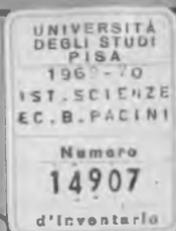


USER - PACINI



Biblioteca dell'Economista



SCELTA COLLEZIONE

delle più importanti produzioni di

ECONOMIA POLITICA

antiche e moderne, italiane e straniere

QUINTA SERIE

DIRETTA DA

PASQUALE JANNACCONE

Professore di Economia Politica nell'Università di Padova.

VOLUME IV — DISPENSA 1^a

I. FISHER — *La natura del capitale e del reddito.*

TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

(già DITTA POMBA)

MILANO — NAPOLI — PALERMO — ROMA

1916

IRVING FISHER

Professore di Economia Politica nell'Università Yale di New Haven.

L A

NATURA DEL CAPITALE E DEL REDDITO

Prima traduzione italiana autorizzata dall'Autore.

1 V



PREFAZIONE

—

Questo libro è un tentativo di porre sopra una base razionale i concetti di capitale e di reddito ed i relativi teoremi fondamentali. Esso costituisce pertanto una specie di filosofia del calcolo economico e potrà, spero, offrire un anello di congiunzione, di cui si sente da lungo tempo la mancanza, fra le idee e gli usi costituenti il sostrato delle transazioni effettive del mondo degli affari e le teorie dell'economia astratta. Potrà sembrare ad alcuni lettori che certi argomenti elementari siano stati trattati troppo diffusamente; ma, poichè l'esperienza insegna che le costruzioni economiche elevate sopra generalizzazioni affrettate ed inadeguate crollano inevitabilmente, non pare che la soverchia cura nell'assicurare i fondamenti della teoria possa mai riuscire esagerata. D'altro canto, argomenti che sono essenzialmente tecnici o che esorbitano dal tema fondamentale — ed in particolare le formule matematiche — sono stati relegati in apposite appendici.

Molte fra le tesi da me sostenute sono tali che difficilmente troveranno assentimento a prima lettura, perchè in qualsiasi esposizione ordinata di un argomento è impossibile prendere in considerazione tutte le obiezioni a misura che si presentano. Il mio scopo è stato di osservare un preciso ordine logico, per cui ogni passo prepara la strada a quelli che seguiranno; ma questo sistema ha reso necessario di rinviare alcuni argomenti oltre quel punto in cui il lettore può cominciare a sentirsi imbarazzato dalla percezione delle difficoltà ch'essi presentano. Il lettore è pregato, pertanto, di sospendere il suo giudizio fino a quando abbia finito la lettura dell'opera, e di rileggere, se necessario, quelle parti in cui le difficoltà cominciarono a presentarglisi. Insisto specialmente su questo suggerimento per riguardo alla trattazione del reddito, il cui concetto costituisce il tema

centrale dell'opera. Molti fra i critici benevoli, ai quali fu sottoposto l'esame del manoscritto, dissentirono a tutta prima energicamente dalle conclusioni del Capitolo VII, ma ritirarono invariabilmente le loro obiezioni dopo aver finito di leggere il Capitolo XIV.

La natura del reddito è argomento che non ha ottenuto sinora, nella letteratura economica, l'attenzione che merita. Il reddito ha una parte importante in tutti i problemi economici: è per il reddito che esiste il capitale; è per il reddito che si esercita il lavoro; ed è la distribuzione del reddito che costituisce la disparità della sorte fra ricco e povero.

Nè l'argomento è tale da interessare puramente gli economisti teorici. Esso si raccomanda all'attenzione degli uomini d'affari ed a coloro che s'interessano a problemi di riforma sociale, come pure a quella delle categorie speciali dei ragionieri, degli attuari e dei matematici. Il libro è ordinato in modo che il lettore non specializzato può omettere, se gli pare opportuno, le parti tecniche, come le appendici e forse il Capitolo XVII. A tutti i lettori è consigliabile di dedicare speciale interesse ai Capitoli VI, VII, IX e XIV.

Non poco imbarazzante si è dimostrato il problema della nomenclatura. Generalmente, ciascun vocabolo è stato adoperato in un solo ed unico senso; ma non è apparso possibile seguire questo metodo in via assoluta. A volte diversi vocaboli vengono usati per uno stesso concetto — per esempio « risorse » (*resources*) e « attività » (*assets*), oppure « utilità » e « desiderabilità » —; come pure uno stesso vocabolo è stato a volte adoperato in più di un senso, come accade del vocabolo « capitale » che può significare beni capitali o valor capitale. Ma si è usato tutto lo studio per evitare qualsiasi confusione o incertezza di significato. Le definizioni sono state studiate accuratamente, e si trovano raccolte in un glossario alla fine del volume.

