

BIBLIOTECA
DELL' ECONOMISTA

QUARTA SERIE

VOLUME NONO — PARTE TERZA

BIBLIOTECA
DELL' ECONOMISTA

SCELTA COLLEZIONE

DELLE PIÙ IMPORTANTI PRODUZIONI

DI

ECONOMIA POLITICA

ANTICHE E MODERNE. ITALIANE E STRANIERE

QUARTA SERIE

DIRETTA DA

S. COGNETTI DE MARTIIS

Professore di Economia politica nella Regia Università di Torino.

Continuata da **P. JANNACCONE**

Professore di Economia politica nella Regia Università di Siena.

VOLUME NONO — PARTE TERZA

PRINCIPII DI ECONOMICA

DI

ALFREDO MARSHALL, M. A.

P. LEROY-BEAULIEU, A. MARSHALL, G. SCHMOLLER

E I LORO TRATTATI DI ECONOMIA POLITICA

PREFAZIONE del prof. **PASQUALE JANNACCONE**

TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DETTA FONDA E C.

1905

PRINCIPII
DI
ECONOMICA

DI
ALFREDO MARSHALL, M. A.

Professore di Economia politica nell'Università di Cambridge
Aggregato al Collegio di S. Giovanni di Cambridge

PRIMA VERSIONE ITALIANA AUTORIZZATA DALL'AUTORE
SULLA QUARTA EDIZIONE INGLESE
a cura degli Avvocati **A. ALBERTINI** e **L. EUSEBIO**

P. LEROY-BEAULIEU, A. MARSHALL, G. SCHMOLLER

E I LORO

TRATTATI DI ECONOMIA POLITICA

PREFAZIONE

AI VOLUMI IX E X DELLA BIBLIOTECA DELL'ECONOMISTA - IV SERIE

DI

PASQUALE JANNACCONE

Professore di Economia Politica nell'Università di Siena



TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DITTA POMBA E C.

1905

La Società Editrice intende riservarsi tutti i diritti di Proprietà letteraria sulle parti originali, e sulla traduzione delle opere inserite nella Collezione, a norma delle vigenti Leggi e Trattati internazionali.

PAOLO LEROY-BEAULIEU
ALFREDO MARSHALL, GUSTAVO SCHMOLLER
E I LORO TRATTATI
DI ECONOMIA POLITICA

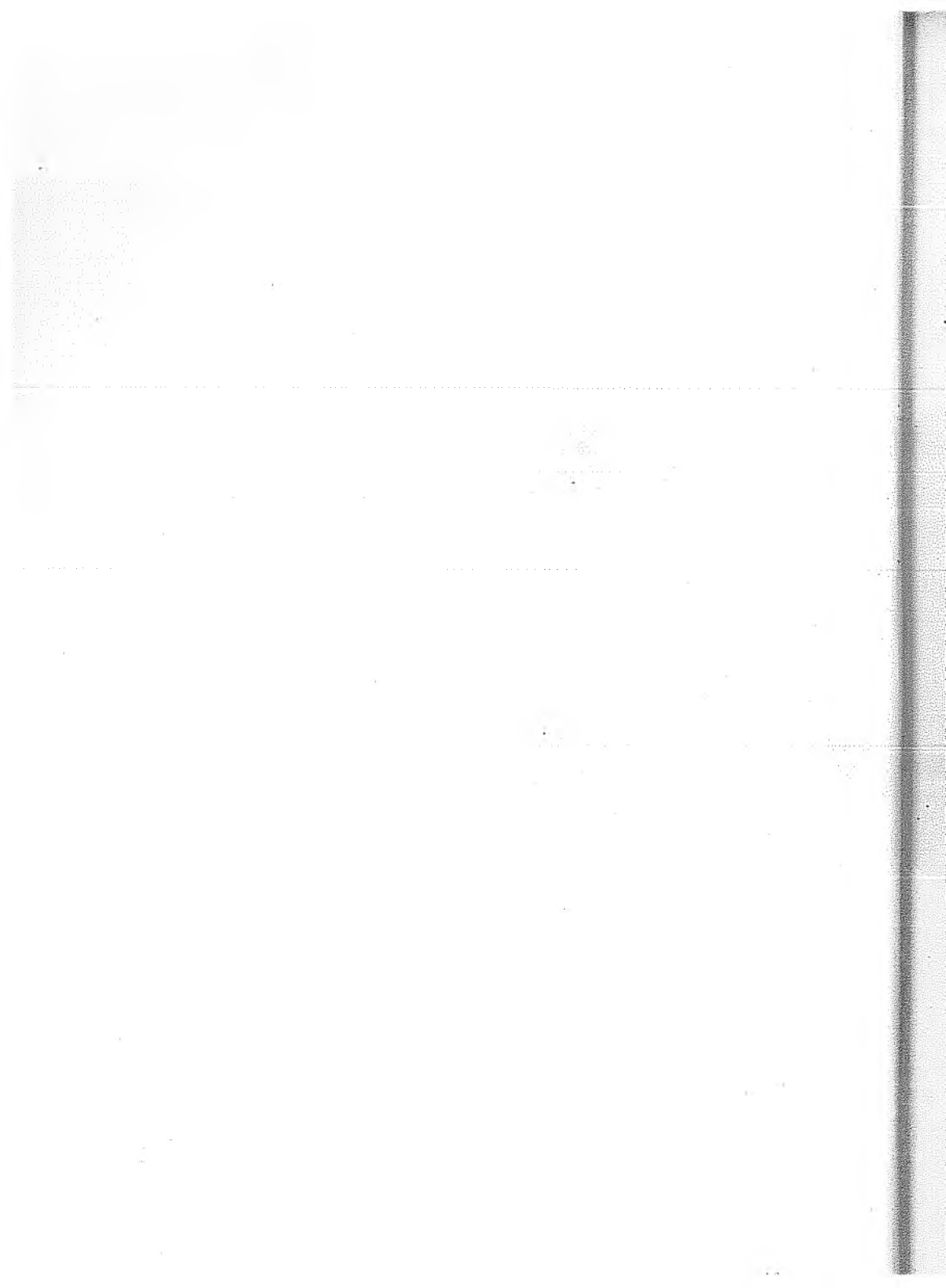
PREFAZIONE

ai Volumi IX e X della *Biblioteca dell'Economista* (4^a serie)

DI

PASQUALE JANNACCONE

Professore di Economia Politica nell'Università di Siena.



Nel discorrere in una volta dei tre scrittori, i cui Trattati di Economia politica sono raccolti in veste italiana in questi due ultimi volumi della *Biblioteca*, non intendo fare alcun riavvicinamento artificioso di personalità scientifiche segnatamente distinte per proprie qualità mentali e per idee tradizionali; ma tanto meno intendo risuscitare una di quelle discussioni sul « metodo » e sulle « scuole » che hanno imperversato per tanto tempo nel campo della scienza nostra. Tre nomi eminenti, tre nazionalità, tre rappresentanti di un diverso indirizzo negli studi economici! Nessuna occasione anni addietro sarebbe parsa più favorevole ad una disputa di quella sorta; nessuna, invece, oggi è più propizia per osservare per quante vie si può giovare al progresso della scienza, di quanta cooperazione e vicendevole aiuto questa abbisogni a mano a mano che si estende, e come, rimanendo una e continua, essa s'accresca nel passare per così vari intelletti.

Un paragone fra la elaborazione delle conoscenze scientifiche e la produzione d'un bene materiale non sarebbe scevro di più d'uno di quei pericoli logici, che si nascondono insidiosamente in tutte le similitudini e in tutti i ragionamenti per analogia. Tuttavia non deve dimenticarsi che i giudizi di valore non presiedono soltanto ai fatti meramente economici, ma a molti altri ordini di fatti di cui la mente nostra deve occuparsi. Orbene, sotto questo riguardo è delle nostre conoscenze come dei beni che servono alla soddisfazione di altri nostri bisogni. Ogni conoscenza non può dare un certo grado di soddisfazione mentale, se non è preceduta ed accompagnata da altre che ne rafforzino e ne elevino il grado di certezza. Occorre quindi una certa divisione del lavoro scientifico per la elaborazione di queste conoscenze complementari e strumentali e per il loro coordinamento verso lo scopo finale. Onde, l'affermare *a priori* che un

solo ordine di ricerche ha valore in una data scienza o il volere, anche, fissare come un immutabile ordine gerarchico fra le singole specie di conoscenze, e quindi fra le attività volte rispettivamente a conseguirle, non solo menoma la libertà della scienza e compromette in essa la divisione del lavoro, ma induce nelle valutazioni scientifiche una forma di errore, simile a quello che si commetterebbe in un problema economico, se ad un bene strumentale si volesse in ogni combinazione attribuire un valore fisso, senza tener conto nè della quantità in cui è presente nè del valore del bene ultimo per la cui formazione è domandato.

Sovrabbondano oggi le ricerche storiche e statistiche, le osservazioni minute e slegate di fatti? La coordinazione e la sintesi, l'ipotesi regolatrice, la teoria che domina ed abbraccia saranno gli elementi *vari*, e quindi di più alto valore, di cui la nostra mente abbisognerà per adagiarsi in un certo grado di certezza. Si ripetono per anni e per anni null'altro che alcuni principi generali, senza neppur più verificare le premesse onde furono tratti, e si costringe per lunga inerzia una moltitudine di fenomeni mutabili sotto poche e vecchie categorie nominalistiche, senza nemmeno ritoccare i fondamenti della classificazione? La ricerca positiva, l'analisi, la comparazione, la riprova acquisteranno allora un pregio tanto più alto quanto maggior soddisfazione varranno a recare alle menti che hanno incominciato a dubitare.

Anche nella produzione del sapere, dunque, vi sono periodi di crisi, cioè di squilibrio fra i vari coefficienti della certezza in un dato ordine di conoscenze, e periodi di un relativo equilibrio; e i passaggi dagli uni agli altri non si compiono senza quelle perturbazioni e quelle lotte che ogni processo di riadattamento porta con sé. Ma in questa alterna vicenda lo spirito umano si affina: la copia crescente di fatti e lo scoprimento di nessi prima non visti lo spingono su a teorie sempre più generali; la formulazione d'una ipotesi nuova, d'una legge non prima affermata lo inducono a ricercarne in una sfera sempre più vasta di fatti la conferma o la condanna.

Sembra che ad un secondo periodo di relativo equilibrio nelle conoscenze economiche noi ci siamo andati accostando, a mano a mano che col progresso scientifico della seconda metà del secolo XIX cresceva la copia delle indagini statistiche e delle osservazioni di fatto, si arricchivano di numero e di contenuto le ricerche storiche comparative, si allargavano i confini delle

singole discipline e ne divenivano più numerosi i contatti, si affinavano gli strumenti del raziocinio e dell'investigazione.

I tre Trattati, che sono la somma dell'opera scientifica di tre fra i maggiori economisti viventi di Francia, d'Inghilterra e di Germania, esprimono, in diverso grado, questo sforzo del pensiero economico contemporaneo verso una rappresentazione dei fenomeni economici più ricca di elementi e più salda di legami, che non fosse quella lasciataci dai primi fondatori della scienza sulla base delle più limitate conoscenze ch'essi avevano a loro disposizione. Ed è soltanto per questa comunità di sforzo che qui se ne discorre insieme.

I.

PAOLO LEROY-BEAULIEU

1. Sua attività nella scienza, nel giornalismo e nella pratica degli affari.
2. I suoi primi scritti e la sua carriera scientifica.
3. Le opere sulla *Bipartizione delle ricchezze*, sul *Collettivismo*, sulle *Funzioni dello Stato moderno*, sulla *Colonizzazione* e il loro nesso col *Trattato di Economia politica*.
4. La teoria della distribuzione della ricchezza in Leroy-Beaulieu e la sua opposizione alle dottrine della scuola classica.
5. La teoria ricardiana e le previsioni sulle variazioni della rendita nei paesi moderni.
6. Sue idee sulle leggi che governano il saggio dell'interesse e dei salari.
7. Le sue proposizioni sui profitti e la popolazione.
8. La critica del Leroy-Beaulieu non abbatte i principi della scuola classica, ma mette in particolare rilievo l'azione di alcune forze sviluppatesi nel mondo economico moderno.

1. PAOLO LEROY-BEAULIEU, genero di Michele Chevalier e suo successore nella cattedra di Economia politica al Collegio di Francia, rassomiglia per molti tratti al suo illustre parente, e, rassomigliando a lui, riproduce ancora una volta il tipo più frequente dell'economista di scuola francese: uomo non di puri studi, ma anche d'affari e di mondo; giornalista, politico e scienziato; lucido espositore di dottrine più che creatore originale; osservatore sagace ed acuto assai meglio che audace innovatore. Tali furono i Say nei quattro uomini della loro dinastia scientifica; tali Bastiat, Dunoyer, Chevalier, Coureille-Seneuil.

Come Chevalier, Paolo Leroy-Beaulieu fu ed è rimasto giornalista, prima collaborando al *Temps* e a quel *Journal des Débats*.

nel restringere le attribuzioni del Governo in una data sfera di fatti.

Ma non sempre Schmoller medesimo serba in ciò la precisione e la coerenza che sarebbero desiderabili, talchè questa parte del suo pensiero è la più difficile a ridurre in espressioni concrete.

III.

ALFREDO MARSHALL

1. Posizione di Marshall fra gli economisti contemporanei.
2. La sua vita scientifica e la elaborazione dei *Principi di Economia*.
3. La continuità dei fatti economici e la continuità del pensiero economico quali idee fondamentali di Marshall.
4. Marshall, l'interpretazione di Ricardo e la teoria del valore.
5. La teoria della distribuzione e l'aspetto bio-sociologico dei fenomeni economici.
6. Il concetto di rendita e la teoria delle quasi-rendite.
7. La teoria della rendita del consumatore e le cautele necessarie nell'interpretarla e nell'adoperarla nei problemi tributari.

1. Mi sono riserbato di parlare per ultimo di ALFREDO MARSHALL, perchè mi sembra che egli stupendamente impersoni quella continuità del pensiero economico attraverso le sue successive integrazioni, la quale, come mi sono sforzato di mostrare nelle pagine precedenti, corre e si svolge al disotto delle temporanee divergenze di scuola e delle inevitabili diversità d'indirizzo. Questo suo carattere, che procede insieme e dalla larghezza con la quale egli accoglie ed armonizza i risultati di studi condotti in direzioni diverse, e dalla potenza mentale con la quale li domina, li collega e li interpreta — sicchè egli è nello stesso tempo uno dei più sottili e raffinati artefici ed uno dei più robusti sistematizzatori dell'Economia — questo carattere, credo, ha conferito a Marshall una posizione forse unica fra gli economisti contemporanei. Altri saranno eminenti al pari di lui, ma di nessun altro l'eccellenza è universalmente riconosciuta con tanta concordanza e con tanta sincerità come per lui. E non soltanto in Inghilterra, dove l'amicizia dei maggiori economisti viventi e la riverenza dei discepoli avrebbe potuto versare nella stima dovutagli alquanto di benevolo entusiasmo, ma dappertutto altrove: in Italia, in Francia, in Olanda, nella Germania stessa. Gli econo-

misti tedeschi, anche quelli che apparentemente più discordano dall'indirizzo tradizionale inglese, non hanno in genere che parole di lode e di ammirazione per Marshall: Schmoller si compiace del riguardo ch'egli ha per l'aspetto sociologico dei fatti economici; Cohn lo riconosce un caposcuola e ne pregia lo spirito di temperanza; Wagner dichiara il proprio consenso al metodo e alle dottrine fondamentali di lui (1).

* * *

2. La vita esteriore di Marshall, a quanto io ne so, è povera di avvenimenti. Dev'essere stata la vita di un uomo di studio, al quale le forze fisiche non sempre hanno vigorosamente sorretta la volontà e la potenza della mente (2). Al grado supremo della sua carriera accademica, la cattedra di Economia politica nella Università di Cambridge, giunse tardi, a quarantacinque anni, nel 1885, quand'essa fu lasciata vacante da Fawcett, morto l'anno innanzi. Prima, era stato lettore di Economia politica al Balliol College di Oxford e preside dell'University College di Bristol. Gli studi superiori li aveva compiuti a Oxford, dove conseguì nel 1861 una specie di aggregazione (*fellowship*) per gli studi classici; e a Cambridge, dove ottenne nel 1865 un'aggregazione per le matematiche, e nel 1868 il grado di lettore (*lecturer*) di Scienze morali. E così anche Marshall, secondo la nobile tradizione dei grandi economisti inglesi da Smith a Stuart Mill e da Jevons a Sidgwick, è giunto agli studi economici avendo già l'intelligenza esercitata nelle più alte discipline del pensiero: le matematiche e la filosofia.

Un viaggio negli Stati Uniti nel 1875, per studiare sul luogo il regime protettivo (3), lo mise in contatto con economisti americani e soprattutto gli diede modo di studiare ed osservare direttamente alcuni aspetti della vita economica americana. Il che valse a rinforzare nella sua mente quell'abito di tener conto, nell'apprezzamento dei fatti e nell'applicazione delle leggi eco-

(1) Cfr. SCHMOLLER, *Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre*, ecc., nel volume **GSV**, pag. 332; COHN, *Die heutige Nationalökonomie in England und America*, nel *Jahrbuch* di Schmoller, 1889, pag. 36; WAGNER, *Marshall's Principles of Economics*, nel *Quarterly Journal of Economics*, 1891, pagg. 319 e seguenti.

(2) Cfr. la nota ultima della Prefazione alla prima edizione dei *Principi*.

(3) Cfr. il discorso *Some aspects of competition*, nel *Report of the British Association for the Advancement of Science*, 1890, pagg. 900 e 902.

certo un'alta e serena parola nelle controversie sulla questione doganale, che le proposte del Chamberlain ha ora suscitato. E recentemente è sceso anche in campo per propugnare una più larga coltura economica nelle Università, — non solo intensificando lo studio dell'Economia per quelli che vi si vogliono dedicare professionalmente, ma estendendolo e adattandolo a quelle numerose categorie d'individui che hanno bisogno di una coltura superiore o nei loro negozi privati o nell'esercizio di uffici di Stato. « La nota dominante di questo nuovo movimento », ha egli detto esprimendo succintamente un pensiero che, del resto, è diffuso in tutta l'opera sua, « è che occorre un più profondo studio dell'Economia, acciocchè l'azione pratica possa più direttamente risentir l'influenza dello studio, e lo studio possa tenersi in più stretto contatto con la realtà » (1).

* * *

3. L'opera scientifica di Marshall presenta dunque una grande unità e s'assomma tutta nel Trattato, il quale, benchè incompiuto, offre tuttavia, per la larghezza della concezione e il nesso e la finitezza delle parti, un quadro quasi completo della fenomenologia economica. La continuità del pensiero a traverso il mutare e il complicarsi dei fatti e il conseguente vario atteggiarsi dell'intelletto di fronte ad essi, e la continuità dei fatti economici al disotto e al disopra delle figure distinte ch'essi assumono nella realtà e delle distinte categorie, nelle quali noi li sminuzziamo per più facilmente afferrarli: queste, mi sembra, sono le due idee che stanno alla base dei *Principi* di Marshall e vi scorrono dentro collegandone tutte le parti.

Per determinare la posizione degli economisti della generazione presente di fronte a quelli che li hanno preceduti, Marshall insiste più volte nel far osservare che le divergenze fra gli uni e gli altri non hanno già il carattere di un radicale sovvertimento delle antiche dottrine, nè quello d'un mutamento di metodo e d'un più largo studio di fatti da parte dei moderni, ma semplicemente quello di una più comprensiva penetrazione della natura umana e delle istituzioni sociali, dovuta all'ampliarsi del nostro orizzonte scientifico per l'influenza degli studi biologici e sociologici (2). Le osservazioni, su cui gli economisti classici

(1) Cfr. *The new Cambridge curriculum*, in *Economics*, pag. 3.

