

I grandi economisti contemporanei

Nell'ambito della sezione di economia di questa «Collezione di testi e di studi», la Società editrice il Mulino pubblica, in collaborazione con l'Istituto Bancario San Paolo di Torino, una serie organica di volumi antologici dedicati ai grandi economisti contemporanei. Ogni volume raccoglie, di ciascun autore, i contributi più significativi, scelti e ordinati con l'obiettivo di delineare un quadro articolato e completo della sua produzione scientifica. La serie è curata da Terenzio Cozzi e Stefano Zamagni.

I primi volumi sono dedicati a:

PIERO SRAFFA
FRIEDRICH A. VON HAYEK
ROY F. HARROD
JOHN R. HICKS
TJALLING C. KOOPMANS
HERBERT A. SIMON
JAMES TOBIN
KENNETH J. ARROW
AMARTYA K. SEN

Piero Sraffa

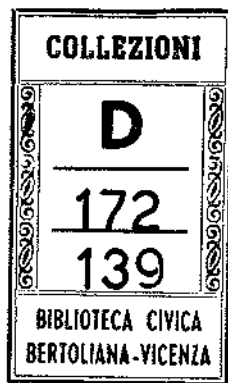
Saggi



Società editrice il Mulino Bologna

Istituto Bancario San Paolo di Torino





SRAFFA, Piero

Saggi. Bologna: Il Mulino, 1986.

270 p.; 21 cm. (Collezione di testi e di studi. Economia).

Con saggi di D.H. Robertson, F.A. van Hayek, R.F. Harrod.

ISBN 88-15-00872-1

1. Economia - Saggi 2. Sraffa, Piero - Pensiero economico
330.15

Copyright © 1986 by Società editrice il Mulino, Bologna. È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

Indice

Avvertenza	p. 7
Premessa dell'editore	9
PARTE PRIMA	
Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta (1925)	15
I. Posizione del problema - II. Costi crescenti - III. Costi decrescenti - IV. Costi costanti - V. Coordinazione e critica delle tre tendenze	
Le leggi della produttività in regime di concorrenza (1926)	67
Dal Simposio su «Rendimenti crescenti di scala e impresa rappresentativa» (1930):	85
Gli alberi della foresta, di D.H. Robertson	85
Una critica, di P. Sraffa	97
Replica, di D.H. Robertson	100
Controreplica, di P. Sraffa	101
Hayek su moneta e capitale (1932)	103
Moneta e capitale: una risposta, di F.A. von Hayek	117
Una controreplica, di P. Sraffa	132

PARTE SECONDA

Prefazione alle «Opere complete» e Introduzione ai «Principi» di D. Ricardo (1951)	p. 137
Prefazione generale alle «Opere complete»	137
Introduzione ai «Principi di economia politica»	142
I. La stesura dei <i>Principi</i> - II. Il contributo di James Mill - III. Disposizione e suddivisione - IV. Il capitolo Sul Valore nella prima edizione - V. Le principali modifiche del capitolo Sul Valore nella seconda e terza edizione - VI. La seconda edizione - VII. La terza edizione - VIII. La presente edizione	
Su «Produzione di merci a mezzo di merci»	199
Recensione a «Produzione di merci a mezzo di merci», di R.F. Harrod (1961)	199
Produzione di merci: un commento, di P. Sraffa (1962)	205
Lettere di Sraffa a Newman su «Produzione di merci a mezzo di merci» (1970)	209

PARTE TERZA

La crisi bancaria in Italia (1922)	217
L'attuale situazione delle banche italiane (1922)	239

APPENDICE

Introduzione a «An Abstract of a Treatise of Human Nature» di D. Hume (in collaborazione con J.M. Keynes) (1938)	247
Bibliografia delle opere di Piero Sraffa	267

Avvertenza

Nel 1984 il Mulino si è rivolto a me, quale esecutore letterario di Piero Sraffa, per avere conferma del consenso dato da Sraffa nel 1973 ad una raccolta italiana di suoi lavori apparsi in periodi e luoghi diversi. Mi è sembrato si trattasse di una buona occasione per facilitare l'accesso ad un più vasto pubblico di scritti non più facilmente reperibili — in attesa di una edizione che possa utilizzare in futuro il lavoro in corso sul materiale manoscritto lasciato da Sraffa. Desidero qui ringraziare il Prof. Salvatore Baldone, la Dottoressa Meri Lucii e il Prof. Stefano Zamagni, che hanno contribuito a mettere a punto le traduzioni che erano già state predisposte.

PIERANGELO GAREGNANI

Roma, 10 dicembre 1985

Premessa dell'editore

La storia di questo volume è antica di 13 anni risalendo al 1973. A noi appare come un brano di storia editoriale di qualche interesse e quindi meritevole d'essere raccontato.

Il Mulino stava lavorando tra il 1972 ed il 1973 a un progetto di collana sui grandi economisti contemporanei. Lo scopo era quello di individuare, al di là del maggiore e minore successo dell'attualità, quegli economisti che avrebbero occupato un posto duraturo nella storia del pensiero economico.

Mentre il progetto si delineava, si decise senza esitazione che il primo volume avrebbe dovuto raccogliere una serie di contributi di Piero Sraffa.

Rompendo gli indugi della opinione comune secondo cui Sraffa non gradiva iniziative del genere, il Mulino gli scrisse nel marzo del 1973 e la risposta di Sraffa fu tempestiva e positiva.

Il libro di Sraffa non venne poi pubblicato perché il progetto di collana subì una battuta d'arresto. Ripreso e rimesso a punto quel progetto, ecco il volume con i saggi di Sraffa inserito fra i primi volumi di questa serie dedicata ai protagonisti del pensiero economico contemporaneo.

Con questa iniziativa editoriale, il Mulino si propone di offrire allo studioso e al lettore desideroso di conoscere i fondamenti dell'economia politica altrettanti riferimenti sugli sviluppi recenti della disciplina. Ciascun volume della serie dedicata ai maestri dell'analisi economica del nostro secolo, ne raccoglie i saggi più rilevanti, selezionati secondo un criterio di organizzazione che consente di ricostruire un panorama articolato ed esaustivo della loro produzione intellettuale.

In questo volume viene pubblicata gran parte dei saggi scritti da Sraffa nell'arco di un quarantennio (1922-1962).

I saggi di teoria, raccolti nelle parti prima e seconda, sono stati distinti tra il primo periodo dell'attività di Sraffa che va dal 1925 al 1932 e il secondo periodo che inizia con la edizione di Ricardo. La terza parte include invece i noti scritti sul sistema bancario italiano, mentre l'appendice include l'introduzione ad Hume scritta in collaborazione con Keynes. Sono presenti nel libro alcuni brevi o brevissimi scritti di altri autori: Robertson, Harrod, Hayek, Newman, a cui Sraffa qui replica.

Nota sulle fonti

I saggi raccolti in questo volume — pubblicati con l'autorizzazione dei rispettivi editori — sono apparsi originariamente nelle sedi qui di seguito indicate:

Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta, in «Annali di economia», II (1925), pp. 277-328.

The Laws of Returns under Competitive Conditions, in «Economic Journal», 36 (1926), pp. 535-550; Simposio su «Increasing Return and Representative Firm»: contributo di D.H. Robertson (*The Trees of the Forest*), una critica di P. Sraffa, replica di D.H. Robertson e controreplica di P. Sraffa, in «Economic Journal», 40 (1930), pp. 89-93; trad. it. di P. Baffi, *Le leggi della produttività in regime di concorrenza e Gli alberi della foresta*, in «Economia Pura», a cura di G. del Vecchio, vol. IV della Nuova Collana degli Economisti, Torino, Utet, 1937, pp. 591-604 e 607-617.

Dr. Hayek on Money and Capital, in «Economic Journal», 42 (1932), pp. 42-53; replica di F.A. von Hayek e risposta di P. Sraffa in «Economic Journal», 42 (1932), pp. 237-249 e 249-251; traduzione di G. Campanelli.

Introduction to the «Works and Correspondence» of D. Ricardo, Cambridge, Cambridge University Press, 1951, pp. VII-LXII; trad. it. di G. Gattei, *Introduzione ai «Principi» di Ricardo*, Bologna, Capelli, 1979.

R.F. Harrod, *Review of Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*, in «Econo-

mic Journal», 1961, pp. 783-787; P. Sraffa, *Production of Commodities: A Comment*, in «Economic Journal», 72 (1962), pp. 477-479; traduzione di M. Lucii.

Lettere di Sraffa a Newman su «Produzione di merci a mezzo di merci», pubblicate in appendice a K. Bharadwaj, *On the Maximum Number of Switches between Two Production Systems*, in «Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik», CVI (1970), pp. 424-428; trad. it. di A. Carabelli, in *Produzione, capitale e distribuzione*, a cura di G. Lunghini, Milano, Isedi, 1975.

The Bank Crisis in Italy, in «Economic Journal», 32 (1922), n. 126, pp. 178-197; trad. it. *La crisi bancaria in Italia*, in «Fabbrica e Stato», III (1975), pp. 7-29.

L'attuale situazione delle banche italiane, in «Manchester Guardian Commercial - La ricostruzione d'Europa», n. 11, 7 dicembre 1922, pp. 694-695.

P. Sraffa e J.M. Keynes, *Introduction to the «An Abstract of a Treatise of Human Nature»*, Cambridge, Cambridge University Press, 1938; traduzione di G. Campanelli.

Parte prima

Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta

The Statical theory of equilibrium is only an introduction to economic studies; and it is barely even an introduction to the study of the progress and development of industries which show a tendency to increasing return.

Marshall, *Principles*, V, XII, 3.

I. Posizione del problema

Si può dire che non vi sia oggi manuale di economia il quale non contenga una proposizione del genere di questa: «Possiamo, in un dato momento e per rispetto ad un dato mercato, dividere tutti i prodotti in varie classi: una prima classe sarà costituita di quelle merci di cui una quantità, maggiore della disponibile nel momento e luogo attuale, può ottenersi con *un aumento semplicemente proporzionale di costo*; in una seconda classe metteremo i prodotti che possono aumentarsi con un *costo meno che proporzionale*; e, finalmente, una terza comprenderà i prodotti che non possono accrescersi *hic et nunc* senza un *aumento più che proporzionale di costo*»¹. Chi volesse indagare quali sono le industrie che si trovano nell'una o nell'altra di queste categorie troverebbe in molti scrittori la risposta che l'«agricoltura» appartiene alla terza, le «manifatture» alla seconda e le industrie che impiegano quasi soltanto lavoro immediato alla prima. Per altri scrittori più moderni la soluzione è più complicata: pur lasciandosi in genere l'«agricoltura» nella terza categoria, si ritiene che le altre industrie possano trovarsi in qualsiasi categoria, secondo le loro particolari condizioni. Quali siano queste condizioni, dal punto di vista delle variazioni del costo in rapporto alle variazioni della quantità prodotta, non è stato determinato, così che la curiosità di chi vorrebbe veder riempite con industrie concrete le «scatole vuote» dei costi costanti, crescenti e decrescenti rimane più che mai insoddisfatta². Ma la speranza di giungere ad una

¹ Pantaleoni, *Principi di economia pura*, Firenze, 1889, pp. 225-226.

² Clapham, *Of Empty Economic Boxes*, in «Economic Journal», 1922, pp. 305 ss.

classificazione permane, se pure questa è rinviata a quando «sia disponibile un materiale statistico migliore di quello attuale» e si presentino degli uomini «i quali abbiano le qualità necessarie per condurre un profondo e dettagliato studio di particolari industrie» e nello stesso tempo «siano versati nelle parti più intricate dell'analisi economica e nella tecnica statistica moderna»³. La speranza dovrebbe essere ben fondata se si giudica dal fatto che, nell'attesa, una parte importante della teoria economica si basa sulla presunzione che ogni industria debba rientrare nell'una o nell'altra categoria, ed ogni scrittore ha cura di verificare se le sue conclusioni si applichino ai tre casi, e quali diverse conseguenze abbiano in ciascuno.

Resta tuttavia da vedere se questa presunzione sia ben fondata, se cioè la mancanza di una classificazione delle industrie secondo il criterio della variabilità del costo sia veramente dovuta all'insufficienza dei dati di fatto disponibili e all'incapacità degli studiosi; o se piuttosto il difetto non sia da ricercarsi nella natura stessa del criterio secondo cui la classificazione dovrebbe essere condotta; in particolare, se il *fundamentum divisionis* sia costituito da circostanze obbiettive inerenti alle varie industrie, o non sia invece dipendente dal punto di vista da cui si mette l'osservatore; ossia se i costi crescenti e decrescenti non siano se non diversi aspetti di una stessa cosa, che possono presentarsi nello stesso tempo per la stessa industria, così che un'industria possa esser classificata arbitrariamente nell'una o nell'altra categoria, a seconda della definizione di «industria» che si ritiene preferibile per ciascun particolare problema, ed a seconda che si considerino periodi brevi o periodi lunghi⁴. Questi sono, in primo luogo, i problemi che ci proponiamo di discutere.

Dagli scrittori classici, la teoria della produttività decrescente era trattata sempre in relazione alla rendita fondiaria, ed era perciò fatta rientrare, secondo la partizione tradizionale dell'economia,

³ Pigou, *Empty Economic Boxes: a Reply*, in *ibidem*, p. 465.

⁴ Giova avvertire una volta per tutte che nel corso di questo scritto si ha sempre riguardo a periodi lunghi: vale a dire, si suppone che per ogni variazione nella quantità di merce prodotta sia concesso un periodo di tempo sufficiente per introdurre tutte le conseguenti modificazioni nell'organizzazione produttiva e si trascurano gli effetti transitori che si verificano durante il corso di tali aggiustamenti prima che un nuovo equilibrio sia raggiunto.

nella «distribuzione»; la produttività crescente invece, veniva discussa da quegli scrittori in relazione con la divisione del lavoro, cioè nella «produzione». Ma nessuno, fino a tempi relativamente recenti, aveva pensato a fondere quelle due tendenze in una sola legge della produttività non proporzionale, e a considerare questa come una delle basi della teoria del prezzo. Non poteva essere diversamente, poiché la maggiore divisione del lavoro non veniva in genere concepita come un fenomeno strettamente dipendente dall'aumento della quantità da prodursi, ma piuttosto era considerata come un effetto del progresso generale: non si metteva affatto in evidenza quella connessione funzionale fra quantità prodotta e costo di produzione, nella quale consiste appunto la legge della produttività non proporzionale. È vero, d'altro lato, che la legge della produttività decrescente del suolo dava risalto a quel rapporto, ma il riconoscimento del fatto che una maggior produzione portava necessariamente con sé un maggior costo induceva solo a considerare le conseguenti variazioni nella distribuzione. Non poteva però essere considerato come una causa normale di variazione del prezzo relativo delle singole merci, poiché l'aumento di costo riguardava il complesso di tutte, o quasi tutte le merci, giacché quasi tutte, in ultima analisi, derivavano dalla produzione agricola⁵, e quindi l'azione della produttività decrescente aumentava in proporzione il costo di ciascuna.

L'idea dell'interdipendenza fra quantità prodotta e costo di produzione di una merce in regime di concorrenza, non è affatto suggerita dall'esperienza, e non poteva sorgere spontaneamente; si può dire che tutti gli scrittori classici ammettono tacitamente, come cosa evidente, che il costo sia indipendente dalla quantità e non si attardano a discutere l'ipotesi opposta. Questa idea si è formata recentemente, in modo indiretto, come conseguenza dello spostamento della base della teoria del valore, dal costo di produzione all'utilità. Non c'è da sorprendersi che, mentre si è continuato per lungo tempo a parlare del costo come indipendente dalla quantità prodotta, appena l'utilità è stata sottoposta ad un'analisi metodica

⁵ Cfr. *infra*, p. 61, nota sul significato della parola «grano» nei classici.

si sia visto che essa necessariamente dipende dalla quantità disponibile del bene di cui trattasi.

La «funzione della domanda» si basa su un'ipotesi elementare e naturale, quella dell'utilità decrescente; nella produzione invece il rapporto funzionale è il risultato di un sistema di ipotesi molto più complicato. Fatto sta che solo dopo che gli studi sull'utilità marginale avevano richiamato l'attenzione sul rapporto fra prezzo e quantità (consumata), è sorta per analogia la concezione simmetrica di una connessione fra costo e quantità prodotta.

L'importanza delle leggi di variazione del costo agli effetti della determinazione del prezzo delle singole merci è apparsa solo in conseguenza della dottrina che ha affermato la «simmetria fondamentale delle relazioni generali nelle quali domanda e offerta stanno rispetto al valore»⁶. Secondo questa dottrina «il valore normale di ciascuna cosa ... si regge, come la chiave di volta di un arco, in equilibrio fra le opposte forze che premono ai suoi due lati. Le forze della domanda premono da una parte, quelle dell'offerta dall'altra»⁷. Tale simmetria è condizionata dalla non proporzionalità del costo di produzione totale alla quantità prodotta: se il costo di produzione di ogni unità della merce considerata non variasse col variare della quantità prodotta, la simmetria sarebbe spezzata, il prezzo sarebbe determinato esclusivamente dalle spese di produzione e la domanda non potrebbe affatto influire su di esso.

È in base a questa dottrina, e cioè dal punto di vista della determinazione degli equilibri particolari dei singoli prodotti in regime di libera concorrenza, che esamineremo i fondamenti teorici delle leggi di variazione del costo⁸.

II. Costi crescenti

La legge della produttività decrescente è definita dal *Dictionary*

⁶ Marshall, *Principles of Economics*, 8ª ediz., 1920, p. 120.

⁷ *Op. cit.*; Prefazione alla 2ª ediz., 1891.

⁸ Le variazioni del costo possono essere considerate in relazione alla quantità prodotta: 1) da un monopolista; 2) da una singola impresa in concorrenza; 3) dal complesso delle imprese concorrenti. Occupandoci essenzialmente di quest'ultimo caso, avremo occasione di esaminare anche i suoi rapporti con il secondo.

of *Political Economy* del Palgrave con queste parole: «Se uno, o più, dei fattori, il cui concorso è necessario per la produzione di una merce qualsiasi, vengono aumentati, mentre gli altri restano invariati, la quantità del prodotto risulterà in generale aumentata. Se l'aumento del prodotto è in proporzione minore dell'aumento dei fattori della produzione considerati, esprimiamo questo fatto dicendo che in tal caso il prodotto obbedisce alla legge della produttività decrescente»⁹.

Questa definizione è generalmente accettata e la possiamo prendere per base della discussione sulla produttività decrescente. Tuttavia, prima di procedere oltre, è necessario chiarire un punto che può generare confusione. Questa definizione contiene bensì in sostanza le ipotesi che sono caratteristiche della produttività decrescente e che è necessario tenere ben distinte da quelle, di natura affatto diversa, che sono proprie della produttività crescente: ma il modo con cui essa è espressa rende oscura tale distinzione, al punto da far credere a molti che dalle stesse condizioni possano trarre origine ora l'uno ora l'altro dei due modi di variazione della produttività. In questa confusione cade lo stesso Dizionario del Palgrave che, passando a definire la «legge della produttività crescente», così si esprime: «Quando nelle circostanze supposte sopra, nel caso della legge della produttività decrescente, l'aumento del prodotto è in proporzione maggiore dell'aumento dei fattori della produzione di cui trattasi, si dice che opera la legge della produttività crescente»¹⁰. Importa rilevare che le «supposte circostanze», le quali danno origine alla variazione del costo, secondo il Dizionario stesso, sono uguali nei due casi. Le circostanze consistono in ciò, che (se si considerano per semplicità due soli fattori) l'uno resta costante mentre l'altro aumenta. Ciò presuppone: a) una modificazione nella proporzione fra le quantità dei due fattori; b) un aumento nella grandezza dell'industria. Ora è evidente che la connessione tra le due circostanze è puramente casuale, e dipende dal fatto che la variazione della proporzione fra i fattori risulta dal mantenerne uno costante mentre si aumenta l'altro. È esclusivamente la prima circo-

⁹ Vol. II, p. 583, sub voce *Laws of Political Economy*.

¹⁰ *Ibidem*.

stanza (a) che dà origine alla produttività decrescente, *nonostante* l'influenza, che può essere contraria, della seconda; e la produttività crescente è effetto solo della seconda (l'aumentata grandezza dell'industria, che evidentemente potrebbe anche risultare dall'aumento di *tutti* i fattori della produzione) *nonostante* la prima.

L'identità delle condizioni che danno origine alle due opposte tendenze è dunque puramente apparente. Questa falsa apparenza deriva da una troppo letterale interpretazione della espressione «fattore costante», considerandosi tale fattore non suscettibile né di aumento né di diminuzione. Ma nella generalità dei casi è arbitrario il supporre che se di un fattore vi è eccesso non sia possibile liberarsene: quando si viene al concreto, si trova generalmente che il fattore «costante» non è aumentabile ma sí diminuibile¹¹. Il caso tipico di un fattore costante è la terra. La teoria della rendita è basata sul fatto che la terra è costante, ma la stessa considerazione del passaggio della coltivazione dalle terre migliori a quelle peggiori, dimostra che nessuno pensa di supporre che gli agricoltori abbiano in ogni caso la necessità di coltivare tutta la superficie esistente. Pure, è proprio su questa supposizione che è fondata la pretesa identità di condizioni che stiamo esaminando. Essa si riscontra già nella formulazione della legge della produttività decrescente che, per primo, diede il Turgot: «La semente gettata su di una terra naturalmente fertile, ma senza alcuna preparazione, sarebbe una spesa quasi interamente sprecata. Se vi si aggiunge una sola aratura, il prodotto sarà maggiore; una seconda, una terza aratura potranno non solo raddoppiare e triplicare; ma quadruplicare e decuplicare il prodotto, che così aumenterà in proporzione molto maggiore che non cresca la spesa, e questo fino a un certo punto, in cui il prodotto sarà il massimo possibile in confronto della spesa. Passato questo punto, se la spesa verrà ancora aumentata, il prodotto aumenterà ancora, ma sempre meno, finché, essendo esaurita la fertilità della terra e l'arte

¹¹ Diminuibile, s'intende, a volontà di chi lo impiega; ma, agli effetti della teoria della rendita, non si può ammettere che il fattore «costante» sia diminuibile a volontà di chi lo fornisce, perché ciò si risolverebbe nella possibilità di impiegarlo in modo diverso, e quindi la rendita si trasformerebbe, dal punto di vista dell'industria considerata, in costo.

impotente ad aggiungere nulla, un aumento della spesa non aumenterebbe affatto il prodotto»¹².

Questo brano è notevole, oltre che per la novità del contenuto, anche per la precisione della espressione: ma nella sua prima parte, dove afferma una tendenza alla produttività crescente delle prime «dosi di capitale e lavoro» impiegate su un dato terreno, esprime solo ciò che avverrebbe nel caso di un coltivatore che avesse disponibilità limitate e non conoscesse il miglior modo di usarne. È chiaro infatti che, se lo conoscesse, invece di seminare ed arare una sola volta *tutto* il terreno, gli converrebbe seminare e arare tre volte, poniamo, *metà* del terreno, perché così otterrebbe un prodotto quintuplo; più precisamente, dovrebbe coltivare una quantità di terreno tale che le sue disponibilità gli permettessero di portare la coltivazione al punto di massima produttività. Se il problema che egli deve risolvere, anziché esser quello di ottenere il massimo prodotto con una data quantità di capitale e lavoro, fosse di ottenere un dato prodotto col minimo costo, la soluzione sarebbe analoga: dovrebbe servirsi solo di quella quantità di terra che, coltivata fino al punto di massima produttività, gli desse il prodotto richiesto. Questo vale, s'intende, fino a che non occorra mettere a coltura tutto il terreno di cui trattasi, supposto uniforme: fino a questo punto la produttività sarebbe costante, cioè il prodotto proporzionale alla spesa, poiché col crescere della spesa crescerebbe in uguale proporzione la quantità di terra coltivata. Ciò può essere chiaramente mostrato con un diagramma (fig. 1): rappresentiamo sull'asse Ox le dosi successive di «capitale e lavoro» che vengono impiegate su tutto un dato terreno, e indichiamo con le ordinate il prodotto ottenuto da ciascuna dose: la curva OAB , così definita, che chiamiamo *curva della produttività marginale*, rappresenta uno stato di cose simile a quello descritto dal Turgot. Se con le ordinate, invece di misurare l'incremento di prodotto dovuto all'aggiunta di una dose di capitale, rappresentiamo il prodotto complessivo delle dosi diviso per il loro numero, otteniamo la curva OPD , che chiamiamo *curva della produttività media*. Le due curve sono connesse in modo

¹² *Observations sur le Mémoire de M. de Saint-Péray en faveur de l'impôt indirect* (1768), in *Oeuvres de Turgot*, Paris, 1844, Vol. I, p. 421.

che, dato da un punto qualsiasi Q sulla OAB , se per il punto R della OPD , di uguale ascissa, tiriamo le normali alla Ox e alla Oy , il rettangolo $OTRS$ è uguale all'area OQS . Il punto P di intersezione delle due curve corrisponde all'ordinata massima della curva OPD ¹³ ed è il punto di massima produttività indicato dal Turgot.

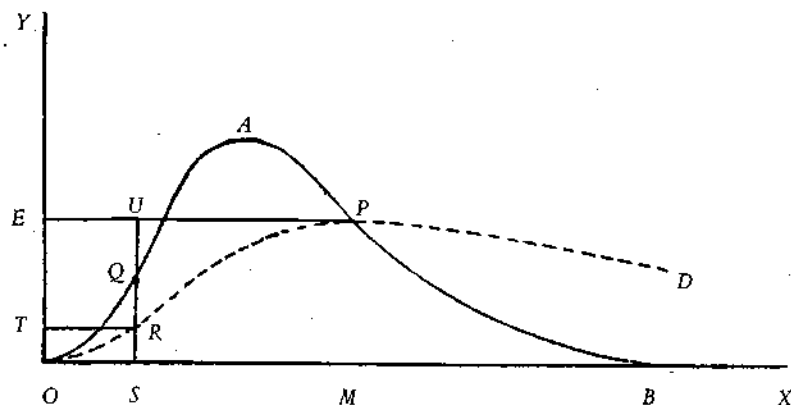


FIG. 1.

Queste curve rappresentano le condizioni di produttività su una data quantità di terreno. Se supponiamo che il terreno sia omogeneo su tutta la superficie, possiamo ottenere, per ogni frazione della superficie stessa, una coppia di curve analoghe a quelle della figura 1. I punti di ciascuna di tali coppie di curve, in relazione ai punti corrispondenti delle curve per la totalità del terreno, avranno, per ascisse proporzionali all'estensione della frazione di terreno cui ciascuna coppia si riferisce, ordinate uguali. Quindi, per qualunque frazione di terreno, la produttività massima sarà uguale ad MP .

¹³ Questa proprietà risulta evidente quando si consideri la curva come discontinua, cioè si supponga che la quantità di capitale e lavoro cresca per incrementi finiti. In tal caso il prodotto medio di una quantità qualsiasi di capitale e lavoro si può ottenere dalla media ponderata fra il prodotto medio della quantità immediatamente inferiore e il prodotto (marginale) dell'incremento. Quindi, poiché nella fig. 1 alla quantità OM corrisponde un *maximum* del prodotto medio (PM), il prodotto marginale della quantità immediatamente inferiore ad OM dovrà essere maggiore di PM e il costo marginale della quantità immediatamente superiore dovrà essere minore di PM ; quindi le due curve si intersecheranno nel punto P . Si veda, per la dimostra-

Tornando alla figura 1, ne segue che nessuno dei punti delle due curve aventi ascisse minori di OM può essere un punto di equilibrio: se il coltivatore decide di impiegare una quantità di capitale e lavoro (per esempio OS) minore di quella occorrente per portare la coltivazione di tutto il terreno al grado di massima produttività, gli conviene, non già di coltivare tutto il terreno ottenendone un prodotto $OTRS$, ma di coltivare quella parte di terreno (e precisamente una parte che stia a tutto il terreno nella stessa proporzione in cui OS sta ad OM) che, con lo stesso capitale e lavoro, giunge alla massima produttività e gli dà un prodotto $OEUS$. Quindi, col crescere del capitale e lavoro impiegato nella coltivazione, la curva di produttività sarà rappresentata da una retta EP fino al punto di massima produttività, e solo oltre questo punto comincerà la curva a discendere; nel complesso del suo percorso la produttività potrà essere costante o decrescente, ma in nessun caso crescente.

Quanto si è detto ha per presupposto la condizione che il fattore la cui quantità massima è supposta «costante» sia indefinitamente divisibile e quindi sia possibile di impiegarne solo una parte nella produzione. In generale, non c'è ragione di supporre che la stessa quantità esistente di quel fattore sia anche il minimo che è sempre necessario impiegare nella produzione, e perciò vi sarà almeno un certo campo entro il quale la quantità potrà essere convenientemente variata; ma d'altra parte è possibile che, al disotto di un certo limite, essa non possa essere ridotta senza portare ad una diminuzione di prodotto ancora maggiore di quella che deriva dall'applicare una minor quantità di altri fattori ad una stessa quantità del fattore «costante». Tuttavia questo può verificarsi solo quando la produzione si riduca ad essere molto piccola¹⁴; e l'estensione mi-

zione analitica in un caso analogo, Edgeworth, *Contributions to the Theory of Railway Rates*, IV, in «Economic Journal», 1913, p. 214.

¹⁴ A rigore, riducendo al limite estremo la quantità del fattore «costante», si potrà in ogni caso ottenere che gli altri fattori, applicati ad esso, diano una produttività crescente. Da questo punto di vista dunque non è giustificata l'affermazione dell'Edgeworth che «vi è sotto un certo rispetto una maggiore unità nell'azione della produttività decrescente: essa opera sempre, a condizione che si prendano dosi abbastanza grandi» (*Railway Rates*, II, in «Economic Journal», 1911, p. 552): tale unità può riscontrarsi anche nell'azione della produttività crescente, poiché essa opera sempre a condizione che si considerino quantità abbastanza piccole.

La stessa obiezione può muoversi al Pigou, il quale, dopo aver enunciata questa «legge della produttività decrescente dei singoli fattori della produzione», afferma

nima di terra coltivabile è certo tanto ristretta da poter essere considerata trascurabile dal punto di vista di una grande produzione, per esempio della produzione di un intero Stato. Ed è proprio questo il punto di vista da cui ci si deve mettere nel considerare costante un qualsiasi fattore — nel nostro esempio, la terra. Infatti dal punto di vista di un singolo produttore (la produzione del quale, se vi fosse per lui un fattore costante, sarebbe così piccola da permettere il verificarsi di questo tipo di produttività crescente) la terra non è più difficile ad aumentarsi degli altri fattori, e con gli stessi mezzi con cui egli si procura un aumento di questi può sempre ottenere una quantità maggiore di terra¹⁵. Ma, anche nel caso del singolo produttore, in realtà la produttività crescente*, che si verifica sempre almeno inizialmente, ha in genere origini affatto diverse da quella qui considerata. Allo scopo di rendere chiara la distinzione, su cui torneremo più avanti (*infra*, p. 40), occorre ricordare che la produttività crescente iniziale delle dosi successive di un fattore *A* applicate ad una quantità costante di un altro fattore *B*, presuppone la produttività *negativa* del fattore *B*. Ciò significa che se, invertendo i termini del problema, considerassimo la produttività di dosi successive¹⁶ del fattore *B* applicate ad una quantità costante di *A*, si giungerebbe ad un punto in cui l'aggiunta di ulteriori dosi di *B* causerebbe una *diminuzione* del prodotto totale (e non solo di quello marginale, che diventerebbe negativo). Rappresenti la figura 1 le condizioni di applicazione del capitale e lavoro ad una quantità costante di terra *k*; supponiamo che *k* sia così piccolo da non poter

* [L'originale porta «decrecente» per una evidente svista. P.G.]

che «non vi è una corrispondente legge della produttività crescente dei singoli fattori della produzione». (*Economics of Welfare*, London, 1920, p. 704).

¹⁵ Cfr. *infra*, p. 39.

¹⁶ L'espressione «produttività di un fattore» può dar luogo ad equivoci. È perciò utile chiarire che per prodotto medio di un fattore intendiamo la quantità totale del prodotto divisa per il numero delle unità di quel fattore che, insieme con altri, è necessario impiegare nella produzione di quella quantità; per prodotto marginale di un fattore intendiamo l'incremento di prodotto che si ottiene aggiungendo ad una data quantità di fattori una «dose» del fattore considerato. Si tratta di un espediente analitico che non implica affatto che il fattore messo in evidenza contribuisca al prodotto più o meno dei fattori che con esso vengono combinati. Date queste definizioni le proposizioni che seguono non sono esposte alle critiche che il Loria (*I fondamenti scientifici della riforma economica*, Torino, 1922, cap. I) rivolge a quella espressione.

essere diviso senza perdita di efficienza nella coltivazione, e quindi la curva di produttività media nel tratto iniziale non possa conformarsi ad *EP*, ma debba ascendere come *OP*; inoltre chiamiamo *c* la quantità di capitale e lavoro che sulla stessa quantità di terra *k* dà il massimo prodotto medio per unità di capitale e lavoro (cioè *OM*). Si immagini ora un altro diagramma, che per la sua semplicità è inutile tracciare, nel quale le ascisse rappresentino dosi uniformi dello stesso terreno successivamente impiegate insieme con una quantità costante di capitale e lavoro (che supponiamo uguale a *c*), e le ordinate il prodotto ottenuto con l'aggiunta di ciascuna dose. Questa curva sarà per tutto il suo percorso discendente; quando la quantità di terra complessivamente impiegata avrà raggiunto la grandezza *k*, la curva taglierà l'asse delle ascisse e le sue ordinate diventeranno negative per ogni ulteriore dose di terra impiegata (vale a dire che ogni dose ulteriore *distruggerrebbe* una parte del prodotto)¹⁷.

È chiaro che, poiché si suppone che i fattori vengano usati nel modo migliore, giunti a questo punto si cesserebbe di aumentare la terra, anche se fosse gratuita, perché il miglior modo di impiegarne una dose ulteriore sarebbe, appunto, di non impiegarla. Dunque, il tipo di produttività crescente che consideriamo, derivante dal fatto che la proporzione fra i fattori è all'inizio meno favorevole, si verifica solo quando un fattore esiste in quantità eccessiva e dannosa, e non è possibile liberarsene senza costo.

Fissate le condizioni ipotetiche in cui si verifica il fenomeno della produttività decrescente, considerato come un fatto generale connesso con la proporzione in cui vengono combinati diversi fattori della produzione, conviene ricercare se vi sia una causa comune che produce tale effetto uniforme in campi diversissimi della produzione. È sorprendente come la maggior parte degli scrittori siano concordi nel ricercarla nelle circostanze particolari dei diversi casi in cui si verifica; taluni giungono al punto di obiettare che «le cause son troppo diverse per permetterci di parlare di una legge della produttività decrescente». L'Edgeworth, che pure si oppone a questa opinione estrema, ritiene che: «riguardo alla produttività de-

¹⁷ Cfr. il caso 1° del Carver, *Diminishing Returns and Value*, in «Scientia», 1909, II, p. 338.

crescente, nel senso che ha interesse pratico nell'industria ferroviaria, possiamo dire che il fenomeno ha cause d'ogni genere eccetto quelle botaniche che sono caratteristiche della legge nella sua forma originaria e tuttora più importante riferentesi all'agricoltura»¹⁸. E il Marshall afferma che «le tendenze all'utilità decrescente e alla produttività decrescente hanno le loro radici, l'una nelle qualità dell'umana natura, l'altra nelle condizioni tecniche dell'industria»¹⁹. Di fronte a questa spiegazione della tendenza alla produttività decrescente che pretende di trovarne le ragioni nelle circostanze particolari di ogni singolo caso, sorge spontanea la domanda: non è troppo strano che due elementi eterogenei come l'umana natura e la tecnica industriale determinino risultati così somiglianti? E non si tratta di due soli elementi: è anche più improbabile, che quelle «condizioni tecniche», le quali causano la produttività decrescente delle dosi successive di un fattore applicato ad un altro costante, siano analoghe in un gran numero di industrie diversissime e perfino nella «produzione» dell'utilità mediante il consumo delle merci. Se queste industrie si somigliano nella produttività decrescente di un fattore, è più probabile e più semplice il supporre che questa somiglianza sia dovuta all'unico elemento che esse hanno in comune, cioè la loro relazione con l'«umana natura», e che questa abbia una sufficiente possibilità di imprimere ad esse quel carattere comune.

Questa spiegazione presuppone due condizioni: a), l'applicazione del principio di sostituzione, vale a dire il criterio con cui la scelta economica viene compiuta; b), l'esistenza di un certo grado di *varietà* e di *indipendenza* fra le parti che compongono il fattore variabile, oppure fra quelle che compongono il fattore costante, oppure fra i modi in cui i due fattori possono essere combinati (cioè fra gli usi nei quali il fattore variabile può essere impiegato). Date queste condizioni, la produttività decrescente dovrà verificarsi necessariamente perché sarà il produttore stesso che, per propria convenienza, disporrà le dosi dei fattori e i modi di impiego in una scala discendente da quelli più favorevoli a quelli più inefficaci, e

¹⁸ *Railway Rates*, II, «Economic Journal», 1911, pp. 552-553. Cfr. ivi citaz. che «bene illustrano la varietà delle cause che conducono a risultati simili in diversi rami della produzione».

¹⁹ *Principles*, 8ª ed., p. 170, nota.

inizierà la produzione con le combinazioni migliori, ricorrendo, man mano che queste vengono esaurite, a quelle inferiori. Contro l'ipotesi opposta, delle «condizioni tecniche», sta in primo luogo la sua complicazione; poiché essa si risolve nel supporre, per ciascuna industria, una indipendente legge della produttività decrescente. È peraltro molto difficile verificare quanto essa sia fondata nei casi particolari, perché è difficile trovare un'industria in cui non sia lasciata alcuna possibilità di operare al principio di sostituzione: comunque, se in una data condizione vi fosse la materiale necessità di ricorrere a successive combinazioni produttive in un ordine prestabilito da considerazioni non economiche, non vi sarebbe in generale alcuna ragione perché si susseguissero in ordine decrescente di efficacia, anziché in ordine crescente.

Prendiamo il caso dell'agricoltura poiché, come da essa ha avuto origine la legge generalizzata della produttività decrescente, così dalla spiegazione basata su cause agronomiche si è sviluppata la spiegazione generale basata sulle «condizioni tecniche» che determinano quella legge. J.S. Mill è stato il primo ad affermare che «la proporzione decrescente in cui il prodotto del suolo è aumentato da una maggiore applicazione di lavoro» è una di «quelle verità che l'economia politica prende a prestito dalle scienze fisiche cui più propriamente appartengono»²⁰. Tale asserzione è stata accettata senza discussione da molti scrittori²¹ e anche il Pantaleoni scriveva che «questa cosiddetta legge ... in verità è una semplice premessa di leggi economiche»²² e più precisamente è «un dato di fatto di tecnologia agricola»²³: «la dimostrazione di questa cosiddetta legge o deve darsi mediante l'esame dei fatti, o sostituirsi con la trasformazione della legge in postulato o ipotesi»²⁴. Ciò implica che la tecnologia agricola determini tassativamente il modo in cui ciascuno dei successivi incrementi di spesa deve essere impiegato su un dato terreno e, per un complesso di circostanze fortuite ed ignote all'economia, deter-

²⁰ *On the Definition of P.E.* (1829) in *Essays on some Unsettled Questions*, p. 133, nota.

²¹ Si veda per esempio Cairnes, *Logical Method of P.E.*, p. 34; J.N. Keynes, *Scope and Method of P.E.*, p. 85, ecc.

²² *Principi di economia pura*, p. 224.

²³ *Ibidem*, p. 10.

²⁴ *Ibidem*, p. 224.

mini che il prodotto di ogni incremento uguale e successivo sia decrescente. Ma le cose stanno diversamente. Quando, avendo speso una somma annua nella coltivazione di un dato terreno e volendosi spendere altre mille lire si interogherà la tecnologia agraria, questa indicherà non una sola maniera, ma tutta una serie di maniere distinte $A, B, C, D, \dots$ in cui è tecnicamente possibile spendere le mille lire addizionali: e cioè si potrà comprare dell'altro concime, o fare una più profonda aratura, o migliorare la qualità delle sementi, o cento altre spese possibili, o combinazioni di alcune di esse. Inoltre la tecnologia dirà che spendendo le mille lire nel modo A si otterrà un prodotto x_a , spendendole nel modo B un prodotto x_b , ecc. Oltre questo punto il coltivatore non sarà più guidato dalla tecnica; ed allora sceglierà con criterio economico fra i modi possibili di impiego delle mille lire quello che gli darà il prodotto maggiore: questa scelta è già per se stessa lontana dalla tecnica agricola e più se ne allontanerà se $x_a, x_b, \dots$ saranno quantità di prodotti eterogenei che per essere paragonate dovranno venir ridotte alla comune misura del loro valore. Supponiamo che si scelga di spendere le mille lire nel modo B . Se dopo di ciò si vorranno spendere altre mille lire, la scelta sarà ristretta: non resterà più né il modo B , né quelli fra gli altri che sono incompatibili con B , cioè che non possono più attuarsi quando B venga attuato. Rimarrà la scelta, diciamo, fra i modi $A, C, D, \dots$ ciascuno dei quali *nelle condizioni precedenti* (quando non si erano ancora spese mille lire in B), avrebbe dato un prodotto minore o, al più, uguale a quello di B . Se nelle condizioni attuali, dopo spese mille lire in B , la produttività di questi metodi è immutata (ciò che si verifica quando essi sono perfettamente indipendenti dall'impiego del metodo B) è chiaro che le seconde mille lire daranno un prodotto minore delle prime, poiché il produttore ha scelto ed ha agito in modo da far sì che appunto così avvenisse. Se la produttività dei rimanenti impieghi, nelle nuove condizioni, fosse diminuita, si avrebbe un caso di «legge fisica della produttività decrescente» e il risultato si verificherebbe *a fortiori*, per la coincidenza della legge economica con quella fisica. Resta da considerare l'ultimo caso, cioè che, dopo impiegato il modo B , la produttività degli altri impieghi sia aumentata: ora questo, che sarebbe un caso di produttività crescente, non può verificarsi a meno che il col-

tivatore abbia sbagliato i suoi calcoli. Infatti, se si verificasse, invece di spendere le precedenti mille lire nel modo B , egli avrebbe dovuto spenderle in un impiego misto M , (che la tecnica agricola gli avrebbe certo indicato), composto, poniamo, di y lire impiegate in B e $1.000 - y$ in D , applicandolo a metà del suo terreno; e gli sarebbe rimasta poi la possibilità di impiegarne altre mille in un modo N , identico ad M , da applicarsi all'altra metà del terreno. Questo caso rientra in quello considerato sopra (p. 21), per cui, quando una seconda aratura aumenta il prodotto più della prima, conviene arare due volte metà del terreno anziché una volta l'intero: e anche qui si può avere una produttività crescente solo nel caso che il terreno considerato sia così piccolo da non poter essere suddiviso per la coltivazione senza perdita di prodotto. Ma, prescindendo da questo caso estremo, che in generale è trascurabile, si può ritenere che, nelle ipotesi assunte, l'aumento di alcuni soltanto dei fattori della produzione aumenti, in generale, il prodotto in una proporzione decrescente, o, al più e per breve tratto, costante.

Quando si consideri da questo punto di vista la legge della produttività decrescente, si vede chiaramente la ragione per cui Ricardo abbia preferito mettere in evidenza la diminuzione di produttività derivante dal passaggio graduale alla coltivazione di terre sempre meno fertili, lasciando in seconda linea quella derivante dalla applicazione di dosi successive di capitale e lavoro ad uno stesso terreno. È certo ed evidente che la produttività di un dato terreno è in larga misura *indipendente* dal fatto che sia o non sia coltivato un altro terreno ma la produttività di una data dose di capitale applicata a un terreno è in grado molto minore indipendente dal fatto che un'altra determinata dose di capitale sia o non sia applicata contemporaneamente allo stesso terreno. Quindi, la certezza e generalità della legge della produttività decrescente è molto maggiore se essa viene basata sulla varietà dei terreni, che se viene basata sulla varietà delle dosi di capitale e lavoro, o sulla varietà degli impieghi in cui dosi uguali possono essere utilizzate²⁵.

²⁵ Che questa fosse appunto la ragione per cui Ricardo, pur avendo distintamente analizzato le due forme della legge (si veda in *Works*, edizione di McCulloch, specialmente nota a p. 251) preferì per le deduzioni successive servirsi prevalentemente della prima, è confermato dal fatto che, mentre egli espone come cosa certa ed

La caratteristica della teoria ricardiana che abbiamo riconosciuto come fondamentale, cioè l'attribuire la produttività decrescente a una causa economica anziché a una causa fisica, è stata molto abilmente criticata dal Wicksteed. Egli comincia col dividere le curve di produttività in due categorie: curve *descrittive* e curve *funzionali*. Tale distinzione coincide in gran parte con il contrasto fra legge *economica* e legge *fisica* della produttività decrescente di cui si è parlato più sopra. Il Wicksteed costruisce nel modo seguente la curva descrittiva, che rappresenta la forma principale ricardiana della produttività decrescente: «le diverse qualità di terra sono rappresentate lungo l'asse delle *X*, e le fertilità relative, che si suppone abbiano quando ad esse vengano applicate quantità uguali di capitale e lavoro, lungo l'asse delle *Y*. La terra *marginale* occuperà il posto estremo a destra. Questa non è una curva funzionale: infatti l'altezza di *Y* non dipende dalla lunghezza di *X*, poiché le unità sono espressamente disposte su *OX* in modo da produrre un *Y* discendente. Essa è applicabile alla terra o a qualsiasi altra cosa le cui unità tipiche possano esser disposte in ordine ascendente o discendente di efficienza»²⁶. La definizione della curva funzionale è questa: «Prendete una data superficie fissa di terra di una certa qualità e considerate la sua produttività quale sarebbe se essa venisse *dosata* con una certa quantità di lavoro e capitale rappresentata da un'unità sull'asse delle *X*. Aumentate le dosi fino a che un ulteriore incremento di lavoro e capitale non dia un incremento nel prodotto di questa terra grande come lo darebbe se applicato ad un altro pezzo di terra di qualità uguale o diversa o se impiegato all'infuori dell'agricoltura. L'ultimo incremento effettivamente applicato è l'incremento *marginale*, ed esso misura la frazione del prodotto che nella distribuzione spetta a una *dose unitaria*»²⁷.

La base della distinzione sta dunque in questo: nella forma descrittiva il posto d'ordine che ciascuna dose occupa è determinato

ovvia il passaggio dalle terre migliori a quelle peggiori, parla della produttività decrescente su un dato terreno solo come di cosa probabile, non certa, premettendo all'esposizione di quest'ultima frasi dubitative come: «It often and, indeed commonly happens ... It may perhaps be found ...» (*Works*, p. 36).

²⁶ *Political Economy in the Light of the Marginal Theory*, ecc., in «*Economic Journal*», 1914, p. 17.

²⁷ *Ibidem*, p. 18.

dalla sua produttività, la quale perciò è indipendente dal numero delle dosi impiegate. Nella forma funzionale invece è il posto occupato da ciascuna dose che ne determina la produttività, e questa è perciò strettamente dipendente dal numero delle dosi impiegate. In altre parole, nella prima forma si suppone che tutte le dosi considerate siano diverse fra di loro e quindi abbiano, anche se impiegate in identiche circostanze, produttività diverse; nella seconda tutte le dosi sono supposte, per loro natura, uguali ed hanno produttività diverse per la diversità delle circostanze. In entrambe le concezioni si parla di una dose *marginale*, ma, rileva il Wicksteed, l'espressione ha «significati interamente diversi»: nella prima, essa è una dose determinata, quella di qualità infima, nella seconda essa è una qualunque delle dosi: in quest'ultimo caso «non è una peculiarità dell'incremento *marginale* che lo fa produrre meno degli altri. Niente affatto. Essi hanno tutti lo stesso effetto differenziale sul prodotto, rispetto al quale nessuno vien dopo o prima dell'altro. L'altezza di questo prodotto differenziale o marginale dipende, non dalla natura di ogni singola dose, ma dal loro numero complessivo»²⁸. Ora, di queste due specie di curve e di *margini* il Wicksteed respinge le prime «le quali non illustrano né provano niente, se non il fatto che la merce migliore riceve il prezzo maggiore»²⁹, poiché esse sono il risultato di una disposizione arbitraria; quindi egli nega ogni valore alla teoria ricardiana della rendita che su di esse è basata. Quanto alle seconde egli le accetta come base della «teoria differenziale della distribuzione», a condizione che vengano applicate non solo alla terra, la cui retribuzione non sarebbe determinata in modo diverso dagli altri fattori della produzione, ma a tutti i fattori. Non

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ *Common Sense of Political Economy*, 1910, p. 572. «E in verità questo è tutto il contenuto della legge ricardiana della rendita» (p. 569). Il Wicksteed sembra ritenere che la «superiorità» relativa delle unità dei fattori sia un dato del problema: ciò sarebbe vero se i fattori fossero tutti omogenei, e la teoria della distribuzione si ridurrebbe ad affermare che la retribuzione di ogni fattore è perfettamente proporzionale alla sua grandezza, poiché la superiorità si risolverebbe appunto in ciò. Ma così non è, e il determinare questa superiorità è precisamente uno dei *quaesita* della teoria; la superiorità relativa non può esser fissata con criterio assoluto, ma varia con le condizioni della produzione: così, per esempio, come ha mostrato il Marshall (cit. *infra* p. 34) di due terreni *A* e *B* di cui quando la coltivazione è superficiale, *A* riceve la rendita maggiore, può darsi che coltivati intensivamente, *B* dia la rendita maggiore; quale è allora, fra i due, «la merce migliore» in via assoluta?

possiamo qui fermarci sulla applicazione che il Wicksteed fa della sua distinzione alla teoria della distribuzione; e tanto meno possiamo indugiare sulle obiezioni che egli muove alla determinazione del prezzo di mercato mediante l'intersezione delle curve di domanda e offerta, affermando addirittura l'inesistenza della curva di offerta³⁰, e la necessità di considerare, come determinanti il prezzo, soltanto la quantità di merce esistente e la curva di domanda («questa è una curva che rappresenta una funzione»)³¹. Dobbiamo limitarci soltanto a considerare la distinzione per se stessa e rilevare come, alla stregua di quanto si è detto nelle pagine precedenti, essa apparisca infondata: qualunque curva decrescente che abbia un carattere generale e non puramente casuale, deve essere una «curva descrittiva». Osserviamo che nella curva funzionale, secondo il Wicksteed, «la produttività marginale dipende non dalla natura di ogni singola dose, ma dal loro numero complessivo»; ora la proposizione è incompleta, perché se è vero che le dosi sono uguali e danno un prodotto diverso, ciò significa che diversi sono gli usi in cui vengono impiegate, e quindi il prodotto della dose marginale dipende appunto dalla natura del suo impiego. Perciò nella curva funzionale la produttività della dose marginale dipende dal numero complessivo delle dosi, non direttamente, ma solo in quanto, essendosi già utilizzati tutti gli impieghi migliori, resta per l'«ultima» dose l'impiego meno produttivo, e, quanto più grande è il numero delle dosi, tanto più in basso si deve scendere nella scala decrescente degli impieghi disponibili: e questa scala è del tipo delle curve descrittive perché gli impieghi sono stati «arbitrariamente», e non per necessità materiale, disposti in ordine decrescente. Dunque la «curva funzionale» non fa altro che spostare la «diversità di natura», e quindi la disposizione «arbitraria», dalle dosi stesse ai loro impieghi; ma il rapporto che collega il numero delle dosi con la produttività marginale, cioè la curva di produttività è, nell'uno e nell'altro caso, di uno stesso tipo³². Naturalmente (e ciò si può dire nei due casi) l'ar-

³⁰ *Op. cit.*, in «Economic Journal», 1914, p. 13.

³¹ *Ibidem*, p. 12.

³² Abbiamo criticato la distinzione introdotta dal Wicksteed solo dal punto di vista della natura della produttività decrescente, di cui ci occupiamo. Potrebbe obiettarsi che agli effetti della distribuzione la distinzione fra curve descrittive e curve funzionali è fondamentale: infatti, nella prima costruzione, le terre (diverse)

bitrio non è, come sembra ritenere il Wicksteed, dell'osservatore, il quale disporrebbe le terre in ordine decrescente così come potrebbe disporre in ordine di statura una fila di uomini³³, ma del produttore stesso, che in verità non usa del suo arbitrio se non per comportarsi nel modo che gli detta la sua convenienza.

Aggiungiamo che lo stesso si può ripetere per la utilità decrescente (e quindi per le curve di domanda che da quella sono derivate) che rientra come caso particolare nella produttività decrescente, quando si consideri l'utilità come il prodotto, la merce consumata come il fattore della produzione variabile e «l'organismo sensibile» come fattore costante³⁴. Non è una supposta legge psicofisica che dà carattere di generalità alla utilità decrescente, ma la possibilità di impiegare diverse dosi di un bene a soddisfare diversi bisogni e la volontà di impiegare le prime dosi per soddisfare i bisogni più urgenti.

Esaminata l'obiezione che afferma l'arbitrarietà dell'ordine decrescente di fertilità secondo cui sono disposti i vari terreni, passiamo a considerarne un'altra, che nega la possibilità di classificare le terre secondo la loro fertilità in modo che l'ordine di successione non muti col crescere dell'intensità della coltivazione³⁵. È chiaro che se ciò fosse vero non sarebbe più concepibile la costruzione di una curva statica di produttività decrescente basata sull'ordine di fertilità dei terreni. Tale obiezione ha importanza non solo dal punto di vista della applicazione della teoria all'agricoltura, ma anche da quello della «legge universale della produttività decrescente»,

successivamente poste a coltura in ordine decrescente di fertilità, ricevono remunerazioni diverse, mentre nella seconda le dosi (uguali) di capitale impiegato successivamente su un dato terreno ricevono, in ciascun momento, tutte la stessa remunerazione. Sembrerebbe dunque che, secondo che la diversità (dalla quale deriva la produttività decrescente) si trovi nelle dosi stesse o nei modi in cui dosi uguali vengono impiegate, si avrebbero effetti opposti sulla distribuzione. Basta tuttavia considerare i diversi modi, in cui le dosi possono essere impiegate, come *fattori gratuiti* della produzione (secondo la concezione dell'Edgeworth, *Railway Rates*, I, in «Economic Journal», 1911, p. 357), per riconoscere che, se questi fattori gratuiti venissero appropriati (per esempio brevettati), la retribuzione che riceverebbero sarebbe diversa e, proprio come per i diversi terreni, proporzionale alla loro efficacia.

³³ *Commons Sense*, ecc., p. 539.

³⁴ *Op. cit.*, p. 570.

³⁵ Questa obiezione, naturalmente, non si riferisce a quelle variazioni nella fertilità relativa di più terreni che derivano da modificazioni delle conoscenze tecniche, dei sistemi di coltivazione e della natura dei raccolti, che sono fuori discussione.

che qui ci occupa perché, ove essa fosse fondata, potrebbe facilmente estendersi al criterio con cui si giudica quale sia il migliore tra diversi impieghi in cui può essere usato un dato incremento di un fattore, o quale sia la migliore fra varie dosi di un qualsiasi fattore di qualità diversa fra loro. Dice dunque il Marshall che Ricardo, quando ha affermato che col crescere della popolazione terreni sempre più poveri vengono gradualmente messi a coltura, «si è espresso sbadatamente, quasi che vi fosse una misura assoluta (*an absolute standard*) della fertilità». Il Marshall ha dedicato un paragrafo dei suoi *Principles*³⁶ a dimostrarlo: «Non vi è una misura assoluta della ricchezza o fertilità della terra. Anche se non interviene alcun cambiamento nelle arti della produzione, un semplice aumento della domanda del prodotto può invertire l'ordine nel quale due appezzamenti di terra adiacenti sono classificati per fertilità. Quello che dà minor prodotto, quando entrambi sono incolti o quando la coltivazione di entrambi è egualmente superficiale, può superare l'altro e giustamente esser classificato come il più fertile quando entrambi sono coltivati con uguale intensità»³⁷. La questione da risolvere è questa: quale è la definizione di fertilità (nel senso generico, di «superiorità») che deve essere adottata per disporre i terreni nell'ordine in cui è più conveniente metterli a coltura? Le definizioni possibili, e perciò quelle accettate dai diversi scrittori, sono molto svariate. Il Marshall, fra due terreni, considera più fertile quello che in una data condizione di equilibrio (cioè tale che il prodotto della dose marginale di capitale impiegata sia uguale sui due terreni)³⁸ dà un prodotto medio maggiore; criterio che porta alla conseguenza che, col crescere della intensità della coltivazione, cambia l'ordine di fertilità dei terreni. Lo stesso avviene per altre definizioni, per esempio per quella di Malthus: «La terra di qualità

³⁶ Book IV, chap. III, § 3.

³⁷ *Op. cit.*, p. 157.

³⁸ P. 160. Si potrebbe ritenere che il Marshall sottintenda invece che i terreni siano coltivati con la stessa quantità di capitale; ma questa condizione sarà in generale incompatibile con l'altra, che le produttività marginali siano uguali sui due terreni: e quest'ultima condizione sembra rispecchi meglio l'uguale intensità di coltivazione e sia più consona al contesto del brano citato di p. 157 e in genere del § 3, il quale implica l'esistenza di successivi stati di equilibrio sul mercato. Cfr. specialmente i diagrammi a p. 158, n.

inferiore richiede una maggior quantità di capitale per farle rendere un dato prodotto»³⁹ o per quella di J. S. Mill: «terra inferiore significa terra che con uguale lavoro rende una minore quantità di prodotto»⁴⁰. Queste due definizioni presentano inoltre l'inconveniente di presupporre che i due terreni che si confrontano siano di uguale superficie; senza di ciò, di due terreni identici, sarebbe da considerarsi più «fertile» il più esteso. Ora, quello dell'estensione è certo l'attributo fondamentale della terra, ma non ha nulla a che vedere con la definizione di fertilità che occorre per la prima forma della produttività decrescente; e non vi è alcuna necessità di supporre che i terreni successivamente posti a coltura siano di uguale estensione⁴¹. Dato ciò, queste definizioni ci porterebbero all'assurda conseguenza che, *coeteris paribus*, sono coltivati prima i terreni più estesi. Queste, e altre definizioni che si potrebbero dare, hanno il vantaggio di essere abbastanza approssimate al concetto impreciso che comunemente si ha di «fertilità». Ma quello che ci occorre è un criterio che indichi in quale ordine convenga mettere successivamente a coltura i diversi terreni, e che valga in ogni caso, indipendentemente dal fatto che poi si voglia portare la coltivazione a un grado maggiore o minore di intensità. Ora, conviene coltivare per primo, e deve perciò essere considerato più «fertile», quel terreno che, al punto in cui la sua produttività marginale è uguale alla produttività media, ha una produttività maggiore di tutti gli altri terreni. Riferendoci alla figura 1, è quel terreno la cui curva nel punto P ha la massima ordinata PM⁴². Che questo sia il criterio seguito effettivamente, risulta dal fatto che in ogni caso conviene giungere nella coltivazione di ciascun terreno almeno fino al punto di massima produttività media, e solo dopo di ciò può convenire passare ad altro terreno meno fertile⁴³; e quindi, se si coltivasse prima un

³⁹ *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, 1815, p. 27.

⁴⁰ *Principles of P.E.*, book I, chap. XII, § 2, in VII ediz., vol. I, p. 221.

⁴¹ Cfr. Edgeworth, *Railway Rates*, I, in «*Economic Journal*», 1911, p. 353.

⁴² Questa definizione comprende il caso estremo che la produttività sia decrescente fin dall'inizio, poiché le due curve avrebbero in comune solo il punto iniziale e sarebbe da coltivarsi per primo quel terreno che ha maggiore produttività iniziale.

⁴³ Naturalmente la prima forma della produttività decrescente trascura, ma non esclude affatto, la possibilità che prima di passare ad un secondo terreno si intensifichi la coltivazione del primo oltre il punto di massima produttività.

altro terreno, si otterrebbe per ogni unità di spesa un prodotto minore. Che l'ordine di fertilità così determinato non muti con l'intensificarsi della coltivazione consegue dal fatto che la forma delle due curve di produttività, e quindi la posizione del loro punto di incrocio, non varia col variare dell'indice M .

Questa analisi crediamo sia valsa a mettere sufficientemente in luce il carattere essenziale della produttività decrescente, e cioè che essa deriva dall'essere conveniente e generalmente possibile, disporre in ordine discendente di efficienza le dosi dei fattori della produzione e i diversi modi di impiegarle, ordine che è perfettamente determinato. Esaminiamo ora un caso in cui questo principio è stato applicato erroneamente. Il Barone lo ha voluto estendere alla curva di offerta di un prodotto in regime di libera concorrenza. Constatato che «coesistono sul mercato imprenditori produttori lo stesso prodotto a costi di produzione diversi»⁴⁴, egli li classifica in ordine crescente di costo, suppone implicitamente che questo sia appunto l'ordine in cui le imprese intervengono nel mercato, oppure ne sono cacciate, secondo che vi sia un aumento o una diminuzione nella domanda del prodotto; ne conclude che il prezzo di mercato è uguale al costo a cui produce l'impresa «marginale»; che perciò la curva di offerta sul mercato in concorrenza è sempre a costi crescenti⁴⁵. Il procedimento del Barone è formalmente identico a quello ricardiano dei terreni che si mettono successivamente a coltura: non fa che sostituire ai diversi terreni le imprese, alla fertilità l'efficienza, alla rendita il profitto. Tale procedimento però trascura una differenza fondamentale: quando si vuole estendere la coltivazione in genere (poiché si suppone, con sufficiente approssimazione alla realtà, che i terreni servano solo all'agricoltura) non si può ricorrere che a quei terreni che non si era reputato conveniente coltivare prima, cioè ai peggiori. Ma se il numero delle imprese in una data industria aumenta, non è detto che le ultime venute siano le meno efficienti, poiché esse, al contrario delle terre marginali, non erano prima inutilizzate, ma facevano parte di un'altra industria; da questa si sono trasferite all'industria in via di sviluppo quelle im-

prese che potevano compiere il trasferimento con minor costo, cioè, probabilmente, quelle che erano in un'industria affine o comunque avevano capitale e lavoro dotati di maggior mobilità. E viceversa, se vi è una diminuzione della domanda di un dato prodotto, abbandoneranno quell'industria le imprese che più facilmente potranno modificare la loro produzione. Certo, talune imprese saranno cacciate da ogni industria e falliranno, come nel caso di aumento si saranno formate imprese completamente nuove. Il Barone sembra che consideri solo questi casi: ora, quando si pensi che l'impresa, molto più che dalla persona dell'imprenditore, è formata da una massa di capitali e di lavoratori, si vede che, se pure una parte dei capitali sarà distrutta e una parte dei lavoratori resterà permanentemente disoccupata, un'altra parte si trasferirà necessariamente da un'industria all'altra: e sarà, non sempre la più inefficiente, ma quella più facilmente trasferibile. Per fare un esempio, supponiamo che nell'industria A un'impresa, che produce a costi bassi, abbia un profitto annuo di 20 e un'altra, che produce a costi più alti, lo abbia di 10: che esse prevedano che, ove si trasferissero nell'industria B , avrebbero, la prima un profitto di 18, la seconda di 5, e quindi in queste condizioni il trasferimento non convenga né all'una né all'altra. Se in seguito la domanda del prodotto A diminuisce e in conseguenza i profitti della prima impresa scendono a 15 e quelli della seconda a 6, è chiaro che sarà l'impresa più efficiente ad esser «cacciata» dall'industria A . Il caso delle diverse imprese va trattato non in analogia all'estensione di *tutta* l'agricoltura su terre incolte; ma piuttosto in modo simile all'estensione della coltivazione di *un solo* prodotto agricolo. In tal caso, non è più da parlarsi di produttività decrescente, perché le terre su cui si inizierà la coltivazione non saranno in generale terre incolte, ma terre già coltivate che, ai nuovi prezzi, possono ottenere un aumento di rendita cambiando genere di coltivazione; e potranno anche essere le più fertili. La distribuzione dei raccolti sui diversi terreni si determina, non in base alla legge della produttività decrescente, ma in base al principio dei costi comparati, cioè in modo analogo a quello secondo cui si distribuiscono le industrie fra diversi paesi.

Dopo quanto si è detto sulla natura dei costi crescenti poco ci resta da aggiungere sulla curva collettiva di offerta delle industrie

⁴⁴ *Principi di economia politica*, Roma, 1913, p. 6.

⁴⁵ *Op. cit.*, p. 14. Cfr. *infra*, p. 62, nota 82.

che si trovano in quelle condizioni, curva che deve rappresentare per ogni quantità di merce il prezzo necessario perché quella quantità venga prodotta dal complesso dell'industria. Agli effetti della costruzione di questa curva si può considerare tutta l'industria come una sola azienda che impiega la totalità del «fattore costante»⁴⁶ e su di esso spende dosi successive degli altri fattori nella misura necessaria per portare la produzione alla quantità richiesta: per ragioni notissime, e che è inutile ripetere qui, il costo marginale, che nelle industrie a costi crescenti si identifica con il costo della unità di merce prodotta nelle condizioni più sfavorevoli, sarà per ogni quantità uguale al prezzo necessario perché quella quantità venga prodotta normalmente. La curva collettiva di offerta in condizioni di costi crescenti rappresenta quindi i costi marginali.

Ma questo procedimento, per quanto formalmente corretto, trascura il problema principale dello studio di un'industria in condizioni di libera concorrenza, nella quale l'equilibrio generale è il risultato della serie di equilibri individuali che le aziende concorrenti devono raggiungere indipendentemente l'una dall'altra. Per mettere in evidenza queste relazioni fra l'individuo e la collettività industriale, è necessario ricostruire il passaggio dalla curva di offerta individuale a quella collettiva.

La somiglianza fra la curva di domanda, basata sull'utilità decrescente, e la curva di offerta a costi crescenti, basata sulla produttività decrescente, è tale che si può facilmente esser portati a credere che le curve individuali vengano, nei due casi, combinate con identico procedimento. Per la domanda, basta sommare le quantità che i singoli consumatori sono disposti ad acquistare a un dato prezzo per ottenere la quantità che, a quel prezzo, è domandata dalla collettività; cioè la curva collettiva di domanda si ottiene sommando lungo le ascisse le curve individuali⁴⁷. La curva collettiva quindi non è che un ingrandimento della curva individuale: ciò è reso possibile dal

⁴⁶ Cfr. Marshall, *op. cit.*, p. 835.

⁴⁷ A rigore, anche le curve individuali di domanda per poter essere addizionate richiedono un'ulteriore ipotesi: si deve supporre che ogni compratore voglia acquistare soltanto ciò che può consumare, escludendo la possibilità di rivendere la merce comprata; altrimenti ai prezzi inferiori al prezzo di mercato, ciascuno sarebbe disposto ad acquistare una quantità illimitata di merce.

fatto che le cause della diminuzione del prezzo di domanda con l'aumentare della merce, hanno le loro radici nella natura degli individui, indipendentemente (si suppone) dal fatto che essi siano in molti o in pochi a consumar quella merce. Ma questo non può dirsi per la produttività decrescente: la causa di questa diminuzione — il fatto che uno dei fattori non può essere aumentato — opera solo per il complesso dell'industria. È costante la quantità di quel fattore disponibile per il complesso dei produttori, ma il singolo può aumentare o diminuire la quantità che egli ne impiega senza influire apprezzabilmente sul prezzo del fattore stesso; nel caso dell'agricoltura «la terra dal punto di vista del singolo coltivatore è semplicemente una forma di capitale»⁴⁸. È quindi possibile che, mentre l'industria è a costi crescenti, il singolo possa fino a un certo punto aumentare la sua produzione diminuendo il suo particolare costo di produzione, perché può avvantaggiarsi delle economie della produzione su larga scala, e d'altra parte, senza esser costretto ad intensificare lo sfruttamento del fattore costante, può procurarsene una quantità maggiore a scapito dei concorrenti: ma se ciò è possibile per ciascun produttore separatamente, non lo è per il complesso dei produttori, e quindi la somma di una serie di curve individuali di questo genere è assurda, poiché ciascuna di esse è valida solo a condizione che la produzione degli altri individui rimanga immutata. Per rendere addizionabili le curve individuali è necessario ricorrere ad un artificio che sposti la causa dell'aumento del costo dalle condizioni dell'industria a quelle del singolo produttore. Ciò si ottiene supponendo che sia fisso il numero dei produttori e che ciascuno di essi, con l'aumentare della sua produzione, non possa aumentare la quantità da lui impiegata del fattore di cui esiste una quantità fissa per tutta l'industria, così che deve crescere il costo di produzione individuale. In queste condizioni l'individualità dell'«impresa» non è più caratterizzata soltanto dall'unità di direzione, cioè dall'imprenditore, ma anche dalla presenza di un'unità del fattore «costante». In questo modo diventa possibile la formazione della curva collettiva di offerta, mediante l'addizione delle curve individuali.

⁴⁸ Marshall, *op. cit.*, p. 170.

III. *Costi decrescenti*

Il principio dei costi decrescenti è sorto come generalizzazione del fatto di comune esperienza che, in molte industrie, con l'aumentare della quantità di merce prodotta da un'azienda, diminuisce il costo che per quell'azienda ha ogni unità di prodotto. Tale diminuzione deriva essenzialmente da due gruppi di cause. Un primo gruppo consiste nella possibilità di ricorrere a metodi di produzione più perfetti quando aumentano le dimensioni dell'azienda, cioè di introdurre «*economie interne*» (delle quali è elemento caratteristico e principale una maggior divisione del lavoro). Non ci soffermiamo su questo primo caso, se non per ricordare che esso è distinto da quello precedentemente accennato (p. 24) della produttività crescente di un fattore della produzione variabile, applicato ad un altro che rimane costante: in quel caso il crescere più che proporzionale del prodotto è dovuto esclusivamente al fatto che inizialmente si è costretti ad impiegare una quantità eccessiva di uno dei fattori (quello costante), il quale per ciò ha un effetto negativo sul prodotto (vale a dire che inizialmente il prodotto risulta minore di quanto sarebbe ove fosse possibile impiegare una minor quantità del fattore costante). Comunque, in quel caso, col crescere di uno dei fattori della produzione, diventa più favorevole la *proporzione* in cui essi sono combinati; nel caso che qui consideriamo invece ciò che è essenziale è la variazione della *grandezza* assoluta del complesso dei fattori impiegati, mentre è possibile che la proporzione fra di essi non vari neppure⁴⁹.

⁴⁹ Si deve riconoscere che, dal punto di vista delle cause che determinano la diminuzione del costo, la distinzione lascia sussistere una quantità di casi intermedi. Nel caso qui considerato, di una singola azienda, è possibile che, se essa è molto piccola, la quantità minima che può impiegare di un determinato fattore sia pur così grande relativamente, da avere una produttività negativa; e d'altro lato, spesso la impossibilità di impiegare una quantità minore del fattore costante da cui deriva la minore produttività iniziale si identifica con l'impossibilità di adottare, in quelle condizioni, migliori metodi di produzione. La distinzione non perde con ciò la sua ragione d'essere: la prima forma, basata sulla proporzione dei fattori, è caratteristica del complesso di tutte le industrie che impiegano un dato fattore della produzione, mentre ad una azienda fra molte in concorrenza è in generale possibile procurarsi i diversi fattori in modo da combinarli nella proporzione più opportuna; la seconda forma, basata sulla grandezza del complesso dei fattori impiegati, ha importanza solo nel caso di un'azienda, mentre nel caso di un gruppo di industrie è in generale superato il limite di grandezza al di sotto del quale la produzione è meno efficiente. In

Il primo gruppo di cause determina anzitutto una tendenza alla diminuzione del costo *marginale*; ed è solo attraverso tale effetto che esso porta alla diminuzione nel costo medio di produzione.

