

Francesco Vito

Trattato di Economia politica

VOLUME SECONDO

IL PREZZO E LA DISTRIBUZIONE



Totustuus network

Francesco Vito

ordinario dell'Università Cattolica del Sacro Cuore

**Trattato
di
Economia politica**

VOLUME SECONDO

IL PREZZO E LA DISTRIBUZIONE

14a edizione riveduta
Milano,
dott. A. Giuffrè editore 1959

SOMMARIO

Prefazione	9
------------	---

PARTE PRIMA NOZIONI FONDAMENTALI

CAPITOLO I. FINI E MEZZI. BISOGNI E ATTIVITÀ

§ 1. - <i>Il concetto di «fini» aventi rilevanza economica: i bisogni</i>	13
§ 2. - <i>I requisiti e i caratteri dei bisogni.</i>	14
§ 3. - <i>La scala dei bisogni</i>	16
§ 4. - <i>Il criterio razionale del soddisfacimento dei bisogni</i>	16
§ 5. - <i>Bisogni primari e bisogni secondari.</i>	19
§ 6. - <i>Altre classificazioni dei bisogni.</i>	20
§ 7. - <i>Dalla distinzione di bisogni primari e secondari a quella di attività primaria, secondaria e terziaria.</i>	21
§ 8. - <i>L'evoluzione dei bisogni e lo sviluppo economico</i>	25

CAPITOLO II. I BENI ECONOMICI

§ 1. - <i>Il concetto dei «mezzi» aventi rilevanza economica: i beni</i>	26
§ 2. - <i>La materialità come requisito dei beni</i>	27
§ 3. - <i>I cosiddetti beni immateriali interni ed esterni</i>	28
§ 4. - <i>I requisiti e i caratteri dei beni</i>	29
§ 5. - <i>Le classificazioni dei beni</i>	31
§ 6. - <i>I beni connessi.</i>	33
§ 7. - <i>Ricchezza individuale o ricchezza sociale</i>	34

CAPITOLO III. L'UTILITÀ ECONOMICA

§ 1. - <i>Il concetto d'utilità economica: utilità economica e utilità oggettiva</i>	35
§ 2. - <i>L'utilità economica e l'antinomia dei valori.</i>	36
§ 3. - <i>Il valore di uso e il valore di scambio</i>	37
§ 4. - <i>Il principio dell'utilità decrescente</i>	38
§ 5. - <i>L'utilità totale e l'utilità marginale.</i>	41
§ 6. - <i>Il significato dell'utilità marginale</i>	42
§ 7. - <i>L'equilibrio del consumatore</i>	43
§ 8. - <i>La complementarità delle utilità</i>	45
§ 9. - <i>I beni complementari e i beni succedanei.</i>	46

PARTE SECONDA LA FORMAZIONE DEL PREZZO DEI BENI ESISTENTI IN QUANTITÀ FISSA

CAPITOLO IV. PREZZI E MERCATI

§ 1. - <i>Le tre forme principali dell'attività economica.</i>	48
§ 2. - <i>La nozione di «costo» è inseparabile da quella</i>	

<i>di attività economica</i>	49
§ 3. - <i>Nella società moderna l'economia consiste in una serie di atti di scambio</i>	50
§ 4. - <i>Divisione del lavoro in senso sociale e divisione del lavoro in senso teorico.</i>	51
§ 5. - <i>L'impossibilità di ridurre l'economia politica allo studio del fenomeno dello scambio.</i>	53
§ 6. - <i>La nozione di prezzo</i>	54
§ 7. - <i>Le nozioni di «mercato» e di «merce»</i>	55
CAPITOLO V. IL SISTEMA DEI PREZZI	
§ 1. - <i>L'interdipendenza dei prezzi: la struttura orizzontale e la struttura verticale della produzione.</i>	57
§ 2. - <i>L'analisi del prezzo come problema centrale della scienza economica. Il prezzo come oggetto essenziale dell'economia regolata</i>	58
§ 3. - <i>Equilibrio generale ed equilibrio parziale</i>	59
§ 4. - <i>La statistica e la dinamica economica</i>	59
§ 5. - <i>Il metodo di indagine nello studio del prezzo</i>	61
§ 6. - <i>Il prezzo corrente</i>	61
§ 7. - <i>Il prezzo normale.</i>	62
§ 8. - <i>Il prezzo dei fattori della produzione</i>	63
CAPITOLO VI. DOMANDA E OFFERTA	
§ 1. - <i>Lo scambio</i>	64
§ 2. - <i>Lo scambio fra due individui isolati</i>	65
§ 3. - <i>L'equilibrio dello scambio.</i>	66
§ 4. - <i>L'uguaglianza delle utilità marginali ponderate</i>	66
§ 5. - <i>La domanda.</i>	67
§ 6. - <i>La domanda individuale e la domanda collettiva.</i>	69
§ 7. - <i>Taluna eccezione alla legge della domanda</i>	70
§ 8. - <i>Il carattere istantaneo della curva della domanda.</i> <i>Curve teoriche o curve storiche di domanda</i>	71
§ 9. - <i>Un caso di anomalia della curva di domanda</i>	72
§ 10. - <i>Le variazioni della domanda nel tempo</i>	74
§ 11. - <i>L'elasticità della domanda.</i>	75
§ 12. - <i>Tentativo di classificare i beni a seconda del grado di elasticità della domanda</i>	77
§ 13. - <i>Domanda virtuale e domanda effettiva</i>	79
§ 14. - <i>La pluridirezionalità della domanda.</i> <i>L'«effetto di reddito» e l'«effetto di sostituzione»</i>	80
§ 15. - <i>L'elasticità della domanda rispetto al reddito</i>	82
§ 16. - <i>L'offerta.</i>	83
§ 17. - <i>Le variazioni dell'offerta nel tempo.</i>	84

CAPITOLO VII. IL «PREZZO NEI PERIODI BREVI» O «PREZZO CORRENTE»

§ 1. - <i>La formazione del prezzo di equilibrio.</i>	85
§ 2. - <i>L'influenza prevalente della domanda sul prezzo nei periodi brevi</i>	86
§ 3. - <i>Relazione diretta fra variazione di quantità domandata e di prezzo</i>	87
§ 4. - <i>La rendita del consumatore</i>	88
§ 5. <i>Alcune connessioni fra i prezzi.</i>	89
§ 6. - <i>La disciplina sociale dei prezzi. La divergenza del prezzo di mercato dal prezzo d'equilibrio.</i>	92
§ 7. - <i>La disciplina sociale dei prezzi: l'insufficienza del prezzo di equilibrio come elemento regolatore del mercato. Rinvio.</i>	94

PARTE TERZA

LA FORMAZIONE DEL PREZZO DEI BENI AD OFFERTA VARIABILE (Teoria del «Prezzo nei periodi lunghi» o «Prezzo normale»)

CAPITOLO VIII. L'IMPRESA E I FATTORI DI PRODUZIONE

§ 1. - <i>Il metodo di indagine.</i>	96
§ 2. - <i>L'impresa.</i>	97
§ 3. - <i>Talune classificazioni delle imprese</i>	101
§ 4. - <i>L'impresa nell'economia regolata.</i>	103
§ 5. - <i>I fattori della produzione.</i>	104
§ 6. - <i>Il concetto di capitale.</i>	106
§ 7. - <i>I capitali fissi e i capitali circolanti.</i>	108
§ 8. - <i>Il capitale nel sistema economico.</i>	110

CAPITOLO IX. IL COSTO DI PRODUZIONE

§ 1. - <i>La combinazione dei fattori produttivi.</i>	111
§ 2. - <i>La produttività decrescente</i>	112
§ 3. - <i>La produttività decrescente nell'ambito dell'impresa e nell'ambito di un settore produttivo</i>	114
§ 4. - <i>Il livellamento delle produttività marginali ponderate.</i>	115
§ 5. - <i>La nozione di costo di produzione</i>	118
§ 6. - <i>I costi fissi. e i costi variabili.</i>	121
§ 7. - <i>L'andamento del costo medio a seconda della dimensione dell'impresa.</i>	122
§ 8. - <i>Il costo medio e il costo marginale.</i>	123
§ 9. - <i>La curva di offerta della singola impresa.</i>	125
§ 10. - <i>Le economie interne e le economie esterne.</i>	127
§ 11. - <i>La curva collettiva di offerta.</i>	128
§ 12. - <i>La caratteristica della curva collettiva di offerta.</i>	129
§ 13. - <i>L'andamento del prezzo in condizioni di rigidità di domanda e di offerta</i>	130

§ 14. - Nota sulla nozione di costo di distribuzione.	132
§ 15. - Nota sul concetto di produttività.	132
CAPITOLO X. IL PREZZO IN REGIME DI CONCORRENZA E DI MONOPOLIO	
§ 1. - Il regime di concorrenza.	134
§ 2. - Il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza.	135
§ 3. Profitto normale o guadagno differenziale	136
§ 4. - Gli ostacoli alla eliminazione dei guadagni differenziali.	137
§ 5. Dall'equilibrio parziale all'equilibrio generale.	138
§ 6. - Il regime di monopolio.	139
§ 7. - Il prezzo di monopolio nell'ipotesi di costi costanti.	141
§ 8. - Il prezzo di monopolio nell'ipotesi di costi variabili.	143
§ 9. - La discriminazione dei prezzi e la rendita del consumatore.	145
§ 10. - La discriminazione dei prezzi e il principio di indifferenza del prezzo.	146
§ 11. - La discriminazione dei prezzi e l'elasticità della domanda.	148
§ 12. - La discriminazione dei prezzi nel tempo e la differibilità della domanda.	148
§ 13. La discriminazione dei prezzi come strumento per acquistare forza monopolistica.	149
CAPITOLO XI. IL PREZZO IN REGIME DI CONCORRENZA IMPERFETTA E DI COALIZIONE - LA DISCIPLINA DEI PREZZI	
§ 1. - Le forme di mercato intermedio fra concorrenza e monopolio	151
§ 2. - Il prezzo in regime di concorrenza imperfetta.	153
§ 3. - Il regime di coalizione (monopolio collettivo)	154
§ 4. - Il prezzo in regime di coalizione.	155
§ 5. - La disciplina dei prezzi e della produzione	155
§ 6. - I motivi della disciplina dei prezzi e della produzione.	156
§ 7. - Il fine del sistema economico.	158
§ 8. - La disciplina dei prezzi e della produzione in condizioni di monopolio.	159
§ 9. - La disciplina dei prezzi e della produzione e l'economia regolata.	162
§ 10. - Gli organi della disciplina dei prezzi e della produzione.	163
§ 11. - La disgregazione del sistema di concorrenza e il tentativo del duplice mercato	165
§ 12. - L'“ammasso” come strumento di livellamento e di sostegno dei prezzi.	166
§ 13. - La disciplina dei prezzi e della produzione nella economia di difesa.	167

PARTE QUARTA
LA FORMAZIONE DEL PREZZO FATTORI PRODUTTIVI
 (Teoria della Rendita e del Profitto, dell'Interesse e del Salario)

CAPITOLO XII. IL REDDITO

§ 1. - <i>Il reddito e la distribuzione.</i>	169
§ 2. - <i>Il reddito nazionale.</i>	170
§ 3. - <i>Reddito lordo e reddito netto.</i>	171
§ 4. - <i>L'ammortamento umano.</i>	174
§ 5. - <i>La valutazione del reddito nazionale.</i>	175
§ 6. - <i>Il reddito individuale.</i>	176
§ 7. - <i>Le ricerche statistiche sulla distribuzione dei redditi.</i>	178
§ 8. - <i>I fattori che influiscono sulla distribuzione dei redditi.</i>	178

CAPITOLO XIII. LA RENDITA E IL PROFITTO

§ 1. - <i>Le caratteristiche dei fattori produttivi.</i>	182
§ 2. - <i>La rendita.</i>	183
§ 3. - <i>La rendita e il guadagno di monopolio.</i>	185
§ 4. - <i>Le quasi-rendite e il profitto.</i>	186
§ 5. - <i>Extraprofitto e sovraprofitto.</i>	187
§ 6. - <i>Il profitto nell'economia regolata.</i>	189

CAPITOLO XIV. LE VARIE FORME DI RENDITA FONDIARIA, MINERARIA, URBANA, EDILIZIA

§ 1. - <i>La rendita fondiaria</i>	193
§ 2. - <i>Critica della teoria ricardiana della rendita fondiaria</i>	194
§ 3. - <i>La rendita mineraria, la rendita urbana e la rendita Edilizia</i>	196
§ 4. - <i>Le proposte di abolizione della rendita.</i>	197
§ 5. - <i>La rendita nell'economia regolata</i>	199
§ 6. - <i>Alcune considerazioni sulla eliminazione della rendita del suolo urbano.</i>	201
§ 7. - <i>La speculazione sulle aree edilizie e i mezzi per combatterla</i>	202

CAPITOLO XV. RISPARMIO E INVESTIMENTI

§ 1. - <i>Reddito o risparmio</i>	205
§ 2. - <i>Risparmio e tesoreggiamento</i>	206
§ 3. - <i>Risparmio o investimento</i>	208
§ 4. - <i>Risparmio e capitale</i>	209
§ 5. - <i>Risparmio e accumulazione</i>	210
§ 6. - <i>La produttività del capitale e l'effetto moltiplicatore dell'investimento</i>	211
§ 7. - <i>Il risparmio forzato</i>	213

CAPITOLO XVI. L'INTERESSE

§ 1. - <i>Critica di talune spiegazioni dell'interesse.</i>	215
§ 2. - <i>La dottrina medioevale sulla illiceità dell'interesse</i>	217

§ 3. - <i>La moderna teoria dell'interesse</i>	219
§ 4. - <i>I fattori che influiscono sul grado di preferenza dei beni nel tempo</i>	220
§ 5. - <i>L'offerta di risparmio</i>	221
§ 6. - <i>La domanda di risparmio</i>	225
§ 7. <i>Il saggio di equilibrio di interesse</i>	227
§ 8. - <i>L'interesse netto e l'interesse lordo. L'influenza del rischio sul saggio di interesse</i>	229
§ 9. - <i>L'influenza della durata del prestito sul saggio di interesse</i>	231
§ 10. - <i>Il saggio di interesse nei prestiti al breve o a lunga scadenza. Saggio di interesse o saggio di sconto</i>	231
§ 11. - <i>L'andamento del saggio di interesse nel tempo. Saggio nominale e saggio reale di interesse</i>	233
§ 12. - <i>Il saggio di interesse nell'economia regolata</i>	235
CAPITOLO XVII. IL SALARIO IN REGIME DI LAVORO NON ORGANIZZATO	
§ 1. <i>Il lavoro soggetto dell'economia</i>	236
§ 2. - <i>Le caratteristiche peculiari del lavoro.</i>	238
§ 3. - <i>La domanda di lavoro</i>	239
§ 4. - <i>La domanda di lavoro</i>	240
§ 5. - <i>Il salario in regime di concorrenza.</i>	242
§ 6. - <i>Il saggio di equilibrio del salario</i>	244
CAPITOLO XVIII. IL SALARIO IN REGIME DI ORGANIZZAZIONE SINDACALE	
§ 1. - <i>Il fondamento teorico delle organizzazioni sindacali</i>	245
§ 2. - <i>Il salario in regime di lotta del lavoro. La zona di indeterminatezza del salario</i>	246
§ 3. - <i>I danni del sistema di lotta del lavoro. Lo sciopero e la serrata.</i>	248
§ 4. - <i>Il salario in regime di collaborazione di classi</i>	249
§ 5. - <i>Il salario in regime di collaborazione in confronto a quello dei sistemi di libertà del lavoro o di lotta del lavoro</i>	252
§ 6. - <i>Peculiarità del salario in regime di collaborazione</i>	253
§ 7. - <i>La disoccupazione nell'economia regolata</i>	254
§ 8. - <i>Nota sul carattere strutturale della disoccupazione in Italia.</i>	257
Francesco Vico biografia	260

PREFAZIONE

Una delle più importanti conquiste della moderna teoria economica è indubbiamente l'aver collocato al centro dell'indagine la formazione del prezzo. Poiché il sistema economico consiste essenzialmente in una serie continua di atti di scambio (scambio di beni, di servizi personali e di fattori produttivi contro moneta), avente precipua manifestazione nel prezzo, è ovvio che solo concentrando l'attenzione sulla formazione del prezzo si pervenga a dominare in maniera adeguata lo svolgimento del processo economico.

Tra i vantaggi di questa nuova maniera di concepire il sistema economico va segnalato quello di additare con la massima efficacia, il legame di stretta interdipendenza esistente fra la produzione e la distribuzione della ricchezza. Nella teoria del prezzo è compresa la teoria della distribuzione della ricchezza. Lo studio accurato degli elementi della formazione del prezzo mostra infatti che nel momento stesso in cui i beni sono prodotti, se ne attua la distribuzione fra quanti partecipano al processo produttivo.

Discende da ciò una importante conseguenza: se si vuole influire sulla distribuzione della ricchezza, affinché risulti differente da quella che si avrebbe in regime di libera concorrenza, non basta agire sul livello dei redditi (salario, interesse, profitto, rendita) ma occorre innanzi tutto operare direttamente sul processo produttivo di beni e di servizi, che dipende appunto dall'andamento dei prezzi ed inoltre prendere in esame e fronteggiare le ripercussioni di ogni intervento modificatore della ripartizione dei redditi sul volume della produzione.

Questa veduta si contrappone alla tradizionale posizione dottrinale che si rifà al Mill per affermare che, mentre la produzione è soggetta a leggi fisse e rigide, la distribuzione è suscettibile di essere influenzata e modificata. In realtà, i due processi sono inscindibili, anzi sono due aspetti di uno stesso processo unitario. Si richiede perciò la simultanea azione sui vari momenti se deve giungere a un risultato libero gioco delle forze economiche.

Così gli studi più recenti in tema di costi e prezzi hanno mostrato la fallacia dell'idea che il costo di produzione sia esclusivamente un fatto del processo produttivo ed hanno chiarito come esso appartenga fondamentalmente al processo distributivo del reddito della collettività, sia che si tratti della sua ripartizione fra i vari fattori che concorrono a produrlo sia della ripartizione fra gli usi finali a cui può essere applicato. Si è portati così a rivedere certe opinioni intorno ai procedimenti per la riduzione dei costi. L'impiego di minore quantità di fattori per unità di prodotto come la riduzione della remunerazione di essi conducono, è certo, al più basso costo unitario nell'ambito dell'azienda; ma al tempo stesso si apre il problema del mantenimento di fattori esclusi o più scarsamente retribuiti, soprattutto quando si tratti del lavoro umano. Si vede adunque che una decisione attuata nel campo produttivo, come la riduzione dei costi, si ripercuota simultaneamente sulla distribuzione del reddito e questa a sua volta operi sul processo produttivo.

Ma perché è necessario modificare il risultato della libera concorrenza? Non ha forse la teoria dell'equilibrio generale economico da tempo dimostrato che il regime di concorrenza assicura il massimo prodotto sociale ed è perciò il miglior sistema economico?

Questa posizione dottrinale deve essere accuratamente riveduta. Occorre tener distinto l'imponente apporto costruttivo della teoria dell'equilibrio generale economico (consistente soprattutto nella illustrazione della interdipendenza che domina l'intero sistema economico) dalle arbitrarie illazioni che da esso si è soliti ricavare, e che schematicamente possono indicarsi e confutarsi nel modo seguente:

1) L'identificazione dello scopo della vita economica col raggiungimento del massimo prodotto presuppone la concezione individualistica della società.

Se invece si assume come punto di partenza l'esatta nozione società, secondo la quale il vivere sociale tende essenzialmente alla conservazione, allo sviluppo e al perfezionamento della persona umana, per cui all'economia spetta di assicurare a tutti i componenti un'esistenza degna della persona umana, allora è evidente che nella determinazione dello scopo della vita economica vada posto l'accento sulla distribuzione giusta anziché sulla *produzione abbondante*. Allora è evidente che alla preoccupazione per l'equilibrio fra produzione e consumo, realizzata a qualunque livello di occupazione, sovrasti quella per l'impiego il più largo possibile delle risorse umane e materiali in modo che a nessuno manchi quanto è richiesto per una vita conforme alla dignità umana e che ciò sia ricavato possibilmente con l'applicazione della propria attività.

2) La dimostrazione che la libera concorrenza dà luogo al massimo prodotto è fondata sull'assunto — indubbiamente inaccettabile al cospetto della realtà sociale contemporanea — che il lavoro, al pari degli altri fattori produttivi, obbedisca esclusivamente agli stimoli economici. Al contrario, la circostanza che il lavoro è indissolubilmente legato alla persona umana imprime a questo fattore caratteristiche tali che escludono che le relazioni fra datori e prenditori di lavoro siano abbandonate al libero gioco delle forze economiche. Dove ciò si verifica, consegue lo sfruttamento dei lavoratori ovvero l'organizzazione di essi per l'azione violenta come protesta contro la libera concorrenza; in entrambi i casi è seriamente compromesso il conseguimento del massimo prodotto.

3) Lo sviluppo della tecnica produttiva, incoraggiando e stimolando l'estendersi della grande impresa e degli aggruppamenti di imprese in molti rami produttivi, ha eliminato in tutto o in parte le condizioni per il funzionamento della concorrenza: pluralità di imprese, approssimativa, uguaglianza di forza economica di esse, omogeneità, della merce offerta. La diffusione di elementi monopolistici, che da ciò consegue, cagiona restrizione di offerta ed impedisce il raggiungimento del massimo prodotto.

Da questi brevi accenni è facile concludere come sia necessario che l'economia venga sottoposta a controllo e disciplina, al duplice scopo di accrescere l'efficacia produttiva del presente ordinamento economico e di

influire sulla distribuzione della ricchezza perché siano eliminate le disuguaglianze troppo stridenti.

* * *

L'esperienza conferma pienamente i risultati della teoria. Il mondo contemporaneo vive sotto il segno dell'economia regolata. In tutti i paesi che hanno appena superato uno stadio rudimentale di vita economica il mercato del lavoro è regolato da associazioni sindacali, quello dei prodotti industriali di molti rami è regolato da consorzi e da grandi imprese monopolistiche, gli investimenti, la produzione, i prezzi sono per molta parte regolati dallo Stato o da altri organi intermedi fra l'individuo e lo Stato, la moneta e il credito sono regolati da accordi interbancari, sotto l'egida della banca centrale, che a sua volta è strettamente vincolata dalla politica economica e finanziaria del governo, quando non è addirittura nazionalizzata.

Qui si prescinde naturalmente dalle misure eccezionali imposte dallo stato di guerra e dalle conseguenze della guerra. Ma non può essere trascurato che nell'eredità della Seconda guerra mondiale un posto notevole occupano gli organismi, le istituzioni e i procedimenti di disciplina e coordinazione economica internazionale: nel campo monetario (gli enti creati a Bretton Woods), nella agricoltura (le deliberazioni di Hot Springs), nel lavoro (la dichiarazione di Filadelfia), nel commercio internazionale (i principi ispiratori della Carta dell'Avana, regolante gli scambi commerciali e l'occupazione), ecc.

Anche nel campo delle relazioni internazionali si afferma adunque la tendenza a sostituire al procedimento automatico il sistema di disciplina, consapevole, in vista del raggiungimento di fini comuni alle varie economie nazionali.

Il compito della teoria economica, pertanto, non può esaurirsi nello studio del prezzo e della distribuzione in regime di concorrenza, sia essa perfetta o imperfetta o monopolistica, ma deve fare oggetto di indagine anche il regime di *economia regolata*, non senza aver preliminarmente chiarito quale sia l'obiettivo che questa mira a raggiungere.

* * *

Siamo appena agli inizi di questo indirizzo di studi e pertanto lontani dalla compiutezza di costruzione scientifica che può vantare l'economia di concorrenza, a cui hanno contribuito diverse generazioni di studiosi, in un'opera di ricerca più che secolare: Noi viviamo in un periodo di transizione, per quanto riguarda la struttura dell'economia, di quella dei singoli popoli e di quella mondiale. Il vecchio sistema di concorrenza si va disgregando ma il travaglio ricostruttivo non è ancora pervenuto a individuare le linee dell'organizzazione economica adatta all'epoca nostra. Di ciò risente l'elaborazione scientifica, che per ora si limita a presentare l'economia regolata piuttosto come rimedio alle insufficienze del regime di concorrenza che come sistema chiaramente definito, avente principio proprio di funzionamento e di sviluppo e dotato di continuità, di

stabilità e di adattamento alle trasformazioni sociali, al movimento demografico e alla evoluzione della tecnica.

È di somma importanza fissare chiaramente il principio in funzione del quale si esercitano il controllo e la disciplina dell'economia. Esso discende, evidentemente, dalla finalità della società civile, che è il *bene comune*. E questo implica che l'economia, sia messa al servizio della persona umana, che il lavoro sia il soggetto dell'economia, che trovino campo di vivere, svolgersi ed operare la famiglia e le altre unità di diritto naturale, che la ricchezza sia distribuita in modo da permettere a ciascuno di soddisfare le esigenze di vita e di sviluppo della persona.

* * *

A questi criteri si ispirano le pagine che seguono, le quali però, in conformità dei caratteri della presente trattazione, contengono solo brevi cenni intorno alle modificazioni che subiscono prezzi, redditi, volume di produzione, ecc., in regime di economia regolata.

Lo studio sistematico della materia, nei limiti consentiti dall'attuale stato della elaborazione scientifica, è contenuto nel volume: *L'economia a servizio dell'uomo. I nuovi orientamenti politica economica e sociale*. Quarta edizione, Milano, Vita e Pensiero,- 1954, che è complemento e coronamento del presente corso di lezioni.

Questo corso ha carattere elementare e si compone, oltre al presente volume, di quello intitolato: *Introduzione alla economia politica*, Dodicesima edizione, Milano, editore Giuffré, 1958, che lo precede, e del terzo, che ha per titolo: *La moneta, il credito e i sistemi monetari attuali*, Dodicesima edizione, Milano, editore Giuffré, 1958.

PARTE PRIMA

NOZIONI FONDAMENTALI

CAPITOLO I.

FINI E MEZZI. BISOGNI E ATTIVITÀ

§ 1. - Il concetto di «fini» aventi rilevanza economica: i bisogni

Il problema economico sorge per due circostanze di fatto: L'esistenza in ciascun individuo e in ciascuna società, di fini da raggiungere, e la limitatezza dei mezzi idonei al conseguimento di quelli; è ovvio pertanto che il punto di partenza nella ricerca delle leggi regolanti il sistema economico debba essere l'analisi di questi fondamentali concetti: fini e mezzi.

Nessuna limitazione va introdotta riguardo ai fini che possono dar luogo al problema economico. Qualunque fine, individuale o sociale, è suscettibile di dare impulso all'attività economica e quindi di formare oggetto dell'indagine economica, purché non sia in contrasto con le esigenze etiche della vita sociale. Il motivo di questa riserva è evidente: sarebbe assurdo tentare di elaborare le leggi regolanti il sistema di economia sociale prendendo in considerazione fini contrari al fine della società, che si esprime con la formula sintetica del conseguimento del «bene comune» oggetto della giustizia sociale

Senonché è vero pure che non tutti i fini, individuali e sociali, rientrano sempre e necessariamente nell'ambito dell'economia. Pertanto è necessario procedere ad un'ulteriore precisazione. Questa però non può essere che una delimitazione puramente formale: hanno rilevanza economica quei fini, individuali e sociali, compatibili con le esigenze etiche della vita sociale, di fronte ai quali vi sia limitatezza di mezzi idonei, capaci d'impiego alternativo per il conseguimento dei fini stessi. La limitatezza dei mezzi idonei (insieme alla suscettibilità di essi ad essere impiegati alternativamente per il conseguimento di fini diversi) conferisce ai fini la rilevanza economica. Di conseguenza esulano dal concetto di fini economicamente rilevanti quei fini per il conseguimento dei quali si disponga di mezzi esuberanti.

Ai *fini aventi rilevanza economica* si suol dare il nome di «bisogni». Occorre però mai perdere di vista il carattere puramente formale del concetto di bisogno. Vanno perciò rifiutati i tentativi di dare ad esso contenuto concreto.

L'indirizzo oggettivistico dell'economia (scuola classica) che, ponendosi nella considerazione del sistema economico, dal punto di vista del produttore e in genere dell'uomo di affari, si limitava ad analizzare il movente dell'attività economica rispetto a quest'ultimo soltanto, non elaborò mai una teoria dei bisogni. Ammettendo che il produttore è spinto ad agire dalla ricerca del guadagno pecuniario (*money making*), esso finiva per identificare il bisogno con un fine concreto e determinato: la *massimizzazione della ricchezza materiale*.

Contro tale concezione devono muoversi due obiezioni:

1) identificando i bisogni con la ricerca del guadagno pecuniario si preclude la via ad una soddisfacente -analisi dell'attività, economica d'un gran numero di soggetti: ad esempio dei consumatori

2) ammettendo che l'impulso all'attività economica sia costituito esclusivamente dalla ricerca del guadagno pecuniario, si viene implicitamente ad accogliere una concezione individualistica e materialistica della vita sociale, che è in aperto contrasto con fini etici della società umana.

L'indirizzo soggettivistico dell'economia che, richiamando l'attenzione sul consumatore, ebbe il merito di superare la unilateralità di veduta degli economisti classici, fornì pure la base per la elaborazione d'una teoria dei bisogni. Senonché taluni seguaci di esso sono andati più avanti di quanto non fosse richiesto dall'esigenza di revisione del precedente indirizzo. Nell'intento di dare anch'essi una determinazione concreta dei bisogni, credettero di dover far ricorso alla psicologia edonistica, dando all'attività economica un contenuto (quello edonistico) non meno arbitrario di quello (utilitaristico) introdotto dai classici.

Alla ricerca del guadagno pecuniario essi sostituiscono *la ricerca del piacere*, onde il bisogno viene definito come «il desiderio di disporre d'un mezzo atto a far cessare una sensazione dolorosa o a prevenirla, o a conservare una sensazione piacevole o a provocarla» (Pantaleoni).

Due obiezioni, analoghe a quelle sollevate contro la precedente formulazione, vanno qui espresse:

1) identificando il bisogno con la ricerca del piacere, si tende necessariamente a spingere ai margini dell'indagine economica l'attività di numerosi soggetti: ad esempio quella dei produttori;

2) ammettendo che l'impulso all'attività economica sia costituito esclusivamente dalla ricerca del piacere, si viene implicitamente ad accogliere una concezione edonistica della vita umana, che è incompatibile coi fini della società.

La nozione adeguata del bisogno si ricava solo attribuendo carattere puramente formale al concetto di bisogno, che pertanto può definirsi come il desiderio di disporre d'un mezzo ritenuto adatto al conseguimento di determinati fini.

§ 2. - I requisiti e i caratteri dei bisogni.

Discende da quanto si è detto che i requisiti dei bisogni si riducano ai tre seguenti:

- 1) l'esistenza di un fine da raggiungere;
- 2) la conoscenza d'un mezzo reputato idoneo al conseguimento del fine;
- 3) la possibilità di disporre di quel mezzo rinunciando all'impiego di esso per il raggiungimento di altri fini.

Né il primo né il secondo requisito richiedono ulteriore illustrazione. Quanto al terzo requisito, vi è da notare che la possibilità di disporre di un

mezzo limitato va intesa in duplice senso. Può trattarsi di possibilità dipendente dallo stato della tecnica: finché si ignorava l'aeroplano non poteva sorgere il bisogno di volare; può trattarsi di possibilità dipendente dalle istituzioni sociali: esulano dall'indagine economica i bisogni suscettibili d'essere soddisfatti solo con l'impiego di mezzi che sono esclusi dal sistema giuridico-politico.

Poiché il bisogno sorge per la limitatezza dei mezzi idonei al raggiungimento dei fini, è evidente che esso si modifichi a misura che si impieghino quantità crescenti di mezzi idonei a quel soddisfacimento e che scompaia allorché si disponga di mezzi in quantità tale da estinguere il bisogno di cui si tratta. In altre parole: l'intensità del bisogno diminuisce con l'aumentare dei mezzi disponibili per il soddisfacimento di esso (legge di decrescenza d'intensità dei bisogni).

Possiamo parlare pertanto di una intensità iniziale e di una intensità finale, a seconda che ci riferiamo al momento in cui si inizia e al momento in cui cessa il soddisfacimento del bisogno, per essere stata impiegata tutta la quantità di mezzi disponibili, anche se il bisogno non sia interamente estinto.

L'intensità finale è detta anche intensità marginale perché designa il margine fra la «zona» del bisogno e quella insoddisfatta. L'intensità iniziale è l'intensità, massima, l'intensità finale o marginale è sempre inferiore a quella iniziale e diventa nulla allorché si sia impiegata la quantità di mezzi necessari per estinguere il bisogno.

La quantità dei mezzi necessaria al completo soddisfacimento di un bisogno in una determinata unità di tempo si dice fabbisogno. La nozione del fabbisogno, oltre che essere strumento di analisi scientifica, è anche suscettibile di pratica applicazione.

Si parla di *fabbisogno individuale* per indicare il complesso dei mezzi necessari per il completo soddisfacimento dei bisogni (non solo dei bisogni materiali, ma dei bisogni di ogni specie) di un individuo, in una determinata unità di tempo. Si tratta di una entità oggettiva, quantitativamente determinabile. Altrettanto si dica della nozione di fabbisogno sociale, che denota il complesso dei mezzi necessari per il completo soddisfacimento dei bisogni dei componenti di una collettività. È opportuno notare che il fabbisogno sociale non è sempre uguale alla somma dei mezzi occorrenti ai singoli, qualora avessero da provvedere separatamente al soddisfacimento dei rispettivi bisogni, ma talora è ad essa inferiore. Per alcuni mezzi, infatti, accade che le quantità necessarie a soddisfare un bisogno di una collettività di un determinato numero di individui sono al tempo stesso sufficienti per il soddisfacimento dello stesso bisogno di una collettività composta di un numero maggiore d'individui; ad esempio, i mezzi di illuminazione, le strade e simili.

Scarsa rilevanza ebbe la nozione di fabbisogno sociale fino a quando prevalse il sistema economico individualistico, in cui mancava una qualsiasi superiore istanza chiamata a determinare (ed eventualmente ad apprestare) il fabbisogno sociale, se si eccettua il caso in cui l'economia fosse su piede di guerra. Grande importanza viene invece assumendo nell'economia moderna in

genere — che sempre più diventa economia regolata — come dovrà risultare dall'esposizione che segue, in quanto il fabbisogno sociale rappresenta un elemento importante del piano economico.

§ 3. - La scala dei bisogni.

Benché l'intensità dei bisogni non sia un'entità misurabile, si può tuttavia stabilire che di vari bisogni avvertiti dall'individuo alcuni siano più o meno intensi di altri. A seconda del grado maggiore o minore di urgenza con cui un bisogno si manifesta rispetto ad altri, diremo che esso ha intensità maggiore o minore degli altri. Ciò permette di ordinare il complesso dei bisogni di un individuo, in un determinato momento, in ragione dell'intensità, rispettiva: avremo la scala dei bisogni che ha andamento decrescente.

Niente si può affermare in via generale intorno alla concreta composizione di essa per i singoli individui, eccetto che:

- a) come l'esperienza sembra dimostrare, di regola i bisogni attinenti alla conservazione della vita (nutrizione, abbigliamento, abitazione) occupano i gradini più elevati della scala perché la loro intensità è maggiore di quella di altri bisogni, e che:
- b) essi sono graduati in conformità dell'importanza che per l'individuo rivestono i fini corrispondenti ai bisogni stessi. I gradini più bassi sono occupati dai bisogni il cui soddisfacimento è di scarsa rilevanza per il soggetto, e a cui egli sarebbe più facilmente disposto a rinunciare, ove si trovasse nella necessità di fare delle rinunzie.

Ciò non basta però a dare un'idea completa della scala dei bisogni. Occorre tener conto non solo dell'importanza, decrescente dei vari bisogni componenti la scala, ma altresì dell'importanza decrescente dei vari atti destinati al soddisfacimento del singolo bisogno. Dire che il bisogno A (nutrimento) ha un'importanza maggiore del bisogno B (abitazione) significa dire che la sua intensità iniziale è maggiore di quella di B. Ma, cominciato il soddisfacimento di A (allorché si sia disposto di quanto occorre ad assicurare la vita), l'intensità di esso diminuisce fino a portarsi al livello della intensità iniziale di B. Lo stesso accadrà di B rispetto a C, e via. dicendo. Queste considerazioni permettono di determinare la condotta seguita dall'individuo nel soddisfacimento dei bisogni.

Naturalmente si presuppone che i mezzi disponibili non bastino ad estinguere interamente tutti i bisogni, altrimenti non si avrebbe da fare con mezzi limitati, e quindi non si porrebbe un problema economico. Si presuppone inoltre i mezzi siano suscettibili d'impiego per tutti i bisogni.

§ 4. - Il criterio razionale del soddisfacimento dei bisogni.

Evidentemente il criterio puramente razionale suggerisce all'individuo:

- 1) di destinare i mezzi limitati prima di tutto al soddisfacimento del bisogno più urgente (A);

2) di non procedere alla totale estinzione di A; ma di passare al soddisfacimento del bisogno immediatamente successivo in ordine decrescente d'urgenza (B), non appena l'intensità di A discenda al livello di B e così via;

3) di procedere in modo che, allorché i mezzi disponibili siano interamente impiegati, i bisogni soddisfatti abbiano il medesimo grado di intensità. Se infatti l'intensità finale o marginale di C risultasse più elevata di quella di A si dovrebbe dire che l'individuo non ha agito razionalmente, perché avrebbe destinato mezzi limitati al soddisfacimento di un bisogno che è meno urgente di quello che invece ha lasciato insoddisfatto.

Si può pertanto concludere dicendo che nel soddisfacimento dei bisogni l'individuo comincia col destinare i mezzi limitati al bisogno più urgente e poi a quelli via via meno urgenti, procedendo in modo che, ad impiego ultimato dei beni disponibili, le intensità marginali dei bisogni soddisfatti risultino uguali (legge di soddisfacimento dei bisogni o principio di soddisfazione e dei bisogni).

In tal senso deve essere intesa la cosiddetta legge di astensione del Block, riportata e criticata dal Pantaleoni: «Data una riduzione di mezzi di soddisfacimento disponibili, si rinuncia prima alla soddisfazione dei bisogni meno urgenti e poi a quella dei bisogni più urgenti».

Ricerche Statistiche, soprattutto in relazione agli effetti delle imposte di consumo, sono state compiute allo scopo di accertare la così detta elasticità dei bisogni: data una diminuzione di mezzi disponibili, quali bisogni si soddisfano in misura minore di prima (e quali restano del tutto insoddisfatti); dato un aumento dei mezzi disponibili, quali bisogni si soddisfano in misura maggiore di prima (e quali bisogni nuovi si aggiungono ai preesistenti)? Il sogno di nutrimento manifesta elasticità minore del bisogno di abbigliamento, e questo palesa elasticità minore del bisogno di abitazione; constatazione che invero può facilmente ricavarsi anche per via deduttiva.

È superfluo ricordare che i risultati di indagini statistiche in questo campo non possano assumere carattere di generale validità. L'argomento sarà ripreso allorché si tratterà della elasticità della domanda.

Un punto deve essere fissato fin d'ora: l'elasticità del bisogno di un bene è generalmente in ragione inversa dell'intensità del bisogno stesso. Ciò si ripercuote in modo singolare sull'andamento dei prezzi: così ci spieghiamo un fenomeno caratteristico che si verifica nel mercato dei cereali. Essendo il bisogno dei generi alimentari dotato di scarsa elasticità può accadere che il valore globale della produzione di cereali di un'annata sia minore se vi è raccolto abbondante e maggiore se a vi è esiguità di raccolto.

Questo concetto fu espresso già nel secolo XVII da uno studioso inglese, Gregory King, con la nota proposizione che il prezzo dei cereali è sottoposto ad oscillazioni più accentuate di quelle del rispettivo raccolto. È questa la cosiddetta regola di King o *principio di King*, su cui si tornerà più avanti. Essa, fu presentata nelle *Osservazioni naturali e politiche sullo stato e le condizioni dell'Inghilterra*, apparse nel 1693.

Per generale consenso degli studiosi non appartiene alla teoria economica l'indagare il processo di formazione dei bisogni. Tale indagine compete ad altri ordini di discipline, e specialmente alla psicologia. La scienza economica generalmente considera i bisogni «come dati». Ciò non va inteso però nel senso che i bisogni vadano riguardati come fissi e immutabili, insuscettibili di qualsiasi influenza, bensì nel senso che la scienza economica accetta da altre discipline le conclusioni relative alla formazione dei bisogni. Pertanto occorre avere presente:

- a) che i bisogni differiscono da individuo ad individuo, a seconda dell'ambiente e del gruppo sociale cui ciascuno appartiene;
- b) che essi variano per lo stesso individuo a seconda dell'età;
- c) che variano per ogni collettività: col variare di fattori storici che su di essa hanno influenza.
- d) che la formazione dei bisogni dipende in parte notevole dall'azione esterna al soggetto, di guisa che la trasformazione dei bisogni e la creazione di bisogni nuovi può essere consapevolmente raggiunta attraverso l'educazione, la pubblicità, la costrizione.

Queste conclusioni sono importanti per la scienza economica, che nello studio dell'economia dinamica deve tener conto delle variazioni dei bisogni, siano esse spontanee, siano esse sollecitate dagli offerenti di beni (pubblicità), ovvero da enti pubblici (educazione, propaganda, disposizioni di legge). La portata di questa constatazione appare evidente se la si esamina, ad esempio, in relazione alla preparazione e alla esecuzione del piano economico. L'organo responsabile della politica economica può agire sui bisogni per ridurre o eliminare quelli il cui appagamento richiederebbe mezzi che in relazione agli obiettivi del piano, vanno impiegati per il soddisfacimento di altri bisogni (sistemi di priorità, ecc.); a questo scopo può valersi della propaganda o dell'opera educativa, senza che sia necessario giungere alla coercizione.

Ciò che sembra dominare la scena delle economie progredite è la sempre più intensa azione della pubblicità delle imprese che di rado suscitano i bisogni allo scopo di trovare il mercato per nuovi prodotti. Di qui la tendenza ad un continuo accrescimento di produzione di beni, alimentata dalla ricerca di lucro delle imprese private. Qualche studioso, riferendosi agli Stati Uniti, non cela la sua preoccupazione per una possibile deformazione dell'apparato produttivo e propugna una compensazione da attuarsi con produzione di beni e servizi di godimento di tutti ad opera di enti pubblici che attingerebbero le risorse mediante l'imposizione progressiva (1).

1) GALBRAIT, *The Affluent Society*, London, 1958. Una penetrante analisi critica di quest'opera è fatta da ZEBOT, *La società doviziosa*, in «Rivista di Scienze Sociali», 1959.

§ 5. - *Bisogni primari e bisogni secondari.*

Delle numerose classificazioni e distinzioni dei bisogni, che sono state finora proposte dagli studiosi: bisogni primari e secondari, assoluti e relativi, elevati e non elevati, urgenti e differibili, positivi e negativi, diretti e indiretti, generali e particolari, presenti e futuri, individuali e collettivi, pubblici e privati, ecc. (Hermann) richiamiamo qui quelle che permettono di fissare concetti di cui si farà uso nella trattazione dei problemi economici.

Si distinguono i bisogni in primari e secondari, a seconda che si riferiscano ad esigenze essenziali dell'esistenza o ad esigenze superiori. La prima caratteristica degli uni e degli altri è che l'appagamento, adeguato dei bisogni secondari presuppone quello dei bisogni primari. Ciò non implica però che gli individui preferiscano la soddisfazione dei bisogni materiali a quelli di ordine superiore, ma indica solo che, qualunque sia la scala dei bisogni dei singoli individui, vi sono sempre alcuni bisogni, che possono variare nel tempo, il cui appagamento è indispensabile perché si possa provvedere al soddisfacimento di altri bisogni. È certo però che taluni bisogni, ad esempio quello di alimentarsi, rientrano per tutti fra i bisogni primari. Un'altra caratteristica è che la variabilità e la suscettibilità di accrescimento, che sono proprietà comuni a tutti i bisogni, sono maggiori per i bisogni secondari che per quelli primari. Si suole considerare l'accrescimento dei bisogni secondari come indice del progresso economico. Come è facile vedere, la distinzione spiega la sua importanza là, dove si tratti di indagare le eventuali variazioni nella domanda dei beni per effetto di determinate cause, ad esempio dell'aumento del reddito.

Guardando l'economia nel suo complesso, si trova che là dove il reddito è giunto ad un livello tale da superare l'appagamento dei bisogni *essenziali*, come anche si denominano i bisogni primari, si hanno frequenti variazioni nella domanda dei vari beni che accrescono la instabilità del sistema economico. La quota di reddito percepita dai singoli che va al di là di ciò che corrisponde ad un tenore di vita ritenuto normale (bisogni essenziali) si suol chiamare reddito discrezionale perché l'impiego varia a discrezione del soggetto, mentre quanto è destinato ai bisogni essenziali tende a rimanere stabile, almeno entro brevi periodi di tempo.

Alla distinzione fra bisogni primari e secondari corrisponde, benché con qualche limitazione, quella fra bisogni rigidi e bisogni elastici. Quanto più un bisogno ha carattere di importanza vitale tanto minore è il suo grado di elasticità. Quanto meno un bisogno è elastico tanto più uniforme tende ad esserne l'appagamento presso tutti gli individui. Quanto più elastico esso è, tanto maggiore ne è la varietà di soddisfacimento.

È conosciuto sotto il nome di *legge di Engel* il principio, formulato appunto da Ernest Engel, uno statistico prussiano, nel 1857, che quanto più modesto è il bilancio d'una famiglia, tanto maggiore è la proporzione della spesa totale rivolta all'alimentazione. È noto, inoltre, che con l'aumentare del reddito, la spesa di

una famiglia in generi d'alimentazione rappresenta una proporzione decrescente della spesa totale; e cioè il bisogno di alimentazione perde via via il potere di competere coi bisogni di ordine secondario.

La classificazione di cui si è sinora parlato, che corrisponde approssimativamente a quella di bisogni fondamentali e bisogni superflui e di bisogni essenziali e bisogni non essenziali, va acquistando oggi grande rilevanza pratica in conseguenza del diffondersi delle tendenze di economia regolata. Quanto più si indebolisce il funzionamento del meccanismo di domanda e di offerta, o a causa di fattori specifici (economia di guerra), o a causa di fattori strutturali e istituzionali (si veda quanto è detto nel § 7: Il tramonto dell'automatismo economico, del cap. XIII del volume: Introduzione alla economia politica) tanto più diviene necessario incoraggiare certe produzioni, scoraggiarne altre. In tali casi si presenta il problema di distinguere, fra i vari beni e servizi, quelli che servono a soddisfare bisogni essenziali, ad assicurare cioè un minimo vitale (che possono eventualmente venire sussidiati) e ciò che risponde a bisogni meno urgenti: (nutrimento, alloggio, abbigliamento, riscaldamento, illuminazione, da una parte; bisogni di igiene, trasporti, istruzione, educazione, svago, ecc., dall'altra).

La distinzione riveste importanza, anche sotto un altro aspetto: essa si riflette sulla struttura dell'economia e le dà un'impronta diversa a seconda dell'ampiezza con cui i vari bisogni vengono soddisfatti, la quale ampiezza a sua volta, dipende dal livello del reddito. Questo punto verrà sviluppato fra poco.

§ 6. - Altre classificazioni dei bisogni.

Altra distinzione è quella di bisogni presenti e futuri, a seconda che si riferiscano al momento considerato, ovvero a momenti successivi. I bisogni futuri sono le anticipazioni che l'individuo fa rispetto ai fini che prevede di conseguire nel futuro. La distinzione si palesa utile nello studio della offerta del risparmio: infatti uno dei fattori operanti su di essa è precisamente il desiderio di riservare a bisogni futuri una ricchezza presente.

Inoltre, i bisogni si distinguono in occasionali e ricorrenti. I primi si presentano senza alcuna regolarità laddove gli altri, sia che siano avvertiti periodicamente o con continuità, o con intermittenza, rivelano una certa regolarità. Questa distinzione ci serve di guida nello studio della struttura economica, che prevalentemente è diretta a soddisfare i bisogni ricorrenti.

Si richiama infine la distinzione fra bisogni individuali e collettivi, che spiega la sua importanza nello studio della scienza delle finanze. Molti bisogni sono avvertiti da tutti gli individui, a cagione della fondamentale uguaglianza della natura umana, nonché della comunanza di condizioni di vita di individui appartenenti al medesimo gruppo sociale. Poiché essi possono essere soddisfatti dai singoli individui (ad es. il bisogno di alimentarsi) non cessano di individuali. Si parlerà di bisogni comuni a più individui.

Altri bisogni invece sono avvertiti da tutti gli individui in quanto membri della collettività: ad esempio, quelli della difesa collettiva, dell'istruzione, e simili. Sono questi i bisogni collettivi. Soggetto del bisogno collettivo è la totalità degli individui componenti la collettività. Al soddisfacimento dei più importanti bisogni collettivi si provvede direttamente dallo Stato o da enti pubblici minori; si parla allora di bisogni pubblici, che possono definirsi i bisogni che non sono suscettibili di essere soddisfatti se non unitamente per tutta la collettività a cagione della loro natura indivisibile.

In altre parole: poiché per il soddisfacimento di essi non si richiede la manifestazione di volontà da parte dei beneficiari, il finanziamento deve essere assicurato in maniera collettiva. Mediante la tassazione si chiamano i cittadini a sostenere questi servizi in rapporto alla rispettiva capacità contributiva. Manca un qualsiasi rapporto immediato e diretto fra l'onere gravante su ciascuno e il beneficio ricavato dai servizi: igiene pubblica, sicurezza, difesa del territorio, istruzione, amministrazione della giustizia, ecc.

Alcuni studiosi parlano di beni collettivi per designare ciò che serve a soddisfare i bisogni collettivi.

§ 7. - Dalla distinzione di bisogni primari e secondari a quella di attività primaria, secondaria e terziaria.

La distinzione dei bisogni in primari e secondari riguarda l'aspetto soggettivo di un fenomeno che è al centro della vita economica: l'adeguamento dei mezzi limitati ai fini da raggiungere, e cioè l'impiego di beni per il soddisfacimento dei bisogni. Se ora ci volgiamo all'aspetto oggettivo dello stesso fenomeno e cioè alla attività umana rivolta al soddisfacimento dei bisogni, constatiamo che è applicabile anche ad essa quella distinzione.

Possiamo infatti classificare i settori dell'economia a seconda che si rivolgano ad appagare bisogni essenziali, urgenti, primari da una parte e i non essenziali, meno urgenti, secondari dall'altra.

Negli ultimi tempi è invalsa questa maniera di presentare i settori dell'economia; essa merita d'essere ricordata a questo punto, benché abbia avuto origine non già dalla elaborazione della teoria dei bisogni bensì da un'esigenza di rappresentazione statistica della struttura economica in momenti diversi di tempo.

Si parla infatti dell'economia come costituita di tre settori: *primario, secondario e terziario*. Il settore primario raggruppa l'agricoltura, le foreste, le miniere e la pesca; il secondario l'industria e le costruzioni, e il terziario i servizi, sia quelli personali, come le professioni liberali, sia, i servizi di altro genere, come il commercio e tutto ciò che serve a facilitarlo ed estenderlo: i trasporti, la pubblicità, il credito, le assicurazioni, ecc.

La classificazione delle attività, economiche nei tre settori su indicati corrisponde a quella dei bisogni, nel senso che al soddisfacimento dei bisogni

primari attendono prevalentemente le attività comprese nel settore primario, mentre i bisogni secondari trovano riscontro nei settori rimanenti.

Con l'ausilio della distinzione in settori riesce agevole trattare di non pochi aspetti dell'attività economica in modo assai efficace.

a) Così, ad esempio, è possibile caratterizzare le varie attività economiche a seconda della maggiore o minore suscettibilità ai progressi della tecnica.

Il settore secondario è all'avanguardia, sotto questo aspetto; all'ultimo posto è quello terziario; una posizione intermedia occupa il settore primario. L'affermazione si fonda, è vero, su una constatazione storica, ma vi sono motivi sufficienti per ritenere che si tratti di principio non legato al tempo. È nell'industria che abbiamo visto realizzarsi i progressi più notevoli, mentre l'agricoltura ha solo modestamente partecipato alla tendenza progressiva, dalla quale è restato pressoché escluso il campo dei servizi. Ciò si riflette anche sulla situazione comparativa delle economie di Paesi diversi. Così, ad esempio, mentre esiste un divario fortissimo fra il rendimento orario di un operaio siderurgico italiano e di uno americano, evidentemente a favore di quest'ultimo, non si nota quasi differenza di produttività, fra il parrucchiere di Milano e quello di New York (1).

La maggiore o minore ricettività, verso gli avanzamenti tecnici, guardata dal punto di vista dinamico, può ritenersi come fattore operante nel senso dello spostamento più o meno rapido del lavoro dal settore agricolo a quello industriale, che è caratterizzato da maggiore efficienza dell'unità di lavoro.

1) Il parallelismo indicato nel testo non si identifica col criterio avanzato da alcuni studiosi, secondo cui i tre settori corrispondono rispettivamente ai tipi di produzione a rendimento decrescente, crescente e costante,

Ecco, in poche parole, il significato di questa espressione. A seconda che il risultato di un'attività economica si abbassa, si eleva o resta costante, rispetto ai fattori impiegati, a mano a mano che la produzione si estende, si parla di rendimento decrescente, crescente o costante. Il fenomeno è dovuto alla minore o maggiore possibilità di proporzionare vari fattori produttivi fra loro, per effetto della più o meno rigida scarsità di uno di essi.

Si sostiene da taluni che le attività primarie sono quelle a rendimento decrescente perché sfruttano le risorse naturali, che sono limitate; le secondarie sono quelle a rendimento crescente perché trasformano materie o perciò non sono vincolate dalla rigida scarsità delle prime; le terziarie sono quelle a rendimento costante che, consistendo essenzialmente in servizi personali, da un lato non sottostanno al vincolo della rigidità di scarsità di un fattore e dall'altro non si avvantaggiano del carattere meccanico, che accompagna le trasformazioni di risorse naturali.

Nei riguardi di questa nozione occorre fare qui un duplice rilievo: a) decrescenza, crescita, e costanza di rendimento non si identificano con lentezza, rapidità e assenza di progressi tecnici perché la diversità di rapporto fra rendimento e fattori, essendo legata disponibilità quantitativa di un fattore e al rapporto, fra i vari fattori, si verifica indipendentemente e anche in mancanza di avanzamenti tecnici; il concetto stesso di rendimenti decrescenti, crescenti e costanti non è privo di ambiguità perché viene indifferentemente riferito alla singola impresa e ad interi settori (agricoltura, industria, ecc.). Su questo punto si ritornerà nel Cap. IX.

Questo spostamento costituisce appunto un altro aspetto messo in luce dalla tripartizione.

b) - Un altro punto che la distinzione serve a illustrare in maniera particolare è infatti il modo caratteristico con cui la mano d'opera si distribuisce fra i vari settori a seconda del grado di progresso tecnico raggiunto da ciascuna economia.

Infatti il progresso si manifesta mediante il graduale spostamento di lavoratori dal settore primario verso quello secondario e da questo verso il terziario. Dalla più elevata percentuale di addetti al terziario rispetto alle altre attività si desume che l'economia è in uno stadio avanzato di progresso. Il contrario vale per la prevalenza di addetti al settore primario in confronto con i rimanenti. In questo senso si afferma che lo spostamento del lavoro nella direzione indicata è una delle condizioni del progresso economico (1).

Qualche cifra basterà per rendere chiaro il contrasto fra paesi progrediti e paesi arretrati:

PAESI (*)	PERCENTUALE DEI LAVORATORI		
	Settore primario	Settore secondario	Settore terziario
Stati Uniti	21,3	30,4	48,3
Gran Bretagna	11,7	32,4	55,9
Svezia	30,5	28,0	40,9
Italia	40,3	32,5	27,2

(*) Si noti che i dati si riferiscono ad anni diversi; essi sono però comparabili in quanto sono tutti compresi nel periodo 1930-40.

Il fenomeno può evidentemente essere illustrato anche mediante il confronto dei dati relativi a diverse fasi di sviluppo di una stessa economia. Il riferimento più eloquente a questo proposito è quello degli Stati Uniti d'America. Nel 1870, più della metà della popolazione attiva, era dedita all'agricoltura; nel 1940 gli addetti all'agricoltura non rappresentavano che un quinto della popolazione.

c) - Infine, un ulteriore merito non trascurabile della classificazione è di contribuire a rivedere la valutazione pessimistica della cosiddetta civiltà industriale.

Secondo la vecchia concezione, alimentata specialmente dal marxismo, il diffondersi dei metodi della moderna tecnica produttiva porta fatalmente all'automatismo e alla spersonalizzazione se non all'abbrutimento del lavoratore. In realtà, il passaggio graduale dei lavoratori da un settore all'altro e la concomitante tendenza all'espansione dei servizi mostrano non essere affatto da

1) COLIN CLARKI, *The Conditions of Economic Progress*, op. cit. Prima di questo autore la terminologia e l'argomentazione qui riferite erano state già adoperate da altri. Ad esempio: A. G. B. FISHER, *Production, Primary, Secondary and tertiary*, in: «*Economic Record*», 1939. La distinzione dell'economia nei tre settori indicati risale, anzi, ad alcuni studiosi di demografia del secolo XVIII.

considerare come fatale la progressiva meccanizzazione di ogni tipo di lavoro. È chiaro, infatti, che le attività terziarie consentano generalmente la massima esplicazione delle capacità personali, dell'iniziativa, dell'inventiva e della responsabilità del soggetto. Ciò va riconosciuto, anche se non è lecito chiudere gli occhi davanti a qualche svolgimento indesiderabile che si accompagna all'accrescimento del settore terziario. Alla tendenza verso la formazione di un numero crescente di lavoratori qualificati e il declino numerico di agricoltori e operai comuni, le cui funzioni vengono assolve con mezzi meccanici, si accompagna quella dell'aumento di impiegati, (lavoratori dal colletto bianco), che di per sé pone altri problemi sociali.

Il quadro che segue (Sauvy) mostra la chiara tendenza all'accrescersi del settore terziario di conserva con lo sviluppo economico: esso indica il numero degli addetti alle attività terziarie per 100 persone attive:

P A E S I	PERCENTUALE DI LAVORATORI TERZIARI SULLA POPOLAZIONE ATTIVA			
	1880	1900	1930	1950
Belgio	13,6	18,5	25,3	
Olanda	—	17,0	23,7	30,0
Svizzera	10,6	14,5	22,7	—
Germania	—	14,1	23,7	—
Italia	—	12,6	16,0	—
Norvegia	11,2	17,5	22,8	—
Francia	12,2	16,2	22,0	26,0
Inghilterra	20,9	24,6	33,6	35,0

L'accentuazione del fenomeno in Inghilterra si deve alla scarsa importanza dell'agricoltura e al grande posto che colà detengono da tempo banche e assicurazioni. Assai significativo è il raffronto fra Italia ed Inghilterra.

La classificazione delle attività, economiche nei riguardi della capacità maggiore o minore ad accrescere la rispettiva produttività, la distinzione delle economie nazionali in base alla distribuzione della mano d'opera fra le varie attività, e la più adeguata valutazione delle incidenze umane del progresso tecnico sono alcuni dei principali risultati della nuova maniera di presentare le attività economiche: essi sono stati qui brevemente menzionati solo allo scopo di indicare la fecondità della concezione. Ai nostri fini merita di essere sottolineato soprattutto l'aspetto attinente al soddisfacimento dei bisogni.

L'analisi dei settori conferma ciò che la teoria economica aveva da tempo trovato operando con la distinzione di bisogni primari e secondari. Ciò che il settore primario è in grado di offrire ai soggetti è caratterizzato da una notevole rigidità di domanda, a differenza dei prodotti delle attività secondarie e dei

servizi, il cui consumo è assai più sensibile alle variazioni di prezzo nonché ai mutamenti di gusti; il settore secondario e quello terziario, inoltre, si trovano di fronte ad una maggiore variabilità e dilatabilità dei bisogni.

Allo stesso modo che l'accrescimento di bisogni secondari è l'indizio di elevazione del tenore di vita, l'estensione del settore secondario, e specialmente del settore terziario, è l'espressione obiettiva di progresso dell'economia. Infatti i paesi a reddito reale medio più elevato sono quelli con più alta percentuale di addetti al terziario, come appare dalle cifre su riportate (1).

§ 8. - *L'evoluzione dei bisogni e lo sviluppo economico*

Sotto un altro aspetto la distinzione in bisogni primari e secondari riveste particolare importanza: quello dello studio dello sviluppo delle aree arretrate e delle economie sottosviluppate in generale (2).

Secondo un principio largamente accettato dagli studiosi, che va sotto il nome di *legge di Engel* e che è stato già, richiamato sopra, ad ogni accrescimento di reddito il soggetto risponde con un accrescimento minore nel consumo di generi di alimentazione (bisogni primari) e con un aumento via via maggiore nella domanda di prodotti industriali (che soddisfano cioè bisogni secondari). Di conseguenza, non appena una economia arretrata comincia a realizzare progressi nell'agricoltura e conseguentemente raggiunge una elevazione del reddito disponibile si verifica automaticamente un mutamento nella composizione della domanda complessiva di beni e di servizi, che provoca un mutamento di struttura della stessa economia. È da attendersi infatti che si metta in moto un processo di industrializzazione per cui il rapporto esistente fra settore primario, secondario e terziario resti modificato.

Quanto si è detto vale evidentemente per una economia chiusa, priva cioè di rapporti di scambio con altri Paesi (3). Nel caso normale invece è possibile

1) Per completare le nozioni essenziali relative alla tripartizione delle attività economiche è opportuno far cenno di una ulteriore determinazione del settore terziario, di cui si indotti a servirsi quando si vuole approfondire l'indagine. Questo settore è suscettibile esso stesso di una tripartizione: — vengono considerate come attività terziarie propriamente dette i vari tipi di servizi domestici e quasi-domestici: alberghi e ristoranti, parrucchieri, lavanderie, tintorie, riparazioni e manutenzioni, attività artigianali; — si dicono quaternarie le attività che effettuano o facilitano la divisione del lavoro ovvero accrescono, coordinandole, la produttività delle attività singole: commercio, trasporti, comunicazioni, credito, amministrazione; — infine si denominano quinarie le attività che preservano, elevano e potenziano le capacità umane e stimolano lo sviluppo economico: cure mediche, educazione, istruzione, ricerca, svago.

2) Per un'idea generale al riguardo rinvio all'articolo: Osservazioni preliminari sul problema delle aree arretrate e dette aree depresse, in: «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1054.

3) Si spiega così che la teoria dello sviluppo economico secondo il modello della successione dei settori primario, secondario e terziario non si applichi alle varie regioni appartenenti ad una data economia. Le regioni così intese sono per definizione economie totalmente aperte;

evitare o rinviare la trasformazione strutturale comprando all'estero beni industriali e pagandoli con la esportazione dell'eccedenza di prodotti della terra. Vi sono molti motivi per ritenere che questa soluzione sia per essere solo transitoria. Prima o dopo diventa conveniente fabbricare all'interno i prodotti ed avviare così l'industrializzazione. Ciò non significa però che vi è tendenza all'autosufficienza.

Esiste, adunque, un parallelismo non solo fra tipi di bisogni prevalenti in una data società e struttura dell'economia di quella stessa società, come si è visto nel trattare della distribuzione del lavoro fra i vari settori dell'economia, ma anche fra evoluzione dei bisogni in armonia all'elevarsi del reddito reale pro capite, da una parte, e trasformazione strutturale dell'economia, dall'altra. La struttura dell'economia è il riflesso della gerarchia dei bisogni, nel senso che alla diversa intensità delle esigenze di consumo corrisponde una sequenza temporale di sviluppo dei vari settori dell'economia.

CAPITOLO II. I BENI ECONOMICI

§ 1. - Il concetto dei «mezzi» aventi rilevanza economica: i beni

Si è visto che il concetto di «fini» economicamente rilevanti (bisogni) è indissolubilmente legato a quello dei mezzi limitati. Solo allora possiamo parlare di bisogno in senso economico, quando abbiamo accertato che di fronte ad esso si trovino mezzi limitati. Altrettanto dobbiamo dire del concetto di «mezzi» aventi rilevanza economica. Questo non può essere stabilito se non in relazione al concetto di bisogno. Diremo pertanto che sono economicamente rilevanti i mezzi limitati, capaci di soddisfare i bisogni: ad essi diamo il nome di «beni».

Bisogni e beni sono adunque concetti correlativi ed entrambi hanno carattere puramente formale. Come per i bisogni, così per i beni non è possibile procedere ad una determinazione concreta. In altre parole, non è possibile proporre un elenco tassativo di beni. Di conseguenza vanno rifiutati i tentativi di dare contenuto concreto al concetto di bene. Tra questi il più importante, che

l'evoluzione dei bisogni per effetto dell'aumento del reddito può aver luogo senza riflettersi sulla struttura interna della regione potendo appoggiarsi sull'offerta proveniente dalle altre regioni. Così una determinata regione può sperimentare un rapido sviluppo del settore terziario senza aver attraversato gli stadi precedenti secondo il ritmo normale (ad esempio trasformandosi da zona agricola a zona turistica) se può contare sulle altre regioni per l'approvvigionamento di prodotti che essa non è in grado di apprestare. Ciò significa che la teoria dello sviluppo basata sui settori sia inesatta ma solo che è inapplicabile allo sviluppo regionale.

meriti d'essere ricordato, è quello compiuto dai seguaci dell'indirizzo oggettivistico, cioè dagli economisti classici. Coerenti al caratteristico loro modo di considerare i fatti economici, e ponendosi dal punto di vista dell'uomo di affari, essi ritennero che beni economici fossero solamente le cose materiali, nonché ciò che serve a produrre cose materiali. Solamente il lavoro di coloro che apprestano cose materiali è lavoro produttivo: solamente la produzione di cose materiali dà luogo all'accrescimento dei beni. È lavoro improduttivo ogni attività, che, pur essendo utile ad altri individui e quindi pur essendo da questi richiesta ed apprezzata, non dà luogo cose materiali: così il lavoro del medico, dell'insegnante, dell'attore, ecc., è improduttivo perché non offre alla collettività cose materiali.

§ 2. - *La materialità come requisito dei beni*

Sulla base di questa concezione, ed in parte anche indipendentemente da essa, è stato sostenuto pure da alcuni esponenti della moderna teoria economica che la materialità è requisito indispensabile dei beni economici. Questi sarebbero solo le cose aventi consistenza corporea.

Contro tale nozione, troppo angusta e unilaterale, dei beni economici, sono state sollevate alcune critiche che non sono però tutte accettabili.

Così il Ferrara ha rigettato il criterio della materialità, come requisito dei beni, a cagione dell'impossibilità, di distinguere le cose materiali da quelle immateriali. Tutte le cose capaci di soddisfare un bisogno, osserva il Ferrara, sono in definitiva materiali, in quanto solo attraverso un mezzo materiale possono giungere all'uomo. La stessa lezione dell'insegnante non giunge all'ascoltatore se non attraverso un mezzo materiale: l'aria. D'altra parte, osservano i seguaci del Ferrara, sarebbe assurdo considerare come cosa immateriale la lezione dell'insegnante allorché si rivolge direttamente all'ascoltatore e considerarla come cosa materiale allorché è incisa su un disco.

Evidentemente il Ferrara e i suoi seguaci confondono la materialità come qualità intrinseca delle cose (*corporales res hae sunt quae tangi possunt*), alla quale si riferivano i classici, con la materialità come maniera di manifestare ed estrinsecare la propria utilità delle cose stesse, a cui i classici non pensarono mai. Ciò non significa però negare che i classici ebbero una nozione troppo angusta dei beni in quanto li identificarono coi beni materiali. Tale deficienza va messa in relazione con la ristretta nozione di produttività che essi professarono allorché affermarono che l'opera dei medici, dei legali, dei domestici, ecc. non è produttiva. In ciò essi non si elevarono al disopra dei mercantilisti né dei fisiocratici, i quali pure avevano insistito sulla produttività di cose materiali soltanto e cioè dei metalli preziosi i primi e della terra, gli altri.

L'esclusione delle cose immateriali dal novero dei beni va pertanto respinta, ma non in nome della artificiosa eliminazione della distinzione fra cose materiali e cose immateriali, proposta dal Ferrara, bensì in nome della corretta applicazione del concetto di bene economico. Poiché anche le cose immateriali,

che siano *limitate* rispetto ai fini per cui sono richieste, possono essere capaci di consentire il soddisfacimento dei bisogni è evidente non esservi motivo per doverle escludere dalla categoria dei beni.

Uno dei primi economisti che allargarono la categoria dei beni per comprendervi anche le cose che non si incorporano in oggetti materiali fu il Say. Con la nozione di *produit immaterial*, egli superava la ristretta visione dei classici, secondo i quali i beni economici sono quelli apprestati dalla frazione della popolazione, che attende alla fabbricazione di cose materiali.

Il carattere economico dei beni, o se è consentito adoperare una nuova parola, la economicità dei beni, non si definisce che in rapporto all'uomo e ai suoi bisogni. Essa accompagna pertanto, tutto ciò che serve ad appagare bisogni umani. E questa formulazione non va intesa nel senso psichico di soddisfazione provata dal soggetto nell'impiego del bene. Pertanto è da respingere la tesi di Irving Fisher che va all'estremo opposto dei seguaci della materialità, e afferma che il fondamento dell'economicità, anche quando si tratti di cose materiali, sta nella soddisfazione da esse procurate al soggetto, e cioè in un elemento psichico e quindi immateriale. Così, rovesciandosi le posizioni, diverrebbe l'immaterialità il carattere essenziale dei beni. Ma in tal modo, mentre resterebbe tuttora aperta la disputa qui richiamata, si opererebbe per altra via un arbitrario restringimento della categoria dei beni economici. Ne resterebbero esclusi, ad esempio, tutti quelli che sono strumenti efficaci per la realizzazione dei fini più svariati, dai quali però esuli completamente ogni riferimento alla sensibilità psichica del soggetto. Supposto pure che nell'impiego di ogni bene di consumo possa ravvisarsi un elemento di soddisfazione psichica, come pensa il Fisher, è chiaro che, simile supposizione sarebbe priva di senso se riferita a ciò che concorre all'apprestamento di beni di consumo, e che il linguaggio scientifico accomuna nell'espressione di beni strumentali (di cui si parlerà tra poco).

In altre parole, la soddisfazione psichica potrebbe semmai riguardare il soggetto come consumatore e non come ciò dimostra l'insufficienza della veduta del Fisher.

Questa rettifica permette di includere fra i beni economici le prestazioni degli individui che, direttamente (opera dell'insegnante, del medico, dell'attore, ecc.), o con l'ausilio di cose materiali (trasporti, ecc.), danno luogo al soddisfacimento di bisogni, pur senza produrre cose materiali. È questa la sfera importante della categoria dei beni, che si suol designare col nome di servizi (settore terziario).

§ 3. - *I cosiddetti beni immateriali interni ed esterni*

Precisato che beni economici possono essere tanto le cose materiali quanto quelle immateriali, è opportuno notare che non tutte le cose immateriali sono beni economici.

Taluni, invece, hanno arbitrariamente estesa la categoria dei beni economici, includendovi anche i cosiddetti beni immateriali interni (all'individuo), come i meri rapporti giuridici ed economici fra individui, quali il diritto di credito, il brevetto, la qualità di agente di borsa e simili, e i cosiddetti beni interni (all'individuo), come la salute, l'intelligenza, l'onestà, la giovinezza e simili.

Il diritto di credito sarebbe un bene economico perché attraverso di esso il creditore ottiene la disponibilità di beni appartenenti al debitore. Ma, come per un edificio non si è mai pensato di dire che, oltre al bene rappresentato dall'edificio stesso, esiste anche il bene rappresentato dal diritto di proprietà, non si veda perché per il credito debba ritenersi che esistano dei beni (appartenenti al debitore), e al tempo stesso il bene rappresentato dal diritto del creditore su quei beni.

Il brevetto sarebbe un bene perché permette a chi lo sfrutta di procurarsi dei beni. Ma, anche l'iscrizione nell'albo professionale permette al titolare di procurarsi dei beni; e tuttavia nessuno ha mai ritenuto che essa rientri nel novero dei beni.

La qualità di agente di borsa sarebbe un bene perché, per ottenerla, occorre talora pagare un prezzo. Ma anche la iscrizione nell'albo professionale può essere talora ottenuta solo dietro pagamento di un prezzo; tuttavia neanche in tal caso essa è stata mai riguardata come un bene (1).

È evidente, d'altra parte, che le doti naturali o acquisite dell'uomo (intelligenza, salute, cultura, ecc.) non possano considerarsi beni economici. Si tratta di condizioni che accompagnano l'attività umana diretta al soddisfacimento dei bisogni od anche di effetti di questo, ma non di mezzi suscettibili del calcolo economico, nel senso a suo tempo precisato.

Nonostante sia stata più volte confutata da molti ed autorevoli studiosi (ad esempio dal Menger), riaffiora oggi la opinione che anche lo Stato rientri fra i beni economici, essendo né più né meno che uno dei fattori della produzione. Essa è da rigettare perché ignora il carattere organico dello Stato, di cui gli individui sono membri.

§ 4. - I requisiti e i caratteri dei beni

Le osservazioni fin qui svolte permettono di fissare i *requisiti* dei beni economici come segue:

1) Capacità di soddisfare i bisogni. Questo requisito va inteso nel senso che la cosa materiale o immateriale sia non solo idonea al soddisfacimento di un bisogno, ma sia altresì suscettibile di essere impiegata per il soddisfacimento di

1) Queste conclusioni della teoria economica non sono in armonia col linguaggio comune e, in parte, neanche col linguaggio economico tradizionale, come si vedrà più avanti nell'esaminare la nozione di ricchezza.

più bisogni. Una cosa capace di soddisfare un unico bisogno non offre possibilità di scelta, non dà luogo al calcolo economico; pertanto non rientra fra i beni economici. Non si tratta di proprietà intrinseca della cosa, benché indubbiamente la capacità di soddisfare i bisogni riposi sulle qualità della cosa stessa. Si tratta di un rapporto fra la cosa e i bisogni. Ciò ha indotto taluni a porre in rilievo che la capacità di cui parliamo può essere semplicemente *presunta* e non reale, nel senso che le cose possono essere desiderate e richieste anche se la capacità al soddisfacimento dei bisogni esista solo nella mente di chi ne fa richiesta: si parla allora di beni immaginari (amuleti, filtri e simili). Questa divergenza fra capacità reale e presunta non va però esagerata. Col diffondersi della cultura e della educazione vanno sempre più riducendosi i casi in cui delle cose sono desiderate e richieste solo perché si attribuiscono loro capacità che in realtà non esistono.

2) Limitatezza rispetto alla quantità richiesta per il soddisfacimento dei bisogni.

È ovvio che le cose idonee al conseguimento dei fini, che siano disponibili in quantità esuberante rispetto ai bisogni, non rientrino fra i beni economici, perché non danno luogo al calcolo economico. Tale è il caso dell'aria e dell'acqua in condizioni normali. Quando però l'aria e l'acqua, per particolari circostanze, non sono disponibili in quantità esuberante, acquistano il carattere di beni economici.

Al pari del primo requisito anche il presente va inteso in senso relativo; il termine di riferimento è sempre il soddisfacimento dei bisogni. La limitatezza può derivare da scarsità naturale (l'oro, ecc.); ovvero dal fatto che le cose, pur non essendo rare in senso assoluto, non si trovano nelle condizioni e nel posto che le rendano idonee al soddisfacimento dei bisogni (gli alberi delle foreste), onde si richiede un'attività che potrebbe essere rivolta al soddisfacimento di altri bisogni; ovvero da disposizioni legislative limitanti l'impiego di talune cose (disciplina della caccia, pesca, ecc.).

3) *Accessibilità*. Questo requisito non richiede chiarimenti bastando richiamare qui quanto è stato detto a proposito del terzo requisito dei bisogni.

Le cose, materiali o immateriali, aventi i tre requisiti su indicati, sono «beni economici». Non sono beni economici le ricchezze sprofondate negli abissi dell'oceano.

Una volta illustrati i requisiti dei beni economici, è possibile meglio chiarire la relatività del concetto di bene economico.

Venendo a mancare uno qualsiasi dei tre requisiti, cose determinate perdono la qualifica di beni economici, e cioè: se le cose si rivelano non più capaci di soddisfare i bisogni, ovvero se vengono a cessare i bisogni che prima richiedevano l'impiego di quelle; se la quantità delle cose diventa esuberante rispetto ai bisogni, se i bisogni si riducono al punto di far diventare esuberanti le cose per essi necessarie; se, per circostanze sopravvenute (disposizioni di legge), le cose diventano inaccessibili. Analogamente, cose che un tempo non partecipavano dei requisiti dei beni economici, possono diventare beni: se si

scopre che le cose posseggono capacità di soddisfare determinati bisogni; ovvero se sorgono nuovi bisogni per i quali le cose possono essere proficuamente impiegate, purché le cose stesse abbiano i requisiti della limitatezza e della accessibilità; se le cose, fino allora esuberanti, si palesano limitate rispetto ai bisogni, e sono, naturalmente, anche accessibili; se cose limitate e proficue per il soddisfacimento dei bisogni diventano accessibili.

§ 5. - *Le classificazioni dei beni*

Occorre qui richiamare alcune distinzioni dei beni che verranno successivamente utilizzate nella trattazione di importanti problemi di *teoria economica*.

Si dicono *beni diretti* quelli che direttamente esempio, gli alimenti, gli indumenti, le case di abitazione, le automobili. Poiché il diretto soddisfacimento dei bisogni si suole denominare consumo, tali beni si dicono anche beni di consumo.

Beni indiretti sono invece qui beni che, nella condizione in cui si trovano, richiedono una trasformazione (o una integrazione); la farina deve essere trasformata in pane per poter essere destinata all'alimentazione. Tali beni si dicono anche strumentali perché servono da strumento per la produzione dei beni direttamente destinabili al consumo. Possiamo dire che i beni indiretti prestano un servizio: la strumentalità. Talora i beni indiretti devono subire più trasformazioni prima di giungere allo stadio di beni pronti per il consumo: semente, grano, farina, pane.

Immaginando di collocare verticalmente i vari beni indiretti che danno luogo ad un dato bene diretto, a cominciare da quello che occupa il posto più remoto, otteniamo una scala: se denominiamo il bene diretto «bene di primo grado» potremo designare come beni d'ordine superiore i rimanenti. Questa distinzione palesa la sua importanza nello studio della formazione del capitale, che consiste nell'applicazione dei beni prodotti ad ulteriore produzione. Si noti però che essa non va intesa in modo rigoroso: a seconda della destinazione che ricevono, gli stessi beni possono essere diretti o indiretti: il combustibile sarà bene diretto se impiegato per riscaldamento, sarà bene indiretto se destinato ad usi industriali.

Si dicono beni di fecondità semplice quelli che esauriscono la propria, funzione nell'atto stesso in cui soddisfano un bisogno, siano essi beni diretti (ad esempio, il pane), siano beni indiretti (ad esempio, il combustibile impiegato per usi industriali).

Beni di fecondità ripetuta sono quelli capaci di soddisfare più volte lo stesso bisogno o più bisogni diversi, siano essi beni diretti (ad es., la casa), siano beni indiretti (ad esempio, le macchine).

Per denotare gli stessi concetti si suole parlare talora anche di beni non durevoli (di fecondità semplice) e di beni durevoli (di fecondità, ripetuta); è opportuno però notare che la durevolezza in tal caso non va presa per

conservabilità, potendosi avere beni a fecondità semplice (combustibile per riscaldamento) che sono altresì conservabili.

La presente distinzione rivela il suo significato nello studio della formazione dei prezzi. Questa, infatti, per i beni di fecondità ripetuta obbedisce a criteri diversi da quelli che regolano il prezzo dei beni di fecondità, semplice; e propriamente dipende dalla somma dei prezzi delle singole prestazioni che i beni stessi si presume abbiano a offrire.

Analogamente alla precedente, anche questa distinzione non va presa in senso rigoroso: a seconda della destinazione che ricevono, taluni beni possono rientrare nel primo o nel secondo gruppo. I beni si distinguono inoltre in *beni presenti* e *beni futuri* o *prospettivi*. I primi sono quelli presentemente disponibili e presentemente suscettibili di impiego per il soddisfacimento dei bisogni. Tali sono tutti i beni diretti, ad esempio: pane, casa di abitazione, automobile e simili, e non pochi beni indiretti, ad esempio: macchine, strumenti, stabilimenti. Quest'ultimi, benché non soddisfino direttamente i bisogni, prestano presentemente un servizio, che prepara il diretto soddisfacimento dei bisogni. Beni futuri o beni prospettivi sono quelli che non sono presentemente disponibili e non sono pertanto presentemente suscettibili né di diretto né d'indiretto soddisfacimento dei bisogni. Ad essi appartengono alcuni beni strumentali: ad esempio, un raccolto agricolo ancora lontano dalla maturazione e simili. Pertanto, si può dire che beni presenti siano quelli che soddisfano bisogni presenti, e futuri quelli che soddisferanno bisogni futuri.

Questa distinzione spiega la sua importanza in relazione al fondamento dell'interesse. Va rilevata qui una importante caratteristica: a parità di quantità e di qualità, il bene presente ha utilità maggiore del bene futuro a cagione dell'incertezza che accompagna la disponibilità di quest'ultimo sia riguardo alla durata della vita dell'individuo fino al momento in cui il bene futuro diventerà bene presente, sia riguardo alla persistenza sino a quel momento, del bisogno, che il bene futuro sarebbe chiamato a soddisfare.

In relazione poi alla posizione occupata rispetto al processo produttivo (1) si distinguono i *beni prodotti dai fattori di produzione*.

I primi sono il risultato del processo produttivo (prodotti agricoli, industriali, ecc.); gli altri sono gli elementi che ad esso danno luogo, e possono

1) L'attività umana diretta al soddisfacimento dei bisogni viene denominata produzione. Essa consiste essenzialmente nell'accrescere l'utilità di cose materiali o immateriali esistenti od anche nell'apprestare nuove utilità. I *processi produttivi* consistono: - o nel trasformare le cose materiali del mondo esterno, vale a dire nel mutarle di forma (industria e agricoltura), ovvero nello spostare i beni nello spazio (commercio e trasporti), - ovvero nel trasferirli nel tempo (speculazione), - ovvero nel facilitare il passaggio dei beni da chi non intende impiegarli a chi è disposto ad utilizzarli proficuamente (credito). A completare il quadro dell'attività produttiva vanno aggiunti quei *servizi personali* che non sono connessi ad alcuno di questi quattro tipi di processi produttivi, ma che ugualmente accrescono ed apprestano utilità (opera del medico, dell'insegnante, dell'artista, ecc.).

essere fattori originari: terra e lavoro, ovvero fattori derivati dalla produzione stessa: beni prodotti applicati ad ulteriore produzione, designati con la espressione comprensiva di capitale.

§ 6. - *I beni connessi.*

Avendo riguardo, infine, ai rapporti in cui si trovano fra loro i beni, a cagione delle rispettive proprietà fisiche, in vista della soddisfazione dei bisogni, possiamo distinguere i beni a seconda che si completino vicendevolmente o competano fra loro, dal punto di vista del costo, per la soddisfazione di più bisogni (beni a domanda congiunta ed a offerta rivale).

Beni a domanda congiunta sono i beni che solo congiuntamente-soddisfano un determinato bisogno, siano essi beni diretti, ad esempio; penna, carta e inchiostro; due guanti; automobile e benzina, ecc.; siano essi beni indiretti, ad esempio: macchine, materia prima, lavoro, ecc. Tali sono — per estensione — anche i beni che congiuntamente recano utilità maggiore di quella che recherebbero separatamente, ad esempio: caffè e zucchero. Per il fatto che questi beni si completano a vicenda per soddisfare lo stesso bisogno, si dicono anche *complementari* (rispetto alla domanda). L'attenta osservazione della realtà svela fenomeni di connessione di questo tipo del tutto impensate. Così è stato accertato che la diffusione dei televisori come strumento di svago familiare è stata accompagnata, negli Stati Uniti d'America, da sensibili acquisti di tappeti di uso domestico. Anche questa è una forma di complementarità di beni nella domanda.

Beni a domanda rivale sono i beni che, per le rispettive proprietà fisiche, sono capaci di soddisfare in maniera pressoché uguale lo stesso bisogno, siano essi beni diretti, ad esempio: the e caffè, vino e birra; siano essi beni indiretti ad esempio: cemento e laterizi, seta naturale e seta artificiale. Per il fatto che tali beni possono essere sostituiti l'uno all'altro nella soddisfazione d'uno stesso bisogno, si dicono anche surrogati o succedanei. La funzione di essi acquista grande importanza in vista delle esigenze dell'economia di guerra

Beni ad offerta congiunta sono i beni che non possono essere prodotti se non congiuntamente e pertanto si completano a vicenda dal punto di vista del costo (Complementari rispetto al costo), ad esempio, la lana e la carne; il grano e la paglia, ecc.

Beni ad offerta rivale o beni alternativi sono i beni che risultando dall'impiego dei medesimi fattori produttivi, non possono essere prodotti se non alternativamente, vale a dire ad esempio: seta artificiale e carta rispetto alla cellulosa; se, data una quantità di materia prima si produce seta artificiale, non si può produrre carta.

Queste distinzioni, su cui si tornerà nel trattare dell'utilità, (Parte Prima, Cap. III, § 9) e dalle connessioni fra i prezzi (Parte Seconda, Cap. VII, § 5), rivelano la loro importanza nello studio della interdipendenza dei prezzi.

§ 7. - *Ricchezza individuale o ricchezza sociale*

Il complesso dei beni economici appartenenti ad una persona o ad una collettività in un determinato momento può essere designato con le espressioni comprensive di *ricchezza individuale e ricchezza sociale*. Queste denominazioni sono anzi penetrate ormai nel linguaggio economico, soprattutto in relazione alla valutazione dei beni. Il concetto di ricchezza però manca di assoluto rigore scientifico e non corrisponde esattamente a quello d'aggregato di beni economici. In parte per adattarsi al linguaggio comune, in parte per ovviare alla difficoltà di sottoporre a valutazione tutti i beni economici (i beni immateriali!) il linguaggio economico ha finito per escludere dalla categoria di ricchezza taluni beni economici, e per includervi cose che non rientrano nei beni economici rigorosamente definiti. La ricchezza è adunque nozione empirica, adottata soprattutto per comodità di linguaggio.

La ricchezza individuale comprende:

- a) tutti i beni economici materiali appartenenti all'individuo: edifici, automobili, stabilimenti, ecc. Sono esclusi i beni economici immateriali (capacità, personali), per l'evidente difficoltà di sottoporli a valutazione. Essa comprende inoltre cose non definibili beni economici;
- b) i crediti dell'individuo verso chicchessia, dedotti i debiti che gravano su di lui;
- c) i segni rappresentativi dei beni economici, come la moneta, le azioni di società commerciali, e simili, detti anche, con espressione approssimata, beni formali, in contrapposizione ai beni materiali, detti *beni reali*; d) gli speciali privilegi giuridicamente riconosciuti, come diritti d'autore, brevetti, privative, ovvero esistenti in via di fatto, come la clientela, l'avviamento, ecc.

L'enumerazione è esemplificativa e non tassativa.

I medesimi criteri valgono per la valutazione della ricchezza di un ente, di una persona giuridica, sia privata che pubblica, e dello Stato medesimo.

La ricchezza sociale o nazionale risulta dalla somma delle ricchezze appartenenti agli individui, agli enti privati e pubblici, compreso lo Stato. In primo luogo, quindi, comprende i beni economici materiali. È chiaro che non possano comprendersi gli elementi umani di cultura è inoltre che, anche fra i beni materiali, debbano restare esclusi quelli che non sono connessi ai processi di produzione come le raccolte di valori artistici ecc. È evidente pure che nel computo non vadano compresi i crediti di un individuo o ente verso connazionali o verso lo Stato stesso, perché crediti e debiti si compensano. Vi rientrano invece i crediti verso l'estero. Né vi sono compresi i segni rappresentativi (azioni di società,) di beni economici trovantisi all'interno, essendo tali beni già contenuti nel calcolo dei beni materiali. Vi rientrano invece quei segni rappresentativi che si riferiscono a beni esistenti all'estero, detratti però i segni rappresentativi di beni interni posseduti da stranieri. Altrettanto si dica per i privilegi speciali.

Sui criteri esposti regna pressoché generale consenso fra gli studiosi. Ma non pochi sono tuttora i punti controversi circa la determinazione statistica della ricchezza dei singoli e dell'intero paese, importante soprattutto in relazione alla tassazione

I confronti che si fanno a puro scopo scientifico fra la ricchezza di due o più individui o di due o più paesi in un determinato momento ovvero fra la ricchezza di due o più individui o di due o più nazioni in tempi o luoghi diversi, urtano anche essi contro non poche difficoltà. Accertare quale individuo o quale paese posseggano maggior copia di beni materiali è relativamente facile: si tratta di trovare la comune unità di misura. E in base al risultato si può anche affermare quale di essi sia più ricco, adottando la nozione empirica di ricchezza su enunciata. Non altrettanto facile è invece affermare quale di essi occupi posizione più favorevole quanto al rapporto fra i beni e bisogni, fra mezzi limitati e fini. Occorrerebbe, infatti, a tale scopo, indagare entro quali limiti siano conformi i bisogni degli individui e dei paesi, nel primo confronto; entro quali limiti i bisogni in un dato momento (o luogo) siano conformi a quelli in un altro momento (o luogo), nel secondo confronto.

Assai più agevole è il calcolo del reddito, sia in relazione al singolo soggetto sia in relazione alla collettività. Negli ultimi tempi grandi progressi si sono compiuti su questa via, come si dirà più avanti (Parte Quarta, Cap. XII). 45

CAPITOLO III.

L'UTILITÀ ECONOMICA

§ 1. - Il concetto d'utilità economica: utilità economica e utilità oggettiva

Si è visto sopra che tre requisiti concorrono simultaneamente a caratterizzare i beni economici: la capacità a soddisfare i bisogni, la scarsità rispetto alla quantità richiesta per il soddisfacimento dei bisogni, l'accessibilità. La risultante dei tre elementi costituisce l'utilità economica, che può pertanto considerarsi il carattere essenziale dei beni economici.

Essa può definirsi l'importanza che determinate quantità di beni rivestono per gli individui in vista del soddisfacimento dei bisogni. È ovvio allora che non abbiano utilità economica i beni non economici. Poiché essi sono disponibili in quantità illimitata od almeno superiore al fabbisogno, è evidente che le quantità di essi, che superano appunto il fabbisogno, non essendo impiegate al soddisfacimento dei bisogni, non abbiano quindi alcuna importanza per gli individui e siano privi di utilità economica.

Una breve analisi della definizione ora formulata permetterà di chiarire la distinzione fra utilità economica e utilità oggettiva, che per lungo tempo fu materia di controversia, e di precisare il rapporto in cui l'utilità, economica si trova rispetto al soddisfacimento dei bisogni.