(2) Cfr. *The present position of Economics*, passim e il § 29 dei *Principi*.

costituirono le loro dottrine, erano diligenti ed esaurienti per quanto per loro si poteva, ma il campo, onde queste osservazioni venivano tratte, era naturalmente ristretto a cagione delle condizioni materiali e mentali del tempo. E questa ristrettezza del campo mentale produsse allora una facile concordanza d'idee e una frettolosa asseveranza di leggi universali, massime da parte di troppo zelanti seguaci; come il suo allargarsi originò poi una naturale reazione. La quale però diventerebbe ingiusta e pericolosa, se invece di correggere le antiche dottrine — che restano come uno dei più alti e nobili sforzi dell'intelletto umano — con l'esperienza dei fatti nuovi e con la scorta della più larga concezione della vita sociale, pretendesse di disconoscere le verità che esse contengono, per quanto talora espresse in proposizioni troppo generali o troppo slegate (1). Dar rilievo a queste verità; toglier loro di torno quanto era proprio del tempo in cui furono pensate e che oggi è mutato, e integrarle con quanto oggi si sa e s'osserva e allora non era preveduto; ridurre, come fa ogni vero processo scientifico, una moltitudine sempre più grande di fatti sotto il dominio di poche leggi, e nello stesso tempo dare a queste leggi tale raffinata elasticità e plasticità concettuale che negli ordini dei fatti non vi sia meato entro il quale esse non possano penetrare per vivificarli: tale è il compito, secondo Marshall, degli economisti moderni di fronte agli antichi. Come il compito dei venturi di fronte alla generazione scientifica, che sta ora per tramontare, sarà quello di far più larga parte all'analisi quantitativa dei fenomeni economici, per poter misurare e in intensità e in estensione il danno e il guadagno che alle varie parti del corpo sociale può arrecare l'azione di date forze economiche, e per poter pesare gli uni contro gli altri questi danni e questi guadagni nelle varie sfere della vita sociale (2).

E questi scopi non possono esser raggiunti se non mediante una interpretazione « generosa », come egli dice, degli economisti anteriori; una fraternità di lavoro fra i moderni senza esclusioni inintelligenti di scuole e di metodi; un'avidità di fatti, raccolti e interpretati con una gran dose di buon senso, ma sottoposti alla disciplina rigorosa dell'analisi e del ragionamento scientifico, che solo possono rivelarne le connessioni e le leggi.

(1) Cfr. *Some aspects of competition*, loc. cit., pag. 899.

(2) Cfr. *The old Generation of Economists and the new*, nel *Quart. Journ. of Economics*, 1897, specialmente numer. 193 e sequ.

Ma tutta questa propedeutica economica è così limpidamente e sensatamente esposta nei primi capitoli dei *Principi*, ch'io non vorrei nè sciuparla, costringendola in poche righe, nè diminuire in nessuno il piacere di leggerla e di meditarla da sè.

Vediamo piuttosto, portando l'attenzione qua e là sull'opera di Marshall, come questi dettami siano stati da lui seguiti e quale atteggiamento abbiano dato al suo pensiero di fronte al complesso dei fatti economici e ad alcuni di essi in particolare.

* * *

4. Ricardo è tenuto dai più come il rappresentante tipico dell'Economia classica inglese, e perciò su di lui si sono accumulate le lodi ammirative dei seguaci e i biasimi degli oppositori: sul suo nome si è giurato ogni volta che a una dottrina si volesse dare l'impronta e l'autorità dell'Economia ortodossa; contro il suo nome si è congiurato ogni volta che a questa si volesse toglier credito di scienza spassionata nell'osservazione dei fatti, corretta nell'uso del ragionamento. S'intende quindi come Marshall si sia più e più volte sentito trascinare a porre in giusta luce il pensiero di Ricardo e ad invocare per lui quella « generosità » d'interpretazione verso i predecessori, ch'egli reputa indispensabile ad assicurare la continuità del lavoro scientifico. Se ciò non avesse fatto, avrebbe potuto sembrare ch'egli si schierasse dalla parte di coloro che credono esistere un abisso non colmabile fra i nuovi indirizzi dell'Economia politica e l'antico. E che ciò egli facesse era tanto più opportuno, in quanto fra i più recenti e memorabili attacchi contro Ricardo non erano soltanto quelli di Held e di altri economisti della scuola storica tedesca, accolti e ripetuti anche da scrittori inglesi come Ingram e Toynbee, ma pure quelli di Jevons, mossi da un altro punto di vista, ma grandemente temibili per l'autorità dell'uomo e il posto ch'egli occupa nello sviluppo recente della scienza economica.

Marshall non consente nell'opinione comunemente accolta fuori d'Inghilterra che Ricardo sia il rappresentante tipico del pensatore inglese: al contrario, egli afferma, il suo metodo è quale nessun altro economista veramente inglese ha mai seguito, la sua preferenza pel ragionamento astratto deve attribuirsi alla sua origine semitica, e la sua « forte originalità costruttiva » è

il segno della più alta genialità in tutte le nazioni (1). E se a ciò si aggiunge che egli non era uomo di studi filosofici, ma più di banca e di affari, che la sua opera fu primamente scritta non per il pubblico, ma per una cerchia di amici coi quali aveva comunanza di qualità e di pensieri, che la sua lingua non è sempre esatta, il suo stile non sempre lucido, e la struttura dell'opera non calcolata sovra un piano prestabilito, s'intende come le sue idee riescano spesso oscure per la mancanza di presupposti logici ora non indicati ora non ripetuti, e le sue conclusioni troppo rigide e crude quando siano trasportate dalle condizioni del tempo, dalla sfera di fatti e dal tipo di uomini: ch'egli aveva in mente scrivendo, ad altri tempi, ad altri fatti e ad altri uomini (2).

A questa parte di ciò che fu chiamato la « riabilitazione » di Ricardo tentata dal Marshall (3) si potrebbe in verità con fondamento osservare che la concordanza di pensiero fra Ricardo e i suoi più fidi amici ed interpreti, quali Mc. Culloch e Giacomo Mill, e la loro dipendenza dal pensiero filosofico di Bentham, col quale erano anche personalmente legati, non consentirebbe di porre Ricardo quasi al di fuori del mondo intellettuale inglese del suo tempo. Resterebbe, è vero, a misurare la intensità degli scambi mentali fra la originaria personalità di Ricardo e quella dei suoi amici di *puro sangue* inglese, e a stabilire se la influenza, esercitata dal pensiero e dal metodo ricardiano sulla folla dei minori seguaci, fu più dovuta alla sua affinità coll'indirizzo del pensiero inglese del tempo, o più alla sua originalità individuale. Ma questi son quesiti che, se mai, solo l'indagine storico-biografica e la critica dei testi può sciogliere, e nei quali, del resto, Marshall non s'addentra. La via della conciliazione, a suo avviso, va cercata specialmente nel considerare che Ricardo, più che affermar dogmi e verità universali, ha talora consciamente e talora inconsciamente lavorato a creare un meccanismo logico per la scoperta di alcuni ordini di verità, mostrando quali effetti deriverebbero da talune condizioni assunte a volta a volta in ipotesi. Non è quindi il più spesso colpa di Ricardo se chiosatori frettolosi, imitatori di poca levatura,

(1) Cfr. la nota al § 27 dei *Principi* (libro I, cap. IV, § 5).

(2) Cfr. loc. cit. e la fine del § 43 (libro I, cap. VI, § 4); *The present position of Economics*, pag. 15.

(3) Cfr. ASULEY, *The rehabilitation of Ricardo*, nell'*Economic Journal*, 1894, pagg. 474 e segg.

fabbricatrici di « catechismi » economici, o critici parziali abbiano scambiati i « risultati di singole illustrazioni di un metodo scientifico di ricerca con verità indipendenti e dogmi assoluti » (1). Mentre è debito degli economisti moderni di sviluppare i principi del suo ragionamento, conservando o variando le condizioni che sono assunte in ipotesi, a seconda che la osservazione dei fatti moderni e la più precisa conoscenza degli antichi consiglino di mantenerle, di restringerle, d'allargarle (2).

Marshall per parte sua ha assolto questo compito con grande devozione verso Ricardo in riguardo di più punti delle sue dottrine, e massimamente di quelle due che più sono state attaccate e difese, la dottrina della rendita (3) e quella del salario (4), perchè più stretti rapporti avevano con problemi pratici e più facilmente si prestavano ad esser prese di mira da diversi lati e con armi varie, fornite dai grandi mutamenti tecnici e sociali del tempo nostro.

Ma il punto, che ha una più larga importanza teorica e che costituisce il contributo più personale e il maggior servizio reso da Marshall alla scienza, è quello in cui la teoria classica del valore misurato dal costo di produzione e la teoria, degli economisti più recenti, del valore misurato dal grado finale di utilità — sono insieme accordate mediante un'analisi mirabile della simmetria esistente nei rapporti fra la domanda e il valore e l'offerta e il valore, e dell'influenza che l'elemento « tempo » esercita sulla determinazione del valore nei mercati. Gli attacchi di Jevons contro Ricardo e l'opposizione mossa alla teoria classica del valore dall'indirizzo rappresentato da Jevons, Walras e Menger, — senza contare poi le minori ma innumerevoli dispute sul significato dell'espressione « costo di produzione » — trovavano fondamento nell'opinione che Ricardo a questo solo ed esclusivo elemento riducesse la causa del valore quasi per ogni categoria di merce e per ogni sorta di mercato. Marshall mette in luce quali cautele occorra usare per intendere pienamente ed esattamente il pensiero di Ricardo, e nello stesso tempo dimostra come la dottrina di Jevons, per quanto abbia il merito

(1) Cfr. *The present position of Economics*, pagg. 18 e segg.

(2) Cfr. *Principi*, loc. citato.

(3) Cfr. *Principi*, §§ 118 e segg. (libro IV, cap. III, §§ 5 e segg.); §§ 349 e segg. (libro VI, cap. IX, §§ 4 e segg.) e l'articolo *On Rent* nell'*Economic Journal*, vol. III, pagg. 74 e segg.

(4) Cfr. *Principi*, § 280 (libro VI, cap. I, § 2).

indisconoscibile di aver richiamata l'attenzione su di un lato sin allora troppo trascurato della teoria del valore, peccerebbe essa stessa di esclusività, poichè costo di produzione e utilità non si escludono, ma si determinano a vicenda, e ambedue concorrono a determinare il valore (1).

Il libro V dei *Principi*, che è il punto centrale dell'opera di Marshall e quello sul quale più si è affaticato il suo pensiero, contiene questa dimostrazione nella teoria dell'equilibrio dell'offerta e della domanda. Le forze che conducono a quest'equilibrio agiscono con diversa intensità e con effetto più o meno stabile a seconda dell'ampiezza del mercato e particolarmente dell'ampiezza del tempo entro il quale, nella realtà o nell'ipotesi, è ad esse concesso di esplicarsi. Nei periodi brevi di tempo, massime se questa circostanza si cumula con quelle d'un mercato ristretto e d'una merce peribile, il costo di produzione non ha che una lontana ed evanescente influenza sul valore, il quale varierà sotto la spinta delle fluttuazioni della domanda. Ma se noi pensiamo, invece, dei periodi a mano a mano più lunghi, nei quali l'offerta può aver tempo di mutare per adeguarsi non solo alla domanda presente, ma alla domanda prospettiva di anni e di generazioni, e i fattori di produzione di quest'ammontare di offerta possono essere creati nella quantità occorrente, e possono anche essere creati i fattori di questi fattori di produzione, e se supponiamo che in questo spazio di tempo non mutino sensibilmente le altre condizioni, e massime che restino inalterate le velocità allè quali avvengono l'aumento di popolazione, l'investimento di capitali in vista di remunerazioni lontane, e via dicendo, allora il valore ci apparirà tendere sempre più al costo di produzione, perchè gl'impieghi delle ultime dosi di capitale e lavoro potranno essere strettamente commisurati al prezzo che valga a remunerare i sacrifici che esse rappresentano.

È a questi lunghi periodi, nei quali possono aver tempo e campo di svilupparsi ed equilibrarsi tutte le forze prementi sul valore, che Ricardo si riferisce nel formulare la sua dottrina; mentre Jevons e gli altri economisti, i quali pongono il valore alla immediata dipendenza del grado finale d'utilità, hanno messo in evidenza quel che accade nell'Economia isolata e nei brevi periodi di tempo. Ma nella realtà, essendo il tempo una

(1) Cfr. la Nota sulla teoria del valore di Ricardo in fondo al cap. XIV del libro V dei *Principi*, e la Nota in fondo al cap. III del libro III.

quantità continua, non vi sono distinzioni nette fra periodi brevi e periodi lunghi, e quindi tra valori correnti e normali (1). Siamo noi che dobbiamo introdurre queste distinzioni a seconda del carattere, dell'ampiezza e dello scopo dei problemi che abbiamo innanzi; e considerare in relazione ad essi anche altri elementi, come la connessione esistente fra la domanda o l'offerta di più merci unite o disgiunte nel processo di produzione e la legge del costo costante, crescente o decrescente cui la produzione obbedisca (2).

È quindi, dice Marshall, vana disputa il chiedere ancora se è l'utilità o il costo che governa il valore, perchè in realtà lo governano tutti e due; ma talora son prominenti le forze che fanno capo all'uno e apparentemente inerti quelle che fanno capo all'altra, e viceversa: così come di due lame d'un paio di forbici può parere e dirsi che sia l'una di esse che tagli quando l'altra è tenuta ferma (3).

* * *

5. Questa teoria del valore, fondata sulla coordinazione delle forze della domanda e dell'offerta, regola nel sistema del Marshall non soltanto i fenomeni dello scambio dei prodotti, ma anche i fenomeni della distribuzione.

Ma se Marshall riconosce l'unità fondamentale dei due ordini di problemi, in quanto ogni variazione nell'equilibrio economico ha per effetto una variazione di prezzo dei prodotti o dei fattori produttivi o degli uni e degli altri, egli altresì insistentemente si preoccupa di far notare le differenze che presenta il problema del valore, considerato sotto l'aspetto dello scambio o sotto quello della distribuzione, e quindi la diversità di trattamento che talora ai due ordini di problemi s'addice. Mi soffermo su questo punto, perchè mi pare uno dei tratti più caratteristici della fisionomia scientifica del Marshall; e perchè egli stesso vi è tornato su in uno scritto posteriore alle prime edizioni del

(1) Cfr. la prefazione alla prima edizione dei *Principi* e il § 220 (libro V, cap. V, § 8).

(2) Cfr. il § 214 in fine (libro V, cap. V, § 2).

(3) Cfr. il § 208 (libro V, cap. III, § 7) e la Nota sulla dottrina del valore di Ricardo.

Trattato, quasi temesse di non avere abbastanza chiaramente espresso il suo pensiero (1).

Nello studio dei fenomeni della distribuzione, egli dice in sostanza, noi dobbiamo metter da banda l'idea di poter trattare le forze economiche come se fossero forze puramente meccaniche. Esse vanno invece considerate come forze biologiche, cioè come forze la cui azione ha per risultato l'accrescimento o la diminuzione di vita di un organismo; e l'equilibrio della domanda e dell'offerta nei più complessi problemi della distribuzione dev'essere concepito non già come un semplice equilibrio meccanico, ma come un equilibrio fra le forze organiche della vita e quelle del deperimento. « La Mecca dell'economista è la biologia economica piuttosto che la dinamica economica » (2). Le quali espressioni non alludono punto presso Marshall a nulla che rassomigli alla così detta « teoria organica » della società; ma contengono questo pensiero: che i fatti economici, avendo per soggetti uomini isolati o aggruppati o istituzioni umane (intraprese, ecc.), subiscono nella loro conformazione e nel loro sviluppo il contraccolpo di tutte le variazioni che avvengono nella vita di questi organismi. Di guisa che anche i problemi dello scambio propriamente detto, a riguardarli nel loro complesso, hanno questo carattere e richiedono questo trattamento « biologico »; perchè tanto i fenomeni della domanda la cui radice è nei bisogni umani, quanto, e più specialmente, quelli dell'offerta la cui manifestazione è nelle attività umane, sono strettamente legati alle vicende della vita degli individui, dei popoli e degli istituti umani (3). E Marshall infatti, se mette in rilievo che nei fenomeni della distribuzione il lato umano è più prominente che in quelli dello scambio (4), afferma che anche questi sono in sostanza problemi di sviluppo organico (5). Onde la diversità di trattamento non corre tanto fra i problemi dello scambio e quelli della distribuzione, quanto fra i problemi più semplici dell'uno e dell'altro ordine di fenomeni, che possono essere trattati come problemi di meccanica statica per coglierne

(1) Cfr. *Distribution and Exchange*, nell'*Economic Journal*, 1898, pagg. 37 e segg. Quest'articolo, scritto per rispondere ad alcune critiche, fu poi in parte rifiuto nel testo della quarta edizione dei *Principi*.

(2) Cfr. *Distribution and Exchange*, loc. cit., pagg. 37 e segg., e la prefazione alla quarta edizione dei *Principi*.

(3) Cfr. il cap. II del libro III dei *Principi*.

(4) Cfr. il cap. I del libro VI.

(5) Cfr. il § 254 (libro V, cap. XI, § 3).

con precisione gli elementi fondamentali, e i problemi di ordine superiore, che debbono essere trattati come problemi di sviluppo biologico (1).

I capitoli dei *Principi* che trattano della distribuzione si occupano, coerentemente a quest'idea, in particolar modo dell'offerta dei fattori produttivi e dell'influenza che l'altezza della remunerazione esercita su di essa. Poichè le linee generali del problema sotto l'aspetto della domanda sono quelle stesse che furono tracciate nei capitoli precedenti sull'equilibrio della domanda e dell'offerta; e la domanda non presenta in generale caratteri qualitativi spiccatamente distinti sia che si rivolga all'uno o all'altro dei fattori della produzione, mentre l'offerta di essi, meno in parte quella degli agenti naturali, dipende dalle condizioni di vita e dal grado di attività di classi diverse di persone (2).

Anche nella distribuzione, dice Marshall, Ricardo e i suoi seguaci avevano trascurata, quasi come cosa troppo ovvia per fermarvisi su, l'influenza della domanda; ma avevano rettamente intuita la grande importanza dell'offerta. E la reazione seguita contro le loro dottrine ha per contrapposto esagerato il primo elemento a scapito dell'altro, mirando ad estendere a tutti i fenomeni distributivi la legge della rendita e a fondare su di essa la teoria della distribuzione (3).

Ma, come nello scambio, così nella distribuzione i due ordini di forze si governano a vicenda; e la produttività marginale dei singoli fattori, se è uno degli elementi che ne determinano la remunerazione e se in talune circostanze di mercato può esercitare sull'altezza di essa un'azione preponderante, non è però quella che esclusivamente la regola. La produttività marginale, anzi, dipende essa stessa dall'offerta d'ogni fattore, perchè quanto più questa è abbondante tanto più numerosi saranno gli impieghi cui quel fattore verrà applicato in ordine decrescente di efficienza; e l'equilibrio normale (nei lunghi periodi di tempo), e quindi il valore normale di ciascun fattore, tende a fissarsi in quel punto in cui produttività marginale e costo marginale si agguagliano (4).

(1) Cfr. loc. cit. e *Distribution and Exchange*, passim.

(2) Cfr. il cap. II del libro VI.

(3) *Ibid.*

(4) Cfr. i primi capitoli del libro VI, passim, ma specialmente § 288 (cap. I, § 10); §§ 290-2 (cap. II, §§ 1-3).