Il secondo gruppo di cause deriva dal fatto che ogni azienda deve sopportare una certa quantità di «*spese generali*» le quali, col crescere della produzione dell'azienda, restano costanti, o, almeno, crescono meno che proporzionalmente. Dalla possibilità di ripartire tali spese generali su un numero maggiore di unità prodotte, risulta una tendenza alla diminuzione del costo di ciascuna unità: è chiaro perciò che esse possono determinare solo una diminuzione del costo *medio* di produzione, mentre non esercitano alcuna influenza sul costo marginale, il quale potrebbe anche in una certa misura supporre crescente, senza che ciò controbilanciasse gli effetti che sul costo medio ha la diminuzione delle spese generali gravanti su ciascuna unità. Questo caso presenta, in apparenza, un'analogia anche maggiore con i costi decrescenti derivanti da variazione nella proporzione fra i fattori della produzione; infatti potrebbe sembrare corretto considerare le spese generali come il «*fattore costante*» e le spese speciali come il «*fattore variabile*», che viene applicato al primo in dosi successive, e quindi inferire un'analogia nelle cause che nei due casi determinano la diminuzione del costo col crescere della produzione. Ma in realtà vi è una profonda differenza: ciò che diminuisce nel caso delle «*spese generali*» è soltanto il costo medio, mentre nel caso del «*fattore costante*» (analogamente al caso delle «*economie interne*») l'essenziale è che appunto diminuisce il costo marginale e, solo come effetto indiretto, diminuisce anche il costo medio.

I casi nei quali la produttività cresce in conseguenza di variazioni nelle dimensioni della singola azienda non possono trovar posto nella teoria della determinazione del prezzo in regime di libera concorrenza, poiché è chiaro che, se un'azienda può diminuire i suoi costi senza limite aumentando la produzione, essa continuerà a ridurre il prezzo di vendita fino a che non avrà conquistato tutto il mercato, ed allora si sarà usciti dall'ipotesi della concorrenza;

altri termini i due casi si applicano a grandezze di ordine diverso: l'azienda e l'industria o, meglio, il gruppo di industrie.

quindi non ci fermiamo ad analizzarli. Essi non potevano tuttavia esser qui trascurati, perché da molti scrittori sono stati considerati come la base principale della tendenza ai costi decrescenti in regime di concorrenza. Già il Cournot⁵⁰ aveva creduto di poter formare una curva collettiva in concorrenza a costi decrescenti, semplicemente addizionando curve individuali che rappresentavano la diminuzione di costo unitario derivante per ciascun produttore dall'aumento della sua produzione individuale; senza accorgersi, come ha notato il Marshall, che «tali premesse conducono inevitabilmente alla conclusione che, qualunque azienda riesca ad affermarsi vantaggiosamente all'inizio deve finire per ottenere il monopolio di tutti gli affari del suo ramo di produzione nel suo distretto»⁵¹. Lo stesso Edgeworth era caduto in un errore di questo genere⁵², ma lo ha rettificato⁵³ in seguito alla pubblicazione dell'opera del Marshall, la quale ha chiarito la questione in modo definitivo ed eliminato ogni possibilità di dubbio. Chi invece ha persistito a credere che l'errore non fosse stato rettificato, anche dopo quella pubblicazione, è il Barone, che nega la possibilità di una curva statica a costi decrescenti quando vi siano più imprese concorrenti: «la curva decrescente può avere un significato concreto e preciso nel caso *a*) (una azienda considerata isolatamente) e nel caso *b*) (azienda monopolistica); ma nel caso *c*) cioè di più imprese concorrenti noi non riusciamo a comprendere che cosa voglia dire»⁵⁴. Il Barone evidentemente riteneva che il metodo erroneo seguito dal Cournot fosse l'unico immaginabile per comporre una curva collettiva a costi decrescenti, dimenticando che la teoria delle «economie esterne» permette la costruzione di una curva di tal genere perfettamente corretta, almeno dal lato formale.

Ma la ragione per cui specialmente ci interessa questa forma di produttività crescente è la parte che essa ha avuto, insieme con la

⁵⁰ *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838, § 48, pp. 96 ss.

⁵¹ *Principles*, p. 459, nota.

⁵² *On the applications of mathematics to political economy*, in «Journal of the Royal Statistical Society», 1889, pp. 570-571.

⁵³ *Papers Relating to Political Economy*, London, 1925, vol. II, pp. 305-306, nota.

⁵⁴ *Op. cit.*, p. 197, nota.

produttività decrescente dovuta a variazioni nella proporzione dei fattori, nella genesi della teoria del prezzo di equilibrio delle singole merci, e la considerevole influenza che essa tuttora esercita per rendere accettabile la teoria stessa.

La parte avuta dal Marshall nella formazione di questa teoria è talmente preponderante, che basta, ai fini della nostra indagine, limitarci a considerare l'evoluzione del suo pensiero. Nell'*Economics of Industry*⁵⁵, che contiene la prima espressione organica della sua dottrina, il Marshall fa derivare direttamente la legge della produttività crescente dalla «legge della divisione del lavoro» (p. 57), e considera questa come dipendente in primo luogo «dalla dimensione delle fabbriche in cui il lavoro viene compiuto» (p. 52): onde, assumendo fra le cause della diminuzione del costo una circostanza che è incompatibile con la libera concorrenza rasenta quell'errore che più tardi doveva egli stesso confutare. In secondo luogo, molti dei vantaggi della divisione del lavoro «possono essere utilizzati da piccole fabbriche e officine, a condizione che vi sia un gran numero di esse nella stessa industria» (p. 52). Questi vantaggi il Marshall ravvisa essenzialmente nello sviluppo delle industrie sussidiarie, che fabbricano gli attrezzi e le macchine occorrenti per la produzione di cui trattasi e che facilitano le comunicazioni fra i diversi rami dell'industria. Ma — egli subito avverte — le piccole fabbriche possono utilizzare questi vantaggi solo se «sono raccolte in gran numero nello stesso distretto» (p. 53): la *localizzazione dell'industria* è perciò condizione necessaria per il verificarsi di questo genere di produttività crescente.

Come si vede, in questa prima formulazione si trovano solo embrionalmente e come elementi secondari quelle circostanze che dovevano in seguito essere considerate causa fondamentale delle diminuzioni del costo, cioè le «economie esterne». Il fatto che la loro influenza veniva condizionata dalla localizzazione dell'industria, rende manifesto come esse non potessero stare a base di una tendenza alla produttività crescente connessa esclusivamente con l'aumento della produzione. Non si può infatti in generale presumere

⁵⁵ London, 1879; la 2ª edizione, da cui citiamo, è del 1881, cioè precede di dieci anni i *Principles of Economics*.

che ad ogni aumento di produzione corrisponda una maggiore localizzazione dell'industria e ad ogni diminuzione un diffondersi degli stabilimenti sopra un territorio più esteso: presunzione che sarebbe necessaria per potere stabilire la dipendenza dei costi decrescenti dalle economie derivanti dalla localizzazione dell'industria.

E quanto all'altra specie di economie esterne, costituita dai miglioramenti nei metodi della produzione conseguenti ad un aumento della grandezza dell'industria, il Marshall escludeva che le diminuzioni di costo derivanti da simili miglioramenti potessero esser considerate come *effetto* esclusivamente dell'aumento di produzione, rilevando che «il progresso generale della tecnica avrebbe in ogni caso operato in gran parte nel senso di condurre a tale mutamento» (p. 92); osservazione questa che ci sembra di molto peso, benché sia stata più tardi trascurata dallo stesso Marshall.

Ma quando egli si avvide che una diminuzione del costo, derivante dal crescere della grandezza delle fabbriche e da una maggior divisione del lavoro, era incompatibile con la libera concorrenza, abbandonò il suo punto di vista originario e diede invece grande sviluppo alla teoria delle economie esterne, fino a considerar queste come sola causa dei costi decrescenti in regime di concorrenza.

È solo nei *Principles of Economics* che la teoria è apparsa nella sua forma definitiva. Il radicale cambiamento che questa opera produsse nella sostanza delle leggi di variazione dei costi è passato quasi inosservato, mentre la teoria del valore basata sulla «simmetria fondamentale» delle forze della domanda e di quelle dell'offerta, di cui quelle leggi sono premesse necessarie, rimaneva immutata. In sostanza, sono state sostituite le fondamenta senza che l'edificio soprastante ne ricevesse una scossa, ed è stata spmnia abilità del Marshall far passare inosservata la trasformazione. Se egli avesse dato all'originalità della nuova concezione il risalto che meritava, forse questa non sarebbe stata accolta senza contrasti; presentandola come cosa notissima e priva di novità, quasi come un luogo comune, egli ha potuto farla accettare come un tacito compromesso fra le necessità della teoria della concorrenza, che sono incompatibili con la decrescenza del costo individuale, e la necessità di non allontanarsi troppo dalla realtà, che (essendo lontana dalla perfetta concorrenza) presenta numerosi casi di costi decrescenti di quel

tipo. Che poi le «economie esterne» particolari ad un'industria, le quali rendono possibile quella desiderata conciliazione fra astrazione scientifica e realtà, siano esse stesse una costruzione puramente ipotetica e irreali, è cosa che viene spesso trascurata.

Le caratteristiche della nuova teoria risultano evidenti nel processo di formazione della curva collettiva di offerta in regime di concorrenza. Le economie esterne costituiscono un vincolo che rende solidali le condizioni di produzione delle singole imprese di un'industria: il costo di produzione di ciascuna non è determinato soltanto dalla quantità che essa stessa produce, ma anche, e contemporaneamente, dalla quantità prodotta da tutte le altre imprese. Nello studiare l'equilibrio individuale, si devono perciò considerare tre variabili: il costo, la quantità prodotta dal singolo, la quantità prodotta dalla collettività.

L'ipotesi della libera concorrenza fissa i limiti entro cui è applicabile la teoria dei costi decrescenti basati sulle economie esterne. Essa implica che, considerando «un'industria» come l'insieme delle aziende che producono una data merce, ciascuna azienda debba essere tanto piccola in confronto dell'industria che l'influenza di una variazione nella quantità, da essa prodotta, sul prezzo di mercato possa considerarsi trascurabile. Inoltre, supponendosi che ciascun fattore della produzione sia impiegato da un gran numero di industrie diverse, una variazione nella quantità che di un fattore impiega una industria non esercita un'influenza apprezzabile sulla retribuzione di quel fattore, poiché questa è determinata dalle condizioni generali del complesso delle industrie che lo impiegano⁵⁶: la quantità dei fattori che ciascuna industria può procurarsi al prezzo di mercato deve quindi essere considerata come praticamente illimitata.

⁵⁶ Il Pigou esplicitamente afferma che tale procedimento è destinato ad applicarsi ad «un gran numero di diverse industrie, ciascuna delle quali si suppone faccia uso solo di una piccola parte delle complessive risorse del paese. Quindi, essendo ciascuna industria relativamente piccola, il prezzo per unità dei diversi fattori della produzione che ognuna delle industrie deve pagare è determinato dalle condizioni generali del mercato e non è apprezzabilmente influenzato da variazioni nella quantità di essi che è impiegata in quell'industria», *Economics of Welfare*, p. 935. Cfr. pure Bowley, *Mathematical Groundwork of Economics*, Oxford, 1924, p. 28.

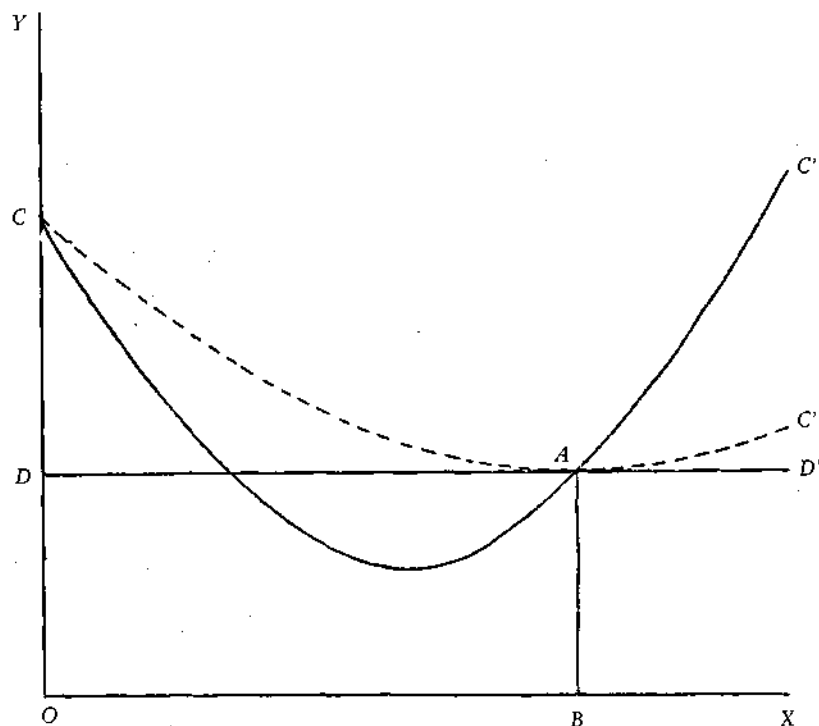


FIG. 2.

Cominciamo ora con l'esaminare la forma della curva di offerta di una singola azienda rappresentativa. Rappresentiamo sulla ascissa (fig. 2) le quantità di merce da essa prodotte e sull'ordinata i costi unitari corrispondenti, cioè il costo complessivo di ciascuna quantità diviso per il numero delle unità prodotte. Per soddisfare alle condizioni sopradette tale curva dovrà necessariamente conformarsi ad un tipo ben definito. Anzitutto, non potrà essere a costi crescenti per tutto il suo percorso: infatti in tal caso la concorrenza tenderebbe a far diventare ogni azienda infinitamente piccola e il numero delle aziende infinitamente grande, e non vi sarebbe, per la necessità in cui ciascuna si trova di ridurre la propria produzione per ridurre i propri costi, la possibilità di raggiungere un equilibrio qualsiasi. La curva dovrà dunque in ogni caso essere inizialmente a

costi decrescenti. Non potrà d'altra parte essere interamente a costi decrescenti, poiché, se così fosse, un'azienda dovrebbe acquistare il monopolio nella industria, ciò che è contro l'ipotesi della concorrenza. La curva di offerta dell'azienda rappresentativa avrà dunque in ogni caso una forma del tipo della CC' . Data la forma della curva, essa presenterà un *minimum*⁵⁷, in corrispondenza del punto di massima economia cioè della quantità che essa può produrre al costo minore. Questa curva presuppone, fra le sue condizioni, che l'industria in complesso produca una quantità determinata, poniamo z ; col variare di questa quantità potrà modificarsi la forma della curva individuale, poiché si è supposto che le condizioni di produzione delle diverse aziende che compongono l'industria non siano indipendenti l'una dall'altra. Ad una produzione collettiva dell'industria uguale a z corrisponderà un determinato prezzo di equilibrio generale, che sarà anche il solo prezzo possibile di vendita per l'azienda considerata. Il regime di concorrenza è definito come uno stato di cose in cui ciascuno «subisce il prezzo di mercato senza tentare di modificarlo deliberatamente», vale a dire, può «supporre che il prezzo sia costante»⁵⁸. Ciò significa che, dal punto di vista del singolo produttore, la curva di domanda del mercato è una retta parallela alla ascissa; questo è l'unico modo per rappresentare uno stato di cose nel quale un produttore può vendere una quantità praticamente illimitata al prezzo di mercato. La curva di domanda (DD'), intesa in questo senso, sarà sempre tangente alla curva individuale di offerta (CC'), nel punto di massima economia (A): cioè ciascuna azienda venderà sempre al minimo costo unitario di produzione. Infatti la CC' è stata tracciata in modo che le sue ordinate rappresentino la remunerazione complessiva di *tutti* i fattori della produzione impiegati, compreso il fattore «abilità direttiva»⁵⁹. Ora,

⁵⁷ Eccezionalmente la curva potrà presentare diversi *minima*; in tal caso sarà da considerarsi il *minimum minimorum*.

⁵⁸ Pareto, *Cours d'économie politique*, § 46 e nota.

⁵⁹ È bene ripetere che tutto ciò si riferisce solo a condizioni di perfetta concorrenza, cioè a uno stato simile all'*état limite* del Pareto «caratterizzato dall'ipotesi del Walras di un imprenditore ideale che non realizza né guadagno né perdita (essendo compreso il suo salario come direttore dell'impresa fra le spese di produzione)», *Cours*, § 87. Le critiche mosse alla concezione di Walras e Pareto dall'Edgeworth (*On the use of the differential calculus in Economics*, in «Scientia», 1910,

se la curva di offerta avesse in qualche punto ordinate minori di AB e quindi intersecasse la curva di domanda, ciò significherebbe che l'azienda considerata avrebbe la possibilità di produrre a un costo unitario minore del prezzo di mercato, e così ottenere un profitto superiore al normale; ma quella qualsiasi causa che desse luogo a tale superiorità sarebbe essa stessa un fattore della produzione, e il supposto profitto anormale non sarebbe altro che la remunerazione di questo fattore, che perciò sarebbe stata arbitrariamente esclusa dal novero degli elementi costituenti il costo di produzione⁶⁰. Perciò, quando si sia tenuto conto di tutti i costi sopportati, il totale delle entrate di ciascuna azienda bilancierà esattamente il totale delle spese.

Questa costruzione deve essere usata con cautela, per non cadere nel circolo vizioso di comprendere fra i costi, cioè fra le condizioni che concorrono a determinare il prezzo del prodotto, delle quantità che sono appunto determinate da quel prezzo e con esso variano⁶¹. Così, se un fattore della produzione di cui esiste una quantità costante fosse impiegato soltanto, o prevalentemente, nell'industria considerata, la sua remunerazione sarebbe effetto, e non causa, del prezzo di quel prodotto particolare; sarebbe perciò, non parte del costo di produzione, ma «surplus» o rendita. Nella realtà, le condizioni che danno luogo a profitti anormali del genere accennato (per esempio posizione favorevole o abilità direttiva eccezionale, avviamento, ecc.) rientrano generalmente in tale categoria e non possono propriamente entrare a far parte del costo di produzione, ma ciò avviene appunto perché esse escono dai limiti delle

I, pp. 92 ss.) possono dimostrare che quello stato di cose non è tipico, ma non provano che, entro le ipotesi date, la conclusione non sia corretta.

⁶⁰ È quasi superfluo aggiungere che, nel caso opposto, cioè se tutte le ordinate della curva di offerta fossero maggiori di AB , l'azienda considerata non potrebbe vendere nulla al prezzo di mercato e perciò sarebbe eliminata dall'industria.

⁶¹ Il Marshall avverte il pericolo di questo circolo vizioso nel quale è facile cadere quando ci si approssima alle condizioni reali «del mondo in cui viviamo»: «i redditi attualmente guadagnati da essi [dagli strumenti della produzione] saranno regolati dalle relazioni generali fra la domanda e l'offerta dei loro prodotti; e i loro valori si otterranno capitalizzando questi redditi. E perciò, quando si compone una lista di prezzi normali di offerta, che, insieme con la lista dei prezzi normali di domanda, deve determinare la posizione di equilibrio del valore normale, non possiamo considerare come dati i valori di quei fattori della produzione senza ragionare in circolo». *Principles*, p. 810, e, per un esempio concreto, cfr. p. 417, nota.

condizioni che abbiamo posto come caratteristiche della libera concorrenza (p. 45). Quando si supponga che tutti i fattori della produzione siano impiegati da un gran numero di industrie (e quindi anche che siano perfettamente trasferibili dall'una all'altra) la loro remunerazione, dal punto di vista di ciascuna delle industrie, è fissa e non può esser considerata, da tale particolare punto di vista, come una rendita⁶².

La curva individuale di offerta, in regime di concorrenza, presenta anche un'altra particolarità. Se chiamiamo costo marginale di produzione di un'azienda la differenza fra il costo totale che essa deve sopportare per produrre una quantità x (quando sia organizzata per produrre x) e il costo totale per essa di produrre $x + \Delta x$ (quando sia organizzata per produrre $x + \Delta x$) potremo dedurre dalla curva dei costi medi una curva che rappresenti le variazioni dei costi marginali (CC' nella figura 2). Tale curva è costruita analogamente a quella della produttività marginale esaminata a p. 21. La curva dei costi marginali intersecherà in ogni caso la curva dei costi medi nel punto di massima economia (A) che è anche l'unico punto possibile di equilibrio⁶³. Vale a dire che il costo medio e il costo marginale di ciascuna azienda in ogni stato di equilibrio saranno sempre identici, nelle ipotesi date⁶⁴. Producendo una quantità OB e

⁶² In favore di questa supposizione e della sua applicazione nel caso particolare, si veda Pigou, *op. cit.*, p. 933, nota.

⁶³ Cfr. *supra*, p. 22. — La dimostrazione analitica di questa proprietà è data dall'Edgeworth (*Railway Rates*, IV, in «*Economic Journal*», 1913, p. 214) il quale però interpreta la coppia di curve in modo diverso da quello qui seguito. Abbiamo solo sommariamente indicato le relazioni generali fra la curva dei costi medi e quella dei costi marginali, che sono state rese ben note dalla trattazione del Pigou, *Economics of Welfare*, 1920, app. III.

⁶⁴ Tale uguaglianza, generalmente trascurata, è stata rilevata dal Flux: «Esattamente al punto in cui si passa dai costi decrescenti a quelli crescenti, cioè al punto di massima economia, le spese marginali per unità diventano identiche a quelle spese medie, che coprono insieme i costi speciali e generali, e rappresentano la proporzione fra le spese totali e la produzione totale» (*Economic Principles*, 2ª ed., London, 1923, pp. 61-62). Data questa uguaglianza non appare ammissibile il seguente quesito, posto dal Pantaleoni: «Perché tende il prezzo, nelle aziende che lavorano a costi crescenti e in condizioni di libera concorrenza a ragguagliarsi al costo marginale e, per contro, nelle aziende che lavorano a costi decrescenti a ragguagliarsi al costo unitario?» (*Temî, tesi, problemi e quesiti*, ecc., Bari, 1923, p. 82, n. 255). Notiamo infine che quando J.A. Hobson, concludendo una sua polemica contro i «marginalisti» scrive: «In altre parole viene fuori che la cosiddetta produttività finale o marginale non è altro che una produttività media... L'idea che vi sia una produttività marginale... è fondamentalmente sofistica» (*The Industrial System*, 2ª ediz., London,

vendendola al prezzo AB l'azienda otterrà semplicemente il rimborso delle spese, senza che le rimanga alcuna rendita di produttore.

Nel caso, perfettamente possibile, che il costo marginale individuale fosse, per alcune o anche per tutte le quantità di prodotto, costante, nel tratto relativo a tali quantità la curva dei costi marginali coinciderebbe con la curva dei costi medi, ed entro questi limiti l'equilibrio sarebbe indeterminato, data la definizione di concorrenza che abbiamo fin qui seguito. Tale indeterminatezza può essere eliminata ove a quella definizione di concorrenza si aggiunga l'attributo, che il Pigou considera fondamentale (e che non è contraddittorio con la definizione da noi adottata) quando definisce la «concorrenza semplice» come un insieme di «condizioni nelle quali è nell'interesse di ciascun venditore di produrre quanto più gli è possibile al prezzo corrente di mercato»⁶⁵. Sotto queste condizioni, se la curva dei costi unitari è per un certo tratto costante, l'equilibrio sarà raggiunto al punto che corrisponde alla massima quantità che può esser prodotta a quel costo; e non potrà più ammettersi che la curva sia tutta a costi costanti, perché questo condurrebbe al monopolio da parte dell'azienda considerata.

Si è detto sopra che, esistendo fra le condizioni di produzione delle diverse aziende il vincolo delle economie esterne, la coppia di curve individuali rappresenta le condizioni di una singola azienda soltanto in un dato stato dell'industria, per esempio quando la quantità prodotta collettivamente sia z . Nell'assenza di economie esterne, col variare di z , le curve individuali rimarrebbero immutate: gli aumenti di produzione collettiva risulterebbero da aumenti nel numero delle aziende, mentre ciascuna di queste continuerebbe a produrre la stessa quantità allo stesso costo. La curva di offerta collettiva sarebbe a costi costanti, essendosi supposto costante il costo dei fattori della produzione.

Ma, data la presenza delle economie esterne, col crescere di z sarebbe interamente modificata la forma delle curve individuali: il

1910, p. 116) egli non può dal nostro punto di vista, essere considerato interamente in errore (come invece lo dichiara il Marshall, *Principles*, p. 517, nota); la sua affermazione è errata solo nella seconda parte, appunto perché è esatta nella prima.

⁶⁵ *Op. cit.*, p. 190.

punto di massima economia potrebbe risulterne spostato in un modo qualsiasi, corrispondendo così ad una produzione individuale maggiore o minore; ma in ogni caso il costo individuale di massima economia dovrebbe diminuire col crescere della quantità prodotta collettivamente. In queste condizioni, la curva di offerta collettiva deve formarsi nel modo seguente. Poiché ciascuna curva individuale presenta, in generale, un solo punto di possibile equilibrio stabile per ogni quantità prodotta collettivamente, solo questi punti potranno entrare nella composizione della curva collettiva: tutti gli altri (nella figura 2, il tratto discendente e quello ascendente di CC') rappresentano condizioni che potrebbero realizzarsi solo con il venir meno della perfetta concorrenza supposta, per esempio nel periodo di tempo necessario per passare da un equilibrio ad un altro. Si supponga, sulla base della figura 2, un terzo asse Oz , normale al piano del foglio e passante per O , sul quale siano misurate le quantità prodotte dall'industria nel suo complesso. Per ogni valore di z si avrà una diversa coppia di curve, che daranno origine a due superfici le quali si intersecheranno in una curva a tre coordinate, che rappresenterà il luogo dei punti di massima economia individuale.

Questa nuova curva rappresenta il variare dei costi individuali in funzione sia della quantità prodotta dall'azienda considerata, sia della quantità prodotta dal complesso delle aziende. Per ciascuna delle aziende si ha una curva di questo genere; e non solo per le aziende che esistono in una data condizione dell'industria, ma anche per quelle che dovranno entrare a farne parte quando venga aumentata la quantità prodotta collettivamente. Componendo tutte queste curve individuali lungo l'asse delle x (cioè addizionando le quantità prodotte dalle singole aziende), poiché la somma di tutti i valori individuali di x , corrispondenti ad un dato valore di z , è uguale a questo valore di z , si ottiene una curva piana: la curva collettiva di offerta.

Tale curva rappresenta i costi medi collettivi, che sono, per ogni quantità prodotta, uguali ai costi medi individuali, e perciò anche ai costi marginali individuali che con quelli coincidono in ogni stato di equilibrio. Questi costi medi collettivi, per ogni quantità di merce, sono uguali al prezzo che è necessario pagare perché l'industria



possa stabilmente produrre quella quantità; infatti, pagato il costo medio, tutti i fattori impiegati sono remunerati al prezzo corrente e non rimane alcun residuo. È dunque la curva dei costi medi collettivi che con la curva di domanda concorre a determinare il prezzo della merce.

Con procedimento analogo a quello seguito nel caso delle curve individuali, si può dalla curva collettiva dei costi medi dedurre una corrispondente curva dei costi marginali. Questa curva non ha importanza diretta nella determinazione del prezzo in condizioni di concorrenza, e perciò esce dai limiti del nostro argomento. Tuttavia vi accenniamo, poiché essa caratterizza la natura delle economie esterne. In condizioni di costi medi decrescenti il costo collettivo marginale è, per una qualsiasi quantità di prodotto, minore del costo collettivo medio; e poiché il costo marginale individuale è in ogni caso uguale a quest'ultimo, risulta che il costo marginale collettivo è minore del corrispondente costo marginale individuale. La ragione di questa divergenza sta in ciò, che, nel calcolare il costo marginale individuale, teniamo conto soltanto dell'aumento di prodotto che risulta da un aumento nelle spese di un singolo produttore e che egli stesso può *appropriarsi*. Ma, quando l'ingrandimento dell'industria conduce a maggiori economie esterne, il singolo produttore non può appropriarsi di tutto l'aumento di prodotto che deriva dall'aumento delle sue spese, perché, avendo tutti i produttori di quella industria la possibilità di valersi delle nuove economie esterne, anche il loro prodotto, a parità delle loro spese ne risulterà aumentato (sia pure, in questo caso, in misura infinitesimale)⁶⁶. Ora, nel calcolare il costo marginale collettivo, si tien conto anche di questi benefici che l'opera di ciascun produttore arreca a tutti gli altri, senza che questi vi abbiano avuto alcuna influenza; e questa è la ragione per cui il costo marginale collettivo è minore di quello individuale. Osserviamo incidentalmente che su questa divergenza si

⁶⁶ Per semplicità di espressione si è trascurato il fatto che, per avere un effetto sensibile in forma di economie esterne, l'aumento di prodotto non basta che sia dell'ordine di grandezze dell'incremento della produzione individuale di uno fra molti concorrenti, ma deve essere sensibile, se pure piccolo, rispetto alla grandezza del complesso dell'industria: l'effetto considerato pertanto si avrà solo se un certo numero di aziende aumenteranno la loro produzione nello stesso tempo.

basa una delle prove dell'impossibilità di realizzare il massimo di utilità collettiva in un sistema di perfetta concorrenza. Infatti ciascun produttore ha interesse a portare la sua produzione solo fino al punto in cui l'incremento di prodotto da lui ottenuto eguaglia per valore l'incremento delle sue spese, ma non ha convenienza a portarla oltre questo punto, anche se la perdita che egli subirebbe è minore del vantaggio che ne riceverebbe la collettività; in altri termini, in regime di concorrenza l'equilibrio si realizza alla quantità di prodotto che eguaglia il prezzo di domanda e il costo medio collettivo, mentre il massimo di utilità si ottiene alla quantità che eguaglia il prezzo di domanda e il costo marginale collettivo⁶⁷.

IV. Costi costanti

Abbiamo fino a questo punto considerato separatamente le cause che tendono a far crescere il costo con l'aumento della produzione e quelle che tendono a farlo diminuire. Ma non c'è, a rigore, alcuna difficoltà logica a supporre che i due gruppi di cause possano operare simultaneamente: così, è possibile che in un'industria, la quale impiega la totalità della quantità esistente di un fattore della produzione, e perciò ha una tendenza ai costi crescenti, l'aumento della produzione porti con sé un aumento di economie esterne e dia origine ad una tendenza opposta. Le due tendenze si compenseranno in parte e ne seguirà una minore variabilità del costo: nel

⁶⁷ Questa dottrina è, sostanzialmente, dovuta al Marshall (*Principles*, Book V, Chap. XIII), ma il cenno che se ne è fatto qui segue le linee dell'analisi, più precisa e approfondita, del Pigou (*Economics of Welfare*, 1920, app. III, modificata in parte nella 2ª ediz., 1924, specialmente p. 194). La osservazione che, nel caso dei costi decrescenti, il punto di equilibrio non può trovarsi sulla curva dei costi marginali collettivi, ma deve corrispondere al costo medio, era stata fatta dal Commons (*The Distribution of Wealth*, New York, 1893, pp. 125-126), il quale tuttavia non era giunto ad estendere questo concetto fino a identificare nella curva dei costi collettivi medi il luogo dei punti di equilibrio, cioè la vera e propria curva collettiva di offerta. Il «sistema duale» delle curve di offerta collettiva è stato esposto per la prima volta dal Pigou (*Producers' and consumers' surplus*, in «Economic Journal», 1910) e modificato in suoi scritti successivi. L'Edgeworth, che in un primo tempo (recens. in «Economic Journal», 1894, p. 686) aveva respinto la affermazione del Commons, ne ha più tardi accolto il principio informatore e ha largamente contribuito a perfezionare quella teoria.

caso che le due forze opposte siano uguali, esse si elideranno, e il costo rimarrà costante col variare della quantità prodotta. Quest'ultimo caso è certamente eccezionale; ma sarebbe arbitrario inferirne che le industrie a costi costanti possano presentarsi solo eccezionalmente. Infatti, molto più semplicemente, può supporre che al caso dei costi costanti dia luogo, non il compensarsi delle due tendenze opposte, ma l'assenza di entrambe: se tutti i fattori della produzione impiegati da un'industria sono usati in molte altre e se le condizioni di produzione delle singole aziende sono indipendenti le une dalle altre, l'industria è a costi costanti. Non c'è, fra queste, alcuna ipotesi improbabile; e, d'altra parte, la scarsa probabilità delle ipotesi che danno origine tanto all'una che all'altra delle tendenze alla variabilità del costo, sembra indicare che l'assenza di entrambe sia da considerarsi assai più generale — date le condizioni degli equilibri particolari — che non la presenza di una di esse e che perciò si debba, caso mai, riguardare come normale il caso dei costi costanti, piuttosto che quelli dei costi crescenti o decrescenti. Tale doveva essere l'opinione di Ricardo, poiché egli afferma che le merci che possono venir prodotte a costi costanti costituiscono «di gran lunga la maggior parte delle merci che vengono giornalmente scambiate sul mercato»⁶⁸.

Ma, come si è detto, la teoria basata sulla simmetria tra le forze dell'offerta e quelle della domanda regge solo a condizione che la variabilità del costo di produzione col variare della quantità prodotta abbia lo stesso grado di generalità che ha la variabilità del prezzo di domanda. Quanto maggiore è l'importanza dei casi di costi costanti, tanto maggiore è l'influenza del costo di produzione nel determinare il prezzo, e quindi tanto più viene turbata quella simmetria. È probabilmente questa la ragione che spiega il fatto, altrimenti sorprendente, che tutti gli scrittori che seguono quella teoria prendano in considerazione solo la forma più complicata ed improbabile dei costi costanti, trascurando quella più semplice ed ovvia. Così, oltre al Marshall⁶⁹ troviamo il Sidgwick, il quale scrive che i

⁶⁸ *Principles*, in «Works», p. 10. — Si veda pure J.S. Mill, *Principles*, vol. I, p. 547.

⁶⁹ *Principles*, p. 318, dove egli si esprime con parole quasi identiche a quelle del Sidgwick.

costi costanti «possono risultare *soltanto* dal casuale bilanciarsi delle due opposte tendenze»⁷⁰; e analogamente il Dizionario del Palgrave: «In generale, l'aumento delle dimensioni di un'industria è accompagnato da un cambiamento nella proporzione fra costo e prodotto; ma quando le cresciute difficoltà della industria estrattiva sono controbilanciate dalle economie originate dalla migliore organizzazione nelle manifatture, possiamo riscontrare un esatto compenso, e un maggior prodotto può essere ottenuto con un lavoro e sacrificio aumentato precisamente in proporzione. In tal caso, si dice che opera la legge della *produttività costante*»⁷¹. Vi è infine chi, seguendo logicamente fino alle estreme conseguenze questo punto di vista, giunge ad affermare la quasi impossibilità dei costi costanti: «Nelle discussioni correnti si presume comunemente che vi siano molti casi nei quali il costo marginale rimane stazionario quando viene aumentata la produzione di un'industria, così che possiamo avere una legge del costo costante. Ma tale risultato potrebbe *soltanto* sorgere da un'equivalenza casuale fra le varie forze contendenti che sono messe in azione da un aumento della domanda di una qualsiasi merce. In quasi tutti i casi le probabilità sarebbero fortemente contrarie ad un esatto bilanciarsi di queste influenze opposte, così che, a rigore, dobbiamo concludere che il risultato normale di un aumento della produzione è un aumento o una diminuzione del costo marginale»⁷².

È stato osservato che «il trattare le *variabili* come *costanti* è il vizio caratteristico dell'economista non matematico»⁷³; ed altri ha aggiunto che di questo vizio «un importante e caratteristico esempio può trovarsi nel trattamento del costo di produzione come una costante e nella conseguente incapacità di riconoscere la parte che ha la domanda nella determinazione del valore normale, oltre che di quello di mercato»⁷⁴. C'è da chiedersi se, nel caso che consideriamo, gli economisti matematici non si siano spinti troppo lontano

⁷⁰ *Principles of Political Economy*, 1883, p. 207.

⁷¹ Vol. II, p. 582.

⁷² C.J. Bullock, *The variation of productive forces*, in «Quarterly Journal of Economics», vol. XVI, p. 500, cfr. nota.

⁷³ Edgeworth, *Mathematical Psychics*, London, 1882, p. 127, n.

⁷⁴ J.N. Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, p. 263.

nella correzione di quel vizio, fino a cadere nel vizio opposto, cioè a trattare anche una costante come variabile.

V. Coordinazione e critica delle tre tendenze

Dopo avere separatamente esaminate le condizioni ipotetiche che danno luogo rispettivamente alle tendenze ai costi crescenti, decrescenti e costanti, è necessario considerarle nel loro insieme, per renderci conto se ed entro quali limiti sia ammissibile una coordinazione delle diverse tendenze sotto un'unica «legge dei costi non proporzionali»; tenendo presente che lo scopo è di giungere ad una concezione generale ed organica della curva di offerta, talché questa risulti, per ciascuna merce, simmetrica alla corrispondente curva di domanda.

La prima difficoltà che ostacola questa coordinazione viene dal fatto che le ipotesi su cui si fondano le diverse tendenze sono state in origine, come si è detto, destinate a scopi diversi fra loro. Le ipotesi della produttività decrescente, le quali considerano un dato fattore della produzione ed isolano le condizioni essenziali alla determinazione della sua retribuzione, sono adatte allo studio delle questioni di distribuzione: le ipotesi della produttività crescente, che suppongono fissato da cause esterne il prezzo dei fattori e concentrano l'attenzione su una merce specifica, sono adatte per lo studio delle condizioni che influiscono sul prezzo e sulla quantità prodotta delle singole merci. Le ipotesi della produttività decrescente sono connesse nella loro origine con la teoria della rendita, cioè con il primo caso scoperto di distribuzione marginale del prodotto fra i fattori. Ricardo le ha impiegate a ricercare, non le leggi che regolano il prezzo dei prodotti, bensì quelle della rendita, e i suoi *Principi*, di cui quelle ipotesi sono caratteristiche, costituiscono essenzialmente un trattato sulla distribuzione. Per lui e per i suoi contemporanei «il problema principale dell'economia politica è di determinare le leggi che regolano la distribuzione»⁷⁵. Gli economisti

⁷⁵ Prefazione ai *Principles of Political Economy*; si veda anche Ricardo's *letters to Malibus*, edizione Bonar, Oxford, 1887, p. 175.

moderni invece sono orientati generalmente verso il problema della determinazione dei prezzi delle singole merci (tanto che in esso vien fatto rientrare lo studio della distribuzione, considerata come determinazione del prezzo dei fattori della produzione): è da questo nuovo punto di vista che hanno avuto origine le ipotesi caratteristiche dei costi decrescenti. L'analisi che vien basata su tali ipotesi «non è destinata ad applicarsi alla produzione di tutto il complesso delle risorse di un paese ammassate insieme in un'unica industria. Il suo scopo, al contrario, è di fornire uno strumento per lo studio della distribuzione delle risorse fra un gran numero di diverse industrie ed impieghi, ciascuno dei quali si suppone faccia uso soltanto di una piccola parte delle risorse complessive del paese»⁷⁶.

Pertanto, i due gruppi di ipotesi in questione, più che riferirsi a diversi oggetti, rappresentano diversi aspetti sotto cui lo stesso oggetto può essere considerato; vale a dire che l'applicabilità dell'uno o dell'altro gruppo in molti casi non dipende tanto dalle condizioni obiettive del sistema produttivo studiato quanto dalla natura dei problemi che ci proponiamo di studiare rispetto ad esso. L'elemento di arbitrarietà che si viene così ad introdurre nel criterio che dovrebbe guidarci in una classificazione delle industrie secondo il modo di variazione del costo, si manifesta nella scelta della caratteristica che deve essere presa per base di una definizione dell'«industria». Se si definisce ogni singola industria come l'esclusiva consumatrice di un dato *fattore della produzione* (per esempio l'agricoltura, la siderurgia, ecc.) si assume senz'altro una condizione che tende a dare a quell'industria una tendenza ai costi crescenti, poiché appunto il fattore che è caratteristico dell'industria stessa (la terra coltivabile, le miniere di ferro, ecc.) con l'aumentare della produzione resta, in generale, costante. Se al contrario si definisce ogni industria come l'unica produttrice di un dato *prodotto*, e si intende questo in senso abbastanza restrittivo, così che si possa ritenere, in generale, che ogni industria impieghi solo una piccola frazione (trascurabile in confronto alla quantità impiegata da tutte le altre industrie insieme) di ogni fattore della produzione, si esclude con ciò stesso dalla industria la circostanza che genera i costi crescenti e

⁷⁶ Pigou, *op. cit.*, p. 935.

la si rende più probabilmente soggetta alla legge dei costi costanti, o, in determinate ulteriori condizioni, decrescenti⁷⁷. Ciò dipende dal fatto che, come si è visto, i costi crescenti sono il risultato di variazioni nella *proporzione* fra i fattori della produzione impiegati, mentre i costi decrescenti derivano da variazioni nella *quantità assoluta* del complesso dei fattori.

Benché ci siamo limitati alla considerazione di condizioni statiche, pure si può osservare incidentalmente che, quando in una ulteriore approssimazione si introduca l'elemento tempo, questo aumenta ancora l'incertezza della classificazione delle industrie secondo la variabilità del costo. Infatti, per brevi periodi prevalgono in genere condizioni che si avvicinano a quelle della produttività decrescente, poiché, data la scarsa mobilità di certe forme di capitale e di lavoro, queste possono essere considerate come non aumentabili se non si concede un tempo abbastanza lungo per le necessarie trasformazioni; mentre, con l'aumentare del periodo di tempo concesso, ci si allontana da dette condizioni per avvicinarsi a quelle proprie dei costi decrescenti. Così che la stessa industria può appartenere all'una o all'altra categoria secondo la lunghezza del periodo considerato⁷⁸.

L'eterogeneità fra i due gruppi di ipotesi può non esser considerata in ogni caso come un ostacolo insormontabile alla coordinazione delle due tendenze, che da essi hanno rispettivamente origine: tuttavia, l'arbitrarietà e la mancanza di armonia che vizia fin dall'origine il sistema teorico basato su di esse e la sua insufficienza a farci distinguere chiaramente la natura delle cause in gioco, non

⁷⁷ Abbiamo usato le espressioni «produttività decrescente (o crescente)» e «costi crescenti (o decrescenti)» come equivalenti. Tuttavia, per dare maggior rilievo al contrasto accennato nel testo, abbiamo preferito, quando ciò non poteva confondere il lettore, la prima forma, che si riferisce ad una qualità dei fattori (la produttività) nel caso della produttività decrescente; e la seconda, che si riferisce ad un attributo del prodotto (il costo) nel caso dei costi decrescenti. Il Bullock, che nell'articolo citato (*The Variation of Productive Forces*) ha messo bene in evidenza come le forze che generano le due tendenze siano di ordine diverso, ha proposto un cambiamento di terminologia, per il quale l'espressione «economie nell'organizzazione» sia sostituita a «produttività crescente» per evitare che si ritenga questa coordinata con la produttività decrescente (p. 489).

⁷⁸ Il Marshall stesso ha messo in evidenza «il carattere poco soddisfacente di questi risultati, dovuto in parte alle imperfezioni dei nostri metodi analitici», *Principles*, p. 809 e *passim*.

possono non renderlo meno fecondo anche come strumento per lo studio di problemi in cui di quelle cause si considerano solo gli effetti per se stessi⁷⁹.

Ma le più gravi imperfezioni della «teoria simmetrica» sono insite nella natura stessa di quelle ipotesi, anche considerate separatamente. Rifacciamoci alle condizioni cui deve soddisfare una curva di offerta del tipo che viene impiegato nello studio degli «equilibri particolari» delle singole industrie. Poiché essa rappresenta due sole variabili, è necessario supporre che, con il variare della produzione di una merce, tutte le altre condizioni del problema restino invariate: e particolarmente è necessario che non mutino la domanda dei consumatori e le condizioni in cui vengono prodotte le altre merci. Ciò equivale a dire: a) la curva di offerta deve essere indipendente, oltre che dalla corrispondente curva di domanda, anche dalle curve di offerta di tutte le altre merci; b) la curva di offerta è valida solo per piccole variazioni della quantità prodotta, e, se ci si allontana troppo dalla posizione iniziale di equilibrio, può rendersi necessaria la costruzione di una curva interamente nuova⁸⁰, perché

⁷⁹ Si può ricordare inoltre, a proposito della eterogeneità delle diverse tendenze, che la curva collettiva di offerta a costi crescenti indica i costi *marginali*, quella a costi decrescenti i costi *medi*, e quella a costi costanti i costi *medi e marginali* (che in tal caso coincidono). Qualora una curva di offerta fosse in parte ascendente e in parte discendente, essa rappresenterebbe i costi marginali nei tratti ascendenti, i costi medi nei tratti discendenti: il risultato è poco «elegante»; ma, date le premesse, inevitabile.

⁸⁰ Il Marshall ha ripetutamente affermato l'importanza di questa limitazione: «Le curve ordinarie di domanda e di offerta non hanno valore pratico se non nella vicinanza immediata del punto di equilibrio» (*Principles*, p. 384, nota). La proposizione del Marshall è importante, non solo perché esclude le grandi variazioni nella quantità prodotta, ma anche perché consente le variazioni piccole. Perché la curva di offerta possa essere considerata uno degli elementi che determinano il prezzo, non basta che sia significativo il solo punto di equilibrio; ma devono esserlo anche almeno quelli nelle sue immediate vicinanze; poiché questi rappresentano appunto le forze, che sarebbero messe in moto quando avvenisse un accidentale scostamento dalla posizione di equilibrio e che quella posizione tenderebbero a ripristinare, cioè sono condizioni necessarie di quell'equilibrio. È interessante rilevare qui come il Ricci, per difendere le curve marshalliane di offerta di prodotti (a costi variabili) da taluna delle critiche accennate più avanti, abbia dovuto inavvertitamente abbandonare proprio quella condizione, necessaria perché esse abbiano un significato: egli scrive infatti che le curve di offerta «sussistono solo per un equilibrio particolare e determinato: e non possono utilizzarsi per rappresentare un equilibrio diverso dal primo. Le loro ordinate, insomma, non dicono quali sarebbero i prezzi o costi marginali ove la produzione ammontasse proprio alla quantità indicata dalle rispettive ascisse, ma dicono solo quali costi devono imputarsi alle successive dosi della quantità prodotta in quell'unico e determinato equilibrio, a cui si riferiscono» (*Curve piane di offerta dei*

una grande variazione sarebbe in generale incompatibile con la condizione *coeteris paribus*.

Queste condizioni riducono ai minimi termini il campo in cui sono applicabili alla curva di offerta di un prodotto le ipotesi dei costi crescenti. Esse sono soddisfatte solo in quei casi eccezionali nei quali la totalità di un fattore è impiegata nella produzione di una sola merce. Ma, in generale, ogni fattore viene impiegato da un numero di industrie che producono merci diverse, e in tal caso è solo possibile una curva di offerta del complesso di quelle merci, basata sulla supposizione che il gruppo di industrie che hanno un fattore comune possa essere considerato come una sola industria, secondo il procedimento che abbiamo seguito sopra (p. 38): ma la curva di offerta a costi crescenti di una delle merci non è ammissibile. Esaminiamo due possibilità, appropriata l'una al caso che si tratti di un piccolo numero di merci, l'altra a un grande numero. Nel primo caso, se una delle industrie aumenta la sua produzione, essa dovrà impiegare una maggiore quantità del fattore comune a scapito delle altre industrie del gruppo, così che quel fattore dovrà essere utilizzato più intensamente (cioè combinato con una maggior proporzione degli altri fattori): e quindi, come sappiamo, il costo crescerà. Ma non crescerà solo nella industria che ha aumentato la produzione, bensì anche nelle altre del gruppo; e nell'una e nelle altre l'aumento del costo sarà proporzionale alla misura in cui il fattore comune entra a formare il costo di ciascuna, perché esso, raggiunto il nuovo equilibrio, si troverà distribuito fra le varie industrie in modo che la sua produttività marginale sia uguale per tutte. Questo risultato è contrario alla prima condizione, e quindi nel caso considerato non si può avere curva di offerta di una merce a costi crescenti. L'offerta del grano è tipica di questo caso: un aumento nella

prodotti, in «Giornale degli economisti», 1906, vol. II, p. 224). Quelle così caratterizzate non sono vere curve di offerta, che possano entrare nella determinazione del prezzo del prodotto. Esse sono, nella terminologia marshalliana, *curve delle spese particolari*, destinate ad usi ben diversi e nelle quali solo «per comodità i possessori di vantaggi differenziali sono disposti in ordine discendente da sinistra a destra»; e il Marshall ha messo in guardia contro il frequente errore di attribuire alle curve di offerta le proprietà delle curve delle spese particolari (*Principles*, pp. 810-811). Da una confusione di questo genere sono originate anche le critiche del Wicksteed al concetto di curva di offerta, che abbiamo discusse più sopra (pp. 30-32).

domanda provoca l'intensificazione della coltura e quindi un aumento del costo del grano; ma in misura simile deve aumentare il costo degli altri prodotti agricoli che sono possibili sostituti del grano (anche se la quantità di essi prodotta rimane immutata), e ciò porta a una nuova modificazione delle condizioni di domanda del grano che erano basate sulla possibilità di ottenere sostituti a un prezzo minore⁸¹.

Nel caso invece che fosse molto grande il numero delle industrie che impiegano un fattore comune, non si potrebbe ammettere che l'aumento della produzione di una fra esse abbia per effetto un aumento del costo di tutte le industrie, senza supporre che la variazione nella quantità prodotta da quella sia notevole, ciò che sarebbe contrario alla seconda condizione. Un piccolo aumento della produzione di una merce avrebbe effetti trascurabili, tanto sul costo della merce stessa, quanto sul costo delle altre del gruppo; l'offerta di un prodotto dovrebbe perciò essere considerata a costi costanti.

La sostanza dell'argomento sta in ciò, che l'aumento della produzione di una merce porta ad un aumento nel costo sia della merce stessa, sia delle altre merci del gruppo. Le variazioni appartengono allo stesso ordine, e perciò vanno riguardate come di uguale importanza: o si tien conto di quelle variazioni per tutte le industrie del gruppo, e si deve passare dalla considerazione dell'equilibrio particolare di una merce a quella dell'equilibrio generale; oppure si trascurano quelle variazioni in tutte le industrie, e la merce studiata deve essere considerata come prodotta a costi costanti. Ciò che è inammissibile è che gli effetti uguali di una sola causa vengano nello stesso tempo considerati trascurabili in un caso, e di fondamentale importanza nell'altro; pure, è necessario accettare questo assurdo quando si voglia dare carattere generale, e non solo eccezionale, alla curva di offerta di un prodotto a costi crescenti.

⁸¹ La difficoltà sorge nel caso della curva di offerta del grano (nel senso letterale della parola), cioè di uno fra i diversi prodotti del suolo. Essa non infirma affatto la legge ricardiana della produttività decrescente del suolo, anche se espressa in termini di grano: «la parola *grano* era usata da essi [gli economisti classici inglesi] come un'abbreviazione per i prodotti agricoli in genere, un po' come Petty (*Taxes and Contributions*, chap. XIV) parla della coltivazione del grano, che supponiamo contenga tutte le cose necessarie alla vita, come nel "Pater Noster" supponiamo sia per la parola *panem*». Marshall, *Principles*, p. 509, nota 2.

L'inammissibilità della curva di offerta (a costi crescenti) di un prodotto nella cui fabbricazione occorrono fattori richiesti anche in altre produzioni è stata sostenuta dal Barone⁸²; ma egli si è valso di un argomento, diverso da quello da noi seguito, che è stato sottoposto a critiche che ci sembrano giustificate. Poiché accettiamo sostanzialmente la conclusione del Barone ci sembra necessario mostrare come quelle critiche non siano applicabili al nostro argomento. Il Barone ritiene che non si possa in quelle condizioni formare la curva di offerta di un prodotto, perché il suo costo è funzione, non solo della quantità del prodotto stesso, ma anche della quantità prodotta delle altre merci in cui entra come componente quel dato fattore: «è bensì vero che per ciascun prodotto, facendo l'ipotesi che le quantità di tutti gli altri prodotti restino invariate e quali erano nello equilibrio iniziale, si può costruire una curva di offerta»⁸³ ma tale curva sarebbe inservibile nella determinazione di un equilibrio particolare, anche approssimativo, perché quella ipotesi è troppo poco approssimata alla realtà. Come ha rilevato il Ricci, «l'osservazione è giusta, ma prova troppo, perché anche la domanda di una merce (A) è funzione del prezzo di (A) e insieme del prezzo delle altre merci (B), (C) ... sicché a rigore non dovrebbero esservi nemmeno curve piane di domanda di prodotti»⁸⁴, le quali ultime sono accettate dal Barone stesso. L'obiezione coglie nel segno, perché l'ipotesi respinta dal Barone nel caso dell'offerta è effettivamente dello stesso grado di approssimazione di quella accolta nel caso della domanda: egli stesso infatti, prevedendo la critica, aveva tentato di difendersene dicendo che «l'aver fatto una prima ipotesi, per semplificare il problema, non è ragione sufficiente perché se ne faccia un'altra e si rinunci così a tutta l'approssimazione che in seguito a quella fatta si può raggiungere»⁸⁵; ciò che è inesatto, perché la seconda ipotesi non è meno approssimata della prima e perciò non si guadagna nulla a rinunciarvi.

⁸² *Sul trattamento di questioni dinamiche*, in «Giornale degli economisti», 1894, II, pp. 425 ss. — Più tardi il Barone si è ricreduto ed ha ammesso nella sua teoria la curva di offerta di un prodotto; ma, come il Ricci, l'ha confusa con la curva delle spese particolari (si veda *supra*, pp. 36 e 59, nota).

⁸³ P. 427.

⁸⁴ *Ibidem*, p. 224.

⁸⁵ *Ibidem*, p. 329.

Ma il nostro argomento non riguarda la maggiore o minore approssimazione dell'ipotesi, che suppone invariati i prezzi e le quantità delle altre merci, le quali impiegano un fattore in comune con quella considerata, ma afferma che quell'ipotesi è assurda e contraddittoria con le ipotesi precedenti, perché l'aumento nella produzione di una merce porta ad un aumento di costo, che ha uguale importanza per quella merce e per le altre del gruppo: così che non si può prenderlo in considerazione per l'una e trascurarlo per le altre. Questo argomento, che ci porta a concludere che il costo va riguardato come costante, è perfettamente compatibile con la ipotesi, che si ammette per formare una curva di domanda di una merce, che l'utilità marginale del denaro per un consumatore non vari con il variare della somma da lui spesa per una fra molte merci che egli compera, e che perciò non vari la quantità e il prezzo delle altre: infatti, qui si tratta di grandezze di ordine diverso (la variazione dell'utilità marginale della merce considerata e la variazione dell'utilità marginale del denaro, in relazione ad una variazione della prima) e le grandezze del secondo ordine possono essere trascurate, mentre si tiene conto delle prime⁸⁶.

Altrettanto gravi sono le conseguenze delle condizioni accennate sulla curva di offerta a costi decrescenti, perché anch'essa implica che si considerino variazioni, di ordine uguale e originate da una stessa causa, trascurabili da un lato e apprezzabili dall'altro.

È necessario che i vantaggi dell'aumento di produzione nella industria considerata non siano risentiti in alcun modo dalle altre industrie; le economie della produzione su larga scala devono essere «esterne» dal punto di vista delle singole aziende, ma «interne» dal punto di vista dell'industria. Si tratta di vedere entro quali limiti sia ragionevole supporre, da una parte, uno stretto vincolo di interdipendenza fra le aziende di un'industria e, dall'altra, un'assoluta indipendenza delle stesse aziende dai produttori di altre merci. Se si ricerca in che consistono nella realtà queste economie esterne, si

⁸⁶ Cfr. Marshall, *Principles*, p. 132; e Barone, in «Giornale degli Economisti», 1894, vol. II, pp. 217, 221, 416. — L'utilità decrescente del denaro (che è il «fattore della produzione» di tutte le utilità) e la produttività decrescente della terra (che è fattore comune di tutti i prodotti agricoli) devono essere trascurate allo stesso titolo quando si considerano la domanda e l'offerta di una singola merce.

trova che ben poche fra di esse possiedono tale requisito⁸⁷. Le più importanti, se pure possono derivare in parte dallo sviluppo di una sola industria, tornano in generale a vantaggio di tutte le industrie che si trovano nel territorio in cui lo sviluppo ha luogo; ciò è vero specialmente per quelle fondamentali economie esterne che «risultano dal progresso generale dell'ambiente industriale»⁸⁸ e per quelle derivanti dallo sviluppo dei mezzi di comunicazione e di trasporto⁸⁹. Lo stesso Marshall che nei *Principles* ha dato così grande peso alle economie esterne particolari ad una singola industria, nell'opera in cui ha voluto maggiormente avvicinarsi alla realtà, ha riconosciuto che «le economie (esterne) della produzione su larga scala possono di rado essere esattamente attribuite ad una qualsiasi industria: esse sono in gran parte connesse con gruppi, spesso grandi gruppi, d'industrie fra cui esiste una correlazione»⁹⁰, correlazione che può consistere tanto nella vicinanza territoriale, quanto nella affinità dei prodotti. Economie esterne di questo genere non possono determinare una tendenza ai costi decrescenti che soddisfi le condizioni richieste: col crescere della produzione di una merce, se essa occupa una gran parte delle risorse di un paese, diminuiscono i prezzi di moltissime altre merci e quindi viene sconvolto il sistema statico, che è premessa necessaria della curva di offerta.

Quando questa difficoltà non si presenti, un'altra ne rimane ad impedire l'applicazione delle economie esterne, comuni a diverse industrie, alla curva di offerta a costi decrescenti. Tale difficoltà sorge quando l'industria considerata occupa solo una piccola parte delle risorse di un paese, e quindi essa, per esercitare un'influenza apprezzabile sul complesso delle altre industrie, deve subire una grande variazione: ma la curva di offerta ha significato solo per piccole variazioni del prodotto di un'industria, quindi non si può,

⁸⁷ Fra le economie esterne che possiedono quel requisito, le sole veramente importanti sono la formazione di un mercato delle specie di lavoro particolarmente richieste dalla industria considerata e la migliore organizzazione del mercato dei suoi prodotti: ma di queste non si può tener conto in una teoria che ha fra le sue premesse la perfetta concorrenza, cioè presuppone fin dall'inizio una perfetta organizzazione dei mercati.

⁸⁸ Marshall, *Principles*, p. 441.

⁸⁹ *Ibidem*, p. 317.

⁹⁰ *Industry and Trade*, London, 1919, p. 188.

senza venir meno al principio informatore del metodo che viene seguito in questo tipo di analisi, supporre che la curva di offerta abbia inclinazione negativa solo per effetto di una specie di economie esterne, sulle quali le piccole variazioni di un'industria hanno un effetto trascurabile. Per fare un esempio, è eccessivo supporre che un piccolo aumento nella produzione di una fra molte merci possa avere per conseguenza un tale miglioramento nei mezzi di trasporto, che a sua volta reagisca in modo da far diminuire il prezzo di quella stessa merce: e comunque, se ciò avvenisse, diminuirebbero contemporaneamente i prezzi di tutte le altre merci. L'argomento delle economie esterne è stato poco studiato dal punto di vista della realtà concreta, e sarebbe perciò difficile farne una critica sotto questo aspetto; ma sembra probabile che debbano essere rarissimi i casi di economie esterne le quali possono essere introdotte in conseguenza di una variazione, che non sia molto grande, delle dimensioni di un'industria.

Vi sono dunque delle forti ragioni, delle quali abbiamo cercato di mettere in evidenza le più salienti, per cui, in un sistema statico di libera concorrenza, nella determinazione degli equilibri particolari delle singole merci, non possono aver parte, se non in casi eccezionali, curve di costi non proporzionali, senza che con esse s'introducano delle ipotesi che contraddicono alla natura del sistema. Condizione essenziale è di isolare perfettamente l'industria, che produce la merce considerata, da tutte le altre industrie: ora, per i costi crescenti, occorre prendere in considerazione tutto il gruppo di industrie che impiega un determinato fattore della produzione, per i costi decrescenti si deve considerare tutto il gruppo di industrie che viene avvantaggiato da certe «economie esterne». Queste cause di variazione del costo, importantissime dal punto di vista dell'equilibrio economico generale, devono necessariamente esser considerate trascurabili nello studio dell'equilibrio particolare di una industria. Da questo punto di vista, che costituisce solo una prima approssimazione alla realtà, si deve dunque ammettere che le merci, in generale, siano prodotte in condizioni di costi costanti.

Le leggi della produttività in regime di concorrenza *

Un fatto che colpisce nella posizione attuale della scienza economica è il quasi unanime accordo che si è formato fra gli economisti intorno alla teoria del valore di concorrenza che trae ispirazione dalla fondamentale simmetria delle forze della domanda e di quelle dell'offerta ed è basata sull'ipotesi che le cause essenziali della determinazione del prezzo di particolari merci possano essere semplificate e raggruppate in modo da venire rappresentate da una coppia di curve intersecantisi di domanda e di offerta collettiva. Questo stato di cose è in così marcato contrasto con le controversie sulla teoria del valore le quali hanno caratterizzato l'economia politica del secolo scorso, che quasi si crederebbe che da quegli urti di pensiero sia finalmente sprizzata la scintilla di una verità definitiva. Gli scettici potrebbero forse pensare che l'accordo sia dovuto, più che alla convinzione di ciascuno, all'indifferenza che i più sentono oggi di fronte alla teoria del valore; indifferenza giustificata dal fatto che questa, più che ogni altra parte della teoria economica, ha perduto molta della sua importanza diretta per la politica pratica, e specialmente in rapporto a dottrine di cambiamenti sociali, che in altri tempi le era stata data da Ricardo, e poi da Marx, e contro di essi dagli economisti borghesi; essa si è trasformata sempre più in «una tecnica del pensiero» che non fornisce alcun «risultato concreto immediatamente applicabile alla pratica»¹. È in sostanza uno strumento pedagogico che, un poco come lo studio dei classici e al contrario dello studio delle scienze esatte o del diritto, ha scopi esclusi-

* La prima parte di questo saggio riassume le conclusioni di uno scritto Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta, pubblicato nel vol. II degli Annali di Economia.

¹ Keynes, Introduzione ai *Cambridge Economic Handbooks*.

vamente formativi della mente, e perciò è poco atto a suscitare le passioni degli uomini, anche se uomini accademici, e rispetto al quale non val la pena di dipartirsi da una ormai accettata tradizione.

Comunque ciò sia, il fatto dell'accordo rimane.

Nella riposante veduta che ci offre la moderna teoria del valore, una macchia che rompe l'armonia dell'insieme è rappresentata dalla curva di offerta, basata sulle leggi della produttività crescente e decrescente. Che le sue fondamenta sieno meno solide di quelle delle altre parti dell'edificio, viene generalmente riconosciuto. Che esse sieno addirittura così deboli da non poter reggere il peso che vien caricato su di esse, è un dubbio che sonnecchia in fondo alla coscienza di molti, ma che i più riescono silenziosamente a soffocare. Di quando in quando, qualcuno non resiste più alla pressione dei suoi dubbi, e li espone all'aperto: allora, per evitare il diffondersi dello scandalo, egli è prontamente tacitato, spesso con qualche concessione e ammissione parziale delle sue obiezioni, di cui, naturalmente, la teoria aveva implicitamente tenuto conto. Ora, col passare del tempo, le qualificazioni, le limitazioni, e le eccezioni si sono accumulate e si son divorate, se non tutta, certo la maggior parte della teoria; se il loro effetto complessivo non appare evidente si è perché esse sono sparse nelle note a piè di pagina dei testi, e in articoli, e prudentemente isolate le une dalle altre.

Questo articolo non intende di aggiunger nulla a quel mucchio; esso è semplicemente un tentativo di coordinarne taluni materiali, separando ciò che è vivo da ciò che è morto nella concezione della curva di offerta e dei suoi effetti sulla fissazione dei prezzi in concorrenza.

Attualmente le leggi della produttività hanno importanza specialmente per la parte che occupano nello studio del problema del valore. Ma esse sono naturalmente molto più antiche della particolare teoria del valore in cui sono impiegate — ed è appunto dalla loro età secolare e dalle loro applicazioni originarie che traggono ad un tempo il loro prestigio e la loro debolezza nella nuova applicazione. Noi siamo portati ad accettare come cosa naturale le leggi della produttività, perché abbiamo davanti agli occhi gli importanti

e indiscussi servizi che esse hanno reso nella loro vecchia funzione; e spesso trascuriamo di domandarci se le vecchie botti siano capaci di contenere il nuovo vino.

La produttività decrescente è stata per lungo tempo associata principalmente con il problema della rendita; e da questo punto di vista la formulazione datane con riferimento alla terra dagli economisti classici era completamente adeguata. Era sempre stato perfettamente ovvio che il suo operare agiva non solo sulla rendita, ma anche sul costo del prodotto; ma questo non veniva messo in evidenza come una causa di variazione del prezzo relativo delle singole merci prodotte, poiché l'azione della produttività decrescente aumentava in simile misura il costo di tutte. Ciò rimaneva vero anche quando gli economisti classici inglesi applicavano la legge alla produzione del grano, poiché, come il Marshall ha mostrato, «la parola 'grano' era da essi usata come abbreviazione per i prodotti agricoli in generale» (*Principles*, VI, I, 2, nota).

Assai meno eminente era il posto che nell'economia classica occupava la legge della produttività crescente, la quale era considerata solo come un importante aspetto della divisione del lavoro, e perciò come un effetto più del progresso economico generale che non dell'aumento nella scala della produzione.

Il risultato era che nelle originarie leggi della produttività l'idea generale di una connessione funzionale fra costo e quantità prodotta non aveva un posto cospicuo; in fatto, essa sembra essere stata molto meno presente nella mente degli economisti classici di quel che non fosse il caso per la connessione fra quantità domandata e prezzo di domanda.

È uno sviluppo molto posteriore e relativamente recente quello che ha messo in evidenza questo aspetto delle leggi di produttività. Esso nello stesso tempo le ha rimosse dai posti che, secondo la tradizionale partizione dell'economia politica, occupavano nella trattazione l'una della «distribuzione» l'altra della «produzione» e le ha trasferite nel capitolo del «valore di scambio»; qui, fondendole nell'unica «legge della produttività non proporzionale», ne ha ricavato una legge dell'offerta in un mercato, tale da poter essere coordinata con la corrispondente legge della domanda: e sulla simmetria di queste due forze opposte ha basato la moderna teoria del valore.

Per poter arrivare a questo risultato fu necessario introdurre alcune modificazioni nella forma delle due leggi. Bastò assai poco per la produttività decrescente che richiedeva solo di essere generalizzata dal caso particolare della terra ad ogni caso in cui fosse presente un fattore della produzione di cui sia disponibile solo una quantità costante. Ma una ben più radicale trasformazione dovette subire la legge della produttività crescente: in essa fu grandemente ridotta la parte che aveva la divisione del lavoro, ormai limitata al caso del sorgere, col crescere della produzione di un'industria, di fabbriche sussidiarie indipendenti — mentre fu interamente abbandonata la considerazione di quella maggior divisione interna del lavoro che è resa possibile dall'aumento delle dimensioni di un'azienda, poiché si vide che essa era incompatibile con un regime di concorrenza; d'altro lato fu sempre più esaltata l'importanza delle « economie esterne », cioè di quel vantaggio che i singoli produttori ricevono non dal proprio ingrandimento individuale, ma da quello dell'industria nel suo complesso.

Pertanto, anche nella loro forma attuale, le due leggi hanno conservato la caratteristica di trarre origine da forze di natura profondamente diversa. Tale eterogeneità, per quanto non costituisca di per sé un ostacolo insormontabile quando si voglia coordinarle e impiegarle congiuntamente in problemi che riguardano principalmente non le cause, ma gli effetti, delle variazioni di costo, rappresenta una nuova difficoltà quando si tenti di classificare le varie industrie secondo che appartengono all'una o all'altra categoria. Infatti è nella natura stessa delle basi delle due leggi, che quanto più larga sarà la definizione che daremo di « un'industria », cioè quanto più vicina ad includere tutte le aziende che impiegano un dato *fattore* della produzione, come per esempio l'agricoltura o la siderurgia, tanto più sarà probabile che in essa abbiano importanza le forze che tendono ad operare nel senso della produttività decrescente; quanto più restrittiva quella definizione, e quindi quanto più vicina ad includere solo quelle aziende che producono un dato tipo di *merce* consumabile, per esempio la frutta o i chiodi, tanto più sarà probabile che in essa predominino le forze che tendono ad operare nel senso della produttività crescente. Questa difficoltà è, nei suoi effetti, parallela a quella ben nota che sorge dalla considerazione del-

l'elemento tempo per la quale quanto più breve è il periodo di tempo concesso per gli aggiustamenti tanto più probabile è la produttività decrescente, quanto più lungo quel periodo tanto più probabile la produttività crescente.

Le difficoltà veramente serie appaiono quando si esamini in quale misura le curve di offerta basate sulle leggi di produttività soddisfino le condizioni necessarie per poterle impiegare nello studio del valore di equilibrio delle singole merci prodotte in regime di concorrenza. Questo punto di vista suppone che le condizioni di produzione e la domanda di una merce possano essere considerate, rispetto a piccole variazioni, come praticamente indipendenti sia tra di loro, sia nei confronti dell'offerta e della domanda di tutte le altre merci. È ben noto che tale ipotesi è legittima anche quando l'indipendenza non sia assolutamente perfetta, come nella realtà non può mai essere: ma un piccolo grado di interdipendenza può essere trascurato senza inconvenienti, se esso si riferisce a quantità del secondo ordine di grandezze, come avverrebbe quando l'effetto (per esempio l'aumento di costo) di una variazione dell'industria che vogliamo isolare si ripercuotesse parzialmente sui prezzi dei prodotti delle altre industrie e quest'ultimo effetto agisse sulla domanda per il prodotto della prima industria. Ma, si capisce, è un caso ben diverso e il procedimento diventa illegittimo quando una variazione nella quantità prodotta dall'industria considerata mette in moto una forza che agisce direttamente non solo sul suo proprio costo, ma anche sul costo delle altre industrie: in tal caso le condizioni dell'equilibrio particolare che si intendeva di isolare, risultano sconvolte e non è più possibile, senza contraddizione, trascurare gli effetti paralleli.

Avviene sfortunatamente che le applicazioni delle leggi della produttività rientrano nella gran maggioranza dei casi appunto in quest'ultima categoria. Quanto alla produttività decrescente infatti, se nella produzione di una merce particolare viene impiegata una parte considerevole di un fattore la cui quantità totale è fissa, o può essere aumentata solo a costo più che proporzionale, un piccolo aumento nella produzione della merce renderà necessaria una più intensa utilizzazione di quel fattore, ciò che modificherà nello stesso modo il costo della merce considerata e il costo delle altre merci

nella cui produzione entra quel fattore; e poiché spesso le merci nella cui produzione entra un fattore speciale comune sono, in certa misura, sostituiti le une delle altre (per esempio, diverse specie di prodotti agricoli), la modificazione del loro prezzo non sarà senza effetti sensibili sulla domanda dell'industria considerata. Se poi prendiamo un'industria che impiega solo una piccola parte del «fattore costante» (ciò che sembra più appropriato allo studio dell'equilibrio particolare di una singola industria) troviamo che ad un (piccolo) aumento della produzione di essa si provvede in generale assai più con il trasferire da altre industrie «dosi marginali» del fattore costante, che non intensificandone l'utilizzazione in quella industria; così che l'aumento di costo risulterà praticamente trascurabile e, comunque, agirà sempre in simile misura su tutte le industrie del gruppo. Esclusi questi casi, ed esclusi, quando ci poniamo dal punto di vista dei lunghi periodi, i numerosi casi in cui la quantità di un mezzo della produzione può essere considerata solo come momentaneamente fissa rispetto a una richiesta improvvisa, ben poco rimane: l'imponente costruzione della produttività decrescente è utilizzabile solo per lo studio di quella minuscola specie, la merce nella cui produzione è impiegata la totalità di un fattore della produzione. Dove, naturalmente, per «una merce» s'intende una cosa riguardo alla quale sia possibile, se non costruire, almeno immaginare una lista di domanda tollerabilmente omogenea e indipendente dalle condizioni di offerta; e non, come spesso si implica, una collezione di oggetti svariati quali «i prodotti agricoli» o «i prodotti siderurgici».