Alcune piccole parti del volume apparvero in forma alquanto diversa in periodici economici; e tutto il libro può dirsi non sia altro che un'elaborazione di concetti già tratteggiati alcuni anni addietro nell'*Economic Journal*. Desidero esprimere il mio grato animo agli editori dell'*Economic Journal* per avermi accordato il permesso di conservare intatti alcuni passi di « What is Capital? » (Che cosa è il Capitale?), 1897; « Senses of Capital » (Significati di Capitale), 1898; e « The Rôle of Capital in Economic Theory » (La Funzione del Capitale nella Teoria Economica), 1898; ed al

Quarterly Journal of Economics per l'analogo permesso relativamente a « Precedents for Defining Capital » (Precedenti circa la definizione del Capitale), 1904.

Voglio anche qui dichiarare quanto sono tenuto alle molte persone che mi hanno aiutato nella preparazione di questo lavoro, fra le quali cito specialmente: mia moglie; mio fratello, Herbert W. Fisher; i miei colleghi Prof. Henry C. Emery, Prof. John P. Norton e Dr. Lester W. Zartman; nonchè i miei amici Richard M. Hurd e Orland I. Isbell di New York City.

New Haven, Connecticut, giugno 1906.

IRVING FISHER.



INTRODUZIONE

CAPITOLO I.

La ricchezza.

1. Il vocabolo « ricchezza » è usato in questo libro per significare *oggetti materiali posseduti da esseri umani*. Secondo questa definizione un oggetto, per essere ricchezza, deve rispondere a due sole condizioni. Deve essere *materiale* e deve essere *posseduto*. A queste due, alcuni scrittori aggiungono una terza condizione, che, cioè, esso deve essere *utile*. Ma, per quanto l'utilità sia senza dubbio alcuno un attributo essenziale della ricchezza, essa non ne è un attributo distintivo, perchè è implicito nell'attributo dell'appropriazione; quindi è pleonastico in una definizione. Altri scrittori, come Cannan, mentre specificano che un oggetto, per essere ricchezza, deve essere utile, non specificano che deve essere posseduto. Essi, per conseguenza, definiscono la ricchezza come « oggetti materiali utili ». Ma una tale definizione è troppo comprensiva. La pioggia, il vento, le nubi, la Corrente del Golfo, i corpi celesti — soprattutto il sole, da cui deriviamo la massima parte della luce, del calore e dell'energia — sono tutti utili, ma non sono appropriati e non sono quindi ricchezza nel senso comune del vocabolo. Altri autori, ancora, sostengono che un oggetto, per essere ricchezza, deve essere « suscettibile di scambio ». Ma una restrizione siffatta escluderebbe i parchi, i palazzi dei Parlamenti, il tempio della pace dell'Aja, e molte altre ricchezze inalienabili; praticamente, qualsiasi ricchezza che sia appropriata in modo permanente. Sebbene sia essenziale che la ricchezza abbia un possessore, non è essenziale che essa cambi continuamente di possessore. Così pure, molti scrittori, come Mac Leod, omettono completamente l'appellativo « materiale », allo scopo di ammettere l'inclusione di « ricchezze immateriali », come azioni, obbligazioni ed altri diritti di proprietà, e dei servizi umani e d'altro genere. La proprietà ed i servizi sono, è vero, inseparabili dalla ricchezza, e la ricchezza è inseparabile da essi; ma essi non sono ricchezza. Comprendere tutto ciò sotto una sola denominazione significa in certo modo contare tre volte. Una ferrovia, un'azione di una società

ferroviaria ed un viaggio in ferrovia non sono tre separate partite di ricchezza: sono, rispettivamente, una ricchezza, un titolo a questa ricchezza ed un servizio di questa ricchezza.

Infine, alcuni pochi economisti, come Tuttle, hanno cercato di prescindere affatto dagli oggetti concreti. Il vocabolo « ricchezza », sostengono essi, si riferisce, non agli oggetti concreti, ma al *valore* di tali oggetti. In favore di questa tesi si possono portare molti argomenti. Ma, poichè la questione è prevalentemente verbale, non si tratta, cioè, di trovare un concetto adatto, bensì di trovare un vocabolo adeguato per un concetto, non sembra consigliabile di scostarsi dall'uso prevalente fra gli economisti.