Lo studio delle cause, che agiscono sull'offerta dei fattori produttivi, non è però completo nei capitoli dei *Principi* che vi son dedicati. Il tema dell'interesse del capitale è appena toccato nelle sue generalità; nè di tutte le forze che si sprigionano dalla moderna organizzazione dell'industria e del lavoro è tenuto conto nel trattare dei profitti e dei salari (1). Questa ulteriore approssimazione alla complessa realtà della vita Marshall la riservava ad un secondo volume; ed egli stesso si duole che l'indugio frapposto al suo apparire sia stato talora cagione di errate interpretazioni di alcune sue dottrine, facendo supporre complete argomentazioni che avevano carattere provvisorio e parziale, e facendo credere trascurate indagini che nel pensiero dell'autore solo più innanzi avrebbero potuto essere convenientemente trattate (2).

*
* *

6. Uno dei concetti speciali, che Marshall ha con maggior sottigliezza rielaborati, è quello della rendita. Discernendo l'uno nel molto e il molto nell'uno, com'egli stesso si esprime (3), egli ha veduti per quali e quanti aspetti le altre forme di redditi si assomiglino alla rendita propriamente detta, e cioè abbiano carattere di un vantaggio differenziale goduto dal produttore (*Producer's surplus*), massime se questo vantaggio derivi dal possesso di qualità naturali o di altri elementi rari. Ma nello stesso tempo, rifiutandosi ad una estensione troppo generica del concetto di rendita, ha segnalate le differenze ideologiche e le diverse conseguenze di fatto che derivano dall'essere il fattore produttivo, dal quale il beneficio è ricavato, limitato in quantità e non aumentabile dagli sforzi dell'uomo, oppure non assolutamente limitato ed aumentabile, e dal potersi quest'aumento verificare in un breve od in un lungo periodo di tempo (4).

Per tal modo, riservato il nome di rendita ai redditi differenziali fondati sul possesso di un agente naturale o di altri elementi rari e non riproducibili a volontà dell'uomo, il Marshall

(1) Vedi però per maggiori particolari su tali argomenti il citato discorso *Some aspects of competition* e il capitolo sulle *Trade Unions* aggiunto alle ultime edizioni di *The Economics of Industry*.

(2) Cfr. *Distribution and Exchange*, loc. cit., pag. 37.

(3) Cfr. *Principi*, § 13 in fine (libro I, cap. VI, § 4) e l'articolo *On Rent*, nell'*Economic Journal*, 1893, pag. 74.

(4) Cfr. il citato articolo *On Rent*, i capitoli VIII-X del libro V e le Note sulle analogie fra le rendite e le altre forme di redditi in fondo ai capitoli V e VIII del libro VI dei *Principi*.

dà il nome di *quasi-rendita* a quei sopraredditi che derivano dal possesso di un agente di produzione formato dall'uomo, ma la cui quantità deve considerarsi come *temporaneamente* fissa: fissa, cioè, entro un periodo di tempo che è breve rispetto a quello che occorrerebbe, perchè l'offerta di quel fattore produttivo potesse aumentare col crescere della domanda del prodotto ch'esso serve a creare. Il concetto di quasi-rendita sta così in mezzo, come un ponte di passaggio, fra quello di rendita propriamente detta e quello di profitto normale. Le quasi-rendite sono un'eccedenza netta simile alla rendita, in quanto derivano dalla limitazione di un agente produttivo entro un certo periodo di tempo. Ma perdono il carattere di eccedenza netta, se il periodo di tempo è pensato così lungo che l'offerta del fattore produttivo può crescere a sufficienza: in questo caso, infatti, le quasi-rendite influiranno su tale offerta e sul prezzo di domanda del fattore produttivo, e quindi sulle spese di produzione che dovranno sostenere i produttori, che di quel fattore si servono, e perciò sui loro profitti normali.

Oltre a questa discriminazione del concetto di rendita nel campo dei fenomeni produttivi e distributivi, nel quale era stato sinora applicato, il Marshall ha poi trasportato e nome e concetto anche nel campo dei fenomeni del consumo, ed ha chiamato *rendita del consumatore* il beneficio che questi ricava nel comperare una certa quantità di una data merce ad un prezzo minore di quello che per la stessa quantità egli sarebbe stato disposto a pagare (utilità relativa o differenziale di Dupuit). Con questo nuovo nome Marshall, se non ha rivelato un fenomeno prima ignorato, ha però ancora una volta messo in evidenza il parallelismo che corre fra fenomeni economici, che si ha l'abitudine di considerare come affatto diversi, sol perchè nella realtà ci si presentano sotto figure distinte. Rendita del consumatore e rendita del produttore ora, invece, ci appaiono come due aspetti d'un fatto istesso, cioè del beneficio risentito da chiunque, nello scambiare moneta contro merci o merci contro moneta, ottiene per ciascuna porzione della cosa acquistata una somma d'utilità (misurata in danaro) superiore alla somma di costo (misurato in danaro) che fu dovuto sostenere per acquistarla (1).

(1) Nelle edizioni posteriori dei *Principi* Marshall ha però quasi sempre sostituita l'espressione *Consumers' surplus* a quella di *Consumers' rent*. E ciò per analogia all'espressione *Producers' surplus*, che designa la categoria generale dei benefici netti dei produttori, dei quali la rendita è un caso particolare.

Intorno a questi due concetti della quasi-rendita e della rendita del consumatore è opportuno spendere ancora qualche parola, sia perchè costituiscono uno dei contributi più personali di Marshall, sia perchè sono in parte ancora sotto discussione.

Un'obiezione mossa a proposito della quasi-rendita è che questo vocabolo è causa di confusione, perchè, implicando una analogia fondata su di un solo elemento di somiglianza contro parecchi di dissomiglianza, confonde con la rendita un fenomeno di profitto, e propriamente un caso di profitto di congiuntura (1). Anche se il dissenso del prof. Nicholson, che ha sollevata questa obiezione, non fosse, com'egli stesso afferma, che puramente di parole e di classificazione, non mi sembra ch'egli avrebbe colpito nel segno. Perchè, anzi, il concetto di quasi-rendita ci aiuta ad uscir fuori da talune confusioni che inevitabilmente si annidano nei concetti di rendita, interesse, profitto, salario, quando le distinzioni fra queste forme di redditi sono fatte non tanto in considerazione degli elementi di varia natura, di cui ciascuno di essi può essere costituito, quanto unicamente in considerazione delle classi di individui cui tali remunerazioni sono attribuite, e della funzione principale che questi individui compiono nel processo produttivo. L'analisi economica moderna, per contro, tende a mettere sempre più in rilievo gli elementi distinti che in ciascuna figura di reddito sono insieme commisti; a far vedere come in ciò che si percepisce come rendita della terra vi sono talora anche elementi d'interesse, di profitto, di salario; ma come in ciò che si percepisce sotto ciascuna di queste altre forme, vi sono assai spesso elementi di pura rendita, dovuti cioè alla presenza, permanente o temporanea, di fattori limitati o rari.

Il prof. Nicholson osserva che il concetto di rendita implica tre elementi fondamentali: il derivare da un agente di produzione non formato dall'uomo; l'essere in tutti i casi un reddito differenziale; e l'essere, a parità delle altre circostanze, un reddito differenziale permanente. Laddove nella quasi-rendita non si rattrova che soltanto il secondo di questi elementi, poichè essa deriva da un agente di produzione formato dall'uomo e non è permanente. E quindi, egli dice, l'analogia fra rendita e quasi-rendita è così incerta, che non si giustifica la simiglianza del nome e l'accostamento dei due concetti.

(1) Cfr. NICHOLSON, *Principles of political Economy*, London, Black, 1902 (2ª ediz.), vol. I, pagg. 411-414.

nto — la qualità di red-
 miglianza sostanziale fra
 due elementi riguardano
 ggio differenziale; ed ori-
 rima delineazione teorica
 di fronte alla convenienza
 i reddito, che *nonostante*
 mune un carattere sostan-
 ere, infatti, l'una e l'altra
 ambedue siano una vera
 ra entrino — pel periodo
 r parte del costo del bene
 r entrambe, in una parola,
 izioni influenti sulle forze
 el valore. Entro *un breve*
 che l'agente produttivo sia
 ll'uomo, *se la sua offerta*
 evante che quest'offerta
 si vuol contenere la consi-
 riodo in cui l'aumentarla
 quasi-rendite come casi
 re in una confusione con-
 analisi fatta appunto per
 ere di reddito differenziale

re sul modo di calcolare
 he a tal concetto conviene

Principi le quasi-rendite
 risparmio di quella parte
 all chiama costi supple-
 periodo (*in the long run*)
 da normalmente prospera,
 siderata come una quasi-
 sto primo costo ha a primo

ta ho osservato (cfr. il mio *Costo*
 parte 2^a, pag. 329), che, per evi-
 n causa della generalizzazione
 opportuno usare un altro voca-
 differenziali», distinti dalla ren-
 o differenziale» non è sempre
 adoperare in tal senso la parola
 nguaggio scientifico.

aspetto un'ovvia rassomiglianza con quell'eccedenza di valore del
 prodotto della terra sul costo speciale necessario a produrlo, che
 è la base della rendita nel significato comune; e perciò noi pos-
 siamo giustamente chiamarla una quasi-rendita» (1). Queste affer-
 mazioni così esplicite non sono più ripetute nel capitolo della
 quarta edizione in cui furono riuniti e rifusi i diversi passi atti-
 nenti alla quasi-rendita. Anzi, qui in un punto è detto che « l'af-
 fermazione che le quasi-rendite di un'azienda corrispondano ai
 suoi costi supplementari non è strettamente esatta »; ma subito
 è soggiunto: « benchè per molti scopi possa essere abbastanza
 prossima alla verità » (2); e la tendenza ad agguagliare le quasi-
 rendite ai costi supplementari si riappaesa poi in altri passi
 dov'è data la nozione generale della quasi-rendita. Così, nei due
 esempi, per mezzo dei quali nelle prime pagine del cap. IX del
 lib. V è spiegato il sorgere della quasi-rendita, questa è consi-
 derata come un'eccedenza sul primo costo del prodotto in un
 periodo breve di tempo; e in un altro punto è detto che l'en-
 trata particolare derivante da agenti meccanici e da altri coeffi-
 cienti di produzione, non aumentabili in un periodo breve di
 tempo, è l'eccedenza dell'entrata totale sul *primo costo* (3).

Ma che cosa si deve intendere per primo costo e per costo
 supplementare? e quali elementi di spesa debbono compren-
 derci nell'uno e quali nell'altro? Marshall riconosce che nè nella
 pratica industriale nè nella teoria vi è concordanza d'usi e di
 idee su tale soggetto (4) e che ogni produttore si comporta a tal
 riguardo diversamente, non tanto in ragione della natura della
 sua industria, quanto in ragione del tempo ch'egli calcola di star
 sul mercato (5); ma per conto proprio adopera l'espressione
 « primo costo », o costo speciale o diretto, in un significato
 ristrettissimo, comprendendovi soltanto la spesa per la materia
 prima, pei salari e pel logorio delle macchine, occorsa nella pro-
 duzione di una data quantità di merce, e relegando nel costo
 supplementare tutte le altre spese di carattere generale dipen-
 denti dall'impianto e dall'amministrazione dell'azienda (6). Ora,
 questo significato così angusto dato all'espressione « primo costo »,

(1) *Principles*, pag. 436.

(2) Cfr. il § 244 (libro V, cap. IX, § 7).

(3) Cfr. la fine del § 218 (libro V, cap. V, § 6).

(4) Cfr. la fine del cap. IV del libro V; e il mio *Costo di produzione*, loc. cit.,
 pagg. 70 e segg.

(5) Cfr. specialmente l'articolo *On Rent*, loc. cit.

(6) Cfr. la fine del cap. IV del libro V.

e questa scissione così recisa fra il primo costo e il costo supplementare, può nuocere, mi sembra, e alla saldezza teorica e all'utilità pratica del concetto di quasi-rendita, se poi questa viene considerata come un'eccedenza sul puro « primo costo ». Il carattere di « costi supplementari » andrebbe meglio attribuito alle spese di smercio (*cost of marketing* di Marshall): perchè tutte le spese fatte nel processo produttivo e pel fine immediato della produzione, tanto generali che speciali, debbono da un produttore accorto essere considerate come inseparabili ed equamente ripartite su tutta la massa della sua produzione. Una quasi-rendita calcolata al disopra del puro primo costo sarebbe il più delle volte, anche in un periodo brevissimo di tempo, una eccedenza netta affatto fittizia. La quota di spese generali che non si attribuisce alla porzione di prodotto, su cui la quasi-rendita è considerata, resta a gravare la porzione restante o i prodotti futuri. Nel secondo caso, quanto più alta sarà stata la somma considerata come quasi-rendita e quanto minore il numero di elementi compresi nel primo costo, tanto più urgente nel periodo successivo sarà pel produttore di coprire i costi supplementari lasciati scoperti, e quindi tanto minore in lui la possibilità di contare su di un'eccedenza netta in questo secondo periodo. In altri termini, si abbasserà per lui il livello del profitto normale, o si prolungherà il periodo di tempo, entro il quale il livello, che si aveva in mira, potrà essere raggiunto.

E nel primo caso, quanto più breve sarà il periodo di tempo che il produttore conta di restar sul mercato, tanto più indifferente sarà per lui il ripartire le spese generali su una maggiore o minore quantità di prodotto, e quindi di calcolare una quasi-rendita più alta o più bassa, perchè tanto più vicino sarà il momento in cui, ritirandosi dal mercato, egli dovrà calcolare l'eccedenza netta totale, tenendo conto dei costi totali.

È vero che assai spesso i produttori usano attribuire una diversa quota di spese generali e di spese di smercio alle singole unità di prodotto, sia che si tratti di unità eterogenee, per aver riguardo alle diverse condizioni della loro rispettiva domanda sul mercato; sia anche, talora, che si tratti di unità omogenee, quando, in tempi di domanda fiacca, si è costretti a non chiedere per il momento che il rimborso di alcuni capi di spesa su di una parte della produzione, salvo, naturalmente, a rifarsi sui prodotti futuri, allorchè la domanda sarà ridivenuta più attiva. Ma, come in questi casi di disuguale attribuzione di alcuni

elementi di costo fra una massa di prodotti, sarebbe fallace parlare di una eccedenza netta ricavata da una parte di essi, prima che, smerciata tutta la massa, non si sia operata la compensazione fra quelli che erano stati meno e quelli che erano stati più gravati di spese generali; così una quasi-rendita, calcolata *pro tempore* come un'eccedenza sul puro primo costo, in realtà sarà assai spesso, se non addirittura nulla, certo minore di quanto in quel momento si faccia apparire. Del resto, nella stessa pratica industriale la tendenza più moderna e più corretta è quella di « localizzare » per quanto più è possibile le spese di produzione; cioè a dire, attribuire ad ogni unità tecnica (macchina, operazione, parte dell'azienda) tutte le spese speciali che ad esse si riferiscono ed una congrua porzione delle spese generali. Pel quale procedimento scompaiono, come categorie chiuse e distinte, le figure di primo costo, costo supplementare, ecc., e per ogni unità tecnica, per ogni operazione del processo produttivo si ha invece un costo totale, sintesi di tutti gli elementi di spesa riferibili a quell'unità o a quella operazione (1). In altre parole, come Marshall stesso riconosce, il produttore tende a considerare come sua unità marginale non un certo numero di prodotti, ma un'intera operazione produttiva (2); e ciò non può che giovare all'estimazione esatta dei suoi guadagni presenti e delle sue prospettive future, che correrebbero invece il rischio di essere eccessivamente sopravvalutati o sottovalutati con un diverso sistema di attribuzione dei costi.

Ristretti alquanto i limiti, entro i quali le quasi-rendite debbono essere calcolate, il concetto generale di quasi-rendita può, per contro, esser rinsaldato ed esteso dalla considerazione particolareggiata delle cause che producono un differenziamiento più o meno duraturo fra i costi di aziende diverse.

A somiglianza di quanto si fa nella teoria della rendita, nella quale tali cause s'usano condensare nelle due circostanze della diversa « fertilità » o della diversa « posizione », nella dottrina degli altri redditi differenziali il sorgere di questi si suole attribuire alla presenza di speciale « abilità » o « efficacia » in un agente umano o tecnico.

Queste parole hanno i pregi e i difetti di tutte le parole generiche e astratte: servono cioè assai bene a comprendere e

(1) Cfr. il mio *Costo di produzione*, loc. cit., pagg. 97-99.

(2) Cfr. il § 218 dei *Principi* (libro V, cap. V, § 6).

ad esprimere in breve una moltitudine di concetti simili, *quando questi concetti sono noti*; ma rischiano di acquistare coll'uso un significato convenzionale più ristretto, che fa dimenticare i concetti che dentro vi sono compresi e preclude la via ad altre inclusioni analogiche (1). Così, non soltanto l'abilità in istretto senso può esser fonte di redditi differenziali aventi la natura di quasi-rendite, ma, ad esempio, l'età stessa di un'azienda rispetto alle altre; perchè l'essere antica può talora importar vantaggi che le più giovani non potranno acquistare che col tempo, come l'essere giovane può, di rimando, importarne altri che le più vecchie non possono procurarsi che con spese e con un lungo processo di riadattamento. E l'equilibrio interno di una intrapresa, cioè il complesso e la stabilità dei rapporti fra le diverse categorie di persone che cooperano alla produzione, può essere un'altra fonte di beneficio. Avere una maestranza disciplinata può in taluni momenti, in cui si richieda continuità di lavoro, essere ugualmente, o più vantaggioso, che averne una particolarmente abile, ma scontenta e irrequieta; e questo beneficio può considerarsi come una quasi-rendita del capitale investito nell'educazione degli operai e nel suscitare e coltivare in essi il sentimento e l'interesse di attaccamento all'azienda, per mezzo di casse di soccorso, pensioni ed altri istituti di previdenza o per mezzo di premi sull'esecuzione del lavoro. E il tenere riuniti nella stessa azienda più processi produttivi, che altrove si compiono disgiuntamente, può, come dimostra la storia recente di alcune forme di sindacati e delle grandi intraprese in genere, valere quanto e più che il possedere un'abilità speciale in uno solo di essi.

Ed altri esempi sarebbe facile recare, per mostrare qual largo campo all'applicazione del principio della quasi-rendita può aprire l'analisi concreta delle variazioni differenziali nei costi di produzione.

*
* * *

7. Delle obiezioni mosse alla teoria della *rendita del consumatore* dallo stesso professore Nicholson alcune toccano la possibilità di misurare in moneta l'utilità marginale o totale d'un bene; altre la comparabilità dell'utilità risentita da indi-

(1) Cfr. il mio *Costo di produzione*, loc. cit., pagg. 329 e segg.

vidui diversi; altre infine i servizi che quel concetto può rendere nella trattazione teorica e nella soluzione pratica di problemi economici (1). Alcune di queste difficoltà, come la seconda, furono eliminate nella discussione stessa dell'argomento, essendo apparso che il Marshall non aveva preteso di comparare e sommare la rendita del consumatore di individui diversi per gusti e per mezzi, ma si era sempre riferito o a un individuo solo o al massimo ai tipi medi di una classe d'individui, presso i quali, per la identità dei gusti e dei redditi, potesse reputarsi uguale l'utilità marginale della moneta. E questa è una legittima supposizione, non soltanto perchè noi non potremmo mai giungere ad una qualsiasi valutazione degli effetti di una variazione di prezzi, se non pensassimo gl'individui, che ne son locchi, divisi in gruppi omogenei sotto l'aspetto dei gusti e del reddito: ma perchè nella realtà stessa, nonostante le diversità di condizioni individuali, il costume, le consuetudini della vita, e tutte le forze che in una società sviluppano l'istinto d'imitazione e cospirano all'agguagliamento dei singoli, creano senza posa di questi gruppi d'uguali.