Non è per puro caso che, nonostante la natura profondamente diversa delle due leggi di produttività, le stesse difficoltà si presentano, in forma quasi identica, anche per la produttività crescente. Qui di nuovo troviamo che in realtà le economie della produzione su larga scala non si adeguano alle necessità della curva di offerta: il loro campo di azione è o troppo più esteso o troppo più ristretto di quanto ci occorrerebbe. Da una parte le diminuzioni di costo che sorgono da «quelle economie esterne che sono il risultato del progresso generale dell'ambiente industriale» di cui parla il Marshall (*Principles*, V, XI, 1) devono naturalmente essere ignorate perché sono evidentemente incompatibili con le condizioni dell'equilibrio

particolare di una merce. D'altra parte le diminuzioni di costo connesse con l'aumento della scala di produzione di un'azienda, derivanti dalle economie interne o dalla possibilità di distribuire le spese fisse su un maggior numero di unità di prodotto, devono essere lasciate da parte perché incompatibili con le condizioni di concorrenza. Le sole economie che potrebbero esser prese in considerazione sarebbero quelle che si trovano in posizione intermedia fra questi due estremi: ma in mezzo, appunto, non c'è nulla o quasi nulla. Le economie che sono esterne dal punto di vista della singola azienda, ma interne per l'industria nel suo complesso, costituiscono precisamente la classe che è dato di incontrare più raramente: come il Marshall ha scritto nell'opera in cui ha inteso di approssimarsi maggiormente alle condizioni reali dell'industria, «le economie della produzione su larga scala possono di rado essere attribuite esattamente ad una data industria; esse appartengono in gran parte a gruppi, spesso a vasti gruppi, di industrie connesse»². In ogni caso, in quanto economie esterne della specie voluta esistano non sembra probabile che esse sian tali da poter essere evocate da *piccoli* aumenti nella produzione. Così, la curva di offerta a costi decrescenti non è dato di trovarla più spesso del suo opposto.

Ridotta entro limiti così ristretti, la lista di offerta a costi variabili non può pretendere di essere una concezione generale applicabile alla normalità delle industrie; essa può essere uno strumento utile solo per quelle eccezionali industrie che possono ragionevolmente soddisfare alle sue condizioni. Nel caso normale, il costo di produzione delle merci prodotte in concorrenza, non essendo giustificato il prendere in considerazione le cause che possono farlo aumentare o diminuire, dovrebbe essere considerato costante agli effetti di piccole variazioni nella quantità prodotta³. Così, come un

² *Industry and Trade*, p. 188.

³ L'assenza di cause che tendano sia a far aumentare sia a far diminuire il costo sembra che sia la via più ovvia e plausibile per cui possano presentarsi i costi costanti. Ma poiché essi costituiscono il nemico più pericoloso della simmetria fra domanda e offerta, gli scrittori che accettano quest'ultima, per poter relegare i costi costanti nel novero dei casi limite teorici che in realtà non possono esistere, si sono persuasi che essi sono qualcosa di estremamente complicato ed improbabile, perché «possono soltanto essere il risultato del casuale bilanciarsi di due tendenze opposte: la tendenza alla diminuzione del costo ... e la tendenza all'aumento del costo ...» (Sidgwick, *Principles of Political Economy*, 1ª ed., p. 207; nello stesso senso si veda

semplice modo di esaminare il problema del valore di concorrenza, la vecchia teoria, ormai fuori di moda, che lo fa dipendere solo dal costo di produzione, sembra che sia ancora la migliore di cui disponiamo.

Questa prima approssimazione, entro i suoi limiti, è tanto importante quanto è utile: essa mette in evidenza il fattore fondamentale, cioè la predominante influenza del costo di produzione nel determinare il valore normale delle cose, e nello stesso tempo non ci mette su falsa strada quando vogliamo studiare più in dettaglio le condizioni in cui lo scambio si svolge in casi particolari, poiché non ci nasconde che non possiamo trovare gli elementi per farlo entro i limiti delle sue ipotesi.

Quando si passa a una ulteriore approssimazione, volendo continuare a procedere sulla via della libera concorrenza, le complicazioni non sorgono gradualmente, come sarebbe conveniente; esse si presentano simultaneamente nel loro complesso. Se si prende in considerazione la produttività decrescente che sorge da un «fattore costante», si rende necessario estendere il campo delle indagini in modo da considerare le condizioni dell'equilibrio simultaneo di numerose industrie: una ben nota concezione, la cui complessità tuttavia le impedisce di essere feconda, almeno nell'attuale stato delle nostre conoscenze, le quali non permettono di applicare alla realtà anche schemi assai più semplici. Se si passa alle economie esterne, ci si trova di nuovo fronteggiati dallo stesso ostacolo, a cui si aggiunge l'impossibilità di far rientrare entro condizioni statiche le circostanze da cui esse traggono origine.

È necessario quindi abbandonare la via della libera concorrenza e rivolgerci nella direzione opposta, cioè verso il monopolio: qui troviamo una teoria ben definita, nella quale le variazioni di costo connesse con i cambiamenti nelle dimensioni della singola azienda

per esempio Marshall, *Principles*, IV, XIII, 2, e *Palgrave's Dictionary*, s.v. Law of Constant Return). Il detto di Edgeworth che «il trattare le variabili come costanti è il vizio caratteristico dell'economista non matematico» può essere ormai rovesciato; gli economisti matematici sono andati così lontano nella correzione di quel vizio da non poter più concepire una costante se non come il risultato del compensarsi di due variabili eguali ed opposte.

hanno una parte importante. Naturalmente, quando ci si forniscono le teorie per i due casi estremi del monopolio e della concorrenza, come parte dell'equipaggiamento occorrente per affrontare lo studio delle condizioni reali delle varie industrie, veniamo ammoniti che queste generalmente non rientreranno esattamente nell'uno o nell'altro caso, ma si troveranno sparse lungo la zona intermedia, e che un'industria sarà più vicina nel suo comportamento al monopolio o alla concorrenza, secondo le sue particolari circostanze, come che il numero delle aziende autonome sia più o meno grande, oppure secondo che esse siano legate, oppure no, da parziali accordi fra di loro, ecc. Siamo così indotti a credere che, quando la produzione è nelle mani di un gran numero di aziende interamente indipendenti, quanto a controllo, l'una dall'altra, le conclusioni proprie della concorrenza possono essere applicate, anche se il mercato in cui le merci vengono scambiate non è assolutamente perfetto, poiché le sue imperfezioni sono costituite in genere da attriti che possono semplicemente ritardare o leggermente modificare gli effetti delle forze attive della concorrenza, ma sui quali queste in ultima analisi e sostanzialmente finiscono per prendere il sopravvento. Questa opinione sembra essere fondamentalmente inaccettabile. Molti degli ostacoli che spezzano quell'unità del mercato che è la condizione essenziale della concorrenza, non hanno la natura di «attriti», ma sono essi stessi forze attive, che producono effetti permanenti e persino cumulativi; inoltre, spesso sono dotati di stabilità sufficiente perché se ne possa fare oggetto di un'analisi basata su condizioni statiche.

Di questi effetti, due, strettamente connessi fra di loro, sono particolarmente importanti perché si riscontrano con grande frequenza in industrie in cui apparentemente prevalgono condizioni di concorrenza: ed essi presentano uno speciale interesse, anche perché, riferendosi a taluni dei tratti più caratteristici della concezione teorica della concorrenza, mostrano insieme quanto sia raro che queste condizioni si realizzino nella loro integrità e come basti un piccolo allontanarsi da esse perché il modo in cui l'equilibrio viene raggiunto diventi estremamente somigliante a quello che è proprio del monopolio. Questi due punti in cui la teoria della concorrenza differisce radicalmente dal più comune stato reale delle cose sono:

primo, l'idea che il produttore concorrente non possa deliberatamente influire sul prezzo di mercato e che quindi lo possa considerare come costante qualunque sia la quantità della merce che egli individualmente getti sul mercato; secondo, l'idea che ciascuno dei produttori in concorrenza debba produrre normalmente in condizioni di costi individuali crescenti.

L'esperienza quotidiana mostra che un grandissimo numero di aziende e la generalità di quelle che producono merci manufatte consumabili, lavora in condizioni di costi decrescenti individuali. Quasi ciascun produttore di queste merci, se fosse veramente sicuro che il mercato in cui vende il suo prodotto è disposto ad assorbirne da lui qualsiasi quantità al prezzo corrente, senza altro disturbo da parte sua che quello di produrla, estenderebbe enormemente i suoi affari: non è facile trovare un'azienda la quale, in tempi di normale attività, limiti sistematicamente la propria produzione al disotto della quantità che potrebbe vendere a prezzo corrente e alla quale nello stesso tempo la concorrenza impedisca di superare quel prezzo. Uomini di affari che pure ritengono di trovarsi in condizioni di concorrenza, troverebbero ridicola l'asserzione che il limite alla loro produzione risiede nelle condizioni interne di produzione della loro azienda, le quali non consentono di produrre una maggior quantità senza aumento di costo. L'ostacolo principale contro cui essi devono lottare quando vogliono gradualmente aumentare la loro produzione, non è nel costo di produzione, il quale anzi generalmente li favorisce in quella direzione, ma è nella difficoltà di vendere la maggior quantità di merce senza ridurre il prezzo, o senza incontrare sempre maggiori spese di smercio. In questa necessità di ridurre i prezzi per poter vendere una maggior quantità del proprio prodotto riappare la solita curva discendente di domanda, con la differenza che invece di riguardare la totalità della merce qualunque ne sia l'origine, riguarda solo la merce prodotta da una determinata azienda; e le spese di smercio occorrenti per estendere il suo mercato non sono altro che costosi tentativi (in forma di pubblicità, di commessi viaggiatori, di facilitazioni ai clienti, ecc.) per aumentare il desiderio che il mercato ha di comperare, e cioè per rialzare artificialmente quella curva di domanda.

Questo modo di considerare la cosa sembra il più naturale e aderente alla realtà. Certo è possibile, da un punto di vista formale, rove-

sciare questi rapporti, e considerare ogni compratore come perfettamente indifferente nella scelta fra i diversi produttori, purché questi si assoggettino, per avvicinarlo, a spese di smercio che variano grandemente dall'uno all'altro e computare tutte queste maggiori spese di smercio nel costo di produzione di ciascuno: così si possono ottenere costi individuali crescenti quanto si vuole, e un mercato perfetto nel quale vi è una domanda illimitata, al prezzo corrente, per i prodotti di ciascuno. Ma la questione dell'imputazione delle spese di smercio non può esser decisa dal punto di vista della correttezza formale, poiché a questa stregua i due metodi si equivalgono: né può esser decisa in base al fatto che quelle spese siano effettivamente sborsate dal compratore o dal venditore, poiché ciò non altera la loro incidenza né comunque i loro effetti. Ciò che importa è di sapere per quale via si giunga a raggruppare in modo più omogeneo le diverse forze in gioco, così che si possa più prontamente valutare l'influenza di ciascuna di esse sull'equilibrio che risulta dal loro contrasto. Sotto questo aspetto il secondo dei metodi accennati deve essere respinto, poiché esso nasconde interamente gli effetti che le circostanze dalle quali hanno origine le spese di smercio hanno nello spezzare l'unità del mercato; inoltre esso altera in modo equivoco il significato abituale e ben definito del «costo di produzione», col risultato di renderlo dipendente da elementi affatto estranei alle condizioni in cui avviene la produzione di una data azienda: in conseguenza esso travisa completamente il modo in cui si svolge il processo reale della determinazione del prezzo e della quantità prodotta da ciascuna azienda.

Attenendoci perciò al primo punto di vista, siamo condotti ad attribuire la giusta importanza al principale ostacolo che si oppone al libero gioco della concorrenza, anche dove essa sembra predominare, e che al tempo stesso rende possibile un equilibrio stabile anche quando la curva di offerta per i prodotti di ogni singola azienda sia discendente, cioè alla mancanza di indifferenza da parte dei compratori di una merce di fronte ai diversi produttori. Le cause della preferenza che ogni gruppo di compratori ha per una data azienda sono delle specie più svariate, che possono andare dalla lunga abitudine, la conoscenza personale, la fiducia nella qualità del prodotto, la vicinanza, la conoscenza di particolari bisogni, la possi-

bilità di ottenere credito, fino al prestigio di un marchio di fabbrica, o di un'insegna o di un nome che ha un'alta tradizione e a quelle particolarità di modello o di disegno del prodotto che, senza far di esso una merce distinta, destinata a soddisfare a bisogni speciali, hanno principalmente lo scopo di farlo distinguere dai prodotti di altre aziende. Ciò che hanno di comune tutte queste e le molte altre possibili ragioni di preferenza è che esse si manifestano nell'inclinazione, che spesso può essere dettata dalla necessità, da parte del gruppo di compratori che costituiscono la sua clientela, a pagare ove occorra qualche cosa in più pur di ottenere la merce da una ditta determinata piuttosto che da un'altra qualsiasi.

Quando ciascuna delle aziende che producono una merce si trova in siffatta situazione il mercato generale della merce risulta suddiviso in una serie di mercati particolari. Una ditta che voglia uscire dal proprio mercato per invadere quello dei suoi concorrenti deve assoggettarsi a forti spese di smercio per superare le barriere di cui essi sono circondati; ma in compenso all'interno del suo proprio mercato e sotto la protezione della sua barriera, ciascuna si trova in una posizione privilegiata che le consente dei vantaggi i quali, se non nella misura, almeno nella loro natura sono uguali a quelli di cui godono i monopolisti ordinari.

E non è necessario di stiracchiare l'usuale concezione di monopolio per farvi rientrare questo caso. Infatti, anche in essa troviamo che la maggior parte delle circostanze che influiscono in un modo o nell'altro sulla forza di un monopolista (come il possesso di risorse naturali uniche, i privilegi legali, il controllo di una proporzione più o meno grande della produzione totale, l'esistenza di merci rivali, ecc.) esercitano questa loro influenza essenzialmente in una maniera: modificando l'elasticità della domanda per la merce monopolizzata. Qualunque ne siano le cause, questo è il solo elemento decisivo per giudicare del grado di indipendenza che un monopolista ha nel fissare i suoi prezzi: quanto meno elastica è la domanda per il suo prodotto, tanto più grande è il suo dominio sul suo mercato. Il caso limite, che può essere propriamente chiamato «monopolio assoluto», è quello in cui l'elasticità della domanda per i prodotti di un'azienda è uguale all'unità⁴: in tal caso, per quanto il monopolista

⁴ Naturalmente l'elasticità della domanda per i prodotti di un monopolista non può essere minore dell'unità, rispetto a prezzi immediatamente superiori a quello di

rialzi i suoi prezzi, le somme periodicamente spese per acquistare le sue merci non vengono neppure in parte deviate in diversi canali di spesa, e la sua politica dei prezzi non sarà affatto influenzata dal timore della concorrenza di altre fonti di offerta. Appena quell'elasticità aumenta, la concorrenza comincia a farsi sentire, e diventa sempre più intensa col crescere dell'elasticità, finché ad una infinita elasticità della domanda per i prodotti di una singola azienda corrisponde uno stato di perfetta concorrenza. Nei casi intermedi il significato di una moderata elasticità della domanda sta in ciò che, per quanto il monopolista abbia una certa libertà nel fissare i suoi prezzi, ogni volta che li aumenta egli viene abbandonato da una parte dei suoi compratori i quali preferiscono spendere in altro modo i loro denari. Poco importa al monopolista che essi li impieghino poi a comprare merci molto diverse dalle sue, oppure merci identiche ad esse, che vengono fornite da altri produttori che non hanno aumentato il prezzo; in entrambi i casi egli deve subire, sia pure in piccolo grado, una vera concorrenza da parte di quelle merci, poiché è appunto la possibilità di comprare queste ultime che induce i compratori a rinunciare al suo prodotto man mano che ne aumenta il prezzo. Così, gli effetti diretti sono uguali, sia che le somme liberate in conseguenza di un aumento del prezzo di un'azienda vengano spese in un gran numero di merci svariate, sia che esse passino prevalentemente all'acquisto di una sola o di poche merci rivali che sono più o meno a disposizione dei compratori, come avviene nel caso di un'azienda la quale, pur controllando solo una piccola parte della produzione totale di una merce, ha il vantaggio di possedere un suo proprio mercato particolare: ma gli effetti indiretti, nei due casi, sono sostanzialmente diversi.

Allo studio di quest'ultimo caso si addice il metodo indicato dal Marshall per i manufatti adatti a gusti speciali. «Quando prendiamo in esame un singolo produttore, dobbiamo accoppiare la sua curva di offerta, non con la curva generale di domanda della sua merce in

equilibrio — cioè per quella parte della curva di domanda che è la sola che conti per la questione di graduare la forza di un monopolista nel suo mercato: questione che va tenuta ben distinta da quella della grandezza dei guadagni ottenibili dal monopolio, poiché quest'ultima dipende, non tanto dalla ragione in cui variano, quanto dalla misura assoluta della domanda e del prezzo di domanda.

un vasto mercato, ma con la curva particolare di domanda del suo proprio mercato speciale» (*Principles*, V, XII, 2). Se estendiamo questo procedimento alle industrie in cui ciascuna azienda ha più o meno un mercato particolare, non dobbiamo limitarne l'impiego al momento in cui consideriamo il singolo produttore, ma dobbiamo attenerci ad esso anche quando vogliamo esaminare il modo in cui l'equilibrio viene raggiunto nell'industria nel suo complesso: poiché è evidente che siffatte curve particolari non possono in alcuna maniera esser sommate in modo da formare una sola coppia di curve collettive di domanda e di offerta. Il suddetto metodo è quello stesso che si segue nei casi di monopolio ordinario, e infatti in entrambi i casi il singolo produttore determina il suo prezzo di vendita nel ben noto modo che rende massimo il suo reddito monopolistico o i suoi profitti.

La peculiarità del caso dell'azienda che non ha un vero monopolio ma ha semplicemente un mercato particolare sta in questo, che, nella lista di domanda per le merci da essa prodotte, i possibili compratori sono elencati in ordine decrescente del prezzo che ciascuno di essi è disposto a pagare, piuttosto che rinunciare a comprare la merce da quel particolare produttore invece che da altri e non piuttosto che far del tutto senza di essa. Vale a dire che nella composizione di ciascuno di tali prezzi entrano due elementi, il prezzo a cui la merce può essere comprata presso quegli altri produttori che, nell'ordine di preferenza di un compratore, seguono immediatamente quello considerato, e la misura monetaria dell'apprezzamento (una quantità che può essere positiva o negativa) che il compratore fa della sua preferenza per i prodotti di quella data azienda.

Per comodità di discorso si può immaginare che inizialmente, in un'industria in cui prevalgano simili condizioni, ciascun produttore venda a un prezzo che appena copre i suoi costi. L'interesse individuale di ciascuno di essi lo spingerà subito ad aumentare il prezzo in modo da ottenere il massimo profitto. Ma man mano che questa pratica si diffonderà per l'industria, le diverse liste di domanda ne risulteranno modificate; poiché, trovando ciascun compratore che i prezzi dei sostituti sui quali poteva contare sono aumentati, egli sarà disposto a pagare un prezzo maggiore per i prodotti della ditta di cui è cliente. Talché, prima ancora che il primo aumento di

prezzo sia interamente effettuato, si formeranno le condizioni che potranno consentire a ciascuna azienda un ulteriore rialzo, e così via di seguito. Naturalmente, questo processo trova presto il suo limite. I clienti che un'azienda perde ogni volta che aumenta il suo prezzo, in parte si rivolgono ad altre aziende, e questi le ritorneranno quando anche le altre avranno aumentato il loro prezzo, ma in parte rinunciano affatto a comprare la merce ed escono definitivamente dal mercato; così, ogni azienda ha due specie di clienti marginali, coloro che sono marginali solo dal suo punto di vista individuale, e pongono un limite all'eccedenza dei suoi prezzi su quelli generali, e coloro che lo sono dal punto di vista del mercato generale e pongono un limite all'aumento generale del prezzo della merce.

È naturalmente possibile che un rialzo generale dei prezzi di un prodotto influisca sulle condizioni di domanda e offerta di talune ditte in modo da render per esse conveniente, anziché conformarsi a quel rialzo, di ribassare i loro prezzi. Ma in un'industria che abbia raggiunto un certo grado di stabilità nella sua struttura generale, sia per metodi di produzione sia per numero di aziende che la compongono sia per abitudini commerciali — cioè rispetto alla quale ipotesi statiche sono maggiormente giustificate — questa alternativa è molto meno probabile che si verifichi di quella opposta. Anzitutto, essa implica una grande elasticità della domanda rispetto ai prodotti di una singola azienda, e costi rapidamente decrescenti per essa — cioè uno stato di cose il cui risultato quasi inevitabile e a breve scadenza è la completa monopolizzazione, e che quindi non è facile che si trovi in un'industria che è esercitata normalmente da numerosi produttori indipendenti. In secondo luogo le forze che spingono i produttori ad aumentare il prezzo sono molto più efficaci di quelle che spingono a diminuirlo; non solo per il timore che ciascun venditore ha di guastare il suo mercato, ma soprattutto perché un aumento di profitti realizzato mediante una riduzione di prezzo viene ottenuto a spese delle ditte concorrenti e perciò le induce ad una azione di difesa che può mettere in pericolo i maggiori profitti conquistati, mentre un aumento di profitti ottenuto mediante un rialzo di prezzi, non solo non danneggia, ma reca un *vantaggio* positivo ai concorrenti e perciò può considerarsi come quasi permanentemente

acquisito. Quindi un'azienda, trovandosi di fronte alla doppia possibilità di aumentare i suoi profitti rialzando i suoi prezzi di vendita, oppure riducendoli, sceglierà generalmente la prima alternativa, a meno che i profitti addizionali sperati dalla seconda non siano sensibilmente maggiori.

Queste stesse ragioni possono servire a dissipare il dubbio, che potrebbe sorgere a prima vista, che nel caso sopra considerato l'equilibrio sia indeterminato, come si ritiene generalmente che sia nel caso affine del monopolio multiplo. Anzitutto, anche in quel caso, come l'Edgeworth ha avvertito, «la zona di indeterminatezza diminuisce con il diminuire del grado di correlazione fra gli articoli» prodotti dai diversi monopolisti⁵; vale a dire, nel nostro caso, con il diminuire dell'elasticità della domanda per i prodotti della singola azienda — una limitazione la cui efficacia, si può aggiungere, è tanto maggiore quanto minore è la rapidità di decrescenza del costo individuale col crescere della quantità prodotta. — Entrambe queste condizioni, come si è detto sopra, sono generalmente in larga misura presenti nel nostro caso. Inoltre l'indeterminatezza dell'equilibrio, nel caso del monopolio multiplo, dipende necessariamente dalla supposizione che, in ciascun momento, ognuno dei monopolisti sia *ugualmente* disposto a rialzare come a ridurre il suo prezzo, secondo che gli conviene di più dal punto di vista del guadagno immediato; supposizione che almeno nel nostro caso non è, come si è detto, giustificata⁶.

La conclusione che l'equilibrio, generalmente, sia determinato non significa che si possano fare affermazioni generalizzatrici sul prezzo che corrisponde a quell'equilibrio; esso può essere diverso nel caso di ciascuna azienda e dipende in buona parte dalle condizioni particolari in cui essa si trova.

Il solo caso in cui si potrebbe parlare di un prezzo generale sarebbe quello di un'industria in cui l'organizzazione produttiva delle

⁵ *The Pure Theory of Monopoly*, in *Papers Relating to P.E.*, vol. I, p. 121.

⁶ La determinatezza dell'equilibrio risulterebbe più evidente se, invece di considerare le diverse unità della stessa merce prodotte da diverse aziende come beni rivali, avessimo considerato ciascuna unità come composta di due merci aventi, entro ciascun mercato particolare, domanda congiunta, e delle quali l'una (la merce stessa) venduta in condizioni di concorrenza, e l'altra (gli speciali servizi o le peculiarità che

diverse aziende fosse uniforme, e in cui i loro mercati particolari fossero simili per qualità e per attaccamento dei clienti. In tal caso, come si può vedere facilmente, il prezzo generale del prodotto attraverso l'azione indipendente di numerose aziende ciascuna delle quali si preoccupa solo del proprio interesse, tenderebbe a raggiungere quello stesso livello che sarebbe fissato da un'unica associazione monopolistica in base agli ordinari criteri del monopolio: questo risultato, lungi dall'essere condizionato dalla esistenza di un quasi completo isolamento dei mercati particolari, richiede solo un minimo grado di preferenza per una ditta in ciascuno dei gruppi di clienti. Questo caso è, in se stesso, privo di importanza perché è estremamente improbabile che simile uniformità si riscontri nella realtà; ma esso è rappresentativo della tendenza, che domina anche nei casi reali in cui le condizioni delle diverse aziende differiscono fra di loro, per cui l'azione cumulativa di piccoli ostacoli alla concorrenza produce sui prezzi effetti che sono vicini a quelli del monopolio.

Bisogna rilevare che in quanto precede si è fatto astrazione dall'influenza perturbatrice esercitata dalla concorrenza delle nuove ditte che sono attratte in un'industria le cui condizioni consentono alti profitti monopolistici. Tale astrazione è sembrata giustificata, in primo luogo perché spesso l'ingresso dei nuovi venuti è ostacolato dalle forti spese occorrenti per formarsi una base in un'industria in cui le ditte esistenti hanno un solido avviamento, spese che possono spesso superare il valore capitale dei profitti ottenibili; in secondo luogo, quell'elemento può acquistare importanza solo quando i profitti monopolistici in un'industria siano considerevolmente superiori al livello normale dei profitti della generalità delle industrie — ciò che non toglie che fino a quel punto i prezzi siano determinati nel modo che è stato accennato.

Potrebbe inoltre sembrare che l'importanza delle difficoltà di smercio come limite allo sviluppo dell'unità produttiva sia stata sopravvalutata in confronto all'influenza che nello stesso senso esercita l'aumento più che proporzionale delle spese cui talvolta un'azienda

ad essa aggiunge ciascun produttore) venduta in condizioni di monopolio. Ma questo punto di vista è più artificioso e meno conforme all'abituale modo di vedere.

deve sottostare per fornirsi dei maggiori mezzi che le occorrono per la produzione: ma generalmente si troverà che siffatti aumenti di spese sono un effetto, e non una causa determinante, delle circostanze di mercato che impongono o rendono conveniente per un'azienda una limitazione della sua produzione. Così il credito limitato di molte aziende che non consente a ciascuna di esse di ottenere più di una limitata quantità di capitale al saggio corrente dell'interesse è spesso una conseguenza diretta dell'essere risaputo che una data azienda non può aumentare le sue vendite senza gravi spese di smercio fuori del suo mercato particolare: quando si sapesse che un'azienda, che può produrre una maggior quantità di merce a minor costo, può anche venderla senza difficoltà a prezzo costante, essa non potrebbe trovare alcun ostacolo in un mercato libero dei capitali. D'altra parte, se un banchiere, o il proprietario di un terreno su cui un'azienda ha intenzione di estendere i propri impianti, o qualunque altro fornitore dei suoi mezzi di produzione, si trova in posizione privilegiata nei confronti di quell'azienda, egli potrà bensì esigere da questa un prezzo superiore a quello corrente per i suoi servizi, ma questa possibilità sarà ancora una conseguenza diretta del fatto che tale azienda, trovandosi a sua volta in posizione privilegiata di fronte al suo mercato particolare, vende anch'essa i suoi prodotti a prezzi superiori al costo: ciò che avviene in simili casi è che all'azienda viene sottratta una parte dei suoi profitti monopolistici, non che le viene aumentato il costo di produzione.

Ma questi sono principalmente aspetti del processo di diffusione dei profitti attraverso i vari stadi della produzione, e del processo di formazione di un livello normale dei profitti nel complesso delle industrie di un paese; la loro influenza sulla formazione dei prezzi delle singole merci è relativamente poco importante e perciò la loro considerazione esce dai limiti di questo articolo.

Dal Simposio su «Rendimenti crescenti di scala e impresa rappresentativa»

Gli alberi della foresta, di D.H. Robertson

«Ed aggirandosi in questo modo essa raggiunse la foresta; che appariva piena d'ombra e di frescura. 'Oh, è certo un grande piacere — disse avanzando sotto gli alberi — recarsi dopo tanta calura nel..., nel..., nel *che cosa?* — essa continuò, piuttosto sorpresa di non trovare la parola. — Voglio dire recarsi sotto a..., sotto a..., sotto a *questo*, non è vero?' — e così dicendo pose la mano sul tronco di un albero. — 'Come mai si chiamerà? Credo proprio che non abbia nome alcuno... ma sí, non ne ha di certo!'».

(Through the Looking-Glass)

1. Queste note debbono soprattutto la loro origine all'interessante articolo¹ in cui Lionel Robbins pone in dubbio la necessità e l'utilità della dottrina marshalliana della impresa rappresentativa. Ma svolgendole sarò condotto a commentare anche alcuni degli sviluppi recenti di quella difficile branca della scienza economica che è la teoria della produttività crescente.

Non tenterò di discutere punto per punto l'articolo del Robbins, che in qualche parte mi trova d'accordo; esporrò piuttosto positivamente le ragioni per cui l'impresa rappresentativa mi sembra rimanere uno strumento utile anzi indispensabile per la costruzione della teoria del valore.

¹ «Economic Journal», settembre 1928. Le citazioni di pagine si riferiscono a questo articolo, fuorché quando è diversamente avvertito. Ritengo di essere debitore

I

2. Anzitutto, quel concetto mi sembra indispensabile per retta-mente comprendere la relazione tra il profitto ed il costo normale di produzione. Robbins lo nega sul fondamento che non è più difficile formulare le condizioni dell'equilibrio supponendo la diversità delle capacità amministrative di quanto non sia supponendo la diversità di abilità manuale o la diversa fertilità delle terre. «Quello che è il profitto normale di un (uomo d'affari), non è tale per un altro, ecco tutto... Quanto è necessario perché si abbia equilibrio è che ciascun fattore percepisca in una branca di produzione tanto quanto potrebbe percepire in un'altra qualsiasi» (p. 393). Ora, è equo riconoscere che su questo punto io mi sono messo nelle mani di Robbins. Agli scopi speciali della mia divergenza col «Colwyn Committee» io insistetti, nel passo che Robbins mi fa l'onore di citare (p. 391, n. 2), sulla «normalità» dell'impresa rappresentativa rispetto all'efficienza personale della sua amministrazione. Questo era sufficiente per gli scopi di allora; e vi sono ragioni, sulle quali ritornerò in seguito, che consigliano di insistere in certe occasioni su questa proprietà dell'impresa rappresentativa. Ma una lettura attenta dell'esposizione di Marshall (*Principles*, p. 317), citata da Robbins (p. 388), mostra che non è quella la sola, e nemmeno, io penso, la più importante proprietà dell'impresa rappresentativa. L'imprenditore che «sta entrando faticosamente negli affari, che lavora in condizioni per molti rispetti svantaggiose e deve accontentarsi per qualche tempo di un piccolo o di nessun profitto», non è necessariamente un uomo di capacità personale inferiore alla normale. Nemmeno lo è l'imprenditore a capo di un'impresa matura che deve combattere un ricorso di fortuna avversa; e nemmeno l'imprenditore che fa del suo meglio per tenere fuori dall'acqua la testa di un'impresa antiquata ed appesantita. Ma — e questo è il punto — se noi fissassimo il nostro sguardo ai profitti, od alle perdite, che toccano a uno qualsiasi di questi imprenditori, ci formeremmo un'idea sbagliata del saggio di profitto che si richiede per attrarre *un certo grado qualsiasi*

di Shove riguardo alle idee esposte nella prima parte del mio articolo; e di Staffa per avere egli evitato un errore matematico nella seconda parte.

di capacità negli affari in quell'industria, o nell'attività imprenditoria in qualsiasi industria, e che deve includersi perciò nel costo normale di produzione. Alcuni alberi, dice Marshall, sono alti, altri bassi. Sì, risponde Robbins, perché alcuni sono querce ed altri biancospini. Questo è vero, ma non è tutta la verità: alcune querce sono più alte di altre, alcuni biancospini più bassi di altri.

3. Tuttavia io non penso che la nozione della rappresentatività rispetto alla capacità personale non sia giovevole. Per chiarire la questione, dobbiamo ignorare le considerazioni esposte sopra, e supporre che *tutte* le differenze nelle sorti delle imprese siano dovute a differenze di capacità personale. Gli imprenditori meno capaci operanti in un'industria in un certo periodo possono dividersi concettualmente in due categorie: quelli che, mentre sono un po' meno capaci di alcuni dei loro colleghi, possono mantenersi durevolmente nell'industria e ritrarne mezzi di esistenza modesti ma sufficienti, e quelli così scarsamente capaci da trovarsi sulla via dell'eliminazione. Questa seconda categoria includerà, nelle condizioni da noi supposte, tutti quelli che conseguono un profitto nullo o negativo ed alcuni di quelli che conseguono un profitto positivo. È alla prima categoria che pensa Robbins quando sostiene che i costi da essi sostenuti sono altrettanto di rilievo riguardo alla determinazione del valore quanto i costi sostenuti da produttori più abili; è alla seconda categoria che soprattutto pensa Henderson quando afferma, nella frase che ebbi a citare e mi permetto di citare ancora approvandola, che «per impresa marginale si deve intendere quella che opera nelle condizioni meno vantaggiose riguardo all'aiuto che essa trae dalle risorse, strettamente limitate, della natura, ma in condizioni medie rispetto alla capacità amministrativa ed alle qualità umane in generale» (*Supply and Demand*, p. 60)². Ma rileggendo il resto del paragrafo che contiene questa frase, concedo a Robbins che esso è malamente formulato, sebbene io ritenga improbabile che Henderson sia caduto nel grave errore di «supporre che dopo un adeguamento di lungo periodo tutti i produttori abbiano almeno

² Nella citazione di Robbins, è stato introdotto accidentalmente un «noun» che cambia il «si deve» in «non si deve», rovinando il significato.

abilità media». Quanto Henderson dice è che «è probabile che sia disponibile un'offerta di buona capacità negli affari che potrà sostituirsi ai più incapaci fra quelli che sono già negli affari». Sarebbe stato meglio se avesse detto: «è probabile — la natura umana essendo quella che è — che vi sia un afflusso continuo alla industria di uomini d'affari di capacità subnormale, cosicché, ogni volta che uno di essi è indotto ad abbandonare la lotta dalla concorrenza di persone più capaci, si può esser certi che vi sarà un altro — condannato in definitiva alla stessa sorte — il quale ne prenderà il posto». Ma la conclusione corretta da trarsi sarebbe stata la stessa: che nello stimare il costo unitario di una merce (fatta esclusione del profitto), correremo il pericolo di arrivare a conclusioni errate guardando ai costi sostenuti da produttori in via di eliminazione, anche se fra tutti tali produttori possano in ogni momento dare una proporzione notevole dell'offerta. Supponendo, per esempio, come può bene accadere oggi, che abbiamo in vista una certa interferenza statale nei prezzi, correremo il pericolo di fissare prezzi più elevati del necessario. Ma *non* correremo tale pericolo fissando la nostra attenzione sui costi sostenuti nelle condizioni naturali meno favorevoli.

4. Ed essendoci di necessità spinti fin qui nel limitare il campo della nostra visione, non vi sono molte ragioni per spingerci oltre, e per trattenerci anche dal guardare ai costi sostenuti dal tipo più stabile di produttori meno capaci? Se non siamo decisi a respingere interamente il metodo marshalliano di quelli che Robbins chiama *equilibri parziali*, sembra esservi molto vantaggio nel farlo. Quel metodo consiste nel costruire la lista di offerta di una merce sommando le liste di offerta delle quantità necessarie dei vari fattori della produzione (Marshall, *Principles*, pp. 339, 343): e nell'applicarlo è per lo meno altamente conveniente poter parlare del costo del lavoro, del costo del capitale, ecc., per unità di prodotto e per una certa scala di produzione, come di espressioni aventi significato univoco. Né l'utilità di questo procedimento sembra sminuita dalla riflessione, apparsa al Robbins così distruttiva (p. 398), che una certa impresa, la quale è rappresentativa di un'industria in certe condizioni, può perdere tale carattere se le condizioni cambiano mentre l'impresa rimane invariata.

Concedo, tuttavia, che l'argomento a favore del mantenimento dell'impresa rappresentativa come macchina di esposizione si rafforza se sappiamo indurci a considerarla come costituente, in un momento qualsiasi, non semplicemente una specie di spettrale risultante di tendenze in conflitto, ma anche in qualche senso come un tipo o norma. Sono lieto, perciò, di poter citare l'opinione del professor Pigou (*Economics of Welfare*, 3^a ediz., p. 788, n. 1) che l'impresa rappresentativa di Marshall è intesa come «una impresa di dimensioni in qualche senso medie [...] un'impresa tipica, organizzata su una scala alla quale tendono ad avvicinarsi le imprese reali», e che vi sono buone prove che «questa concezione è adatta alle condizioni reali». Perciò io non condivido l'opinione di Robbins che quell'espedito è inutile al fine della «semplificazione della ricerca pratica». Naturalmente, per quelli che sono capaci di usarlo, uno schema di distribuzione intorno ad una media è sempre uno strumento più elegante di una semplice media. E naturalmente, ancora, dobbiamo essere prudenti: anche se si eliminano i movimenti ciclici, i profitti *realizzati* di un'impresa normale in un'industria che è in corso di espansione progressiva possono superare costantemente i profitti attesi, dando così origine a qualche cosa di analogo alla pura rendita, che gli autori americani hanno chiamato «profitto puro». Dubito che Marshall fosse del tutto disposto ad ammettere questo; ma non credo che il suo atteggiamento conservatore a questo riguardo diminuisca seriamente l'acutezza dello strumento da lui forgiato.

5. Ma vi è un altro punto. Riguardo almeno agli imprenditori «stabili» di capacità inferiore, ho fin qui accettato tacitamente la veduta di Robbins che tutto quanto può dirsi intorno al loro prezzo di offerta è che il loro compenso nell'industria esaminata dev'essere almeno uguale a quanto essi possono ricevere altrove. Ma, come indica Marshall (*Principles*, p. 578), deve farsi una distinzione importante tra le differenze di fertilità delle terre e le differenze di capacità degli esseri umani. I biancospini non presumono di essere querce; ma le persone che si accorgono di essere di capacità inferiore ne sono spesso penosamente sorprese. «Una gran parte del successo di una persona in una occupazione qualsiasi dipende dell'e-

strinsecazione di capacità e di gusti, la forza dei quali non si può prevedere chiaramente fuorché quando quella persona abbia già decisa la scelta di un'occupazione». Così da un punto di vista, e forse il più importante, non vi è una distinzione tanto chiara come potrebbe a prima vista sembrare tra le differenze di capacità personale e quelle differenze di condizioni che abbiamo discusso nel paragrafo 2. «Quando un giovane si sceglie un'occupazione, o quando i suoi genitori la scelgono per lui, la considerazione della carriera di uomini che hanno avuto successo è tutt'altro che trascurata». Da questo punto di vista i profitti di uomini di capacità normale possono veracemente ed utilmente considerarsi come il prezzo di offerta anche degli uomini di capacità superiore od inferiore alla normale³.

II

6. Passo ora a questioni più difficili. Il concetto dell'impresa rappresentativa è, a mio giudizio, essenziale per comprendere la teoria della produttività crescente. Non sono riuscito a comprendere il passo pp. 398-399 nel quale il Robbins nega questo, e sono perciò costretto ad affrontare tutta la questione *ab initio*.

La difficoltà fondamentale nella materia della produttività crescente è sempre stata di comprendere come, dove questa ricorre, possa esservi equilibrio senza che l'intera offerta della merce in questione si concentri nelle mani di un solo produttore. Converrà, rite-

³ L'oggetto degli accordi di *pool* è, o può essere (perché naturalmente qualche volta essi mirano al conseguimento di profitti di monopolio), di arrivare ad un equilibrio di concorrenza senza le crudeltà della concorrenza effettiva. Mentre, perciò, costituisce un argomento valido contro tali accordi quello che essi possono tendere a penalizzare l'efficienza, non costituisce a mio vedere un argomento valido quello che con essi «alcuni degli acquirenti ottengono quanto loro occorre a prezzi inferiori ai costi di produzione» (Pigou, *Economics of Welfare*, 3^a ed., p. 241, nota). Perché anche se per costo intendiamo, come penso che faccia il professor Pigou in questa occasione, il costo escluso il profitto, esattamente lo stesso è vero nella concorrenza ordinaria, in quanto vi sono sempre alcuni produttori che per una ragione o per l'altra producono in perdita. E se, per le ragioni svolte nei paragrafi 2 e 5, comprendiamo nel costo delle imprese sub-normali il profitto che esse si aspettavano o si aspettano tuttora di conseguire, la stessa cosa è vera, nella concorrenza ordinaria, dell'intera produzione di tali imprese. Così la pretesa differenza fra gli accordi di *pool* e la concorrenza effettiva non esiste.

niamo, prospettare i vari modi di affrontare questo problema che sono stati adottati da autorità recenti.

1° Alcuni autori, il prof. Schumpeter fra essi⁴, negano completamente la validità della cosiddetta curva d'offerta discendente di lungo periodo. Una tale curva, essi ritengono, può rappresentare soltanto una registrazione di avvenimenti storici, e non — come dovrebbe fare una vera curva d'offerta — una serie di proposizioni condizionali. Questo sembra un consiglio della disperazione, che Marshall considerò e respinse (*Principles*, p. 459, nota).

2° Sraffa ha sostenuto («*Economic Journal*», 1926, pp. 335-350) che la teoria della concorrenza è incapace di trattare il problema, e che per quanto non si riscontri il monopolio nel senso comune, si deve ricorrere alla teoria del monopolio, la quale darà un risultato determinato (*ibidem*, p. 548). Come ricorda Sraffa, Marshall stesso usa questo espediente come un'arma ausiliaria⁵.

3° Il prof. Pigou, nella sua trattazione del problema, sembra essersi basato per lungo tempo sulla possibilità che le economie esterne della produzione su larga scala, del tipo descritto da Marshall (*Principles*, p. 266 ss.), si avverino su così larga scala da fare in modo che mentre le singole ditte operano in condizioni di produttività decrescente, l'industria nel suo complesso operi in condizioni di produttività crescente (*Economics of Welfare*, 1^a ediz., p. 940). In una frase limitatrice della seconda edizione (p. 745) ed in una risposta allo scrivente sull'«*Economic Journal*» (1924, p. 31), sembrava lasciato uno spiraglio all'azione delle economie interne della produzione su larga scala anche in condizioni di concorrenza. Ma nel 1927 la porta fu chiusa di nuovo. «Le diminuzioni di costo — aveva scritto Sraffa nel 1926 — connesse con l'aumento della scala di produzione di un'azienda, derivanti dalle economie interne o dalla possibilità di distribuire le spese fisse su un maggior numero

⁴ «*Economic Journal*», 1928, p. 367. Cfr. Silberling, *Graphical Illustrations of the Laws of Price*, in «*American Economic Review*», settembre 1924, pp. 431, 436. Mi dispiace di aver capitato a questa veduta — nel mio articolo del 1924 sull'«*Economic Journal*» — riguardo a certi tipi di produttività crescente.

⁵ «Quando prendiamo in esame un singolo produttore, dobbiamo accoppiare la sua curva di offerta, non con la curva generale di domanda in un vasto mercato, ma con la curva particolare di domanda del suo proprio mercato speciale». *Principles*, p. 458, n. 1.

di unità di prodotto, devono essere lasciate da parte perché incompatibili con le condizioni di concorrenza». «Quello che [Sraffa] dice intorno alle economie interne — concedeva il prof. Pigou nel 1927 — deve essere accettato. L'impresa rappresentativa deve essere intesa come una per la quale, in condizioni di concorrenza, vi è, per ogni scala di produzione complessiva, una certa dimensione ottima, oltre la quale non si ottengono ulteriori economie interne» («Economic Journal», 1927, p. 195). Egli continuava sostenendo, in opposizione a Sraffa, che le economie esterne del tipo usuale sono adeguate a produrre la compatibilità tra la presenza di condizioni di concorrenza e quella della produttività crescente. E per qualche tempo la cosa rimase a questo punto.

4° Il prof. Allyn Young, nel suo discorso alla «British Association» («Economic Journal», 1928, pp. 257-258), estese la concezione delle economie esterne così da includere quelle diminuzioni di costo che si verificano come risultato della «progressiva divisione e specializzazione delle industrie», la quale è «una parte essenziale del processo col quale si arriva alla produttività crescente». Dobbiamo, per esempio, tener conto non solo della riduzione di costo per la tipica impresa di filatura del cotone, la quale deriva dal miglioramento delle macchine di tessitura, ma della riduzione nel costo delle cotonate che sorge dalla differenziazione della filatura del cotone dalla tessitura del cotone. Glorificate in questo modo, sembra certo che le economie esterne diverrebbero meglio capaci di sostenere il peso caricato sulle loro spalle dal prof. Pigou.

5° Frattanto la mente stessa del prof. Pigou sembra essersi mossa nella stessa direzione. Nell'imponente costruzione presentata per la prima volta in questo «Journal» (giugno 1928), e poi incorporata nella terza edizione della *Economics of Welfare*, egli spiega chiaramente, come fece Allyn Young poche settimane dopo, che i costi di una singola impresa possono abbassarsi per effetto della sua crescente specializzazione, questo secondo fenomeno essendo dovuto a sua volta all'aumento di dimensioni dell'intera industria, e venendo quindi propriamente riguardato come un'economia esterna. Ma egli fa un passo ancora. Questa crescente specializzazione, egli dice, è assai probabilmente (sebbene non necessariamente) accompagnata da un aumento delle dimensioni, e perciò an-

che dalle economie interne pertinenti alla produzione su larga scala, della singola impresa. Così veniamo introdotti ad un importante tipo ibrido di economia della produzione su larga scala: l'economia esterna-interna, la cui natura è tale che essa sorge come risultato di quegli, e soltanto di quegli, aumenti delle dimensioni dell'impresa singola che sono direttamente determinati da aumenti nelle dimensioni della industria in complesso.

L'ingegnosità di questa analisi è considerevole. Giacché essa fa qualche concessione alla conclusione affermata dal senso comune che quelle che si considerano come economie interne della produzione su larga scala hanno qualcosa a che fare con la produttività crescente in condizioni di concorrenza, senza cedere sulla posizione centrale dei matematici: che la produttività crescente è incompatibile con l'equilibrio di concorrenza fuorché quando l'impresa rappresentativa operi in condizioni tali da non aver motivo di prendere l'iniziativa di accrescere la propria produzione. Giacché Robbins non fa mai cenno (che io sappia) del dilemma che ha dato origine a tutto questo intrico, è molto a desiderarsi che egli ci dica se è persuaso della soluzione del prof. Pigou, e, se lo è, come egli ritiene che si sarebbe potuto arrivarvi senza l'espedito dell'impresa rappresentativa⁶.

7. La mia impressione è che l'analisi attuale del prof. Pigou sia, come quella che la precedette, un metodo *possibile*, e che, per l'esterndersi del concetto delle economie esterne, sia, a differenza di quella che la precedette, un metodo *plausibile*, di trovare una conciliazione alle contraddizioni; ma che essa non costituisca una via di affrontare il problema la quale derivi con la maggior naturalezza sia dai suggerimenti di Marshall, sia dai fatti osservati. Deve ricordarsi che dove sono assenti le economie esterne (escluse quelle esterne-interne) della produzione su larga scala, è tuttora impossibile, con l'analisi del professor Pigou, la coesistenza dell'equilibrio di concorrenza con la produttività crescente (*op. cit.*, p. 793). Il valore della concessione fatta al senso comune dipende perciò dal numero delle

⁶ Mi attengo a questa espressione per amore di continuità. Il lettore dovrebbe consultare la spiegazione data dal professor Pigou della differenza tra la sua «impresa di equilibrio» e l'«impresa rappresentativa» di Marshall (*op. cit.*, p. 788, nota).

economie interne osservate della produzione su larga scala che noi possiamo correttamente considerare come determinate da espansioni nelle dimensioni dell'intera industria. Ora è certamente vero, come osservano Marshall e Pigou, che l'espansione di un'industria e l'espansione delle imprese che la costituiscono spesso procedono più o meno di pari passo. Ma mi sembra azzardato concludere da questa osservazione che la massa delle economie interne osservate della produzione su larga scala è della natura derivata che ci si invita ad attribuir loro. Si potrebbe con ugual fondamento argomentare che lo sviluppo delle singol ossa di un bambino è il risultato dello sviluppo dello scheletro. Se consideriamo un'industria a produttività crescente che non è in equilibrio, in cui il prezzo di domanda è superiore al prezzo di offerta, ed osserviamo il processo con cui essa si avvicina all'equilibrio, dobbiamo concludere con certezza che frequentemente il fattore principale di questo processo è lo sforzo che le singole imprese compiono, indipendentemente da quanto fanno le loro vicine, per conseguire i vantaggi diretti dell'organizzazione e degli impianti su larga scala: vantaggi che sono stati sempre ovvii e che non derivano in modo alcuno (crescente specializzazione od altro) dall'aumento della produzione dell'industria nel suo complesso. La questione è se questo processo — che riconosciutamente non finisce sempre con l'abbandono della concorrenza — può essere elaborato con qualche successo dalla nostra mente senza abbandonare la *teoria della concorrenza*.

8. Il prof. Pigou sostiene che non lo può essere, e perciò mostra, per lo meno, di ignorare che esso esiste. Sraffa ritiene (o riteneva nel 1926) che non lo può essere, e perciò invoca la teoria del monopolio. Io vorrei esprimere l'idea che Marshall, mentre non respingeva le economie esterne di Pigou e la teoria del monopolio di Sraffa come armi ausiliarie, riteneva che lo potesse essere. Ma non pretendeva che la cosa fosse facile; e la famosa metafora degli alberi della foresta era intesa, mi sembra, ad aiutare il lettore a compiere uno sforzo di immaginazione più vigoroso di quanto sia apparso alla maggior parte di quelli che l'hanno citata. La cosa può spiegarsi nel miglior modo con l'ausilio di curve individuali di costo del tipo usato dal prof. Pigou.

Si supponga un'industria nella quale non vi siano economie esterne di alcun genere. Allora in equilibrio, dice il professor Pigou, il prezzo deve uguagliare in pari tempo il costo medio ed il costo marginale dell'impresa di equilibrio (*PM*, nella fig. 1), la quale perciò lavora in condizioni di costi crescenti, mentre l'industria nel suo complesso non può obbedire alla legge della produttività crescente. Secondo me, Marshall pensava che potesse raggiungersi l'equilibrio con l'impresa rappresentativa operante in condizioni di costi decrescenti, e col prezzo uguale al costo medio di quell'impresa (*PM*, nella fig. 2), e con l'industria nel suo complesso in condizioni di produttività crescente. Ciò non può essere, dice il professor Pigou, perché con un prezzo *PM* superiore al costo marginale *QM*, l'impresa rappresentativa avrà uno stimolo ad espandere la sua produzione, e perciò non vi sarà equilibrio. Ma è qui, mi sembra, che entrano in campo gli alberi della foresta: è certo che nel testo di Marshall (*Principles*, p. 317) è esattamente questo il punto dell'argomentazione — punto che in apparenza costituiva una *impasse* — nel quale essi sono introdotti. *Non v'è alcuna entità identificabile, con una propria volontà ed un proprio scopo costanti, la quale abbia in pari tempo la capacità e l'incentivo ad espandere la produzione: questo è il punto*. La ditta Smith e Robinson costituisce per il momento una impresa rappresentativa, avendo tutte le proprietà concrete — normalità di dimensioni, efficienza, ecc. — che comunemente si suppongono appartenere alla impresa rappresentativa; ma essa non ha la qualità di quest'ultima di essere in grado di espandere la produzione indefinitamente ad un costo unitario decrescente. Questa qualità non appartiene ad alcuna delle ditte che si trovano su un repertorio commerciale. Se possiamo assardare un'altra metafora, la ditta Smith e Robinson è un insieme di gocce che attualmente formano parte di un'onda, e che partecipa di tutte le ovvie proprietà fisiche dell'onda — colore, salsedine, situazione attuale nello spazio —, ma non della sua continuità di esistenza rispetto all'onda di cinque minuti dopo. Per questo possiamo fare certe affermazioni vere rispetto all'onda (come quella che si sposta a tante miglia all'ora), le quali non possiamo fare rispetto alle gocce d'acqua chiamate Smith e Robinson. Ed il fatto che «la impresa rappresentativa» deve intendersi che operi in condizioni di costi decrescenti non è incompati-

bile col fatto che la ditta Smith e Robinson non otterrà mai un monopolio dell'intera industria.

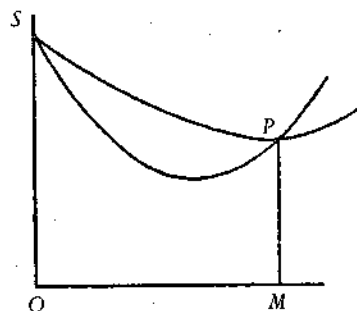


FIG. 1.

E per metter la cosa in altro modo. Secondo me, non è necessario supporre che in condizioni di produttività crescente la curva dei costi medi dell'impresa rappresentativa debba cambiare di posizione o di forma (Pigou, *op. cit.*, p. 799) mentre varia la produzione dell'intera industria, o considerarla altrimenti che come la riproduzione, su piccola scala, della curva d'offerta dell'industria in complesso. Quanto occorre è solo di guardarsi dall'identificare tale curva con la curva di costo di qualsivoglia ditta del repertorio. So bene che la posizione non può essere spiegata matematicamente; e lo sapeva Marshall che lanciò ingiunzioni severe contro il compimento di quel tentativo (*Principles*, p. 460). Ma credo che essa getti sul tumulto di quanto accade nella vita reale un più ampio fascio di luce del ricorso alla nozione che le ossa del bimbo si sviluppino come risultato dello svilupparsi dello scheletro.

Ma per ritornare a Robbins. Il professor Pigou usa il concetto dell'impresa rappresentativa in un modo; io penso che Marshall intendesse che venisse usato in modo diverso, per risolvere il rebus della concorrenza in condizioni di produttività crescente. Ci vorrà dire Robbins come propone di risolverlo, una volta che abbia gettato a mare l'impresa rappresentativa?

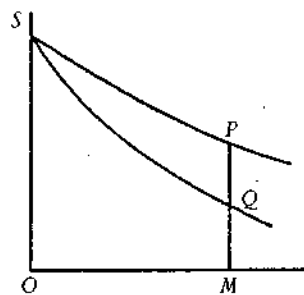


FIG. 2.

Una critica, di P. Sraffa

1. I commenti seguenti allo scritto di Robertson si riferiscono solo alle parti in cui egli tratta i problemi della produttività crescente.

Nel paragrafo 7 del suo scritto Robertson si propone di indicare una linea d'attacco con la quale l'equilibrio di concorrenza può essere riconciliato con una situazione di produttività crescente (sorgente da economie interne) per le singole imprese. Per far questo, egli considera «un'industria a produttività crescente che non è in equilibrio, in cui il prezzo di domanda è superiore al prezzo di offerta», e trova che il «fattore principale» del processo verso l'equilibrio è «lo sforzo che le singole imprese compiono ... per conseguire i vantaggi diretti dell'organizzazione e degli impianti su larga scala», vantaggi che non hanno nulla a che fare con l'«aumento della produzione dell'industria nel suo complesso»; in altre parole, la forza principale in azione è quella della produttività crescente nella singola impresa (cioè le economie interne).

Dopo di ciò, egli procede domandando se questo processo «può essere elaborato con qualche successo dalla nostra mente senza abbandonare la teoria della concorrenza». A tale domanda quelli che considerano l'equilibrio di concorrenza ed uno stato di produttività crescente nella singola impresa come ipotesi contraddittorie, rispondono negativamente: così pensa Robertson.

Ma io dico che sbaglia, perché nessuno dà quella risposta. Se non v'è equilibrio, non si nega che le economie interne possano essere la principale forza operante (che lo siano o non, dipende dal genere di squilibrio supposto); si nega soltanto che possano esserlo *in uno stato di equilibrio*. E in verità, è proprio perché le economie interne sono considerate come una delle forze che contribuiscono all'equilibrio, che si dice che esse cessano di agire *nel* punto di equilibrio. Perché l'espressione «punto di equilibrio» è semplicemente un nome abbreviato per indicare il punto in cui quelle forze cessano di agire, essendo esattamente compensate da forze uguali ed opposte (nel nostro caso, gli svantaggi dell'aumento di dimensioni che compensano le economie interne). Ora, se Robertson pensa che le economie interne siano «il fattore principale» nel «processo di avvicina-

mento all'equilibrio», come può sostenere in pari tempo che esse continuano ad agire indisturbate oltre quel punto? Se esse continuano ad agire, quel punto sarà senz'altro sorpassato, e si troverà che quello che si era chiamato punto di equilibrio non era, in realtà, tale; se cessano di agire, il punto di equilibrio sarà il punto di svolta nel quale il costo unitario cessa di diminuire e comincia a crescere, cioè il punto di costo unitario minimo.

Robertson lamenta, a quanto pare, che questo punto di vista sottovaluta l'importanza delle economie interne. Io direi che, lungi dall'essere così, è la soluzione da lui proposta che, considerando la produttività crescente nella singola impresa compatibile con *qualsiasi* situazione dell'industria (in equilibrio, o fuori di equilibrio) esclude necessariamente le economie interne dai fattori di determinazione dell'equilibrio.

2. È con qualche esitazione che tento di criticare il paragrafo conclusivo di Robertson; perché le difficoltà che egli ci ammonisce di attenderci non vengono diminuite, per gli studiosi di economia, dall'impiego che egli fa delle analogie. Nei punti critici della sua argomentazione, le imprese e l'industria escono di scena, e ne prendono il posto gli alberi e la foresta, le ossa e lo scheletro, le gocce d'acqua e l'onda: e in verità tutti i regni della natura sono messi a contributo per la ricchezza delle sue metafore.

Se ben la comprendo, l'argomentazione avvolta nelle analogie può essere espressa nel modo seguente. Si supponga che un cambiamento di ambiente produca un cambiamento nel colore di una specie animale, ad esempio da bruno a bianco, attraverso l'azione della selezione naturale. Possiamo allora dire che l'«individuo rappresentativo» ha cambiato di colore, per quanto nessun singolo individuo abbia cambiato di colore nel corso della sua vita. Analogamente, se un aumento della domanda del prodotto di un'industria conduce all'espansione di questa, l'industria, quando si sarà raggiunto il nuovo equilibrio, sarà composta di imprese più vaste che produrranno a costi minori, in confronto alle imprese delle quali era composta nell'antica posizione di equilibrio; ma le imprese nuove non saranno le stesse che esistevano nella situazione antica. Di fatto può darsi che tutte le imprese antiche siano perite nel processo, essendo incapaci

di espandere la produzione senza un aumento dei costi unitari; l'antica impresa rappresentativa, la ditta Jones e Robinson, sarà fallita per la concorrenza della nuova impresa rappresentativa, la ditta Smith e Brown, che produce una quantità maggiore ad un costo minore dell'altra impresa. Non possiamo dire «una quantità accresciuta ad un costo diminuito», perché questa ditta nuova non ha una storia passata da confrontare con quanto fa ora. Ma si potrà dire che l'«impresa rappresentativa» sia aumentata di dimensioni e abbia diminuito i costi; perché essa non è una impresa, ma la posizione occupata da un'impresa, e mentre l'occupante cambia, la posizione rimane la stessa.

Perciò, mentre un'impresa particolare non può essere in equilibrio in un punto di costi decrescenti della sua curva di offerta, perché sarebbe indotta ad accrescere la produzione, l'impresa rappresentativa può essere in equilibrio in quelle condizioni, perché rispetto ad essa un aumento della quantità prodotta implica (non l'aumento della produzione di un'impresa particolare), ma la sostituzione di un'impresa maggiore ad una minore nella posizione rappresentativa. Cosicché ciascuno dei punti della curva di offerta dell'impresa rappresentativa corrisponde non soltanto ad una diversa quantità prodotta, ma anche ad una diversa impresa produttrice.

Se questa è la sostanza della linea di ragionamento di Robertson, io non vedo come serva ad eliminare la contraddizione.

L'argomentazione, sebbene espressa in modo diverso, rimane la stessa; e così le obiezioni. Quando le singole imprese mantenevano la loro individualità nel corso della discussione, la domanda cui doveva rispondere Robertson era: «Se le imprese potevano aumentare la produzione e con ciò ridurre i costi, perché non lo fecero prima della espansione dell'industria?». Ora che le imprese perdono la loro identità, la domanda che attende risposta è: «Se le imprese nuove possono dare una produzione maggiore ad un costo minore delle antiche, perché non sorsero prima? Perché sono sorte nella nuova posizione di equilibrio, e non nell'antica?».

È necessario ricordare che si suppongono assenti le economie esterne di qualsiasi genere; e le economie esterne comprendono tutti i mezzi coi quali una variazione della produzione di un'industria può influire sulle condizioni di produzione delle singole im-

prese. È escluso ogni miglioramento dell'organizzazione commerciale, supponendosi costantemente la concorrenza perfetta. Perciò, un'espansione dell'industria non può produrre circostanze favorevoli alle vaste imprese; perché dunque, se non ne dà ragione l'espansione dell'industria, le imprese vaste ed efficienti compaiono dopo tale espansione, e non prima?

L'analogia col colore degli animali si dimostra falsa; perché, in quel caso, nelle nuove condizioni gli individui bianchi erano superiori agli individui bruni, mentre nelle condizioni antiche i bruni erano superiori ai bianchi. Ma nell'industria di Robertson le imprese grosse hanno la stessa superiorità sulle piccole — il costo minore — nella situazione antica e nella nuova.

Replica, di D.H. Robertson

Devo essere quanto possibile breve nel commentare la critica di Sraffa.

1° Egli mi permette di descrivere l'impresa rappresentativa che corre giù per la strada dei costi individuali decrescenti, mentre il prezzo di domanda corre giù per la strada tracciata dall'utilità decrescente. Non ci vuole forse qualcosa di simile ad uno speciale intervento della Provvidenza per assicurare che il punto esatto al quale si incontrano queste due strade (tracciate da costruttori indipendenti) sia anche il punto al quale la prima volge verso l'alto?

2° Perché considero l'utilità decrescente come *sempre* operante, mi è forse impedito di considerarla come un fattore di determinazione dell'equilibrio? E se non ne sono impedito rispetto all'utilità decrescente, perché dovrei esserlo rispetto alle economie interne?

3° Sraffa obietta alla mia poesia (ed a quella di Marshall), come temevo che avrebbe fatto. Ma non occorre il senso della poesia, bensì solo quello della natura umana e della storia, per trattenersi dal domandare — come di fatto domanda Sraffa in questa sezione — perché la schiavitù non fu abolita, o la galleria sotto la Manica costruita, appena il mondo era in condizione di trarne vantaggio.

Controreplica, di P. Sraffa

1. — 1° Se Robertson me ne avesse chiesto licenza, non gli avrei certo permesso di rappresentare «il prezzo di domanda che corre giù per la strada tracciata dall'utilità decrescente»; il prezzo di domanda si suppone costante rispetto alle variazioni della produzione della singola impresa in un mercato di concorrenza (questa non è che la definizione della libera concorrenza).

Perciò le due strade non s'incontrano: una di esse («la curva di domanda del mercato» per i prodotti di una singola impresa, che è una retta parallela all'asse delle ascisse) è tangente all'altra (la curva di costo della singola impresa) nel punto di costo minimo. Questo risultato non richiede l'intervento della Provvidenza; richiede, tuttavia, che non si dimentichino i presupposti di tutta l'analisi marshalliana.

2° L'analogia con l'utilità decrescente è probabile che generi confusione se viene presa letteralmente, ma è abbastanza a posto nell'argomentazione in questione. Secondo Marshall, il consumatore è in equilibrio quando l'utilità di consumare ancora un'unità è esattamente compensata dal costo dell'acquisto; analogamente, l'impresa è in equilibrio quando le economie interne dovute all'aggiunta di un'unità prodotta sono esattamente compensate dagli svantaggi dell'espansione, e ciò avviene nel punto della produttività costante.

2. Forse che l'affermazione che nella situazione di equilibrio l'acqua dei vasi comunicanti si trova ovunque allo stesso livello equivale in realtà a domandare perché i fiumi non abbiano cessato di defluire da lungo tempo? Ma io non affermo nemmeno tanto. Io cerco di indicare i presupposti impliciti nella teoria di Marshall; se Robertson li considera come estremamente irreali, io simpatizzo con lui. Noi sembriamo consentire in ciò, che tale teoria non può essere interpretata in modo da darle una coerenza logica interna, ed in pari tempo da metterla d'accordo coi fatti che si propone di spiegare. Il rimedio di Robertson è quello di scartare la matematica; forse avrei dovuto spiegare che, in proposito, la mia opinione è che si debba scartare la teoria di Marshall.



Hayek su moneta e capitale

Trattare di teoria monetaria, a partire dalle sue radici dottrinali fino alle inevitabili proposte pratiche, toccando alcune tra le parti più problematiche dell'argomento, e il tutto in sole quattro lezioni, deve essere stata una prova oltremodo impegnativa sia per il pubblico che per l'oratore. Vi è un aspetto, infatti, per cui le lezioni raccolte in questo volume, per quanto particolari e probabilmente più nuove di precedenti possano essere le loro conclusioni, rappresentano una piena conferma di quella tradizione che i moderni studiosi di problemi monetari stanno rapidamente instaurando, e cioè quella della inintelligibilità. La ragione di ciò deve essere insita nell'argomento stesso o nelle teorie volte a chiarirlo, visto che questo accade regolarmente perfino a studiosi che in altre circostanze si dimostrano estremamente chiari. E lo stesso Hayek, in una eccellente lezione introduttiva in cui rintraccia le fonti della propria teoria nella storia del pensiero, rappresenta un esempio di chiarezza.

Va detto in favore di questo libro¹ che, nell'insieme, è fortemente provocatorio. Il suo contributo sta, in ultima analisi, nell'enfasi posta sullo studio degli effetti di variazioni monetarie sui prezzi relativi delle merci, piuttosto che sui movimenti nel livello generale dei prezzi su cui, invece, si è quasi esclusivamente concentrata l'attenzione della vecchia teoria quantitativa. Ma per ogni altro aspetto la conclusione a cui non si può sfuggire è che il libro può soltanto contribuire ad aumentare la confusione di pensiero prevalente sull'argomento.

Il punto di partenza e l'oggetto della analisi di Hayek è ciò che egli chiama «moneta neutrale»; un tipo di moneta, cioè, che lascia

¹ *Prices and Production* di Friedrich Hayek, London, 1931, pp. XV + 112, 6s.

produzione e prezzi relativi dei beni, incluso il saggio di interesse, inalterati e quindi identici a quelli che prevarrebbero se la moneta non esistesse affatto.

Questo tipo di approccio potrebbe avere qualcosa di consigliabile purché si ricordasse continuamente che una situazione in cui la moneta è «neutrale» è identica ad una situazione in cui la moneta non esiste affatto: come Hayek afferma in un passo «se noi eliminiamo tutte le influenze monetarie sulla produzione ... possiamo considerare la moneta come non-esistente» (p. 109). Così l'indagine parallela sulla «moneta neutrale» e sui vari tipi di moneta reale si ridurrebbe ad un confronto tra le condizioni di una specifica economia non-monetaria e quelle di vari sistemi monetari.

Ci si aspetterebbe, quindi, che Hayek, nell'esaminare un certo numero di casi ipotetici in cui l'equilibrio viene disturbato, confrontasse i risultati relativi ad un'economia senza moneta con quelli corrispondenti ottenuti in presenza dei vari sistemi monetari o politiche monetarie. Ciò rivelerebbe le caratteristiche essenziali comuni ad ogni tipo di moneta, come pure le loro differenze, offrendo in tal modo gli elementi per una valutazione dei pregi di politiche monetarie alternative.

Ma il lettore ben presto si accorge che Hayek tralascia del tutto di occuparsi del compito che egli stesso si è posto, e si interessa invece soltanto del problema, completamente diverso, di dimostrare che solo una particolare politica monetaria (quella che, in qualunque situazione, mantiene costante la quantità di moneta moltiplicata per la sua velocità di circolazione) può consentire alle «decisioni volontarie degli individui», specialmente per quanto riguarda il risparmio, di produrre tutti i propri effetti, mentre in presenza di qualsiasi altra politica monetaria queste decisioni vengono «distorte» dalla interferenza «artificiale» delle banche. Completamente ignaro del fatto che si potrebbe mettere in dubbio che in una economia di baratto le decisioni degli individui possano produrre tutti i loro effetti, una volta convintosi che una politica di moneta costante raggiungerebbe questo risultato, egli lo identifica con la «moneta neutrale»; ed infine, sentendosi autorizzato a descrivere quella politica come «naturale», dà per scontato che ogni persona che ragioni correttamente debba trovarla auspicabile. Così quella moneta «neu-

trale», che nella prima lezione era l'oggetto dell'analisi teorica (p. 28) risulta, nel corso del libro, «non soltanto completamente innocua, ma di fatto l'unico mezzo per evitare erronee scelte produttive» (p. 89), ed alla fine diventa «la nostra norma di condotta» (p. 106).

Se Hayek fosse stato fedele ai suoi propositi iniziali, si sarebbe accorto subito che le differenze tra una economia monetaria ed una non-monetaria si possono individuare soltanto in quelle caratteristiche che vengono esposte all'inizio di ogni manuale sulla moneta. Vale a dire, che la moneta non è soltanto mezzo di scambio, ma anche riserva di valore ed unità di misura nei termini della quale debiti, ed altre obbligazioni legali, abitudini, opinioni, convenzioni, in breve tutte le relazioni tra gli uomini, vengono più o meno rigidamente fissati. Conseguentemente, quando il prezzo di una o più merci cambia, queste relazioni cambiano in termini di tali merci; mentre cambierebbero in modo diverso o non cambierebbero affatto se esse fossero state fissate in termini di merci, in qualche modo specificato. Su questa base sarebbe possibile individuare quella politica monetaria i cui effetti fossero il più possibile simili a quelli di un dato sistema non-monetario.

Sarebbe stato inutile ritornare su questi luoghi comuni se Hayek non li avesse completamente ignorati nelle sue argomentazioni. La moneta che egli prende in considerazione è in effetti usata puramente e semplicemente come mezzo di scambio. Nelle sue ipotesi non esistono debiti, né contratti in moneta, né accordi salariali, né prezzi rigidi. In questo modo egli può trascurare completamente gli effetti più ovvi di una caduta o di un aumento generale dei prezzi. Tale atteggiamento, che equivale ad eliminare proprio l'oggetto dell'indagine, sembra avere origine da una ben fondata obiezione alla indeterminatezza del concetto di «livello generale di prezzi» inteso come qualcosa di diverso da uno dei tanti possibili numeri-indice dei prezzi, e dall'opinione che tale concetto non possa trovare spazio in una teoria della moneta. Una tale teoria, secondo Hayek, deve semplicemente prendere in considerazione l'influenza della moneta sui prezzi relativi delle merci — il che va benissimo, purché la moneta stessa sia una delle merci considerate; ma Hayek va oltre e rifiuta non solo la nozione di livello generale dei prezzi, ma ogni

qualsivoglia nozione di valore della moneta (si vedano per esempio le pp. 7 e 27). Avendo così ridotto la moneta a cosa completamente insignificante, è facile per Hayek dimostrare, a sua soddisfazione, che se la sua quantità viene mantenuta costante², la moneta è «neutrale» nel senso che dopo una perturbazione, quale un aumento dei risparmi, il nuovo equilibrio della produzione e dei prezzi relativi viene raggiunto senza intralci, vale a dire come se la moneta non esistesse. E, poiché altrettanto imparzialmente, egli priva la moneta della sua vera natura, anche quando prende in considerazione politiche monetarie alternative, risulta inevitabile che la moneta debba tornare ad essere «neutrale» e che gli effetti risultino identici, cioè ugualmente irrilevanti. Quando però arriva a confrontare gli effetti di politiche alternative concernenti la regolazione di questa moneta privata delle sue caratteristiche essenziali, Hayek riscontra che c'è una differenza importantissima nel risultato e che la moneta è «neutrale» solo se la sua quantità viene tenuta costante. Se essa viene invece mutata, ne conseguono gli effetti più disastrosi.