La ricchezza include, adunque, tutte quelle parti dell'universo materiale che sono state appropriate all'uso del genere umano. Non include il sole, la luna o le stelle, perchè nessuno ne è possessore. Essa è confinata al nostro piccolo pianeta e soltanto a parti di esso; cioè alle porzioni della superficie della terra, che sono state appropriate, ed agli oggetti che vi stanno sopra che siano stati anch'essi appropriati. Non è necessario che l'appropriazione sia completa; spesso è soltanto parziale e per uno scopo particolare, come avviene per i Banchi di Terra-nova, i quali sono oggetto di appropriazione solo nel senso che i pescatori di determinate nazioni hanno diritto di pescare nella prossimità di essi, mentre le loro acque sono libere a tutti gli uomini per tutti i loro scopi. Nel fatto, è dubbio se vi siano oggetti posseduti in maniera così illimitata che il loro proprietario possa adoperarli in ispreto assoluto della volontà degli altri. Per appropriazione di un oggetto si intende, pertanto, quel grado di appropriazione di cui l'oggetto è suscettibile.

Ogni singolo oggetto di ricchezza viene chiamato un *articolo* di ricchezza, una *partita* di ricchezza, o uno *strumento*. Il vocabolo *strumento* è forse il più conveniente. Pare che sia stato adoperato la prima volta da John Rae nel 1834 (1).

2. Si possono distinguere diverse classi di ricchezza. La ricchezza che è rappresentata dalla superficie della terra vien detta *terra*; qualsiasi stabile struttura sopra di essa è detta *miglioramenti fondiari*; e le due prese assieme, costituenti la ricchezza immobiliare, sono dette *proprietà fondiaria*. Tutta la ricchezza che sia mobile (eccettuato l'uomo stesso) la chiameremo *beni mobili* (o merci). Un terzo gruppo include gli *esseri umani*, non soltanto gli schiavi che sono in possesso di altri esseri umani, ma anche i liberi che sono padroni di sè stessi.

È vero che gli uomini liberi non sono ordinariamente calcolati come ricchezza. Difatti, essi sono una forma molto peculiare di ric-

(1) *New Principles of Political Economy* (Nuovi Principi di Economia Politica), ripubblicato recentemente sotto il titolo di *Sociological Theory of Capital* (Teoria sociologica del Capitale), Macmillan, 1905.

chezza, per diverse ragioni: anzitutto perchè essi non vengono, come la ricchezza ordinaria, comperati e venduti; in secondo luogo, perchè il possessore stima di solito la propria importanza assai più che qualsiasi altro; infine, perchè, in questo caso, il possessore e la cosa posseduta coincidono. Pur tuttavia essi, al pari dell'altra ricchezza, sono « materiali » e « posseduti ». Questi attributi, ed altri che ne dipendono, giustificano (1) l'inclusione dell'uomo nella ricchezza. Ma, al fine di fare tutte le concessioni possibili all'uso popolare, stendiamo la seguente definizione supplementare: per ricchezza (nel suo senso più ristretto) intendiamo *oggetti materiali posseduti dall'uomo ed esterni rispetto al possessore*. Questa definizione include, ovviamente, gli schiavi, ma non i liberi. Ma essa è di più difficile applicazione che non la più ampia definizione data dapprima, perchè ci impone di distinguere in classi arbitrarie quelle persone che sono in uno stato intermedio fra i liberi e gli schiavi, come i vassalli, i servi per patto contrattuale, gli apprendisti a lungo termine, ed i negri *peoni* (2). Un uomo obbligato a servire per trent'anni non è quasi distinguibile da uno schiavo; e se il termine di servizio è abbastanza lungo e la padronanza abbastanza assoluta, la distinzione diventa tale da non presentare differenza di sorta. Al contrario, quanto più breve è il termine di servizio, tanto più la sua condizione si approssima a quella di un libero. Nel fatto, molti lavoratori, nella società moderna, « locano » la loro opera, sono, cioè, obbligati per contratto entro certi limiti e per un certo periodo di tempo, non fosse che per più di un'ora; ed entro questi limiti non sono liberi. A dirla in breve, vi sono molte gradazioni di libertà e molte gradazioni di schiavitù, senza una linea di demarcazione stabile.