Si esagererebbe ad arte, quindi, la difficoltà se ad ogni istante, e nelle soluzioni all'ingrosso per scopi pratici, e, peggio, nella delineazione teorica di siffatti problemi, noi ponessimo avanti la pregiudiziale agnostica, che le peculiarità proprie di ciascun individuo non permettono di far valutazioni di tal genere. Tanto più, poi, che anche altre questioni sociali (moralì, politiche, giuridiche ecc.) sono di necessità trattate e risolte in considerazione di gruppi d'individui, i quali si suppongono avere una medesima sensibilità morale, politica, giuridica, ecc.; e che nelle questioni economiche i mezzi di analisi, che noi possediamo, ci consentono assai meglio che nelle altre di fare una discriminazione di gruppi più o meno sottile (ad esempio, per mezzo delle indagini statistiche sulla ripartizione dei redditi e sulla media dei consumi), a seconda della natura del problema e della precisione di risultati a cui vogliamo arrivare.

(1) La parte sostanziale della discussione sulla rendita del consumatore è contenuta negli scritti seguenti: MARSHALL, *Principi*, libro III, cap. VI e libro V, cap. XII; NICHOLSON, *Principles of political Economy*, vol. I, 2ª ediz., pagg. 57-65; EDGEWORTH, *Prof. Nicholson on Consumers' Rent* (nell'*Economic Journal*, 1894, pagg. 151 e segg.); NICHOLSON, *The measurement of utility by money* (*Ibid.*, pagg. 342 e segg.); BARONE, *Sulla « Consumers' Rent »* (nel *Giornale degli Economisti*, 1894, fasc. di Settembre, pagg. 211 e segg.); PIGOU, *Some remarks on utility* (nell'*Economic Journal*, 1903, pagg. 58 e segg.).

Nell'obiezione, invece, che concerne la misura dell'utilità per mezzo della moneta, s'annida un dissenso più radicale che trascende i limiti della questione della rendita del consumatore. Dire che un individuo sarebbe disposto a dare tre lire e non più per una dose d'un certo bene, significa al massimo, osserva il Nicholson, che in quel momento egli stima uguali l'utilità di quella dose di bene e di quella quantità di moneta, ma non chiarisce *quanto* egli stimi utili o piacevoli le due cose (1).

Certo, l'uso del concetto di utilità in Economia s'imbatte spesso con la difficoltà della mancanza di un'unità di ragguaglio e di misura. E ciò è proprio anche di altri concetti, come quello di costo, tanto che, se noi vogliamo adoperarli a significare una reale quantità di piacere e di pena, dobbiamo per lo meno metterci d'accordo nel riferirli ad una unità convenzionale, aspettando che la fisio-psicologia c'illumini maggiormente sulla natura e la misurabilità delle nostre sensazioni. Ma il Marshall, che ci tiene a non confondere troppo i calcoli economici coi calcoli edonistici, non aspetta neppur tanto, bastandogli di poter considerare come uguali quelle soddisfazioni, il cui rispettivo desiderio costituisce un movente d'agire ugualmente forte per uomini simili e in condizioni simili (2). Egli quindi non si preoccupa di conoscere il *quantum* di piacere che un individuo ricava dal possesso di una dose d'un certo bene o della corrispondente somma di danaro, nè crede, anzi, che ciò sia direttamente conoscibile; ma reputa che — *per i fini dell'indagine economica* — la quantità di moneta, che un individuo è disposto a sacrificare per conseguire una certa soddisfazione, esprime sufficientemente bene l'intensità del desiderio di quella soddisfazione: talchè per lo stesso individuo, in condizioni uguali, può pensarsi che l'esser disposto a sacrificare per una dose d'un certo bene una quantità doppia di moneta che per una dose successiva, significa che dal possesso dell'una egli si aspetta, *ceteris paribus*, una soddisfazione doppia che dal possesso dell'altra. Se, ora, egli può ottenere tutt'e due le dosi allo stesso prezzo della seconda, egli consegue un'*eccedenza di soddisfazione*, che è appunto la rendita del consumatore. L'obiezione, quindi, del prof. Nicholson passa al disopra della questione della rendita del consumatore e ne involge una più ampia, la quale, però, non tocca il Marshall, quando si tenga

(1) *Principles*, I, pag. 59.

(2) Cfr. i §§ 33 e 34 dei *Principi* (libro I, cap. V, §§ 3 e 4).

presente in che senso e in quali limiti egli faccia intervenire la moneta come misura dell'utilità (1).

Ma, si soggiunge, col procedere negli scambi si eleva l'utilità marginale della moneta, e quindi non è esatto calcolare la rendita del consumatore come se questa utilità fosse costante. Si osservi, però, che ciascun individuo, nello stabilire la sua scala di domanda di dosi successive d'un dato bene, tiene già conto della crescente utilità marginale della moneta ch'egli deve cedere di volta in volta. S'egli si considera disposto a dare 3 lire per una prima unità di quel bene e solo 2 per una seconda unità, questo distacco fra 3 e 2 è nella sua mente determinato non soltanto dall'utilità decrescente di quel bene per lui, ma anche dall'utilità crescente ch'egli attribuisce alle lire rimastegli dopo avere, effettivamente o idealmente, spese le prime tre (2). E

(1) S'immagini che un distributore automatico regali un pezzo di cioccolatte a chiunque riesca a muovere un manubrio con uno sforzo considerevole, segnato su di un quadrante dallo spostarsi di una lancetta da 0 a 60. Evidentemente, la pena cagionata dallo sforzo sarà diversa non soltanto per individui diversi, ma anche per lo stesso individuo in giornate e condizioni diverse, e tale anche la soddisfazione ricavata dal pezzo di cioccolatte. Nè sarebbe possibile misurare con una stessa unità quella pena e quella soddisfazione. Ma non è questo sottile calcolo edonistico che interessa al Marshall. A lui basta stabilire che vi sono individui i quali valutano la soddisfazione, che aspettano dal pezzo di cioccolatte, almeno tanto da indurli a fare lo sforzo occorrente per muovere la lancetta da 0 a 60. E per i fini dell'indagine economica ciò è in massima sufficiente, perchè si tratta di conoscere in che modo e in che misura i nostri bisogni stimolino le nostre attività; e non è scorretto dire che 60 gradi (di sforzo) misurano l'utilità che il pezzo di cioccolatte ha per quegli individui. Se, ora, il distributore si contenta di cedere il cioccolatte contro uno sforzo segnato dallo spostamento della lancetta da 0 a 40, ciascuno di quegli individui risparmierà 20 gradi (di sforzo) e questa sarà la loro rendita di consumatori. Certo, questo risparmio di sforzo sarebbe risentito dal bambino diversamente che dall'adulto, e dal debole diversamente che dal forte; e perciò noi dovremo esser cauti a non fare confronti di tali risparmi se non riferendoli allo stesso individuo, *ceteris paribus*, o a individui simili, o al massimo ai tipi medi di gruppi numerosi, se la natura del problema non richiede che si tenga stretto conto delle differenze individuali.

(2) L'individuo, che si provvede di cioccolatte al distributore automatico della nota precedente, può pensare che, dopo averne preso un primo pezzo con uno sforzo di 60, egli non si sentirà disposto a prenderne un secondo se non con uno sforzo di 40 al massimo. Nel calcolare nella sua mente questo grado di sforzo, l'individuo terrà conto congiuntamente e della minor soddisfazione, che ricaverà da un secondo pezzo di cioccolatte, e dalla stanchezza risentita in seguito al primo sforzo fatto. Se prescindesse da questo secondo elemento, egli valuterebbe il secondo pezzo di cioccolatte come degno di uno sforzo, poniamo, di 50. Ora, se il distributore gli dà i due pezzi di cioccolatte contro uno sforzo di 40 per ciascuno, egli reputerà d'aver fatto un guadagno di 20; mentre se, non tenendo conto della stanchezza, avesse reputato il secondo

quindi, allorchè la rendita del consumatore è calcolata su scale di domande congegnate a questo modo, le variazioni della utilità marginale della moneta già sono state tenute in conto nella costruzione stessa della scala, cioè nella determinazione dei prezzi che l'individuo è disposto a pagare per ogni successiva dose del bene.

Queste obiezioni di principio adunque, benchè acute, non valgono a scalzare la dottrina della rendita del consumatore, ma servono tuttavia ad accentuare le cautele con le quali essa dev'essere interpretata ed applicata. Nè, rimasto saldo il principio, ha grande valore argomentativo la domanda: a che serve mai sommare le rendite di consumatore guadagnate da un individuo nello spendere le diverse parti del suo reddito, e dire che l'utilità di un reddito, ad esempio di dieci mila lire, è di cento-mila? A ciò fu giustamente risposto che un'affermazione simile in senso assoluto non significa nulla, ma che quel calcolo può servire a confrontare la somma di soddisfazioni che uno stesso individuo può con lo stesso reddito procurarsi in luoghi diversi, e specialmente in tempi diversi dopo una variazione di prezzi cagionata, ad esempio, da una imposta (1).

Senonchè, nell'applicare il principio della rendita del consumatore alla misura degli effetti dipendenti da una variazione nel

pezzo come degno di 50 gradi di sforzo, il suo guadagno sarebbe stato di 30. Dunque, la sua rendita di consumatore si trova già minorata per effetto dell'aver tenuto conto della maggiore penosità del secondo sforzo in confronto del primo.

Sottilizzando, si potrebbe osservare che, quand'egli ottiene i due pezzi di cioccolatte ad uno sforzo di 40 per uno, non risparmia soltanto 20 gradi di sforzo, ma risente dopo il primo sforzo di 40 una stanchezza minore di quella che avrebbe risentita dopo un primo sforzo di 60; e questo risparmio di stanchezza può valutarci in gradi di sforzo ch'egli sarebbe ancora disposto a sostenere. Ciò è vero, e tradotto in termini di moneta val quanto dire che un individuo, il quale può comperare a 2 lire una dose di bene ch'egli sarebbe disposto a pagare 3 lire, con la lira risparmiata non risparmia soltanto una quantità di costi uguale a quella che ha dovuto sostenere per guadagnare ciascuna delle due lire precedenti, ma anche una quantità di costi addizionali che avrebbe dovuto sostenere per effetto della maggiore penosità del lavoro occorrente a guadagnare la terza lira. Ma nella generalità dei casi, queste piccole quantità possono trascurarsi: benchè la loro importanza può diventar notevole nel caso di una forte diminuzione del prezzo di una merce di largo consumo.

(1) Cfr. NICHOLSON, *Principles*, I, pag. 58; MARSHALL, *Principi*, § 103 (libro III, cap. VI, § 2).

Un'obiezione che sarebbe radicale, ma in direzione opposta a quella indicata nel testo, è stata sollevata dal prof. Gobbi (*Giornale degli Economisti*, aprile 1904, pagg. 300 e segg.). Secondo il Gobbi « la rendita del consumatore rispetto a tutta la massa dei prodotti acquistati è zero »: essa è « una quan-

prezzo di una merce — (e questo è il campo in cui, secondo il Marshall stesso, il suo uso sarebbe più opportuno e proficuo) — non bisogna passar troppo leggermente di sopra alle difficoltà, spesso gravissime, che discendono dal fatto che la variazione di un prezzo trae con sé la variazione di molti altri. Nè si deve mai dimenticare che, poichè le domande dei nostri consumi sono in genere tutte insieme congiunte, l'aumento di prezzo di una merce, riducendo le disponibilità per l'acquisto di tutte le altre, tocca anche le rendite di consumatore che si guadagnavano in queste altre. Il caso presentato da Marshall come un'eccezione, che, cioè, l'aumento del prezzo del pane ne fa aumentare il consumo nelle famiglie povere, costringendole ad abbandonare il consumo della carne e d'altri cibi più cari (1), mi sembra, invece, che, *mutatis mutandis*, sia da tener presente come la regola di ciò che avviene nella realtà. E perciò mi sembra che la sua affermazione, a tutta prima davvero paradossale, che « se da una qualsiasi classed'individui deve prelevarsi spietatamente una data somma complessiva a titolo d'imposta, un'imposta collocata sulle merci necessarie distrugge una minor quantità di rendita di con-

tità che conservata in un acquisto si esaurisce in un altro ». « La spiegazione, dice, riesce facile con questa rappresentazione:

A C D E B

« Sia AB il reddito di una persona per un dato periodo di tempo: supponiamola disposta a spendere AB per un prodotto che ottiene per AC, poi CB per uno che ottiene per CD, poi DB per uno che ottiene per DE, e così via: la rendita del consumatore che era CB dopo l'acquisto del primo prodotto, si riduce a DB, poi ad EB, e coll'acquisto dell'ultimo prodotto in cui si impiega l'ultima lira disponibile deve ridursi per forza a zero. Nessuna difficoltà deriva dal tener conto di ciò che si risparmia, giacchè il risparmio non è che un acquisto di prodotti futuri ».

Ma qui non è tenuto conto delle utilità acquistate con lo spendere il reddito. Calcolandole, ne vien fuori che, speso tutto il reddito, la rendita del consumatore è per lo meno uguale a $CB + DB + EB$. Il prof. Gobbi non considera la rendita del consumatore che come una somma di moneta, perchè « la differenza fra la somma di moneta che uno avrebbe pagato e quella che egli paga è una somma di moneta ». Ed egli dice che « la rendita del consumatore, secondo la definizione del Marshall, è l'eccesso del prezzo che una persona sarebbe disposta a pagare piuttosto che star senza una cosa, su quello che essa effettivamente paga ». Ma questa è una definizione ellittica, a traverso la quale deve leggersi il concetto completo che è quest'altro: la rendita del consumatore (cioè l'eccesso del prezzo, ecc.) è la *misura economica dell'eccedenza di soddisfazione* che l'individuo ricava dalla differenza fra la soddisfazione tratta dalla dose di bene acquistato e la soddisfazione ch'egli sacrifica nel pagarne il prezzo (cfr. i primi periodi del cap. VI del libro III dei *Principi* di MARSHALL).

(1) *Principi*, § 105 (libro III, cap. VI, § 4).

sumatore che una collocata sulle merci di lusso » (1), sia una deduzione tratta avendo riguardo ad un solo elemento, senza tener conto delle successive conseguenze. Onde il lasciarla là così nuda e cruda non è prudente, per il pericolo che qualcuno la pigli come un accettabile canone di tassazione.

È infatti vero, come il Marshall dimostra in quel luogo, che un'imposta collocata su di una merce prodotta a costi costanti distrugge una minor rendita di consumatori, quando la domanda di questa merce è relativamente rigida che non quando è elastica. E ciò s'intende facilmente: se una domanda è relativamente rigida rispetto a una data serie di prezzi, vuol dire che pochi saranno coloro che preferiranno abbandonare il consumo della merce piuttosto che pagare il prezzo più elevato della serie; mentre l'essere la domanda elastica in quel punto vorrà dire che molti, piuttosto che pagare il prezzo, saranno disposti a lasciare la merce; e quindi a quel prezzo andrà distrutta tutta la rendita di consumatori di cui questi molti godevano. Ma questa osservazione non giustifica che un'affermazione prudente e, del resto, intuitiva rispetto alla minore o maggior perdita di rendita del consumatore *su quella merce*, a seconda della minore o maggiore elasticità della sua domanda. Ma non di più; poichè, se si pone la scelta fra il colpire coll'imposta una merce necessaria (a domanda rigida) o una merce di lusso (a domanda elastica), non si può non considerare che i molti, i quali pagheranno il più alto prezzo pur di non abbandonare il consumo della merce necessaria, dovranno per tal fatto abbandonare il consumo di altre merci, e quindi perdere le rendite di consumatori che in esse guadagnavano; mentre i molti, che lasceranno il consumo della merce di lusso per non pagarne il più alto prezzo, potranno col danaro risparmiato intensificare altri loro consumi. Fuor di dubbio, è difficile calcolare tutti questi elementi per determinare in qual caso sarebbe maggiore la perdita di rendita di consumatore nel complesso del gruppo; ma questa difficoltà non può certo consigliare a trascurarli affatto nel misurare gli effetti economici di un'imposta.

Ugualmente, solo con molte restrizioni, e solo dopo un calcolo, forse impossibile nella realtà, di tutte le forze operanti, si potrebbe accettare quest'altro principio enunciato dal Marshall: che la soddisfazione complessiva di una collettività potrebbe

(1) *Principi*, § 261 (libro V, cap. XII, § 4), nota 1^a.

essere portata ad un livello superiore a quello raggiunto per opera del libero giuoco della domanda e dell'offerta, se lo Stato, col ricavo di un'imposta collocata sulle merci prodotte a costo crescente, concedesse premi alla produzione di quelle che obbediscono intensamente alla legge del costo decrescente (1).

Se si pensa che fra le merci prodotte a costo crescente v'è la maggior parte di quelle che costituiscono i nostri consumi necessari, mentre fra quelle prodotte a costo decrescente v'è un gran numero di quelle che rientrano nei nostri consumi voluttuari, risorge qui l'osservazione fatta per il caso precedente. E risorge con l'aggravante che il gruppo di individui, il quale consuma quasi esclusivamente l'una specie di merci, è distinto dall'altro, il quale consuma anche l'altra specie in larga misura, di guisa che, a tutta prima, si distruggerebbe una parte della rendita di consumatori dei più poveri e si aumenterebbe quella dei più ricchi; e il calcolo del guadagno complessivo del gruppo sarebbe reso difficilissimo dal fatto che, come Marshall stesso riconosce, una stessa somma monetaria di rendita del consumatore non significa una stessa quantità di soddisfazione per ogni individuo, povero o ricco che sia.

Ma, per tenerci strettamente ai termini in cui il principio è stato enunciato, noi possiamo anche prescindere da queste considerazioni, e supporre che la distruzione fra merci prodotte a

(1) Cfr. *Principi*, § 263 (libro V, cap. XII, § 6). Il Marshall non manca di accennare alla questione se sia o no conveniente accentuare l'intervento dello Stato nella produzione e nella distribuzione, ma ne prescinde, per esaminare i soli aspetti prettamente economici del problema. E al principio enunciato non attribuisce che una importanza « provvisoria », che sarebbe poi stata ridotta in più giusti confini dai successivi studi sull'imposta. Le osservazioni quindi, che noi faremo, non sono tanto una critica quanto un'indicazione delle cautele con cui quel principio va accolto. Qualcuna delle affermazioni del Marshall in quel capitolo è già stata troppo generalizzata, non solo oltre lo spirito, ma oltre le parole dell'autore. Così non mi sembra ch'egli abbia detto che ogni imposta sui consumi apporta allo Stato vantaggi minori della rendita di consumatore che sottrae al contribuente (sul quale assunto è fondato il citato articolo del Gobbi), ma soltanto che un'imposta sulla spesa (cioè su tutti i consumi) distrugge una maggior quantità di rendita di consumatore che una prelevata sulle sole merci prodotte a costo crescente. Il che è ovvio, una volta accettata la sua dimostrazione, che un'imposta su di una merce prodotta a costo decrescente distrugge sempre una quantità di rendita di consumatore maggiore del ricavo trattenuto dallo Stato, mentre un'imposta su di una merce prodotta a costo crescente distrugge talvolta una quantità di rendita di consumatore minore del ricavo trattenuto dallo Stato. E in questo stesso senso, mi pare, deve anche intendersi l'affermazione del prof. Edgeworth, a pag. 568 dell'*Economic Journal*, vol. VII.

costo crescente e a costo decrescente non corrisponda neppure *grosso modo* a quella fra merci di consumo necessario e di consumo voluttuario, che le une e le altre siano prodotte parte a costi crescenti e parte a costi decrescenti in proporzioni corrispondenti all'intensità del rispettivo consumo, e che fra i membri della collettività non vi siano differenze nella estimazione della rendita di consumatori.