Il lettore è costretto a concludere che le differenze qui asserite possono nascere soltanto o da un errore di analisi o dall'involontaria introduzione, nel ricavare gli effetti associati ad uno dei due sistemi confrontati, di qualche non pertinente considerazione non-monetaria, che determina la differenza ascrivita alle proprietà del sistema stesso. Il compito del critico, quindi, è quello piuttosto monotono di scoprire in ogni passo dell'analisi comparativa di Hayek, quale sia l'errore o l'ipotesi non pertinente responsabile della differenza. Ciò sarà fatto soltanto per uno o due di questi casi nel corso della presente recensione. Ma è chiaro fin dall'inizio che una critica sistematica non lascerebbe in piedi un solo mattone della struttura logica costruita da Hayek.

Una buona parte del libro consiste di preliminari circa la relazione tra quantità di capitale e durata del processo di produzione e

² Seguo la prassi di Hayek di usare «la quantità di moneta» come abbreviazione per «la quantità di moneta moltiplicata per la sua velocità di circolazione» benché si tratti di una omissione pericolosa, che lo porta a trascurare il fatto che la velocità è costretta a cambiare come diretto risultato di un cambiamento nei prezzi.

circa le proporzioni in cui il flusso di moneta viene diviso tra acquisto di beni di consumo ed acquisto di beni di produzione. È come se Hayek costruisse un gigantesco martello pneumatico per schiacciare una noce senza poi riuscirci. Dal momento che in questa recensione siamo principalmente interessati alla noce che non viene schiacciata, ci sembra inutile sprecare tempo a criticare il martello. La sua descrizione infatti non ha sostanzialmente nel libro che il compito di oscurare il risultato principale; un labirinto di contraddizioni stordisce talmente il lettore, che quando questi arriva alla discussione sulla moneta, preso dalla disperazione, è pronto a credere a qualsiasi cosa³.

L'unico punto che è necessario prendere in esame è quello in cui Hayek concepisce il risparmio come un aumento della proporzione del flusso totale di moneta diretto all'acquisto dei beni di produzione, rispetto alla proporzione diretta all'acquisto dei beni di consumo. Se partiamo dall'usuale punto di vista, secondo cui i consumatori decidono di risparmiare una parte del loro reddito *netto*, l'accumulazione di capitale continua e nessun equilibrio potrà essere raggiunto, finché i consumatori non ritorneranno a consumare tutto il loro reddito netto. Ma se partiamo, come fa Hayek, dagli introiti *lordi*, risparmiare significa decidere di cambiare la proporzione in cui questi introiti vengono spesi tra beni di produzione e beni di consumo; l'accumulazione continua allora per un periodo limitato, dopo il quale si raggiunge l'equilibrio, anche se le nuove proporzioni venissero mantenute in modo permanente; questo però, vale la pena di notare, si riferisce soltanto ad un caso molto particolare e non è applicabile in generale, come invece Hayek sembra credere;

³ La contraddizione fondamentale è che Hayek deve assumere simultaneamente che consumatori ed imprenditori coincidano e che siano allo stesso tempo distinti. Poiché solo nel caso in cui siano identici le decisioni dei consumatori di risparmiare assumono l'aspetto di una decisione di mutare le «proporzioni» in cui gli introiti lordi si dividono tra l'acquisto dei beni di consumo e l'acquisto dei beni di produzione; e solo se essi sono distinti ha un preciso significato il contrasto tra «crediti ai produttori», usati per comprare beni di produzione e «crediti ai consumatori», usati per comprare beni di consumo. Ne consegue che una volta ci viene detto che «le decisioni di risparmiare» sono prese dai «consumatori» (p. 46), un'altra dagli «imprenditori» (p. 45) o addirittura dalle «industrie» (p. 58). Ciò è in sintonia con la contraddizione simile, pur se diversa, che consiste nell'assumere, nello stesso contesto, che i prodotti intermedi non si scambiano mai contro moneta (p. 38) e che si scambiano contro moneta ad intervalli regolari di tempo (pp. 41-42).

ma poiché anche entro i limiti di quel caso, le ulteriori conclusioni di Hayek appaiono non valide, non c'è motivo di trattenerci ulteriormente su questo punto⁴.

L'argomento centrale del libro è l'analisi dell'accumulazione di capitale in una economia monetaria. Hayek afferma che l'accumulazione di capitale può avvenire in due modi: «sia come risultato di cambiamenti nel volume del risparmio volontario, sia come risultato di cambiamenti nella quantità di moneta che modifica i fondi a disposizione dell'imprenditore per l'acquisto dei beni di produzione».

Se i risparmi sono «volontari» i consumatori mettono una certa quantità di moneta a disposizione degli imprenditori, che la usano per allungare il processo di produzione, ed in questo modo il capitale si accumula. Sorvolando sulle difficoltà della transizione, Hayek trae la conclusione che l'accumulazione termina quando cessa il risparmio e si raggiunge un nuovo equilibrio in cui la stessa quantità di lavoro impiega una maggiore quantità di capitale, la produzione dei beni di consumo è maggiore e tutti i prezzi, così egli assume, sono più bassi. Il risultato così ottenuto «soddisfa l'obiettivo del risparmio e dell'investimento ed è identico all'effetto che sarebbe stato prodotto se i risparmi fossero stati fatti in natura anziché in moneta» (p. 49).

Il caso successivo è quello del «risparmio forzato». Se, nel caso in cui non vengano fatti risparmi, le banche espandono la circolazione per mezzo di «crediti concessi ai produttori» gli effetti iniziali saranno gli stessi del risparmio volontario: gli imprenditori useranno i fondi addizionali messi a loro disposizione per allungare il processo di produzione e si accumulerà capitale. Un appropriato livello di inflazione attraverso i prestiti «ai produttori» porterà esattamente agli stessi risultati del risparmio volontario e si determinerà una nuova situazione, del tutto analoga a quella con risparmio volontario, salvo per il fatto che tutti i prezzi saranno più alti; più alti,

⁴ Il caso estremo di imprese integrate (pp. 59-60) avrebbe dovuto, se non altro, mettere in guardia Hayek circa il fatto che il suo metodo non è applicabile in generale e avrebbe dovuto indurlo a scoprirne i limiti, che sono estremamente ristretti; visto che in quel caso egli è portato ad assumere che la moneta risparmiata viene tesaurizzata per un certo periodo, contraddicendo direttamente il suo postulato secondo cui la quantità di moneta moltiplicata per la sua velocità è costante.

cioè, se confrontati con una situazione simile determinata da risparmi volontari, ma non necessariamente, è il caso di notare, più alti se confrontati con la situazione iniziale, rispetto alla quale alcuni prezzi potrebbero essere più alti mentre altri risultare più bassi.

Sembrerebbe che il parallelismo sia dovuto al fatto di aver ignorato gli effetti secondari di una caduta o di un aumento generale dei prezzi. Ma Hayek ha deciso di evitare il concetto di «valore della moneta», e allo stesso tempo deve convincerci dei benefici del risparmio volontario e dei mali dell'inflazione. Egli quindi accetta le suddette conclusioni per quel che sono, e deve perciò tentare di trovare in un'altra serie di considerazioni i motivi per cui l'inflazione non ha gli stessi effetti del risparmio.

Dal suo punto di vista, la vera differenza tra i due casi consiste nel fatto che il mutamento nella struttura di produzione causato dal risparmio è permanente, essendo dovuto alle «decisioni volontarie degli individui»; se invece lo stesso mutamento fosse dovuto all'inflazione, esso sarebbe «forzato» e perciò i consumatori, non appena l'inflazione cessa e viene ripristinata la loro libertà di azione, prenderanno a consumare tutto il capitale che è stato accumulato contro la loro volontà e ristabiliranno la posizione iniziale.

È abbastanza chiaro che la posizione raggiunta come risultato del «risparmio volontario» sia una posizione di equilibrio (con la tacita assunzione fatta da Hayek che la conseguente caduta del saggio di interesse sia irrilevante ai fini dell'equilibrio) benché tale conclusione non sia rafforzata dalla curiosa motivazione che egli ne dà⁵.

Ma quella posizione sarebbe altrettanto stabile se fosse causata dall'inflazione; e Hayek non riesce a dimostrare il contrario. Nel caso dell'inflazione, così come nel caso del risparmio, l'accumula-

⁵ La motivazione fornita è la seguente: «poiché una volta avvenuto il cambiamento, queste persone (cioè i risparmiatori) otterrebbero una proporzione maggiore del reddito complessivo in termini reali, esse non avrebbero motivo» di consumare il nuovo capitale acquistato (p. 52). Ma non è necessariamente vero che queste persone otterranno una *proporzione* maggiore del reddito complessivo in termini reali, e se la caduta del saggio di interesse è abbastanza forte essi otterranno una proporzione minore; e comunque è difficile stabilire come la *proporzione* del reddito totale che essi si ritrovano possa essere rilevante per le «decisioni degli individui». Hayek, che esalta i risultati immaginari del «metodo soggettivo» in economia, spesso riesce a farlo diventare una evidente assurdità.

zione di capitale avviene attraverso una riduzione del consumo. «Ma ora questo sacrificio non è volontario e non è fatto da coloro che beneficeranno dei nuovi investimenti ... Non vi è dubbio alcuno che se i loro introiti monetari dovessero aumentare di nuovo (e questo aumento è destinato a verificarsi, come Hayek si ripromette di dimostrare) essi tenterebbero immediatamente di espandere il consumo secondo la proporzione usuale», che è come dire che l'ammontare di capitale si riduce al suo ammontare precedente; «una tale transizione verso metodi di produzione meno capitalistici assume necessariamente la forma di una crisi economica» (p. 53).

Un attimo di riflessione sarà sufficiente per dimostrare senza ombra di dubbio che niente del genere accadrà. Per un certo periodo una classe ha derubato un'altra classe di una parte dei suoi redditi ed ha messo al sicuro il bottino. Quando la rapina finisce è chiaro che le vittime non potranno assolutamente consumare il capitale che si trova ora ben lontano dalla loro portata. Nel caso si tratti di salariati, i quali hanno sempre consumato i loro redditi fino all'ultimo centesimo, essi non avranno alcun mezzo per espandere i loro consumi. Se invece si tratta di capitalisti che non hanno partecipato alla spartizione del bottino, essi possono di fatto essere ora indotti a consumare una parte del loro capitale per la caduta del saggio di interesse, ma non più di quanto si sarebbe verificato se il tasso di interesse fosse diminuito in seguito ai «risparmi volontari» di altri.

A questo punto ci si aspetterebbe che Hayek, una volta convintosi che lo «stimolante artificiale» dell'inflazione nella forma di crediti ai produttori non può produrre alcun vantaggio né provocare una accumulazione di capitale, concludesse che, nella sua forma opposta di crediti ai consumatori, sarebbe ugualmente incapace di nuocere, prevenendo l'accumulazione volontaria.

Ma ora che egli intravede una opportunità a suo favore, non riesce a resistere alla tentazione e la sviluppa fino al suo completo esaurimento.

Nel caso successivo egli scopre perciò che se, quando i consumatori decidono di risparmiare, viene emessa moneta aggiuntiva attraverso i crediti ai consumatori nella misura necessaria a ristabilire la precedente proporzione tra domanda di beni di consumo e domanda

di beni di produzione, «l'unico risultato di un tale aumento nei redditi monetari dei consumatori sarebbe quello di frustrare l'effetto del risparmio» (p. 57). E da ciò segue che l'inflazione attraverso i crediti ai consumatori, in assenza di risparmi volontari, avrebbe l'effetto di diminuire il capitale. Hayek otterrebbe così questo effetto in entrambi i modi.

E se ciò non bastasse a dimostrare che le argomentazioni di Hayek sono del tutto irrilevanti per la moneta e l'inflazione, si potrebbero prendere in esame uno o due casi ulteriori che egli ha trascurato. Così, sulla base delle sue assunzioni, se le banche aumentassero la circolazione, ma ripartissero la moneta addizionale tra crediti ai consumatori e crediti ai produttori in modo da non alterare le «proporzioni» iniziali, non succederebbe nulla. E, d'altra parte, se, nel momento in cui maturano i loro prestiti più consistenti, le banche cambiassero le «proporzioni» aumentando la quantità di crediti ai produttori nella stessa misura in cui diminuiscono la quantità di crediti ai consumatori, gli effetti sarebbero gli stessi come nel caso dell'«inflazione» ottenuta attraverso i crediti ai produttori, pur non mutando la circolazione; il risultato inverso si avrebbe nel caso del credito al consumo.

Poiché la moneta è stata totalmente «neutralizzata» fin dall'inizio si è semplicemente verificato il fatto che, in tale circostanza, non ha la ben che minima rilevanza che la sua quantità cresca, diminuisca o sia mantenuta costante; allo stesso tempo si è introdotto nella trattazione un elemento estraneo, sotto forma di un presunto potere delle banche di stabilire il modo in cui la moneta viene spesa, che ha fatto tutto il resto. Come dice Voltaire, si può uccidere un gregge di pecore con un incantesimo, ed un po' di veleno.

La teoria di Hayek circa la relazione tra moneta e saggio di interesse è esposta principalmente attraverso la critica e lo sviluppo della teoria di Wicksell. Egli si dichiara d'accordo con Wicksell quando afferma che: «In un'economia monetaria, il saggio di interesse effettivo o monetario può differire da quello di equilibrio, o naturale, in quanto la domanda e l'offerta di capitale non si trovano nella loro forma naturale, ma in forma di moneta, la cui

quantità disponibile per scopi capitalistici può essere arbitrariamente modificata dalle banche»⁶.

Una confusione fondamentale, che emerge chiaramente da questa affermazione, è quella di credere che la divergenza dei saggi sia una caratteristica di un'economia monetaria: e la confusione è insita nella terminologia stessa, che identifica il saggio di interesse «effettivo» con quello «monetario» ed il tasso di «equilibrio» con quello «naturale». Se la moneta non esistesse ed i prestiti venissero fatti in termini di ogni tipo di merce, ci sarebbe un unico saggio in grado di soddisfare le condizioni di equilibrio, e tuttavia si potrebbero avere, in ciascun istante, tanti saggi di interesse «naturali» per quante sono le merci, anche se essi non sarebbero saggi «di equilibrio». L'azione «arbitraria» delle banche non è affatto una condizione necessaria per la divergenza; se i prestiti fossero fatti in grano e gli agricoltori (o in questo caso le condizioni meteorologiche) «modificassero arbitrariamente» la quantità di grano prodotta, il saggio di interesse effettivo sui prestiti in termini di grano divergerebbe dal saggio su altre merci e non ci sarebbe un unico saggio di equilibrio.

Per capire questo non c'è bisogno di forzare la nostra immaginazione e pensare ad un mercato di prestiti organizzato tra selvaggi che si scambiano cervi con castori. Nel mondo moderno i prestiti vengono generalmente fatti in termini di qualunque merce per cui esiste un mercato a termine. Quando un filatore di cotone prende a prestito una certa quantità di moneta per tre mesi e ne usa i proventi per acquistare a pronti una quantità di cotone grezzo che allo stesso modo venderà tre mesi dopo, di fatto egli «sta prendendo in prestito cotone» per quel periodo. Il saggio di interesse che egli paga per cento balle di cotone, corrisponde al numero di balle che può essere acquistato con la seguente quantità di moneta: l'interesse sulla quantità di moneta necessaria per comprare a pronti cento balle, più l'eccedenza (positiva o negativa) tra prezzo a pronti e prezzo a termine di cento balle.

⁶ Pp. 20-21. «Saggio di equilibrio» è il termine che Hayek propone per sostituire l'espressione «saggio naturale» di Wicksell.

In equilibrio il prezzo a pronti e quello a termine coincidono, per il cotone come per qualunque altra merce; e tutti i saggi «naturali» o in termini di merci sono uguali tra di loro ed uguali al saggio monetario. Ma se, per qualsiasi ragione, l'offerta e la domanda per una merce non sono in equilibrio (cioè il suo prezzo di mercato eccede o è al di sotto del suo costo di produzione), il suo prezzo a pronti e quello a termine divergono, ed il saggio «naturale» di interesse su quella merce diverge dal saggio «naturale» sulle altre merci. Supponiamo che si verifichi un cambiamento nella ripartizione della domanda tra le varie merci; immediatamente il prezzo di alcune aumenterà, mentre il prezzo di altre diminuirà, sul mercato ci si aspetterà che, dopo un certo periodo, l'offerta delle prime cresca e l'offerta delle seconde diminuisca e che, di conseguenza, il prezzo a termine per la data in cui ci si attende un ritorno all'equilibrio, sarà inferiore al prezzo a pronti nel primo caso e superiore nel secondo caso, in altre parole il saggio di interesse sulle prime sarà più alto che sulle seconde. Ci vuol poco per passare da questo caso a quello di una economia non-monetaria e vedere che quando l'equilibrio viene disturbato e durante il periodo di transizione, i saggi «naturali» di interesse sui prestiti in termini delle merci la cui produzione sta aumentando debbono essere più alti, in varia misura, dei saggi «naturali» sulle merci la cui produzione sta diminuendo, e per vedere, inoltre, che ci possono essere tanti saggi «naturali» quante sono le merci⁷. Si noterà che, in un sistema di libera concorrenza, questa divergenza nei saggi di interesse è essenziale per realizzare la transizione tanto quanto lo è la divergenza dei prezzi dai costi di produzione; di fatto non è che un altro aspetto della stessa questione.

Questo vale sia per un aumento del risparmio, che Hayek considera equivalente ad uno spostamento della domanda dai beni di consumo ai beni di produzione, sia per i cambiamenti nella domanda e nell'offerta di qualsiasi altra merce. Nel criticare Wicksell per aver indicato come criterio base della «neutralità» della moneta gli obiettivi incompatibili di un livello stabile dei prezzi e dell'uguaglianza del saggio monetario con quello naturale, egli afferma che in

⁷ E, per ogni merce, ci saranno saggi diversi per prestiti di diversa durata.

una società dove si verificano aumenti nell'offerta di risparmi, «tenere il saggio di interesse monetario al livello del saggio di equilibrio significherebbe che in tempi di espansione produttiva il livello dei prezzi dovrebbe cadere. Mantenere stabile il livello generale dei prezzi significherebbe, in circostanze simili, che il saggio di interesse sui prestiti dovrebbe essere portato al di sotto del saggio di equilibrio. Le conseguenze sarebbero quelle che sempre sono quando il saggio di investimento supera il saggio di risparmio» (p. 24).

Ma in tempi di espansione produttiva, dovuta ad aumenti nel risparmio, non esiste un tasso di interesse di equilibrio (o unico e naturale), così che il tasso monetario non può essere né uguale ad esso né più basso: il saggio «naturale» di interesse sui beni di produzione la cui domanda è relativamente aumentata, è più alto del tasso «naturale» sui beni di consumo, la cui domanda è relativamente diminuita. Ciò non costituisce di per sé una critica nei confronti di Wicksell, anche se ritengo risponda alla critica di Hayek. Esiste infatti un tasso di interesse «naturale» che, se adottato come tasso bancario, renderà stabile un livello dei prezzi (cioè il prezzo di una merce composita): esso è una media dei saggi «naturali» delle merci che entrano nel livello dei prezzi ponderati, nello stesso modo in cui si trovano nello stesso livello dei prezzi. Si può obiettare a Wicksell che un simile livello dei prezzi non è unico, e che per *qualsiasi* merce composita arbitrariamente scelta esiste sempre un corrispondente saggio capace di eguagliare il potere di acquisto, in termini di quella merce composita, della moneta risparmiata e della moneta addizionale presa in prestito per l'investimento. Ciascuna di queste politiche monetarie darà gli stessi risultati, per quanto riguarda il risparmio e la richiesta di prestiti, di una particolare economia non-monetaria — vale a dire una economia in cui la merce composita scelta viene usata come unità di misura per pagamenti differiti. Sembra, perciò, che queste economie non-monetarie conservino la caratteristica essenziale della moneta ovvero l'unicità della unità di misura; e non ne sappiamo molto di più ora che ci è stato dimostrato che una politica monetaria è «neutrale», nel senso che è equivalente ad una economia non-monetaria che differisce da essa quasi esclusivamente per il nome.

Per quanto riguarda le altre economie possibili e più propriamente non-monetarie in cui transazioni differenti sono fissate in termini di unità di misura differenti, non esistono politiche monetarie che possono riprodurre esattamente i loro risultati. Il che ha forse poca importanza, poiché la conseguenza essenziale di una divergenza tra domanda ed offerta di beni di consumo è comune alle economie monetarie come a quelle non-monetarie. Se i beni di consumo messi da parte sono deperibili, essi dovranno essere consumati da qualcuno o altrimenti andranno completamente persi; e se invece sono durevoli e possono quindi essere immagazzinati, in parte vanno perduti per un certo periodo di tempo e in parte consumati da altri che non sono certo i risparmiatori (poiché il loro prezzo a pronti deve diminuire per rendere conveniente l'accantonamento). Con o senza moneta, se l'investimento ed il risparmio non sono stati programmati in modo tale da uguagliarsi, un aumento dei risparmi si dimostrerà, in larga misura, «abortivo». D'altro canto, il concetto sottostante l'indagine sulla moneta neutrale sembra essere questo: quando l'attività di risparmio ha luogo in una economia non-monetaria un flusso di prodotti finiti, che potrebbe essere consumato, viene dirottato dal consumo all'investimento — il problema è quello di trovare una politica monetaria che non interferisca con tale flusso. Ma il flusso risulta essere una illusione. Quando scorre senza problemi nell'investimento, non è mai uscito dalle mani dei risparmiatori sotto forma di beni di consumo — la produzione deve essere stata programmata in modo tale da non produrre i beni indesiderati; e quando i beni risparmiati defluiscono dalle mani dei consumatori non arrivano mai inalterati all'investimento. Così per prendere a prestito una distinzione di Robertson, i risparmi possono essere «l'incentivo» ma non possono, in generale, essere la «fonte» dell'investimento.

La soluzione al problema fornita da Hayek, in contrasto con quella di Wicksell, è contenuta nel brano seguente, che dovrebbe essere letto ricordando che per «offerta di capitale» egli intende «risparmio volontario» e che «quantità in circolazione» è una abbreviazione per indicare la quantità di moneta moltiplicata per la velocità di circolazione. «È perfettamente chiaro che, affinché la domanda e l'offerta di capitale reale siano uguali, le banche non dovranno pre-

stare né più né meno di quanto non sia stato depositato presso di loro sotto forma di risparmi. E questo naturalmente significa che non devono mai cambiare l'ammontare della loro circolazione» (p. 23).

Ci siamo consumati dal desiderio di scoprire la chiave di questo mistero «perfettamente chiaro», finché proprio alla fine del libro, Hayek ci illumina con la sua definizione di capitale reale: «Capitale reale» sta qui per l'unica espressione abbreviata (ma forse fuorviante) che riesco a trovare per indicare quella parte del flusso totale di moneta che è disponibile per l'acquisto di beni di produzione» (p. 108, il corsivo è mio)⁸. Altro che fuorviante! I termini *monetario* e *reale* (applicati a salari, costi, redditi, ecc.) che sono sempre stati usati come opposti, vengono con disinvoltura «definiti» da Hayek come sinonimi. Ed egli è il primo a cadere in errore, perché usa questa argomentazione per criticare Wicksell, il quale per capitale reale intende veramente capitale reale e non capitale monetario. Ed egli cade in errore anche quando crede di aver dimostrato qualcosa riguardo la moneta «neutrale», allorché è ben lontano dall'economia di baratto in cui il capitale reale può essere qualsiasi cosa eccetto una quantità di moneta.

Si potrebbe ora ritradurre in linguaggio comune la sua affermazione come segue: «Affinché la quantità di moneta presa in prestito per investire sia uguale alla quantità di moneta risparmiata, i prestiti bancari devono aumentare né più né meno dell'ammontare depositato presso di loro sotto forma di risparmi». Ed infine, per completare il quadro, dovremmo aggiungere due modifiche che Hayek ha introdotto nella (successiva) versione tedesca del suo libro⁹. La prima è un'eccezione: le banche non devono prestare più di quanto non sia stato depositato presso di loro sotto forma di risparmi «o al massimo quell'ammontare aggiuntivo che, sebbene risparmiato, non sia stato investito» (p. 26). La seconda è una nuova definizione dei risparmi: quando alcune imprese subiscono delle perdite «soltanto

⁸ Il dubbio che la definizione possa riferirsi soltanto ad un diverso contesto è dissipato dal fatto che essa appare in una nota che accompagna il seguente testo: «Il saggio di interesse 'naturale' o di equilibrio che escluderebbe ogni domanda di capitale che ecceda l'offerta di capitale reale...».

⁹ *Preise und Produktion*, Vienna, 1931.

l'eccesso di risparmi al di sopra dell'ammontare necessario per bilanciare queste perdite, o *risparmi netti*, possono essere considerati come un aumento nella domanda di mezzi di produzione; e quando, in ciò che segue, parliamo di risparmi, intendiamo sempre ed esclusivamente risparmi in questo senso» (p. 49).

Così definito e trasformato, ciò dovrebbe suonare familiare ai lettori del *Treatise on Money* di Keynes; in effetti sembra che nel tentativo di sfuggire al suo problema della moneta neutrale, Hayek sia atterrato proprio nel mezzo della teoria di Keynes. E qui la nostra recensione deve concludersi poiché ragioni di spazio non ci permettono di svolgere una critica adeguata della nuova ed alquanto inattesa posizione assunta da Hayek.

Moneta e capitale: una risposta, di F.A. von Hayek

1. Con un articolo dedicato ad una discussione critica del mio *Prices and Production*, Sraffa è recentemente entrato nell'arena della controversia monetaria¹⁰. Non si può negare il fatto che recensire libri sulla moneta, in un periodo in cui la teoria monetaria è in stato di acuto fermento, sia un compito non facile e forse neanche piacevole. Posso facilmente capire che Sraffa sia un po' seccato di aver dedicato tanto tempo ad un lavoro da cui non ha ovviamente tratto alcun profitto e che gli sembra soltanto aggiungere ulteriore confusione rispetto a quella già prevalente sull'argomento. Mi sembra tuttavia che, nell'esprimere indignazione senza rendere la sua posizione del tutto chiara, egli abbia corso il rischio di non rendere giustizia a se stesso e di prendere una posizione che è, a dir poco, piuttosto confusa. Dal canto mio, non sono ansioso di indulgere in una controversia fine a se stessa. Nel rispondere alle aspre critiche di Sraffa, mi sembra tuttavia di poter riuscire non soltanto a difendermi contro quelli che mi appaiono ingiustificati malintesi, ma an-

¹⁰ Cfr. il suo articolo *Dr. Hayek on Money and Capital*, in «Economic Journal», vol. XLII, n. 165, 1932, pp. 42 ss.

che di poter chiarire certe questioni che certamente presentano, per usare una frase di Robertson, una «sconcertante difficoltà intellettuale». Per questo motivo ho chiesto alla direzione di questa rivista di darmi spazio per una risposta.

Sraffa critica il fatto che io abbia cercato di dire troppo in quattro lezioni, ma ciò che le sue critiche pretendono realmente è che io avrei dovuto dire molto di più. Infatti, molte delle sue obiezioni riguardano punti di *Prices and Production* che rimangono impliciti anziché essere sviluppati in modo specifico, e questo è dovuto in parte al fatto che li ho discussi in dettaglio altrove, ed in parte al fatto di aver pensato che essi avrebbero dovuto essere sufficientemente chiari ad un economista, senza bisogno di ulteriori elaborazioni. In una breve risposta è ovviamente impossibile discutere la relazione tra la teoria generale dell'equilibrio e la teoria della moneta — uno dei punti su cui Sraffa si trova in disaccordo con il mio tipo di approccio. Fortunatamente, comunque, una traduzione di una mia precedente trattazione¹¹ di questi *prolegomena* ad una discussione sul ruolo della moneta nella teoria delle fluttuazioni industriali, è stata appena completata e sarà pubblicata tra non molto; spero così che mi sia concesso di rimandare Sraffa a questo libro per una risposta alle critiche di metodo che egli ha sollevato, e di chiedergli di ritornare ai punti che non discuto qui se non fosse ancora soddisfatto.

Se ancora non lo fosse, vorrei anche chiedergli di definire la sua posizione rispetto a questi problemi in modo più chiaro di quanto abbia già fatto. Dal suo articolo si ha l'impressione che la sua posizione sia una curiosa mistura, da un lato, di un estremo nichilismo teorico, tendente a negare che le esistenti teorie dell'equilibrio possano fornire una qualsiasi descrizione utile dell'operare delle forze non-monetarie; dall'altro di un ultra-conservatorismo che si risente di qualsiasi tentativo volto a dimostrare che le differenze tra una economia monetaria ed una non-monetaria non sono soltanto, e neppure principalmente, «quelle caratteristiche che vengono esposte all'inizio di ogni manuale sulla moneta». Dal canto mio, comunque, non sono del tutto sicuro che Sraffa si sia accorto

¹¹ *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, Vienna, 1929.

che il rifiuto di questa idea è una delle tesi centrali del mio libro. Ciò che egli certamente non ha visto — sebbene io abbia pensato che questo era un punto piuttosto ovvio — è dove si debbano ricercare le differenze essenziali tra una economia monetaria e una non-monetaria. Io ho assunto che il corpo della esistente teoria economica pura dimostri che, a patto di trascurare i fattori monetari, esiste una tendenza innata del sistema economico verso l'equilibrio; pertanto ciò che ho cercato di fare in *Prices and Production*, come in alcune pubblicazioni precedenti, è stato di mostrare che i fattori monetari possono causare nel sistema economico un tipo di disequilibrio che non può essere spiegato senza fare ricorso a questi stessi fattori monetari. Non mi è perfettamente chiaro se Sraffa pensi che, per dimostrare ciò, sarebbe stato prima necessario esporre di nuovo l'intero corpo della teoria dell'equilibrio. Dal canto mio, ho pensato che ciò non solo sarebbe stato impossibile entro lo spazio limitato di un libro così piccolo, ma anche del tutto inutile.

L'insinuazione di Sraffa che io furtivamente spostassi la mia attenzione dall'analisi teorica della moneta «neutrale» alla difesa di una particolare regola di politica monetaria è interamente dovuta ad un suo malinteso circa questo punto (p. 104). Io sto, infatti, assumendo che di solito è auspicabile evitare qualunque evento capace di allontanare il sistema dalla sua posizione di equilibrio, dato che ciò rende prima o poi inevitabile una reazione violenta. Non c'è niente tuttavia che possa giustificare l'insinuazione secondo cui, più oltre, la mia esposizione dà per illegittimamente scontati determinati obiettivi di politica economica — che io assumo «ogni persona che ragioni correttamente troverà auspicabili». Non è il caso, però, che io dia troppo spazio a queste questioni metodologiche generali, ed è meglio che io mi rivolga alle critiche di Sraffa riguardanti punti più specifici della mia teoria.

2. Sraffa dirige la maggior parte delle sue critiche contro due punti centrali della mia teoria: uno è il concetto di saggio monetario di interesse, che è differente dal saggio di «equilibrio» — una concezione comune alle teorie di numerosi altri studiosi contemporanei — l'altro riguarda la tendenza del capitale accumulato attraverso il «risparmio forzato» ad essere, almeno in parte, dissipato non appena la causa del «risparmio forzato» scompare. Questo ultimo

punto costituisce, in un certo senso, una caratteristica peculiare della mia teoria del ciclo del credito, poiché esso, per quanto ne sappia, non è mai stato così esplicitamente affermato prima d'ora, ed è sulla validità di questo punto che la mia teoria si regge oppure cade. Rispettando l'ordine delle critiche di Sraffa, tratterò prima questo secondo punto.

Prima di poter trattare il punto centrale, sarà comunque necessario discutere, a loro volta, due questioni strettamente collegate tra loro ed essenziali per la comprensione del problema principale — nonostante Sraffa creda che esse appartengano ai «preliminari» e le consideri «così completamente irrilevanti» da relegarle in due note a piè di pagina (pp. 107-108). In *Prices and Production* ho usato il concetto di proporzione tra domanda per beni di consumo e domanda per beni di produzione in due sensi — l'uno reale e l'altro monetario. Questo procedimento era giustificato da una particolare assunzione semplificatrice, su cui era basata la maggior parte delle argomentazioni, ed in base alla quale le due nozioni di proporzione risultano identiche. In senso *reale*, il concetto di questa proporzione corrisponde¹² a quello di periodo medio di investimento, come si può facilmente vedere quando consideriamo come beni di consumo tutti quei beni e servizi che, nel corso di una unità di tempo, diventeranno maturi per il consumo; e come beni di produzione, tutti gli altri beni e servizi non finiti. Allora la proporzione tra la quantità di beni di consumo e la quantità di beni di produzione esistente in un certo istante (necessaria per poter continuare la produzione con lo stesso metodo) corrisponderà (eccetto per una piccola differenza che sta in una relazione ben precisa con il periodo unitario arbitrariamente scelto) al periodo medio di investimento, espresso nella stessa unità di misura. La proporzione tra la domanda per entrambi i tipi di beni e servizi, espressa nella forma di *moneta* offerta per loro, corrisponderà alla proporzione reale *soltanto* sotto la particolare ipotesi fatta, per comodità di esposizione, nelle parti precedenti

¹² Ciò è vero in senso stretto soltanto se la proporzione è espressa non come una semplice espressione algebrica, ma come quoziente differenziale della funzione che esprime il saggio a cui i fattori originari vengono impiegati durante il periodo di produzione. Cfr. l'edizione tedesca del libro in questione *Preise und Produktion*, Vienna, 1931, p. 39.

di *Prices and Production*, vale a dire, che tutti i beni e servizi usati nel processo produttivo siano scambiati contro moneta ogni volta che essi si avvicinano di una unità di tempo allo stadio del consumo. Che si tratti di un caso altamente improbabile a verificarsi nel mondo reale risulta ovvio dato che esso non può mai realizzarsi quando uno qualsivoglia dei beni durevoli impiegati dura per più di un periodo unitario. E penso di aver ampiamente indicato in *Prices and Production* che, nel mondo reale, la proporzione monetaria sarà molto differente da quella reale¹³.

Ma il primo punto essenziale che Sraffa sembra aver trascurato è che esiste una qualche relazione tra la proporzione reale e quella monetaria, nel senso che un mutamento nella prima tenderà a portare con sé un simile mutamento nella seconda. Nessuno d'altronde può essere più consapevole di me del fatto che una volta che questa assunzione semplificatrice, fatta nella parte precedente di *Prices and Production*, viene abbandonata, tale relazione diventa estremamente complessa. Supera tuttavia la mia capacità di comprensione come Sraffa, alla luce della discussione di questo punto alle pp. 104-106 di *Prices and Production*, possa sostenere che io non ne abbia tenuto conto. In ogni caso è la domanda espressa in moneta che determina i prezzi dei beni nei successivi stadi di produzione, e sono questi prezzi relativi che determinano le quantità fisiche di beni dirette ai diversi stadi di produzione.

Il secondo punto essenziale su cui Sraffa mi ha frainteso in maniera evidente riguarda le ragioni per cui queste proporzioni (in primo luogo la proporzione monetaria — che porterà ad un simile mutamento nella proporzione reale) possano mutare. La proporzione monetaria (per l'intero sistema) è la proporzione tra l'ammontare totale speso dagli individui per beni di consumo e quello da loro speso per i beni di produzione; ed essa può quindi mutare *sia* in conseguenza di un cambiamento nella proporzione dei redditi che gli individui devolvono ad ognuna di queste componenti di spesa,

¹³ Cfr. pp. 42, 63, 105. Vorrei approfittarne per sottolineare la particolare importanza delle precisazioni introdotte nella lezione IV di *Prices and Production* che Sraffa ha completamente trascurato; poiché, se tali precisazioni vengono trascurate, l'argomentazione delle precedenti lezioni, che era basata su assunzioni estremamente semplificate, deve necessariamente apparire piuttosto irrealistica.

sia in conseguenza di un mutamento nell'ammontare relativo che gli individui debbono dividersi, cioè un cambiamento nella distribuzione del potere di acquisto. Sraffa deve aver trascurato ciò quando mi ha accusato di fare affermazioni contraddittorie relativamente alla questione se sono le decisioni degli imprenditori o quelle dei consumatori (o entrambe) a determinare cambiamenti nella proporzione (p. 107 n.). Come è indubbio, gli imprenditori sono naturalmente anche consumatori — sebbene non tutti i consumatori siano imprenditori — ed individui di entrambi i gruppi possono cambiare le loro proporzioni¹⁴ (risparmiando o consumando capitale); ma la proporzione sociale può essere influenzata non soltanto dalle decisioni degli individui, ma anche dai mutamenti nel potere d'acquisto di differenti gruppi di individui, dovute ad immissioni di nuova moneta. Ora il punto essenziale da notare qui è che la moneta addizionale è, di solito, prestata a coloro che, a quel più basso saggio di interesse, desiderano investire più moneta di quanto facessero prima, e pertanto intendono prenderla a prestito a questo scopo¹⁵. Quando la moneta aggiuntiva viene prestata ad interesse al maggior offerente siamo capaci di trarre certe conclusioni generali relative alla sua destinazione ed è questo fatto che ci permette di analizzare, come penso di aver sufficientemente sottolineato in *Prices and Production* (cfr. per esempio p. 11) gli effetti dell'aumento di moneta al di là di semplici affermazioni di carattere generale. Se viene usata — ed in questo caso con ogni probabilità essa sarà usata in questo modo — per acquistare più beni di produzione, seguirà

¹⁴ Non capisco perché Sraffa suggerisca che un consumatore che non sia un imprenditore, con la sua decisione di risparmiare non influenzerà la proporzione tra domanda per beni di consumo e domanda per beni di produzione. È certo che quando egli investe i suoi risparmi, prestandoli ad un interesse, la sua azione serve a dirigere una parte del suo reddito monetario nell'acquisto di beni di produzione, senza che egli stesso diventi un imprenditore.

¹⁵ Io non suggerisco, e la mia argomentazione non poggia sull'assunzione, come invece crede Sraffa, che le banche abbiano il potere «di stabilire il modo in cui la moneta viene spesa» (p. 111). La sola ipotesi essenziale che faccio è che la moneta prestata ad interesse si dirigerà normalmente, per le ragioni discusse nel testo, verso l'acquisto di beni di produzione. È possibile, comunque, che i prestiti vengano fatti in modo tale da essere usati per aumentare la domanda per beni di consumo; per esempio quando vengono fatti al governo al fine di aumentare i salari degli impiegati statali. Il perché io discuto separatamente il caso dei crediti ai consumatori è spiegato dal fatto che questo modo di finanziare il consumo è stato in effetti indicato come quello da seguire per «mantenere il potere d'acquisto».

inevitabilmente una ulteriore catena di effetti che può essere sintetizzata nella formazione di un temporaneo risparmio forzato, con una successiva distruzione di almeno una parte del capitale così accumulato, ossia in erronee scelte produttive, con una conseguente crisi.

3. Per semplificare le questioni concernenti l'analisi del processo di «risparmio forzato» è opportuno iniziare da una situazione in cui non vengono accumulati nuovi risparmi ed in cui la proporzione è, quindi, interamente determinata da ciò che è necessario per mantenere il capitale esistente. Ciò significa che coloro che possiedono capitale devono consumare soltanto il loro reddito netto proveniente da quel capitale, e reinvestire quella parte dei loro introiti lordi necessaria per mantenere intatto il capitale. Ora se, tramite una diminuzione relativa del saggio di interesse monetario, coloro che ritengono profittevole investire a quel saggio, prendono a prestito moneta addizionale dalle banche (cioè moneta che non è stata risparmiata, ma che è il prodotto di una espansione del credito), allora la proporzione spesa in beni di produzione aumenterà relativamente a quella spesa in beni di consumo; i prezzi dei beni di produzione aumenteranno e la loro produzione aumenterà relativamente a quella dei beni di consumo.

Ogni singolo imprenditore può aumentare il suo capitale reale soltanto spendendo di più in beni capitali e meno in lavoro¹⁶ usato per la produzione corrente (o, ciò che è lo stesso, di più in lavoro investito per un periodo di tempo comparativamente lungo). Egli può, comunque, spendere più in beni capitali che in salari solo a condizione che i salari non siano aumentati in proporzione alla moneta aggiuntiva che è diventata disponibile per l'investimento. In ultima analisi, i redditi devono aumentare in quella proporzione poiché anche la moneta usata per l'acquisto di nuovi beni capitali deve alla fine essere pagata a quei fattori che entrano nella produzione di questi nuovi beni capitali¹⁷. Ma essi aumenteranno nella misura massima possibile soltanto quando tutta la nuova moneta è

¹⁶ Il termine «salari» viene usato in tutta questa discussione come abbreviazione per la remunerazione di tutti i fattori originari di produzione impiegati.

¹⁷ Con l'eccezione di quelle somme che possono essere trattenute in contante in qualsiasi stadio addizionale di produzione.

andata a ritroso attraverso gli stadi successivi di produzione, finché è alla fine completamente pagata ai fattori. Ci sarà, quindi, sempre un considerevole ritardo tra l'aumento nella moneta usata a scopi produttivi ed il corrispondente aumento nei redditi dei fattori, ed il conseguente aumento nella domanda per beni di consumo. E, fin tanto che la moneta continua ad aumentare (e anche per qualche tempo dopo, a causa di questo ritardo), la domanda per i beni di produzione sarà aumentata relativamente a quella per i beni di consumo. Ma non appena l'effetto di questo aumento nei salari non è più compensato da nuova moneta che divenga disponibile per l'investimento, deve arrivare un momento in cui la proporzione degli introiti monetari, che ogni imprenditore individuale è libero di spendere in beni capitali, sarà non maggiore di quanto era in precedenza.

Questo risultato viene modificato soltanto nella misura in cui gli imprenditori possono non consumare parte degli extra profitti realizzati durante quel periodo, ma possano investirli. In questo caso, lo spostamento dei redditi da una classe meno propensa a risparmiare ad un'altra più propensa produrrà, alla fine, qualche risparmio reale. Ma, come Sraffa giustamente sottolinea, non è necessariamente vero che coloro che ora posseggono più capitale otterranno, come conseguenza, una maggiore *proporzione* del reddito totale in termini reali (p. 109, n.) ed, in ogni caso, l'effetto di ciò quasi mai può essere sufficiente ad impedire un qualsiasi aumento nella domanda relativa per beni di consumo.

Ora, prima che i salari aumentassero in proporzione all'aumento della moneta (e quindi, per tutto il tempo in cui la quantità di moneta è continuata ad aumentare ad un saggio costante o crescente), l'accresciuta disponibilità di capitale monetario nelle loro mani aveva messo gli imprenditori in condizione di comprare (o produrre) più beni capitali di prima, e conseguentemente di aumentare le loro attrezzature e scorte, tuttavia, non appena la concorrenza tra gli imprenditori per i fattori di produzione abbia fatto lievitare i salari in proporzione all'aumento nella moneta e nessun credito aggiuntivo sia immediatamente disponibile, la proporzione che essi sono in grado di spendere sui beni capitali deve cadere. Ciò significa, comunque, non soltanto che essi debbono smettere di aumentare il ca-

pitale esistente, ma anche che essi non saranno capaci di mantenere e rimpiazzare tutto il capitale che rappresenta il prodotto del risparmio forzato. Ad eccezione del caso in cui essi siano in grado di operare una compensazione a spese dei loro accresciuti redditi e trovino ciò profittevole (si veda *supra* pp. 123-124), essi saranno capaci di rimpiazzare il loro capitale solo al saggio che prevaleva prima che il risparmio forzato avesse luogo e quindi, il loro capitale gradualmente si ridurrà fino ad approssimarsi al suo stato precedente.

Descrivere in dettaglio il processo attraverso cui il capitale addizionale viene consumato risulterebbe un compito troppo lungo, che spero di intraprendere presto in altra sede. Qui è sufficiente sottolineare che se gli imprenditori in uno stadio della produzione trovano impossibile o non profittevole rimpiazzare, per esempio, le loro macchine, ciò avrà allora come conseguenza che gli strumenti impiegati per la produzione di queste macchine perderanno il loro valore. Il fatto che la quantità fisica di questi beni capitali continuerà, per qualche tempo, a rimanere immutata non significa che i loro possessori non abbiano perso la parte maggiore, se non addirittura l'intero ammontare, del loro capitale. Non giova molto il fatto che il fabbricante di macchine si tenga saldamente stretto ai suoi beni capitali, se il produttore che usava comprare le macchine ora o non è più in grado di farlo o, dato il più elevato saggio di interesse, giudichi ciò non più profittevole. Che gli piaccia o no, il comportamento di altri ha distrutto il suo capitale¹⁸.

Costituisce una obiezione incredibilmente superficiale a questa analisi, affermare che «per un certo periodo una classe ha derubato un'altra classe di una parte dei suoi redditi ed ha messo al sicuro il bottino. Quando la rapina finisce è chiaro che le vittime non potranno assolutamente consumare il capitale che si trova ora ben lontano dalla loro portata» (Sraffa p. 110). Ma Sraffa è davvero all'oscuro del fatto che il capitale a volte diminuisce in valore perché i costi correnti dell'impianto sono aumentati, o forse egli appartiene alla setta di coloro che credono di poter curare tale situazione

¹⁸ Egli, per certo, non lo perde necessariamente tutto. In quanto ha definitivamente impegnato il suo capitale per lo scopo in questione, perderà parte di esso e continuerà a produrre e vendere sotto costo, trasferendo in questo modo parte della perdita ai suoi concorrenti che, forse, non hanno tratto profitto dall'inflazione.

stimolando il consumo? E negherebbe davvero che il capitale può essere distrutto contro il volere dei suoi possessori a causa di un repentino aumento relativo nella domanda per beni di consumo? Senza dubbio il caso che stiamo discutendo è esattamente lo stesso: non appena i redditi aumentano in conseguenza della precedente espansione del credito e i consumatori nel loro complesso, che secondo la nostra ipotesi spendono tutti i loro redditi in beni di consumo, aumentano in conformità la propria spesa, mentre invece la moneta disponibile per l'investimento in beni capitali cessa di aumentare, si ha che il valore di alcuni beni capitali prodotti, sotto lo stimolo di una domanda per tali beni relativamente maggiore, cadrà al di sotto del loro costo di produzione.

È difficile capire perché Sraffa ritenga contraddittorio affermare che un'inflazione per scopi produttivi determinerà poco aumento *permanente* di capitale¹⁹ mentre un'inflazione per scopi di consumo causerà di fatto un consumo di capitale. La questione è semplicemente questa, che un aumento dei redditi usato a scopi di consumo, relativamente alle somme disponibili per scopi produttivi, tenderà a diminuire il «potere d'acquisto» di tali somme (cioè, il potere d'acquisto del capitale monetario); e che, mentre nel primo caso, in cui l'aumento relativo dei redditi fa seguito soltanto ad un precedente aumento relativo nella domanda per beni capitali, solo parte del capitale creato dall'inflazione viene di nuovo distrutta, nel secondo caso la distruzione di capitale non è controbilanciata da alcun precedente guadagno.

Sraffa solleva infine contro questa parte della mia argomentazione l'ulteriore obiezione che «se le banche aumentassero la circolazione, ma ripartissero la moneta addizionale tra crediti ai consumatori e crediti ai produttori in modo da non alterare le proporzioni iniziali, non succederebbe nulla» (p. 111). Mi chiedo se questa curiosa «obiezione» non sia il prodotto di un ricordo inconscio della edizione tedesca di *Prices and Production*, di cui Sraffa ha fatto un uso così ingegnoso alla fine del suo articolo. Là ho esplicitamente

¹⁹ Non ho, naturalmente, mai detto, come Sraffa suggerisce qui — contraddicendo in questo modo la sua interpretazione precedente e più corretta — che le banche non possono causare alcuna accumulazione di capitale.

affermato che una stabilizzazione dei redditi «senza con ciò causare erronee scelte in materia di produzione potrebbe essere efficace soltanto se fosse possibile immettere la quantità addizionale di moneta, richiesta per quello scopo, nel sistema economico in modo tale da non causare alcun mutamento nella proporzione tra la domanda per beni di consumo e la domanda per beni di produzione»²⁰. In ogni modo, ben venga l'adesione di Sraffa ad uno degli ovvi corollari della mia teoria dell'influenza del flusso monetario sulla struttura di produzione. Ma se egli accetta questo, come può rifiutare l'altro corollario, per cui se l'aumento nella circolazione non è così distribuito allora ne conseguiranno dei mutamenti nella struttura temporale? E come può ignorare il fatto che una espansione del credito, attraverso il meccanismo del tasso ufficiale di sconto, *non* «ripartirà la moneta addizionale tra consumatori e produttori in modo da non alterare le proporzioni iniziali» ma certamente favorirà gli stadi «più alti» a spese di quelli «più bassi»?²¹

4. Ho occupato uno spazio relativamente ampio per dimostrare il modo in cui parte per lo meno dei risparmi forzati viene persa perché, come ho già affermato, questo punto mi appare fondamentale. Posso, comunque, trattare molto più brevemente il secondo punto principale sollevato da Sraffa, in quanto la sua confusione qui deve essere risultata evidente alla maggior parte dei suoi lettori. Sraffa nega che la possibilità di una divergenza tra il saggio di interesse di equilibrio ed il saggio effettivo sia una caratteristica peculiare di una economia monetaria. Egli pensa infatti che «se la moneta non esistesse ed i prestiti venissero fatti in termini di ogni tipo di merce, ci sarebbe un unico saggio in grado di soddisfare le condizioni di equilibrio, e tuttavia si potrebbero avere, in ciascun istante, tanti saggi di interesse 'naturali' per quante sono le merci, anche se essi non sarebbero saggi 'di equilibrio'» (p. 112). Penso che sarebbe più esatto dire che, in questa situazione, *non* ci sarebbe alcun saggio unico che applicato a tutte le merci, riuscirebbe a soddi-

²⁰ *Preise und Produktion*, Vienna, 1931, p. 100.

²¹ Sarà, penso, evidente, che il secondo caso che Sraffa menziona a questo proposito (p. 111) non è analogo al caso dell'inflazione, ma al caso del risparmio. Certamente un individuo che restituisce un credito di consumo effettua un risparmio.

sfare le condizioni dei saggi di equilibrio, ma potrebbero, in qualunque istante, esservi tanti saggi di interesse «naturali» per quante sono le merci, e *tutti* sarebbero *saggi di equilibrio*; tutti sarebbero inoltre il risultato combinato dei fattori che influenzano l'offerta presente e futura delle singole merci e di quei fattori che, di solito, si crede determinino il saggio di interesse. Non c'è, ad esempio, da dubitare che il saggio di interesse «naturale» su un prestito di fragole da luglio a gennaio sarà addirittura negativo, mentre per i prestiti della maggioranza delle altre merci sarà, durante lo stesso periodo, positivo.

L'interrelazione tra questi differenti saggi di interesse è talmente complicata da non consentire una discussione dettagliata nei limiti di questa risposta. Essa diventa particolarmente complessa quando prendiamo in considerazione il fatto che — come Sraffa sottolinea — uno qualunque di questi saggi possa non essere di equilibrio, così come qualsiasi prezzo può essere non di equilibrio. Ma il solo punto essenziale qui in discussione è se il fatto che uno qualsiasi di questi saggi «naturali», in termini di una unica merce, non sia al suo valore di equilibrio, in conseguenza di una divergenza tra l'offerta e la domanda di questa particolare merce, possa avere effetti simili a quelli di una divergenza tra saggio monetario corrente e saggio di equilibrio dovuta ad un aumento nella quantità di moneta. Certamente ritengo che sia possibile in questo caso cambiare «artificialmente» il saggio di interesse in una maniera tale (con l'eccezione di un caso particolare che menzionerò) che lo stesso non può dirsi di qualsiasi altra merce.

Prendiamo il caso di Sraffa in cui gli agricoltori «abbiano cambiato arbitrariamente» la quantità di grano prodotta — proposizione che io interpreto da quanto segue nel senso che essi, per esempio, abbiano aumentato l'offerta di grano in modo tale che il suo prezzo cadesse al di sotto del costo di produzione e, come conseguenza della sua temporanea abbondanza, i prestiti di grano venissero effettuati ad un saggio di interesse molto più basso dei prestiti di altre merci. Ma potrebbe forse quella caduta nel saggio di interesse sui prestiti in grano di fatto indurre qualcuno ad iniziare un processo di produzione indiretto per cui il fondo di sussistenza disponibile non è sufficiente? Non c'è alcuna ragione per supporlo.

Fin tanto che la gente vive di grano, essa di fatto sarà provvista di cibo per un periodo più lungo e finché il più basso prezzo del grano indurrà la gente a mangiarne di più — invece di qualcos'altro — anche questi altri beni saranno disponibili per un periodo di tempo più lungo ed anche l'interesse in termini di questi beni cadrà. Gli effetti saranno esattamente quegli stessi che si sarebbero verificati se un corrispondente ammontare di grano fosse stato risparmiato e quando, in conseguenza della caduta nel prezzo del grano, la sua produzione cadrà di nuovo, l'accumulazione di capitale, resa possibile dal surplus di grano, semplicemente cesserà²².

La situazione sarebbe però differente se l'offerta in termini reali di grano non fosse cambiata, e tuttavia i commercianti di grano, influenzati dall'idea erronea secondo cui l'offerta di grano aumenterebbe considerevolmente, vendessero *improvvisamente* quantità di grano futuro superiori a quelle che saranno di fatto in grado di offrire. Questo è l'unico caso che mi viene in mente in cui, in una economia di baratto, potrebbe forse accadere qualcosa di corrispondente alla deviazione del saggio monetario da quello di equilibrio. E se si assume che, nella comunità dove ciò accade, il grano è il più importante bene di consumo, allora le conseguenze possono essere simili a quelle che si verificano quando il saggio monetario è al di sotto di quello di equilibrio. Il prezzo relativamente basso (per esempio in termini di macchine) a cui i beni di consumo vengono offerti per il futuro immediato fa sì che, in questo caso, valga la pena di assicurarsi sufficienti offerte di tali beni per dare avvio a processi di produzione più lunghi. Ma deve arrivare un momento in cui l'errore viene notato, i prezzi dei beni di consumo aumentano e diventa ovvio che non è possibile aspettare il prodotto dell'investimento tanto quanto all'inizio era sembrato possibile. Sebbene sia tentato di seguire questo esempio ulteriormente, lo devo abbandonare qui sperando che quest'abbozzo così sommario sia sufficiente a mostrare le principali differenze tra questo ed il caso precedente.

Se generalizziamo questo secondo caso ed assumiamo che non è la promessa di un particolare tipo di bene di consumo, ma la dispo-

²² Che ampie fluttuazioni nel saggio di risparmio possano avere effetti simili a quelli di mutamenti nelle quantità di moneta, l'ho già sottolineato nel *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, p. 120.

nibilità di beni presenti in generale, che viene offerta in cambio di promesse di beni futuri in eccesso sui beni presenti disponibili per quello scopo, allora ci troviamo di fronte al caso di un aumento di moneta per mezzo di prestiti addizionali a scopo d'investimento. L'investimento supererà il risparmio; si darà cioè l'avvio a processi di produzione che saranno più lunghi di quanto non sia giustificato dal fondo di sussistenza disponibile, e che debbono quindi essere interrotti non appena il complesso dei consumatori non sia più «derubato» dalle continue emissioni di nuova moneta. Gli ulteriori effetti di tale processo sono già stati discussi nella precedente sezione.

Sembra che Sraffa non veda alcun motivo perché la domanda per nuovi capitali debba essere limitata all'ammontare fornito dai risparmi ed ovviamente vede soltanto una ragione del perché il saggio di interesse non debba essere abbassato fino a zero — cioè il pericolo di un aumento generale dei prezzi. Non è tuttavia sorprendente che ciò provenga da un autore che considera una discussione degli aspetti reali della struttura capitalistica di produzione come «completamente irrilevante» rispetto ai problemi della moneta e dell'inflazione.

5. Fin qui le critiche di Sraffa, per quanto possano apparire basate su un fraintendimento dei problemi in discussione, risultano abbastanza comprensibili. Ma nelle ultime parti del suo articolo egli aggiunge alcune osservazioni che, confesso, mi appaiono più difficili da seguire. Esse iniziano con il primo capoverso di p. 116, in cui Sraffa cerca di sfruttare il fatto che, in una parte della mia esposizione, uso — per mancanza di una espressione migliore — la frase «offerta di capitale reale», per indicare quella parte del flusso complessivo di moneta disponibile per l'investimento che proviene da fonti reali (risparmio o ammortamento di capitale esistente) e non da crediti aggiuntivi, al fine di provare che io confondo o definisco come sinonimi, capitale reale e capitale monetario. Egli sostiene questo nonostante che, nel punto in cui faccio ciò, una nota a piè di pagina avverte espressamente il lettore che «'capitale reale' sta qui per l'unica espressione abbreviata (ma forse fuorviante) che riesco a trovare per indicare quella parte del flusso totale di moneta disponibile per l'acquisto di beni di produzione e che è composto di regolari introiti provenienti dalla rotazione dei beni di produzione esistenti (cioè, nel caso

di beni durevoli, le riserve accumulate per far fronte al deperimento) più i nuovi risparmi». Sraffa cita parte di questa nota. Omette però la parte essenziale, che io ho qui riportato in corsivo, ed in questo modo fa apparire il mio uso del termine interamente ridicolo, sebbene il termine «reale» in questo contesto, abbia un significato che — anche se non molto comune — è tuttavia perfettamente definito. Non posso credere che Sraffa voglia deliberatamente fraintendermi, ma confesso che trovo difficile capire l'atteggiamento mentale con cui egli sceglie questa nota a piè di pagina e poi lascia fuori la frase qualificante, la cui inclusione farebbe cadere le sue critiche su questo punto. È forse possibile che Sraffa non capisca che quella parte del flusso monetario che io così individuo deve necessariamente avere un significato economico? Alcune sue osservazioni sui risparmi forzati mi fanno sospettare che sia proprio così²³.

Ma nella spettacolare conclusione del suo articolo, Sraffa fa un'insinuazione ancora più assurda. Nella discussione che ha fatto seguito alla pubblicazione delle mie lezioni in Inghilterra, mi sono reso conto che il termine «risparmio», ovviamente a causa dell'influenza di Keynes, è stato frequentemente interpretato con un significato diverso da quello da me impiegato. Di conseguenza, quando, alcuni mesi dopo, preparavo per la pubblicazione l'edizione tedesca di *Prices and Production*, ho inserito tra le altre aggiunte — intese a chiarire i punti più difficili — un paragrafo che speravo sarebbe servito a distinguere il mio concetto di risparmio da quello usato, ad esempio, da Keynes. Niente poteva quindi sorprendermi di più che un tale tentativo di rendere più chiara la differenza tra la teoria di Keynes e la mia, sarebbe stato interpretato da qualcuno come «capace di farmi atterrare proprio nel mezzo della teoria di Keynes». (Che io lo intendessi in questo senso è evidente dal fatto che ho citato questo paragrafo in contrapposizione a Keynes nella mia Controreplica, che ha fatto seguito alla sua Risposta alla mia critica del suo *Treatise*²⁴). Oserei credere che Keynes sarebbe com-

²³ Non è necessario che mi occupi dell'altra presunta «modificazione» della mia teoria che Sraffa menziona a questo proposito, perché deve essere evidente che il caso in cui le somme risparmiate non sono investite è un caso di mutamento nella velocità di circolazione, cioè un caso che, nella edizione inglese di *Prices and Production*, io ho già espressamente affermato costituire una eccezione alla regola generale.

²⁴ Cfr. «Economica», n. 34, novembre 1931, p. 402 nota.

pletamente d'accordo con me nel rifiutare il suggerimento fatto da Sraffa. Il fatto poi che Sraffa sia giunto ad una simile conclusione, mi sembra indicare in verità, soltanto il fatto nuovo e piuttosto impensato che egli abbia capito la teoria di Keynes ancora meno di quanto abbia compreso la mia²⁵.

Una controreplica, di P. Sraffa

Questo esempio del modo di ragionare di Hayek costituisce di per sé una tale eloquente illustrazione della mia recensione che sono riluttante a sciuparlo con dei commenti. Limiterò quindi la mia replica alle due questioni «cardinali», mentre per gli altri punti rimando il lettore paziente (ammesso che ve ne sia qualcuno) al mio precedente contributo.

Come afferma Hayek il primo problema è se il capitale accumulato attraverso il «risparmio forzato» sarà almeno in parte dissipato non appena l'inflazione abbia termine: «è sulla validità di questo punto che la mia [di Hayek] teoria si regge oppure cade». La mia ingenua obiezione era che, essendo il risparmio forzato un termine improprio per spoliamento, se coloro che hanno guadagnato attraverso l'inflazione scelgono di mettere al sicuro il bottino, non hanno motivo successivamente di rivedere la decisione: e, ad ogni modo, coloro ai quali i risparmi forzati sono stati imposti non hanno voce in capitolo. Questo appello al senso comune non ha scosso Hayek: egli lo descrive come «incredibilmente superficiale» sebbene, sfortunatamente, dimentichi di dirmi dove io abbia sbagliato. Devo quindi fare un altro tentativo per seguirlo un po' più in «profondità».

Riprenderò la sua argomentazione (par. 3) nel punto in cui l'inflazione, che ha causato l'accumulazione di capitale, termina. Per rendere il caso confrontabile con quello del «risparmio volontario»

²⁵ [Con il permesso di Hayek vorrei dire che per quanto mi concerne, Sraffa ha compreso la mia teoria in modo esatto. J.M. Keynes].

di Hayek, l'inflazione deve aver proceduto ad un saggio gradualmente decrescente finché essa termina proprio quando il più lungo tra i processi di produzione di nuovo avvio comincia a produrre beni di consumo: da quel momento in poi gli imprenditori saranno capaci di far fronte alle spese per la produzione corrente e per il mantenimento dell'accresciuto capitale interamente per mezzo degli introiti provenienti dalle vendite, senza bisogno di alcuna aggiunta di moneta inflazionistica. Questo, naturalmente, è possibile, come afferma Hayek, «solo a condizione che i salari [vale a dire i redditi] non siano aumentati in proporzione alla moneta aggiuntiva che è diventata disponibile per l'investimento». Ed ora giungiamo al punto della controversia: «In ultima analisi i redditi devono aumentare in quella proporzione poiché anche la moneta usata per l'acquisto di nuovi beni capitali deve alla fine essere pagata a quei fattori che entrano nella produzione di questi nuovi beni capitali». Dal canto mio sostengo che ciò non accadrà. Una volta ancora è lo stesso Hayek a fornirmi l'argomentazione contro la sua teoria, aggiungendo a questo punto la seguente nota a piè di pagina: «Con l'eccezione di quelle somme che possono essere trattenute in contante in qualsiasi stadio addizionale di produzione». Proprio così: e se Hayek si fosse preso tanta cura nello scrivere il suo libro quanta il suo recensore se ne è presa nel leggerlo, si sarebbe ricordato che, in base alle sue ipotesi, tali somme trattenute in contante assorbiranno non soltanto certe somme eccezionali, ma *l'intera* moneta addizionale emessa durante l'inflazione e che quindi i redditi non possono aumentare affatto e non ci sarà occasione alcuna per qualsivoglia dispersione di capitale. Mi sia permesso di ricordargli che, nel suo libro, egli ha supposto che il capitale sarà accumulato in proporzione alla quantità di moneta emessa nella forma di prestiti ai produttori; che il numero degli stadi di produzione aumenterà in proporzione alla quantità di capitale; che l'ammontare di pagamenti da farsi aumenterà in proporzione al numero degli stadi: ne risulta che la quantità di pagamenti da farsi aumenta in proporzione alla quantità di moneta e l'intera moneta addizionale è trattenuta in contante per effettuare tali pagamenti.

Si può notare, a titolo di curiosità, che nel mondo ipotizzato da Hayek, l'inflazione attraverso i crediti ai produttori, mentre lascia i

redditi monetari immutati, porta con sé una *caduta* nel prezzo dei beni di consumo. (Poiché questo può apparire incredibile perfino allo stesso Hayek, confronta la fig. 2, p. 40 di *Prices and Production*, che rappresenta la posizione iniziale, con la fig. 4, p. 50, che rappresenta la situazione alla fine dell'inflazione: il valore totale in termini monetari della massa dei beni di consumo è invariato, ma poiché la loro quantità è maggiore dopo l'inflazione, i prezzi unitari debbono essere più bassi. Si veda anche pp. 51-52.)

Dopo di ciò spero che Hayek mi permetta di non prendere sul serio le sue domande circa ciò a cui io «realmente credo». Nessuno potrà credere che qualunque cosa derivi logicamente da tali ipotesi fantastiche sia vera nella realtà. Ammetto però la possibilità astratta che conclusioni da esse dedotte attraverso un ragionamento scorretto possano, per un fortunato accidente, risultare abbastanza plausibili.

Ho soltanto alcune parole da aggiungere per quanto riguarda la seconda questione cardinale, quella della «moneta» e del saggio di interesse «naturale» (par. 4). La norma ideale di politica monetaria per Hayek, così come per Wicksell, era quella secondo cui le banche avrebbero dovuto adottare il saggio «naturale» come loro saggio «monetario» per i prestiti: l'unico ostacolo che egli vedeva riguardava la difficoltà di accertare in pratica il livello del saggio «naturale» (p. 108 del libro). Io ho posto in rilievo che soltanto in condizioni di equilibrio ci sarebbe un saggio unico; e che, mentre il risparmio è in corso, ci sarebbero ad ogni istante tanti saggi «naturali», possibilmente tanti quante sono le merci; cosicché non soltanto sarebbe in pratica difficile, ma del tutto inconcepibile, che il saggio monetario possa essere uguale a «il» saggio naturale. E mentre Wicksell potrebbe ripiegare, per la norma del suo saggio «monetario», su una media dei saggi «naturali», ponderata nello stesso modo del numero indice dei prezzi che egli ha scelto di rendere stabile, questa via d'uscita non è possibile per Hayek giacché egli ha nettamente ripudiato l'uso delle medie. Hayek ora ammette la molteplicità dei saggi «naturali», ma egli non ha più niente da dire su questo punto specifico se non che essi «sarebbero tutti saggi di equilibrio». Il solo significato (ammesso che esista) che io posso attribuire a ciò è che la sua norma di politica ora richiede che il saggio monetario sia uguale a tutti questi diversi saggi naturali.

Parte seconda

Prefazione alle «Opere complete» e Introduzione ai «Principi» di D. Ricardo

Prefazione generale alle «Opere complete»

Nel 1899, quando furono pubblicate le *Letters to Trower* di Ricardo (l'ultima di tre raccolte del genere), i curatori del volume sottolinearono nella loro introduzione: «Restano ancora due *desiderata* degni di nota — i segni epistolari della sua lunga e intima amicizia con James Mill e le importanti *Notes on Malthus*», per concluderne che ogni ulteriore conoscenza di Ricardo avrebbe dovuto attendere «finché qualche caso fortunato o una indagine più riuscita» non li avesse portati alla luce. Da allora le *Notes on Malthus* sono state ritrovate e pubblicate; e l'ultima grande lacuna è ora colmata con la scoperta di entrambe le parti della vasta corrispondenza intercorsa tra Ricardo e James Mill, che qui si pubblica per la prima volta.

Inoltre sono state ritrovate le lettere di Malthus a Ricardo, anch'esse pubblicate per la prima volta nella presente edizione. Di queste, a lungo considerate perdute, il prof. Foxwell aveva scritto nel 1907, pubblicando sull'«*Economic Journal*» l'unica lettera che si era salvata: «La perdita delle lettere di Malthus in questa corrispondenza può essere paragonata dagli economisti pressappoco all'altro disastro letterario, la distruzione dei commenti di David Hume alla *Ricchezza delle nazioni*»¹.

È forse un fatto unico nella letteratura economica che gli scritti, le lettere e i discorsi di un autore abbiano (come nel caso di Ricardo) una unità di contenuto tale che i lavori e la corrispondenza, pur esistendo in forma pressoché completa, possono venire pubblicati nella loro interezza, perché tutti di grande interesse per l'economista. In una pubblicazione integrale di questo materiale è inevi-

¹ Ma si veda *Works and Correspondence*, XI vol., p. xxvii [nota aggiunta alla ristampa del 1975].

tabile un certo numero di ripetizioni. Vi sono tuttavia evidenti vantaggi ad avere le medesime dottrine esposte in successivi stadi del loro sviluppo, in contesti diversi e rivolte a pubblici differenti. Nello stesso tempo gli scritti di Ricardo che consistono di discussioni coi suoi contemporanei sono così tanti da esigere l'inclusione di molti loro contributi, sia in forma di lettere che di estratti da loro scritti e discorsi.

Nella presente edizione la maggior parte del materiale inedito sarà contenuta nei quattro volumi delle *Letters* (voll. VI-IX). Oltre alla corrispondenza con Mill e alle lettere di Malthus e di altri, questi volumi comprendono anche un certo numero di lettere varie inedite di Ricardo. Complessivamente più della metà delle 555 lettere che vi saranno raccolte non è mai stata pubblicata in precedenza. Parecchi nuovi scritti e appunti sono inclusi nei volumi di *Pamphlets and Papers* (voll. III-IV): tra questi attirerà più probabilmente l'attenzione lo scritto incompiuto *Absolute Value and Exchangeable Value*, sul quale Ricardo era impegnato nelle ultime settimane di vita. I discorsi pronunciati alla camera dei Comuni, finora disseminati negli 11 volumi dei rendiconti *Hansard*, sono stati raccolti nel vol. V, che contiene altresì i discorsi tenuti in altre occasioni e le testimonianze rese davanti alle Commissioni parlamentari. Nel vol. II le *Notes on Malthus* sono accompagnate dalla parte rilevante del testo di Malthus. Tutte le variazioni alle diverse edizioni dei *Principi* sono riportate integralmente in nota nel vol. I ed analizzate nell'Introduzione. In genere introduzioni o note del curatore, premesse ad ogni opera di Ricardo, si limitano a dare un resoconto dell'occasione immediata che ha dato origine al lavoro e delle circostanze in cui è stato scritto.

Quando nel 1930 ebbe inizio la ricerca di manoscritti inediti per la presente edizione, Frank Ricardo ritrovò a Bromesberrow Place, nei pressi di Ledbury (che era stata la residenza del primogenito di Ricardo, Osman) una cassetta con l'etichetta «Carte del defunto D. Ricardo, Esq. M.P.». Questa cassetta, rimasta intatta per quasi cent'anni, si rivelò contenere pressoché tutte le lettere d'interesse non occasionale ricevute da Ricardo, oltre ad appunti e altre sue carte personali. Da sola, essa è stata la nostra maggior fonte di materiale inedito, e costituisce il grosso di quelle che nella presente

edizione sono chiamate le «carte di Ricardo» (*Ricardo Papers*, abbreviato in R.P.). Un incartamento simile, che era stato separato dal corpo principale, era già stato ritrovato da Frank Ricardo e pubblicato dal prof. J.H. Hollander mentre si predispondeva la presente edizione, così che ci è stato possibile includervelo. In seguito altri manoscritti sono stati rintracciati, tra cui gruppi più ridotti di lettere a John Murray, Francis Horner e J.-B. Say.