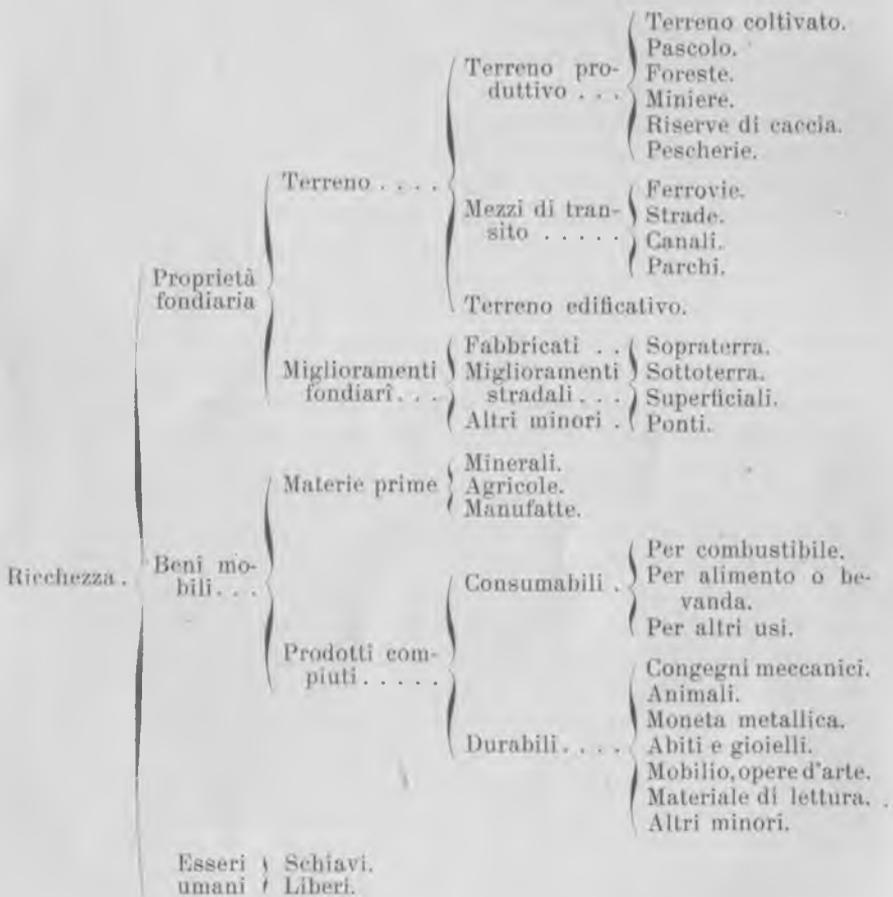
Abbiamo definito due concetti, che possono essere designati come quelli della « ricchezza nel suo significato più generale » e della « ricchezza nel suo significato più ristretto ». Non vi deve essere confusione fra essi. Di solito, quando è usato il semplice vocabolo « ricchezza », si intenderà esprimere il primo concetto; e qualsiasi proposizione che sia vera in questo significato più ampio sarà anche, necessariamente, applicabile in quello più ristretto. Ove ci capiti l'occasione di riferirci in qualche caso esclusivamente a quest'ultimo significato, vedremo sempre di far uso dell'espressione completa: « ricchezza nel suo senso più ristretto ».

Vi sono molti modi accettabili di classificare la ricchezza, dei quali uno può essere più o meno conveniente di un altro a seconda dello

(1) Fra gli scrittori che hanno compreso l'uomo nella categoria della ricchezza sono DAVENANT, PETTY, CANARD, SAY, MAC CULLOCH, ROSCHER, WITTSTEIN, WALRAS, ENGEL, WEISS, DARGUN, OFNER, NICHOLSON e PARETO.

(2) I *peones*, nell'America spagnuola, erano lavoratori di campagna obbligati ad una specie di servitù o schiavitù temporanea, generalmente fino all'integrale pagamento di una somma per debito da essi contratto di cui la servitù era il corrispettivo (N. d. T.).

scopo per cui è adoperato. Lo schema che segue non è basato su alcun criterio logico determinato, ma è inteso solo ad elencare i gruppi principali in cui naturalmente si ripartisce la ricchezza, quale esiste in realtà. È quasi superfluo avvertire che le diverse classi non sono sempre distinte fra loro in modo assoluto. Come tutte le classi di cose concrete, esse si fondono impercettibilmente l'una entro l'altra. Per questa ragione la classificazione è di scarsa importanza, salvo in quanto dà un quadro a volo d'uccello del campo della scienza economica. Nel fatto, la classificazione di cose concrete presenta ben di rado una importanza fondamentale nello studio scientifico. Non è la classificazione, ma l'analisi che risolve i problemi scientifici (1).