In questo caso, cresciuta per effetto del premio la rendita di consumatori sulle merci prodotte a costo decrescente, è naturale che verso di esse si precipiti la domanda del gruppo. Diminuirà quindi la domanda delle merci prodotte a costi crescenti, e questo ne farà ribassare rapidamente il prezzo, onde nuovamente crescerà la rendita di consumatori guadagnabile su di esse e ne aumenterà la domanda. Ma nel frattempo, per effetto dell'imposta sulle merci prodotte a costo crescente, i produttori (capitalisti e salariati) di queste saranno stati danneggiati, e la limitazione subita dai loro mezzi, inascolti in parte dai produttori delle merci a costo decrescente, impedirà ad essi di intensificare il loro consumo di queste. Dippiù, allettati dal premio, se v'è sul mercato mobilità perfetta di capitale e di lavoro, i produttori delle merci a costo crescente vorranno passare alla produzione delle merci a costo decrescente, e quindi diminuirà il fondo dei premi nello stesso tempo in cui cresce il numero di coloro ai quali dovrebbero essere pagati! In sostanza, un nuovo equilibrio dovrà stabilirsi nella domanda e nell'offerta dei due ordini di merci; e questo equilibrio, supposto un gruppo d'individui simili, tenderà a disporsi intorno al punto in cui la rendita di consumatori sia uguale per ciascuna merce, tenuto conto della rispettiva intensità del consumo di ciascuna di esse nel gruppo.

Ma, nella supposizione d'un gruppo d'individui simili, questo equilibrio non sarebbe stato raggiunto per opera delle sole forze della domanda e dell'offerta? Sembra dunque che l'intervento dello Stato per accrescere la somma di soddisfazione complessiva possa avere un'efficacia correttiva solo quando non si tratti di una collettività di uguali. In tal caso, infatti, per la diversa estimazione della rendita di consumatori presso gl'individui in condizioni diverse e per la disparità dei loro consumi a seconda dei loro mezzi, potrebbe darsi che la somma di soddisfazione complessiva, raggiunta al punto d'equilibrio della domanda e dell'offerta, fosse ancora suscettibile di accrescimento coll'aumentare le rendite di consumatori dei più poveri. Ma d'altra parte, se

BIBLIOGRAFIA

Opere principali di PAOLO LEROY-BEAULIEU

1868. De l'état moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires (Della condizione morale e intellettuale delle popolazioni operaie e della sua influenza sul saggio dei salari), Paris.
1869. Recherches économiques sur les guerres contemporaines (Ricerche economiche sulle guerre contemporanee), Bruxelles.
1872. La question ouvrière au XIX^e siècle (La questione operaia nel sec. XIX), Paris, 2^a ediz., 1882.
1872. L'administration locale en France et en Angleterre (L'amministrazione locale in Francia e in Inghilterra), Paris.
1873. Le travail des femmes au XIX^e siècle (Il lavoro delle donne nel sec. XIX), Paris.
1874. La colonisation chez les peuples modernes (La colonizzazione presso i popoli moderni), Paris, 5^a ediz., 1902. Traduzione nella *Biblioteca di Scienze politiche*, 2^a serie.
1877. Traité de la Science des Finances (Trattato di Scienza delle Finanze), Paris, 7^a ediz., 1905. Trad. nella *Biblioteca dell'Economista*, 3^a serie, vol. X, parte 1^a.
1881. Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions (Saggio sulla ripartizione delle ricchezze e sulla tendenza a una minore disuguaglianza di condizioni), Paris, 4^a ediz., 1897.
1883. Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme (Il Collettivismo, esame critico del nuovo socialismo), Paris, 4^a ediz., 1903.
1887. L'Algérie et la Tunisie (L'Algeria e la Tunisia), Paris, 2^a ediz., 1897.
1888. Précis d'Économie politique (Sunto d'Economia politica), Paris, 7^a edizione, 1900. Traduzione nella *Biblioteca di Scienze politiche*, vol. VII.
1889. L'État moderne et ses fonctions (Lo Stato moderno e le sue funzioni), Paris, 3^a ediz., 1900.
1896. Traité théorique et pratique d'Économie politique (Trattato teorico-pratico di Economia politica), Paris, 3^a ediz., 1900. Traduz. nella *Biblioteca dell'Economista*, 4^a serie, vol. IX, parte 1^a.
1904. Le Sahara, le Soudan et les chemins de fer transahariens (Il Sahara, il Soudan e le ferrovie transahariane), Paris.

Più numerosi articoli nell'*Économiste français*, nel *Journal des Économistes*, in *Séances et Travaux de l'Académie des Sciences morales et politiques* e altre Riviste.

Opere principali di GUSTAVO SCHMOLLER

Per un elenco completo degli scritti minori di SCHMOLLER sino al 1900 si consulti l'*Handwörterbuch der Staatswissenschaften* di CONRAD.

1860. Zur Geschichte der nationalökonomischen Ansichten in Deutschland während der Reformationsperiode (Sulla storia delle dottrine economiche in Germania durante la Riforma), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft*.
1862. Der französische Handelsvertrag und seine Gegner (Il trattato di commercio francese e i suoi avversari), Frankfurt.
1863. Die Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit der Grundprincipien der Steuerlehre (La teoria del reddito nelle sue connessioni coi principi fondamentali della teoria dell'imposta), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft*.
1864. Statistisches über den Anwachs des Kapitalvermögens in Genf (Notizie statistiche sull'aumento del capitale in Ginevra), nel *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*.
1864. Die Arbeiterfrage (La questione operaia), nei *Preussische Jahrbücher*.
1866. Die ländliche Arbeiterfrage mit besonderer Rücksicht auf die nord-deutschen Verhältnisse (La questione dei lavoratori della terra con speciale riguardo alle condizioni della Germania settentrionale), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft*.
1870. Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im XIX Jahrhundert (Per la storia delle piccole industrie tedesche nel secolo XIX), Halle.
- 1871-75. Das Städtewesen unter Friedrich Wilhelm I (La vita delle città sotto Federico Guglielmo I), nella *Zeitschrift für preussische Geschichte und Landeskunde*.
1872. Arbeitseinstellungen und Gewerkvereine. Referat auf der Eisenacher Versammlung über die Soziale Frage (Scioperi e unioni operaie. Relazione alla Conferenza di Eisenach sulla Questione sociale), nelle *Verhandlungen der Eisenacher Versammlung*, ecc. Leipzig.
1873. Die Entwicklung und die Krisis der deutschen Weberei in XIX Jahrhundert (Lo sviluppo e la crisi dell'industria della tessitura in Germania nel secolo XIX), Berlin.
1875. Strassburgs Blüte und die volkwirthschaftliche Revolution im XIII Jahrhundert (Strasburgo e la rivoluzione economica nel secolo XIII), Strassburg.
1875. Strassburg zur Zeit der Zunftkämpfe und die Reform seiner Verfassung und Verwaltung im XV Jahrhundert (Strasburgo al tempo delle lotte delle corporazioni artigiane e la riforma della sua costituzione e della sua amministrazione nel XV secolo), Strassburg.
1879. Die strassburger Tucher- und Weberzunft. Ein Beitrag zur Geschichte der deutschen Weberei und des deutschen Gewerberechts vom XIII bis XVII Jahrhundert (La corporazione dei pannaiuoli e dei tessitori di Strasburgo. Contributo alla storia dell'industria della tessitura in Germania e del diritto industriale tedesco dal secolo XIII al XVII), Strassburg.
1881. Theorie und Praxis der deutschen Steuerreform (Teoria e pratica della riforma tributaria in Germania), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*.
1882. Die amerikanische Konkurrenz und die Lage der mitteleuropäischen besonders der deutschen Landwirthschaft (La concorrenza americana e le condizioni dell'agricoltura dell'Europa centrale e specialmente della Germania), *ibidem*.

1882. Das deutsche Tabakmonopol (Il monopolio del tabacco in Germania), *ibidem*.
1883. Der deutsch-italienische Handelsvertrag vom 2 Mai 1883, ecc. (Il Trattato di commercio italo-tedesco del 2 maggio 1883, ecc.), *ibidem*.
- 1884-87. Studien über die wirtschaftliche Politik Friedrichs des Grossen und Preussens überhaupt von 1680-1786 (Studi sulla politica economica di Federico il Grande e della Prussia in generale dal 1680 al 1786), *ibidem*.
1885. Analekten und Randglossen zur Debatte über Erhöhung der Getreidezölle (Analecta e note marginali nella discussione sulfaumento dei dazi sui cereali), *ibidem*.
1886. Ueber innere Kolonisation mit Rücksicht auf die Erhaltung und Vermehrung des mittleren und kleineren Besitzes (Sulla colonizzazione interna con riguardo alla conservazione e all'incremento della media e della piccola proprietà), negli *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, vol. XXXIII.
1887. Ueber eine andere Gestaltung des Studiums der Wirthschaftswissenschaft (Su di un diverso ordinamento dello studio della scienza economica), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1888. Der Kampf des preussischen Königthums um die Erhaltung des Bauernstandes (La lotta della monarchia prussiana per la conservazione delle classi agricole), *ibidem*.
1888. **LS.** Zur Litteraturgeschichte der Staats- und Sozialwissenschaften (Per la storia della letteratura delle Scienze di Stato e sociali), Leipzig.
 Contiene:
- (1863) Friedrich von Schillers ethischer und kulturgeschichtlicher Standpunkt (Le idee di Federico von Schiller sull'etica e la storia dell'incivilimento).
- (1864-65) Johann Gottlieb Fichte. Eine Studie aus dem Gebiete der Ethik und der Nationalökonomie (Giovanni Amedeo Fichte. Studio etico-economico).
- (1866) Lorenz von Stein.
- (1869) Die neueren Ansichten über Bevölkerungs- und Moralstatistik (Dottrine recenti sulla statistica demografica e morale).
- (1876) Th. Funck-Brentano.
- (1879-88) Albert E. Fr. Schaeffle.
- (1882) Henry George.
- (1883) Karl Knies.
- (1883) Die Schriften von K. Menger und W. Dilthey zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften (Gli scritti di C. Menger e G. Dilthey sulla metodologia delle Scienze di Stato e sociali).
- (1884) Friedrich List.
- (1886) Henry C. Carey.
- (1886) Theodor Hertzka. Freihändlerischer Sozialismus (Teodoro Hertzka e il socialismo liberista).
- (1888) Wilhelm Roscher.
1889. Die Thatsachen der Arbeitsteilung (I dati di fatto della divisione del lavoro), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1890. Das Wesen der Arbeitsteilung und der socialen Klassenbildung (Essenza della divisione del lavoro e della formazione delle classi sociali), *ibidem*.
- 1890-93. Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung (Lo sviluppo storico dell'intrapresa), *ibidem*.

1890. **S G G.** Zur Sozial- und Gewerbepolitik der Gegenwart (Per la politica sociale e industriale dei nostri tempi), Leipzig.
 Contiene:
- (1872) Rede zur Eröffnung der Besprechung über die soziale Frage in Eisenach (Discorso per l'apertura della Conferenza sulla questione sociale in Eisenach).
 - (1873) Der moderne Verkehr im Verhältniss zum wirthschaftlichen, sozialen und sittlichen Fortschritt (Il traffico moderno nei suoi rapporti col progresso economico, sociale e morale).
 - (1874) Die sociale Frage und der Preussische Staat (La questione sociale e lo Stato Prussiano).
 - (1874) Die Natur des Arbeitsvertrags und der Kontraktbruch (La natura del contratto di lavoro e la rottura del contratto).
 - (1877) Die Reform der Gewerbeordnung. Rede, gehalten in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik (La riforma dell'ordinamento industriale. Discorso nell'adunanza generale della Associazione per la politica sociale).
 - (1879) Der Uebergang Deutschlands zum Schutzzollsystem. Rede in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik (Il trapasso della Germania al sistema protettivo. Discorso nell'adunanza generale della Associazione per la politica sociale).
 - (1880) Die Wissenschaft, die Parteiprincipien und die praktischen Ziele der deutschen Politik (La scienza, i principii di partito e gli scopi pratici della politica tedesca).
 - (1880) Die Gerechtigkeit in der Volkswirtschaft (La giustizia nell'Economia).
 - (1881) Das untere und mittlere gewerbliche Schulwesen in Preussen (L'insegnamento industriale primario e medio in Prussia).
 - (1883) Der deutsche Verein gegen den Missbrauch geistiger Getränke und die Frage der Schankkonzessionen (L'Unione tedesca contro l'abuso delle bevande alcoliche e la questione delle licenze di rivendita).
 - (1884) Herrmann Schulze-Delitzsch und Eduard Lasker.
 - (1887) Ein Mahnruf in der Wohnungsfrage (Un monito nella questione delle abitazioni).
 - (1889) Ueber Wesen und Verfassung der grossen Unternehmungen (Sulla natura e la struttura delle grandi intraprese).
 - (1890) Ueber Gewinnbeteiligung (Sulla partecipazione agli utili).
 - (1890) Die kaiserlichen Erlasse vom 4 Februar 1890 im Lichte der deutschen Wirtschaftspolitik von 1866-90 (I rescritti imperiali del 4 febbraio 1890 alla luce della politica economica tedesca del 1866-90).
1892. Ueber die Entwicklung des Grossbetriebes und die soziale Klassenbildung (Sullo sviluppo della grande industria e la formazione delle classi sociali), nei *Preussische Jahrbücher*.
1895. Die Einkommensverteilung in alter und neuer Zeit (La ripartizione dei redditi nel passato e nel presente), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1895. Einige Worte zum Antrag Kanitz (Alcune parole sulla proposta Kanitz), *ibidem*.
1896. Das politische Testament Friedrichs Wilhelm I von 1722 (Il testamento politico di Federico Guglielmo I del 1722), nella *Deutsche Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*.
1897. Was verstehen wir unter dem Mittelstande. Hat er in XIX Jahrhundert zu- oder abgenommen? (Che intendiamo per classe media. Nel secolo XIX è essa aumentata o diminuita?), nelle *Verhandlungen des achten Ecangelisch-sozialen Kongresses*.
1898. Das preussische Handels- und Zollgesetz vom 26 Mai 1818 im Zusammenhang mit der Geschichte der Zeit, ihren Kämpfe und Ideen (La legge

commerciale e doganale prussiana del 26 maggio 1818 in connessione alla storia, alle lotte e alle idee del tempo), nella *Deutsche Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*.

1898. **GSV**. Ueber einige Grundfragen der Sozialpolitik und der Volkswirtschaftslehre (Su alcune questioni fondamentali di politica sociale e di Economia politica). Leipzig, 2ª edizione, 1904.

Contiene:

(1874-75) Ueber einige Grundfragen des Rechts und der Volkswirtschaft. Ein offenes Sendschreiben an Herrn professor Dr. Heinrich von Treitschke (Su alcune questioni fondamentali di diritto e di Economia. Lettera aperta al professore Enrico von Treitschke).

(1881) Die Gerechtigkeit in der Volkswirtschaft (La giustizia nell'Economia).

(1893) Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode (L'Economia, la scienza economica e i loro metodi). Traduzione parziale nella *Riforma Sociale*, 1894.

(1897) Wechselnde Theorien und feststehende Wahrheiten im Gebiete der Staats- und Sozialwissenschaften und die heutige deutsche Volkswirtschaftslehre (Teorie mutabili e verità stabili nelle scienze di Stato e sociali e l'odierna scienza economica tedesca). Traduzione nella *Riforma Sociale*, 1898.

1898. **UVW**. Umriss und Untersuchungen zur Verfassungs-, Verwaltungs- und Wirtschaftsgeschichte besonders des preussischen Staates im XVII und XVIII Jahrhundert (Schizzi e ricerche per la storia costituzionale, amministrativa ed economica, massime dello Stato prussiano nei secoli XVII e XVIII). Leipzig.

Contiene:

(1877) Die Epochen der preussischen Finanzpolitik bis zur Gründung des deutschen Reichs (Le epoche della politica finanziaria prussiana sino alla fondazione dell'Impero germanico).

(1877) Die Entstehung des preussischen Heeres von 1640 bis 1740 (La formazione dell'esercito prussiano dal 1640 al 1740).

(1882) Die Handelssperre zwischen Brandenburg und Pommern im Jahre 1562 (La proibizione del commercio fra il Brandeburgo e la Pomerania nel 1562).

(1883) Die russische Kompagnie in Berlin 1724-1738. Ein Beitrag zur Geschichte der brandenburgischen Tuchindustrie und des preussischen Exports im XVIII Jahrhundert (La Compagnia russa a Berlino nel 1724-1738. Contributo alla storia dell'industria del panno nel Brandeburgo e delle esportazioni prussiane nel secolo XVIII).

(1884) Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung (Il sistema mercantile nel suo significato storico).

(1886) Die preussische Einwanderung und ländliche Kolonisation des XVII und XVIII Jahrhunderts (L'immigrazione e la colonizzazione agricola in Prussia nel XVII e XVIII secolo).

(1888) Das brandenburgische-preussische Innungswesen von 1640 bis 1800, hauptsächlich die Reform unter Friedrich Wilhelm I (Il sistema corporativo brandeburgico-prussiano dal 1640 al 1800, e particolarmente la riforma sotto Federico Guglielmo I).

(1892) Die preussische Seidenindustrie im XVIII Jahrhundert und seine Begründung durch Friedrich des Grossen (L'industria della seta in Prussia nel secolo XVIII e la sua costituzione per opera di Federico il Grande).

(1894) Der deutsche Beamtenstaat vom XVI bis XVIII Jahrhundert (Lo Stato burocratico tedesco dal XVI al XVIII secolo).

- (1896) Die Epochen der Getreidehandelsverfassungs- und Politik (Le epoche della formazione del commercio dei cereali e della politica annonaria).
1899. Die englische Handelspolitik des XVII und XVIII Jahrhunderts (La politica commerciale inglese del XVII e XVIII secolo), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1900. Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, erster Teil, Leipzig (Lineamenti di economia nazionale generale, parte prima. Trad. nella *Bibl. dell'Economista*, 4^a serie, vol. X) (altra edizione 1901).
1900. Die Wandlungen in der europäischen Handelspolitik im XIX Jahrhundert (I cambiamenti nella politica commerciale europea nel secolo XIX), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1902. Arbeitsverhältniss, Arbeitsrecht, Arbeitsvertrag und Arbeitslohn (Rapporti, diritto, contratto di lavoro e salario), nella *Soziale Praxis*.
1902. Die historische Lohnbewegung von 1300-1900 und ihre Ursachen (Storia e cause del movimento dei salari dal 1300 al 1900), in *Sitzungsberichte der preussischen Akademie der Wissenschaften*.
1902. Entstehung, Wesen und Bedeutung der neueren Armenpflege (Origine, essenza e importanza della beneficenza legale moderna), *ibidem*.
1903. Ueber Organe für Einigung und Schiedssprüche in Arbeitsstreitigkeiten (Sugli organi per la conciliazione e l'arbitrato nelle controversie del lavoro), *ibidem*.
1903. Ueber das Maschinenzeitalter in seinen Zusammenhang mit dem Volkswohlstand und der sozialen Verfassung der Volkswirtschaft (L'epoca delle macchine in correlazione al benessere dei popoli e alla costituzione sociale dell'economia), Berlin.
1904. Die künftige englische Handelspolitik, Chamberlain und der Imperialismus (La futura politica commerciale dell'Inghilterra, Chamberlain e l'Imperialismo), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1904. Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, zweiter Teil, Leipzig (Lineamenti di Economia nazionale generale, parte seconda).