L'utilità economica è un concetto diverso dall'utilità nel significato comune. Nel linguaggio comune l'utilità è riguardata come proprietà assoluta, oggettiva, intrinseca delle cose: è intesa cioè in senso oggettivo. Nel linguaggio economico, invece, l'utilità risulta dal rapporto in cui i beni si trovano rispetto ai bisogni del soggetto. Perciò utilità, economica e utilità oggettiva non coincidono. E ciò non perché l'utilità economica sia un concetto puramente soggettivo, dipendente esclusivamente dall'apprezzamento del soggetto, e possa finanche contrapporsi all'utilità intesa in senso oggettivo ed assoluto, onde una cosa dannosa, oggettivamente parlando, possa essere utile in senso economico. Ciò sarebbe assurdo. La differenza fra l'utilità economica e l'utilità oggettiva di una cosa consiste invece in ciò che la prima è un concetto complesso, risultante, oltre che dalla utilità oggettiva (1), anche dai requisiti di limitatezza e di accessibilità.

Ad evitare equivoci sarebbe opportuno adottare una parola diversa per designare il concetto di utilità economica. Ma le espressioni che sono state sinora proposte: ofelimità (Pareto), desiderabilità (Fisher) hanno il difetto di essere state avanzate a denotare il concetto esclusivamente soggettivo di utilità, vale a dire a designare un concetto di utilità comprendente esclusivamente il primo requisito dei beni economici, e per giunta soggettivamente inteso.

La distinzione paretiana di ofelimità e utilità complica inutilmente i ragionamenti economici. Col termine ofelimità (dal greco ofelimos) si esprime il rapporto di convenienza che fa sì che una cosa soddisfi un bisogno o un desiderio, legittimo o meno. L'ofelimità è una qualità interamente soggettiva.

Il termine *utile* designa invece la proprietà che ha una cosa di favorire lo sviluppo e la prosperità di un individuo, di un popolo o di tutta la specie umana. Ofelima può essere anche una cosa nociva, mentre la medesima cosa non può essere ritenuta utile. Poiché il Pareto stesso ammette che «per un popolo che si sviluppa e prospera materialmente la ofelimità economica non deve dipartire molto, in genere, dall'utilità economica», è evidente che tutto si riduce a riconoscere che non sempre i soggetti singoli o collettivi operano in modo da promuovere la propria prosperità. Ciò equivale alla riserva avanzata a suo tempo circa la razionalità della condotta umana (*Introduzione alla Economia Politica*, Parte Prima, cap. 11).

§ 2. - L'utilità economica e l'antinomia dei valori.

Quanto sia erroneo riferire l'utilità economica solo al primo requisito dei beni, anziché ai tre requisiti insieme considerati, è dimostrato anche dal fatto che, adottando tale procedimento, ci si trova di nuovo di fronte alla nota antinomia dei valori di cui ho trattato altrove (2): perché mai l'acqua, che ha

1) A questo punto è opportuno richiamare alla mente la riserva che è stata sopra formulata a proposito delle qualità reali e presunte delle cose.

2) *Introduzione alla economia ecc.*, Parte prima.

un'utilità assai più grande del diamante, riceve poi sul mercato una valutazione (prezzo) assai inferiore o addirittura nessuna valutazione rispetto al diamante?

A suo tempo vedemmo come l'antinomia vada superata col considerare che il valore dei beni (qui possiamo dire più semplicemente l'utilità economica dei beni) dipende non già dall'utilità che hanno le cose in generale, bensì dall'importanza che hanno i beni concreti, nella quantità esistente, rispetto ai bisogni concreti. Ciò significa precisamente questo: che l'utilità economica dei beni non si identifica con la astratta capacità delle cose al soddisfacimento dei bisogni, ma è la risultante di più fattori, tra cui primeggia la limitatezza quantitativa di essi rispetto ai bisogni.

Pertanto, dire che il bene A ha un'utilità economica maggiore del bene B, non equivale a dire che il bene A sia, in senso assoluto ed oggettivo, necessariamente più utile del bene B. E ciò non perché l'utilità economica dipenda esclusivamente dal giudizio soggettivo, che può portare a preferire anche ciò che, in senso oggettivo ed assoluto, è dannoso; ma perché l'utilità economica non dipende solo dalla capacità della cosa a soddisfare i bisogni, ma anche dalla accessibilità e dalla limitatezza. Fra A e B, aventi uguale capacità a soddisfare un bisogno, A è più utile di B se la quantità disponibile di A è minore di quella di B. Più esattamente il rapporto tra i tre requisiti e l'utilità economica vanno formulati così: l'accessibilità, dei beni è il presupposto perché i beni stessi abbiano utilità economica. Una cosa, non accessibile — nel senso spiegato a suo tempo — non è un bene economico e non ha quindi utilità economica. La capacità al soddisfacimento dei bisogni e la limitatezza, oltre ad essere condizioni per la qualità di beni e per l'esistenza sono altresì dell'utilità economica, sono altresì *misure* dell'utilità stessa.

A questo punto è opportuno anche notare come il concetto di utilità economica su illustrato sia in armonia con le esigenze dell'economia regolata. Richiedendo questa che i fini individuali siano coordinati fra loro e coi fini sociali, è evidente che ormai non sia più possibile porre a fondamento della teoria del valore un concetto di utilità che contrasti con l'utilità oggettiva. Ma, lungi dall'essere in contrasto con questa l'utilità economica trova essa il suo fondamento che non può in alcun modo venire intaccato dagli altri due elementi che concorrono ad integrarla: la limitatezza e l'accessibilità.

§ 3. - Il valore di uso e il valore di scambio

Resta ora da vedere in che senso debba intendersi il rapporto esistente fra l'utilità economica e il soddisfacimento dei bisogni. Potrebbe sorgere il dubbio che l'utilità sia proprietà spettante solo ai beni che direttamente soddisfino i bisogni del soggetto che ne dispone.

Nella moderna economia, in cui ciascun individuo può ottenere attraverso lo scambio i beni di cui abbisogna, è evidente che rivestano utilità economica, oltre ai beni che possono essere direttamente impiegati dal soggetto, anche quelli che gli permettono di procurarsi i beni da destinare al soddisfacimento dei

bisogni. L'utilità, economica si manifesta adunque in due modi: nella suscettibilità della cosa a soddisfare un bisogno (es. casa di abitazione) e nella capacità della cosa ad ottenere al soggetto, per via di scambio, la disponibilità di un bene direttamente impiegabile al soddisfacimento di un bisogno (es. moneta). L'utilità resta però essenzialmente un fenomeno unitario. Infatti, ciò che anche nel secondo caso fa sì che un bene rivesta carattere di utilità, è in definitiva il soddisfacimento dei bisogni, che esso permette indirettamente di realizzare.

Per indicare queste due forme dell'utilità gli economisti classici (soprattutto lo Smith) parlarono di valore di uso e di valore di scambio, mostrando come nell'economia con rapporti di scambio ampiamente sviluppati non vi sia bene che non abbia, per il soggetto che ne dispone, al tempo stesso e l'uno e l'altro valore, e come i due valori tendano sempre, per colui che dispone del bene, ad eguagliarsi (1).

Oggi le due espressioni, come quelle corrispondenti di valore soggettivo e valore oggettivo, da altri introdotte, tendono ad essere abbandonate. In luogo di esse e specialmente del valore soggettivo si parla indifferentemente di utilità. Talora valore di scambio (o ragione di scambio) d'un bene, o meglio di una determinata quantità di un bene, serve ad indicare la quantità di un altro bene tipico (moneta) che si ottiene sul mercato in cambio d'essa, vale a dire il prezzo.

§ 4. - Il principio dell'utilità decrescente

Accertata la scaturigine dell'utilità dei beni, si può ora passare ad esaminare il rapporto che intercede fra beni, utilità e soddisfacimento dei bisogni.

Consideriamo dapprima un solo bisogno, come se fosse staccato dal complesso dei bisogni dell'individuo. Sappiamo già che, mediante l'impiego di un mezzo idoneo, dallo stato di insoddisfacimento del bisogno si passa a quello della completa estinzione di esso, attraverso una serie decrescente di gradi di intensità.

Ciò accade per effetto dell'impiego di unità successive del bene. L'applicazione della prima unità del bene appaga il grado d'intensità iniziale, che è il più urgente; quella delle successive unità viene incontro ai gradi di intensità via via meno urgenti, fino a giungersi all'estinzione del bisogno. Ora è facile vedere che le varie unità del bene, pur essendo quantitativamente e qualitativamente uguali, rivestono importanza diversa a seconda del grado d'intensità del bisogno che servono a soddisfare. La prima dose di cibo, di cui

1) Per C. Marx invece valore d'uso e valore di scambio di una merce sono affatto indipendenti l'uno dall'altro; su questo assunto egli costruisce la sua teoria del plusvalore e le teorie connesse dell'accumulazione capitalistica, della concentrazione della ricchezza, dell'immiserimento progressivo del proletariato, dello svolgimento catastrofico delle crisi e infine del rovesciamento dell'economia capitalistica. - Si veda: Introduzione alla economia politica, op. cit. Parte seconda, Cap. XI: *La teoria del plus-valore di C. Marx*

disponga l'affamato, ha per lui importanza grandissima, le dosi successive ne hanno una minore, la quale si riduce sempre più fino a quando l'intensità del bisogno diventa nulla. Un'ulteriore dose sarebbe allora superflua, non avrebbe importanza per il soggetto.

Esiste adunque una relazione inversa fra la quantità di un bene, che è disponibile per il soggetto, e l'utilità di ciascuna unità di esso. Con l'aumentare della quantità di bene disponibile per il soddisfacimento d'un bisogno, l'utilità di ciascuna unità si palesa inferiore a quella della precedente unità. (Principio dell'utilità decrescente) (1).

Questo principio è condizionato da una duplice circostanza:

a) che l'impiego del bene si compia entro una certa unità di tempo cioè che si tratti di consumo continuo e non discontinuo delle varie dosi: una seconda dose di cibo, consumata dal soggetto a ventiquattr'ore di distanza dalla prima, non avrebbe, a parità di ogni altra condizione, utilità minore, ma uguale alla prima:

b) che nell'intervallo fra l'impiego della prima e dell'ultima dose disponibile del bene nessun mutamento si verifichi nel rapporto fra bisogno e bene ad eccezione della riduzione dell'originaria ampiezza del bisogno, dovuta appunto all'impiego delle prime dosi. Se l'impiego della prima dose rivela al soggetto proprietà del bene da lui ignorate, il consumo della seconda dose avrà utilità maggiore o uguale e non minore a quella della prima dose: in tal caso è mutato appunto il rapporto fra bisogno e bene; è come se si avesse da fare con un bene diverso da quello precedente.

Accade talora che l'impiego di una prima dose non sia sufficiente a soddisfare il grado di intensità massima del bisogno, ma occorranza a tale scopo più dosi, ad esempio, ancora due. Allora la seconda e terza dose hanno importanza maggiore della prima, perché permettono di appagare il grado di massima intensità del bisogno. Ma, a partire da quel punto, l'impiego delle dosi successive si incontrerà con gradi di intensità via via decrescenti, onde quelle dosi avranno importanza via via decrescente. Anche in tali casi, adunque, è valida, benché con leggera modificazione, la legge dell'utilità decrescente (2).

Consideriamo ora un complesso di bisogni dell'individuo, che dispone di

1) È opportuno notare che non vi alcun modo di misurare l'utilità in senso assoluto: è solo possibile fare raffronti fra l'utilità che il soggetto ricava da più beni o da più unità dello stesso bene.

2) Benché sia meno agevole darne la dimostrazione, è certo che questa legge vale anche in rapporto ai beni che per soddisfare i bisogni non devono — né possono — essere suddivisi: una casa, un'automobile, un pianoforte, un apparecchio radio, ecc. L'unica differenza è che la decrescenza dell'utilità non si riferisce alle dosi del bene ma ai cari servizi resi dal bene indivisibile. La relazione inversa si pone non già fra la quantità disponibile di un bene e la utilità di ciascuna unità di esso, ma fra l'utilità dei cari servizi di cui il bene è capace e l'ammontare dei servizi stessi. Per indicare dei servizi resi dallo stesso bene è stato opportunamente detto che ogni bene è un fascio di utilità (J. B. Clark).

quantità limitata di un bene, suscettibile di soddisfare vari bisogni con l'impiego di frazioni uguali. Sappiamo già che i vari bisogni si dispongono secondo una scala decrescente in ordine alla intensità iniziale. Sappiamo pure che il criterio razionale suggerisce all'individuo, che si accinga all'appagamento dei bisogni, di cominciare da quello di intensità maggiore e di passare successivamente a quelli d'intensità iniziale via via decrescente. Poiché ciò si compie impiegando frazioni successive del bene, è evidente che ciascuna frazione, pur essendo quantitativamente e qualitativamente uguale alle rimanenti, rivesta per l'individuo importanza diversa, che si commisura al grado d'urgenza dei bisogni che essa serve ad appagare. Anche qui si palesa la relazione inversa fra la quantità del bene disponibile e l'utilità di ciascuna frazione di esso.

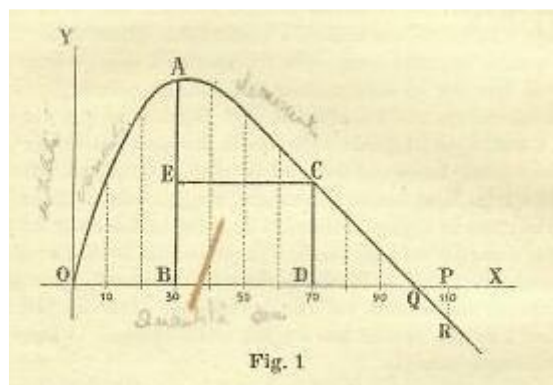


Fig 1

Quanto è stato detto finora può essere facilmente esposto con l'ausilio d'una rappresentazione grafica.

Nel sistema di assi cartesiani rappresentato dalla figura 1 riportiamo sull'ascissa $O X$ la quantità del bene che è disponibile per il consumo, ripartita in piccole unità e indichiamo l'utilità delle varie unità, con ordinate innalzate da alcuni punti dello $O X$, che delimitano gruppi di unità.

Trattandosi di un bene per il cui l'impiego di una sola unità non è sufficiente a soddisfare il grado d'intensità, massima del bisogno, occorrendo all'uopo trenta unità, le ordinate corrispondenti alle prime trenta unità, sono crescenti. Le ordinate che misurano invece l'utilità delle unità successive sono decrescenti. Congiungendo le ordinate nei punti estremi, otteniamo una curva avente dapprima andamento crescente ($O A$) e poi decrescente ($A R$); la curva dell'utilità.

Poiché ciò che è caratteristico nel comportamento dell'utilità non è già l'andamento crescente fino ad una certa quantità, di bene disponibile, bensì l'andamento decrescente con l'aumentare delle unità disponibili di esso, nello studio dell'utilità di regola si reputa che l'utilità di unità successive di un bene sia sempre decrescente. Pertanto anche nella rappresentazione grafica di solito si trascura il primo tratto della curva. La curva dell'utilità è sempre una curva negativamente inclinata perché per tutti i beni si verifica l'andamento decrescente dell'utilità. Perciò è opportuno servirsi della figura 2 nell'esposizione che segue.

§ 5. - L'utilità totale e l'utilità marginale.

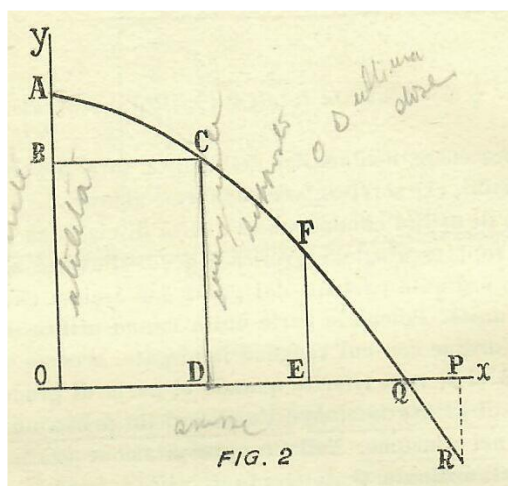
Per procedere nell'analisi dell'utilità sarà opportuno fissare alcuni termini, che serviranno come forme abbreviate d'espressione.

Grado di *utilità* chiameremo l'utilità di ciascuna unità del bene. Nella rappresentazione grafica i gradi di utilità sono espressi dalle varie ordinate partenti dai punti dell'ascissa che delimitano gruppi di unità. Poiché le varie unità hanno utilità diversa a seconda dell'ordine con cui vengono impiegate, occorre specificare a quale unità ci si vuol riferire quando si parla di grado di utilità.

Grado di *utilità iniziale* è l'utilità della prima unità del bene impiegato nel consumo. Nella rappresentazione grafica (fig. 2) è espresso dall'ordinata O A. Grado di *utilità finale* o marginale è l'utilità dell'ultima unità disponibile. Pertanto, è l'utilità di qualsiasi unità del bene, purché sia considerata come l'ultima disponibile (1).

Nella rappresentazione grafica (fig. 2) esso sarà espresso da D C, se la quantità disponibile sarà O D: D C è infatti l'utilità dell'unità D, che è a sua volta l'unità marginale; sarà espresso da E F se sarà disponibile la quantità: O E; sarà zero se saranno disponibili tante unità quante corrispondono al fabbisogno, e cioè la quantità O Q; sarà negativo se si disporrà di O P, cioè di una quantità superiore al fabbisogno. Il grado di utilità marginale dell'unità P è dato infatti dalla grandezza negativa P R.

È superfluo fermarsi a far rilevare che in quest'ultimo caso ci troviamo di fronte a beni non economici. A denotare ciò si suole anche dire che i beni economici sono quelli che hanno un grado marginale positivo di utilità



1) L'espressione utilità marginale è ormai entrata nell'uso comune che il WIORSTEED Alphahet of Economic Science, 1888) cominciò a parlare di *marginal utility* e che la denominazione fu accettata come la equivalente della parola usata dalla scuola austriaca Grenznutzen; così è caduta in disuso l'utilità finale (dalla final, utility del Jevons) che aveva dato luogo a confusione.

Grado di *utilità totale* è la somma delle utilità delle successive unità disponibili del bene. Nella rappresentazione grafica l'utilità totale, quando la quantità disponibile è O D, è data dall'area O A C D compresa fra l'ascissa, l'ordinata denotante il grado di utilità iniziale (O A), l'ordinata denotante il grado di utilità marginale (C D) e il tratto della curva congiungente le estremità di queste due ordinate. Se la quantità disponibile è invece O Q, uguaglia cioè il fabbisogno, l'utilità, totale è data dall'area O A Q. Eccedendo la quantità disponibile il fabbisogno, l'utilità totale risulterà, dalla differenza fra O A Q (utilità positiva) e Q P R (utilità negativa o disutilità). Esempi di utilità negativa offrono i beni per i quali l'utilità marginale diminuisce con intensità più forte di quella corrispondente all'accrescimento della quantità; ciò accade generalmente coi beni che rivestono necessità vitale per l'uomo, ad esempio l'acqua.

Facendo ora il raffronto fra l'utilità totale e l'utilità marginale si rileva facilmente come esse abbiano andamento opposto.

È ovvio che, aumentando la quantità del bene disponibile per la soddisfazione di un bisogno, l'utilità globale o totale o integrale che il soggetto deriva dall'impiego del bene stesso debba aumentare. Però questa utilità globale non aumenta in ragione costante con l'aumentare della quantità, bensì in ragione decrescente col variare della quantità stessa. Ciò deriva dal fatto che l'incremento di utilità (utilità marginale), dovuto alle unità del bene che si aggiungono alla prima, non è uguale ma decrescente fino a ridursi a zero. Conseguenza da ciò che l'utilità totale è crescente (con l'aumentare della quantità) ma crescente in misura via via decrescente, e diventa massima allorché l'incremento di utilità, dovuto all'unità che si aggiunge è nullo.

Sicché può affermarsi che con l'aumentare della quantità disponibile di un bene, mentre l'utilità marginale ha andamento decrescente, l'utilità totale ha andamento crescente.

Ciò si palesa chiaramente a chi esamini la rappresentazione grafica. Col passaggio delle unità disponibili da O D a O E ed a O Q l'area indicante l'utilità totale aumenta anch'essa, ma non in misura costante. L'incremento di utilità recato dalle unità successive alla prima è sempre inferiore a quello recato dall'unità precedente. Altrettanto si osserva considerando che sia disponibile la quantità uguale al fabbisogno, O Q. Si nota allora che l'area esprimente l'utilità totale tocca l'ampiezza massima allorché la quantità del bene è tale da portare a zero l'utilità marginale.

§ 6. - *Il significato dell'utilità marginale*

Le nozioni su esposte ci pongono di fronte al seguente problema: le varie unità o dosi di un bene successivamente disponibili per il soddisfacimento di un bisogno hanno utilità differente perché, essendo impiegate l'una dopo l'altra, si trovano di fronte a un bisogno, la cui intensità originaria si riduce progressivamente; eppure, esse sono in concreto qualitativamente uguali. In che misura valuterà il soggetto le singole unità?

L'uguaglianza obiettiva delle unità fra loro e la conseguente loro intercambiabilità nell'appagamento di differenti gradi di intensità dello stesso bisogno (ovvero di più bisogni) esclude che la valutazione possa essere differente. Esse dovranno essere ugualmente valutate dal soggetto. Ed allora in quale misura saranno valutate? Nella misura dell'utilità iniziale, dell'utilità, marginale, ovvero dell'utilità di una qualsiasi delle unità intermedie?

La risposta è che l'utilità dell'unità marginale determina l'utilità delle rimanenti unità disponibili. Infatti, se per una ragione o per un'altra fosse sottratta alla disponibilità del soggetto un'unità del bene, evidentemente egli lascerebbe insoddisfatto non il grado d'intensità iniziale del bisogno (intensità massima), né alcuno di quelli intermedi, ma il grado d'intensità marginale. Egli sostituirebbe all'unità venuta a mancare l'unità marginale, in guisa da rinunciare all'utilità di questa unità; e tale utilità misurerebbe il danno patito. Ciò dimostra che la utilità delle singole unità si commisura all'utilità dell'ultima unità disponibile, vale a dire all'utilità marginale del bene.

L'utilità marginale ha grande importanza nella condotta economica degli individui. Essa controlla infatti l'attività del soggetto nella soddisfazione dei bisogni. Nel decidere fino a che punto debba spingere la propria attività o la rinuncia a qualche utilità, per procurarsi la disponibilità di un bene, esso si lascia guidare non dall'utilità totale, neanche dall'utilità iniziale, ma dall'utilità marginale che si ripromette di derivare dal bene.

Così si comporta anche nella ripartizione di quantità limitate di beni per il soddisfacimento di più bisogni. Se esprimiamo in termini di utilità la così detta legge del soddisfacimento dei bisogni, che sopra fu espressa in termini di intensità dei bisogni, vediamo come anche qui l'utilità marginale spieghi la sua portata. Tale legge può essere formulata così: Nel soddisfacimento dei bisogni l'individuo comincia col destinare i beni disponibili prima al bisogno più urgente e poi quelli via via meno urgenti, procedendo in modo che, ad impiego ultimato, le utilità marginali dei beni impiegati risultino uguali.

Il soggetto avrà raggiunto la distribuzione ottima dei beni limitati fra più bisogni quando avrà attuato il livellamento delle utilità marginale dei singoli beni.

§ 7. – *L'equilibrio del consumatore*

Se ora supponiamo che il soggetto debba procurarsi con lo scambio i vari beni ed anticipiamo la nozione di reddito monetario (1), perveniamo, sempre servendoci del principio del livellamento delle utilità marginali, alla

1) Il reddito si può in via provvisoria definire: il flusso di beni, in moneta, che l'individuo riceve periodicamente in cambio di una prestazione produttiva: salario, se offre lavoro; interesse, se presta capitale; rendita, se cede fattori naturali; profitto, se svolge opera di imprenditore. Più avanti sarà illustrato il concetto di reddito (P. 4a, c.12).

formulazione di ciò che il Pareto denominò *equilibrio del consumatore*.

Non si tratta in tal caso di distribuire fra più bisogni beni già in possesso del soggetto ma di procurarsi tali beni cedendo moneta. Si vuol sapere quale criterio guiderà il soggetto nel decidere delle quantità rispettive che egli acquisterà dei vari beni. Semplificando estremamente il problema, si supponga dapprima che siano dati i prezzi dei vari beni, e che i prezzi di una unità di ciascun bene siano uguali. Naturalmente l'individuo comincerà con l'acquisto del bene che, a parità, di prezzo, abbia, utilità marginale maggiore. Ma, anziché procedere nell'acquisto di esso fino a ridurlo a zero l'utilità marginale, si rivolgerà via via a beni aventi utilità marginale più elevata o almeno pari a quella cui sarà disceso il primo bene. Egli procederà nell'acquisto dei vari beni fino a quando le utilità marginali di essi diventino uguali. Il livellamento delle utilità marginali determina adunque la quantità che egli acquisterà dei vari beni; esso è perciò il criterio di condotta.

Infatti, se il Soggetto potesse accrescere l'utilità spendendo un'unità monetaria in più in carne ed una in meno in vino, non esiterebbe indubbiamente a variare il piano della spesa in tale senso e realizzerebbe l'uguaglianza delle utilità marginali dei vari beni.

Ma l'ipotesi più realistica è che i prezzi delle unità dei vari beni siano disuguali. In tal caso il criterio resta leggermente modificato: il livellamento dovrà stabilirsi non più fra le semplici utilità marginali, bensì fra i rapporti delle utilità marginali dei vari beni e i rispettivi prezzi. Dovrà aversi cioè *l'uguaglianza delle utilità marginali ponderate dei vari beni acquistati*. Anche in tal caso, come in quello precedente, si avrà che l'utilità derivata dall'ultima unità monetaria spesa in qualsiasi bene sarà uguale all'utilità ricavata dall'ultima unità spesa in ogni altro bene.

Una volta raggiunto il livellamento delle utilità marginali semplici o ponderate, secondo i casi, diciamo che il soggetto è in equilibrio, ha raggiunto, cioè, l'equilibrio nel consumo. Ciò significa che a meno che non si produca un mutamento nella scala dei bisogni o nel rapporto fra bisogni e beni, o nel prezzo dei beni, l'individuo non ha motivo di mutare la distribuzione attuata.

Appare da ciò che la condotta economica è regolata dal livellamento delle utilità marginali e non delle utilità totali dei beni. Se un soggetto spende mensilmente la stessa somma in carne e in vino, non per questo diremo che egli ricavi uguali utilità dalla carne e dal vino. Se egli si trovasse nella necessità di scegliere, probabilmente preferirebbe la carne al vino. Ma fino a quando egli acquista l'una e l'altro non può non accadere che l'ultima lira spesa in carne rechi uguale utilità dell'ultima lira spesa in vino.

Data l'importanza dell'utilità marginale sarà opportuno richiamare qui due nozioni, che ad essa si collegano: utilità effettiva e utilità differenziale. *Utilità effettiva* è la somma delle utilità delle singole unità di un bene quando a ciascuna si attribuisca l'utilità dell'unità marginale, e si ottiene moltiplicando l'utilità marginale per il numero delle unità consumate. Differisce, perciò, dall'utilità totale, che fu sopra definita. Nella rappresentazione grafica (fig. 2) l'utilità

effettiva della quantità OD è data dall'area $ODCB$ mentre l'utilità totale dall'area $ODCA$.

L'utilità differenziale è la differenza fra l'utilità totale e l'utilità effettiva. Nella figura 2 è dato dall'area ABC (sempre supponendo che la quantità disponibile sia OD). Essa corrisponde alla nozione marshalliana della *rendita del consumatore* (*consumer's rent*), che trova applicazione nella teoria del prezzo in generale, e in modo particolare nella teoria del prezzo di monopolio.

§ 8. - La complementarità delle utilità

La legge di decrescenza dell'utilità (o principio dell'utilità marginale) mostra che di un bene dipende dalla quantità di esso che è a disposizione dell'individuo o è da questi consumata nonché dall'intensità dei bisogni che esso serve ad appagare: con l'utilità totale (benché con ritmo decrescente) e, riducendosi l'intensità del bisogno, diminuisce l'utilità marginale (1).

A rigore però l'utilità totale di un bene A per l'individuo non dipende solo dalla quantità, in cui esso è per lui disponibile, ma altresì dalle quantità degli altri beni B, C, D, E , ecc., da lui posseduti. L'utilità di un bene, ad esempio, del pane, non solo varia a seconda della quantità che l'individuo ne possiede, ma si modifica a seconda che egli possieda una quantità maggiore o minore di carne, ecc.

Esiste, in altre parole, una reciproca dipendenza delle utilità dei vari beni, riflesso della reciproca dipendenza dei bisogni, la cui scoperta, relativamente recente, è considerata come uno dei progressi più importanti della teoria economica.

A designare tale interdipendenza delle utilità, si parla (dagli studiosi della "nuova scuola austriaca") di complementarità delle utilità, usandosi questa espressione in un significato diverso da quello che si è soliti attribuirle. Come si è visto nel trattare delle classificazioni dei beni si denominano complementari — e si considerano legati da complementarità le utilità, rispettive — i beni a domanda congiunta, vale a dire i beni che solo congiuntamente soddisfano un determinato bisogno. Per estensione si fanno rientrare nella medesima categoria i beni che congiuntamente recano utilità maggiore di quella che recherebbero separatamente.

Nella generale accezione, or ora riferita, invece la complementarità abbraccia, ogni specie di dipendenza dell'utilità, e perciò oltre alla complementarità in senso stretto (beni che soddisfano un bisogno solo con l'agire uniti: carta, penna e inchiostro) anche la complementarità in senso estensivo (beni che si condizionano reciprocamente nella propria azione col rafforzarla: zucchero e caffè), finanche la rivalità o succedaneità,

1) In linguaggio matematico: l'utilità totale è funzione della quantità del bene che l'individuo consuma ovvero ha a disposizione: l'utilità marginale è la derivata prima di quella funzione.

(beni che si condizionano reciprocamente nella propria azione con l'indebolirla: té e caffè), e in genere la relazione intercedente fra l'utilità di tutti i beni offerti sul mercato.

Comunque si pensi della innovazione terminologica, è innegabile la fecondità del concetto che si vuole porre in evidenza: la dipendenza dell'utilità di un bene (oltre che dalla quantità in cui è disponibile) dalla quantità degli altri beni posseduti dal soggetto, non vale solo per una ristretta categoria di beni (i così detti beni complementari in senso stretto) ma per tutti i beni. È questo il principio della complementarità delle utilità (1).

§ 9. - *I beni complementari e i beni succedanei.*

I rapporti d'interdipendenza fra le utilità dei beni danno luogo a fenomeni speciali nella formazione dei prezzi. Qui ci limiteremo a dire brevemente delle influenze che esercitano sull'utilità marginale dei beni, conservando, per semplicità di espressione, la tradizionale distinzione in *beni complementari* e *beni succedanei*.

Siano A (automobile) e B (benzina) due beni complementari. Aumentando la quantità di A (il numero delle automobili di cui l'individuo dispone) aumenta l'utilità di B (della benzina). Infatti, essendo la benzina divenuta «più scarsa», rispetto alle automobili, è divenuta, al margine, anche «più utile». Analogamente se aumenta la quantità di benzina a disposizione dell'individuo, aumenta l'utilità dell'automobile (o delle automobili). Per converso, se diminuisce il numero delle automobili, diminuisce pure l'utilità della benzina. Questa, infatti, è come se fosse divenuta relativamente più abbondante, «meno scarsa»; e perciò è divenuta, al margine, «meno utile». Se diminuisce la quantità di benzina diminuisce pure la utilità delle automobili.

Per i succedanei le variazioni dell'utilità marginale di un bene, che accompagnano le variazioni di quantità del suo surrogato, sono diverse da quelle notate per i beni complementari. Aumentando la quantità di B (birra) a disposizione di un individuo, l'utilità marginale di V (vino), che egli pure possiede, diminuisce. In questo caso si produce lo stesso effetto che si verificherebbe se fosse aumentata la quantità di V, potendo B essere impiegato (indifferentemente, o quasi) per il soddisfacimento dello stesso bisogno. Diminuendo la quantità di B aumenta invece l'utilità marginale di V. Infatti, è come se lo stesso bene fosse divenuto «più scarso». D'altra parte, per le medesime ragioni, aumentando diminuisce l'utilità marginale di B, e diminuendo V aumenta l'utilità marginale di B.

Come si è detto, essendo «l'interdipendenza delle utilità» o

1) La complementarità in senso stretto è detta anche *complementarità tecnica*; quella in senso estensivo e la succedaneità sono dette rispettivamente *complementarità psichica, positiva e negativa*.

«complementarità delle utilità» un fenomeno universale nel mondo economico, a rigore non vi è bene che non sia legato ad altro col vincolo di complementarità o di succedaneità, e non sia soggetto alle particolarità su esposte quanto alle variazioni dell'utilità marginale, e, conseguentemente, a particolari leggi quanto alla formazione e alle variazioni del prezzo. Tuttavia, gli studiosi continuano a considerare complementarità e succedaneità come casi speciali, e nell'indagine sui prezzi dedicano ad esse il capitolo speciale dei prezzi connessi».

PARTE SECONDA
LA FORMAZIONE DEL PREZZO DEI BENI ESISTENTI
IN QUANTITÀ FISSA
(Teoria del «prezzo nei periodi brevi» o «prezzo corrente»)

CAPITOLO IV.
PREZZI E MERCATI

§ 1. - Le tre forme principali dell'attività economica.

La limitatezza dei mezzi in relazione ai fini da raggiungere domina tutta l'attività economica, ne è anzi la ragion d'essere. Pertanto l'attività economica può essere definita l'attività umana diretta a combattere la scarsità dei beni economici (cose materiali e servizi personali) in vista del raggiungimento dei fini degli individui e della società. Essa si manifesta in tre forme principali:

a) disposizione dei mezzi limitati, che si trovano già in possesso dei soggetti, per il soddisfacimento di bisogni, in guisa da ricavare il maggior effetto utile: *consumo*. Si tratta di distribuire i beni fra i vari bisogni esistenti in un determinato momento, in conformità del grado d'importanza di questi, e di distribuire i beni fra i bisogni presenti e bisogni futuri (*risparmio*), secondo il medesimo criterio;

b) accrescimento dell'utilità dei beni posseduti mediante cessione di essi in cambio di altri beni, posseduti da altri soggetti: *scambio*

c) accrescimento d'utilità dei beni posseduti e apprestamento di nuove utilità mediante trasformazione, spostamento nello spazio e trasferimento nel tempo dei beni stessi ovvero anche mediante prestazione di servizi personali (le professioni!): *produzione*.

In tal modo vengono superate la nozione mercantilistica, che attribuiva carattere produttivo solo a ciò che concorre ad accrescere i metalli preziosi nel Paese; la fisiocratica, che limitava all'attività agricola quel carattere; la classica, secondo cui restavano escluse dal novero di attività produttive i servizi personali, in quanto non suscettibili di dar luogo a beni materiali.

I processi produttivi consistono:

— nel mutamento di forma dei beni, cioè nella materiale trasformazione di essi, a cui nel linguaggio comune viene impropriamente ristretta la nozione di produzione: trasformazione del grano in farina e in pane; del ferro grezzo in acciaio e in macchine; del cotone in tessuti e in indumenti, ecc.;

— nello spostamento dei beni nello spazio, di guisa che rechino un'utilità maggiore di quella che avrebbero reso nella località in cui si trovavano (commercio, trasporti); nel trasferimento dei beni nel tempo, che si realizza con l'anticipare nel presente la disponibilità di beni futuri e col differire al futuro la disponibilità di beni presenti (credito).

La teoria economica ha concentrato l'attenzione sulla produzione intesa nel senso tecnico di trasformazione di materia, prediligendo quella rispondente

all'industria (e in misura minore al commercio). Ne è risultato un certo squilibrio fra l'approfondimento della produzione, del costo e del prezzo nell'industria (e nel commercio) da una parte e gli analoghi processi nell'agricoltura. Né l'estensione a quest'ultima dell'indagine fondata sull'industria si rivela agevole e promettente data la preponderanza di fattori fisici, geografici e biologici nella coltivazione della terra. Così si avverte sempre più la necessità di sviluppare in maniera specifica, lo studio teorico di produzione, costo e prezzo in agricoltura.

La materia svolta nel presente corso, pur movendosi lungo la linea tradizionale che, partendo dai classici, reagiva oltre misura alla fisiocrazia, contiene qualche cenno sugli aspetti specifici dei settori generalmente meno considerati, quali il commercio e l'agricoltura. Questa posizione metodologica rigetta però la tesi della completa separazione e diversità di economia industriale ed economia agraria.

§ 2. - La nozione di «costo» è inseparabile da quella di attività economica

Elemento comune alle tre forme di attività economica su indicate e cioè consumo (o risparmio), scambio e produzione è la sostituzione ad una data situazione del rapporto fra i beni e i bisogni di una nuova situazione, in cui quel rapporto viene ad essere (o si presume dovrà essere) migliorato. L'attività economica si riduce essenzialmente a sostituzione, o come altri ha detto, a problemi di scelte (Pareto); implica cioè la rinuncia, il sacrificio di qualche alternativa. Questo aspetto, che è più chiaramente visibile nello scambio, è sostanzialmente presente anche nelle altre due forme (consumo e produzione). Da questo punto di vista possiamo anzi unificare l'intera attività economica riducendola ad una serie complessa e ininterrotta di atti di scambio. L'individuo che consuma il bene a per soddisfare il bisogno A scambia il bene col soddisfacimento del bisogno e si decide al consumo precisamente perché quel soddisfacimento reca a lui utilità maggiore della disponibilità del bene.

L'individuo che impiega il bene a (ovvero anche un complesso di beni: acciaio, energia, lavoro, ecc.), per produrre il bene x , scambia il bene a (o il complesso di beni occorrenti alla produzione) col prodotto x , e si decide alla trasformazione precisamente perché dal risultato di essa attende una utilità maggiore della disponibilità del bene a (o del complesso di beni).

Segue da ciò che dal concetto di attività economica è inseparabile l'idea di sacrificio. Qualsiasi operazione economica, implica la rinuncia a qualche cosa per ottenerne un'altra, da cui si attende un'utilità maggiore. Il soggetto che consuma il bene a per soddisfare il bisogno A sottrae per ciò stesso il bene a al soddisfacimento dei bisogni B , C , D , ecc., presenti nel momento in cui l'operazione si compie, nonché ai bisogni futuri A_1 , B_1 , C_1 , D_1 ; come il soggetto che risparmia il bene a per destinarlo al soddisfacimento del bisogno futuro A , rinuncia perciò stesso ai bisogni presenti A , B , C , D , ecc.

L'individuo che scambia il bene *a* col bene *b*, rinuncia al primo in favore del secondo. Chi rivolge i beni *a*, *b*, ecc., alla fabbricazione del prodotto *x*, sacrifica i primi per procacciarsi il secondo.

Il sacrificio, la cessione, la rinuncia, che accompagnano e condizionano ogni operazione economica, rappresentano ciò che in linguaggio economico si denomina «costo».

Accanto questa nozione di costo come categoria universale dell'economia, che si applica cioè a qualsiasi tipo di costituzione economica, è da collocare un concetto relativo al sistema economico fondato sull'impiego della moneta. Il largo uso che si fa del mezzo monetario nell'economia attuale consente di esprimere il costo in termini monetari. Anziché dire che il costo che affrontiamo per produrre un bene o per ottenerlo in cambio di un altro ovvero nel consumare il medesimo bene è misurato da ciò che dobbiamo sacrificare in ognuno dei tre casi, possiamo riferirci all'equivalente monetario di quanto è oggetto di rinuncia: di qui il costo come entità monetaria.

Nel trattare del costo che sostiene l'impresa per la produzione di beni o l'apprestamento di servizi si farà uso esclusivamente di questa nozione monetaria del costo. Ma è opportuno considerare fin d'ora che fra la concezione del costo-sacrificio o costo-rinuncia o anche costo-pena (secondo la locuzione anglo-sassone *pain-cost*) e quella del costo numerario non vi è contrasto; sono due aspetti dello stesso fenomeno. E ciò può essere affermato anche se non va dimenticato il fatto che una stessa somma di danaro riceve valutazione diversa dai vari soggetti, a seconda della quantità di ricchezza di cui ciascuno dispone, come insegna la teoria dell'utilità marginale. La nozione reale del costo, come si può denominare la prima, per distinguerla da quella monetaria, non elimina del resto la difficoltà che si incontra nel raffrontare il costo per i vari soggetti, difficoltà che si presenta a chi valuta dal punto di vista etico il risultato del processo di distribuzione dei beni.

§ 3. - Nella società moderna l'economia consiste in una serie di atti di scambio

A seconda dello stadio di sviluppo della società considerata, l'attività economica si atteggia diversamente e diversamente si atteggia anche il fenomeno del costo per la prevalenza dell'una o dell'altra delle tre forme di attività economica su indicate.

Possiamo immaginare uno stadio primitivo di vita umana in cui, mancando ogni organizzazione sociale, l'individuo viva pressoché vita isolata. Egli rappresenta allora un'unità economica completa. Con l'impiego delle proprie risorse personali (lavoro) e con l'ausilio di strumenti rudimentali, egli provvede alla produzione (caccia, pesca,) di quanto occorre per i propri bisogni. Il costo di produzione, in tal caso, è rappresentato essenzialmente dal lavoro. La utilità delle cose ricavate con la produzione e lo sforzo impiegato per conseguirle rappresentano i termini di confronto per il calcolo economico di questo ipotetico soggetto, di cui la teoria economica di altri tempi si è ampiamente, forse

eccessivamente, servita, per illustrare nella loro forma genuina alcuni fenomeni economici (l'economia di Robinson Crusóé).

Altrettanto accade in uno stadio di sviluppo, più vicino alla realtà di taluni periodi storici, in cui il gruppo di individui (famiglia, tribù, clan) rappresenta l'unità economica. Il gruppo è una unità economica che basta a se stessa. Anche per esso il costo si riduce essenzialmente al lavoro di quanti partecipano alla produzione.

In senso lato possiamo dire che anche nell'«economia di Robinson» e nell'«economia di gruppo» siano riscontrabili le varie forme di attività economica su enumerate. In realtà però consumo (e correlativamente risparmio), scambio e produzione, come sono intesi nella teoria economica, presuppongono una forma progredita di ordinamento della società, in cui l'economia sia essenzialmente fenomeno sociale. Solo in senso approssimativo possiamo comprendere fra gli atti di scambio quelle due prime forme di commercio che gli storici e gli etnologici rintracciano nella vita delle tribù primitive: il *dono ospitale* e il *baratto silenzioso*. In realtà gli scambi di cui si occupa la teoria economica presuppongono un certo grado di sviluppo sociale nel quale l'ordinamento giuridico rappresenti la cornice in cui si svolgono sistematicamente prestazioni e controprestazioni.

Omettendo qui di ricordare i vari tipi che la struttura economica ha assunto nei secoli e presso i vari popoli (economia domestica, economia basata sul lavoro degli schiavi o sulla servitù della gleba o accentrata nelle corporazioni) di pari passo coi mutamenti dell'ordinamento politico e giuridico della società, va precisato che la nozione di scambio, come è stata elaborata dalla teoria economica e come viene continuamente completata e perfezionata, si riferisce principalmente all'economia dell'epoca moderna. È l'economia di mercato, quale si è venuta organizzando dopo il secolo XVI, col migliorarsi e il moltiplicarsi dei mezzi di comunicazione e di trasporto e con il sostituirsi della produzione per il mercato alla produzione dietro ordinazione, che viene presa in considerazione della economia politica.

§ 4. - *Divisione del lavoro in senso sociale e divisione del lavoro in senso teorico.*

È importante riflettere che l'economia moderna è potentemente dominata dalla divisione del lavoro e dall'associazione del lavoro.

Col progredire dell'organizzazione sociale ciascun soggetto provvede in misura sempre minore a ciò di cui ha bisogno e si limita ad esercitare una sola attività; in cambio di questa si procura quanto gli è necessario per soddisfare i propri bisogni. La molteplicità dei compiti, che originariamente erano accentrati nel singolo soggetto e nel singolo gruppo di individui, si è ormai ripartita enormemente fra i membri della collettività. Quanto più avanzata è tale divisione di compiti, tanto più necessaria diventa l'associazione fra coloro che vi attendono, tanto più intensa si fa l'interdipendenza di tutti. Le forme dell'attività

economica ricevono una impronta particolare dall'estendersi della divisione sociale del lavoro, di cui la divisione del lavoro *in senso tecnico*, a cui spesso si fa riferiranno, non è che un caso particolare (1).

Nell'economia moderna, basata sulla divisione sociale del lavoro, nessun individuo produce tutto ciò che consuma, e solo eccezionalmente un individuo produce da solo un bene qualsiasi. La regola è che ciascun individuo coopera al processo produttivo mediante l'offerta dei fattori di produzione (lavoro o capitale o fattori naturali o attività direttiva o altri servizi personali) che possiede o di cui è capace ricevendone in cambio una quota di prodotti in moneta, e scambia poi questa moneta (in parte o in tutto) per procurarsi prodotti di cui ha bisogno. Ne risulta una intima dipendenza del singolo individuo dall'intero sistema economico e viceversa; e questa spiega il carattere eminentemente sociale (qui l'aggettivo sociale è adoperato in opposizione a *individuale*) dell'economia moderna (2).

1) Per divisione del lavoro in senso tecnico si intende la scomposizione di un determinato compito produttivo in una serie di operazioni semplici e successive, che vengono attribuite a soggetti diversi, in guisa che il risultato dell'opera d'uno stesso numero di lavoratori risulta enormemente accresciuto. Mentre la divisione del lavoro in senso sociale si riferisce all'attività dell'intero sistema economico, quella in senso tecnico riguarda l'ordinamento del lavoro nell'ambito di una unità produttiva. I vantaggi di quest'ultima sono evidenti: consente di utilizzare al massimo grado le capacità individuali, di sviluppare, attraverso la ripetizione continua degli stessi atti, le varie abilità, di trasformare lo sforzo consapevole in esecuzione inconsapevole, di risparmiare le perdite di tempo dovute al passaggio da un compito all'altro, di impiegare in modo continuo gli strumenti, ecc. Questi vantaggi si manifestarono per la prima volta su scala assai vasta nel passaggio dalla produzione artigianale a quella manifatturiera e poi della fabbrica e della grande fabbrica e della grande impresa. È rimasto classico l'esempio della fabbricazione degli spilli, di cui parla A. Smith; si ebbero risultati enormemente superiori allorché da un'unica operazione (che consentiva ad un operaio di fabbricare 20 spilli al giorno) si passò alla separazione in diciotto operazioni che poterono essere affidate a differenti lavoratori (portando la produzione di ciascuno a 225 al giorno). Ovviamente, in seguito alla diffusione delle macchine, l'accrescimento di rendimento del lavoro consiste non tanto nella scomposizione dei compiti dell'uomo, quanto nella specializzazione delle macchine e nell'adattamento ad esse del lavoro umano. Una particolare applicazione della divisione del lavoro in senso tecnico è quella che, dal nome dell'ingegnere americano che se ne fece banditore, il Taylor, si chiama il taylorismo. Essa consiste nell'analizzare un lavoro, scomporlo in tanti lavori elementari, cronometrare ciascuno di tali lavori e infine determinare le condizioni più favorevoli alla loro esecuzione, per quanto attiene all'organizzazione, agli strumenti, al metodo e alla successione dei singoli atti. Il taylorismo, come anche sistemi analoghi escogitati allo scopo di accrescere l'efficacia del lavoro umano, chiamando a collaborare lo psicologo, l'ingegnere e l'economista, vanno sotto il nome di organizzazione scientifica del lavoro. Divisione del lavoro in senso tecnico e in senso sociale hanno in comune ciò che i sociologi chiamano solidarietà per dissomiglianza, e cioè realizzano una particolare applicazione del principio di complementarità.

2) Lo stesso concetto di economia è di natura eminentemente sociale. Economia e società sono concetti inscindibili. Si parla talora d'economia individuale, ma non per indicare una realtà diversa e distinta dall'economia sociale, bensì o per formulare una ipotesi da servire a

Considerata sotto questo aspetto l'economia può essere, in un senso più realistico di quanto si è visto sopra, ricondotta ad una serie complessa ed ininterrotta di atti di scambio. Sotto questo aspetto è accettabile la identificazione del Cournot: ricchezza = valori scambiabili. La stessa raccolta dei fattori della produzione, nella forma tipica della produzione accentrata nell'impresa, si compie con lo scambio: ai portatori di fattori della produzione colui che procede alla combinazione d'essi (imprenditore) dà in cambio quote del prodotto (anticipandole) e queste stesse vengono poi successivamente scambiate. Tale è il fenomeno nella sua sostanza, anche se l'uso della moneta può a prima vista renderlo meno appariscente. Coloro che offrono i fattori della produzione ricevono moneta, perché in un sistema basato sullo scambio è estremamente più comodo e vantaggioso sostituire al baratto fra i singoli beni lo scambio di ciascuno contro un bene tipico: moneta.

Ma in realtà la remunerazione in moneta dei fattori della produzione è la anticipazione di una quota del prodotto che risulterà dal processo produttivo, e che sarà poi trasformata in moneta. Si noti intanto il particolare atteggiamento che assume qui il costo: è la spesa sostenuta da chi attende alla combinazione di fattori della produzione (imprenditore) per remunerare i portatori di essi. D'altra parte chiunque scambia fattori della produzione o prodotti contro moneta procede successivamente a scambiare la moneta contro altri beni: in definitiva beni (prodotti e fattori della produzione) si scambiano contro beni.

§ 5. L'impossibilità di ridurre l'economia politica allo studio del fenomeno dello scambio.

Non manca chi ha voluto accentuare siffattamente la posizione centrale dello scambio da proporre di denominare l'economia politica la *scienza dello scambio* o, per usare la corrispondente espressione greca, *catallattica* (WHAELY, *Introductory Lectures on Political Economy*, 1831). L'idea è stata ripresa da taluni studiosi che, preoccupati di eliminare dalla sfera di indagine economica ogni considerazione dei moventi dell'agire umano, ritengono di potere convenientemente limitarsi a prendere in esame lo scambio, cioè la manifestazione esteriore finale dell'attività economica (ad esempio il Pirou, in Francia).

Ma quest'ultima posizione è illusoria perché lo scambio non può essere spiegato senza il riferimento ai criterî in base ai quali esso si compie, qualunque siano per essere quei criterî. Né può accogliersi la riduzione dell'economia al fenomeno dello scambio. Benché la socialità sia un carattere ineliminabile della

scopo di studio, che dovrebbe mostrare come provvederebbe al soddisfacimento dei bisogni un ipotetico individuo isolato (Robinson), ovvero per precisare le relazioni esistenti fra l'attività del singolo, diretta al soddisfacimento dei propri bisogni, e il tutto sociale, sempre sul presupposto dell'appartenenza del primo al secondo.

economia, come si è ora detto e benché nell'attuale fase storica la divisione del lavoro abbia preso tale estensione da rendere lo scambio un fatto universale e dominante, tuttavia sarebbe impoverire il contenuto concettuale dell'economia identificarla con lo scambio. Esso ne è, certo, la manifestazione saliente, ma non ne rappresenta l'elemento essenziale che, come si è più volte ripetuto, consiste nella scelta fra più alternative nell'impiego di mezzi scarsi per il raggiungimento di fini.

Chi volesse insistere sul contrario avviso dovrebbe escludere dall'economia politica lo studio di decisioni circa il consumo o il risparmio di beni, circa l'esplicazione di attività produttiva per tempo più o meno lungo, ecc., decisioni che il soggetto prende in condizioni che richiedono rapporti con gli altri individui. A meno di ricorrere al procedimento di riguardare soggetto come uno che scambia con sé stesso il bene contro la soddisfazione che ne ricava (consumo) ovvero che scambia pure con se stesso la rinuncia al godimento presente contro l'accresciuta disponibilità del bene in un momento futuro (risparmio) ecc. Questo artificio è inutile e sterile, potendosi tali fenomeni assai più logicamente e chiaramente ricondurre al concetto generale di scelta fra varie alternative nell'impiego di mezzi scarsi per raggiungere fini.

Contro la riduzione dell'economia a scienza dello scambio è stato anche obiettato che in tal modo si escluderebbe dalla nostra disciplina lo studio dei settori socializzati. E il procedimento non sarebbe giustificato perché dovunque vi è economia vi è pure un problema economico, che è pertanto suscettibile di trattamento scientifico. Ma la obiezione è superficiale perché trascura che l'attività economica, anche nei settori socializzati, si accompagna pur sempre a fenomeni di scelta, e quindi di rinuncia a qualche alternativa, e perciò anche di scambio. Nel settore socializzato non si ha da fare, è vero, con ricerca del lucro privato né con scelte individuali; ma anche in esso si procede valutando mezzi scarsi in rapporto a fini da conseguire e quindi si compiono operazioni di scambio.

Lo scambio è, ripetiamolo l'ultimo anello della catena in cui si concreta l'attività economica e perciò non può con questa identificarsi: l'economia è qualcosa di più e di più profondo dello scambio. Però è innegabile che lo scambio è un fatto inseparabile dall'agire economico. La concezione cattallattica dell'economia va respinta sì, ma in nome della nozione esatta del problema economico e del principio economico e di una visione più ampia dell'attività economica.

§ 6. - La nozione di prezzo

Se lo scambio è l'operazione che domina essenzialmente la vita economica è evidente che il prezzo debba assumere nell'economia la più grande importanza. Scambio e prezzo sono infatti concetti inseparabili.

Prezzo o ragione di scambio o valore di scambio o più semplicemente valore, è il rapporto in cui un bene si scambia con un altro. Il prezzo di un bene

a rispetto al bene b è la quantità di b occorrente per avere in cambio una unità di a . Se un Kg. di caffè si scambia con 7 Kg. di zucchero si dirà, che $7/1 = 7$ è il prezzo del caffè in termini di zucchero. Analogamente si può calcolare il prezzo dello zucchero in termini di caffè: se occorrono 7 unità di zucchero per averne una di caffè, è evidente che una sola unità di zucchero permette di avere la settima parte dell'unità di caffè e perciò il prezzo dello zucchero in termini caffè è $1/7$.

In un sistema in cui i beni si scambiassero contro beni, ciascuno di essi avrebbe altrettanti prezzi quanti sono gli altri beni con cui venisse scambiato. Ma la stessa parola prezzo richiama subito alla mente l'idea di una quantità di moneta.

Ciò avviene perché nell'economia progredita i beni si scambiano tutti con un bene tipico che è la moneta, la quale serve da termine unico di raffronto. Se un Kg. di caffè si scambia con 2000 lire si dirà che questa quantità di moneta è il prezzo di un'unità di caffè; se un Kg. di zucchero si compra per 300 lire si dirà, che questo è il prezzo dell'unità di zucchero e si dirà pure che il prezzo del caffè è maggiore del prezzo dello zucchero.

È appena il caso di avvertire che quanto si è detto si applica a tutti i beni che sono oggetto di scambio, e pertanto non solo ai prodotti ma anche ai fattori della produzione. Se una giornata di lavoro, di un dato numero di ore di lavoro, in una determinata branca d'attività, si scambia con 600 lire, si dirà che il prezzo di una giornata di lavoro in quel ramo d'attività è di 600 lire.

§ 7. - Le nozioni di «mercato» e di «merce»

Per indicare il luogo in cui si compiono gli scambi si suol parlare di mercato. In tempi remoti molti beni venivano appunto scambiati in luoghi e periodi determinati; ancora oggi accade che soprattutto gli scambi di generi alimentari siano legati a determinate località. Ma ciò non è la regola. Le contrattazioni di un gran numero di beni si svolgono senza che venditori e compratori si incontrino in luoghi determinati e, talora, senza che si incontrino affatto, potendosi condurre per lettera o per telefono o per telegrafo. L'espressione mercato che è largamente usata nel linguaggio economico, ha così perduto ogni idea di localizzazione territoriale; essa serve solo a denotare le contrattazioni che varie persone con un mezzo qualsiasi stringono per lo scambio dei beni, ovvero ciò che è al tempo stesso il movente e il risultato di tali contrattazioni: *domanda ed offerta*. Per mercato si intende, adunque, l'incontro di domanda ed offerta; e cioè scambio di beni o di servizi, piuttosto che luogo delle contrattazioni (1).

1) Il mercato è perciò una nozione astratta. Se in tal modo l'analisi selenitica resta facilitata, non altrettanto può dirsi della comprensione dei fenomeni concreti. Il procedimento di astrazione tende infatti a far trascurare gli ostacoli che in pratica si frappongono agli scambi, e

Talora si adopera la parola mercato in senso più realistico; così per designare l'ambito territoriale (non già il luogo specifico) entro cui si compiono le contrattazioni. La diffusione dei moderni mezzi di comunicazione ha fatto sì che taluni beni (il petrolio, i metalli preziosi, il grano, ecc.) abbiano un mercato assai esteso, talora tanto esteso quanto il mondo. Si dice allora che tali beni hanno un mercato mondiale. Altri beni invece, per ragioni che saranno esaminate a suo tempo, hanno semplicemente un mercato nazionale o regionale o locale. Avendo riguardo ad una data unità territoriale (ad esempio il territorio nazionale) si può parlare di mercati parziali per ogni singola merce, sia essa un prodotto (mercato serico, librario, ecc.), sia un fattore della produzione (mercato del lavoro, mercato del capitale, ecc.) e si può parlare di mercato totale, o più semplicemente del mercato nazionale, comprendente domanda ed offerta di tutti i prodotti e i fattori della produzione scambiati nel territorio nazionale. L'espressione «mercato mondiale» vale generalmente per indicare un mercato parziale di una data merce (mercato mondiale della gomma, del cotone, ecc.). Tuttavia nello studio e nell'osservazione delle fluttuazioni economiche quell'espressione può anche valere mercato mondiale totale.

La delimitazione spaziale del mercato non dipende solo da caratteristiche obiettive delle singole merci e da possibilità di rapido trasporto da un luogo all'altro. Deriva anche da misure restrittive imposte dai singoli Stati, mediante tariffe doganali, limitazioni quantitative delle importazioni (e talora delle esportazioni), controlli valutari, ecc.; per conseguenza ha tendenza a costituirsi un mercato nazionale per non poche merci. La formazione del Mercato Comune Europeo (M.E.C.), iniziata col gennaio 1959 in esecuzione del Trattato di Roma» si propone di allagare l'ambito del mercato dai confini nazionali alla cerchia comprendente la cosiddetta Piccola Europa, (Francia, Germania, Olanda, Belgio, Lussemburgo, Italia), mediante la graduale eliminazione degli ostacoli al commercio fra i sei Paesi.

Connessa alla denominazione di mercato è quella di *merce* con cui si designano i beni in quanto siano destinati a formare oggetto di scambio. La parola merce denota la produzione per il mercato come distinta dalla produzione per il consumo, nel qual caso si ha da fare coi *beni*. A causa del grande progresso compiuto dalla divisione del lavoro, per cui nessun soggetto provvede ad apprestare tutto ciò che consuma, ma scambia beni che possiede e servizi di cui è capace contro beni e servizi di cui ha bisogno, la distinzione fra merce e bene ha solo importanza concettuale. In generale si può dire che ogni bene economico è una merce.

Occorre però osservare che la espressione merce mal si adatta ad essere generalizzata e di regola deve essere riservata a denotare le cose materiali

che sono dovuti anche a sole circostanze naturali, quali distanze, difficoltà di comunicazioni, ecc. e — per quanto riguarda il trasferimento di mano d'opera — alla disposizione d'animo degli interessati non sempre pronta a vincere le resistenze ai mutamenti di ambiente.

scambiate e scambiabili: così riesce difficile parlare di merce per i fattori della produzione (lavoro, capitale) che pure sono oggetto di scambio.

A suo tempo sarà precisato il significato delle espressioni: il lavoro non è una merce; il lavoro non va considerato come merce.

CAPITOLO V. IL SISTEMA DEI PREZZI

§ 1. - L'interdipendenza dei prezzi: la struttura orizzontale e la struttura verticale della produzione.

Una nozione assai importante in tema di prezzi deve essere qui fissata, anche se la esatta portata di essa potrà apparire solo a conclusione della teoria del prezzo: cioè la interdipendenza di tutti i prezzi.

Si è detto sopra che la produzione consiste essenzialmente in processi di trasformazione, spostamento nello spazio e trasferimento nel tempo, diretti a procurare accrescimento d'utilità delle risorse disponibili

Considerando, per semplicità, solo il processo di trasformazione tecnica, possiamo riguardare ciascuno dei prodotti pronti per il consumo che si scambiano sul mercato come l'ultimo anello di una serie di stadî attraverso cui passano i fattori della produzione prima di dar luogo al bene di consumo (terra, lavoro, semente, attrezzi: grano; grano, lavoro, attrezzi: farina; farina, lavoro, attrezzi: pane). Ciascun prodotto ci apparirà come il punto terminale di una successione di stadî verticalmente disposta. Immaginando ora di collocare su una linea orizzontale tutti i beni di consumo risultanti dai numerosi e svariati processi produttivi che continuamente si svolgono nell'ambito dell'economia, i vari stadi percorsi da ciascuno di essi ci appariranno disposti lungo altrettante linee verticali parallele.

A seconda che ci riferiamo alla posizione dei beni di consumo fra loro ovvero a quella dei fattori della produzione rispetto ai beni di consumo cui essi danno luogo (e ai beni strumentali) possiamo allora parlare di una *struttura orizzontale* e di una *struttura verticale* della produzione. Tale veduta schematica facilita notevolmente la comprensione della interdipendenza di tutti i prezzi.

Che una variazione del prezzo d'un bene di consumo debba necessariamente ripercuotersi sul prezzo dei fattori di produzione e dei beni strumentali che servono a produrlo, e viceversa (struttura verticale), è cosa ovvia. Ma altrettanto deve dirsi per le variazioni del prezzo di un bene di consumo rispetto a tutti gli altri beni di consumo, e per quelle del prezzo di un fattore della produzione (o di un bene strumentale) rispetto a tutti gli altri fattori della produzione (e a tutti gli altri beni strumentali) (struttura orizzontale).

Essendo limitata la quantità di ricchezza che i consumatori sono in grado di destinare all'acquisto di beni di consumo, è ovvio che l'aumento (o la diminuzione) del prezzo d'uno o di alcuni di essi restringa (o accresca) la

ricchezza disponibile per l'acquisto dei rimanenti beni di consumo. D'altra parte, essendo i fattori della produzione, almeno entro certi limiti, sostituibili gli uni agli altri, le variazioni del prezzo dell'uno influiscono sul prezzo degli altri, perché la accresciuta (o diminuita) convenienza dell'impiego dell'uno provoca una minore (o maggiore) convenienza d'impiegare gli altri, e viceversa.

In conclusione, ogni prezzo è direttamente o indirettamente collegato a tutti gli altri prezzi e da questo reciproco collegamento risulta il “sistema dei prezzi”.

§ 2. - L'analisi del prezzo come problema centrale della scienza economica. Il prezzo come oggetto essenziale dell'economia regolata

Quanto si è esposto finora suggerisce una duplice considerazione:

1) Data la posizione centrale che il prezzo occupa nell'economia, lo studio di questa disciplina deve necessariamente concentrarsi sulla formazione del prezzo. Nè in tal modo l'indagine risulta meno completa di quanto accadeva allorché si adottava la tradizionale tripartizione: produzione, circolazione, distribuzione. Deve dirsi piuttosto che la nuova maniera di concepire il sistema economico come una serie continua di atti di scambio, avente la precipua manifestazione nel prezzo, è indubbiamente più efficace, perché permette di considerare i fenomeni di produzione, circolazione e distribuzione simultaneamente, come effettivamente si producono nella realtà.

Una conseguenza importante della posizione centrale del prezzo, dal punto di vista dell'economia applicata è che ogni programma di disciplina economica, mirante a modificare il sistema economico in vista di una finalità determinata, deve necessariamente agire direttamente o indirettamente sul prezzo. L'economia regolata in vista del bene comune, che si propone il raggiungimento della giustizia sociale, deve assumere come punto di partenza la formazione del prezzo.

2) D'altro parte, data la interdipendenza di tutti i prezzi, metodo di studio adeguato è l'indagine dei prezzi considerati come elementi inscindibili di un sistema unitario. Per determinare i principi regolatori di tale sistema unitario la teoria economica ha ritenuto conveniente di ricercare quale sia la posizione che esso tende a raggiungere, per effetto dell'azione umana diretta all'adeguamento di mezzi limitati in rapporto ai fini da conseguire, e verso la quale esso tende a ritornare, quando per una ragione qualsiasi ne sia stato allontanato; vale a dire quale sia ciò che, adottando l'analogia meccanica, può dirsi la posizione dell'equilibrio del sistema. Su questa via si posero i seguaci dell'indirizzo matematico (scuola di Losanna), ai quali si devono contributi importanti all'indagine dell'equilibrio generale economico. Tuttavia, questa via non è l'unica e neanche la più agevole, come risulta dai seguenti rilievi.

a) Innanzi tutta essa è estremamente ardua e complessa, a cagione degli innumerevoli elementi di cui occorre tener conto per rappresentare sinteticamente il funzionamento del sistema economico nella sua totalità.

b) Inoltre, la veduta sintetica, per quanto sia l'unica veramente adeguata a dare un'idea comprensiva della realtà economica, non dispensa dall'approfondire la indagine analitica, la quale soltanto si è rivelata capace di lumeggiare aspetti che vanno considerati dall'azione statale che si proponga di modificare le condizioni dell'equilibrio economico.

c) Infine, l'indagine analitica è resa necessaria dalla stessa veduta sintetica, che trova nella prima elementi indispensabili per la propria costruzione.

§ 3. - *Equilibrio generale ed equilibrio parziale*

Parallelamente allo studio dell'equilibrio generale e precisamente in parte in preparazione ad esso, in parte ad integrazione di esso, si è intrapreso lo studio del sistema economico procedendo per un'altra via: quella analitica. Nell'ambito del sistema economico vengono distinti vari settori (mercati dei singoli beni e dei singoli fattori della produzione, mercato monetario, ecc.), e ciascuno di essi è sottoposto ad indagine, come se fosse indipendente dagli altri, vale a dire come se formasse sistema a sé.

Ricercare la posizione che i singoli settori continuamente tendono a raggiungere e verso la quale tendono a ritornare, dopo che se ne siano allontanati, vale determinare i principi che regolano gli *equilibri parziali* nel sistema economico (equilibrio nello scambio dei singoli prodotti e dei singoli fattori della produzione; equilibrio nel mercato monetario, ecc.). Questa seconda via, che è legata soprattutto al nome di A. Marshall, il quale prima e più degli altri ne mostrò la fecondità, è oggi seguita a preferenza della prima.

Attraverso la coordinazione dei risultati delle indagini degli equilibri particolari, si perviene alla visione dell'equilibrio generale economico. Quelle indagini sono poi utilizzabili anche direttamente, purché condotte con la costante consapevolezza che l'isolamento del settore indagato è frutto d'astrazione. A tale criterio si ispira la trattazione che segue.

§ 4. - *La statistica e la dinamica economica*

La nozione degli equilibri parziali è, come si è detto, il risultato dell'astrazione, la quale permette di rappresentarci come considerati dall'azione statale che si proponga di modificare le condizioni dell'equilibrio economico.

c) Infine, l'indagine analitica è resa necessaria dalla stessa veduta sintetica, che trova nella prima elementi indispensabili per la propria costruzione.

§ 3. - *Equilibrio generale ed equilibrio parziale*

Parallelamente allo studio dell'equilibrio generale e precisamente in parte in preparazione ad esso, in parte ad integrazione di esso, si è intrapreso lo studio del sistema economico procedendo per un'altra via: quella analitica. Nell'ambito del sistema economico vengono distinti vari settori (mercati dei singoli beni e dei singoli fattori della produzione, mercato monetario, ecc.), e ciascuno di essi

è sottoposto ad indagine, come se fosse indipendente dagli altri, vale a dire come se formasse sistema a sé.

Ricerca la posizione che i singoli settori continuamente tendono a raggiungere e verso la quale tendono a ritornare, dopo che se ne siano allontanati, vale determinare i principi che regolano gli *equilibri parziali* nel sistema economico (equilibrio nello scambio dei singoli prodotti e dei singoli fattori della produzione; equilibrio nel mercato monetario, ecc.). Questa seconda via, che è legata soprattutto al nome di A. Marshall, il quale prima e più degli altri ne mostrò la fecondità, è oggi seguita a preferenza della prima.

Attraverso la coordinazione dei risultati delle indagini degli equilibri particolari, si perviene alla visione dell'equilibrio generale economico. Quelle indagini sono poi utilizzabili anche direttamente, purché condotte con la costante consapevolezza che l'isolamento del settore indagato è frutto d'astrazione. A tale criterio si ispira la trattazione che segue.

§ 4. - *La statistica e la dinamica economica*

La nozione degli equilibri parziali è, come si è detto, il risultato dell'astrazione, la quale permette di rappresentarci come separati i vari settori dell'economia, che in realtà sono strettamente collegati. Ma anche sotto un altro aspetto la costruzione degli equilibri parziali, e quella stessa dell'equilibrio generale, sono il portato di un procedimento di astrazione.

La posizione di equilibrio, sia dell'intero sistema (equilibrio generale), sia dei singoli settori (equilibri parziali), — posizione caratterizzata dall'uguaglianza di prezzi e costi e dall'uguaglianza di quantità domandate e quantità offerte — è basata sul presupposto che restino costanti i dati fondamentali: *popolazione e bisogni, tecnica produttiva e risorse disponibili*. Poiché nella realtà questi dati mutano continuamente, è ovvio che la posizione di equilibrio non si realizzi mai. Mentre sono in atto i processi equilibratori del sistema (o dei singoli settori), la variazione dei dati produce un arresto di quei processi, finché non entrano in azione nuovi movimenti equilibratori.

Di conseguenza, l'indagine delle posizioni d'equilibrio, parziale o generale, che presuppone la costanza di quei dati (statica economica) rappresenta una lontana approssimazione alla realtà. Una più realistica rappresentazione della realtà (sia detto ciò senza dimenticare l'insopprimibile carattere astratto di ogni ricerca scientifica) sviluppo, vale a dire che si indaghi in che modo i mutamenti di quei dati fondamentali allontanino il sistema dalla posizione di equilibrio o lo avviino verso posizioni nuove di equilibrio (*dinamica economica*).

La dicotomia di economia statica e dinamica può essere espressa anche facendo riferimento all'elemento temporale in quanto espressione di assenza o presenza dei fattori di mutamento. Si afferma che una analisi è statica quando tratta di rapporti fra fenomeni che si riferiscono tutti al medesimo istante o, rispettivamente, al medesimo periodo. Di questo tipo è la teoria del prezzo, come la teoria della domanda ecc. Invece si chiama dinamica una teoria che si

occupa di fenomeni riferentisi a differenti istanti o periodi di tempo, ovvero che indaga lo sviluppo dei fenomeni stessi, le tendenze dei prezzi, le variazioni degli investimenti ecc. Così l'indagine rivolta ad accertare l'andamento degli investimenti partendo dal volume del capitale esistente è di tipo dinamico.

La semplice enunciazione del compito della dinamica economica basta a mostrarne la grande complessità, e vale altresì a rendere ragione dell'ancora incompleta elaborazione che essa ha ricevuto. In ogni modo le nozioni della statica economica, raffiguranti il sistema allo stato di quiete, sono indispensabili, sia per comprendere certi fenomeni caratteristici, che son tanto meglio illustrati quanto più sono scevri da perturbamenti, sia per passare ad indagare il sistema in movimento (dinamica economica); da esse bisogna perciò prendere le mosse.

§ 5. - Il metodo di indagine nello studio del prezzo

Punto di partenza dell'analisi economica è la ricerca della formazione del prezzo in un sistema, in cui, oltre alla struttura giuridico-politica, restino immutati: a) popolazione e bisogni b) tecnica produttiva; c) risorse disponibili.

La ricerca si inizia, come si è avvertito sopra, non in relazione al sistema considerato nella sua totalità (equilibrio generale) ma in relazione a singoli settori (equilibri parziali), e propriamente in relazione allo scambio dei singoli beni di consumo. Ed anche così delimitata, essa si svolge gradualmente, passando per due stadi successivi: da quello più semplice e meno realistico di un mercato in cui varia solo la domanda a quello, rispondente ad un maggior grado di approssimazione alla realtà, in cui si esaminano le ripercussioni della domanda sulla produzione. I due stadi vengono sinteticamente denominati: indagine del *prezzo corrente* e indagine del *prezzo normale*.

§ 6. - Il prezzo corrente.

Dapprima si immagina che i beni, di cui si indaga la formazione del prezzo, esistano in quantità fissa in un dato periodo di tempo. È evidente che in tale ipotesi, estremamente semplice, il prezzo dipenda dai bisogni degli individui, da una parte e dalla quantità data dei beni, dall'altra. In altre parole esso risulta dal confronto d'utilità che compie sia colui che acquista, sia colui che vende: e cioè dal confronto dell'utilità del bene che si riceve con quella del bene che si cede nello scambio. Per quanto riguarda l'offerta, il procedimento non è applicabile a tutti i beni, ma solo ai beni di consumo e, più esattamente, a quei beni di consumo che si presume possano essere direttamente impiegati da coloro che li offrono per il soddisfacimento dei propri bisogni, ad esempio i prodotti della terra per l'agricoltore. Solo in tal caso è infatti ammissibile che l'offerta sia regolata dall'utilità.

Pur così modificata, l'ipotesi appare ancora lontana dal configurare il mercato reale, in cui le quantità dei beni mutano continuamente per il flusso della produzione. Essa corrisponde tuttavia a talune situazioni reali e pertanto

non è priva di rilevanza pratica. Tutto dipende dal periodo di tempo a cui si fa riferimento nella indagine e dalle caratteristiche tecniche della produzione del bene considerato. Generalmente parlando per nessun bene la produzione può essere accresciuta da un istante all'altro. Si richiede per tutti un certo periodo di tempo, che può essere legato ad un ciclo organico, generalmente di durata fissa (un anno per molti prodotti agrari) (1), ovvero connesso a particolarità dei procedimenti tecnici, maggiormente suscettibili di variazione (nelle industrie minerarie, a seconda dei metodi di sfruttamento, si richiede un periodo maggiore o minore per mutare il volume della produzione).

La formazione del prezzo dei beni, in un periodo di tempo non superiore a quello che per ciascuno di essi si richiede per ottenere un mutamento nel volume della produzione (denominato «periodo breve» secondo la terminologia di A. Marshall) corrisponde così all'ipotesi di “beni esistenti in quantità fissa”. Essendo condizionata dalla lunghezza del periodo di tempo, nel quale il fenomeno viene considerato, essa ha dato luogo alla così detta «teoria del prezzo nei periodi brevi». Si parla anche di «teoria del prezzo corrente» per indicare che il prezzo formatosi nel periodo breve (cioè nel periodo non sufficientemente lungo per conseguire un adattamento del volume della produzione ai dati del mercato) non è destinato a durare a lungo e muterà non appena il decorso del tempo avrà permesso alla produzione di reagire alle condizioni del mercato.

Nei limiti in cui la previsione di tale circostanza entra nella determinazione di coloro che partecipano allo scambio, questo si allontana dall'ipotesi tipica del prezzo dipendente esclusivamente dai bisogni degli individui e dalla quantità data dei beni, e cioè dal confronto fra l'utilità di ciò che si dà e quella di ciò che si riceve. Perciò la teoria del prezzo nei brevi periodi, benché — come si è notato — non priva di rilevanza pratica, resta essenzialmente un espediente cui si ricorre a scopo di studio, per semplificare fin dove è possibile il fenomeno della formazione del prezzo.

§ 7 - Il prezzo normale.

Lasciando cadere l'ipotesi che i beni esistano in quantità fissa, si passa poi a studiare la formazione del prezzo, ammettendo, come accade in realtà, che la quantità dei beni possa, per il flusso continuo della produzione, adattarsi alle variazioni dei dati del mercato. Ciò richiede che si consideri il fenomeno per un periodo sufficientemente lungo, tale da permettere mutamenti nel volume della produzione. Si parla perciò in tal caso di «teoria del prezzo nei periodi lunghi» (secondo la terminologia di A. Marshall). In contrasto al “prezzo corrente» come si è denominato il prezzo risultante, nei brevi periodi, dall'incontro fortuito di una data quantità di beni e di dati bisogni degli

1) Per semplificare il problema si considera un “mercato chiuso» vale a dire un mercato che non sia in rapporto d'importazione e d'esportazione con altri mercati.

individui, il prezzo nei periodi lunghi viene chiamato «prezzo normale», per indicare che esso tiene dietro ad un graduale processo di adattamento ed è destinato a perdurare, in mancanza di mutamenti nei dati del mercato.

La formazione del prezzo si arricchisce qui di nuovi elementi: oltre agli scambi aventi per oggetto beni di consumo (e regolati perciò dal confronto fra l'utilità del bene ceduto e quella del bene ricevuto) si considerano scambi aventi ad oggetto fattori di produzione (e beni strumentali), che sono regolati dal confronto fra termini diversi dall'utilità.

L'offerta dei beni di consumo procede qui con criterio differente da quello esaminato sopra: i produttori scambiano quei beni in base al confronto fra il prezzo che ricevono e quello che devono pagare per i fattori di produzione occorrenti (costo di produzione). Tale indagine include pertanto la teoria della produzione, cioè la ricerca dei criteri economici in base ai quali, date le condizioni della tecnica produttiva, si procede alla combinazione dei fattori della produzione: criteri che regolano anche l'andamento del costo di produzione. E poiché nell'economia moderna la produzione procede da organismi tipici, denominati imprese, sia pure sottoposti a disciplina ed a controllo da parte di organismi superiori e da parte dello Stato, quell'indagine include altresì la teoria dell'organizzazione dell'impresa.

Il complesso delle condizioni qui descritte rende l'indagine più realistica in confronto di quella per periodi brevi nella quale si prescinde dalla produzione. Tuttavia manca ad essa un'altra condizione, che occorrerebbe perché lo studio del prezzo rispondesse ai caratteri del sistema economico in movimento, e cioè che gli stessi fattori della produzione variassero, sia per variazioni autonome (aumento del lavoro per effetto dell'aumento della popolazione) sia per variazioni indotte, cagionate dal mutamento dei dati del mercato (variazione dell'offerta: del capitale), e che variasse anche la tecnica produttiva (mutamento nei metodi di combinazione dei fattori della produzione).

§ 8. - Il prezzo dei fattori della produzione

Per tener conto di tale condizione si aggiunge uno stadio ulteriore di ricerca ai due ora descritti cioè quello che studia il prezzo dei fattori della produzione, che conduce poi ad affrontare l'indagine del sistema economico in movimento (dinamica economica). Sostanzialmente siamo anche qui di fronte ad atti di scambio; ma i criteri che regolano lo scambio dei fattori di produzione differiscono da quelli relativi allo scambio di prodotti, ed inoltre differiscono per i singoli fattori (terra, lavoro, capitale); perciò è necessario sottoporre ad esame particolare la formazione del prezzo di ciascuno di essi. Solo quando ciò sarà compiuto sarà possibile procedere al coordinamento dei risultati dell'indagine dei vari settori, in cui si immagina ripartito il sistema economico. Dal raggruppamento e dalla fusione dei risultati degli equilibri parziali risulterà la nozione dell'equilibrio generale e in maniera più compiuta apparirà l'interdipendenza di tutti i prezzi.

I prezzi dei fattori della produzione appariranno collegati e dipendenti gli uni dagli altri e, tutti, da quelli dei prodotti; questi ultimi analogamente appariranno collegati e dipendenti gli uni dagli altri e, tutti, da quelli dei fattori della produzione. La catena ininterrotta di influenze reciproche apparirà così saldamente costituita da non essere possibile dire quale sia il primo e quale l'ultimo anello.

Avendo raggiunta tale rappresentazione integrale del sistema economico sarà possibile altresì indicare in che modo si eserciti l'azione di disciplina e di controllo dello Stato e degli altri organismi, perché il sistema stesso assicuri il conseguimento della «giustizia sociale», o, più esattamente, del bene comune, mèta della società umana.

CAPITOLO VI.

DOMANDA E OFFERTA

§ 1. - Lo scambio.

La complessa e ininterrotta serie di atti di scambio di cui è intessuto il sistema economico è alimentata dalla tendenza dei singoli a disporre in tal modo delle risorse scarse che possiedono, da ottenere un accrescimento di utilità. I vari prezzi che si formano sul mercato per effetto degli atti di scambio sono pertanto in ultima analisi il riflesso del grado di limitatezza dei beni stessi in rapporto alla valutazione dei soggetti. Ma l'estrema complicatezza del sistema dei prezzi rende assai difficile, e si può dire anche, la base alle nostre attuali conoscenze, impossibile determinare l'influenza delle valutazioni soggettive dei singoli sulla formazione dei prezzi.

Vi è chi, basandosi appunto su tale circostanza, ha espresso l'opinione che il prezzo formantesi sul mercato sia fenomeno del tutto oggettivo, derivante dal rapporto fra quantità offerta e quantità domandata e che l'utilità attribuita dal singolo ai vari beni sia piuttosto la conseguenza della formazione dei prezzi sul mercato, anziché un fattore d'essa.

In favore di tale argomentazione può essere invocato il fatto che, allorché il singolo si rivolge al mercato, nella maggior parte dei casi trova già formato il prezzo del bene desiderato ed a quel prezzo adatta la propria domanda. Ma la presunta inefficacia della valutazione soggettiva dell'individuo è solo apparente. Il maggiore o minore numero di individui che, trovando il prezzo già formato, si decide ad acquistare il bene, è appunto espressione concreta delle valutazioni soggettive di ciascuno. poiché esso non rimane senza effetto sul prezzo, è evidente che questo finisca per essere influenzato dall'apprezzamento soggettivo che gli individui fanno dei beni.

Bisogna tuttavia riconoscere che tracciare la via attraverso cui la valutazione soggettiva del singolo opera sul processo di formazione dei prezzi del mercato è compito tutt'altro che agevole.

Il compito viene semplificato col ricorso alla considerazione di fenomeni di massa. Le valutazioni soggettive vengono collettivamente prese in esame mediante le nozioni di domanda e di offerta collettive, attraverso le quali è possibile indirettamente mostrare come il prezzo resti influenzato dal grado di importanza attribuito dai singoli ai vari beni.

In maniera diretta quella influenza può essere indicata ricoprendo all'ipotesi dello scambio fra due individui isolati, sul presupposto che le merci vengano direttamente scambiate contro merci.

§ 2. - Lo scambio fra due individui isolati

Se lo scambio serve ad accrescere l'utilità di chi vi fa ricorso è evidente che debbano concorrere determinati perché esso si verifichi.

Tra l'individuo X che possiede una certa quantità di merce x e l'individuo Y; che dispone di una certa quantità di merce y, si avrà, lo scambio se ed in quanto ricorra la seguente condizione: che per X l'utilità marginale (1) di y sia maggiore di quella di x e correlativamente, che per Y, l'utilità marginale di x sia maggiore di quella di y. In altre parole: che il rapporto fra le utilità marginali di x e di y per X sia diverso dal rapporto fra le utilità marginali degli stessi beni per Y, o più semplicemente che vi sia una differenza nelle utilità marginali comparate.

Solo in tal caso conviene ad X e ad Y di procedere allo scambio, perché X, cedendo una frazione di x contro una di y, si priva di una utilità minore ottenendone una maggiore; e analogamente Y, cedendo una frazione di y contro una di x, ottiene una utilità maggiore di quella che perde.

Procedendo gli atti di scambio però accadrà che presso X aumenterà la quantità di y e diminuirà quella di x: ciò significa che diminuirà l'utilità marginale di y e aumenterà quella di x, cioè la divergenza delle utilità marginali

1) Brevemente si richiama qui qualche concetto intorno all'utilità marginale: a) Con l'aumentare della quantità d'un bene disponibile per il soddisfacimento di un bisogno aumenta l'utilità totale che l'intera quantità del bene reca all'individuo, ma aumenta con ritmo via via decrescente. Ciò deriva dal fatto che l'incremento d'utilità dovuto alle unità del bene che si aggiungono alla prima è decrescente; b) Denominiamo utilità marginale di un bene l'utilità attribuita dal soggetto alla singola unità del bene purché sia considerata l'ultima posseduta. Di conseguenza: con l'aumentare della quantità disponibile di un bene, mentre aumenta (con ritmo decrescente) l'utilità totale, diminuisce l'utilità marginale. L'utilità marginale, ossia l'utilità dell'ultima unità posseduta, ha la proprietà di estendersi anche alle rimanenti unità; c) L'utilità attribuita dal soggetto alle singole unità possedute si commisura all'utilità che egli attribuisce all'ultima unità. Infatti se per una ragione qualsiasi fosse sottratta alla disponibilità del soggetto una unità del bene, evidentemente egli lascerebbe insoddisfatto il bisogno meno intenso, quello marginale, che era appunto soddisfatto dall'ultima unità. In conseguenza di ciò l'utilità marginale ha anche una seconda proprietà: è l'elemento che decide della condotta economica del soggetto

per X tenderà a ridursi. Arriverà un punto in cui l'utilità marginale della merce posseduta e quella della merce acquistata saranno uguali per X. Altrettanto si dicaper Y, che gi era determinato allo scambio in base alla medesima condizione. In tale momento verrà meno la condizione dello scambio: lo scambio cesserà. Nessuno dei due avrà più motivo di continuare a scambiare.

Come si vede, lo scambio ha per effetto di pareggiare l'utilità marginale dei beni scambiati per ciascun contraente. Il rapporto di uguaglianza delle utilità marginali è evidentemente il riflesso del rapporto fra le quantità delle due merci che si trovano presso X e presso Y, allo stesso modo che l'originaria differenza delle utilità marginali era il riflesso di un altro rapporto delle quantità delle due merci possedute da ciascun contraente. Tale rapporto è la ragione alla quale una unità di x si scambia contro una unità di y, cioè è il prezzo dell'una merce in termini dell'altra.

Se l'uguaglianza si raggiunge dopo che i singoli atti di scambio hanno fatto sì che X abbia ceduto a Y 5 unità di x e Y abbia ceduto a X 5 unità di y, vuol dire che il prezzo di x in termini di y sarà 1 e il prezzo di y in termini di x sarà 1.

Appare così evidente come il prezzo resti influenzato dalle valutazioni soggettive degli individui.

§ 3. - *L'equilibrio dello scambio.*

La posizione di uguaglianza delle utilità marginali che ciascun contraente raggiunge mediante lo scambio si dice anche posizione *d'equilibrio nello scambio*. Si vuole con ciò denotare il fatto che, una volta raggiunta quella posizione, l'individuo non ha motivo d'alterare la proporzione dei beni posseduti, fino a quando non si verifichi un mutamento nella valutazione che egli fa di quei beni.

È facile ora estendere questo concetto d'equilibrio anche allo scambio di più beni. Allorché per effetto degli atti di scambio su indicati l'individuo X ha raggiunto l'uguaglianza delle utilità marginali delle merci x ed y, se vi siano sul mercato altre merci (z, r, t) di cui alcune porzioni abbiano per X utilità marginali maggiori di alcune porzioni delle quantità da lui possedute di x e di y, egli scambierà, queste con quelle. Tali nuovi scambi procederanno fino a quando per X le utilità -marginali delle quantità residue di x e di y siano uguali alle utilità marginali delle porzioni acquistate di z, r, t.

Altrettanto può ripetersi dell'individuo Y e di tutti gli altri soggetti.

§ 4. - *L'uguaglianza delle utilità marginali ponderate*

Lasciando ora cadere l'ipotesi che le merci si scambino direttamente contro merci ed ammettendo che gli scambi si compiano con l'intermediario di una merce tipica (moneta), il risultato acquisito resta modificato ma non alterato. La posizione di equilibrio sarà conseguita allorché l'individuo avrà distribuito fra le varie merci la quantità di moneta di cui dispone in tal modo che, a scambi

avvenuti, le utilità marginali di tutte le merci acquistate siano uguali a quella che per lui riveste la moneta. L'unica differenza è che l'equilibrio sarà stato raggiunto anziché scambiando direttamente x con y e queste due merci con z , r , t scambiando invece direttamente m (moneta) contro x , y , z , r , t .

Ritornando all'esempio su riferito: si è visto che l'uguaglianza delle utilità marginali di x e di y è stata raggiunta per X scambiando 5 unità di x contro 5 unità di y , cioè con l'uguaglianza delle unità metriche scambiate.

Potrebbe però accadere che l'uguaglianza delle utilità marginali di x e di y si raggiunga per X e Y quando le quantità scambiate non siano quantità metriche uguali. In tal caso l'equilibrio nello scambio si raggiunge nonostante la disuguaglianza delle unità metriche, e precisamente si verifica che, pur avendosi uguaglianza d'utilità marginale delle due merci, non si ha uguaglianza di utilità delle unità delle due merci. L'utilità di una unità della prima merce è uguale all'utilità di più unità della seconda merce; e, analogamente, l'utilità di un'unità della seconda merce è uguale all'utilità di una porzione di unità della prima merce.

Se, ad esempio, l'equilibrio dello scambio di x contro y si raggiunge per X e per Y quando siano state scambiate 12 unità di x e 6 unità di y , mentre si ha l'uguaglianza di utilità marginali di x e di y , non si ha l'uguaglianza di utilità di un'unità di x e di un'unità di y . La ragione di scambio è infatti $12/6$ e cioè $2/1$, vale a dire 2 unità di x si scambiano contro 1 unità di y . L'utilità marginale di 2 x è uguale all'utilità marginale di y ; quella di x è uguale a $1/2$ di y . Ma è facile allora ridurre ad uguaglianza anche la utilità delle unità, di x e di y , stabilendo i rapporti fra l'utilità marginale di x per il rispettivo prezzo (in termini di y) e fra l'utilità marginale di y ed il rispettivo prezzo (in termini di x). Questi due rapporti risulteranno uguali. Poiché $2x = y$ e $y = 1/2x$, il prezzo di x (in termini di y) sarà $1/2$ e il prezzo di y (in termini di x) sarà 2. Basterà dividere l'utilità marginale di x per $1/2$, quella di y per 2, per aversi l'uguaglianza delle utilità delle unità metriche di x e di y .

La condizione di uguaglianza delle utilità marginali va perciò generalizzata nel senso che l'equilibrio nello scambio si raggiunge quando per ciascuno individuo si realizza l'uguaglianza delle utilità marginali delle merci scambiate, divise per i rispettivi prezzi. E poiché il rapporto fra l'utilità marginale di una merce e il rispettivo prezzo si denomina utilità marginale ponderata, può più semplicemente dirsi: quando si raggiunge *l'uguaglianza delle utilità marginali ponderate*.

Tale formulazione può essere estesa dallo scambio di due merci a quella di più merci, onde essa acquista portata generale.

§ 5. - La domanda.

Lo scambio di merce (contro merce o contro moneta) fra due individui isolati, a cui si è fatto ricorso per mostrare come la formazione del prezzo resti direttamente influenzata dall'utilità marginale che i singoli soggetti attribuiscono

alla merce (o alla moneta), si verifica raramente in realtà. Generalmente è una pluralità di soggetti che domandano la merce in cambio di moneta, ed è una pluralità di soggetti che offrono la merce. La formazione del prezzo non è in questo caso essenzialmente diversa che nel primo. Anche qui operano soprattutto le utilità marginali, benché il procedimento di assumere il prezzo come punto di partenza adombri alquanto l'influenza di quelle su di esso.