(1) Vedi, dell'autore, *What is Capital? (Che cos'è il Capitale?)*, nell'*Economic Journal* del dicembre 1896, pag. 516, e *Precedents for Defining Capital (Precedenti circa la definizione del Capitale)*, nel *Quarterly Journal of Economics* del marzo 1904.

3. Nella definizione di ricchezza furono inclusi due attributi: la ricchezza è *materiale* ed è *posseduta*. Questi attributi, materialità ed appropriazione, hanno bisogno di essere considerati separatamente. Il resto di questo capitolo sarà consacrato al primo di essi.

Un risultato importante ed utile della materialità della ricchezza è che questa materialità fornisce una base per la misura della ricchezza medesima. La ricchezza è di molte specie, ed ogni specie è misurata colla sua propria unità fisica. Queste unità ci sono state tramandate da varie origini ed in grande diversità; ma esse sono tutte, in ultima analisi, arbitrarie.

Molte specie di ricchezza sono misurate per mezzo di *unità di peso*. Così avviene del carbone, del ferro, della carne e, nel fatto, della massima parte dei « beni mobili ». Ciascuna unità di misura consiste nel peso di un pezzo di materia particolare che è adottato, per comodità, come misura tipica. Per esempio, il *pound* (libbra) inglese non è altro se non un blocco di platino conservato a Londra e chiamato arbitrariamente *pound*.

Molti articoli non sono misurati tanto convenientemente per mezzo di unità di peso quanto per mezzo di *unità di spazio*, siano queste di volume, di superficie o di lunghezza. Così, per quanto riguarda il volume, vediamo il latte misurato a *quart* (quarto di gallone imperiale), il frumento misurato a *bushel* (misura di otto galloni), la legna a *cord* (misura di 128 piedi cubici, cioè di $8 \times 4 \times 4$ piedi lineari), ed il gas a piedi cubici; per quanto riguarda le superficie, vediamo che il legname preparato si vende a piedi quadrati, il terreno ad acri; per quanto riguarda la lunghezza, vediamo che i cordami, i fili metallici, i nastri e le stoffe sono tutti misurati in piedi e *yard* (misura di tre piedi). Tutte queste misure di lunghezza, di superficie o di volume sono affatto arbitrarie ossia convenzionali. La definizione del *yard* inglese, ad esempio, è una linea immaginaria tirata fra due piccoli punti segnati su due perni d'oro sopra una data verga di ottone che si conserva a Londra.

Vi sono molti articoli con unità più o meno definite, che hanno bisogno solo di essere contate, come, ad esempio, le uova o gli aranci che sono misurati a dozzine. Analogamente, la carta da scrivere è misurata a *quire* (24 fogli), le matite e le viti a grosse (dozzine di dozzine). In questi casi diciamo che l'articolo è misurato *a numero*. Ma il « numero » non è affatto peculiare a quest'ultimo caso. Qualsiasi misura implica, insieme, un numero astratto ed un'unità concreta, come « dieci viti », « sei uova », « quattro libbre di zucchero cristallino ».

Quest'ultimo esempio indica che, per specificare completamente l'unità di una specie di ricchezza qualsiasi, è necessario enumerare gli attributi particolari di essa, o una quantità di tali attributi sufficiente per distinguerla dalle altre sorta di ricchezza con cui possa andare confusa. Così è spesso necessario specificare quale « qualità » o « tipo » si intende: per esempio, « Qualità A », « Tipo Aquila », carbone

« Lackawanna ». Qualche volta quella determinata specie è indicata con un marchio di fabbrica o con un marchio di saggio ufficiale. Ed è in questo modo che gli attributi di specie particolari di ricchezze entrano nel campo d'esame della scienza economica, e non, come alcuni hanno supposto erroneamente, in modo distinto come una specie « immateriale » di ricchezza. La « fertilità » del terreno non è da considerarsi ricchezza indipendentemente dal terreno stesso: è il « terreno fertile » che è ricchezza. L'« abilità » di un meccanico non è ricchezza in aggiunta all'uomo stesso: è il « meccanico abile » che deve essere posto nella categoria della ricchezza.