Opere di ALFREDO MARSHALL

1872. Jevons' theory of political Economy (La teoria dell'Economia politica secondo Jevons), nell'*Academy*.
1873. Graphic representation by aid of a series of hyperbolas of some economic principles having reference to monopolies (Rappresentazione grafica di alcuni principi economici relativi ai monopoli per mezzo di una serie d'iperboli), nei *Proceedings of the Cambridge philosophical Society*.
1874. The future of the working classes (L'avvenire delle classi lavoratrici), in *The Eagle* di Cambridge.
1876. On Mr. Mill's theory of value (Sulla teoria del valore di Mill), nella *Fortnightly Review*.
1879. (In collaborazione con la signora MARSHALL). The economies of industry (L'economia dell'industria), London, 2^a ediz., 1881.
1880. The pure theory of domestic values (Teoria pura del valore negli scambi interni). — The pure theory of foreign trade (Teoria pura del commercio estero). *Fuori commercio*.
1881. Where to house the London Poor (Ove alloggiare i poveri di Londra), nella *Contemporary Review*.
1885. The present position of Economics (La condizione presente dell'Economia politica), London.

1885. Theories and facts about wages (Teorie e fatti concernenti i salari), nell'*Annual of the Cooperative Wholesale Society*.
1885. How far do remediable causes influence prejudicially the continuity of employment and the rates of wages (Sino a qual punto la continuità del lavoro e il saggio dei salari subiscono l'influenza nociva di cause rimediabili), nel *Report of the Industrial Remuneration Conference*.
1885. On the graphical method of Statistics (Sul metodo grafico nella Statistica), nel *Jubilee volume of the London Statistical Society*.
1887. Remedies for fluctuations of general prices (Rimedi contro le fluttuazioni dei prezzi generali), nella *Contemporary Review*.
1887. On Conciliation and Arbitration (Sulla conciliazione e l'arbitrato). Prefazione all'opera *Industrial Peace*, di L. L. PRICE.
1887. On the theory of value (Sulla teoria del valore), nel *Quarterly Journal of Economics*.
1887. The theory of business profits (La teoria dei profitti dell'impresa), *ibidem*.
1888. Wages and profits (Salari e profitti), *ibidem*.
1889. On the organization of cooperative production (Sull'organizzazione della produzione cooperativa). Discorso inaugurale al Congresso cooperativo di Ipswich.
1890. Some aspects of competition (Alcuni aspetti della concorrenza), nel *Report of the British Association for the Advancement of Science*.
1890. Principles of Economics, London, 4^a ediz., 1898 (Principi di Economia). Trad. nella *Biblioteca dell'Economista*, 4^a serie, vol. IX, parte 2^a.
1892. Elements of Economics of Industry (Elementi di Economia dell'industria). Estratti dai *Principles*, London, 3^a ediz., 1899-1903.
1892. A Reply to Dr. Cunningham (Una risposta al Dr. Cunningham), nell'*Economic Journal*.
1892. The Poor Law in relation to State-aided pensions (La legge sui poveri in rapporto al sistema di pensioni integrate dallo Stato), *ibidem*.
1892. The Poor Law Reform (La riforma della legge sui poveri), *ibidem*.
1893. Rent (La rendita), *ibidem*.
1897. The old generation of Economists and the new (La vecchia e la giovane generazione di Economisti), nel *Quarterly Journal of Economics*.
1898. Distribution and Exchange (Distribuzione e Scambio), nell'*Economic Journal*.
1899. Memorandum on the classification and incidence of imperial and local taxes (Memoria sulla classificazione e l'incidenza delle imposte nazionali e locali), negli Atti dell'inchiesta *On local taxation*.
1903. The new Cambridge curriculum in Economics and associated Branches (Il nuovo corso di Economia politica e materie affini nell'Università di Cambridge), London.
1905. National Industries and International Trade (Industrie nazionali e Commercio internazionale), London. *Di prossima pubblicazione*.

INDICE

INTRODUZIONE	Pag. 3
I. — PAOLO LEROY-BEAULIEU	
1. Sua attività nella scienza, nel giornalismo e nella pratica degli affari	» 5
2. I suoi primi scritti e la sua carriera scientifica	» 7
3. Le opere sulla <i>Ripartizione delle ricchezze</i> , sul <i>Collettivismo</i> , sulle <i>Funzioni dello Stato moderno</i> , sulla <i>Colonizzazione</i> e il loro nesso col <i>Trattato di Economia politica</i>	» 8
4. La teoria della distribuzione della ricchezza in Leroy-Beaulieu e la sua opposizione alle dottrine della scuola classica	» 11
5. La teoria ricardiana e le previsioni sulle variazioni della rendita nei paesi moderni	» 13
6. Sue idee sulle leggi che governano il saggio dell'interesse e dei salari	» 17
7. Le sue proposizioni sui profitti e la popolazione	» 22
8. La critica del Leroy-Beaulieu non abbatte i principii della scuola classica, ma mette in particolare rilievo l'azione di alcune forze sviluppatesi nel mondo economico moderno.	» 23
II. — GUSTAVO SCHMOLLER	
Pag. 25-50	
1. Gli inizi della nuova scuola etico-storica e del socialismo della cattedra in Germania. — Il discorso di Schmoller alla Conferenza di Eisenach e la sua lettera a Enrico von Treitschke	» 25
2. Filtrazione nell'Economia tedesca delle idee centralizzatrici, di relatività storica e nazionalistiche. — Posizione di Schmoller rispetto ad esse e rispetto alla scuola classica	» 29
3. Schmoller, Bismarck, la monarchia prussiana e la politica sociale in Germania	» 32
4. Gli studi storici di Schmoller e il suo saggio sul <i>Significato storico del sistema mercantile</i>	» 37
5. I <i>Lineamenti di Economia nazionale</i> e l'importanza degli studi sulle cause e i risultati del differenziamento sociale per la teoria della distribuzione della ricchezza	» 40
6. L'opera di Schmoller nel suo triplice aspetto critico, teorico e pratico	» 45
III. — ALFREDO MARSHALL	
Pag. 50-79	
1. Posizione di Marshall fra gli economisti contemporanei	» 50
2. La sua vita scientifica e la elaborazione dei <i>Principi di Economia</i>	» 51
3. La continuità dei fatti economici e la continuità del pensiero economico quali idee fondamentali di Marshall	» 54
4. Marshall, l'interpretazione di Ricardo e la teoria del valore	» 56
5. La teoria della distribuzione e l'aspetto bio-sociologica dei fenomeni economici	» 60
6. Il concetto di rendita e la teoria delle quasi-rendite	» 63
7. La teoria della rendita del consumatore e le cautele necessarie nell'interpretarla e nell'adopearla nei problemi tributarii.	» 70
BIBLIOGRAFIA	
Pag. 80-86	
Opere principali di Paolo Leroy-Beaulieu	» 80
» » » Gustavo Schmoller	» 81
» » » Alfredo Marshall	» 85



PRINCIPI DI ECONOMICA

DI

ALFREDO MARSHALL. M. A.

Professore di Economia Politica nell'Università di Cambridge
Aggregato al Collegio S. Giovanni di Cambridge, ecc. ecc.

PRIMA VERSIONE ITALIANA, AUTORIZZATA DALL'AUTORE

SULLA QUARTA EDIZIONE INGLESE

DI

ANTONIO ALBERTINI

PREFAZIONE ALLA PRIMA EDIZIONE

Le condizioni economiche vanno mutandosi continuamente, ed ogni generazione considera a modo proprio i suoi propri problemi. In Inghilterra, così come sul Continente e in America, gli studi economici vengono seguiti ora con maggior vigoria di quanto mai siasi fatto pel passato: ma tutta questa attività ha solo servito a mostrare viepiù chiaramente che la scienza economica è, e deve essere, una scienza di sviluppo lento e continuo. È vero che una parte dell'opera migliore compiuta dalla generazione presente è sembrata a prima vista contraria a quella di precedenti scrittori; ma quando essa ebbe avuto tempo di fissarsi nel suo vero posto, quando le sue angolosità furono attenuate, s'è trovato ch'essa non implicava una vera soluzione di continuità nello sviluppo della scienza. Le nuove dottrine hanno completato le vecchie, le hanno estese, sviluppate, e talora corrette; spesso han dato loro un'intonazione diversa, dando maggior rilievo e maggiore importanza a punti diversi: ma assai raramente le hanno sovvertite.

Il trattato presente è un tentativo diretto a presentare una versione moderna di vecchie dottrine con l'aiuto dei nuovi lavori e con riferimento ai nuovi problemi propri dell'età nostra. Il campo e lo scopo generali dell'opera si trovano indicati nel Libro I, sulla fine del quale si dà una breve notizia di quelli che si assumono come gli oggetti principali della indagine economica, nonché delle principali questioni pratiche, su cui detta indagine ha una qualche portata. Conformemente alle tradizioni inglesi, si ammette che la funzione della scienza è di raccogliere, ordinare ed analizzare i fatti economici, ed applicare le conoscenze acquistate con l'osservazione e l'esperienza nel determinare quali probabilmente saranno gli effetti immediati ed ultimi di vari gruppi di cause: e si ammette ancora che le leggi economiche sono affermazioni di tendenze, espresse nel modo indicativo, e non precetti etici espressi nel modo imperativo. Le leggi e i ragionamenti dell'Economia non sono in realtà che una parte del materiale di cui debbono servirsi la coscienza e il senso comune nella soluzione di problemi pratici e nella determinazione di regole che possano essere guida nella vita.

Ma tra le forze di cui l'economista deve tener conto, si trovano forze etiche. Si sono bensì fatti tentativi di costruire una scienza astratta, che consideri le azioni d'un « uomo economico », che non sia sotto influenze etiche di sorta e si adoperi per raggiungere il guadagno materiale con avvedutezza ed energia, ma meccanicamente ed egoisticamente. Ma siffatti tentativi non hanno avuto successo e neanche sono stati condotti a fondo completamente, perchè essi in realtà non hanno considerato mai l'uomo economico come perfettamente egoista. Si può far conto che nessuno più dell'uomo economico sia disposto a sopportare fatiche e sacrifici pel desiderio, punto egoistico, di provvedere ai bisogni della propria famiglia; e s'è sempre tacitamente ammesso che tra i moventi normali di quell'uomo si trovino gli affetti di famiglia. Ma allora, se si comprendono tra i moventi questi affetti, perchè non comprendervi altri moventi altruistici, la cui azione è tanto uniforme in ogni classe, in ogni tempo e luogo, da potersi ridurre a regola generale? Non pare che vi sia una buona ragione che si opponga alla loro inclusione; e in questo libro si ammette essere azione normale quella che, in certe condizioni, può aspettarsi dai membri di un gruppo industriale; e non si cerca di escludere l'influenza di moventi la cui azione sia regolare, pel solo fatto ch'essi siano altruistici. Se questo libro ha un carattere speciale suo proprio, può dirsi forse ch'esso consiste nella preminenza che dà a questa ed altre applicazioni del principio di continuità.

Questo principio è applicato non solo alla qualità etica dei moventi da cui un uomo può essere influito nella scelta dei propri fini, ma anche alla sagacia, all'energia ed all'iniziativa con cui egli si adopera per raggiungerli. Così si dà importanza e rilievo al fatto che c'è una graduazione continua dalle azioni d'un uomo della *City* — azioni basate su calcoli deliberati, antiveggenti e profondi ed eseguite con vigore ed abilità — alle azioni delle persone ordinarie, che non possono nè vogliono condurre le proprie faccende da uomini d'affari. L'inclinazione normale al risparmio, la disposizione normale a sottoporsi ad un certo sforzo per un certo compenso pecuniario, la solerzia normale nella ricerca dei migliori mercati ove comprare e vendere, o nella ricerca delle occupazioni più vantaggiose per sè stessi e i propri figli — queste frasi ed altre consimili, devono essere relative ai membri d'una classe particolare di persone in un dato tempo e luogo; ma una volta inteso ciò, la teoria del valore normale è applicabile nello stesso modo, sebbene non con la stessa precisione di dettagli, alle azioni delle classi non dedite alla vita degli affari, e alle azioni d'un mercato o d'un banchiere.

E come non c'è una linea precisa di divisione tra un modo di condursi che sia normale, e un altro che possa provvisoriamente considerarsi come anormale, così non c'è neppure una linea precisa di divisione tra i valori normali, e i valori « correnti », o « di mercato » od « occasionali ». Questi ultimi valori son quelli in cui le circostanze speciali del momento esercitano un'influenza preponderante, mentre valori normali son quelli che si finirebbe per raggiungere se le condizioni economiche che

si prendono in esame avessero campo di spiegare senza impedimento i loro pieni effetti. Tra queste specie di valore però non esiste certo un valico insuperabile; ma si passa dall'una all'altra per continue gradazioni. I valori che possiamo ritenere per normali quando poniamo mente alle mutazioni che si succedono di ora in ora in una borsa di prodotti, non indicano che variazioni correnti rispetto alla storia dell'annata; ed i valori che possiamo considerar normali rispetto alla storia di un anno non sono che valori correnti rispetto alla storia di cento anni. Poichè l'elemento *tempo*, in cui risiede la difficoltà principale di quasi tutti i problemi economici, è per sè stesso un elemento continuo; la natura non conosce divisioni assolute del tempo in periodi brevi e lunghi; si passa dagli uni agli altri per gradazioni impercettibili; e quello che per una questione è un periodo breve, per un'altra è un periodo lungo.

Così, ad esempio, la distinzione tra la rendita e l'interesse del capitale dipende per la maggior parte, sebbene non del tutto, dalla lunghezza del periodo che si considera. Quello che si riguarda a ragione come interesse per un capitale « libero » o « circolante » o per nuovi investimenti di capitale, va ritenuto più propriamente come una specie di rendita — una *quasi-rendita*, come la chiameremo in seguito — se si tratti di vecchi investimenti. E non v'è affatto una linea di divisione nettamente seguita tra il capitale circolante e il capitale immobilizzato in un ramo speciale di produzione, nè tra i vecchi investimenti di capitale ed i nuovi; da ogni gruppo si passa all'altro gradatamente. E così anche la rendita del suolo si conta non già come una cosa a sè, ma come la specie principale di un grande genere, sebbene abbia realmente particolarità sue proprie, che sono di vitale importanza dal punto di vista teorico non meno che dal punto di vista pratico.

Ancora, sebbene tra l'uomo in sè stesso e i mezzi di cui egli si serve siavi una linea di separazione ben precisa, e sebbene l'offerta e la domanda degli sforzi e dei sacrifici dell'uomo abbiano caratteri loro propri che non si riscontrano nell'offerta e nella domanda di beni materiali; tuttavia, in ultima analisi, questi beni sono generalmente essi stessi il risultato di sforzi e sacrifici sostenuti dall'uomo. Le teorie del valore del lavoro e di quelle delle cose da esso prodotte non possono separarsi; esse, anzi, sono parti di un gran tutto; e, a voler fare un'indagine, si vede che anche quelle differenze che si riscontrano fra le due teorie nei dettagli, sono, per la maggior parte, differenze di grado piuttosto che di genere. Come, non ostante le grandi differenze di forma che intercedono fra uccelli e quadrupedi, c'è come un'idea fondamentale a cui s'informa la struttura così dell'una come dell'altra classe d'animali, così la teoria generale dell'equilibrio della domanda e dell'offerta, è un'idea fondamentale che informa la struttura di tutte le varie parti del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio (1).

(1) Nell'*Economics of Industry*, che mia moglie ed io abbiamo pubblicato nel 1879, tentammo di mostrare la natura di questa unità fondamentale. Già prima di entrare

Un'altra applicazione del principio di continuità è stata fatta nell'uso dei termini. Si è sempre provata la tentazione di classificare i beni economici in gruppi nettamente definiti, rispetto ai quali potesse pronunciarsi una serie di proposizioni brevi e recise; e ciò per soddisfare tanto al desiderio che gli studiosi provano di precisione logica, quanto alla simpatia popolare per le massime dogmatiche che abbiano l'aria di essere profonde, pur essendo tuttavia, diremo così, maneggevoli. Pare però che siasi commesso un grave errore nel secondare tale tentazione, e nel tracciare artificialmente linee profonde di separazione là dove la natura non ne ha fatte. Quanto più una dottrina economica è semplice ed assoluta, tanto maggior confusione essa arrecherà quando si vorrà applicarla alla pratica, se nella realtà delle cose non si trovano le linee di separazione alle quali quella dottrina si riporta. Nella realtà non esiste alcuna linea di divisione spiccata tra le cose che sono capitale e quelle che non lo sono, tra beni necessari e non necessari, tra lavoro produttivo e lavoro non produttivo.

Per quanto poi riguarda lo svolgimento, il concetto della continuità è comune a tutte le scuole economiche moderne, sia che si ispirino principalmente alla Biologia qual'è rappresentata negli scritti di Erberto Spencer, sia che risentano specialmente l'influenza della Storia e della Filosofia, quali sono rappresentate nella *Filosofia della Storia* di Hegel, ed in altri recenti studi etico-storici compiuti nel Continente d'Europa ed altrove. Queste due specie d'influenze vennero ad agire, più che qualunque altra, sulla sostanza delle opinioni espresse nell'opera presente, ma la forma di esse opinioni si è massimamente improntata alle concezioni matematiche della continuità quali trovansi rappresentate nei *Principes mathématiques de la Théorie des Richesses* del Cournot. Questi insegnò come sia necessario affrontare la difficoltà di considerare i vari elementi di un problema economico, non già come se uno determinasse l'altro mediante una concatenazione di causalità, in guisa cioè che *A* determini *B*, *B* determini *C*, e così via, ma bensì come determinantisi gli uni cogli altri reciprocamente. L'azione della natura è complessa, e nulla si guadagna a lungo andare col pretendere che sia semplice e col cercare di descriverla in una serie di proposizioni elementari.

Dietro la guida del Cournot e, in minor grado, del von Thünen, fui condotto ad attribuire grande importanza al fatto che le osservazioni che noi facciamo della natura così nel mondo fisico come nel morale, si riferiscono non tanto a quantità complessive, quanto ad incrementi di quantità, e che, in particolare, la domanda di una cosa è una funzione continua il

nella teoria della distribuzione si diede un cenno provvisorio delle relazioni tra la domanda e l'offerta; e poscia applicammo questo tipo unico di ragionamento generale ai guadagni del lavoro, agli interessi del capitale ed ai guadagni di direzione. Però non si vedeva abbastanza chiaramente a che tendesse tale sistema; e quindi in questo volume, per suggerimento del professor Nicholson, si è messo maggiormente in rilievo lo scopo del sistema stesso.

cui incremento « marginale » (1) è, in un equilibrio stabile, controbilanciato dal corrispondente accrescimento del costo di produzione. Sotto tale aspetto non riesce facile avere una visione chiara e completa della continuità se non si ha il sussidio di simboli matematici o di diagrammi. L'uso di questi ultimi non richiede alcuna cognizione speciale: essi sovente esprimono le condizioni della vita economica con accuratezza ed insieme con facilità maggiori di quanto non facciano i simboli matematici; e per questo essi sono stati qui applicati come illustrazioni supplementari nelle note di questo volume. L'argomentazione del testo non dipende mai dai diagrammi, sicchè questi possono venir tralasciati: ma sembra provato dall'esperienza che chi si serve di essi riesce a padroneggiare, per dir così, molti rilevanti principi in modo assai più saldo di quanto senza il loro aiuto si potrebbe ottenere, e che vi sono parecchi problemi puramente teorici che chi abbia imparato una volta a servirsi dei diagrammi, non tratterà in altro modo che servendosi di essi.

Sembra che il servizio principale della matematica pura nelle questioni economiche sia di aiutare una persona a scrivere per proprio conto alcuni pensieri con prestezza, brevità e precisione, e di dar la certezza di possedere le premesse sufficienti e le sole sufficienti per le conclusioni che si vogliono trarre (in altre parole, la certezza che le equazioni stabilite non siano in numero nè maggiore nè minore delle incognite). Quando però i simboli matematici che debbono usarsi son molti, divengono faticosi per chi non sia lo stesso scrittore. E sebbene il genio del Cournot sia tale da infondere una nuova attività intellettuale a chi passi per le sue mani, e per quanto altri matematici della forza sua possano valersi dell'arma loro favorita per aprirsi la via verso il centro di alcuni tra quegli ardui problemi della teoria economica dei quali si sono discoperti soltanto i veli esteriori: sembra nondimeno dubbio se possa considerarsi come bene impiegato il tempo trascorso nel leggere lunghe traduzioni di dottrine economiche in espressioni matematiche che non siano state fatte dal lettore stesso. Pur tuttavia si sono aggiunte in una Appendice alcuni esempi di queste applicazioni del linguaggio matematico, che più si son mostrati utili agli scopi che mi sono prefisso (2).