Domanda individuale d'una merce è la *quantità della merce che l'individuo è disposto ad acquistare ad un determinato prezzo, in un dato mercato, in un dato momento*.

Poiché col crescere della quantità di merce a disposizione di un soggetto l'utilità marginale della merce stessa per lui diminuisce, è ovvio che il sacrificio che questi è disposto ad affrontare per procurarsi successive unità della merce sia via via minore; e cioè il prezzo che questi è disposto a pagare per le successive unità vada diminuendo. Se l'individuo X è disposto a cedere 100 lire per una unità, di merce x, sarà disposto a pagare non più di 95 lire per una seconda unità, non più di 90 per una terza, ecc.

Le due serie di prezzi (che si chiamano appunto *prezzi di domanda*) e di quantità costituiscono la «scheda di domanda» dell'individuo X per la merce x, che può essere indicata come segue, nella parte di essa che ha pratica rilevanza per il mercato.

Scheda individuale di domanda.

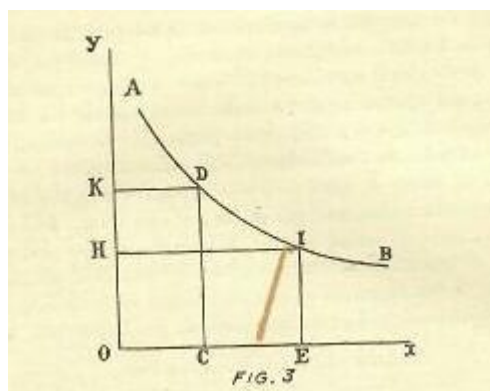
Prezzo per unità (lire)	Quantità domandata (unità di merce)
100	1
95	2
90	3
85	4
80	5

Esiste dunque la seguente relazione fra domanda (quantità domandata) e prezzo: diminuendo il prezzo, aumenta quantità domandata; aumentando il prezzo, diminuisce la quantità domandata.

Tale relazione può essere graficamente rappresentata indicando sull'asse delle ordinate i vari possibili prezzi unitari e sull'asse delle ascisse le corrispondenti quantità domandate.

Congiungendo i punti terminali delle varie ordinate si ottiene la *curva della domanda*. (L'analogia di questa con la curva dell'utilità marginale mostra che la curva della domanda è manifestazione dell'andamento dell'utilità marginale).

Se il prezzo corrisponde a O K il soggetto considerato acquisterà la quantità O C; mentre, qualora il prezzo fosse solo O H, egli si indurrebbe ad acquistare la quantità, O D. - E viceversa. Diminuendo il prezzo, aumenta la quantità: domandata; aumentando il prezzo, diminuisce la quantità domandata.



§ 6. - La domanda individuale e la domanda collettiva.

Si è visto che a fondamento della scheda di domanda è il raffronto fra l'utilità marginale della merce e l'utilità marginale della moneta; poiché entrambe queste entità variano per lo stesso individuo nel tempo, in funzione del variare dei bisogni e della quantità di moneta disponibile, è ovvio che la scheda di domanda d'una merce per un individuo tenda a variare col decorso del tempo.

Altrettanto evidente è che, essendo differente nei vari individui l'apprezzamento di una merce e la quantità di moneta da ciascuno posseduta, la scheda di domanda di quella merce sia diversa per i vari individui, pur fondamentalmente alla medesima tendenza.

A questo punto è opportuno precisare un concetto. L'utilità marginale del bene varia per l'individuo che ne fa domanda a seconda della quantità di cui egli dispone; ma altrettanto si deve dire anche per l'utilità marginale della moneta. A mano a mano che il soggetto si priva di alcune unità monetarie per procurarsi le prime dosi del bene, si accresce per lui l'utilità marginale della moneta residua. Per semplificare il problema si preferisce ritenere che tale utilità per l'individuo, in un dato momento, sia costante, secondo il procedimento del Marshall (Principi, libro III, cap. III, par. 84 e 85).

Partendo dalla considerazione di più domande individuali e riferendoci allo stesso momento, possiamo costruire la domanda collettiva.

Della stessa merce fanno domanda più individui e la domanda di ciascuno si comporta diversamente; sommando le schede individuali si ottiene la scheda collettiva di domanda, secondo l'esempio in tabella.

Al pari della scheda individuale anche quella collettiva può essere rappresentata graficamente. Si ottiene la curva di domanda collettiva avente lo stesso andamento della curva individuale. Solamente, in essa le ascisse indicheranno le quantità complessive di merci domandate dai vari soggetti in corrispondenza ai vari prezzi segnati sull'ordinata. Perciò occorre introdurre elementi nuovi nella spiegazione della scheda collettiva.

Anche la curva di domanda collettiva ci dice che aumentando il prezzo, diminuisce la quantità, domandata; diminuendo il prezzo, aumenta la quantità domandata. Ma ciò non soltanto perché:

- a) aumentando il prezzo, diminuisce la quantità consumata dai singoli individui che acquistano la merce, ma anche perché:
- b) taluni individui vengono addirittura eliminati dal mercato, e perché:
- c) altri preferiscono ricorrere a surrogati, aventi prezzo inferiore a quello della merce considerata.

Scheda collettiva di domanda.

Prezzo per unità (lire)	Scheda I	Scheda II	Scheda III	Scheda collettiva
100	1	—	2	3
95	2	1	3	6
90	3	2	4	9
85	4	3	5	12
80	5	4	6	15

Tabella

Analogamente, diminuendo il prezzo, aumenta la quantità domandata: ma ciò è dovuto non solo al fatto che:

- a) i singoli consumatori accrescono la rispettiva domanda, ma anche alla circostanza che:
- b) altri consumatori, tenuti fino allora lontani dal mercato a cagione dell'alto livello del prezzo, si inducono a far domanda, ed ancora al fatto che:
- c) coloro che facevano ricorso a surrogati potranno passare al consumo della merce principale.

§ 7. - Taluna eccezione alla legge della domanda

Fin qui non vi è differenza di comportamento fra le due curve: l'una e l'altra manifestano variazioni in senso inverso di prezzo e quantità domandata. Non mancano però casi in cui la curva collettiva assume andamento differente da quello della curva individuale.

Per alcuni beni, il cui consumo conferisce prestigio e distinzione al soggetto, la curva individuale non corrisponde a quella del tipo descritto. Entro certi limiti può accadere che all'aumento di prezzo, anziché tener dietro una diminuzione di quantità domandata, segua invece l'aumento e ciò perché l'individuo considerato si induce ad acquistare il bene in maggior copia proprio in vista dell'accresciuto senso di distinzione che accompagna l'aumento di prezzo. Analogamente può accadere che l'individuo, anziché accrescere la quantità domandata per la diminuzione del prezzo, la restringa, essendo diminuito, con la diminuzione del prezzo, il pregio attribuito alle cose assai costose. Si ha in tal caso un'eccezione alla legge della domanda; la curva della domanda è crescente anziché decrescente.

In tali casi si usa parlare di *effetto del Veblens* dal nome dell'economista americano che per primo mise in luce il fenomeno del consumo ostensivo (*conspicuous consumption*), frequente negli alti strati sociali, che si danno a certi consumi principalmente a cagione del prestigio di cui questi godono. Essi ostentano consumi di lusso per soddisfare il bisogno di prestigio che da quelli deriva. Pertanto si può dire: allorché il prezzo elevato del bene conferisce al bene stesso segno di alta distinzione e la preferenza di esso dipende appunto dal desiderio di distinzione allora la domanda non obbedisce ai principî conformi al ragionamento normale.

Valendosi di questo concetto si dà la spiegazione della sensibile propensione al consumo di beni di importazione (beni di lusso) da parte delle categorie ricche nei paesi economicamente sottosviluppati o arretrati.

Però ciò va riferito alla *curva individuale*, alla scheda di domanda di alcuni individui. Dal punto di vista dell'intero mercato, cioè della *curva collettiva*, non si ha anomalia. Infatti se, nonostante l'aumento di prezzo, taluni individui accrescono la domanda della merce, numerosi altri individui, per i quali la vaghezza di ostentazione e di distinzione non ha il medesimo peso, riducono la domanda. In complesso, perciò, all'aumento di prezzo corrisponde diminuzione di domanda. Analogamente si dica per il caso di diminuzione di prezzo; taluni consumatori restringono la domanda o addirittura rinunziano alla merce, ma al tempo stesso a questa si rivolgono molti nuovi clienti.

§ 8. - Il carattere istantaneo della curva della domanda. Curve teoriche o curve storiche di domanda

D'altronde è dubbio se anche per la curva individuale si possa in tal caso parlare di un'eccezione alla legge della domanda (ovvero di *elasticità inversa*, come altri sostiene). Occorre infatti ricordare che la curva di domanda è formulata in base a determinati presupposti: essa indica le variazioni della quantità domandata in relazione alle variazioni del prezzo *coeteris paribus*, vale a dire col presupposto che rimangano *costanti* tutti gli altri dati e soprattutto l'apprezzamento della merce fatto dal soggetto in relazione alla interisità del bisogno.

Per i beni di cui l'alto prezzo costituisce un'attrattiva, ogni variazione di prezzo va assimilata ad una variazione delle proprietà merceologiche di essi, che fa mutare la valutazione dei consumatori. Più che parlare di eccezione alla legge della domanda si dovrebbe dire che in tal caso non trova applicazione la legge teorica della domanda. Ad indicare tale importantissima caratteristica della curva di domanda, che vale sia per la domanda individuale, sia per quella collettiva, si suole anche dire che essa è *istantanea*, cioè concepita *al di fuori del tempo*.

Se si considerasse, infatti, l'andamento della domanda in relazione a quello del prezzo nel decorso del tempo, non si potrebbe fare a meno di tener conto di numerosi mutamenti che si producono nel tempo (nei bisogni, nel numero dei

consumatori, nei caratteri dei beni, nell'ammontare dei redditi, ecc.), i quali ci porterebbero fuori dell'ambito della legge teorica, diretta a cogliere esclusivamente le connessioni fra prezzo e quantità domandata, cioè a considerare la quantità domandata come funzione del prezzo.

Se in base alla curva di domanda affermiamo che al prezzo 10 si domandano 100 quintali di x, al prezzo di 20 invece 80 quintali, non intendiamo riferirci a due momenti diversi di tempo, nei quali il prezzo sia rispettivamente di 10 e di 20 e la quantità di 100 e 80. (Siffatta curva sarebbe una *curva storica*, cioè descrittiva della realtà storica (1), avente perciò portata e significato ben diversi dalla curva *teorica* di cui ci occupiamo). I vari prezzi e le varie quantità, adunque, si riferiscono allo stesso istante e la curva ci dice semplicemente che se il prezzo fosse *in quell'istante* di 10 si domanderebbero 100 quintali di x, se invece fosse 20, *in quello stesso istante*, si domanderebbero 80 quintali.

Ma nello stesso istante è inammissibile che muti l'apprezzamento che l'individuo fa della merce. Ora, il caso configurato come eccezione alla legge della domanda implica proprio un mutamento nella valutazione del bene da parte del soggetto, sia pure provocato dalla stessa variazione del prezzo che, come si è detto, va considerata come variazione del carattere della merce. Il mutamento d'apprezzamento però non rientra nell'idea di curva istantanea o teorica, bensì in quella di curva storica.

§ 9. - Un caso di anomalia della curva di domanda

Analogo ragionamento vale anche per gli altri casi che generalmente vengono presentati come eccezione alla legge della domanda: in periodi di rialzo di borsa l'aumento del corso dei titoli può provocare l'accrescimento della domanda anziché la riduzione (2); l'aumento dei prezzi delle merci in generale,

1) Al tipo delle curve storiche appartengono le cosiddette curve statistiche di domanda, alla cui determinazione hanno rivolto le loro indagini negli ultimi tempi taluni studiosi, specialmente negli Stati Uniti. Per accertare quale rapporto esista ad esempio fra variazione del prezzo del grano e variazione della quantità domandata, essi hanno raccolto i dati relativi all'una e all'altra *in momenti successivi* (Moore, Schultz, Frissh, ecc.). Evidentemente questi dati risentono di numerosi fattori influenzanti il mercato (mutamenti nei bisogni, nel numero dei soggetti, nel volume del reddito, ecc.), che alterano il rapporto genuino che si vuole indagare. A questo scopo è necessario sottoporre i dati stessi ad un procedimento di elaborazione assai delicato per liberarli dalle ripercussioni estranee alla relazione che si vuole scoprire. L'elemento di arbitrio, che necessariamente entra in tale elaborazione, rende piuttosto problematici i risultati. In quanto *suscettibili di consentirci l'esatta individuazione del fenomeno reale*. Scarso è pure il valore di essi in quanto *indici di orientamento per l'avvenire* perché niente ci autorizza a pensare che ciò che è accaduto in un momento debba necessariamente ripetersi in un momento successivo.

2) Il comportamento dell'operatore di borsa di fronte alle variazioni del corso dei titoli merita però un esame speciale: qui entrano in gioco elementi caratteristici che possono dar ragione dell'apparente eccezione alla legge della domanda.

allorché si prevede che debba continuare o intensificarsi o essere seguito da rarefazione delle merci stesse, può anch'esso stimolare gli acquisti anziché scoraggiarli. In tali casi *l'elemento speculativo* e quello di *previsione* modificano la valutazione che dei titoli o delle merci fanno *da un istante all'altro* i richiedenti, sicché viene a mancare la costanza dei dati, che è il presupposto di applicabilità della legge teorica della domanda.

Un caso di anomalia della curva di domanda, riferibile sia a quella individuale sia a quella collettiva, presentano taluni beni di consumo di prima necessità (ad esempio il pane, le patate, ecc.), dei quali persone scarsamente provviste di potere di acquisto e aventi perciò un ben modesto bilancio possono indursi a richiedere quantità maggiori in seguito all'aumento del prezzo. La spiegazione è assai semplice. Poiché la riduzione del consumo del pane o di patate priverebbe quei soggetti dell'alimentazione necessaria, essi cercheranno di evitarla e continueranno ad acquistarne una quantità pressoché uguale, nonostante l'aumentato prezzo. Fin qui siamo sempre nell'ambito della legge della domanda, che in questo caso ha un grado notevole di rigidità; di ciò si parlerà fra poco a proposito della elasticità, della domanda. Ma se per acquistare la medesima quantità, di pane o di patate devono intaccare il consumo di altri generi alimentari fino a ridurlo a dimensioni assai modeste, è per loro conveniente rinunciare a tale consumo per trasferire le corrispondenti quote di reddito all'acquisto di pane, il cui potere nutritivo è maggiore di quello di altri generi.

Il caso opposto è altrettanto chiaro. I consumatori dotati di scarso reddito, che spendono una parte relativamente elevata di esso in un bene di prima necessità come il pane, possono indursi a rispondere al diminuito prezzo del pane con una riduzione di domanda. Essendo notevole la quota di reddito divenuta libera, essi possono trovare conveniente rivolgerla al consumo di generi d'alimentazione vari e preferibili e di conseguenza restringeva la domanda di pane. Così, per il pane e taluni pochi altri beni, limitatamente a categorie di consumatori meno abbienti, la curva della domanda può essere crescente, almeno nel tratto corrispondente a prezzi più elevati o a prezzi più bassi (paradosso del Giffen).

Allo stesso caso di anomalia è da ricondurre il comportamento della curva di domanda di tutti quei beni che rivaleggiano fra loro nel consumo. Se il prezzo del bene più scadente, cioè del bene surrogato diminuisce, i consumatori, in conseguenza della disponibilità di reddito, possono essere indotti a soddisfare il bisogno rivolgendo parte della domanda al bene principale. Accade allora che del bene surrogato viene domandata a prezzo più basso una quantità minore di quella richiesta a prezzo più elevato. Si tratta però di un effetto puramente eventuale.

Un istante di riflessione mostra che anche in questi casi di anomalia si possa vedere una vera e propria eccezione al principio della domanda solo nei limiti in cui gli eventi concomitanti, che inducono ad accrescere la quantità domandata in seguito ad aumento di prezzo e a restringerla in risposta alla

diminuzione di prezzo, non influiscano sulla valutazione che il soggetto fa del bene: altrimenti verrebbe meno il presupposto della curva teorica.

§ 10. - Le variazioni della domanda nel tempo

Come si è detto, la curva individuale di domanda varia nel tempo. Ora conviene portare l'attenzione sul fatto che altrettanto accade per quella collettiva. Tutto ciò che fa variare l'utilità marginale della merce (mutamenti nei bisogni per variazioni di gusti o per effetto dell'educazione o della propaganda: ingresso nel mercato di merci nuove; mutamenti nei prezzi delle rimanenti merci

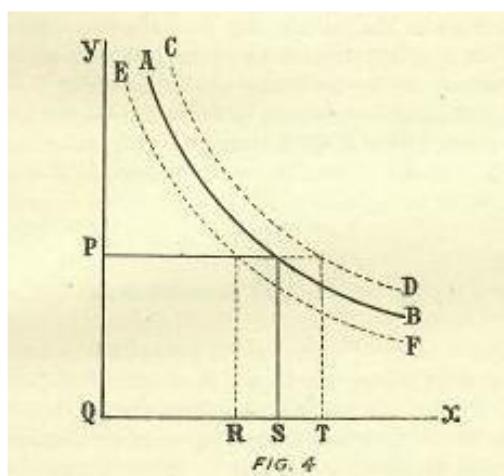


Fig 4

che si vendono sul mercato), o l'utilità marginale della moneta (mutamenti nella quantità di moneta disponibile presso i singoli consumatori), o il numero dei richiedenti (correnti migratorie, andamento di natalità e mortalità ecc.), provoca variazioni nella curva collettiva di domanda.

Di conseguenza, di una stessa merce, ad un determinato prezzo (supposta costante la quantità offerta) il mercato assorbe quantità diverse in due momenti diversi (o, ciò che è lo stesso, una stessa quantità viene domandata a prezzi diversi nei due momenti). Ad indicare ciò diciamo che la domanda della merce aumenta o diminuisce nel tempo.

Ovviamente tale fenomeno non può rappresentarsi graficamente con la curva di domanda del tipo che conosciamo, nella quale i movimenti lungo la curva indicano le variazioni della quantità domandata in relazione ai mutamenti del prezzo *in un dato istante*. L'aumento e la diminuzione nel tempo della quantità domandata per effetto del variare delle condizioni su cui si fonda la scheda di domanda, devono essere invece rappresentati con altrettante curve quanti sono i momenti che si prendono in considerazione, ovvero — come anche si usa dire — con altrettanti spostamenti della curva quanti sono i momenti considerati.

Nel diagramma che precede (fig. 4), l'aumento della domanda è espresso con lo spostamento della curva A B nella posizione C D e la diminuzione con lo spostamento nella posizione E F. - Appare chiaramente che quando aumenta la domanda, la quantità, domandata, allo stesso prezzo P Q, diventa Q T; allorché diminuisce la domanda, la quantità domandata, sempre al prezzo P Q si restringe a Q R.

§ 11. - L'elasticità della domanda.

Per tutte le merci le variazioni di domanda sono così collegate alle variazioni di prezzo che ad una diminuzione di prezzo corrisponde un aumento di quantità domandata e ad un aumento di prezzo tien dietro una diminuzione di quantità domandata. La misura in cui la quantità domandata varia in risposta ad una data variazione di prezzo per una determinata merce si dice *l'elasticità della domanda della merce* (rispetto al prezzo).

Nel caso di diminuzione del prezzo l'elasticità della domanda è data dal rapporto fra l'aumento percentuale della quantità domandata e la percentuale riduzione del prezzo.

Se ad una data riduzione percentuale del prezzo (ad esempio del 3 per cento) si accompagna un aumento percentuale della quantità domandata della stessa (cioè del 3 per cento), diciamo che l'elasticità della domanda della merce è uguale all'unità. Se l'aumento percentuale della quantità domandata (3 per cento) è maggiore della riduzione percentuale del prezzo (2 per cento) parliamo di merce a *domanda elastica*, se è minore, di *domanda inelastica*.

Di conseguenza, alla diminuzione del prezzo corrisponde un aumento della quantità domandata tale che il preesistente prezzo unitario moltiplicato per la quantità precedentemente domandata è uguale al prezzo diminuito, moltiplicato per l'aumentata quantità domandata, quando l'elasticità della domanda della merce considerata è *uguale all'unità*; allora l'aumento della quantità domandata è proporzionale alla riduzione del prezzo. Vi è in tal caso costanza di prodotto fra prezzo unitario e quantità domandata per i due prezzi.

Alla diminuzione del prezzo corrisponde un aumento della quantità domandata, tale che il primo prodotto è inferiore al secondo, quando l'elasticità della domanda della merce considerata è *superiore alla unità* (l'aumento della quantità domandata è più che proporzionale alla riduzione del prezzo): in tale caso il ricavo totale aumenta tanto più quanto maggiore è la quantità venduta.

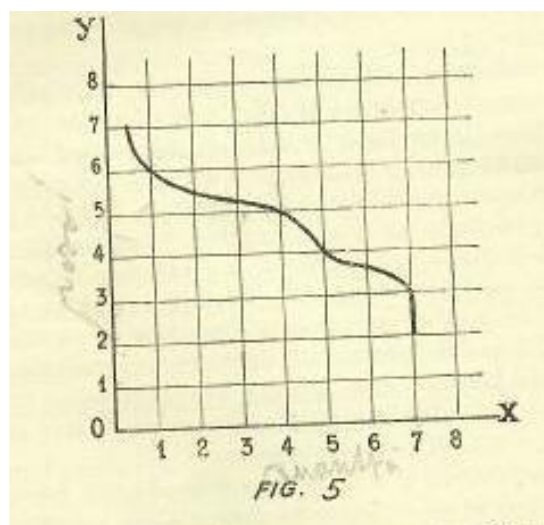
Quando l'elasticità della domanda è inferiore all'unità, alla diminuzione del prezzo corrisponde l'aumento della quantità domandata, tale che il primo prodotto è superiore al secondo (l'aumento della, quantità domandata è meno che proporzionale alla diminuzione del prezzo); allora, il ricavo totale diminuisce tanto più quanto maggiore è la quantità venduta. Ragionamenti analoghi valgono per il caso di aumento del prezzo.

Giova notare che l'elasticità della domanda così intesa si riferisce ad un determinato prezzo e, applicata alla rappresentazione grafica, si dice elasticità in

un punto. Ma essa può essere differente per i vari prezzi. Così, trattandosi di un bene di prima necessità, accade che la diminuzione di quantità domandata è appena percettibile in corrispondenza di aumenti sia pure sensibili del prezzo allorché ci riferiamo alle prime unità della merce, strettamente indispensabili per l'individuo. Le variazioni della quantità domandata sono invece più notevoli, in corrispondenza di variazioni del prezzo, quando ci riferiamo a unità successive. Ciò significa che la elasticità della domanda di quel bene è differente nei vari punti della curva (cioè in relazione ai vari prezzi).

Questo vale per la domanda individuale: ma altrettanto può affermarsi della domanda collettiva. L'elasticità della domanda collettiva in corrispondenza di prezzi elevatissimi è minore di quella corrispondente a prezzi meno elevati perché la prima è alimentata dai richiedenti meglio dotati di reddito, che generalmente sono disposti ad affrontare una spesa elevata anziché ridurre sensibilmente il consumo. Su questa considerazione si ritornerà, nel paragrafo seguente.

Di conseguenza, per avere la esatta nozione della elasticità della domanda di una merce per tutta l'estensione della curva occorrerebbe fare la media dei valori relativi ai singoli punti.



Una illustrazione di curva di domanda con diverso grado di elasticità nei vari punti è offerta dalla seguente rappresentazione grafica. La curva domanda A B (fig. 5) ha elasticità uguale all'unità fra i prezzi 5 e 4: alla diminuzione del prezzo da 5 a 4 corrisponde l'aumento di quantità domandata tale che la spesa, totale resta immutata ($5 \times 4 = 4 \times 5$); ha elasticità maggiore dell'unità fra i prezzi 6 e 5 ($6 \times 1 < 5 \times 4$); ha elasticità minore dell'unità fra i prezzi 3 e 2 ($3 \times 7 > 2 \times 7$).

La rappresentazione grafica ha solo importanza didattica e non tende a segnalare una manifestazione rigorosa del fenomeno. Se una affermazione di carattere generale vuol farsi in questa materia occorre dire che entro determinati limiti che variano da merce a merce e da individuo a individuo, la domanda si presenta rigida per prezzi molto alti e per prezzi molto bassi. In quest'ultimo

caso l'elasticità tende infatti ad annullarsi in corrispondenza del prezzo zero, al quale il mercato si satura; nel caso precedente la scarsa elasticità è dovuta al tipo di acquirenti che la alimentano, come si è già, notato.

Per semplicità di indagine si assume talora, sulle orme del Marshall, che la elasticità sia uguale nei vari punti e si parla di *curve marshalliane* della domanda.

È degno di particolare rilievo il tipo di curva esprimente elasticità di domanda uguale all'unità per tutti i prezzi della merce: ad ogni diminuzione di prezzo si accompagna aumento proporzionale nella quantità domandata, sicché nessuna variazione si verifica nella spesa totale dell'acquirente: *curva di spesa costante*.

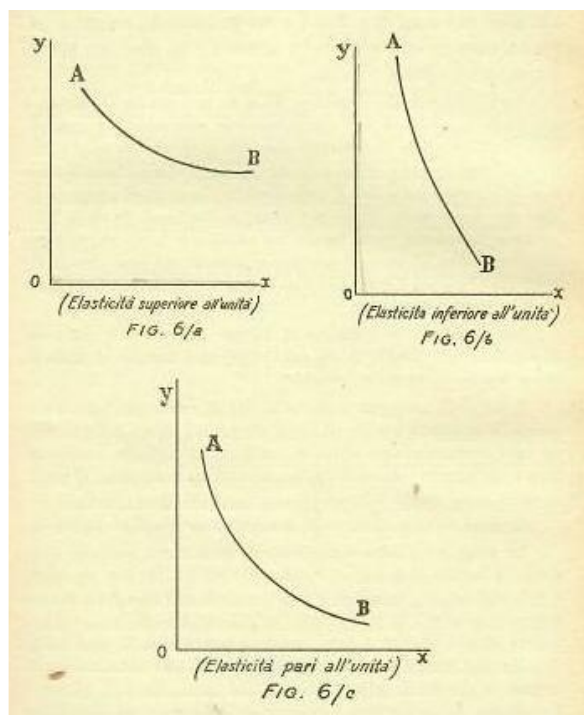
Ecco un esempio di curve di domanda così semplificato (Fig. 6). La maggiore o minore inclinazione della curva sull'asse delle ascisse è indizio di maggiore o minore elasticità. Quanto maggiore è l'elasticità tanto maggiore è l'inclinazione sull'asse delle ascisse e perciò tanto più la curva tende ad assumere la posizione di parallela all'asse stesso. A tale posizione corrisponde il caso limite di elasticità infinita: ad una variazione sia pur piccolissima di prezzo, la domanda della merce diventa nulla. Quanto minore è l'elasticità tanto minore è l'inclinazione della curva sull'asse delle ascisse e perciò tanto più la curva tende a divenire parallela all'asse delle ordinate: tale posizione designa il caso limite della elasticità pari a zero, in cui la merce (esemplare rarissimo o unico di un bene di alto pregio) è domandato qualunque sia il prezzo richiesto».

Il reciproco dell'elasticità della domanda (o dell'elasticità dell'offerta) viene denominato flessibilità del prezzo di domanda (o del prezzo di offerta). 109

§ 12. - Tentativo di classificare i beni a seconda del grado di elasticità della domanda

Data la grande variabilità della elasticità, della domanda delle singole merci per i vari individui e, come si è detto, per lo stesso individuo a seconda dei prezzi considerati, non è possibile fare una classificazione delle merci a seconda del grado di elasticità. Benché si tratti di affermazione puramente tautologica, si può dire che hanno domanda elastica le merci che soddisfano bisogni elastici e hanno domanda rigida le merci che soddisfano bisogni rigidi. Ecco alcuni criterî che permettono di classificare i beni in base alla elasticità della domanda.

Urgenza dei bisogni da soddisfare. In via approssimativa può dirsi che i beni di prima necessità hanno per lo più domanda poco elastica (anelastica, o, addirittura rigida), non potendosi facilmente restringere il consumo di essi, per aumento di prezzo, e non essendo pensabile che si accresca notevolmente per diminuzione del prezzo (ad esempio il pane). Ugualmente anelastica è la domanda di beni di consumo di gran lusso, di cui fanno richiesta categorie ben fornite di potere d'acquisto. L'aumento del prezzo non provoca di regola sensibili restrizioni della domanda, poiché quei consumatori sono in grado di affrontare una spesa notevole per conservare presso a poco inalterato il consumo



dei beni. Né la diminuzione di prezzo provoca di regola estensione della domanda, a meno che non sia così sensibile da attirare a quel consumo soggetti meno dotati di ricchezza.

Per tutti gli altri beni e particolarmente per i così detti beni di consumo voluttuario, si può assumere che la domanda abbia un grado maggiore o minore d'elasticità. Non mancano tuttavia merci voluttuarie, come le bevande alcoliche, prestazioni non essenziali, come le esecuzioni musicali, ecc., i cui bisogni corrispondenti si saturano rapidamente e sono cioè rigidi.

Suscettibilità di sostituzione dei beni. L'elasticità della domanda dei beni di consumo, a qualunque dei tre gruppi su indicati appartengano, dipende poi dalla possibilità di essere sostituiti con l'impiego di surrogati (vari tipi di carne, zucchero di barbabietole e di canna, ecc.): così gli stessi beni di prima necessità, come sono quelli destinati all'alimentazione, tendono ad avere domanda non del tutto rigida quando il mercato dispone di succedanei. (Lo stesso può dirsi dei beni di consumo di gran lusso).

Molteplicità di impiego dei beni. I fattori produttivi (carbone, officine, impianti, ecc.) hanno domanda tanto più elastica quanto maggiore è la varietà d'usi cui possono essere destinati: la diminuzione di prezzo riuscirà sempre a stimolare la domanda in qualcuno dei vari settori in cui essi trovano impiego, come l'inasprimento del prezzo finirà in ogni caso per restringerne l'uso almeno in talune branche produttive. D'altra parte la loro domanda è tanto più rigida quanto più ristretti sono i vincoli di complementarità che li legano ad altri beni: affinché la diminuzione di prezzo riesca a stimolare la domanda occorre che al tempo stesso sia possibile espandere la domanda dei beni complementari.

Livello del reddito dei richiedenti. Oltre che dalle proprietà dei beni rispetto al soddisfacimento dei bisogni (beni di prima necessità, beni di gran lusso e beni voluttuari), oltre che dalla loro suscettibilità di essere sostituiti con

surrogati e oltre che dalla loro capacità di impieghi molteplici, l'elasticità della domanda dipende anche dal livello del reddito di coloro che richiedono i beni.

La domanda dei beni, i cui prezzi sono una frazione piccolissima del reddito di chi ne fa richiesta, subisce riduzioni appena percettibili in conseguenza della salita dei prezzi. Quest'ultimo fattore (livello del reddito) si riferisce però piuttosto alla domanda individuale che a quella collettiva. Tuttavia con un certo grado di approssimazione si può dire che l'elasticità della domanda (collettiva) dei beni dipende dalla categoria sociale cui appartengono coloro che ne fanno domanda: minima per i beni consumati solo dai ricchi, e notevole per quelli la cui prevalente domanda proviene da consumatori dai redditi modesti.

Andamento dei redditi nelle fasi del ciclo. Infine, l'elasticità della domanda è influenzata dall'andamento dei redditi nelle fasi delle fluttuazioni cicliche. Nei periodi di depressione economica, quando i redditi diminuiscono, i consumatori diventano, in generale, più suscettibili alle variazioni di prezzo dei beni: ciò si manifesta con l'accrescimento del grado d'elasticità della domanda di questi. L'opposta tendenza si verifica nei periodi di espansione, in cui i redditi si elevano e pertanto i consumatori sono meno pronti a variare l'acquisto dei beni in conseguenza di mutamento dei prezzi.

§ 13. - Domanda virtuale e domanda effettiva

Prima di lasciare l'argomento della domanda è opportuno far parola di una distinzione che richiama concetti importanti della moderna politica economica.

Nel chiarire il significato della curva della domanda si è detto sopra che essa non è descrittiva di *fatti* reali. Tale sarebbe la curva storica della domanda, ma, sull'andamento di quest'ultima curva niente si può affermare in via generale perché non è possibile ridurre a formulazione avente generale validità ciò che è condizionato e determinato da fattori variabili e contingenti. Una rappresentazione grafica dell'andamento della domanda concretamente manifestatasi, per un dato bene, in un dato periodo di tempo e in una data collettività, in cui vi fu mutamento sensibile di popolazione, o di gusti, o di reddito, o di metodi tecnici di apprestamento dei beni, può dar luogo ad una curva radicalmente diversa dalla tipica curva di domanda che conosciamo.

Questa curva è invece l'espressione di fatti *virtuali*. Si tratta di molteplici combinazioni di prezzi-quantità, ciascuna delle quali potrebbe astrattamente verificarsi, ma di cui ignoriamo quale effettivamente si realizzi. Per designare la quantità del bene che concretamente viene acquistata sul mercato si usa l'espressione *domanda effettiva*.

Si faccia attenzione però: la domanda di cui ci occupiamo nel presente caso si riferisce ad un singolo bene o servizio mentre la domanda effettiva, di cui sulle orme del Keynes si parla nella politica economica contemporanea, ha un significato totalmente diverso: riguarda infatti tutto il complesso di beni e servizi richiesti dalla totalità di imprenditori. Il primo concetto è in armonia al metodo degli equilibri parziali, il secondo a quello dei valori aggregati. La nozione di

domanda effettiva intesa nel secondo senso ha grande importanza nella moderna politica economica, specialmente in relazione ai programmi di “pieno impiego”.

La diminuzione di domanda effettiva globale e cioè del reddito aggregato che gli imprenditori ricevono e destinano a domandare fattori produttivi, cagiona scoraggiamento di investimenti e di aumento di disoccupazione (Keynes). Di qui la tendenza a vigilare il livello della globale domanda effettiva di beni strumentali e di beni di consumo allo scopo di evitare, mediante opportune misure di politica creditizia e finanziaria, sensibili oscillazioni di investimenti e di occupazione (1).

§ 14. - La pluridirezionalità della domanda. L'«effetto di reddito» e l'«effetto di sostituzione»

La materia connessa con l'elasticità della domanda e coi casi di anomalia di curve di domanda viene attualmente esposta da qualche studioso con una nuova formulazione. Si dice che la domanda presenta il carattere di pluri-direzionalità, in risposta alle variazioni del prezzo, volendosi porre in rilievo che ad un determinato mutamento di prezzo non segue sempre e necessariamente un mutamento della quantità domandata nella direzione opposta a quella del prezzo, bensì un mutamento che, a seconda del reddito percepito dal soggetto, della porzione di reddito da lui spesa sul prodotto considerato e dei caratteri del prodotto stesso in rapporto ai bisogni da soddisfare, va nell'una o nell'altra direzione.

Una variazione di prezzo agisce sulla domanda mediante l'effetto di reddito (*income effect*). L'azione esercitata sulla domanda è la risultante di questi due effetti simultanei, che seguono alla variazione del prezzo. Essi trovano la loro spiegazione in due circostanze che occorre rendere esplicite a questo punto. La prima è che i vari beni acquistati dal soggetto competono fra di loro per il reddito disponibile. Deriva da ciò che se il prezzo di uno di essi si abbassa, il soggetto è indotto ad acquistarne di più, sostituendo così questo ad altri beni. L'altra circostanza è che dati certi prezzi dei vari beni, ogni aumento del reddito disponibile si risolve in aumento di domanda di un bene o di più beni o di tutti i beni acquistati. Ora la diminuzione di prezzo si può considerare come se fosse un aumento di reddito reale per il soggetto, in quanto egli è posto nella

1) La domanda effettiva è definita dal Keynes il valore globale del reddito (aggregate income) che gli imprenditori attendono di percepire dal complesso di occupazione (di lavoro) che essi intendono dare. Essa può essere graficamente rappresentata da un punto della curva di domanda globale che si ottiene collocando sull'ascissa le varie qualità ipotetiche di occupazione e sull'ordinata i relativi ricavi che si ritiene di ottenere. La corrispondente curva di offerta può essere costruita ponendo in relazione i prezzi di offerta dei vari ipotetici valori della produzione ottenibile con una variabile quantità di lavoro e questa stessa quantità. Il punto di intersezione delle due curve è ciò che il Keynes denomina domanda effettiva. Esso segna il punto di equilibrio dell'occupazione.

condizione di procurarsi una quantità maggiore di beni in cambio di una data somma di moneta.

In base alle considerazioni che precedono, si vede che la diminuzione del prezzo di un bene trae seco la variazione dei prezzi relativi dei vari beni acquistati, e contemporaneamente agisce come se si fosse verificato un aumento di reddito per il soggetto. Il primo fenomeno dà luogo alla sostituzione di altri beni con quello il cui prezzo si è abbassato, e spinge perciò la domanda di esso all'aumento (effetto di sostituzione); il secondo opera nello stesso senso dell'aumento di domanda del bene (effetto di reddito). Evidentemente la variazione della domanda risulta dall'azione combinata dei due effetti.

Ma non sempre l'effetto di reddito agisce nello stesso modo. Quando si tratta di bene su cui il soggetto spende una porzione notevole del reddito e si tratta per giunta di bene inferiore (ad esempio, margarina, articoli di seta artificiale ecc.) il consumatore può rispondere alla diminuzione di prezzo col rivolgere il consumo a beni superiori (burro nel primo caso, articoli di seta naturale nel secondo, ecc.); pertanto può ridurre la domanda del bene. L'effetto di reddito conduce allora a riduzione di domanda se non è neutralizzato dall'effetto di sostituzione. E ciò giustifica l'asserzione che la domanda può muoversi in più direzioni per effetto di variazioni di prezzo.

Quanto si è detto vale per la domanda individuale, ma è chiaro che sia ugualmente applicabile alla domanda collettiva, con una sola riserva: l'effetto di reddito è incerto, per il fatto che un bene che è inferiore per taluni può essere superiore per altri. L'effetto di reddito resta assai spesso inferiore all'effetto di sostituzione. Il numero di soggetti che si valgono di un abbassamento di prezzi per rivolgersi verso beni di qualità superiore è normalmente neutralizzato dall'entrata in lizza di nuovi strati di consumatori il cui potere d'acquisto si trova potenziato dall'abbassamento dei prezzi e che, in tal modo, trovano accesso ai beni che gli altri rinunziano ad acquistare.

In sostanza la nuova formulazione ripete ciò che la teoria della domanda aveva già chiarito, cioè: la curva ha andamento decrescente; al ridursi del prezzo corrisponde l'aumento di quantità domandata; però talora può aversi un'anomalia di comportamento: col ridursi del prezzo si riduce la quantità domandata.

Perciò chi propone la nuova formulazione si affretta ad aggiungere che il vantaggio di essa si riscontra in realtà rispetto ad un altro problema. Quando il soggetto si presenta al mercato solo in veste di compratore ma, anche di venditore, e cioè trattiene per sé una parte del bene offerto, accade che, di fronte a diminuzione di prezzo, accresca la domanda, di quel bene, sostituendolo ad altri beni; vale a dire restringe l'offerta. Qui si fa sentire l'effetto di sostituzione. Contemporaneamente si verifica l'effetto di reddito, il quale tende a far crescere l'offerta, vale a dire a restringere la domanda (a meno che non si tratti di bene che per il soggetto è inferiore, nel qual caso si accresce la domanda e correlativamente si restringe l'offerta).

La posizione del compratore e quella del venditore differiscono nei riguardi dei due effetti. Per il compratore essi operano nello stesso senso eccetto che si

abbia da fare con beni inferiori. Per il venditore invece agiscono in direzione opposta; solo coi beni inferiori i due effetti manifestano uguale tendenza.

Un'applicazione pratica si riferisce all'offerta del lavoro. La diminuzione del saggio di salario può indurre l'individuo talora a lavorare di meno, tal altra a lavorare di più. Il basso saggio fa apparire infatti meno allettante lo sforzo per guadagnare un'unità di reddito; ma: la diminuzione di reddito stimola il soggetto a lavorare di più e così la prima tendenza viene neutralizzata.

Anche questa conclusione però non fa che confermare risultati a cui si era già pervenuti seguendo procedimenti meno tortuosi, come si vedrà più avanti a proposito della individuale di offerta del lavoro (1).

Prima di abbandonare l'argomento è bene illustrare un'espressione che, sorta per chiarire il procedimento qui esposto, sta entrando nell'uso comune: si parla di elasticità di sostituzione per denotare la relazione proporzionale fra la variazione di prezzo di un bene (o fattore) e la conseguente variazione della quantità di altro bene (o fattore) domandato (2).

§ 15. - L'elasticità della domanda rispetto al reddito

La nozione tradizionale di elasticità della domanda denota il comportamento di questa, in risposta alle variazioni del prezzo. Ed è appunto questa nozione che rientra nel paradigma della domanda nei brevi periodi.

Solo allo scopo di chiarezza terminologica sembra opportuno far parola a questo punto anche di un'altra nozione d'elasticità e cioè l'elasticità della domanda in risposta alle variazioni del reddito (e cioè indipendentemente da un mutamento del prezzo), che trova la sua applicazione nello studio di un'economia in sviluppo. Essa sta ad indicare la variazione della quantità domandata, in dipendenza del mutamento nel reddito che è a disposizione del soggetto. Questa elasticità è bassa per le derrate alimentari, perché, come si è visto a proposito dei bisogni (legge di Engel), l'alimentazione è un bisogno rigido. Fra i beni necessari, presentano elasticità maggiore l'abitazione, il riscaldamento, il vestiario, ecc.

Assai importante è notare che questa elasticità varia a seconda del livello di reddito a cui si fa riferimento. Con l'elevarsi del reddito diminuisce rapidamente l'elasticità della domanda dei prodotti agricoli mentre quella degli altri beni può aumentare, o restare immutata, o, tutt'al più, declinare assai lentamente.

Questo vale, naturalmente, quando il reddito si trovi già ad un certo livello in cui non vi sia da lottare con la fame; prima di giungere a quel punto è chiaro che l'elasticità della domanda sia elevata in rapporto all'aumento di reddito. Ciò che è caratteristico per le economie di tipo occidentale è invece la scarsa

1) Si veda il cap. XVII, § 4: L'offerta del lavoro (2) Per altre espressioni della moderna terminologia economica consiglio: FRASER, Pensiero e linguaggio nella scienza economica, Torino, Utet, 1949. 116

rispondenza di domanda dei prodotti alimentari all'accrescimento di reddito. Questa circostanza è alla base delle caratteristiche cadute dei prezzi di prodotti della terra nelle economie progredite, nelle quali il reddito medio pro-capite sale rapidamente.

§ 16. - *L'offerta.*

Intendiamo per offerta individuale di una merce la quantità che il soggetto è disposto a cedere ad un determinato prezzo (che è generalmente espresso in moneta) in un dato momento; per offerta collettiva la quantità che mercato pone a disposizione dei consumatori ad un determinato prezzo, in un dato momento.

Partiamo dall'ipotesi — compatibile col «periodo breve» preso in esame — che la merce offerta esista in quantità fissa e prescindiamo dal processo produttivo che può aver dato luogo all'apprestamento della merce. L'offerta, al pari della domanda, ci apparirà regolata dall'apprezzamento «oggettivo che ne fanno gli offerenti, e cioè dall'utilità marginale. È a base di questo assunto il presupposto che si tratti di beni di consumo, suscettibili di impiego diretto da parte degli offerenti per il soddisfacimento dei propri bisogni.

Poiché col diminuire della quantità della merce a disposizione di un individuo l'utilità marginale di essa aumenta, è evidente che egli si indurrà ad offrire unità successive della merce solo a prezzo unitario sempre più elevato.

Se l'individuo X è disposto ad offrire una prima unità di merce x al prezzo di 100 lire, perché giudica che l'utilità, marginale di quella unità è uguale a quella di 100 lire, si indurrà ad offrire una seconda unità solo ad un prezzo superiore (ad es. 120) e una terza ad un prezzo più elevato (ad es. 150), ecc.

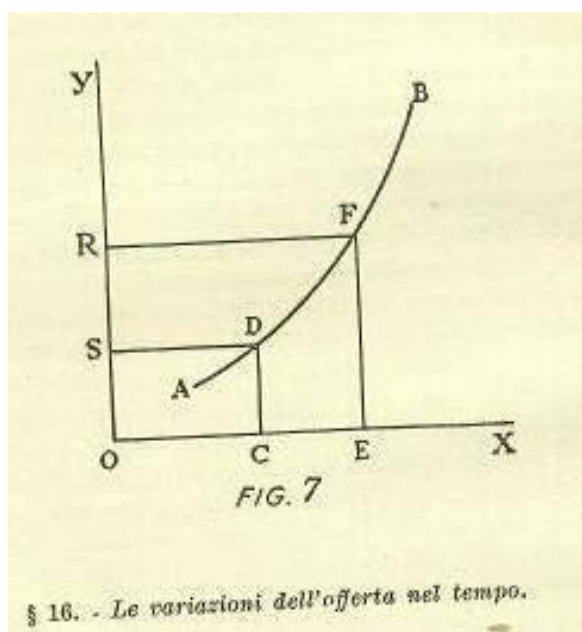
Incidentalmente occorre qui notare che nello studio dell'offerta, come in quello della domanda, prescindiamo, per comodità di analisi, dalle variazioni dell'utilità marginale della moneta. Ma è evidente che, dopo che l'individuo ha ricevuto le 100 lire in cambio della prima unità di merce venduta, l'utilità, marginale della moneta diminuisca e tenda a diminuire sempre più con l'aumentare della quantità di moneta ottenuta in cambio delle successive unità di merce ceduta. Analogamente, per colui che domanda la merce, a mano a mano che egli si priva di moneta per le successive unità acquistate, l'utilità marginale della moneta aumenta. Tuttavia si ritiene generalmente, sulle orme del Marshall, che l'utilità marginale della moneta sia costante.

Il procedimento di ritenere costante l'utilità marginale della moneta non è però del tutto arbitrario, potendosi ammettere, con alto grado d'approssimazione, che, finché si tratti di pagamenti effettuati o di somme ricevute di lieve entità rispetto alla complessiva quantità di moneta posseduta dal contraente, le variazioni dell'utilità marginale della moneta siano appena percettibili. Comunque è certo che il procedimento non altera sostanzialmente il risultato dell'indagine: nel caso dell'offerta, la diminuzione di utilità marginale della moneta non modifica ma rafforza l'effetto dell'aumento di utilità marginale della merce sul prezzo di offerta. Analogamente, nel caso della domanda, l'aumento di

utilità marginale opera sul prezzo di domanda nello stesso senso della diminuzione di utilità marginale della merce.

Le due serie di quantità di merce offerta dall'individuo e dei rispettivi prezzi ci danno la scheda individuale di offerta di quella merce. Essa ci mostra un rapporto diretto tra offerta e prezzo: aumentando il prezzo aumenta la quantità offerta; diminuendo il prezzo diminuisce la quantità offerta.

Con procedimento analogo a quello adottato per la domanda si può dare anche dell'offerta la rappresentazione grafica (fig. 7), indicando sull'asse delle ordinate i vari possibili prezzi unitari e sull'asse delle ascisse le corrispondenti quantità offerte. Congiungendo i punti terminali delle ordinate si ottiene la curva dell'offerta. Si tratta di una curva ascendente, che indica appunto che aumentando il prezzo aumenta anche la quantità offerta. Al prezzo O S viene offerta solo la quantità, O C; al prezzo O R viene offerta invece la quantità O E.



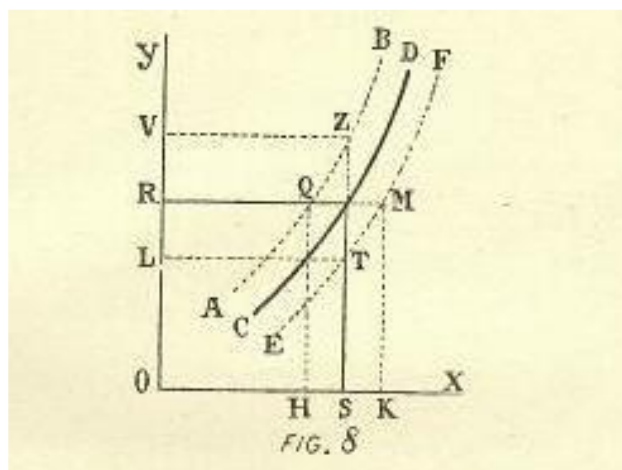
§ 16. - Le variazioni dell'offerta nel tempo.

Molte nozioni, che furono illustrate a proposito della domanda, possono essere, opportunamente adattate, ripetute qui. Fra esse merita particolare attenzione l'elasticità dell'offerta che è misura in cui la quantità offerta aumenta (o diminuisce) con l'aumentare (o col diminuire) del prezzo. Essa risulta dal rapporto fra l'aumento percentuale della quantità offerta e il percentuale aumento del prezzo.

Inoltre, occorre precisare che anche la curva di offerta è istantanea. Essa prescinde, cioè, da qualsiasi variazione delle condizioni dell'offerta, che si verifica nel tempo, e solo vuol porre in evidenza il modo con cui varia la quantità offerta in funzione del variare del prezzo *coeteris paribus*.

Pertanto, se si vuole indicare che in un momento successivo a quello precedentemente considerato si offrono agli stessi prezzi quantità,

rispettivamente maggiori o minori (o — ciò che è lo stesso — che le medesime quantità sono offerte a prezzi rispettivamente minori o maggiori); se cioè si vuol porre in rilievo il mutamento delle condizioni dell'offerta (per essere mutata l'utilità marginale della merce o della moneta per gli offerenti della merce ecc.), bisogna ricorrere allo spostamento della curva.



Sia C D la curva di offerta della merce x in un dato momento (fig. 8); lo spostamento di essa verso l'asse delle ascisse fino a raggiungere la posizione E F indica che in un momento successivo l'offerta è aumentata: al prezzo O R si offre ora la quantità O K > O S; la quantità O S è offerta al prezzo O L < O R. Qualora si fosse verificata la diminuzione dell'offerta, la curva originaria si sarebbe avvicinata all'asse delle ordinate assumendo la posizione A B: al prezzo O R, si pone sul mercato la quantità O H < O S; la quantità O S non è offerta se non al prezzo O V > O R.

CAPITOLO VII.

IL «PREZZO NEI PERIODI BREVI» O «PREZZO CORRENTE»

§ 1. - La formazione del prezzo di equilibrio.

Date le schede collettive di domanda e di offerta si tratta di stabilire quale dei varî prezzi di domanda e di offerta sarà il prezzo che si stabilirà sul mercato. A ciascun prezzo corrisponde una quantità domandata e una quantità offerta. Il prezzo che si formerà sul mercato è quello al quale quantità domandata e quantità offerta sono uguali. Ad un prezzo inferiore o superiore la quantità offerta sarebbe inferiore o superiore a quella domandata.

Nel primo caso non tutti i richiedenti disposti ad acquistare a quel prezzo troverebbero da comprare, per cui solo con l'elevazione del prezzo sarà possibile provocare una maggiore quantità di offerta. Nel secondo caso non tutta la quantità offerta troverebbe acquirenti, per cui solo con l'abbassamento del prezzo sarà possibile indurre gli acquirenti ad accrescere la domanda.

Il prezzo al quale quantità domandata e quantità offerta si eguagliano è quello che mantiene in equilibrio domanda ed offerta e perciò va sotto il nome di «prezzo di equilibrio».

Quanto si è detto apparirà con maggiore evidenza col ricorso alla rappresentazione grafica (fig. 9).

Nel diagramma che segue, in cui sono riprodotte la curva della domanda e quella dell'offerta, riportando sull'asse delle ordinate i vari prezzi (di domanda e di offerta) e sull'asse delle ascisse le quantità domandate ed offerte, il prezzo d'equilibrio è indicato nella intersezione delle due curve. Infatti al prezzo E F quantità domandata e quantità offerta sono uguali a O E.

Può accadere che il prezzo sia O H. Ma la quantità, domandata al prezzo O H sarebbe O M mentre sarebbe offerta solo la quantità O G. Per l'eccedenza della domanda sull'offerta gli acquirenti si farebbero concorrenza fra loro e il prezzo aumenterebbe fino a portarsi al livello E F, ove domanda e offerta sono uguali. Può accadere che il prezzo sia O K.

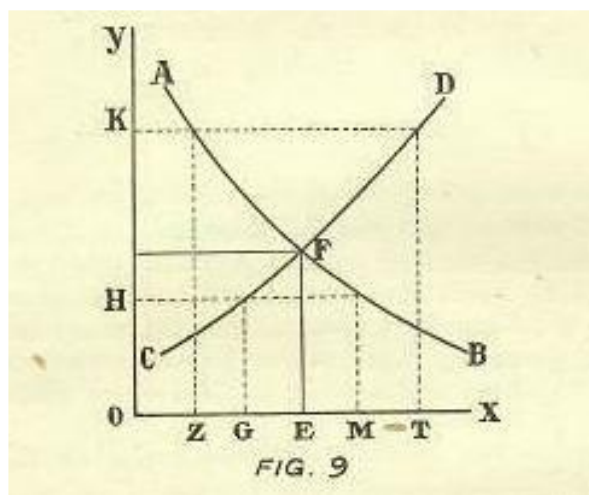


Fig 9

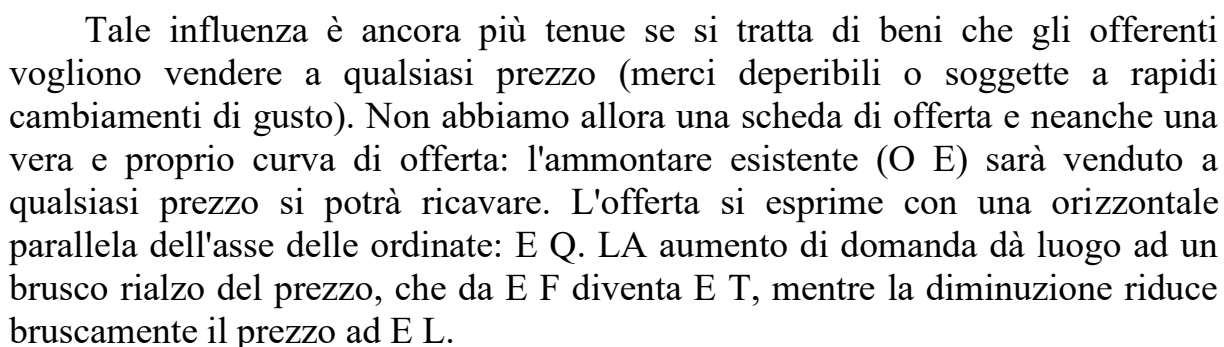
Ma la quantità offerta al prezzo O K sarebbe O T, mentre sarebbe domandata solo la quantità O Z. Per l'eccedenza dell'offerta sulla domanda gli offerenti si farebbero concorrenza fra loro e il prezzo discenderebbe fino a portarsi al livello E F.

Il prezzo di equilibrio nei periodi brevi, o prezzo corrente, è quello che rende uguale quantità domandata ed offerta. Tali quantità risultano alla loro volta determinate per i richiedenti dall'uguaglianza dell'utilità marginale della merce ottenuta e della moneta ceduta per gli offerenti dall'uguaglianza dell'utilità marginale della merce ceduta e della moneta ottenuta.

§ 2. - L'influenza prevalente della domanda sul prezzo nei periodi brevi

Abbiamo visto che le condizioni della domanda e quelle dell'offerta mutano nel tempo e che tali mutamenti si esprimono con spostamenti delle rispettive curve. Nella considerazione del prezzo corrente è escluso – per la definizione stessa di periodo breve – che si possa tener conto di mutamenti nelle condizioni

Sia E F il prezzo di equilibrio risultante dall'incontro delle curve di domanda A B e di offerta O D relative ad un breve periodo (fig. 10). Per l'aumento della domanda, espresso dallo spostamento della curva dalla posizione A B in quella A' B', il prezzo di equilibrio aumenta (diventando H K) ed aumenta pure la quantità, venduta ($O H > O E$). Alla diminuzione della domanda si accompagna invece la diminuzione del prezzo d'equilibrio e della quantità venduta. Appare così la scarsa influenza dell'offerta sul prezzo.



È opportuno indugiare un istante su quanto si ricava dalle precedenti argomentazioni allo scopo di dissipare due possibili erronee interpretazioni.

87

domandare quantità diverse del bene a dati prezzi, ovvero date quantità a prezzi diversi; in tal caso all'accrescimento di quantità domandata tien dietro l'elevazione del prezzo e alla riduzione di quantità domandata l'abbassamento del prezzo.

Più brevemente: quando la variazione parte dal prezzo si ha rapporto inverso, ed è precisamente questa la relazione che forma oggetto della legge della domanda; il contrario accade quando la variazione procede dalla domanda. Si rammenti pure che il prezzo non è suscettibile di variazione autonoma: esso varia in conseguenza di mutamento nelle condizioni della domanda o in quelle dell'offerta.

2) Il mutamento delle condizioni della domanda tende ad agire, per tramite del prezzo, sulle condizioni dell'offerta, e viceversa. Ma ciò non deve verificarsi necessariamente, sicché può ben accadere che il prezzo resti permanentemente influenzato e non venga ricondotto alla posizione originaria. Nell'esempio menzionato si riscontra l'aumento del prezzo a seguito dell'aumento di domanda: si riscontra pure l'accrescimento della quantità offerta al nuovo prezzo, ma ciò non implica mutamento nelle originarie condizioni dell'offerta, che resta espressa dalla medesima curva. Non è da escludere che questa subisca uno spostamento; ma ciò si verificherebbe se mai in un periodo lungo.

§ 4. - *La rendita del consumatore*

Ogni merce (1), in un dato mercato, nello stesso momento in regime di perfetta concorrenza tende ad avere un solo prezzo. (Jevons, Legge di indifferenza del prezzo).

Infatti, se il mercato registra pluralità di prezzi i consumatori rivolgono la propria domanda là dove la merce è offerta a prezzo più basso, disertando l'offerta a prezzo più elevato. L'aumento di domanda presso gli offerenti a prezzo più basso tende a provocare l'aumento del prezzo: la diminuzione di domanda presso gli offerenti a prezzo più elevato conduce alla diminuzione del prezzo. E l'effetto convergente d'entrambi i movimenti tende a livellare i prezzi praticati sul mercato per la stessa merce.

Ma noi sappiamo che i richiedenti sono disposti a pagare una stessa quantità di merce a prezzi differenti. Quelli per i quali la merce ha una elevata utilità marginale, o per i quali la moneta ha una relativamente bassa utilità marginale sono disposti ad acquistare la merce a prezzo relativamente elevato. E viceversa. E poiché il prezzo è unico, taluni ottengono la merce ad un prezzo inferiore a quello che sarebbero disposti a pagare. Essi realizzano così un vantaggio, un beneficio, che è invero una entità puramente soggettiva, e viene denominata *soprappiù del consumatore* o anche *rendita del consumatore*, per

1) S'intende ogni merce avente le stesse qualità.

l'affinità che presenta con la rendita (concetto indagato dal Dupuit e successivamente elaborato dal Marshall). Essa è misurata dalla *differenza fra il prezzo che l'individuo sarebbe stato disposto a pagare e quello che effettivamente paga*. La rappresentazione grafica servirà anche qui a rendere più evidente il fenomeno descritto.

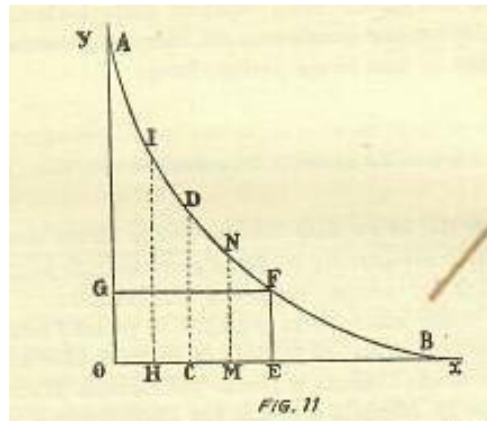


Fig. 11

Nel diagramma che precede (fig. 11) è riprodotta, la curva collettiva di domanda della merce x , per la quale il prezzo d'equilibrio è $E F$. I compratori che per una unità di x sarebbero stati disposti a pagare i prezzi $M N$, $C D$, $H I$ e qualsiasi prezzo compreso nel tratto di Curva $F A$, ottenendo anche essi la merce al prezzo $E F$, realizzano per ciascuna unità della merce un vantaggio, misurato appunto dalla differenza fra il prezzo che sarebbero stati disposti a pagare e il prezzo $E F$. Il complesso dei vantaggi realizzati dai vari compratori rappresenta la «rendita del consumatore» globale ed è indicato dall'area $A G F$.

È facile notare che i consumatori disposti a pagare un prezzo uguale a $E F$ non realizzano quel beneficio: sono i consumatori marginali.

È intuitivo pure che i consumatori disposti a pagare prezzi inferiori ad $E F$ sono esclusi dallo scambio. Abbiamo così la nozione di domanda effettiva e domanda non effettiva. La prima è quella di coloro il cui prezzo di domanda è uguale o superiore al prezzo che si forma sul mercato; la seconda è quella di coloro il cui prezzo di domanda è inferiore a quel prezzo. 127

§ 5. Alcune connessioni fra i prezzi.

L'analisi della domanda fin qui condotta è basata sul presupposto che le variazioni della domanda di un bene dipendano solo dai mutamenti del prezzo di quel bene, e che le variazioni dell'utilità marginale di un bene derivino solo dai cambiamenti della quantità posseduta di quel bene. In realtà l'utilità marginale di ciascun bene varia anche col variare delle quantità disponibili di altri beni e perciò la domanda di esso muta anche col variare dei prezzi degli altri beni. È questo il concetto della complementarità di tutte le utilità che spiega anche la interdipendenza di tutti i prezzi.

La teoria economica però generalmente trascura di considerare la generica connessione di tutti i prezzi dovuti a tale circolo. stanza e si limita ad analizzare taluni casi in cui la dipendenza del prezzo di una merce da quello di altre merci è particolarmente spiccata: beni a domanda congiunta (complementari) e beni a domanda rivale (sucedanei). La irrealtà del presupposto che è a base della cosiddetta legge della domanda, che cioè mentre varia il prezzo del bene considerato restano costanti i prezzi di tutti gli altri beni, fu avvertita fin dal secolo scorso. (particolarmente dall'Edgeworth); ma negli ultimi tempi, col progredire degli studi della teoria della domanda (Moore, Schultz, ecc.), è stata ampiamente dimostrata ed illustrata la via per avvicinarsi sempre più alle condizioni reali dell'economia, col tener conto d'elementi finora trascurati per semplicità d'indagine.

Per i beni che congiuntamente soddisfano un bisogno, come zucchero e caffè, inchiostro, penna e carta, benzina ed automobile e pertanto sono *congiunti nella domanda* (beni complementari), l'aumento (o la diminuzione del prezzo dell'uno (zucchero) provoca la diminuzione (o l'aumento) del consumo di quel bene ed anche del bene complementare (caffè) onde il prezzo di quei 'ultimi diminuisce (o aumenta). Pertanto può dirsi che la variazione di prezzo di un bene congiunto nella domanda con un altro bene ha per conseguenza una variazione in senso contrario del prezzo di quest'ultimo.

Per i beni che alternativamente soddisfano un bisogno nel senso che l'uno possa essere sostituito all'altro per il soddisfacimento dello stesso bisogno, sia pure con risultato non del tutto uguale, che pertanto sono *rivali* nella domanda, come vino e birra, seta naturale e seta artificiale (surrogati) l'aumento (o la diminuzione) del prezzo di uno di essi (seta naturale) provoca la diminuzione (o l'aumento) del consumo di quel bene ed anche l'aumento (o la diminuzione) del consumo del surrogato (seta artificiale) onde il prezzo di quest'ultimo aumenta (o diminuisce). Può dirsi perciò che una variazione di prezzo di un bene ha per conseguenza una variazione *nello stesso senso* del prezzo dei beni rivali

Si osservi però che se la variazione iniziale, cioè una diminuzione, tocca il prezzo del bene più scadente (ad esempio della margarina) la disponibilità di reddito nelle mani dei consumatori può indurre costoro a soddisfare il bisogno spostando parzialmente la domanda verso il bene principale (burro), il cui prezzo subisce pertanto un aumento. In tal caso, che è stato sopra ipotizzato come possibile anomalia della curva di domanda, si deve registrare la variazione in senso inverso del prezzo dei beni rivali. Connessione ancora più stretta si riscontra fra i prezzi di beni ad offerta congiunta e ad offerta rivale, la cui importanza è, soprattutto nella produzione agricola, assai notevole.

Per i beni ad offerta congiunta, detti anche beni a costi congiunti o connessi, o beni congiunti nell'offerta (carne e lana, fibre seme di cotone, ecc.), l'aumento del prezzo dell'uno, cagionato da accrescimento di domanda, stimola la produzione, e pertanto accresce l'offerta anche dell'altro, il cui prezzo diminuisce.

Una delle ragioni più importanti della «crisi dell'argento» degli ultimi anni (ed anche della sua attitudine, relativamente minore rispetto all'oro, a funzionare da merce-moneta) sta appunto nel fatto che l'argento è attualmente estratto in gran parte in unione a rame, stagno, piombo: essendo aumentata la domanda di rame e di stagno assai più intensamente di quella dell'argento, l'accresciuta produzione ha sensibilmente ridotto il prezzo di questo metallo, rendendolo meno capace di servire da merce-moneta.

Tale fenomeno non sempre si risolve in danno dell'impresa produttrice dei beni ad offerta congiunta, poiché spesso è possibile compensare la perdita del prezzo ridotto col maggior provento del prezzo aumentato, sicché dal ricavo complessivo resta reintegrato l'intero costo di produzione. È difficile però che si sottragga alla perdita l'impresa produttrice *solamente* il bene il cui prezzo diminuisce.

Alla variazione di domanda di uno solo dei beni congiunti nell'offerta l'impresa produttrice può — quando la tecnica lo consenta — rispondere modificando la proporzione in cui essi risultano accoppiati nel processo produttivo, variando, ad esempio, il tipo di allevamento di ovini, in modo da offrire più carne che lana o viceversa, a seconda che sia aumentata la domanda — e il prezzo — della carne o della lana. Tuttavia la connessione dei prezzi non è perciò completamente distrutta. Può infatti accadere che in un periodo successivo l'accresciuta offerta del bene maggiormente richiesto ne abbassi il prezzo, mentre il prezzo dell'altro salga per effetto della diminuita offerta.

Si può perciò affermare in via generale che la variazione del prezzo di un bene induce una variazione inversa del prezzo del bene congiunto col primo nell'offerta.

Dal punto di vista teorico questo problema ha importanza anche perché fornisce la prova della insufficienza del principio che il costo di produzione determini il prezzo (spiegazione oggettivistica del valore): i prezzi dei beni congiunti tendono a ricostituire il costo di produzione complessivo, ma il rispettivo livello dipende dalla intensità delle rispettive domande e, quindi, dalla utilità di ciascuno di essi.

Per i *beni ad offerta rivale*, di cui l'uno può essere offerto solo ad esclusione dell'altro (o degli altri) l'aumento del prezzo di taluno di essi ne provoca l'espansione della produzione con contemporanea restrizione di quella dei rimanenti (distribuzione delle coltivazioni su un dato appezzamento di terreno). Conseguentemente aumenta, il prezzo anche di quest'ultimi, a cagione della riduzione di offerta. Abbiamo in questo caso variazione *nello stesso senso* dei prezzi dei beni alternativi.

Questa connessione acquista speciale importanza nell'economia regolata. Nella fissazione dei prezzi di questi beni non soltanto occorre tener presente il limite minimo segnato dal costo di produzione, ma anche i prezzi dei beni rivali. Se questi presentano maggiore convenienza, il bene di cui è fissato il prezzo può vedere ridotta la produzione. Così è accaduto col grano, quando i produttori hanno ritenuto di poter guadagnare di più con altre coltivazioni, come mais,

avena, patate, ecc. Il prezzo corrisposto per il grano, essendo basso rispetto alle colture rivali, ha provocato una restrizione della superficie coltivata a favore di coltivazioni più redditizie (1).

§ 6. - *La disciplina sociale dei prezzi. La divergenza del prezzo di mercato dal prezzo d'equilibrio.*

L'analisi che precede ci ha presentato il prezzo non solo come una grandezza esprimente un'equivalenza, cioè non solo come la ragione di scambio di un bene contro altri beni, o contro un bene unico, scelto come intermediario degli scambi: la moneta, ma anche come un *elemento regolatore* del mercato, nel quale esso tende a stabilire l'equilibrio fra domanda ed offerta. Sembrerebbe pertanto che non vi fosse alcun motivo di sottoporre a disciplina il prezzo, che adempie di per sé ad una utile funzione regolatrice del mercato.

Ma il fenomeno reale del prezzo è più complicato di quanto non ci appaia nella semplificata analisi teorica. Nel mercato reale vengono a mancare talune importanti condizioni che nella teoria caratterizzano la concorrenza perfetta. A riprova di ciò valgono i seguenti rilievi:

1) Innanzitutto, può accadere che, essendo l'offerta controllata da uno o più soggetti che hanno interesse a mantenere la quantità offerta in limiti ristretti (mercati in regime di monopolio o di forme monopolistiche), la funzione equilibratrice del prezzo sia falsata, nel senso che il prezzo finisca per fissarsi pur sempre ad un livello che tiene in equilibrio domanda ed offerta; ma, essendo artificialmente ristretta l'offerta, si risolve in danno dei consumatori.

Di tale inconveniente e della necessità di opporre un rimedio con la disciplina sociale dei prezzi si parlerà quando si saranno espresse le nozioni relative al monopolio e alla concorrenza monopolistica e imperfetta.

2) Inoltre, nel mercato reale, specialmente in quello dei beni di consumo, manca assai spesso la conoscenza delle condizioni di vendita da parte di offerenti e richiedenti e manca pure la capacità dei consumatori a raffrontare beni offerti da venditori differenti. Conseguenza che per la stessa merce, nello stesso mercato, in un dato periodo di tempo possono aversi prezzi differenti, perché vengono a mancare i presupposti di validità della cosiddetta legge di indifferenza dei prezzi. Ciò dimostra che non è affatto assicurata l'uguaglianza del prezzo di mercato col prezzo di equilibrio e che l'unica cosa che si possa affermare è che il mercato tende al livello di equilibrio. Resta così confermata la necessità del controllo sociale del prezzo, nei casi in cui occorra combattere lo sfruttamento dei consumatori.

3) A differenza delle condizioni previste dalla teoria del prezzo nei brevi

1) Da 5,1 milioni di ettari coltivati a frumento prima della guerra, con un rendimento di quintali 14,8 per ettaro, si è scesi a 4,5 milioni di ettari nel 1947 con un rendimento di quintali 10,3.

periodi, che si fonda su normali mutamenti nella domanda, dovuti a lente e graduali variazioni nei bisogni e nella scala delle utilità, in pratica possono verificarsi brusche e repentine alterazioni nella domanda, capaci di provocare violente oscillazioni di prezzi, dannose a tutti i soggetti e in particolare ai consumatori. Così, ad esempio, la previsione che la quantità disponibile di una merce possa prima o dopo scarseggiare può indurre i consumatori ad accrescere fortemente la domanda per accaparrare la maggiore quantità possibile di riserva di merce. Anche allora il mercato, lasciato libero, trova il suo equilibrio; ma ciò che accade ad un prezzo esorbitante, che non è in rapporto alle reali condizioni della produzione, che danneggia i consumatori avvantaggiando indebitamente i venditori e che toglie ad alcuni gruppi di consumatori la possibilità di rifornirsi della merce.

4) Ugual effetto si ha allorché, la insufficienza dell'offerta rispetto alla domanda non è dovuta alla semplice previsione sfavorevole ma ad un improvviso e forte accrescimento del consumo dei beni, quale si verifica in speciali circostanze (ad esempio per lo scoppio della guerra).

La disciplina sociale del prezzo si impone in tal caso non perché il mercato non vada verso il livello d'equilibrio ma perché, nelle circostanze indicate, il prezzo capace di mantenere in equilibrio domanda ed offerta deve necessariamente risolversi a danno dei consumatori. È opportuno precisare che tale controllo non può limitarsi alla fissazione di un prezzo massimo (calmiere) ma deve essere accompagnato dal razionamento della merce.

Fissazione di calmieri e razionamento sono misure inseparabili, nella situazione di mercato considerata. La fissazione del calmiero, non accompagnata dal razionamento, non elimina infatti il violento aumento di domanda, anzi, sotto un certo aspetto, lo incoraggia. Coloro che acquisterebbero la merce anche se il mercato fosse lasciato libero di adattare il prezzo alla enorme espansione della domanda, sono indotti evidentemente ad avanzare una domanda notevolmente superiore al normale consumo se la merce viene loro offerta a prezzo di calmiero. Ed è inevitabile la conseguenza che alcuni gruppi di consumatori restino privati della merce stessa se non si prescrive la limitazione quantitativa degli acquisti.

Il razionamento non accompagnato dal calmiero, d'altra parte, se garantisce a tutti i consumatori la possibilità di fare acquisto della merce, non elimina, e può anzi favorire, l'aumento vertiginoso dei prezzi.

Poiché il razionamento consente al consumatore l'acquisto di una frazione di quanto egli domanderebbe in regime di mercato libero, la utilità marginale del bene nella ridotta quantità aumenta per lui enormemente; perciò, in mancanza di calmieri, si indurrebbe a pagare un prezzo anche assai elevato. L'esperienza dei prezzi elevatissimi a cui giungono i beni nel mercato clandestino dà un'idea di quanto accadrebbe in mancanza di calmieri; ciò si può affermare pur tenendo conto che i prezzi di mercato nero contengono una quota che compensa il rischio.

La recente esperienza mostra che il calmiera, in quanto forma di controllo diretto dei prezzi non è sempre efficace né scevro di pericoli; soprattutto quando vige per un periodo relativamente lungo. Occorre far ricorso a strumenti più adeguati, come si dirà più avanti (Cap. XI, 12). 133

§ 7. - *La disciplina sociale dei prezzi: l'insufficienza del prezzo di equilibrio come elemento regolatore del mercato. Rinvio.*

Fin qui la disciplina dei prezzi è postulata in base alla divergenza del prezzo di mercato dal prezzo di equilibrio ed anche a situazioni speciali in cui il prezzo di equilibrio danneggerebbe i consumatori. Ciò può far pensare che, in via normale, il prezzo d'equilibrio rappresenti il miglior criterio regolatore del mercato. Ma la illazione sarebbe inesatta, o meglio sarebbe sostenibile solo se si accettasse la concezione individualistica, egoistica ed atomistica della società.

Invero il prezzo di equilibrio, in quanto ammette allo scambio gli offerenti e i richiedenti che sono rispettivamente disposti a vendere e a comperare la merce al prezzo che trova i compratori e i venditori ed in quanto esclude tutti gli altri, rappresenta un efficace strumento di selezione fra quanti aspirano a disporre dei mezzi scarsi esistenti e di adeguamento di domanda e di offerta. Ma, data la *disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza*, presenta il fondamentale inconveniente di precludere l'ottenimento dei beni — ci riferiamo qui soprattutto ai beni di consumo necessario — a coloro che sono meno provvisti di potere di acquisto, cioè proprio a coloro per i quali è più urgente disporre di quei beni. Il soggetto che è «meno capace allo scambio» perché è più lontano dal poter pagare il prezzo richiesto dai venditori, è generalmente proprio colui che deve rinunciare al soddisfacimento di bisogni assai intensi.

Perciò, quanto maggiore è la disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza tanto minore è la capacità del prezzo di equilibrio a regolare l'economia in guisa che sia assicurato il bene comune, che è, oggetto della giustizia sociale.

Discende da ciò una duplice esigenza:

— che mediante opportune istituzioni e mediante l'educazione si tenda a realizzare quella distribuzione della ricchezza che consenta di vivere in maniera degna della persona umana, essere ragionevole e libero, al cui servizio dev'essere posto il sistema economico;

— che d'altra parte, fino a quando lo sforzo rinnovatore di istituti e costumi non avranno eliminate le gravi disuguaglianze economiche esistenti, si tenda, mediante il controllo dei prezzi nei settori particolarmente vulnerabili, ad evitare che la funzione selettiva e limitatrice del prezzo d'equilibrio renda particolarmente oneroso a taluni membri della collettività il soddisfacimento dei bisogni rispondente ad un tenore di vita confacente alla dignità, umana.

Quanto si è detto riguarda un solo aspetto della disciplina sociale dei prezzi. Il tema non potrà essere affrontato in maniera adeguata prima che siano

esposti i principi regolatori della formazione del prezzo nei lunghi periodi e quelli della produzione e della distribuzione.

PARTE TERZA
LA FORMAZIONE DEL PREZZO DEI BENI AD OFFERTA VARIABILE
(Teoria del «Prezzo nei periodi lunghi» o «Prezzo normale»)

CAPITOLO VIII.
L'IMPRESA E I FATTORI DI PRODUZIONE

§ 1. - Il metodo di indagine.

Lasciando cadere l'ipotesi che il periodo considerato sia tanto breve da non consentire variazioni nella quantità esistente del bene, occorre ora passare ad indagare la formazione del prezzo dei beni in un periodo tale che la quantità dei beni stessi possa variare per effetto di mutamenti nella scala produttiva, in risposta alle variazioni dei prezzi.

Il metodo d'indagine sarà analogo a quello seguito nel caso finora esaminato: si ricaveranno le schede individuali e collettive di domanda e le schede individuali e collettive di offerta (e quindi le curve individuali e collettive di domanda e di offerta) e in base ad esse si determinerà quale fra i vari possibili prezzi di domanda e di offerta sarà il prezzo di equilibrio.

Quanto alla domanda il ragionamento è assai semplice ed è pressoché identico a quello fatto nello studio del prezzo nei brevi periodi.

Le schede individuali e collettive di domanda anche qui sono l'espressione diretta della variazione dell'utilità marginale in rapporto alla variazione della quantità del bene disponibile. A prezzi via via decrescenti corrispondono quantità crescenti di merce domandata e viceversa. E ciò perché, diminuendo l'utilità marginale del bene con l'aumentare della quantità di cui si dispone, il soggetto è disposto ad acquistare unità successive del bene solo se può ottenerle a prezzo via via decrescente. (Anche qui, per semplicità di indagine, si assume che l'utilità marginale della moneta resti costante).

Si assume, adunque, che restino anche in questo caso inalterate le valutazioni soggettive dei beni e, pertanto, che restino immutati i bisogni. A rigore, però, considerando un periodo di tempo relativamente lungo, occorrerebbe tener conto di tutte le influenze del decorso del tempo e, in primo luogo, della popolazione e dei bisogni (1). Sempre a scopo di semplificare si trascurano tali influenze facendo ricorso all'ipotesi «statica», che presuppone appunto costanza di popolazione e di bisogni, oltre che di tecnica e di distribuzione delle risorse produttive. Pertanto, la curva di domanda per i lunghi periodi ha lo stesso andamento di quella per i brevi periodi. È superfluo ripetere

1) Sulla necessità di tener conto di tali conseguenze della considerazione del «tempo» in economia ha insistito soprattutto il Marshall, che ha proposto la interpretazione «biologica» dei fatti economici. Questo problema ho ampiamente trattato nel volume: *La concezione biologica dell'economia*, Milano, Vita e Pensiero, 1934.

la rappresentazione grafica.

Quanto all'offerta, invece, essa non risulta più determinata dal confronto fra l'utilità marginale del bene che si cede e della moneta che si ottiene in cambio, come accade allorché la quantità del bene è fissa. Poiché la quantità del bene varia per il variare della scala produttiva, in risposta alle variazioni del prezzo di mercato, il confronto si istituisce fra il prezzo, da una parte, e il costo che bisogna affrontare per produrre la quantità di merce adeguata ai bisogni del mercato. Le due serie di cifre che danno luogo alla curva di offerta nei lunghi periodi sono: le varie possibili *quantità prodotte* (in relazione al prezzo) e i corrispondenti *costi di produzione*.

Si vedrà, a suo tempo che, nei lunghi periodi, la curva individuale differisce dalla curva collettiva di offerta, che sono però entrambe sostanzialmente curve di costi.

Qui bisogna notare che per essere in grado di determinare il comportamento del costo di produzione in relazione alla quantità prodotta occorre studiare come si compia il processo produttivo. La produzione, cioè l'attività umana diretta al soddisfacimento di bisogni, consiste essenzialmente nell'accrescere l'utilità dei beni o anche nell'apprestare nuove utilità operando sui beni esistenti. Si hanno svariati processi produttivi: mutamento nella forma, spostamento nello spazio, trasferimento nel tempo dei beni. Qui si farà riferimento in maniera particolare a quelli di mutamento nella forma dei beni e, più precisamente all'attività denominata produzione industriale

Nell'economia contemporanea la produzione è compiuta da particolari organismi denominati imprese. Dallo studio di queste occorrerà partire per giungere all'analisi del costo di produzione.

§ 2. - L'impresa.

L'impresa è quell'organismo che attende alla raccolta e alla combinazione dei fattori produttivi in vista della fabbricazione dei prodotti (o dell'apprestamento dei servizi) da offrire sul mercato in cambio di un prezzo.

Per effetto dell'estendersi della divisione del lavoro la produzione nell'economia contemporanea avviene per il mercato. Non è escluso che determinati soggetti producano per il consumo individuale o per il consumo domestico esclusivamente. Ma si tratta di casi eccezionali.

Pertanto, è caratteristica essenziale dell'impresa l'assunzione del rischio inerente alla produzione: rischio che la merce non trovi sul mercato domanda adeguata (rischio economico), oltre al rischio connesso alla stessa tecnica del processo produttivo, soggetto, come qualsiasi forma di attività umana, ai sinistri e ad alee d'ordine diverso (rischio tecnico). Sono rare sopravvivenze di forme superate di economia i casi di produzione fatta esclusivamente dietro ordinazione, che evidentemente è sottratta al rischio economico. Impropriamente si è soliti comprendere fra le imprese gli organismi che operano secondo quel principio; essi vengono denominati

imprese imperfette, in contrasto con le *imprese perfette*, che sono le vere e proprie imprese.

Non bisogna tuttavia considerare come imprese imperfette organismi che per la natura stessa della propria attività non possono operare se non dietro ordinazione, come ad esempio i cantieri navali. Anch'essi sono esposti al rischio di mutamento dei costi nel periodo intercedente fra l'accettazione e l'esecuzione, di mancanza di ordinazioni in misura sufficiente ad impiegare la capacità produttiva. In realtà la figura dell'impresa imperfetta è connessa a forme primitive di organizzazione economica. Attualmente il rischio accompagna sempre l'attività delle imprese.

La funzione dell'impresa e dell'imprenditore (cioè di colui o di coloro che dirigono l'impresa) si fonda su nozioni tecniche (scelta della localizzazione degli impianti, dei processi produttivi, dei mercati di vendita ecc.) ma ha sempre contenuto economico.

Delle imprese si possono fare diverse classificazioni. Particolare rilevanza ha quella connessa al modo dell'assunzione del rischio, secondo la quale si distinguono *imprese a responsabilità individuale* e *imprese a collettiva*. Nelle prime un solo individuo offre il capitale e dirige l'impresa. Egli ha responsabilità illimitata. Questo tipo si raccomanda là dove è richiesta prontezza di decisioni, ma trova i suoi limiti nella impossibilità di disporre di capitali ingenti quali sono richiesti in molti rami di produzione.

L'impresa individuale coincide oggi, in gran parte, con l'impresa artigianale. Essa può talora differenziarsi nelle funzioni interne, in quanto il proprietario si limiti al compito direttivo, e si valga dell'opera di un certo numero di salariati e di strumenti pur la esecuzione. Gli strumenti possono essere stati acquistati con capitale proprio ovvero con capitale preso in prestito. La forma artigianale di organizzazione della produzione, che dal Medio Evo fino all'epoca della rivoluzione industriale rappresentò il tratto caratteristico dell'economia, tende oggi a ridursi sempre più; però occupa un posto notevole in alcuni Paesi, e specialmente in Italia.

L'artigiano è un imprenditore, anche se modesta è la dimensione della sua attività, rudimentali sono gli strumenti di cui si vale e anche se è un vero e proprio mestiere manuale che egli esercita. La qualifica imprenditrice gli deriva dall'assunzione del rischio, benché si tratti di rischio limitato, dato il carattere locale della clientela. Difficile è per l'artigianato sopravvivere quando si trova in concorrenza con l'impresa di grandi dimensioni, perché per sua natura non è in grado di raggiungere quella riduzione di costi che è conseguenza di divisione del lavoro accentuata e di impiego di macchine. Il suo terreno preferito è ogni attività diretta a soddisfare il gusto individuale del cliente e perciò si giova molto della esistenza di ceti aventi una certa educazione artistica e un certo livello culturale. Per il resto, vive e prospera, anche nei settori industriali, là dove può prestarsi a trasformare materia prima fornita dal consumatore o a fare lavori di riparazione o a mantenere in efficienza delle macchine o adattare a

compiti specifici macchine e arnesi forniti dalle grandi imprese per ampi mercati.

Il commercio al minuto non di rado è organizzato con criteri analoghi all'artigianato. Anche qui è indispensabile l'esercizio di piccole dimensioni perché solo così si riesce a servire il consumatore nella maniera più pronta, più rapida e più personale possibile (1).

L'esistenza e la conservazione dell'artigianato è un obiettivo riconosciuto dell'attuale politica sociale che vede nella figura di lavoratore indipendente, quale è quella dell'artigiano, uno dei mezzi per arrestare il processo di proletarianizzazione della società.

Non spetta la qualifica di imprenditore al *lavoratore a domicilio*: costui esegue, per conto di un imprenditore, che gli fornisce anche la materia prima, determinate lavorazioni e perciò non affronta rischio né gode di iniziativa. Si riscontra questo rapporto di lavoro specialmente nell'industria dell'abbigliamento, dove predomina il lavoro femminile, per lo più in cerca di integrazione dello scarso reddito della famiglia. A causa della dispersione in cui si trovano ad operare, i lavoratori a domicilio sono facilmente vittime di abusi da parte dei produttori che si valgono della loro opera. Di qui la denominazione che venne data nel secolo scorso al lavoro a domicilio: *sweating system* (sistema del sudore).

Né il lavoro a domicilio, né l'artigianato e neanche l'impresa individuale nella sua più generale accezione caratterizzano l'attività produttiva del secolo XX, a seguito dei notevoli progressi tecnici realizzati a partire dalla rivoluzione industriale. L'unità produttiva tipica dell'economia contemporanea è l'impresa societaria.

Quando parliamo di economia contemporanea intendiamo riferirci al mondo occidentale. Qui, essendo riconosciuta la proprietà privata dei mezzi di produzione (benché entro determinati limiti segnati dalla legislazione e dalla politica economica), la libera scelta di attività nonché quella del consumo, principale protagonista dell'economia è l'impresa privata. Accanto ad essa o ad essa unita (come nel caso dell'impresa mista) opera anche l'impresa pubblica; ma il carattere prevalente è dato dall'impresa privata. All'estremo opposto si trovano, come è noto, le collettivistiche, nelle quali la gestione pubblica delle attività produttive è la regola e solo entro un ambito assai ristretto esiste l'impresa privata. Ciò rispecchia la sistemazione giuridica della proprietà dei mezzi di produzione, che è generalmente accentrata nello Stato.

Le società si distinguono alla loro volta in società di persone, nella cui formazione ha prevalente importanza la personalità dei partecipanti: società in nome collettivo e società in accomandita, e società di capitali (società per azioni e cioè società anonime e società in accomandita per azioni). Posizione speciale

1) GOETZ-GIREY et KRIER, *Le commerce intérieur*, nel volume: *Traité d'Economie Politique*, Tome II, Paris, 1953.

occupa la società a responsabilità limitata, introdotta dal nuovo codice civile.

La società in nome collettivo è caratterizzata dalla responsabilità solidale ed illimitata dei soci, che sono generalmente pochissimi, richiedendo tale tipo d'associazione una grande fiducia reciproca. Essa presenta, benché in grado minore, i vantaggi dell'impresa individuale: ha comune con quella i limiti della raccolta di capitali.

Nella società in accomandita si hanno due categorie di soci: accomandanti, che forniscono solamente capitale, e accomandatari, che apportano, oltre al capitale, soprattutto il contributo della personale competenza direttiva. I primi sono responsabili limitatamente al capitale conferito, gli altri invece sono illimitatamente e solidalmente responsabili. La società in accomandita cerca di assicurare i vantaggi dell'impresa individuale (in quanto di solito è retta da un solo individuo) estendendo però la raccolta di capitale. Ma ciò è possibile solo entro certi limiti.

La società per azioni è la più adatta per le attività richiedenti notevoli capitali, perché, avendo tutti i soci responsabilità limitata al capitale investito e richiedendosi di solito dai soci il versamento di frazioni relativamente modeste di capitale (azioni), permette di fare appello a una massa enorme di risparmiatori (1).

Nella società a responsabilità limitata è dato maggior risalto alla persona del socio di quanto accada nella società per azioni. In essa non si hanno azioni ma quote di partecipazione; per i debiti sociali risponde solo la società col suo patrimonio; l'atto costitutivo può stabilire l'obbligo dei soci a prestazioni accessorie non consistenti in danaro. Il divieto di emettere obbligazioni fatto dalla legge alla società a responsabilità limitata, il fatto che le «quote» non sono suscettibili di quello scambio attivo ed intenso cui danno luogo le «azioni» e la circostanza che la costituzione mediante pubblica sottoscrizione non è consentita alla società a responsabilità limitata, stanno a dimostrare che si tratta di un tipo di società apprestato per gruppi ristretti di soggetti, che danno importanza all'elemento personale e non intendono fare largo assegnamento sul risparmio del pubblico. La responsabilità limitata dei soci accomuna questo tipo alla società per azioni.