Indubbiamente, il numero esprimente la misura della ricchezza può essere l'unità, come, ad esempio, « un'abitazione ». A volte esiste soltanto un articolo di quella determinata specie. Non esiste che un *Battery Park*, un Palazzo di Buckingham, un diamante *Koh-i-noor*, un papiro di *Rhynd*. I negozianti chiamano questi « articoli unici ». A rigore, ciascun articolo potrebbe essere chiamato « unico », perchè nemmeno due chicchi di frumento sono esattamente simili; ma, nella pratica, noi trascuriamo le differenze meno importanti e consideriamo come omogenei gli articoli abbastanza simili.

4. Ogni specie singola di ricchezza può, adunque, essere misurata colla sua unità speciale — libbre, galloni, yarde —; ma, per la massima parte degli scopi, è di maggiore importanza misurare il *valore* della ricchezza; e ciò può essere fatto in dollari e *cents*, lire sterline e scellini, franchi e centesimi, e via dicendo. Anche questa è una specie di misura fisica, ma implica il principio dello *scambio*. Il vocabolo « valore » è stato circondato da tanto mistero, che non possiamo porre mai troppa cura nel cercare di ottenere idee esatte e semplici sull'argomento. Nella spiegazione che segue si fa dipendere il concetto di valore da quello di prezzo; quello di prezzo, a sua volta, dallo scambio; e, infine, quello di scambio dal trasferimento.

Si dice che un articolo di ricchezza è *trasferito* quando cambia di proprietari. È bene osservare che questo cambiamento non implica necessariamente un cambiamento di luogo. D'ordinario, il trasferimento di un articolo implica un cambiamento nella sua posizione. L'acquisto di tè o di zucchero è accompagnato dalla consegna di questi articoli attraverso il banco dal negoziante al cliente. Ma in molti casi siffatto cambiamento di posizione non ha luogo, e, nel caso della proprietà fondiaria, è persino impossibile. Questa distinzione fra cambiamento di possesso e cambiamento di posto non è sempre tenuta presente allo spirito. Si dice, per esempio, a volte che le importazioni e le esportazioni debbono bilanciarsi in qualche modo. Ma se per « esportazioni » intendiamo gli articoli che sono spediti fuori del paese, e per « importazioni » quelli che vi entrano, la proposizione non risponderà a verità. Quando, alcuni anni addietro, gli inglesi andavano comprando fabbriche di birra americane, questi articoli non

venivano, evidentemente, esportati, quantunque venissero trasferiti in proprietà di stranieri.

I trasferimenti possono essere volontari od involontari. Esempi di trasferimenti involontari di ricchezza sono i trasferimenti effettuati o 1° per via di violenza o di frode di singoli individui, come nel furto, nell'appropriazione indebita, ecc.; ovvero 2° per forza di governo, come nei tributi, nelle multe, ecc. Ma noi, attualmente, ci occupiamo dei trasferimenti volontari.

I trasferimenti volontari sono di due sorta: 1° trasferimenti unilaterali, per esempio donazioni e legati; e 2° trasferimenti bilaterali o scambi, che sono di gran lunga i più importanti per la scienza economica.

Lo scambio di ricchezza, pertanto, significa *il trasferimento reciproco e volontario di ricchezza fra due possessori, in cui ciascun trasferimento è fatto in considerazione dell'altro*. Se si divide una delle due quantità scambiate di ricchezza per l'altra, il quoziente è detto il *prezzo* di quest'ultima. Così, quando si vendono tre *bushels* di frumento per due dollari in oro, il prezzo del frumento è di $\frac{2}{3}$ di dollaro al *bushel*, ed il prezzo dell'oro è di *bushels* $1\frac{1}{2}$ di frumento per dollaro. Nell'epoca moderna, uno dei due articoli è di solito moneta; ma questa condizione non è essenziale, e nei tempi primitivi non era nemmeno comune. Quando lo scambio è scambio di moneta contro altra ricchezza, esso è detto un *acquisto* o una *compera* (per riguardo a colui che si priva del denaro), ed una *vendita* (per riguardo alla persona che riceve il denaro).