Il risultato era così di avere a disposizione tutte le serie delle lettere di Ricardo ai suoi principali corrispondenti e quelle di loro a lui, tranne però le sue lettere a James Mill. Tuttavia ci si sarebbe aspettato che proprio queste, presumibilmente ereditate da John Stuart Mill, fossero state in particolar modo conservate. Ma d'altra parte c'era la preoccupante dichiarazione di Bain, nella prefazione alla sua biografia di James Mill (1882), per cui «diverse preziose collezioni di lettere sono andate distrutte». Inoltre nessuna delle lettere indirizzate a James Mill, appartenente al pacco che era compreso tra le carte di John Stuart Mill disperse a un'asta nel 1922, proveniva da Ricardo, come si è appurato presso i loro ultimi acquirenti. Anni di indagini sistematiche tra i numerosi discendenti di Mill e i loro esecutori testamentari e amici in tutte le parti del mondo non ebbero alcun successo; e sembrava proprio che questa edizione avrebbe dovuto uscire con l'ultima lacuna colmata soltanto per metà.

Poi nel luglio 1943, del tutto inaspettatamente, C.K. Mill trovò nella casa del suocero F.E. Cairnes, a Raheny nella contea di Dublino, una cassetta di metallo chiusa a chiave; e quando la cassetta fu aperta da un fabbro, la prima cosa che apparve alla vista fu un pacco avvolto in carta marrone indirizzato a J.S. Mill, Esq., India House, City, recante l'indicazione «Manoscritti del sig. David Ricardo». In esso era contenuta l'intera serie delle lettere a Mill, nonché un certo numero di scritti inediti di Ricardo, anch'essi appartenuti a James Mill. Tramite i buoni uffici dei proff. O'Brien e Hayek tutto l'incartamento fu generosamente messo subito a disposizione del sottoscritto dai proprietari. Riferendo a Lord Keynes dell'importanza del ritrovamento, il prof. O'Brien gli scrisse da Dublino: «Lo si può quasi paragonare alla scoperta dei manoscritti di Boswell, nella scatola di Malahide Castle. Ed è abbastanza curioso

notare che Malahide Castle e Raheny, dove abita il sig. Cairnes, sono vicinissimi.

Il resto della cassetta conteneva carte di John Elliot Cairnes, l'economista padre di F.E. Cairnes. Senza dubbio i manoscritti di Ricardo gli erano pervenuti tramite il suo intimo amico John Stuart Mill, forse direttamente o più probabilmente per via dell'esecutrice testamentaria di quest'ultimo, la signorina Helen Taylor.

Prima di tutto ciò, attorno all'estate del 1940, sei volumi della presente edizione erano pronti in bozze impaginate, mentre il volume di *Speeches and Evidence* era allo stadio di bozze di stampa. Quando si riprese il lavoro di edizione dopo la guerra, il ritrovamento di queste «carte Mill-Ricardo» costrinse a scomporre i tre volumi delle lettere (che erano sistemate in ordine cronologico) per portarli a quattro. Contemporaneamente le aggiunte al volume di *Pamphlets and Papers* ne resero necessaria la suddivisione in due. I nove volumi che risultarono sono adesso in corso di pubblicazione; e si spera di completare i *Works and Correspondence* di Ricardo con un volume di miscellanea biografica e bibliografica e con un Indice Generale.

Nel 1948 Maurice Dobb è venuto ad assistere nel lavoro di edizione, collaborando in particolar modo alla stesura delle Introduzioni ai voll. I, II, V e VI.

Il fatto che sia passato tanto tempo da quando si è svolto molto del lavoro per questa edizione, ha dato quale risultato la presenza di alcune anomalie nei riferimenti del curatore, soprattutto nel caso del richiamo a persone che nel frattempo sono decedute. Inoltre in alcuni casi i manoscritti, che sono detti appartenere a privati, sono stati trasferiti a collezioni pubbliche (ed altri lo possono essere, prima che questa edizione sia terminata). Si spera comunque di poter aggiornare nel decimo volume questo genere di notizie.

Sarebbe impossibile dar conto in questa Prefazione di tutti i debiti contratti durante la preparazione della presente edizione. L'aiuto ricevuto su argomenti specifici è menzionato nei luoghi appropriati; qui il ringraziamento deve limitarsi a coloro verso i quali si hanno i maggiori obblighi oppure che sono stati d'aiuto per l'edizione nel suo complesso.

Al defunto Lord Keynes si deve l'iniziativa d'intraprendere quest'opera, alla quale fino alla morte dedicò il più vivo interesse e il

sostegno più attivo, specialmente nella ricerca di materiale inedito e nel consigliare l'organizzazione e il commento ai volumi. Il suo successore a Segretario della Royal Economic Society, il prof. Austin Robinson, ha continuato a prestare interesse e aiuto al progresso dell'edizione. Verso entrambi, come verso il Consiglio della Società, va un ringraziamento speciale per la pazienza dimostrata per i ritardi e le interruzioni occorse nel preparare i volumi.

Ringraziamenti particolari spettano in primo luogo al defunto Lt.-Col. H.G. Ricardo e al sig. Frank Ricardo, per la generosa collaborazione e per l'autorizzazione a pubblicare quegli scritti del loro antenato che sono coperti dal diritto d'autore; in particolare, si ringrazia il primo per aver prestato libri e documenti che si trovano a Gatcombe, e il secondo per la sua fruttuosa ricerca di manoscritti, per aver messo a disposizione quelli in suo possesso e per l'interessamento dimostrato nel ricercarne altri. Si devono anche ringraziare: il sig. C.K. Mill, il defunto sig. F.E. Cairnes e il sig. Robert Malthus per aver reso disponibili importanti raccolte di scritti da loro possedute e per aver rinunciato a qualsiasi proprietà letteraria; Sir John Murray per il prestito di lettere e le preziose informazioni tratte dai registri della sua casa editrice; il defunto Sir Bernard Mallet per l'autorizzazione a citare ampi brani dei diari inediti di John Lewis Mallet, che sono in suo possesso; Lady Langman, il sig. Edgar Raoul-Duval e il prof. H.E. Butler per aver permesso la consultazione di lettere di loro proprietà; i rappresentanti della Oxford University Press, la Johns Hopkins Press e l'American Economic Association per l'autorizzazione a ristampare gli scritti di Ricardo da loro pubblicati; e infine, per l'aiuto prezioso, i suggerimenti o le informazioni, il defunto dr. James Bonar, i proff. Jacob Viner, F.A. Hayek e George O'Brien, il defunto prof. Edwin Cannan, Sir Theodore Gregory, Nicholas Kaldor e R. Mattioli.

In diversi momenti un indispensabile aiuto di carattere generale (a parte quanto riconosciuto in luoghi specifici) è stato dato, nella loro qualità di assistenti all'edizione, da Eduard Rosenbaum e Karl Bode, da Barbara Lowe e, per periodi più limitati, da Margery Seaward e da Lucy Munby.

Infine il curatore deve un ringraziamento particolare ai tipografi della Cambridge University Press per l'inesauribile pazienza e la si-

cura competenza su cui ha potuto contare nei vent'anni durante i quali questa edizione è stata «in corso di stampa».

Introduzione ai «Principi di economia politica»

I. La stesura dei *Principi*. II. Il contributo di James Mill. III. Disposizione e suddivisione. IV. Il capitolo Sul Valore nella prima edizione. V. Le principali modifiche del capitolo Sul Valore nella seconda e terza edizione. VI. La seconda edizione. VII. La terza edizione. VIII. La presente edizione.

I. La stesura dei «Principi»

Il piano da cui ebbero origine i *Principles of Political Economy, and Taxation* aveva preso forma subito dopo la pubblicazione dell'*Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock* nel febbraio del 1815. L'intenzione originaria di Ricardo (dietro suggerimento di James Mill) era stata semplicemente di scrivere una versione ampliata del *Saggio*. Come egli scrisse a J.B. Say dalla sua casa di campagna, a Gatcomb Park, nell'agosto 1815: «Il sig. Mill desidera che lo riscriva più estesamente», aggiungendo subito: «Temo però che l'impresa superi le mie forze»². Mill, tuttavia, era deciso, come disse a Ricardo nello stesso mese, a non dargli tregua finché non si fosse «tuffato a capofitto nell'economia politica»³. Sei settimane più tardi (il 10 ottobre) Mill già considerava il libro ampliato come un impegno definito: «Ritengo che oramai siate in grado

² Lettera del 18 agosto 1815, *Works and Correspondence*, vol. VI, p. 249. Cfr. il riferimento di Grenfell, in una lettera del 1° agosto 1815 al «lavoro che avete in mente sul commercio dei grani» (*ibidem*, VI, p. 242), che costituiva senza dubbio una allusione ad un ampliamento del *Saggio* (il cui titolo intero rimanda sia al «prezzo del grano» che ai «limiti all'importazione»).

³ Lettera del 23 agosto 1815, *ibidem*, VI, p. 252.

di darmi qualche notizia sui progressi che state facendo a proposito del vostro libro. Penso che adesso siate sufficientemente impegnato ad assolvere il compito»⁴. Così il 29 dello stesso mese Ricardo poteva scrivere a Trower della decisione presa di «concentrare tutto il talento» posseduto sugli argomenti a proposito dei quali le sue opinioni «differiscono dalla grande autorità di Adam Smith, Malthus ecc.», ossia «i principi della Rendita, del Profitto e dei Salari». «Per mia soddisfazione personale farò senz'altro il tentativo, e forse, dopo ripetute revisioni, in capo a uno o due anni riuscirò finalmente a produrre qualcosa di comprensibile»⁵. Ma il 9 novembre in risposta ad una lettera scoraggiata di Ricardo («Oh, fossi capace di scrivere un libro!»)⁶, Mill doveva intervenire a fare da «maestro di scuola», ordinandogli «di cominciare dal primo dei tre argomenti che avete stabilito: rendita, profitto e salari — e quindi *rendita*, senza alcun indugio»⁷.

Durante questo periodo Ricardo era stato frenato da difficoltà nello stile di scrittura. Come più tardi ebbe a lamentarsi con Malthus: «Non faccio alcun progresso nella difficile arte del comporre, che penso dovrebbe essere la mia cura principale»⁸. L'aiuto di Trower si ridusse al suggerimento, non molto pratico, di consultare le *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* del dott. Blair⁹. Mill provvide comunque ad inviare dettagliate istruzioni sul modo di comporre l'*opus magnum*¹⁰. Il 22 dicembre era già «in attesa del manoscritto» che sperava di «ricevere presto, come parte del grande lavoro»; e dandogli ulteriori istruzioni sulla maniera di scrivere, insisteva perché Ricardo considerasse sempre i propri lettori «come persone digiune dell'argomento». Mill gli assegnò pure un «compito»: dare una dimostrazione dettagliata del principio, così spesso sostenuto da Ricardo, «che i progressi in agricoltura aumentano i profitti del capitale senza provocare immediatamente alcun altro effetto».

⁴ *Ibidem*, VI, p. 309.

⁵ *Ibidem*, pp. 315-316.

⁶ *Ibidem*, p. 314.

⁷ *Ibidem*, p. 321.

⁸ Lettera a Malthus del 7 febbraio 1816, *ibidem*, VII, p. 19.

⁹ *Ibidem*, VI, p. 326.

¹⁰ *Ibidem*, p. 330.

«Poiché siete già la miglior *testa pensante* nel campo dell'economia politica, è mia intenzione farvi diventare anche la sua penna migliore»¹¹.

Si deve notare come in queste lettere dell'ottobre e novembre 1815, che danno i principali argomenti del lavoro stabilito (Rendita, Profitto e Salari), non ci sia alcun riferimento al Valore. Esso è menzionato per la prima volta, come argomento a sé stante con cui Ricardo avrebbe prima o poi avuto a che fare, in una lettera a Mill del 30 dicembre. «So che presto sarò fermato dalla parola prezzo — scrive Ricardo — e allora dovrò ricorrere a voi per aiuto e assistenza. Prima che i miei lettori possano comprendere la dimostrazione che intendo offrir loro, essi devono capire la teoria della moneta e del prezzo»¹². Da questo momento in poi la questione del Valore lo preoccupò in maniera crescente. Il 7 febbraio 1816 scrive a Malthus: «Se potessi superare gli ostacoli che incontro nel dare una chiara percezione dell'origine e della legge del valore relativo o di scambio, avrei già vinto metà della battaglia»¹³.

Nel febbraio 1816 egli si trasferì a Londra, portandosi dietro gli appunti che parzialmente lesse a Mill mentre si trovava là¹⁴. Ma in città il lavoro non fece progressi. «Posso continuare a divertirmi con le mie elucubrazioni, ma non credo di poter andare mai oltre. Ostacoli quasi insormontabili si oppongono al mio cammino e finisco per trovare le più grandi difficoltà nell'evitare la confusione perfino nella più semplice affermazione»¹⁵. E un mese dopo confida: «La mia fatica è completamente cessata da due mesi; — che io la possa riprendere nella quiete e nella calma della campagna è cosa molto dubbia»¹⁶.

In luglio, rientrando a Gatcomb, Ricardo riprese a lavorare, provando (come scrive a Mill) «ben poca tentazione a disertare il lavoro per il piacere di una passeggiata o di una cavalcata, dato che il tempo è stato quasi sempre cattivo», ma ancora non in grado «d'iso-

¹¹ *Ibidem*, pp. 338-340.

¹² *Ibidem*, p. 348.

¹³ *Ibidem*, VII, p. 20.

¹⁴ *Ibidem*, p. 60.

¹⁵ Lettera a Malthus del 24 aprile 1816, *ibidem*, p. 28.

¹⁶ Lettera a Malthus del 28 maggio 1816, *ibidem*, p. 36.

larmi del tutto»¹⁷. Anche se le sue lettere continuavano a mantenere «il solito tono depresso»¹⁸, alla metà di agosto Mill poteva già ritenere che a quel punto egli dovesse avere «una massa notevole di appunti, scritti in tutto e per tutto, sull'argomento»: appunti che Mill chiedeva gli venissero spediti, possibilmente suddivisi per materia e con «qualche indicazione di ciò che tratta ogni suddivisione», ma se del caso anche «tutti insieme, come vengono vengono»¹⁹. Nonostante l'insistenza di Mill, Ricardo ritardò per due mesi l'invio del manoscritto, adducendo la scusa di doverlo ricopiare²⁰. Soltanto il 14 ottobre 1816 spedì un esteso abbozzo che copriva l'argomento dei primi sette capitoli, ossia tutti i «principi di economia politica» veri e propri, aggiungendo nella lettera a Mill in cui annunciava la spedizione: «Passerò ora a trattare la questione delle imposte»²¹.

L'effettiva ragione del ritardo era che Ricardo s'era trovato «assai ostacolato dal problema del prezzo e del valore» (come scrisse a Malthus)²² e che (come informò Mill) era stato «imbarazzato oltre misura nello scoprire la legge del prezzo». «Avevo trovato, con riferimento ai prezzi, che la mia precedente opinione non poteva essere corretta e ho dovuto pensarci su per due intere settimane prima di capire come uscirne»²³. Questo importante cambiamento era senza dubbio collegato al «curioso effetto» (su cui nella medesima lettera aveva richiamato l'attenzione di Mill) che un aumento dei salari aveva nell'abbassare i prezzi di «quelle merci che sono ottenute principalmente con l'impiego di macchinario e capitale fisso»²⁴.

Una lettera di Mill in data 18 novembre 1816 (scritta subito dopo la lettura del manoscritto e recante «osservazioni marginali» per uso personale) ci permette di ricostruire, con l'aiuto del testo della prima edizione, il contenuto di questo manoscritto, giacché i

¹⁷ *Ibidem*, p. 54.

¹⁸ *Ibidem*, p. 58.

¹⁹ *Ibidem*, p. 60.

²⁰ Ricardo a Mill, 8 settembre, e Mill a Ricardo, 6 ottobre 1816, *ibidem*, pp. 65-66 e p. 73.

²¹ *Ibidem*, pp. 82-84.

²² *Ibidem*, p. 71.

²³ *Ibidem*, VII, pp. 83-84. Si veda il riferimento di Trower ai «due mesi» perduti da Ricardo prima di riconoscere l'errore della propria teoria (*ibidem*, p. 95).

²⁴ *Ibidem*, p. 82.

commenti di Mill toccano, suddivisi in quattro rubriche, gli argomenti principali nell'ordine in cui erano stati sviluppati²⁵.

1. «La vostra spiegazione del principio generale per cui la quantità di lavoro è la causa e la misura del valore di scambio, salvo in quei casi che voi escludete, è, oltre che chiara, convincente».

2. «L'esposizione e l'argomentazione volte a dimostrare, contro il parere di Adam Smith, che i profitti del capitale non modificano questa legge, sono brillanti. E altrettanto deve dirsi dell'esposizione e dell'argomentazione per dimostrare che neppure la rendita esercita alcun turbamento».

Fino a questo punto, quindi, Mill trova lo svolgimento di Ricardo «chiaro e di facile comprensione». Il suo commento del manoscritto continua poi come segue:

3. «A p. 79 voi cominciate l'indagine sulle cause dei mutamenti del livello dei salari; e da qui fino a p. 105 credo che gli argomenti siano un poco frammischiati [...]. Ritengo che l'indagine svolta in queste pagine non abbia riguardo alle sole cause di variazione del saggio dei salari, ma alle cause di variazione dei salari, dei profitti e della rendita tutti insieme». Questa è senza dubbio la parte del testo che ha subito le modifiche maggiori prima di essere pubblicata e probabilmente includeva la discussione di quel «curioso effetto» che era costato a Ricardo tanto tempo e riflessione durante l'estate e che alla fine apparve nel capitolo Sul Valore della prima edizione. Senza dubbio dovevano essere queste le pagine che Ricardo aveva in mente quando scriveva a Mill: «Sono peggiori di quanto avrebbero potuto altrimenti essere a causa del fatto che ho meglio compreso l'argomento soltanto andando avanti. Perciò molto di quel che è detto all'inizio dovrebbe essere tolto o modificato per armonizzarlo con ciò che ritengo sia l'opinione più corretta adottata in seguito»²⁶.

4. Mill passa infine a trattare «l'indagine sul commercio estero che comincia a p. 106 e prosegue fino alla fine». Le proposizioni che cita sono: «Che il commercio estero non aumenta il valore della ricchezza di una nazione; che può essere conveniente per un paese

importare merci da un altro in cui la loro produzione costa di più di quanto costerebbe in patria; che un mutamento dell'abilità manifatturiera di un paese produce una nuova distribuzione dei metalli preziosi».

Delle quattro parti di questo abbozzo tutte — salvo la terza — possono essere facilmente ritrovate nei *Principi*, in una forma che risulta essere rimasta, per la concordanza con la descrizione datane da Mill, sostanzialmente immutata nella prima edizione.

Così la prima parte, che consiste nell'esposizione della legge del valore con relative eccezioni (statue rare, ecc.) si ritroverà riportata (*Works and Correspondence*, vol. I) da p. 11 a p. 22.

Della seconda parte l'affermazione contraria ad Adam Smith, per cui la legge non è modificata né dal pagamento dei profitti né dal pagamento della rendita, compare nel passo della prima edizione che si trova in nota 3 di pp. 22-23; l'intero argomento dei profitti è svolto nel capitolo Sul Valore da p. 22 a p. 26 (primo paragrafo); e quello della rendita da p. 67 a p. 78 (primo paragrafo) del capitolo Sulla Rendita²⁷.

Infine della quarta parte (l'indagine del commercio estero) i punti evidenziati da Mill possono essere ritrovati nel medesimo ordine, come segue: a) che il commercio estero non aggiunge nulla al valore, da p. 128 a p. 133 (secondo paragrafo); b) la teoria dei costi comparati, da p. 133 a p. 137 (primo paragrafo); c) la redistribuzione dei metalli preziosi a seguito di un mutamento nella abilità produttiva di un paese, da p. 137 a p. 141 (terzo paragrafo). Nell'insieme tutto questo copre più della metà del capitolo Sul Commercio Estero dei *Principi*.

Non trova invece un'esatta corrispondenza nell'opera pubblicata l'indagine sui salari (che andava da p. 79 a p. 105 dell'abbozzo manoscritto) che Mill considerava confusa con quelle relative ai profitti e alla rendita. Indubbiamente il materiale che vi era conte-

²⁵ *Ibidem*, pp. 98-99.

²⁶ *Ibidem*, p. 82.

²⁷ Una tale quantità di materiale (l'intera ultima parte del capitolo Sul Valore) fu inserita tra i due argomenti dei profitti e della rendita col risultato di oscurare il nesso esistente tra di loro. Tant'è vero che nella terza edizione il passo che stabiliva questo nesso (*Works and Correspondence*, I, pp. 22-23, nota 3) è stato ommesso del tutto; mentre piuttosto incongruamente, è stata mantenuta in tutte le edizioni la frase d'apertura del capitolo Sulla Rendita, che presuppone questo rapporto («Resta comunque da considerare»). Si veda anche p. 78, nota 1.

nuto, dopo essere stato di molto ampliato, è stato in parte inserito nel capitolo Sul Valore e per il resto distribuito nei capitoli Sul Prezzo Naturale e di Mercato, Sui Salari e Sui Profitti.

Una volta spedita la prima parte del manoscritto Ricardo si era messo a lavorare sulle imposte. Il 17 novembre egli aveva terminato ed inviato a Mill «l'indagine sul tema della Tassazione» (come Mill ebbe a descriverla)²⁸. Questa parte, a parere di Mill, avrebbe avuto bisogno di più lavoro della precedente, prima di essere pronta per la stampa: «Voi avete seguito l'ordine dei pensieri come vi venivano alla mente», ma ora l'argomento avrebbe dovuto essere risistemato «così da facilitarne il passaggio nella testa dei vostri lettori»²⁹.

Ciò che Ricardo aveva fatto sino a questo punto era (come egli scrisse a Malthus) «più un'esposizione delle mie opinioni che un tentativo di confutare quelle degli altri»³⁰. Avendo terminato anche la parte sulle imposte, prese così a «rileggere ancora una volta Adam Smith, per annotare tutti i passi che sono decisamente favorevoli o diametralmente contrari alle mie specifiche opinioni»³¹; rilesse anche il *Trattato d'economia politica* di Say e il commento di Buchanan alla *Ricchezza delle nazioni*, prendendo nota delle proprie critiche³². Tutti questi appunti formarono l'ossatura del gruppo di capitoli polemici che seguono i capitoli sulle imposte. In ultimo, alla fine di gennaio, rilesse gli opuscoli di Malthus sulla rendita e il grano e, ai primi di marzo, mentre la stampa era in corso, spedì allo stesso Malthus il manoscritto dell'ultimo capitolo che conteneva i suoi commenti in merito³³.

La stampa dei *Principi* cominciò alla fine del febbraio 1817. Dapprima si andò avanti rapidamente alla media di un foglio di bozze al giorno, come Ricardo scrisse a Malthus, tanto che il 9 marzo undici fogli, su di un totale di trentotto, erano già stati corretti³⁴. Sul «Monthly Literary Advertiser» del 10 marzo il libro era già incluso nella lista delle opere «in corso di stampa» presso l'edi-

²⁸ *Ibidem*, VII, pp. 87-88 e p. 106.

²⁹ *Ibidem*, p. 107.

³⁰ *Ibidem*, p. 115.

³¹ Lettera a Mill del 17 novembre 1816, *ibidem*, p. 88.

³² *Ibidem*, pp. 100-101, 115.

³³ *Ibidem*, p. 120 e pp. 139-140.

³⁴ *Ibidem*, p. 140.

tore Murray. Ma il 26 marzo, quando affidò l'ultima parte del manoscritto all'editore, Ricardo si lamentò che costui «non procedeva regolarmente allo stesso ritmo di prima»³⁵. In ogni caso egli sperava ancora che il libro potesse essere pronto per lunedì 7 aprile, che sembra essere stata la data originariamente stabilita per la pubblicazione³⁶. La pubblicazione venne comunque rinviata e la data definitiva venne annunciata su «The Day and New Times» di mercoledì 16 aprile, nel quale Murray faceva pubblicità al libro sotto il titolo *Sarà pubblicato sabato*. La data fu confermata sabato 19 aprile sul medesimo giornale con una inserzione che annunciava *Oggi si pubblica* e stabiliva il prezzo di 14 scellini. Poiché il 28 aprile Trower scrisse a Ricardo da Godalming per ringraziarlo del libro «che è arrivato pochi giorni fa»³⁷, esso non poteva essere stato spedito molto tempo dopo il 19. Si può quindi considerare questo giorno (19 aprile 1817) come la data effettiva di pubblicazione.

II. Il contributo di James Mill

Nella sua *Autobiografia* John Stuart Mill scrive che i *Principi* di Ricardo «non sarebbero mai stati pubblicati o scritti senza l'insistenza e il forte incoraggiamento di mio padre; perché Ricardo, il più modesto fra gli uomini, sebbene fermamente convinto della verità delle sue dottrine, si considerava così poco capace di darne una efficace esposizione e formulazione da rifuggire all'idea di renderle pubbliche»³⁸. Con tono simile il necrologio, scritto probabilmente dal fratello di Ricardo, riporta che egli era «molto riluttante, prima a scrivere e poi a pubblicare questo lavoro; e soltanto dietro le ripetute insistenze di alcuni suoi più intimi amici, in particolare il sig. Mill, alla fine si decise a farlo»³⁹. Queste affermazioni, se s'in-

³⁵ *Ibidem*, p. 145.

³⁶ *Ibidem*, p. 147.

³⁷ *Ibidem*, p. 148.

³⁸ *Autobiography*, 1873, p. 27.

³⁹ *Annual Biography and Obituary for the Year 1824*, p. 374. McCulloch ha reso una simile dichiarazione, forse traendola dalla precedente, nelle numerose versioni della sua *Life and Writings of Mr. Ricardo* (tralasciando comunque nelle ultime ogni riferimento a Mill).

tendono riferite all'influenza di James Mill nello stimolare e incoraggiare Ricardo, sono pienamente confermate dalla corrispondenza tra i due⁴⁰. Nondimeno esse possono dar luogo a malintesi. Hanno così dato origine all'opinione, esposta per la prima volta dal prof. Dunbar, che «il libro di Ricardo non fu scritto per gli occhi del pubblico, bensì come manifestazione di opinioni ad uso personale e che la sua pubblicazione fu un'idea successiva di alcuni suoi amici»⁴¹. Con l'avallo di Marshall⁴² questa supposizione ha acquistato un generale credito. Ora però la corrispondenza tra Ricardo e Mill ne dimostra sicuramente l'infondatezza evidenziando che fin dall'inizio l'idea della pubblicazione fu presente nella mente di Ricardo, anche se di tanto in tanto egli era preso dal dubbio di poter riuscire a raggiungere lo scopo prefissatosi (come rivelano le diverse citazioni sopra riportate). Al riguardo una caratteristica dichiarazione, resa a Mill in una lettera del novembre 1816 mentre si trovava a metà della stesura del libro, è la seguente: «Sono ansioso di produrre qualcosa che valga la pena di pubblicare, ma temo francamente che ciò non sia in mio potere»⁴³.

Nello stesso tempo risulta evidente che il contributo di Mill alla formazione dei *Principi* fu minore di quanto ci si potesse attendere dalle sue promesse e dai suoi incoraggiamenti. Sul piano della teoria non ci son dubbi che la sua influenza fu trascurabile; Mill era stato lontano dall'Economia Politica per qualche tempo⁴⁴ e le sue lettere a Ricardo contengono ben poche discussioni sulle questioni teori-

⁴⁰ A questo proposito Ricardo ha così riassunto, in una lettera del 2 dicembre 1816, il suo debito verso Mill: «Se arriverò mai a portare a termine con successo la mia impresa, lo dovrò principalmente a voi, perché senza il vostro incoraggiamento non credo proprio che riuscirei ad andare avanti, ed è a voi che chiedo l'aiuto che ritengo di maggiore importanza — la sistemazione delle diverse parti e l'alleggerimento di quanto si può considerare superfluo» (*Works and Correspondence*, VII, p. 101).

⁴¹ C.F. Dunbar, *Ricardo's Use of Facts*, in «Quarterly Journal of Economics», vol. I, luglio 1887, p. 475.

⁴² «Egli fu indotto con molta difficoltà a pubblicarlo; e se pur pensò, nello scriverlo, di avere dei lettori, questi dovevano essere principalmente gli uomini di Stato e d'affari che frequentava. Così egli omise di proposito molte cose che sarebbero state necessarie per la completezza logica del suo ragionamento, ma che quei lettori avrebbero considerato come ovvie» (A. Marshall, *Principles of Economics*, Appendice su «La Teoria del Valore di Ricardo», 8ª edizione, p. 813 e cfr. p. 761 nota).

⁴³ *Works and Correspondence*, VII, p. 88.

⁴⁴ *Ibidem*, VI, pp. 320-321.

che, mentre sono piene, in questo periodo, di consigli intorno all'«arte di stendere i vostri pensieri nel modo più facilmente comprensibile»⁴⁵. Nonostante le ripetute assicurazioni in base alle quali avrebbe provveduto lui stesso a riordinare e sistemare il tutto («se me ne affiderete il compito»)⁴⁶, è invece più probabile che nella sostanza l'ordine degli argomenti sia rimasto quello predisposto da Ricardo fin dall'inizio. Tuttavia Mill deve avere svolto una gran mole di lavoro per quanto concerne i dettagli. Qui e là una sua frase inconfondibile (come «è una verità che non ammette dubbi»⁴⁷, «la stessa natura del male indica il rimedio»⁴⁸, oppure «soltanto le persone con pregiudizi ne ignorano i veri principi»⁴⁹) denota la sua mano. Si può riconoscere il suo tocco anche nell'elegante fraseggio della Prefazione⁵⁰ e nel lungo brano sulla «perniciosa tendenza» delle leggi per i poveri⁵¹.

Tra i compiti più modesti di Mill ci fu probabilmente anche la compilazione dell'Indice che, per metodo e chiarezza di espressione, è straordinariamente simile a quello della sua *History of British India*, pubblicata poco dopo sempre nel 1817. È infatti così singolare che diverse sue voci rivelino una tale contraddizione rispetto al testo o un così radicale mutamento d'accenti da insinuare l'idea che non siano state scritte dall'autore del libro⁵². Ad ogni buon

⁴⁵ *Ibidem*, p. 321.

⁴⁶ *Ibidem*, p. 321.

⁴⁷ *Ibidem*, I, p. 106. L'uso vecchio stile della negazione è tipico di Mill, come ha sottolineato Bain (*James Mill*, p. 426). Un altro passo in cui ciò ricorre (*Works and Correspondence*, I, p. 64: «se i salari non partecipassero ...») mostra un ulteriore segno almeno di una revisione ad opera di Mill.

⁴⁸ *Works and Correspondence*, I, p. 107.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 352.

⁵⁰ Che i primi tre paragrafi della prefazione portino l'impronta del «tono e dello stile» di Mill è stato notato da Simon N. Patten, *The Interpretation of Ricardo*, in «Quarterly Journal of Economics», aprile 1893, vol. VII, p. 338.

⁵¹ *Works and Correspondence*, I, pp. 105-109.

⁵² Si confrontino, ad esempio, le seguenti voci con i passi cui si riferiscono: «Popolazione, l'aumento della — non è affatto causa dell'aumento della rendita, 410, 411»; «Lavoro, la teoria del — produttivo e improduttivo di Adam Smith, 76-77 note»; «Valore, effetti del pagamento delle rendite sul valore, 64, 65»; «Smith, critiche alla sua dottrina per cui il lavoro è l'unica ultima misura del valore di scambio delle merci, 16, 17, 416». Lo stesso accade nelle aggiunte all'Indice introdotte nella terza edizione: si veda ad esempio, sotto *Imposte*, la rubrica per cui una imposta sulla rendita «scoraggia la coltivazione, 173-175». (I riferimenti alla pagina si riferiscono alla nostra edizione).

conto i critici contemporanei di Ricardo non mancarono di sottolineare il contrasto tra il linguaggio del testo e quello dell'Indice, a tutto discapito del primo. Così uno di loro sostenne che Ricardo «s'è affidato all'Indice, che è chiaro e minuzioso, per correggere la sua mancanza di lucidità»⁵³, mentre un altro, Samuel Bailey, notò che «l'unico luogo dell'opera di Ricardo in cui ho potuto trovare espressa in maniera esattamente specificata la regola generale (del valore) è l'Indice. È qui che si dice che «la quantità di lavoro necessaria a ottenere le merci è la fonte *principale* del loro valore di scambio»⁵⁴.

Probabilmente anche la traduzione, accurata ma libera, dei passi citati da Say si deve a James Mill, che aveva sconsigliato di riportarli direttamente in francese⁵⁵.

III. Disposizione e suddivisione

Così la promessa di Mill di provvedere personalmente, una volta che Ricardo avesse fissato sulla carta i propri pensieri, a riordinarli nel modo migliore, non è stata forse del tutto rispettata. E comunque il risultato non è tale da far molto onore al carattere sistematico di Mill: gli evidenti difetti nell'ordinamento complessivo dell'opera sono stati sovente sottolineati dai critici di Ricardo⁵⁶.

Tale ordinamento fu la diretta conseguenza del modo in cui Ricardo procedette nel lavoro. Come dimostrano le sue lettere, egli scrisse seguendo l'ordine delle proprie idee, senza alcun progetto più elaborato di quanto non fosse implicito nell'intestazione «Rendita, Profitto e Salari». A dire il vero era stato Mill a dargli istruzione di «andare avanti senza perdere tempo..., senza pensare al-

⁵³ Ricardo on Political Economy, in «Monthly Review», dicembre 1820, p. 416.

⁵⁴ A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value, London, Hunter, 1825, pp. 213-214.

⁵⁵ Works and Correspondence, VII, p. 108.

⁵⁶ Un certo numero di commentatori, da De Quincey a Marx, ha suggerito modi diversi di risistemare i capitoli secondo il loro ordine logico. Si veda *Dialogues of Three Templars*, in De Quincey, Works, ed. Masson, vol. IX, p. 53 e K. Marx, *Theorien über den Mehrwert*, vol. II, 1, pp. 5-6. Per diversi altri tentativi, cfr. J.H. Hollander, *David Ricardo. A Centenary Estimate*, Baltimore, 1910, p. 82.

l'ordine, senza badare alle ripetizioni, senza preoccuparsi dello stile — insomma, senza interessarsi d'altro che di stendere sulla carta, in qualche maniera, tutti quanti i pensieri»⁵⁷. «Quando avremo davanti a noi il tutto, allora uniremo i cervelli per vedere come selezionarlo e dargli la forma migliore»⁵⁸. Ma i tre blocchi in cui si suddividono naturalmente i capitoli dell'opera pubblicata: l'Economia Politica, le Imposte e i capitoli polemici, alla fine corrispondono alle tre parti originariamente composte da Ricardo, e che erano state mandate separatamente a Mill. Questa sistemazione sarebbe stata meno soggetta a critiche se la suddivisione fosse stata resa esplicita mediante titoli separati. In realtà Mill all'inizio si aspettava una simile suddivisione, se in una nota della sua *History of British India* (1817) fa riferimento al gruppo dei capitoli ricardiani che trattano delle imposte come ad «una Dissertazione sui Principi della Tassazione»⁵⁹. E Ricardo descrive come «appendice»⁶⁰, in una lettera a Mill del medesimo periodo (dicembre 1816), quella parte del libro in cui doveva essere confinato il grosso delle sue critiche ad Adam Smith.

Tuttavia, entro ciascuna delle due prime parti, l'ordine dei capitoli coincide esattamente con l'ordine in cui gli argomenti sono trattati nella *Ricchezza delle nazioni*, come risulta da un confronto fra i titoli corrispettivi (si veda la tav. 1).

⁵⁷ Lettera di Mill, 14 agosto 1816, *Works and Correspondence*, VII, p. 60.

⁵⁸ Lettera di Mill, 16 dicembre 1816. *Ibidem*, pp. 108-109. È interessante notare che soltanto a questo stadio avanzato di preparazione del libro (dicembre 1816) Mill pose a Ricardo la domanda se intendeva «includervi una visione dell'intera scienza»: «oppure se vi accontenterete di quelle parti della scienza che avete personalmente perfezionato» (*ibidem*, p. 107). Al che Ricardo rispose che gli sarebbe stato più facile pubblicare solo quelle parti che avevano «particolarmente attirato» la sua attenzione; aggiungendo però che, se il libro avesse avuto un favorevole accoglimento, avrebbe potuto pensare in seguito «di dare un quadro dell'intera scienza» (*ibidem*, p. 112).

⁵⁹ Vol. I, p. 196 nota: «Si veda una Dissertazione sui Principi delle Imposte, di gran lunga la più approfondita che sia mai apparsa, di David Ricardo, Esq. nel suo lavoro *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Indubbiamente questa nota venne inserita nelle bozze che Mill stava correggendo quando gli pervenne questa parte del manoscritto di Ricardo (si veda *Works and Correspondence*, VII, pp. 106 e 111).

⁶⁰ *Works and Correspondence*, VII, p. 100.

TAV. 1. *Economia Politica*

Adam Smith, Libro I	Ricardo, I edizione
Cap. V. Del prezzo reale e nominale delle merci	Cap. I. Sul valore
Cap. VI. Delle parti componenti il prezzo delle merci	
	Cap. II. Sulla rendita
	Cap. III. Sulla rendita delle miniere
Cap. VII. Del prezzo naturale e di mercato delle merci	Cap. IV. Sul prezzo naturale e di mercato
Cap. VIII. Dei salari del lavoro	Cap. V. Sui salari
Cap. IX. Dei profitti del capitale	Cap. V*. Sui profitti
Cap. X. Dei salari e dei profitti nei diversi impieghi di lavoro e capitale ^a	
Cap. XI. Della rendita della terra	
	Cap. VI. Sul commercio estero

^a Ricardo considera questo argomento nel capitolo Sul Valore, in quei cinque paragrafi che più tardi ne costituiranno la Seconda Sezione (vedi *Works and Correspondence*, I, pp. 20-22).

L'unica importante differenza sta nel posto assegnato alla Rendita, imposto a Ricardo dalla necessità di «liberarsi della rendita» (come ha lasciato scritto) per semplificare il problema della distribuzione tra capitalisti e lavoratori⁶¹. Di conseguenza, e a differenza di Adam Smith, egli tratta della Rendita subito dopo il Valore e prima dei Salari e dei Profitti.

Un'analoga corrispondenza si riscontra per le Imposte (si veda la tav. 2).

A questo gruppo di capitoli dedicati alle imposte fa seguito il capitolo XVII, Sugli Improvvisi Cambiamenti nei Canali del Commercio (che porta il numero XIX nella terza edizione), la cui posizione è giustificata dal fatto che esso rappresenta la prosecuzione dell'argomento sui movimenti di capitale da un impiego all'altro di-

⁶¹ Lettera a McCulloch, 13 giugno 1820, VIII, p. 194.

TAV. 2. *Imposte*

Adam Smith, Libro V, Cap. II, Parte II	Ricardo, I edizione
Delle imposte	Cap. VII. Sulle imposte
	Cap. VIII. Imposte sul prodotto grezzo
Art. I. Imposte sulla rendita. Imposte sulla rendita della terra.	Cap. VIII*. Imposte sulla rendita
Imposte proporzionate non alla rendita, ma al prodotto della terra	Cap. IX. Le decime
	Cap. X. L'imposta sulla terra
	Cap. XI. Imposte sull'oro
Imposte sulla rendita delle case	Cap. XII. Imposte sulle case
Art. II. Imposte sul profitto, ovvero sul reddito derivante dal capitale. Imposte sul profitto di impieghi particolari	Cap. XIII. Imposte sui profitti
Art. III. Imposte sui salari del lavoro	Cap. XIV. Imposte sui salari
Art. IV. Imposte... sulle diverse specie di reddito. Imposte di capitazione	
Imposte sulle merci per il consumo	Cap. XV. Imposte su merci diverse dal prodotto grezzo
	Cap. XVI. Imposte per i poveri

scusso alla fine del capitolo Imposte per i Poveri⁶². Per ultimo il terzo gruppo consiste dei capitoli a commento delle diverse teorie di Adam Smith e di altri, che formano «l'appendice», cioè una serie di *excursus* critici con poca connessione tra di loro.

Fu solo dopo avere scritto il tutto che si prestò attenzione al problema di come suddividerlo. Non più tardi del 16 dicembre 1816, dopo aver ricevuto il manoscritto sia dell'Economia Politica che delle Imposte, Mill domandò: «E come lo ordinerete in capitoli e sezioni? Pensate dunque ai capitoli e alle sezioni, e quando ne avrete fatto un elenco, mandatemelo»⁶³. La risposta di Ricardo

⁶² Un'altra questione che scaturisce immediatamente da questo argomento (ma che manca d'ogni ovvia connessione con le Imposte per i Poveri) è rappresentata dall'estensione del concetto di rendita così da comprendervi i rendimenti di quel capitale che non può più essere ritirato dalla terra. Ciò è stato argomento di una lunga nota alla fine del capitolo sulle Imposte per i Poveri.

⁶³ *Works and Correspondence*, VII, p. 107.

fu: «Per quanto riguarda la divisione in capitoli e sezioni, non credo proprio di essere all'altezza»⁶⁴.

Così il processo di suddivisione in capitoli dell'opera ancora indivisa ebbe inizio dopo che la sua stesura era terminata; esso proseguì infatti mentre la stampa era in corso e addirittura l'ultima suddivisione venne introdotta dopo che il libro era stato praticamente finito di stampare. Come si può adesso vedere, è proprio sulla base di quest'ultima suddivisione che può trovare spiegazione l'enigmatica anomalia della prima edizione di contenere una doppia numerazione di alcuni capitoli; e non, come sembrerebbe naturale supporre⁶⁵, a causa dell'inserimento all'ultimo minuto di materiale aggiuntivo. Di questa doppia numerazione si hanno due casi.

Il primo riguarda i capitoli Sui Salari e Sui Profitti, che recano entrambi l'intestazione «Capitolo V». Nell'indice, tuttavia, mentre il primo reca il numero «V», l'altro ha «V*». È poco probabile che questa duplicazione fosse presente nel manoscritto inviato all'editore; potendosi infatti presumere che Ricardo avesse fatto un elenco dei capitoli (come gli aveva indicato Mill), è assai difficile che in questo elenco la duplicazione gli potesse sfuggire. Si può perciò supporre che nel manoscritto tutta la materia di quelli che sono adesso i capitoli IV, Sul Prezzo Naturale e di Mercato, e V, Sui Salari, formassero un solo capitolo IV (probabilmente intitolato «Sui Salari»), che venne suddiviso soltanto durante la correzione delle bozze con la modificazione del titolo del capitolo IV e con l'introduzione di una ulteriore divisione in capitoli (cap. V Sui Salari). La stretta connessione tra questi due capitoli (che nel primo abbozzo inviato a Mill dovevano essere senza dubbio tra gli argomenti «frammischiati») si rivela nella continuità dell'argomento che nel capitolo Sui Salari inizia e prosegue per diverse pagine con la distinzione tra prezzo naturale e prezzo di mercato del lavoro. Inoltre, alla fine del capitolo III (si veda *Works and Correspondence*, I, p. XXVI), l'affermazione che si sarebbe mantenuta l'ipotesi del valore invariabile dell'oro «nel capitolo che segue» deve essere stata scritta quando ancora i due capitoli successivi non erano stati suddivisi,

⁶⁴ *Ibidem*, p. 112.

⁶⁵ Si veda Cannan, *A Review of Economic Theory*, p. 243.

poiché l'«ipotesi» è rilevante soltanto per l'argomento trattato in quello che doveva diventare il capitolo V, Sui Salari. Ma c'è dell'altro. È una caratteristica tipografica dell'originale della prima edizione avere il testo dell'ultima pagina del primo di questi due capitoli e il testo della prima pagina dell'altro (rispettivamente le pp. 89 e 90 della prima edizione) tanto lunghi da formare, se uniti assieme, una normale pagina piena (si veda il facsimile a p. 158). Se supponiamo che essi fossero riuniti proprio così nelle prime bozze, il tipografo poteva suddividerli senza buttare all'aria la composizione delle pagine seguenti⁶⁶ soltanto a spese della pagina di apertura del nuovo capitolo Sui Salari, che risultava così (come è proprio il caso) due o tre righe più lunga di quanto avrebbe dovuto essere di norma la prima pagina di un capitolo. Poiché Ricardo riceveva un foglio di bozze al giorno⁶⁷, egli non fu in grado di correggere subito la numerazione dei capitoli successivi; ed essendo probabile che lo restituisse immediatamente, egli non dovette mai essersi trovato con due capitoli numerati V simultaneamente davanti. Così la duplicazione poté essere scoperta soltanto quando s'arrivò a compilare l'Indice, dopo che l'intero corpo del libro era stato stampato.

La spiegazione del secondo caso si basa su prove ancor più convincenti; anzi, è per analogia con questo che le nostre congetture sul precedente trovano sostegno alle loro, altrimenti fragili, fondamenta. Questo secondo caso riguarda i capitoli Imposte sul Prodotto Grezzo e Imposte sulla Rendita che sono rispettivamente numerati VIII e VIII*, con l'asterisco *sia* nella intestazione del capitolo *che* nell'Indice. È nostra supposizione che un tempo questi due capitoli ne formassero uno solo (numerato VIII e intitolato «Imposte sul Prodotto Grezzo») e che venissero separati, non già durante la correzione delle bozze, bensì ad uno stadio molto più avanzato — dopo che l'Indice era stato compilato e il libro addirittura impaginato: al punto che le pagine interessate dovettero essere ristampate e sostituite dal legatore in ognuna delle 750 copie dell'edizione⁶⁸.

⁶⁶ A quel tempo le prime bozze erano in vantaggio di pagina e non in vantaggio di colonna, come adesso è consueto.

⁶⁷ Lettera a Malthus, 9 marzo 1817, *Works and Correspondence*, VII, p. 140.

⁶⁸ Questo è il caso in tutte le copie esaminate. Sarebbe interessante ritrovare una copia in cui il legatore avesse mancato di effettuare la sostituzione.

CHAPTER IV.

ON NATURAL AND MARKET PRICE.

IN making labour the foundation of the value of commodities, and the comparative quantity of labour which is necessary to their production, the rule which determines the respective quantities of goods which shall be given in exchange for each other, we must not be supposed to deny the accidental and temporary deviations of the actual or market price of commodities from this, their primary and natural price.

In the ordinary course of events, there is no commodity which continues for any length of time to be supplied precisely in that degree of abundance, which the wants and wishes of mankind require, and therefore

[p. 82]

89

then of the exchangeable value of commodities, or the power of purchasing possessed by any one commodity, I mean always that power which it would possess, if not disturbed by any temporary or accidental cause, and which is its natural price.

[p. 89]

CHAPTER V.

ON PROFITS.

THE profits of stock in different employments, having been shewn to bear a proportion to each other, and to have a tendency to vary all in the same degree and in the same direction, it remains for us to consider what is the cause of the permanent variations in the rate of profit, and the consequent permanent alterations in the rate of interest.

We have seen that the price of corn is regulated by the quantity of labour necessary to produce it, with that portion of capital which pays no rent. We have seen too that all manufactured commodities rise and fall

* The reader is desired to bear in mind, that for the purpose of making the subject more clear, I consider money to be invariable in value, and therefore every variation of price to be referable to an alteration in the value of the commodity.

[p. 116]

CHAPTER V.

ON WAGES.

LABOUR, like all other things which are purchased and sold, and which may be increased or diminished in quantity, has its natural and its market price. The natural price of labour is that price which is necessary to enable the labourers, one with another, to subsist and to perpetuate their race, without either increase or diminution.

The power of the labourer to support himself, and the family which may be necessary to keep up the number of labourers, does not depend on the quantity of money, which he may receive for wages; but on the quantity of food, necessaries, and conveniences become essential to him from habit, which that money will purchase. The natural price of labour, therefore, depends on the price of the food, necessaries, and conveniences required

[p. 90]

L'esistenza di queste sostituzioni «cancels», come sono chiamate, risulta evidente esaminando le copie rilegate alla bodoniana, quali furono pubblicate all'origine. Ne sono interessati tre foglietti (il 6°, il 7° e l'8° del foglio in 16° «firmato» o siglato P), e cioè le sei pagine che comprendono le ultime due del capitolo Imposte sul Prodotto Grezzo e le quattro delle Imposte sulla Rendita (pp. 219-224 della prima edizione, corrispondenti alle pp. 171-175 della nostra edizione). Visibilmente questi tre foglietti sono stati incollati per rimpiazzare un egual numero tolto via, i cui lembi sporgono tra le pagine in alcune copie addirittura di mezzo pollice. Che questi foglietti siano stati stampati a parte dal foglio in 16° è provato senz'ombra di dubbio dal fatto che i primi due sono «coniugati» tra loro, cioè uniti in costola così da formare un unico pezzo di carta anche dopo che il libro è stato tagliato — cosa altrimenti impossibile per il sesto e settimo foglietto di un foglio in 16°.

La formazione di un nuovo capitolo VIII* mediante le ultime quattro pagine del preesistente capitolo VIII richiede comunque lo slittamento in avanti del testo che vi era contenuto, per far posto all'apertura del nuovo capitolo che doveva comparire su di una pagina nuova. Le conseguenze di un simile slittamento sarebbero state limitate se l'ultima pagina del capitolo fosse stata parzialmente vuota e quindi capace di contenerlo. Ed è stato proprio così (si veda il facsimile inserito a p. 161 nel presente volume. Quanto carattere a stampa è stato rimosso dalle pp. 220 e 221, tanto è stato spostato a p. 224 così da riempirla completamente; questo espediente non fu sufficiente, con il risultato che la pagina 221 risulta molto più lunga di una normale pagina di apertura di capitolo).

Così la nostra ipotesi richiede che la discussione delle Imposte sulla Rendita, che ora inizia a p. 221 (si veda I, p. 173), avesse originariamente inizio nello spazio, ora vuoto, di p. 220 (si veda I, p. 172). Il che risulta verificato da una voce dell'Indice che, sotto «Rendita, L'imposta sulla rendita ricade interamente sul proprietario», rimanda alle pp. 220-224 (corrispondenti alle nostre pp. 172-175). Ciò mostra per inciso che l'Indice fu compilato prima che il capitolo VIII venisse suddiviso.

Allo stesso modo otteniamo conferma che i due capitoli erano inizialmente uno solo da alcune voci dell'Indice che li raggruppano

ancora insieme (sotto *Imposte*, «Obiezioni contro la tassazione dei prodotti della terra, considerate e confutate, 201-224» — corrispondenti alle nostre pp. 160-175. Lo stesso sotto *Prodotto*).

Perciò, mentre risulta che il primo dei due casi di doppia numerazione fu dovuto a una svista, il secondo fu proprio voluto; e possiamo supporre che sia stata la scoperta del primo, ormai senza rimedio, a suggerire a Ricardo il secondo e a renderlo accettabile all'editore⁶⁹.

Ecco dunque che la corrispondenza con Mill e la fattura del libro ci hanno permesso di seguire il processo di suddivisione dell'opera in capitoli fino all'attimo immediatamente precedente la pubblicazione. Questo processo continuò però anche più tardi con la suddivisione del primo capitolo in sezioni che venne introdotta soltanto nella seconda edizione e sviluppata ulteriormente nella terza come sarà descritto più avanti alle pp. 185-187.

IV. Il capitolo *Sul Valore* nella prima edizione

I mutamenti di gran lunga più ampi e allo stesso tempo fonte di maggiore perplessità intervenuti nelle successive edizioni dei *Principi*, si trovano nel primo capitolo. Premessa necessaria per lo studio di questi mutamenti, è l'esame della formazione della nuova teoria del valore a partire dagli elementi frammentari della teoria stessa che sono da ricercare nel *Saggio sulla influenza di un basso prezzo del grano sui profitti del capitale*⁷⁰.

In origine, sia nel *Saggio* che nelle lettere del 1814 e dei primi mesi del 1815, era stato per Ricardo principio fondamentale quello secondo cui «sono i profitti dell'agricoltore a regolare i profitti di tutte le altre attività». Su questo punto Malthus gli si era opposto, sostenendo invece che «i profitti dell'agricoltura non regolano i profitti delle altre attività più di quanto i profitti delle altre attività

⁶⁹ Sugli argomenti sopra citati, relativi alla numerazione dei capitoli, il curatore è in debito di valide osservazioni critiche verso il defunto prof. Cannan, al quale furono sottoposti nel 1931.

⁷⁰ D'ora in poi si farà riferimento a questo saggio come al *Saggio sui profitti*.

CHAPTER VIII.

TAXES ON RAW PRODUCE.

HAVING in a former part of this work established, I hope satisfactorily, the principle, that the price of corn is regulated by the cost of its production on that land exclusively, or rather with that capital exclusively, which pays no rent, it will follow that whatever may increase the cost of production will increase the price; whatever may reduce it, will lower the price. The necessity of cultivating poorer land, or of obtaining a less return with a given additional capital on land already in cultivation, will inevitably raise the exchangeable value of raw produce. The discovery of machinery, which will enable the cultivator to obtain his corn at a less cost of production, will necessarily lower its exchangeable value. Any tax which may be

[p. 194]

CHAPTER VIII.*

TAXES ON RENT.

A TAX on rent would affect rent only; it would fall wholly on landlords, and could not be shifted to any class of consumers. The landlord could not raise his rent, because he would leave unaltered the difference between the produce obtained from the least productive land in cultivation, and that obtained from land of every other quality. Three sorts of land, No. 1, 2, and 3, are in cultivation, and yield respectively with the same labour 180, 170, and 160 quarters of wheat; but No. 3 pays no rent, and is therefore untaxed, the rent then of No. 2 cannot be made to exceed the value of ten, nor No. 1, of twenty quarters. Such a tax could not raise the price of raw produce, because as the cultivator of No. 3 pays neither rent nor tax, he would in no way be enabled to raise the price of the commodity produced. A tax on rent would not discourage the cultivation of fresh land, for such land pays no rent, and

[p. 221]

220

only be of the value of a yard and a quarter, or it might be of the value of a yard and three quarters, and therefore rather a different direction might be given to foreign trade. All these inconveniences would not interfere with the value of the exports and imports; they would only prevent the very best distribution of the capital of the whole world, which is never so well regulated, as when every commodity is freely allowed to settle at its natural price.

Although then the rise in the price of most of our own commodities, would for a time check exportation generally, and might permanently prevent the exportation of a few commodities, it could not materially interfere with foreign trade, and would not place us under any comparative disadvantage as far as regarded competition in foreign markets.

[p. 220]

224

furnishing him with the means, either in the shape of a loan, or in the purchase of an annuity for the duration of the lease. Whether distinguished or not, there is a real difference between the nature of the compensations which the landlord receives for these different objects; and it is quite certain, that a tax on the real rent of land falls wholly on the landlord, but that a tax on that remuneration which the landlord receives for the use of his stock expended on the farm, falls on the consumer of raw produce. If a tax were laid on rent, and no means of separating the remuneration now paid by the tenant to the landlord under the name of rent were adopted, the tax, as far as it regarded the rent on the buildings and other fixtures, would never fall for any length of time on the landlord, but on the consumer. The capital expended on these buildings, &c., must afford the usual profits of stock; but it would cease to afford this profit on the land last cultivated, if the expenses of those buildings, &c. did not fall on the tenant; and if they did, the tenant would then cease to make his usual profits of stock, unless he could charge them on the consumer.

[p. 224]

Pagine della prima edizione che mostrano la doppia numerazione del capitolo VIII.

non regolino i profitti dell'agricoltura»⁷¹. Dopo il *Saggio* questo principio scompare e non è dato di ritrovarlo nei *Principi*.

Il fondamento razionale (mai esplicitamente indicato da Ricardo) del principio secondo cui i profitti dell'agricoltura hanno un ruolo determinante, è che in agricoltura la stessa merce, cioè il grano, costituisce sia il capitale (inteso come l'insieme dei mezzi di sussistenza necessari ai lavoratori) che il prodotto; per cui la determinazione del profitto, quale differenza fra il prodotto complessivo e il capitale anticipato, come pure la determinazione del rapporto tra questo profitto e il capitale, può essere fatta direttamente in termini di quantità di grano, senza bisogno alcuno di usare valori di scambio. È ovvio che una attività economica soltanto può trovarsi nella condizione particolare di non impiegare i prodotti delle altre attività, mentre tutte le altre devono impiegare i *suoi* prodotti come capitale. Di conseguenza, se deve esservi un saggio uniforme del profitto in tutte le attività, saranno i valori di scambio dei prodotti delle *altre* attività in rapporto ai rispettivi capitali (cioè in rapporto al grano) a doversi adeguare in modo d'assicurare lo stesso saggio del profitto che si realizza nella produzione del grano; dato che in quest'ultima attività nessun cambiamento di valore può alterare il rapporto tra il prodotto e il capitale, consistendo entrambi della medesima merce.

Sebbene questa argomentazione non sia mai esplicitamente affermata da Ricardo in alcuna sua lettera od altro scritto di cui si sia in possesso, egli deve averla formulata o nei *Papers on the Profits of Capital* del marzo 1814 che sono andati perduti⁷², oppure nel corso di qualche conversazione, dal momento che Malthus gli obiettò nei termini che seguono, termini che senza dubbio riecheggiano la formulazione ricardiana: «In nessun ramo di produzione il prodotto ha esattamente la medesima natura del capitale anticipato. Di conseguenza non possiamo mai fare propriamente riferimento ad un saggio materiale di prodotto ... Non sono i particolari profitti o saggio di prodotto sulla terra che determinano i profitti generali del capi-

⁷¹ Ricardo a Trower, 8 marzo 1814, *Works and Correspondence*, VI, p. 104. Cfr. *Essay on Profits*, in *ibidem*, IV, p. 23.

⁷² *Ibidem*, VI, pp. 102-105.

tale e l'interesse della moneta»⁷³. Il luogo in cui Ricardo si avvicina di più ad una formulazione esplicita di questa argomentazione si trova nel seguente notevole passo di una sua lettera del giugno 1814: «Il saggio del profitto e dell'interesse deve dipendere dal rapporto tra il prodotto ed il consumo necessario a tale produzione»⁷⁴. Gli esempi numerici del *Saggio* riflettono questo approccio; in particolare, la notissima Tabella⁷⁵, che mostra gli effetti di un incremento del capitale, reca espressi in grano sia il capitale che il «prodotto netto», e quindi la percentuale del profitto può essere calcolata senza bisogno di ricorrere ai prezzi⁷⁶.

Il vantaggio del metodo d'approccio ricardiano consiste nel fatto che, sia pure a costo di considerevoli semplificazioni, diventa possibile comprendere la determinazione del saggio del profitto senza bisogno di un metodo per ridurre ad una comune unità di misura un insieme eterogeneo di merci.

Nei *Principi*, tuttavia, con l'adozione di una teoria generale del valore, Ricardo fu in grado di spiegare la determinazione del saggio del profitto facendo diretto riferimento alla società nel suo complesso, invece di passare attraverso il microcosmo di uno specifico ramo di produzione. Allo stesso tempo egli poté abbandonare la semplificazione così spesso contestata da Malthus, secondo cui i salari consistono soltanto di grano, per passare a considerarli composti da una varietà di prodotti (compresi i manufatti), sebbene i generi alimentari continuassero ad essere ritenuti predominanti. Adesso era il lavoro, invece del grano, a comparire su entrambi i lati del conto — detto in termini moderni, sia come *input* che come *output* — con la conseguenza che il saggio del profitto non era più determinato dal rapporto tra il grano prodotto e il grano occorso per la produzione, ma invece dal rapporto tra il lavoro complessivo

⁷³ Lettera del 5 agosto 1814, *ibidem*, pp. 117-118.

⁷⁴ *Ibidem*, p. 108.

⁷⁵ *Ibidem*, IV, p. 17.

⁷⁶ La caratteristica di calcolare in grano le anticipazioni dell'agricoltore è considerata da Malthus come «l'errore della tabella del sig. Ricardo», perché il capitale circolante non consiste soltanto di grano, ma comprende «tè, zucchero, vestiti ecc. per i lavoratori»; per cui un aumento del prezzo relativo del grano determinerebbe «un maggior sovrappiù dalla terra» (lettere del 12 e 14 marzo 1815, *ibidem*, VI, pp. 185-187).

del paese ed il lavoro necessario a produrre le sussistenze di tale lavoro⁷⁷. (Ma se nei *Principi* scompare la teoria secondo cui i profitti dell'agricoltura determinano tutti gli altri profitti, continua ad occupare una posizione centrale l'affermazione più generale che la produttività del lavoro sulla terra che non paga rendita è fondamentale nel determinare il saggio generale di profitto).

Molti anni dopo un'eco della vecchia teoria del saggio del profitto basata su quantità di grano (che rendeva la distribuzione indipendente dal valore) si può forse ritrovare nella lettera che Ricardo scrisse a McCulloch in un momento di sconforto per le difficoltà incontrate a proposito del valore: «Dopo tutto, le grandi questioni della Rendita, dei Salari e dei Profitti devono essere spiegate dalle proporzioni in cui il prodotto complessivo si ripartisce tra proprietari fondiari, capitalisti e lavoratori, proporzioni che non sono essenzialmente connesse alla teoria del valore»⁷⁸.

Parallelamente a questo un altro tema si svolge nel pensiero di Ricardo. Da principio egli aveva condiviso l'opinione, generalmente accettata, che un aumento del prezzo del grano, ripercuotendosi sui salari, sarebbe stato seguito da un aumento di tutti gli altri prezzi⁷⁹. Egli non aveva ritenuto che questa opinione fosse incompatibile con la sua teoria del profitto, finché quest'ultima risultava espressa nella primitiva forma «agricola». L'incompatibilità era però destinata a diventare evidente man mano che egli procedeva nel dare una formulazione più generale alla sua teoria, perché l'ipotizzato aumento generale dei prezzi veniva ad oscurare la semplice relazione esistente tra l'aumento dei salari e la diminuzione dei profitti. Già nel *Saggio sui profitti*, sebbene l'argomentazione generale risultasse an-

⁷⁷ Si veda l'affermazione che i profitti dipendono dalla «proporzione del lavoro annuo del paese destinato al mantenimento dei lavoratori» (*ibidem*, I, pp. 48-49) e «la stessa conclusione» (*ibidem*, I, p. 126). Cfr. il riferimento di Malthus al criterio ricardiano di considerare i salari come «il costo in lavoro dei salari dei lavoratori» ed al suo rapporto con il saggio del profitto (*ibidem*, II, pp. 249-250).

⁷⁸ Lettera del 13 giugno 1820, *ibidem*, VIII, p. 194; cfr. anche le lettere a Mill del 16 novembre 1820, *ibidem*, p. 297, e a McCulloch del 17 gennaio 1821, *ibidem*, p. 337.

⁷⁹ «I prezzi di tutte le merci devono aumentare se aumenta il prezzo del grano» (lettera a Malthus, 25 luglio 1814, *ibidem*, IV, p. 114 e cfr. *ibidem*, p. 108). Si veda anche la Nota 3 su Bentham, *ibidem*, III, p. 270.

cora espressa in forma «agricola», Ricardo respinge in una nota l'opinione corrente: «Si è ritenuto che il prezzo del grano regoli i prezzi di tutte le cose, il che mi sembra un errore»⁸⁰. Riguardo a questa questione ci sono altri passi nel *Saggio* che adombrano la sua teoria del valore più completa e la collegano alla teoria dei profitti: «Il valore di scambio di tutte le merci aumenta con l'aumento delle difficoltà della loro produzione. Se quindi si verificano nuove difficoltà nella produzione del grano, dal momento che diventa necessario per produrlo un maggiore lavoro mentre non è necessario più lavoro per produrre oro, argento, stoffe, tessuti ecc., il valore di scambio del grano dovrà necessariamente aumentare rispetto agli altri beni»⁸¹. E più avanti nel *Saggio* si sostiene: «Una diminuzione del prezzo del grano, dovuta a progressi nell'agricoltura o ad importazioni, abbasserà soltanto il valore di scambio del grano, senza influenzare il prezzo di alcuna altra merce. Se quindi diminuisce il prezzo del lavoro, il che deve avvenire quando il prezzo del grano si abbassa, i profitti reali di ogni specie devono aumentare»⁸².

Tutti questi elementi del *Saggio*, con l'aggiunta di diversi altri nuovi, alcuni dei quali vanno considerati come i più caratteristici della dottrina ricardiana, sono ripresi nel capitolo Sul Valore dei *Principi* e organizzati in una teoria sistematica del valore su cui ora si basano le teorie della Rendita, dei Salari e del Profitto.

Il punto di svolta in questo passaggio dal *Saggio* ai *Principi* fu raggiunto alla fine del 1815 quando Ricardo, avendo iniziato a lavorare attorno ai *Principi*, scriveva a Mill: «So che presto sarò fermato dalla parola prezzo» (si veda *supra*, p. 144). È questa la prima volta che egli si trova nella necessità di una soluzione generale del problema, invece di accontentarsi di trattare le difficoltà del prezzo poco per volta, via via che esse si presentano in casi particolari. E subito gli è chiaro che una appropriata conoscenza dell'argomento richiede: a) la distinzione tra le cause che influenzano il valore della moneta e le cause che influenzano il valore delle merci; b) la supposizione della invariabilità dei metalli preziosi quali unità di

⁸⁰ *Ibidem*, IV, p. 21.

⁸¹ *Ibidem*, p. 19.

⁸² *Ibidem*, pp. 35-36.

misura del valore; c) l'opposizione alla tesi che il prezzo del grano regola i prezzi di tutte le merci. Queste tre questioni che nella sua mente sono così strettamente connesse da quasi identificarsi, rappresentano ciò che egli definisce «l'ancora principale su cui sono costruite tutte le mie proposizioni»⁸³.

La distinzione tra i due tipi d'influenze sul valore (dal lato della moneta e da quello delle merci) gli era resa possibile dalla maniera di considerare la moneta come una merce tra le altre. In tal modo una variazione nei salari non arrivava a modificare i prezzi delle merci, perché (se la miniera d'oro da cui si estraeva la moneta era situata all'interno del paese) un aumento dei salari avrebbe avuto una identica influenza tanto sul proprietario della miniera d'oro che su quelli d'ogni altra industria⁸⁴. Di conseguenza erano le condizioni relative di produzione dell'oro e delle altre merci a determinare i prezzi, e non la remunerazione del lavoro.

Il tentativo d'inserire nella sua teoria generale la proposizione già da lui stabilita che un aumento dei salari non fa crescere i prezzi, portò Ricardo a scoprire immediatamente «il curioso effetto che l'aumento dei salari ha sui prezzi di quelle merci che sono prodotte principalmente con l'impiego di macchinario e capitale fisso»⁸⁵. Egli ne trasse la trionfante conclusione che non soltanto era falso che un aumento dei salari avrebbe fatto crescere il prezzo d'ogni merce (come avevano sostenuto «Adam Smith e tutti gli autori che lo hanno seguito»⁸⁶), ma che, al contrario, esso avrebbe fatto *cadere* i prezzi di molte merci: un risultato di cui sottolineò «l'importanza per la scienza dell'economia politica», pur accordandosi così poco «con alcune delle sue dottrine riconosciute»⁸⁷.

L'importanza attribuita da Ricardo al principio che il valore di un bene è regolato dalla quantità di lavoro richiesta per produrlo e non dalla remunerazione di quel lavoro, rifletteva il convincimento che la sua nuova teoria si contrapponesse non tanto semplicemente

all'opinione corrente circa l'effetto dei salari sui prezzi, quanto ad un'altra e più generale teoria di Adam Smith (di cui quell'effetto si presentava come un caso particolare) — quella a cui Ricardo si riferiva scrivendo a Mill, come «all'errore originario sul valore» di Smith⁸⁸. In breve la teoria di quest'ultimo stabiliva che «non appena il capitale s'è accumulato nelle mani di singole persone» e «non appena la terra di un paese è diventata tutta proprietà privata», allora il prezzo delle merci risulta determinato mediante un processo di *addizione* dei salari, del profitto e della rendita: «in ogni società progredita tutti e tre entrano, poco o tanto, come componenti del prezzo della maggior parte delle merci»⁸⁹. In altri termini «salario, profitto e rendita sono le tre fonti originarie ... d'ogni valore di scambio»⁹⁰. E Adam Smith parla anche del prezzo naturale che varia «secondo il saggio naturale di ciascuna delle sue parti componenti: salario, profitto e rendita»⁹¹.

Nel capitolo Sul Valore Ricardo critica Adam Smith per aver limitato il principio che le merci si scambiano secondo l'ammontare del lavoro richiesto per la produzione a «quel primitivo e rozzo stadio della società che precede l'accumulazione del capitale e l'appropriazione della terra»; «come se, quando fossero da pagare profitti e rendita, questi potessero avere qualche influenza sul valore relativo delle merci, indipendentemente dalla semplice quantità di lavoro che è stata necessaria per la loro produzione». Ma, egli aggiunge, Adam Smith «non ha in alcun luogo analizzato gli effetti dell'accumulazione del capitale e dell'appropriazione della terra sul valore relativo»⁹². (L'analisi dell'effetto della «appropriazione della terra» è rimandata a successive considerazioni nel capitolo Sulla Rendita, mentre nel capitolo Sul Valore Ricardo si limita a prendere in esame la sola accumulazione del capitale.) Questo passo in cui critica Adam Smith ha però lasciato perplessi i lettori, dato che sem-

⁸³ Lettera a Mill, 30 dicembre 1815, *ibidem*, VI, p. 348.

⁸⁴ *Ibidem*, I, p. 55; e, per il caso in cui l'oro dovesse essere importato (che risulterebbe impossibile a fronte di un aumento dei prezzi delle merci), *ibidem*, I, pp. 104-105.

⁸⁵ Lettera a Mill, 14 ottobre 1816, *ibidem*, VII, p. 82.

⁸⁶ *Ibidem*, I, p. 46.

⁸⁷ *Ibidem*, p. 61.

⁸⁸ Lettera del 2 dicembre 1816, *ibidem*, VII, p. 100.

⁸⁹ *Wealth of Nations*, libro I, cap. VI: «Delle Parti Componenti il Prezzo delle Merci», ed. Cannan, vol. I, pp. 50, 51, 52. Tuttavia più oltre si specifica (*ibidem*, p. 147) che la rendita interviene come un effetto, e non come una causa, del prezzo.

⁹⁰ *Ibidem*, p. 54.

⁹¹ *Ibidem*, p. 65.

⁹² *Works and Correspondence*, I, pp. 22-23, nota.

bra «apertamente contraddetto» (per dirla con Cannan)⁹³ dalle successive sezioni del capitolo.

Soltanto nel 1818, in una lettera a Mill ora disponibile per la prima volta, Ricardo precisa la natura del suo disaccordo con la teoria di Adam Smith, chiarendo il senso del suo passo.

Egli fa ciò contrapponendo la propria interpretazione del problema a quella data da Torrens. «[Torrens] presenta le cose come se Smith sostenesse che, dopo che il capitale è stato accumulato e la 'gente industriosa' è stata messa al lavoro, la quantità di lavoro impiegata non sia più l'unica circostanza che determina il valore delle merci, e come se io mi opponessi a questa opinione. Ora io voglio mostrare che non sono affatto contrario a questa opinione nella maniera che egli mi attribuisce, bensì sono contrario all'idea di Adam Smith secondo la quale, se negli stadi primitivi della società tutto il prodotto del lavoro apparteneva al lavoratore mentre in seguito all'accumulazione del capitale una parte va ai profitti, allora necessariamente tale accumulazione, indipendentemente dalle differenti durate del capitale o da qualsiasi altra circostanza, farebbe aumentare i prezzi, cioè il valore di scambio delle merci, per cui il loro valore non sarebbe più regolato dalla quantità di lavoro necessaria alla loro produzione. In contrasto con lui io sostengo invece che non è a causa di questa divisione in profitti e salari — non è perché il capitale si accumula, che il valore di scambio varia, ma che esso varia, in qualunque stadio della società, soltanto per due cause: l'una, la maggiore o minore quantità di lavoro richiesta, l'altra, la maggiore o minore durata del capitale — che la prima non è mai soppiantata dalla seconda, ma soltanto modificata da essa»⁹⁴. L'importanza di questa affermazione per valutare certe modifiche intervenute nelle edizioni successive, risulterà chiara nella sezione che segue.