1) Oltre che con le azioni le società si procurano il capitale anche emettendo obbligazioni, che sono però veri e propri prestiti fatti alle società dai risparmiatori. Mentre la remunerazione delle azioni varia a seconda degli utili del bilancio, che vengono divisi fra i portatori di azioni (dividendi) e possono anche mancare, le obbligazioni ricevono un interesse fisso fino a quando le obbligazioni stesse non vengono rimborsate; il rimborso avviene secondo modalità che devono essere precedentemente stabilite. L'interesse sulle obbligazioni deve essere corrisposto qualunque sia stato l'esito del bilancio. Rispetto alle due facoltà attribuite all'azione: il voto nell'assemblea e il dividendo, si distinguono azioni ordinarie e privilegiate (a seconda che diano diritto ad un voto unico o ad un voto plurimo) ed azioni ordinarie e preferenziali, a seconda che ricevano — come queste ultime — un trattamento preferenziale nel pagamento del dividendo oppure no: prima di distribuire dividendi, occorre corrispondere

A mano a mano che ci si allontana dall'impresa individuale e ci si avvicina alla società per azioni, che sempre più va estendendosi ai vari rami di produzione, si accentua la separazione fra la proprietà dell'impresa (che è detenuta dagli azionisti) e la direzione dell'impresa (esercitata per lo più da funzionari stipendiati). È ben vero che gli azionisti con l'esercizio del diritto al voto nelle assemblee delegano la direzione a un gruppo di persone (consiglieri di amministrazione, che a loro volta scelgono di solito nel loro seno un amministratore delegato) e sono chiamati poi ad approvare i bilanci; ma in realtà, per circostanze che saranno più avanti illustrate, essi partecipano più di nome che di fatto all'effettiva direzione dell'impresa. Di conseguenza la funzione d'offrire i capitali e affrontare il rischio, che ai primordi dello sviluppo industriale era indissolubilmente legata alla funzione direttiva dell'impresa nella figura dell'imprenditore capitalista, tende a dissociarsi sempre più da questa.

§ 3. - *Talune classificazioni delle imprese.*

Un'altra distinzione meritevole di menzione è quella fra imprese *grandi, medie e piccole*.

Pur non potendosi prescindere dal far menzione della distinzione, è opportuno notare come sia fallace presentarla sotto forma di alternative aperte agli organizzatori della produzione, come se fosse indipendente per ciascun ramo di attività, scegliere a piacimento la grande o la piccola o la media impresa. A ciò fanno pensare coloro che enunciano i vantaggi e gli svantaggi di ciascuna dimensione e suggeriscono che si debba attuare quella dimensione che abbia il massimo dei primi e il minimo dei secondi. In realtà, per ogni stadio dello sviluppo tecnico, sono le condizioni oggettive di ciascuna produzione che condizionano in gran parte l'ampiezza dell'unità produttiva. La siderurgia, l'estrazione del carbone, la produzione d'energia elettrica, ecc. non si esercitano che in grandi dimensioni. D'altra parte, certe attività che richiedono la vicinanza e la conoscenza esatta del gusto del consumatore non potranno mai andare al di là di una certa dimensione. È nell'ambito di questi limiti segnati dalle particolari caratteristiche di ogni attività che vi è margine per estendere e restringere le dimensioni dell'impresa allo scopo di ritrarre questo o quel vantaggio che accompagna ciascun tipo di esse. Là dove trova la sua sede naturale la grande impresa sono da registrare tutti i benefici effetti di una accentuata divisione del lavoro in senso tecnico, di cui si è parlato a suo tempo. Il fatto che tale

un determinato saggio, ad esempio l'8%, alle azioni preferenziali; perciò le azioni ordinarie possono avere dividendi anche bassi o finanche nessun dividendo; in compenso, quando gli utili del bilancio sono stati assai elevati, le azioni ordinarie possono percepire dividendi di gran lunga più elevati delle azioni preferenziali; le quali non hanno diritto ad un dividendo superiore a quello fissato.

circostanza si verifica soprattutto nell'industria offre spontaneamente qualche spiegazione alla constatazione che il settore secondario, a cui appartiene appunto l'industria, si caratterizza col più rapido progresso tecnico, rispetto al settore primario (agricoltura, foreste, pesca) e a quello terziario (servizi personali). (Si veda quanto fu detto al Cap. I, § 6).

Ciò premesso, si può dare qualche cenno delle classificazioni di grandi, medie e piccole imprese. Il criterio di distinzione è però vario a seconda del punto di vista adottato.

a) Una certa fortuna ha avuto il criterio puramente statistico del *numero di operai addetti*. E non si può negare l'utilità di una distinzione così intesa soprattutto nello studio dei problemi del lavoro. Senonché mentre essa si adatta alle imprese industriali, in cui il volume di lavoro è indice sicuro di ampiezza dell'attività, produttiva, non è altrettanto espressiva se applicata, ad esempio, alle imprese commerciali, in cui un numero ristretto di addetti può essere in grado di realizzare un volume d'affari di vaste dimensioni. Occorrerebbe, pertanto, che il criterio anzidetto fosse sostituito o sussidiato da quello del volume dei capitali impiegati.

b) Maggior fortuna ha avuto il principio dell'unione o separazione dei *compiti direttivi e di quelli esecutivi* nella persona dell'imprenditore. Nella grande impresa questi attenderebbe esclusivamente ai primi, mentre nella piccola avrebbe tempo e modo di dedicarsi anche ai secondi. Ma tale distinzione, applicabile ad uno stadio iniziale di sviluppo industriale in cui prevale l'impresa di modeste dimensioni, è ormai del tutto superata nell'economia contemporanea in cui predomina sempre più la produzione di medie e grandi dimensioni, nella quale vi è sempre separazione fra compiti direttivi e compiti esecutivi.

c) Senza negare importanza a queste e ad altre distinzioni, e specialmente alla prima sopra indicata, bisogna ammettere che maggiore rilevanza abbia a scopo scientifico quella che caratterizza le imprese non in base ad elementi interni, bensì in riferimento alla intera *struttura del mercato*. Grande impresa è, secondo questo criterio, quella la cui offerta è in rapporto alle imprese dello stesso ramo produttivo, tale da influire sensibilmente sull'offerta totale, in guisa, che il prezzo resti influenzato dalle variazioni dell'offerta di quell'impresa. Correlativamente, piccola impresa è quella che dispone di un'offerta che, in rapporto al mercato, è del tutto insufficiente ad influire sul prezzo. Questa distinzione ci servirà più avanti per caratterizzare anche il regime di concorrenza.

Di un'altra classificazione occorre qui far menzione, che riveste grande importanza nella scienza delle finanze: *impresa pubblica e impresa privata*.

Impresa privata è quella che, finanziata da capitale privato, si dirige a qualsiasi attività in cui si prevede possa essere ricavato un vantaggio positivo dalla differenza fra prezzo e costo, ed è amministrata appunto in vista della realizzazione di tale vantaggio.

Impresa pubblica è invece quella che, finanziata da capitale statale o di altri enti pubblici, si dirige ad attività la cui gestione risponde ad un interesse pubblico, ed è amministrata appunto in vista del conseguimento dell'interesse collettivo. Si può dare il caso pertanto che il prezzo non copra il costo e che la differenza sia ricavata da sovvenzioni statali o, comunque, da fondi pubblici.

Si hanno poi anche imprese miste, che partecipano dei caratteri dell'uno e dell'altro tipo. Generalmente sono finanziate da capitale pubblico e privato e sono gestite da privati sotto il controllo pubblico, in vista della tutela di interessi collettivi.

Noi attraversiamo un periodo in cui si afferma la tendenza verso l'accrescimento delle imprese pubbliche. Nel secolo scorso e nei primi decenni di questo secolo solo determinate attività, strettamente connesse coi servizi di essenziale e vitale interesse collettivo (trasporti ferroviari) ovvero suscettibili di essere efficace strumento fiscale (monopolio dei tabacchi) rivestivano la forma di imprese pubbliche. Attualmente varie altre attività tendono ad essere condotte in quella forma: o perché occupano una posizione strategica agli effetti della politica economica (banche centrali) ovvero perché hanno raggiunto dimensioni e potenza monopolistica minacciose per l'interesse collettivo, ovvero perché particolari condizioni oggettive consigliano di sottrarle alla responsabilità dei privati ovvero perché sono ritenute indispensabili allo sviluppo economico e non sarebbero intraprese dai privati a causa degli ingenti investimenti richiesti o dei forti rischi connessi o del lungo periodo che deve intercorrere prima di averne adeguata remunerazione del capitale.

§ 4. - *L'impresa nell'economia regolata.*

Nel sistema economico che *regola* l'attività dei singoli per il conseguimento di quelle finalità che si riassumono nel bene comune, oggetto della "giustizia sociale", è evidente che lo stesso concetto d'impresa privata resti modificato. La funzione dell'impresa privata è in esso fondamentalmente riconosciuta perché sono ammesse l'iniziativa privata e la proprietà privata dei mezzi di produzione. Il riconoscimento dell'iniziativa privata e della proprietà privata è elemento essenziale dell'economia regolata in vista del conseguimento del bene comune. Implicando il bene comune la conservazione, lo sviluppo e il perfezionamento della persona umana, è ovvio che debba esigere il rispetto dell'iniziativa e della proprietà, privata, presupposti indispensabili del rispetto della persona umana.

Questo stesso riconoscimento però esige che l'impresa privata non sia gestita in contrasto con l'interesse collettivo. Poiché la caratteristica funzione dell'impresa consiste nell'avviare i fattori produttivi a determinate attività è evidente che, ove ciò si compisse senza tener conto dell'esigenza di interesse collettivo che certe altre attività produttive siano adeguatamente alimentate, ne risulterebbe un danno alla collettività.

Il pericolo è tanto maggiore quanto più grande diventa la dimensione delle imprese e della loro sfera di influenza, perché gli eventuali effetti dannosi di una condotta in contrasto con l'interesse collettivo sono in tal caso moltiplicati. Deriva da ciò che alla libertà di azione dell'impresa privata sono segnati dei limiti, in nome dell'interesse collettivo. È appena il caso di far notare che i limiti non possono infirmare o compromettere il rispetto della essenziale dignità della persona umana.

I limiti d'azione dell'impresa privata sono svariati e toccano direttamente o indirettamente tutti i settori in cui essa si esplica.

A scopo di esemplificazione si può precisare che l'attività dell'impresa privata risulta limitata nella scelta del settore produttivo a cui rivolgersi, allorché nell'interesse collettivo è necessario che si restringano alcuni rami produttivi a vantaggio d'altri; ovvero anche nei rapporti con altre imprese, allorché la condotta monopolistica degli aggruppamenti d'impresa si palesa pregiudizievole al collettivo, ecc.

Indirettamente la politica della produzione e dei prezzi dell'impresa risulta disciplinata dal complesso di misure in cui si estrinseca il controllo sociale dei prezzi; le condizioni del lavoro e il salario dipendono dai contratti collettivi e dagli organi di arbitrato, ecc. In generale può affermarsi che tutte le forme di disciplina, attuate nell'economia regolata, toccano in un modo o in un altro l'impresa privata e convergono nell'indirizzarne l'azione, al conseguimento dei fini sociali.

§ 5. - I fattori della produzione.

La funzione dell'impresa si esplica essenzialmente con la combinazione dei fattori produttivi. Bisogna ora procedere all'analisi di questi.

In senso lato tutto ciò che concorre direttamente o indirettamente all'accrescimento di utilità dei beni e all'apprestamento di nuove utilità, in cui essenzialmente si sostanzia ogni processo produttivo, dovrebbe essere compreso fra i fattori produttivi. In primo luogo lo Stato, l'organizzazione giuridica, l'ordinamento della proprietà, la disciplina dei contratti, il grado di cultura, ecc. Si preferisce però considerare questo complesso d'elementi indispensabili alla produzione come il generale presupposto dell'attività economica, e si limita l'appellativo di fattori produttivi a quegli elementi che direttamente concorrono a dar luogo al processo produttivo.

La teoria economica è solita di raggruppare, soprattutto da quando l'economista, francese J. B. Say ne presentò una accurata sistemazione, tutti gli svariati elementi che partecipano all'attività economica, in tre grandi categorie: fattori naturali, capitale e lavoro. Nell'ambito di questa tripartizione è opportuno far menzione subito di un'altra distinzione dei fattori produttivi. Essi possono distinguersi in:

fattori originari: risorse naturali e lavoro, che non implicano necessariamente una precedente attività economica per essere impiegati nella

produzione, e fattori derivati: il capitale, che è ricchezza prodotta, la quale viene applicata ad ulteriore produzione anziché essere destinata al consumo immediato.

La distinzione non è rigorosa dal punto di vista logico. Se è agevole qualificare come fattore originario la terra non ancora sfruttata e contrapporre ad essa una macchina, come fattore derivato, diventa sempre più difficile la netta separazione fra gli uni e gli altri quando si considerano terreni che, per essere stati già messi a coltura, conservano le tracce dell'operosità umana. Il lavoro stesso non è in senso assoluto un fattore originario, avendo evidentemente richiesto un impiego di risorse per essere allevato e preparato. Nonostante queste innegabili deficienze, la distinzione è utile per un complesso di problemi ed è generalmente accettata.

I fattori naturali, denominati anche semplicemente “natura”, o anche “terra”, comprendono tutti gli agenti di natura: terra, particolarità climatiche, energie idrauliche, giacimenti minerari, ecc., che contribuiscono alla produzione. È superfluo insistere sulla grande importanza per l'economia di un popolo di una maggiore o minore dotazione di fattori naturali. Si sa, che non di rado le rivalità politiche fra gli Stati hanno la loro origine nella ineguale distribuzione di accesso alle materie prime, che sono appunto fattori naturali. Si sa pure che lo sviluppo economico dei popoli nel corso dei secoli procede quasi sempre in ragione diretta delle riserve di fattori materiali di cui ciascuno è dotato.

Quanto al lavoro potrebbe a prima vista apparire non del tutto corretto che sia considerato come fattore della produzione. Essendo questa, destinata al soddisfacimento dei bisogni umani, onde l'uomo appare come il soggetto dell'economia, potrebbe sembrare ingiustificato considerare il lavoro umano alla stregua del capitale e della terra. In realtà non vi è motivo sufficiente per dover escludere il lavoro dal novero dei fattori produttivi. Pur essendo indissolubilmente legato alla persona umana, il lavoro riveste innegabilmente il carattere di bene economico perché è scarso in rapporto alle possibilità di impiego produttivo. La sua peculiare posizione esige però che nella considerazione di problemi ad esso relativi non si perda mai di vista il suo fondamentale aspetto etico. Questa è del resto una delle conquiste insopprimibili del moderno pensiero sociale, che trova il suo riflesso nei continui progressi della politica sociale in tutto il mondo; alla luce di essa è più facile comprendere ed apprezzare genesi e sviluppo delle varie forme di economia regolata esistenti nel mondo.

Il concetto di lavoro quale fattore della produzione ha una portata amplissima comprendente ogni specie di attività umana, fisica e intellettuale, direttiva e esecutiva, autonoma e vincolata contrattualmente, ecc. Speciale considerazione merita la distinzione fra opera direttiva ed esecutiva. La prima consistente essenzialmente nella coordinazione dei fattori produttivi (e generalmente anche nell'assunzione del rischio), caratterizza l'attività imprenditrice e pertanto si distacca da tutto il resto del lavoro impiegato

nell'impresa. Per questa considerazione taluni studiosi presentano l'attività imprenditrice come il *quarto fattore della produzione*.

L'efficacia del lavoro in ordine alla produzione dipende da un complesso di fattori (ammontare e sviluppo della popolazione, ripartizione per età e per sesso, ecc.) la cui indagine rientra nel compito della demografia. Dipende inoltre dai principi ispiratori e dalla portata dei provvedimenti di tutela del lavoro, che costituiscono la politica sociale, divenuta ormai compito normale dello Stato moderno, e alla quale collaborano anche le organizzazioni sindacali di datori di lavoro e di lavoratori (1). Per conseguire i suoi scopi la politica sociale, sia statale, sia delle associazioni, si vale grandemente dei risultati delle varie scienze che studiano l'uomo lavoratore e in particolare della fisiologia e della psicologia (2).

§ 6. - *Il concetto di capitale.*

Nonostante sia stato oggetto di lunghe dispute e di elaborate trattazioni, il concetto di capitale non ha ancora avuto la formulazione definitiva. Converrà pertanto accogliere differenti nozioni di capitale a seconda del diverso punto di vista da cui ci si pone nell'esame dei vari problemi.

Intanto è opportuno fin d'ora sgombrare il terreno da un equivoco. Nel linguaggio comune qui anche la nozione di capitalista, applicata all'individuo che possiede grande quantità di moneta. Tale identificazione è dal punto di vista scientifico inesatta. La moneta non è che la forma rappresentativa della ricchezza e non la ricchezza stessa. Potrà perciò essere eventualmente la forma rappresentativa del capitale ma non il capitale medesimo. Meritano invece attenzione le seguenti nozioni di capitale.

a) Dal punto di vista generale dell'intero sistema economico considerato, è capitale la *ricchezza prodotta che viene applicata ad ulteriore produzione, anziché essere destinata al consumo immediato*. Si tratta, come è facile vedere, non già di una qualità inerente ai beni ma della destinazione che i beni stessi ricevono. Qualsiasi bene, di consumo o strumentale, che venga rivolto ad ulteriori atti di produzione appartiene alla categoria di capitale. Un sistema economico è tanto più ricco di capitale quanto maggiore è l'eccedenza della produzione annua sul consumo e su quanto è necessario per conservare intatto il capitale preesistente (ammortamento, riparazioni, ecc.).

b) Dal punto di vista dell'individuo è capitale ogni specie di *ricchezza prodotta, il cui impiego gli procura una remunerazione, indipendentemente dal*

1) Soprattutto i sindacati operai possono potentemente contribuire a promuovere l'efficienza dei lavoratori.

2) Ciò ho ampiamente illustrato nel volume: *L'economia a servizio dell'uomo*. I nuovi orientamenti della politica economica e sociale, Milano, Vita e Pensiero, Quinta edizione, 1958.

fatto che essa sia o non sia destinata ad ulteriore produzione. Il caso tipico che si considera a questo proposito è quello di ricchezza in forma monetaria, che l'individuo cede in prestito ad altri, che l'impiega nel consumo immediato e non in ulteriore produzione, e corrisponde al primo una remunerazione. Anche il punto di vista scientifico concorda, talora, nel considerare capitale tale ricchezza: infatti riguarda come reddito da capitale quella remunerazione.

c) Dal punto di vista dell'impresa tutta la ricchezza che permette di compiere la produzione: ciò che occorre per costruire (e conservare) fabbriche, magazzini, depositi, motori; per acquistare le materie prime; per pagare gli operai; per pagare i fattori naturali presi in affitto. Nell'ambito dell'impresa non si ritrova, adunque, la tripartizione dei fattori produttivi. Anche il lavoro e i fattori naturali sono considerati nell'impresa in termini del capitale occorrente per remunerarli.

Questi differenti concetti di capitale devono essere mantenuti distinti. Non vi è nessuna certezza che l'accrescimento del capitale nel senso individuale ovvero dell'impresa privata corrisponda ad un accrescimento del capitale in senso sociale. Può avvenire anzi che le variazioni abbiano andamento opposto. Nell'economia di guerra il valore del capitale di talune imprese maggiormente impegnate nella produzione bellica può crescere enormemente mentre altrettanto non accade al tempo stesso per il capitale socialmente inteso. D'altra parte il progresso tecnico, che indubbiamente potenzia la struttura economica e la produttività del capitale dell'intera collettività, riduce il valore del capitale di talune imprese, in quanto gli impianti esistenti subiscono una diminuzione di capacità di reddito.

Delle tre nozioni di capitale qui richiamate la più importante è indubbiamente la prima, che adotta la visione unitaria dell'intero sistema economico. Ad essa si intende far riferimento nel corso della presente trattazione tutte le volte che si parla di capitale senza fare esplicito riferimento all'aspetto individuale del capitale o all'aspetto del capitale considerato nell'ambito della gestione dell'impresa (1).

Per ribadire il concetto essenziale di capitale, che comprende sia l'elemento di produzione avvenuta (ricchezza prodotta per cui il capitale

1) Alcuni studiosi, e particolarmente quelli di lingua tedesca, adottano la seguente terminologia per differenziare le diverse accezioni in cui viene adoperata la parola capitale: capitale privato, che corrisponde ai primi due concetti indicati nel testo (Privatkapital) e capitale sociale, che designa nozione di capitale proprio dell'economia politica (Socialkapital). Vi è un duplice inconveniente in questa nomenclatura: il capitale privato può venire confuso con ciò che si contrappone al capitale appartenente ad enti pubblici e il capitale sociale si presta troppo a venire interpretato come il capitale appartenente ad una impresa organizzata in forma di società commerciale. In altre parole, il capitale privato può essere interpretato come l'opposto del capitale pubblico e il capitale sociale come l'opposto del capitale individuale; due nozioni non certo prive di significato ma evidentemente lontane dai concetti che dovrebbero esprimere.

si distingue dai fattori naturali) sia quello di destinazione ad ulteriore produzione, ed include pertanto un fatto negativo (astensione dal consumo) ed uno positivo (accrescimento della produttività del lavoro) è opportuno richiamare brevemente il noto esempio con cui il Roscher illustrò alla fine del secolo scorso la natura e la formazione del capitale.

Si immagini un gruppo di uomini primitivi che, privi come sono di terra coltivabile e di qualsiasi arnese, vivano di pesca, a cui attendono col lavoro delle proprie mani. L'uno è uguale all'altro come lavoratore e come consumatore e ciascuno prende e consuma giornalmente tre pesci. Uno di essi decide di ridurre per cento giorni il consumo giornaliero a due pesci e di usare poi della scorta di pesce in tal modo costituita per potersi dedicare a costruire una barca e una rete nello spazio di cinquanta giorni. Con l'aiuto di questo capitale egli ora riesce a prendere trenta pesci al giorno.

L'esempio continua con l'intento di mettere in evidenza anche il formarsi di un prezzo d'uso del capitale, argomento su cui si tornerà in occasione della teoria dell'interesse. Qui è sufficiente questo richiamo per chiarire la natura e la formazione del capitale. Il ragionamento può essere infatti facilmente esteso fino a comprendervi ciò che accade nelle economie progredite: l'atto del risparmio, che è il presupposto della formazione del capitale, è sempre indizio di senso di previdenza; è sempre accompagnato da astensione dal consumo; è sempre seguito dal potenziamento del lavoro umano. L'uomo resta pur sempre al centro dell'economia, ma si giova degli strumenti che ha saputo apprestarsi per rendere più fecondo il proprio sforzo.

Il risultato non muta sostanzialmente se colui che risparmia è un soggetto diverso da chi del risparmio si vale per trasformarlo in capitale. Ciò si verifica normalmente nella economia d'oggi, dove il risparmiatore, attraverso le banche o altri canali, pone a disposizione degli imprenditori quanto si astiene dal consumare. Non muta neanche se la operazione di avviare a produzione anziché a consumo determinati beni viene adottata non già spontaneamente dal singolo soggetto ma viene coattivamente imposta mediante la politica monetaria o creditizia o fiscale o l'autofinanziamento (risparmio forzato). Si aprono, indubbiamente, problemi non trascurabili in questi casi, che gli studiosi delle fluttuazioni cicliche hanno ampiamente esplorato; ma niente vale a contestare il fatto fondamentale che per elevare la produttività del lavoro occorre accrescere il capitale e che a questo scopo si richiede di avviare ricchezza prodotta ad ulteriore produzione, anziché a consumo immediato.

§ 7. - I capitali fissi e i capitali circolanti.

Il complesso della ricchezza necessaria alla produzione, nell'ambito dell'impresa, si distingue in: capitali fissi e capitali circolanti.

I capitali circolanti esauriscono totalmente la propria consistenza nel ciclo produttivo e, trasformandosi, ricompaiono sotto aspetto differente, incorporati

nel prodotto, dalla vendita del quale risultano ricostituiti; si dice però che *circolano* durante il ciclo produttivo.

I capitali fissi non esauriscono totalmente la propria consistenza in un unico ciclo produttivo ma l'estendono a più cicli successivi, alla fine dei quali soltanto risultano gradualmente ricostituiti.

I capitali circolanti sono le materie prime, il lavoro umano, l'energia, ecc., utilizzati nel ciclo produttivo; l'impresa valuta questi vari elementi in termini di ricchezza monetaria occorsa per le remunerazioni rispettive. I capitali fissi sono le fabbriche e le costruzioni in genere, gli impianti, i macchinari, le installazioni, i magazzini, i depositi, i motori, ecc. Alla fine di ogni ciclo produttivo essi appaiono solo parzialmente, e cioè nella misura in cui si «logorano», incorporati nel prodotto, dalla cui vendita sono parzialmente ricostituiti, attraverso l'accantonamento delle quote di ammortamento.

Si distingue un logorio puramente tecnico, derivante dalla deteriorazione fisica, che i capitali fissi subiscono nel ciclo produttivo da un logorio economico consistente nella perdita dell'efficienza, dovuta all'eventuale introduzione di metodi più progrediti di produzione. Anche ad esso si fa fronte con l'accantonamento di quote di reintegrazione, il cui ammontare è frutto di previsione. Si tratta infatti di una forma di assicurazione contro il rischio delle innovazioni della tecnica.

Le quote di reintegrazione vengono comprese nel costo dei prodotti, e l'inclusione di esse nel costo è il riconoscimento che, una parte del valore dei capitali fissi è passata, durante il processo di produzione, nel prodotto finale.

Fisso o circolante è il capitale non nel senso che sia o no suscettibile di essere portato da un punto all'altro della fabbrica o da un'azienda all'altra ecc. ma nel senso che si trasformi immediatamente, ovvero lentamente nel prodotto finale. La distinzione si fonda su un concetto economico-tecnico e non su un concetto fisico.

Analoga ma non identica alla distinzione ora ricordata è quella attuantesi pure nell'ambito dell'impresa fra capitale tecnico e capitale-salari. Il capitale tecnico è quello investito in ciò che abbiamo denominato capitali fissi, nell'energia, nelle materie prime, ecc. cioè in tutto ciò che occorre alla produzione, ad eccezione del lavoro. Il capitale-salari è la rimanente parte del capitale che va impiegato nella remunerazione del lavoro.

Solo apparentemente, analoga alla unificazione dei fattori produttivi nel capitale, che come si è detto, si attua nell'ambito dell'impresa, è la riduzione a capitale di tutti i fattori produttivi, che si compie da taluni ponendosi invece dal punto di vista generale dell'intero sistema economico. Denominando capitale «ogni bene economico che serve più di una volta alla produzione» e cioè quasi ogni fattore produttivo, essi distinguono tre specie di capitali che grosso modo corrispondono alle tre categorie di natura, lavoro, capitale e cioè: capitale fondiario, capitale personale, capitale mobiliare (Walras, Pareto).

Sarebbe stato superfluo farne menzione se ciò non avesse offerto l'occasione di esporre un criterio importantissimo dal punto di vista scientifico

di classificare i fattori produttivi. Il principio che induce i sostenitori della riduzione di questi al capitale consiste nel raggruppare i fattori secondo il grado di aumentabilità e di trasferibilità, che è elemento essenziale nello studio della formazione del prezzo dei fattori produttivi. I capitali fondiari (terra, particolarità climatiche, giacimenti minerari non hanno né trasferibilità, né aumentabilità; di entrambe queste qualità sono dotati i capitali mobiliari; posizione intermedia occupano i capitali personali.

Un'altra distinzione deve essere poi ricordata: quella adottata da C. Marx fra capitale costante e capitale variabile, la quale però non ha validità scientifica né riveste importanza se non nel quadro della dottrina marxistica (1).

§ 8. - *Il capitale nel sistema economico.*

Determinare quanta parte vada investita in capitale tecnico e quanta in capitale salari, e, nell'ambito di ciascuna categoria, come vada ripartito il capitale fra le varie specie di capitale tecnico e fra quelle di capitali salari, appartiene al problema della combinazione dei fattori produttivi, cui bisogna ora

1) Nel definire e classificare il capitale C. Marx si pone dal punto di vista dell'impresa singola, vale a dire adotta la terza nozione del capitale, di cui si è detto nel § 6 (e da essa tenta di assurgere alla nozione del capitale in senso sociale). Egli distingue il capitale in costante e variabile in funzione dell'apporto che il capitale offre alla formazione del plus-valore. Il capitale impiegato nell'impresa si divide in due parti: l'una serve a comprare le materie prime, quelle sussidiarie e ogni specie di beni strumentali, l'altra ad acquistare la forza di lavoro. Data la natura del plusvalore, che è un guadagno derivante dall'eccedenza di lavoro reso dall'operato nel processo produttivo rispetto al lavoro che gli viene remunerato, segue che la prima porzione del capitale non può dar luogo a plusvalore né a profitto. Pertanto essa può essere denominata capitale costante. Si supponga che la materia prima acquistata dall'impresa, ad esempio il carbone, aumenti di prezzo: ciò non può essere attribuito al processo produttivo, come appare dalla semplice circostanza che è possibile all'impresa rivendere il carbone per realizzare il guadagno dalla differenza di prezzo ancor prima di immetterlo nel processo produttivo. Ed analogo ragionamento vale per le materie sussidiarie e gli altri beni strumentali (attrezzi, macchine, impianti, ecc.), cioè di tutto ciò che entra nell'impresa per l'impiego della prima porzione di capitale, la quale, precisamente perché non è suscettibile di aumento di valore (cioè di generare plusvalore e dar luogo a profitto), è denominata capitale costante. La parte che acquista forza di lavoro invece, dando luogo ad un rendimento che supera quanto era stato originariamente applicato al processo produttivo (per l'eccedenza di lavoro non pagato dall'impresa), è il capitale variabile. È facile vedere come il capitale variabile abbia importanza di gran lunga maggiore in questa maniera di considerare il processo produttivo: è il capitale variabile che domina tutta la dinamica del sistema economico e determina anzi le modificazioni di struttura. Pertanto le ulteriori elaborazioni marxistiche prescindono dal capitale costante per concentrarsi su quello variabile. *Saggio di plusvalore* è il rapporto fra plusvalore e capitale ed è uguale al rapporto fra sopra-lavoro e lavoro necessario; *saggio di profitto* è il rapporto fra plusvalore e capitale totale (cioè capitale costante e variabile complessivamente considerati). Per la critica di questi concetti rinvio al volume: *Introduzione alla economia politica*, XII edizione, Milano, Giuffrè, 1958 (Cap. XI).

rivolgere la nostra attenzione; ci limiteremo dapprima a considerare il regime di concorrenza di cui più avanti saranno illustrate le caratteristiche.

Prima di lasciare l'argomento del capitale, è opportuno fare qualche considerazione, che contribuisca ad illustrare il posto che occupa nella moderna economia questo fattore produttivo.

I beni di consumo, che vengono continuamente fabbricati, sono il risultato di lunghi e complicati processi di produzione, i quali si svolgono appunto mediante l'impiego di beni prodotti che, anziché essere consumati, sono applicati ad ulteriore produzione, cioè del capitale. Perciò il volume di beni di consumo continuamente prodotti dipende — a parità, d'ogni altra condizione — dall'ampiezza del volume del capitale esistente e produttivamente impiegato in una collettività. Discende di qui l'importanza di due concetti: mantenimento del capitale intatto e consumo del capitale (1).

Il primo esprime l'esigenza che, se si vuole assicurare alla collettività un certo volume di beni di consumo, occorre fare in modo che il capitale resti intatto, nonostante che, col servizio prestato, venga man mano deteriorandosi. Ciò si ottiene dedicando continuamente una parte dell'attività produttiva, anziché alla fabbricazione di beni di consumo, a reintegrare i beni capitali, in guisa che, al termine della vita, ciascuno di essi si trovi ricostituito (ammortamento). Si vede da ciò che l'accrescimento del capitale implica aumento di beni al di là di quelli che occorrono per mantenere intatto il capitale esistente.

È facile anche fissare il concetto di consumo del capitale. Se è nei limiti in cui l'attività produttiva normalmente diretta a mantenere il capitale intatto è distolta per fabbricare beni di consumo, si verifica consumo di capitale, che resta celato per tutta la durata di vita dei beni capitali e si palesa poi con la diminuzione del volume dei beni di consumo.

Questo argomento sarà ripreso e ampiamente sviluppato quando si tratterà del reddito.

CAPITOLO IX.

IL COSTO DI PRODUZIONE

§ 1. - La combinazione dei fattori produttivi.

Per ramo di produzione, in ogni momento, in ogni economia, la tecnica indica vari metodi alternativi di combinazione dei fattori produttivi. Così, ad esempio, per fabbricare calzature si può seguire metodo che implica scarsissimo impiego di strumenti e prevalentemente lavoro, oltre, si capisce, materia prima; od anche un metodo che esige largo uso di macchine e quantità relativamente

1) Su questo concetto mi sono intrattenuto nel saggio: La nozione di lunghezza media del processo produttivo, in «Rivista internazionale di scienze Sociali», 1933.

scarsa di lavoro. Altrettanto si ripeta per altri prodotti. In ogni caso però i differenti procedimenti tecnici suscettibili di essere adottati si lasciano caratterizzare a seconda della differente proporzione in cui i vari fattori produttivi entrano in combinazione in ciascun procedimento. La scelta fra le varie soluzioni alternative offerte dalla tecnica dipende dalla valutazione del rendimento dei singoli fattori, in rapporto ai rispettivi prezzi, che sono il riflesso della maggiore o minore quantità in cui sono disponibili. Così ci spieghiamo come in paesi (o, per uno stesso paese, in momenti) in cui vi è relativa abbondanza di mano d'opera e relativa scarsità di capitale, per cui i salari sono relativamente bassi e il saggio di interesse relativamente elevato, si tendano ad adottare le soluzioni tecniche in cui prevale l'impiego di lavoro rispetto a quello di capitale. E viceversa.

L'adozione dei sistemi di cultura intensiva ed estensiva in agricoltura dipende in gran parte dalla proporzione in cui terra, lavoro e capitale sono disponibili. Ciò dimostra che i fattori produttivi sono entro certi limiti fra loro sostituibili.

Il problema che si presenta ora alla nostra attenzione è di individuare il criterio che presiede alla combinazione dei fattori produttivi. Sarà questo il primo passo verso la determinazione della dimensione dell'impresa, per la quale occorre tener conto anche del prezzo di mercato della merce prodotta (o del servizio apprestato) dall'impresa.

Il primo problema (combinazione dei fattori produttivi) ricerca quanto va impiegato di ciascun fattore rispetto ai rimanenti, per fabbricare una certa quantità di merce, tenendo conto di ciò che rende e di ciò che costa ogni fattore. Il secondo (dimensione dell'impresa) indaga fino a che punto è conveniente all'impresa di estendere l'impiego complessivo dei fattori produttivi. Precisamente esso ricerca quale sia l'ammontare della merce da produrre, tenendo conto del costo che per ciascuna unità si affronta, e del prezzo che si può ottenere sul mercato per ogni unità prodotta. I due problemi solo concettualmente distinti, esigendo in pratica d'essere risolti simultaneamente. Per ora ci occupiamo del primo; al secondo saremo condotti dallo studio del costo di produzione.

§ 2. – *La produttività decrescente*

Poiché i fattori produttivi sono fra loro sostituibili e poiché la proporzione in cui sono combinati può pertanto essere variata, occorre esaminare l'effetto che, sulla quantità ottenibile di prodotto, esercita ogni variazione di quella proporzione onde accertare la proporzione più favorevole. Ci imbattiamo qui nella legge della produttività decrescente, secondo la quale: date certe condizioni della tecnica ogni attività produttiva, estesa di là d'un certo punto, dà luogo ad incremento di prodotto decrescente.

Essa fu enunciata dapprima con riferimento alla produzione agricola (1); ed in verità è in questo campo che essa è particolarmente evidente.

Supponendo ridotti a due i fattori produttivi, terra e lavoro (fornito di taluni strumenti), se ad una data estensione di terreno sono applicati — per produrre ad esempio frumento — pochi lavoratori, si ottiene un rendimento scarso. Accrescendo il numero di lavoratori aumenta il prodotto totale per l'intera estensione ed anche il prodotto medio per lavoratore. Ciò accade fino a quando non si è l'aggiunto il numero di lavoratori (poniamo 10) occorrente per l'adeguata lavorazione di quella estensione di terreno. Con l'ulteriore accrescimento del numero di lavoratori si ha ancora aumento di prodotto totale, ma l'aumento è di misura tale che-al tempo stesso diminuisce il prodotto medio per lavoratore.

Sarebbe erroneo ritenere però che la combinazione più favorevole dei due fattori sia di 10 lavoratori per quella determinata estensione. A quella combinazione ci si arresterebbe se si avesse a disposizione terreno in quantità illimitata: in tal caso infatti, raggiunto il prodotto massimo per unità di lavoro, sarebbe conveniente impiegare i rimanenti lavoratori su altra estensione di terreno. Ma poiché la terra è scarsa, conviene intensificare lo sfruttamento dell'estensione di terreno, nonostante che, riducendosi l'incremento di prodotto dovuto ad ogni successivo lavoratore, diminuisca il prodotto medio per lavoratore.

Questo concetto si intende esprimere quando si dice che la produzione agraria obbedisce alla legge della produttività decrescente.

Se, ferma restando la quantità di uno dei fattori, col raddoppiare o col triplicare i rimanenti fattori si potesse ottenere un prodotto doppio o triplo, tutto il fabbisogno di frumento del paese potrebbe essere ricavato da una data estensione di terreno.

La legge della produttività decrescente non si riferisce esclusivamente all'agricoltura ma come si è detto, a qualsiasi nazione di fattori produttivi.

Il ragionamento può essere infatti ripetuto per la produzione industriale. Anche per l'industria vale il principio che non vi è accrescimento di produttività proporzionale ai fattori impiegati bensì o accrescimento più che proporzionale o accrescimento meno che proporzionale e ciò deriva dalla disparità dell'accrescimento dei vari fattori. L'accrescimento sarebbe proporzionale solo nel caso che i fattori produttivi aumentassero simultaneamente.

Immaginiamo che siano ridotti anche qui a due i fattori: una fabbrica di macchine convenientemente attrezzata (che consideriamo quale fattore esistente in quantità fissa) e il lavoro (coadiuvato dai necessari strumenti). Fino a quando sono impiegati solo uno o due lavoratori la fabbrica non può nemmeno essere fatta funzionare; essi si limiteranno a tenere in ordine gli attrezzi, ecc. Solo con

1) «Date certe condizioni di abilità e di tecnica agraria, accrescendo il lavoro, il prodotto non aumenta in uguale misura; raddoppiando il lavoro, il prodotto non raddoppia. Per esprimere la stessa idea con parole diverse: ogni incremento di prodotto è ottenuto con un aumento più che proporzionale di applicazione di lavoro alla terra» (J. S. Mill).

l'impiego di un certo numero di lavoratori la fabbrica può entrare in funzione. Ma a tale stadio iniziale il prodotto è scarso. Successivamente poi, aumentando il lavoro, la quantità prodotta cresce più che proporzionalmente al numero dei lavoratori impiegati e ciò si verifica fino a quando non si raggiunga quel grado di sfruttamento della fabbrica, cui corrisponde il prodotto massimo per unità di lavoro.

Se si mirasse ad ottenere il massimo prodotto per unità di lavoro, si sarebbe già trovata la combinazione ottima della fabbrica e del lavoro. Ma, dato che la fabbrica — cioè il capitale — pur potendosi accrescere, richiede un costo, occorre tendere al prodotto massimo per il complesso dei fattori impiegati. Conviene perciò, anziché costruire un'altra fabbrica, proseguire nell'impiego di ulteriori unità di lavoro, nonostante che l'incremento di prodotto cessi di essere più che proporzionale all'incremento di lavoro, perché in tal modo la fabbrica viene ulteriormente sfruttata.

Per l'industria, al pari che per l'agricoltura, vale il principio che la combinazione di fattori produttivi è soggetta alla produttività decrescente. Più esattamente occorre anzi dire che: in qualsiasi attività produttiva la combinazione dei fattori attraversa prima una fase in cui l'incremento di prodotto è più che proporzionale all'incremento dei fattori applicati, supposta fissa la quantità di un fattore (fase della produttività, crescente), e poi entra nella fase della produttività, decrescente.

Come è stato da tempo osservato, se il costo dell'unità della merce andasse continuamente diminuendo man mano che la quantità prodotta aumenta, vi sarebbe vantaggio a che la produzione di tutta la merce fosse concentrata in un'unica impresa (Pareto). Ma l'esperienza ci mostra chiaramente che, varcato un certo limite, il costo dell'unità di prodotto non solo non decresce ma comincia crescere.

Il principio della produttività decrescente vale adunque per l'impresa addetta a qualsiasi forma d'attività economica e non già limitatamente allo sfruttamento del suolo, come da taluni si continua erroneamente a sostenere. Tutt'al più si può riconoscere che gli elementi offerti dalla natura accusano una più accentuata tendenza al rendimento decrescente rispetto ai rimanenti fattori che entrano nella combinazione produttiva.

§ 3. - La produttività decrescente nell'ambito dell'impresa e nell'ambito di un settore produttivo.

L'origine dell'ambiguità a cui dà luogo il concetto dei rendimenti decrescenti inteso nel senso di produttività decrescente sta nel riferirlo indifferentemente e senza la necessaria precisazione all'impresa e ad un intero settore dell'economia, come l'agricoltura, l'industria, il commercio, ecc.

Applicato all'impresa, esso è sempre valido, qualunque sia il settore nel quale l'unità produttiva si trova ad operare. Esso investe, infatti, la combinazione dei fattori fra di loro, per la quale è inevitabile il verificarsi di due fasi: l'una, di

produttività crescente l'altra di produttività decrescente. È inesatto, perciò, dire che l'impresa agricola opera in regime di rendimenti decrescenti e quella industriale in quello di rendimenti crescenti. Sempre si registra la fase di rendimenti crescenti. È merito di A. Marshall avere sintetizzato i principali procedimenti che danno luogo ad essi nella nota espressione di economie interne (all'impresa) ed economie esterne (all'impresa).

Le prime, che si realizzano appunto nell'ambito dell'impresa, dipendono dalla razionale organizzazione della produzione, dalla efficiente direzione, dai vantaggi della grande dimensione, come risparmi negli acquisti di materiali e di macchinari, possibilità di impiego di macchinari progrediti e di lavoro specializzato, ecc. Le seconde dipendono dallo sviluppo dell'intero settore o dell'intera economia a cui l'impresa appartiene, e particolarmente dallo stato avanzato delle conoscenze scientifiche e tecniche come anche della preparazione tecnica e professionale della mano d'opera, dall'esistenza d'attività sussidiarie sia per quanto riguarda l'approvvigionamento dei fattori occorrenti che lo sfruttamento di sottoprodotti, nonché dall'espansione dei trasporti, comunicazioni, ecc.

Quando invece si fa riferimento ad interi settori dell'economia, allora si può ammettere che il fenomeno dei rendimenti decrescenti manifesti intensità varia, a seconda che operi più o meno la rigidità di scarsità di un fattore. Sotto questo aspetto, però, il principio è assai meno suscettibile di formulazione scientificamente rigorosa, a meno che non si ipotizzi l'economia chiusa.

Qui, evidentemente, ci occupiamo dei rendimenti crescenti e decrescenti (produttività crescente e decrescente) esclusivamente nei riguardi della combinazione dei fattori produttivi nell'ambito dell'impresa.

§ 4. - Il livellamento delle produttività marginali ponderate.

Col dimostrare che la combinazione dei fattori produttivi attraversa necessariamente le fasi della produttività crescente e decrescente non si è ancora individuato il punto che caratterizza la combinazione più favorevole.

Abbiamo visto che conviene varcare il limite della produttività crescente perché a quel punto si avrebbe sì il massimo prodotto per unità di lavoro, ma non si verrebbe a sfruttare sufficientemente il fattore fisso (la terra o la fabbrica). Per analogo ragionamento bisogna escludere che l'impresa, entrata nella fase di produttività decrescente, si spinga fino al punto in cui si abbia il massimo prodotto per quella estensione di terreno o per quella data fabbrica. In tal caso infatti le ultime unità di lavoro darebbero una quantità troppo esigua di prodotto. Evidentemente si tratta di precisare la proporzione dei fattori rispondente alle caratteristiche tecniche del processo di fabbricazione del prodotto, nonché alla espansione dei trasporti, comunicazioni, ecc.

Generalizzando il problema, possiamo così ragionare: allorché, varcato il limite della produttività crescente, si prosegue nell'impiego di fattori, diminuisce l'incremento di prodotto dovuto ad ogni incremento di fattori,

diminuisce cioè la produttività marginale di ciascun fattore. Se immaginiamo che i fattori abbiano lo stesso prezzo per unità, la soluzione del problema è assai semplice e cioè: la combinazione più favorevole è data dal punto in cui le produttività marginali di essi risultano uguali. Qualora vi fosse differenza di produttività marginale, converrebbe all'impresa di accrescere l'impiego del fattore a più elevata produttività marginale e di ridurre quello dei rimanenti, fino a raggiungere il livellamento delle produttività marginali.

L'ipotesi è troppo semplicistica per avere qualsiasi rilevanza pratica. In realtà i prezzi dei fattori produttivi (corrispettivo delle materie prime e del lavoro, quote di interesse e di ammortamento del capitale, canone di affitto dei fattori naturali), che si riferiscono ad unità prive di omogeneità, non possono essere uguali. Ma ciò complica semplicemente, non altera il problema. La combinazione più favorevole dei fattori risulta determinata dall'impiego di essi in quantità rispettive tali che non già le produttività marginali siano uguali ma tali che queste produttività siano fra loro in siffatta relazione che l'ultima unità monetaria impiegata per ciascuno dei fattori dia uguale incremento di prodotto. Ciò equivale a dire che siano uguali i rapporti fra le produttività marginali dei singoli fattori e i rispettivi prezzi; o anche che le produttività marginali dei singoli fattori siano proporzionali ai rispettivi prezzi.

Si parla in tal caso di livellamento delle produttività marginali ponderate (1).

Se il rapporto:

$$(\text{produttività marginale di Y}) / (\text{prezzo di Y})$$

è maggiore dell'altro:

$$(\text{produttività, marginale di Z}) / (\text{prezzo di Z})$$

conviene impiegare maggior copia di Y (lavoro) e di Z (capitale) fino ad arrivare al livellamento dei due rapporti. L'accresciuto impiego di Y da una parte ne fa salire il prezzo (per l'aumentata domanda), dall'altra ne riduce la produttività marginale; per converso il diminuito impiego di Z ne deprime il prezzo e ne accresce la produttività marginale.

Per esemplificare: se si accerta che l'impiego di una unità addizionale di Y dà cinque unità di prodotto mentre quello di un'unità addizionale di Z ne dà dieci, e il prezzo unitario di Y come di Z è di cento, conviene ridurre l'impiego di Y e accrescere quello di Z fino a quando le unità di prodotto ottenute rispettivamente con l'ultima unità dei due fattori risultino uguali. Se invece il prezzo unitario di Y è di cento e quello di Z è di trecento, mentre un'unità addizionale di Y dà ancora cinque e una di Z ancora dieci conviene ridurre

1) AMOROSO, *Meccanica economica*, Roma, 1942.

l'impiego di Z e accrescere quello di Y fino a quando il rapporto tra prodotto addizionale e prezzo unitario sia uguale per ciascun fattore.

Ecco una più accurata dimostrazione del principio. Immaginiamo di ricondurre i fattori occorrenti alla fabbricazione di un bene a tre categorie: fattori naturali (x), lavoro (y), capitale (z), aventi ciascuna completa omogeneità. Se indichiamo le produttività marginali di X, Y, Z con:

$$A \ A' \ A''$$

le quantità marginali con:

$$q \ q' \ q''$$

e i rispettivi prezzi con:

$$p \ p' \ p''$$

rileviamo che $q \ A$ sarà l'incremento di prodotto dovuto all'aggiunta q di X, mentre $p \ q$ sarà il relativo costo. Di conseguenza sarà $\frac{q \ A}{q \ p}$ — e cioè $\frac{A}{p}$ — l'incremento di prodotto ottenibile con l'aggiunta di una unità monetaria destinata ad X. Analogamente saranno $\frac{A'}{p'}$ — e $\frac{A''}{p''}$ — gli incrementi di prodotto ottenibili con raggiunta di un'unità monetaria destinata rispettivamente ad Y e a Z. La condizione richiesta, sarà soddisfatta quando si avrà, che:

$$A / p = A' / p' = A'' / p'' \quad (1)$$

Il principio del livellamento della produttività marginale ponderata indica la proporzione più conveniente da adottarsi nella combinazione dei fattori produttivi per ottenere una data quantità di prodotto e cioè quale sia il costo più conveniente per ottenere una data quantità di produzione (2).

Resta ora da stabilire quale, fra le possibili quantità di prodotto Q, Q', Q'' , ecc., sia da preferire; il che significa stabilire la dimensione più conveniente dell'impresa. Poiché ad ogni quantità di prodotto corrisponde un costo unitario differente, come con maggior chiarezza apparirà più avanti, il problema si riduce

1) Più ampiamente ho sviluppato questo problema nel volume: I. sindacati industriali, Terza edizione, Milano, 1989.

2) Con la riserva di ritornare alla fine del capitolo sulla espressione “produttività”, che si presta non di rado ad equivocate interpretazioni, è opportuno fare qui un avvertimento di carattere terminologico. Il problema del rapporto fra risultato ottenuto e fattori impiegati può essere esaminato da un punto di vista esclusivamente tecnico ovvero dal punto di vista della economia sociale o ancora dal punto di vista della contabilità aziendale. Tre espressioni diverse dovrebbero adottarsi, a rigore, per denotare i tre punti di vista; *rendimento* per denotare l'accrescimento di quantità fisiche ottenute con l'impiego di determinati fattori; *produttività* per indicare l'accrescimento d'utilità, valutata in termini di prezzi e costi, che

alla scelta della quantità ottenibile al costo più conveniente. E ciò non può farsi se non in relazione al prezzo di mercato del prodotto stesso. Anticipando la conclusione di questa trattazione diremo qui che la, dimensione dell'impresa resta determinata dall'equilibrio fra prezzo del prodotto e costo marginale del prodotto medesimo.

Ora conviene passare all'analisi del costo di produzione, la quale ci conduce a riesaminare sotto l'aspetto monetario lo stesso problema della combinazione dei fattori produttivi testé illustrato sotto l'aspetto fisico. In altre parole: mentre l'indagine sulla produttività riguarda i rapporti che fra fattori produttivi e quantità di prodotto, misurati gli uni e l'altro in termini di unità fisiche, l'indagine sul costo implica la considerazione dei rapporti fra l'onere monetario dei fattori per l'impresa e il prodotto, pure monetariamente valutato, che si ricava dal loro impiego.

§ 5. - *La nozione di costo di produzione*

La spesa complessiva che l'impresa affronta per remunerare i fattoci produttivi occorsi per fabbricare una data quantità di prodotto è il costo totale di produzione (1).

Questo costo totale si distingue in: spese generali fisse, spese variabili spese specifiche.

deriva dalla combinazione dei fattori produttivi; *redditività* per designare il vantaggio pecuniario derivante all'azienda da un determinato processo produttivo. È chiaro che i risultati di una determinata attività produttiva possono non essere valutati allo stesso modo dal punto di vista tecnico, da quello economico-sociale e da quello economico-aziendale. Il procedimento seguito nel testo rappresenta un tentativo di sintesi dei tre punti di vista: infatti, partendo dall'aspetto puramente tecnico, si è passati a quello economico-aziendale, col tener conto dell'onere che affronta l'impresa per procurarsi i fattori produttivi e del vantaggio che si ripromette di ricavare dalla vendita del prodotto, e infine si è fatto cenno dell'aspetto economico-sociale col richiamare l'effetto che sull'impiego totale dei fattori dell'economia esercita la sostituzione dell'uno all'altro (nell'ambito aziendale) a seconda della maggiore o minore redditività dei vari tipi di combinazione. Ma la adeguata nozione attinente all'aspetto economico-sociale richiederebbe la considerazione di altri elementi (la concezione etica della economia, ecc.), che qui non è possibile affrontare. Più avanti si chiarirà in che senso vada intesa la «gara per la produttività», di cui tanto si parla attualmente.

1) Come appare dalla definizione, qui si assume la nozione di costo monetario di produzione. Importante è certamente la distinzione fra costo monetario e costo reale ma non altrettanto agevole è, allo stato attuale della ricerca scientifica, pervenire ad una chiara ed inequivocabile individuazione del costo reale. La pena affrontata dal lavoratore e l'astinenza (o attesa) subita dal risparmiatore, nelle quali si concreta il costo reale del prodotto, non sono suscettibili di analisi altrettanto significativa quanto quella applicabile ai valori monetari dei fattori. Indubbiamente lo sforzo, la pena, la privazione dei portatori dei vari fattori influiscono sulla rispettiva offerta e sui rispettivi prezzi (che sono poi elementi del costo del prodotto); ma è chiaro che solo valendosi della nozione unificatrice di moneta si riesce a dare una dimostrazione compatibile col metodo e l'obiettivo della economia politica

Le spese generali fisse risultano dai prezzi da erogare per intraprendere la produzione in qualsiasi ramo di attività e per qualsiasi ammontare:

- a) spese di amministrazione e di direzione tecnica
- b) quote di interesse sul capitale preso a prestito per allestire edifici, impianti, macchine, installazioni;
- c) quote di ammortamento di tale capitale d) premi di assicurazione contro i rischi.

L'ammortamento consiste nell'accantonare alla fine di ogni esercizio una somma tale che, trascorso un certo periodo di tempo, e cioè quel periodo che presumibilmente corrisponde alla durata degli impianti, ricostituisca quanto fu speso per allestire gli impianti stessi.

La quota di ammortamento non tiene conto solo del deperimento fisico dei capitali ma anche del deperimento economico, (detto anche obsolescenza), che si verifica quando, ad esempio, una macchina, purconservando integra la propria efficienza tecnica, sia stata superata dai progressi tecnici che consentono di eseguire lo stesso compito con macchine più redditizie. Una macchina che sia colpita da deperimento economico prima ancora di andare soggetta a deperimento fisico pone a carico dell'impresa l'onere dell'ammortamento incompleto, a meno che il progresso tecnico non sia stato così esattamente previsto che la quota di ammortamento abbia già, ricostituito quanto occorre per sostituire i vecchi coi nuovi impianti, tecnicamente progrediti.

In tema di ammortamento va fatta menzione del caso in cui si verifichi un'accentuata elevazione dei prezzi, dovuta ad espansione monetaria. La quota d'ammortamento degli impianti deve essere tuttora calcolata in rapporto al costo originario degli impianti, come se i prezzi fossero rimasti immutati, ovvero facendo riferimento ai prezzi attuali? La seconda alternativa è evidentemente quella esatta.

Il costo originario è un fatto storico che appartiene al passato. Se l'impresa si attiene a quel dato riserva a sé stessa la sorpresa di trovarsi, al termine della durata degli impianti, a disporre di una somma insufficiente a ricostituirli. Pertanto, è il costo di ricostruzione degli impianti o, se si vuole, il loro costo di riproduzione e non il costo originario che va tenuto a base del calcolo della quota di ammortamento (1).

Le spese generali variabili sono dovute a fattori che, pur variando in rapporto alla quantità prodotta, non sono imputabili alle singole unità di produzione: forza motrice, illuminazione, riscaldamento, manutenzione.

Le spese specifiche risultano dalle somme che, in aggiunta a quelle generali, occorre erogare per ciascuna unità di prodotto: prezzi delle materie prime e del lavoro.

1) Questo problema dà luogo a frequenti controversie in materia tributaria in quanto gli organi fiscali propendono a detrarre dal reddito soggetto all'imposta la quota rapportata al costo originario.

È opportuno richiamare a questo punto l'attenzione sul fatto che nelle spese generali per la direzione tecnica, è compresa la remunerazione di chi esercita la funzione d'imprenditore, consistente nella combinazione dei fattori produttivi. Si tratta di remunerazione distinta sia dall'interesse sul capitale sia dal salario dovuto al lavoro, perché la funzione imprenditrice è ormai staccata da quella dell'offerta di capitale ed è di natura diversa dalla prestazione del lavoratore; è, come taluni dicono, il quarto fattore della produzione, che si aggiunge agli agenti naturali, al lavoro e al capitale. A questa remunerazione dell'opera, imprenditrice si dà il nome di *profitto* (normale), di cui si dirà più avanti. Fin d'ora, però conviene tener presente che col concetto ora indicato non si esaurisce la nozione di profitto. Viene indicato con lo stesso nome un guadagno dell'opera imprenditrice derivante da altri elementi; si parla in tal caso di *extra-profitto*.

Riguardo al comportamento rispetto alla variazione della quantità prodotta, tutti gli elementi del costo totale della produzione si possono dividere in due grandi categorie:

- a) spese che restano fisse, entro certi limiti, nonostante il variare della quantità prodotta: sono le spese generali fisse, che d'ora, innanzi denomineremo costi fissi (quote d'interesse, di ammortamento, spese di amministrazione e premi di assicurazione);
- b) spese che variano col variare della quantità prodotta: sono le spese generali variabili e le spese specifiche, che d'ora innanzi denomineremo costi variabili (spese per materia prima e lavoro, forza motrice, manutenzione, ecc.) (1).

1) Distinzione analoga ma non identica è quella fra *costo primo* e *costo supplementare*, adoperata specialmente dagli studiosi. Il costo primo comprende le spese per materia prima, lavoro e riparazioni necessarie per neutralizzare gli effetti del logorio degli impianti. Il costo supplementare risulta dall'interesse e dall'ammortamento del capitale permanentemente investito e specializzato. Il criterio su cui si fonda questa distinzione non è solo quello della costanza di spese (costi fissi, costo supplementare) o della variabilità di spese (costi variabili, costo primo) accompagnanti il mutare delle unità prodotte. È anche quello della trasferibilità o intrasferibilità dei fattori a cui si riferiscono gli uni e gli altri costi. I capitali specializzati, non potendo essere trasferiti ad altri impieghi, esigono un costo che grava rigidamente sul bilancio dell'impresa anche se la produzione fosse del tutto sospesa. È questo il costo supplementare. Il costo primo, invece, oltre a variare col variare delle unità prodotte, cessa se la produzione è sospesa, potendo i fattori cui si riferisce (materie prime, lavoro, riparazioni) essere trasferiti subito ad altri impieghi. La distinzione palesa la sua importanza quando si tratta di spiegare perché talune imprese proseguono nella propria attività nonostante che il prezzo sia disceso e si mantenga al di sotto del costo. Poiché il costo supplementare deve essere affrontato in ogni caso, conviene all'impresa di produrre in perdita fino a quando il prezzo superi appena il costo primo. Si tratta di un fenomeno caratteristico delle imprese di taluni rami dell'industria

§ 6. - *I costi fissi. e i costi variabili.*

A sgombrare il terreno da facili equivoci, cui frequentemente dà luogo questa materia, occorre fare tre considerazioni:

a) La distinzione fra costi fissi e costi variabili che subito richiama alla mente quella di capitali fissi e capitali circolanti, non si identifica con questa. Se è esatto, infatti, che i costi variabili sono costi relativi ai capitali circolanti (materie prime, lavoro, forza motrice), non è altrettanto esatto che i costi essi siano esclusivamente relativi ai capitali fissi. Essi includono infatti anche le spese d'amministrazione e di compenso del personale direttivo, che evidentemente non rispondono alla categoria, di capitali fissi. Si viene ormai sempre più estendendo il procedimento di non considerare le remunerazioni del personale direttivo, cioè dei quadri dell'impresa, alla stessa stregua dei salari della mano d'opera perché si riconosce che quelle remunerazioni sono sottratte alle influenze dirette di domanda ed offerta e vanno riguardate perciò come costi fissi. (Il rilievo assume importanza fondamentale se si prende in esame l'amministrazione pubblica nel suo complesso dal punto di vista dei costi; in questo caso tutte le remunerazioni – e non solo quelle dei quadri tendono a configurarsi come costi fissi.

b) La costanza delle spese generali fisse (cioè dei costi fissi) nonostante il variare della quantità prodotta, non va intesa, in senso assoluto. E qui sta il significato della riserva contenuta nella espressione «entro certi limiti». Infatti l'invariabilità vige fino a quando le variazioni nell'ammontare della produzione, benché notevoli in via assoluta, diano luogo ad incrementi totali (o a diminuzioni totali) che non siano assai grandi relativamente alla quantità prodotta. Ché se l'impresa si accinge a raddoppiare o a triplicare la quantità di merce prodotta, è evidente che si imponga l'alterazione dell'attrezzatura produttiva (capitali fissi) e dei servizi di direzione tecnica, organizzazione commerciale (spese di amministrazione), della valutazione del deperimento fisico degli impianti e forse anche della previsione del rischio. Di conseguenza le spese relative a tali elementi varieranno. Questa chiarificazione però nulla toglie alla validità della distinzione.

c) La costanza delle spese generali fisse si intende sempre riferita alla complessiva quantità prodotta. Ché se invece quelle spese sono riferite alla singola unità prodotta, si ha che, variando la quantità totale di produzione, la quota di spese fisse che ricade sulla singola unità è una entità variabile col variare della quantità prodotta, mentre la quota di spese variabili è una entità fissa.

moderna che, essendo gravati di forti proporzioni di capitali fissi e specializzati perciò di forte onere di costo supplementare), mal riescono ad adattare la struttura produttiva alle fluttuazioni del mercato; fenomeno che è alla base delle organizzazioni limitatrici della concorrenza nel mondo economico contemporaneo (consorzi o cartelli).

Immaginiamo che i costi fissi dell'impresa ammontino a 100.000 lire, mentre i costi variabili siano di 10 lire per ogni unità. Se l'impresa produce 10.000 unità la quota dei costi fissi che ricade sulla singola unità è di 10 lire come la quota dei costi variabili. Raddoppiando la produzione (da 10.000 a 20.000 unità) la quota di costi fissi che ricade sulla singola unità diventa 5 lire mentre quella dei costi variabili resta invariata a 10 lire.

Il costo della singola unità di merce (o di servizio), cioè il costo unitario o anche *costo unitario medio*, risulta dal rapporto fra il costo totale e il numero delle unità prodotte.

Ma questa non è l'unica nozione di costo unitario. Invero se tutti gli elementi del costo totale di produzione variassero proporzionalmente col variare delle unità prodotte avremmo una sola nozione di costo unitario. Tutte le unità avrebbero uguale costo qualunque fosse la quantità prodotta. Ma appunto perché, come si è visto, alcuni elementi di spesa restano fissi col variare della produzione, le singole unità non hanno costo unitario uguale. Dobbiamo perciò introdurre la nozione di *costo unitario marginale*, che è il costo dell'ultima unità prodotta. È dato dalla differenza fra il costo totale della quantità Q e il costo totale della quantità $Q-1$.

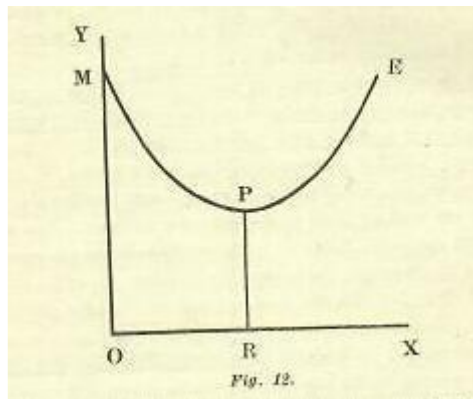
Occorre vedere ora come si comportino entrambi i costi unitari col variare della quantità prodotta.

§ 7. - *L'andamento del costo medio a seconda della dimensione dell'impresa.*

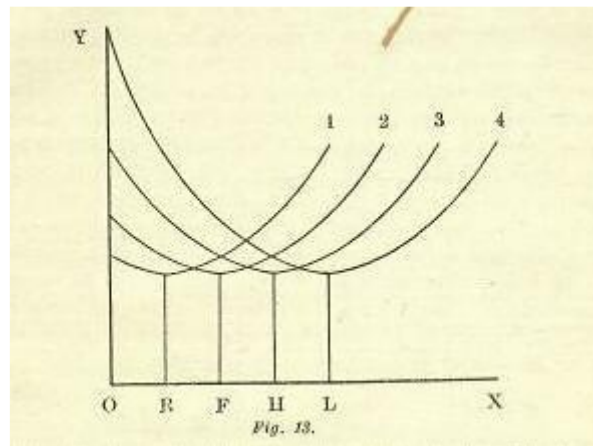
Poiché una parte del costo totale resta immutata (costi fissi) ogni successiva unità che si aggiunge alla prima dà luogo ad un aumento del costo totale, ma tale aumento è meno che proporzionale all'aumento della quantità prodotta. Di conseguenza il quoziente fra costo totale e numero delle unità prodotte (*costo medio*) ha dapprima andamento decrescente. Ad un certo punto però, aumentando sempre più il numero di unità su cui si ripartiscono i costi fissi e crescendo sempre più i costi variabili, il costo totale aumenta in misura più che proporzionale della quantità prodotta. Quel punto segna l'ammontare della produzione che ha un costo medio minimo.

La rappresentazione grafica del costo medio corrisponde ad una curva avente il tipico andamento ad U. Indicando sull'asse delle ordinate il costo e su quello delle ascisse la quantità prodotta, si ha la figura 12.

Il discorso vale per un'impresa avente una determinata dimensione. Ma è chiaro che siano possibili dimensioni diverse e che per ciascuna di esse si abbia un comportamento diverso del costo medio. A mano a mano che cresce la dimensione e. con essa, variano attrezzatura e organizzazione interna dell'impresa, la curva del costo si abbassa. Ciò non procede indefinitamente. A partire da una determinata, ampiezza la curva si innalza, come appare dalla figura che segue, su cui è facile fare il confronto fra il livello di costo minimo rispondente alle quattro curve.



Se si trattasse di produrre una piccola quantità di merce (OR) sarebbe conveniente preferire la dimensione rispondente alla curva 1; per una quantità maggiore (OF ovvero OH) sarebbe da preferire rispettivamente la dimensione di cui alle curve 2 e 3. Solo nel caso di una produzione superiore a OL comincerebbe a diventare conveniente l'adozione della dimensione più grande.



Le considerazioni esposte servono a dar ragione del fatto di comune esperienza che per crescenti dimensioni d'impresa, accompagnate, come si è detto, da diverse attrezzature ed organizzazione interna, si ha diminuzione di costo per singola unità prodotta ed inoltre anche del fatto che una dimensione troppo grande può rivelarsi troppo costosa.

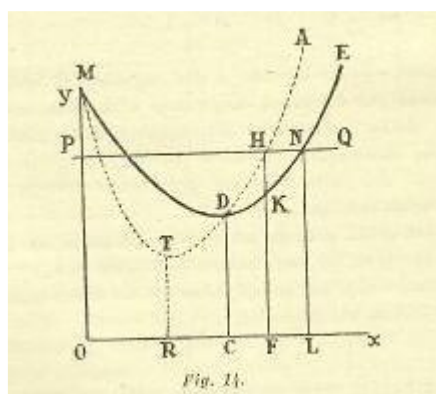
La scelta della dimensione ottima da parte di ciascuna impresa dipende però da altri elementi che ora bisogna prendere in considerazione e cioè dal comportamento del costo marginale e dal livello del prezzo sul mercato.

§ 8. – Il costo medio e il costo marginale.

Quanto al *costo marginale*, poiché è sottratto all'influenza dei costi fissi, che restano immutati con la produzione di ogni unità addizionale, esso è dato esclusivamente dai costi variabili: prezzi della materia prima e del lavoro. Ciò nonostante, anche il costo marginale ha dapprima andamento decrescente, per effetto del principio già illustrato della produttività crescente. Applicando alla iniziale combinazione di impianti, macchine, costruzioni, dosi successive di

materie prime e di lavoro si hanno incrementi di prodotto crescenti, fino a quando non si raggiunga la proporzione più adeguata di capitali fissi, da una parte, e di materie prime e di lavoro, dall'altra. Ciò significa che fino a quel punto ciascuna unità addizionale viene ad avere un costo inferiore alla precedente. A partire da quel punto però l'aggiunta di dosi successive di materia prima e di lavoro farà oltrepassare il limite della produttività crescente e pertanto gli incrementi di prodotto risulteranno inferiori a quelli ottenuti con le dosi precedenti (produttività decrescente). In questo stadio ogni unità viene a costare di più di quella precedente.

Di conseguenza anche per il costo marginale si ha dapprima andamento decrescente e poi crescente, al pari che per il costo medio. L'andamento di entrambi può essere reso con maggiore evidenza col sussidio di una rappresentazione grafica (fig. 14).



Segnando sull'asse delle ordinate i costi, sia medi, sia marginali, che si affrontano per produrre quantità differenti di merce, indicate sull'asse delle ascisse, la curva M E indicherà l'andamento del costo medio e quella M A l'andamento del costo marginale. Il passaggio dalla fase decrescente a quella crescente non coincide nelle due curve. Derivando la decrescenza dei costi marginali dalla maggiore efficienza della combinazione produttiva, accade che essa è seguita dalla fase dei costi crescenti relativamente presto, non appena è stata toccata la combinazione ottima. Viceversa, la decrescenza dei costi medi si protrae ulteriormente, essendo determinata dal riparto dei costi fissi sulla quantità crescente di prodotto.

La curva dei costi marginali interseca quella dei costi medi nel punto corrispondente al costo minimo.

È da escludere che l'intersezione avvenga in un punto della curva del costo medio appartenente al ramo crescente o decrescente. Valgano al dimostrarlo queste due considerazioni:

1) Allorché il costo marginale taglia la curva del costo medio, tale curva non può trovarsi nella fase crescente. Infatti, fino a quando il costo marginale resta inferiore al costo medio, questo non può essere crescente. Come è agevole rilevare, dire che il costo marginale è inferiore al costo medio significa che ogni successiva unità costa meno della precedente (costo marginale); ma allora è

anche vero che le varie unità hanno in media un costo che va decrescendo a mano a mano che esse aumentano (costo medio).

2) Né il costo medio può trovarsi nella fase decrescente allorché viene toccato dal costo marginale.

A cominciare dal punto in cui il costo marginale, dopo essere entrato nella fase crescente, supera il costo medio, questo non può non essere crescente. Se ogni unità addizionale costa di più di quanto costano in media le precedenti unità è ovvio che il costo medio delle unità addizionali debba essere crescente.

Un'altra maniera di spiegare il comportamento reciproco delle due curve è la seguente. Esse hanno origine comune nel punto M; ciò è evidente; qualora si producesse una sola unità il costo marginale e quello medio sarebbero identici. Successivamente le due curve divergono: ed è logico perché la coincidenza di esse si avrebbe solo nel caso che fosse costante il costo di tutte le unità. Non si avrebbero allora le due curve: si avrebbe una parallela all'asse delle ascisse.

Le due curve divergono e decrescono entrambe. Ciò denota che con l'aumentare delle unità prodotte diventano sempre più favorevoli le condizioni della produzione. Fino a quando non si raggiunge la quantità O R (punto del costo marginale minimo), ogni unità addizionale costa meno della precedente. Siccome, però le unità precedenti a ciascuna unità addizionale avevano richiesto costo maggiore, il costo medio è più elevato di quello marginale

Superata la quantità O R il costo marginale comincerà ad elevarsi: però per le unità comprese fra R e C, l'incremento di costo dovuto a ciascuna di esse è così tenue che aggiunto al costo delle precedenti unità, dà luogo a costi medi ancora decrescenti. Allorché l'incremento del costo marginale è divenuto così forte da far capovolgere la tendenza decrescente del costo medio, le due curve devono necessariamente intersecarsi. E ciò avviene nel punto corrispondente al costo medio minimo. Oltrepastato tale punto il costo marginale continua a salire e trae con sé anche il costo medio, che rivela pure andamento crescente benché più attenuato.

§ 9. - La curva di offerta della singola impresa.

Precisato l'andamento del costo marginale e di quello medio col variare della produzione, si tratta ora di stabilire la quantità di produzione più conveniente per l'impresa.

Occorre a questo scopo aver presente il prezzo di mercato. Per semplicità supporremo che il prezzo della merce resti invariato, nonostante l'accrescimento della quantità prodotta. Assumendo che questo abbia luogo in una sola impresa, ammettiamo che il mercato non ne resti influenzato. Indicheremo perciò il prezzo con una parallela all'asse delle ascisse (P Q nella fig. 12) risultante dalla congiunzione d'ordinate uguali. Analogamente supporremo che l'accrescimento della produzione lasci inalterato il prezzo dei fattori produttivi sempre sul presupposto che la domanda di essi aumenti per opera di una sola impresa.

Avendo presente la fig. 14 si sarebbe indotti a dire che l'impresa arresti la produzione al punto corrispondente al costo marginale più basso (quantità O R al costo marginale R T) o almeno a quello del costo medio più basso (quantità O C al costo medio O D). Tale soluzione sarebbe esatta se l'impresa mirasse al guadagno massimo *per unità di prodotto*. Ma evidentemente l'impresa mira al massimo guadagno totale che è dato dalla differenza massima fra ricavo totale e costo totale.

Fino a quando producendo un'ulteriore unità ottiene un guadagno, sia pure inferiore a quello ottenuto con le unità precedenti, l'impresa avrà convenienza ad estendere la produzione. Perciò essa non esiterà a varcare il punto di massimo guadagno per unità per portarsi nella fase dei costi crescenti. Propriamente arresterà la estensione della produzione al punto in cui il costo marginale è uguale al prezzo (quantità O F al costo marginale F H); a questo punto la differenza fra ricavi e costi è massima. Il margine H K, moltiplicato per il numero delle unità prodotte, rappresenta il guadagno globale. Una quantità maggiore o minore di O F assottiglierebbe il guadagno totale. Si consideri, ad esempio, un qualunque punto intermedio fra C ed F. Il margine fra prezzo e costo medio, corrispondente ad uno di tali punti, sarebbe maggiore di H K; ma vi corrisponderebbe quantità minore e quindi guadagno globale inferiore.

Un ulteriore incremento della produzione farebbe diminuire il guadagno totale perché la differenza fra il prezzo e il costo medio si assottiglierebbe sempre più. Anzi al di là del punto L si produrrebbe in perdita, perché il costo medio eccederebbe il prezzo.

Siamo così pervenuti alla costruzione della curva di offerta della singola impresa. Essa ha dapprima un andamento decrescente e poi crescente. L'impresa tende ad estendere la produzione fino al punto in cui il costo marginale è uguale al prezzo del prodotto. In regime di concorrenza ciò vale per tutte le imprese.

Conviene ora dire qualche parola per saggiare la validità dell'assunto che il prezzo di vendita del prodotto resti costante e pure costante rimanga il prezzo dei fattori produttivi, nonostante l'accrescersi dell'offerta di prodotto e della domanda di fattori da parte dell'impresa.

In realtà, considerando l'azione simultanea delle imprese verso l'estensione della produzione, bisogna ammettere:

- a) che da una parte il prezzo diminuisca con l'aumentare dell'offerta;
- b) che il prezzo dei fattori produttivi aumenti con l'aumentare della domanda di essi, o perché essi esistono in quantità fissa o perché onerosa diventa la produzione addizionale.

Ma la considerazione di questa duplice circostanza non altera il risultato. Accadrà soltanto che il costo marginale nella fase decrescente si arresterà ad un livello superiore a R T e nella fase crescente salirà più rapidamente e incontrerà la linea del prezzo ad un livello più basso di F.

Si può anche avanzare l'ipotesi che i prezzi dei fattori decrescano con l'aumentare della domanda di essi: è possibile infatti che l'accresciuta richiesta consenta di ottenere economie di costo connesse ad una certa dimensione di

produzione fino allora non raggiunta. Neanche in tal caso il risultato or ora esposto subisce alterazione. L'unica differenza è che il costo marginale si abbasserà con ritmo più rapido e scenderà ad un livello più basso del punto T.

§ 10. - *Le economie interne e le economie esterne.*

Si noti intanto che, poiché tutte le imprese in concorrenza si portano al punto in cui il costo marginale è uguale al prezzo e poiché in concorrenza, il prezzo di vendita è uguale per tutte le imprese (*principio di indifferenza del prezzo*), è ovvio che tutte le imprese finiscano per avere costo marginale uguale.

Ciò non è incompatibile col fatto, di comune esperienza, che le imprese operanti nello stesso ramo produttivo, in concorrenza, abbiano dimensioni disuguali, grado di efficienza disuguale e disuguale costo medio. Il grado di efficienza dipende da numerosi fattori che necessariamente differiscono da impresa a impresa: abilità di dirigenti, razionale applicazione della divisione del lavoro, adeguato sfruttamento del principio della produzione in massa, facilità di accesso alle materie prime, situazione topografica favorevole rispetto alle fonti dei fattori produttivi in generale, durata della vita, dell'impresa (1), ecc. È evidente che le imprese meglio dotate di fattori positivi d'efficienza producano al costo medio più basso. Pertanto queste avranno campo di estendere notevolmente le dimensioni prima di raggiungere l'uguaglianza del costo dell'ultima unità col prezzo di vendita

Le imprese che invece per mancanza di quei fattori favorevoli producono a costo medio elevato non riescono ad espandere in modo sufficiente le dimensioni perché raggiungono presto il limite segnato dall'uguaglianza del costo marginale al prezzo.

Per usare il linguaggio marshalliano diremo che le prime, espandendo la produzione si pongono in grado di realizzare economie interne che le imprese di minori dimensioni non riescono a raggiungere: di qui il diverso livello del costo medio. Le economie interne consistono nella più efficiente combinazione dei fattori produttivi e della più razionale organizzazione della produzione e derivano da tutti i fattori suscettibili di ridurre il costo, che sono stati or ora elencati. Si distinguono da esse le *economie esterne* (all'impresa) che risultano dal complesso degli elementi favorevoli esistenti nei vari ambienti in cui la produzione si compie ad esempio vicinanza di fonti di materie prime, presenza di mano d'opera specializzata, esistenza di attività produttive complementari ecc. Si possono avere economie esterne al ramo di industria a cui appartiene l'impresa: ad esempio quelle derivanti dall'organizzazione dei trasporti, dei servizi pubblici in genere, delle banche ecc. per un'impresa meccanica; quelle derivanti dalla vicinanza della industria pesante assorbente manodopera

1) Richiamo qui il saggio già citato: La concezione biologica dell'economia, in cui ho illustrato le ragioni di diversità d'efficienza dovuta alla *durata della vita* dell'impresa.

maschile rispetto all'industria tessile, a cui si adatta quella femminile sì che il livello dei salari risulti relativamente più basso che altrove ecc.

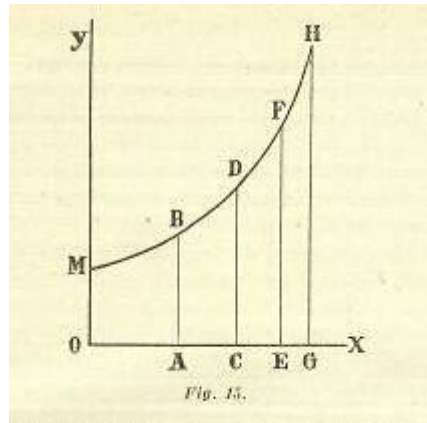
Gli esempi concreti di organismi di grandi dimensioni che non rivelano maggior grado di economicità di imprese più piccole non possono essere addotti per smentire l'affermazione che all'ingrandimento di dimensioni si accompagna riduzione di costi perché questa affermazione vale in sede teorica, quando cioè si presupponga l'osservanza del limite accertato dal ragionamento scientifico. In pratica può ben accadere che l'espansione sia portata così avanti da violare il principio anzi detto; nessuna meraviglia, pertanto, che organismi di più modesta ampiezza manifestino in concreto un grado di efficienza maggiore di quelli di grandi dimensioni. Ciò non contraddice in nessun modo alla formulazione teorica; tanto meno invalida il principio del parallelismo esistente fra economie interne e ampliamento di dimensioni, fino ad un certo limite. Nonostante l'uguaglianza del costo marginale, le varie imprese hanno adunque costo medio differente e tale differenza determina il maggiore o minore guadagno che ciascuna di esse realizza sul mercato e finanche l'eliminazione di quelle il cui costo medio sia superiore al prezzo di vendita, come si vedrà più avanti.

§ 11. - La curva collettiva di offerta.

Volendo ora passare a determinare la curva collettiva di offerta bisogna partire dalla nozione or ora ribadita che le varie imprese producono a costo medio differente. L'offerta collettiva è data dalla somma delle offerte delle singole imprese. Però, siccome le porzioni di merce offerte dalle singole imprese sono prodotte a costi medi differenti, dipende dal livello del prezzo di mercato se tutte quelle porzioni o solo parte di esse saranno effettivamente offerte e in quale misura, le varie imprese realizzeranno i guadagni. Se, infatti, il prezzo è inferiore al costo medio di alcune imprese, è evidente che queste imprese saranno eliminate dal mercato perché produrranno in perdita. Se invece il prezzo è superiore al costo medio di tutte le imprese, tutte le porzioni di merce prodotte saranno effettivamente offerte sul mercato. Ciò consente di stabilire come vari la quantità complessiva offerta col variare del prezzo.

Ad un prezzo relativamente basso sono in grado di offrire merce solo le imprese a costo medio basso, per cui l'offerta complessiva è relativamente piccola. Ad un prezzo elevato possono fare ingresso nel mercato altre imprese operanti a costo medio più elevato del prezzo precedente, non superiore però al nuovo prezzo; perciò l'offerta complessiva è grande, tanto più che le imprese che già erano in grado di offrire merce al prezzo più basso potranno ulteriormente espandere la produzione, fino a quando il costo marginale non raggiunga il livello del nuovo prezzo. L'offerta complessiva varia, adunque, col variare del prezzo, nello stesso senso: aumentando il prezzo aumenta la quantità offerta, e viceversa.

Graficamente possiamo rappresentare tale relazione riportando sull'asse delle ascisse le varie porzioni dell'offerta, dovute alle varie imprese, esistenti sul



mercato, nell'ordine crescente del costo medio, che è indicato sull'asse delle ordinate (fig. 15). la curva M H, congiungente gli estremi delle ordinate crescenti, rappresenta la curva collettiva di offerta, che è poi la curva dei costi medi delle imprese. Naturalmente essa non ci indica la successione cronologica della produzione delle varie porzioni; può darsi, ad esempio, che la porzione E G sia stata prodotta prima della porzione O A come anche che un'ulteriore porzione non debba necessariamente essere prodotta a un costo superiore a G H; può darsi che una più efficace combinazione di fattori produttivi consenta ad una nuova impresa di produrre a costo uguale, ad esempio, a C D. L'unica affermazione che la curva ci consente di fare è che, in qualsiasi momento, le porzioni offerte dalle varie imprese, qualunque sia l'ordine cronologico in cui furono prodotte, si lasciano sempre disporre secondo una scala crescente di costi medi.

Sicché, mentre per l'impresa singola si può, quando si faccia riferimento alla fase di costi decrescenti, parlare di (un tratto di) curva decrescente di offerta (e quindi di costo), per l'offerta complessiva non si può parlare che di curva crescente.

§ 12. - La caratteristica della curva collettiva di offerta.

La curva di offerta collettiva è sempre una curva crescente. Questa conclusione è in contrasto con quanto frequentemente si afferma: che cioè l'aumento di produzione di un bene spesso ne riduce il costo, per cui in taluni casi la curva collettiva di offerta è decrescente. In pratica è dato infatti constatare talora che l'aumento di produzione si accompagni a riduzione di costo. Ma il fatto deve essere correttamente interpretato.

Può accadere che una o più imprese, trovandosi nella fase della produttività crescente (o costi decrescenti), di fronte all'aumento di domanda, accrescano la produzione e siano in grado di offrire la merce a costo più basso. Ma ciò non contraddice alla conclusione di cui sopra, la quale si riferisce alla situazione terminale del mercato, verificantesi a seguito di processi di aggiustamento che abbiano già condotto tutte le imprese nella fase dei costi crescenti.

Si può tuttavia obiettare che, anche se le imprese si trovano già nella fase dei costi crescenti, l'aumento di domanda è suscettibile di addurre a riduzione di costo allorché una o più imprese adottino più redditizi metodi di fabbricazione, che solo l'aumentato volume di produzione rende conveniente impiegare. Ciò è esatto. Ma non infirma il principio generale che la curva collettiva di offerta è crescente.

Alcune considerazioni serviranno a dimostrarlo:

- a) Innanzi tutto, il campo di applicazione è limitato: deve trattarsi di quei rami di attività, in cui gli impianti più redditizi siano così costosi da venire introdotti solo quando la domanda abbia raggiunto un'ampia estensione.
- b) Inoltre, il fenomeno, anche per tale ristretto campo in cui ha applicazione, può essere neutralizzato dall'aumento del costo derivante dall'aumentata domanda di fattori produttivi.
- c) È dubbio poi che esso possa essere convenientemente espresso con la curva collettiva di offerta. Sembra più plausibile trattarsi di problema appartenente alla dinamica economica, in cui rientra anche la variazione di costo dovuta a progressi della tecnica produttiva. Possiamo concludere che in via generale la curva collettiva ha andamento crescente.

Merita qualche rilievo la nozione di elasticità di offerta, di cui fu dato un semplice cenno nello studio del *prezzo corrente*. La curva di offerta nei lunghi periodi presenta una elasticità dipendente dalla maggiore o minore facilità con cui si può variare il volume della produzione, la quale a sua volta dipende dal periodo di tempo intercorrente fra l'inizio della combinazione dei fattori produttivi (input) e il termine della produzione dei beni (output).

Così, ad esempio, l'elasticità dell'offerta dei prodotti della terra in un dato momento è minore che per i prodotti industriali: e ciò spiega la distruzione dei cereali, i cosiddetti schemi di valorizzazione del caffè, della gomma, ecc., a cui si fece ricorso in più occasioni in America e nell'Oriente per reagire alla caduta disastrosa dei prezzi per effetto dell'esuberante offerta. Inoltre nell'ambito dei primi, l'elasticità di offerta è maggiore per le colture brevi (grano) e minore per le colture lunghe (gomma). Per i prodotti industriali in generale si può ritenere che l'offerta presenti maggiore elasticità se si tratta di beni di consumo e minore se di beni strumentali.

§ 13. - L'andamento del prezzo in condizioni di rigidità di domanda e di offerta

Quanto si è detto or ora riguardo all'elasticità dell'offerta merita ulteriore approfondimento.

Un fenomeno singolare si verifica per le merci la cui offerta è particolarmente insensibile all'azione dei produttori allorché anche la domanda è caratterizzata da un alto grado di rigidità: ciò accade per taluni prodotti della terra.

Una variazione della domanda non è accompagnata da una proporzionale variazione dei prezzi quando l'offerta resta costante: l'aumento dei prezzi tende

ad essere infatti assai maggiore di quello della quantità domandata. Analogamente le variazioni dei prezzi non sono inversamente proporzionali a quelle dell'offerta quando la domanda resta immutata. Uno dei casi tipici al riguardo è quello del grano. Fu infatti osservando i movimenti dei prezzi del grano che Gregory King, autore di un noto studio sulla economia inglese apparso alla fine del secolo XVII, enunciò una formula che è ormai passata alla storia della teoria dei prezzi come la legge di King (1). Ad una diminuzione di offerta di

1/10, 2/10, 3/10, 4/10, 5/10

tiene dietro un aumento di prezzi di

3/10, 8/10, 15/10, 28/10, 45/10

Quanto alla validità di tale relazione vi è da osservare che essa non può essere intesa in senso rigoroso. Le osservazioni dei mercati compiute da altri studiosi dopo l'enunciazione del King hanno confermato la sproporzione delle ripercussioni sui prezzi di ogni variazione di raccolta di grano, come di altre derrate quali le patate, il vino, ecc. La sproporzione è tanto più accentuata quanto più scarsi sono i rapporti fra il mercato considerato e gli altri mercati; in caso diverso possono aversi, ad esempio, spostamenti di popolazione che, influenzando la domanda, turbano la relazione fra variazione di offerta e variazione di prezzo. Ma non esistono elementi che permettono di affermare che la sproporzione debba verificarsi necessariamente nei termini fissati dalla legge di King.

Fatta questa riserva, bisogna ribadire la grande importanza della constatazione. È motivo di seria preoccupazione per gli organi di politica economica, il fatto innegabile che un sia pure debole accrescimento dell'offerta di talune derrate provoca un abbassamento assai più che proporzionale nei prezzi, dando luogo a serie difficoltà, per i produttori agricoli. Come. è noto, le forme rudimentali con cui per qualche tempo si cercò di fronteggiare il pericolo, e cioè la distruzione delle derrate (grano o caffè buttati in mare o bruciati per alimentare le macchine, derrate rivolte ad impieghi di minor valore di quello normale, ecc.) tendono ora ad essere sostituite da procedimenti più razionali, anche se di meno agevole attuazione. Essi consistono essenzialmente nell'azione concertata fra i produttori per influire sull'offerta o sulla domanda o sul prezzo, senza che si determini un aggravio dei costi, al fine di ottenere un grado di adattabilità fra domanda ed offerta, maggiore di quello consentito dalle sole forze del mercato.

1) GUITTON, *Essai sur la loi de King*, Paris, 1938.

§ 14. - *Nota sulla nozione di costo di distribuzione.*

Nel linguaggio comune si adopera talora l'espressione *costo di distribuzione* per designare le spese che si incontrano dall'impresa commerciale per la merce fornire la merce al consumatore. Tale nozione acquista il suo significato quando si voglia misurare di quanto si accresce il costo di un prodotto allorché alle spese affrontate per il processo tecnico di fabbricazione si aggiungono quelle occorrenti per metterlo alla portata del consumatore. Nelle polemiche relative alla legittimità del guadagno degli intermediari del commercio ricorre con frequenza l'espressione *costo di distribuzione*.

Dal punto di vista scientifico non esiste un costo di distribuzione che si distingua da quello di produzione. La distinzione è infatti l'inconsapevole residuo della nozione puramente tecnica della produzione, secondo la quale si ha produzione solo quando ha luogo una trasformazione di materia: di conseguenza l'attività del commerciante non rientrerebbe nella sfera produttiva.

La scienza economica ormai unifica nel concetto di produzione tutte le attività dirette ad accrescere l'utilità di beni e servizi e comprende pertanto anche ciò che nel gergo comune viene designata come distribuzione. In armonia a siffatta concezione sono da considerare come costo di produzione le spese affrontate per conservare, trasportare e porre in vendita le merci. E ciò vale sia nel caso che il soggetto sia un'impresa che attende esclusivamente al commercio sia in quello in cui è l'impresa che fabbrica i prodotti (impresa industriale, agricola, mineraria, ecc.) che attende ugualmente alla vendita.

Nelle linee generali vale perciò anche per le spese del commercio quanto è stato detto intorno al *costo di produzione*. Tutt'al più si può parlare di *costo di vendita*, quale parte del costo di produzione.

Se per sconsigliare la distinzione fra costo di produzione e costo di distribuzione la considerazione su esposta non bastasse, occorrerebbe anche rilevare che la parola distribuzione applicata al commercio può generare equivoche interpretazioni. Infatti il significato rigorosamente scientifico di distribuzione è quello del processo attraverso il quale il valore della merce si ripartisce fra i portatori dei fattori produttivi che concorsero ad apprestare la merce stessa. È indubbiamente questo processo, e non già l'attività commerciale che hanno in mente quanti separano nell'economia la produzione, la circolazione, la distribuzione e il consumo. La teoria moderna rigetta questa visione superficiale dell'economia perché può oscurare la simultaneità dei quattro processi che caratterizzano l'attività economica; e conserva l'espressione distribuzione per designare precisamente il modo con cui ai fattori produttivi si attribuisce il controvalore dell'apporto rispettivamente recato al processo economico.

§ 15. - *Nota sul concetto di produttività.*

In questo dopoguerra si parla largamente di accrescere la produttività; una

un'azione intensa si va sviluppando nei singoli paesi d'Europa e sul piano internazionale a questo scopo e una vasta fioritura di studi e di pubblicazioni sugli aspetti tecnici, statistici ed economici della produttività viene a diffondere l'impressione che siamo di fronte ad una vera e propria gara a cui non ci si dovrebbe sottrarre. Più che il lato pratico qui interessa il significato scientifico del movimento.