5. Affinchè vi possa essere un prezzo, non è necessario che lo scambio in questione abbia effettivamente luogo. Può anche essere soltanto uno scambio progettato. Un agente per la vendita di immobili ha spesso un « prezzo domandato », cioè un prezzo per il quale egli tenta di vendere, che è di solito superiore a quello per cui la vendita effettivamente avviene. Nel modo istesso vi è spesso un « prezzo offerto », che di solito è al disotto del prezzo della vendita effettiva. Il prezzo di vendita sta quindi generalmente fra i prezzi offerti e domandati dapprima. Ma accade a volte che il compratore rifiuta di elevare il prezzo offerto e che il compratore rifiuta di diminuire il prezzo domandato. In questo caso non ha luogo alcuna vendita, ed i soli prezzi sono quelli offerto e domandato. I giornali commerciali riportano, per molti beni mobili, il prezzo di vendita se vi è vendita, altrimenti i due prezzi offerto e domandato o, se non esistono entrambi, l'unico che esiste.

Quando non vi è vendita, e soprattutto quando non vi è prezzo offerto o domandato, è difficile rispondere alla domanda: quale è il prezzo? Allora si ricorre ad una « stima » o apprezzamento, che non è altro se non una più o meno abile ricerca circa il prezzo che l'articolo dovrebbe o potrebbe comportare. Stimare o indagare prezzi è spesso

cosa molto difficile in pratica. Tuttavia, è un sistema che è impiegato necessariamente dal Governo nell'accertare imposte e tasse sui consumi o nell'espropriare terreni; dalle Compagnie di assicurazione nel trattare sinistri e compensare le perdite; dai commercianti nel formare inventari ed altre situazioni; e così dagli statistici e da altri. Nella pratica, diverse persone guadagnano la vita soltanto collo stimare ricchezze a cui, per una ragione o per un'altra, debbasi attribuire un prezzo di qualche sorta. È evidente che lo scopo è cagione di grande differenza nella stima. A volte, abbiamo bisogno di sapere il prezzo per cui un articolo può essere venduto in una vendita coatta immediata; a volte, che cosa si può presumere di ricavarne in un ragionevole lasso di tempo; a volte, quale prezzo probabilmente il possessore si adatterebbe ad accettare; a volte, quanto un eventuale compratore potrebbe probabilmente darne. Tutti questi prezzi di stima possono differire fra loro. Un ritratto di famiglia può valere una somma enorme per il possessore, ma potrebbe rendere pressochè nulla se messo effettivamente in vendita. Il possessore cercherebbe di stimarlo ad una cifra elevata se desiderasse di assicurarlo contro l'incendio; ma se egli desiderasse pignorarlo per denaro, la stima sarebbe indubbiamente piccola, perchè l'agenzia di pegno lo considererebbe quasi senza valore.

Quindi, nel fare praticamente una stima, noi incontriamo molte difficoltà, dovute in parte all'ignoranza sul carattere e sulle condizioni dei contraenti, ed in parte alla diversità degli interessi cui deve servire la stima. Ma, quali e quante siano le difficoltà e le ambiguità nella determinazione di un prezzo o di prezzi per un dato articolo, il prezzo od i prezzi esistono effettivamente senza ambiguità. L'indeterminatezza viene interamente dalla mancanza di dati specifici sufficienti circa le condizioni in cui lo scambio deve avvenire. Se noi specifichiamo con particolari adeguati le condizioni dello scambio progettato, i suoi termini saranno perfettamente determinati; la questione, poi, se noi possiamo prevedere o no questi termini in modo esatto, è una faccenda affatto differente.

6. Una volta stabilito il *prezzo* di una specie qualsiasi di ricchezza, possiamo calcolare il *valore* di una data quantità di tale ricchezza senza supporre necessariamente che questa determinata quantità venga scambiata. Il valore di una data quantità di ricchezza si trova moltiplicando la quantità per il prezzo. Così, se il prezzo del frumento è di $\frac{2}{3}$ di dollaro per *bushel*, una partita composta di 3000 *bushels* sarebbe del valore di $3000 \times \frac{2}{3}$ di dollaro per *bushels* = dollari 2000. In altre parole, il valore di una data quantità di una singola specie di ricchezza è la quantità di una qualche altra specie di ricchezza contro la quale la prima potrebbe essere scambiata, se l'importo totale fosse scambiato al prezzo stabilito per essa. Lo scambio che determina il prezzo non è necessariamente quello di quei determinati 3000 *bushels* che noi stiamo valutando; un qualche altro scambio, per esempio di 300 *bushels* per

200 dollari, può determinare esso il prezzo. Questa è l'unica ragione per cui è preferibile di dare prima la spiegazione del prezzo e poscia quella del valore.