⁹³ *A Review of Economic Theory*, p. 176. Il contrasto è particolarmente evidente fra i titoli dati alle rispettive sezioni (II e III-IV) della seconda edizione alla quale Cannan fa riferimento: si veda la Tavola (3 a p. 189 del presente volume).

⁹⁴ Lettera a Mill, 28 dicembre 1818, *Works and Correspondence*, VII, p. 377. Corsivo aggiunto.

V. Le principali modifiche del capitolo Sul Valore nella seconda e terza edizione

È opportuno esporre le principali modifiche introdotte nel capitolo Sul Valore nella seconda e terza edizione prima di considerare queste edizioni nel loro complesso.

A proposito di Ricardo è ormai opinione largamente accettata che, sotto la pressione dei suoi critici, egli abbia costantemente fatto marcia indietro nelle edizioni successive, rispetto alla teoria del valore esposta nella prima edizione. Questo è il punto di vista divulgato dal prof. Hollander nel ben noto articolo su *The Development of Ricardo's Theory of Value*⁹⁵. A proposito della seconda edizione egli dice che i mutamenti del testo «pur se d'importanza non fondamentale», potrebbero essere considerati «come molto significativi» e che questa edizione «mostrò un considerevole aumento delle riserve nei confronti del 'lavoro contenuto' quale misura universale del valore»⁹⁶. Riferendosi alla terza edizione, egli afferma che il capitolo Sul Valore «risulta per contenuto e tendenza molto diverso» da quello della prima edizione⁹⁷; altrove parla della «maggiore enfasi posta sulle modifiche dei principi che determinano il valore relativo» dovute all'impiego del capitale⁹⁸. Il prof. Cannan è andato anche più in là, affermando che «Ricardo suo malgrado ammise l'influenza dell'interesse sul capitale nel modificare la teoria del valore basata sul puro costo-lavoro». Rispetto all'effetto del capitale sul valore — egli ha sostenuto — Ricardo «fu debole fin dal principio e si indebolì sempre di più col passare del tempo e con il moltiplicarsi delle critiche»⁹⁹. È andata così affermandosi l'idea che Ricardo abbia receduto dalla propria posizione nel corso delle edizioni successive dei *Principi*. Ma un esame dei mutamenti apportati al testo, alla luce dei nuovi elementi disponibili, non fornisce alcun sostegno a questa tesi: la teoria contenuta nella terza edizione

⁹⁵ In «Quarterly Journal of Economics», 1904, vol. XVIII, pp. 455-491.

⁹⁶ *Ibidem*, pp. 479 e 481.

⁹⁷ *Ibidem*, p. 485.

⁹⁸ Nota del curatore alle *Letters to McCulloch*, 1895, p. 72.

⁹⁹ *A Review of Economic Theory*, 1929, pp. 185 e 176. Un'opinione insolita e opposta è stata avanzata da H. Biaujeaud, *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*, Paris, 1934, p. 125.

risulta esattamente la stessa, sia per sostanza che per accentuazioni, di quella della prima edizione.

Le modifiche introdotte sono state certamente ampie; soltanto poco più della metà dell'ultima versione (terza edizione) del capitolo Sul Valore si può ritrovare nella stessa forma nella prima edizione. Sebbene le modifiche intervenute nella seconda siano state limitate e la materia appena riordinata, la suddivisione in sezioni venne introdotta proprio in questa edizione; il che non ebbe altra conseguenza che quella di rendere più evidenti le ripetizioni e la mancanza d'ordine dell'insieme e far emergere la necessità della totale risistemazione e riscrittura della terza edizione. Ad esempio l'esposizione delle eccezioni alla legge del valore dovute alle diverse proporzioni del capitale (o, come diceva Ricardo, all'aumento o diminuzione dei salari), che nella prima edizione era ripetuta in diversi luoghi¹⁰⁰ (ed è ancora sparsa in diverse sezioni nella seconda), nella terza è pressoché completamente raccolta nelle sezioni IV e V.

Tutte le prove a sostegno di un «indebolimento» di Ricardo si basano sul fraintendimento corrente di alcuni mutamenti intervenuti nel testo, che la lettera a Mill citata alla fine della precedente sezione ci consente di rettificare. Quelle prove fanno soprattutto riferimento a due cambiamenti. Innanzi tutto alla soppressione, nella terza edizione, del passo in cui si criticava Adam Smith per aver limitato l'applicazione del principio del valore al «primitivo e rozzo stadio della società»¹⁰¹ ed è un cambiamento che può sembrare a prima vista significativo. Tuttavia adesso sappiamo che quel passo fu tolto perché si prestava ad essere male interpretato, e la lettera sopra citata mostra che Ricardo non era affatto turbato dalla critica di Torrens. Il secondo cambiamento è dato dalla sostituzione, sempre nella terza edizione, dell'affermazione che il valore di scambio «dipende soltanto» dalla quantità di lavoro contenuto in una merce, con «dipende quasi esclusivamente»¹⁰². Pure in questo caso la lettera a Mill chiarisce adesso che il contesto entro cui il «soltanto» della prima edizione va interpretato è che nessun prezzo può au-

mentare a seguito di un aumento dei salari — i prezzi possono aumentare *soltanto* per un aumento nelle difficoltà di produzione. D'altro canto il «quasi esclusivamente» della terza edizione riflette il mutamento intervenuto, tra la prima e la terza edizione, nella scelta dell'unità di misura (di cui si dirà più avanti, pp. 174-178): giacché la nuova misura consente un aumento dei prezzi, a seguito di un aumento dei salari, nel caso di merci prodotte senza capitale fisso.

Questa frase va dunque intesa come una delle tante modifiche adottate per *minimizzare* la portata di quei mutamenti di prezzo che di fatto si verificano, in un senso o nell'altro, rispetto alla nuova unità di misura quando aumentano i salari. Gli altri passi inseriti al medesimo scopo nella terza edizione suonano così: «sarebbe ... scorretto attribuirgli molta importanza» (p. 36); «un'altra variazione, sia pur secondaria» (p. 42); «relativamente poco importante nei suoi effetti» (p. 36 e ancora p. 45)¹⁰³. Le implicazioni di questi cambiamenti sono abbastanza chiare e, ad ogni modo, Malthus non ritenne che la terza edizione presentasse alcun segno di indebolimento: «Gli effetti dovuti a rendimenti lenti o rapidi e alle diverse proporzioni tra capitale fisso e circolante, sono chiaramente riconosciuti da Ricardo; ma nella sua ultima edizione (la terza, p. 36) egli ne ha di molto sottovalutato l'entità»¹⁰⁴.

È vero che ad un certo momento tra la seconda e la terza edizione Ricardo mostrò segni di indebolimento. Il 13 giugno 1820 scriveva a McCulloch le parole tanto spesso citate: «Alle volte penso che se dovessi riscrivere il capitolo sul valore che sta nel mio libro, riconoscerei che il valore relativo delle merci è regolato da due cause invece che da una, e cioè dalla quantità relativa di lavoro necessario per produrre le merci in questione e dal saggio del profitto per il tempo che il capitale rimane inattivo e le merci non sono portate al mercato. Ma forse troverei difficoltà altrettanto grandi in

¹⁰⁰ *Works and Correspondence*, I, pp. 53, 56-63, 66.

¹⁰¹ *Ibidem*, pp. 22-23, nota 3.

¹⁰² *Ibidem*, p. 12, nota 1, e cfr. p. 20, nota 3.

¹⁰³ Si veda anche nelle *Notes on Malthus* (che appartengono allo stesso periodo di preparazione della terza edizione) il riferimento agli «effetti relativamente assai modesti» (*Works and Correspondence*, II, p. 59) e «di non grande entità» (*ibidem*, p. 101); cfr. *ibidem*, pp. 66 e 82. Un richiamo simile «insignificante nei suoi effetti» si può trovare in una lettera a Malthus del 9 ottobre 1820, *ibidem*, VIII, p. 279.

¹⁰⁴ *The Measure of Value*, 1823, p. 12 nota.

questo modo di considerare le cose quanto in quello che ho scelto»¹⁰⁵. Nello spazio di sei mesi egli effettivamente riscrisse il capitolo, e senza dubbio trovò le «difficoltà» del nuovo punto di vista ancor più grandi delle precedenti, dato che nella terza edizione riconfermò la vecchia concezione¹⁰⁶.

Le lettere scritte in quei sei mesi forniscono elementi sufficienti per dimostrare che il suo indebolimento non fu che momentaneo. Già il 9 ottobre 1820 scrive a Malthus: «Voi dite che la mia proposizione per cui 'la quantità di lavoro impiegata per produrre le merci determina, tranne poche eccezioni, il rapporto secondo il quale si scambiano, non è ben fondata' e io riconosco che essa non è vera in assoluto, ma sostengo che, quale criterio di misura del valore relativo, si tratta dell'approssimazione più vicina al vero di qualsiasi altra di cui abbia mai sentito parlare». E aggiunge: «Il mio primo capitolo non sarà modificato nella sostanza — anzi, in linea di principio ritengo che non sarà mutato affatto»¹⁰⁷. E il 25 gennaio 1821, essendo tuttora alle prese con il problema di una misura del valore assoluto scrive a McCulloch: «Sono assolutamente convinto che nell'assumere a criterio regolatore del valore relativo la quantità di lavoro contenuta nelle merci siamo sulla strada giusta»¹⁰⁸.

Sebbene nelle edizioni successive non sia stato apportato alcun cambiamento sostanziale alla regola che determina il valore, vengono però introdotte due importanti modifiche per quanto concerne la scelta di una misura invariabile del valore. La ricerca di quanto è stato chiamato «la chimera di una misura invariabile del valore»¹⁰⁹ preoccupò Ricardo fino alla fine dei suoi giorni. Tuttavia il problema che lo interessava in via prioritaria non era tanto di trovare una merce effettiva che potesse esattamente misurare il valore del

¹⁰⁵ *Works and Correspondence*, VIII, p. 194.

¹⁰⁶ Ad ogni buon conto l'opinione del prof. Hollander che il fallimento di Ricardo nel condurre «fino in fondo la riformulazione» di questo primo capitolo nella terza edizione sarebbe dovuto alla «fretta dell'editore» (*op. cit.*, p. 484) può essere respinta alla luce dell'ampio preavviso dato all'autore e dei successivi ritardi nella pubblicazione di questa edizione, di cui si dirà nella sezione VII di questa Introduzione.

¹⁰⁷ *Works and Correspondence*, VIII, pp. 279, 280.

¹⁰⁸ *Ibidem*, p. 344.

¹⁰⁹ E. Cannan, *A Review of Economic Theory*, p. 174.

grano o dell'argento in tempi e luoghi diversi, quanto piuttosto di individuare le condizioni che una merce dovrebbe soddisfare perché il suo valore fosse invariabile — fin quasi a identificare il problema di una misura con quello della legge del valore: «Non è forse evidente che, non appena conoscessimo le circostanze che determinano il valore delle merci, saremmo anche in grado di dire ciò che occorre per avere una misura invariabile del valore?»¹¹⁰.

La prima delle modifiche di cui s'è detto fu provocata dalla crescente consapevolezza della difficoltà di arrivare anche solo a concepire tale merce invariabile. Nella prima e seconda edizione la qualità essenziale che una merce deve possedere per risultare invariabile di valore è quella di richiedere, per essere prodotta, «esattamente la stessa quantità di lavoro, in ogni tempo e condizione»¹¹¹. Egli ammise che «di una simile merce non si ha conoscenza», ma la considerò soltanto una difficoltà pratica; né espresse alcun dubbio su quali fossero le «qualità essenziali» di una tale misura¹¹². Tuttavia nella terza edizione Ricardo si dilungò sulle difficoltà, venendo ad affermare che, se pur si poteva trovare una merce in grado di soddisfare quella condizione, «non per questo essa sarebbe una misura perfetta, ossia invariabile, del valore», perché «sarebbe ancora soggetta alle variazioni relative dovute ad aumenti o diminuzioni dei salari», a motivo delle diverse proporzioni o differenti durate del capitale fisso oppure a causa dei diversi periodi di tempo necessari per portare la merce al mercato¹¹³. Così le stesse eccezioni incontrate a proposito della regola fondamentale di determinazione

¹¹⁰ Ricardo a McCulloch, 21 agosto 1823, *Works and Correspondence*, IX, p. 358 e cfr. *ibidem*, p. 377. Si veda anche I, p. 17, nota 3. Questa idea che ad ogni teoria del valore corrisponda un'appropriata «misura invariabile» si fonda senza dubbio sull'esperienza fatta da Ricardo con la propria teoria, in cui alla determinazione del valore mediante il lavoro contenuto corrisponde una misura invariabile nella forma di una merce prodotta da una quantità costante di lavoro; e in quanto vi siano eccezioni alla teoria, nella stessa misura ne sarebbe influenzata l'accuratezza della misura. Questa corrispondenza è tuttavia peculiare alla teoria di Ricardo e non si applica necessariamente ad altre teorie. Così non sembrerebbe che vi sia una relazione di questo tipo tra la teoria che i salari determinano i prezzi e la misura fondata sul «lavoro comandato» (si veda d'altro canto *Works and Correspondence*, I, pp. 16-17).

¹¹¹ *Works and Correspondence*, I, p. 27, nota e p. 17, nota 3.

¹¹² *Ibidem*, p. 17, nota 3.

¹¹³ *Ibidem*, p. 44. E aggiunge che queste circostanze «escludono che alcuna merce possa essere pensata come una misura assolutamente precisa del valore».

del valore, rispuntavano adesso nel tentativo di definire le proprietà di una misura invariabile.

Il secondo cambiamento si riferiva invece alle condizioni di produzione della merce da adottare come unità di misura. Nella prima edizione esse erano state definite in questo modo: «In tutta questa argomentazione suppongo che la moneta sia invariabile di valore; in altri termini, che sia sempre prodotta con la stessa quantità di lavoro *non assistito*»¹¹⁴. In quella edizione Ricardo riconosceva soltanto due forme di variazione del capitale: le diverse proporzioni di capitale fisso e circolante e le differenti durate del capitale fisso. Egli non aveva ancora considerato «i tempi diversi per portare la merce al mercato» (cioè la durata del capitale circolante) su cui Torrens ebbe poi ad attirare la sua attenzione¹¹⁵; con il risultato che nella seconda edizione questi furono inseriti come terza forma di variazione del capitale¹¹⁶. Nella prima edizione, perciò, il termine «non assistito» significava non assistito da capitale fisso, con la tacita ipotesi che il periodo necessario a produrre e portare al mercato ogni cosa (e quindi a far circolare il capitale circolante) fosse di un anno. Come doveva affermare James Mill nei suoi *Elements*: «In economia politica si suppone che un anno sia un periodo che comprende un ciclo completo di produzione e di consumo»¹¹⁷.

Ricardo ha reso esplicita la qualificazione di «non assistito» soltanto nel passo sopracitato, così ben ponderato nella scelta dei termini; altrove¹¹⁸ parla semplicemente della «stessa quantità di lavoro». Ma per le deduzioni da trarre, il requisito è essenziale, e del resto nella prima edizione è coerentemente implicato nell'argomen-

tazione ricardiana¹¹⁹. È infatti da questa definizione di moneta invariabile che consegue il sorprendente risultato che «le merci possono diminuire di valore a causa di aumenti reali dei salari, mentre non possono mai aumentare per questa causa»¹²⁰ (e la ragione sta nel fatto che nella produzione di alcune merci entra quel capitale fisso che non entra nella produzione di oro, o di moneta). Qui «valore» sta evidentemente per «valore assoluto», cioè per valore misurato nella unità invariabile di computo. Quando Ricardo parla nella prima edizione di «valore relativo»¹²¹, sostiene che, con un aumento dei salari alcune merci aumenteranno rispetto ad altre.

Nella seconda edizione la sostanza dell'argomento non cambia, ma un certo numero di modifiche nei termini che tendono ad accentuare questo paradosso delle merci che diminuiscono di valore quando aumentano i salari, tende a offuscare la distinzione appena citata tra l'effetto di variazioni dei salari sul valore «assoluto» e quello sul valore «relativo». Così i passi in cui si sosteneva che, con un aumento dei salari, alcune merci *aumentano* di valore relativo rispetto ad altre, nella seconda edizione vengono riformulati in modo da dire che alcune merci *diminuiscono* rispetto ad altre¹²². E nel riportare l'affermazione della prima edizione che «nessuna merce, quale che sia, può aumentare di prezzo assoluto solo perché aumentano i salari», le parole «prezzo assoluto» sono confusamente sostituite con «valore di scambio»¹²³.

Malthus, nei *Principi di Economia Politica*, attira l'attenzione sul caso di quelle merci che possono avere il periodo di rotazione del capitale circolante minore di un anno¹²⁴. In tal caso (che, a suo dire, copre «un gran numero di merci») i prezzi aumenteranno «in conse-

¹¹⁴ *Ibidem*, p. 63. Corsivi aggiunti.

¹¹⁵ Cfr. *ibidem*, IV, pp. 305-306.

¹¹⁶ *Ibidem*, I, p. 61 nota e cfr. p. 31, nota 2, p. 53, nota 1 e p. 58, nota 2.

¹¹⁷ *Elements of Political Economy*, 1821, p. 185. Si veda l'esempio fatto da Ricardo in *Works and Correspondence*, I, p. 61 ed il suo riferimento (p. 59) al capitale «annualmente consumato e riprodotto, come avviene quando è impiegato nel pagamento dei salari». Anche Malthus l'intese in questo senso: «Ricardo, allo scopo di illustrare la sua proposizione, ha posto a caso la moneta tra quelle merci le cui anticipazioni consistono soltanto del pagamento del lavoro, ed il capitale si recupera esattamente in un anno» (*Principles of Political Economy*, in *Works and Correspondence*, II, pp. 64-65).

¹¹⁸ *Works and Correspondence*, I, p. 17, nota 3, p. 27 nota, p. 55, p. 87, nota 1 e p. 275.

¹¹⁹ Tranne quando (come nell'esempio di *Works and Correspondence*, I, pp. 55-56) si suppone esplicitamente che tutte le merci, compresa la moneta, siano prodotte con le stesse proporzioni di capitale fisso e circolante.

¹²⁰ *Ibidem*, p. 66.

¹²¹ *Ibidem*, p. 58.

¹²² *Ibidem*, p. 58, note 1 e 4.

¹²³ *Ibidem*, p. 63, nota 3. Quest'ultimo cambiamento è derivato dall'aver riassunto in questa frase (che nella seconda edizione diventa la conclusione di una Sezione) le tre possibili cause di un aumento nel valore delle merci. Poiché una delle cause era la diminuzione del valore dello stesso intermediario degli scambi, ciò impediva l'uso del termine «prezzo assoluto» (che presuppone un intermediario invariabile).

¹²⁴ *Ibidem*, II, pp. 62-64.

guenza di un aumento del prezzo del lavoro e di una diminuzione dei profitti». Nella nota relativa a questo passo¹²⁵ Ricardo ammette di avere «inavvertitamente omissio di considerare» questo caso e che «il sig. Malthus ha perfettamente ragione a sostenere che molte merci, in cui entra soprattutto lavoro e che possono essere portate rapidamente al mercato, aumenteranno con un aumento nel valore del lavoro». L'«opinione corretta» come ora egli afferma, è che a causa di un «aumento del prezzo monetario dei salari e di una diminuzione dei profitti, invece d'esser vero che tutte le merci aumenterebbero di prezzo, capiterà che per un gran numero il prezzo cadrà in assoluto, per alcune non cambierà affatto, e per un altro gran numero aumenterà»¹²⁶. Questa concessione fatta nelle *Notes on Malthus* segna il passaggio dalla seconda alla terza edizione.

Come caso estremo della fattispecie su cui aveva richiamato l'attenzione, Malthus aveva presentato¹²⁷ l'esempio singolare dell'argento raccolto sulla riva del mare col lavoro di una giornata e perciò senza capitale, né fisso né circolante — una unità di misura in termini della quale «non avrebbe potuto verificarsi alcun aumento del prezzo del lavoro»¹²⁸.

Quando la terza edizione era già in stampa, Ricardo scrisse a McCulloch: «quando voglio fissare una unità di misura del valore assoluto, sono indeciso se scegliere il lavoro di un anno, di un mese, di una settimana o di un giorno»¹²⁹. Ma in una lettera precedente (giugno 1820), sempre a McCulloch, Ricardo aveva già suggerito che «forse la più adatta alla massa generale delle merci» era «la media» tra «due estremi»: «l'uno, in cui la merce è prodotta senza ritardo e con solo lavoro, senza intervento di capitale; l'altro in cui

¹²⁵ *Ibidem*, p. 64.

¹²⁶ *Ibidem*, pp. 62-63. Questa ammissione di un aumento è fatta comunque a denti stretti («in lieve misura», e cfr. *ibidem*, nota 7).

¹²⁷ Dapprima in una lettera del 10 settembre 1819 (*ibidem*, VIII, pp. 64-65) e poi nei suoi *Principles of Political Economy*, in *ibidem*, II, p. 81.

¹²⁸ *Ibidem*, II, p. 81. Come Ricardo scrisse più tardi a McCulloch: «Malthus ha fatto il caso di un uomo che, col lavoro di un giorno, sia in grado di raccogliere un certo numero di grani d'oro o d'argento sulla riva del mare; — se si suppone che possa raccogliere tanto argento da coniare uno scellino, il lavoro non potrebbe mai cadere al di sotto di uno scellino al giorno, e se il grano aumentasse in termini di argento, il lavoro non potrebbe mai aumentare» (*ibidem*, VIII, p. 343).

¹²⁹ Ricardo a McCulloch, 25 gennaio 1821, *ibidem*, p. 344.

essa è il risultato di una grande quantità di capitale fisso, contiene pochissimo lavoro, e non è prodotta senza considerevole ritardo». «Con un aumento del prezzo del lavoro e una diminuzione del saggio dei profitti, quelle merci che stanno da una parte di questa media, aumenterebbero in valore relativo rispetto ad essa, e quelle che stanno dall'altra parte diminuirebbero per la stessa causa»¹³⁰.

Nella terza edizione, perciò, l'unità di misura adottata fu la moneta «prodotta con quelle proporzioni dei due tipi di capitale che più si avvicinano alla quantità media impiegata nella produzione della maggior parte delle merci»¹³¹; e conseguentemente i passi relativi vennero modificati per mostrare che, con un aumento dei salari, alcune merci sarebbero diminuite e altre aumentate in termini di questa unità di misura¹³². (Se misurati in questa unità, sia il prezzo medio di tutte le merci che il loro valore complessivo non sarebbero mutati per un aumento o una diminuzione dei salari.)

In una lettera a McCulloch precedentemente citata Ricardo aveva già suggerito che «tutte le eccezioni alla regola generale» potevano essere ricondotte a «una questione di tempo»¹³³: cioè che tutte le eccezioni derivanti dalle diverse proporzioni tra capitale fisso e circolante, dalle differenti durate del capitale fisso, o dalle differenze nel «tempo che occorre per portare al mercato» (cioè nella durata del capitale circolante) potevano essere ridotte in termini di lavoro impiegato per un tempo più o meno lungo. Ed è questa la concezione cui da ultimo egli aderì. Nello scritto composto nei suoi ultimi giorni e recentemente scoperto, *Valore Assoluto e Valore di Scambio*¹³⁴, l'unità di misura adottata nella terza edizione venne sostanzialmente identificata con quella della prima dall'affermazione che «una merce prodotta dal lavoro impiegato per un anno è una media tra gli estremi di merci prodotte da un lato con lavoro e anticipazioni per più di un anno, e dall'altro con lavoro impiegato per un sol giorno senza alcuna anticipazione; questa media darà

¹³⁰ *Ibidem*, p. 193.

¹³¹ *Ibidem*, I, p. 45.

¹³² *Ibidem*, p. 35, p. 43, nota 4, p. 48, nota 3.

¹³³ Lettera a McCulloch, 13 giugno 1820, *ibidem*, VIII, p. 193.

¹³⁴ *Ibidem*, IV, pp. 357 e ss.

nella gran parte dei casi uno scostamento dal vero molto minore di quanto accadrebbe se si assumesse a misura l'uno o l'altro degli estremi»¹³⁵.

Dopo essere dunque partito dal «lavoro impiegato per un anno» considerato come «il caso estremo» di «lavoro non assistito» Ricardo si convinse, dapprima che questo non era affatto un «estremo», dato che molte merci erano prodotte con lavoro impiegato per *meno* di un anno; e poi che, se avesse preso il «lavoro impiegato per un sol giorno senza alcuna anticipazione», ciò sarebbe stato equivalente al criterio del «lavoro comandato», rispetto al quale i salari non potevano mai aumentare. Di conseguenza nella terza edizione prende a misura «una giusta via di mezzo» tra gli estremi, «cioè una merce prodotta con quelle proporzioni tra le due specie di capitale che più si avvicinano alla posizione media»¹³⁶. Dopo di che giunse finalmente a riconoscere che questa media può essere ridotta a «una merce prodotta dal lavoro impiegato per un anno»¹³⁷ proprio la stessa unità di misura che aveva usato nella prima edizione, ma che a quell'epoca aveva ritenuto un «caso estremo».

In Ricardo l'idea di una «misura invariabile» trova il suo necessario complemento in quella di «valore assoluto». Questo concetto si presenta nei *Principi* inizialmente (prima edizione) come «valore assoluto»¹³⁸ e in seguito (terza edizione) come «valore reale»¹³⁹, emerge di tanto in tanto nelle lettere¹⁴⁰ per assumere una forma più precisa nell'ultimo scritto su *Valore Assoluto e Valore di Scambio*. In uno degli abbozzi di quest'ultimo Ricardo scrive: «Nessuno può mettere in dubbio che sarebbe assai desiderabile avere in Economia politica una misura del valore assoluto in modo da permetterci di sapere, quando muta il valore di scambio delle merci, in quale

¹³⁵ *Ibidem*, p. 405.

¹³⁶ *Ibidem*, I, pp. 45-46.

¹³⁷ *Ibidem*, IV, p. 405.

¹³⁸ *Ibidem*, I, p. 21 e cfr. p. 63.

¹³⁹ *Ibidem*, pp. 42-43.

¹⁴⁰ Lettera a Malthus, 9 ottobre 1820, in *ibidem*, VIII, p. 279; a McCulloch, 25 gennaio 1821, *ibidem*, p. 344; a Trower, 4 luglio (come «valore positivo») e 22 agosto 1821 (*ibidem*, IX, pp. 1-2 e 38); e spesso nel 1823, *ibidem*, pp. 297-300, 346, 356, 377-378.

merce la variazione del valore ha avuto luogo»¹⁴¹. In un altro abbozzo spiega ciò che intende per criterio in grado d'accertare se una merce ha mutato di valore: «Mi si potrebbe chiedere che cosa intendo con la parola valore, e in base a quale criterio posso giudicare se una merce ha cambiato o no di valore. Rispondo che non conosco altro criterio per dire se una cosa è cara o a buon mercato tranne il sacrificio di lavoro sopportato per ottenerla»¹⁴². E altrove scrive: «Mi sembra proprio una contraddizione dire che una merce è aumentata di valore naturale»¹⁴³, mentre continua ad essere prodotta esattamente nelle stesse condizioni di prima»¹⁴⁴.

Ricardo comincia (nella prima edizione dei *Principi*) ad applicare il concetto al problema di due merci che mutano in valore relativo a seguito di un cambiamento nelle difficoltà di produzione: il valore assoluto risulta allora il criterio per decidere in quale delle due s'è verificato effettivamente il cambiamento. Egli finisce però per applicare nel suo ultimo scritto sul valore questo criterio ad un'altra questione, e cioè alla distinzione tra due differenti cause di variazione del valore di scambio: poiché «la difficoltà o la facilità di produzione non è in assoluto l'unica causa di variazione del valore; ve ne è un'altra, l'aumento o la diminuzione dei salari», dato che le merci non possono «essere prodotte e portate al mercato tutte nel medesimo momento»¹⁴⁵. Il valore assoluto, tuttavia, riflette soltanto il primo tipo di variazione e non è influenzato dal secondo. Come egli osserva riferendosi ad una merce che ha cambiato di prezzo a causa di un aumento dei salari: «Se la misura fosse perfetta, essa non dovrebbe mutare affatto»¹⁴⁶. In una lettera del 1823, dopo un esempio numerico con cui illustrava questo scostamento, Ricardo commenta: «Le due merci cambiano di valore relativo ... Si può dire che le proporzioni del capitale impiegato siano in qualche modo mutate? O la proporzione del lavoro? Certamente no, nulla è mutato tranne il rapporto di distribuzione tra capitalista

¹⁴¹ *Ibidem*, IV, p. 399 nota. Si veda un'affermazione analoga nei *Principles, ibidem*, I, p. 43.

¹⁴² *Ibidem*, IV, p. 397.

¹⁴³ Come risulta dal contesto, qui «naturale» sta per «assoluto».

¹⁴⁴ *Ibidem*, IV, p. 375.

¹⁴⁵ *Ibidem*, p. 368.

¹⁴⁶ *Ibidem*, p. 373.

e salariato ... — questa e solo questa è la ragione per cui quel valore relativo è mutato»; e così conclude: «il fatto è che non esiste alcuna misura del valore assoluto che si possa ritenere sufficientemente precisa»¹⁴⁷. Per questi motivi egli ritorna sulla sua precedente unità di misura, che aveva già dichiarato imperfetta ma che gli garantiva il minor «scostamento dal vero»¹⁴⁸.

In questo tentativo di estendere l'applicazione del valore assoluto alla seconda questione (quella di distinguere i due tipi di mutamento che potevano intervenire nei valori di scambio) Ricardo finì per trovarsi alle prese col seguente dilemma: mentre il primo modo di impiego presuppone una esatta proporzionalità tra valore assoluto e relativo, l'altro implica invece per ogni singola merce uno scostamento variabile del valore di scambio dal valore assoluto. Ricardo non giunse mai a risolvere del tutto questa contraddizione, come risulta chiaro dal suo ultimo scritto.

C'è però un altro aspetto per il quale il suo ultimo scritto sul valore rappresenta il ritorno ad una posizione analoga a quella della prima edizione. Gli effetti sul valore delle differenti proporzioni o durate del capitale possono essere considerati sotto due aspetti distinti: il primo è quello di dar luogo ad una *differenza* nei valori relativi di due merci, pur prodotte da una eguale quantità di lavoro; il secondo è quello dell'effetto che un aumento dei salari esercita nel produrre un *mutamento* nel valore relativo. Nella prima edizione il secondo aspetto è l'unico considerato: tutte le volte che, in riferimento al valore, Ricardo fa menzione a differenti proporzioni o durate del capitale, egli si esprime sempre nei termini di un aumento dei salari. Il primo aspetto si insinua nelle edizioni successive: compare appena una volta nella seconda edizione ed alcune nella terza, di solito incidentalmente quando si discutono le variazioni del valore e probabilmente per ribattere a quegli oppositori, in primo

¹⁴⁷ Bozza di lettera a McCulloch, 15 agosto 1823 (*ibidem*, IX, pp. 355-356). Si veda la frase: «Bisogna riconoscere che non esiste in natura alcunché che possa essere una perfetta misura del valore» (*ibidem*, IV, p. 404); e anche un'espressione analoga in *ibidem*, IX, p. 361 nonché la frase conclusiva della sua ultima lettera (a Mill, 5 settembre 1823) in *ibidem*, p. 387.

¹⁴⁸ *Ibidem*, IV, p. 405, citata più ampiamente *supra*, pp. 177-178.

luogo Torrens e Malthus, che consideravano il problema da questo punto di vista¹⁴⁹. Ma mentre nella terza edizione a volte Ricardo fa riferimento alle diverse proporzioni o durate del capitale come causa di differenze nei valori relativi, resta pur sempre in primo piano l'effetto di un aumento dei salari, ed è su questo aspetto che viene concentrata l'attenzione nello scritto su *Valore Assoluto e Valore di Scambio*.

Questa preoccupazione per gli effetti di una variazione dei salari derivava dal suo modo di affrontare il problema del valore che, come abbiamo visto, era dominato dalla sua teoria dei profitti. Il «problema principale dell'Economia Politica» era, a suo modo di vedere, la distribuzione del prodotto nazionale tra le classi¹⁵⁰, ma proprio nel corso di tale ricerca Ricardo incontrò la difficoltà che la dimensione di questo prodotto sembra mutare quando varia la sua distribuzione. Anche se nulla è intervenuto a modificare la grandezza dell'aggregato, ci possono essere delle variazioni *apparenti* dovute soltanto a mutamenti nel modo di misurare, dato che si misura in termini di valore e i valori relativi cambiano al variare della divisione del prodotto tra salari e profitti. Ciò è particolarmente evidente nel caso estremo di un aggregato composto dalle stesse merci nelle medesime quantità, la cui grandezza può risultare tuttavia mutata se misurata in termini di valore.

Così il problema del valore che interessò Ricardo era quello di trovare una misura del valore che rimanesse invariata al variare della divisione del prodotto; perché, se un aumento o una diminuzione dei salari provocava di per sé un mutamento nella grandezza del prodotto sociale, sarebbe stato difficile determinare accuratamente l'effetto sui profitti. (Questo era, ovviamente, lo stesso problema di cui s'è detto in precedenza¹⁵¹ a proposito della teoria ricardiana del saggio di profitto basata sul rapporto fra quantità di

¹⁴⁹ Nella seconda edizione è casualmente introdotta una frase circa il «valore di eguale» (*ibidem*, I, p. 62 nota). Nella terza edizione questo aspetto è considerato in I, pp. 34 e 37, secondo e quarto paragrafo. Cfr. anche la lettera a Malthus, 9 ottobre 1820, *ibidem*, VIII, p. 279.

¹⁵⁰ Si veda la Prefazione ai *Principi*, nonché il citatissimo passo sul problema della Economia Politica nella lettera a Malthus, 9 ottobre 1820 (*ibidem*, VIII, p. 278).

¹⁵¹ Si veda *supra*, p. 164.

grano). D'altro canto Ricardo non era interessato al problema specifico del perché due merci prodotte dalla stessa quantità di lavoro non hanno il medesimo valore di scambio. Egli se ne occupa soltanto nella misura in cui i valori relativi risultano influenzati dalle variazioni dei salari. I due punti di vista — di differenza e di mutamento — sono strettamente collegati, ma la ricerca di una misura invariabile del valore, che è così al centro del sistema ricardiano, scaturisce esclusivamente dal secondo, mentre non trova alcuna corrispondenza nell'analisi del primo.

Questa funzione della teoria del valore, di rendere possibile — quando vi sono mutamenti nella distribuzione — la misurazione della variazione nella grandezza di aggregati di merci eterogenee, o — il che è ancora più importante — di rendere possibile l'accertamento della costanza di questa grandezza, si ripresenta una volta di più rispetto alla misura della quantità del capitale. Riferendosi alla teoria di Torrens (per cui «il valore delle merci dipende dal valore del capitale impiegato»), Ricardo scrive nella lettera a McCulloch del 21 agosto 1823: «Mi domando: di quali strumenti disponete per accertare l'egual valore dei capitali? ... Questi capitali non sono della stessa specie [se lo fossero — sottolinea in un appunto precedente — 'la proporzione tra le loro quantità indicherebbe la proporzione tra i loro valori']¹⁵² ... e se son prodotti in tempi diversi, sono soggetti alle stesse fluttuazioni delle altre merci. Finché non s'è fissato il criterio con cui accertare il loro valore, non si può affatto parlare di eguali capitali»; giacché, come vien detto in un'altra bozza della medesima lettera, «il mezzo per accertare la loro eguaglianza o variazione di valore è proprio il problema in questione»¹⁵³.

¹⁵² *Works and Correspondence*, IX, p. 357.

¹⁵³ *Ibidem*, pp. 359-360 e nota. Si veda anche lo scritto sul valore dello stesso periodo, *ibidem*, IV, pp. 393-394.

VI. La seconda edizione

Della prima edizione dei *Principi* erano state stampate soltanto 750 copie¹⁵⁴, sicché a due mesi dalla pubblicazione l'editore Murray avvertì Ricardo che una seconda edizione sarebbe stata «più che certamente necessaria»¹⁵⁵. Tuttavia Ricardo non si sentì richiedere più nulla fin dopo la comparsa della recensione di McCulloch sul fascicolo dell'«*Edinburgh Review*» del giugno 1818 (in verità pubblicato ad agosto) che «accelerò di molto» le vendite¹⁵⁶. L'8 novembre 1818 Ricardo scrisse a Mill: «Ho sentito da diverse parti che il mio libro si vende molto bene e che presto sarà necessaria una nuova edizione»; aggiungendo: «penso che fossimo entrambi d'accordo nell'ultima conversazione che abbiamo avuto che non ci sarebbe un grandissimo vantaggio a risistemare in qualche modo nuovo la materia, visto che risulta già raggiunto l'effetto che desideravo su quelli che l'hanno apprezzata»¹⁵⁷. Ma il 17 novembre 1818 egli ricevette da Murray la richiesta di preparare una seconda edizione, ed entro una settimana Ricardo aveva già pronto il libro per la stampa¹⁵⁸. Nell'inviare la copia rivista all'editore, Ricardo accennò al fatto che esso conteneva «poche modifiche del tutto insignificanti», e richiese che la suddivisione in sezioni che proponeva per il primo capitolo venisse inviata per corriere a James Mill per essere da lui approvata¹⁵⁹. La seconda edizione non fu comunque pubblicata fino al 27 febbraio 1819¹⁶⁰.

Nel frattempo, Ricardo ricevette la traduzione francese dei suoi *Principi* con le note di Say¹⁶¹, e proprio per replicare ad una di esse egli aggiunse un passo in merito alla questione se la teoria della ren-

¹⁵⁴ Sia della seconda che della terza edizione furono tirate 1000 copie. Queste cifre ci sono state gentilmente fornite, traendole dai registri della sua casa editrice, da Sir John Murray.

¹⁵⁵ Ricardo a Trower, 15 giugno 1817, *Works and Correspondence*, VII, p. 162.

¹⁵⁶ Ricardo a McCulloch, 24 novembre 1818, *ibidem*, p. 337. A giudizio di Mallet fu questa recensione a «fare esaurire la prima edizione» (*ibidem*, VIII, p. 152, nota 2). In ottobre Malthus scrisse: «Ho sentito che la vendita del vostro libro va che è un incanto» (*ibidem*, VII, p. 312).

¹⁵⁷ *Ibidem*, p. 327.

¹⁵⁸ *Ibidem*, pp. 328 e 331.

¹⁵⁹ *Ibidem*, p. 331.

¹⁶⁰ Inserzione pubblicitaria su «*The Times*». Il prezzo era fissato a 14 scellini.

¹⁶¹ *Works and Correspondence*, VII, p. 370.

dita dipendesse o meno dall'esistenza di una terra che non pagava rendita¹⁶². Questo punto era stato anche argomento di una discussione con Malthus, durante una visita che questi aveva fatto a Gathcomb nel dicembre 1818¹⁶³. Ricardo aveva anche pensato ad una traduzione delle note di Say, da pubblicare in appendice alla sua seconda edizione; ma riferì il problema a Murray, che evidentemente fu di opposto parere¹⁶⁴.

Nel complesso le modifiche introdotte nella seconda edizione furono poco importanti, e Ricardo poté ben dire che non apportavano «nulla di nuovo»¹⁶⁵. Tra di esse solo alcune, in risposta alle critiche sollevate su argomenti particolari, sono di qualche interesse e si possono identificare come segue. Poiché alcuni passi sulle imposte erano stati criticati da McCulloch, revisionando il libro per la seconda edizione Ricardo gli scrisse che intendeva modificare un brano interpretabile come «una giustificazione accordata ai ministri di tassare» e gli richiese suggerimenti «su tutti quei passi che vorreste veder modificati»¹⁶⁶. Aggiunse due note a piè di pagina per venire incontro alle rimozioni di Torrens per non essere stato citato¹⁶⁷: la prima (pp. 96-97) riporta un suo brano sul prezzo naturale del lavoro (notevole per l'enfasi attribuita all'influenza delle «abitudini di vita») per il quale Torrens aveva rivendicato l'originalità¹⁶⁸, mentre dell'accoglimento dell'altra sua idea circa la «diversa durata» dei capitali circolanti si è già detto in precedenza. Venne invece omissa un brano sulle cause della miserabile condizione dei contadini irlandesi, che era stato criticato da George Ensor¹⁶⁹; mentre fu aggiunta nel primo capitolo una nota in difesa dell'ipotesi di una macchina capace di produrre senza lavoro umano, che era

¹⁶² *Ibidem*, I, p. 413 nota.

¹⁶³ *Ibidem*, VII, pp. 371-372.

¹⁶⁴ Lettere a Mill, 22 e 28 dicembre 1818, *ibidem*, pp. 371 e 379.

¹⁶⁵ Lettera a Say, 11 gennaio 1820, *ibidem*, VIII, p. 150.

¹⁶⁶ Ricardo a McCulloch, 24 novembre 1818, *ibidem*, VII, pp. 337-338. McCulloch inviò un certo numero di suggerimenti (*ibidem*, pp. 351-354). Molti furono accolti, compreso: un ulteriore passo sulle imposte riscritto con le stesse parole di McCulloch (*ibidem*, I, p. 152); un pezzo tratto dal pamphlet *Economical and Secure Currency* fu inserito nel cap. XXVII; mentre nella discussione sulla carta moneta fu ampliato l'argomento relativo al «principio di limitazione» (*ibidem*, I, pp. 353-354).

¹⁶⁷ *Ibidem*, I, pp. 96-97 e 271. Cfr. lettera a Mill, *ibidem*, VII, p. 333.

¹⁶⁸ Prefazione a *An Essay on the External Corn Trade*, 1815, pp. XIII-XIV.

¹⁶⁹ *Ibidem*, I, p. 100.

stata messa in ridicolo sulla «British Review»¹⁷⁰. Due altre variazioni, una relativa agli effetti dei miglioramenti agricoli sulla rendita e l'altra in merito alla importazione di grano ed ai profitti¹⁷¹, che paiono essere scaturite dalla corrispondenza con Malthus, anticipavano le modifiche ben più estese della terza edizione.

Si può invece considerare assai più significativa di quanto non sembri a prima vista tutta una serie di correzioni apparentemente senza importanza. Nella prima edizione Ricardo aveva impiegato frequentemente la curiosa espressione «prezzo dei salari»¹⁷²; però in parecchi casi questa espressione vien tolta nella seconda edizione¹⁷³ e la sua eliminazione risulta ulteriormente estesa nella terza¹⁷⁴. Sebbene in vari luoghi egli consideri chiaramente questa frase come un sinonimo di «prezzo del lavoro» o semplicemente di «salari»¹⁷⁵, all'origine essa doveva essere connessa all'espressione «valore reale dei salari», usata da Ricardo per spiegare il senso particolare in cui lo si doveva intendere quando parlava di aumento o diminuzione dei salari: in riferimento, cioè, alla *proporzione* del prodotto totale attribuito al lavoro e non alla quantità assoluta di merci percepite dai lavoratori¹⁷⁶. Tuttavia, dopo aver definito in tal modo il «valore reale dei salari», egli non utilizzò più questa espressione nei *Principi*, tranne quando nella terza edizione ebbe a difendersi dalle rimozioni mossegli da Malthus per aver adottato sui salari «un linguaggio nuovo e insolito»¹⁷⁷ — una rimozione più tardi rinnovata da Marshall che deplorò l'incapacità di Ricardo d'inventarsi allo scopo qualche nuovo termine¹⁷⁸. Forse il primitivo impiego del ter-

¹⁷⁰ *Ibidem*, p. 60 nota.

¹⁷¹ *Ibidem*, pp. 412 e 428-429. Cfr. lettere a Malthus, 24 giugno e 20 agosto 1818, *ibidem*, VII, pp. 271 e 282-283.

¹⁷² Quali esempi tratti dai suoi scritti precedenti, si veda *ibidem*, IV, p. 22, lettera a Malthus, 30 luglio 1815, VI, p. 241; e per gli scritti posteriori: *ibidem*, II, p. 63, nota 5, p. 231, nota 6 e p. 411; lettera a Malthus, 3 agosto 1823, *ibidem*, IX, p. 325.

¹⁷³ *Ibidem*, I, p. 95, nota 3, p. 96, note 1, 3, 4, p. 111, nota 3.

¹⁷⁴ *Ibidem*, I, p. 94 nota 1, p. 303 nota 2 e p. 334 nota 3. In alcuni casi l'espressione fu conservata nella terza edizione: vedi I, p. 118 e p. 145 e Indice, sotto *Salari*.

¹⁷⁵ Si veda ad esempio *ibidem*, I, pp. 95-96, dove tutte queste espressioni sono usate in maniera equivalente.

¹⁷⁶ Cfr. *ibidem*, I, pp. 49-50 e cfr. pp. 274-275 nota.

¹⁷⁷ *Ibidem*, I, p. 19.

¹⁷⁸ *Principles of Economics*, 8ª edizione, p. 550.

mine «prezzo dei salari» era un sintomo del bisogno, che Ricardo sentì inizialmente, di una espressione particolare per descrivere la quota proporzionale dei salari, mentre sembra che più tardi egli sia tornato a considerare adeguato, «almeno tra gli economisti»¹⁷⁹, il generico termine di «salari».

L'unica modifica rilevante per cui Ricardo richiese la consulenza di Mill fu la suddivisione in sezioni, ognuna con propria intestazione, del capitolo Sul Valore. Sembra però che inizialmente la suddivisione introdotta nella seconda edizione fosse fatta in quattro sezioni, poi portate a cinque, nella forma che risulta definitiva, prima che i titoli venissero spediti a Mill¹⁸⁰. Ciò richiese la divisione di una sezione in due e fu probabilmente la prima a venire divisa dato che il titolo aggiuntivo fu «Sez. II. L'accumulazione del capitale non porta alcuna differenza nel principio stabilito nella precedente sezione»¹⁸¹. Che il titolo della prima sezione sia stato redatto quando la sezione comprendeva ancora tutto ciò che venne poi pubblicata come Sezione II, è dimostrato dal fatto che l'affermazione per cui il valore non dipende «dal maggiore o minore compenso pagato a tale lavoro» può solo riferirsi al testo dell'ultima parte della seconda sezione¹⁸². Va forse notato che la Sezione I, così ridotta, venne poi ulteriormente suddivisa nella terza edizione, ma senza che se ne cambiasse l'intestazione; col risultato che nell'ultima edizione il suo titolo copre ancora adeguatamente l'intero contenuto delle prime tre sezioni del capitolo.

Questa suddivisione richiese però il rifacimento di alcuni brani che adesso formavano l'inizio e la fine delle diverse sezioni. Ma è sorprendente verificare quanto poco sia stato mutato: oltre ad un

¹⁷⁹ Come sostiene in un altro contesto; si veda *ibidem*, IV, p. 409.

¹⁸⁰ Nella sua lettera a Murray del 23 novembre 1818 Ricardo parla di quattro sezioni, ma nella lettera a Mill con medesima data (spedita, tramite Murray, il giorno successivo) «quattro» è cambiato in «cinque» (*ibidem*, VII, pp. 331, 333, nota 1).

¹⁸¹ *Ibidem*, I, p. 22, nota 2. Si veda la Tav. 3: Titoli delle Sezioni del Capitolo I, *infra*, p. 189.

¹⁸² Si veda anche il titolo della terza sezione: «Il principio stabilito nella precedente sezione ...», che deve riferirsi alla prima sezione, che secondo la nostra ipotesi era in origine immediatamente antecedente. Si deve anche osservare che la suddivisione tra la prima e la seconda sezione è stata l'unica ad essere fatta senza riscrivere i relativi brani di chiusura e di apertura, contrariamente a quanto Ricardo aveva scritto a Mill nella lettera del 23 novembre 1818 in merito ad un riassunto «alla fine d'ogni sezione» (*ibidem*, VII, p. 333).

paragrafo a metà del capitolo, chiaramente fuori posto¹⁸³, si trasferirono in luoghi più appropriati soltanto i tre paragrafi conclusivi¹⁸⁴.

VII. La terza edizione

Nel luglio 1820, prima che Ricardo lasciasse Londra per la campagna, Murray lo avvertì che «avrebbe presto voluto pubblicare una nuova edizione» dei *Principi*¹⁸⁵; e così, durante i sei mesi seguenti (passati a Gatcomb, dopo aver trascorso alcune settimane a Brighton)¹⁸⁶ Ricardo revisionò il libro per la terza edizione. Fece questo nei ritagli di tempo consentitigli da quella che era diventata la sua occupazione principale in quel periodo: la rilettura e l'annotazione dei *Principi di Economia Politica* di Malthus. Dapprincipio egli era intenzionato a includere nella terza edizione la propria difesa dalle critiche di Malthus, ma in seguito rinunciò all'idea. Mill (che in agosto e settembre era stato in visita a Gatcomb) lo aveva «sconsigliato fermamente» dal farlo, suggerendogli di non badare agli attacchi per non «dare un carattere troppo polemico» al volume¹⁸⁷.

Il 4 settembre 1820 Ricardo scriveva a Malthus: «Sono andato a rivedere il mio primo capitolo, con l'intenzione di introdurre qualche modifica prima che il lavoro esca in una nuova edizione. Trovo il compito molto difficile, ma spero di rendere le mie idee più chiare e comprensibili»¹⁸⁸. Un mese dopo poteva riferire a Mill di sostanziali progressi: «Ho fatto tutto quello che ritengo al momento necessario per il mio primo capitolo, e l'ho messo da parte, per riguardarlo a mente fresca dopo averlo dimenticato un poco»¹⁸⁹.

All'inizio del gennaio 1821 Murray già includeva la «terza edizione corretta» di Ricardo nella pubblicità dei «volumi di prossima

¹⁸³ *Ibidem*, I, p. 53, nota 1.

¹⁸⁴ *Ibidem*, p. 66.

¹⁸⁵ *Ibidem*, VIII, p. 315.

¹⁸⁶ *Ibidem*, pp. 206, 213.

¹⁸⁷ Ricardo a Trower, 14 gennaio 1821, *ibidem*, p. 333.

¹⁸⁸ *Ibidem*, VIII, p. 229.

¹⁸⁹ Lettera del 14 ottobre 1820, *ibidem*, pp. 283-284.

pubblicazione»¹⁹⁰. In una lettera del 14 gennaio Ricardo scriveva di prevederla la stampa entro pochi giorni¹⁹¹; e di nuovo il 25 gennaio notava che il primo capitolo era «ora in stampa», mentre faceva riferimento ad uno degli ultimi capitoli del libro come «già nelle mani dell'editore»¹⁹².

Tuttavia passarono ancora quasi quattro mesi prima che la nuova edizione fosse messa in vendita; l'annuncio di Murray dell'avvenuta pubblicazione, al prezzo di 12 scellini, apparve per la prima volta sul «Morning Chronicle» del 18 maggio 1821. La ragione del ritardo è rivelata da una lettera di Malthus a Prévost del 26 aprile 1821: «Sembra che il sig. Murray, il mio libraio, sia dell'idea che i tempi non sono favorevoli alla vendita di libri e stia rimandando l'uscita di una nuova edizione dell'opera del sig. Ricardo, che è già pronta, perché la precedente non si è esaurita così presto come aveva calcolato»¹⁹³. Ciò non impedì che frattanto Ricardo ne spedisse in anticipo copie agli amici. Il 25 aprile scrisse a McCulloch che «la settimana scorsa»¹⁹⁴ aveva chiesto a Murray d'inviargliene una copia; e l'8 maggio, spedendone un esemplare a Say, annotò: «A causa di un ritardo del mio libraio ed editore, il tempo s'è protratto molto oltre il previsto; ma finalmente posso mandarvi qui acclusa una delle prime copie pubblicate di quest'ultima edizione»¹⁹⁵.

In essa i mutamenti sono considerevolmente più estesi di quelli introdotti nella seconda. Tuttavia sembra che Ricardo li ritenesse per la gran parte di poca importanza. Così lo vediamo scrivere a Trower il 14 gennaio 1821: «Ho riguardato con attenzione ogni sua parte e con le limitate doti di componimento che mi ritrovo, sono convinto di poter fare ben poco per migliorarla»¹⁹⁶; e a McCulloch il 25 aprile: «Non troverete gran che di nuovo nella nuova edizione»¹⁹⁷.

¹⁹⁰ «Monthly Literary Advertiser», 10 gennaio 1821.

¹⁹¹ *Ibidem*, VIII, p. 333, e cfr. p. 335.

¹⁹² *Ibidem*, p. 342.

¹⁹³ Lettera al prof. Prévost di Ginevra, pubblicata da G.W. Zinke, in «Journal of Economic History», maggio 1942, vol. II, p. 181.

¹⁹⁴ *Ibidem*, VIII, p. 373.

¹⁹⁵ *Ibidem*, p. 379.

¹⁹⁶ *Ibidem*, p. 333.

¹⁹⁷ *Ibidem*, p. 373.

TAV. 3. Titoli delle sezioni del capitolo I, *Sul Valore*, nella seconda e terza edizione

Seconda edizione	Terza edizione
Sez. I. Il valore di una merce, ovvero la quantità di ogni altra merce con cui si può scambiare, dipende dalla quantità relativa di lavoro necessaria alla sua produzione, e non dal maggiore o minore compenso pagato a tale lavoro. p. 11	Sez. I. Il valore di una merce, ovvero la quantità di ogni altra merce con cui si può scambiare, dipende dalla quantità relativa di lavoro necessaria alla sua produzione, e non dal maggiore o minore compenso pagato a tale lavoro. p. 11 Sez. II. Lavori di differenti qualità sono diversamente retribuiti. Ma ciò non è causa di variazione nel valore relativo delle merci. p. 20
Sez. II. L'accumulazione del capitale non porta alcuna differenza nel principio stabilito nella precedente sezione. p. 22	Sez. III. Non solo il lavoro direttamente applicato alla produzione delle merci influenza il loro valore, ma anche il lavoro incorporato nelle attrezzature, negli strumenti e nei fabbricati con cui tale lavoro è assistito. p. 22
Sez. III. Il principio stabilito nella precedente sezione, notevolmente modificato dall'impiego di macchinario come capitale fisso. p. 30	Sez. IV. Il principio che la quantità di lavoro impiegata nella produzione delle merci regola il loro valore relativo, notevolmente modificato dall'impiego di macchine e di altro capitale fisso e durevole. p. 30
Sez. IV. Il principio che il valore non varia con l'aumento e la diminuzione dei salari, modificato anche dalla ineguale durata del capitale e dalla ineguale velocità con cui ritorna a chi lo impiega. p. 38	Sez. V. Il principio che il valore non varia con l'aumento o la diminuzione dei salari, modificato anche dalla ineguale durata del capitale e dalla ineguale velocità con cui ritorna a chi lo impiega. p. 38
	Sez. VI. Su di una misura invariabile del valore. p. 43
Sez. V. Differenti effetti dovuti ad una modificazione del valore della moneta, il mezzo in cui il PREZZO viene sempre espresso, o ad una modificazione del valore delle merci che la moneta acquista. p. 47	Sez. VII. Differenti effetti dovuti ad una modificazione del valore della moneta, il mezzo in cui il PREZZO viene sempre espresso o ad una modificazione del valore delle merci che la moneta acquista. p. 47

Le principali modifiche del primo capitolo sono già state ricordate. Per quanto riguarda la sistemazione complessiva, le cinque sezioni della seconda edizione furono portate a sette, suddividendo in due la prima ed aggiungendovene una nuova, Su di una Misura Invariabile del Valore. La risistemazione del testo di questo capitolo, cominciata nella seconda edizione, venne proseguita molto più in

profondità; e nonostante il permanere di alcune anomalie, il capitolo guadagnò una maggiore unità. I passi precedentemente mal collocati vennero trasferiti nelle sezioni appropriate, e le ripetizioni vennero evitate omettendo alcuni brani oppure incorporandone diversi in uno solo.

Molte delle note ai *Principi* di Malthus trovano riscontro nei mutamenti introdotti nella nuova edizione. Richiamando la sua vecchia divergenza con Malthus in merito all'effetto dei miglioramenti agricoli sulla rendita, Ricardo aggiunse una nota a piè di pagina¹⁹⁸ in cui concedeva che il vantaggio *finale* andasse ai proprietari terrieri, senza però rinunciare alla sua opinione secondo la quale l'effetto immediato dei miglioramenti era a loro dannoso. Malthus s'era anche chiesto in qual senso Ricardo potesse essere d'accordo con Sismondi e Buchanan nel sostenere che il prezzo del grano «è come quello di un comune monopolio, ossia vantaggioso soltanto per il proprietario terriero e in proporzione *dannoso* per i consumatori»¹⁹⁹. La replica di Ricardo fu che l'interesse del proprietario terriero era «che la macchina che possedeva per produrre grano fosse molto richiesta — che di fatto la sua rendita dipendeva da questo». Solamente dopo che il grano a buon mercato aveva consentito l'aumento della popolazione «il vantaggio del miglioramento» si sarebbe «trasferito al proprietario terriero»²⁰⁰. Una simile idea si trova espressa nei due nuovi paragrafi aggiunti al capitolo XXIV, in cui si sostiene per l'appunto che, se la produttività della terra s'accresce, «tutti i vantaggi sarebbero goduti in prima istanza dai lavoratori, dai capitalisti e dai consumatori; ma con l'aumento della popolazione sarebbero gradualmente trasferiti ai proprietari terrieri»²⁰¹.

A proposito dei vantaggi della libera importazione di grano Ricardo fu ancor più netto di quanto non era stato nelle precedenti edizioni. Nell'«Avvertenza alla Terza Edizione» (p. 8) egli attirò l'attenzione del lettore sui mutamenti introdotti nell'ultimo capitolo,

¹⁹⁸ *Ibidem*, I, p. 81.

¹⁹⁹ *Ibidem*, II, p. 117.

²⁰⁰ *Ibidem*, II, p. 118.

²⁰¹ *Ibidem*, I, p. 335. Tuttavia nella terza edizione resta l'affermazione, compresa nella stessa pagina, che «l'interesse del proprietario terriero è sempre opposto a quello del consumatore e dell'industriale».

allo scopo di mettere maggiormente in risalto la tesi dell'aumento della capacità contributiva di un paese come risultato di un diminuito costo dei prodotti alimentari.

Nei suoi *Principi* Malthus aveva pure criticato Ricardo per aver applicato alla rendita la sua misurazione in termini di «*proporzioni* o costo in lavoro»²⁰², ed aver conseguentemente dedotto che con l'estensione delle colture la proporzione della rendita sul prodotto complessivo della terra sarebbe aumentata. Ricardo dedicò una delle Note²⁰³ a riconfermare la propria opinione, spiegando che in effetti la rendita avrebbe acquistato una proporzione più grande del prodotto delle *vecchie* terre oppure, se capitali addizionali erano impiegati sulle medesime terre, una proporzione più grande «d'ogni quantità ottenuta in precedenza»²⁰⁴. In un passo cancellato delle *Notes on Malthus* egli spiega sinteticamente la propria concezione nel seguente modo: «La rendita non è una proporzione del prodotto ottenuto — non è regolata come i salari o i profitti da proporzioni — dato che dipende dalla differenza tra le quantità di prodotto ottenute da due uguali capitali. Perciò se io ho mai sostenuto da qualche parte che la rendita aumenta o diminuisce in proporzione all'aumento o alla diminuzione del prodotto ottenuto, ho commesso un errore. Tuttavia non mi sembra di averlo mai fatto»²⁰⁵. Comunque nella terza edizione egli modificò diversi passi che avevano offerto il fianco alle critiche di Malthus. Tipico di questi interventi è il mutamento nella frase, presente nella prima e nella seconda edizione: «Parlando della rendita del proprietario terriero, dobbiamo piuttosto considerarla come la quota proporzionale dell'intero prodotto», le cui ultime parole risultano sostituite nella terza edizione da:

²⁰² *Ibidem*, II, p. 195.

²⁰³ *Ibidem*, pp. 196-197.

²⁰⁴ *Ibidem*, pp. 197 e 198, nota 2. Nel *Saggio sui Profitti*, apparentemente riferendosi al prodotto netto piuttosto che al lordo, Ricardo aveva dichiarato più recisamente: «il proprietario della terra non solo ottiene un prodotto maggiore, ma anche una quota maggiore» (*ibidem*, IV, p. 18). Questo è un esempio del cambiamento più generale che si può notare tra il *Saggio sui Profitti*, e la terza edizione dei *Principi*: precisamente un graduale spostamento d'accento dall'antagonismo tra rendita e profitti a quello tra salari e profitti.

²⁰⁵ *Ibidem*, II, pp. 196-197, nota 1.

«come la quota proporzionale del prodotto ottenuto con un dato capitale in un determinato podere»²⁰⁶.

In questa terza edizione i mutamenti provocati da Say furono indotti in parte dalle variazioni apportate da questo autore nella quarta edizione (1819) del suo *Trattato* e in parte dalle sue *Lettres à M. Malthus* (1820), sulle quali Ricardo aveva steso degli appunti mentre scriveva le *Notes on Malthus*²⁰⁷. Le modifiche principali consistono nella riscrittura di diversi paragrafi del capitolo su Valore e Ricchezza²⁰⁸ e nell'omissione, sempre in questo capitolo, di alcuni paragrafi che citavano ampiamente dalle precedenti edizioni del *Trattato*²⁰⁹, a seguito dei mutamenti operati da Say nella quarta edizione²¹⁰. Vennero anche introdotte alcune aggiunte di minore importanza in altri capitoli²¹¹.

Il cambiamento più rivoluzionario della terza edizione è rappresentato comunque dal nuovo capitolo Sulle Macchine, in cui Ricardo ritratta la precedente opinione per cui l'introduzione delle macchine era vantaggiosa a tutte le diverse classi sociali. «Il mio errore — spiega — nasceva dal supporre che ogni qualvolta aumenta il reddito netto di una società, aumenta pure il suo reddito lordo; ora però ho ragione di ritenere che il fondo da cui i proprietari terrieri e i capitalisti traggono il loro reddito può aumentare mentre l'altro fondo, da cui dipende soprattutto la classe lavoratrice, può diminuire»²¹². Ancor più del mutamento del principio deve aver enormemente sorpreso i suoi amici la conclusione che ne discendeva: «che l'opinione nutrita dalla classe lavoratrice per cui l'impiego delle macchine è spesso dannoso ai suoi interessi, non è fondata su errori e pregiudizi, ma è conforme ai corretti principi dell'economia politica»²¹³.

²⁰⁶ *Ibidem*, I, p. 83 e cfr. p. 49, nota 1 e pp. 402-403.

²⁰⁷ *Ibidem*, VIII, p. 301.

²⁰⁸ *Ibidem*, I, pp. 279-285.

²⁰⁹ *Ibidem*, I, pp. 287-288.

²¹⁰ *Ibidem*, VIII, p. 315.

²¹¹ *Ibidem*, I, pp. 249, 264 e 348.

²¹² *Ibidem*, I, p. 388.

²¹³ *Ibidem*, p. 392.

In precedenza Ricardo aveva ritenuto che le macchine, potendo produrre a minor costo, dovessero dar luogo ad un aumento della quantità delle merci e quindi essere di beneficio a tutte le classi sociali. Non aveva esposto questa idea nelle prime edizioni dei *Principi*, e l'unico luogo in cui aveva messo a stampa un'opinione relativa agli effetti delle macchine sul lavoro era stata l'occasionale allusione, nel *Saggio sui Profitti*, agli «effetti di macchine perfezionate che ormai non sono più messe in discussione e hanno una decisa tendenza ad aumentare i salari reali del lavoro»²¹⁴. Tuttavia, come afferma all'inizio del nuovo capitolo, egli aveva sostenuto «in altri modi» questa dottrina. Probabilmente aveva in mente un suo discorso al Parlamento del 1819 a proposito di un progetto di Robert Owen, in cui aveva dichiarato che «tutto sommato, non si poteva negare che le macchine non diminuivano la domanda di lavoro»²¹⁵. L'opuscolo di Barton, *Observations on the Condition of the Labouring Classes* del 1817, in cui si sosteneva l'idea dei perniciosi effetti delle macchine sul lavoro, non sembra d'altronde avere avuto alcuna influenza su Ricardo al momento della pubblicazione²¹⁶, sebbene egli lo citi con favore nel nuovo capitolo della terza edizione. Quando McCulloch in un articolo su *Taxation and the Corn Laws*, pubblicato sull'«*Edinburgh Review*» del gennaio 1820, approvò le idee di Barton (l'articolo era palesemente una recensione dell'opuscolo), Ricardo scrisse a McCulloch per contestargli questa opinione. McCulloch aveva sostenuto che «il capitale fisso investito in una macchina deve sempre sostituire una quantità notevolmente più grande di capitale circolante — perché altrimenti non ci sarebbe alcun motivo per fabbricarla; e di conseguenza il suo primo effetto è quello di diminuire, piuttosto che aumentare, il saggio dei salari»²¹⁷. In risposta Ricardo sostenne di «ritenere che l'impiego di

²¹⁴ *Ibidem*, IV, p. 35.

²¹⁵ 16 dicembre 1819, *ibidem*, V, p. 30. Che fosse generalmente riconosciuto che Ricardo la pensava in questo modo è dimostrato dalla dichiarazione di Malthus nei *Principles of Political Economy*: «Concordo, comunque, perfettamente col sig. Ricardo nell'approvazione d'ogni risparmio di lavoro e di tutte le invenzioni di macchine» (*ibidem*, II, p. 381).

²¹⁶ Cfr. la lettera di Ricardo a Barton del 20 maggio 1817, che era comunque anteriore alla pubblicazione del pamphlet (*ibidem*, VII, pp. 157-159).

²¹⁷ «*Edinburgh Review*», gennaio 1820, p. 171.

macchine non diminuisce mai la domanda di lavoro — esso non è mai la causa di una diminuzione del prezzo del lavoro, è piuttosto l'effetto del suo aumento»²¹⁸. McCulloch si convertì a questa idea ed in un altro articolo sulla «Edinburgh Review» del marzo 1821 affermò a sua volta che «nessun perfezionamento del macchinario può in alcuna circostanza far diminuire la domanda di lavoro, o ridurre il saggio dei salari»²¹⁹. Non c'è quindi da meravigliarsi che egli si sia opposto con fermezza all'improvviso cambiamento di parere di Ricardo e che, nel vedere la nuova edizione dei *Principi*, si sia lamentato amaramente (in una lettera che ora si pubblica per la prima volta) dell'«errore madornale contenuto in quei principi ai quali avete incautamente dato l'avallo del vostro nome»²²⁰.

Sull'argomento la stesura delle *Notes on Malthus* nell'autunno del 1820, e specialmente la Nota 149, segna un momento di transizione nel pensiero di Ricardo. Nel suo capitolo «Dei Salari del Lavoro» Malthus aveva citato Barton per sostenere che «la domanda di lavoro può essere proporzionale soltanto all'aumento del capitale circolante e non di quello fisso»; tuttavia, pur ammettendo che «questo è vero senza dubbio nei singoli casi», Malthus aveva aggiunto che «rispetto ad una intera nazione non è necessario mantenere questa distinzione» e che «in generale... l'impiego di capitale fisso è straordinariamente favorevole a che si crei una più ampia disponibilità di capitale circolante»²²¹. A ciò Ricardo pose questo commento: «La domanda effettiva di lavoro deve dipendere dall'aumento di quella parte di capitale con cui sono pagati i salari del lavoro ... — per il capitalista non fa importanza che il suo capitale consista di capitale fisso o circolante, ma ciò importa invece moltissimo a quanti vivono dei salari del lavoro; è nel loro più grande interesse che il reddito lordo aumenti, perché dal reddito lordo dipendono i mezzi di sostentamento della popolazione. Se il capitale si realizza in macchinario, ci sarà una minor richiesta di aumentare la

²¹⁸ Lettera a McCulloch, 29 marzo 1820, *ibidem*, VIII, p. 171.

²¹⁹ «Edinburgh Review», marzo 1821, p. 115.

²²⁰ McCulloch a Ricardo, 5 giugno 1821, *ibidem*, VIII, p. 382. Ma egli sostiene anche che, se la nuova opinione di Ricardo è corretta, «le leggi contro i Ludditi sono una vergogna per la costituzione» (*ibidem*, p. 385).

²²¹ *Ibidem*, II, pp. 234-236.

quantità di lavoro»²²². Un'altra nota (la 153) pare avvicinarsi ancor di più alla nuova dottrina: «Potrebbe essere possibile far fare ai cavalli quasi tutto il lavoro eseguito dall'uomo; in questo caso, la sostituzione coi cavalli, anche se comportasse un maggior prodotto, sarebbe vantaggiosa alle classi lavoratrici, o piuttosto non diminuirebbe molto semplicemente la domanda di lavoro?»²²³.

In questo cambiamento d'idea il passaggio decisivo sopravvenne quando Ricardo cessò (come ammette egli stesso nel nuovo capitolo) di credere che «ogni qualvolta aumenta il reddito netto di una società, aumenta pure il suo reddito lordo»²²⁴, per ritenere piuttosto che potrebbe essere conveniente introdurre le macchine e tuttavia risultarne un prodotto complessivo minore ed una minor domanda di lavoro.

Non si hanno elementi per individuare l'esatto momento in cui Ricardo aderì definitivamente all'opinione che un miglioramento dei macchinari poteva in realtà diminuire il prodotto lordo. Mallet in un passo del suo diario, scritto all'epoca della morte di Ricardo (settembre 1823), afferma: «Accadde per caso tre anni fa, durante una cena in casa [di Ricardo] alla quale erano presenti i sigg. Grenfell, Tooke e altri, che in seguito ad una obiezione che avevo espresso contro l'opinione prevalente dell'indiscriminato beneficio prodotto dalla sostituzione di macchine al lavoro umano, il sig. Ricardo (sebbene all'epoca la pensasse diversamente da me) fu portato a riconsiderare l'argomento e a scrivere il capitolo aggiuntivo sulle macchine della terza edizione. Ciò mi fu confermato da lui stesso, nella maniera più cortese e sincera»²²⁵. Egli evidentemente non aveva ancora mutato parere il 29 novembre 1820²²⁶; e la prima allusione che abbiamo sta in una lettera di Malthus a Sismondi del 12 marzo 1821, in cui si riferisce che Ricardo ha cambiato d'opinione

²²² *Ibidem*, pp. 234-236.

²²³ *Ibidem*, p. 239 e cfr. nota a piè di pagina. Comunque nella nota 243 Ricardo sostiene che «puri vantaggi» derivano dalle invenzioni che risparmiano lavoro (*ibidem*, II, p. 365).

²²⁴ *Ibidem*, I, p. 388.

²²⁵ In *Political Economy Club, Centenary Volume*, 1921, pp. 211-212. L'occasione cui si fa riferimento deve essere stata la cena del 12 gennaio 1820, sulla quale si veda *ibidem*, VIII, pp. 152-153, nota.

²²⁶ Si veda lettera a Malthus in questa data, *ibidem*, p. 311.

sulle macchine²²⁷. Evidentemente McCulloch non ne seppe nulla fino alla lettera di Ricardo del 25 aprile 1821, con la notizia esplicita di «un mutamento delle mie idee in merito ai benefici delle macchine»²²⁸. Una volta cambiato parere, comunque, Ricardo difese strenuamente la sua nuova posizione contro ogni obiezione di McCulloch: «Mi sembra — gli scrisse — che queste verità siano dimostrabili come quelle della geometria, e mi sorprende soltanto di aver mancato per tanto tempo di riconoscerle»²²⁹.

VIII. La presente edizione

La presente edizione dei *Principi* è basata sulla collazione completa della prima, della seconda e della terza edizione. Il testo adottato è quello della terza edizione, pubblicata nel 1821, l'ultima rivista dallo stesso Ricardo. Tutte le varianti alle precedenti edizioni sono state riportate a piè di pagina in note del curatore.

Un metodo particolare è però stato scelto per il primo capitolo Sul Valore, perché in alcune sue parti le modifiche sono state così estese e complicate che sarebbe impossibile darne una idea adeguata al lettore con il solo sistema delle note. Perciò alla fine di questo capitolo sono stati ristampati in corpo più piccolo, come Appendice, gli ultimi due terzi del testo del capitolo della prima edizione (si veda *Works and Correspondence*, I, pp. 52-66). Le note al testo della terza edizione (*ibidem*, pp. 26-51) danno tutte le varianti della prima e della seconda; ma, mentre nel caso dei passi più brevi questi sono riportati integralmente in nota, per i passi più lunghi si è dato soltanto il rimando al testo in Appendice. D'altra parte in questa Appendice le note al testo della prima edizione riportano soltanto le varianti della seconda.