Che cosa s'intende per produttività da parte dei propugnatori del programma?

L'esame attento delle svariate manifestazioni di pensiero e di azione a riguardo mostra che non si vuol riferirsi sempre e solo al concetto di produttività quale è stato formulato dalla analisi scientifica nello studio della combinazione dei fattori produttivi e quale è stato applicato nel corso del presente capitolo. Qui noi abbiamo adoperato la espressione nel senso di rapporto fra le quantità fisiche di prodotto ottenute e le unità di fattori impiegati e abbiamo indagato come tale rapporto tenda al variare con l'aggiunta di ulteriori unità del fattore stesso, sì che l'imprenditore possa ricavarne una norma per il proprio calcolo di convenienza. La proporzione relativa dei vari fattori e la sostituzione dell'uno all'altro restano illuminati dal teorema del livellamento delle produttività marginali ponderate. Si parte da una valutazione tecnica ma si completa il quadro con la considerazione di prezzi e di costi.

A questa medesima nozione si riferiscono esplicitamente taluni degli scritti recenti in materia. Così accade, ad esempio, quando si definisce la produttività del lavoro «il quoziente della produzione per la durata del lavoro» e si avverte pure che la produttività del lavoro misura non solamente lo sforzo umano, ma anche l'efficacia generale della utilizzazione della mano d'opera»; essa rappresenta l'effetto combinato di un grande numero di fattori: l'impiego dei capitali, l'organizzazione dell'impresa, gli strumenti usati, e la capacità professionale dei lavoratori (O.E.C.E., *Terminologie de productivité*, Paris, 1950). Ugualmente, si ragiona in termini rigorosamente scientifici quando si affronta il problema della misurazione statistica della produttività, (1).

Non di rado però si adotta una concezione assai più lato, che non manca di essere vaga e scarsamente suscettibile di trattazione scientifica. Si parla così di produttività di un intero ramo d'industria o di altra attività economica, ovvero di tutto un settore, o anche dell'economia d'un Paese presa nel suo complesso. Certo anche in tali casi vi è un elemento comune alla nozione rigorosa elaborata dalla teoria: si ha sempre da fare col quoziente della quantità prodotta per l'espressione quantitativa dei fattori che quella produzione ha richiesto. Ma i termini restano assai imprecisi. Più appropriato sarebbe, forse, definire il concetto come progresso economico. I metodi per accrescere la produttività

1) Ad esempio: BARBERI, *Alcune considerazioni preliminari sulla misura statistica della produttività*, in «Rivista italiana di economia, demografia,

intesa in questo senso lato possono essere assai diversi. E ciò non è senza importanza in vista di raccomandare procedimenti e provvedimenti di politica economica destinati a, promuovere la produttività. Vi è il pericolo che sistemi adatti ad economie determinate siano assolutamente o relativamente sfavorevoli se trapiantati su economie dalla struttura diversa da quelle. e statistica», 1951.

È chiaro che per i paesi ben dotati di risorse materiali in rapporto alla mano d'opera disponibile siano da preferire i metodi di accrescimento della produttività, che implicino degli investimenti. Il contrario vale per economie, come la nostra, caratterizzata da penuria di risorse materiali rispetto ai lavoratori.

L'attenta elaborazione del concetto di produttività dovrà evitare che siano pedissequamente imitati procedimenti che solo altrove trovano la loro sede adatta.

CAPITOLO X.

IL PREZZO IN REGIME DI CONCORRENZA E DI MONOPOLIO

§ 1. - Il regime di concorrenza.

Conoscendo ora l'andamento della domanda e dell'offerta nei periodi lunghi possiamo procedere a stabilire a quale principio obbedisca la formazione del prezzo. L'analisi si riferisce dapprima alla situazione di concorrenza.

Le caratteristiche della concorrenza, fissate dalla teoria piuttosto in conformità alla esigenza di semplificare i fenomeni anziché di avvicinarsi alla realtà, sono:

- a) che la merce sia offerta da una pluralità di imprese e sia domandata da una pluralità di soggetti;
- b) che nessuna delle imprese abbia dimensioni tali da influire con la propria offerta sulle condizioni del mercato, come accadrebbe se essendo rilevata la offerta di un'impresa rispetto all'offerta totale, ogni variazione di essa determinasse un movimento, in senso inverso, del prezzo di mercato (si veda quanto fu detto a proposito delle grandi e piccole imprese); per questa seconda caratteristica la concorrenza viene talora detta atomistica, intendendosi dire che le varie unità sono fra loro come altrettanti atomi;
- c) che le unità della merce siano completamente omogenee e sostituibili.

È opportuno ribadire l'idea che la situazione di mercato rispondente alle caratteristiche ora delineate è più ipotetica che reale. Se in passato (durante il secolo scorso e i primi lustri di questo secolo, fino alla guerra del 1914-18), in alcuni paesi (presso i popoli di occidentale), il regime di concorrenza ebbe, con una certa approssimazione, riscontro nella realtà, attualmente si fanno sempre più numerosi gli ostacoli alla sua realizzazione. La concreta struttura dell'economia contemporanea rivela in numero crescente elementi che sono in

contrasto con le caratteristiche del mercato di concorrenza. Su questo punto si dovrà tornare più avanti.

§ 2. - Il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza.

Sappiamo che la quantità domandata, anche nei periodi lunghi, diminuisce con l'aumentare del prezzo (la curva di domanda è decrescente); che la quantità offerta aumenta con l'aumentare

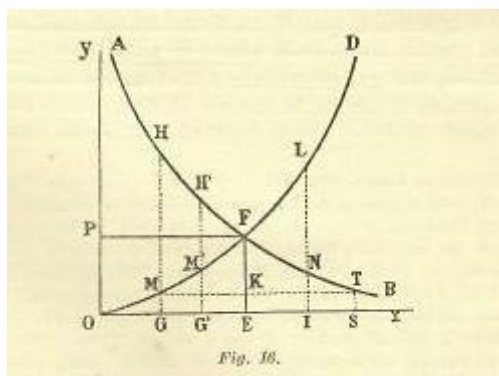


Fig. 16.

del prezzo (la curva di offerta è crescente). Il prezzo d'equilibrio anche qui è quello che realizza l'uguaglianza di quantità domandata e quantità offerta. Però tale uguaglianza, essendo determinata da fattori diversi che nel caso dei periodi brevi, ha un significato diverso dall'uguaglianza che si ha in quella situazione. La dimostrazione è grandemente facilitata col sussidio della rappresentazione grafica (fig. 16).

Indichiamo sull'asse delle ascisse la quantità offerta e domandata e su quello delle ordinate i costi medi ed i prezzi corrispondenti. - A B sarà la curva di domanda o O D la curva di offerta. Il prezzo E F, segnato dalla intersezione delle due curve, è quello che assicura l'uguaglianza di quantità domandata ed offerta (all'ammontare O F). Esso sarà il prezzo d'equilibrio, cioè il prezzo al quale il mercato continuamente tende.

Se, infatti, date le curve di domanda e di offerta indicate, la quantità prodotta fosse O G, il prezzo sarebbe G H (dato dalla curva di domanda) mentre il costo unitario sarebbe G M. Per ciascuna unità di prodotto venduta a quel prezzo il guadagno unitario sarebbe di almeno M H. Ma allora le imprese produttrici a costo unitario non superiore a G M sarebbero stimolate ad estendere la produzione. D'altra parte le imprese produttrici a costo superiore a G M potrebbero anch'esse offrire la merce. Il conseguente aumento della produzione assottiglierebbe subito il vantaggio. Infatti, allorché la produzione sarà passata da O G ad O G', il prezzo di vendita sarà, disceso a G' H' e il costo unitario sarà salito a G' M', non restando che il guadagno unitario M' H'. Ciò nonostante, finché perdura un vantaggio, lo stimolo all'estensione della produzione continua ad operare. Ma appena la produzione sarà giunta a O E quello stimolo cesserà perché il prezzo sarà diventato uguale al costo dell'ultima

unità prodotta. Annullatosi il vantaggio, nessuna impresa avrà interesse ad espandere ulteriormente la produzione. Il prezzo E F resterà sul mercato fino a quando non si verificheranno mutamenti nelle condizioni del mercato.

D'altra parte, se la produzione fosse O I, sarebbe I L il costo unitario e I N il prezzo. Ma allora la merce che è prodotta ad un costo superiore a I N sarebbe venduta in perdita. La produzione diminuirà e la diminuzione si protrarrà fino a quando il prezzo continuerà ad essere inferiore al costo di qualche impresa. Anche in tal caso la produzione tornerà a O E, e il prezzo sarà E F.

Per vedere ora il significato specifico che assume l'uguaglianza di domanda ed offerta nei lunghi periodi bisogna tener presente che l'offerta collettiva risulta dalla somma delle quantità prodotte dalle varie imprese, le quali hanno costi medi differenti e pertanto, entrano o sono eliminate dal mercato a seconda che il costo medio resti inferiore o uguale al prezzo di vendita, oppure sia superiore. Pertanto, per ogni prezzo che si forma sul mercato, vi sarà sempre una impresa che, avendo un costo medio esattamente uguale al prezzo, è al margine tra quelle che entrano nel mercato e quelle che restano escluse per avere un costo medio superiore al prezzo. Per tale sua caratteristica prende il nome di impresa marginale. Ciò vale evidentemente anche per il prezzo di equilibrio. Il prezzo di equilibrio resta perciò individuato dal costo medio della impresa marginale, vale a dire dell'impresa la cui produzione ancora occorre per soddisfare il mercato.

Ma noi sappiamo che ciascuna impresa porta la propria dimensione fino al punto in cui il costo marginale è uguale al prezzo. Perciò più semplicemente può dirsi che il *prezzo di equilibrio coincide col costo marginale*, sia perché corrisponde al costo medio dell'impresa marginale sia perché corrisponde al costo marginale di tutte le imprese.

Evidentemente per l'impresa marginale vi deve essere uguaglianza di costo medio e di costo marginale. E ciò si spiega considerando che essa per non essere eliminata dal mercato si porta al punto del costo medio minimo nel quale come sappiamo vi è coincidenza di costo medio e costo marginale.

§ 3. *Profitto normale o guadagno differenziale*

L'unicità del prezzo e la pluralità dei costi per unità prodotta rivelano subito che il guadagno per unità e quindi anche quello totale debbano essere differenti nelle varie imprese e che ci debba essere anche una impresa (quella marginale) che si trovi nella posizione meno favorevole. L'impresa marginale che produce ad un costo unitario medio uguale al prezzo di vendita copre appunto il costo. Tutte le altre imprese invece godono di un vantaggio, misurato dalla differenza fra il prezzo e il costo unitario medio. ciò è esatto se si tiene conto che nel costo è compresa anche la remunerazione dell'opera di chi funge da imprenditore, e che si denomina *profitto*. Pertanto anche l'impresa marginale gode del profitto.

Le rimanenti imprese però realizzano oltre al profitto un *guadagno differenziale*, misurato come si è detto sopra, e che è dovuto al maggior grado di

efficienza produttiva, ottenuto appunto dall'attività imprenditrice più alacre o meglio favorita da fattori esteriori. Allo scopo di tener distinte le due entità si parla di profitto normale e di extra-profitto. Nel primo caso si parla di profitto normale per denotare che si tratta, di guadagno che è sempre conseguito dall'impresa. Infatti, se mancasse, l'impresa, non avrebbe interesse a continuare la produzione. La produzione di intra-profitto, o più semplicemente, di guadagno differenziale sta ad indicare che esso è misurato dalla differenza d'efficienza produttiva fra le varie imprese da un lato e quella marginale dall'altro, e si manifesta nel differente livello del costo medio. (La distinzione fra profitto normale ed extra-profitto sarà ripresa in occasione dello studio del prezzo dei fattori produttivi. Parte IV. Capo XIII).

L'extra-profitto è detto anche rendita differenziale per denotare che è un guadagno fondamentalmente dovuto alle stesse circostanze che determinano la rendita fondiaria, di cui si parlerà più avanti.

Il Marshall, volendo porre in rilievo che gli elementi differenziali nel profitto non sono altrettanto rigidi a superarsi come quelli della scarsità e diversa fertilità del suolo (che danno luogo alla rendita fondiaria o ricardiana), preferisce parlare di *quasi rendita*, che è, in generale, l'eccedenza di guadagno realizzata da fattori non aumentabili rapidamente.

Vi è chi denomina *salario di direzione* quella remunerazione per la coordinazione dei fattori produttivi, che non può mancare se la produzione deve essere proseguita (Barone). Questa denominazione ha il vantaggio di porre in chiaro risalto l'appartenenza di quella remunerazione al costo di produzione. Ha però lo svantaggio di riservare l'espressione profitto a ciò che eccede la remunerazione e di far ritenere che questa obbedisca agli stessi principi che regolano la formazione del prezzo del lavoro.

Nella rappresentazione grafica che precede (fig. 16) è facile vedere il guadagno differenziale. L'area rettangolare OPEF denota il ricavo complessivo di tutte le imprese. Ma il costo complessivo è dato solo dall'area OFE. La differenza, e cioè l'area POF, indica la somma dei guadagni differenziali. Questi non sono uguali per ciascuna delle imprese che ne beneficiano: sono maggiori per quelle che producono a costo (medio) più basso, e vengono sempre più riducendosi a mano a mano che si passa alle imprese a costo (medio) più elevato, fino a sparire per l'impresa marginale (per la quale il costo [medio e marginale] è uguale al prezzo).

§ 4. - Gli ostacoli alla eliminazione dei guadagni differenziali.

Sviluppando rigorosamente le conseguenze implicite nella concezione astratta di concorrenza, occorrerebbe aggiungere che, a lungo andare, dovrebbe essere eliminato ogni guadagno differenziale e il prezzo non dovrebbe coprire, per ciascuna impresa, che il costo medio di produzione. Tutte le imprese dovrebbero finire per trovarsi nella condizione di produrre al costo medio minimo e perciò di non fare né guadagno né perdita.

Si dovrebbe, infatti, ammettere che le imprese produttrici a condizioni più onerose dovessero sforzarsi di ridurre il costo in vista di conseguire anche esse (o di accrescere) il guadagno differenziale. Il risultato della loro azione sarebbe però un altro. Supposto che, con lo sforzo di alcune imprese, si giungesse a produrre la quantità $O E$ al costo $E K$ (fig. 16), tale situazione non potrebbe durare. Essendovi ancora un notevole margine di differenza fra prezzo e costo, vi sarebbe un ulteriore aumento di produzione da parte delle imprese già esistenti e per effetto del sorgere di nuove imprese, per cui l'ammontare della produzione giungerebbe ad $O S$. Ma evidentemente il prezzo dovrebbe abbassarsi e finirebbe per diventare $S T$. Allora, essendo il prezzo ($S T$) uguale al costo di produzione ($G M$) di tutte le imprese, sarebbe scomparso per tutte il guadagno differenziale.

Si tratta però di un effetto puramente ipotetico. Come sarà ampiamente dimostrato più avanti, per molti rami di industria il prevalere dei costi fissi altera la situazione del mercato avviandola verso la cosiddetta «concorrenza imperfetta» o verso il regime di coalizione, sicché il guadagno differenziale non resta eliminato.

Là dove non agisce quella circostanza, l'eliminazione del guadagno differenziale è ostacolata dal fatto che cause permanenti e non solo transitorie impediscono il livellamento dei costi delle varie imprese.

Questa conclusione è di estrema importanza perché concorre a spiegare che la concorrenza, benché strumento utile al razionale impiego di mezzi scarsi, non può essere l'unico principio regolatore del sistema economico mirante al bene comune.

§ 5. Dall'equilibrio parziale all'equilibrio generale.

Benché una nozione adeguata dell'equilibrio generale non possa darsi se non quando si siano esposti i principî specifici che regolano i mercati dei vari fattori produttivi, tuttavia, valendoci delle generali relazioni intercorrenti tra domanda, offerta e prezzo — che sono fondamentalmente valide per tutti i mercati — possiamo far cenno della interdipendenza di tutti i prezzi. Si vedrà subito che la concezione di un equilibrio parziale è il risultato dell'astrazione semplificatrice. -Nella realtà non può aversi equilibrio in un mercato se non vi è equilibrio in tutti i mercati; non può aversi equilibrio parziale se non vi è equilibrio generale.

Supponiamo che il mercato di un bene di consumo qualsiasi (A) si trovi in equilibrio. Ciò esige che i mercati dei singoli fattori produttivi, che immaginiamo ridotti a tre: x , y , z , siano pure in equilibrio. Se il prezzo del fattore x è invece superiore al prezzo dell'equilibrio (cioè il prezzo che assicura l'uguaglianza fra domanda ed offerta) presto si avrà, un aumento di offerta di x , per motivi analoghi a quelli esposti a proposito dei prodotti. Il prezzo di x diminuirà, ma ciò non rimarrà senza effetto sul mercato del bene A . Il costo marginale di questo diminuirà: e perciò il prezzo si allontanerà dalla posizione

d'equilibrio. Intanto la diminuzione del costo provocherà aumento di produzione del bene A, e questo a sua volta farà, aumentare la domanda dei rimanenti fattori y e z, i cui prezzi si sposteranno pure dalla posizione di equilibrio, aumentando. Ne deriverà un ulteriore mutamento nel costo di produzione del bene A, cui seguirà ancora un mutamento nel mercato del fattore x.

Ciò serve a dimostrare che la posizione d'equilibrio del bene A potrà dirsi veramente tale quando il mercato di x sarà in posizione d'equilibrio. Altrettanto si può ripetere per ciascuno degli altri due fattori produttivi y e z.

Un istante di riflessione deve però mostrare che postulare la posizione di equilibrio dei mercati dei fattori produttivi come condizione della posizione d'equilibrio del mercato di un bene di consumo (A), significa al tempo stesso postulare l'equilibrio del mercato di tutti gli altri beni.

Si supponga che il mercato del bene di consumo B non sia in equilibrio: ciò significa che o la domanda supera l'offerta o l'offerta supera la domanda. Nel primo caso l'offerta tenderà ad aumentare. Ma l'accrescimento della produzione del bene B implica aumento di domanda dei fattori produttivi x, y e z, e conseguentemente implica variazione dei prezzi di essi. Ciò non può rimanere senza effetto sul mercato del bene; anzi è da prevedere che, o alla produzione d'esso siano sottratti alcuni fattori produttivi, ovvero che questi debbano esser pagati a prezzo più elevato. Nell'una e nell'altra alternativa si avrà variazione nell'offerta o nel prezzo ovvero nell'uno o nell'altro congiuntamente. Fino a quando si avranno mutamenti nella domanda e nell'offerta di un solo bene, vi saranno necessariamente movimenti nei prezzi, nelle quantità domandate e in quelle offerte dei fattori produttivi x, y e z, e conseguentemente, nel prezzo, nella domanda e nell'offerta anche del bene A.

§ 6. - *Il regime di monopolio.*

All'estremo opposto del regime di concorrenza è, fra le possibili situazioni di mercato, il *monopolio*, caratterizzato dal fatto che l'offerta proviene da un'impresa sola. Per brevità d'ora innanzi chiameremo monopolista l'imprenditore che si trova in tale condizione.

Teoricamente è concepibile anche il monopolio del compratore (monopsonio), in cui una sola impresa si trova a far domanda di una merce. Ma il caso è piuttosto raro e, comunque, non offre problemi così importanti come quelli del monopolio del venditore. A questo pertanto limiteremo la nostra indagine.

La situazione di monopolio può aversi: a) per legge, quando lo Stato attribuisce a sé medesimo o ad una impresa, pubblica o privata, il diritto alla vendita esclusiva di una merce, come il sale, i tabacchi, ecc.; o all'offerta di un servizio come i trasporti, l'illuminazione, ecc. (monopolio legale); b) per natura, una sola impresa ha accesso ad un bene, di solito materia prima, limitata per scarsità naturale, ad esempio: una sorgente d'acqua minerale avente proprietà, terapeutiche del tutto particolari, secondo l'ipotesi avanzata dal Cournot

(monopolio naturale); c) per circostanze connesse al funzionamento del mercato: quando un'impresa introduce un nuovo prodotto ovvero si trova la sola offerente di una merce per essere riuscita ad eliminare dal mercato le imprese concorrenti (monopolio di fatto).

La diversa situazione non è senza influenza — come si vedrà più avanti — sulla formazione del prezzo, la quale però resta fondamentalmente la medesima per i tre tipi di monopolio.

Rientra nel monopolio legale anche il brevetto, con cui è garantito per legge all'imprenditore lo sfruttamento esclusivo di un dato processo produttivo; esso ha però durata limitata e può in ogni momento perdere efficacia pratica per il sopraggiungere di invenzioni analoghe.

La concessione del brevetto deve tener conto di due esigenze: la tutela dell'esclusività serve ad incoraggiare le invenzioni col garantire un guadagno almeno sufficiente ad ammortizzare le spese affrontate per raggiungere i nuovi procedimenti; la limitatezza di tutela è richiesta dalla necessità di porre a vantaggio di tutta l'economia i benefici del progresso tecnico e di evitare l'abuso monopolistico di essi. Il monopolio naturale ha generalmente ampiezza limitata al mercato nazionale, essendo raro che al di dei confini manchi del tutto quella risorsa naturale che all'interno è concentrata in una sola impresa (1).

Il monopolio di fatto è suscettibile di una certa durata quando si verifichi in un ramo di produzione che richiede capitali ingenti. Il forte rischio connesso con l'investimento tiene lontano gli imprenditori che potrebbero entrare nello stesso ramo d'attività.

È opportuno avvertire fin d'ora che la situazione di monopolio come condizione opposta a quella di concorrenza è — al pari della concorrenza stessa — il risultato dell'astrazione scientifica: in pratica non si realizza mai. L'esperienza dimostra che nel mercato non si presenta mai la concorrenza nella configurazione tipica. Non di rado accade che l'impresa operante in concorrenza, a causa della grande dimensione raggiunta, ha potenza economica tale da influire sulla offerta totale. Talora si verifica la *differenziazione della merce*, che conferisce a ciascun offerente un certo grado di influenza monopolistica.

(Non pare esatta però l'affermazione di alcuni studiosi, secondo la quale ogni offerente in regime di concorrenza è monopolista del suo prodotto, per cui la posizione dell'offerente in condizione di monopolio differisce solo per grado e non per essenza da quella dell'offerente in regime di concorrenza).

Né d'altra parte vi è monopolio cui non sia frammisto qualche elemento di concorrenza, come si dirà più avanti.

1) Così, ad esempio, le cave di San Vittore, presso Lanzo, da cui si ricava roccia di serpentino asbestifero che dà l'amianto, costituiscono la provenienza di non meno del 90% dell'amianto nazionale. Però si tratta solo di poco più del 50% della produzione europea di amianto.

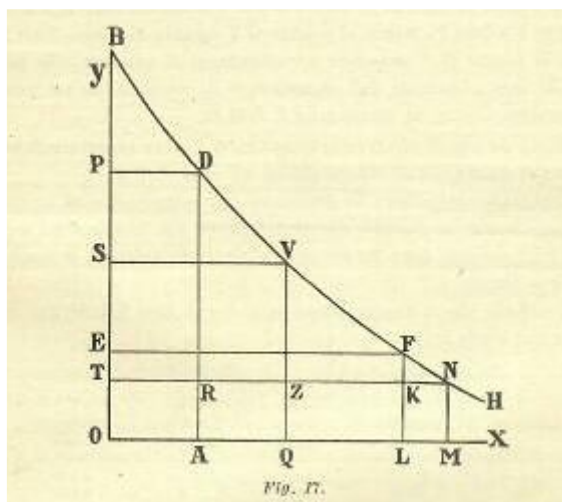
§ 7. - Il prezzo di monopolio nell'ipotesi di costi costanti.

La formazione del prezzo di monopolio segue principi diversi da quelli di concorrenza. In questa, come si sa, il prezzo tende al costo marginale di produzione. Ma il monopolista, sapendo che nessuna impresa può offrire la merce ad un prezzo inferiore a quello da lui praticato, si sente libero di non rispettare il limite del costo di produzione.

Si consideri dapprima il caso più semplice di una produzione che si compia a costi costanti.

Teoricamente monopolista può fissare il prezzo ad un livello non solo superiore al costo di produzione, ma elevatissimo. Ma allora non può evitare le conseguenze della legge della domanda, secondo la quale ad un prezzo assai elevato la quantità, domandata si restringe notevolmente. Il prezzo molto alto sarebbe la soluzione più favorevole al monopolista, qualora egli mirasse al massimo guadagno *unitario*.

Ma evidentemente egli mira al massimo guadagno *totale*, cioè alla differenza massima fra ricavo totale (risultante dal numero delle unità vendute moltiplicato per il prezzo di vendita) e costo totale. Perciò deve tener conto del restringersi della quantità



domandata (e quindi venduta) con l'aumentare del prezzo. Egli è libero di fissare un prezzo elevato, ma deve accettare la conseguenza del restringersi della quantità domandata. Se poi vuole assicurarsi la vendita di una notevole quantità di merce può pure agire in tal senso; ma non può sfuggire alla conseguenza che quella data quantità, si venda ad un prezzo relativamente basso.

Si dice pertanto che il monopolista non è ad un tempo arbitro di fissare il prezzo e la quantità: se fissa il prezzo non può fissare la quantità, e viceversa. In parole: se il monopolista stabilisce la quantità che vuol vendere non è in grado di fissare il prezzo; se stabilisce il prezzo al quale vuol vendere l'unità di merce, non è libero di fissare la quantità da vendere (Principio di Cournot).

La rappresentazione grafica serve a fissare ancor meglio il principio.

Sull'asse delle ascisse siano indicate le quantità di merce e su quella delle ordinate i prezzi e i costi corrispondenti (fig. 17); sia B H la curva di domanda e O T il costo, che rimane costante, qualunque sia la quantità prodotta.

La decisione da cui il monopolista certamente rifuggirà sarà quella di vendere la merce al prezzo O T uguale al costo. Egli può fissare il prezzo O P, ma deve accontentarsi di vendere solo poche unità di merce indicate dal segmento O A, realizzando un guadagno corrispondente al rettangolo TPDR.

Se poi decide di vendere la quantità O L deve accettare il prezzo L F; il guadagno si riduce allora all'area E T K F.

Evidentemente, allora la decisione più conveniente al monopolista è di fissare un prezzo che moltiplicato per la quantità vendibile a quel prezzo, data la curva di domanda, assicuri il massimo guadagno totale.

Il calcolo che a questo scopo egli dovrà fare è indicato nella tabella che segue:

I Prezzo	II Quantità domandata	III Costo unitario	IV Guadagno unitario	V Guadagno totale
40	2000	35	5	10000
41	1900	35	6	11400
42	1800	35	7	12800
43	1700	35	8	13600
44	1600	35	9	14400
45	1500	35	10	15000
46	1400	35	11	15400
47	1300	35	12	15600
48	1200	35	13	15600
49	1100	35	14	15400
50	1000	35	15	15000
51	900	35	16	14400
52	800	35	17	13600

Le serie di cifre riportate ci indicano i possibili prezzi che il monopolista può praticare (I), le corrispondenti quantità domandate (II), il costo unitario, che è supposto costante al solo scopo di semplificare il calcolo (III). Da queste tre serie ricaviamo quella del guadagno per unità di merce (IV) ed infine quella del guadagno totale (V).

È facile vedere che il guadagno totale del monopolista, essendo il prodotto di due entità (quantità venduta e guadagno unitario), con l'aumentare dell'una delle quali (il guadagno unitario) l'altra diminuisce (la quantità domandata), comincia dapprima ad alimentare con l'aumentare del prezzo, fino a giungere ad un punto di massima altezza. Successivamente prende a diminuire. Il punto di massima altezza indica il prodotto di massimo guadagno, che nella tabella corrisponde al prezzo di 48 e al guadagno totale di 15600.

Nel diagramma che precede possiamo rappresentare la formazione del prezzo in regime di monopolio. Nella fig. 17, B H, come si è detto, è la curva di domanda mentre T N è la linea dei costi che incontra il monopolista; essi, al pari che nella tabella, sono supposti invariabili per semplicità di indagine. Si esclude che il prezzo possa essere fissato ad un livello inferiore o uguale ad M N,

compreso fra l'asse delle ascisse e il punto di intersezione della curva di domanda e della linea dei costi, che sarebbe il livello del prezzo di concorrenza. La ricerca del prezzo, che soddisfi alla condizione del massimo guadagno per il monopolista, consiste qui nel problema di iscrivere il rettangolo di area massima nel triangolo TBN. Q V sarà il prezzo e O Q la quantità venduta; il punto V che indica il prezzo più conveniente si dice il punto di Cournot. La superficie TZVS indica il guadagno totale, che è maggiore di quello che il monopolista avrebbe ottenuto se avesse praticato qualunque altro prezzo.

Il principio che il monopolista per raggiungere il guadagno massimo si trova di fronte a due alternative: o di ridurre l'offerta, eventualmente distruggendola o trattenendola o lasciando inutilizzata la capacità produttiva, ovvero di abbassare il prezzo non deve essere preso alla lettera. In pratica accade che il monopolista opera sul prezzo elevandolo e restando poi a vedere quanta parte di merce riesce a collocare a quel prezzo.

§ 8. - Il prezzo di monopolio nell'ipotesi di costi variabili.

L'ipotesi che il costo unitario della merce resti costante pur variando la quantità prodotta è assai lontana dalla realtà. Generalmente la variazione del numero delle unità prodotte si ripercuote sul costo affrontato per ciascuna unità. Pertanto il calcolo di convenienza del monopolista non può non orientarsi secondo l'andamento del costo, oltre che secondo la reazione del mercato alla fissazione del prezzo.

A mano a mano che aumentano le unità di merce offerta varia il costo occorrente per fabbricare ogni successiva unità e varia pure il prezzo a cui il mercato è disposto a pagare ogni unità, per assorbire tutta la quantità offerta.

A suo tempo si è visto che in regime di concorrenza l'impresa espande la produzione fino al punto in cui il prezzo è uguale al costo marginale. Questo principio non è applicabile al monopolio perché in questo il prezzo di mercato non è un dato, indipendente dalla condotta dell'impresa, al quale essa adatti la propria attività. Nel monopolio il prezzo dipende dall'ampiezza dell'offerta del monopolista e dalla risposta del mercato; anziché un dato, è un elemento da ricercare.

Questa peculiarità del prezzo in caso di monopolio si estende anche alla domanda. A differenza che nella concorrenza, prezzo e domanda nell'ipotesi di monopolio non sono riferibili al mercato bensì alla impresa monopolistica. Di conseguenza l'andamento della curva della domanda non è per il monopolista un dato obiettivo del mercato, come è invece per ciascuna impresa in regime di concorrenza. La curva di domanda non è indipendente dall'apprezzamento che il monopolista stesso fa riguardo agli effetti delle variazioni di offerta sul prezzo. In questo senso è esatto dire che la curva di domanda nel caso di monopolio contiene qualche elemento soggettivo, che promana dall'impresa monopolistica.

Per chiarire il problema è opportuno introdurre la nozione di *ricavo marginale*. Denominando ricavo totale ciò che l'impresa ottiene in cambio di una

certa quantità di merce, possiamo chiamare ricavo marginale la differenza fra il ricavo totale di n unità, e il ricavo totale di $n - 1$ unità. Questa nozione permette di fissare l'idea che per ogni unità di cui si accresce l'offerta si ha una diminuzione di prezzo. Poiché questa diminuzione si estende a tutte le unità vendute, interessa accertare quale entità assuma la riduzione del ricavo che ne risulta, per poterla porre a confronto col costo che si affronta e quindi valutare se sia conveniente produrre quella unità, addizionale.

Se 50 unità si vendono al prezzo unitario di 10 lire con un ricavo totale di 500 lire e per collocare la 51ª occorre portare il prezzo a lire 9,90 con un ricavo totale di 504,90 diremo che il ricavo marginale è di lire 4,90. I calcoli teorici dicono che la convenienza porta il monopolista a scegliere quella quantità di produzione per la quale il ricavo marginale uguaglia il costo marginale.

Si vuol dire cioè che egli espande la produzione fino al punto in cui l'ultima unità non aggiunge né toglie al profitto; e, più esattamente, aggiunge al ricavo quanto aggiunge ai costi. Se aggiungesse al ricavo più che ai costi sarebbe conveniente espandere ulteriormente la produzione per accrescere il guadagno; se aggiungesse meno occorrerebbe evidentemente restringerla, per evitare la caduta del profitto.

Per sintetizzare questo ragionamento si dice che: *il monopolista espande la produzione fino al punto in cui ricavo marginale e costo marginale sono uguali.*

Da che cosa dipende il ricavo marginale? È chiaro che esso derivi dalla riduzione di prezzo necessaria per vendere un'unità addizionale; e ciò vale a dire che dipende dalla elasticità della, domanda della merce monopolizzata. Se e fino a quando un lieve abbassamento di prezzo è sufficiente per stimolare la domanda (merci a domanda molto elastica) il ricavo marginale si mantiene relativamente elevato; se invece occorre una sensibile riduzione di prezzo per vendere un'unità, addizionale, il ricavo marginale scende fino ad annullarsi o a diventare un'entità negativa.

La formula dell'uguaglianza di costo marginale e ricavo marginale nel monopolio è importante in quanto richiama alla mente il legame esistente tra la condotta del monopolista e l'elasticità della domanda di ciò che è oggetto di monopolio. Come si ripeterà più avanti, il grado di elasticità di domanda della merce segna sostanzialmente il limite dell'arbitrio del monopolista. Pertanto esso fornisce il criterio decisivo per accertare in quali casi la restrizione dell'offerta sia da temere dalla condotta del monopolista in cerca di massimizzare il guadagno.

Allorché la quantità offerta è così abbondante da toccare una zona alla quale corrisponda un tratto di curva di domanda assolutamente priva di elasticità, sì che la diminuzione di prezzo non è seguita da aumento di richiesta, può convenire al monopolista di ridurre la produzione fino quando la domanda divenga elastica.

Talvolta si fa riferimento alle note esperienze del caffè brasiliano o del frumento canadese adoperati come combustibili ovvero buttati nel mare per ottenere un rialzo del prezzo, additandole come applicazioni di questo principio,

in quanto i produttori, a seguito di accordi e di intese, agivano come organismi monopolistici.

In realtà si tratta di situazione diversa. In questi ultimi casi l'esuberanza d'offerta è suscettibile di provocare così catastrofiche cadute di prezzi da mandare in rovina pressoché tutti gli offerenti. Non si tratta perciò di una manovra del monopolista a scopo di accrescere il lucro. Certamente il procedimento non è edificante; ma l'esigenza di restringere l'offerta è imperiosa. Attualmente gli organi pubblici adottano misure diverse per ovviare a quell'inconveniente: l'acquisto di grande quantità di prodotti ovvero impegno di acquistarli appena il prezzo cominci a scendere al di sotto di un dato livello ecc.

§ 9. - La discriminazione dei prezzi e la rendita del consumatore.

Il monopolista può ulteriormente accrescere il proprio guadagno ricorrendo alla discriminazione dei prezzi, cioè praticando per la stessa merce prezzi multipli (o prezzi molteplici) in luogo del prezzo unico. Egli ottiene così che i vari gruppi di consumatori paghino la merce al prezzo che effettivamente sarebbero disposti a corrispondere in relazione alla propria disponibilità di moneta e alla intensità del bisogno, ed assorbe la rendita del consumatore di cui non sarebbe riuscito ad appropriarsi col prezzo unico.

Nella fig. 18 appare che se il prezzo fosse $F B$ cioè uguale al costo, la rendita del consumatore sarebbe $A P B$. Poiché il prezzo di monopolio è invece $H D$, una parte di essa, e cioè il rettangolo $ACDE$, è assorbita dal monopolista. Resta ancora quella indicata dall'area $C D P$, che il monopolista può in parte assorbire con la discriminazione dei prezzi.

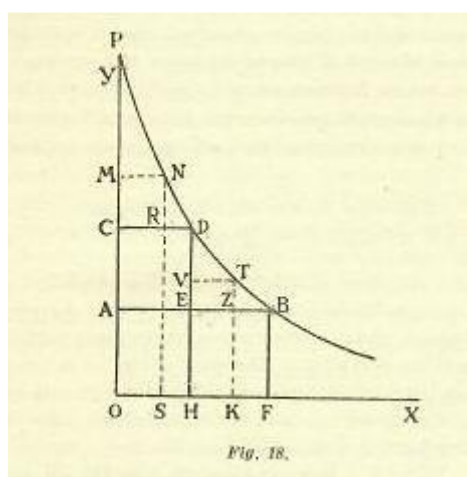


Fig. 18

La curva della domanda mostra che vi sono consumatori che sarebbero disposti a pagare la merce al prezzo $O M$, e che, essendo il prezzo unico di monopolio $H D$, risparmiano $C M$. Se il monopolista riesce a far pagare loro la merce $O S$ al prezzo $O M$, aggiunge al guadagno che avrebbe realizzato prima

quello indicato dal rettangolo CMNR (che è appunto la rendita del consumatore di cui con la discriminazione dei prezzi il monopolista si appropria).

D'altra parte vi sono consumatori che, non potendo pagare il prezzo H D, restano esclusi dall'acquisto della merce. Se il monopolista riesce ad offrire loro la quantità H K al prezzo K T aggiunge al guadagno già realizzato quello indicato dall'area E V T Z. Così, ripartendo i consumatori in tre gruppi, a ciascuno dei quali pratica prezzi differenti, il monopolista riesce ad accrescere notevolmente il guadagno totale. Il problema consiste, come è facile vedere dalla rappresentazione grafica che precede, nell'iscrivere nelle aree C P D e E D B rispettivamente un rettangolo di area massima.

Lo stesso procedimento può essere adottato dal monopolista (nel caso di monopolio legale), anziché allo scopo di massimizzare il guadagno, per agevolare consumatori meno abbienti. Ai consumatori più ricchi si fanno pagare prezzi più elevati onde permettere a quelli meno abbienti di ottenere la merce o il servizio prezzo basso, anche a prezzo inferiore al costo (un'impresa municipale di trasporti può ad esempio praticare per gli operai tariffe inferiori al costo del servizio rivalendosi su quelle praticate per tutti).

§ 10. - La discriminazione dei prezzi e il principio di indifferenza del prezzo.

La politica dei prezzi multipli implica il problema di arrestare l'efficacia del cosiddetto principio di *indifferenza del prezzo*, se cui il prezzo di una stessa merce, in un dato *mercato*, e in un determinato *momento* tende ad essere unico.

Al monopolista è possibile fare ciò perché egli può spezzare, per così dire, l'unità del mercato, frazionandolo in più sezioni che diventano altrettanti mercati. Ciò è attuabile però a condizione che i mercati non siano fra loro comunicanti, cioè che gli acquirenti non possano spostarsi a loro piacimento da un mercato all'altro e che i beni o servizi veduti in uno di tali mercati (a prezzo inferiore) non possano essere rivenduti in un altro (a prezzo superiore) altrimenti rimane frustrato il proposito del monopolista. Considerando le tariffe di trasporti o di elettricità come i prezzi del servizio reso è facile vedere come sia possibile differenziarle secondo il tipo di merce trasportata e secondo il tipo d'utente. Così è possibile alla compagnia ferroviaria di praticare tariffe più alte per il trasporto di macchine che per quello di rottami e alla società elettrica di esigere prezzo più alto per energia a uso domestico che ad uso industriale, in quanto alla compagnia non può essere dichiarato rottame al posto di macchine e la società può controllare che l'energia pagata a tariffa industriale non sia rivolta ad uso domestico. Ma nella maggior parte dei casi non è possibile raggruppare gli acquirenti e gli utenti in mercati a prezzi diversi, perché coloro cui si vorrebbe imporre il prezzo più elevato hanno sempre modo di rivolgersi al mercato più favorevole.

Un caso speciale del presente tipo di discriminazione di prezzi è il *dumping*, cioè la vendita all'estero di un bene a prezzo inferiore a quello praticato all'interno (e spesso anche inferiore al costo). Affinché il dumping

riesca sì o che la differenza del prezzo non superi la spesa di trasporto ovvero che il paese da cui si esporta sia protetto da dazi doganali; altrimenti l'acquirente estero trova conveniente rivendere il bene sul mercato produttore.

È adunque un presupposto indispensabile della discriminazione dei prezzi che non vi sia il passaggio dell'acquirente da, un mercato all'altro: o perché è materialmente impossibile (come nelle tariffe che variano a seconda dell'oggetto stesso a cui si riferisce il servizio), o perché non è conveniente (come accade quando l'onere dei trasporti rappresenta un ostacolo al passaggio), o perché il consumatore stesso si rifiuta di spostarsi (e il caso di servizi *del tutto identici* che tuttavia sono offerti in modo da farli apparire come implicanti un grado diverso di prestigio in chi li richiede).

Le condizioni dei trasporti fra i vari mercati sono il fattore principale della discriminazione dei prezzi nello spazio. La disorganizzazione dei servizi di comunicazione e di trasporto, che si è avuta durante o dopo la guerra, è stata condizione favorevole alla politica differenziatrice dei prezzi da parte di imprese che si trovavano ad operare in varie regioni del paese.

Vale appena la pena di far notare che la varietà dei prezzi di uno stesso bene, praticati da imprese in concorrenza e resi possibili appunto dal frazionamento del mercato per gli eventi bellici, non rientra nella politica della discriminazione dei prezzi; essa dimostra solo che in determinate circostanze può venir meno il principio di indifferenza dei prezzi.

La discriminazione dei prezzi può inoltre essere attuata frazionando il mercato nel tempo, oltre che nello spazio, cioè offrendo la merce in momenti successivi, a scaglioni, anziché simultaneamente. Una prima quantità di merce può allora essere venduta ad un prezzo elevato, ai consumatori disposti a pagarlo; una seconda di qualità meno pregiata ad un prezzo più basso e pertanto accessibile ai consumatori che non avrebbero comprato al prezzo precedente; una terza a condizioni tali da attirare compratori meno abbienti, e così via. Questa pratica è seguita nel commercio librario, con l'offerta di successive edizioni di talune opere.

Viene di solito presentata come una applicazione della politica monopolistica di discriminazione dei prezzi l'espedito di presentare merci identiche (o servizi) con differenze esteriori e di praticare prezzi differenti. Se le differenze esteriori richiedessero costi addizionali, la pratica dei prezzi multipli consisterebbe nel richiedere per le varietà di beni e servizi facenti appello ai consumatori più abbienti prezzi di gran lunga superiori ai costi addizionali. Come esempio di tale applicazione si cita il caso delle varie classi nei trasporti ferroviari e marittimi, delle varie categorie di posti a teatro, ecc. Ai consumatori si richiedono prezzi differenti, mentre il costo dei vari tipi di servizi sarebbero o essenzialmente identici oppure con differenze, comunque, notevolmente inferiori a quelle fra i prezzi.

In realtà qui non siamo di fronte ad una pratica monopolistica ma piuttosto ad uno dei casi, sempre più frequenti, di differenziazione di merci, possibili anche in regime di concorrenza. Si tratta in realtà di servizi che richiedono

pressoché lo stesso costo e hanno domanda diversa, per cui si fa pagare un prezzo diverso. Non è già che la stessa merce o lo stesso servizio siano venduti a prezzi differenti, ma si fa in modo che merci e servizi pressoché identici siano considerati come beni diversi. Le imprese in concorrenza cercano spesso di differenziare la propria merce rispetto a quella dei concorrenti per acquistare un certo potere monopolistico. Si può tuttavia sostenere che in un certo senso si tratta di pratica monopolistica perché quando l'impresa differenziatrice gode di monopolio le differenze di prezzo possono essere assai più marcate che negli altri casi.

§ 11. - La discriminazione dei prezzi e l'elasticità della domanda.

Il problema teorico più importante riguardo alla pratica discriminatrice del monopolista è quello del livello del prezzo da lui praticato nelle varie zone in cui egli riesce a frazionare il mercato o nello stesso mercato in momenti successivi di tempo.

Anche qui vale il principio che la produzione viene portata fino al punto in cui il ricavo marginale è uguale al costo marginale.

Il costo marginale è uguale nei vari mercati e perciò uguale deve essere il ricavo marginale. Il prezzo differisce a seconda della elasticità della domanda. È maggiore nel mercato in cui l'elasticità della domanda è minore e minore in quello in cui l'elasticità è maggiore.

Nell'offerta fatta a scaglioni opera ugualmente il grado di elasticità quale fattore determinante del livello dei prezzi. Vengono infatti soddisfatti dapprima i consumatori la cui domanda è meno elastica e i quali pertanto sono disposti a pagare prezzi relativamente alti e poi via via coloro che presentano domanda più elastica sono suscettibili di giungere al consumo della merce e di estenderlo se i prezzi sono più bassi.

È stato indagato se la quantità prodotta in caso di prezzi discriminati sia maggiore o minore che nel mercato unico. Tutto dipende dal comportamento della domanda. È maggiore se nel mercato a domanda più elastica, dove cioè il prezzo è più basso, la riduzione di prezzo provoca un allargamento della produzione superiore alla riduzione provocata dall'aumento del prezzo del mercato con elasticità minore.

§ 12. - La discriminazione dei prezzi nel tempo e la differibilità della domanda.

Una evidente analogia con la discriminazione dei prezzi per gruppi di consumatori (in relazione al grado di elasticità della domanda) presenta la diversificazione dei prezzi in periodi diversi per l'insieme dei consumatori.

Vi sono beni e servizi la cui domanda manifesta una certa oscillazione ciclica di durata varia, per lo più connessa con fattori stagionali: ad esempio i servizi concentrati in zone climatiche o in generale di richiamo turistico, che dopo un periodo di grande affluenza sperimentano una tenue domanda; gli

oggetti di regalo il cui acquisto si concentra in modo particolare negli ultimi giorni dell'anno, allorché alimenta quella intensa attività commerciale e bancaria che i tedeschi denominano il *Weihnachts Geschäft*; i trasporti transoceanici, specialmente aerei, che tendono a distribuirsi in modo così tipico da dar luogo ad una distinzione fra alta e bassa stagione. Il monopolista può cercare di ridurre l'ampiezza delle variazioni, non certo nel senso di giungere a livellare la domanda, ma nel senso di stimolarla mediante riduzione di prezzi quando essa ha tendenza a cadere e a contenerla (in reparto alla propria capacità di soddisfarla), praticando prezzi più elevati nei periodi di punta.

Il successo di questa politica dipende evidentemente dalla misura maggiore o minore della differibilità della domanda da parte dei consumatori. E questa differibilità a sua volta è determinata dal confronto che ogni consumatore fa fra il vantaggio del prezzo ridotto e la perdita del rinunciare a soddisfare i bisogni nel periodo preferito.

§ 13. La discriminazione dei prezzi come strumento per acquistare forza monopolistica.

La forma più comune di discriminazione dei prezzi tende a rendere massimo il guadagno e presuppone una posizione monopolistica in chi la pratica. È probabile però che essa venga attuata da un'impresa, assai potente per sbarazzarsi di competitori minori. In tal caso essa consiste nel vendere a prezzi molto bassi in località in cui operano appunto i competitori e ad elevare notevolmente i prezzi nelle zone in cui manca del tutto la concorrenza.

Alcuni decenni fa ebbe una certa diffusione questo procedimento mirante ad indebolire la concorrenza negli Stati Uniti d'America. Perciò la legislazione a tutela della concorrenza dichiarò illegale il discriminare i prezzi di prodotti della stessa qualità e dello stesso tipo fra differenti consumatori quando l'effetto della discriminazione può contribuire a ridurre la concorrenza» (Clayton Act).

Vi è chi sostiene che la riduzione dei prezzi in talune zone, compensata da prezzi più elevati delle altre zone, non riveli di per sé stessa l'intenzione di eliminare i rivali. Essa può rientrare nel caso precedente dei procedimenti diretti ad accrescere il guadagno.

Da quanto si è detto è agevole vedere come sia necessario il controllo sui monopoli, a cagione dell'arbitrio di cui possono fare uso a danno dei consumatori e dell'intera collettività. I guadagni rilevanti, che possono essere realizzati dalla politica monopolistica, danno luogo a forti sperequazioni nella distribuzione della ricchezza; la politica restrittiva della produzione lascia inoperose delle risorse produttive; entrambi questi risultati contrastano con la mèta dell'economia regolata che si ispira alla giustizia sociale.

Riservandoci di tornare fra poco sull'argomento, dobbiamo qui precisare i limiti all'arbitrio del monopolista.

- a) Si è già detto che l'azione del monopolista nella fissazione del prezzo è vincolata dalla legge della domanda.

La fissazione di un prezzo troppo elevato induce i consumatori a restringere la domanda, sia che rinunzino in parte al consumo della merce, sia che la sostituiscano col ricorso ai surrogati. Si suol dire a questo riguardo che il monopolista è fatto segno alla concorrenza di tutte le altre merci e alla concorrenza dei surrogati. Di conseguenza il livello del prezzo di monopolio dipende per un verso dalla elasticità della domanda della merce e per l'altro dall'esistenza di beni succedanei. Perciò, per le merci a domanda rigida, come sono quelle di consumo necessario, l'arbitrio del monopolista è rilevante; altrettanto grande è il potere del monopolista per i beni che non possono facilmente e convenientemente sostituirsi.

b) La precedente considerazione vale per i tre tipi di monopolio.

Per il monopolio di fatto agisce un limite ulteriore: la fissazione di un prezzo che assicuri un largo margine di guadagno può imprese operanti in altri rami di attività e imprese di nuova formazione a dirigere la propria attività nell'industria monopolistica, per l'allettamento degli alti guadagni. Si dice che il monopolista è esposto in tal caso alla concorrenza potenziale, cioè alla concorrenza, che da un momento all'altro può divenire attuale. Occorre però tener presente che la concorrenza potenziale è pigra a destarsi e lenta nell'agire. Alle volte occorre un periodo lungo di tempo, più di un anno, prima che un'impresa nuova o già esistente possa avviare la produzione ed entrare in lizza col monopolista. Altre volte occorrono capitali ingenti ed occorre affrontare rischi assai gravi. Di conseguenza anche l'efficacia, della concorrenza potenziale è limitata perché le possibilità di entrata in competizione da parte di nuovi produttori sono assai scarse. Tanto più scarse esse sono quanto più forte è l'apporto dei capitali occorrenti, quanto più vasti sono i guadagni realizzati dal monopolista esistente, quanto più rischiosa è la decisione di ingaggiare la lotta.

Tutto ciò conferma la necessità del controllo dei prezzi di monopolio.

Se ciò vale per i monopoli in generale, è ovvio che a più forte ragione debba applicarsi a quelli dei cosiddetti «servizi pubblici» o anche «pubbliche utilità», cioè di quei servizi necessari ad una vasta massa di soggetti (trasporti ferroviari e urbani, fornitura di acqua, di gas, di energia, elettrica., ecc.) che per ragioni tecniche devono essere offerti in condizione di monopolio. Là dove questi non siano direttamente gestiti da enti pubblici, è sempre riconosciuta, l'opportunità, di controllarne i prezzi, a difesa dei consumatori. Si tratta di un campo particolarmente agevole allo sfruttamento dei consumatori, in quanto la domanda di quei servizi è scarsamente elastica.

CAPITOLO XI.

IL PREZZO IN REGIME DI CONCORRENZA IMPERFETTA E DI COALIZIONE - LA DISCIPLINA DEI PREZZI

§ 1. - Le forme di mercato intermedio fra concorrenza e monopolio

Si è visto a suo tempo — e se ne è avuta ulteriore conferma nell'analisi dell'arbitrio del monopolista — che in pratica la concorrenza non è mai scevra di elementi monopolistici, come il monopolio non è mai esente da elementi di concorrenza. Perciò nella realtà, più che le forme estreme di concorrenza e di monopolio si riscontrano forme intermedie fra i due estremi.

Benché da tempo gli studiosi avessero avvertito e dichiarato essere concorrenza e monopolio casi teorici raramente verificantisi nella realtà ed essere invece frequente la presenza di elementi concorrenziali e di elementi monopolistici nella medesima situazione di mercato, l'indagine del prezzo è stata pur sempre condotta sulla base della nozione di concorrenza e monopolio come categorie escludentisi reciprocamente. Solo recentemente, ad opera di un economista americano (Chamberlin) si è aperta una via nuova: si parte dalla definizione delle due forme fondamentali di concorrenza e di monopolio e si esaminano dapprima isolatamente; ma poi si cede alla loro sintesi, in modo da considerarle simultaneamente compatibili.

Questo modo di configurare la formazione del prezzo è stato denominato *concorrenza monopolistica*. Erroneamente vengono identificate la concorrenza monopolistica e la concorrenza imperfetta. La differenza è fondamentale in quanto la nozione di concorrenza imperfetta presuppone non solo la distinzione concettuale ma anche, la separazione reale di concorrenza e monopolio, mentre la concorrenza monopolistica introduce appunto la visione sintetica.

Salvo talune varianti, le medesime situazioni di mercato indagate con lo schema di concorrenza monopolistica possono essere studiate seguendo la tradizionale concezione e sviluppando la casistica della concorrenza imperfetta. Qui si adotta appunto questo procedimento, pur non mettendo in dubbio la fecondità della innovazione del Chamberlin.

Tra le forme intermedie fra concorrenza e monopolio hanno maggiore rilevanza teorica e pratica le due seguenti:

a) la situazione di mercato caratterizzata dall'offerta da parte di pochi e grandi organismi produttivi, di potenza economica presso a poco uguale, che è stata classificata come concorrenza imperfetta (1).

1) Appartengono pure alla concorrenza imperfetta altre situazioni di mercato come: — quella della differenziazione di merce, attuata mediante speciali caratteristiche obiettive della merce stessa ovvero ottenute mercé gli accorgimenti della reclame (articoli di marca), che fa sì che il singolo produttore si trovi in una certa posizione di monopolio, e possa esigere prezzi superiori al costo; — quella in cui l'impresa è in parte protetta dalle spese di trasporto, che il

b) quella caratterizzata dall'aggruppamento delle imprese a scopo monopolistico; che è stata denominata *regime di coalizione*.

Prima di procedere all'analisi della formazione del prezzo nei due casi è opportuno illustrare brevemente la genesi di entrambe le situazioni, che chiarisce in gran parte la moderna evoluzione economica e illumina sulle ragioni dell'adozione della economia regolata in molti paesi.

A cagione dello sviluppo della tecnica produttiva in molti rami dell'industria moderna sono notevolmente aumentati i capitali fissi rispetto ai capitali circolanti e, conseguentemente, nell'ambito dell'impresa, i costi fissi, che risultano prima di tutto dalle spese relative ai capitali fissi e inoltre dalle spese generali di amministrazione e direzione tecnica.

La preponderanza dei costi fissi rispetto a quelli variabili ha conseguenze importanti sulla struttura dell'impresa, che si svolgono principalmente in due direzioni.

È caratteristico dei costi fissi il fatto che, con l'aumentare della quantità prodotta, essi crescano «a scatti» e non gradualmente (come i costi variabili), ond'è che su un diagramma in cui l'ordinata misuri i costi e l'ascissa la quantità prodotta, l'andamento dei costi fissi è rappresentata da una linea spezzata, «a gradini». Ciò è dovuto alla «indivisibilità» degli elementi che danno luogo ai costi fissi (capitali fissi, servizi d'amministrazione e direzione tecnica), per cui un incremento, sia pure relativamente piccolo della produzione, allorché si sia toccato il punto di sfruttamento massimo della complessiva capacità produttiva, non si può raggiungere se non con un forte (in senso assoluto e relativo) incremento di costi fissi.

L'esempio più semplice al riguardo è quello di un'impresa di trasporti ferroviari che, avendo raggiunto il limite dello sfruttamento massimo degli impianti, sia costretta, per l'aumentata domanda di servizio, a provvedere ad

concorrente deve affrontare per giungere al mercato locale: essa può esigere un prezzo superiore a quello a cui venderebbe il concorrente, purché la maggiorazione non oltrepassi il costo di trasporto; — quella derivante dall'ignoranza dei consumatori circo l'esistenza di offerenti a prezzi più bassi o semplicemente dall'inerzia di essi riguardo allo spostamento da un venditore all'altro, per cui si stabilisce una posizione di vantaggio in favore di determinate imprese.

Si fa rientrare da taluni nella concorrenza imperfetta anche la situazione di mercato in cui una grande impresa offra la merce in concorrenza con imprese assai più piccole, la cui complessiva capacità produttiva sia inferiore a quella della prima impresa; il prezzo in tal caso è abbandonato all'arbitrio dell'impresa più forte, che appare come l'impresa-guida (price leadersup). È opportuno notare che tale situazione (impropriamente denominata di monopolio parziale) non è destinata a durare a lungo, perché prima o dopo quell'impresa elimina le concorrenti e instaura il monopolio. Riassumendo: le ragioni principali dell'esistenza del mercato imperfetto sono: a) le differenze reali od immaginarie nella qualità o tipo del bene offerto da ciascun venditore; b) l'esistenza dei costi del trasporto; c) l'ignoranza da parte dei consumatori, o semplicemente l'inerzia del loro comportamento.

alcuni trasporti supplementari, che annunzino una certa stabilità. Sarà obbligata raddoppiare i binari, e ad accrescere correlativamente gli impianti accessori, dando luogo ad un accrescimento di capacità produttiva, che è sensibilmente superiore all'aumento verificatosi nel traffico.

Il potenziamento dell'efficienza produttiva impone alla impresa il problema d'utilizzare in qualche modo la capacità produttiva in eccesso, cioè di sfruttare in qualche modo quella capacità produttiva di cui deve sostenere il costo anche se resta inoperosa. Un rimedio che si offre all'impresa è di collegarsi con altre, dello stesso ramo o di altri rami di produzione, in guisa che queste sfruttino la capacità produttiva in eccesso di cui è gravata la prima, col risultato che il costo di produzione di tutte diminuisca. Sorgono così gli aggruppamenti noti sotto il nome di «gruppi», che sono «unioni di imprese dirette a potenziare il grado d'efficienza produttiva di ciascuna».

§ 2. - Il prezzo in regime di concorrenza imperfetta.

Prima di decidersi a quel passo l'impresa cerca il rimedio nell'estendere la propria attività dirigendosi a produzioni collaterali o comunque connesse (concentrazione verticale ed orizzontale), o anche alla incorporazione (fusione) di imprese simili. In tal caso l'impresa tende ad accrescere sempre più le proprie dimensioni. Per questa via, adunque, si vanno sostituendo, in vari rami di produzione, a imprese molteplici, di dimensioni relativamente piccole, poche e grandi unità produttive.

Viene meno così una delle condizioni per il funzionamento della concorrenza. Si entra nel tipo di concorrenza imperfetta e propriamente in quella situazione di poche imprese aventi capacità produttiva, approssimativamente uguale che è conosciuta anche sotto il nome di oligopolio. Quale sarà il livello del prezzo?

Occorre fare due ipotesi:

1) che ciascuna delle poche imprese in lotta, non tenga conto delle reazioni dei rivali ad ogni sua, manovra sull'offerta e sul prezzo, limitandosi a prevedere le conseguenze della propria azione sul mercato. Il prezzo si allontana sempre più da quello di monopolio, a mano a mano che aumenta il numero dei soggetti, e tende ad avvicinarsi al prezzo di concorrenza (1);

2) che ciascuna impresa tenga conto non solo delle ripercussioni dirette della propria condotta sul mercato, ma altresì di quelle indirette, dovute alla risposta dei rivali. Il prezzo finisce per essere il prezzo di monopolio. Nell'una e nell'altra ipotesi però è possibile che il prezzo accusi un sensibile grado di

1) È questa la soluzione prospettata già dal Cournot per il duopolio (mercato controllato da due monopolisti) contro la quale l'Edgeworth aveva sostenuto la indeterminatezza dei prezzi per la continua lotta che si fanno i due monopolisti con ribassi di prezzo.

instabilità e nessuna tendenza ad un livello di equilibrio.

§ 3. - *Il regime di coalizione (monopolio collettivo)*

L'altra, direzione in cui si svolge l'influenza della preponderanza dei costi fissi può sintetizzarsi così. Per un complesso di ragioni che qui non è possibile analizzare la domanda di molti beni è esposta oggi a fluttuazioni frequenti ed intense. Di fronte ad esse spesso l'impresa è chiamata ad adeguare l'offerta alla diminuita, domanda, cioè a restringere l'offerta. Se tutti gli elementi del costo fossero variabili col variare della quantità prodotta, l'adeguamento della produzione al consumo potrebbe, benché non senza inconvenienti, essere attuato con relativa facilità. Ma difficoltà gravi si oppongono nei rami di produzione gravati da forte onere di costi fissi. Per essi la riduzione della produzione non solo si rivela rimedio inefficace ma tale da aggravare il male. La riduzione della produzione, facendo sì che i costi fissi vengano a ripartirsi su un numero minore di unità prodotte, conduce seco un innalzamento del costo unitario. Se per coprire l'aumentato costo unitario l'impresa pratica prezzi più elevati di quelli esistenti, provoca una ulteriore restrizione della domanda. Se, per smerciare l'aumentata quantità prodotta, accresce l'offerta, provoca la caduta dei prezzi. L'accumulo di scorte non può evidentemente andare avanti indefinitamente.

Il rimedio efficace sta nella riduzione della produzione che non sia accompagnata da aumento di costo. Ciò significa riduzione della capacità produttiva, cioè dei capitali. Tutto dipende dal grado di trasferibilità e di mobilità dei capitali fissi. Ma il progresso tecnico tende a specializzare sempre più i processi produttivi, onde la trasferibilità diviene sempre meno agevole. La mobilità d'altra parte è condizionata dalla lunghezza del periodo di ammortamento, che tende ad accrescersi ugualmente.

Per effetto di queste difficoltà la concorrenza diventa concorrenza rovinosa, fattore di disordine economico, anziché principio regolatore della vita economica, e danneggia perciò non solo le imprese concorrenti ma l'intero sistema economico. Alle imprese non resta, altra via, che collegarsi per controllare il mercato. Sorgono così gli aggruppamenti nati sotto il nome di consorzi o cartelli: «accordi fra imprese, appartenenti allo stesso ramo di produzione, tendenti a limitare la concorrenza» (1)

La situazione di mercato controllato dal consorzio è denominata, "monopolio collettivo" e si differenzia da quella del monopolio vero e proprio, che si chiama *monopolio unitario*. Per raggiungere il loro scopo della limitazione della concorrenza i monopoli collettivi possono seguire vie diverse. Generalmente fissano prezzi minimi di vendita, al di sotto dei quali le imprese consorziate si impegnano di non portare il prezzo. Ma possono anche

1) Per tutta questa materia della concorrenza imperfetta e delle coalizioni rimando al volume: I sindacati industriali, terza edizione, Milano 1937.

fissare quote massime di produzione, al di sopra delle quali le imprese consorziate si impegnano di non arrivare, o anche le zone di vendita, in cui ciascuna impresa ha il diritto di vendita

Anche per queste due ultime vie i consorzi mirano indirettamente ad influire sul prezzo, in modo che esso sia superiore a quello che si avrebbe in regime di concorrenza.

Quale sarà il livello del prezzo?

§ 4. - *Il prezzo in regime di coalizione.*

Evidentemente il prezzo di coalizione sarà superiore a quello di concorrenza. Ma non così alto come quello del monopolio unitario.

Il consorzio non gode dello stesso arbitrio del monopolio:

1) perché di solito esso non abbraccia tutte le imprese del ramo di produzione e perciò è esposto alla concorrenza degli out-siders (di coloro che sono fuori del consorzio);

2) perché persiste fra le imprese consorziate la concorrenza latente.

Questa si esplica in due modi: poiché le imprese hanno costi diversi vi saranno quelle che, maggiormente gravate di costi fissi si opporranno a prezzi elevati e quelle meno oberate di costi fissi che vorranno prezzi elevati. D'altra parte le imprese consorziate, prevedendo lo scioglimento del patto, continueranno ad agire in contrasto con le altre, portando la concorrenza sulla qualità o sulle condizioni di vendita, e talora anche si indurranno ad eludere direttamente il patto.

Il prezzo di monopolio collettivo sarà adunque intermedio fra quello di concorrenza e quello di monopolio unitario. E propriamente sarà tale da coprire il costo di quell'impresa fra le consorziate, che produce a costo più elevato cioè della *impresa marginale*.

Al pari del prezzo di concorrenza, il prezzo di consorzio tende al costo dell'impresa marginale. Ma questa non è l'impresa marginale della concorrenza, bensì un'impresa produttrice a costo superiore, la quale sarebbe stata eliminata se fosse persistita la concorrenza.

§ 5. - *La disciplina dei prezzi e della produzione.*

La breve indagine fin qui condotta sul prezzo di concorrenza nei lunghi periodi, sul prezzo di monopolio e sul prezzo delle situazioni di mercato intermedie fra concorrenza e monopolio, ci permette di riprendere in esame la questione della disciplina dei prezzi nell'economia regolata, di cui fu fatto cenno a suo tempo.

Al pari che nei brevi periodi, il prezzo di equilibrio di concorrenza nei lunghi periodi ci si presenta come strumento equilibratore di domanda ed offerta. Ma tale funzione rivela qui un altro aspetto. Nello studio dei brevi periodi il prezzo ci appare come regolatore del mercato, come strumento di

selezione fra offerenti e richiedenti, in guisa che quantità domandata e quantità offerta si pareggino. Qui esso si manifesta anche come regolatore della produzione, come strumento che imprime all'attività produttiva una determinata direttiva.

Il problema che dobbiamo ora affrontare è duplice: si tratta di vedere:

- 1) se e per quali motivi si richieda la disciplina dei prezzi e della produzione nell'economia regolata;
- 2) quali caratteri essa presenti.

In armonia all'indole della presente trattazione rivolgiamo l'attenzione non già alle forme concrete di attuazione della disciplina, ma alle direttive generali che essa tende ad assumere in un sistema economico ispirato alla giustizia sociale e perciò diretto al conseguimento del bene comune.

§ 6. - I motivi della disciplina dei prezzi e della produzione.

È stato affermato da taluni che nel regime di concorrenza la produzione di beni e di servizi si svolge sotto la sovranità dei consumatori.

L'esempio più frequente che viene riferito per illustrare l'affermazione è il seguente. Se in un dato momento i consumatori desiderano avere maggior copia di *a* anziché di *b* e intensificano perciò la domanda di *a*, il meccanismo del prezzo si incarica di trasmettere, diciamo così, l'ordine corrispondente ai produttori che, per realizzare un guadagno, si affrettano a soddisfare il desiderio dei consumatori. A questa posizione vantaggiosa dei consumatori corrisponde il vantaggio dei produttori che, sforzandosi di venire incontro al desiderio dei consumatori, vedono premiata la propria operosità con guadagni tanto più alti quando meglio riescono nel loro compito, nonché il vantaggio dell'intera collettività che, in virtù della concorrenza fra i produttori, ottiene che beni e servizi siano prodotti al costo più basso possibile e che le risorse produttive siano impiegate tutte e nel modo rispondente alle esigenze del consumo.

Invero, se a questo risultato della teoria corrispondesse la realtà vi sarebbe da esitare prima di riconoscere l'opportunità di controllo dei prezzi e della produzione; dovrebbe anzi apparire superflua ogni azione disciplinatrice dei prezzi e della produzione, visto che il mercato, lasciato libero di operare, finisce per stabilire l'equilibrio fra domanda ed offerta, fra produzione e consumo, in guisa da realizzare il vantaggio di consumatori, di produttori e di tutta la collettività.

Un istante di riflessione mostra che questa conclusione è inaccettabile, perché è conclusione affrettata. In via generale si può dire, seguendo in ciò un acuto e penetrante economista della passata generazione, che il meccanismo del mercato è costruito e messo in moto da individui per scopi individuali e pertanto *gli effetti sociali sono casuali*. Quanto più riusciamo a comprendere il meccanismo del mercato tanto più vediamo che esso non può essere lasciato a sé stesso (1). Non è il caso però d'accontentarsi di questa pur innegabile

constatazione: è opportuno analizzare le ragioni della inattendibilità del gioco del mercato.

a) Richiamando qui quanto si ebbe occasione di notare nella trattazione del prezzo nei periodi lunghi (a cui si connette quanto si dirà avanti a proposito della rendita), diremo che anche nei settori ove ancora vige la concorrenza si frappongono ostacoli al livellamento di prezzo e costo.

La non aumentabilità e non trasferibilità, la lenta aumentabilità e lenta trasferibilità di taluni fattori danno luogo a guadagni differenziali, che non rappresentano per chi li riceve il compenso di una prestazione (costo) e che, accentuando le disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza, favoriscono talune categorie di consumatori a danno delle rimanenti.

In altre parole, il principio che merci e servizi sono offerti al prezzo più basso possibile subisce limitazioni, e così anche il principio che tutti i consumatori sono messi in grado di esercitare influenza regolatrice sull'andamento della produzione.

E fin qui non si tratta neanche delle limitazioni più gravi che incontra la libera concorrenza.

b) Le condizioni della concorrenza contemplate dalla teoria, che mai si realizzarono completamente nella realtà, sono divenute assai più problematiche nell'economia contemporanea.

Per circostanze connesse allo sviluppo della tecnica produttiva (concentrazione verticale e orizzontale, prevalenza dei costi fissi sui costi variabili, ecc.), è venuta meno in un gran numero di rami di produzione la condizione che l'offerta provenga da una pluralità di imprese, di cui nessuna sia in grado di influenzare in proprio favore il prezzo. Lo sviluppo e l'estensione della grande impresa, il moltiplicarsi dei monopoli, il formarsi degli aggruppamenti di imprese hanno siffattamente alterato le condizioni della concorrenza che la tendenza al livellamento di prezzo e costo incontra sempre più numerosi ostacoli.

Col venir meno del livellamento di prezzo e costo vengono a ridursi — se non a sparire del tutto — i vantaggi della concorrenza: — che la merce sia venduta al prezzo più basso possibile; — che la produzione segua l'indirizzo impresso dai consumatori; — che tutte le risorse vengano impiegate in conformità delle esigenze del consumo.

La diffusione degli elementi monopolistici tende ad attribuire, infatti, ai produttori il potere di imporre tipo, qualità e dimensione di offerta, qualunque sia la preferenza dei consumatori.

D'altra parte, la tattica generalmente seguita dagli organismi monopolistici, consistente nel restringere la produzione, per veder salire il prezzo, fatalmente lascia inoperose delle risorse produttive e danneggia così l'intera collettività. Il

1) WICKSTEED, *The Scope and Method of Political economy in the light of the marginal theory of value*, in E. Journal vol. XXIV, mero 11-12.

reddito reale del paese viene ad essere inferiore a quello che si avrebbe se mancasse l'influenza monopolistica dei produttori.

c) Constatato il progressivo diffondersi di elementi monopolistici nell'economia contemporanea, vien fatto di domandarsi se, in vista dei vantaggi che la concorrenza è capace di assicurare, non sia il caso di reagire a tale tendenza e ristabilire le condizioni di concorrenza.

Diverse considerazioni si oppongono a questa veduta (oltre quelle espresse or ora a proposito dei guadagni differenziali).

Un provvedimento legislativo che ordini la disintegrazione di un monopolio fondato sui vantaggi della concentrazione della produzione, non riuscirà a ristabilire la situazione di concorrenza perfetta, ma solamente la divisione del monopolio in un ristretto numero di imprese. La formazione del prezzo in tale forma di concorrenza imperfetta non è molto dissimile, come sappiamo, da quella del monopolio. Pertanto il vantaggio di siffatta linea di condotta è scarso.

Si ammetta pure la possibilità e la convenienza di annullare in radice i fattori tecnici della concentrazione delle imprese, che porta alla concorrenza imperfetta, ai monopoli e al regime di coalizione. Per raggiungere questo scopo si dovrebbe probabilmente abolire la grande impresa, prescrivere a ciascuna impresa il massimo di operai, di tecnici e di macchine da impiegare, i metodi di lavorazione da seguire, ecc., si dovrebbero cioè imporre vincoli ben più numerosi di quanto a prima vista si sarebbe indotti a pensare. È ovvio però che il mezzo idoneo non potrebbe essere che la coercizione statale. E qui si manifesta una contraddizione insanabile: si vuole ripristinare la libera concorrenza, cioè la libertà economica mediante la *coercizione* statale; cosa evidentemente assurda. Il regime di concorrenza implica che appunto il consumatore sia libero di domandare ciò che preferisce e il produttore sia libero di fabbricare ciò — e nel modo — che preferisce. Se sceglie la grande dimensione è perché da questa maniera di combinare i fattori produttivi si ripromette il compenso più elevato. Ma, evidentemente, privare il produttore di questa libertà significa porre ostacolo alla libertà economica. Bisogna decidere quale mèta si vuol perseguire. Ciò apre la via alla considerazione più importante.

Per decidere della opportunità del ripristino della libera concorrenza bisogna innanzi tutto precisare quale è il fine a cui è orientato il sistema economico. E ciò non può esser fatto se non in riferimento alla concezione della società.

§ 7. - *Il fine del sistema economico.*

Indubbiamente, per la società concepita come aggregato amorfo di individui, come semplice somma di atomi, meccanicamente giustapposti, il sistema economico non può avere altra mèta che permettere ai singoli di perseguire il proprio vantaggio egoistico e perciò non può trovare ordinamento più adatto che la libera concorrenza. Nessun peso può avere — contro questa

concezione — il rilievo che, ad esempio, lasciando ai singoli piena libertà di agire nella vita economica non si sia poi sicuri di forti sperequazioni nella distribuzione della ricchezza, abbassamento del tenore di vita di talune categorie al di sotto del livello confacente alla dignità della persona umana, o perché non trovano impiego ovvero perché lo trovano a patto di accettare remunerazione minima, e simili altre ingiustizie sociali.

Il sistema ignora queste ed altre preoccupazioni di carattere etico. Tutt'al più può ammettere che, fermo restando il principio della libertà economica, lo Stato attui misure compensatrici delle ingiustizie sociali allo scopo di evitare reazioni violente e disordini capaci di compromettere l'esistenza della civile convivenza. Può ammettere — in altre parole — l'intervento statale a favore dei soggetti economicamente deboli ed oppressi in nome della ragion di Stato e non di principi etici.

Evidentemente, per siffatto sistema non solo è conveniente ma è necessario fare ogni sforzo per ripristinare il regime di libera concorrenza. Se ciò sia tecnicamente possibile e, in caso affermativo, se sia compatibile col postulato basilare della libertà economica è, come si è sopra notato, estremamente dubbio. Ma non è questo che a noi interessa qui.

Per la società organicamente concepita, in cui ciascuno è tenuto a dare il proprio apporto al bene comune per aver poi il diritto di giovarsene, ed in cui l'attività economica ha appunto funzione strumentale in vista del conseguimento del bene comune, è escluso che la libera concorrenza possa essere il supremo principio regolatore dell'economia. Tale principio risiede nella radice stessa della concezione organica della società: il bene comune, ed implica pertanto che l'economia sia messa al servizio persona umana, che il lavoro sia il soggetto dell'economia, che trovino campo di vivere, svolgersi ed operare la famiglia e le altre unità, di diritto naturale, che la ricchezza sia distribuita in modo da permettere a ciascuno di soddisfare le esigenze di vita e di sviluppo della personalità.

Discende da ciò che ogni sistema sociale, che si fonda appunto sulla concezione organica della società, è per sua natura economia regolata che disciplina l'attività economica dei singoli volgendola al bene comune. Uno degli strumenti di tale disciplina è il controllo dei prezzi e della produzione.

Possiamo concludere questo punto dicendo che l'economia regolata esige la disciplina dei prezzi e della produzione principalmente perché mira al conseguimento di finalità etiche che non possono essere abbandonate al libero gioco della concorrenza. Ma con ciò non è ancora esaurito il problema. Quale carattere si addice alla disciplina di prezzi e produzione?

§ 8. - La disciplina dei prezzi e della produzione in condizioni di monopolio.

Dire che la concorrenza non può essere il supremo *principio direttivo* in un sistema d'economia regolata non equivale a dire che la concorrenza debba essere da esso bandita. Che anzi, in quanto mezzo idoneo di esplicazione dell'iniziativa

personale e stimolo potente di produttività, e di rendimento, la concorrenza è *strumento* utile di efficace condotta economica.

Altrettanto vale per il monopolio e gli organismi monopolistici. In taluni casi (es. i servizi pubblici) il monopolio è la forma più conveniente di gestione. In altri casi può essere ugualmente opportuno che si ricorra ad essa per realizzare, mediante la concentrazione della produzione, metodi più efficaci di fabbricazione delle merci e di apprestamento dei servizi. Le coalizioni monopolistiche fra imprese poi trovano la loro ragion d'essere nella necessità di evitare la concorrenza rovinosa in taluni rami di produzione aventi speciali caratteristiche tecniche. Ma il monopolio può essere desiderabile anche allo scopo di modificare la distribuzione della ricchezza.

Anticipando quanto verrà ampiamente mostrato a proposito del mercato del lavoro, si può ricordare qui che l'organizzazione dei lavoratori in associazioni sindacali è voluta appunto per non abbandonare il livello del salario al gioco dell'offerta di lavoro in regime di concorrenza. L'attribuzione di un certo potere monopolistico agli agricoltori caduti in miseria per il tracollo dei prezzi agrari (provvedimento a cui si è fatto ricorso negli ultimi anni negli Stati Uniti d'America e in Inghilterra), mira a porre rimedio al disquilibrio nella ripartizione del reddito fra i produttori dell'industria e quelli dell'agricoltura.

Naturalmente sia la concorrenza sia i monopoli vanno controllati; la prima nel senso che sia evitata una troppo stridente disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza conseguente a guadagni differenziali eccessivi; gli altri nel senso che sia frenato l'arbitrio nella fissazione di prezzi che danneggino i consumatori e nella restrizione della produzione che lasci inoperative delle risorse produttive. Quest'ultimo effetto sulla produzione della ricchezza viene generalmente trascurato; perciò è opportuno che sia espressamente richiamato.

Limitandoci a considerare il lavoro, dobbiamo osservare che non di rado il monopolista è il solo o il maggiore richiedente d'un determinato tipo di lavoro specializzato. Se egli decide di restringere la produzione allo scopo di far elevare il prezzo della merce venduta, finisce col ridurre anche la domanda di lavoro e perciò a provocare la disoccupazione. Ciò gli consente di pagare salari più bassi e quindi di sfruttare entro certi limiti il lavoro.

Se il monopolio si esercita su determinate materie prime o fonti di energia dalla cui offerta dipende in modo particolare la espansione di molti rami produttivi, allora l'effetto dannoso può essere ancora più grave in quanto suscettibile di ritardare il ritmo di sviluppo o anche di avviare l'esecuzione verso una fase di ristagno.

Un'altra via per la quale il monopolio può danneggiare l'economia è il trattenere nel ramo produttivo controllato i profitti non distribuiti, in modo da privarne settori che meriterebbero di essere sviluppati. Se l'investimento ripetuto di capitali nella produzione monopolizzata portasse ad un allargamento della quantità offerta, evidentemente l'arbitraria distribuzione delle risorse sarebbe in parte neutralizzata dall'accresciuto consumo del bene di cui si tratta. Ma non è da escludere che l'impiego sia rivolto esclusivamente alla riduzione dei costi,

lasciando inalterato il volume di produzione. Ciò conduce ad accrescimento di profitti, perché ai più bassi costi non seguono più bassi prezzi. Più frequentemente chi studia l'azione del monopolio rivolge l'attenzione al potere di sfruttamento che il monopolio esercita sul consumatore; però da un punto di vista dinamico, questo effetto è di gran lunga meno importante di quelli finora additati: ripercussioni sul mercato del lavoro, ostacolo allo sviluppo dell'economia, ritardo negli avanzamenti tecnici.

Per neutralizzare l'indesiderabile trasferimento di ricchezza dai consumatori ai produttori, che la condotta monopolistica consente di attuare, si può agire con le imposte. Ma in pratica è estremamente difficile applicare imposte che permettano di riassorbire i guadagni monopolistici senza colpire altre forme di guadagni realizzati dall'impresa, monopolistica, che non meritano uguale trattamento.

Perciò non è escluso che si debba ricorrere a procedimenti di disciplina della produzione e dei prezzi.

a) Una ben congegnata legislazione può ridurre al minimo le pratiche di *sleale concorrenza*, che spesso sono la via per la quale gli imprenditori meno scrupolosi giungano sbarazzarsi dei concorrenti e a instaurare il monopolio.

Questa è una forma negativa di disciplina del monopolio; ma più importanti sono quelle positive, di cui si richiamano qui le principali. Esse si riferiscono specialmente alle imprese che esercitano servizi di uso generale: illuminazione, energia, trasporti, ecc.

b) L'obbligo di rendere di pubblico dominio alcuni dati essenziali della gestione può mitigare il potere monopolistico, che viene così sottoposto al controllo della pubblica opinione.

c) Le *limitazioni dei prezzi e dei profitti*, ad opera di organismi che riflettano gli interessi di produttori e di consumatori, benché non agevoli nell'attuazione, possono frenare in modo diretto lo sfruttamento monopolistico. La fissazione di *prezzi massimi* deve essere però suscettibile di adattamento alle mutevoli condizioni del mercato. Buoni risultati ha dato a questo proposito un procedimento che evita di ricorrere a frequenti ritocchi ma al tempo stesso consente i necessari mutamenti: la *scala mobile dei prezzi massimi* secondo la quale quei prezzi si muovono automaticamente col muoversi dei dividendi corrisposti dalla impresa che gode di posizione monopolistica. E cioè si abbassano tanto più quanto più si elevano i dividendi. Il procedimento è stato applicato in Inghilterra per controllare le imprese fornitrici di gas.

d) L'entrata in lizza di *imprese promosse da organi pubblici*, per quanto comporti dei pericoli, è tutt'altro che priva di efficacia per moderare la condotta monopolistica di sfruttamento di consumatori e di portatori di fattori produttivi (lavoro!). La sua sfera d'applicazione è però limitata ai settori in cui la dimensione dell'impresa non è molto grande.

c) Un altro mezzo di lotta contro le esosità monopolistiche è il *movimento delle cooperative*, nelle quali, essendo riuniti gli interessi di produttori e consumatori, viene a mancare il motivo di conflitto di interessi inerente alla gestione della produzione.

f) La trasformazione del monopolio privato in monopolio pubblico nella forma di statizzazione o di municipalizzazione è infine lo strumento radicale di disciplina sociale in questa materia. La recente esperienza ha mostrato che le diffidenze riguardo alla gestione pubblica delle imprese non sono sempre giustificate.

L'ampliamento di dimensione ha ormai burocratizzato anche non poche imprese private, sicché le differenze di gestione fra impresa pubblica e impresa privata tendono a ridursi in molti casi.

Si ricordi infine che, anziché ricorrere alla gestione pubblica, si può istituire un ente apposito per il controllo di una determinata impresa monopolistica. Esso può essere formato di rappresentanti degli interessi direttamente toccati dalla condotta dell'impresa monopolistica.

§ 9. - La disciplina dei prezzi e della produzione e l'economia regolata.

Attraverso la disciplina dei prezzi si esercita indirettamente anche quella sull'indirizzo della produzione di beni e di servizi. Ma quest'ultima richiede che si operi anche direttamente, mediante la disciplina degli investimenti, sia nel settore dei finanziamenti, sia in quello degli impianti. Data la stretta-interdipendenza collegante i fenomeni economici, la disciplina dei prezzi e della produzione vanno integrate dal controllo di domanda ed offerta dei singoli fattori della produzione, in primo luogo del lavoro, soggetto dell'economia, come si dirà a suo tempo.

Come si vede, l'economia regolata non abolisce il prezzo in quanto espressione di decisioni personali, in vista del soddisfacimento dei bisogni. Ne modifica però gli elementi costitutivi, o influenzando sull'offerta (controllando la condotta dei monopoli e dei consorzi, controllando gli investimenti, ecc.), o influenzando sulla domanda (operando in favore di una più equa distribuzione della ricchezza, ecc.); e ne modifica il risultato (ridistribuendo guadagni differenziali eccessivi).

Procede anche alla diretta fissazione dei prezzi quando, per circostanze eccezionali (ad esempio lo stato di guerra), la sola azione sugli elementi costitutivi e sui risultati dei prezzi è lenta o insufficiente allo scopo di ridurre al minimo i perturbamenti della produzione e del mercato. In tale azione segue il criterio dell'adeguamento rapido di domanda ed offerta, di prezzo e costo e della riduzione del costo.

L'esperienza del recente dopoguerra ha mostrato quanto lento e incerto sia il processo spontaneo di adattamento della produzione al consumo e viceversa, quando si siano verificati sensibili disturbi nella struttura produttiva o notevoli variazioni nel volume e nella distribuzione del reddito. Il mercato presenta allora

non già l'immagine di forze che tendono all'equilibrio automatico ma il quadro di divergenze, asimmetrie e sproporzioni di quantità, di valori e di entità, tendenti a persistere per un periodo di tempo imprevedibile. Prevalgono allora le tendenze cumulative su quelle equilibratrici. È invalso così l'uso di denominare mercato dei venditori (sellers market) la situazione di accentuata e non transitoria scarsità di beni e quindi di prezzi alti, e mercato dei cooperatori (buyers market) quella in cui, dominando il fenomeno opposto, sono i compratori ad avere la più favorevole condizione. In tali casi, specialmente nel primo, si palesa la necessità di un'azione diretta ad influire sulla produzione e sui prezzi. Spetta alla politica economica analizzare le forme molteplici di fissazione di prezzi, che si connettono alla politica dei prezzi nei brevi periodi, di cui si parlò a suo tempo.

Né l'economia regolata abolisce la libera scelta di attività economica in quanto estrinsecazione del diritto di proprietà, e in quanto manifestazione di personale iniziativa e di energia operativa, anche se stimulate dalla ricerca del guadagno. Pone ad essa dei limiti perché non abbia a risolversi in impiego di risorse produttive verso direzioni dannose al bene comune ovvero abbia a lasciare inoperative delle risorse, con effetto ugualmente dannoso al bene comune.

L'abolizione del prezzo e della libera scelta di attività economica condurrebbe fatalmente il sistema economico verso il socialismo di stato o verso il collettivismo. In un sistema privo di prezzi e di libera scelta di attività economica deve essere infatti prescritto tassativamente a ciascuno cosa deve consumare e cosa deve fabbricare. Ammesso pure che i singoli si adattino a seguire le prescrizioni del consumo, è certo che l'attività produttiva, privata d'ogni stimolo personale, debba prima o dopo illanguidire; è fatale allora che, soppressa la proprietà privata, l'economia sia statizzata. Con la statizzazione dell'economia il sistema collettivistico può stimolare la produzione e portarla ad un livello anche elevato.

Lasciando da parte la questione quanto a lungo ciò possa durare, notiamo solo che la soluzione è inconciliabile con un sistema, che ponendo l'economia al servizio dell'uomo, esige il rispetto dell'alta dignità morale della persona umana.

§ 10. - Gli organi della disciplina dei prezzi e della produzione.

Resta ora da dire qualche parola intorno agli organi di controllo. A questo proposito niente è possibile affermare in forma assoluta, perché l'esistenza stessa, oltre che il carattere e il modo di operare degli organi cui può essere demandato l'esercizio della funzione disciplinatrice, dipendono dall'ordinamento concreto delle singole economie nazionali.

Per evitare che l'intervento statale degeneri in impaccio burocratico, soffocando l'iniziativa privata, può attribuirsi parte di quella funzione ad organismi intermedi fra l'individuo e lo Stato. L'organizzazione dei soggetti economici in tali enti è sì l'espressione della solidarietà collegante quanti appartengono ad una medesima attività produttiva, ma la loro azione mira a

rendere quanto più fecondo sia possibile l'apporto delle singole attività al bene comune. Perciò tali enti vanno riguardati oltre che come strumenti di disciplina economica anche come organi che educano i membri a svolgere la propria attività economica non esclusivamente in vista del soddisfacimento dei propri bisogni, ma anche con la consapevolezza del dovere che ciascuno ha di cooperare al bene comune; li educano cioè a porre gradualmente al posto della ricerca del lucro il desiderio di rendere un servizio alla collettività. Di grande importanza è che siffatti enti siano in grado di assicurare il maggiore grado possibile di continuità di azione e siano sottratti a pressioni ed interferenze particolaristiche.

Condizione inderogabile del retto funzionamento dell'economia è appunto che in tutti i componenti della collettività sia viva ed operante la coscienza di essere membri d'un solo corpus, di un organismo unitario, al cui fiorire ciascuno è chiamato a collaborare. In esso il compito dello Stato consiste essenzialmente nel coordinare l'opera degli individui e degli enti intermedi perché risponda quanto più efficacemente sia possibile alle esigenze del progresso del vivere civile.

Alla esplicazione della personale iniziativa dei singoli e all'attuazione dell'opera educativa e normativa degli enti intermedi lo Stato stabilisce le condizioni favorevoli, mentre esercita il proprio intervento integrativo e sussidiario quando l'iniziativa privata e l'azione degli enti si palesino insufficienti o contingenze gravi lo richiedano.

Riassumendo, possiamo dire che la disciplina dei prezzi e della produzione presenta questi tre caratteri principali:

- a) si applica a qualunque forma di mercato che la moderna tecnica produttiva consiglia: concorrenza, monopolio, oligopolio, concorrenza, monopolistica, regime di coalizione;
- b) si esercita modificando gli elementi costitutivi del prezzo (domanda ed offerta) e i risultati di esso, ed anche in circostanze eccezionali, mediante la diretta fissazione dei prezzi (1);
- c) è attuata dallo Stato e da enti privati, volontariamente o coattivamente costituiti.

Data la stretta interdipendenza collegante i fenomeni economici la disciplina dell'economia non può limitarsi ad uno o più settori, ma deve

1) Si distinguono cinque tipi di fissazione di prezzi: a) prezzi massimi, che segnano il limite al di sopra del quale non è consentito di vendere la merce; b) prezzi minimi, al di sotto dei quali il venditore non può offrire la merce; c) prezzi tassativamente fissi, che devono essere rispettati rigorosamente; d) prezzi compresi entro un certo margine, che consentono al venditore di muoversi fra un limite massimo e un limite minimo; e) prezzi d'orientamento, che rappresentano la forma più tenue di controllo in quanto forniscono semplici indicazioni che non sono vincolanti per i venditori. In quest'ultimo caso il comportamento conforme degli offerenti può rendere superfluo il passaggio ad uno dei precedenti tipi più rigidi di disciplina.

investirli tutti. La visione completa di essa non potrà raggiungersi se non quando si sarà analizzato il comportamento dei mercati dei singoli fattori produttivi.

§ 11. - La disgregazione del sistema di concorrenza e il tentativo del duplice mercato.

I profondi disturbi cagionati dalla guerra nel sistema di mercato hanno imposto problemi nuovi alla condotta economica, il cui esame retrospettivo non è privo di significato per chi voglia rendersi conto del grado di efficacia dei vari procedimenti suscettibili di modificare i risultati dell'economia nel momento presente.