(1) Questa frase, incremento « marginale », concorda con i sistemi logici di von Thünen, o mi fu suggerita da lui, sebbene egli non ne faccia uso. Essa fu per un certo tempo adoperata dagli economisti della scuola austriaca, per iniziativa del professor Wieser, e venne anche adottata dal signor Wicksteed. Quando venne alla luce la *Teoria* del Jevons, mi servii della parola « liale » da lui usata, ma poscia mi sono venuto convincendo esser migliore la parola « marginale ». [Nella prima edizione dell'opera presente questa nota faceva intendere erroneamente che tanto la frase quanto l'idea dell'incremento marginale potesse farsi risalire al Thünen].

(2) Molti dei diagrammi riprodotti in quest'opera erano già stati stampati, ed io colgo quest'occasione per darne la storia. Il signor Enrico Cunyngbame, che interveniva nel 1873 alle mie conferenze, vedendomi impacciato per non saper tracciare una serie di iperboli rettangolari, inventò a tale scopo un meccanismo bello ed originale. Questo meccanismo fu mostrato nel 1873 alla Società filosofica di Cambridge,

È dover mio dichiarare che molto aiuto mi è stato dato nel preparare per le stampe quest'opera. Mi giovai dell'assistenza e dei consigli di mia moglie in ogni passo del manoscritto e delle bozze di stampa; l'opera deve moltissimo ai suoi consigli, alla sua accuratezza, ed al suo criterio. Anche il signor J. N. Keynes ed il signor L. L. Price lessero le bozze, nè mai me le resero senza migliorarle di molto. Validissimo aiuto mi porsero il signor Arturo Berry ed il signor A. W. Flux per quanto riguarda l'Appendice matematica; ed infine mi giovai in vari punti speciali dell'assistenza di mio padre, del signor W. H. B. Hall e del signor C. J. Clay.

Luglio 1890.

ed io, per spiegarne l'uso, lessi una nota (che fu brevemente riportata negli *Atti*, parte XV, pagg. 318-9) nella quale describevo, in modo assai simile a quello usato in quest'opera (Libro V, cap. V ed VIII [cap. XI e XIII in questa edizione]) le teorie delle posizioni multiple di equilibrio e dei valori di monopolio. Nel periodo dal 1875 al 1877, terminai quasi di completare l'abbozzo di un trattato sulla *Theory of Foreign Trade with some allied problems relating to the doctrine of Laisser faire*. In questo scritto destinavo la prima parte ad argomenti generali, mentre la seconda parte era tecnica; e quasi tutti i diagrammi che ora sono nel Libro V, cap. V, VII e VIII (capitoli XI, XII e XIII di questa edizione) erano introdotti in questa seconda parte, collegati al problema del rapporto del protezionismo con il soddisfacimento massimo della comunità; ed altri ve ne erano, relativi al commercio estero. Nel 1877 però mi rivolsi a lavorare all'*Economics of Industry*, e poi fui colpito da una malattia che per più anni interruppe quasi del tutto i miei studi. Restava frattanto inoperoso il manoscritto del primo trattato che avevo divisato di scrivere, ed è appunto a quel manoscritto che si riferisce il Sidgwick nella prefazione alla sua *Political Economy*. Egli scelse col mio consenso quattro capitoli (non consecutivi) della seconda parte, e li stampò per circolazione privata. Contenevano essi la maggior parte della sostanza dei capitoli V e VII (non dell'VIII) del Libro V (cap. XI e XII, e non XIII di questa edizione) insieme con due capitoli sull'equilibrio del commercio estero. Furono inviati a parecchi economisti inglesi e del Continente; e di essi che parla Jevons nella prefazione alla seconda edizione della sua *Teoria* (pag. xiv), o molti dei diagrammi che vi si contenevano, relativi al commercio estero, sono stati riprodotti nei *Principi di Economia pura* del prof. Pantaleoni, con generose espressioni di riconoscenza.

PREFAZIONE

ALLA TERZA EDIZIONE

In questa edizione furono rifatti vari capitoli allo scopo specialmente di chiarir meglio alcuni punti che nelle edizioni precedenti erano forse troppo oscuri.

Le modificazioni più importanti si sono apportate nell'esame del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio, che occupa i primi due capitoli del Libro VI (Libro VII nella prima edizione). Nelle altre edizioni avevo lasciato al lettore il compito di riferirsi ai risultati a cui si era giunti nei libri che precedevano. Ma certo io non avevo calcolato abbastanza la difficoltà di far ciò, e lo mostra il fatto che critici intelligenti ed accurati, tanto in Inghilterra che fuori, hanno sollevato obiezioni a quei capitoli i cui principi erano già stati anticipatamente svolti in altre parti del volume. Mi parve perciò necessario di incorporare in quei capitoli fondamentali gran parte di ciò che era stato già detto, unendovi altre spiegazioni.

Quindi nel primo capitolo del Libro VI è riprodotta anzitutto dalle edizioni anteriori una breve introduzione storica, e poi si discute quel lato del problema della distribuzione su cui operano le forze che regolano la domanda.

Nel secondo capitolo si tratta in primo luogo delle leggi dell'offerta, e poscia di quelle della domanda e dell'offerta insieme. Alcuni economisti hanno considerato le cause che determinano l'offerta dei mezzi di produzione come se esercitassero nella distribuzione in generale una influenza non coordinata, ma subordinata soltanto, a quella che esercitano le forze della domanda; ed in questo capitolo si cerca di dimostrare ancora una volta che un tal modo di trattazione, se può ammettersi per spiegare movimenti di distribuzione non duraturi, non può però applicarsi convenientemente a risolvere il gran problema fondamentale di una distribuzione che avvenga in condizioni normali. Il capitolo termina con un esame, più ampio di quello che siasi fatto nelle precedenti edizioni, della legge del salario, e discute le relazioni fra le varie specie di guadagni.

Il capitolo V ed il VI del Libro I ed il VI del Libro III, sono stati alquanto modificati ed ampliati, allo scopo di chiarire viepiù quanto l'eco-

nomista in sostanza si attenga strettamente ai metodi di giudicare e dedurre comuni nella vita ordinaria e quanto negli studi economici il metodo analitico ed il metodo induttivo o storico procedano in piena armonia e mutua dipendenza.

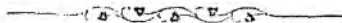
Nel Libro II i capitoli sul capitale e sul reddito sono stati riuniti in un solo e rifatti (vedi anche Libro VI, Cap. I, § 10, e Cap. II, § 10) all'intento di dar corpo ad un piano da me a lungo accarezzato e che sino ad ora non volli attuare per tema di romperla troppo colla tradizione universalmente seguita, specie in Inghilterra. Crebbe sempre in me la convinzione che vi sia (e che per la natura stessa del caso debba esservi di necessità) alcunchè di artificioso in qualsiasi grande distinzione che si voglia fare tra il capitale in generale (o capitale « sociale », cioè, capitale non considerato dal punto di vista dell'individuo) e le altre forme di ricchezza. Poichè invero, qualunque linea di divisione si adotti, i caratteri che si attribuiscono al capitale non si mostrano in egual grado in tutte le sue forme, mentre poi si riscontrano in una certa misura in altre forme di ricchezza; alcune affermazioni, come, ad esempio, quella che il capitale sostenga, aiuti od impieghi il lavoro, non sono bene appropriate, senza speciali riserve, a tutti i beni compresi entro quella qualunque linea che siasi proposta per determinare il capitale, mentre sono in parte vere per forme di ricchezza non incluse entro la linea stessa. Poco ci possono esser di guida le discussioni che si fanno ordinariamente nel mondo degli affari, le quali non ci impongono restrizione alcuna su questo punto; esse infatti si riferiscono quasi esclusivamente al capitale considerato dal punto di vista individuale, ossia al « capitale industriale »; e, quando entrano in un campo più vasto non distinguono con una linea chiara e netta il capitale dalle altre forme di ricchezza accumulata. Sicchè gli economisti possono liberamente scegliere quella definizione del capitale che più loro conviene; ed è chiaro che nella questione della distribuzione del reddito o dividendo di una nazione massimamente importa che l'uso fatto dagli economisti della parola « capitale » sia ben appropriato; e ciò conduce a trattare il capitale ed il reddito come termini correlativi. Naturalmente tutta quanta la ricchezza mira a produrre quello che in pura teoria può dirsi « reddito » di beneficio o guadagno in una forma od in un'altra, ma il linguaggio commerciale rifiuta di ammettere un uso così ampio del termine « reddito ». Si può nondimeno, senza essere troppo arrischiati, includere nell'uso comune un certo numero di forme di reddito che pur non consistano in danaro. Nello stesso modo che il lavoro fu già definito da quasi tutti gli economisti come quell'elemento che comprende tutte e soltanto quelle energie, che si considerano comunemente come cespiti di un reddito nell'uso più ampio della parola, così la massima parte di essi, se non tutti, vengono impercettibilmente a fare un uso del tutto simile della parola « capitale » allorchè si fanno a trattare il problema della distribuzione della ricchezza. Ora noi ci proponiamo di far ciò deliberatamente, e di definire il Capitale (dal punto di vista generale) come ricchezza che produce « reddito » in tutte quelle

forme che nel linguaggio commerciale sono ammesse nell'uso più esteso della parola.

Nonostante il suo prestigio, la parola ambigua « determina » fu sostituita coi vocaboli « governa » o « indica » a seconda dei casi. Non ho usato termini tecnici ogni qual volta mi è stato possibile di farlo senza grave danno della chiarezza o della brevità.

Nel preparare questa edizione mi giovai moltissimo dell'aiuto di mia moglie, ed anche del prof. Edgeworth: mi diedero inoltre moltissimi consigli i professori Ashley, Mackenzie, Sidgwick e Taussig, ed i signori Bateson e Berry (1).

(1) Le mutazioni di minore importanza saranno indicate con una nota in fine del volume. Intanto nei Sommari che precederanno i singoli capitoli, si indicheranno con un asterisco i paragrafi che consistono per lo più di materia nuova. Le parole scritte in corsivo nei sommari si riferiscono a definizioni di termini tecnici. [N. d. T].



PREFAZIONE

ALLA QUARTA EDIZIONE

Lievi mutamenti sono quelli introdotti in questa edizione. S'è fatto più parco uso di vocaboli tecnici: e le discussioni destinate a servire piuttosto agli studenti che a coloro il cui interessamento per l'Economica concerne precipuamente il lato pratico, sono state distinte con caratteri differenti o con l'espressa dichiarazione che possono essere omesse senza grave danno per l'argomento centrale. Per esempio, il più dello studio sulle quasi-rendite è raccolto in un solo capitolo, ed i successivi riferimenti al medesimo tema sono indicati come destinati specialmente agli studenti. Alcuni passi ch'erano stati trovati oscuri sono stati rifatti con ulteriori spiegazioni ma senza mutamento sostanziale (1).

Il risalto della espressione « l'equilibrio della domanda e dell'offerta » nei Libri V e VI ha suggerito ad alcuni lettori una trattazione meccanica de' problemi economici. È vero che le analogie offerte dalla Meccanica sono più semplici di quelle della Biologia e riescono perciò di maggior aiuto ne' primi gradi dell'analisi economica. Ma il principale intento così della introduzione storica come delle discussioni sugli scopi e i metodi della scienza nel Libro I è quello di insistere energicamente sul carattere essenzialmente organico de' più gravi ed ampi problemi che noi andiamo ad affrontare. Lo stesso intento può scorgersi anche in molta parte del Libro IV ed in alcune dei Libri V e VI; ed è fatto spiccare con alcuni nuovi brani introdotti in questa edizione.

I mutamenti sono stati eseguiti in ristrette proporzioni; e nella speranza che essi risultino quasi definitivi, si è fatta più copiosa la presente edizione.

Nel prepararla i miei maggiori obblighi li ho avuti verso mia moglie. Ma importanti suggerimenti e avvisi riguardo ad ambiguità e ad errori di stampa mi vennero da parecchie persone.

Il prof. Smart ha generosamente dato assai tempo e cura a cotesta materia e le sue critiche mi son tornate di molto aiuto. Ho anche molto obbligo col prof. Flux, col dottor Keynes e col signor Cannan; ed anche col dottor Wickett di Toronto e col signor C. E. Edgerton di Itaca.

Balliol Croft, Cambridge, settembre 1898.

(1) Alcune Sezioni sono state mutate di posto. I capitoli più ritoccati sono il II, § 4; e il V, §§ 4, 5, 8, 9, 11; qualche ritocco è stato fatto anche al capitolo VI, §§ 1, 2, 5, 8, 9, 11.

PRINCIPII DI ECONOMICA

LIBRO PRIMO

SGUARDO PRELIMINARE

CAPITOLO I.

Introduzione.

SOMMARIO. — 1. L'Economia è uno studio della ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo. La storia del mondo è stata formata da forze religiose e da forze economiche — 2. La questione se la povertà sia necessaria conferisce all'Economia il suo massimo interesse — 3. Essenzialmente l'Economia è di sviluppo recente — 4. La caratteristica fondamentale della vita economica moderna non è la concorrenza, ma la *Libertà d'industria e d'intrapresa* — 5. Nozione preliminare del *Valore*. Suggestimenti sull'ordine da tenere nella lettura dell'opera.

I. — L'Economia è uno studio della Ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo. La storia del mondo è stata formata da forze religiose e da forze economiche. — L'Economia politica od Economia, è uno studio del genere umano nelle faccende ordinarie della vita; essa esamina quella parte dell'azione individuale e sociale che è più strettamente connessa col conseguimento e l'uso dei requisiti materiali del benessere.

Così essa è da un lato uno studio della ricchezza, e dall'altro lato, più importante, è una parte dello studio dell'uomo. Poichè il carattere umano è stato plasmato dal suo lavoro quotidiano e dalle risorse materiali che con quel lavoro egli ottiene, più che da qualsiasi altra influenza, se si tolga quella dei suoi ideali religiosi; ed i due grandi agenti che hanno formato la storia del mondo, sono stati il religioso e l'economico. Qua e là l'ardore dello spirito militare o dello spirito artistico è stato per un certo tempo predominante: ma in nessun luogo le influenze religiose ed economiche cessarono di primeggiare, anche temporaneamente; ed esse quasi sempre sono state più importanti di tutte le altre messe insieme. I moventi religiosi sono più intensi di quelli economici, ma la loro azione diretta raramente si estende ad una parte così grande della vita. Giacchè le azioni con cui uno si procaccia i mezzi di sussistenza occupano generalmente i suoi pensieri per la massima parte di quelle ore durante cui la mente è nelle migliori condizioni; in quelle ore il

carattere dell'uomo viene formato dal modo con cui egli usa delle sue facoltà nel lavoro, dai pensieri e dai sentimenti che il lavoro gli ispirano, e dalle relazioni che lo uniscono a quelli che sono associati a lui nell'opera, come padroni od operai.

È spessissimo l'influenza esercitata sul carattere di una persona dall'ammontare dei suoi introiti è appena minore, se pure è minore, di quella che è esercitata dal modo con cui questi guadagni sono ottenuti. Perchè in una famiglia la vita non sia in alcun lato deficiente, anzi sia, per così dire, piena, completa, può recare poca differenza il fatto che le entrate annue ammontino a 1000 sterline o a 5000; ma v'è molta differenza se l'entrata è di 30 sterline invece che di 150; e ciò perchè con 150 sterline una famiglia possiede, e con 30 sterline non possiede, le condizioni materiali per soddisfare completamente ai propri bisogni. È ben vero che nella religione, negli affetti domestici, nell'amicizia anche il povero può trovar campo di esplicare molte di quelle facoltà che sono fonte della maggiore felicità; ma le circostanze che accompagnano la povertà estrema, specialmente in luoghi densamente popolati, tendono a deprimere, a soffocare le facoltà più elevate. Coloro che compongono il *detrito* delle nostre grandi città, hanno poca opportunità di stringere amicizie; essi non sanno che cosa sia il decoro e la pace, ed a mala pena conoscono l'unità della vita familiare, mentre sovente non giunge ad essi nemmeno la religione. La loro depressione fisica, mentale, morale, è senza dubbio dovuta in parte ad altre cause che non sono la povertà, ma questa è certo la causa precipua.

Ed oltre a siffatto detrito c'è un gran numero di persone, così nelle città come nelle campagne, che sono tirate su con cibo e vestimenti insufficienti, e in ambienti angusti, persone la cui educazione è interrotta presto perchè possano andare a guadagnare lavorando, e che, da quel momento, sono impegnate in un lavoro che esaurisce i loro corpi imperfettamente nutriti e perciò non hanno la possibilità di sviluppare le loro facoltà mentali. La vita loro non è di necessità malsana e infelice. Confortandosi nei loro affetti verso Dio e gli uomini, e forse anche possedendo una certa natural raffinatezza di sentimenti, essi possono condurre un'esistenza assai meno incompleta di quella di tante persone che posseggono una ricchezza materiale maggiore. Ma, ciò non ostante, la povertà loro è per essi un male grave e quasi senza mitigazione di sorta. Anche quando stanno bene, la fatica spesso giunge ad essere per essi una pena, mentre pochi sono i loro piaceri; e, quando sopravviene una malattia, le sofferenze cagionate dalla povertà si decuplano. E quantunque uno spirito di acquiescenza possa far molto perchè si rassegnino a questi mali, vi sono alcuni altri mali a cui non è possibile rassegnarsi. Logorati da eccessivo lavoro materiale, e destituiti di un'istruzione adeguata, stanchi e nondimeno aggravati di pensieri, privi di ogni quiete e di ogni agio, questi infelici non hanno possibilità alcuna di trarre il miglior frutto dalle loro facoltà mentali.

Sebbene dunque alcuni tra i mali che alla povertà si accompagnano non ne siano necessaria conseguenza, può dirsi tuttavia, parlando in generale, che « la rovina dei poveri è la povertà loro »; e lo studio delle cause della povertà è nello stesso tempo lo studio delle cause della degradazione di una grande parte del genere umano.

2. — La questione se la povertà sia necessaria conferisce all' Economia il suo massimo interesse. — La schiavitù fu reputata da Aristotele come una legge di natura, e probabilmente gli schiavi stessi la considerarono come tale nei tempi antichi. La dignità dell'uomo fu proclamata dal Cristianesimo; essa fu confermata con forza crescente negli ultimi cento anni; ma è soltanto per l'estendersi dell'educazione in questi ultimi tempi che finalmente cominciamo ad intendere l'intera portata della frase. Ora finalmente ci stiamo mettendo ad indagare sul serio se sia proprio necessaria l'esistenza delle cosiddette « classi inferiori »; se cioè sia indispensabile l'esistenza di un gran numero di persone condannate fin dalla nascita ad un aspro lavoro, allo scopo di provvedere alle altre i mezzi necessari per condurre una vita raffinata ed intellettualmente elevata, mentre la povertà e l'ardua fatica impediscono ad esse medesime di partecipare in qualsiasi parte a quella vita.