Inoltre, allo scopo di dare un quadro più chiaro della risistemazione subita dall'argomento, alla fine di questa Introduzione è stata inserita, su di un foglio pieghevole, una Tavola di Concor-
 danza, che

²²⁷ *Ibidem*, p. 377.

²²⁸ *Ibidem*, p. 373.

²²⁹ Lettera del 18 giugno 1821, *ibidem*, p. 390.

mette in evidenza la posizione relativa dei diversi paragrafi di questa parte del capitolo sia nella prima che nella terza edizione. La concordanza tra i passi mostrata dalla Tavola è alle volte soltanto approssimativa; in tal caso il lettore dovrebbe rifarsi alle note per verificarla con esattezza. Nello stesso pieghevole è pure inserita una Tavola simile che indica la posizione nella terza edizione dei nuovi brani aggiunti nella seconda.

Così, per mezzo dell'impiego incrociato di queste Tavole di Concor-
 danza e delle note a piè di pagina, il lettore dovrebbe essere posto in grado di leggere: o la terza edizione, risalendo al testo delle precedenti versioni della prima e seconda edizione, oppure in alternativa il testo della prima edizione, seguendo le modifiche intervenute nelle edizioni successive.

Sempre alla fine di questa Introduzione è pure data una Tavola di confronto dei titoli delle sezioni del capitolo Sul Valore nella seconda e terza edizione (si tratta della Tavola inserita nel presente volume a p. 189).

È stato anche ristampato l'Indice originale di Ricardo, con annotazione di tutte le varianti alle diverse edizioni, come indicato a p. 430 di *Works and Correspondence*, vol. I.

Per facilitare il ritrovamento nella presente edizione, dei rimandi che autori precedenti hanno fatto ai *Principi* di Ricardo secondo le edizioni più correnti, si è anche predisposta alla fine del volume una Tavola di Rimandi alle pagine delle diverse edizioni.

Sia in questo che nei successivi volumi della presente edizione le note dell'autore sono indicate con asterisco e stampate a piena pagina, mentre quelle del curatore sono contrassegnate da un numero cardinale e (quando la quantità di materiale lo consente) stampate su due colonne.

Le note del curatore hanno lo scopo di risalire alle fonti di Ricardo in passi particolari e completare i suoi riferimenti ad altri autori. I richiami ad Adam Smith sono stati integrati con l'indicazione della pagina dell'edizione Cannan della *Ricchezza delle nazioni* (2 voll., London, Methuen, 1904).

È stata mantenuta l'ortografia e la punteggiatura dell'originale. Gli errori di stampa, se ovvi, sono stati corretti, ma quelli che potevano lasciare intendere una diversa interpretazione non sono stati modificati. Comunque in entrambi i casi se ne è generalmente dato avvertimento in nota.

Su «Produzione di merci a mezzo di merci»

Recensione a «Produzione di merci a mezzo di merci»,
di R.F. Harrod

La pubblicazione di questo libro è un fatto importante. Il lavoro di Sraffa è caratterizzato da grande originalità e pregio. In molti passi l'argomentazione è di una eleganza ammirevole. È spesso estremamente conciso. Questo è uno dei rari libri che, nonostante la loro intrinseca difficoltà, dà piacere al lettore via via che procede di pagina in pagina.

Il libro di Sraffa avvicina in modo nuovo alcune parti centrali della teoria economica. Il recensore sarebbe presuntuoso se pensasse di poter dare un giudizio definitivo sul valore del prodotto netto del libro, o anche soltanto di individuare quelli che potranno essere i suoi contributi più duraturi. Prima che questo risultato possa essere raggiunto sarà necessaria una considerazione e riconsiderazione molto prolungata. Né potrebbe il recensore, riassumere i molti punti di interesse poiché essi sono connessi tra loro piuttosto strettamente. Ci sono complicate interrelazioni tra i vari temi. Dobbiamo accontentarci di soffermarci su pochi punti e di indicare certe difficoltà.

Forse la caratteristica più notevole di questo libro è che, mentre la determinazione dei prezzi costituisce uno dei suoi argomenti centrali, nessun riferimento viene fatto alla scala o elasticità della domanda dei prodotti finali. (La parola «domanda» non compare nell'indice). È sorprendente che si possa avere un sistema di determinazione dei prezzi senza riferimento alla domanda finale. Si potrebbe pensare che questo sia semplicemente un ritorno alla prima tradizione classica, come sembrerebbe naturale aspettarsi da un così profondo studioso di Ricardo.

Tuttavia il libro non si muove nella tradizione classica per quanto riguarda il modo principale di avvicinare i suoi problemi. Sraffa nota così come «abbiamo evitato l'uso del termine 'costo di produzione'» (p. 11). La prima parte del libro si occupa di industrie a prodotto singolo. Viene posto l'accento sull'impiego di merci per la produzione di merci, come è indicato nel titolo. Sraffa inizia con il caso in cui tutte le merci prodotte sono necessarie alla ulteriore produzione di merci nel ciclo senza fine di un sistema in stato di autoconservazione, il lavoro viene introdotto sotto la forma di merci necessarie alla sua sussistenza, in una sorta di maniera marxista. Iniziando con il caso di due industrie e due merci, l'industria *A* può produrre una eccedenza della sua merce *a*, rispetto all'ammontare di essa usato nella propria produzione, e analogamente per l'industria *B*. La ragione di scambio tra *a* e *b* è determinata, molto semplicemente, dal rapporto tra l'eccedenza di produzione di *a* e l'eccedenza di produzione di *b*. Se procediamo con un maggior numero di industrie e di merci abbiamo un sistema di equazioni simultanee, in cui i valori di scambio delle merci in termini l'una dell'altra sono determinati dallo stesso principio.

Si passa poi ad una situazione in cui sono prodotte più merci di quante siano necessarie alla loro propria riproduzione (e il lavoro può ottenere un salario superiore alla sussistenza). Prima di considerare le teorie di Sraffa sul salario e profitto, possiamo in primo luogo notare che Sraffa non sembra sia interessato alla composizione della merce in termini della quale i percettori di salario e i percettori di profitto scelgono di utilizzare il loro reddito netto. In un passo all'inizio (p. 8) dove egli sta ancora considerando un mondo a due merci, l'una grano l'altra ferro, egli ipotizza che l'intero reddito netto sia pagato in grano. Ciò sembra ragionevole, poiché è da presumere che i consumatori non desiderino il ferro come tale. Ma non c'è niente in questo passo che richieda che la seconda merce, il ferro, sia specificamente un bene capitale. Al contrario si suppone che l'argomento sia svolto in modo perfettamente generale. Questa è una difficoltà che sorge, fin dall'inizio, dal fatto di trascurare la composizione della domanda del consumatore. Se ai consumatori accadesse di desiderare del ferro, ciò avrebbe un effetto immediato, secondo le stesse equazioni di Sraffa, sui rapporti di

prezzo, che nel sistema di Sraffa appaiono determinati senza riferimento alla domanda del consumatore. Credo che questa obiezione si applichi a tutte le complicazioni della sua trattazione successiva.

In questa trattazione salari e profitto (anche se non la merce composita in cui salari e profitto sono pagati) giocano il loro ruolo nel sistema di equazioni che mostra la determinazione interdipendente dei prezzi. Sraffa abbandona l'ipotesi che i salari consistano solo della sussistenza e non ritiene opportuno dividere i salari in sussistenza e non sussistenza, ma dà ai salari un loro ruolo indipendente. Al fine di determinare in che cosa consistessero i salari, a Sraffa occorre una misura di valore che viene chiamata «merce tipo». (Nel leggere questo libro si deve andare avanti e indietro). Questa è una merce composita che verrebbe prodotta da un «sistema tipo» in cui «le varie merci vengono prodotte nelle stesse proporzioni in cui si trovano nel complesso dei mezzi di produzione» (p. 26). Se si obiettasse che in un sistema reale tale merce composita potrebbe non esserci, Sraffa risponderebbe che «ogni sistema economico racchiude in sé un sistema tipo *in nuce* che può essere rivelato solo che si elimini quanto è superfluo». L'elaborazione del sistema tipo è condotta con ammirevole eleganza, ma ragioni di spazio ci impediscono una esposizione dettagliata.

La merce tipo è usata per misurare il reddito netto — il sovrappiù di merci che eccede quanto è richiesto per la loro riproduzione. L'intero reddito netto potrebbe andare ai salari o al profitto (non proprio l'intero in quest'ultimo caso, poiché è da presumere che qualcosa sarà necessario per la sussistenza), oppure potrebbe essere diviso fra gli uni e l'altro. La distribuzione tra salari e profitto non è, così sembra, determinata da una relazione tra domanda e offerta. Al contrario essa sembra introdotta come un dato arbitrario. L'analisi della produttività marginale non è affatto usata. A p. 14 Sraffa scrive: «L'aggiunta del salario come una delle variabili fa sì che il numero di queste superi di uno il numero delle equazioni, e che il sistema possa muoversi con un grado di libertà, talché se una delle variabili viene fissata le altre sono fissate anch'esse». A p. 43 scrive: «Nel corso di queste ultime osservazioni siamo stati condotti a rovesciare l'uso seguito fin dal principio di trattare il salario, e non il saggio del profitto, come la variabile indipendente o quantità

'data'. Ed allora egli propone di capovolgere ciò. «Il saggio del profitto, essendo un rapporto, ha un contenuto che è indipendente dalla conoscenza dei prezzi e può ben essere «dato» prima che i prezzi siano fissati. Esso è quindi suscettibile di essere determinato da influenze estranee al sistema della produzione, e particolarmente dal livello dei tassi dell'interesse monetario. Nei paragrafi seguenti assumeremo quindi come variabile indipendente il saggio del profitto».

Il profitto è fissato ad un certo saggio sulle merci usate nella produzione; ma i salari non sono concepiti «anticipati», come nel sistema classico. Di conseguenza il saggio di profitto non è uniforme, da merce a merce, sia che venga determinato sul valore della merce che sul lavoro necessario a produrla. Sraffa su questo punto ha difficoltà analoghe a quelle che assillarono Ricardo e Marx, e le supera. I prezzi sono determinati così da ottenere un saggio uniforme di profitto, merce per merce, sulle merci necessarie per la produzione di ciascuna merce.

Non riesco a trovare niente in questa spiegazione più elaborata di determinazione del prezzo, che giustifichi il trascurare l'influenza della combinazione di merci che i consumatori desiderano avere.

Avendo così proceduto, Sraffa adotta un approccio alternativo per la formazione del prezzo, vale a dire il metodo di «riduzione» delle merci impiegate nella produzione di altre merci a «lavoro datato»: egli scompone ogni merce nel lavoro e nelle altre merci necessarie a produrla, andando indietro nel tempo fino a che le merci non costituiscano un residuo trascurabile. I prezzi sono così formati sommando tutto il lavoro datato, il valore di ciascun segmento essendo aumentato nel tempo dall'interesse composto. (In questo capitolo Sraffa sta presumibilmente tornando all'idea che i salari debbano essere «anticipati»). Questa trattazione ci conduce su un terreno a tutti molto familiare. Si tratta infatti della teoria del costo di produzione basato sul lavoro (con profitto). Quello che c'è di particolare è che, in questo approccio alternativo, il ruolo centrale giocato dalla relazione tra l'eccedenza di ciascuna merce prodotta rispetto alle quantità richieste per la loro produzione, scompare completamente. Il lettore ha sicuramente bisogno di un po' più di

aiuto di quello che gli dà l'autore, circa come questo approccio convenzionale lavoro-costi possa dare lo stesso risultato dell'approccio merce introdotto nei precedenti capitoli.

Nella seconda parte Sraffa introduce la produzione congiunta. Questo può essere considerato il caso generale. Il titolo del capitolo («Produzione Congiunta») fa sperare che, finalmente, la domanda del consumatore possa avere un ruolo, come lo ha così considerevolmente nella teoria ortodossa del valore dei prodotti congiunti. Ma non è così. Sraffa riconosce la questione ben nota per la quale in caso di produzione congiunta, non si può determinare facilmente la quantità di lavoro necessaria per ciascuno dei prodotti congiunti. Egli affronta questo problema considerando che ci può essere più di un metodo di produzione. Egli determina l'ammontare di lavoro necessario per ciascuno dei prodotti congiunti, prendendo le stesse quantità di merci usate in due processi di produzione, e determina quanto lavoro in più sarebbe necessario per aumentare il prodotto di una unità, variando la proporzione in cui i due processi sono impiegati. Ciò sembra sorprendentemente simile all'impiego della teoria del prodotto marginale (del lavoro), ma veniamo avvertiti nella prefazione che «Si incontreranno in queste pagine casi che a prima vista sembrano indistinguibili da esempi di produzione marginale», ma che in realtà non lo sono.

Nel caso di produzione congiunta ci viene detto che la riduzione a «lavoro datato» è impossibile, e, poiché la produzione congiunta è onnipresente — a Sraffa piace pensare che un impianto produca congiuntamente durante l'anno sia le merci per la cui produzione è utilizzato, sia il capitale fisso parzialmente consumato esistente alla fine dell'anno — ne segue che dobbiamo considerare dominante la teoria della formazione del prezzo attraverso la produzione di merci per mezzo di merci, e di non grande aiuto il più familiare approccio del «lavoro datato».

Possiamo riferirci ad una delle molte proposizioni subordinate di Sraffa. Egli sostiene che «La riduzione a quantità di lavoro prestata in epoche diverse può servire a illustrare le difficoltà incontrate nei tentativi che sono stati fatti nel passato per trovare nel 'periodo di produzione' una misura della quantità di capitale che possa essere usata, senza ragionare in circolo, per la determinazione

dei prezzi e della distribuzione del reddito» (p. 50). Anche in altri passi egli si oppone all'idea di una quantità di capitale. In questo passo Sraffa fa un esempio molto ingegnoso di due industrie in cui la *struttura* temporale del periodo di produzione è differente. Egli mostra come ad un basso saggio di interesse un aumento del saggio di interesse causerà un aumento più grande del prezzo di *A*, ad un più alto saggio di interesse un aumento del saggio di interesse causerà un aumento più grande del prezzo di *B* e a saggi di interesse ancora più alti un aumento causerà di nuovo un aumento più grande del prezzo di *A*. Questo esempio complicato illustra un punto che potrebbe essere spiegato più semplicemente.

In favore del «periodo di produzione» possono essere avanzati i seguenti punti. Primo, *ad un dato saggio di interesse* le industrie possono essere classificate a maggiore o minore intensità di capitale a seconda della proporzione che l'ammontare degli interessi rappresenta sul valore del prodotto (la quale riflette semplicemente la lunghezza del periodo di produzione). Secondo, *ad un dato saggio di interesse*, i miglioramenti tecnici possono essere classificati come miglioramenti che risparmiano capitale o miglioramenti a maggiore utilizzo di capitale a seconda che essi riducano o aumentino l'ammontare degli interessi complessivi come proporzione del valore del prodotto.

Nel caso di tutti i fattori di produzione, ci sono due componenti nella proporzione del valore del prodotto spettante al fattore, vale a dire la quantità del fattore ed il suo prezzo — quest'ultimo può essere il suo «costo-opportunità». Nel caso del capitale, comunque, c'è questa peculiarità. Un aumento del suo prezzo (saggio di interesse) aumenta anche la quantità usata, senza che vi sia alcun cambiamento nei metodi fisici di produzione, per effetto dell'*interesse composto*. Il semplice fatto che il costo-opportunità del capitale (saggio di interesse) aumenti significa che si deve attendere di più (rinunciare ad un maggior vantaggio presente), rimanendo immutato il processo fisico di produzione, per l'interesse composto; poiché si sta rinunciando, anno dopo anno, al più alto prodotto netto del capitale, riflesso nel più alto saggio di interesse, di cui si sarebbe potuto godere, se il detto capitale fosse stato usato in un processo di produzione più breve. Questo è in realtà il punto che dà origine alle

«inversioni» dell'effetto degli aumenti dell'interesse nel complicato esempio di Sraffa. Mentre, è importante tenerlo a mente, non sembra che esso pregiudichi l'utilità del, ancor meno che esso crei ambiguità nel, concetto di periodo di produzione.

Nonostante le difficoltà che sono state messe in rilievo, può essere chiaro che l'approccio di Sraffa a problemi ben noti da un punto di vista completamente nuovo, è di grandissimo interesse. È da sperare, comunque, che egli possa procedere a spiegare le interrelazioni del suo sistema con il sistema tradizionale, piuttosto che trattare il suo sistema come «Premesse a una critica della teoria economica». Sicuramente ciò che è vero nei due sistemi può coesistere pacificamente.

Produzione di merci: un commento, di Piero Sraffa

Forse posso chiarire brevemente due punti che sembrano aver dato luogo ad un fraintendimento nella generosa recensione di Sir Roy Harrod al mio libro *Produzione di merci a mezzo di merci*, («Economic Journal», dicembre, 1961).

Il primo riguarda la convinzione di Sir Roy che il sistema presentato debba essere indeterminato perché non prende in considerazione la composizione della domanda del consumatore. Egli inizia dall'esempio, che si trova nel paragrafo 1 del libro, di un sistema a due industrie che producono rispettivamente le merci *a* e *b*, e da questo conclude: «la ragione di scambio tra *a* e *b* è determinata, molto semplicemente, dal rapporto fra l'eccedenza di produzione di *a* e l'eccedenza di produzione di *b*» (p. 200, corsivo mio). Egli procede poi a considerare «un maggior numero di industrie e di merci» e qui di nuovo egli trova che i valori di scambio «sono determinati dallo stesso principio» (p. 200), vale a dire dal rapporto tra l'eccedenza di produzione delle varie merci.

Ora questo è chiaramente un fraintendimento, poiché i valori di scambio, naturalmente, sono determinati dalle equazioni di produzione e non dai rapporti tra le produzioni eccedenti delle merci. Sir

Roy è stato sviato dal fatto che ai due rapporti *accade* di essere uguali nel primo esempio che viene dato (un sistema senza sovrappiù a due merci che si trova in stato reintegrativo). Anche in questo caso più semplice, comunque, se, con le stesse equazioni, le due merci fossero prodotte in proporzioni differenti (così che il sistema cessasse di trovarsi in stato reintegrativo) la ragione di scambio rimarrebbe la stessa ma il rapporto tra le produzioni eccedenti delle due merci cambierebbe, così che i due non sarebbero più uguali. Nel caso di un sistema a più di due merci, i rapporti delle produzioni eccedenti non sarebbero in generale uguali ai valori *nemmeno* in un sistema in stato reintegrativo.

Sir Roy, comunque, avendo adottato l'idea che i valori di scambio sono sempre uguali al, e determinati dal, rapporto fra le produzioni eccedenti delle merci, è condotto alla conclusione che un cambiamento nella composizione della domanda del consumatore «avrebbe un effetto immediato, *secondo le stesse equazioni di Sraffa*, sui rapporti di prezzo» (p. 200); e questo anche se le parole che ho sottolineato implicano necessariamente che i metodi di produzione rimarrebbero immutati. Questo fraintendimento, se posso adottare le stesse parole di Sir Roy, «si applica a tutte le complicazioni della sua trattazione successiva».

Il secondo fraintendimento ha a che fare con la difesa di Sir Roy Harrod dell'idea di quantità di capitale e del concetto di periodo di produzione ad essa connesso. Egli discute l'esempio del paragrafo 48 di due industrie in cui «la *struttura* dei periodi di produzione è differente»: «ad un basso saggio di interesse¹ un aumento del saggio di interesse causerà un aumento più grande del prezzo di A, ad un più alto saggio di interesse un aumento del saggio di interesse causerà un aumento più grande del prezzo di B e a saggi di interesse ancora più alti un aumento causerà di nuovo un aumento più grande del prezzo di A» (p. 204). Questo esempio è la prova decisiva per le idee di quantità di capitale e di periodo di produzione. Sir Roy, comunque, se ne libera assimilandolo ad un altro caso del tutto distinto: vale a dire, all'effetto che un aumento del saggio di

interesse ha nell'innalzare il valore del capitale fisso in parte logorato, relativamente ad analoghi beni capitali nuovi (paragrafo 83 del libro) e dice: «Questo è in realtà il punto che dà origine alle *inversioni* dell'effetto degli aumenti dell'interesse nel complicato esempio di Sraffa» (p. 204). Che questi due effetti non possano essere identificati, e non abbiano infatti alcuna connessione, apparirà evidente se si considera che uno di essi può presentarsi *solo* in connessione con il deprezzamento del capitale fisso, mentre l'altro («le *inversioni*») viene dimostrato nel paragrafo 48 esclusivamente in termini di capitale circolante.

Il fraintendimento di cui sopra sorge dal tentativo di Sir Roy di semplificare la mia esposizione riducendo due casi distinti ad uno. Ma che siano due o uno, quello che essi mostrano è che non è possibile definire la quantità di capitale e il periodo di produzione in un modo che li renda indipendenti dal saggio di interesse. Questi risultati, naturalmente, non possono in alcun modo «danneggiare» le definizioni suggerite dallo stesso Sir Roy, poiché quest'ultime sono esplicitamente fatte dipendere da «*un saggio di interesse dato*» (p. 204). Ci si può solo chiedere a cosa può servire una quantità di capitale o un periodo di produzione che, poiché dipende dal saggio di interesse, non può essere usato per il suo scopo tradizionale che è quello di determinare il saggio di interesse.

¹ Nel libro viene usato esclusivamente il termine «saggio di profitto», ma nella recensione esso è sempre sostituito con «saggio di interesse». Ho qui usato la terminologia della recensione invece della mia.

Lettere di Sraffa a Newman su
«Produzione di merci a mezzo di merci»

Trinity College, Cambridge
4 giugno 1962

Caro professor Newman,

grazie per avermi inviato l'eccellente suo articolo¹ sul mio libro. L'ho letto con grande interesse e sono certo che si dimostrerà utile per molti di coloro che sono rimasti sconcertati dal mio lavoro.

Vi sono ovviamente alcuni punti in cui non concordo con lei. Fra questi accennerò soltanto alle critiche (pp. 66-67) da lei sollevate a proposito del mio modo di trattare i prodotti non-base. Non ha forse trascurato la mia Appendice B, cui si fa riferimento in una nota a p. 36? Mi sembra che vi si dica esattamente la stessa cosa che lei dice a p. 66. Certo, è detta in un tedioso linguaggio economico, meno elegante senza dubbio di quello matematico. In questo caso, però, il vantaggio è di rendere esplicite le condizioni economiche che possono dar luogo a prezzi negativi dei prodotti non-base, condizioni che lei trova «oscu» (p. 67).

Dalla stessa appendice risulta inoltre evidente che tali casi, sempre che ve ne siano, sono molto rari nel mondo reale. Se, per esempio, in un *sistema* base, il rapporto fra il prodotto netto e i mezzi di produzione (R) è del 25% sarà ben difficile trovare *una sola* merce (base o non-base), che utilizzi più di *quattro* unità di se stessa per produrre *cinque* unità nel corso dell'anno. È certo che non sono riuscito a trovare per il mio libro neppure un esempio che avesse una pur vaga rispondenza nella realtà. Ecco perché mi sono dovuto inventare quei «fagioli».

¹ Sraffa si riferisce all'articolo di P. Newman apparso in «Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik», XCVIII (1962), pp. 58-75. [N.d.R.]

Quando lei dice che casi del genere si verificano «di frequente» (p. 67), deve essere stato condizionato dal suo stesso esempio di un sistema costituito da un singolo prodotto base e da un singolo prodotto non-base; e ciò l'ha probabilmente portato a concludere che $a_{11} > a_{22}$ non è meno probabile di $a_{11} < a_{22}$. In un sistema reale tuttavia i prodotti base non sono uno ma molti, e il saggio R che risulta dal sistema da essi formato è praticamente sempre inferiore, e di molto, al saggio proprio di ogni singolo prodotto non-base (o a qualsiasi eventuale piccolo gruppo di merci non-base connesse tra loro).

Lei trova un ulteriore motivo per attaccare la distinzione fra merci base e merci non-base avanzando l'ipotesi che essa sia «in parte legata al grado di aggregazione del sistema» (p. 67). Ma l'aggregazione è un atto dell'osservatore, mentre la distinzione riflette la differenza tra proprietà oggettive. Io ho sostenuto, per esempio, che, per un salario dato, una imposta sul prezzo dei prodotti base farebbe abbassare il saggio generale del profitto, mentre un'analogha imposta sui prodotti non-base lascerebbe immutato il saggio del profitto. È certo che, per confutare questa tesi, è necessario dimostrare che il presunto effetto non si verifica, e non già affossare la distinzione ricorrendo a un opportuno grado di aggregazione.

Grazie ancora per il suo articolo. Se oso sperare in qualcos'altro, è che lei non vorrà lasciare che i suoi lettori si aggirino da soli nel labirinto delle industrie a prodotto multiplo.

Suo,
P. Sraffa

Department of Economics,
The University of Michigan, Ann Arbor
8 giugno 1962

Caro signor Sraffa,

grazie molte per la sua lettera e per le parole gentili da lei usate a proposito del mio articolo. È stato un sollievo apprendere che non ho malamente frainteso le sue idee, come temevo di aver fatto.

Credo di poter in parte venirle incontro a proposito delle sue critiche all'uso da me fatto delle merci non-base. Penso ora che le

condizioni per la positività dei prezzi, poste da Gantmacher (p. 92), possano avere qualche significato economico. Indichiamo il sistema riducibile $Ap = cp$ con

$$\begin{bmatrix} A_B & 0 \\ A_{BN} & A_N \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_B \\ P_N \end{bmatrix} = c \begin{bmatrix} P_B \\ P_N \end{bmatrix}$$

dove A_B e A_N sono le sub-matrici quadrate dei coefficienti rispettivamente per le merci base e non-base, A_{BN} è la matrice (generalmente non quadrata) dei coefficienti delle merci base usate nella produzione delle merci non-base, P_B e P_N sono i sub-vettori dei rispettivi prezzi, e c è la radice dominante caratteristica di A . Possiamo allora considerare A_B e A_N esse stesse matrici dello stesso tipo di A , rispettivamente con radici dominanti caratteristiche c_B e c_N , e quindi con relativi «saggi di profitto» di equilibrio r_B e r_N .

Allora per Gantmacher la condizione necessaria e sufficiente che assicura la positività di P_B e P_N , può essere espressa con $r_B < r_N$; il saggio di profitto del sistema base deve cioè essere strettamente minore del saggio di profitto del subsistema non-base. Ciò sembra avere un senso economico, anche se non sono sicuro del suo significato. Le confesso che a me non pare ovvio che si debba normalmente avere $r_B < r_N$, ma sono pronto a discuterne. Ho l'impressione che sarebbe necessario un maggiore apporto di tipo empirico.

Non avrei posto il problema dell'aggregazione se già non avessi sollevato la precedente, e penso più forte, obiezione. Il riferimento che lei fa alle «proprietà oggettive» mi lascia un po' perplesso. Tutto ciò di cui disponiamo è ciò che osserviamo o, più propriamente, ciò che classifichiamo. Personalmente trovo difficile pensare in termini di industria quando considero la produzione, e sono più naturalmente portato a pensare in termini di processi produttivi. Per questa ragione non penso che un'ulteriore discussione su questo punto possa rivelarsi utile, anche perché presumibilmente entrambi saremmo d'accordo sul fatto che l'analisi dei processi, contenuta nella Parte II del suo libro, rappresenta un notevole passo avanti. Non ho riflettuto sul problema del ruolo dell'aggregazione in questa seconda parte.

Il suo invito a lavorare sulla Parte II del suo libro è molto attraente: in questo momento il tempo di cui dispongo è limitato e ho l'impressione che il lavoro da fare sarebbe ben più impegnativo che per la Parte I. Non è però da escludere che riesca a trovare il tempo per lavorarci.

Molti auguri.

Suo,
P. Newman

Trinity College, Cambridge,
19 giugno 1962

Caro professor Newman,
molte grazie per la sua lettera.

Naturalmente mi fa enorme piacere che lei sia disposto a venirmi in parte incontro sul problema delle merci non-base: mi dispiace soltanto di non poterle venire io incontro per l'altra parte: su questo punto non posso cedere neanche di un millimetro.

Lei parla di un sistema non-base e poi lo paragona con il sistema base: io dico che un sistema non-base è qualcosa che non esiste. Inoltre, lei parla di «saggio di profitto del sub-sistema non-base»: e qui, ancora una volta, ribadisco che una cosa siffatta non esiste.

È nella natura (o, se preferisce, nella definizione) delle merci base l'essere connesse fra loro e costituire un sistema. Viceversa, la peculiarità delle merci non-base è di non essere connesse fra loro e di non poter costituire un sistema indipendente. Tutt'al più, ciascuna di esse può essere considerata, da un punto di vista formale, come costituente un sistema ad una merce, a sé stante, con il suo proprio saggio di profitto; questo saggio (per ciascuna delle merci non-base considerata separatamente) può essere messo a confronto con il saggio del sistema base. È estremamente improbabile, *a priori*, che ciascun saggio singolo sia inferiore a quello del sistema base, nel caso, come è il nostro, in cui quest'ultimo sia costituito di molti prodotti, tutti utilizzati, direttamente o indirettamente, nella produzione di ogni altro prodotto. Non è stato possibile trovare nella realtà un caso in cui il saggio sia inferiore (e non si tratta di

una proprietà tanto nascosta da richiedere un'elaborata ricerca per essere individuata).

Se mi è lecito tornare sul discorso, vorrei dire che nella stragrande maggioranza dei casi le merci non-base non vengono utilizzate nella produzione, e neppure nella produzione di se stesse; esse dunque non formano neppure sistemi a sé. Altre (soprattutto animali e piante) sono usate nella riproduzione di se stesse e formano sistemi a sé. Per finire altre ancora possono essere collegate con una o due altre, per mescolanza, o per incrocio, o per il fatto che la durata della gestazione è tale da far insorgere la dicotomia uovo-gallina.

La terza classe, che è la meno numerosa, e che vale la pena di menzionare soltanto per amore di completezza, è la fonte di tutti i guai. Con molti auguri.

Suo,
P. Sraffa

Parte terza

La crisi bancaria in Italia

La vita, la morte e la miracolosa resurrezione della Banca Italiana di Sconto meritano un esame piuttosto dettagliato, poiché nel raccontarle, si farà luce su aspetti particolari del sistema finanziario italiano, delle cui tendenze esse hanno mostrato le estreme conseguenze.

La Banca Italiana di Sconto ha origine recente: venne fondata, alla fine del 1914, da un gruppo di finanzieri italiani e francesi con un capitale iniziale di soli 15 milioni di lire. L'attività bancaria effettiva non cominciò che nel giugno 1915 quando essa si fuse con la «Società Bancaria Italiana» di Milano e la «Società Italiana di Credito Provinciale» di Busto Arsizio. Di queste l'una era un'azienda instabile che poco tempo prima aveva a malapena evitato il fallimento grazie all'intervento di un consorzio bancario diretto dalla Banca d'Italia: l'altra era il risultato della recente fusione di molte piccole banche locali. Nel corso della guerra la Banca Italiana di Sconto si sviluppò enormemente e a tale sviluppo corrispose una graduale crescita del capitale fino a 315 milioni e l'apertura di filiali in ogni zona del paese e anche all'estero. Mentre in Italia la tendenza alla concentrazione bancaria aveva per lo più assunto la forma di una concentrazione di banche minori intorno a una più grande — conservando le prime la propria autonomia e subendo soltanto un'influenza indiretta — lo sviluppo della Banca Italiana di Sconto fu in prevalenza dovuto al completo assorbimento di banche locali. L'espansione culminò nel 1920 quando le filiali della Banca di Sconto (che erano soltanto 68 nel 1915) raggiunsero il numero di 220, 8 delle quali all'estero, oltre a 4 banche estere affiliate. Un numero molto rilevante se pensiamo che le altre tre maggiori banche Italiane in forma di società anonime (Banca Commerciale Italiana,

Credito Italiano e Banco di Roma) avevano complessivamente, alla stessa data, 269 filiali.

Così la Banca Italiana di Sconto si trovò ad essere un amalgama di tutta una serie di piccole banche, senza un nucleo — cioè senza un'istituzione centrale, forte e capace di assimilare le banche assorbite riducendole a un tutto omogeneo. Ciascuna di tali minori banche pur trasformata in filiale della Banca Italiana di Sconto, mantenne pressoché immutate l'organizzazione, i metodi ed il personale, rendendo così impossibili quella uniformità ed armonia tra le varie filiali che è indispensabile se la direzione centrale vuol indirizzare l'attività lungo determinate linee generali ed esercitare un controllo efficiente. Inoltre, la scarsità di impiegati a causa della guerra e dell'accordo tra le banche che impediva di assumere l'impiegato di un'altra banca offrendo migliori condizioni, non poteva che aumentare le difficoltà di organizzazione.

Un altro elemento di debolezza iniziale della banca derivò dalle condizioni stesse del periodo nel quale l'attività ebbe inizio. Fondata nel 1915, proprio quando l'Italia entrava in guerra, con l'obiettivo di svolgere, malgrado il nome, attività di credito industriale (secondo il modello tedesco come per tutte le banche italiane, del passato e del presente), la Banca Italiana di Sconto si trovò ad avere a priori segnata la via che inevitabilmente doveva poi seguire nello sviluppo del suo piano di espansione. La sola *clientela* che una banca nuova poteva avere era costituita dalle industrie che lavoravano per le commesse di guerra e che perciò avevano bisogno urgente di crediti per la trasformazione e l'espansione dell'attività: inoltre la solvibilità di tali clienti era, per il momento, più che soddisfacente, sia in vista dei loro grandi profitti che per la certezza di avere nel governo un compratore inesauribile. Nel gruppo delle imprese fornitrici di materiale bellico e di quelle nate nel corso della guerra, che si erano così raccolte intorno alla Banca di Sconto, la «Società Ansaldo» di Genova raggiunse facilmente una posizione di preminenza di gran lunga più rilevante delle altre, tanto che questa società fu in grado di assicurarsi il controllo della Banca di Sconto per mezzo di maggioranze sicure nelle assemblee degli azionisti, facilitata in questo dalla presenza a capo della banca di uomini strettamente collegati con la Società Ansaldo. D'allora in avanti le fortune della

Banca di Sconto furono indissolubilmente legate a quelle della Società Ansaldo, e in effetti la prima seguì tutte le vicissitudini della seconda fino al definitivo disastro comune. La Società Ansaldo che prima della guerra aveva un capitale di 30 milioni e limitava la propria attività quasi esclusivamente alla metallurgia, divenne, nel corso del conflitto, il maggior produttore di armamenti, cosicché, all'inizio del 1918, il capitale aveva raggiunto i 100 milioni e il campo d'azione si era esteso — anche tramite l'attività di società collegate — alla meccanica, alla cantieristica, all'aeronautica, alle miniere, all'armatoria, e queste aziende, prese insieme, impiegavano più di 70.000 lavoratori.

La banca, che aveva finanziato tale gigantesca espansione, si trovò ben presto ad avere impegnato, com'era da aspettarsi, tutte le proprie risorse nel gruppo Ansaldo in una misura ben maggiore di quanto prudenzialmente si sarebbe dovuto rischiare in un'impresa singola; e questi impegni raggiunsero all'inizio del 1918 un punto tale che non era più possibile accrescerli in alcun modo. Ciò rese necessario alla Società Ansaldo di ricercare altrove nuovi aiuti finanziari e trovare qualche sostegno in grado di risollevare la Banca di Sconto dalla precaria situazione in cui si era venuta in quel momento a trovare. La soluzione più semplice e conveniente fu di estendere il metodo già sperimentato con successo sulla Banca di Sconto, di impadronirsi cioè di un'altra grande banca. La Banca Commerciale Italiana, la maggiore delle banche Italiane, era stata quantomeno per un certo periodo prima della guerra, sotto il controllo del capitale tedesco. La Società Ansaldo colse l'occasione di combinare una speculazione patriottica con la soddisfazione delle proprie necessità finanziarie. Dichiarando la propria intenzione di «Italianizzare» il capitale della banca, liberandola dall'influenza straniera, l'Ansaldo procedette all'acquisto in Borsa delle azioni della Banca Commerciale. Ma a questo tentativo si oppose immediatamente un altro gruppo, il «Gruppo Marsaglia» (composto di industriali del cotone, della seta, della meccanica e della metallurgia e altro, e di banche minori, tutti sotto la guida della Banca Commerciale), che, per difendere le proprie posizioni, cominciò esso pure a comperare azioni. Il risultato evidente fu che il prezzo di tali azioni (il valore nominale era di 500 lire) crebbe in pochi giorni da 800 a 1.200 lire.

In vista del possibile pericolo riguardo alla conduzione della guerra implicito in queste manifestazioni di rivalità, intervenne il Governo. Sotto la sua pressione i due gruppi formarono, nel giugno del 1918, un sindacato al quale vennero affidati tutti i diritti di voto relativi alle azioni della Banca Commerciale in possesso dei due gruppi; inoltre, i due gruppi si impegnarono reciprocamente a non comperare, individualmente, alcuna azione durante i due anni successivi alla dichiarazione di pace.

Pochi giorni dopo (29 giugno, 1918), sempre sotto gli auspici del Governo, le quattro principali banche anonime raggiunsero un accordo allo scopo di eliminare l'ostilità sorta tra di loro nel corso di queste vicende. Tale accordo rimase segreto per il fatto che il suo scopo reale non stava tanto nel creare relazioni pacifiche tra le banche quanto nell'eliminare ogni concorrenza tra di esse; concorrenza di cui avrebbe potuto trarre vantaggio il pubblico. Questo accordo fissava «le condizioni più favorevoli applicabili ai clienti», stabiliva cioè i limiti *massimi* d'interesse sui depositi, conti correnti ecc. e i limiti *minimi* per tassi, spese, commissioni e diritti ecc. da accollare ai clienti; stabiliva il numero dei giorni di notifica richiesti per ritirare denaro da conti correnti e depositi; tariffe per il noleggio delle cassette di sicurezza nei depositi a custodia delle banche, e molte altre spese e condizioni. L'esecuzione di questo accordo fu affidata a un comitato composto da rappresentanti delle quattro banche e presieduto da un amministratore fiduciario da scegliersi di comune accordo. Il comitato aveva il potere di modificare, secondo le necessità del momento, i tassi e le condizioni concordate, di constatare ogni infrazione all'accordo e di imporre multe varianti da 10.000 a 50.000 lire per ogni inadempienza; una banca, se multata, poteva essere esentata dal pagare la multa solo licenziando il responsabile ufficiale dell'inadempienza.

Tale accordo, quantunque mettesse fine per il momento alla guerra tra le banche, almeno nelle sue forme più usuali, non fu in grado di risolvere la questione che aveva provocato lo scontro: la necessità cioè di sollevare la Banca di Sconto di parte dei suoi impegni e di finanziare la Società Ansaldo secondo le sue necessità. Essendo fallito il tentativo di «scalata» alla Banca Commerciale, l'unica possibilità rimasta era il ricorso al pubblico: e nell'estate del

1918 il capitale azionario dell'Ansaldo fu aumentato da 100 a 500 milioni di lire. L'emissione di azioni (la maggiore mai piazzata sul mercato italiano da una società anonima) ebbe successo grazie al sostegno del governo e a quello di tutte le banche, e di una propaganda patriottica che fece credere al pubblico che si trattava di una «sottoscrizione nazionale». Le azioni che avevano il valore nominale di 250 furono tutte piazzate a 290 lire.

Il nuovo capitale rimise così nuovamente in piedi il gruppo Ansaldo; esso servì a pagare una larga parte dei debiti verso la Banca di Sconto e sarebbe stato, forse, sufficiente a continuare il lavoro delle varie attività se la guerra fosse continuata. Due mesi dopo l'emissione delle azioni venne inaspettatamente dichiarato l'armistizio. Il gruppo Ansaldo fu preso alla sprovvista: i suoi 40 stabilimenti e fabbriche, attrezzati per la fornitura di materiale bellico, erano praticamente impreparati a essere riconvertiti a una produzione di tempo di pace. I dirigenti erano, per questo motivo, da biasimare seriamente perché non era difficile prevedere le grandi difficoltà che — in un paese che, come l'Italia, possiede scarse risorse di ferro e manca di carbone — un'industria basata sulla lavorazione del ferro e dell'acciaio, protetta da altissime imposte doganali e capace di produrre solo a prezzi superiori alla capacità d'acquisto del mercato, avrebbe dovuto superare. Se a questi ostacoli naturali, probabilmente già di per sé insormontabili, si aggiungono le difficoltà inerenti al passaggio dalla produzione di guerra alla produzione di pace, risulta evidente che la situazione era realmente critica. Esaurito rapidamente il nuovo capitale e anche la boccata d'ossigeno offerta dal pagamento, da parte del governo, dei 650 milioni dovuti per materiale bellico (ciò che consentì all'Ansaldo di ridurre il suo debito verso la Banca di Sconto di circa 50 milioni), fu di nuovo necessario contrarre debiti con la Banca di Sconto, fino a raggiungere ancora una volta il limite. Allora, 18 mesi dopo l'armistizio, il gruppo Ansaldo fece ricorso a una misura estrema che era forse l'unica misura di salvezza che gli rimanesse e cioè rinnovò il suo tentativo d'impadronirsi della Banca Commerciale, tramite una «scalata improvvisa», dichiarando che l'accordo del 1918 era decaduto (quantunque ancora nominalmente in essere) perché il gruppo Marsaglia — cioè la Banca Commerciale — lo aveva in precedenza vio-

lato acquistando segretamente, secondo le affermazioni dell'Ansaldo, azioni della Banca Commerciale, con lo scopo di rafforzare la propria posizione. Naturalmente la Banca Commerciale negò recisamente e così, tra dinieghi e contro dinieghi, non è ancora possibile conoscere la verità. Ciò che è certo è che, in febbraio e nei primi giorni di marzo del 1920, entrambi i gruppi fecero enormi acquisti di queste azioni in Borsa: la loro quotazione crebbe di centinaia di punti al giorno, da 1.250 lire il 4 marzo fino a un massimo di 2.450 lire il 9 marzo; poi, in pochi giorni, i prezzi caddero al livello precedente. Anche questa volta i due gruppi che si disputavano il controllo della Banca Commerciale, convocati dal Governo, vennero a un accordo con il quale l'Ansaldo vendette al gruppo della Banca Commerciale quasi tutte le azioni in suo possesso e rinunciò definitivamente a ogni pretesa di impadronirsi della Banca Commerciale ricevendo in cambio, per compenso, molti milioni di lire. Questa inattesa soluzione venne spiegata sulla stampa con il supposto timore da parte del gruppo Ansaldo di non essere riuscito a raggiungere la maggioranza dei voti assembleari, rimanendo così con una grande quantità di azioni comperate a prezzi eccessivamente alti senza, d'altra parte, avere il vantaggio di controllare la banca. Questa spiegazione è però inadeguata. La verità, come mi risulta da fonti autorevoli, è che, verso il 10 di marzo, il gruppo Ansaldo aveva la maggioranza delle azioni della Banca Commerciale. Come spiegare allora la strana rinuncia di questo gruppo alla posizione di assoluto controllo che lo collocava nella condizione di imporre le proprie condizioni? Ciò rimane ancora un mistero: a meno che la spiegazione non stia nel fatto che, siccome l'Ansaldo aveva comperato le azioni della Banca Commerciale con il denaro della Banca di Sconto, quest'ultima non fosse in grado di tenere centinaia di milioni di lire immobilizzati per circa un mese, il tempo necessario per portare a termine l'operazione.

Vale la pena di descrivere gli sviluppi ai quali condusse la soluzione di questo affare. Essi sono un esempio probante del cosiddetto 'sistema a catena' che, in uso in passato nelle industrie italiane, fa ora una prima apparizione tra le banche. Poiché per legge è proibito alle società comprare le proprie azioni, tranne con i profitti risultanti da un bilancio legalmente approvato, la Banca Commer-

ciale Italiana mise in piedi una nuova società (il 'Consorzio Mobiliare Finanziario') con un capitale di 150 milioni di lire e collocò le sue azioni tra i membri del gruppo Marsaglia, nominando i Consiglieri della Banca Commerciale stessa nel Consiglio di Amministrazione del Consorzio. Era previsto nell'atto costitutivo che le azioni della nuova società fossero nominative e non potessero essere vendute a persona non gradita dal Consiglio di Amministrazione. Il Consorzio Mobiliare comprò le azioni della Banca Commerciale possedute dall'Ansaldo a un prezzo di gran lunga superiore al prezzo corrente: per compensarlo di questa perdita la Banca Commerciale accrebbe il proprio capitale e diede la possibilità al Consorzio di avere le nuove azioni a un prezzo di molto inferiore alle quotazioni di mercato. Il Consorzio così divenne il detentore della maggioranza delle azioni della Banca Commerciale e ne prese il controllo completo. Ma la somma necessaria per comperare queste azioni ammontava a circa il doppio del capitale del Consorzio. La parte restante venne presa a prestito da un'altra banca, il Credito Italiano, che assume in garanzia le azioni della Banca Commerciale appartenenti al Consorzio.

A questo punto la storia si complica. Il Credito Italiano nel 1918 era stato anch'esso oggetto di una tentata «scalata» da parte del gruppo 'Fiat' (industrie di autoveicoli), che nel 1920 possedeva ancora un consistente pacchetto di azioni del Credito Italiano. Il Credito Italiano fondò, nello stesso periodo, una nuova compagnia (la 'Compagnia Nazionale Finanziaria'), che comperò a un prezzo elevato le azioni del Credito stesso che erano nelle mani della Fiat e, a un prezzo basso, le azioni di una nuova emissione del Credito. E poiché anche il capitale della 'Compagnia Finanziaria' era insufficiente, la Banca Commerciale prestò il capitale necessario contro una garanzia consistente in azioni del Credito Italiano. In altre parole il risultato fu uno scambio di azioni tra Banca Commerciale e Credito Italiano: vale a dire, in sostanza, l'acquisto indiretto delle proprie azioni da parte di ciascuna delle due banche, il che diede per risultato una diminuzione reale dei loro capitali.

In conseguenza di questi fatti si dette inizio a due azioni legali, una contro gli amministratori della Banca Commerciale e del Credito per acquisto illegale di azioni proprie, l'altra contro gli ammini-

stratori della Banca Commerciale, della Banca di Sconto e dell'Ansaldo per «aggiotaggio» compiuto nelle operazioni di Borsa nel marzo del 1920. Poiché tutte queste società erano state abbastanza previdenti da inserire qualche Senatore nei loro Consigli di Amministrazione, tali azioni legali dovevano avere luogo, secondo quanto prescritto dallo Statuto del Regno d'Italia, davanti al Senato costituito in Alta Corte di Giustizia, e a causa della lentezza delle relative procedure esse si stanno trascinando ancor oggi.

Dopo il fallimento del secondo tentativo di «scalata» alla Banca Commerciale, il gruppo Ansaldo di trovò nella stessa situazione del 1918. Le circostanze, comunque, erano più serie: mentre nel 1918 esso si era potuto salvare aumentando il proprio capitale, questo non era più possibile nel marzo 1920, quando le azioni emesse a 290 lire fluttuavano tra 210 e 220 e anche questo prezzo veniva sostenuto con sistemi artificiosi. Non c'era modo di uscire dalle difficoltà. Ulteriori somme furono tratte dalla Banca di Sconto (che aumentò il proprio credito alla cifra finale di 750 milioni di lire), e la banca, dal canto suo, fece ogni sforzo per attirare depositi dal pubblico. Aprendo nuove filiali, e facendo uso di un immenso sforzo pubblicitario riuscì, nel 1920, a ottenere una notevole crescita dei propri depositi tenendo quasi il passo con le altre banche che, in quell'anno di inflazione, aumentarono grandemente i loro depositi. Essa fece ricorso, su scala ancor maggiore di prima, al risconto dei suoi effetti con le Banche di Emissione ottenendo da esse anticipi su garanzia, cosicché alla fine del 1921, quando la banca chiese la moratoria, le Banche di Emissione erano sue creditrici per l'ammontare di 1.700 milioni di lire. Per accrescere ancor di più tali anticipi la banca introdusse il sistema, poi seguito da molte altre banche, di accettare dal pubblico come prestito, vincolato almeno per un mese, titoli dello Stato, pagando su di esso il mezzo oppure l'un per cento di «commissione» all'anno, e riuscendo a ottenere 770 milioni di titoli; questi vennero dati come ulteriore garanzia alle Banche di Emissione. Poiché la Banca pagava a queste ultime il tasso bancario (6 per cento) più il mezzo o l'uno per cento al depositante è evidente come questa operazione fosse costosa. Si tratta di un curioso esempio della reale divisione dell'interesse nelle sue due parti componenti — interesse sul capitale e assicurazione sul rischio —

una divisione molto dannosa poiché l'intero rischio è sopportato da coloro che, probabilmente, sono meno in grado di valutarlo.

Finché il boom resse, questi artifici consentirono alla Banca di Sconto di andare avanti temerariamente; a tal punto che nel bilancio del '21 venne dichiarato un profitto di circa 40 milioni (certamente non esistente) e venne distribuito un dividendo dell'8 per cento. L'inesistenza di questi profitti è confermata dal rifiuto dell'Amministratore Delegato di ricevere 694 mila lire spettantegli come partecipazione agli utili, intendendo chiaramente con questo rifiuto preconstituire un alibi. Ma all'inizio della crisi le cose cambiarono. Il pubblico, in allarme per le voci che circolavano sulla reale situazione della banca, cominciò, all'inizio del '21, a ritirare i propri depositi. I ritiri furono intensi in gennaio e febbraio e in alcune città del nord le cose assunsero il carattere del panico. Sembra che in certe filiali della Liguria, dove le condizioni della Società Ansaldo erano meglio conosciute, e in alcune stazioni climatiche frequentate da stranieri (gli Amministratori della Banca di Sconto dissero che le voci sulle cattive condizioni della Banca venivano dall'estero, messe in circolazione da banche concorrenti), in questo periodo siano stati ritirati fino a due terzi dei depositi locali. Nei due mesi seguenti vi fu una stasi nei ritiri dei depositi. Ma poi ricominciò il crollo fino al panico generale del dicembre scorso che terminò con la chiusura della banca.

La tavola che segue dà gli ammontari dei depositi, secondo i rendiconti mensili per gli ultimi dodici mesi di vita¹.

TAV. 1. (In milioni di lire)

	Depositi a rispar.	Altri dep. (corrisp. saldi cred.)		Depositi a rispar.	Altri dep. (corrisp. saldi cred.)
31 dic. 1920	939,1	3.570,7	30 giu. 1921	921,1	3.109,9
31 gen. 1921	914,7	3.429,1	31 luglio	926,2	3.142,8
28 febbraio	903,5	3.275,1	31 agosto	928,4	3.181,5
31 marzo	907,2	3.308,7	30 settembre	930,4	3.150,8
30 aprile	915,4	3.322,7	31 ottobre	922,1	3.074,5
31 maggio	924,1	3.194,5	30 novembre	902,4	3.093,4

¹ Va notato che il fenomeno non era generale; in effetti i depositi nelle altre tre

È da notare che mentre la diminuzione dei depositi a risparmio era del 4 per cento, quella degli altri depositi era del 13,3; certamente la diminuzione reale di questi ultimi era molto più grande, ma era nascosta dal fatto che, nel totale degli altri depositi, quelli ritirati dai clienti erano gradatamente rimpiazzati dai nuovi debiti contratti con le Banche di Emissione.

Durante il mese di Dicembre le cose andarono evolvendosi rapidamente. Nelle sedi della Banca di Sconto si affollavano i clienti per ritirare i loro depositi. L'annuncio, a cui si fa riferimento più oltre, che sarebbe stato fatto un tentativo per salvare la banca, ebbe un effetto disastroso e causò larghi ritiri di depositi stranieri. Il colpo finale, che portò il panico a proporzioni sensazionali, venne dalla notizia che le altre banche si rifiutavano di pagare gli «assegni circolari» emessi dalla Banca di Sconto, a meno che non fossero presentati da un proprio cliente. La ragione di questo comportamento, contrario alle abitudini prevalenti fino a quel momento, fu, come venne affermato, che la Banca di Sconto forzava la circolazione degli «assegni circolari» emettendoli, non in risposta a una reale domanda del pubblico, ma per farli incassare da propri agenti presso le altre banche e ottenere così da esse un prestito di 24 ore. Pochi giorni dopo, il 29 dicembre, la Banca di Sconto chiuse le porte.

La Banca di Sconto non fu lasciata fallire senza che venisse fatto qualche tentativo per salvarla, però, non da parte delle altre banche ordinarie, le cui relazioni con la Banca di Sconto erano di natura non amichevole, e le cui stesse difficoltà del momento facevano venir meno ogni speranza di un loro intervento, ma da parte delle Banche di Emissione, la cui corretta funzione è appunto quella

grandi banche in forma di società anonime mostravano il seguente aumento:

	(in milioni di lire)	
	Depositi a risparmio	Altri depositi (corrispondenti saldi creditori)
31 dicembre 1920	2.290,3	9.101,2
30 novembre 1921	2.640,6	10.138,0

di dare una mano alle altre banche momentaneamente in difficoltà. E se le banche di deposito non avessero quest'ultima linea di resistenza su cui fare affidamento, certamente non potrebbero finanziare l'industria nella ampia misura attuale. D'altro canto l'assumersi posizioni non liquide non costituisce di per sé un pericolo per le Banche di Emissione per via dell'estrema «superelasticità» della circolazione italiana dovuta al diritto che esse hanno di emettere banconote senza copertura, nella forma di prestiti al commercio in quantità illimitata, sotto condizione di pagare allo Stato una imposta annuale sull'eccesso di circolazione pari al tasso ufficiale di sconto. In pratica, tali emissioni erano controllate dal fatto che le Banche di Emissione, poiché non prestano mai a tassi più alti di quello ufficiale, dovevano sopportare, come perdita reale, la spesa e il rischio di una sovraemissione di banconote. Se, ciò nonostante, le banconote sono emesse in grande quantità, è per la grande influenza che il Governo esercita sulle Banche di Emissione. Ma se il Governo può influenzare le Banche di Emissione perché aiutino con prestiti le banche «immobilizzate», esso non può, senza portarle a rapida e certa rovina, obbligarle a fare doni a quelle che hanno subito perdite reali. In un primo momento, poiché non si conosceva la posizione effettiva della Banca di Sconto, si decise di darle l'aiuto richiesto. Il 24 novembre le tre Banche di Emissione (Banca d'Italia, Banco di Napoli, Banco di Sicilia) e le tre principali banche di società anonime (Banca Commerciale, Credito Italiano, Banco di Roma) costituirono un consorzio che sottoscrisse un impegno fino a 600 milioni di lire con lo scopo dichiarato di «facilitare la smobilizzazione dei crediti della Banca di Sconto con l'Ansaldo». I 600 milioni di lire furono in realtà quasi interamente sottoscritti dalle Banche di Emissione, mentre le banche ordinarie vollero contribuire solo in misura contenuta (circa 10 milioni di lire ciascuna), e anche per questa furono garantite dalle Banche di Emissione. Queste ultime, dal canto loro, furono sollevate dallo Stato da ogni rischio di perdita in questa ed in ogni altra transazione con una decisione che faceva sì che un terzo del gettito della imposta sulle sovraemissioni pagate dalle Banche di Emissione, invece di essere trasferito al Tesoro, sarebbe stato accantonato fino alla fine del 1923 come fondo di riserva, dal quale trarre le somme necessarie per far fronte

alle perdite delle Banche di Emissione e assicurare loro un profitto minimo del 5 per cento. Dei 600 milioni del Consorzio, 300 furono dati alla Banca di Sconto a fronte dei conti Ansaldo sostenuti da altre garanzie e i rimanenti non furono utilizzati.

Alla fine di Dicembre una sorta di Supremo Consiglio Bancario formato dai rappresentanti del Governo, delle Banche di Emissione e dalle grandi Banche Anonime tenne una serie di riunioni durante le quali venne accertato che, per portare a termine il salvataggio, era necessario avere a disposizione 2 miliardi di lire. Nonostante la pressione fatta nei loro confronti dalle Banche di Emissione, le Banche Anonime rifiutarono di partecipare all'operazione; e poiché il Governo non se la sentì di sopportare da solo un tale rischio, si decise ad abbandonare la Banca di Sconto al suo destino. L'unica via legale aperta era di dichiarare l'insolvenza. Nella vana speranza di attenuare, per mezzo di uno strattagemma verbale, l'impressione che facilmente sarebbe sorta da una dichiarazione d'insolvenza di tali dimensioni, il Governo rinnovò, per decreto, alcune clausole del Codice di Commercio abolite fin dal 1903. Ma mentre queste vecchie norme riguardavano moratorie estese a ogni attività e comprendevano tutte le società commerciali, con il nuovo decreto del Dicembre 1921 il diritto di richiedere la moratoria era limitato alle società commerciali con capitale superiore a 5 milioni di lire. Oltre a ciò, mentre con la legge precedente era necessario, per ottenere la moratoria, dimostrare che le attività superavano le passività — e questa sarebbe stata l'unica giustificazione per il favorevole trattamento — la sola condizione sulla quale il nuovo Decreto insisteva era che le società «fossero in grado di dimostrare, in modo inoppugnabile, che la sospensione di pagamenti da parte loro avveniva in conseguenza di fatti straordinari e imprevedibili o comunque altrimenti scusabili, e che evidenti ragioni lo richiedevano nell'interesse della massa dei creditori». Il Decreto dispose anche che venisse convocata un'assemblea generale dei creditori subito dopo la dichiarazione di moratoria, a meno che ciò fosse impossibile, e «ci fossero nello stesso tempo assolute ragioni di interesse pubblico e generale». Divenne subito evidente che poiché i Giudici non erano in grado di decidere in modo autorevole in che cosa consistessero tali ragioni di pubblico interesse, l'affare si sarebbe risolto su un terreno più politico che giudiziario.

La Banca di Sconto, immediatamente dopo la pubblicazione del Decreto, promosse l'azione per la moratoria al Tribunale: nella richiesta si diceva che «non vi è dubbio che le attività della banca superano largamente le sue passività»; le difficoltà del momento erano attribuite «alle immobilizzazioni che compromettevano il regolare funzionamento della banca» — queste immobilizzazioni erano un effetto della crisi generale, che la banca «inizialmente sperava essere un fenomeno transitorio», ma che, peggiorando, colpì «i complessi industriali e commerciali largamente finanziati dalla banca cosicché essi erano rimasti paralizzati e incapaci di far fronte ai propri impegni con la banca stessa». Nella conclusione dell'istanza si affermava che l'origine principale del collasso «risaliva al programma realizzato dalla Banca durante il periodo bellico, vale a dire, alla misura estremamente generosa in cui aveva finanziato le aziende di produzioni belliche e di armi, e specialmente la Società Ansaldo». La richiesta finiva abbastanza comicamente con l'osservazione che «tale atteggiamento della banca ispirato, non solo dai propri interessi, ma anche dal supremo interesse della nazione, non poteva esserle imputato adesso come una colpa». Il Tribunale concesse la moratoria per un anno alla banca, e, servendosi della nuova legislazione, confiscò le proprietà private degli Amministratori (a dispetto del fatto che la Banca di Sconto fosse una società anonima) e sostituì gli Amministratori con quattro Commissari Giudiziari ai quali fu affidata la gestione della banca per la durata della moratoria.

La sospensione dei pagamenti della Banca di Sconto ebbe gravi effetti sull'economia nazionale in ogni sua parte. La misura di tali conseguenze e le difficoltà incontrate per superarle sono rispecchiate nell'aumento della circolazione monetaria, che si verificò nell'ultima decade dell'anno, aumento reso necessario dal crollo di ogni forma di credito. Le cifre che seguono sono riferite solo alla Banca d'Italia la cui circolazione costituisce all'incirca i 7/9 della circolazione totale di banconote:

TAV. 2. (In milioni di lire)

	20-XII-21	31-XII-21	
Sconti effetti nazionali	3.350	3.911	} + 2.233
Risconti	2.509	4.181	
Circolazione	13.536	14.743	} + 1.915
Debiti a vista	846	1.554	

Quest'inflazione doveva innanzitutto offrire un sostegno alle aziende del gruppo della Banca di Sconto che ora avevano bisogno di aiuto finanziario e che non potevano giovare dei propri depositi. Ma, in maggior misura, essa era volta ad arginare l'immenso panico che aveva preso i depositanti di tutte le banche; questo ciclone travolse una mezza dozzina di banche minori e mise tutte le altre in gravi difficoltà; per una delle banche più grandi il pericolo fu così minaccioso che le Banche di Emissione formarono un consorzio simile a quello inutilmente costituito per la Banca di Sconto, ma con maggiori fondi a disposizione. Questo fatto venne tenuto nascosto al pubblico, poiché si era già visto nel passato il risultato di tali «garanzie», ma certamente fu conosciuto nei circoli finanziari, il che è provato dall'improvviso cambiamento che si verificò nell'atteggiamento della Borsa nei confronti della banca in questione.

Il ritiro dei depositi stranieri dalle banche Italiane deve essere stato certamente pesante e di questo ne risentì il cambio, tanto che la sterlina salì da 91,59 il 20 Dicembre a 98,30 il 29 Dicembre. Si è molto discusso sul perché tali effetti siano stati relativamente così esigui: forse ciò è dovuto al fatto che molti depositi stranieri erano stati ritirati nei mesi precedenti e soprattutto che le banche, avendo previsto la crisi e il panico successivo come inevitabile, avevano comperato valuta straniera in larghe quantità.

La reazione più seria si fece sentire sulla Borsa. Già qualche giorno prima della crisi il Governo aveva vietato i contratti di Borsa a termine per facilitare il compito della Banca di Sconto, che riuscì per mezzo di larghi acquisti a sostenere la quotazione delle proprie azioni al disopra del valore nominale, essendo ciò considerato essenziale per evitare un'accentuazione del panico tra i depositanti. Alla fine di Dicembre la Banca di Sconto avrebbe dovuto ricevere la consegna di una quantità di sue azioni ammontante a più di 70 milioni di lire; ma le difficoltà nelle quali gli agenti di cambio si vennero a trovare paralizzarono completamente la Borsa che rimase chiusa per alcuni giorni. Dopo lunghi negoziati — e dopo tentativi, fortunatamente senza successo, di far sì che il Governo pagasse anche questo conto, sotto la pressione di minacce e un inizio di sciopero da parte degli agenti di cambio — venne formato un consorzio tra le banche e gli agenti di cambio che si assunse una

parte delle perdite, mentre il resto se lo accollarono i venditori delle azioni. Ma anche così passarono mesi prima che la Borsa si riprendesse dal colpo.

I Commissari Giudiziari accertarono, ma solo approssimativamente, la situazione della Banca di Sconto al 31 dicembre 1921 come segue, tenendo conto di perdite per un ammontare di 173 milioni contabilizzate come sostenute nel corso dell'anno 1921:

Attività	Lire	6.137.999.650
Presumibili perdite e svalutazioni	»	1.208.830.000
Saldo Attività	»	4.929.169.650
Passività ordinarie	»	4.242.990.320
Passività privilegiate	»	1.673.692.123
Totale passività	»	5.916.682.443

Di conseguenza, stimando il capitale e le riserve di 394 milioni come totalmente perduti, rimanevano per gli altri creditori, dopo aver pagato completamente i crediti privilegiati, poco meno del 77 per cento. Oltre a questo bisogna tenere conto delle probabili perdite di circa un miliardo per cambiali riscontate dalle Banche di Emissione. Ma la Commissione osservò ancora che questi calcoli potevano essere soggetti a una considerevole variazione. Più di tre miliardi delle attività consistevano in prestiti e in partecipazioni in imprese industriali difficilmente realizzabili in breve tempo e con diverso grado di rischio; e il loro esito sarebbe dipeso dall'andamento della crisi industriale. In tale incerta situazione si aprirono discussioni per raggiungere un accordo preciso con i creditori dopodiché cominciò la battaglia tra i rappresentanti dei vari interessi, ciascuno dei quali tentava di affilare la propria scure mentre tutti erano d'accordo solo sul fatto di agire perché lo Stato pagasse il più possibile. Nel paese venne lanciata una violenta campagna giornalistica; un gruppo parlamentare venne formato con lo scopo preciso di difendere gli interessi dei creditori della Banca di Sconto; i fascisti, che erano stati sempre largamente sovvenzionati dalla Banca di Sconto, organizzarono dimostrazioni e assemblee; i creditori arrivarono perfino a minacciare che, se il Governo non avesse soddisfatto le loro

richieste, ci sarebbe stata una insurrezione generale dei creditori con il rifiuto di pagare le tasse, il ritiro dei depositi dalle altre banche concorrenti e la serrata delle fabbriche. Il decreto di moratoria, emesso sotto l'incalzare degli eventi dal Governo, non dava indicazioni su cosa doveva accadere nelle fasi successive che sarebbero seguite alla pura e semplice legalizzazione della sospensione dei pagamenti e della nomina della Commissione Giudiziaria. Con la pubblicazione di questo decreto il Governo aveva necessariamente accettato l'impegno di liquidare l'affare, sostituendosi ai creditori e ai magistrati, e ogni passo successivo richiedeva l'appoggio di un nuovo decreto del Governo. Il Governo non era abbastanza forte per agire nel modo più semplice e legale che era quello di chiamare insieme i creditori e trasferire loro tutte le attività della Banca di Sconto per ripagarsi al meglio. Innanzitutto non era possibile convocare un'assemblea di mezzo milione di persone, tale era infatti il numero dei creditori. Secondariamente, tentando di chiudere la questione in fretta e in sordina, il Governo aveva violato gravemente i diritti dei creditori, con il risultato di sollevare proteste tempestose da parte loro. Fu necessario pertanto allettare con concessioni i creditori al fine di tenerli calmi. In altre parole si dovette assumere una parte delle perdite, con l'ovvio risultato che i creditori videro aprirsi nuove possibilità attraverso il ricatto al Governo e raddoppiarono la violenza delle loro proteste. Questa situazione si protrasse per tre mesi durante i quali due successivi governi, in patente violazione dello statuto, emisero una serie di decreti modificanti la legge esistente e inoltre contraddicendosi l'un l'altro. Fu alla fine decretato che, nel caso di una moratoria garantita alle grandi banche il cui capitale azionario fosse interamente perduto, l'accordo doveva essere raggiunto dalla Commissione Giudiziaria senza convocare insieme né azionisti né creditori. A questi ultimi fu solo lasciato il diritto di appellarsi entro 10 giorni dalla pubblicazione, dopo i quali il Tribunale poteva emettere la sentenza di ratifica tenendo in dovuta considerazione gli interessi della massa dei creditori. La Commissione Giudiziaria presentò allora il proprio progetto per un accordo, ma il Tribunale rifiutò la propria ratifica perché vi erano alcune clausole contrarie alla legge. Il Governo allora superò ogni indugio e modificò la legge con un decreto speciale

e la rese compatibile con il progetto di accordo che fu infine ratificato dal tribunale il 29 aprile.

L'accordo venne raggiunto sulla seguente base. I creditori di meno di 5.000 lire sarebbero stati pagati a pronta cassa, e prima della fine del 1922, per almeno il 67 per cento dei loro crediti. Ai creditori di più di 5.000 lire sarebbe stato pagato almeno il 62 per cento dei loro crediti, e di questi il 57 per cento in contanti a rate in date fisse prima del marzo 1924, mentre il 7 per cento sarebbe stato pagato in azioni della nuova Banca Nazionale di Credito che stava per essere fondata con un capitale di 250 milioni per funzionare da liquidatore della Banca di Sconto, e proseguirne le attività. Tra le causole dell'accordo sono particolarmente importanti le seguenti che, del resto, parlano da sole. Il mancato adempimento di contratti che potessero sorgere al di fuori della moratoria non poteva dar luogo a possibili azioni nei confronti della Banca di Sconto: la Banca di Credito si sarebbe riservata il diritto di pagare in pieno i debiti delle filiali estere della Banca di Sconto a discapito degli altri creditori; i creditori individuali erano privati del diritto di citare in giudizio gli ex-amministratori della Banca di Sconto, essendo questo diritto riservato esclusivamente alla Banca di Credito.

Gli auspici che circondano la nascita della Banca Nazionale di Credito sono di certo poco brillanti. Si è deciso che tutte le azioni possedute dai creditori dovranno essere lasciate nelle mani di un comitato di quindici creditori designati dalle Banche di Emissione, cui dovranno essere trasferiti tutti i relativi diritti di voto. La maggioranza del Consiglio di Amministrazione della nuova banca dovrà essere formata da creditori della Banca di Sconto finché la liquidazione di questa banca non sarà completata, anche se la maggioranza degli azionisti, per passaggio di azioni o per nuove emissioni, dovrà consistere di persone diverse da tali creditori. Lo scopo principale della Banca di Credito è così definito chiaramente — cioè pagare i creditori della Banca di Sconto.

Il compito del recupero dei crediti incerti e non liquidi della Banca di Sconto verso imprese industriali, implica che la nuova banca dovrà garantire loro tali prestiti se vorrà salvaguardarle dal completo collasso; e questo, se faciliterà la realizzazione dei crediti precedenti, tuttavia lancerà la nuova banca in rapporti proprio con

quel tipo di aziende che portarono la Banca di Sconto alla rovina. In siffatte circostanze, potrà la Banca di credito trovare qualcuno che le affidi dei depositi che poi essa userà per pagare i debiti della Banca di Sconto?

Rimane la parte che ricade sullo Stato. Poiché la condizione di illiquidità degli investimenti della Banca di Sconto renderebbe impossibile pagare alle scadenze previste le rate dovute ai creditori — e forse anche impossibile pagarle secondo le percentuali previste — le Banche di Emissione anticiperanno la somma necessaria a un tasso d'interesse particolarmente vantaggioso, a fronte di nessun'altra garanzia se non le attività restanti della Banca di Sconto. È già stato pubblicato un decreto che autorizza le Banche di Emissione a utilizzare a questo fine un miliardo di lire. In vista del margine molto stretto tra le somme assegnate ai creditori e le attività presunte, e in vista del valore molto incerto di queste ultime, i rischi assunti dalle Banche di Emissione sono molto alti. Inoltre, lo Stato rinuncia ai propri diritti sulle pesanti imposte che gli spetterebbero per la liquidazione della vecchia e la fondazione della nuova banca, e per tutto ciò che ne consegue: e fa così un regalo di svariati milioni.

Non sarebbe valsa la pena di dilungarsi su questi fatti se essi avessero avuto soltanto il carattere di una serie di avvenimenti isolati ed eccezionali; ma quando si tenga conto delle peculiari circostanze della nascita e dello sviluppo della Banca di Sconto e dell'imprudenza o piuttosto della disonestà dei suoi dirigenti, l'aspetto generale di questi avvenimenti può essere visto come abbastanza caratteristico di tutto il sistema finanziario Italiano. Il finanziamento dell'industria è considerato dalle banche Italiane come una delle loro funzioni principali: esse normalmente concedono crediti anche a lungo termine alle aziende industriali e spesso si impossessano di una proporzione rilevante del loro capitale azionario e lo conservano fino a che non siano in grado di piazzarlo convenientemente.