La soppressione del vincolismo dell'epoca di guerra in alcuni settori manifestava speciali difficoltà, per ovviare alle quali si ritenne di procedere gradualmente nel restituire alla libera determinazione di domanda ed offerta il processo di formazione di certi prezzi. Si adottarono criteri di compromesso fra l'economia di mercato e il regime vincolistico, che dovevano preparare la strada al ritorno del meccanismo dei prezzi liberi. Va segnalato che contemporaneamente tendeva ad affermarsi l'idea che, non essendo possibile un vero e proprio ritorno allo stadio prebellico, gli espedienti escogitati allora, sotto la pressione del bisogno potessero invece acquistare stabilità.

Il principale procedimento queste riguardo è l'attuazione di un doppio mercato per alcuni beni: un mercato retto dal gioco libero della domanda e dell'offerta e un mercato vincolato dall'autorità pubblica. Il criterio fondamentale è che nel mercato vincolato vige un prezzo inferiore al costo, che consenta di soddisfare bisogni di categorie meno abbienti e nel mercato libero si pratici invece il prezzo risultante dalla domanda e dall'offerta. Evidentemente il prezzo libero finisce per essere più elevato di quello che si avrebbe qualora funzionasse un unico mercato libero. Infatti, gli offerenti nel settore libero caricano sul prezzo quella parte di costo che non possono coprire nel settore con prezzi d'imperio e riescono tanto più compiutamente nel loro intento quanto meno elastica è la domanda in questo settore.

Si tratta, come si vede, di un procedimento di redistribuzione di redditi che non agisce quando i redditi si siano già formati ma altera lo stesso processo di formazione dei prezzi e dei redditi e merita un esame profondo che qui non può essere compiuto.

Gli esempi tipici vennero offerti, da noi, dal grano e dalle valute estere. Per l'uno e per le altre furono istituiti regimi di controllo dei prezzi tali da dar luogo a due mercati.

Il cosiddetto ammasso per contingente, mentre libera il produttore di dall'obbligo di conferire tutto il grano eccedente i bisogni familiari ed aziendali, gli impone di cedere all'ammasso un determinato «contingente», che risulta determinato da criteri complessi che non è il caso di illustrare. Tale quota. viene pagata a prezzo d'imperio, e cioè al di sotto del livello che si raggiungerebbe in regime di libero mercato ed anzi al disotto del costò. Ciò che il produttore

appresta al di là del contingente viene venduto al prezzo risultante dalla domanda e dall'offerta; questa parte eccedente le quote vincolate viene richiesta dai consumatori non ammessi a beneficiare dei prezzi vincolati.

Evidentemente il prezzo del settore libero è tanto più elevato rispetto all'ipotetico prezzo di equilibrio quanto più basso è il prezzo vincolato rispetto al prezzo di equilibrio. Gli acquirenti del primo settore pagano una parte del costo della merce consumata dagli acquirenti tutelati dal regime vincolistico. Per molti aspetti si può avvicinare questo procedimento alla discriminazione dei prezzi praticata dal monopolista.

L'altro esempio è fornito dal controllo dei cambi fondato sull'obbligo dell'esportatore di cedere metà delle valute estere ad un organo statale. L'altra metà egli ha facoltà di vendere nel mercato delle divise. La quota vincolata riceve un prezzo inferiore al livello di equilibrio, mentre l'altra quota ottiene sul mercato un prezzo che deve compensare la perdita imposta dal vincolo. In altre parole: abbiamo anche qui l'influenza reciproca dei due prezzi, che si è riscontrata nel caso precedente. Anche qui abbiamo da fare sostanzialmente con un procedimento di redistribuzione di redditi, in quanto le valute estere che l'organo statale si procura a prezzo basso vengono impiegate per l'acquisto di generi di largo consumo, e avvantaggiano così le categorie meno abbienti. Non si può trascurare che è presente anche il proposito di evitare l'aumento dei prezzi; ma è certo che lo scopo principale è di attenuare le conseguenze della sperequazione dei redditi fra le varie categorie.

Tuttavia, un'indagine più accurata dovrebbe essere fatta per accertare se lo scopo principale, come anche quello di mantenere il livello dei prezzi, siano davvero raggiungibili e se non siano neutralizzati da effetti concomitanti (1).

Uno di questi effetti di più grande rilevanza, che mostra anche un'altra via per cui opera l'influenza reciproca dei due prezzi, è il seguente: nei limiti in cui la bassa quotazione delle divise vincolate scoraggia le esportazioni, si abbassa il volume globale delle divise che entrano nel paese e pertanto si restringe la quantità di mezzi di pagamento destinabile alle importazioni, onde sale la quotazione delle divise liberamente commerciate.

Adesso si annunzia l'abolizione del vincolo circa la metà delle divise; ma non è certo che sparirà del tutto la distinzione nel trattamento delle divise a seconda dell'impiego. Si tratta, comunque, di un problema di grande importanza per la teoria economica contemporanea.

§ 12. - L'“ammasso” come strumento di livellamento e di sostegno dei prezzi.

La funzione dell'ammasso del grano, come di altri prodotti agricoli, può essere anche diversa da quella connessa con l'istituzione del duplice mercato, di

1) Si veda: CALCATERRA, *Il semi-monopolio dei cambi in Italia*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1947.

cui si è parlato finora.

Può essere funzione livellatrice del prezzo nel tempo. Infatti, consentendo all'agricoltore maggiormente bisognoso di realizzare sollecitamente il prezzo del prodotto di provvedervi senza provocare le catastrofiche cadute di prezzi che si hanno quando le vendite si addensano nell'epoca immediatamente successiva alla raccolta, il sistema elimina gli avvallamenti e, per questa via, anche gli eventuali rialzi suscettibili di verificarsi a mano a mano che ci si allontana da quell'epoca (1). Inoltre, una volta accentrata l'offerta, è possibile regolare l'afflusso di essa sul mercato in armonia con l'andamento del prezzo: accelerandolo in caso di rialzo, ritardandolo nel caso opposto. Di questo tipo è attualmente in Italia l'ammasso del grano.

Può essere poi funzione di sostegno dei prezzi e cioè modificazione dei prezzi in maniera più impegnativa di quanto si tratti solo di neutralizzare gli spostamenti di domanda e di offerta nel tempo. Si interviene allora a sostenere i prezzi perché si ritiene che, lasciandone libera la formazione, l'eccedenza dell'offerta possa, a causa della nota rigidità che caratterizza produzione e consumo in questi settori, risolversi in rovina di un gran numero di produttori.

Verso il tipo di sostegno dei prezzi si va orientando l'ammasso per i vari prodotti agricoli per i quali esso è stato esteso recentemente: riso, ecc.

In ogni caso però, sia che si tratti di politica di sostegno di prezzi, sia che si tenda a livellare i prezzi attraverso il tempo, sia che si voglia assicurare un prezzo più favorevole a determinate categorie di acquirenti, come accade quando si dà luogo al duplice mercato, il sistema degli ammassi è sempre rivolto ad una redistribuzione dei redditi attuata nel corso stesso del processo di formazione dei prezzi.

A questa forma di disciplina dei prezzi si è fatto ricorso per fronteggiare situazioni eccezionali di disagio dei produttori agricoli. Però la scarsa flessibilità e adattabilità che regnano in questi settori difficilmente consentiranno il ripristino del gioco del mercato. Tutt'al più si imporrà la ricerca di strumenti di modificazione del prezzo che non provochino poi effetti indesiderabili sulla produzione. Forme alternative sono: l'integrazione statale prezzi, premi di produzione, sovvenzioni per la riduzione della produzione, facilitazioni creditizie, ecc. (2).

§ 13. - La disciplina dei prezzi e della produzione nella economia di difesa.

Un caso specifico di disciplina dei prezzi e della produzione è quello che si impone per combattere la pressione verso l'aumento dei prezzi nell'economia di

1) Si veda in proposito quanto è detto in relazione alla funzione livellatrice della speculazione commerciale nel volume: *Il prezzo e la distribuzione*, op. cit., Cap. XII, 13.

2) Rinvio al mio articolo: *L'agricoltura nello sviluppo economico e sociale del Paese*, in «Vita e Pensiero», 1956.

guerra o nell'economia di difesa. L'esperienza mostra come il controllo diretto dei prezzi, che si esercita mediante la fissazione di prezzi massimi e livelli minimi di salario, è insufficiente (e talora può essere dannosa). Esso opera sui sintomi e non sulle cause. Ciò che determina la pressione sui prezzi è la sproporzione fra i redditi monetari, aumentati a causa della intensificazione di produzione a scopi bellici, e la quantità di beni e servizi l'acquisto da parte dei consumatori. Per fronteggiare questa sproporzione sono necessari strumenti più elaborati che il semplice controllo dei prezzi. Essi sono:

- la *politica fiscale* chiamata ad assorbire una quota maggiore di redditi privati;
- la *politica della spesa pubblica* a cui si domanda di ridurre gli acquisti di ciò che non sia strettamente legato ai bisogni bellici;
- la *politica del credito*, che restringa le concessioni di mezzi di pagamento allo scopo di neutralizzare, quanto è possibile, l'eccedenza di potere di acquisto conseguente ai programmi di riarmo.

Nei limiti in cui siffatti strumenti sono efficaci, diventa meno urgente e forse, per alcuni settori, superfluo il controllo diretto dei prezzi.

Sostanzialmente è uno spostamento di enfasi dalla disciplina dei prezzi a quella della produzione che in tal modo si opera. Infatti l'effetto fondamentale sta nell'ottenere che le risorse produttive, divenute notevolmente più scarse per la concorrenza dei bisogni di difesa, vengano ad incanalarsi verso quei rami di produzione che non turbino ma assecondino lo sforzo del riarmo.

Quanto precede non è in contrasto con il riferimento alla opportunità di calmieri e razionamenti di cui si è parlato prima. Essi sono indispensabili fino a quando la politica economica e sociale del paese non abbia raggiunto una organicità ed una efficienza che permetta di guardare con una certa tranquillità allo svolgersi di un programma di armamento che fatalmente reca in sé stimoli potenti al gonfiamento dei prezzi. Una alternativa promettente consiste negli acquisti pubblici di taluni beni all'estero e nella loro immissione al consumo in guisa da attenuarne la scarsità. Ma ovviamente il rimedio non è di applicazione generale perché non di rado esistono ostacoli agli acquisti dei beni fuori del Paese. Se si tratta di merci prodotte all'interno la manovra dell'accumulo di beni per metterli a disposizione del mercato non accresce di una sola unità le quantità esistenti.

PARTE QUARTA

LA FORMAZIONE DEL PREZZO FATTORI PRODUTTIVI (Teoria della Rendita e del Profitto, dell'Interesse e del Salario)

CAPITOLO XII.

IL REDDITO

§ 1. - Il reddito e la distribuzione.

Il flusso dei beni e servizi annualmente prodotti per il soddisfacimento dei bisogni, in una data collettività, rappresenta il reddito nazionale o sociale.

Esso viene denominato anche *dividendo* nazionale. Con quest'ultima, denominazione si intende porre in evidenza non soltanto che il reddito è diviso fra quanti cooperano alla produzione, ma che la ripartizione del reddito è strettamente collegata alla formazione stessa del reddito, perché avviene nel momento in cui esso si produce. In altre parole: nel momento in cui il reddito è prodotto è già ripartito.

La remunerazione che i portatori dei vari fattori produttivi ricevono in cambio della prestazione dei fattori medesimi è appunto la quota del prodotto, che viene loro corrisposta da chi assume il rischio della produzione (imprenditore), mentre il processo produttivo è ancora in corso. Sicché, quanto viene pagato ai lavoratori, agli offerenti di capitali e di fattori naturali in salari, interesse, rendita, aggiunto a ciò remunera l'attività imprenditrice (profitto normale) ed a ciò che deriva dai vari tipi di guadagno differenziale a seguito della formazione del prezzo dei singoli beni (extra-profitto), costituisce il reddito nazionale.

Appare da ciò la inesattezza della maniera tradizionale di considerare il processo economico come diviso in tre fasi: *la produzione, la distribuzione e la circolazione*. In realtà la distribuzione avviene simultaneamente alla produzione, e produzione e distribuzione implicano la circolazione, (nonché il consumo, che da taluni viene riguardato come la quarta fase del processo economico).

La separazione delle varie fasi come se si trattasse di fenomeni verificantisi in momenti successivi venne introdotta da J.B. Say al principio del secolo scorso. Essa è probabilmente il residuo della veduta di A. Smith, secondo cui l'oggetto principale dello studio scientifico nel nostro campo è di determinare le leggi che regolano l'apprestamento della ricchezza. Contro la veduta unilaterale dello Smith insorse fin da quell'epoca il Ricardo: si ricordi, ad esempio, che in una lettera al Malthus, il quale condivideva l'opinione smithiana, egli asseriva l'economia politica consistere non già nell'indagine circa la natura e la causa della ricchezza ma nella ricerca delle leggi che determinano la divisione del prodotto tra le categorie che concorrono alla sua formazione. Ma se in tal modo si attribuiva alla nostra disciplina il compito di studiare ciò che si denomina la *distribuzione*, si restava pur sempre nell'ambito di una concezione incompleta e — come diremmo oggi, dopo il progresso segnato dalla teoria dell'equilibrio

economico generale — arretrata. Nel pensiero economico moderno la simultaneità di produzione, distribuzione e circolazione è ormai verità indiscussa.

Da questa nozione discendono importanti deduzioni anche in sede di economia applicata. Così, per limitarci a quanto attiene all'economia regolata, si può notare che ogni programma diretto ad influire sulla distribuzione deve, per essere efficace, prendere ad oggetto il processo produttivo e, di conseguenza, non può prescindere dalla formazione del prezzo. Si ritrova qui, per via indiretta, un'altra dimostrazione della necessità per l'economia regolata, che mira essenzialmente a correggere la distribuzione in vista della «giustizia sociale», di agire col suo controllo e con la sua disciplina soprattutto sulla produzione e sulla formazione dei prezzi.

Dal punto di vista dello studio dell'economia si ricava da ciò un altro insegnamento. La tendenza a separare dal corpo della teoria economica la trattazione del processo distributivo col proposito di individuare i motivi di conflitto fra le varie categorie che contribuiscono alla produzione e suggerire le soluzioni opportune, e cioè la tendenza ad elaborare una cosiddetta economia sociale accanto (o contro?) l'economia politica, manca di fondamento scientifico.

§ 2. - *Il reddito nazionale.*

Il reddito, cioè il flusso di beni e servizi annualmente apprestati da quanti partecipano al processo produttivo per il soddisfacimento dei bisogni, può essere esaminato dal punto di vista individuale. Perciò occorre precisare le due nozioni di reddito nazionale e di reddito individuale, che sono caratterizzate da elementi in parte differenti.

Appare pure che sia la nozione di reddito nazionale sia quella di reddito individuale possono essere considerate nella sostanziale consistenza dei beni e dei servizi che loro danno luogo e nella forma monetaria che rivestono. Infatti, va distinto il concetto di *reddito reale*, sia nazionale, sia individuale, da quello di *reddito monetario*.

Il reddito reale nazionale (o dividendo nazionale) è il complesso di beni e servizi che periodicamente vengono apprestati per il soddisfacimento dei bisogni dei singoli e della collettività, e che rappresentano il frutto dei servizi resi dai fattori produttivi.

Si noti però che la distinzione di reddito reale e reddito monetario implica solo adozione di punti di vista diversi e non esistenza di entità obiettivamente o logicamente separabili. Infatti, per dare espressione concreta al concetto di reddito reale occorre far riferimento al valore monetario dei beni e servizi che lo compongono perché solo riferendo ad una comune misura entità eterogenee è possibile giungere ad una nozione unitaria. Che il riferimento si faccia alla moneta in circolazione o a una diversa entità (ad esempio l'oro), si compie sempre un'operazione di calcolo in termini di un'unità di misura e quindi una valutazione monetaria.

Però la distinzione è importante quando si voglia, ad esempio, raffrontare il reddito nazionale o individuale in due periodi diversi nei quali non si sia avuto costanza di poteri d'acquisto della moneta e cioè di livello dei prezzi. Un aumento, anche notevole, del reddito nel secondo periodo, può rappresentare finanche diminuzione d'ammontare di beni e servizi se è accompagnato da accrescimento di prezzi di entità maggiore.

Il reddito nazionale è adunque la somma dei redditi delle persone che compongono la nazione: la parola reddito è intesa nel senso di moneta o di valore monetario dei beni e servizi che entrano in possesso o vengono goduti da una persona nel periodo di un anno, con deduzione delle spese occorse per conseguire il reddito stesso. Nel valutare questa definizione occorre aver presenti alcune considerazioni. Innanzitutto è chiaro che la somma di moneta che rappresenta il reddito nazionale non esiste effettivamente. Inoltre, dato che l'utilità di un'unità monetaria varia per il singolo col variare della quantità di moneta di cui egli dispone, il significato economico di un dato reddito nazionale non è indipendente dal modo con cui esso è effettivamente distribuito fra i singoli soggetti. Ciò si suole esprimere anche col dire che le entità che compongono il reddito non sono elementi omogenei.

Connessa al concetto di reddito è la periodicità: il reddito non implica soltanto il complesso quantitativo dei beni e dei servizi in un dato istante bensì quel complesso in rapporto al periodo di tempo nel quale vengono apprestati. Felice appare perciò la definizione del reddito reale nazionale, ormai generalmente accolta, come il flusso dei beni e dei servizi che sono prodotti e apprestati in un dato periodo di tempo nella economia. considerata.

§ 3. - *Reddito lordo e reddito netto.*

La periodicità che caratterizza il reddito implica una importante conseguenza: è necessario che i beni e servizi costituenti il reddito siano prodotti ed impiegati per il soddisfacimento dei bisogni in modo che non venga ridotta comunque la fonte del flusso periodico. Abbiamo quindi una nozione di reddito lordo e un'altra di reddito netto. La differenza è costituita da quei beni, compresi nella prima e mancanti nella seconda che pur essendo prodotti nell'unità di tempo, per esempio nell'anno, sono destinati non alla diretta soddisfazione dei bisogni ma a ricostruire ciò che fu impiegato nella produzione: ammortamento, manutenzione dei capitali, ecc.

Il reddito nazionale corrisponde, perciò, al reddito nazionale netto, cioè al flusso dei beni e servizi annualmente prodotti in una collettività dedotto quanto occorre per mantenere intatto il capitale (e, poiché il capitale è parte della ricchezza nazionale o patrimonio nazionale, cioè del complesso di beni di consumo durevoli e dei beni di produzione, si può anche dire: dedotti i beni occorrenti per mantenere intatto il patrimonio nazionale) (1).

Mantenere il capitale intatto significa non già conservarne immutato il valore in via assoluta ma evitare che esso si riduca per cause connesse alla

produzione dei beni e dei servizi: consumo di scorte, logorio di macchine, ecc. Presa nella prima accezione, quell'espressione vorrebbe dire che nel calcolare il reddito globale si debba dedurre quanto sarebbe richiesto per compensare distruzioni di capitale dovute a cause diverse ed estranee al processo produttivo, come eventi naturali. Ciò è evidentemente inesatto.

Il complesso dei beni e servizi annualmente prodotti, dedotto il volume occorrente per mantenere il capitale intatto, viene in parte consumato e in parte investito, cioè rivolto ad accrescere il flusso di beni e servizi.

A seconda del volume del reddito netto e dell'impiego di esso si possono presentare tre casi:

- a) che la collettività consumi esattamente quanto produce, dietro deduzione degli ammortamenti;
- b) che il consumo superi quanto si produce, dedotti gli ammortamenti;
- c) che la collettività consumi meno di quanto produce, sempre dietro deduzione degli ammortamenti.

Il primo caso raffigura l'ipotesi di un'economia stazionaria e trova riscontro in alcune economie che vanno sotto il nome di aree arretrate; in queste il reddito è appena sufficiente ad un tenore di vita modesto e non consuete che una tenuissima quota di risparmio. Il secondo si verifica di solito nel periodo bellico allorché, ridottasi la produzione per i bisogni della popolazione civile, si finisce per intaccare il capitale per alimentare quella ai fini bellici. Al terzo caso corrisponde la situazione delle economie altamente sviluppate o almeno che abbiano tendenza allo sviluppo rapido.

Però l'effetto benefico della rinuncia al consumo di una parte del reddito prodotto (cioè il risparmio) è condizionato dal fatto che tale quota venga investita nella produzione. Nel caso che le risorse sottratte al consumo vengano lasciate inoperative (tesoreggiamento) si hanno effetti sfavorevoli, come si dirà più avanti.

L'investimento: ecco il punto cruciale dell'accrescimento del reddito e cioè dello sviluppo economico. L'uso indiscriminato della parola investimento sia in relazione all'economia individuale, sia in rapporto all'economia sociale, non manca di dar luogo a qualche ambiguità. L'investimento nel senso dell'economia sociale, che è poi il concetto più importante, è *creazione di nuovo capitale reale* e si realizza con la destinazione di una parte del reddito all'acquisto

1) Netamente distinto dal reddito deve essere considerato l'effetto utile derivante dai beni che formano il patrimonio reale del paese, che il Fisher denomina pure reddito. Il Fisher parte dall'idea che il patrimonio sia un fondo potenziale di utilità e chiama appunto reddito nazionale il *flusso* di effetto utile che da esso scaturisce, distinguendone un aspetto reale, un aspetto monetario ed aspetto psichico a seconda che si abbia riguardo all'entità fisica o al valore monetario o al godimento offerto dai beni formanti il patrimonio. La nozione del Fisher non corrisponde al concetto di reddito di cui si vale la teoria economica in quanto questa pone l'accento sul fatto che il reddito si produce senza intaccare la fonte, cioè che si tratta di eccedenti di prodotto reale rispetto al costo reale impiegato.

di beni strumentali che vengono avviati alla produzione.

Diversa è invece la nozione individuale di investimento.

L'atto di chi acquista un titolo, azione o obbligazione, è un impiego proficuo del capitale (anche se è preceduto da un certo periodo di mantenimento allo stato liquido della corrispondente quota di reddito); e si contrappone quindi al consumo come anche allo stesso gesto puramente negativo della astensione dal consumo che è il tesoreggiamento. Però esso non implica, di per sé stesso atto di investimento. Può infatti accadere, nel caso che l'acquisto avvenga sul mercato e non direttamente presso la società emittente, che il venditore del titolo rivolga al consumo la somma ricevuta di guisa che non si registri un accrescimento netto di capitale.

A seconda che siano i privati ovvero gli enti pubblici a compiere quella destinazione, si ha da fare con investimenti privati ovvero con investimenti pubblici. Sostanzialmente il fenomeno è identico.

Per meglio fissare il rapporto che intercorre fra reddito lordo, reddito netto, ammortamento e consumo si può adottare lo schema che segue:

Reddito lordo = consumo + investimento lordo.

Reddito netto = consumo + investimento lordo – ammortamenti = consumo + investimento netto (1).

La terminologia oggi largamente usata distingue una nozione puramente oggettiva da una nozione soggettiva del reddito. La somma dei pagamenti corrisposti ai fattori che hanno concorso a produrlo: salari, interessi, profitti, rendite, è il *reddito nazionale al costo dei fattori*. Considerato invece in rapporto ai prezzi che comprendono le imposte indirette si ha il *reddito nazionale ai prezzi di mercato* cioè il prodotto nazionale netto. Sicché deducendo dal prodotto nazionale netto il gettito delle imposte sulle società si ottiene il reddito nazionale al costo dei fattori. Inoltre si ha la nozione di *reddito personale* quale differenza fra il reddito nazionale al costo dei fattori e la somma di profitti non distribuiti, gettito delle imposte sulle società, contributo per le assicurazioni sociali e spese di trasferimento, cioè le spese erogate dallo Stato senza conseguire servizi produttivi. Per *reddito disponibile* si intende il reddito che rimane dopo l'esborso dei prezzi comprensivi delle imposte, per l'acquisto di beni e servizi per il soddisfacimento dei bisogni (cioè il risparmio).

1) Applicando all'economia italiana lo schema su indicato – e facendo le riserve circa la attendibilità dei calcoli del reddito, riserve che saranno esposte nel paragrafo seguente – possiamo presentare le seguenti cifre. Il reddito nazionale lordo nel 1956 è stato calcolato in 13.878 miliardi rispetto a 12.946 nel 1955 con un aumento del 12%. Poiché fra i due anni i prezzi sono aumentati il reddito nazionale reale cioè espressi in lire aventi lo stesso potere d'acquisto, è aumentato solo del 4,1% mentre fra il 1934-55 si era avuto un aumento del 7,2%. Le risorse disponibili nel Paese che risultano dalla somma dei 13.878 miliardi e di 248 miliardi quale supero delle importazioni sulle esportazioni sono state di 14.126 miliardi il cui impiego è stato il seguente: 10.996 miliardi sono andati in consumi pubblici e privati e 3.130 in investimenti lordi.

Prodotto lordo nazionale è il prodotto netto nazionale a cui si aggiunge il deprezzamento dei capitali.

§ 4. - *L'ammortamento umano.*

Recentemente è stata riconosciuta. l'opportunità di estendere gli ammortamenti in modo da includervi anche quelli relativi al fattore produttivo lavoro umano. Come una parte della produzione annuale va dedicata a mantenere intatto il capitale, cioè le macchine, gli impianti ecc., così occorre destinare una quota per ricostituire la forza di lavoro che ha bisogno di alimentazione di indumenti ecc. In altre parole l'uomo è considerato come un produttore e percettore del reddito (come nello schema precedente), e al tempo stesso è compreso fra le risorse non permanenti che vanno reintegrate a mano a mano che partecipano al processo produttivo. (L'adozione di questo nuovo punto di vista è facilitata se, adottando la terminologia proposta dal Pareto si denomina il lavoro capitale umano: è agevole allora parlare di un ammortamento del capitale e distinguere l'ammortamento del capitale reale dall'ammortamento del capitale umano).

Si ha allora uno schema diverso.

Reddito lordo = ammortamento delle risorse materiali + ammortamento umano + investimento netto + consumo netto.

A commento dello schema si osserva che l'ipotesi dell'economia stazionaria corrisponde al caso in cui il reddito lordo includa solo le prime due componenti; l'economia in progresso è caratterizzata dall'investimento netto e dal consumo netto, cioè dal consumo che eccede le quantità di beni e servizi strettamente indispensabili per conservare l'efficienza della forza di lavoro umano.

Taluni studiosi negano che nel calcolo del reddito si debba dedurre l'ammortamento umano, trattandosi di spese che devono essere affrontate (alimentazione, indumenti, ecc.) per compensare energie consumate o logorate non essenzialmente in quanto rivolte alla produzione (Pigou). Ma è innegabile che la proposta, innovazione può essere vantaggiosa sia nel misurare più agevolmente il ritmo del progresso di un'economia sia nell'indicare, nelle fasi di depressione, il limite minimo di consumo necessario per conservare l'efficienza del lavoro umano.

Si deve tuttavia riconoscere la grande difficoltà di condurre un calcolo statistico attendibile. Per quanto riguarda il problema sociale sollevato dalla proposta stessa, si può far presente che la lamentata incongruenza (detrazione dell'ammortamento dei fattori materiali e non del fattore umano) rientra nella più ampia constatazione della insufficienza dell'economia di mercato in relazione alle finalità etiche della vita sociale. Vi sono alcuni elementi di costo che il mercato non è in grado di remunerare attraverso il meccanismo del prezzo: l'ammortamento umano è uno di questi. Poiché essi vanno però ugualmente reintegrati, ecco che si tende a trasformarli in *costi sociali*, nel senso di costi che

gravano sulla intera società. Il sistema della sicurezza sociale è lo strumento mediante il quale si provvede a sanare o almeno correggere le deficienze dell'economia di mercato.

§ 5. - *La valutazione del reddito nazionale.*

Valutare il reddito nazionale significa calcolare il valore in moneta dei beni costituenti il reddito reale.

Il calcolo statistico serve a fornire un orientamento sicuro agli organi della politica economica. Secondo stime fatte all'epoca immediatamente precedenti alla Seconda guerra mondiale, il reddito nazionale netto del nostro paese si aggirava intorno ai 110 miliardi. Il fatto che attualmente, seguito dell'enorme svalutazione della lira, si è giunti a superare i 13.000 miliardi (1958) mostra subito con quanta cautela vada compiuto il raffronto fra il reddito di un paese in due momenti diversi. Lo stesso si dica del reddito individuale. Il confronto ha significato solo se è fatto in relazione al livello dei prezzi e cioè esprimendolo in unità monetarie aventi lo stesso potere di acquisto; ciò che realmente importa conoscere è il volume di beni e di servizi che compongono il reddito (1).

I recenti sviluppi della politica economica rendono però sempre più necessario il riferimento alla valutazione monetaria del reddito; perciò gli studiosi si accingono a superare le innumerevoli difficoltà di calcolo.

Se il reddito reale è il complesso di beni e servizi prodotti in un dato periodo, il valore monetario di esso può essere espresso in due modi, e cioè sia da quanto ricevono i portatori delle risorse produttive occorse per produrre i beni e apprestare i servizi (redditi percepiti dai singoli soggetti), sia da quanto viene pagato da coloro che ottengono beni e servizi (i prezzi effettivamente pagati).

Ma alcuni beni e servizi prodotti in una collettività non passano per il mercato; ed anche di essi si deve tener conto nel calcolo del reddito nazionale. Così:

1) L'Istituto Centrale di Statistica ha recentemente calcolato (Annuario Statistico Italiano 1952) i valori del reddito nazionale italiano a partire dal 1901 (annualmente poi viene completando il quadro con l'aggiunta dei dati più recenti). Una ulteriore elaborazione di quel calcolo comprendente la valutazione dei risultati in unità internazionali, introdotte e impiegate più volte dal noto economista Colin Clark, offre un quadro significativo per la conoscenza delle vicende dell'economia italiana. Per unità internazionale si intende la quantità di merci e servizi scambiabile contro un dollaro degli Stati Uniti d'America nella media degli anni 1925-1934. Esprimendo in u.i. i valori relativi ad epoche in cui il potere d'acquisto della lira fu notevolmente diverso è possibile misurare le variazioni del reddito reale nel tempo. Uno sguardo alle cifre in lire rivela i drastici effetti della svalutazione monetaria; i dati in u.i. rivelano chiaramente la tendenza ascendente bruscamente interrotta dalla seconda guerra mondiale. Meno intenso, ma pure visibile, è il rallentamento dovuto al primo conflitto mondiale come anche quello che accompagnò la grande depressione 1929-33. Si veda anche: COLIN CLARK, *Lo sviluppo dell'economia italiana*, in «Moneta e Credito», 1954.

- i beni ricavati dalla terra e consumati direttamente dal contadino;
- i servizi che ciascuno rende a sé medesimo o gratuitamente ai familiari o che il proprietario ricava dai beni propri;
- i servizi resi dai beni durevoli che sono ancora utilizzabili al chiudersi del periodo considerato per il calcolo del reddito.

A tutti questi beni e servizi occorre «imputare» un valore nel calcolo del reddito.

Inoltre occorre includere i valori «di baratto», cioè i valori corrispondenti ai beni che vengono scambiati contro beni e ai servizi che si scambiano coi servizi.

Difficoltà notevoli si incontrano nel calcolo dei beni e servizi resi dallo Stato. Generalmente si ritiene di poterne tener conto aggiungendo al reddito netto dei privati il complesso delle prestazioni statali valutandole o al loro costo, cioè a ciò che lo Stato ha pagato ai privati per eseguirle ovvero al loro prezzo, cioè a quanto è -stato versato allo Stato a titolo di imposte di ogni genere. Evidentemente allora il reddito netto dei privati va calcolato con detrazione delle imposte. Ma è innegabile l'artificio in questo criterio di valutazione se si pensa che le imposte non possono essere identificate coi prezzi, dato il loro carattere di prelevamenti coattivi di ricchezza.

Si aggiunga poi che, applicando il criterio qui indicato, si viene a lasciar fuori dal computo il complesso dei servizi resi gratuitamente dalla amministrazione statale e non alimentato da proventi tributari bensì da entrate patrimoniali.

	Reddito nazionale netto	
	in miliardi di lire	in miliardi di u. i.
1901-05	14,5	3,70
1906-10	17,7	4,24
1911-13	21,6	4,90
1916-20	56,3	5,30
1921-25	113,9	6,14
1926-30	136,1	6,74
1931-35	99,7	6,33
1936-40	137,4	7,15
1941-45	6.390,-	5,69
1946-50	5.334,-	8,73
1951	8.799,-	11,09
1952	9.221,-	11,25
1953	9.953,-	11,84

§ 6. - Il reddito individuale.

Maggiore rilevanza che per il reddito nazionale ha l'aspetto monetario perché nell'economia moderna questo è di regola attribuito all'individuo in forma monetaria (salario, interesse, rendita, profitto e guadagni differenziali); solo eccezionalmente chi offre fattori produttivi è remunerato in natura.

Il reddito monetario individuale è il flusso delle entrate in moneta che l'individuo riceve annualmente in cambio della prestazione di un fattore

produttivo, dedotto quanto ha impiegato per conseguirlo, sommato al valore monetario delle eventuali entrate in natura.

Il reddito reale individuale è il flusso dei beni e dei servizi che il reddito monetario consente all'individuo di procurarsi annualmente, senza che la ricchezza originaria (patrimonio originario) resti diminuita (1).

Come si è detto a proposito del reddito nazionale, il riferimento alla moneta, cioè ad una unità di misura, è indispensabile per arrivare alla nozione concreta del reddito reale individuale. Questa nozione serve a raffrontare il reddito nel tempo e nello spazio mediante i procedimenti statistici.

Anche per il reddito individuale, al pari che per quello nazionale, bisogna escludere il flusso di quei beni che occorrono per reintegrare il patrimonio, bisogna cioè distinguere il concetto di reddito netto e di reddito lordo. In caso contrarlo si assumerebbe una nozione di reddito mancante del requisito della periodicità.

Per quanto riguarda l'impiego del reddito anche qui vale quanto si è osservato a proposito del reddito reale globale. Può accadere che non tutto il complesso di beni e servizi costituenti il reddito netto, che affluiscono annualmente all'individuo, siano destinati al soddisfacimento dei bisogni; come può accadere che vi siano destinati beni e servizi in quantità eccedente il flusso annuale. Nel primo caso una parte del reddito individuale è risparmiato; nel secondo una parte del patrimonio individuale è consumato.

Dal reddito bisogna pure distinguere ciò che il soggetto riceve ad altro titolo che la remunerazione di fattori produttivi, ad esempio a titolo di dono o di assistenza, come nel caso di pensioni, o per altri trasferimenti, come interessi del debito pubblico; si tratta di reddito apparente, che non va compreso nel reddito effettivo.

Il concetto di reddito viene presentato in diversi modi, a seconda del particolare aspetto che si intende accentuare. Da chi si propone di porre in evidenza il lato soggettivo si parla, ad esempio, di reddito *psichico* per denotare la somma di soddisfacimento che il soggetto che ricava dai beni e dai servizi consumati. Non mancano applicazioni di questa nozione. Così, nel caso che i beni e servizi consumati siano in quantità maggiore o minore di quelli affluiti al soggetto, il reddito psichico è superiore o inferiore al reddito effettivo. Un esempio di discrepanza tra reddito psichico e reddito effettivo riferiti alla collettività anziché al singolo si può trovarlo nell'economia di guerra: la diminuzione di beni e servizi imposta dalle esigenze belliche può essere compensata dal soddisfacimento derivante dalla difesa dell'indipendenza del paese.

1) Ricchezza individuale o patrimonio individuale è il complesso di beni reali e formali, cioè beni materiali, crediti, diritti e altri privilegi valutabili in moneta, risultanti da atti economici diversi o da eredità o da donazioni, che in un dato istante sono posseduti dall'individuo, dedotte le passività.

§. 7. - *Le ricerche statistiche sulla distribuzione dei redditi.*

Numerose ed importanti ricerche statistiche sono state condotte allo scopo di indagare se il modo con cui il patrimonio complessivo e il reddito complessivo si trovano distribuiti fra i componenti delle varie collettività risponda ad un principio uniforme. È stato accertato che generalmente la distribuzione dei patrimoni può rappresentarsi con una curva che i matematici denominano iperbole, leggermente modificata: cioè il numero di coloro che posseggono patrimoni elevati è assai piccolo; esso viene man mano aumentando a misura che ci si avvicina ai patrimoni più bassi. Ma la frequenza maggiore non si riscontra in corrispondenza dei valori minimi, bensì di quelli di una giusta entità. Ciò deriva dal fatto che la distribuzione dei patrimoni è una derivazione dell'ordine delle attitudini personali, la cui distribuzione, come è noto, si avvicina alla curva degli errori accidentali, ma è poi alterata per l'azione di altri fattori, soprattutto del regime successorio dei beni.

La distribuzione dei redditi segue da vicino la curva di distribuzione dei patrimoni, a cagione della stretta relazione esistente fra ammontare del reddito e ammontare del patrimonio.

Tali indagini sulla maniera concreta con cui si trova distribuita la ricchezza in determinate collettività, e cioè dirette ad accertare quante persone appartengono a ciascuna categoria di reddito o, se si vuole, quanti sono i ricchi, quanti sono i poveri, quanti si trovano in posizione intermedia, benché estremamente interessanti (1), non cadono direttamente nell'ambito della teoria economica. A questa spetta invece ricercare i principi in base ai quali avviene la formazione delle singole categorie di reddito: profitto, rendita, salario, interesse e guadagni differenziali.

§ 8. - *I fattori che influiscono sulla distribuzione dei redditi.*

La distribuzione delle grandezze o intensità di qualità che si riferiscono ai singoli individui, come l'altezza, il peso, l'intelligenza, essendo il risultato di un gran numero di fattori nessuno dei quali esercita influenza preminente, segue un andamento che ha una certa analogia con quello della curva degli errori.

Fu il Quetelet (*Fisica sociale*, Biblioteca dell'Economista, serie III; traduzione dalla seconda edizione, che è del 1869; la prima edizione è del 1835) a indagare per primo l'esistenza di uniformità, nella distribuzione delle intensità di una o più qualità biologiche, morali o intellettuali, prendendo in esame un grande numero di individui; dopo di lui il Galton perfezionò la ricerca. Si è accertato che la distribuzione di ciascuna di quelle proprietà o qualità è tale che, classificando gli individui a seconda dell'intensità con cui manifestano

1) Primeggiano fra esse quelle dovute al PARETO, Corso di Economia Politica, (trad. dal francese), Torino, 1948, vol. 11, 957; Manuale di Economia Politica Milano, 1906, cap. VII.

una data qualità, si ottiene un grande addensamento intorno ai gradi intermedi ed un sensibile diradamento rispetto ai gradi inferiori e superiori. E ciò richiama appunto la distribuzione degli errori di osservazione, quando si procede un gran numero di volte a misurare uno stesso oggetto, nelle stesse condizioni e usando la maggiore diligenza possibile.

La frequenza maggiore corrisponde ai valori intermedi; a mane. a mano che si allontana da questi, sia nel senso ascendente sia in quello discendente, la frequenza diminuisce. Le cifre relative ai vari dati si raggruppano simmetricamente intorno alla media. Per quanto riguarda la distribuzione dei redditi si nota invece un tipo di curva leggermente differente. Mentre per le grandezze personali, il numero di coloro che superano la media uguaglia quello di coloro che sono inferiori alla media, per il reddito si ha che i percettori di reddito inferiore ai gruppi intermedi sono di numero maggiore di quelli con reddito superiore. Si esprime così graficamente la concentrazione dei redditi, che ricorda quella dei patrimoni a cui si è or ora fatto cenno.

Prima che si compissero le ricerche statistiche di cui si è parlato, si usava raffigurare la distribuzione dei redditi ad una piramide e si parlava infatti della piramide sociale (Say). Successivamente invece si è dimostrato essere più vicina la immagine della trottola. Raffigurando i vari gruppi di reddito con altrettanti piani sovrapposti, a cominciare dai più bassi e attribuendo ad ogni piano una superficie proporzionale all'ammontare del reddito, si trova che i vari piani appaiono prima crescenti e poi decrescenti.

Numerosi sono i fattori da cui dipende la distribuzione dei redditi.

La teoria economica ha esplorato quelli connessi ai saggi di remunerazione dei vari fattori produttivi: lavoro (non compresa l'attività imprenditrice), capitale; risorse naturali. Date certe quantità di alcuni fattori produttivi il saggio di remunerazione di ciascuna unità di un altro fattore è tanto più bassa quanto maggiore è la quantità in cui esso è disponibile. Per un dato ammontare di capitale e di risorse naturali, se il lavoro è abbondante il saggio di salario è minore di quanto sarebbe se fosse più limitato. Aumentando le unità di un fattore rispetto agli altri diminuisce il saggio di guadagno unitario ma aumenta, benché meno che proporzionalmente, il guadagno dell'intera massa del fattore, ad esempio di tutto il lavoro e aumenta anche il saggio di remunerazione dei fattori. Questa relazione viene di solito messa in evidenza per chiarire che, in date circostanze, l'aumento di impiego di capitale, *coeteris paribus*, trae seco aumento di remunerazione di tutto il capitale ma favorisce anche il lavoro. Comunque, si tratta di accenni che lasciano intravedere, sia pure grossolanamente, una serie di elementi da cui trae origine il diverso livello dei redditi delle varie classi sociali: lavoratori, proprietari di terre, offerenti di capitale.

Ma evidentemente, oltre al gioco di domanda e di offerta dei fattori produttivi, va considerata la maniera con cui trovasi ripartito fra i soggetti ciò che è il presupposto della percezione dei redditi e cioè la proprietà delle risorse e la capacità personale di ciascuno. Per quanto riguarda la proprietà delle risorse

produttive, sappiamo che la distribuzione dei patrimoni rivela la concentrazione di una grande parte di ricchezza, nelle mani di un numero relativamente ristretto di persone mentre la maggior parte della popolazione ne ha una quota modesta. Qui si manifesta la connessione fra distribuzione di redditi e di patrimoni. Quelli che ricevono in eredità vasti patrimoni percepiscono per ciò stesso redditi elevati; essi automaticamente, per così dire, accantonano risparmio e così al tempo stesso accrescono il patrimonio e il reddito futuro.

La inevitabile tendenza alla concentrazione della ricchezza può essere mitigata dalle imposte di successione, specialmente se a carattere progressivo, e da altri vincoli legali imposti al testatore.

Oltre che sul rapporto quantitativo esistente fra i vari fattori e sulla ripartizione della proprietà è opportuno dire qualche parola sulla *capacità personale dei singoli* come fattore di guadagno di redditi. In parte agisce il caso in questo campo o almeno principi a noi sconosciuti. Ma in buona parte le attitudini personali sono acquisite e, entro questi limiti, sono connesse a loro volta alla distribuzione della ricchezza e perciò tendono ad essere concentrate. L'opportunità, che il bambino ha di educarsi ed elevarsi culturalmente per essere in grado di ottenere un reddito elevato dipende dalla condizione economica della famiglia. Per eliminare questa causa di sperequazione dei redditi si viene oggi accogliendo il principio che a ciascuno deve essere data uguaglianza di possibilità di educazione come presupposto dell'uguaglianza nella possibilità di partecipazione alla vita economica, sociale e politica (1).

Questo accenno conduce a menzionare ancora una volta la funzione perequatrice dei redditi spettante al sistema fiscale, soprattutto se progressivo. L'imposta progressiva, l'imposta di successione e l'esenzione di redditi da lavoro sono le tre forme con cui si mira ad attenuare la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi mediante il sistema fiscale. Esso, riversando a beneficio della collettività le somme versate dai ricchi, opera una redistribuzione a favore dei meno abbienti.

Numerose sono le vie per cui questa redistribuzione si opera: assicurazioni sociali, sussidi a produttori di generi di consumo generale, discriminazione di prezzi, ecc. Il procedimento tipico di redistribuzione è quello che coordina le imposte con le assicurazioni sociali: mediante l'imposta progressiva sul reddito e l'imposta successoria si assorbe ricchezza prelevandola dagli strati elevati della gerarchia economica e attraverso i pagamenti della sicurezza sociale poi si riversa quella ricchezza a vantaggio di strati più bassi.

In tutti i paesi civili è in preparazione un programma imponente di politica sociale mirante ad assicurare a tutti la libertà del bisogno; esso non potrà essere realizzato se non mediante mutamento di distribuzione di redditi e di

1) Rinvio per questo punto ai miei articoli: L'università di fronte alla crisi sociale del nostro tempo, in Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1952; Diritto all'istruzione e mobilità sociale, nel volume: Società e scuola, Roma, 1955.

patrimoni (1), oltre, s'intende, mediante l'accrescimento della produzione globale e del reddito (2).

Classi di grandezza di reddito pro-capite annuo	Numero dei Paesi		Popolazione		Reddito nazionale	
	N.	% del totale	milioni di abitanti	% del totale	milioni di dollari (1949)	% del totale
meno di \$ 50	12	17	650,9	31	18.632	4
\$ 50-100	13	19	477,2	23	27.498	5
\$ 100-200	15	21	253,0	12	28.832	6
\$ 200-400	15	21	393,5	19	118.075	23
\$ 400-600	7	10	66,5	4	33.258	6
\$ 600-900	7	10	89,6	4	69.977	14
oltre \$ 900	1	1	149,2	7	216.831	42
Totale	70	100	2.079,9	100	513.101	100

Ad integrazione del quadro che precede aggiungiamo che l'Italia appartiene alla 4ª classe (e precisamente ai Paesi compresi fra \$ 200-400), mentre la Francia, il Belgio, i Paesi Bassi ed altri Paesi rientrano nel gruppo successivo (\$ 400-600); la Gran Bretagna, la Svezia e la Danimarca a quello più elevato (\$ 600-900), gli Stati Uniti all'ultimo (\$ 1.453).

Ad integrazione del quadro che precede aggiungiamo che l'Italia appartiene alla 4ª classe (e precisamente ai Paesi compresi fra \$ 200-400), mentre la Francia, il Belgio, i Paesi Bassi ed altri Paesi rientrano nel gruppo successivo (\$ 400-600); la Gran Bretagna, la Svezia e la Danimarca a quello più elevato (\$ 600-900), gli Stati Uniti (\$ 1.458). 261

1) Il Pareto, al cui nome sono legati, come si è detto, importanti ricerche in materia di distribuzione dei redditi, non solo ne ha dato l'espressione analitica, ma ha avanzato anche una interpretazione, da cui si desumono direttive contrarie ad ogni azione redistributrice. Egli sostiene che la diminuzione delle disuguaglianze e l'innalzamento dei redditi minimi possono aversi solo con un aumento del volume totale del reddito nazionale più forte dell'accrescimento demografico. Questa affermazione è però assai discutibile e il Pareto stesso, di fronte alle critiche, ne attenuò la portata. Più ampiamente ho tratto questo punto nel saggio: La sicurezza sociale e i suoi riflessi sulla formazione e sulla distribuzione del reddito nazionale, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali, 1949.

2) Per dare un'idea della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi nei vari Paesi del mondo e, di conseguenza nel tenore di vita delle rispettive popolazioni, è opportuno sintetizzare i dati raccolti ed elaborati dalle Nazioni Unite. Da essi si ricava il seguente quadro della distribuzione di 70 Paesi per classi di grandezza di reddito pro-capite nel 1949 (U. N. STATISTICAL OFFICE, *National and Per - Capita Incomes*; 70 Countries 1949, New York 1950).

CAPITOLO XIII. LA RENDITA E IL PROFITTO

§ 1. - *Le caratteristiche dei fattori produttivi.*

Essendo le varie categorie di reddito: *profitto* (profitto normale, nel senso spiegato a suo tempo), salario, interesse (ad esclusione quindi della rendita e degli altri differenziali), prezzi dei fattori produttivi (attività imprenditrice, lavoro, capitale), il metodo di analisi della formazione di essi è fondamentalmente quello adottato per la ricerca del prezzo dei beni, cioè il metodo degli equilibri parziali.

La rendita e gli altri guadagni differenziali esorbitano invece da tale ricerca perché non danno luogo a un processo di formazione del prezzo, bensì risultano dalla formazione del prezzo dei beni e dei fattori produttivi.

Fin d'ora si può dire che anche per i fattori produttivi il prezzo tende a fissarsi al livello capace di mantenere in equilibrio quantità domandata ed offerta. Ma la domanda e l'offerta dei singoli fattori produttivi obbediscono a principi diversi fra loro e diversi anche da quelli regolanti domanda ed offerta dei beni. Perciò è necessario compiere una analisi specifica per giungere alla determinazione del prezzo dei vari fattori produttivi.

Punto di partenza di tale analisi è la distinzione dei fattori produttivi a seconda del carattere di *riproducibilità*, che presentano.

Vi sono fattori, di cui non è possibile accrescere la quantità, ovvero la cui quantità può essere accresciuta solo dopo un periodo di tempo assai lungo, e comunque in misura assai scarsa. Tipica a questo riguardo è la terra. Si può pensare di accrescere la quantità di terra coltivabile con le di bonifica: ma si richiede un lungo periodo di tempo. Comunque, si tratta sempre di possibilità, limitate. Si dica lo stesso di tutti gli altri fattori compresi nella categoria di «agenti naturali» o «natura»

La non riproducibilità (o la scarsa riproducibilità) ha influenza diretta sulla formazione del prezzo di tali fattori, perché l'offerta non è sempre suscettibile di adeguarsi agli incrementi di domanda. Ma, sotto questo aspetto, alla riproducibilità (o alla scarsa riproducibilità) è assimilabile la non trasferibilità (o la scarsa trasferibilità) dei fattori, sia in senso di materiale spostamento nello spazio, sia nel senso di spostamento da un impiego all'altro.

Taluni compresi nella categoria del capitale presentano in alto grado non trasferibilità (o scarsa trasferibilità), pur essendo illimitatamente riproducibili (capitali fissi altamente specializzati, edifici, ecc.). I rimanenti fattori rientranti nel capitale godono invece di piena trasferibilità, oltre che di completa riproducibilità (macchine, strumenti e impianti non specializzati, ecc.).

È importante constatare come l'analisi teorica si vada evolvendo a questo riguardo. Finora essa insisteva nel contrapporre la terra al capitale mettendo in rilievo il carattere originario nell'una e il carattere *derivato* e cioè la qualità di «bene risultante dalla produzione» nell'altro. Oggi invece essa ha cura di

differenziare la terra e il capitale dal punto di vista della posizione rispettiva circa l'elasticità della offerta.

Posizione intermedia fra terra e capitale occupa il lavoro, che non soltanto è lentamente riproducibile ma è influenzato, nel suo accrescimento, da un complesso di fattori (movimento della popolazione, ecc.) che sfuggono all'analisi economica. Anche per il lavoro si riscontra una maggiore o minore trasferibilità, se si ha riguardo ad attitudini personali, presenti in alcuni individui, non conseguibili da altri.

Benché non sia possibile tracciare una netta linea di demarcazione, si possono con relativa approssimazione distinguere i fattori produttivi in due gruppi:

fattori non riproducibili e non trasferibili (o scarsamente riproducibili e scarsamente trasferibili): agenti naturali, alcuni capitali, alcuni tipi di lavoro;

fattori riproducibili e trasferibili: i rimanenti capitali e i rimanenti tipi di lavoro.

Quanto alla formazione del prezzo i due gruppi di fattori hanno comportamento differente: per gli ultimi, potendosi l'offerta adeguare alle variazioni della domanda, il prezzo tende a lungo andare a coincidere col costo di produzione dei fattori medesimi; per i primi, la mancanza, assoluta o relativa di adattabilità della offerta alla domanda fa sì che il prezzo resti al disopra o al disotto del costo di produzione dando luogo al fenomeno della rendita (positiva o negativa).

§ 2. - La rendita.

Nel linguaggio comune si parla di rendita per denotare un pagamento periodico ricevuto da chi pone a disposizione di individui o di imprese capitali ovvero beni di consumo durevoli. Così, di colui che investe la propria ricchezza monetaria nell'acquisto di titoli con reddito fisso si dice che gode di una rendita. Altrettanto si dice di chi cede ad altri l'uso di una casa o di un fondo in cambio di un canone periodico.

Questa nozione non corrisponde a quella della rendita nel linguaggio scientifico.

Nel primo caso si parlerebbe, usando il linguaggio scientifico, di interesse. È d'uopo avvertire che, per quanto la nozione di un interesse fisso sollevi speciali problemi, per la condizione vantaggiosa o svantaggiosa in cui viene a trovarsi il percettore di reddito fisso per il ridursi o per l'innalzarsi del saggio di interesse sul mercato dei capitali, pure essa non è connessa col fenomeno della rendita in senso scientifico.

Nel secondo caso, la somma, pattuita per l'uso della casa o del fondo è per lo più una remunerazione complessa, in cui può anche entrare la rendita in senso scientifico, come si vedrà, più avanti, ma che con questa non va confusa.

La rendita in senso scientifico sta sempre e solo a denotare un «guadagno differenziale», di cui gode il possessore di fattori produttivi o di beni di consumo durevoli, a cagione della assoluta o relativa non riproducibilità o non trasferibilità dei fattori o dei beni.

Si consideri il fattore x . Ammessa la piena riproducibilità di esso, a lungo andare domanda ed offerta si eguaglieranno e il prezzo d'uso del fattore coinciderà col costo di produzione. Ma se per avventura il fattore x non è riproducibile, l'aumento di domanda non potrà essere fronteggiato dall'aumento dell'offerta e il prezzo eccederà il costo di produzione. La eccedenza del prezzo sul costo di produzione è la rendita.

Questa è la *rendita positiva*. Ma può anche accadere che la domanda si restringa oltre il limite di equilibrio. Allora, poiché i fattori non riproducibili sono anche non restringibili, la riduzione della domanda non potrà essere fronteggiata dalla riduzione dell'offerta. Il prezzo discenderà al di sotto del costo di produzione. La differenza fra il costo di produzione e il prezzo rappresenta la *rendita negativa*.

La rappresentazione grafica che segue serve ad illustrare il fenomeno della rendita.

Si immagini che MN sia la curva di domanda del fattore x (fig. 19) e AB il prezzo di equilibrio (uguale al costo OD). Finché perdura tale situazione il fattore x è remunerato in base al costo e pertanto non vi è rendita. Ma se, per effetto di aumento di domanda, cui non tenga dietro l'aumento dell'offerta, trattandosi di fattore non aumentabile, il prezzo sale a AC , mentre il costo resta immutato, si ha una eccedenza del prezzo sul costo, rappresentata da BC . Tale differenza costituisce la rendita, che è evidentemente rendita positiva.

Per converso se, diminuendo la domanda e non potendosi restringere l'offerta, il prezzo scende ad AE , si ha un'eccedenza del costo sul prezzo misurata da EB , che rappresenta la rendita negativa.

Intesa in tal modo — come è infatti intesa dalla moderna teoria economica — la rendita appare come un fenomeno di grande estensione. Il fattore x può essere la terra (o qualunque altro fattore naturale), per cui è particolarmente visibile la non riproducibilità (onde per essa prima che per altri fattori fu elaborata la teoria della rendita dal Ricardo, che parlò appunto di rendita fondiaria). Ma può essere qualunque bene capitale, scarsamente riproducibile o scarsamente trasferibile. Può essere inoltre il maggior grado di efficienza, raggiunto dalla combinazione dei fattori produttivi da alcune imprese rispetto all'impresa marginale. Può essere una speciale abilità, che contraddistingua l'opera di alcuni lavoratori rispetto agli altri.

Naturalmente nei vari casi la rendita si atteggia diversamente, in conformità del diverso comportamento del prezzo e del costo di produzione. Così, per la terra e pei beni capitali, il prezzo è ciò che si paga per l'uso di essi, mentre il costo è dato dal saggio di interesse che si paga per il capitale occorso per acquistare la terra o i beni capitali; e la rendita è la differenza fra il prezzo di uso

(della terra o dei beni capitali) e il saggio di interesse sul risparmio in essi investito.

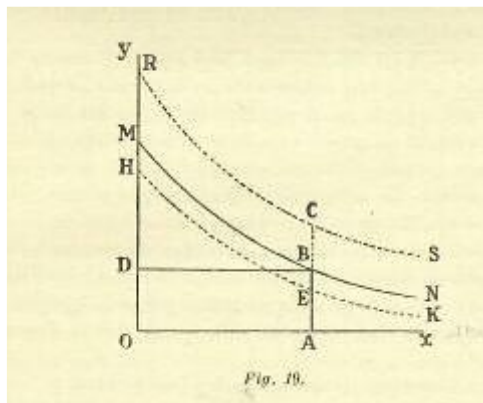


Fig. 19.

Per la efficienza nella combinazione dei fattori produttivi la rendita invece è data dalla differenza fra il prezzo di un'unità della merce prodotta e il costo unitario, comprendente il «profitto normale», come fu già detto e più ampiamente si spiegherà in seguito (si parla in tal caso di *quasi-rendita*).

§ 3. - La rendita e il guadagno di monopolio.

L'estensione del concetto di vendita non deve però indurre nell'errore di identificarla con qualsiasi eccedenza fra prezzo e costo. Altrimenti anche il *guadagno di monopolio* rientrerebbe nel concetto di rendita. In realtà si tratta di due fenomeni differenti. L'eccedenza del prezzo sul costo nel caso di monopolio (1) è dovuta alla circostanza che l'offerta proviene da una impresa sola, è dovuta cioè all'assenza di concorrenza; nella rendita invece è dovuta alla non aumentabilità dell'offerta.

La differenza fra i due fenomeni può essere illustrata con un esempio. Sia il fattore non aumentabile x , dapprima offerto in concorrenza da più imprese (o da più individui), che dia luogo ad un fenomeno di rendita. Successivamente lo stesso fattore sia monopolizzato. Il monopolista potrà restringere l'offerta, provocando un aumento di prezzo. La complessiva eccedenza del prezzo sul costo sarà in parte rendita in parte guadagno monopolistico.

Sulla distinzione fra rendita e guadagno di monopolio insiste anche il Malthus, rifacendosi però alla concezione, condivisa dal Ricardo, della rendita come conseguenza di più alta fertilità di un terreno rispetto agli altri. Nel

1) Qualche studioso preferisce denotare soprareddito di monopolio quella eccedenza di prezzo (Pantaleoni). Ma così si genera l'equivoco intorno alla natura economica di quella parte del ricavo del monopolista; e cioè si può essere indotti a non ritenerlo reddito vero e proprio; e ciò è indubbiamente inaccettabile. Pertanto, è consigliabile rimanere fedeli alla espressione: guadagno di monopolio.

monopolio — egli dice — l'eccedenza del prezzo sul costo è dovuta della domanda e dipende dal grado di monopolio: nel caso della terra la differenza fra prezzo e costo dipende interamente dal grado di fertilità.

Prova anche più convincente della differenza fra rendita e guadagno di monopolio si ha considerando l'aspetto negativo. È possibile che si manifesti la rendita negativa, come si è spiegato. Ma, in nessun caso il monopolista può essere costretto a vendere a prezzo inferiore al costo, se non ha da fare con fattori non restringibili. Di conseguenza mentre è concepibile la rendita negativa, non può assolutamente parlarsi di un guadagno negativo di monopolio.

§ 4. - Le quasi-rendite e il profitto.

La maggiore evidenza della non riproducibilità della terra fa sì venga riferita soprattutto alla terra (e agli agenti naturali in genere). Ma essa si verifica pure per altri fattori di assoluta o relativa non riproducibilità, o non trasferibilità.

Esiste però una innegabile differenza di intensità, fra il guadagno differenziale degli agenti naturali e quella di altri fattori non aumentabili. In quelli, e soprattutto nella terra, la non aumentabilità deriva da cause assolutamente non eliminabili. Viceversa per gli altri fattori essa può essere superata, sia pure lentamente. Il fenomeno della rendita per questi ha perciò un carattere meno rigido e tende ad essere eliminato col tempo. Perciò, sulle orme del Marshall, si suol parlare per essi di quasi-rendita.

Di questo tipo è il guadagno differenziale di cui godono le imprese di maggiore efficienza produttiva rispetto all'impresa marginale. Di regola i fattori della superiorità di esse possono essere col tempo conseguiti anche dalla impresa marginale, o per lo meno può attenuarsi la differenza nel costo di produzione delle varie imprese concorrenti, sicché deve ammettersi che la rendita possa scomparire o ridursi. In pratica però, come si è già notato, il livellamento generale del prezzo al costo non si verifica mai. Tuttavia la semplice possibilità che si verifichi basta a differenziare notevolmente la natura del guadagno differenziale connesso a tale situazione da quello, di carattere assolutamente rigido, della terra.

Il guadagno differenziale delle imprese non marginali vien chiamato anche *extra-profitto*, perché viene appunto ad aggiungersi al profitto normale. È opportuno ritornare ora su tale distinzione.

Nel costo di produzione dell'impresa, entra anche la remunerazione dell'opera direttiva: il profitto. Questa remunerazione non può mancare, altrimenti chi esercita l'opera direttiva non avrebbe interesse a proseguirla. Pertanto essa ci appare come un prezzo, il prezzo dell'attività organizzativa e direttiva dell'impresa, anche se il modo con cui quella remunerazione si determina e viene corrisposta, possa talora celarne il carattere di prezzo. Come è noto, il corrispettivo degli altri fattori produttivi: il lavoro, il capitale è stabilito contrattualmente; onde interesse e salario sono anche chiamati redditi contrattuali (in contrapposto al profitto e alla rendita, che sono denominati

redditi non contrattuali) e visibilmente rappresenta, elemento costitutivo del costo di produzione. Invece la remunerazione dell'opera imprenditrice è una *entità residuale*, compare cioè come residuo, dopo che l'impresa, ha ripartito il ricavo totale fra coloro che offrono capitale e coloro che offrono lavoro. Ciò nonostante, essa si determina sostanzialmente in base ai principi analoghi a quelli che governano la formazione del prezzo degli altri fattori.

Si consideri dapprima il caso dell'impresa costituita in forma di società per azioni in cui, come di solito accade, l'opera imprenditrice è esercitata da funzionari stipendiati. In tal caso anche la maniera in cui quella remunerazione è corrisposta si conforma presso a poco a quella degli altri fattori produttivi. Essa tende a livellarsi fra le varie imprese, e, comunque, è sempre soggetta all'azione della domanda, e dell'offerta.

Nelle imprese individuali, in quelle costituite in forma di società in nome collettivo, e in genere in tutte le imprese in cui la direzione è unificata nella stessa persona, o nelle stesse persone che, finanziandola, assumono il rischio dell'impresa, il fenomeno in esame non è altrettanto evidente. Ciò che queste persone percepiscono è una remunerazione complessa. Una parte è compenso per l'uso del capitale che quelle persone hanno messo a disposizione dell'impresa. E necessariamente quel compenso deve tendere a livellarsi al saggio di remunerazione vigente sul mercato dei capitali. Ove fosse inferiore, i proprietari finirebbero a lungo andare per avviarlo verso investimenti più redditizi. Ove fosse superiore, altri capitali sarebbero attratti ad investirsi in imprese del medesimo ramo produttivo, fino al provocare l'aumento della produzione del bene offerto dalla impresa favorita, la diminuzione del prezzo e conseguentemente il livellamento del compenso del capitale. La parte rimanente è remunerazione dell'opera imprenditrice, cioè profitto.

Anche il profitto è soggetto alla medesima tendenza al livellamento. Infatti, se fosse inferiore in un dato ramo di produzione, coloro che esplicano l'opera imprenditrice rivolgerebbero altrove la propria attività; se fosse superiore attirerebbe l'offerta di altri individui capaci di rendere la stessa prestazione e si avrebbe il livellamento, esattamente allo stesso modo che per il compenso per l'uso del capitale.

Ma ciò significa appunto che, in ultima analisi, anche il profitto si conforma, sostanzialmente ai principi che regolano la formazione del prezzo degli altri fattori, e di tutti i beni in genere.

A questa remunerazione, che dicesi profitto normale, si aggiunge, per le imprese non marginali, un guadagno addizionale variabile per le varie imprese in rapporto alla differenza fra il prezzo e il costo medio di ciascuna impresa, che ha il carattere di quasi-rendita, nel senso sopra spiegato.

§ 5. - *Extraprofitto e sovraprofitto.*

Prima di chiudere l'argomento è opportuno precisare qualche concetto allo scopo di eliminare equivoci di terminologia.

Le nozioni di profitto normale ed extra-profitto sono essenzialmente teoriche, ed aiutano a capire sul piano astratto la posizione relativa delle imprese in concorrenza. In pratica, ammesso pure che si riesca a conoscere con esattezza l'ammontare del reddito residuale delle singole imprese, è estremamente difficile individuare il punto di demarcazione fra profitto normale ed extraprofitto.

Altrettanto difficile è analizzare i vari elementi che entrano a comporre il totale della remunerazione dell'imprenditore e cioè profitto normale ed extraprofitto complessivamente considerati: tali elementi sono l'opera, coordinatrice dei fattori produttivi, il rischio affrontato, le particolari condizioni favorevoli in cui l'impresa trovasi ad agire, sia che esse siano del tutto fortuite, sia che dipendano da solerzia, sagacia, e abilità dell'imprenditore (1).

Contenuto diverso e diversa validità rispetto all'extra-profitto ha il concetto di sovraprofitto. Questa espressione si adopera nel campo fiscale per denotare i guadagni conseguiti dall'impresa a cagione di situazioni generali di mercato particolarmente favorevoli. Tale è il caso dell'economia di guerra in cui il normale adeguarsi dell'offerta dei prodotti alle condizioni della domanda è ostacolato dalla necessità di rivolgere alle produzioni belliche risorse che restano sottratte all'approvvigionamento del mercato per il consumo civile. Inoltre, l'esecuzione di contratti di forniture statali compiuta da imprese in condizione di monopolio è un'altra circostanza che favorisce una elevazione di prezzi sensibile rispetto al livello dei costi. Anche al di fuori dell'economia di guerra, possono verificarsi situazioni che tornano a palese e notevole vantaggio di talune categorie di produttori; si parla, allora di *profitti di congiuntura*, ovvero anche di *profitti di contingenza*.

Attualmente vige in Italia, una legislazione fiscale che colpisce i profitti di contingenza, relativi alle operazioni d'importazione dall'estero le quali assicurano infatti guadagni maggiori di quelli che si avrebbero in un normale regime di scambi internazionali.

Il sovraprofitto (o anche il profitto di congiuntura o il profitto di contingenza) è l'eccedenza di reddito realizzato dall'impresa in un determinato periodo annuale rispetto a quello ordinario, calcolato ad esempio sulla media di un certo numero di esercizi annuali. Mentre l'extraprofitto è concetto astratto, cui manca ogni palese riscontro nella realtà, il sovraprofitto è un dato concreto, di cui si vale la prassi tributaria. Il sovraprofitto si contrappone anch'esso a un profitto ordinario, ma appartiene ad epoca diversa da quest'ultimo, laddove extraprofitto e profitto normale si riferiscono ad un medesimo fenomeno,

1) La nozione del profitto come premio per le innovazioni introdotte – o con l'offerta di prodotti nuovi, o con l'impiego di nuovi procedimenti produttivi, o con l'apertura di nuovi mercati – si inserisce solo nella concezione particolare dell'impresa adottata dallo Schumpeter. Per lui merita l'appellativo di imprenditore solo l'imprenditore innovatore (e non già qualunque soggetto che attende alla combinazione dei fattori produttivi).

concettualmente indipendente dal tempo.

Uno dei tratti caratteristici che differenzino il sovraprofitto dall'extra-profitto è che del primo beneficiano tutti i produttori di uno o più determinati rami, i quali si avvantaggiano di condizioni generali particolarmente proprie, mentre il secondo può riferirsi anche ad una singola impresa. A rigore i casi dei sovraprofitto di guerra, essendo determinati dalla politica economica, andrebbero tenuti distinti dai fenomeni conseguenti di puro e semplice meccanismo del mercato. Però, a scopo didattico, è lecito fare l'accostamento di cui sopra.

Più appropriata, espressione dell'extra-profitto è quella adoperata nella terminologia anglo-americana. Questa, parla di *excess-profit* e lascia così chiaramente intendere che si tratta di un guadagno eccedente quello ritenuto normale e pertanto è suscettibile di un criterio più rigoroso di imposizione fiscale.

Nell'economia di guerra, come si è detto, si fa ricorso alla tassazione dei guadagni eccezionali. Essa è quanto mai opportuna per ragioni di giustizia ed inoltre per l'effetto anti-inflazionistico che è lecito attenderne: si applica infatti specialmente alle imprese che, valendosi della posizione favorevole in cui vengono a trovarsi, tendono ad elevare i loro prezzi di vendita e pertanto l'introduzione dell'imposta tende a scoraggiare gli aumenti di prezzo.

Una delle maggiori difficoltà di applicazione sta appunto nella determinazione del profitto da ritenersi normale, di guisa, che ogni eccedenza vada attribuita alle condizioni di emergenza. A questo scopo si assume come normale il profitto realizzato da ciascuna impresa nel periodo-base; ciò può avere effetto discriminatorio a danno di imprese giovani, che in quel periodo raggiungevano bassi livelli di profitto. 272

§ 6 - Il profitto nell'economia regolata.

La disciplina organica ed unitaria della produzione non può evidentemente non avere influenza sulle varie categorie di redditi, e quindi anche sul profitto e sulla rendita. Essendo anche essi dei prezzi e, per di più, prezzi di fattori produttivi, che influiscono perciò sui prezzi dei beni di consumo, è ovvio che debbano essere modificati dalle varie forme di controllo dell'economia regolata.

Ma qui si vuol toccare l'aspetto specifico del controllo sociale relativo ai due tipi di reddito esaminati, e cioè quello connesso alla distribuzione della ricchezza. Si tratta di vedere se ed entro quali limiti siano consentiti profitti e rendite nell'economia regolata mirante alla giustizia sociale.

Quanto al profitto? bisogna tener presente la distinzione fra profitto normale ed extraprofitto o quasi-rendita.

a) il profitto normale è remunerazione dell'opera direttiva dell'impresa, perciò di una forma di lavoro. Si tratta, è vero, di un lavoro sui generis, che non va identificato col lavoro prestato con vincolo contrattuale, in posizione di subordinazione rispetto al datore di lavoro, come fonte precipua, se non esclusiva di sussistenza, dalla vasta categorie di soggetti che siamo soliti

denominare lavoratori. E al lavoro di costoro che si dirigono essenzialmente le numerose norme di legislazione sociale e l'intera politica sociale contemporanea, intese a tutelare la persona umana del lavoratore, il carattere etico del lavoro e ad assicurare all'uomo lavoratore la giusta remunerazione. Tuttavia, anche il lavoro non reso nelle condizioni indicate, anche il lavoro autonomo trova la sua valorizzazione in un ordinamento economico che considera il lavoro, in ogni sua forma, un dovere sociale. Pertanto anche il lavoro di chi dirige l'impresa, riceve degno riconoscimento nell'economia regolata, per cui non vi è dubbio che nella distribuzione della ricchezza debba conseguire la propria quota.

b) Inoltre il lavoro dell'imprenditore merita riconoscimento ed adeguata remunerazione anche perché è espressione di quella iniziativa privata che, nonostante le limitazioni cui è soggetta, è pur sempre strumento efficace ai fini dell'interesse collettivo.

c) Naturalmente in tale riconoscimento sono segnati anche i limiti e all'opera imprenditrice e alla sua remunerazione. Si è detto, nel trattare della posizione dell'impresa nell'economia regolata, che vari limiti sono posti alla scelta di attività e alla maniera di esplicarla. È evidente che quei limiti debbono riflettersi anche sulla remunerazione. Se non è consentito all'imprenditore avviare le risorse produttive del paese verso investimenti determinati (ad esempio quelli che nell'interesse collettivo si ritiene conveniente di sottoporre a nazionalizzazione o municipalizzazione o altra forma di socializzazione) evidentemente non è consentito neanche di ricavare profitto in quei settori.

d) Maggiore rilevanza ha la disciplina sociale della produzione per gli extraprofitti, o quasi-rendite. Un sistema orientato al conseguimento della giustizia sociale deve preoccuparsi di evitare forti sperequazioni nella distribuzione della ricchezza. Perciò bisogna qui distinguere le quasi-rendite dovute ad una intensa esplicazione di attitudini personali, desiderabili in vista del miglioramento quantitativo o qualitativo della produzione, da quelle dovute al fortuito giovare di condizioni non dipendenti da attività personale. Quanto alle prime non vi è dubbio che siano riconosciute in un sistema economico che premia e valorizza, l'operosità e lo spirito di iniziativa. Per le seconde invece non pare possa dirsi altrettanto.

Che la distinzione fra extra-profitti dovuti ad operosità dei produttori ed extraprofitti derivanti dal puro e semplice gioco del mercato non sia fondata esclusivamente sull'astrazione ma, possa dar luogo praticamente ad una differenza di trattamento in un sistema di disciplina economica, è provato abbondantemente dall'esperienza del controllo dei prezzi praticato durante l'ultima, guerra, soprattutto nei paesi in cui il controllo dei prezzi fu condotto con criteri razionali. In vista degli scarsi risultati raggiunti col metodo di adeguare i prezzi al costo di produzione di ciascuna impresa, si passò al procedimento di fissare per ogni prodotto un unico prezzo, calcolato in base ai costi di un'impresa bene amministrata. Mentre le imprese operanti a costi più elevati erano obbligate a migliorare l'organizzazione produttiva per non

affrontare perdite, quelle che avevano conseguito una maggiore efficienza e affrontavano perciò costi più bassi del prezzo stabilito dagli organi di controllo realizzavano un extra-profitto. Il prezzo unico veniva poi di tanto in tanto abbassato per stimolare la produttività delle imprese (1).

e) Qualche esempio servirà a chiarire la natura degli extraprofiti incompatibili con un sistema economico orientato al principio di giustizia.

Può accadere che per un improvviso aumento della domanda di beni di consumo, cui non possa tener dietro una pronta ed adeguata estensione dell'offerta, i prezzi di quei beni salgano enormemente assicurando ai produttori forti guadagni del tipo di quasi-rendita. Si tratta di guadagni percepiti senza che sia esplicata alcuna attività per conseguirli e perciò inconciliabili con la mèta della giustizia sociale. Su questa considerazione si basa la disciplina dei prezzi dei beni di consumo nell'economia di guerra. Si attuano misure di controllo dei prezzi, generalmente con la fissazione di calmieri, per quei beni di consumo, di cui la previsione o il timore di scarsità, di offerta, facciano aumentare la domanda in maniera sproporzionata di fronte alle quantità esistenti.

f) Un altro esempio atto a mostrare l'opportunità e la possibilità di attenuare le disuguaglianze troppo stridenti nella distribuzione della ricchezza, operando sugli extraprofiti cui non corrisponda una reale prestazione al vantaggio della collettività, è offerto dalle peculiarità del mercato dei prodotti agricoli.

In regime di mercato libero accade che nell'epoca immediatamente successiva alla raccolta di talune derrate agricole il prezzo sia di solito depresso, a cagione della offerta esuberante. Gli agricoltori, bisognosi di realizzare presto il prezzo della merce, di solito non graduano l'offerta secondo i bisogni del mercato, mentre se potessero prolungare l'offerta nel tempo eviterebbero che il prezzo in quell'epoca scendesse in misura notevole. Interviene la speculazione commerciale ad attenuare la discesa del prezzo. Essa assorbe una certa quantità di prodotti, che poi rivende epoche successive, allorché, essendosi alleggerito il mercato, la domanda diventa rilevante rispetto all'offerta e il prezzo sale.

Senza disconoscere l'utile funzione compiuta in tal modo dalla speculazione commerciale, si deve ammettere che i guadagni realizzati da chi la pratica possono essere di gran lunga superiori ai costi affrontati e al servizio reso.

Allo scopo di eliminare o almeno di ridurre al minimo possibile i guadagni non giustificati si palesa opportuno adottare nell'economia regolata un sistema che assuma la funzione equilibratrice, imperfettamente compiuta dalla speculazione commerciale in regime di mercato libero, e la esplichi in modo da evitare che essa si risolva in danno degli agricoltori e dei consumatori (2).

1) Tale procedimento corrisponde sostanzialmente a quanto ebbi occasione di proporre alcuni anni or sono per il controllo dei monopoli collettivi.

2) Su questo punto si veda anche quanto ho esposto nel volume: *Economia Politica. La moneta*, ecc. op. cit., Cap. XII, § 11.

Si tratta di affidare ad organismi speciali il compito di acquistare nel periodo immediatamente successivo alla raccolta grandi quantità di prodotti dagli agricoltori desiderosi di realizzare subito il prezzo, e di rivenderli sul mercato di consumo gradatamente in epoche successive a prezzo che superi il prezzo di acquisto solo dell'ammontare delle spese di custodia e di gestione. In tal modo sono tutelati gli interessi degli agricoltori, che non sono obbligati a vendere i prodotti ai prezzi depressi o al ricorrere a prestiti per disporre dei fondi occorrenti per la ripresa di attività, sia gli interessi dei consumatori, cui la speculazione commerciale potrebbe imporre prezzi esorbitanti (1).

§ 7. - Il profitto e la partecipazione dei lavoratori agli utili dell'impresa

Una menzione a parte merita la proposta di limitare i guadagni dell'imprenditore mediante la partecipazione dei lavoratori agli utili dell'impresa sia, nella forma particolare di azionariato operaio (i lavoratori ricevono sotto forma di azioni della società a cui appartengono la quota di utili loro spettanti) sia in qualunque altra forma ritenuta adatta. In tutti i paesi che hanno iniziato il processo di industrializzazione sono stati proposti o raccomandati o attuati progetti a questo scopo (profit sharing).

Qui non può essere sviluppato il complesso problema: basterà fare qualche accenno che valga a completare le nozioni relative alla sorte del profitto nell'economia che non si affida totalmente al gioco del mercato ma cerca di controllarlo con una serie di correttivi.

A questo proposito occorre partire dalla distinzione fra profitto normale ed extraprofitto. Evidentemente deve trattarsi di extraprofitti al cui godimento si vogliono far partecipare i lavoratori, ch  la remunerazione normale dell'imprenditore non sembra suscettibile di assottigliamento senza provocare disorganizzazione della produzione.

  vero per  che, nella misura in cui le imperfezioni del mercato lasciano sussistere i guadagni differenziali, non esistono obiezioni di principio all'accoglimento della proposta. Tutto sta nell'evitare che, in luogo di ridurre al minimo ovvero di assorbire, mediante la tassazione e nel vantaggio di tutti, gli extraprofitti, vengano incoraggiati procedimenti che favoriscono il formarsi di guadagni differenziali al solo scopo di estenderne il godimento ai lavoratori dell'impresa.

Per questa via non si abolirebbero le situazioni di privilegio ma solo se ne estenderebbero i beneficiari: ci    evidentemente contrario all'obiettivo di giustizia sociale in nome del quale viene generalmente avanzata la proposta di partecipazione dei lavoratori agli utili (2).

1)   noto che da noi tale compito si attua con gli «ammassi», cui in passato furono affidati anche altre funzioni; ma non   da escludere che si dia vita ad organismi privati, che si assumano questa tutela.

CAPITOLO XIV.

LE VARIE FORME DI RENDITA FONDIARIA, MINERARIA, URBANA, EDILIZIA

§ 1. - La rendita fondiaria

La teoria della rendita della terra, o rendita fondiaria, è legata al nome di Ricardo (1772-1823), pur avendo avuto precedenti formulazioni (Turgot, Anderson, il cui saggio: *An Enquiry into the Nature of the Corn Laws*, apparso nel 1777, merita particolare menzione, ecc.) e successivo svolgimento da parte di altri studiosi.

Essa contempla soprattutto i seguenti tre casi: rendita dovuta

- a) a diversa fertilità delle terre coltivate;
- b) a diversa distanza delle terre dal mercato;
- c) ad applicazione di dosi successive di capitale e lavoro alla terra.

Si supponga che esistano terre adatte alla coltivazione del grano in quantità esuberante rispetto ai bisogni di grano di una determinata collettività; che il costo di produzione di un quintale di grano sia di lire 5000, e che il prezzo sia conseguentemente di lire 5000 al quintale. In tal caso non si ha rendita. Se i bisogni di grano della collettività aumentano fino al punto che la quantità prodotta su tutte le terre sia insufficiente a soddisfare il mercato, occorrerà estendere la coltivazione a terre di minore fertilità. Il costo di produzione del grano su tali terre è però maggiore di quello sulle prime, e propriamente è di 5500 lire. Ma poiché anche il grano prodotto sulle terre meno fertili è necessario per approvvigionare il mercato, il prezzo dovrà coprire le spese occorse per produrlo e pertanto salirà a 5500. A questo prezzo si pagherà però anche il grano prodotto sulle terre più fertili (legge di indifferenza del prezzo). Di conseguenza, coloro che producono a lire 5000 il quintale godono di un guadagno differenziale di lire 500 per quintale, che è la rendita fondiaria, mentre coloro che producono a 5500 lire coprono solamente le spese di produzione.

Se un ulteriore aumento della domanda richiedesse l'estensione della coltivazione a terre di ancora più scarsa fertilità sulle quali un quintale di grano venisse a costare 6000 lire, il prezzo salirebbe ancora, e si porterebbe appunto a 6000 lire, affinché fosse coperto il costo di produzione della porzione di grano che è ancora necessaria per soddisfare il mercato. Ma, allora la rendita dei coltivatori delle terre più fertili aumenterebbe a 1000 lire per quintale e i coltivatori delle terre meno fertili godrebbero anche essi della rendita di lire 500 per quintale. Solo i coltivatori delle terre per ultime messe a coltivazione non godrebbero di rendita.

Si immagini ora di considerare tre terreni di uguale fertilità ma situati a

2) Ne ho trattato con maggior ampiezza nel saggio: *La partecipazione dei lavoratori agli utili dell'impresa*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1944.

distanza differente dal mercato di vendita del grano. Fino a quando la domanda del mercato può essere soddisfatta unicamente col grano prodotto dalla terra più vicina, per la quale non esistano spese di trasporto, il prezzo si conformerà al costo di produzione. Non vi sarà rendita. Ma, allorché bisognerà passare a coltivare anche le altre due terre il prezzo aumenterà perché dovrà coprire oltre al costo di produzione del grano – uguale per le tre terre – anche il costo di trasporto dalla terra più lontana al mercato. I coltivatori della terra più vicina godranno della rendita, misurata dalle spese di trasporto dalla terra più lontana al mercato. I coltivatori della seconda terra godranno pure di una rendita, misurata dalla differenza fra le spese di trasporto del grano dalla terra più lontana al mercato e le spese di trasporto che essi medesimi affrontano per portare il grano al mercato. Nessuna rendita avranno invece i coltivatori delle terre più lontane. In questo caso si parla, di «rendita di posizione» (che fu elaborata in modo particolare del von Thunen).

Prima di passare a coltivare terre meno fertili o più lontane dal mercato si può fronteggiare l'aumento di domanda anche intensificando la coltivazione delle terre prima prese al coltivare. Senonché applicando dosi successive di capitale e lavoro alla medesima unità di terra, si va incontro al principio della produttività decrescente, già illustrato sopra. Gli incrementi successivi di prodotto diventano prima o dopo meno che proporzionali agli incrementi di spesa, sicché il costo cresce. Le ultime porzioni di grano sono prodotte a costi più elevati delle precedenti. E poiché il prezzo deve coprire il costo più elevato, si ha una rendita per le porzioni ottenute a costi meno elevati.

Se la domanda aumenta, in modo da doversi ripetere questa operazione su terre di minore fertilità, allora è il costo di produzione dell'ultima dose di capitale impiegato, qualunque sia la categoria della terra che determina il prezzo del prodotto sul mercato. Il prezzo si porta quindi al disopra del costo di produzione affrontato dalla terra, meno favorita, che nei due casi precedenti regola il prezzo di mercato. Anche questa terra beneficia a sua volta di una rendita, che viene dal taluni denominata *rendita assoluta* (C. Marx) per distinguerla dalla rendita differenziale.

Ma la denominazione va considerata con circospezione da chi accoglie come strumento di indagine il concetto di equilibrio perché in tal caso il carattere differenziale, considerato in relazione all'uguaglianza prezzo-costi, non cessa di sussistere.

§ 2. - Critica della teoria ricardiana della rendita fondiaria

Le tre situazioni contemplate dalla teoria rendono indubbiamente con molta evidenza il fenomeno della rendita fondiaria. Ma non bisogna mai perdere di vista, che la fondamentale circostanza che dà luogo alla rendita, non è già la diversa fertilità o la diversa posizione delle terre o l'applicazione di dosi successive di capitale e lavoro sulla terra, bensì la *non aumentabilità* della terra.

Come si è detto, la teoria economica moderna riporta la rendita del suolo, come le rendite analoghe, alla teoria generale del prezzo.

Infatti la rendita fondiaria, si manifesterebbe anche se le terre coltivate avessero uguale fertilità, se avessero la medesima distanza dal mercato, e se le successive dosi di capitale e di lavoro applicate sulla stessa unità di terra dessero uguale rendimento. Si supponga, infatti che nel caso *a*) per l'aumento della domanda il prezzo del grano aumenti al di là del costo di produzione ma non tanto dal consentire la coltivazione delle terre meno fertili; ovvero che nel caso *b*) il prezzo aumenti al di là del costo affrontato da chi coltiva le terre più vicine al mercato ma non tanto da consentire lo sfruttamento delle terre più lontane; che nel caso *c*) il prezzo aumenti al di là del costo occorrente per ottenere il grano con l'impiego delle prime dosi di capitale e lavoro, ma non tanto da consentire l'intensificazione della coltivazione: la rendita, si manifesterebbe ugualmente. E sarebbe data dalla differenza, fra il prezzo e il costo di produzione sulle terre più fertili, che sarebbero le sole messe a coltura, nel primo caso; fra il prezzo e il costo di produzione sulle terre più vicine, nel secondo; fra il prezzo e il costo di produzione nelle prime applicazioni di capitale e di lavoro, nel terzo.

Quanto alla prima configurazione della rendita fondiaria, quella dovuta a diversa fertilità delle terre coltivate, sono state mosse alcune obiezioni contro la spiegazione ricardiana, che è conforme a quella sopra sinteticamente esposta. È stato obiettato dallo studioso americano Carey (1793-1879) non essere esatto che l'ordine seguito nella coltivazione delle terre sia sempre stato dalle terre più fertili alle meno fertili. Talora, come accadde nella colonizzazione dell'Egitto e degli Stati Uniti, si comincia a coltivare non già le terre più fertili ma quelle che per posizione o per sicurezza, presentino maggiori vantaggi. In un primo tempo si presero a coltivare terre asciutte, di facile lavorazione, situate più in alto, con irrigazione naturale e solo in epoca successiva si passò alle terre migliori, collocate più in basso, esposte a inondazioni. ecc. I primi colonizzatori americani preferirono le zone sabbiose della pianura atlantica, e le zone collinose della Nuova Inghilterra alla fertilissima vallata del Mississippi, soprattutto perché potevano più facilmente trasportare merci fra le prime zone e il Vecchio Mondo. Ciò è indubbiamente esatto. Ma non infirma la portata teorica della elaborazione ricardiana.

Innanzitutto essa, anche se pretende significato storico, deve essere considerata esclusivamente nel suo valore logico; e questo è inoppugnabile, nonostante si possa invocare qualche esperienza storica da essa discordante. Inoltre l'espressione fertilità, in essa contenuta, più che nel senso di rendimento, va intesa nel senso di complesso di condizioni più favorevoli di produzione, che si ripercuotono sul costo. Nessuna, considerazione può invalidare il principio che l'accrescimento di domanda è sempre fronteggiato con l'affrontare la produzione in condizioni più onerose delle precedenti, onde si verifica, un aggravio di costo, che dà luogo appunto al guadagno differenziale. L'esperienza storica ci mostra che nelle varie epoche le terre prese a coltivare furono sempre

quelle che si presentavano come le più convenienti, di guisa che, col progredire della domanda di prodotti agrari, si rese necessario il passaggio a terre più sfavorevoli, entro i limiti delle possibilità tecniche conosciute.

Questione assai dibattuta, è quella connessa all'affermazione ricardiana, che la rendita non entra, nel costo di produzione, e non influisce sul prezzo. La questione ammette una duplice soluzione a seconda del punto di vista da cui ci si pone. Se si considerano il costo e il prezzo, dalla cui differenza risulta la rendita, bisogna ammettere che essa non entri nel costo di produzione e non influisca sul prezzo. Infatti è proprio perché il prezzo sale per effetto della domanda, al disopra del costo che sorge la rendita. Quindi essa è conseguenza del prezzo. E non può essere elemento del costo. Ma se si esaminano i rapporti fra chi prende in fitto la terra e il proprietario bisogna concludere diversamente. Poiché il fittavolo deve corrispondere al proprietario la rendita, egli se ne rivale sul prezzo dei prodotti della terra, attraverso cui copre la rendita, quale elemento del costo.

Alla stessa conclusione si deve giungere se si seguono i passaggi della terra da un proprietario all'altro, nei quali la rendita viene capitalizzata, e pertanto fa parte del costo di produzione del nuovo proprietario che ha comperato la terra. Il prezzo della terra si determina infatti capitalizzando la rendita al saggio di interesse corrente. Se una terra dà una rendita di 10.000 lire (1), mentre il saggio d'interesse corrente è del 5%, il valore della rendita capitalizzata sarà di lire 200.000.

Si parla di una *teoria dinamica della rendita* (2) per indicare una pretesa legge di sviluppo della rendita nel tempo. Con l'aumentare della popolazione e il conseguente aumentare della domanda di derrate agricole la rendita tende sempre più ad aumentare. Tale proposizione vale nei limiti della clausola *coeteris paribus*. Ché, se i progressi della tecnica agraria permettono di accrescere la produttività della terra, nel senso che la medesima quantità di prodotti si ottenga a costo più basso o che al medesimo costo si ottenga una, quantità maggiore, allora l'aumento di domanda di derrate agricole cagionata dall'aumento della popolazione, non deve necessariamente trarre seco un aumento della rendita. Si può avere anzi diminuzione della rendita.

§ 3. - *La rendita mineraria, la rendita urbana e la rendita edilizia*

Fenomeno analogo alla rendita fondiaria è la rendita mineraria. Anche qui la circostanza fondamentale che dà luogo alla rendita è la non aumentabilità, dell'offerta di fronte all'aumento di domanda. Ad essa si aggiunge la circostanza che fra le varie miniere sfruttate vi è una gradazione di produttività, dalle

1) La rendita si calcola sottraendo dal rendimento globale della terra l'interesse sul capitale in essa investito.

2) In parte connessa a tale concezione è la denominazione di rendita statica, e dinamica, di cui si parlerà più avanti.

miniere più fertili o più vicine al mercato o meno profonde a quelle meno fertili o più lontane dal mercato o più profonde.

Naturalmente nella medesima miniera possono concorrere le varie condizioni favorevoli (o sfavorevoli), oppure alcune delle condizioni favorevoli possono in tutto o in parte compensare l'effetto delle condizioni sfavorevoli. In ogni caso però, calcolando il complesso delle condizioni di produttività, vi sarà la miniera a costo più elevato, cioè la miniera marginale, il cui costo deve essere coperto dal prezzo. In tal modo le miniere non marginali godono di una rendita.

Può godere di rendita però anche la miniera marginale se la domanda di minerale si accresce di tanto rispetto all'offerta da portare il prezzo al di sopra del costo marginale. La rendita mineraria presenta due caratteristiche, che la differenziano da quella fondiaria: è di *durata limitata*, perché ogni miniera tende all'esaurimento; è *aleatoria* perché le condizioni di sfruttamento delle miniere non sono uniformi per tutta l'estensione e la profondità dei giacimenti.