La speranza che la povertà e l'ignoranza possano essere eliminate gradualmente trova certo un gran sostegno nell'incessante progresso delle classi operaie in questo secolo. Le macchine a vapore le hanno liberate da molto lavoro esauriente e degradante; i salari sono cresciuti, l'educazione è migliorata e diventata più generale: per mezzo della ferrovia e della stampa i membri di una stessa industria, sparsi per le diverse parti del paese, possono comunicare facilmente tra loro e intraprendere ed attuare una linea di condotta ispirata a vedute larghe ed oculate; mentre la domanda crescente di lavoro intelligente ha fatto sì che le classi degli artigiani son cresciute così rapidamente, che ora comprendono un numero di persone maggiore del numero di coloro il cui lavoro non ha a base nessuna abilità speciale, in altre parole, del numero degli *unskilled workmen*. Una gran parte degli artigiani ha cessato di appartenere alle « classi inferiori », nel senso in cui il termine era usato originariamente; e alcuni di essi già conducono un'esistenza più raffinata e più nobile di quella che conduceva la maggioranza delle classi superiori anche un secolo fa.

Siffatto progresso ha contribuito più che ogni altra cosa a dare un interesse pratico alla questione se sia veramente impossibile che in questo mondo tutti possano mettersi in cammino con una passabile probabilità di condurre una vita intellettualmente elevata, libera dalle pene della povertà e dagli effetti deprimenti di una fatica meccanica eccessiva; ed ora tale questione vien portata in prima linea dallo slancio sempre crescente dell'epoca nostra.

Essa non può venir risolta completamente dalla scienza economica, perchè la risposta dipende in parte dalle capacità morali e politiche del-

l'umana natura; e su tali materie l'economista non dispone di mezzi speciali di informazione, ma deve fare come tutti gli altri e cercare di indovinare meglio che può. La risposta nondimeno dipende in larga misura da fatti e da illusioni che sono nel dominio dell'Economia; ed è questo appunto che dà agli studi economici il loro principale e più alto interesse.

3. — Essenzialmente l'Economia è di sviluppo recente. — Si sarebbe potuto supporre che una scienza la quale tratta questioni così vitali per il benessere dell'umanità avesse richiamato l'attenzione di molti tra i più grandi pensatori di ogni epoca, e che ora fosse bene avanzata verso la maturità. Ma il fatto si è che il numero degli scienziati economisti fu sempre piccolo relativamente alla difficoltà del lavoro da compiersi e che l'Economia si trova ancora quasi nella sua infanzia. Una causa di tal fatto sta in ciò che non si è badato alla influenza dell'Economia sul problema del maggior benessere dell'umanità. In realtà, una scienza che ha per oggetto la ricchezza, spesso, a prima vista, ripugna a molti studiosi perchè quelli che più contribuiscono ad allargare i confini del sapere, raramente si curano molto del possesso della ricchezza per sè stessa.

Ma una causa più importante del fatto suaccennato è che molte di quelle condizioni della vita industriale e di quei metodi di produzione, distribuzione e consumo di cui si occupa l'Economia moderna sono di data recente essi stessi. È vero che, per molti rispetti, il mutamento intervenuto nella sostanza è minore di quello intervenuto nella forma esterna, e che si può adattare alle condizioni delle razze meno progredite una parte della teoria economica moderna molto maggiore di quanto possa sembrare a prima vista. Ma non è facile scoprire l'unità di sostanza sotto le molteplici differenze di forma; e, per effetto dei mutamenti che in queste si succedettero, avvenne che gli scrittori in ogni età abbiano approfittato dell'opera dei predecessori loro molto meno di quanto avrebbero potuto.

Le condizioni economiche della vita moderna, quantunque siano più complesse, si presentano però in molti rispetti più definite di quelle di tempi più antichi. Gli affari sono ora distinti più nettamente dalle altre faccende; i diritti di ogni singolo individuo, così verso gli altri come verso la comunità intera, sono definiti più nettamente; e soprattutto l'emancipazione dai vincoli della consuetudine e lo svilupparsi della libera attività, della costante previdenza, della intraprendenza instancabile hanno dato nuova precisione e nuovo risalto alle cause che governano i valori relativi di diverse cose e di diversi generi di lavoro.

4. — La caratteristica fondamentale della vita economica moderna non è la concorrenza, ma la «libertà d'industria e d'intrapresa». — Spesso si dice che le forme moderne della vita industriale differiscono da quelle più antiche perchè presentano un carattere più spiccato di concorrenza. Ciò però non dà un'idea del tutto soddisfacente di tali forme. Lo stretto significato di concorrenza sembra essere la gara fra due persone con speciale riferi-

mento all'invito di vendere o di comprare qualche cosa. Questo genere di lotta è senza dubbio al giorno d'oggi più intenso e più esteso di prima: ma questa lotta non è che una conseguenza secondaria, e, potrebbe quasi dirsi, accidentale, delle caratteristiche fondamentali della vita industriale dei nostri tempi.

Non esiste un termine che esprima adeguatamente tali caratteristiche. Esse sono, come vedremo ora, una certa indipendenza e abitudine di scegliere ognuno da sé la propria via; fiducia in sé stessi; riflessività, ed allo stesso tempo prontezza di scelta e di criterio; abitudine di prevedere il futuro e conformare la propria condotta in vista di scopi lontani. Queste caratteristiche possono ingenerare ed ingenerano spesso la concorrenza tra gli uni e gli altri; ma d'altra parte possono tendere (ciò che ora infatti avviene) alla cooperazione ed alla coalizione d'ogni genere, buona e cattiva. Però tali tendenze verso la proprietà collettiva e l'azione collettiva sono affatto differenti da quelle dei tempi passati, perchè non sono il risultato di mera consuetudine, nè di una passiva tendenza ad associarsi con i propri vicini, ma sono anzi il risultato della libera scelta, fatta da ogni individuo, di quella linea di condotta che, dopo un'accurata riflessione, a lui sembra la più conveniente per raggiungere i propri scopi, siano essi egoistici o no.

Il termine « concorrenza » ha finito coll'esser preso in un cattivo senso, ed è giunto ad implicare un certo egoismo ed una certa indifferenza per il bene altrui. Ora è ben vero che nelle forme antiche della vita industriale si trova meno che nelle presenti l'egoismo deliberato; ma v'è anche disinteresse meno deliberato. Quindi è la deliberazione e non l'egoismo la caratteristica dell'età moderna.

Mentre, ad esempio, in una società primitiva la consuetudine allarga i limiti della famiglia, ed impone certi obblighi verso i propri vicini — obblighi che poi, col procedere della civiltà, cadono in disuso —, la stessa consuetudine prescrive un'attitudine ostile verso gli stranieri. In una società moderna, invece, gli obblighi di amorevolezza familiare si fanno più intensi sebbene concentrati in un'area, per dir così, più limitata, ed i vicini vengono maggiormente assimilati agli stranieri. Certo nei rapporti ordinari si con questi che con quelli il livello della rettitudine e della onestà è inferiore a quello ammesso da un qualsiasi popolo primitivo in certi rapporti con i propri vicini, ma è assai più elevato di quello che non fosse allora ne' rapporti con gli stranieri. Ond'è che furono rilassati soltanto i vincoli nascenti dalla vicinanza; ma i vincoli famigliari sono ora assai più solidi di prima, gli affetti domestici conducono ad una abnegazione, ad una devozione maggiore di prima e la simpatia verso gli stranieri è fonte ognor crescente di una specie di deliberato disinteresse giammai esistito prima dell'età moderna. Quello stesso paese che è la culla della concorrenza moderna consacra a scopi caritatevoli una parte delle sue entrate maggiore di ogni altro paese, e spese venti milioni di sterline per procacciare la libertà agli schiavi nelle Indie occidentali.

In tutte le età poeti e riformatori sociali tentarono di stimolare i loro contemporanei ad una vita più nobile, per mezzo di incantevoli racconti delle virtù degli eroi del tempo antico. Ma nè i fatti che ci son ricordati dalla storia, nè l'osservazione contemporanea delle razze non civilizzate, quando siano studiate accuratamente, danno alcun appoggio alla dottrina che pretende esser l'uomo in complesso più duro e più crudele ora che in passato, e non essere stato l'uomo stesso mai più disposto che non sia ora a sacrificare la felicità propria a beneficio d'altri nei casi in cui la consuetudine e la legge gli lasciavan libera la scelta della propria condotta. Tra le razze le cui capacità intellettuali non mostrano di essersi sviluppate in altro senso, e che non posseggono nessuna delle facoltà dell'uomo di affari moderno, si vedran molti usare di una malvagia sagacia nel combinare sul mercato un cattivo negozio anche con i propri vicini. Non v'ha commerciante tanto poco scrupoloso nel trar profitto dalle necessità degli infelici, quanto il venditore di grano e l'usuraio, e in generale chi fa professione di dar denaro in prestito, nei paesi orientali.

Ancora, l'era moderna ha aperto senza dubbio nuove vie alla disonestà negli affari. Il progresso delle scienze ha scoperto mezzi nuovi per fare apparir le cose diverse da quel che sono, ed ha reso possibili molte nuove forme di adulterazione. Adesso il produttore si trova a gran distanza dal consumatore definitivo della merce; ed alle sue male azioni non corrisponde quella punizione pronta ed aspra che cade sul capo di chi, legato per tutta la vita al villaggio nativo, giuoca un tiro disonesto al suo compaesano. Certamente le opportunità per gli imbrogli e le truffe sono più numerose ora che una volta; ma non v'è ragione alcuna per credere che adesso la gente approfitti di tali opportunità in proporzione maggiore di prima. Al contrario i metodi economici moderni implicano tali abitudini di lealtà da una parte e un tal potere di resistenza alle tentazioni d'esser disonesti dall'altra, quali non si trovano in un popolo non civilizzato. In tutte le condizioni sociali si trovano esempi di schiettezza e di fedeltà personale; ma coloro che hanno tentato di stabilire un'azienda di tipo moderno in un paese non civilizzato, trovano che assai difficilmente possono far assegnamento sugli indigeni per coprire posti di fiducia. Ed è anche più difficile fare a meno dell'opera importata di persone incivilite nei posti in cui si richiede un carattere eminentemente morale che nei posti in cui si esiga grande destrezza o grande capacità mentale. L'adulterazione e la frode nell'industria predominavano nel Medio Evo in guisa sorprendente, se si pensi alla difficoltà che c'era allora di malfare senza essere scoperti.

Sicchè il vocabolo « concorrenza » mal si addice a segnare le caratteristiche speciali della vita industriale dell'età moderna. Noi abbiamo bisogno di un termine che non implichi alcuna qualità morale, nè buona, nè cattiva, ma che indichi il fatto indiscutibile che l'industria e gli affari moderni sono caratterizzati da una maggiore abitudine di fare assegnamento sulle proprie forze, da una maggiore previdenza, da una maggiore deliberazione e libertà di scelta. Non v'è alcun termine adeguato allo

scopo; tuttavia con la frase *Libertà d'industria e d'intrapresa*, o più brevemente *Libertà economica*, si è nella giusta direzione, sicchè la frase stessa può usarsi in mancanza di un'altra migliore. Naturalmente la scelta deliberata ed indipendente può condurre ad un allontanamento dalla libertà individuale, quando la cooperazione o qualche altro genere di coalizione sembrano offrire la via migliore per raggiungere lo scopo desiderato. Fino a qual punto sia possibile che le forme volontarie di associazione distruggano quella libertà dalla quale trassero l'origine loro e siano atte a condurre al pubblico bene, è questione che occuperà gran parte dell'attenzione nostra verso la fine di questo trattato.

5. — Nozione preliminare del « Valore ». Suggestimenti sull'ordine da tenere nella lettura dell'opera. — In questo sguardo preliminare si userà un'altra parola di dubbio significato.

« La parola *valore* », dice Adamo Smith, « ha due significati differenti, e talvolta esprime l'utilità di qualche oggetto particolare, e tal altra il potere, inerente al possesso di un oggetto, di comprare con esso altri beni ». Ma l'esperienza ha mostrato che non è bene usare la parola nel primo significato.

Il valore (cioè il valore di scambio) di una cosa espresso per mezzo di un'altra in un certo tempo ed in un certo luogo, è la quantità della seconda cosa che può ottenersi in quel tempo e in quel luogo in cambio della prima. Cosicchè la parola valore è relativa, ed esprime il rapporto tra due cose in un tempo ed in un luogo particolare.

I paesi civili generalmente adottano l'oro o l'argento od entrambi i metalli come monete. In luogo di esprimere i valori del piombo, dello stagno, del legno, del grano, ecc., l'uno per mezzo dell'altro, li esprimono per mezzo della moneta; e chiamiamo prezzo il valore di una cosa espresso in tal guisa (1).

Lo schizzo, che si dà nei Capitoli II e III di questo Libro I, di alcuni movimenti precipui nello sviluppo della vita industriale, indica la transizione dell'industria dalle condizioni delle civiltà primitive a quelle dei tempi nostri, e può così aiutare a dare realtà all'analisi che segue. Esso non è un compendio di storia economica. Similmente, il Capitolo IV indica il sentiero in cui s'è fatto strada il pensiero economico, specie nell'ultimo secolo e mezzo; ma tocca soltanto punti di cui è necessario avere un poco di conoscenza per comprendere la posizione presente.

Lo scopo principale di quei tre capitoli è di mettere in rilievo il concetto che l'Economia è una scienza della vita, ed è affine alla Biologia più che alla Meccanica. Il medesimo concetto ispira i Capitoli V e VI: essi discutono brevemente il punto di vista da cui l'economista accosta il suo soggetto, e descrivono la portata, le limitazioni e le relazioni di questo

(1) Per ulteriori osservazioni su questo soggetto, v. Libro II, Cap. II.

soggetto con altri studi. Sicchè questi cinque capitoli sono un'introduzione a quanto segue. Ma la vera tendenza d'una introduzione ad una scienza difficilmente può percepirsi sinchè non si sia già fatto un po' di lavoro in quella scienza; e il lettore può, se vuole, rimandare ad uno studio ulteriore la lettura del rimanente di questo Libro I, eccettuati l'ultimo paragrafo del Capitolo V, gli ultimi due paragrafi del Capitolo VI e tutto il Capitolo VII.

CAPITOLO II.

Lo svolgimento della libera industria ed intrapresa.

SOMMARIO. — 6. Le cause fisiche agiscono con la loro massima forza nei primi stadi della civiltà; questi si sono avuti necessariamente in climi caldi. In una civiltà primitiva il movimento è lento, ma c'è movimento — 7. La proprietà collettiva rafforza il costume e resiste ai mutamenti — 8. I Greci innestarono l'energia nordica sulla coltura orientale. *Moderati sotto molti riguardi*, considerarono tuttavia l'industria come cosa propria degli schiavi; e l'intolleranza loro verso una costante industriosità fu una delle cause principali della loro caduta — 9. La somiglianza apparente tra le condizioni economiche del mondo romano e del mondo moderno è solo superficiale; il mondo romano non prevenne i problemi economico-sociali moderni; ma la filosofia stoica e l'esperienza cosmopolita degli ultimi giuristi esercitò un'influenza indiretta considerevole sul pensiero che sull'azione economica — 10. Lentezza dei Teutoni nel trarre insegnamento dai popoli conquistati. Come il sapere fu tenuto vivo dai Saraceni — 11. L'autonomia popolare non poté esistere che nelle città libere — 12. Le città libere furono precursori della civiltà industriale moderna — 13. Influenza della Cavalleria e della Chiesa. Lo sviluppo di grossi eserciti fu causa della rovina delle città libere. Ma le speranze di progresso risorsero coll'invenzione della stampa, colla Riforma, e colla scoperta del Nuovo Mondo — 14. I primi vantaggi delle scoperte marittime furono goduti dalla Spagna, ma poscia si portarono all'Olanda, alla Francia ed all'Inghilterra.

6. — Le cause fisiche agiscono con la loro massima forza nei primi stadi della civiltà; questi si sono avuti necessariamente in climi caldi. In una civiltà primitiva il movimento è lento, ma c'è movimento. — Sebbene le cause prossime degli eventi storici principali debbano ricercarsi nelle azioni dei singoli individui, pure le condizioni che resero possibili tali eventi vanno rintracciate per la maggior parte nell'influenza esercitata dalle istituzioni e dalle qualità di razza ereditarie ed anche dalla natura fisica. Ma le qualità di razza dipendono esse stesse principalmente dalle azioni di individui e di cause fisiche esplicatesi in tempi più o meno lontani. Spesso una razza forte è discesa, e di nome e di fatto, da un progenitore singolarmente forte di corpo e di carattere. Le abitudini che rendono forte una razza in pace e in guerra, si debbono sovente alla saviezza di pochi grandi pensatori che ne hanno interpretato e sviluppato le consuetudini e le leggi, o per mezzo di precetti formali, o mediante un'influenza quieta e quasi inavvertita. Ma di tutte queste cose non ve n'ha alcuna che sia d'un giovamento permanente se il clima è sfavorevole al vigore; i doni della natura, le terre, le acque ed il cielo, di cui gode una razza, determinano il carattere

dell'opera della razza stessa e danno quindi un'indole speciale alle sue istituzioni sociali e politiche.

Queste differenze non si appalesano chiaramente da sè stesse fin che l'uomo si trova ancora allo stato selvaggio. Benchè scarse e dubbie siano le notizie che abbiamo dei costumi delle tribù selvagge, ne sappiamo però abbastanza per poter essere certi che esse tutte, in mezzo ad una grande varietà di particolari, mostrano una strana uniformità nel loro carattere generale. A qualunque clima e stirpe appartengano, noi vediamo i selvaggi vivere sotto il dominio della consuetudine e dell'impulso; essi non si curano quasi affatto di schiudersi nuove vie, giammai prevedono l'avvenire lontano, e raramente provvedono perfino al futuro vicino; incostanti, ad onta della loro schiavitù alla consuetudine, e governati dal capriccio del momento; pronti talora ai più ardui sforzi, ma incapaci di occuparsi per lungo tempo in un lavoro continuo, rifuggono quanto più possono dalle occupazioni laboriose e tediose; ed i lavori strettamente necessari vengono compiuti per mezzo dell'opera forzata delle donne.

È quando dalla vita selvaggia passiamo alle prime forme di civiltà, che l'influenza dell'ambiente fisico maggiormente si impone alla nostra attenzione. Ciò avviene in parte per la ragione che la storia dei primi tempi è povera, e sol poco ci dice degli eventi particolari e delle influenze esercitate da forti caratteri individuali, dalla cui opera il corso del progresso della nazione sia stato guidato e controllato, sollecitato o mutato in regresso. Ma la causa principale del fatto accennato si è che in quel primo stadio del progresso scarso è il potere che l'uomo possiede per lottare contro la natura; e senza il soccorso generoso di questa nulla egli può fare. La natura ha contrassegnato alcuni pochi luoghi sulla superficie della terra come in particolar modo favorevoli ai primi tentativi dell'uomo per uscire dallo stato selvaggio; ed i primi passi della coltura e delle arti industriali furono diretti e regolati dalle condizioni fisiche di questi luoghi privilegiati (1).

Anche la civiltà più semplice è impossibile se gli sforzi dell'uomo non sono più che bastevoli per fornire all'uomo stesso le cose necessarie all'esistenza: oltre a queste cose abbisogna a lui un certo soprappiù con cui egli possa sostenere quello sforzo mentale che è fonte di progresso. Di guisa che quasi tutte le antiche civiltà sorsero in climi caldi, dove le cose necessarie alla vita son poche, e dove la natura concede abbondanti prodotti anche alla coltivazione più rozza. Esse si son raccolte sovente intorno alle sponde di qualche gran fiume che dava abbondante umidità al suolo ed offriva un facile mezzo di comunicazione. Generalmente i dominatori appartennero ad una schiatta di recente arrivata dal clima più freddo di

(1) Sulla questione generale dell'influenza così diretta come indiretta esercitata dall'ambiente fisico sul carattere delle razze determinandone il genere delle occupazioni predominanti, vedi KRIES, *Politische Oekonomie*; HEGEL, *Filosofia della Storia*; BUCKLE, *History of Civilisations*. Cfr. anche ARISTOTELE, *Politica*; e MONTESQUIEU, *Esprit des Lois*.