Una tale politica da parte delle banche rappresenta per l'industria una necessità assoluta. A causa della scarsità di capitale nel paese, della generale riluttanza a investire in beni mobili e della timidezza e ignoranza di molti capitalisti, le industrie non possono altrimenti ottenere il capitale di cui hanno bisogno. Ma per le banche

immobilizzare in questo luogo una larga frazione delle somme loro affidate comporta evidentemente un pericolo, se quasi tutti i loro debiti sono a vista o a breve preavviso. Le difficoltà non possono essere risolte nel semplice modo che qualcuno suggerisce: l'affermare cioè che le banche di deposito debbono limitare la loro azione alle «classiche operazioni bancarie», cioè, soprattutto allo sconto di effetti commerciali, significa perdere di vista, non solo le richieste di un'industria di recente formazione, ma anche le condizioni economiche dell'Italia e la stretta interdipendenza tra i depositi e i prestiti delle banche. Il primo ostacolo a tale soluzione è che in Italia la quantità di veri effetti commerciali è molto piccola, e assolutamente insufficiente alle necessità delle banche. Questa è una vecchia verità affermata trent'anni fa dal Prof. Pantaleoni, ed è ancor oggi valida². Il grande sviluppo del commercio, che solo può dare l'avvio a un flusso abbondante di tali effetti, in Italia non c'è, e questo è ben noto. Questo stato di cose è il risultato di una varietà di cause come la preponderanza dell'agricoltura e la conseguente possibilità di cui gode una larga parte della popolazione, di sostentarsi quasi senza ricorrere agli scambi; la mancata divisione del lavoro tra industriali e commercianti, e soprattutto il fatto che il commercio estero, che dà origine al più largo volume di effetti commerciali, è finanziato da altri paesi.

Un'altra difficoltà nasce dalla natura dei depositi. Nei bilanci delle banche i depositi sono inclusi sotto due voci differenti che corrispondono, approssimativamente, a due categorie assai differenti: la prima, «conti correnti e depositi a risparmio», comprende i conti di numerosissimi piccoli depositanti che sono sempre creditori della banca; l'altra categoria «corrispondenti-saldi creditori», è di gran lunga la più importante tanto per dimensione (è all'incirca quattro volte più grande della prima) che per composizione. Essa consiste di conti usualmente di dimensione considerevole, che regi-

² È vero che l'enorme massa dei Buoni del Tesoro avrebbe potuto temporaneamente rimediare a questa deficienza; ma perfino se i Buoni del Tesoro non venissero mai consolidati, la liquidità degli investimenti delle banche sarebbe basata solamente sulla promessa dello Stato di emettere nuova moneta quando ne venisse fatta richiesta. E su questo tipo di liquidità le banche Italiane possono contare perfino nel momento attuale.

strano grandi e frequenti fluttuazioni: essi sono per lo più i depositi dei veri grandi clienti della banca, cioè, del gruppo di aziende industriali le quali hanno continui e regolari rapporti con essa, sono finanziate da essa e vi depositano le somme che hanno in eccesso rispetto alle necessità del momento. Gran parte dei depositi di ogni banca appartiene così allo stesso gruppo di persone e di aziende cui la banca fa prestiti, quantunque all'interno del gruppo vi sia una costante variazione della posizione dei componenti del gruppo, dal momento che essi, di tempo in tempo, divengono alternativamente debitori e creditori. Così, in sostanza, una larga parte dei depositi costituisce il capitale comune di un gruppo di aziende industriali che, di tempo in tempo, è messo a disposizione di una o dell'altra delle aziende secondo le sue possibilità, e il risultato è l'utilizzazione continua delle risorse di ciascuna. In tali condizioni se una banca rifiutasse ai propri clienti industriali i prestiti che essi richiedono, perderebbe anche i loro depositi.

Inoltre, il pericolo per le banche Italiane che deriva dal contrasto tra le brevità dei loro debiti e la non liquidità dei crediti, è, in realtà, minore di quanto non sembri a prima vista, poiché esse hanno la certezza di essere sempre in grado, in caso di necessità, di fare ricorso a quell'inesauribile fonte di liquidità che è l'inflazione della moneta. Questa scappatoia, che senza risolvere il problema lo sposta dallo specifico terreno della banca a quello della moneta, è certamente insoddisfacente per il pubblico che vede un rischio, che dovrebbe naturalmente ricadere sui creditori della banca, trasformarsi in un pericolo d'inflazione o di aumento delle imposte; ma dal punto di vista della sicurezza dei depositi bancari esso è, finché dura la liquidità, incontestabile.

Il pericolo maggiore insito nel finanziamento bancario dell'industria sta nelle strette relazioni tra banca e industria che ne conseguono. È naturale che la banca pretenda, per la propria stessa salvezza, di sovrintendere, influenzare o frenare l'impresa cui essa ha affidato il proprio capitale, e che questo risulti utile per la stessa industria; è anche naturale, ma non di meno dannoso, che la banca si avvantaggi dell'influenza, che le proviene dall'essere creditrice dell'impresa, per obbligarla a portare a termine operazioni tanto disastrose per essa quanto vantaggiose per la banca; e spesso avviene

che una banca trasferisca le perdite subite in cattivi affari su imprese controllate da essa stessa, vendendo loro, a prezzi più alti, merci o titoli in suo possesso e che non è in grado di smerciare al pubblico.

Le grandi industrie sono dal canto loro stimolate a rendersi indipendenti acquistando il controllo di una banca e ottenendo così, senza sottostare a pesanti imposizioni, il necessario sostegno finanziario. Per effetto di questo contrasto, tuttavia, non si può affermare, parlando in generale, che l'una delle opposte tendenze abbia l'assoluta prevalenza sull'altra. La tendenza generale sembra andare nella direzione dell'eliminazione dei contrasti con la formazione di ampi «gruppi» di società della natura più varia concentrate intorno a una o più banche, legate tra loro da scambi di azioni e dalla nomina di Amministratori comuni tra esse. All'interno di questi «gruppi» i diversi interessi sono tutti ugualmente soggetti a quelli di pochi individui che controllano l'intero gruppo, pur possedendo in proprio solo pochissime azioni delle varie società. Di questi gruppi si conosce pochissimo e molto poco si può generalizzare intorno ad essi a causa della informalità della loro struttura, del loro carattere non ufficiale, della varietà dei differenti gruppi e del continuo cambiamento degli elementi che li compongono. Ciò che il pubblico sa e di cui ha sensazione — non solo quando accadono disastri, fatali per l'esistenza di taluni di essi, o quando scoppiano ostilità tra un gruppo e l'altro — è l'enorme potere finanziario e politico di cui dispongono e di cui fanno frequente uso per influire sia sulla politica estera sia su quella interna del Governo a favore dei propri interessi. Ciascun gruppo mantiene svariati organi di stampa a sostegno della sua politica, e hanno senza dubbio una base di verità alcune accuse rivolte a taluni ministri di essere mossi dagli interessi non di una classe, ma di aziende private, e di favorire un gruppo finanziario contro un altro.

Un pericolo non meno serio di quello politico è quello industriale, causato dal completo distacco e anche dal contrasto tra gli interessi dei singoli che esercitano tale potere e quelli delle aziende da essi controllate. Sia nel gruppo «Ilva» che nel gruppo «Ansaldo» (ormai entrambi praticamente scomparsi) vi era una cosiddetta «società di drenaggio» le cui azioni erano tutte in mano ai capi di cia-

scun gruppo, e la cui sola funzione era quella di prosciugare i profitti delle proprie società-figlie, nascondendo questi veri e propri furti con le più diverse operazioni finanziarie.

Vi è l'urgente necessità, se si vogliono evitare nuovi disastri, di rimettere le industrie sotto il controllo di coloro che sono interessati a renderle prospere. Ma come? Gli azionisti, cui questo scopo è demandato per legge, hanno mostrato definitivamente la propria incapacità a svolgerlo. L'ignoranza diffusa, l'assenza di una stampa finanziaria indipendente e bene informata, la mancanza di familiarità con gli investimenti mobiliari, sono all'origine della situazione, un sintomo della quale è il quasi completo assenteismo degli azionisti alle assemblee, cosicché, spesso, i possessori di un piccolo gruppo di azioni possono impadronirsi di una società.

Si sono fatti tentativi per porre rimedio a questo stato di cose. Più di un anno fa è stata varata in Parlamento una legge che rende obbligatoria la registrazione dei nomi dei titolari delle azioni anche con lo scopo di consentire all'opinione pubblica di avere un qualche controllo sulle misteriose attività dei gruppi finanziari; ma il Governo, a causa della pressione degli interessati, non ha mai provveduto ad attuare questa legge ed ora l'ha definitivamente abrogata con un decreto reale. Al tempo in cui le fabbriche erano occupate dai lavoratori il Governo si era solennemente impegnato a far passare una legge che avrebbe dato loro modo di partecipare al controllo delle industrie: una volta superato il pericolo, la legge, come disse lo stesso Ministro del Lavoro, venne messa a dormire. Ed ora le nuove leggi sono richieste per prevenire la formazione di trust, per proteggere l'indipendenza delle banche, per regolare le riserve da tenere nei depositi bancari, nonostante che l'esperienza di altri paesi abbia provato l'impossibilità di porre rimedio a tali mali con riforme legislative. Ma anche se queste leggi non fossero inutili in se stesse, quale potrebbe mai essere il loro uso finché il Governo si presta ad essere il primo a infrangerle non appena è ricattato da una banda di malfattori o da un gruppo di finanzieri ribaldi?

L'attuale situazione delle banche italiane

L'organismo centrale del sistema bancario italiano è formato da tre banche di emissione, le quali dal punto di vista della loro costituzione, sono profondamente diverse l'una dall'altra. — La Banca d'Italia, che è la maggiore delle tre ed ha le attribuzioni di banchiere dello Stato, è una società anonima di fondazione recente; ma differisce dalle ordinarie società commerciali per il limitatissimo potere che gli azionisti hanno nella sua amministrazione e per la partecipazione dello Stato nei suoi utili. Il Banco di Napoli e il Banco di Sicilia sono invece antiche istituzioni, e più precisamente Enti morali forniti di un patrimonio proprio e senza capitale azionario, i cui utili vengono destinati ad incremento del patrimonio ed in beneficenza. Ma dal punto di vista bancario le tre banche di emissione (se si eccettuano alcune speciali attribuzioni dei Banchi di Napoli e Sicilia) possono essere considerate come un organo unico, per la uniformità delle disposizioni legislative che regolano i loro privilegi e limitano le loro operazioni, e per il fatto che i loro Direttori Generali vengono nominati dal Governo, il quale esercita una influenza predominante sull'azione delle banche stesse e determina sempre il comune saggio dello sconto. Prima della guerra, le banche di emissione non erano che le regolatrici della circolazione dei biglietti e le custodi della riserva bancaria centrale del paese, ma durante la guerra a tali ordinarie funzioni si aggiunse quella di provvedere alla emissione di biglietti di banca per conto del Tesoro, e nella crisi succeduta al boom del dopoguerra esse hanno cominciato a svolgere una attività bancaria meno rigida, che si è estesa fino al momento attuale, in cui, per il crollo o gli imbarazzi delle banche ordinarie, il compito di fornire il credito necessario all'industria ed al commercio viene in gran parte a gravare sulle banche di emissione.

Le grandi banche ordinarie italiane, — e cioè la Banca Commerciale Italiana, il Credito Italiano, il Banco di Roma e, fino a pochi mesi or sono, la Banca Italiana di Sconto, rivolgono la loro attività principalmente al credito industriale, promuovendo nuove società, delle quali s'incaricano di collocare e sottoscrivere le emissioni di capitale ed i successivi aumenti, e interessandosi al loro sviluppo con il finanziamento dei loro affari più importanti. Tale politica ebbe maggiore impulso dalla guerra, e perciò la crisi industriale del 1921 si ripercosse gravemente sulle banche ordinarie, le quali tutte, essendosi impegnate, con diversa prudenza ed in varia misura, in imprese industriali, si trovarono cariche di crediti dubbi e di titoli svalutati, e nel tempo stesso nella necessità di concedere nuove sovvenzioni per salvare il salvabile.

La più compromessa, la Banca Italiana di Sconto, fu costretta a chiudere gli sportelli alla fine del 1921, dopo che invano le Banche di emissione avevano tentato di salvarla anticipandole oltre 700 milioni. — Il crollo della Sconto ebbe per effetto un panico generale, che aggravò la posizione delle altre banche, e si protrasse per i primi mesi del 1922. Uno degli effetti del panico fu il trasferimento dei depositi a risparmio dalle banche ordinarie a quelle di emissione, come risulta dalla seguente tabella, la quale mostra anche il successivo inizio di un lento movimento in senso inverso.

Le cifre esposte si riferiscono al mese prima della caduta della Banca di Sconto, al periodo in cui il panico ebbe il suo maggiore sviluppo, alla data dell'ultima situazione pubblicata dal Banco di Roma ed a quella della più recente situazione delle altre banche.

Depositi a risparmio e in conto corrente (in milioni di lire)

	Banca Commerciale	Credito Italiano	Banco di Roma	Banche di Emissione
30 novembre 1921	845	1.001	794	979
31 gennaio 1922	705	750	679	1.423
31 luglio 1922	733	790	560	1.357
30 settembre 1922	748	810	—	1.248

La maggiore gravità della crisi del Banco di Roma, già evidentemente dimostrata dall'andamento dei suoi depositi, è ancor meglio

lumeggiata dalla diminuzione nell'ammontare dei titoli in deposito fruttifero presso tale istituto da 708 milioni di lire al 31 dicembre 1921 a 295 milioni al 31 luglio 1922. Di questi titoli in deposito molte banche si servono per procurarsi anticipazioni di denaro liquido, ma il Banco di Roma è la sola banca nelle cui situazioni questa voce appaia separata e distinta. Le difficoltà del Banco di Roma, di origine non recente, derivano dalle notevoli perdite da esso subite in conseguenza di una imprudente politica di rapida espansione, il cui errore più appariscente fu l'apertura di numerosissime filiali nel Levante. L'intervento delle Banche di emissione, che lo appoggiarono con oltre un miliardo e mezzo di anticipazioni e di risconti, salvò il Banco di Roma dalla rovina; ma tale intervento, anziché consigliato dalle condizioni della banca, fu causato dal timore degli effetti conseguenti alla caduta di un'altra grande banca a breve distanza dalla Banca di Sconto e dal fatto che il Banco di Roma avrebbe trascinato con sé molte Banche popolari e Casse rurali fortemente impegnate verso di esso. Per queste ragioni, e per la pressione del partito cattolico che con il Banco ha stretti legami e che in quel tempo aveva grande influenza nel Governo, fu deciso che le Banche di emissione concedessero un appoggio praticamente illimitato al Banco di Roma. Nel momento attuale esso è occupato quasi esclusivamente nel liquidare i vecchi affari senza iniziarne di nuovi, nel chiudere filiali e nel ridurre al minimo le spese generali.

La Banca Commerciale e il Credito Italiano, ricorsero esse pure al sconto presso le Banche di emissione, e queste sono tuttora alquanto esposte, specie verso la prima. Le situazioni dei conti delle Banche di emissione mostrano come non si sia ancora prossimi ad uno stato normale: il portafoglio che era già salito, durante il tentativo di salvataggio della Banca di Sconto da 4.533 milioni al 30 novembre 1921 a 5.181 milioni al 31 dicembre, passò a 5.864 milioni al 31 gennaio 1922, il mese del panico maggiore, e si mantenne altissimo nei mesi successivi fino a raggiungere i 5.939 milioni al 30 settembre. In un primo tempo si fronteggiò il bisogno di denaro con l'emissione di biglietti: la circolazione bancaria, che era salita da 17.992 milioni al 30 novembre 1921 a 19.209 milioni al 31 dicembre, discese poi fino a 17.320 milioni al 31 maggio 1922, per risalire a 17.990 al 30 settembre; la diminuzione dipendeva però quasi

interamente dal rimborso di debiti del Tesoro verso le Banche di emissione. — Questi movimenti del risconto e della circolazione mostrano come le cause monetarie fossero estranee alla riduzione del saggio ufficiale dello sconto dal 6 al 5½ per cento, decretata dal Ministro del Tesoro l'11 luglio scorso, sia per cedere alle pressioni esercitate da parte dell'industria, sia per poter ridurre l'interesse sui Buoni del Tesoro. Il portafoglio delle banche ordinarie subì interessanti variazioni che giova confrontare con le cifre sopra riportate relative al portafoglio delle Banche di emissione alle stesse date (si esclude la Banca di Sconto che pubblicò la sua ultima situazione al 31 ottobre 1921).

Portafoglio (in milioni di lire)

	Banca Commerciale	Credito Italiano	Banco di Roma	Banche di Emissione
30 novembre 1921	3.856	3.160	778	4.533
31 dicembre 1921	3.492	2.689	843	5.181
31 gennaio 1922	3.221	2.635	952	5.864
31 luglio 1922	3.796	2.737	1.452	5.876
30 settembre 1922	3.747	2.668	—	5.939

L'aumento che appare dopo il gennaio 1922 nel portafoglio della Banca Commerciale e del Banco di Roma, oltre a sembrare inverosimile alla stregua delle condizioni generali, è smentito dalle cifre delle Banche di emissione.

Più sorprendente ancora è l'aumento che, nello stesso periodo, le stesse banche accusano nella voce «corrispondenti creditori», che dovrebbe presumersi rappresenti i depositi, esclusi i depositi a risparmio.

Corrispondenti saldi creditori (in milioni di lire)

	Banca Commerciale	Credito Italiano	Banco di Roma
30 novembre 1921	4.699	3.668	1.771
31 dicembre 1921	4.620	3.573	1.875
31 gennaio 1922	4.298	3.395	1.739
31 luglio 1922	4.482	3.110	2.221
30 settembre 1922	4.465	3.104	—

L'anomalia di queste cifre, le quali tenderebbero a dimostrare come i depositi di una banca crescano in ragione inversa del credito di cui essa gode, non può essere altrimenti spiegata, se non supponendo che le due banche il cui portafoglio era stato in maggiore misura riscontato presso le Banche di emissione abbiano introdotto una novità nei loro metodi contabili: continuare a far figurare in portafoglio le cambiali cedute e inserire nella voce «corrispondenti creditori» l'impegno relativo.

L'abbondante risconto praticato dalle Banche di emissione rientra però solo formalmente nei limiti segnati dalla legge, la quale circonda le operazioni di dette banche quasi esclusivamente allo sconto di Buoni del Tesoro e di cambiali a due firme notoriamente solvibili, con scadenza non superiore a 4 mesi, e ad anticipazioni su titoli di Stato o altri titoli che presentino speciali garanzie. A rigor di legge quindi non sarebbe stato facile compiere salvataggi, i quali implicano rischi ben più gravi. Per evitare le difficoltà fraposte dalla legge si ricorse all'opera di una istituzione intermedia, la quale, oltre ad esaminare ed a scegliere le garanzie offerte, fosse in grado di trasformare i documenti giustificativi dei crediti richiesti, in modo da conferir loro una forma tale che li rendesse legalmente accettabili dalle Banche di emissione. Questa istituzione è il «Consorzio per sovvenzioni su valori industriali», fondato all'inizio della guerra con capitale in massima parte conferito dal Governo e dalle Banche di emissione, ma rimasto quasi inoperoso fino al 1921. Il capitale di questo istituto ammonta attualmente a 150 milioni, ma, ciò che più importa, l'istituto stesso è ora autorizzato a riscontare presso le Banche di emissione per quasi due miliardi di lire. Le operazioni del Consorzio, sieno esse sovvenzioni su merci o su titoli, oppure operazioni di credito industriale o navale, assumono la forma di sconto di cambiali garantite, cambiali che, girate alle Banche di emissione, possono essere da queste riscontate perché soddisfano alla lettera della legge.

In tal modo le Banche di emissione vanno estendendo gradualmente le loro operazioni di credito mobiliare, uscendo così dal campo delle funzioni ad esse caratteristiche e subentrando in parte nelle funzioni proprie alle banche ordinarie.

Caduta la Banca di Sconto e pressoché paralizzato il Banco di Roma, le rimanenti due grandi banche ordinarie, poiché si trovano

esse stesse nella necessità di appoggiarsi agli istituti di emissione, non sono certo in grado di sostituirsi adeguatamente alle prime due. Inoltre la Banca Nazionale di Credito, sorta sulle rovine della Banca di Sconto, e amministrata dai creditori di questa, mentre non può proseguirne l'attività bancaria per la spiegabile diffidenza del pubblico che teme di vedere il suo denaro impiegato nel pagamento dei creditori della Sconto non può nemmeno compierne la liquidazione, non disponendo dei fondi necessari per pagare ai creditori suddetti le percentuali concordate; talché detti fondi devono anch'essi essere forniti dagli istituti di emissione attraverso il Consorzio sovvenzioni. L'importanza delle operazioni del Consorzio è andata perciò continuamente crescendo fino all'ultimo periodo di cui si hanno notizie, come mostrano le seguenti cifre che rappresentano l'ammontare del risconto del Consorzio presso le Banche di emissione:

(in milioni di lire)	
30 novembre 1921	445
31 gennaio 1922	604
31 marzo 1922	787
301 giugno 1922	1.098

Il progressivo aumento di questa attività, anche dopo che il periodo del bisogno più acuto è stato superato, potrebbe rivelare l'intenzione di trasformare il Consorzio da un organismo di tempi eccezionali in una istituzione permanente, destinata secondo tale intenzione, a colmare il vuoto prodottosi nell'organismo bancario italiano. Sarà interessante seguire gli ulteriori svolgimenti di questa tendenza, poiché si deve tener presente che il Consorzio opera con fondi provenienti dalla emissione di biglietti di banca, e che quindi, per potersi trasformare in un istituto permanente di credito industriale, dovrà provvedersi di depositi propri; a meno che la permanenza del Consorzio non finisca per risolversi in una comoda trovata che permetta anche nell'avvenire di addossare sistematicamente alle Banche di emissione, e in definitiva allo Stato, le operazioni sfortunate delle banche ordinarie.

Appendice

Introduzione a «An Abstract of a Treatise of Human Nature» di D. Hume*

Nell'estate del 1734 Hume lasciò Bristol per recarsi in Francia. Vi rimase tre anni, prima a Rheims e poi a La Flèche in Anjou. Fu questo il periodo in cui il *Treatise of Human Nature* venne in gran parte scritto. Nell'autunno 1737 egli ritornò a Londra per predisporre la pubblicazione. Il 2 dicembre 1737 scrisse al suo amico Henry Home¹:

«Mi dispiace di non poter soddisfare la tua curiosità dandoti alcune informazioni generali circa il piano secondo cui sto procedendo. Ma le mie idee, come anche taluni termini che debbo usare, sono talmente nuove che non potrei trovare alcuna abbreviazione capace di rendere il mio sistema comprensibile o tanto meno di dargli un'aria di verosimiglianza. Si tratta di una cosa che ho già tentato invano, su richiesta di un gentiluomo di queste parti, il quale ha pensato che gli sarebbe stato d'aiuto per capire ed esprimere un giudizio sulle mie idee, il poterle vedere tutte in una volta davanti a sé. Ho nutrito un gran desiderio di comunicarti il piano dell'intera opera, che credo non apparirà al pubblico prima dell'inizio del prossimo inverno. Perché, oltre al fatto che sarà difficile che venga stampata prima della sospensione dei lavori del Parlamento, devo confessare che non sono poi così scontento di un po' di ritardo in quanto l'opera potrà apparire con il minimo di imperfezioni possibile. Sono qui da quasi tre mesi, durante i quali mi sembrava sempre che dovesse mancarmi solo una settimana per concludere con i tipografi; e, come puoi immaginare, non ho certo dimenticato il lavoro durante questo periodo, dato che ho cominciato a rendermi

* Scritta in collaborazione con John M. Keynes.

¹ *The Letters of David Hume*, a cura di J.Y.T. Greig, Oxford, 1932, vol. I, p. 23.

conto che alcuni passi erano, per stile e dizione, più deboli di quanto avrei desiderato. La vicinanza e la grandezza dell'evento hanno aumentato la mia attenzione e mi hanno reso più esigente rispetto a quando ero solo in perfetta tranquillità in Francia».

Il 26 settembre 1738 Hume raggiunse un accordo² per la pubblicazione dei primi due volumi con John Noon (o Noone) di Cheapside³. Tale accordo assegnava all'editore la prima edizione dei primi due volumi del libro «non superiore alle mille copie»⁴ dietro compenso di 50 sterline e dodici copie rilegate. Hume sembra abbia avuto difficoltà⁵ nel trovare un editore a causa della sua insistenza nel concedere i diritti soltanto per la prima edizione tanto che dovette accettare la clausola «quando verrà stampata una seconda edizione ritirerò tutte le copie ancora disponibili al prezzo di copertina vigente in quel momento». Di fatto non fu pubblicata una seconda edizione fin che Hume rimase in vita⁶; ed è possibile che la summenzionata clausola abbia giocato un ruolo nel suo desiderio (di cui

² Una copia di tale accordo si può trovare tra i manoscritti della Royal Society di Edimburgo.

³ Pare che John Noon gestisse una casa editrice nel periodo tra il 1737 e il 1760. «Sembra che egli abbia limitato le sue pubblicazioni a lavori di carattere religioso. Dopo la sua morte, le giacenze di John Noon furono messe all'asta il 10 febbraio 1763». (Notes and Queries, 1931, vol. CLXI, p. 351).

⁴ Il libro compare così raramente nelle vendite che è da dubitare che ne esistano ancora più di cento o duecento copie. «Il libro» afferma Birkbeck Hill (Letters of David Hume 1888, p. xx) «era diventato così raro quando Hume morì, che il censore della sua Life nell'Annual Register del 1776, ii, 28, ritenne necessario darne qualche resoconto».

⁵ Cfr. la sua lettera a Hutcheson in data 16 marzo 1740 (Greig, Letters, vol. I, p. 38): «Ho concluso un affare frettoloso con il mio libraio data la mia indolenza ed avversione alla contrattazione, ma anche perché mi è stato detto che pochi o addirittura nessun libraio si sarebbe impegnato per una edizione con un autore nuovo. Ero anche deciso a mantenere segreto il mio nome per qualche tempo, sebbene abbia scoperto di aver fallito su questo punto».

⁶ Il Treatise non fu ristampato in inglese fino al 1817, e la sua apparizione successiva fu nella traduzione tedesca Ueber die menschliche Natur, pubblicato in Halle nel 1790, da Heinrich Jacob, il quale, forse, fu il primo a sottolineare la superiorità nei confronti dell'Enquiry e la sua maggiore completezza (si veda la sua eccellente prefazione). Nonostante l'opinione contraria di T.H. Green (Introduzione alla sua edizione del Treatise, vol. I, p. 3) gli studiosi moderni di Kant sono convinti che prima del 1790 Kant non avesse avuto conoscenza diretta del Treatise (conoscendolo, semmai soltanto attraverso i passi citati nell'Essay di Beattie, di cui apparve una edizione tedesca nel 1772) ma avesse usato l'Enquiry, che era apparsa nel 1755 in traduzione tedesca, una copia della quale viene data come esistente nella sua biblioteca (Immanuel Kants Bücher, di A. Warda). Nessuna traduzione integrale del Treatise è mai apparsa in francese.

argomenteremo più avanti) di una edizione a Dublino che gli avrebbe permesso di fare tutte in una volta le correzioni appropriate per una seconda edizione⁷.

Il libro fu pubblicato alla fine di gennaio 1739 in due volumi in ottavo — *A Treatise of Human Nature: being an Attempt to introduce the experimental Method of Reasoning into Moral Subjects*, Londra, stampato per John Noon, a White-Hart, vicino Mercer's Chapel in Cheapside MDCCXXXIX... Vol. I, *Of the understanding*, Vol. II, *Of the passions*. Il 13 febbraio 1739 egli scrisse a Henry Home⁸:

«Sono ormai trascorsi quindici giorni da quando il mio libro è stato pubblicato ed oltre a molte altre considerazioni, ho pensato che l'essere in campagna mentre il successo del mio lavoro era ancora incerto avrebbe contribuito moltissimo alla mia tranquillità, e avrebbe potuto risparmiarmi molte mortificazioni. Ho paura che tutto rimarrà così ancora per molto. Coloro che sono soliti riflettere su argomenti così astratti, sono comunemente pieni di pregiudizi; mentre coloro che sono senza pregiudizi non hanno familiarità con i ragionamenti metafisici. I miei principi sono inoltre così lontani da tutte le opinioni correnti sull'argomento che, qualora dovessero essere accettati, produrrebbero uno sconvolgimento quasi totale in filosofia e, come tu sai, rivoluzioni di questo tipo non accadono facilmente. Sono abbastanza giovane per vedere cosa succederà; ma temo proprio che la principale ricompensa che avrò per qualche tempo saranno il piacere di studiare argomenti di tale importanza e l'approvazione di pochi giudici».

⁷ Nove anni più tardi (nel 1748) la necessità fu superata, secondo Hume, dalla pubblicazione dei suoi *Philosophical Essays concerning Human Understanding*, che egli più tardi (1758) intitolò: *An Enquiry concerning Human Understanding*, sebbene stando al giudizio dei posteri esso sia un libro di gran lunga inferiore. Nel 1751 Hume scrisse a Gilbert Elliot: «Credo che i saggi filosofici contengano [tutto ciò che riguarda] la comprensione che tu potresti trovare nel Treatise: e ti consiglio di non leggere quest'ultimo. Abbreviando e semplificando le questioni, io di fatto le rendo molto più complete. Addo dum minuo. I principi filosofici sono gli stessi in entrambi: ma io sono stato trascinato dal fervore della gioventù e dell'invenzione a pubblicare troppo precipitosamente. Una così vasta intrapresa, progettata prima che io avessi ventun anni e realizzata prima di averne venticinque, doveva necessariamente essere molto difettosa. Mi sono pentito della mia premura centinaia e centinaia di volte» (Greig, Letters, vol. I, p. 158). Si veda anche la pubblica smentita di Hume che fu stampata come «Avvertenza» alle edizioni dell'Enquiry a partire dal 1777 (Cfr. Birkbeck Hill, Letters of David Hume, pp. 289, 302).

⁸ Greig, Letters, vol. I, p. 26.

Il 22 febbraio 1739 scrisse a Michael Ramsay⁹:

«Per quanto mi riguarda non c'è stata alcuna modifica nella mia fortuna, né ho fatto il ben che minimo passo verso di essa. Spero che le cose saranno a miglior punto il prossimo inverno; e non aspiro a null'altro che ad assaporare il successo di questa mia grandiosa intrapresa e a vedere quale posto occuperò nel mondo. Ho paura, comunque, che non avrò subito un gran successo. Questi lavori si fanno largo a fatica all'inizio, se non sono raccomandati da qualche grande nome o autorità».

Il 1° giugno 1739 egli scrisse a Henry Home¹⁰:

«Al momento non ho molta voglia di scrivere su tali questioni, poiché da Londra mi giunge notizia che la mia filosofia, se posso giudicare dalle vendite del libro e se posso credere al mio libraio, non ha molto successo. Sono di cattivo umore con me stesso, ma non dubito che, tra poco, sarò di cattivo umore soltanto con il mondo, come altri autori senza successo. Dopotutto sono consapevole della mia follia nel nutrire dell'insoddisfazione o addirittura della disperazione al riguardo, poiché non potevo aspettarmi alcunché di meglio da questo ragionare in astratto, né, per la verità avevo promesso a me stesso gran che di meglio. La mia passione per ciò che avevo immaginato fossero nuove scoperte mi ha fatto trascurare tutte le comuni regole di prudenza e, dopo aver goduto della tipica soddisfazione di chi insegue un progetto è ora giusto che ne sperimenti la delusione. Comunque, come si osserva per questo tipo di persone, un progetto generalmente viene dopo l'altro, ed io non dubito che in uno o due giorni sarò tranquillo come sempre, nella speranza che la verità alla fine prevarrà sull'indifferenza e opposizione del mondo».

Fino all'estate del 1739 non era ancora apparsa alcuna recensione o annuncio di qualsiasi sorta. Ed è sulla base dello stato d'animo di quel periodo che Hume scrisse nella *My Own Life*: «Mai un tentativo letterario fu più sfortunato del mio *Treatise of Human Nature*. È uscito dalla stampa nato morto¹¹ senza ricevere alcuna ac-

⁹ Greig, *Letters*, vol. I, p. 28.

¹⁰ Greig, *Letters*, vol. I, p. 30.

¹¹ Echeggiando Pope, come Birkbeck Hill sottolinea:

«Tutto, tutto eccetto la verità, esce dalla stampa nato morto. Come l'ultima gaz-

coglienza senza provocare nemmeno il mormorio tra i pettegoli». Nell'autunno dello stesso anno Hume sembrava essere giunto alla conclusione che un qualche disperato tentativo doveva essere fatto per suscitare l'attenzione sul libro. Egli stesso si indusse a scrivere — se si accetta l'interpretazione sviluppata nelle pagine che seguono — una recensione, di fatto un elogio, del suo stesso lavoro, anonima naturalmente, che era in parte un sommario o compendio di ciò che egli stesso considerava le parti più rilevanti del *Treatise*, a somiglianza di quanto Henry Home gli aveva chiesto nel 1737 e che egli, a quel tempo, aveva «tentato invano»¹², e che in parte incorporava alcune di quelle aggiunte e miglioramenti venutigli in mente mentre stava lavorando per portare a termine il suo libro, e che dovevano essere pubblicate un poco dopo come appendice al terzo volume. Sembra che originariamente egli intendesse proporre tale sommario come recensione da pubblicare nel periodico *The History of the Works of the Learned*; ma prima che egli lo spedisse, un'ampia recensione del suo libro era già apparsa in questa rivista in novembre-dicembre¹³. Hume si accordò quindi per pubblicarlo a Londra nel 1740 nella veste di un pamphlet¹⁴ anonimo dal titolo *An Abstract of a Book lately Published: entitled a Treatise of Human Nature, &c. wherein the Chief Argument of that Book is farther illustrated and explained*. L'editore viene indicato nel frontespizio come «C. Corbet, in Addison's Head di fronte a St. Dunstan's Church in Fleet-Street». Ma il nome è evidentemente un errore di stampa per C. Corbet che è noto per essere stato editore ad Addison's Head in Fleet Street al-

zetta, o l'ultima orazione». (Epil. Sat. ii, 226).

¹² Si veda *supra*, p. 247.

¹³ Fu questa recensione che Hume descrisse in una lettera a Hutcheson come «piuttosto critica» (Greig, *Letters*, vol. I, p. 38). Tuttavia il recensore aveva scritto del suo libro: «Esso contiene, invero, segni incontestabili di grande capacità, di un genio nascente, ma giovane e non ancora completamente esperto. L'argomento è uno dei più vasti e nobili che possano esercitare la mente umana; tuttavia esso richiede un giudizio molto maturo per poterlo maneggiare, come conviene alla sua dignità ed importanza: la massima prudenza, sensibilità e delicatezza sono richieste per questo desiderabile risultato. Il tempo e la pratica possono maturare queste qualità nel nostro autore; ed avremo probabilmente ragione a considerare questo, in paragone alla sua produzione più tarda, nella stessa luce in cui vediamo i lavori giovanili di Milton o la prima maniera di un Raffaello o di altro celebre pittore». Un chiaro esempio del fatto che gli autori sono difficili da accontentare.

¹⁴ Lettera a Hutcheson del 4 marzo, 1740 (Greig, *Letters*, vol. I, p. 37).

l'epoca in questione¹⁵. Il ricevimento di una copia di questa pubblicazione fu segnalata nel «Gentleman's Magazine» del marzo 1740, dove il nome dell'editore viene correttamente segnalato come Corbet¹⁶. Ed è questo pamphlet finora sconosciuto ai biografi di Hume e di cui fino ad oggi non se ne conosceva l'esistenza, che viene ristampato in queste pagine. Esso è stato, comunque, all'origine di una curiosa storia che dobbiamo ora narrare.

II

Nella lettera a Francis Hutcheson del 4 marzo 1740, già ricordata, nella quale Hume menziona l'*Abstract*, ci si imbatte nel seguente passo:

«Il mio libraio ha mandato al Sig. Smith una copia del mio libro che spero egli abbia ricevuto come la tua lettera. Non ho ancora saputo ciò che egli ha fatto con l'*Abstract*. Forse tu lo sai. Io sono riuscito a farlo pubblicare a Londra; purtroppo non nei *Works of the Learned*, essendovi apparso, in riferimento al mio libro, un articolo piuttosto critico, prima che io inviassi l'*Abstract*»¹⁷.

John Hill Burton nel suo classico *Life of Hume*, pubblicato nel 1846, dopo aver citato questo passo aggiunge quanto segue (vol. I, pp. 116, 117): «nonostante si tratti di un nome estremamente comune, possiamo legittimamente concludere che lo 'Smith' qui menzionato, che riceve una copia del *Treatise*, sia Adam Smith, a quel tempo studente all'università di Glasgow e non ancora diciassettenne. Dalla lettera di Hume si può dedurre che Hutcheson aveva menzionato Smith come una persona cui sarebbe valsa la pena regalare una copia del *Treatise*: e ci troviamo qui, evidentemente, di fronte alla prima occasione in cui i due vennero a conoscenza l'uno

dell'altro, due amici a proposito dei quali si può certo dire che nessun altro scrittore di lingua inglese ha avuto, in quello stesso periodo, una pari influenza sullo sviluppo delle idee dell'umanità».

Burton non suggerisce alcuna connessione tra Adam Smith e l'autore dell'*Abstract*. Ma nella *Life of Adam Smith* di John Rae (1895, pp. 15, 16) la storia viene ulteriormente sviluppata:

«Sebbene Smith a quel tempo fosse solo un ragazzo di sedici anni, la sua mente aveva già, dietro gli stimolanti insegnamenti di Hutcheson, iniziato a lavorare efficacemente sulle idee contenute nel libro e a svilupparne i suggerimenti in modo autonomo. Sembra che Hutcheson si fosse accorto delle sue qualità e lo avesse segnalato, nonostante l'età ancora così giovane, alla attenzione personale di David Hume. Esiste infatti una lettera scritta da Hume a Hutcheson il 4 marzo 1740, che invero non è senza difficoltà interpretative, ma se, come Burton pensa, il Sig. Smith menzionatovi è l'economista, dovrebbe concludersi che Smith, mentre frequentava le lezioni di Hutcheson aveva scritto — o per esercizio in classe o per altra ragione — un compendio del *Treatise of Human Nature* di Hume, allora da poco pubblicato, che il compendio di Smith era stato inviato a qualche periodico per la pubblicazione, e infine che Hume era rimasto così soddisfatto da offrire in dono al giovane autore una copia del suo lavoro [qui Rae cita il passo in questione]. Se il Sig. Smith di questa lettera è Adam Smith, allora egli doveva trovarsi fuori da Glasgow in quel periodo, giacché Hutcheson stava comunicando con lui per lettera, ma ciò potrebbe spiegarsi con la circostanza che gli era stata assegnata una delle borse di studio Snell al Balliol College di Oxford e che perciò poteva essere andato a casa a Kirkcaldy a fare i preparativi per il suo soggiorno alla English University anche se, in realtà, egli non si mise in viaggio prima di giugno».

Leslie Stephen, alla voce David Hume in the *Dictionary of National Biography*, segue Burton, ma commette l'errore di collegare quanto sopra al terzo volume del *Treatise*, che a quel tempo non era ancora stato pubblicato: «una copia [del terzo volume] fu mandata al Sig. Smith», forse Adam Smith, allora giovane studente a Glasgow. Ma alla voce Adam Smith (scritta in una data successiva) egli segue Rae nell'attribuire in via ipotetica l'*Abstract* ad Adam Smith:

¹⁵ Cfr. *Notes and Queries*, 1931, vol. CLXI, pp. 80 e 171.

¹⁶ Il «registro dei libri del marzo 1740» contiene, p. 152: «An Abstract of the *Treatise of Human Nature*, prezzo 6d. Corbet». Questo annuncio nel «Gentlemen's Magazine» è stato finora trascurato; cosicché i commentatori precedenti, oltre al fatto di non conoscerne il contenuto, erano anche ignari che esso fosse stato di fatto pubblicato (si veda il *Catalogue of the Library of Adam Smith* di Bonar, seconda edizione, 1932, p. 204: «È altamente improbabile che l'*Abstract* della *Human Nature* di Hume, scritto dal "Sig. Smith" per Hutcheson e inviato da Hume ad un giornale di Londra nel 1740 (Hill Burton, I, 116), possa ancora venir trovato»).

¹⁷ Greig, *Letters*, vol. I, pp. 37, 38.

«Una lettera scritta da David Hume a Hutcheson [nel marzo 1740] mostra che un certo "Sig. Smith" aveva scritto un compendio del *Treatise of Human Nature*, un compendio che Hume apprezzò tanto da mandare, tramite Hutcheson, una copia del suo libro all'autore. Se il "Sig. Smith" fosse in effetti Adam Smith è comunque incerto».

Nel *Francis Hutcheson* del professor W.R. Scott (1900, pp. 120, 121) la storia si fa un po' più convincente grazie alla spiegazione di come Adam Smith fosse potuto giungere a scrivere l'*Abstract*:

«Sia Burton che Rae, il biografo di Adam Smith, concordano nel pensare che ciò si riferisse al futuro economista che aveva appena vinto una borsa di studio Snell ad Oxford, ma che in quel periodo si trovava probabilmente a casa a Kirkcaldy. Dalla *Autobiography* di Charlyle apprendiamo che Hutcheson e Leechman erano soliti chiedere agli studenti più promettenti delle loro classi di scrivere compendi sia di lavori nuovi che di classici e che questi riassunti ricevevano spesso grande attenzione nell'Università. In questo caso Hutcheson inviò evidentemente il compendio a Hume, il quale pensò che valesse la pena pubblicarlo. Ora è vero che quella era un'epoca di giovani autori di filosofia, ma, se si assume che il "Sig. Smith" della lettera fosse davvero Adam Smith, ci troviamo di fronte ad un recensore di soli diciassette anni. Ciò non si deve interpretare come un tentativo di screditare i primi contatti tra Adam Smith e Hume, ma piuttosto, come un esempio notevole del successo di Hutcheson come insegnante e dell'entusiasmo per la filosofia¹⁸ che egli riusciva a comunicare ai suoi allievi».

Che Adam Smith a soli diciassette anni sia riuscito a scrivere una recensione del *Treatise* di Hume è oggi un luogo comune tra i biografi di Hume ed Adam Smith. Il seguente passo, per esempio, appare nel *David Hume*, di Greig (p. 112) pubblicato nel 1931:

«Hutcheson fece ancora un altro favore al suo nuovo conoscente: lo mise in contatto con Adam Smith, allora un ragazzo di diciassette anni, ma studente a Glasgow da circa tre anni.

¹⁸ Convinto dalla nuova prova successivamente prodotta che i presenti autori gli avevano comunicato, il professor Scott ha colto l'occasione del suo libro *Adam Smith as Student and Professor* (1937), recentemente pubblicato, per correggere il suo errore precedente (pp. 34-35).

Hutcheson era solito dare in prestito lavori filosofici di recente pubblicazione ai suoi studenti più brillanti, dicendo loro di farne un riassunto e di presentarglielo; e nel 1739 Adam Smith scrisse un così bel riassunto del *Treatise* (libri I e II) che Hutcheson, con orgoglio in fondo comprensibile, lo inviò a Hume. Hume, a sua volta, ne fu talmente colpito che mandò in omaggio una copia del suo libro a Smith. Inviò inoltre il riassunto a Londra, nella speranza che là qualche rivista specialistica lo stampasse; ma a quanto pare invano».

III

Ciò nonostante, a prescindere dalla natura del contenuto dell'*Abstract* che rimase naturalmente sconosciuto a questi scrittori, la lettera di Hume a Hutcheson, che sta alla base dell'intera questione, non sembra consentire facilmente l'interpretazione che su di essa è stata basata.

In primo luogo, come notarono Burton e Rae, la lettera implica che il «Sig. Smith» non si trovava a Glasgow dal momento che Hume spera che egli avesse ricevuto la lettera di Hutcheson; mentre è probabile che Adam Smith, che non partì per Oxford prima del giugno 1740¹⁹, fosse ancora a Glasgow nel marzo 1740. Inoltre Hume afferma esplicitamente che l'*Abstract* era già stato stampato a Londra; il che rende la frase «Non so ancora ciò che egli ha fatto dell'*Abstract*» priva di significato se si suppone che l'egli si riferisca ad Adam Smith. Pertanto l'attribuzione ad Adam Smith non è, in ogni caso, plausibile. Si può aggiungere che il professor W.R. Scott non trova alcuna prova di un incontro tra Hume e Adam Smith se non dieci anni più tardi, un giorno imprecisato tra il 1749 e il 1751, quando Hume, ritornato in Scozia intorno al 1749, viveva a Nine-wells in Berwickshire. «Deve essere stato durante una delle sue [di Hume] visite ad Edimburgo», scrive il professor Scott²⁰ «prima che Adam Smith si trasferisse a Glasgow nel settembre o nell'ottobre del

¹⁹ Si veda *Life of Adam Smith* di Rae, p. 16.

²⁰ *Adam Smith as Student and Professor*, p. 64.

1751 che i due uomini si incontrarono»²¹. Questo conferma la prova indicata da Dugald Stewart²².

In secondo luogo, comunque, il contesto della lettera di Hume²³ suggerisce una identificazione molto più probabile del «Sig. Smith». Nella lettera Hume è principalmente interessato a chiedere consiglio a Hutcheson circa le clausole che gli sarebbe convenuto accettare per il terzo volume del *Treatise* e a chiedere di essere presentato ad un editore di Londra, per essere meno dipendente dal suo precedente editore Noon²⁴.

La lettera inizia: «Troverai che la bontà e la cordialità che ho riscontrato in te, forse ti procureranno ulteriore disturbo, fortunatamente la stessa bontà che ti procura un tale disturbo ti indurrà a perdonarlo»²⁵. Ciò suggerisce che Hume lo aveva già disturbato per una faccenda simile; nel qual caso il paragrafo finale (citato precedentemente, p. 252), della lettera di Hume, sul «Sig. Smith», che chiaramente si riferisce ad una precedente conversazione²⁶, o forse corrispondenza, con Hutcheson, si ricollega ad una precedente richiesta di Hume. La nostra ipotesi, elaborata più avanti, circa la natura del «disturbo» che Hume gli aveva procurato a quel tempo, è che egli avesse cercato l'aiuto di Hutcheson allo scopo di predisporre una edizione del *Treatise* a Dublino.

²¹ «Fu allora», Callandar annota «che egli incontrò per la prima volta Hume» (Biblioteca dell'Univ. di Edimburgo MSS, La II, 451/2. Siamo debitori al professor Scott per la citazione).

²² «Da alcuni scritti, attualmente in possesso del nipote di Hume, sembra che la loro conoscenza si sia tramutata in amicizia prima del 1752» (*Biographical Memoirs of Adam Smith*, ecc., 1811, p. 11).

²³ Questa non è stata disponibile per la maggior parte dei precedenti commentatori. Burton riporta soltanto il paragrafo relativo a Smith e la lettera nella sua versione integrale fu pubblicata per la prima volta da Greig.

²⁴ Il terzo volume non fu infatti pubblicato da Noon ma da Longman, a cui Hume fu presentato da Hutcheson, di cui era l'editore londinese. Sebbene l'editore fosse differente, nondimeno il tipografo fu chiaramente lo stesso, come è dimostrato dal fatto che gli ornamenti sono identici. Può essere quindi che il terzo volume sia stato in parte composto prima che Hume avesse insistito nel prendere le distanze da Noon.

²⁵ Greig, *Letters*, vol. I, p. 36.

²⁶ La lettera di Hume a Hutcheson del 16 marzo 1740 mostra che essi si incontrarono all'incirca in questo periodo per discutere (Greig, *Letters*, vol. I, p. 39).

La Scozia era stata inclusa nell'*English Copyright Act* nel 1710, ma l'Irlanda non vi fu inclusa fino al 1801²⁷. Così per tutto il diciottesimo secolo gli autori inglesi rimasero esposti al rischio di edizioni abusive delle loro opere a Dublino (sebbene la loro importazione in Inghilterra fosse, naturalmente, vietata, insieme a tutte le ristampe straniere di libri pubblicati precedentemente in Inghilterra). Infatti, molte importanti opere inglesi furono pubblicate anche in una edizione di Dublino con o senza l'approvazione e la supervisione dei loro autori. Ma, a prescindere dalla pubblicità addizionale per il libro e dalla possibilità di evitare eventuali azioni piratesche, l'esenzione di Dublino dai diritti di autore inglesi offriva a Hume un vantaggio particolare, poiché ciò gli avrebbe permesso di pubblicare immediatamente una seconda edizione rivista, senza infrangere le condizioni a cui egli si era imprudentemente sottoposto (si veda p. 248, più sopra) nel contratto con il suo editore londinese, Noon. Sappiamo che egli aveva appena finito di preparare alcune aggiunte ai primi due volumi²⁸, che furono alla fine pubblicati come Appendice al terzo volume, con l'indicazione delle pagine in cui dovevano essere inserite. Sappiamo anche che Hume era estremamente impaziente di pubblicare una seconda edizione; scrive infatti a Hutcheson il 16 marzo 1740: «attendo con una certa impazienza la seconda edizione principalmente per le modifiche che intendo apportare al mio lavoro [...]. La nostra conversazione mi ha fornito spunti preziosi che mi serviranno per ampliare la seconda edizione»²⁹, e poiché ciò che egli aveva detto a Hutcheson pochi giorni prima³⁰, e cioè che «la vendita dei primi volumi, sebbene non molto rapida, tuttavia migliora» non era abbastanza buona da dargli una qualche speranza di una seconda edizione a Londra, l'edizione che egli stava aspettando «con una certa impazienza» doveva essere quella di Dublino. Sappiamo infine che l'idea di umiliare il suo editore di Londra con una edizione rivista di Dublino, venne in mente

²⁷ Si veda la nota di Birkbeck Hill sulle edizioni Irlandesi, *Letters of David Hume*, p. 176.

²⁸ Le aggiunte sono già descritte da Hume. Ma di fatto le aggiunte si riferiscono soltanto al primo volume.

²⁹ Greig, *Letters*, vol. I, pp. 38, 39.

³⁰ Greig, *Letters*, vol. I, p. 37.

a Hume molti anni più tardi, quando scrisse a William Strahan (11 marzo 1771): «Mi secca tremendamente di dover avere, a causa di questa detestata edizione della mia *History*, una prospettiva così remota di pubblicare una edizione corretta di quel lavoro o, addirittura, di non averne affatto. Ti assicuro che se il Sig. Millar fosse ancora vivo, sarei tentato di andare fino a Dublino per pubblicarvi una edizione, che io spero screditerebbe interamente l'attuale. Ma poiché tu sei completamente innocente per quanto riguarda la condotta di questo affare, ho degli scrupoli nel prendere una tale risoluzione»³¹.

Ora Hutcheson aveva un libraio a Dublino, il quale aveva pubblicato i suoi primi due libri, vale a dire John Smith «at the Philosopher's Head on the Blind Quay», con cui era in rapporti particolarmente stretti dato che Smith era in società con il cugino di Hutcheson, William Bruce. Invero entrambi i loro nomi appaiono dal 1728 in poi nella edizione irlandese dei lavori di Hutcheson³². Nel 1728, lo stesso anno della edizione inglese, Smith pubblicava a Dublino l'*Essay on the Passions* di Hutcheson «con gli errori della edizione londinese emendati»³³. Vicino alla data in questione (1740) vi sono nelle lettere di Hutcheson numerosi riferimenti a «Jack Smith», come egli lo chiamava, l'editore di Dublino³⁴.

La nostra congettura è quindi che Hume avesse chiesto a Hutcheson di raccomandarlo ad un editore di Dublino per una edizione irlandese del suo *Treatise of Human Nature*, e che, naturalmente, Hutcheson avesse suggerito John Smith; che Hume avesse di conseguenza spedito a Smith una copia del *Treatise*, mentre Hutcheson provvedeva a scrivergli raccomandandogliene la pubblicazione; e infine che, nello stesso tempo, Hume avesse spedito a Smith una copia dell'*Abstract* (a quel tempo ancora sotto forma di manoscritto), nella speranza che egli si fosse dato da fare per pubblicarlo in qualche rivista di Dublino, proprio come Hume aveva originariamente

pensato di fare a Londra, in modo da suscitare interesse per l'edizione proposta del *Treatise*. L'edizione di Dublino avrebbe, senza dubbio, contenuto le esemplificazioni e le spiegazioni dei primi due volumi le quali, venendo meno una nuova edizione, Hume si sarebbe dovuto accontentare di porre in appendice al terzo volume, pubblicato a Londra più tardi nello stesso anno.

Qualche difficoltà deve essere sopraggiunta, poiché non è stata trovata alcuna traccia delle edizioni di Dublino sia del *Treatise* che dell'*Abstract*. Ma un vuoto di più di due anni nella corrispondenza di Hume, dopo l'ultima lettera citata, ci impedisce di scoprirne la natura. Se, tuttavia, la nostra congettura è corretta, la presentazione di Hume a John Smith da parte di Hutcheson non fu senza frutti in quanto John Smith pubblicò nel 1755 una edizione a Dublino della prima parte della *History of Great Britain* di Hume³⁵.

Alla luce di tutti gli indizi sopra menzionati, siamo dell'idea che non possono esservi molti dubbi che il «Sig. Smith» della lettera di Hume a Hutcheson sia John Smith di Dublino «at the Philosopher's Head of the Blind Quay».

IV

Fino ad ora abbiamo supposto senza discutere che Hume stesso fosse l'autore dell'*Abstract*. Se una copia del pamphlet fosse stata disponibile per i precedenti commentatori, essi non avrebbero potuto mettere in dubbio tale conclusione. È vero che c'è una (e soltanto una) frase nella Prefazione³⁶ che sembra implicare che il pamphlet non è stato scritto da Hume; ma questa smentita, debole e poco convincente, è il meno che ci si può aspettare, giacché la pubblicazione avrebbe mancato al proprio scopo se fosse risultata opera dell'autore del *Treatise*. A prescindere da considerazioni di stile, i contenuti non avrebbero potuto essere elaborati da nessun altro che da Hume stesso, in quanto implicano un'anticipazione delle aggiunte di Hume al *Treatise* che non furono pubblicate se non successivamente. La prova intrinseca del fatto che Hume sia l'autore dell'*Ab-*

³¹ Greig, *Letters*, vol. II, p. 235.

³² W.R. Scott, *Hutcheson*, p. 26.

³³ «Avvertenza», citata da Scott, *op. cit.*, p. 53.

³⁴ «Gironzola nel negozio di Jack tutto il giorno, tra i libri» è il consiglio di Hutcheson ad un amico in visita a Dublino. (Lettera a Drennan, 8 luglio 1741, citata da Scott, *Hutcheson*, p. 133; si vedano anche i riferimenti bibliografici a «Jack Smith» nel 1737, p. 71, e nel 1739, p. 138).

³⁵ Greig, *Letters*, vol. I, p. 210.

³⁶ «Spero che l'autore mi scusi...», p. 4.

stract può, quindi, essere meglio giudicata confrontando l'*Abstract* con tali aggiunte, sebbene queste non prendano tutte insieme che poche pagine.

È il caso di ricordare che i volumi I e II del *Treatise* furono pubblicati nel gennaio 1739, l'*Abstract* fu probabilmente scritto nell'ottobre-novembre 1739, e certamente stampato non più tardi del marzo 1740, mentre il volume III del *Treatise* fu pubblicato molto più tardi nel 1740.

Il volume III contiene un'Appendice «dove alcuni passi dei precedenti volumi sono esemplificati e spiegati»³⁷. Questa Appendice che occupa ventotto pagine è divisa in due parti — una sistemazione la cui ragione non è ovvia sul piano logico o espositivo poiché la prima parte si riferisce a brani contenuti nelle parti III e IV del libro I del *Treatise*, mentre la seconda parte si riferisce quasi interamente alle parti I e II dello stesso libro. La prima parte consta di una discussione introduttiva sulla natura della credenza, seguita da una serie di passi (in numero di cinque) su questa ed altre questioni, da inserirsi in alcune parti, opportunatamente indicate, del volume I. La seconda parte inizia anch'essa con una discussione in cui Hume confessa l'incoerenza della sua Sezione sull'identità personale e riconosce due altri errori di minore importanza; essa è poi seguita da quattro brani, su vari argomenti, da inserire al loro posto.

Per confronto troviamo che l'*Abstract* anticipa gran parte dei punti discussi nella prima parte dell'Appendice, ma nessuno di quelli discussi nella seconda parte ed in particolare nessuna delle correzioni.

Così, nella prima parte, le due dimostrazioni della falsità dell'ipotesi secondo cui «la credenza è una idea nuova [...] che noi uniamo alla concezione semplice dell'oggetto»³⁸ sono per lo più una parafrasi delle due dimostrazioni date alle pp. 17-18 dell'*Abstract*; e la conclusione, che ciò che distingue la credenza è il suo essere accompagnata da «un certo sentimento, diverso da quello che accompagna

³⁷ Questa è la descrizione nel frontespizio. Dovrebbe essere sottolineata la similitudine («esemplificati e spiegati») con il titolo dell'*Abstract*.

³⁸ Vol. III, p. 284 (a cura di Selby-Bigge, Oxford, 1888, p. 623).

le pure *fantasticherie* della immaginazione» segue quasi alla lettera l'*Abstract* (p. 18, ultima frase). E ancora il passo³⁹ da inserire sulla difficoltà di trovare una parola che descriva questo sentimento, è anticipato nell'*Abstract*, pp. 19-20, e l'aggiunta⁴⁰ che illustra quello stesso sentimento per contrasto con quello che sorge dalla poesia, rappresenta uno sviluppo di una breve allusione a questo contrasto contenuta nell'*Abstract*, p. 20. Infine, l'aggiunta⁴¹ sulla mancanza di connessione tra la volontà, considerata come una causa, e i suoi effetti, che esamina l'asserto secondo cui «noi sentiamo un'energia o potenza nella nostra mente» è anticipata nell'*Abstract*, p. 23. Nessuno di questi punti si trova nel volume I del *Treatise* ed è chiaro che Hume non li considera ovviamente impliciti in esso se è vero che ritenne necessario aggiungerli in seguito. Nondimeno l'autore dell'*Abstract* li menziona, non come sue proprie critiche o sviluppi, ma nel modo casuale che adotterebbe se fossero già contenuti nel lavoro che sta rivedendo; — in effetti, è come se egli stesse rivedendo una nuova edizione in cui le aggiunte fossero già state incluse — una edizione che a quel tempo esisteva soltanto nei desideri di Hume.

Volgendoci alla seconda parte dell'Appendice troviamo, però, che essa ha molto poco in comune con l'*Abstract*. Difatti, una delle correzioni fatte nell'Appendice (circa l'effetto che due idee dello stesso oggetto possono essere differenti, non solo per il loro «grado di forza e vivacità» ma anche per il loro «sentimento»)⁴² viene ignorata nell'*Abstract*, dove (p. 9) l'affermazione erronea è ripetuta nella sua forma originaria. È vero che un'altra aggiunta⁴³, concernente l'opinione dei «molti filosofi» che si rifiutano di definire l'uguaglianza, che non era stata considerata nel volume I, viene anticipata e presa in considerazione nell'*Abstract* (p. 27); ma mentre qui essa è

³⁹ Vol. III, p. 293, da inserirsi nel Vol. I, p. 174 (Selby-Bigge, pp. 628 e 97).

⁴⁰ Vol. III, p. 295, da inserirsi nel Vol. I, p. 218 (Selby-Bigge, pp. 630 e 123).

⁴¹ Vol. III, p. 298, da inserirsi nel Vol. I, p. 282 (Selby-Bigge, pp. 632 e 161).

⁴² Vol. III, p. 306, in riferimento al Vol. I, p. 171 (Selby-Bigge, pp. 636 e 96). Sarebbe stato meglio riferire la correzione a p. 11 (Selby-Bigge, p. 1) dove l'affermazione originaria viene data in una forma più precisa che a p. 171.

⁴³ Vol. III, p. 307, da inserirsi nel Vol. I, p. 88 (Selby-Bigge, pp. 637 e 47). L'aggiunta successiva, sul dilemma dei matematici, è allo stesso modo anticipata a p. 27 dell'*Abstract*.

criticata e «lasciata al giudizio dei dotti», nell'Appendice Hume dichiara il suo accordo con essa. Delle altre aggiunte e correzioni contenute nella seconda parte dell'Appendice, non vi è traccia alcuna nell'*Abstract*.

Sembrerebbe, quindi, che le due parti dell'Appendice siano state scritte in periodi differenti. La prima parte deve essere stata preparata da Hume all'incirca al tempo in cui scriveva l'*Abstract*, o, in ogni caso, quando lo stadio di sviluppo delle idee aveva raggiunto una sua completezza ed i risultati erano ormai pronti per essere aggiunti nella edizione di Dublino da lui suggerita; la seconda parte fu composta più tardi, come si evince in modo conclusivo dalla lettera di Hume a Hutcheson del 17 marzo 1740, cioè dopo che aveva completato l'*Abstract*, in cui egli scrive: «La nostra conversazione mi ha fornito degli spunti con cui amplierò la seconda edizione. Questo è il punto», e qui segue la prova, a partire da idee semplici, che ci può essere similarità anche se non c'è alcuna possibilità di separazione, prova che ritroviamo in termini quasi identici in uno dei passi appartenenti alla seconda parte dell'Appendice⁴⁴. Le due parti furono quindi stampate, piuttosto stranamente, nell'ordine cronologico della loro composizione e non secondo l'ordine che sarebbe stato naturale secondo altri criteri.

Ci sono, inoltre, due passi nell'*Abstract* che non si trovano nel *Treatise* o nella sua Appendice, ma di cui Hume fece uso nel *Philosophical Essays concerning Human Understanding* (in seguito chiamato *l'Enquiry*) pubblicato nel 1748. Essi riguardano la critica della teoria di Locke delle idee innate (*Abstract*, pp. 9-10, *Philos. Essays*, pp. 28-29⁴⁵) e il celebre esempio delle palle da biliardo (*Abstract*, pp. 11 ss., *Philos. Essays*, p. 52⁴⁶).

È dunque al di là di ogni dubbio che siamo qui in grado di riportare alla luce un saggio filosofico scritto da Hume, come Newton disse di se stesso nel 1666, «in quei giorni in cui era nel fiore della sua fase creativa e si interessava di matematica e filosofia più di quanto non abbia mai fatto in seguito». Esso rimane a tutt'oggi una

delle migliori introduzioni brevi che si possano trovare all'essenza ed all'originale genio del *Treatise*. Hume ha sottolineato con mano infallibile quei passi che, agli occhi dei posteri, come pure a quelli dell'autore, «scuotono il giogo dell'autorità, avvezzano gli uomini a pensare con la propria testa, offrono nuovi spunti, che possono poi essere perseguiti da uomini di genio e, per il fatto della semplice opposizione, gettano luce su punti nei quali nessuno aveva prima sospettato l'esistenza di una qualche difficoltà»⁴⁷.

Egli trascura completamente il libro II del *Treatise*, «Of the passions» ad eccezione di un solo paragrafo (p. 28), sebbene commenti: «Questo è più facile da capire del primo; ma contiene delle opinioni che sono altrettanto nuove e straordinarie». Accenna appena nelle prime pagine all'originario impianto del libro I «Delle idee». «Ho scelto», scrive, «una sola semplice questione e l'ho accuratamente esposta dal principio alla fine. È questo il solo punto che mi sono dato la cura di completare. Il resto contiene soltanto accenni a passi particolari che mi sono sembrati singolari e degni di rilievo». La questione così prescelta per essere sottolineata e riformulata è la sua teoria della causazione ed è essenzialmente una riesposizione della terza metà della parte III del libro I del *Treatise*. Ma non c'è alcuna sintesi nel *Treatise* così concisa ed efficace come l'esposizione dell'*Abstract*, pp. 11-20; e dei vari brani nel *Treatise* che tracciano l'origine della credenza a partire dall'abitudine nessuno è più Humiano di quello che segue tratto dall'*Abstract* (p. 16):

«Non è dunque la ragione la guida della vita, ma l'abitudine. Questa sola, in tutti i casi, spinge la mente a supporre il futuro conforme al passato. Per quanto semplice possa sembrare questo passo, la ragione non sarà mai in grado di compierlo per tutta l'eternità».

Infine, egli «porta a termine i ragionamenti di questo autore riferendo due opinioni che sembrano a lui peculiari, come in effetti lo sono la maggior parte delle sue opinioni». La prima (*Abstract*, p. 24) si riferisce all'anima o allo spirito e giunge alla critica di Cartesio, e la seconda alla divisibilità infinita dell'estensione e all'esatto criterio di uguaglianza. Egli aggiunge anche un riassunto della sua tratta-

⁴⁴ Vol. III, p. 306, da inserirsi nel Vol. I, p. 43 (Selby-Bigge, pp. 637 e 20).

⁴⁵ Selby-Bigge, Oxford, 1894, p. 22.

⁴⁶ Selby-Bigge, p. 28.

⁴⁷ Prefazione all'*Abstract*, p. 4.

zione della libertà dell'arbitrio che «pone l'intera controversia in una luce nuova» (*Abstract*, pp. 29-31).

Il paragrafo conclusivo è in grande contrasto con il tono sottomesso e modesto della Prefazione al *Treatise*. «In tutto questo libro ci sono grandi pretese di nuove scoperte filosofiche [...]. Sarà facile comprendere quanto vaste risultino le conseguenze di questi principi nella scienza della natura umana». L'ansia dell'autore, dopo che mesi di silenzio avevano salutato l'apparizione del suo provocatorio capolavoro, non poteva più a lungo essere frenata. Egli deve forzare il mondo a prestargli attenzione facendo uso di affermazioni forti e perentorie visto che un atteggiamento troppo modesto aveva portato il pubblico a dimenticarlo. Tutto questo è caratteristico di Hume — la calcolata sobrietà della sua prima apparizione, l'incapacità di resistere alla tentazione di scrivere e stampare un elogio anonimo del proprio lavoro e, come ultima spiaggia, un vergognoso occultamento dell'intero episodio in un modo così perfetto che sono trascorsi circa duecento anni prima che esso potesse essere tratto dall'oblio.

Bibliografia delle opere di Piero Sraffa

Bibliografia delle opere di Piero Sraffa

1920

L'inflazione monetaria in Italia durante e dopo la guerra, tesi di laurea, Milano, Scuola Tipografica Salesiana, novembre.

1921

Open Shop Drive, in «L'Ordine nuovo», 5 luglio, p. 3; *Industriali e governo inglese contro i lavoratori*, ivi, 24 luglio, p. 3; *I «Labour Leaders»*, ivi, 4 agosto, pp. 1-2 (il primo e il terzo articolo sono siglati P. S.; il secondo è anonimo).

1922

The Bank Crisis in Italy, in «Economic Journal», 32, n. 126, pp. 178-197; trad. it. in questo volume, alle pp. 217-238.

L'attuale situazione delle banche italiane, in «Manchester Guardian Commercial - The Reconstruction of Europe», n. 11, 7 dicembre, pp. 694-695; riprodotto in questo volume, alle pp. 239-244.

1924

Problemi di oggi e di domani, lettera a Gramsci pubblicata (siglata S.), con una risposta di Gramsci, nell'«Ordine nuovo», 1-15 aprile (nn. 3-4 dell'anno I, terza serie), p. 4; ristampata in A. Gramsci, *La costruzione del partito comunista, 1923-1926*, Torino, Einaudi, 1971², pp. 175-176.

Obituary - Maffeo Pantaleoni, in «Economic Journal», 34, pp. 648-653; trad. it. in *Protagonisti del pensiero economico. Nascita e affermazione del marginalismo (1871-1890)*, a cura di A. Quadro Curzio e R. Scazzieri, Bologna, il Mulino, 1977, vol. I, pp. 211-215.

1925

Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta, in «Annali di economia», II, pp. 277-328; riprodotto in questo volume, alle pp. 15-65.

La presente bibliografia è ripresa dal volume di Alessandro Roncaglia, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Bari, Laterza, 1975. Le quattro recensioni pubblicate nel «Giornale degli economisti» negli anni 1925, 1926 e 1927 che non erano apparse in quella bibliografia mi sono state segnalate dal Dott. Mauro Gallegati; l'ultima di esse mi è stata poi segnalata indipendentemente dal Prof. Alberto Zanni.

P. GAREGNANI

Recensione a H.B. Hastings, *Cost and Profits: Their Relation to Business Cycles*, in «Giornale degli economisti», pp. 389-390.
Traduzione italiana di J.M. Keynes, *La riforma monetaria*, Milano, Fratelli Treves; poi Milano, Feltrinelli, 1973.

1926

The Laws of Returns under Competitive Conditions, in «Economic Journal», 36, pp. 535-550; trad. it. in questo volume, alle pp. 67-84.

Recensioni a: R.A. Lehfeldt, *Money*, in «Giornale degli economisti», p. 230; M. Segre, *Le banche nell'ultimo decennio, con particolare riguardo al loro sviluppo patologico nel dopo guerra*, in «Giornale degli economisti», p. 230 (le recensioni sono siglate P. S.).

Lettera a Keynes, 6 giugno, in A. Roncaglia, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Bari, Laterza, 1975, pp. 17-21.

1927

The Methods of Fascism. The Case of Antonio Gramsci, lettera al «Manchester Guardian», 24 ottobre, firmata «An Italian in England»; ristampata in A. Gramsci, *Lettere dal carcere*, a cura di S. Caprioglio e E. Fubini, Torino, Einaudi, 1968², pp. 913-914.

Due lettere sulla rivalutazione della lira pubblicate, con le risposte di Tasca, in «Stato operaio», I, pp. 1089-1095; ristampate sotto il titolo *Il vero significato della «quota 90»*, in *Il capitalismo italiano del novecento*, a cura di L. Villari, Bari, Laterza, 1972, pp. 180-191.

Recensione a H.W. Phillips, *Modern Foreign Exchange and Foreign Banking*, in «Giornale degli economisti», p. 610 (la recensione è siglata P. S.).

1930

A Criticism e Rejoinder, interventi nel Simposio su «Increasing Returns and the Representative Firm» (D.H. Robertson, P. Sraffa, G.H. Shove), in «Economic Journal», 40, pp. 89-93; trad. it. in questo volume, alle pp. 96-100 e 100-101.

An Alleged Correction of Ricardo, in «Quarterly Journal of Economics», 44, pp. 539-544.

1931

Appunto inviato a Keynes il 9 maggio, in J.M. Keynes, *Collected Writings*, London, Macmillan, 1973, vol. XIII, pp. 207-209.

1932

Dr. Hayek on Money and Capital, in «Economic Journal», 42, pp. 42-53; *Rejoinder*, ivi, pp. 249-251; trad. it. in questo volume, alle pp. 103-117 e 132-134.

1938

D. Hume, *An Abstract of a Treatise of Human Nature* [1740], con un'introduzione (pp. v-xxxii) e a cura di J.M. Keynes e P. Sraffa, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. in questo volume, alle pp. 247-264.

1951

D. Ricardo, *Works and Correspondence*, a cura di P. Sraffa, voll. I-X, 1951-1955, e vol. XI (indici), 1973, Cambridge, Cambridge University Press. Cfr. in particolare l'introduzione ai *Principles*, vol. I, pp. xiii-lxii; trad. it. in questo volume, alle pp. 137-197.

1955

Malthus on Public Works, in «Economic Journal», 45, pp. 543-544 (breve nota introduttiva a una lettera di Malthus a Ricardo, poi inclusa nel vol. XI dei *Works*).

1958

Interventi nella discussione alla Conferenza di Corfù sulla teoria del capitale organizzata dalla International Economic Association (4-11 settembre), in *The Theory of Capital*, a cura di F.A. Lutz e D.C. Hague, New York, Macmillan, 1961, pp. 305-306 e 325.

1960

Production of Commodities by means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory, Cambridge, Cambridge University Press; ediz. it. *Produzione di merci a mezzo di merci. Premesse a una critica della teoria economica*, Torino, Einaudi, 1960 (la trad. it. è di Sraffa stesso, con l'aiuto di R. Mattioli).

1962

Production of Commodities: A Comment (in risposta a una recensione di Harrod), in «Economic Journal», 72, pp. 477-479; trad. it. in questo volume, alle pp. 205-207.

1970

Due lettere a P. Newman, sulla positività dei prezzi dei beni non-base, in appendice a K. Bharadwaj, *On the Maximum Number of Switches between Two Production Systems*, in «Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik», CVI, pp. 424-428; trad. it. in questo volume, alle pp. 209-210 e 212-213.