Analogo e connesso alla rendita fondiaria è il caso della rendita del suolo urbano. Determinate zone sono particolarmente ricercate come aree edilizie. L'aumento di domanda di quelle aree non può essere fronteggiato dal un aumento di offerta, per ovvie ragioni. Le aree delle zone limitrofe non rispondono ai requisiti delle zone preferite e non possono essere sostituite a quelle. Perciò il prezzo delle prime sale notevolmente rispetto a quello delle aree destinate ad uso agrario, dando luogo ad un fenomeno di rendita. Si dica lo stesso per le zone ricercate per aree industriali.

Le stesse costruzioni edilizie possono godere di rendita, che in questo caso si denomina *rendita edilizia*. Le costruzioni situate in località che per una ragione o un'altra diventano preferite, non potendo essere accresciute in seguito all'aumento di domanda, ottengono una rendita; mentre le costruzioni poste in altre zone cittadine ricevono un prezzo che appena copre il costo di produzione, le prime hanno prezzo più elevato del costo. Se le case sono date in affitto la rendita si manifesta nel canone di affitto, comprendente una quota, che è interesse sul capitale investito nella costruzione e una quota che è rendita.

§ 4. - *Le proposte di abolizione della rendita.*

Sia che si accetti la concezione ricardiana della rendita sia che si adotti la nozione della rendita introdotta dalla moderna teoria economica, si deve ammettere la necessità di un intervento regolatore che neutralizzi gli effetti del fenomeno della rendita, sulla distribuzione della ricchezza.

Invero fin dal secolo XVIII si ebbe in taluni paesi un movimento di pensiero per la confisca della rendita fondiaria. Ma l'offensiva più vigorosa contro di essa si scatenò dopo la pubblicazione dei *Principi di economia politica* del Ricardo (1817). Dapprima James Mill e poi il figlio Stuart Mill propugnarono la confisca della rendita da parte dello Stato mediante l'imposta. Però entrambi si limitavano a colpire la rendita futura, cioè quella che si forma a partire dal momento in cui è stabilita la imposta, ritenendo che i proprietari

avessero un diritto acquisito sulla rendita attuale. (Per distinguere la rendita attuale da quella futura, alcuni studiosi parlarono impropriamente di rendita statica e dinamica). È di Stuart Mill l'espressione che la rendita è un reddito non guadagnato (*unearned increment*).

L'esponente più notevole dell'indirizzo che vuole confiscare la rendita a favore dello Stato e che maggiormente ha fatto parlare di sé è lo scrittore americano Henry George (1839-97), la cui opera *Progress and Poverty* apparsa nel 1879 (1), sollevò a suo tempo molto rumore e destò eco in molti paesi. (In Germania idee simili furono divulgate verso la fine del secolo dal Damashke). Secondo il George il progresso materiale è accompagnato dalla crescente miseria della classe lavoratrice e ciò non a causa dello sfruttamento del lavoro da parte del capitale (come aveva sostenuto C. Marx), bensì a causa della rendita; perciò bisogna abolire la rendita. Aumentando, col progresso materiale, la domanda di terra si abbassa progressivamente il margine di coltivazione cioè il punto al quale diventa conveniente mettere a coltura terre di qualità inferiore. Di ciò si avvantaggiano i proprietari delle terre già coltivate, la cui rendita aumenta, mentre nessun beneficio deriva ai percettori di salario e di interesse. Per il George non vi è che un rimedio a questo inconveniente: assorbire con l'imposta tutta la rendita. L'imposta unica, (*single tax*), che rende superflua ogni forma di imposizione, abbassa il valore delle terre e ciò a sua volta innalza il livello dei salari, in quanto nessun lavoratore si accontenta di lavorare per una mercede inferiore a quella che può guadagnare lavorando la terra per conto proprio.

Questa teoria contiene molti errori. Innanzi tutto, vi è da osservare che il progresso materiale non ha escluso finora aumento di salari e di interesse e in genere elevazione del tenore di vita delle categorie lavoratrici nonostante l'accrescimento della popolazione. Né si può trascurare un'altra considerazione: nulla ci assicura che, incamerando la rendita fondiaria, si possa abolire la miseria. Infine deve essere messa in rilievo la seguente deficienza, teorica: la rendita, cioè il guadagno differenziale, non è fenomeno esclusivo della terra ma si forma a favore di ogni fattore produttivo per il quale si verifichi disquilibrio di domanda rispetto all'offerta. Non si vede perché solo la terra dovrebbe essere sottoposta alla misura indicata, che in realtà equivarrebbe ad incameramento della terra stessa da parte dello Stato, mentre i proprietari sarebbero ridotti a semplici amministratori (perciò taluni qualificano di *socialismo agrario* la proposta del George). Dal punto di vista tributario poi essa è manchevole perché non colpisce il reddito del capitale e perché sostituisce alle imposte personali un'imposta reale che, se non è sufficientemente graduata, grava maggiormente sui piccoli cespiti che sui grandi.

1) Una edizione abbreviata dell'opera è stata pubblicata (settembre 1953) a Londra, a cura della Fondazione H. George per la Gran Bretagna.

§ 5. - La rendita nell'economia regolata

Nessuna delle varie proposte per la eliminazione della rendita, sia mediante la confisca di essa con l'imposta, sia mediante la nazionalizzazione del suolo, con o senza indennità ai proprietari, ha avuto fortuna.

Numerosi ostacoli si oppongono alla prima via, sia che si tratti di colpire la rendita stessa con una imposta annuale sul reddito, sia che si tratti di colpirla nella sua incidenza sul valore del suolo. La difficoltà di individuare la rendita, rispetto agli altri redditi a cui dà luogo lo sfruttamento di un immobile (profitto, interesse) è enorme già quando si opera col concetto ricardiano di rendita; essa è ancora più grave per chi ponga la rendita sullo stesso piano dei guadagni dovuti alla non aumentabilità dell'offerta. In tal caso, infatti, perde significato l'imposizione speciale della rendita perché dovrebbero essere colpiti tutti i redditi derivanti dalla medesima circostanza. Altro compito tutt'altro che agevole è determinare il vero percettore della rendita dopo gli innumerevoli passaggi della proprietà della terra, nei quali la rendita fu capitalizzata, e pagata dal compratore al venditore.

Né minori sono le difficoltà da superare nel sottoporre ad imposta non già la rendita stessa bensì il valore capitale del suolo, nella misura in cui tale valore rappresenti la capitalizzazione della rendita. L'imposizione della rendita capitalizzata o, come erroneamente si dice, plus-valore dell'immobile, richiede che si determini quanta parte del valore capitale spetti alla rendita, rispetto agli altri redditi; ma poiché questa stessa indagine è, come si è visto, estremamente difficile, appare la inattuabilità anche di questo procedimento. Si aggiunga poi che la capitalizzazione dipende dal saggio di interesse; e poiché questo è variabile, occorrerebbe anche eliminare l'influenza di esso sulla formazione dell'incremento di valore dell'immobile dovuto alla rendita.

Le enormi quantità di capitali occorrenti allo Stato per indennizzare i proprietari sono tali da sconsigliare ogni progetto di *espropriare le terre indennizzandone i proprietari*.

Infine i gravi problemi di fronte a cui si troverebbe lo Stato per la gestione di tutte le terre, dopo averle espropriate senza corrispondere indennizzo, e l'immane risorgere delle rendite se, come pare inevitabile, le cedesse in affitto, mostrano la inefficacia, e i pericoli della terza forma, di confisca della rendita: *espropriazione delle terre senza indennità*. Comunque, tali proposte non possono neppure essere prese in considerazione in un sistema economico che, con la iniziativa privata, riconosce altresì la proprietà privata, come sostegno della personalità umana.

In vista però di conseguire l'equa ripartizione della ricchezza fra le classi sociali le rendite vanno sottoposte a controllo nell'economia regolata. Un criterio esatto circa i limiti entro cui le rendite vengono riconosciute non è possibile enunciare. In generale si può affermare che, allorché le condizioni economiche generali del Paese esigono di agire per la redistribuzione della ricchezza in favore di una classe sociale, le rendite vanno decurtate. D'altra

parte, la necessità di agire per ridurre o assorbire le rendite si fa tanto più urgente quanto più le circostanze (ad esempio la guerra) aggravano lo squilibrio fra domanda ed offerta che dà luogo alla rendita.

Come per le quasi-rendite, si può anche qui indicare un esempio della limitazione che possono subire le rendite nei periodi in cui tendono ad elevarsi smisuratamente.

Il divieto di costruzione di case di abitazione, a cui è giocoforza ricorrere durante la guerra per avviare i fattori produttivi alle attività di importanza bellica, deve necessariamente dar luogo ad aumento dei canoni di affitto e, di conseguenza, ad aumento delle rendite edilizie; e l'aumento è tanto maggiore quanto più lunga è la durata del divieto. È ovvio che questo divieto debba essere accompagnato da misure limitatrici della libertà di accrescere i canoni di affitto, se si vuole evitare una violenta alterazione nella distribuzione della ricchezza a favore dei proprietari di edifici. E ciò implica appunto limitazione delle rendite edilizie (1).

La questione diviene più complessa se si considera che, allorché si ricorre al grave provvedimento del divieto di costruzioni, nel mercato si verificano altri fenomeni di cui bisogna tener conto. Generalmente si tratta di un periodo di aumento dei prezzi e del costo della vita. Ora, se le remunerazioni del lavoro (salari, stipendi, onorari) vengono rivedute per essere adeguate all'aumentato costo della vita, e se anche la remunerazione del capitale come quella dell'opera imprenditrice segue il movimento di ascesa, la fissità dei canoni d'affitto può non soltanto eliminare le rendite edilizie ma anche imporre ai proprietari *rendite negative*, cioè può ridurre e finanche annullare la remunerazione del capitale investito negli edifici. Affinché l'effetto sfavorevole per i proprietari sia giustificato, occorre accertare che esso sia compensato da altri vantaggi per la collettività, su cui non è possibile intrattenersi qui.

In ogni modo, è certo che la sperequazione derivante dal mantenere rigidi i canoni di affitto nonostante l'elevarsi di prezzi e di redditi in generale, va sollecitamente rimossa, non appena siano cessate le circostanze eccezionali che richiesero la tutela degli affittuari di case. Altre conseguenze sfavorevoli del persistere di quella rigidità sono: il deperimento del patrimonio edilizio a cagione della impossibilità di provvedere alla manutenzione da parte dei proprietari e della nessuna convenienza di provvedervi da parte degli affittuari; la drastica caduta del gettito delle imposte sul reddito dei fabbricati, ecc.

L'inasprimento di altre imposte, reso necessario da quella riduzione, può aggravare la condizione delle categorie meno abbienti se, ad esempio, restano prevalentemente colpiti i consumi necessari.

1) Il «blocco degli affitti» fu introdotto appunto per limitare le rendite edilizie nell'economia italiana durante il periodo bellico; misure analoghe furono adottate a quell'epoca in tutti i paesi belligeranti.

§ 6. - Alcune considerazioni sulla eliminazione della rendita del suolo urbano.

Particolare attenzione è stata rivolta, in tempi recenti, all'accrescimento di valore delle aree edificabili col progredire delle costruzioni negli agglomerati urbani, con l'aumentare della popolazione e in generale con l'espandersi della vita cittadina. A prescindere dell'avvaloramento di certe zone per il compimento di opere pubbliche determinate, l'aumento di valore può verificarsi per le aree destinabili a costruzione semplicemente per effetto dello sviluppo della città. I proprietari beneficiano del guadagno senza che prestino alcuna attività utile. Se poi si aggiunge che la stessa circostanza da cui trae origine la rendita urbana, pone a carico degli enti pubblici oneri corrispondenti: espansione dei servizi pubblici, ecc., si è facilmente indotti a domandare perché mai non si pensi di trasferire alla collettività il guadagno anzidetto. Proposte in tal senso sono affiorate infatti a più riprese specialmente in periodi di maggiore squilibrio fra domanda ed offerta di case, allorché la rendita urbana tende a salire enormemente. Queste proposte vanno naturalmente più avanti della richiesta generalmente accolta nei vari Paesi della tassazione degli incrementi patrimoniali degli immobili che conseguono allo sviluppo dei centri urbani.

Così da qualche studioso è stato proposto che i comuni delle grandi città procedessero alla espropriazione di tutte le aree fabbricabili, in modo da trasformare il suolo urbano in *demanio comunale*. L'indennità per la espropriazione dovrebbe essere determinata capitalizzando la rendita media degli ultimi cinque anni al saggio di interesse praticato sui fondi pubblici. Al proprietario dovrebbe essere data facoltà di ottenere il rimborso del prezzo che egli provasse di avere pagato, purché non fosse superiore al valore venale delle terre al momento della espropriazione. L'indennità potrebbe essere corrisposta mediante consegna di speciali titoli di credito, ammortizzabili entro un conveniente periodo di tempo.

Una volta appropriatisi delle aree, i Comuni potrebbero attenersi ad una delle seguenti tre linee di condotta:

- a) venderle;
- b) provvedere direttamente alle costruzioni;
- c) concederle temporaneamente a privati mediante il *diritto di superfice* per un determinato periodo o mediante l'affitto a lungo termine (1).

L'idea di demanializzare il suolo urbano presenta indubbiamente dei vantaggi, soprattutto in quanto è mezzo efficace di lotta contro la speculazione, che è tanto più deprecabile quanto maggiore è il bisogno di case di vaste moltitudini di persone non sufficientemente dotate di mezzi. Però essa va attentamente esaminata affinché siano evitati inconvenienti gravi circa l'offerta delle costruzioni e ingiusto trattamento di talune categorie di soggetti. Fra i punti meritevoli di esame segnaliamo i seguenti:

- a) Con la vendita delle aree, i Comuni assorbono la rendita urbana dei proprietari attuali ma non impediscono che beneficino della rendita futura i compratori.

b) L'accentramento dell'attività costruttiva nell'ente pubblico può provocare intralci, lungaggini e appesantimento burocratico, proprio in momenti in cui più spedita dovrebbe essere l'edificazione delle case.

c) La concessione delle aree ai privati, sia col diritto di superficie sia con contratto di affitto, non elimina le rendite edilizie; di esse vengono a godere i superficiari e gli affittuari che costruiscono sulle aree avute in concessione o utilizzano le aree avute in affitto

In ognuna delle tre ipotesi poi i Comuni lasciano intatte le rendite edilizie di cui godono i proprietari delle case esistenti. Inoltre, il monopolio delle aree, sia pure nelle mani di un ente pubblico, può rivelarsi dannoso se per avventura, dovessero prevalere criteri particolaristici e discriminatori nelle direttive di gestione.

Queste considerazioni non devono far pensare che sia preferibile la illimitata libertà di azione in questo campo, soprattutto quando sono in gioco esigenze elementari di vita di grandi moltitudini. L'esperienza dell'epoca immediatamente successiva alla Prima guerra mondiale mostra che là dove si lasciò libertà di azione la speculazione edilizia apprestò rapidamente edifici di lusso a scapito delle case per operai e per i ceti impiegatizi. Occorre far ricorso contemporaneamente ai diversi procedimenti e temperare l'interesse della collettività con l'esigenza dell'iniziativa privata. Una moderata estensione della proprietà comunale del suolo urbano e la creazione o il potenziamento di speciali organismi (istituti per le case popolari, ecc.), potrebbero assicurare la precedenza a costruzioni che l'industria privata tende a trascurare; al tempo stesso provvedimenti in favore di cooperative edilizie ed un ben congegnato sistema di imposte potrebbero dare buoni risultati nello sforzo di ridurre la rendita urbana e la rendita edilizia (2).

§ 7. - La speculazione sulle aree edilizie e i mezzi per combatterla

Da quanto si è detto finora, appare che le aree edificabili, come le costruzioni edilizie, appartengono ai beni per i quali più gravi si presentano le deficienze del gioco automatico del mercato. Essendo legate, le une indirettamente, le altre direttamente, ad una domanda difficilmente comprimibile, e dipendendo da una offerta particolarmente rigida in conseguenza della accentuata influenza della limitazione del suolo destinabile ad abitazione, esse sono, come pochi altri beni, suscettibili di dar luogo a forti

1) E questo, in sintesi, il progetto presentato dal Gobbi al Congresso nazionale delle società economiche tenutosi a Milano nel 1906, nella relazione: Riforma della proprietà fondiaria urbana, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1947.

2) Ho sviluppato con maggiore ampiezza le idee esposte nel testo in un saggio intitolato: La demanializzazione delle aree fabbricabili, in: Rassegna del primo convegno nazionale per la ricostruzione edilizia, Fasc. 3, Milano, 1945

sperequazioni nei benefici e negli oneri che ne derivano per i vari soggetti. Il fenomeno si inasprisce nei periodi eccezionali: allo scoppio di una guerra, le costruzioni subiscono una profonda alterazione del mercato a causa dell'irrigidimento dell'offerta; in periodi di forte accrescimento della domanda, sono le aree fabbricabili che attraversano un periodo di grave perturbamento del mercato.

Specialmente quando il regime vincolistico dei fitti riduce la disponibilità di edifici rispetto al ciò che si avrebbe in caso diverso e quando particolari condizioni ambientali attirano in misura eccessiva nuove entrate di persone in una area urbana, si può determinare una fase altamente speculativa per le terre edificabili. La previsione, confermata continuamente dai fatti, del progressivo aumento dei valori di quelle zone, induce capitali crescenti al riversarsi in questo mercato. Gli acquisti vengono fatti non necessariamente allo scopo di costruire, ma solo di rivendere, non appena si ritenga conveniente l'incremento di valore realizzabile. Il processo ha effetto cumulativo, analogamente a quanto si verifica nella speculazione di borsa nei periodi di inflazione monetaria o creditizia. L'elevazione dei valori delle aree si ripercuote su quelli delle case e si diffonde più o meno disordinatamente, perturbando gravemente l'economia. Il tema della speculazione dell'aree fabbricabili non è nuovo. Da tempo ha dato luogo, in Italia e fuori, a nutriti dibattiti e a proposte di provvedimenti legislativi miranti a colpire i guadagni speculativi e a far partecipare la collettività agli incrementi di valore.

Però assai spesso si è fatta confusione fra due fenomeni che sono concettualmente distinti e che non sempre coincidono in pratica: quello dell'aumento di valore delle aree (e degli edifici) sia come conseguenza naturale dello sviluppo cittadino sia per effetto dell'adozione di un piano regolatore ovvero dell'esecuzione di opere da parte di enti pubblici e quello dell'eccezionale scatenarsi della febbre speculativa, sulle aree edificabili.

A fondamento di entrambi vi è un elemento comune: il processo di formazione di rendite di vario tipo; ma non mancano elementi differenziatori, che esigono una valutazione nettamente diversa dei due fenomeni e richiedono una politica diversa per combattere gli effetti indesiderabili nell'uno e nell'altro caso.

Il primo fa sorgere il problema di volgere a vantaggio di tutti l'incremento di valore non derivante da un'opera specifica del proprietario: problema vecchio, come si è detto, che ha avuto soluzioni diverse sul terreno fiscale: imposte sul reddito edilizio lordo, imposte che colpiscono gli incrementi di valore in occasione dei passaggi di proprietà, contributi di miglioria, ecc. Si discute poi se l'incremento di valore spetti ai Comuni o allo Stato, ecc. La dottrina finanziaria, che da tempo si cimenta col problema sulla scorta di una vasta e varia esperienza, è sulla buona strada nella trattazione di questo tema.

Di natura diversa è il caso della speculazione sfrenata sulle aree edilizie, che pure dà luogo ad ingenti guadagni dei proprietari. Qui non sono adoperabili le stesse misure, perché mal rispondono alle situazioni eccezionali. Gli

inconvenienti che derivano da queste ultime vanno al di là dell'indebita appropriazione di lucri eccessivi da parte dei proprietari; si estendono anche ad altri campi. Così, verificandosi un fortissimo divario di valore fra i terreni racchiusi nell'ambito cittadino e quelli esterni, coloro che dispongono di risorse limitate tendono a costruire abitazioni a notevoli distanze dalla città e a esercitare poi pressioni sulla amministrazione comunale perché provveda alla dotazione dei servizi. Inoltre, il prezzo altissimo dei terreni centrali spinge al massimo sfruttamento di essi, e ciò, oltre ad essere uno stimolo notevole alla violazione dei regolamenti edilizi, provoca in ogni caso eccessiva concentrazione e congestione di edifici. Si aggiunga che il persistere di un livello di prezzi artificialmente gonfiati per le aree edificabili rappresenta una continua minaccia di crollo clamoroso, che fatalmente trascina seco non pochi altri settori dell'economia. Evidentemente il rimedio principale sta nella eliminazione delle condizioni di fatto che alimentano la speculazione: abbandono del regime vincolistico che non sia più giustificato, impulso alle nuove costruzioni, ecc. Ma nei limiti e per il tempo in cui ciò non è possibile, si raccomanda il ricorso a strumenti fiscali di carattere eccezionale. Invero, la tassazione di terreni da costruzione, in linea generale, è criticabile per due ragioni: perché colpisce una ricchezza che non dà reddito e perché non tiene conto di precedenti periodi nei quali il proprietario può aver subito perdite di valore a causa di fenomeni del mercato opposti a quelli della fase considerata. In circostanze eccezionali, però, può essere in via temporanea presa in considerazione.

Infatti, la tassazione scoraggia l'acquisto di terreno a scopo speculativo, la difficoltà sta nel fissare il valore, a cui applicare l'imposizione. Il provvedimento adottato in Italia, alcuni decenni fa, abolito poi nel 1922, mirava ad ottenere dichiarazioni attendibili dai proprietari riservando al Comune il potere d'acquistare il terreno al valore dichiarato.

A taluni appare troppo drastica, questa facoltà concessa, all'ente pubblico. Si pensa oggi da una parte a differenziare il tasso di imposta a seconda della vicinanza al centro cittadino, e cioè in senso progressivo a mano a mano che ci si avvicini al centro, allo scopo di stimolare la costruzione nelle zone meno lontane dal centro, che sono già dotate dei servizi; dall'altra si ritiene opportuno di attenuare il pericolo di collettivizzare troppe aree concedendo a chiunque la facoltà di chiedere l'esproprio di terreni il cui valore dichiarato risultasse troppo basso. Si porrebbero poi all'asta i terreni stessi. Una parte dell'eccedenza di prezzo, che si realizzerebbe rispetto a quello dichiarato (eventualmente maggiorato secondo criteri da stabilirsi), verrebbe assorbita dal Comune.

Lungo questa, linea sembra che debba orientarsi la politica fiscale *eccezionale* adatta a fronteggiare situazioni d'emergenza, del tipo esaminato (1).

1) Si veda in proposito anche: COSCIANI, *Natura dell'imposizione delle aree fabbricabili*, Roma, 1966

CAPITOLO XV. RISPARMIO E INVESTIMENTI

§ 1. - *Reddito o risparmio*

Il flusso di beni che annualmente affluisce a quanti cooperano alla produzione, cioè il reddito, non viene interamente consumato. Una parte dei beni viene dai singoli percettori del reddito sottratta all'immediato consumo. L'atto di sottrarre una parte del reddito al consumo immediato e i beni stessi non consumati sono, nel linguaggio economico, denominati risparmio.

Accanto a queste nozioni relative all'individuo si hanno le corrispondenti nozioni relative alla collettività intera: l'atto di sottrarre una parte del dividendo nazionale all'immediato consumo e il complesso dei beni non consumati sono il risparmio della collettività.

D'ora, innanzi useremo la espressione risparmio solo per indicare i beni sottratti al consumo (e non anche l'atto di sottrarre una parte del reddito al consumo), sia che ci riferiremo al risparmio del singolo, sia a quello della collettività, che risulta dalla somma del risparmio dei singoli.

Quando prevaleva la corresponsione dei redditi in natura, il risparmio avveniva evidentemente anche in *natura* e consisteva, nell'accumulo dei beni non consumati. Con la diffusione dei pagamenti in *moneta* il risparmio avviene in forma monetaria, cioè con l'accumulo di moneta, che non vien spesa in beni di consumo. Non è escluso tuttavia che si compia anche oggi risparmio in natura. Così l'agricoltore può accumulare le derrate agricole che non intende consumare anziché accumulare la moneta ricavata dalla vendita di esse. Ma, anche quando avviene in forma monetaria, il risparmio si concreta sempre nell'astensione degli individui dal consumare determinati beni, quelli cioè cui si sarebbe rivolta la domanda dei risparmiatori, qualora avessero voluto consumare tutto il reddito monetario.

Sarebbe grave errore identificare il risparmio con la moneta o voler misurare il risparmio dalla moneta esistente. Questa non è che la forma rappresentativa della ricchezza risparmiata.

Inoltre il risparmio si trasforma più o meno rapidamente in capitale, sicché in un momento considerato riveste forma monetaria solo il risparmio recentemente formatosi, mentre il rimanente ha già acquistato veste e funzione di beni strumentali. Anche quando si parla di somme di moneta risparmiata, si intende quindi sempre far riferimento al fenomeno reale di beni che avrebbero potuto essere consumati e che, per decisione dei percettori di reddito, sono invece resi liberi di essere avviati ad ulteriore produzione.

La massa di risparmio, in qualunque forma questo si compia, permette pertanto di proseguire e di espandere la produzione per far fronte ai bisogni crescenti della collettività. Non bisogna però ritenere che tutta la ricchezza non consumata sia applicata alla produzione.

L'atto del risparmio è determinato da molteplici motivi. In ogni caso però il risparmiatore si astiene dal consumare per accrescere il proprio reddito nel futuro. Sia, che l'individuo risparmi per prevenire determinati eventi, che in un'epoca futura potranno richiedere l'impiego di somme rilevanti, sia che intenda assicurarsi di poter provvedere a nuovi bisogni che sorgeranno in una determinata epoca futura per sé e per la famiglia, egli mira sempre all'accrescimento del reddito di cui vuol poter disporre in futuro.

§ 2. - Risparmio e tesoreggiamento

Quanto all'impiego da dare alle somme non consumate, il risparmiatore può direttamente applicarle alla produzione; più frequentemente accade che le ponga, direttamente o per mezzo di appositi istituti, a disposizione di quelli che le impiegheranno nella produzione. Tuttavia, non tutto il risparmio si trasforma in capitale per servire alla produzione.

Innanzitutto, il risparmiatore può ritenere raggiunto il proprio scopo col tenere presso di sé inoperosa, la somma risparmiata. Per denotare tale fenomeno di porzioni di reddito non consumate e tuttavia non avviate alla produzione si parla di tesoreggiamento. Per lungo tempo la parola tesoreggiamento ebbe il significato popolare di risparmio in senso generico. Successivamente assunse il senso di risparmio monetario improduttivo e cioè di accantonamento di moneta, che rimane inoperosa sia per l'individuo sia per l'economia sociale.

Il tesoreggiamento va perdendo sempre più importanza nell'economia di oggi e, se ancora si verifica, ciò avviene in misura modesta in località montane e rurali. Ma, anche colà va scomparendo, per l'estendersi delle banche e degli altri istituti di raccolta del risparmio e per il diffondersi della fiducia delle popolazioni in quelle località negli istituti bancari. Viene però tuttora praticato su larga scala nei Paesi asiatici (tesoreggiamento dell'argento e dell'oro!). Il Keynes ebbe a suo tempo a richiamare l'attenzione sulle conseguenze antieconomiche che la propensione a tesoreggiare considerevoli scorte di oro e di argento aveva sull'economia dell'India (*Indian Currency and Finance*, London, 1913).

Prescindendo dai paesi asiatici, si può affermare che il tesoreggiamento dell'oro, che è la forma più antica del fenomeno, riveste oggi più importanza internazionale che nazionale a causa del concentrarsi del metallo giallo quasi esclusivamente negli Stati Uniti.

L'estendersi dell'area della convertibilità delle monete potrà restringere il fenomeno del tesoreggiamento dell'oro.

Là dove la moneta cartacea manifesta notevole instabilità il pubblico tende a conservare la propria ricchezza, accumulando metallo giallo, sia in barre sia in pezzi monetati. Più che il tesoreggiamento nel senso tradizionale qui si ha da fare col noto fenomeno di accaparramenti di beni rifugio per garantirsi dalla svalutazione. Tanto è vero che il metallo e i pezzi monetati vengono rivenduti

non appena si delinea un periodo di stabilità del potere di acquisto della moneta cartacea.

Maggiore importanza ha invece il tesoreggiamento dei biglietti, mentre non pare possa parlarsi di tesoreggiamento di depositi bancari, quando ci si riferisca ai depositi a vista o a breve termine. Questi infatti possono restare improduttivi solo se le banche elevano il rapporto fra le somme ricevute e i prestiti concessi.

La tendenza del tesoreggiamento a scomparire vale però solo in relazione alle cause tecnico-economiche (insufficiente ordinamento creditizio, scarso uso di assegni, ecc.) che per molto tempo lo hanno favorito. Ma in momenti eccezionali (economia di guerra ecc.), il desiderio d'avere a propria disposizione danaro liquido può accrescersi notevolmente. E così pure, il moltiplicarsi dei segni monetari in conseguenza di processi inflazionistici può favorire il tesoreggiamento in coloro che vogliono evitare sanzioni fiscali, e temono che il deposito bancario sia sotto questo aspetto pericoloso.

Infine non deve essere trascurato che il basso saggio di interesse corrisposto sui depositi, sia per l'artificiale abbassamento dei tassi (cartello bancario), sia per altre ragioni, può rendere più lento il ritorno alle banche delle somme che, precedentemente depositate, fossero state ritirate. In altre parole, mentre non si può sostenere che la scarsa remunerazione del capitale dissuada dal depositare ovvero induca a ritirare le somme depositate, sembra assai probabile che abbia per effetto un rallentamento nel ritmo di reintegrazione di depositi già effettuati, nel caso che si sia proceduto al ritiro di somme.

Il tesoreggiamento non resta senza effetto sul sistema economico ma non arreca alla produzione il vantaggio del risparmio. Si può considerarlo come un fenomeno di risparmio puramente individuale. Perciò vi è chi lo definisce «risparmio individuale» e lo contrappone al «risparmio sociale», che è il risparmio volto alla produzione.

Col sussidio della teoria della moneta e delle fluttuazioni cicliche sarebbe agevole dimostrare che il tesoreggiamento è dannoso, almeno quando assume dimensioni notevoli, all'economia sociale. Ma la dimostrazione richiederebbe nozioni che non possono essere anticipate. Fin d'ora, però dovrebbe essere chiaro che il tesoreggiamento può agire da freno al processo economico in quanto, sottraendo arbitrariamente potere di acquisto al mercato, può provocare processi deflazionistici. Una proposta che mira a combattere il tesoreggiamento è quella che va sotto il nome di moneta fondente, consistente nel comminare la perdita di ogni valore nei biglietti che non venissero spesi entro un determinato periodo di tempo (1).

1) Per la critica di questa proposta, dovuta a Silvio Gesell, il cui nome è stato recentemente rimesso in onore dal Keynes, si veda il volume III, *La moneta*, Milano, XI Edizione, Cap. II.

§ 3. - *Risparmio o investimento*

Oltre che per il tesoreggiamento, il risparmio può risolversi in effetti dannosi all'economia sociale anche per altra via.

I beni che l'individuo rinuncia a consumare tornano al vantaggio della collettività se sono investiti nel processo produttivo. Nel linguaggio comune si intende per investimento qualsiasi impiego delle somme risparmiate in modo da ottenere un reddito, ad esempio, l'acquisto di un'azione, di un'obbligazione pubblica o privata, il deposito in banca ecc. Ma questo è il punto di vista individuale. Dal punto di vista sociale invece si ha investimento quando la ricchezza sottratta al consumo viene spesa in beni capitali, quali fabbriche, impianti, macchine, mezzi di trasporto, scorte di materie prime, ecc. sì che essa entri effettivamente nel processo produttivo.

Ciò può non accadere nel caso che il risparmiatore acquisti un titolo. Tutto dipende dal comportamento di chi glielo vende; se questi consuma la somma ricevuta, il risparmio del primo viene compensato dal consumo del secondo; se invece la destina a beni capitali possiamo dire che l'astensione del consumo ipotizzato ha dato luogo ad investimento per l'economia sociale.

Durante la guerra i cittadini vengono continuamente sollecitati a risparmiare. E il loro atto è indubbiamente meritorio per la causa del paese; mai non è la semplice astensione loro dal consumo bensì il modo con cui il risparmio viene adoperato dagli enti pubblici che decide dell'efficacia del risparmio ai fini dell'economia di guerra.

Gli inconvenienti che possono derivare all'economia sociale dal mancato investimento del risparmio hanno origine nel fatto che generalmente il risparmio è disgiunto dall'investimento.

Se il risparmiatore fosse anche il produttore avremmo coincidenza, fra il risparmio e investimento. Poiché invece le decisioni di risparmiare sono compiute da persone diverse da quelle che prendono le decisioni di investire, possono aversi delle discrepanze.

L'ammontare che la collettività intende risparmiare non è determinato dalle possibilità di investimento ma da altri fattori, tra cui primeggiano l'ampiezza del reddito globale e il modo con cui è distribuito. In generale si può dire che se i redditi sono distribuiti in modo pressoché uguale si risparmia globalmente di meno che se la ripartizione è disuguale. Questa affermazione va però riveduta alla luce di recenti indagini che rivelano la forza di attrazione esercitata dai consumi di alcuni soggetti sulle categorie di persone che percepiscono redditi più bassi: è la cosiddetta *interdipendenza delle funzioni di consumo*, che sembra sia operante in tali casi, come ho indicato altrove.

La sensibile differenza di tenore di vita fra le varie categorie sociali ha per effetto la tendenza di quelle a reddito più basso ad imitare i modelli di consumo di quelle più elevate, non appena comincino a godere di accrescimento di reddito: si parla di *effetto dimostrativo*.

D'altra parte, l'ammontare che la collettività è disposta ad investire non è regolato esclusivamente dal risparmio disponibile per gli investimenti ma dalle previsioni dei profitti.

Il saggio di interesse esercita una certa, influenza equilibratrice sull'uno e sugli altri, ma l'esperienza ha dimostrato che non sempre essa è efficace. Si può avere pertanto che gli investimenti superino il risparmio o il caso inverso.

L'alternarsi delle fasi di esagerata attività produttiva (espansione) e di generale collasso (depressione) col triste fenomeno della disoccupazione di massa, cioè il succedersi delle cosiddette fluttuazioni cicliche viene attualmente spiegato da autorevoli correnti di studiosi come il portato dello squilibrio fra risparmio ed investimento nell'economia fondamentalmente affidata al libero mercato.

Limitandoci a questo breve cenno del fenomeno estremamente arduo e complesso delle fluttuazioni (1), procederemo nello studio del risparmio seguendo due criteri che è opportuno siano tenuti presenti:

- parleremo di investimento non solo nel significato rigorosamente scientifico ma anche in quello del linguaggio comune che, come si è detto, fa dell'investimento anche una categoria individuale;
- inoltre tratteremo del saggio di interesse ponendone in evidenza quasi esclusivamente l'efficacia equilibratrice e accennando solo di passaggio ai fattori che la paralizzano. Questi meritano trattazione assai più ampia di quella che si addice ad una esposizione elementare.

§ 4. - *Risparmio e capitale*

Applicare il risparmio alla produzione significa, trasformare il *risparmio in capitale*.

I beni, di cui consta, il risparmio, restano però i medesimi quando si verifica tale trasformazione. Solo muta la destinazione, o meglio si specifica la destinazione perché i beni non sono più rivolti al consumo. Ma è con l'effettiva applicazione dei beni risparmiati al processo produttivo che essi acquistano la funzione specifica di mezzi di produzione. Perciò, avendo riguardo ai beni nella loro consistenza materiale, si può indifferentemente designarli come risparmio e come capitale, benché sotto altri aspetti questi due concetti non vadano identificati. Volendo unificare anche la terminologia, si potrebbe denominare il capitale «risparmio specializzato» e il risparmio «capitale amorfo».

Non sempre, come si è detto, l'individuo investe direttamente nella produzione il proprio risparmio. Di regola egli si rivolge agli istituti che attendono appunto alla raccolta del risparmio per distribuirlo a coloro che ne fanno richiesta, col proposito di impiegarlo nella produzione.

1) Trattazione più ampia ho fatto nel volume: *Le fluttuazioni cicliche*. Milano, «Vita e Pensiero», 1954, Quinta edizione.

Può trattarsi delle *banche*, presso cui l'individuo deposita il risparmio, che da quelle è prestato alle imprese private attraverso le così dette operazioni bancarie attive: sconti, anticipazioni, aperture di credito. Ovvero di casse di risparmio postali, che fanno mutui allo Stato e ad altri enti pubblici, ovvero acquistano titoli emessi da essi; di casse di risparmio ordinarie, che oltre a mutui ad enti pubblici, fanno prestiti ipotecari a privati. Può trattarsi di istituti di credito agrario, o di credito fondiario, che impiegano il risparmio rispettivamente in miglioramenti agrari o fondiari.

Funzionano da organi di raccolta, e distribuzione del risparmio anche le società di assicurazione sulla vita, il cui scopo precipuo è, come è noto, di garantire all'assicurato, dietro corresponsione di un premio annuo, la disponibilità di una somma, in una data epoca futura. Le società di assicurazione sulla vita investono la parte eccedente le riserve matematiche e le riserve legali di solito in miglioramenti fondiari e nelle costruzioni edilizie.

§ 5. - *Risparmio e accumulazione*

Per accumulazione di capitale o più semplicemente accumulazione s'intende il processo mediante il quale un'economia, viene accrescendo il proprio potenziale produttivo ed il livello di reddito pro-capite. Ciò si verifica, col rivolgere le risorse risparmiate al l'apprestamento di beni capitali capaci di ulteriore accrescimento del volume di produzione.

Non ogni investimento a scopo produttivo dà luogo necessariamente ad accumulazione. Può trattarsi di produzione di beni di consumo, anche durevole, che, pur accrescendo il livello del reddito globale, non fornisca la base per ulteriore espansione dell'apparato produttivo. La costruzione di palazzi sontuosi e di ville lussuose, per loro natura destinati solo a consumo, esige impiego di risorse che in tal modo risultano produttivamente impiegate perché, dopo aver dato luogo a reddito in cambio dei beni e servizi impiegati si traducono poi in maggior benessere di chi ne gode. L'apprestamento di fabbriche o di strade o di ponti o di centrali elettriche ecc., oltre al rappresentare investimento produttivo di risorse, implica anche arricchimento della dotazione del capitale, suscettibili di successivo incremento di produzione, di occupazione e di reddito assai più rapido che nel capo precedente. In altre parole si ha accumulazione quando gli investimenti sono del tipo *espansive* dell'apparato produttivo.

Questi concetti sono stati chiariti ed elaborati sotto lo stimolo della spiegazione dei fenomeni di sviluppo economico. Non era facile rendersi conto del ritardo di sviluppo di alcune economie (paesi asiatici) o di alcune regioni (ad esempio del mezzogiorno d'Italia) quando notoriamente il livello dei redditi, benché assai basso, non era poi tale da non consentire neanche un certo volume di risparmio. Per quanto tenue, questo risparmio avrebbe dovuto fruttificare in risorse produttive e sostenere un tasso di sviluppo destinato prima o poi ad incrementarsi con forza cumulativa.

L'esame accurato della situazione ha condotto a chiarire che in gran parte le risorse risparmiate (quando non fossero state avviate altrove) erano impiegate a produrre beni di consumo e non ad accrescere le attrezzature produttive. Si trattava cioè di investimenti produttivi ma non anche di investimenti espansivi.

Ricapitolando: il risparmio è sterile se le risorse risparmiate vengono tesoreggiate; è produttivo se viene investito; è espansivo se viene diretto ad incrementare la dotazione di beni strumentali mediante l'accumulazione. 304

§ 6. - *La produttività del capitale e l'effetto moltiplicatore dell'investimento*

Nella presente trattazione elementare lo studio del capitale resta limitato a quanto è strettamente necessario per rendere ragione di due problemi fondamentali:

- da una parte, il processo mediante il quale nell'ambito dell'impresa il capitale viene combinato con gli altri fattori:
- dall'altra la formazione del prezzo dell'uso di questo fattore, che è un processo analogo e strettamente connesso a quello della formazione del prezzo del lavoro, dei fattori naturali e dell'opera direttiva dell'impresa.

Non rientra nei limiti di questa esposizione l'indagine del capitale quale strumento dello sviluppo economico. Tuttavia, qualche nozione al riguardo è indispensabile, anche allo scopo di familiarizzare il lettore con la recente terminologia che è assai in voga: ad esempio, l'effetto moltiplicatore dell'investimento del capitale, detto anche semplicemente il *moltiplicatore*.

La funzione essenziale del capitale – considerato, come si è or ora precisato, in relazione all'intero sistema economico e non al singolo richiedente che lo impiega nella propria impresa, – è di accrescere la produttività del lavoro.

La vecchia disputa se sia da ascrivere anche al capitale di essere produttivo ovvero competa solo al lavoro la qualifica di produttività è ormai superata. È esatto che il capitale non può neanche essere messo in azione se manca il lavoro; ma è altrettanto esatto che il lavoro, che è produttivo anche se sfornito del sussidio del capitale, vede accresciuta la propria efficienza, nella misura in cui viene sostenuto dal capitale. Anche senza l'impiego di macchine e disponendo solo di strumenti rudimentali l'uomo può fabbricare calzature, tessuti ed altri articoli di abbigliamento, come può coltivare la terra, ecc. Ma è troppo chiaro, perché sia necessario insistervi, che l'ausilio delle attrezzature tecniche, nelle quali si identifica il capitale, accresce enormemente la produttività del lavoro, oltre a ridurre lo sforzo fisico e la penosità. È noto pure che di due economie ugualmente dotate di risorse naturali e aventi uguale popolazione è senz'altro più produttiva quella che, avendo accumulato risparmio, pone a disposizione dei lavoratori una dose maggiore di fattori produttivi derivati da precedente produzione, cioè appunto di capitale.

Si accetti o no la spiegazione del Bohm-Bawerk, secondo cui l'accrescimento di produttività dovuto al capitale consiste nell'allungamento del processo produttivo, e cioè dell'intervallo di tempo che intercorre fra l'impiego

di fattori originari e il raggiungimento dello stadio finale del consumo (1), non vi è dubbio che il progresso economico si realizza mediante la formazione e l'impiego di capitale; ciò viene continuamente messo in rilievo da coloro che si occupano della industrializzazione dei paesi nuovi e del potenziamento delle zone arretrate o sottosviluppate o, come anche si usa dire con espressione invero ambigua, delle aree depresse (2).

Proprio in relazione a quest'ordine di problemi, nonché alla preoccupazione dei Governi di accrescere il livello dell'impiego mediante l'espansione degli investimenti, viene attualmente in modo particolare ricercato se sia possibile stabilire di quanto si elevino la produzione e l'occupazione a seguito d'un dato volume d'investimenti addizionali.

Si supponga che in un Paese, in cui si investano annualmente 1.000 miliardi, si accresca questo volume normale di 20 miliardi. Alla fine del periodo che vede realizzati questi investimenti addizionali si constata che la produzione si è accresciuta in misura maggiore di questi ultimi. Valutando la produzione ai prezzi precedenti si trova che essa si è elevata di un ammontare che può essere, ad esempio, di tre volte 20 e cioè di 60 miliardi. Se le unità di lavoro occorse per effettuare gli investimenti addizionali erano state di 80.000, alla fine del periodo si constata che la mano d'opera addizionale risulta anch'essa moltiplicata per tre; ciò significa che sono stati impiegati 240.000 lavoratori in più. In tale caso si dice che gli investimenti hanno sulla produzione e sull'occupazione un effetto moltiplicatore che è uguale a tre; più semplicemente, si dice che il moltiplicatore è di 3.

A chiarimento di ciò basterà fare qualche considerazione elementare. È ovvio che il procedimento presuppone che vi sia disponibilità di risorse materiali e umane, che fino allora giacevano inoperose. Una volta attuato l'aumento di investimenti, ad esempio nell'edilizia, si accresce la domanda di lavoratori addetti alla fabbricazione dei vari materiali occorrenti per le costruzioni. Ma l'effetto degli investimenti sull'occupazione e sulla produzione non si ferma qui. A questa occupazione primaria segue una ondata di occupazione secondaria, provocata, dal ripercuotersi sul stema economico degli effetti dell'avvenuto inserimento dei lavoratori nel processo produttivo, come anche dell'avvenuta, espansione di attività. I redditi percepiti dai lavoratori, dagli imprenditori e dagli offerenti di capitali, riversandosi sui beni di consumo, e, per la parte che viene risparmiata, sui beni capitali, provoca, un accrescimento della domanda globale di cui beneficiano determinati rami produttivi. Si verifica un aumento di domanda, di lavoratori per rispondere con un'accresciuta produzione di beni

1) Per questo punto molto controverso rinvio al saggio: La nozione di lunghezza media del processo produttivo, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1933, scr. cit.

2) Per una più ampia trattazione si veda il mio articolo già menzionato: Osservazioni preliminari sul problema delle aree arretrate e delle aree depresse, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1954.

diretti e di beni strumentali a quell'aumento. Ne seguono nuovi redditi ai lavoratori e ai portatori dei rimanenti fattori, a cui tiene dietro ancora una volta aumento di domanda di merci e poi di lavoro e di altri fattori.

La catena di eventi appare chiara se si ritorna per un momento alla schematica rappresentazione della struttura verticale e orizzontale della produzione, di cui si parlò a suo tempo. (Parte seconda, cap. V, § 1). Essa ci mostra che l'effetto di investimenti addizionali nell'edilizia dà luogo dapprima ad un aumento primario d'occupazione e di produzione nei rami ad essa connessi; successivamente, propagandosi il movimento nei rami dei beni di consumo e in altri rami, si verifica un accrescimento secondario di occupazione e di produzione.

L'ampiezza del movimento è misurato dal coefficiente di moltiplicazione o moltiplicatore, che esprime il rapporto fra il volume degli investimenti addizionali e l'ammontare dell'accrescimento dell'occupazione e della produzione che in definitiva ne risulta. La serie di ondate non tende a riprodursi indefinitamente, perché l'ampiezza viene progressivamente a ridursi a mano a mano che si passa da uno stadio all'altro; e ciò accade per effetto della sottrazione al consumo delle quote di reddito che vengono risparmiate, dei prelevamenti fiscali? ecc.

Il moltiplicatore non è uniforme nelle varie economie; dipende anzi dai caratteri e dalla struttura di ognuna di esse e particolarmente dalla propensione al consumo e dalla propensione al risparmio, colà prevalenti.

Qui non è il caso di intrattenersi ulteriormente su quest'ordine di problemi. È opportuno tornare all'indagine del risparmio limitatamente a quanto attiene alla formazione del mercato e del prezzo d'uso del capitale. In particolare, occorre far menzione di un procedimento speciale attraverso il quale si forma e si impiega il risparmio.

§ 7. - Il risparmio forzato

Vi è una forma di impiego di risparmio, da parte del soggetto che, pur non essendo investimento diretto, ad esso si avvicina. Sottoscrivendo le azioni o le obbligazioni emesse dalle imprese in forma di *società per azioni*, il risparmiatore fornisce loro il capitale da impiegarsi nella produzione; acquistando azioni ed obbligazioni già esistenti, si sostituisce a precedenti risparmiatori nel porre il capitale a disposizione delle imprese. Infine il risparmiatore può sottoscrivere o acquistare titoli di Stato o di altri enti pubblici. Fin qui si è parlato di forme diverse di risparmio volontariamente compiuto dai percettori di reddito. Ma costoro possono essere indotti a risparmiare, anche senza averne il desiderio dai procedimenti di «risparmio forzato» (1).

1) Per la teoria completa del «risparmio forzato» rimando alle mie trattazioni: *Risparmio forzato e cicli economici*, Milano, 1937. Tali trattazione hanno dato luogo a numerose discussioni, in Italia e fuori.

Si distinguono due tipi fondamentali di «risparmio forzato»:

a) Vi è il risparmio provocato per mezzo di aumento del medio circolante in determinate circostanze e cioè o con espansione del credito da parte delle banche al di là del limite segnato dal risparmio volontario, (per misurare il quale bisogna tener conto oltre che del risparmio depositato presso le banche anche delle somme tesaurizzate), o con emissione di moneta cartacea oltre il limite segnato dalla quantità occorrente, dato un determinato livello dei prezzi, per lo scambio dei beni; si parla in entrambi i casi di *risparmio forzato monetario*.

I crediti addizionali, come anche l'addizionale emissione di moneta, consentono a coloro che beneficiano di questa espansione di mezzi di pagamento di rivolgere la propria domanda a determinate categorie di beni. Limitandoci a considerare il caso di crediti ottenuti dai produttori, osserviamo che, non appena le somme ottenute vengono spese, sia in materie prime, sia in beni strumentali, sia in salari, i quali ultimi, a loro volta, danno luogo ad aumento di domanda di beni di consumo, si verifica l'elevazione dei prezzi, sia dei beni di consumo sia di taluni beni strumentali, che non tardano a tirar dietro un altro aumento dei prezzi dei beni di consumo.

L'aumento dei profitti consente agli imprenditori di fronteggiare il rincaro dei beni. Coloro che percepiscono redditi fissi, da una parte, e, limitatamente al periodo di tempo necessario per l'adattamento dei salari ai prezzi, i lavoratori, dall'altra, si trovano invece in condizione sfavorevole. Spendendo la stessa parte del loro reddito, essi ottengono una quantità di beni minore di quella di prima. Quella parte a cui devono rinunciare finisce per essere assorbita dalle categorie attive, i cui redditi come si è detto, aumentano di pari passo con l'elevazione dei prezzi e non restano indietro rispetto ad essa.

In sostanza, una certa quantità di beni, che le categorie a reddito fisso o a reddito lentamente variabile avrebbero consumato, viene sottratta, per il gioco monetario, alla loro disponibilità; viene attratta dalle categorie attive, che se ne valgono per alimentare l'espansione produttiva. Perciò si parla di risparmio forzato. Si tratta di beni che coattivamente vengono sottratti al consumo di alcuni soggetti; al tempo stesso vengono rivolti alla produzione, adempiendo così alla stessa funzione dei beni volontariamente risparmiati. Ciò non vuol dire però che il risparmio coattivo non sia suscettibile, a cagione appunto della sua natura, di provocare perturbamenti profondi nella vicenda economica.

b) Vi è poi il risparmio imposto dalla politica, di «autofinanziamento» delle imprese che, impiegando nella produzione utili che, in condizioni normali, sarebbero distribuiti in dividendi agli azionisti, obbligano costoro a risparmiare coattivamente il loro reddito potenziale; quello ottenuto dallo Stato con imposte, requisizioni, assicurazioni obbligatorie; si parla in questi casi di *risparmio forzato monetario*.

Un avvertimento è necessario a proposito del risparmio forzato monetario, attuato dallo Stato con emissioni di moneta cartacea, e del risparmio forzato non monetario, attuato pure dallo Stato col mezzo di imposte e requisizioni.

Se i mezzi che in tal modo lo Stato si procura, sono diretti ad investimenti produttivi abbiamo un accrescimento netto di risparmio che giustifica l'inclusione di quei provvedimenti fra le vie della formazione del risparmio. Ché, se invece quei mezzi sono impiegati in consumo, ad esempio attraverso prestazioni di pubblici servizi, il risultato non è un accrescimento del risparmio, bensì la sottrazione di beni di consumo ad alcune categorie di persone per porli a disposizione di altre. A rigore, perciò, non si può parlare allora di *risparmio forzato*.

Quanto al risparmio forzato attuato con gli «autofinanziamenti», esso va assumendo sempre più dimensioni considerevoli. Una frazione rilevante del risparmio totale nei paesi industrialmente progrediti si compie precisamente per questa via. Secondo le stime di alcuni studiosi il 40% circa del risparmio annuale degli Stati Uniti è accumulato dalle imprese private con la ritenzione e l'investimento dei profitti non distribuiti; in Inghilterra i profitti normali non distribuiti ammontano, in un anno normale, ad oltre 200 milioni di sterline. Per l'Italia mancano i dati statistici (1).

Grande importanza hanno acquistato i procedimenti di risparmio forzato, attuati dagli Stati ai fini della condotta della guerra. Essi perseguono un duplice obiettivo. Da una parte avviano al finanziamento bellico redditi che, o sarebbero consumati o avrebbero scelto altre forme di investimento. Dall'altra assorbono potere di acquisto spendibile, che in periodo di scarsità di merci provocherebbe fenomeni inflazionistici (2).

Infine è da porre in rilievo che con l'accrescersi del reddito si eleva anche la parte di esso che è destinata alle assicurazioni private e alle assicurazioni sociali. Si accumulano così quantità ingenti di risparmio, che si denomina *risparmio contrattuale* nel primo caso in quanto passa, dal soggetto assicurato alla Compagnia in virtù di contratto e *risparmio istituzionale* il secondo (come anche quello dei fondi pensione di salariati e impiegati) perché cessa di essere risparmio personale (3).

CAPITOLO XVI. L'INTERESSE

§ 1. - Critica di talune spiegazioni dell'interesse.

Poiché il risparmio è “scarso» rispetto ai bisogni di quanti ne fanno richie-

1) Intorno ai rapporti fra autofinanziamento delle imprese, ammortamento e investimento si veda: ANDREATTA, *L'ammortamento in relazione ad alcuni problemi di dinamica economica*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1956.

2) Per gli aspetti teorici del problema rinvio ai saggi: *Economia di guerra e risparmio forzato*, in «Rivista Internazionale di Scienze sociali», 1940.

3) MAZZOCCHI, *Risparmio e ciclo economico*, Milano 1957. 311

sta, l'uso di esso ottiene un prezzo, che è l'interesse

Sostanzialmente l'interesse, che chi prende in prestito una quantità di risparmio si impegna a pagare a colui che gliela cede, non differisce dal prezzo che si paga per gli altri beni che vengono scambiati sul mercato. Unica differenza è che nel caso del risparmio è scambiata ricchezza presente contro ricchezza futura, diversamente valutate dai singoli contraenti.

L'inadeguata considerazione di questa circostanza semplicissima cagionò in passato interminabili controversie, che per lungo tempo valsero ad oscurare il motivo per cui si paga un interesse.

Taluni credettero di dover far ricorso ad un elemento tutto speciale che, nello scambio di ricchezza presente contro ricchezza futura, desse ragione del pagamento di un prezzo. Dissero che il risparmio è accompagnato da un sacrificio, consistente nell'astinenza (Senior) dal consumo immediato dei beni, o secondo altri – nell'attesa (Cassel) della restituzione della ricchezza data in prestito. L'interesse sarebbe il prezzo che viene a remunerare il sacrificio dell'astinenza o dell'attesa.

Contro tale artificiosa costruzione non fu difficile ad altri obiettare che molte volte, quando cioè il risparmiatore dispone di quantità considerevole di ricchezza, rispetto ai propri bisogni, non affronta alcun sacrificio nell'astenersi dal consumo immediato di una parte del reddito, né nell'attendere che gli venga restituita la ricchezza data in prestito. E la obiezione servì ad alcuni, oltre che a confutare la teoria dell'astinenza e dell'attesa, anche a sostenere l'illegittimità del pagamento dell'interesse. Ma l'obiezione non ha gran peso, al pari della stessa artificiosa costruzione del tutto inutile che mirava a confutare (1).

È opportuno invece notare che la illegittimità dell'interesse fu sostenuta anche sul fondamento della critica alla spiegazione dell'interesse quale prezzo per l'uso del capitale, oggi generalmente accolta e qui brevemente delineata.

Secondo tale critica l'interesse non sarebbe assimilabile al prezzo che si paga, per ogni bene scambiato sul mercato, perché mentre chi scambia, poniamo, grano contro moneta, si priva di un bene, il grano, per cui ha diritto ad una controprestazione, la moneta, chi cede in prestito una data quantità di ricchezza non fa alcuna rinuncia, perché ha diritto alla restituzione della ricchezza prestata. Pertanto non si vedrebbe la ragione della remunerazione, consistente nell'interesse.

Ma si tratta di un'argomentazione superficiale. Anche il prestatore, col cedere l'uso del risparmio, rinuncia ad impiegare la assicurare l'offerta di risparmio. Infatti, dopo aver dimostrato che il soggetto più previdente di una tribù primitiva, che vive di pesca, riesce a rendere assai più fecondo il proprio lavoro costruendo una barca ed una rete previa riduzione del consumo

1) Il noto esempio del Roscher, tanto efficace nel chiarire la natura e la formazione del capitale, contiene anch'esso l'idea inesatta che l'astinenza sia un elemento essenziale che deve essere remunerato mediante il saggio di interesse se si vuole

giornaliero, indaga i limiti entro i quali deve necessariamente contenersi il prezzo d'uso del capitale così formato. Questi limiti sono, da una parte, quello segnato dal richiedente il capitale, che non può cedere più di una certa quantità di pesci in cambio dell'uso giornaliero di esso, altrimenti si troverebbe peggio di prima, e, dall'altra parte, quello avvertito dall'offerente, che non può accontentarsi solo di quanto basta per mantenere in efficienza il capitale, perché così non ricaverebbe nessun vantaggio dalla sua operazione. Si deve tener conto, aggiunge il Roscher, dei giorni di lavoro occorsi per costruire la barca e la rete nonché dei giorni durante i quali il costruttore si sottopose ad una riduzione di consumo. Questa è un'interpretazione inesatta dell'interesse così come si forma nell'economia moderna. Se per una popolazione primitiva ogni astensione dal consumo è un'astinenza, ciò non si può sostenere là dove il livello del reddito è tale che una parte di esso può essere sottratto al consumo senza che per ciò si imponga un sacrificio al risparmiatore corrispondente ricchezza per la durata, del prestito, tanto vero che, se sorge in lui il bisogno di disporre di essa prima, della scadenza del prestito, è obbligato a richiedere lui stesso un prestito, cioè deve trovare chi sia disposto a compiere per lui la rinuncia al consumo immediato dei beni.

§ 2. - *La dottrina medioevale sulla illiceità dell'interesse*

L'argomentazione su riferita, non va confusa con la dottrina medioevale sull'illiceità dell'usura, come allora si denominava il prestito ad interesse.

La dottrina canonistica medioevale, basandosi sul precetto evangelico “*naturum date, nihil inde sparantur*”, affermava la proibizione del prestito ad interesse e la proibizione divenne norma positiva del diritto della Chiesa e delle leggi civili. Successivamente si cercò di trovare un fondamento teorico alla condanna. Per taluni esso risiedeva nella «sterilità della moneta», notata già dal Aristotele, cui si far risalire la massima; «*pecuniam non parit pecuniam*»: mentre la terra produce messi, mentre gli alberi danno frutti, mentre gli animali si riproducono, le monete di oro e di argento non danno alcun frutto. Per altri risiedeva nella inscindibilità dell'uso dalla *proprietà* delle cose fungibili, alle quali appartiene la moneta. Il mutuante non può pretendere oltre alla restituzione della moneta data a prestito un compenso per l'uso perché tale uso spetta al mutuatario, che ne diviene proprietario.

In seguito all'attacco mosso da Calvino alla dottrina canonistica medioevale, la condanna fu ribadita con l'Enciclica *Via pervenit* del 1745 di Benedetto XIV.

Il divieto venne però man mano attenuandosi nel senso che, ferma restando la proibizione dell'usura, si riconobbero dapprima motivi legittimanti un indennizzo per il ritardo nella restituzione della somma:

danno emergente (danno che risente il prestatore per non poter disporre della somma prestata, per l'epoca di durata del prestito);

lucro cessante (la mancata possibilità di trar vantaggio della somma per la durata del prestito);

pericolo del capitale (per rischi particolari)

Successivamente l'indennizzo finì per essere considerato come compenso per la perdita di un guadagno probabile e più tardi (nel secolo XIX) il divieto venne di fatto a cessare.

Nel secolo XVI in vari paesi d'Europa (Inghilterra, Olanda, Austria, Francia, ecc.), le leggi civili abrogarono la proibizione dell'usura. Questo permesso del prestito ad interesse, accordato dalle leggi civili, fu ritenuto dai moralisti come prova dell'esistenza, di condizioni economiche propizie all'investimento di moneta negli affari. Ciò accadde quando divenne sempre più evidente che, se la moneta in sé considerata è sterile, è invece produttiva la ricchezza di cui, con la moneta, si può disporre, quando venga, proficuamente impiegata; e quando divenne evidente che, a differenza di quanto avveniva nei secoli precedenti, la maggior parte dei prestiti sono ormai contratti non da chi se ne serve per il normale *consumo* ma da chi intende investire nella produzione la ricchezza mutuata. Oggi la maggior parte dei prestiti è di prestiti di produzione; il credito al consumo, che si pratica attualmente (vendite a rate), ha carattere completamente diverso dai prestiti al consumo.

Si noti poi che quando la proibizione dell'usura fu in vigore i prestiti ad interesse venivano frequentemente compiuti col ricorso ad espedienti giuridici che ne mascheravano la natura.

Poiché era ammesso il contratto di società, in cui da un individuo si apportasse il capitale, da un altro si conferisse l'opera, e si procedesse poi al riparto degli utili, non di rado si stipulava appunto un contratto di società, che successivamente veniva modificato nel senso che il primo rinunciava alla metà degli utili e l'altro si obbligava, ad indennizzarlo con una somma fissa, che praticamente rappresentava la remunerazione per l'uso del capitale

Altre volte il proprietario di un fondo cedeva, in cambio di una data somma, il diritto di percepire la rendita del fondo. In apparenza, veniva concluso un contratto di *compravendita della rendita*. In realtà il proprietario del fondo otteneva un mutuo, su cui pagava una remunerazione sotto forma di rendita della terra. Il proprietario del fondo poteva anche venderlo con patto di riscatto, impegnandosi a riacquistare il fondo ad un prezzo superiore. La differenza fra il prezzo ricevuto e quello da pagare rappresentava, la remunerazione per l'uso del capitale, ottenuto con la vendita del fondo fino all'epoca del riscatto (1).

1) Il "patto di ricorso" (*cambium cum recurso*) che, secondo i documenti esplorati dagli storici, comincia ad essere largamente impiegato a partire dalla metà del secolo decimosesto, sembra essere stato utilizzato anche per mascherare i prestiti ad interesse. In virtù di esso Tizio, che ha ricevuto da Caio una somma in moneta metallica ad esempio a Venezia, spicca una tratta su una persona determinata, Sempronio, a Piacenza, ordinandole di pagare una Venezia, a favore del creditore. Il guadagno sarà così assicurato dalla differenza di cambio tra

§ 3. - *La moderna teoria dell'interesse*

Caduto il divieto dell'interesse e divenuto sempre più evidente, specialmente in seguito allo sviluppo industriale degli ultimi secoli, che il capitale è produttivo, nella moderna dottrina non si discute più sulla liceità dell'interesse. Si discute però sulla *misura dell'interesse* sia dal punto di vista morale sia da quello giuridico; ed anzi le leggi canoniche e quelle civili fissano esplicitamente limiti all'altezza dell'interesse.

Il livello dell'interesse poi dà luogo ad importanti problemi, soprattutto in rapporto alla distribuzione della ricchezza nella società: di ciò si parlerà alla fine del capitolo. È importante notare che la limitazione del livello d'interesse esiste anche negli Stati Uniti d'America, dove, come è noto, predomina, la concezione che in campo economico solo eccezionalmente va tollerata una qualsiasi riduzione del gioco del mercato. Ciò fa pensare all'influenza esercitata dal divieto dell'interesse praticato in Europa nei secoli passati.

Fatta eccezione di qualche corrente di pensiero che, come quella su ricordata, combatte l'assimilazione dello scambio avente ad oggetto il risparmio con lo scambio di beni in generale, *la moderna dottrina considera l'interesse come il prezzo per l'uso del capitale.*

Si tratta ora di vedere come sia possibile lo scambio di ricchezza presente contro ricchezza futura e come sorga quindi l'interesse.

Punto di partenza in questa indagine è la constatazione di una duplice circostanza:

- a) che l'individuo apprezza un bene presente più di quanto non apprezzi un bene futuro; cioè che lo stesso bene, disponibile nel momento presente, vale per l'individuo più di quanto non valga lo stesso bene disponibile in un momento futuro;
- b) che questo *grado di preferenza dei beni nel tempo* differisce per i vari individui.

A cagione della distanza, nel tempo e della incertezza che accompagna la disponibilità d'un bene futuro, l'individuo valuta un bene disponibile presentemente, poniamo un quintale di grano, di più di quanto valuti lo stesso bene disponibile nel futuro. (Tale grado di preferenza del bene nel tempo dipende da un complesso di condizioni che saranno subito illustrate). Contribuiscono a dare maggior valore al bene attuale rispetto al bene futuro la scarsità dei beni presenti, da cui deriva un titolo di preferenza del bene attuale, e la circostanza, che i processi produttivi più redditizi sono quelli che richiedono sistemi indiretti di lunga durata, per cui la disponibilità di beni attuali risulta di maggiore importanza (Bóhm-Bawerk). Ciò significa che il soggetto è disposto a

l'andata (da Venezia a Piacenza) e il ritorno (da Piacenza a Venezia) e dalla provvigione corrispondente alla emissione fittizia della prima lettera di cambio.

cedere l'uso di un quintale di grano per un certo tempo (e cioè a scambiare un quintale di grano presente contro un quintale di grano futuro) a condizione che gli venga restituito un quintale di grano *più qualche cosa*, che valga a stabilire l'uguaglianza di utilità per lui.

E d'altra parte chi chiede la disponibilità del bene presente è disposto ad impegnarsi di restituire il bene *più qualche cosa*, perché anche per lui il bene presente vale più del bene futuro. Quel «*qualche cosa di più*» è l'interesse.

Si potrebbe osservare che, qualora entrambi gli individui considerati attribuissero uguale grado di preferenza al bene nel tempo, lo scambio non si verificherebbe. Ma dato che quel complesso di condizioni da cui dipende il grado di preferenza dei beni nel tempo differisce, come si vedrà, per i vari individui, differisce per essi anche il grado di preferenza. Sicché, mentre taluni sono disposti a cedere in prestito, ad esempio, cento lire a condizione di ricevere, dopo un anno, cento più 5 o più 8 o più 10 ecc., altri sono disposti ad impegnarsi a restituire 100 lire più 6 o più 9 o più 10 ecc.

Si ha così che il rapporto fra l'utilità attribuita da un individuo alla ricchezza presente e l'utilità attribuita alla ricchezza futura differisce dal rapporto fra l'utilità attribuita alle due ricchezze dagli altri individui; si ha, cioè, la divergenza di utilità comparata fra ricchezza presente e ricchezza futura, la quale divergenza di utilità comparata fra due beni, come si è visto nella teoria generale dello scambio, è il presupposto di ogni atto di scambio.

§ 4. - *I fattori che influiscono sul grado di preferenza dei beni nel tempo*

Il complesso di condizioni, variabile da individuo ad individuo, da cui dipende il grado di preferenza della ricchezza nel tempo, può essere sinteticamente illustrato così.

a) Innanzi tutto l'altezza del reddito è elemento influente del grado di preferenza. Chi riceve un reddito modesto attribuisce una utilità relativamente grande alla ricchezza presente, sicché si indurrebbe a cedere ricchezza in prestito solo ad un interesse relativamente alto, mentre sarebbe disposto a pagare anche un interesse alto se avesse bisogno di chiedere ricchezza in prestito.

b) Influisce inoltre sul grado di preferenza la sicurezza del reddito. Chi prevede che il proprio reddito abbia ad assottigliarsi o a cessare in futuro ha un elevato grado di preferenza per la ricchezza, futura. Perciò è indotto a risparmiare.

c) Qualunque sia l'altezza e la sicurezza del reddito, poi, influisce sul grado di preferenza la capacità di rappresentarsi i bisogni futuri. Si sa che individui (e popoli) dotati di maggior senso di previdenza sono più inclini al risparmio. La cura della prole è un elemento che, agendo sulla previsione dei bisogni futuri, accresce nell'individuo la inclinazione al risparmio.

Poiché le condizioni indicate sono variamente presenti nei vari individui, risulta una più o meno grande diversità nel grado di preferenza della ricchezza nel tempo da un individuo all'altro.

Ritornando ora al presupposto dello scambio di risparmio (divergenza di utilità comparata), è evidente che, a mano a mano che i risparmiatori cedono quantità successive di ricchezza in prestito, il grado di preferenza resta modificato, sicché mentre per le prime quantità (supponiamo che si tratti di cento lire ciascuna) richiedono la remunerazione di cinque, per le altre richiederanno remunerazione crescente (sette, nove, ecc.).

Inversamente accade per coloro che domandano ricchezza in prestito. Se per le prime quantità essi sono disposti ad impegnarsi a restituire l'ammontare con l'aggiunta, di otto, per le successive saranno disposti a dare solo l'aggiunta di sei, quattro, ecc.

Le conseguenze dello svolgersi degli atti di scambio di risparmio sono identiche a quelle al suo tempo riscontrate per lo scambio dei beni. Anche per lo scambio di risparmio perciò, prima o dopo, si giungerà ad un punto in cui i gradi di preferenza della ricchezza presente e di quella futura saranno uguali. Quel punto segna la cessazione delle operazioni di scambio, essendo venuto a cessare il movente di esso: l'utilità presente della ricchezza che i prestatori hanno ceduto è uguale all'utilità presente di quella che dovranno ricevere; l'utilità presente della ricchezza, che i mutuatari hanno ricevuto è uguale all'utilità presente di quella che si sono impegnati a restituire.

Inoltre quel punto indica anche la ragione di scambio, cioè il prezzo dello scambio di ricchezza presente contro ricchezza futura (il livello dell'interesse), che tende ad essere unico sul mercato.

§ 5. - L'offerta di risparmio

Le considerazioni che precedono suggeriscono l'idea che anche per il risparmio, come per ogni bene, si forma sul mercato una curva di offerta e una curva di domanda, e che la prima ha andamento crescente, mentre la seconda ha andamento decrescente, nel senso che quantità crescenti di risparmio sono offerte solo se il prezzo (interesse) aumenta, mentre quantità crescenti di risparmio sono domandate solo se il prezzo diminuisce.

Tuttavia, prima di trarre le conclusioni da ciò, occorre procedere alla analisi delle curve di offerta e di domanda, essendovi in questo campo una caratteristica differenza tra le curve individuali e collettive, di offerta e di domanda.

Cominciamo con l'offerta.

a) Offrono risparmio individui aventi un reddito così elevato da eccedere notevolmente i bisogni presenti, anche se conducono un tenore di vita assai elevato. Per essi è del tutto indifferente il livello dell'interesse; essi risparmierebbero anche se l'interesse fosse assai scarso e anche se mancasse ogni remunerazione al risparmio (1). Se tutti i risparmiatori appartenessero a questa, categoria, non si avrebbe, forse, alcun prezzo per l'uso del risparmio. In

realtà, però, il risparmio fornito da costoro è di gran lunga insufficiente rispetto alla domanda; perciò è necessario che sia stimolato il risparmio di altre categorie di individui col mezzo della remunerazione, come si dirà.

È opportuno però avvertire che se è vero che l'atto del risparmio degli individui della categoria considerata è indifferente al livello dell'interesse, non è esatto che l'esistenza (e il livello stesso) dell'interesse sia senza influenza sull'*ammontare* della ricchezza risparmiata. Poiché una parte del loro risparmio proviene dall'interesse sul risparmio investito, è ovvio che quanto maggiore è il livello dell'interesse tanto maggiore tende ad essere anche la quantità di risparmio da essi offerta.

b) Inoltre, offrono risparmio individui preoccupati di assicurarsi la disponibilità di una certa quantità di ricchezza in un'epoca futura, allo scopo di fronteggiare i bisogni che allora si faranno sentire, per aumentate esigenze o di famiglia, per altre ragioni, ovvero allo scopo di compensare la prevista riduzione del reddito.

Anche per i risparmiatori di questa categoria, è fondamentalmente indifferente l'altezza dell'interesse perché il risparmio sia compiuto.

Anche essi risparmierebbero finanche in mancanza di interesse. Tuttavia bisogna fare una ulteriore distinzione.

B1) Se si tratta di individui che hanno, almeno approssimativamente, fissato la quantità di ricchezza di cui desiderano disporre in un'epoca futura, la variazione del livello dell'interesse influisce sull'ammontare del loro risparmio nel senso che all'aumento di remunerazione risponde non già l'aumento ma la diminuzione della quantità di ricchezza risparmiata. Infatti quella determinata somma che vogliono avere in futuro può essere assicurata, quando l'interesse è più elevato, con una quantità di risparmio inferiore.

B2) Se si tratta invece di individui preoccupati di assicurarsi la disponibilità in futuro della maggiore quantità possibile di ricchezza, compatibile con un determinato tenore di vita presente, l'aumento dell'interesse stimola in essi l'inclinazione al risparmio. Abbiamo cioè una relazione diretta, sia pure assai tenue, fra variazione di interesse e variazione di quantità risparmiata.

c) Infine offrono risparmio individui che attribuiscono la massima importanza all'interesse come fonte di reddito, che pertanto si decidono al risparmio se ed in quanto sia convenientemente remunerato. Mancando ogni remunerazione essi non risparmierebbero affatto; con una remunerazione bassa risparmiano relativamente poco; con una remunerazione elevata risparmiano molto. Sul risparmio di questa categoria di individui le variazioni dell'interesse hanno la massima influenza. Generalmente si ritiene che questa categoria sia la più numerosa; pare certo che tale veduta debba essere modificata alla luce delle più recenti indagini (Keynes!).

1) A costoro fanno riferimento taluni critici della «teoria dell'astinenza», di cui si è parlato sopra.

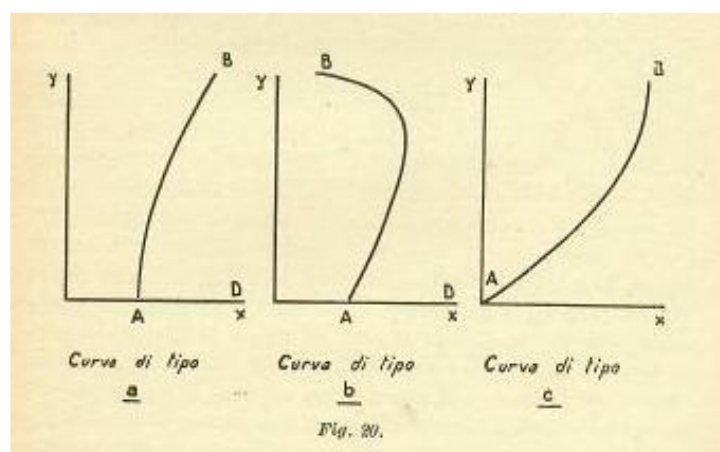
Si vede pertanto che possono aversi diversi gruppi di curve individuali di offerta del risparmio (indicando sull'asse delle ordinate il livello dell'interesse, su quello delle ascisse la quantità di risparmio) che per semplicità possono ridursi a tre: un primo tipo, che chiameremo *a* in cui le variazioni dell'interesse sono accompagnate da variazioni appena percettibili della quantità risparmiata, nello stesso senso: vi rientrano gli individui della categoria, a) e quelli della categoria b2); un secondo tipo, che chiameremo *b* in cui l'aumento dell'interesse è accompagnato per un certo tratto dall'aumento della quantità risparmiata e successivamente da una diminuzione di questa: vi rientrano gli individui della categoria, b1; un terzo tipo, che chiameremo *c*, in cui le variazioni dell'interesse sono accompagnate, per tutto il tratto della curva, da variazioni nello stesso senso della quantità risparmiata.

Nella rappresentazione grafica che segue (fig. 20) si danno esempi di curve individuali di offerta del risparmio dei tre tipi indicati.

Ammettendo che prevalga, l'offerta rispondente al tipo *c*, la curva collettiva, si uniforma ad essa, ma la inclinazione è meno accentuata, per l'influenza rispondente al tipo *a* e al tipo *b*.

La curva, collettiva, di offerta del risparmio è una curva crescente (analogamente alla curva collettiva di offerta dei beni). Ciò appare dalla ag. 21. Si noti che l'origine della curva è in A (e non in O); ciò denota, che sarebbe offerta una quantità di risparmio (OA) anche se l'interesse fosse zero.

Gli studi più recenti hanno messo in particolare rilievo l'influenza di elementi diversi dal prezzo atteso per il risparmio sul volume del risparmio stesso e cioè l'influenza espressa dal tipo *a*



e dal tipo *b*. Conseguentemente viene indebolendosi la convinzione che l'ammontare del risparmio si contrarrebbe fortemente se il saggio d'interesse discendesse al di sotto di un certo livello. Mentre finora, era escluso che si potesse avere un «eccesso di risparmio» (over-saving, secondo gli anglosassoni) perché l'abbondante risparmio avrebbe fatto di tanto discendere il saggio di remunerazione da rendere il consumo presente più gradito della disponibilità di consumo in futuro, oggi si propende ad ammettere che si possa verificare l'eccedenza di risparmio in relazione alla domanda che di esso fa il mercato. Ciò

vale riconoscere che il saggio d'interesse non esercita esclusiva né decisiva influenza sul volume del risparmio (Keynes).

A complemento delle nozioni schematiche qui esposte, è necessario avvertire che la teoria contemporanea tende a scoprire, oltre alle relazioni fra volume del risparmio e livello dell'interesse, anche quelle intercorrenti fra volume di risparmio e altezza del reddito.

I concetti di *propensione al consumo* e di *propensione al risparmio*, introdotti dal Keynes, servono anche a chiarire i principi regolanti il volume del risparmio. Se si prescinde da coloro che percepiscono redditi bassissimi, è chiaro che nessuno consuma tutto il reddito che riceve. Benché ogni aumento di reddito sia accompagnato da aumento di consumo quest'ultimo è meno che proporzionale al primo. Un reddito più elevato significa, un livello relativamente più basso di consumo, e viceversa. Ciò vale sia per la variazione di reddito per uno stesso individuo in brevi periodi, sia per il confronto fra, due livelli di reddito di due individui. La *propensione marginale al consumo* fornisce la formula per determinare come un incremento di reddito sarà diviso fra consumo e risparmio.

La propensione al risparmio dipende essenzialmente non dal saggio di interesse, bensì dall'altezza del reddito. Ad un dato livello di reddito, la quantità di risparmio è completamente, o quasi completamente, anelastica rispetto al saggio di interesse. L'altezza di quest'ultimo ha importanza per il risparmiatore solo in quanto si tratti di decidere la forma in cui investire le somme non consumate se in forma liquida o in titoli (*preferenza di liquidità*).

Infine, a dimostrare la grande complessità che, con le ultime ricerche, viene rivelando l'offerta del risparmio e a giustificare la limitata validità della analisi tradizionale non appena ci si allontani dalla considerazione del breve periodo, va fatta menzione di questo concetto. Il risparmio ed il consumo d'ogni soggetto non dipendono solo dal livello dell'interesse e dall'altezza del reddito ma anche dal consumo di chi per livello di reddito sta più in alto di lui. Ogni soggetto è continuamente premuto dalla tendenza a portarsi al livello di consumo di chi occupa un gradino più elevato di lui. Ciò è apparso dalle indagini statistiche condotte recentemente negli Stati Uniti d'America. Se si osservano i dati del consumo e del risparmio in diversi momenti si riscontra la nota correlazione positiva fra livello di reddito e volume di risparmio. Ma se invece si segue l'andamento nel tempo si fa la singolare constatazione che, aumentando il reddito totale, non aumenta la quota percentuale di reddito risparmiato. Ciò viene attribuito all'influenza della forza di attrazione che il soggetto avverte verso il tenore di vita della categoria più elevata. Si parla, così di *interdipendenza delle funzioni di consumo* (1).

1) Rinvio al saggio: Ordine tributario e sviluppo economico, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali» 1954; e alla relazione, svolta al I Convegno di Studi di Economia e Politica del lavoro, tenutosi a Roma nel 1954, dal titolo: *Il progresso economico, obiettivo di*

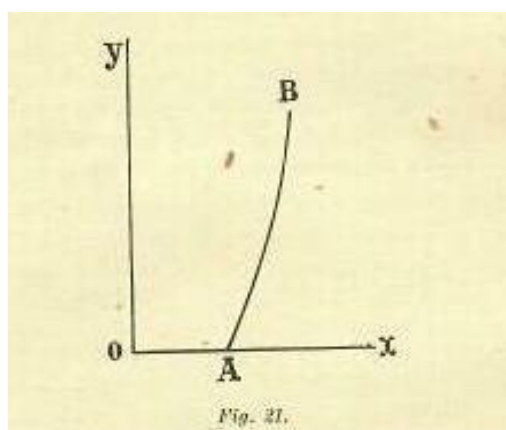
§ 6. - La domanda di risparmio

Quanto alla domanda di risparmio, occorrerebbe distinguere a seconda che ci si riferisca ai brevi o ai lunghi periodi. Nei brevi periodi essa è determinata esclusivamente dal grado di preferenza, come si è sopra, spiegato. Nei lunghi periodi, invece, oltre che dal grado di preferenza, anche dal rendimento del capitale. Per semplicità d'indagine ci occuperemo solo della domanda nei lunghi periodi.

Si domanda risparmio:

g) A *scopo consuntivo*, da coloro che vogliono anticipare il consumo di ricchezza, futura; cioè di ricchezza di cui prevedono di avere la disponibilità in un'epoca successiva, a titolo di reddito o di accrescimento del reddito presente, o per eredità o per altra ragione. Essi presumono di poter restituire la ricchezza presa a prestito perché prevedono di averne la disponibilità in un'epoca futura.

Per essi l'atto del consumo di ricchezza presa a prestito è compiuto indifferentemente rispetto all'interesse che devono pagare: contrarrebbero prestito sia che l'interesse fosse basso, o inesistente, sia che fosse elevato. Tuttavia, l'altezza dell'interesse non è del tutto



politica economica, apparsa nel volume: Atti del Convegno ecc., Roma, 1955 e successivamente, con alcune modifiche, nell'opera collettiva: *I problemi dello sviluppo economico con particolare riguardo alle aree arretrate*, Contributi dell'Istituto di Scienze Economiche dell'Università Cattolica, Milano, 1956. senza influenza, sull'ammontare della ricchezza, domandata a titolo di prestito. Tutto dipende dalla larghezza, di mezzi di cui disporranno in futuro; ma si può senz'altro assumere che quanto più elevato è l'interesse tanto più la quantità di risparmio domandata tende a ridursi, sia pure in misura tenue. Si noti però che i prestiti a scopo di consumo, nel senso di consumo essenziale, non hanno oggi estensione notevole e tendono sempre più a restringersi.

b) A *scopo produttivo*, da coloro che intendono investire il risparmio nella produzione. Riguardo ad essi occorrerebbe distinguere fra domanda nei brevi periodi e nei lunghi periodi. Limitandoci, come si è detto, all'ultima, osserveremo che la domanda di risparmio in questo caso è determinata dal rendimento del risparmio impiegato nella produzione come capitale e

precisamente dal *confronto fra interesse del risparmio e rendimento del capitale*.

È opportuno intanto servirci di entità precise: saggio d'interesse e saggio di rendimento netto del capitale. Saggio di interesse è l'interesse espresso in termini di una percentuale, e cioè il rapporto fra l'ammontare dell'interesse e la quantità di risparmio per cui esso viene pagato. Se per 10.000 lire si paga un interesse di 500 lire diremo che il saggio di interesse è del 5 per cento. *Rendimento lordo* del capitale è quanto si ricava impiegandolo nella produzione. *Rendimento netto* è la precedente quantità, dedotto ciò che si è speso per impiegare il capitale produttivamente, e cioè dedotta la spesa per manutenzione e per ammortamento. Saggio di *Rendimento netto* è il rapporto fra il rendimento netto del capitale e la somma di capitale impiegato.

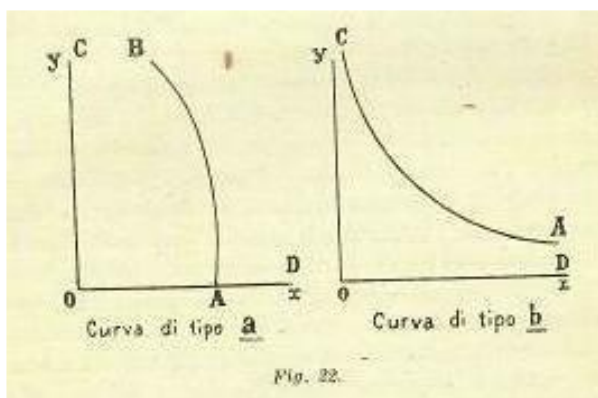
È evidente che a lungo andare l'imprenditore dovrà, nel far richiesta di risparmio da trasformare in capitale, necessariamente conformarsi all'andamento del rendimento netto del capitale; sicché il saggio d'interesse, a cui sarà disposto al prendere in prestito una data quantità di risparmio, finirà per coincidere col saggio di rendimento netto della quantità di capitale impiegato. Fino a quando vi è eccedenza del saggio di rendimento netto sul saggio di interesse, vi è convenienza, a impiegare dosi successive di risparmio, fino a giungere al pareggio; quando invece si manifestasse eccedenza del saggio d'interesse sul saggio di rendimento netto si ridurrebbe subito il risparmio impiegato fino a ottenere il pareggio (1).

Con ciò si è detto pure come varia la quantità di risparmio domandata dagli imprenditori col variare del saggio di interesse. Ad un saggio di interesse basso essi domandano quantità relativamente grande di risparmio, perché in conformità al principio dell'uguaglianza, delle produttività marginali ponderate (rapporto fra produttività marginale dei singoli fattori e i rispettivi prezzi), si può andare relativamente avanti nell'impiego del fattore capitale, il cui prezzo sia basso, prima di raggiungere il livellamento delle produttività marginali ponderate. Ad un saggio di interesse elevato invece sarà minore la quantità di risparmio domandata per effetto del medesimo principio. La domanda del risparmio da parte degli imprenditori varia, perciò, al pari della domanda dei beni, in senso inverso al variare del saggio di interesse (2).

1) Coloro che domandano capitali non considerano tanto la produttività reale dei capitali quanto l'efficienza marginale dei capitali, che il Keynes definisce «il saggio di sconto al quale il valore presente delle serie di annualità rappresentate dai ricavi attesi dal capitale durante la sua vita, uguaglia esattamente il prezzo di offerta del capitale». In situazione di equilibrio il volume di investimenti raggiunge un livello che uguaglia il saggio di interesse all'efficienza marginale dei capitali.

2) La relazione inversa fra saggio di interesse e domanda di risparmio non rappresenta correttamente l'andamento della domanda di risparmio che in un sistema privo di variazioni nella domanda e nella tecnica produttiva. Quando si voglia tener conto di tali variazioni bisogna modificare la proposizione. Gli imprenditori formulano la domanda di risparmio in

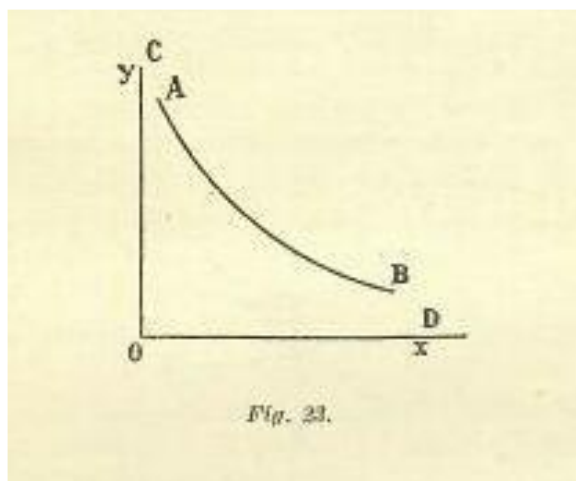
Possiamo perciò raffigurarci due tipi fondamentali di curve (sull'asse delle ordinate è indicato il livello del saggio di interesse e su quello delle ascisse l'ammontare della quantità di risparmio domandato): una curva di domanda individuale di risparmio che chiameremo di tipo *a* rispondente al prestito consuntivo, che è solo leggermente influenzata dall'andamento del saggio d'interesse: con l'aumentare del saggio di interesse decresce solo leggermente la quantità domandata; un'altra, che chiameremo di tipo *b* rispondente al prestito *produttivo*, che si muove in relazione al variare del saggio di interesse.



Le variazioni di questo sono accompagnate da variazioni in senso inverso della quantità domandata.

Nella rappresentazione grafica, che precede (fig. 22) si danno esempi di curve individuali di domanda del risparmio dei due tipi indicati.

La domanda di risparmio di tipo *a* ha scarsa influenza sul saggio di interesse, per due ragioni. Quantitativamente il risparmio domandato dagli individui della categoria *a*) è poco rilevante rispetto a quello degli individui della categoria, *b*). Inoltre le variazioni di risparmio a scopo consuntivo implicano solo che i mutuatari si sostituiscono ai mutuantisti nel consumare la ricchezza oggetto dei prestiti. Perciò la curva collettiva di domanda del risparmio si conforma a quella individuale di tipo *b*, come appare dalla rappresentazione grafica che segue (fig. 23).



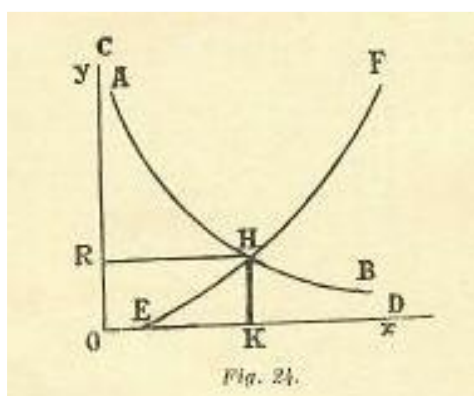
§ 7. Il saggio di equilibrio di interesse

Conoscendo ora come variano la domanda e l'offerta collettiva di risparmio col variare del saggio di interesse nei lunghi periodi, possiamo determinare anche il saggio di equilibrio. Esso sarà quello che è capace di mantenere in equilibrio quantità domandata e quantità offerta; cioè il saggio al quale domanda ed offerta di risparmio risultano uguali. Ad un saggio superiore l'offerta supererebbe la domanda e ciò cagionerebbe la diminuzione del saggio di interesse; ad un saggio inferiore la domanda sarebbe superiore all'offerta e si avrebbe l'aumento del saggio di interesse.

Sul sistema di assi cartesiani, in cui sull'asse delle ordinate sia indicato il livello del saggio di interesse di domanda e di offerta (nonché il saggio di rendimento netto del capitale) e sull'asse delle ascisse la quantità domandata ed offerta di risparmio, e in cui siano tracciate la curva collettiva di domanda e quella di offerta, il saggio di equilibrio di interesse è individuato dalla intersezione delle due curve (fig. 24) Esso è H K.

Si noti che la curva di offerta, anziché partire dall'origine dell'asse delle ascisse (punto O) comincia dal punto B (come fu mostrato nella rappresentazione della curva collettiva di offerta, fig. 19); ciò denota che bisogna tener conto di una quantità di risparmio che viene offerta anche se il saggio di interesse è zero.

Col sussidio di quanto fu detto a proposito della domanda di risparmio da parte degli imprenditori, possiamo ora interpretare adeguatamente il significato



del saggio d'equilibrio di interesse. Esso è caratterizzato oltre che dall'uguaglianza di quantità domandata ed offerta di capitale anche dalla circostanza che il livello del saggio di equilibrio è uguale al saggio di rendimento netto del capitale (O R).

Ma in regime di concorrenza il saggio di rendimento netto tende ad essere

relazione al profitto sperato. Pertanto, quanto più elevato è il profitto atteso, tanto maggiore è la domanda di risparmio e tanto maggiore è, a parità di offerta, il saggio di interesse.

uguale in tutte le forme di impiego di capitale. Se nel ramo di produzione R il saggio di rendimento netto fosse di 5, mentre nel ramo R1, fosse di 8, vi sarebbe la tendenza ad accrescere gli investimenti nel ramo più redditizio R1 e a ridurli nel ramo meno produttivo R, fino a determinare il pareggio.

Per effetto dell'azione di tale tendenza sull'intero mercato degli investimenti si finisce per avere l'uguaglianza di saggio di rendimento netto in tutte le forme di impiego e la uguaglianza di esso al saggio di interesse. Si vede da ciò che il saggio di equilibrio di interesse, oltre a determinare l'equilibrio fra domanda ed offerta di risparmio, esercita pure la funzione di ripartire il risparmio globale fra le varie forme di investimento. Il risultato è che, in condizione di equilibrio, il capitale, in qualunque forma investito, ha lo stesso rendimento (principio dell'uguaglianza delle produttività marginali ponderate).

Ma tale risultato dell'indagine teorica basata sulla libera concorrenza, è ben lungi dal verificarsi in pratica. Nella realtà esso è grandemente ostacolato dalla scarsa fluidità del capitale, che rende per alcuni tipi di investimento, difficile o assai lento il disinvestimento e il reinvestimento in nuovi impieghi, con la conseguenza che anche il pareggio di rendimento netto resta ostacolato.

Per altra via siamo così ricondotti ad esaminare le conseguenze della specializzazione dei capitali fissi in alcuni rami produttivi dovuta alla tecnica industriale moderna, le quali tanta parte hanno nel modificare l'intera struttura dell'economia.

Quanto più i capitali fissi sono specializzati, tanto meno posseggono la trasferibilità (fluidità in senso tecnico), consistente nella capacità di essere adibiti, indifferentemente o con leggeri adattamenti, a produzioni differenti. Mancando la trasferibilità occorre, per ottenere il livellamento del rendimento, far ricorso alla *mobilità* (fluidità in senso economico), consistente nella capacità dei capitali ad essere convertiti in forma, liquida, mediante il processo di ammortamento, per essere poi reinvestiti in forme tecnicamente differenti di impieghi. Ma in generale l'ammortamento richiede un periodo di tempo relativamente lungo, per cui anche la mobilità è piuttosto scarsa.

D'altra parte anche l'offerta di risparmio è solo entro certi limiti sensibile all'influenza del saggio di interesse, come si è sopra notato. Sicché, anche per questa via l'efficacia equilibratrice dell'interesse rispetto al mercato dei capitali risulta indebolita.

§ 8. - L'interesse netto e l'interesse lordo. L'influenza del rischio sul saggio di interesse

Non deve essere sfuggito che, mentre per il saggio di rendimento del capitale si è parlato di saggio di rendimento netto in opposizione al saggio di rendimento lordo, analoga distinzione non è stata introdotta per il saggio d'interesse. Ciò è accaduto per esigenza di semplificazione. Abbiamo assunto (in piena conformità alle condizioni di libera concorrenza), completa

omogeneità nelle varie quantità di risparmio offerte sul mercato, la quale esclude che si possa parlare di interesse netto e lordo.

In realtà il risparmio non è tutto omogeneo per quanto riguarda la sicurezza della restituzione, onde accade che nella remunerazione dell'uso di esso può entrare una quota maggiore o minore a titolo di assicurazione contro il rischio. Si ha così anche qui la nozione di interesse netto e interesse lordo. Il primo è la semplice remunerazione per l'uso del risparmio (e ad esso si riferisce la tendenza al pareggio rispetto al saggio di rendimento netto del capitale); il secondo contiene in aggiunta la quota per il rischio che, in misura variabile, il prestatore corre per la restituzione della somma prestata.

È un fatto di comune esperienza che a mutuatari la cui solvibilità si presume incerta, si cedono prestiti ad un saggio di remunerazione più elevato che a mutuatari pienamente solvibili (a meno che il rischio di insolvenza non sia del tutto coperto da garanzie reali: ipoteca, pegno; o personali: avallo, ecc.). La differenza fra le due remunerazioni rappresenta la quota di assicurazione del rischio. La remunerazione più elevata va considerata come saggio di interesse lordo, mentre la meno elevata è il saggio di interesse netto.

La differenza di interesse si nota del resto anche nelle condizioni differenti di sottoscrizioni e collocamento dei vari tipi di *titoli di credito*, sia privati, come cambiali, obbligazioni, cartelle fondiari, sia pubblici, come buoni del tesoro, obbligazioni, certificati di rendita. A seconda del maggiore o minor grado di sicurezza e di fiducia che rive ste la solvibilità del debitore, titoli di credito di uguale ammontare e di uguali condizioni sono emessi e sottoscritti ed acquistati ad un saggio di remunerazione differente. A parità di sicurezza, nel rimborso il rischio può ancora essere diverso per vari titoli a cagione della maggiore o minore *negoziabilità dei titoli*. Il rischio è tanto minore quando più facilmente il possessore può rivenderlo quando gli piaccia. Senonché la negoziabilità importa la variazione nel valore del titolo stesso, di cui pure va tenuto conto nel valutare il rischio connesso coi singoli tipi di titoli.

Dove con maggiore evidenza appare la diversità di remunerazione di risparmio ceduto agli imprenditori è nel mercato delle azioni. Ma, dal punto di vista giuridico, le azioni, essendo titoli di proprietà del capitale dell'impresa, non appartengono, secondo alcuni, ai titoli di credito; in ciò si addita anzi la fondamentale differenza fra azioni ed obbligazioni. Senonché, data la separazione, verificatasi nella impresa moderna fra proprietà e controllo dell'impresa, gli azionisti possono in fondo essere considerati come dei finanziatori dell'impresa, al pari dei possessori di obbligazioni. In fatto la maggior parte degli azionisti considera così l'acquisto delle azioni.

Chiarito ciò, è facile additare la palese differenza di remunerazione a cui le azioni delle varie imprese sono emesse e collocate, differenza che va in parte ricondotta alla fiducia di cui gode ciascuna impresa. Vi è di più. Il rischio, sia per il rimborso della quota versata già per il pagamento e l'ammontare del dividendo, che accompagna l'azione (mentre, come è noto! i portatori di obbligazioni hanno diritto ad un interesse fisso e, in caso di liquidazione della

società, godono di precedenza nel pagamento della somma, data in prestito) fa sì che azioni ed obbligazioni della stessa impresa vengano emesse ad un saggio di remunerazione differente.

§ 9. - L'influenza della durata del prestito sul saggio di interesse

Connessa alla influenza del rischio sull'altezza del saggio di interesse (lordo) del risparmio è anche la *durata* dei prestiti e, in genere, degli investimenti. Si distinguono a questo riguardo prestiti (e investimenti) *a lunga e a breve scadenza*.

È ovvio che nei prestiti a lunga scadenza il rischio sia per il creditore maggiore che nei prestiti a breve scadenza. Infatti se egli avesse bisogno di disporre della somma prestata prima della scadenza dovrebbe ricorrere lui stesso al prestito, a condizioni che possono essere, per variazioni intervenute nel saggio di interesse sul mercato, più onerose. Per il debitore invece il rischio del creditore si risolve in condizione vantaggiosa, sempre limitatamente a variazioni avvenute entro il periodo di validità del prestito, perché egli non è esposto all'obbligo di restituire la somma, in un momento in cui, per intervenuta variazione del saggio di mercato, ciò sarebbe a lui sfavorevole.

Tuttavia non è da credere che il debitore sia immune da rischio. Ammessa la possibilità che il saggio di interesse di mercato vari entro il periodo di validità del prestito, egli corre il rischio, in caso di diminuzione di quello, di non poter rinnovare il prestito a condizioni più vantaggiose. Né è da credere che il prestito a lunga scadenza non offra alcun vantaggio al creditore, rispetto al quello a breve. Precisamente il rischio corso dal debitore, nel prestito a lunga scadenza si risolve a vantaggio del creditore.

In generale però nei prestiti a lunga scadenza per il creditore il rischio prevale sul vantaggio, onde egli si induce a prestare a lunga scadenza a un saggio di remunerazione più elevato che al breve scadenza; per il debitore il vantaggio prevale sul rischio, onde egli si dispone a pagare per un prestito a lunga scadenza un saggio di remunerazione più elevato che a breve scadenza. Infatti, anche supponendo che nessuna variazione subisca il saggio di interesse del mercato, il mutuante a lunga scadenza corre sempre il rischio di dover contrarre un prestito se per una ragione o per un'altra desidera, disporre della ricchezza; mentre il mutuatario a lunga scadenza gode del vantaggio di non essere obbligato al disinvestire il risparmio impiegato per soddisfare la richiesta del mutuante. Perciò *nei prestiti a lunga scadenza il saggio di interesse tende a essere più elevato che in quelli a breve scadenza*.

§ 10. - Il saggio di interesse nei prestiti al breve o a lunga scadenza. Saggio di interesse o saggio di sconto

L'influenza della durata dei prestiti è assai più complicata di quanto non appaia dalle semplici argomentazioni suggerite dalla considerazione della durata

unicamente come elemento di rischio. Qui ci limitiamo a considerare solo tre aspetti del complesso rapporto che collega il saggio di interesse alla durata dei prestiti.

a) Innanzi tutto le *variazioni del saggio di interesse* non sono senza influenza sulla durata dei prestiti. Quando le variazioni sono nel senso dell'aumento, gli imprenditori preferiscono prestiti a lunga scadenza per ovvie ragioni. Per le medesime ragioni i risparmiatori preferiscono invece i prestiti a breve scadenza. Posizioni opposte per gli imprenditori e per i risparmiatori si determinano quando le variazioni sono nel senso della diminuzione. Allorché invece non si prevedono variazioni, i prestiti a lunga scadenza tendono ad essere considerati di uguale convenienza dagli uni e dagli altri. E i saggi di interesse per i due tipi di prestito tendono ad uguagliarsi.

b) La durata dei prestiti è sostanzialmente determinata, dalla diversa destinazione delle somme mutate. Richiamando qui la distinzione fra capitali fissi e capitali circolanti, è facile vedere come all'investimento di ricchezza in capitali fissi non possa l'impresa provvedere che con prestiti a lunga scadenza. Solo dopo un lungo decorso di tempo i capitali sono ricostituiti in forma liquida (durata, dell'ammortamento) e possono essere restituiti. Pertanto occorre che l'impresa disponga della somma mutuata per tutto quel periodo di tempo. All'investimento in capitali circolanti invece può provvedere con prestiti a breve scadenza.

La recente evoluzione della struttura bancaria ha portato alla separazione di finanziamento a breve termine e a lungo termine: quasi esclusivamente al primo si limitano oggi le banche, mentre il secondo è disimpegnato da istituti speciali. In Italia, sono da ricordare l'I.R.I. (Istituto per la ricostruzione industriale) e l'I.M.I. (Istituto mobiliare italiano) nonché altri enti di recente istituzione, a carattere nazionale o regionale (1). Rimane alle imprese di regola l'accesso diretto ai risparmiatori, con l'emissione di azioni e di obbligazioni, per il finanziamento a lungo termine. Non è ancora accertato che abbia una funzione propria da esplicare qualche istituto per il finanziamento a medio termine, recentemente fondato.

I prestiti e i finanziamenti a breve e a lunga scadenza vengono differenziandosi in modo da dare luogo a due mercati distinti: si parla di mercato monetario per indicare gli scambi aventi ad oggetto risparmio a breve termine, e di mercato di capitali o anche di mercato finanziario per gli scambi a lungo termine. Sarebbe erroneo però pensare che nell'uno si scambi moneta e nell'altro capitale. È esatto invece che, come domanda ed offerta di risparmio a breve e a lunga scadenza avvengono sempre nella forma *monetaria*, così esse si riferiscono sempre in definitiva ai beni da applicare alla produzione, cioè al capitale. E perciò il saggio d'interesse dell'uno e quello dell'altro sono

1) Si veda il 3° volume: *Economia Politica. La moneta. Il credito e i sistemi monetari attuali*.

necessariamente collegati.

a) Nel linguaggio comune si suole limitare l'appellativo di «saggio di interesse» a quello del mercato finanziario o dei capitali, cioè a quello dei prestiti a lunga scadenza, mentre si denomina «saggio di sconto» quello del mercato monetario, cioè dei prestiti a breve scadenza. La differente denominazione è connessa alla maniera di calcolare quest'ultimo. Si dice che il saggio di sconto si calcola «in dentro» anziché «in fuori», come il saggio di interesse. Sicché saggio di sconto del 5 per cento significa che per ogni cento lire che il debitore si impegna al pagare alla scadenza, poniamo di un anno, egli riceve 95 lire al momento in cui si compie l'operazione di sconto.

In condizioni di stabilità di entrambi i mercati, monetario e finanziario, il saggio di sconto tende ad essere inferiore al saggio di interesse per le ragioni dette a proposito del rischio connesso alla durata dei prestiti. In pratica però può aversi anche un rapporto differente a cagione dei continui mutamenti che hanno luogo nel mercato monetario e in quello finanziario. Talora il saggio di sconto si eleva al di sopra del saggio di interesse fino a raggiungere livelli enormi. Ciò si verifica, quando, a cagione di crisi borsistiche o bancarie o commerciali, vi sia tale bisogno di moneta liquida, che coloro che sono impegnati all'esecuzione di contratti a scadenza breve o brevissima si inducono a pagare saggi elevati pur di disporre delle somme occorrenti.

Appartiene all'economia monetaria indagare ulteriormente sui rapporti fra saggio di sconto e saggio d'interesse (1).

§ 11. - L'andamento del saggio di interesse nel tempo. Saggio nominale e saggio reale di interesse

Nulla si può dire in via assoluta circa l'andamento del saggio d'interesse nel tempo, perché non si conosce come si comportano nel tempo tutte le condizioni che influiscono sulla domanda e sulla offerta del risparmio.

a) Generalmente nei periodi di tranquillità e stabilità politica e di sicurezza, delle istituzioni giuridiche il saggio d'interesse tende a diminuire, essendo eliminati i motivi che scoraggiano il risparmio e rendono rischiosi gli investimenti. Tendenza contraria manifesta il saggio di interesse quando prevalgono le condizioni opposte.

b) Tende ad aumentare il saggio d'interesse nei periodi di fervore ed intensità produttiva e di applicazione di nuovi processi tecnici perché la domanda di risparmio si eleva bruscamente rispetto all'offerta. Tende pure ad aumentare quando il disquilibrio fra domanda ed offerta proviene da brusca diminuzione di risparmio o di capitale; così ancora per un certo periodo è da prevedere un alto livello del saggio d'interesse in conseguenza

1) Rinvio perciò al volume: La moneta, il credito e i sistemi monetari

delle ingenti distruzioni di capitale provocate dalla guerra. Tendenza contraria si ha, invece, nel saggio d'interesse, in periodi di relativa stasi nella tecnica produttiva e nello spirito d'intrapresa.

c) Influenza, diretta sull'andamento del saggio d'interesse ha l'andamento del livello dei prezzi, e, reciprocamente, del potere di acquisto della moneta. Ciò offre l'occasione di introdurre una distinzione terminologica: *saggio d'interesse nominale e reale*.

Il primo è la quantità di moneta pattuita a titolo d'interesse. Il secondo è la quantità di beni che quella somma di moneta permette di acquistare. Se aumenta il livello generale dei prezzi (diminuisce il potere di acquisto della moneta), il saggio d'interesse sui prestiti contratti anteriormente e non ancora scaduti, pur restando nominalmente uguale, rappresenta in termini di beni, una quantità inferiore a quella cui corrispondeva prima dell'aumento di prezzi, quando fu contratto il prestito. Si dice allora che il saggio reale d'interesse si riduce. Ciò pone il creditore in condizione di svantaggio, mentre avvantaggia il debitore, che, pur pagando alla scadenza l'interesse pattuito, cede in realtà una quantità di potere di acquisto inferiore a quella che avrebbe ceduto in mancanza dell'aumento dei prezzi.

Per i prestiti che si contraggono in periodi di prezzi crescenti però il saggio nominale tende ad aumentare, avendo tendenza a raggiungere di nuovo il livello del saggio reale. In periodo di diminuzione di prezzi si verifica il fenomeno inverso. Il saggio reale d'interesse resta al disopra dell'immutato saggio nominale, avvantaggiando i creditori a danno dei debitori. Però i prestiti non sono conclusi se non ad un saggio nominale inferiore, in modo che il saggio reale si riduca adeguatamente.

Questi fenomeni hanno acquistato grande importanza negli ultimi anni, a seguito delle notevoli variazioni del potere di acquisto della moneta (inflazioni del periodo bellico e post-bellico), che non mancarono di ripercuotersi sul saggio d'interesse (1).

1) L'enorme svalutazione della moneta verificatasi in conseguenza della espansione di biglietti di banca in molti paesi durante la seconda guerra mondiale, è giunta finanche a compromettere l'esito dei prestiti pubblici; per cui si sono escogitati singolari rimedi. Per vincere la riluttanza dei risparmiatori, timorosi della progressiva svalutazione di capitale ed interessi, sono stati emessi prestiti rappresentanti beni reali. Si tratta di operazioni miranti a garantire il valore della somma sottoscritta mercé l'aggiunta nel contratto di emissione, di una *clausola merci*. Una delle più importanti realizzazioni – di cui è parola nella relazione della Banca per i regolamenti internazionali – è stata quella del «prestito in grano» del governo ungherese, emesso in due riprese nel dicembre 1943 e nel febbraio 1944 per un totale di 10 milioni di quintali di frumento equivalente a 400 milioni di pengó in obbligazioni 3% a 25 anni. I titoli furono effettivamente stilati in quintali di frumento, ma le sottoscrizioni furono ricevute in contanti, in ragione di 40 pengó per quintale, prezzo ufficiale del grano a quell'epoca. Gli interessi e il capitale erano pagabili in grano ad un prezzo minimo garantito di 40 pengó, sicché, in caso di aumento del prezzo, interessi e capitale sarebbero aumentati

§ 12. - Il saggio di interesse nell'economia regolata

Come per la rendita, così per l'interesse non sono mancate negli ultimi decenni proposte dirette all'abolizione dell'interesse che, al pari della rendita, è un reddito non guadagnato col lavoro. A titolo di esempio si può ricordare che l'abolizione dell'interesse (*Brechung der Zinsknechtschaft* = soppressione della schiavitù dell'interesse) era contenuta nella parte economica del programma originario del nazionalsocialismo come partito. La proposta cadde immediatamente non appena il partito assunse il potere in Germania.

a) A tacer d'altro, l'abolizione dell'interesse, che non fosse accompagnata dalla collettivizzazione della proprietà (per cui lo Stato potrebbe decretare quanta parte dei beni prodotti vada risparmiata), si risolverebbe fatalmente nella *riduzione del risparmio*.

b) Inoltre, poiché anche in mancanza, di interesse vi sarebbe del risparmio, questo assumerebbe la forma di tesoreggiamento. Con l'ausilio di nozioni circa il potere d'acquisto della moneta sarebbe agevole dimostrare, come si è avuto occasione di accennare sopra, quanto dannoso sia per l'economia sociale un tesoreggiamento di vaste dimensioni. D'altra, parte, poiché non si può tesoreggiare se non sottraendo moneta alla circolazione, vi sarebbe da fronteggiare anche la difficoltà di quantità crescente di medio circolante continuamente sottratta ai bisogni della circolazione.

Nel sistema economico orientato all'attuazione del bene comune non va neanche presa in esame l'abolizione dell'interesse. Fondato sul rispetto della proprietà privata, tale sistema riconosce e tutela anche i *frutti della proprietà*, e perciò l'interesse.

In particolare, poi, nel sistema di economia regolata si fa luogo all'incoraggiamento del risparmio e alla tutela del risparmiatore. Il risparmio è favorito, sia, perché espressione di previdenza dell'individuo (propaganda, per il risparmio), sia perché *strumento di accrescimento* di capitale e quindi di benessere collettivo. La necessità di disporre di quantità crescenti di capitale per la ricostruzione post-bellica è un motivo ulteriore per l'incoraggiamento del risparmio.

La politica monetaria è specificamente diretta alla tutela del risparmiatore in quanto, per principio, rifugge dalle svalutazioni monetarie volontarie che, anche per il fenomeno ora illustrato della divergenza fra saggio reale e saggio nominale d'interesse, oltre a danneggiare il risparmiatore, scoraggiano il risparmio.

Naturalmente, il sistema che persegue la disciplina economica in vista della giustizia sociale, non può non esercitare un controllo sul saggio di interesse.

proporzionalmente di valore. Fra le emissioni che seguirono lo stesso criterio può essere ricordato il prestito del comune di Milano del marzo 1944 per un miliardo di lire, nel quale metà dell'interesse era pagabile in corrente elettrica ad un prezzo prestabilito.

a) Innanzi tutto, essendo l'interesse un elemento del costo di produzione, resta influenzato dal controllo dei prezzi, di cui si è già parlato.

b) Inoltre la disciplina sociale della produzione, in quanto tende ad avviare gli investimenti in direzioni diverse da quelle cui si avvierebbero in mancanza di controllo, influisce sull'interesse: ad esempio la legislazione sulla nazionalizzazione ecc., non consente di avviare produttivamente capitali in determinati investimenti.

c) Infine, per l'attuazione di determinati compiti produttivi può esser utile ricorrere alla discriminazione del saggio d'interesse tra le forme consentite di investimenti; ad esempio, facendo in modo che per date attività il capitale sia fornito a condizioni meno onerose che per tutte le altre (condizioni di favore per le piccole industrie, per l'agricoltura, per l'emigrazione, per l'artigianato, ecc.).

CAPITOLO XVII.

IL SALARIO IN REGIME DI LAVORO NON ORGANIZZATO

§ 1. Il lavoro soggetto dell'economia

Il lavoro è un fattore produttivo *sui generis*. Ha caratteristiche che ne impediscono la piena assimilazione agli altri fattori. Essendo impersonato nell'uomo, soggetto dell'economia e fine della produzione, il lavoro non può essere considerato alla stregua di un fattore produttivo qualsiasi. Questo concetto è di solito manifestato con l'espressione: «*Il lavoro non è una merce*». Occorre precisare il significato e la portata di tale espressione. Tutto dipende dal significato che si dà alla parola «merce».

Nel linguaggio economico «merce» è una locuzione connessa a quella di «mercato». Questo risulta dal complesso di contrattazioni (incontro di domanda e di offerta) di ciò che è oggetto di scambio. «Merce» è per conseguenza ciò che forma oggetto di scambio.

Sotto questo aspetto taluno si domanda perché il lavoro non debba essere considerato come merce. Essendo scarso rispetto al bisogno che di esso si ha per la produzione, viene domandato ed offerto, e riceve un prezzo: il salario. Non si vede alcun motivo che si opponga a che l'attività umana sia offerta in cambio di una remunerazione, consista essa nel prodotto stesso dell'attività prestata (salario in natura) ovvero in una somma di moneta (salario in moneta), quando siano salvaguardate certe fondamentali esigenze etiche, discendenti dalla inseparabilità del lavoro dalla persona umana. Quest'ultima riserva apre la via a rettificare l'opinione di coloro che non vorrebbero rinunciare all'identificazione di lavoro e merce.

Innanzi tutto, è condizione essenziale per un sistema economico orientato al rispetto della dignità dell'uomo che il lavoratore riceva, in cambio dell'attività prestata, una remunerazione sufficiente per un decoroso livello di vita. Inoltre, è desiderabile che il lavoratore, oltre a ricevere la remunerazione adeguata per

l'attività prestata, sia messo in condizione di elevare sempre più la propria condizione materiale e morale, e disponga perciò di una proprietà, sia pure modesta.

È vero che per conseguire ciò non è necessario sopprimere il salariato, vale a dire la prestazione contrattuale del lavoro. Ed anzi, ciò non è nel presente stadio di evoluzione economica neanche possibile: ammesso pure che sia attuabile un procedimento di redistribuzione della ricchezza su vasta scala, per cui a ciascun lavoratore sia data una certa proprietà di altri fattori produttivi, non per questo tutto il lavoro necessario alla produzione potrebbe compiersi in forma autonoma, senza cioè che una certa parte di lavoro sia compiuta col sistema della remunerazione contrattuale.

D'altronde, pensare che la condizione del lavoratore indipendente sia sempre e in ogni caso più vantaggiosa del lavoratore salariato è illusorio. L'esperienza degli ultimi anni dimostra che in tempi di crisi i lavoratori indipendenti (come sono molti lavoratori agricoli) sono sì esenti dal pericolo della disoccupazione, ma, per il fatto stesso che essi continuano a produrre quando il mercato non assorbe i loro prodotti ad un prezzo soddisfacente, vedono ridursi la remunerazione del lavoro a livelli bassissimi. Ciò spiega in gran parte, i provvedimenti a tutela dell'agricoltura attuati negli ultimi anni in vari paesi: protezioni doganali ed altri mezzi per mantenere i prezzi dei prodotti agricoli, ovvero imposizione di restrizione dell'area coltivata per ridurre l'offerta dei prodotti. Menzione particolare merita la politica di stabilizzazione dei prezzi agricoli che da alcuni anni si attua negli Stati Uniti d'America.

Tutto ciò dimostra che se il problema centrale del lavoro non è, nella fase attuale dello sviluppo economico, l'abolizione del salariato, è tuttavia indispensabile l'instaurazione di un ordinamento delle condizioni di domanda ed offerta del lavoro tale da assicurare il rispetto di certe inderogabili esigenze morali e materiali del lavoro. Di ciò si è avvertita, in modo particolarmente intenso la necessità in quest'ultimi anni, dopo che l'esperienza storica del regime di libertà del lavoro, che non tardò al tramutarsi in lotta del lavoro, ha chiaramente dimostrato l'assurdità d'abbandonare il mercato del lavoro alla libera concorrenza.

Queste considerazioni suggeriscono di integrare l'espressione su ricordata nel modo seguente: «il lavoro non è una merce che possa essere affidata al libero incontro di domanda ed offerta». È questa una verità ormai universalmente riconosciuta, come dimostra il fatto che nello Stato moderno la politica sociale, cioè il complesso di ordinamenti, di istituzioni e di provvedimenti che tutelano il lavoro, sottraendolo sempre più al gioco della domanda e dell'offerta, è ormai ritenuto compito inderogabile ed insopprimibile.

Si può dire di più. Benché il salario sia per la teoria economica configurabile come un prezzo, il prezzo del lavoro, non è questo il modo con cui in pratica lo considerano il lavoratore e il datore di lavoro. Il primo sa bene che dalla remunerazione della sua opera dipende il tenore di vita proprio e della sua famiglia. Pertanto guarda alle variazioni del tasso di salario e alla entità stessa,

del salario con occhio assai più vigile e con animo assai più impegnato di quanto non gli accada nei riguardi delle variazioni e del livello dei prezzi di qualsiasi prodotto. D'altra parte, il datore di lavoro non ignora che il trattamento salariale è un elemento importantissimo fra quelli che concorrono a generare nel lavoratore quella disposizione di animo di collaborazione alle sorti dell'impresa che è condizione essenziale per l'andamento soddisfacente di questa.

§ 2. - *Le caratteristiche peculiari del lavoro.*

Le caratteristiche particolari del lavoro come fattore produttivo possono sintetizzarsi così:

1) Il lavoro è inseparabile dalla persona umana del lavoratore. Da ciò discende che:

- a) non può ammettersi che la remunerazione si stabilisca a quel qualsiasi livello che sia determinato dal libero mercato;
- b) non può attendersi che la scelta di occupazione sia orientata esclusivamente verso la remunerazione maggiore;
- c) né può attendersi piena mobilità del lavoro da una località all'altra, e da un'occupazione all'altra, a seconda della maggiore o minore remunerazione.

2) La quantità di lavoro disponibile in ogni momento, intesa nel senso del numero degli individui che compongono una data collettività (1), dipende dal movimento della popolazione, che a sua volta, è influenzato da svariati fattori, oltre quello economico. Di conseguenza non può ammettersi che l'offerta del lavoro, intesa nel modo spiegato, reagisca direttamente alle variazioni della domanda, come accade di regola per gli altri fattori della produzione.

3) Il lavoro è una merce che non si lascia immagazzinare. Esso riceve una remunerazione se ed in quanto sia esplicito. Perciò il lavoratore non può attendere, per offrire la forza del lavoro, fino a quando la remunerazione salga ad un livello accettabile. A differenza degli altri fattori produttivi, il lavoro non reso – a prescindere dalla circostanza che il lavoro è di solito l'unica fonte di reddito per il lavoratore – implica una perdita per tutta la durata dell'attesa inoperosa.

Tutto ciò dimostra che abbandonare al mercato il compito di raggiungere il *saggio di equilibrio del salario* (il saggio del salario è il rapporto fra il salario del lavoratore in una unità di tempo e la quantità di lavoro reso nella stessa unità di tempo) è assurdo. Non è già che un saggio d'equilibrio del salario sia inconcepibile. In ogni istante è concepibile un salario che stabilisca la uguaglianza fra domanda ed offerta di lavoro a quel livello di salario. Ma può accadere che il livello di equilibrio sia così basso da non raggiungere il minimo d'esistenza del lavoratore, od anche che a quel livello non tutti i lavoratori

1) Questa specificazione è necessaria, potendosi la quantità a lavoro disponibile intendere anche in relazione alla durata del lavoro reso e al risultato del lavoro stesso.

disponibili trovino occupazione (1).

Naturalmente situazioni analoghe sono possibili anche per il mercato di altri fattori produttivi, ad esempio del capitale, che può essere remunerato talora assai scarsamente e restare anche parzialmente inattivo. Ma mentre per questi fattori produttivi la situazione prospettata è solo transitoria e di breve durata perché col decorso del tempo la produzione di essi si adatta alla domanda, ciò non accade per il lavoro per le ragioni spiegate. Anche a voler ammettere che il basso livello del salario agisca sul movimento della popolazione nel senso di ridurre le nascite – come pretendeva, la così detta legge di bronzo dei salari, di cui si parlerà più avanti – è evidente che si tratterebbe, in ogni caso, di un'influenza lentissima.

L'impossibilità di abbandonare la remunerazione del lavoro al libero gioco di domanda ed offerta dovrà apparire più chiaramente dall'analisi teorica degli elementi del mercato del lavoro. Mentre per gli altri mercati tale analisi mirava ad indagare il funzionamento della concorrenza, per cogliere in esso i punti di partenza per la disciplina sociale, per il mercato del lavoro essa mira soprattutto a far tale critica del sistema di concorrenza che mostri l'assoluta inadeguatezza del sistema stesso.

§ 3. - *La domanda di lavoro*

L'analisi della domanda di lavoro, individuale e collettiva, non presenta grandi difficoltà. Sostanzialmente essa si uniforma agli stessi criteri che regolano la domanda dei beni in generale e la domanda dei fattori produttivi. La particolarità della domanda di lavoro consiste nella sua *differenziazione* assai accentuata, dovuta alla scarsa sostituibilità dei vari tipi di lavoro. La domanda di lavoro di un'impresa chimica non è evidentemente domanda di lavoro generico, bensì di lavoro che non può indifferentemente rivolgersi ad imprese di qualsiasi ramo produttivo.

Per studiare la domanda di lavoro della singola impresa dobbiamo perciò supporre che si tratti di lavoro omogeneo. Per semplicità è bene pure supporre determinata la durata della giornata di lavoro, uguale per le singole unità di lavoro.

Si è visto che le due serie di cifre che danno luogo alla scheda individuale di domanda dei singoli beni sono i vari possibili prezzi e le quantità rispettive del bene, quantità che restano determinate dalla variazione dell'utilità marginale. Per il lavoro la scheda individuale di domanda è costituita dai prezzi di domanda del lavoro e dalle corrispondenti quantità di lavoro, che a loro volta sono determinate dalla produttività marginale del lavoro. Ciascun prezzo corrisponde ad una quantità di lavoro, il cui incremento di prodotto è uguale, in valore, al

1) Qui si prescinde naturalmente da coloro che restano disoccupati per completa incapacità al lavoro. Essi restano affidati all'assistenza, alla beneficenza e alla legislazione sociale.

prezzo medesimo. Infatti, fino a quando il valore dell'incremento di prodotto dell'ultima unità di lavoro supera il prezzo di essa (salario), vi è convenienza ad occuparla; quando invece è inferiore, è necessario restringere l'impiego delle unità di lavoro, alcune delle quali sarebbero occupate con perdita dell'impresa.

La condizione più vantaggiosa per l'impresa è quella in cui il valore dell'incremento di prodotto dell'ultima unità di lavoro è uguale al prezzo. Ma si sa che – per il principio della produttività decrescente – l'incremento di prodotto delle successive unità di lavoro diminuisce con l'aumento di quelle. Ciò nonostante, il prezzo corrispondente all'unità marginale di lavoro è il medesimo per tutte le unità impiegate, essendo indifferente per l'impresa occupare l'una piuttosto che l'altra, sul presupposto dell'omogeneità e quindi della sostituibilità del lavoro.

Pertanto il rapporto fra le due serie costituenti la scheda di domanda di lavoro della singola impresa è il seguente: ad un prezzo relativamente elevato si domanda un numero d'unità di lavoro relativamente basso e viceversa. La curva di domanda di lavoro ha adunque il medesimo andamento di ogni curva di domanda di beni e di fattori produttivi: cioè andamento decrescente. È superfluo ripeterne la rappresentazione grafica.

Una sola correzione bisognerebbe apportarvi. Poiché il salario è pagato al lavoratore in anticipo rispetto all'apprestamento del prodotto, la remunerazione del lavoro rappresenta uno scambio fra ricchezza presente (somma data come salario) e ricchezza futura (ricavo della vendita del prodotto ottenuto col lavoro). Ad eccezione del caso che il valore del prodotto sia realizzato nel medesimo istante in cui il lavoro è prestato, non vi sarà piena corrispondenza fra produttività marginale del lavoro e prezzo di domanda del lavoro. A seconda dell'altezza del saggio d'interesse vigente e della durata del processo produttivo vi sarà una maggiore o minore divergenza fra produttività marginale e prezzo di lavoro. E propriamente, quanto più elevato è il saggio di interesse e quanto maggiore è la durata del processo produttivo tanto più bassi saranno i prezzi di domanda del lavoro (1).

Ciò non altera minimamente l'andamento della curva di domanda di lavoro della singola impresa, alla quale corrisponde anche la curva collettiva. In questa il numero di unità di lavoro (lavoratori) corrispondenti a ciascun prezzo è la somma dei lavoratori il cui impiego darebbe un rendimento marginale di prodotto uguale al prezzo.

§ 4. - *L'offerta di lavoro*

Nell'analisi dell'offerta individuale di lavoro non si può procedere col metodo adottato per la domanda di lavoro e, in genere, per la domanda ed

1) JANNACCONE, *Economia politica*, Torino, 1934, pag. 855 e segg.

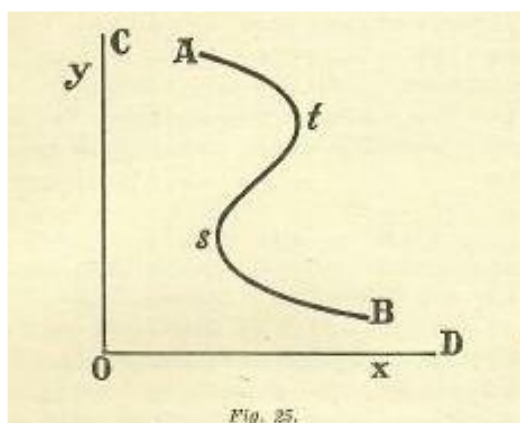
offerta dei beni e dei fattori produttivi – consistente nel raffrontare le variazioni di dosi (domandate ed offerte) e le variazioni del prezzo. Mentre il datore di lavoro pone a raffronto il prezzo del lavoro e il rendimento dell'unità di lavoro (cioè del singolo lavoratore), per il lavoratore può essere indifferente come è remunerata, ciascuna porzione del proprio lavoro, essendo decisiva per lui la remunerazione totale commisurata ad una data unità di tempo, ad esempio la settimana o il mese, o ad una data quantità di lavoro prestato.

A differenza degli altri fattori produttivi, l'offerta di lavoro individuale non sempre varia nello stesso senso delle variazioni della remunerazione. Il più delle volte, e precisamente quando il lavoratore non possiede altri redditi, essa si comporta in maniera caratteristica, che può essere illustrata come segue.

A mano a mano che il salario si eleva, a partire da un certo livello (s), l'offerta tende ad aumentare, ma raggiunta una certa estensione, anziché aumentare, diminuisce. La diminuzione comincia nel punto corrispondente al salario che, moltiplicato per la quantità del lavoro prestato, assicura all'individuo una remunerazione totale ritenuta soddisfacente, sicché un ulteriore aumento di salario non induce il lavoratore a lavorare di più.

Ma un andamento inaspettatamente del tutto diverso ha l'offerta di lavoro allorché il livello del salario è inferiore a quello che abbiamo assunto come punto di partenza (s). Prima, che il salario giunga al livello s la quantità di lavoro offerta diminuisce. Infatti, ad un salario assai basso il lavoratore si induce a lavorare molto per raggiungere una remunerazione totale almeno sufficiente a coprire i bisogni essenziali (1), e ad ogni sia pure minimo miglioramento del salario riduce la quantità di lavoro prestato.

Ciò appare dalla rappresentazione grafica seguente. Indicando sull'asse delle ordinate il livello del salario e su quello delle ascisse la quantità di lavoro (nel senso della durata, ad esempio) offerta dall'individuo, si ha una curva del tipo di quella AB (fig. 23). Uguale andamento ha anche I_d , curva collettiva d'offerta. Si verifica, quindi, il singolare fenomeno che all'aumento di salario segue la diminuzione di lavoro offerto.



1) Un fenomeno analogo si verifica talora per i prodotti della terra. Quando i redditi dei

Quanto all'offerta collettiva, è relativamente semplice il caso in cui, tutti i lavoratori essendo occupati, si tratta di vedere in che modo si verifichino spostamenti di lavoratori da un'impresa ad un'altra. L'aumento di remunerazione in una impresa determinata provoca l'afflusso ad essa di lavoratori che preferiscano lasciare imprese con remunerazione più bassa. E ciò perché, date pure le curve individuali del tipo indicato, per ogni livello di salario vi saranno individui disposti a lavorare per una remunerazione maggiore, anche se il passaggio dovesse significare maggiore intensità di lavoro. Perciò può ammettersi che la distribuzione dei lavoratori fra le varie imprese tenda ad avvenire in modo che le produttività marginali corrispondono ai salari, nel senso sopra spiegato.

Questa proposizione va però subito corretta in considerazione degli ostacoli alla mobilità del lavoro.

- a) Alcuni dipendono dalla circostanza che la *scelta d'occupazione*, come si è già detto, non è esclusivamente orientata verso la remunerazione più elevata.
- b) Altri dipendono dal costo che implica il trasferimento del lavoratore da una località all'altra.
- c) Altri infine dipendono dalla scarsa conoscenza che il lavoratore singolo ha delle possibilità di maggiore guadagno in altre attività.

Assai più complessa è invece la determinazione della curva collettiva di offerta del lavoro in una data collettività. Questo problema è ancora oggi materia controversa. Ciò che si può dire è che, risultando la curva collettiva dall'insieme delle curve individuali, avrà essa pure rami crescenti e rami decrescenti. Ma niente si può affermare, allo stato delle attuali conoscenze, di veramente definitivo.

§ 5. - *Il salario in regime di concorrenza.*

Le nozioni acquisite attraverso l'analisi della domanda individuale e collettiva e dell'offerta individuale di lavoro sono tuttavia sufficienti per darci un'idea del mercato del lavoro in regime di concorrenza. Troveremo qui nuovamente dimostrata la fondamentale deficienza del regime di libertà del lavoro, già illustrata a proposito delle caratteristiche essenziali del lavoro.

Non si ha nessuna difficoltà ad ammettere con l'Edgeworth, il quale prima di ogni altro sottopose ad accurate indagini il problema che in ogni momento esista un saggio di salario al quale tutti i lavoratori disponibili possano essere impiegati. Solo si tratta di accertare se tale saggio sia sempre un saggio di equilibrio. Se esso è tale che, moltiplicato per la quantità di lavoro resa dai

produttori agricoli sono assai bassi, e appena sufficienti ai bisogni essenziali della vita, alla diminuzione dei prezzi si risponde con l'accrescere la produzione, allo scopo di compensare con la maggiore quantità il minor prezzo unitario.

singoli lavoratori, non assicura sia pure ad una parte di essi quanto è necessario per i bisogni essenziali, non ha carattere di stabilità e tende a muoversi a scapito dei lavoratori. Questi infatti per vedersi garantita una remunerazione totale soddisfacente, sono indotti ad accrescere la quantità di lavoro (nel senso della durata nell'unità di tempo) ed eventualmente ad avviare al lavoro anche altre persone di famiglia. Ma in tal modo l'offerta totale di lavoro aumenta e il salario tende a diminuire ulteriormente.

Cade qui opportuno esaminare brevemente la così detta «legge di bronzo dei salari». Basandosi su una inesatta interpretazione della teoria malthusiana della popolazione e su di una inadeguata interpretazione della teoria ricardiana del costo di produzione, il Lassalle (1825-1864) sostenne che il salario tende ineluttabilmente al livello corrispondente al minimo di esistenza. Se, infatti, fosse a questo superiore, permetterebbe l'elevazione del tenore di vita degli operai, che potrebbero sposarsi più presto ed allevare più figli, cioè cagionerebbe l'accrescimento della popolazione e perciò dell'offerta di lavoro, onde sarebbe ricondotto verso quel livello. Se fosse inferiore, ridurrebbe il tenore di vita dei lavoratori, e ciò cagionerebbe la diminuzione dei matrimoni, la diminuzione delle nascite, l'aumento della mortalità infantile e quindi la riduzione dell'offerta del lavoro, per cui il salario tenderebbe ad essere riportato al livello di esistenza.

Il principio si trova, nel suo fondamento, già espresso in A. Smith: la domanda di braccia di lavoro «regola necessariamente la produzione di uomini come fa la domanda rispetto ad ogni merce; affretta la produzione quando questa va troppo lentamente, la arresta quando va troppo velocemente». Analoga formulazione darà poi il Say: «Quando la domanda di lavoratori resta al di sotto della quantità di persone che offrono lavoro, il loro guadagno declina al di sotto del tasso necessario perché la classe possa mantenersi nello stesso numero. Le famiglie maggiormente cariche di figli, oberate di malattie, deperiscono; così l'offerta di lavoro si riduce e di conseguenza il suo prezzo risale».

Che tale argomentazione non possa essere invocata a sostegno della tesi che il saggio di salario di concorrenza, nel quale tutti i lavoratori disponibili trovano occupazione, sia da considerarsi saggio di equilibrio, è evidente. Essa infatti non potrà mai provare che l'asserita diminuzione di offerta di lavoro, che tenga dietro alla riduzione dei matrimoni e delle nascite provocata dal basso livello di salario, avvenga entro un *periodo di tempo* tale da essere preso in considerazione nello studio del salario.

Inoltre, l'intera teoria non resiste alla critica. Non è affatto provato che, anche in un periodo di tempo quanto si voglia lungo, la miseria cagioni diminuzione di matrimoni e di nascite. Ancor meno provato è che le floride condizioni economiche stimolino i matrimoni e le nascite. Le statistiche proverebbero piuttosto il contrario (1).

Infine, non è da escludere che, nonostante l'aumento del tenore di vita (che si accompagna ad un alto livello di salario), e l'aumento della popolazione, l'impiego più efficace del capitale e l'aumento del risparmio favoriscano

l'accrescimento di produzione e quindi di domanda di lavoro, che viene a neutralizzare lo accrescimento di offerta del lavoro e impedisce al salario di abbassarsi.

§ 6. - *Il saggio di equilibrio del salario*

Ritornando ora all'argomentazione relativa al saggio di equilibrio del salario, osserveremo: che la situazione ipotizzata (instabilità del saggio dei salari) possa verificarsi risulta da due circostanze:

- a) dalla struttura della curva di domanda collettiva in rapporto a quella di offerta collettiva;
- b) dalla reciproca forza di contrattazione dei singoli datori e dei singoli prestatori di lavoro (*disparità di resistenza contrattuale*).
- c) Dato l'andamento decrescente della curva di domanda, per cui ad un basso livello di salario è per i datori di lavoro conveniente ingaggiare un gran numero di lavoratori, essi cercheranno di portarsi verso quel livello. Ma proprio in corrispondenza, di tale livello, manca ai lavoratori la possibilità di reagire con una restrizione dell'offerta per le ragioni spiegate.
- d) Mentre il singolo datore di lavoro può differire a suo piacimento l'assunzione del singolo lavoratore fino a quando il livello del salario non gli parrà conveniente, il lavoratore è costretto ad accettare qualunque salario pur di cedere il lavoro, sia perché non può immagazzinarlo ed ogni giornata inoperosa è per lui una perdita, sia perché non avrebbe, generalmente parlando, di che vivere nel frattempo. Questo concetto veniva espresso dal Say con quella sua nota frase: "gli imprenditori esercitano sempre un monopolio nei riguardi degli operai» (più esattamente si direbbe un "monopsonio").

1) È ormai accertato che, se una correlazione esiste fra natalità e livello di vita, è una correlazione inversa. Ciò si è avverato per molto tempo sia per gli individui sia per i paesi. Ancora oggi, popolazioni a basso reddito presentano forte fecondità. Ecco alcuni dati relativi al tasso di natalità per mille abitanti, per il 1952:

Malta (1951)	30,4	Norvegia	18,7
Jugoslavia	29,7	Danimarca	17,8
Islanda (1951)	27,5	Italia	17,6
Grecia (1949)	26,1	Svizzera	17,4
Portogallo	24,7	Belgio	16,2
Finlandia	23,0	Germania Occ.	15,7
Olanda	22,4	Gran Bretagna	15,7
Irlanda	21,8	Svezia	15,5
Spagna	20,8	Austria	14,6
Francia	19,2		

L'argomentazione teorica trova piena conferma nell'esperienza, storica. I lavoratori, divenuti consapevoli del permanente stato di inferiorità di fronte ai datori di lavoro, cercarono nella organizzazione un maggiore grado di resistenza contrattuale. Al regime di *concorrenza nel mercato del lavoro*, seguì quello di *lotta del lavoro*.

Prima di passare al regime di lotta del lavoro è opportuno dire qualche parola per chiarire il rapporto che intercede fra salario e costo del lavoro. Il costo del lavoro per l'imprenditore è dato dal rapporto fra quanto è da lui speso in salario e quanto è ottenuto dal lavoro. Se un accrescimento di salario si traduce in aumento più che proporzionale di prodotto abbiamo da registrare una diminuzione del costo del lavoro come concomitante all'aumento delle paghe.

Questo concetto fu messo in evidenza da A. Smith contro coloro che sostenevano che quanto più basso fosse il livello dei salari tanto più basso sarebbe il costo di produzione e perciò il prezzo di vendita.

L'individuazione del sofisma contenuto nel principio «bassi salari = bassi prezzi», portò all'esaltazione dell'opposto principio «alti salari = bassi prezzi», che doveva poi rivelarsi ugualmente fallace, come ho detto altrove (1).

Vi è poi un altro significato in cui può essere adoperata la locuzione costo del lavoro, quando venga riferita all'economia sociale nel suo complesso anziché al singolo imprenditore. Ponendosi dal punto di vista della teoria ricardiana, secondo la quale il salario tende al suo livello naturale, che corrisponde a sua volta, al complesso di beni occorrenti per il mantenimento del lavoratore e della sua famiglia, si può dire che il costo del lavoro, per la collettività, è dato appunto da quella entità.

CAPITOLO XVIII.

IL SALARIO IN REGIME DI ORGANIZZAZIONE SINDACALE

§ 1. - Il fondamento teorico delle organizzazioni sindacali

Le organizzazioni sindacali dei lavoratori sorsero per alterare le condizioni della offerta di lavoro, in guisa che l'offerta associata migliorasse la posizione dei lavoratori nella contrattazione. Esse (trade unions, sindacati operai, ecc.) furono variamente giudicate.

Taluni espressero il pieno scetticismo riguardo all'efficacia dell'organizzazione operaia sul livello del salario, scetticismo fondato sull'argomentazione della così detta teoria del *fondo salari* (Stuart Mill, Cairnes, ecc.). Secondo questa, teoria il saggio dei salari è rigidamente determinato dalla quantità esistente di beni che in ogni collettività corrisponde al capitale

1) Il problema degli alti salari, in "Riv. Int. Di Scienze Sociali", 1931.

circolante destinato al pagamento dei salari, quantità che è un'entità fissa. Vano è pertanto ogni tentativo di elevare il saggio dei salari con la forza dell'organizzazione; tutt'al più si può raggiungere un aumento di remunerazione per una o più categorie di lavoratori a scapito delle altre

Tale teoria non è esente da critiche.

a) Essa trascura prima di tutto che, essendo i vari fattori produttivi sostituibili fra loro, la quantità di beni corrispondente al capitale circolante può in ogni momento mutare col modificarsi del rapporto fra capitali fissi e capitali circolanti.

b) Inoltre, essa ignora che, anche quando fosse determinato rigidamente quel rapporto, la quantità dei beni corrispondenti ai capitali circolanti può in ogni istante aumentare con l'aumentare della produttività del lavoro, che accresca la quantità totale dei beni.

Sulla teoria del fondo salari si tornerà verso la fine di questo capitolo. Qui basti aver chiarito che lo scetticismo intorno all'organizzazione operaia, teoricamente infondato, si è rivelato in pratica ingiustificato.

Da altri poi il movimento operaio fu ritenuto come un *correttivo del sistema di concorrenza*, considerato in se stesso praticabile con alcune modifiche. Non si negava che l'organizzazione dei lavoratori, in quanto orienti il lavoratore, meglio che egli non possa fare isolatamente, sulle possibilità di impiego; in quanto faciliti gli spostamenti: in quanto sostituisca alla contrattazione isolata quella collettiva contribuisce a migliorare la posizione del lavoratore. Né si negava che il sistema di concorrenza, così modificato, presenta elementi che lo rendono meno incapace di funzionare. Si riconosceva che le associazioni operaie possono potentemente contribuire all'incremento dell'efficienza produttiva del lavoro. Ma si rimaneva fedeli all'idea che esse vogliono modificare, non alterare la concorrenza.

Anche questa interpretazione data da taluni studiosi alle leghe operaie è stata smentita dalla realtà. Il movimento associativo sorse e si affermò come protesta contro il sistema di concorrenza e si adoperò sempre più per eliminarlo. I sindacati operai, di fronte ai quali non tardarono a sorgere quelli padronali, trasformarono subito il mercato del lavoro nel sistema di *lotta del lavoro*.

§ 2. - Il salario in regime di lotta del lavoro. La zona di indeterminatezza del salario

Per quello che a noi qui interessa, diremo che il mercato del lavoro dal sistema di concorrenza si è trasformato nel *monopolio bilaterale*: monopolio dell'offerta (sindacati operai), contro monopolio di domanda, (sindacati padronali). La teoria economica insegna che nello scambio in condizione di monopolio bilaterale, ad eccezione del caso di uguale capacità di contrattazione dei due monopolisti, il prezzo è indeterminato, dipendendo in definitiva dal grado di potenza economica di ciascuno di essi (1).

È possibile tuttavia delimitare la zona di indeterminatezza del prezzo (in questo caso del salario), cioè segnare i limiti, massimo e minimo, entro cui è probabile che si fissi il salario, a seconda del prevalere della potenza dell'uno o dell'altro monopolista.

Intanto bisogna notare che la curva di offerta di lavoro controllata dal sindacato si modifica rispetto a quello del regime di libertà del lavoro, e precisamente tende ad assumere andamento crescente: a salario elevato si offre quantità elevata, a salario basso quantità inferiore. Ciò è possibile in quanto il sindacato accumula delle somme e costituisce una specie di *riserva di resistenza*, con cui viene finanziata l'astensione dal lavoro.

La condotta dei due monopolisti è presumibilmente la seguente: i lavoratori organizzati tendono a portare ad un livello elevato il salario, il contrario cercano di fare i datori di lavoro organizzati. Ma poiché quanto più è elevato il salario tanto minore è il numero degli operai che trovano lavoro, e tanto maggiore è il numero dei disoccupati nonché le somme occorrenti per sussidiarli, è evidente che vi sia, un limite, al di là del quale i sindacati operai stessi non hanno convenienza di portare il salario. Analogamente, poiché quanto più basso è il salario tanto minore è il numero e la capacità degli operai che accettano il lavoro e perciò tanto maggiore è la riduzione della produzione e del profitto, è evidente che vi sia un limite, al disotto del quale i sindacati padronali stessi non hanno convenienza di portare il salario.

Tra quel *limite massimo* e questo *limite minimo* tende a fissarsi il salario in regime di monopolio bilaterale.

Procedendo nel ragionamento non sarebbe difficile dimostrare che qualunque livello intermedio debba considerarsi accettabile da entrambe le parti. Ma la dimostrazione teorica non prova affatto che uguale esito debba avere la contrattazione. Il più delle volte le parti si irrigidiscono nelle rispettive posizioni ricorrendo all'arma dello sciopero (astensione collettiva dal lavoro) o alla serrata (sospensione collettiva della produzione). Senonché sciopero e serrata importano dei costi: il primo può esigere il dispendio della riserva, di resistenza per pagare tutti i lavoratori che vi aderiscono e per tutta la durata di esso; la serrata obbliga i datori di lavoro a rinunciare ai profitti per la durata della sospensione.

La anticipata valutazione di tali costi *restringe ulteriormente la zona di indeterminatezza del salario*. La previsione che lo sciopero abbia a durare per molti mesi e che le riserve disponibili non consentano ai lavoratori di resistere fino alla fine, sicché debbano poi accettare il salario imposto dai datori di lavoro, dovrebbe indurre i lavoratori a rinunciare allo sciopero accettando pacificamente quel salario. Altrettanto si dica dei datori di lavoro, se la previsione è sfavorevole per loro. Vi è di più. Anche nel caso che i lavoratori (o

1) JANNACCONE, *Questioni controverse nella teoria del baratto*, in: «Riforma sociale», 1907.

i datori di lavoro) prevedano di uscire vincitori dalla lotta, potrebbe essere loro conveniente di rinunciare allo sciopero (o alla serrata) quando le perdite da affrontare fossero tali da più che neutralizzare i vantaggi del salario elevato (o del salario ridotto) che sarà imposto.

Ma in pratica, poiché l'una parte non conosce esattamente la capacità di resistenza dell'avversario, si ricorre sovente alla lotta.

§ 3. - I danni del sistema di lotta del lavoro. Lo sciopero e la serrata.

Per giudicare dei vantaggi che i lavoratori possono ricavare dal sistema di lotta, bisogna innanzi tutto considerare questo dato di fatto incoercibile: la possibilità di ingaggiare e sostenere lo sciopero dipende dall'ampiezza dei fondi di riserva, ampiezza, che a sua volta dipende dal livello dei salari; di conseguenza quella possibilità è tanto minore quanto più sentita sarebbe la necessità dello sciopero per il basso livello dei salari.

I danni del sistema della lotta del lavoro per l'economia sociale non richiedono dimostrazione. La riduzione della produzione per tutta la durata dello sciopero o della serrata provoca un aumento dei prezzi che danneggia tutti i consumatori. Ma anche per questa via sono ulteriormente colpiti i lavoratori che, intanto, subiscono la perdita del mancato salario (sia, pure sotto forma di consumo del fondo di riserva), corrispondente alla perdita dei datori di lavoro per cessazione dei profitti.

Si supponga, che lo sciopero si conchiuda con la vittoria, dei lavoratori che ottengano l'aumento dei salari. Si tratta pur sempre di *salari nominali* (1). Ora, è

1) La distinzione fra salario nominale e salario reale è analoga a quella fra saggio nominale e saggio reale di interesse, illustrata a suo tempo. Salario nominale è la quantità di moneta che il lavoratore riceve in cambio di una data quantità di lavoro. Salario reale è la quantità di beni che egli può acquistare con quella quantità di moneta. Converrà in questa occasione far cenno d'altre distinzioni. Quanto alla forma in cui il salario è corrisposto si ha: il salario a tempo, in cui la remunerazione è commisurata ad una certa unità di tempo: ora, giorno, settimana, mese; il salario a cottimo, in cui è invece commisurata alla quantità di lavoro effettivamente reso: pezzi fabbricati, chilogrammi di merce trasportati, metri cubi di fabbrica costruiti, ecc.; il salario al premio (nelle svariate applicazioni), in cui in aggiunta ad una remunerazione-base, corrispondente a una certa quantità di lavoro, viene corrisposta una ulteriore remunerazione per la quantità addizionale di lavoro, remunerazione che di solito cresce in misura meno che proporzionale di tale quantità addizionale. Il salario a tempo è di facile applicazione ma ha lo svantaggio di non stimolare la produttività del lavoratore. A ciò serve assai bene il salario a cottimo ma esso, oltre ad essere di non facile applicazione in alcune attività, dà luogo a frequenti controversie fra datore e prestatore di lavoro riguardo alla esattezza della così detta «base del cottimo». Quanto al salario a premio, introdotto, come correttivo del salario a cottimo, più nell'interesse del datore anziché del prestatore di lavoro, va giudicato a seconda dell'applicazione particolare che riceve. Sono state escogitate anche forme dirette a porre il salario in relazione all'andamento del mercato o agli utili dell'impresa: salario a scala mobile, partecipazione agli utili, ecc. Esse hanno il difetto di staccare la remunerazione del lavoro

evidente che un vero miglioramento delle proprie condizioni i lavoratori non possono attendere se non dall'aumento del salario reale, cioè del conseguimento di un salario che consenta loro di procacciarsi una quantità maggiore di beni rispetto a quella che loro concedeva il precedente salario. Ma l'aumento del prezzo dei beni, di cui fu sospesa la produzione a cagione dello sciopero, estendendosi ai prezzi di beni di consumo dell'operaio, riduce il salario reale. Sicché può accadere che l'accresciuto salario nominale sia, in termini di beni, inferiore al precedente salario; nella migliore delle ipotesi sia ad esso uguale, il che prova che la vittoria fu del tutto illusoria (1).

Anche quando, trascurando la enorme importanza per l'economia sociale del fattore produttivo lavoro, si volesse ammettere che in fondo i lavoratori sono arbitri di decidere della propria condizione economica, restano pur sempre i *danni per la collettività* di una sospensione della produzione, a caratterizzare il regime di lotta del lavoro.

Ciò sia detto senza considerare che non di rado gli scioperi acquistano carattere politico (si parla infatti di «scioperi politici»), come accade allorché si giunge allo sciopero generale; per solidarizzare con gli operai impegnati nella lotta contro i datori di lavoro, entrano in sciopero tutte le organizzazioni operarie.

Tutto ciò dimostra la necessità che nel sistema economico orientato alla *méta* della giustizia sociale, sia superato il sistema della lotta del lavoro e sia attuato quello della collaborazione tra datori di lavoro e lavoratori. Di un'altra pratica dannosa del sistema della lotta del lavoro: la tattica monopolistica dei sindacati operai a danno di altri gruppi di lavoratori, si parlerà più avanti.

§ 4. - *Il salario in regime di collaborazione di classi*

In questo regime si mira a superare sia il sistema della libertà del lavoro, sia, quello della lotta del lavoro. Di quest'ultimo si conserva per altro l'aspetto positivo (l'organizzazione dei lavoratori e dei datori di lavoro in sindacati, al posto della concorrenza atomistica del regime di libertà del lavoro), mentre apertamente si abbandona *l'aspetto negativo* (il sindacato concepito come strumento di lotta di classe). Si instaura invece il *sistema della collaborazione*,

dall'effettiva prestazione del lavoro stesso. A lungo andare non può durare qualsiasi sistema di remunerazione che non sia in armonia alla produttività del lavoro. Però la partecipazione del lavoratore agli utili può dare buoni risultati quando è adottata allo scopo di modificare la distribuzione della ricchezza, che oggi è assai spesso sfavorevole al lavoratore; la scala mobile, applicata ad una parte della remunerazione, si rivela espediente indispensabile per tutelare i percettori di salari nei periodi di progressiva svalutazione della moneta, come è nel periodo che attraversiamo (L'economia a servizio dell'uomo, 5a edizione, Milano, Vita e pensiero, 1958).

1) Questa materia delle lotte del lavoro ho sviluppato pure nel cit. vol.: *I sindacati industriali*, p. 114 ss.

sotto il controllo dello Stato, fra datori di lavoro e lavoratori, organizzati in sindacati giuridicamente riconosciuti.

Per enucleare i principi teorici del salario nel sistema di collaborazione non è indispensabile prendere a base la struttura, concreta del mercato del lavoro, bastando considerare i lineamenti essenziali.

La domanda e l'offerta del lavoro provengono da associazioni di datori e prenditori di lavoro legalmente riconosciute, che stipulano contratti collettivi validi per tutti gli appartenenti alla categoria. Naturalmente è illusorio pensare che la contrattazione collettiva pervenga ad eliminare ogni motivo di contrasto di interessi fra le due classi; gli eventuali conflitti vengono però di regola risolti, anziché col ricorso agli strumenti della lotta di classe, mediante forme diverse di arbitrato obbligatorio.

Certo lo sciopero è un diritto dei lavoratori quando non vi è altra via per ottenere il rispetto di legittime esigenze; ma tuttavia è un male per la società sia perché lede altri diritti sia perché danneggia gli stessi interessati. Un primo passo per avvicinarsi al sistema di collaborazione è l'arbitrato facoltativo; da esso bisogna passare all'arbitrato obbligatorio che, essendo fondato sulla libera accettazione delle parti che concordemente deferiscono la decisione a soggetti estranei, non può ritenersi lesivo della libertà dei contendenti. L'efficacia, dell'arbitrato obbligatorio esige che diventi stabile, in guisa, che in ogni tempo una parte che si ritenga lesa nei suoi diritti sia in grado di adire l'organo preordinato.

Ed anzi, è conforme ai principi ispiratori del sistema di collaborazione la riduzione al minimo del ricorso all'arbitrato e l'estensione del campo di applicazione del metodo della *conciliazione*. Allorché si palesa la necessità della decisione arbitrale si è, per così dire, già entrati nella fase patologica dei rapporti di lavoro. L'arbitrato può evitare lo sciopero o abbreviarne la durata ma non sempre può togliere il senso di irritazione e di ostilità delle parti.

Il metodo conciliativo invece mira a prevenire lo scoppio del conflitto e opera, pertanto, soprattutto sulla coscienza di lavoratori e di datori di lavoro per educarli alla solidarietà e per generare in essi la persuasione che l'azione violenta danneggia l'economia sociale nel suo complesso.

L'unità di rappresentanza, legale degli interessi delle categorie (1) ammette diverse soluzioni concrete: può aversi, per ciascuna categoria, accanto al sindacato legalmente riconosciuto ed avente facoltà di stipulare i contratti collettivi, una pluralità di associazioni sindacali aventi compiti diversi; può aversi nell'ambito del sindacato legalmente riconosciuto una pluralità di organizzazioni interne, raggruppanti lavoratori di differenti tendenze, e capaci di esercitare una certa influenza sulla condotta del sindacato stesso. Comunque, ciò che si richiede per realizzare il sistema di collaborazione è che i lavoratori di una

1) Appartiene al diritto del lavoro il compito di elaborare il fondamento giuridico della rappresentanza sindacale.

stessa categoria non siano in lotta fra loro e che nelle relazioni fra associazioni padronali e operaie siano eliminati gli strumenti di lotta.

Dal punto di vista economico questa duplice condizione implica che il salario si determini non già solo in conformità dell'interesse dei lavoratori o dei datori di lavoro, bensì in modo da conciliare un conveniente tenore di vita dei lavoratori con la produttività del lavoro e con l'interesse generale dell'economia.

Chiaramente ora si può vedere in che senso il sistema di collaborazione così instaurato conservi gli aspetti positivi eliminando quelli negativi del regime di lotta del lavoro.

Da esso accetta la sostituzione alla contrattazione del singolo lavoratore col singolo datore di lavoro della contrattazione collettiva, che rafforza notevolmente la capacità di resistenza dei lavoratori.

Respinge però:

a) Le forme violente di azione – sciopero e serrata – cui sostituisce la collaborazione pacifica di datori e prenditori di lavoro, che si estrinseca soprattutto nell'istituto della conciliazione e in mancanza di accordo, nell'opera degli organi di arbitrato.

Dopo quanto si è detto al suo tempo sulle conseguenze perniciose di quelle forme d'azione sull'economia sociale è superfluo aggiungere altro per chiarire le ragioni del ripudio della lotta di classe. Si può notare soltanto che quelle forme di azione, oltre ad essere incompatibili con la mèta della giustizia sociale, sarebbero di grande intralcio al perseguimento di ogni programma positivo della politica economica e sociale.

Invero non è del tutto escluso che gli organismi sindacali pratichino lo sciopero e la serrata per sottrarsi a soluzioni ritenute ingiuste e intollerabili. Questi procedimenti però sono reputati come rimedi estremi a cui si affida la decisione delle controversie solo quando si siano compiuti senza effetto tutti i possibili tentativi di pacifico componimento; rimettendo la soluzione dei conflitti al pronunciato di un collegio di arbitri, datori e prenditori di lavoro palesano la comune volontà di collaborazione in vista dell'interesse collettivo, che sarebbe turbato e danneggiato dalle misure violente.

Inoltre, sempre in considerazione delle gravi conseguenze di uno sciopero e di una serrata, si tende a garantirsi contro il prevalere di movimenti arbitrari ed irresponsabili e si esige pertanto che l'uno e l'altra siano deliberati dalla maggioranza degli interessati, operanti in piena libertà ed indipendenza da sopraffazioni e da soprusi.

Infine, si va facendo sempre più strada l'idea che fra la proclamazione e l'attuazione dello sciopero o della serrata, debba intercorrere un certo periodo di tempo perché la parte, contro cui è diretta la violenta interruzione del rapporto di lavoro, possa misurare le conseguenze del rifiuto di accedere alle richieste della parte avversa (è il *cooling off period*, di cui parlano gli americani).

b) La struttura particolaristica del sindacato, come contraria all'unità e solidarietà di interessi di tutti i lavoratori è lesiva degli interessi di alcuni gruppi

di lavoratori. Ad essa sostituisce la struttura unitaria dell'associazione sindacale, che opera a favore dell'intera categoria, e non è pertanto un gruppo chiuso.

Il sindacato del tipo monopolistico rispondente al regime di lotta del lavoro, mancando della visione integrale degli interessi unitari del lavoro e della produzione, fatalmente sbocca nella lotta, oltre che contro i datori di lavoro, contro i lavoratori non organizzati. Non di rado ostacola l'ingresso di nuovi lavoratori nel sindacato per stabilire una posizione di privilegio, procura inoltre di assicurare guadagni differenziali agli organizzati mediante l'artificiale restrizione dell'offerta del lavoro.

Si tratta, di un procedimento monopolistico, analogo a quello che i consorzi (monopoli collettivi) attuano nella vendita dei beni. Tra l'uno e l'altro procedimento è però una differenza fondamentale. Mentre nella politica dei consorzi il capitale reso libero dalla riduzione della produzione si avvia verso altri investimenti e contribuisce alla formazione del dividendo nazionale, nella politica monopolistica delle leghe operaie il lavoro, fattore produttivo importantissimo, è del tutto sottratto alla produzione, con inevitabile danno dell'economia sociale intera e dei lavoratori stessi.

§ 5. - Il salario in regime di collaborazione in confronto a quello dei sistemi di libertà del lavoro o di lotta del lavoro

Precisata così la struttura e lo spirito del sistema di collaborazione si tratta ora di vedere in che modo il saggio del salario resti effettivamente influenzato.

Il problema, si bipartisce: occorre rispondere ai due quesiti:

1) è possibile eliminare stabilmente il guadagno dei lavoratori rispetto a quello dei sistemi di libertà del lavoro e di lotta del lavoro?

2) in che modo viene ciò attuato?

In vista delle enormi distruzioni di ricchezza del sistema di lotta del lavoro, distruzioni che immancabilmente si ripercuotono sfavorevolmente sul saggio del salario è superfluo prendere qui in esame quel sistema. L'indagine può essere limitata al sistema di libertà del lavoro.

Ammettendo che la concorrenza agisca in modo che:

a) il prezzo dei prodotti risulti uguale al costo medio di produzione di ciascuna impresa e che pertanto non vi sia posto per alcun guadagno differenziale dei produttori, e che:

b) i singoli fattori produttivi, lavoro compreso, si ripartiscano fra i vari impieghi in modo che il prezzo sia uguale al rendimento marginale di ciascun fattore e che questo sia uguale in tutti gli impieghi, per cui non vi sia posto per guadagni differenziali di alcun fattore produttivo (condizione, del resto, implicita nella prima, per quanto si disse sull'interdipendenza di tutti i prezzi), sarebbe certamente assai difficile dare risposta affermativa al primo quesito.

È questa l'obiezione sollevata dai moderni critici ad ogni sistema di economia regolata, obiezione che, per quanto riguarda il salario, appare come una reviviscenza della vecchia «teoria del fondo salari».

Ma come si è spiegato a suo tempo, siffatta, situazione d'equilibrio non si verifica mai nella realtà. Ciò che viene denominato extra-profitto (o quasi-rendita) in opposizione al profitto normale, per indicare che si tratta di un guadagno *anormale*, è invece la regola e non l'eccezione. E così sono la regola numerose altre forme di guadagni differenziali di cui svariati fattori produttivi, lavoro compreso, godono a cagione della situazione del mercato. *È precisamente su tali guadagni differenziali che fa leva il sistema di economia regolata.*

Essi sono assorbiti a favore dei lavoratori, ai quali affluiscono sotto forma di «integrazione del salario», (assicurazioni sociali, supplementi proporzionati al carico familiare, assistenza sociale, ecc.), dopo essere stati prelevati presso i percettori di essi (guadagni differenziali) mediante forme svariate di contributi sociali ovvero attraverso la tassazione. Un'alternativa, all'assorbimento a favore dei lavoratori dei guadagni differenziali mediante contributi sociali o attraverso la tassazione è la proposta, presentemente assai discussa, della partecipazione degli operai agli utili delle imprese, di cui si è fatto cenno a proposito delle forme di corresponsione del salario (1).

§ 6. - Peculiarità del salario in regime di collaborazione

Si è detto or ora che in regime di collaborazione il salario si determina in modo da conciliare un conveniente tenore di vita dei lavoratori con la produttività del lavoro e con l'interesse generale dell'economia.

L'influenza rispettiva di ciascuno dei tre criteri può così essere precisata: poiché l'interesse dei lavoratori ad avere un salario quanto meno non inferiore ad un conveniente tenore di vita, l'interesse dei datori di lavoro a non pagare un salario superiore alla produttività del lavoro, e l'interesse generale della produzione nazionale ai che i salari siano tali da consentire la continuazione e lo sviluppo della produzione, la riduzione dei costi e il più completo impiego dei fattori produttivi, sono tre categorie di interessi contemplate e tutelate dal contratto collettivo, la determinazione del salario è affidata al contratto collettivo e all'azione degli organi di conciliazione che hanno, ciascuno nel proprio campo, il compito di coordinare la triplice categoria d'interessi (2).

Potrebbe a prima vista apparire che si tratti dei medesimi criteri determinanti il salario nell'economia di concorrenza. Anche in questa, infatti la produttività marginale del lavoro (rendimento del lavoro) determina la domanda di lavoro da parte dei datori di lavoro; le esigenze di vita a loro volta plasmano

1) Per questi problemi di politica del lavoro rimando ai volumi: *L'economia al servizio dell'uomo*, cit. e: *La riforma sociale ecc.* Milano, 1946.

2) Jannaccone, *Economia politica*, p. 400.

l'offerta di lavoro, ed infine l'una e l'altra, trovano modo di realizzarsi entro i limiti consentiti dalle reali condizioni della produzione.

Ma questa sarebbe un'interpretazione superficiale.

È ben vero che la domanda di lavoro si orienta alla produttività del lavoro anche nell'economia di concorrenza. Ma la produttività è fortemente accresciuta in regime di collaborazione, in cui le organizzazioni sindacali dei lavoratori hanno anche la funzione di promuovere l'elevazione del rendimento del lavoro (mentre quelle dei datori di lavoro hanno anche il compito di promuovere la riduzione dei costi).

Quanto al conveniente tenore di vita la differenza fra i due sistemi è ancora più netta. Nell'economia di concorrenza il tenore di vita del lavoratore è un elemento *determinato* dall'altezza del salario (si richiama, qui quanto fu detto circa, il caso che il saggio di salario capace di dare impiego a tutti i lavoratori sia al tempo stesso assai basso rispetto ai bisogni essenziali del lavoratore), mentre nell'economia regolata, è un elemento determinante dell'altezza del salario. Il conveniente tenore di vita, in cui rientrano i bisogni del lavoratore per il carico familiare, è in quest'ultima un dato al quale è vincolata la formazione del salario.

Evidentemente però questo vincolo può agire sino a quando sussistano le condizioni che lo rendono praticabile: esse risiedono nei guadagni differenziali, che possono essere assorbiti a favore dei lavoratori. Osserviamo d'altra parte che quel vincolo incontra un altro limite nelle esigenze di continuità e di sviluppo della produzione, che diventa tanto più perentorio in periodi di depressione economica, in cui occorre ridurre tutte le remunerazioni dei fattori produttivi (riduzione dei costi).

§ 7. - *La disoccupazione nell'economia regolata*

In un sistema economico orientato alla giustizia sociale la direttiva generale in materia di politica del lavoro è che il lavoro umano rappresenta un costo fisso per la collettività. In ogni caso l'economia sociale è chiamata a provvedere a che un livello di vita conforme alla dignità umana sia raggiunto da tutti i membri della collettività, anche da coloro che non per loro colpa sono esclusi dal mercato del lavoro. È logico quindi che quella direttiva si concreti prima di tutto nello sforzo per giungere alla occupazione quanto più possibile completa delle unità di lavoro disponibili, e cioè nello sforzo per eliminare la disoccupazione. La società moderna respinge il principio che la disoccupazione sia un male che si curi da sè (1).

1) Si veda il mio saggio: *Della nozione di costo sociale della produzione e del lavoro come costo fisso per la collettività*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1950. Inoltre: CLAEK (J. M.), *Some social Aspects of Overhead Costs*, in «American Economic Review», 1923. L'idea che il costo della disoccupazione non può non ricadere sulla collettività, per cui

Come è noto, attualmente il capitale è remunerato indipendentemente dall'uso che se ne fa mentre il lavoro riceve il compenso solo e nei limiti in cui viene impiegato dall'impresa. Col licenziamento dei lavoratori divenuti superflui, l'impresa si pone in grado di fronteggiare il declino delle vendite, continuando però a remunerare il capitale ricevuto in prestito e, entro certi limiti che variano con le situazioni, il capitale di proprietà dei portatori di azioni. Ciò significa che il costo fisso del lavoro è riversato sul lavoratore. Benché non sia di facile attuazione, è pensabile un sistema in cui il lavoro sia considerato come costo fisso, nel senso che venga remunerato in modo fisso (come accade, ad esempio, per gli alti funzionari dell'impresa) e il capitale come variabile. Però, ad onta di ogni apparenza contraria, ciò sarebbe contrario alla stessa dignità del lavoratore perché imporrebbe spostamenti e adattamenti coattivi, che possono diventare intollerabili. La soluzione del problema sta in un'organica politica per la piena occupazione.

Naturalmente la scelta del rimedio alla disoccupazione dipende dall'individuazione delle cause da cui, nei singoli casi, la disoccupazione è provocata.

Relativamente facile è fronteggiare la disoccupazione connessa ad imperfetta e incompleta organizzazione di domanda ed offerta di lavoro. Si tratta allora di elementi modificabili o controllabili mercé l'azione sindacale o d'organi pubblici. Portando a conoscenza, dei lavoratori le condizioni locali d'offerta e di domanda di lavoro e favorendo gli spostamenti da una regione all'altra si facilita il collocamento di lavoratori che altrimenti sarebbero rimasti disoccupati. Un altro esempio è offerto dalla rieducazione professionale del lavoratore disoccupato (o, come anche si dice, riqualificazione) che ne agevola il riassorbimento nel processo produttivo mediante lo spostamento da un ramo all'altro di attività (1).

Né problemi gravi pone la disoccupazione stagionale: ad essa non di rado è possibile ovviare corrispondendo, nel periodo di occupazione, salari compensativi dell'inazione prevista. Favorevoli risultati si ottengono poi mercé l'introduzione delle forme di salario annuo garantito o semplicemente di salario

è sommamente desiderabile che si apprestino le forme più opportune per affrontarlo, viene oggi sempre più trovando accoglimento fra gli studiosi. Così il Sauvy, trattando della disoccupazione tecnologica, precisa che allorché l'adattamento del disoccupato al nuovo tipo di lavoro è lento «la semplice sostituzione delle generazioni anziane con quelle giovani può bastare ad assicurarlo. Ma quando il progresso tecnico è molto rapido o la popolazione stazionaria, il ringiovanimento non è sufficiente: occorre che gli individui cambino professione. Il costo di queste migrazioni professionali è stato un tempo interamente a carico del lavoratore. La società dovrà sopportarlo sempre più: ciò modificherà la gerarchia dei possibili progressi». Sayvy, *Influence de la productivité sur l'emploi et la population*, in «Revue des Sciences Economiques», 1952.

1) Ho esaminato il problema nel saggio: *Les remèdes contre le chômage en Italie*, nel volume: *La lutte contre le chômage en Europe*, Paris, 1936.

garantito, che si praticano con una certa ampiezza negli Stati Uniti d'America.

Rimedi di altro genere richiede la disoccupazione derivante dai progressi tecnici che pongono la macchina al posto dell'uomo (*disoccupazione tecnologica*), soprattutto allorché i progressi procedono con grande rapidità. Qui si tratta di accelerare quel processo che consiste nel rivolgere le risorse rese libere dai realizzati progressi tecnici ad altre produzioni, le quali poi impiegano addizionali unità lavorative. Nel frattempo, è inevitabile che i disoccupati beneficino delle assicurazioni sociali. Ancora diversi sono i mezzi di lotta contro la *disoccupazione dinamica*, dovuta a declino d'attività in date zone, per effetto di mutate correnti di traffico internazionale o di altre cause (disoccupazione delle aree depresse). Si palesa necessario in tal caso di stimolare il sorgere colà di attività produttive col creare le condizioni ambientali favorevoli.

Il problema, più difficile per la teoria economica è quello relativo alla *disoccupazione di massa*, sia essa derivante dalla deficienza di capitale e di altre risorse complementari sia dalle fluttuazioni cicliche dell'economia, (1). Qui, ancora più che nei casi precedenti, appare che la lotta contro la disoccupazione non si esaurisce nell'influire in questo o in quel senso sul mercato di lavoro ma si estende ai numerosi fattori dai quali dipende il ritmo dell'intera attività produttiva. Che lo studio del salario e dell'occupazione fondato sull'incontro di domanda ed offerta di lavoro rappresenti una prima remota approssimazione al fenomeno reale, si palesa chiaramente quando si ha da fare con la disoccupazione di massa. Questa constatazione si va, sempre più generalizzando dopo che il Keynes ha attirato l'attenzione degli studiosi di tutto il mondo sulla possibilità che il sistema economico tenda alla situazione di equilibrio senza tuttavia raggiungere il pieno impiego del lavoro disponibile. Di qui la conseguenza che il pieno impiego divenga l'obiettivo consapevole della politica economica generale; si traduca cioè in una, direttiva che supera il campo della politica del lavoro.

Sarebbe erroneo però ritenere che il mercato del lavoro perda ogni importanza a questo riguardo e che, ad esempio, sia indifferente il livello a cui, per l'azione sindacale o per gli interventi pubblici, vengano fissati i salari. Benché sia difficile formularlo, è evidente che esista un limite al disopra del quale il salario è esso stesso causa di disoccupazione. La teoria economica ha, da tempo dimostrato questo punto. Ora essa attende a coordinare l'analisi del mercato del lavoro con le ricerche intorno ai fattori da cui dipende il grado di occupazione nell'intero sistema, economico. E ciò fa in armonia al principio fondamentale che l'assetto normale dell'economia è quello in cui vi sia pieno impiego del lavoro disponibile.

Alla luce di questi progressi e di queste tendenze della teoria e della politica economica perdono importanza le indagini intorno agli altri strumenti di

1) Richiamo qui i due primi capitoli del volume: *Le fluttuazioni cicliche*, V edizione. Milano, Vita e Pensiero, 1954.

lotta contro la disoccupazione a cui i governi, che non hanno ancora adottato quel principio fondamentale come base della politica economica, si vedono costretti a ricorrere quando l'addensarsi della disoccupazione si fa minaccioso. Sono, tali rimedi, o irrazionali, come il blocco dei licenziamenti, l'imponibile di mano d'opera, ecc., che fanno gravare su singole unità produttive un onere che compete alla collettività oltre a intralciare il funzionamento di quelle unità produttive; ovvero sono inefficaci, come i lavori pubblici di emergenza, che rivolgono caoticamente preziose risorse produttive a scopi secondari e turbano i rapporti esistenti di prezzi e costi in altri settori produttivi.

Una menzione a parte merita la riduzione delle ore di lavoro come mezzo per combattere la disoccupazione: non è escluso che essa abbia efficacia, sia pure entro certi limiti, quando ricorrano particolari condizioni, che qui non è possibile prendere in esame (1).

§ 8. - Nota sul carattere strutturale della disoccupazione in Italia.

E' di somma importanza che, di fronte al fenomeno della disoccupazione, si abbia un'idea chiara intorno al carattere che essa riveste, perché solo in tal modo, come si è detto, è possibile apprestare il tipo adatto di politica economica.

Cominciamo col fissare brevemente l'entità numerica del grave fenomeno. Secondo i risultati di un'indagine recentemente compilata dall'Istituto Centrale di statistica, nel quadro dei lavori della Commissione d'inchiesta sulla disoccupazione nominata dal Parlamento, si hanno i dati seguenti: su una popolazione di 47.138.200 abitanti, le forze di lavoro assommano a 19.358.200 lavoratori. I rimanenti 27.700.000 abitanti appartengono alle condizioni dette non professionali, cioè minori, studenti, casalinghe. Dei 19.358.200 lavoratori, 18.000.000 sono occupati e 1.286.200 disoccupati. Questi sono perciò 6,6% della popolazione attiva.

Poiché l'indagine si riferisce alla prima settimana di settembre, epoca particolarmente favorevole per l'occupazione nel nostro Paese, si calcola che non meno di 200.000 unità, fra i lavoratori occupati, con tutta probabilità, beneficino di occupazione transitoria.

Perciò la percentuale non si allontana sensibilmente dal 7%. Si aggiunga inoltre la esistenza di una notevole quota di occupazione parziale: infatti, se è vero che il numero medio delle ore eseguite nella settimana 7-13 settembre è di 47, è vero pure che ben 258.600 unità avevano lavorato meno di 15 ore la settimana, e 583.800 da 15 a 24 ore.

Come si spiega il grave fenomeno, grave dal punto di vista economico, perché lo sviluppo del reddito resta ostacolato dalla inoperosità coatta di tante forze di lavoro, grave dal punto di vista sociale, perché siamo in un Paese

1) Per tutta la materia trattata nell'ultimo paragrafo rinvio al volume *L'economia al servizio dell'uomo*, cit.

con reddito medio per capita relativamente basso (1), cioè in un ambiente economico in cui la sorte del disoccupato non può non essere assai dura?

Le opinioni sono divise al riguardo:

1) Vi è chi insiste sul livello dei salari, che sarebbe troppo elevato. Un abbassamento del livello salariale avrebbe per effetto l'automatico assorbimento dei disoccupati. (Fu questo il motivo dominante della Relazione generale tenuta a] Congresso di Economia e Politica Industriale svoltosi a Napoli nel 1949, come risulta dagli atti del Congresso pubblicati in un fascicolo speciale della «Rivista di Politica Economica,» dello stesso anno). È facile vedere i lati deboli di questa spiegazione. Non si capisce perché solo in Italia la politica salariale debba ritenersi così potentemente disturbatrice del mercato del lavoro da generare una disoccupazione massiccia. Inoltre a fondamento di questa tesi vi è l'idea inesatta che, qualunque sia il rapporto fra mano d'opera disponibile e risorse materiali, vi è sempre un livello di salari capace d'assorbire la totalità dei lavoratori disposti a prestare la loro opera. Basta riflettere al già basso livello di reddito per capita, esistente da noi, per misurare a quale grado di intollerabilità i salari sarebbero portati dall'applicazione di una tale direttiva. Si avrebbero conseguenze gravi non solo dal punto di vista dell'inasprimento delle sperequazioni sociali ma anche dell'abbassamento del rendimento del lavoro.

2) Altri riducono la disoccupazione italiana ad un fenomeno che potrebbe essere efficacemente combattuto con una politica monetaria e creditizia adeguata. Questa tesi è a fondamento del giudizio sulla economia italiana contenuto nella *Economie Survey for Europe* del 1949, curato dalla Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite. Evidentemente questa interpretazione presuppone che esistano da noi il capitale e le risorse complementari necessarie per combinarli col lavoro umano e solo ritiene che esse siano inoperative e pertanto basti mobilitarle mediante una politica di accrescimento di mezzi monetari e creditizi. In altre parole, si tratterebbe di disoccupazione ciclica. Ma se si riflette che già dalla seconda metà del secolo scorso fino alla Prima guerra mondiale l'apporto del nostro Paese alla emigrazione fu grandissimo, e che ciò rivela chiaramente come fin da allora vi fosse esuberanza di risorse umane rispetto alle risorse materiali, si vede subito, che si ha da fare con cause più profonde dell'alternarsi di fasi di depressione con fasi di prosperità.

3) Una terza spiegazione attribuisce la causa principale del persistere della disoccupazione in Italia, all'andamento demografico. Così, ad esempio, si ragiona nella recente rassegna sui progressi economici dei Paesi beneficiari del Piano Marshall (2).

Qui ci troviamo di fronte ad una analisi più accurata, che rivela lo sforzo di

1) Si ricordi la classificazione dei 70 Paesi in ragione del livello medio di reddito, che è stata riportata nel capitolo sul reddito.

2) ELLIS, *The Economics of Freedom*, New York, 1951. 372

additare fattori, capaci di dar conto di un fenomeno che ovviamente va al di là delle fluttuazioni cicliche ovvero dell'azione perturbatrice dei sindacati operai. Però anche questa è una spiegazione unilaterale, soprattutto quando viene presentata come la giustificazione di una politica del lavoro fondata su misure di carattere demografico. Innanzi tutto bisogna distinguere l'eccedenza delle nascite che di anno in anno fanno salire la popolazione e le nuove reclute che si presentano ogni anno sul mercato del lavoro, la cui entità non dipende da quello *attuale* ma dal *passato* andamento delle nascite. Inoltre, va tenuto presente che le cifre demografiche attualmente non vanno nel senso dell'accrescimento ma della diminuzione dell'eccedenza dei nati vivi sui morti. I nati vivi diminuiscono di anno in anno, diminuiscono anche i morti ma con ritmo meno intenso; di conseguenza l'eccedenza manifesta anch'essa andamento decrescente.

Nei confronti poi con gli altri Paesi, si può affermare quanto segue: la popolazione dell'Europa, Occidentale si accresce annualmente di circa il 7,5 per mille; l'Italia, supera di poco questo tasso medio di accrescimento: siamo infatti al poco più del 9 per mille, lontani adunque del 15 per mille dell'Olanda, per esempio.

L'esame attento del complesso problema suggerisce di cercare la causa della disoccupazione persistente in Italia in un disquilibrio accentuato fra popolazione e risorse materiali e di considerare perciò la disoccupazione come fenomeno strutturale. Il dato demografico è uno degli elementi della situazione di disquilibrio. Per tanto il rimedio consiste da una parte nel ridurre l'offerta di lavoro: l'emigrazione è qui la misura da adottare. Sarebbe assurdo pensare alla riduzione delle nascite sia perché, come si è detto, la natalità va già decrescendo, sia perché è fin troppo evidente che l'economia va adattata alle esigenze umane e non l'uomo sacrificato alle deficienze dell'organizzazione economica.

Dall'altra parte occorre accrescere la domanda di lavoro mediante una politica di espansione economica. La disoccupazione strutturale si fronteggia con una politica di sviluppo dell'economia. Una direttiva appropriata all'economia italiana consiste nell'adottare:

- a) l'espansione degli investimenti fino al limite massimo compatibile con la stabilità monetaria;
- b) la più razionale distribuzione funzionale degli investimenti, nel senso che siano preferiti quelli che, a parità di ogni altra condizione, diano luogo a più elevata occupazione;
- c) la più razionale distribuzione territoriale degli investimenti affinché lo sviluppo economico si estenda alle regioni arretrate con conseguente vantaggio dell'intera economia, (1).

1) La materia che è oggetto di questa nota è stata da me più ampiamente sviluppata nei saggi: *La politica dell'occupazione in Italia*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», 1952; *La politica italiana dell'occupazione e i suoi riflessi sui rapporti economici internazionali*, Conferenza tenuta all'Università di Parigi e pubblicata in «Bancaria», 1953.

Francesco Vico è un economista, nato a Pignataro Maggiore, Caserta, il 21 ottobre 1902. Dal 1935 è professore di economia politica nell'Università cattolica del Sacro Cuore di Milano, di cui è anche rettore (dal 1959) e in cui dirige l'Istituto di scienze economiche. Dirige la *Rivista internazionale di scienze sociali*. Ha sempre sostenuto il carattere illusorio della neutralità dell'economia di fronte ai fini e la necessità di scegliere un sistema di fini sociali in cui si manifesti il rapporto di subordinazione tra economia e etica. Ha ritenuto che le trasformazioni strutturali dell'economia impongano il superamento dell'ordinamento della produzione basato sulla libera concorrenza e si è occupato di fluttuazioni economiche, aderendo al pensiero di F.H. Knight e di F. Viner.

Tra le opere principali, largamente tradotte, ricordiamo: *Sindacati industriali, cartelli e gruppi* (Milano 1930, 3a ed. 1939); *Il risparmio forzato, la teoria dei cicli economici* (in *Rivista internazionale di scienze sociali*, genn. 1934); *Corso di economia politica* (3 voll., Milano 1935, 14a ed. 1959-60); *Introduzione alla scienza economica* (ivi 1945); *La riforma sociale secondo la dottrina cattolica* (ivi 1945); *L'economia al servizio dell'uomo* (ivi 1946, 5a ed. 1958); *Le fluttuazioni cicliche* (ivi 1949, 5a ed., 1954); *L'objet de l'économie politique* (Parigi 1950); *La controversia metodologica nel clima scientifico del secolo XX*, in *Studi in onore di G. Borgatta* (Milano 1953); *Il Consiglio nazionale dell'Economia e del Lavoro il suo significato politico-economico* (ivi 1958).