La definizione del valore che abbiamo data, in quanto si applica ad un complesso di ricchezza anzichè all'unità, si scosta alquanto dall'uso economico; ma segue invece strettamente l'uso degli uomini d'affari e degli statistici pratici. Gli economisti non hanno generalmente creduto necessario di distinguere fra il potere d'acquisto della unità e quello del complesso, ma hanno adoperato il vocabolo « valore » indifferentemente per entrambi. Anche sotto altri riguardi l'uso ch'essi fanno del vocabolo è stato a volte diverso da quello adoperato in questo libro. Alcuni di essi hanno limitato il significato di « prezzo » ad un'espressione monetaria, vale a dire a ciò che da noi è chiamato prezzo *in moneta*, ed hanno attribuito il vocabolo « valore » al potere d'acquisto « in merci ». Altri hanno adoperato il vocabolo « prezzo » per significare ciò per cui un articolo viene effettivamente venduto (prezzo di mercato), e quello di « valore » per significare ciò per cui *dovrebbe* essere venduto (prezzo di stima o prezzo giusto). Altri, a loro volta, hanno adoperato il vocabolo « prezzo » nel senso in cui è adoperato in questo libro, ma quello di « valore » nel senso del grado di estimazione in cui un articolo è tenuto (« utilità marginale » ovvero « valore subiettivo »). Ci sembra che sia preferibile uniformare il più strettamente possibile le nostre definizioni di valore e di prezzo all'uso degli affari, il quale istintivamente e costantemente attribuisce il vocabolo « prezzo » all'unità e quello di « valore » al complesso.

7. La distinzione fra quantità, prezzo e valore può vedersi chiaramente in qualsiasi inventario, come nel seguente :

	Quantità	Prezzo in frumento	Valore in frumento
Scarpe . . .	paia . . 1000	<i>bushels</i> 4 $\frac{1}{2}$ al paio	4.250 <i>bushels</i>
Carne . . .	libbre. 300	» $\frac{1}{5}$ a libbra	60 »
Casa di abitazione . .	case . . 1	» 10.000 per casa	10.000 »
Frumento .	<i>bushels</i> 100	» 1 per <i>bushel</i>	100 »
			14.410 <i>bushels</i>

Nella prima colonna vengono elencate diverse quantità di ricchezza, misurate ognuna nella sua propria unità; nella seconda colonna sono i prezzi di quelle ricchezze in frumento; mentre nell'ultima colonna sono i valori di esse pure in termini di frumento. La prima e l'ultima colonna rappresentano due modi diversi di misurare la ricchezza. Le statistiche della ricchezza, come quelle pubblicate mensilmente dal Dicastero del Commercio, danno abitualmente tanto le « quantità »

quanto i « valori ». Per tradurre le une negli altri, noi abbiamo sempre bisogno di un *prezzo* come intermediario.

Importa assai di non confondere l'una coll'altra le tre colonne. La *quantità* di carne è una cosa assolutamente diversa dal suo *valore*, ed ognuna di queste due cose è differente dal *prezzo* della carne. La *quantità* viene misurata in *libbre* di carne, il suo valore in *bushel* di frumento, ed il suo prezzo in *bushel alla libbra*. Queste tre grandezze sono tutte di « dimensioni » diverse. Tanto la *quantità* quanto il *valore* sono puramente grandezze fisiche. Il « valore », come è spiegato qui sopra, non è una grandezza subiettiva nella mente di un uomo, ma è puramente oggettiva, come *valore in denaro*, *valore in frumento*. Esso ha, naturalmente, cause subiettive, ma queste per il momento non ci riguardano ancora (1).

La misura della ricchezza in « valore » presenta sulla sua misura in « quantità » questo grande vantaggio, che essa traduce le molteplici specie della ricchezza in una specie sola. Tutte le partite della terza colonna del nostro inventario vengono così espresse in un'unità comune, il *bushel* di frumento. Per conseguenza, noi possiamo sommare i parziali di questa colonna ed ottenere un totale unico, cioè 14.410 *bushels*; ma la somma della prima colonna è impossibile, perchè scarpe, libbre di carne, case e *bushels* di frumento non sono commisurabili fra loro. Vediamo qui una delle funzioni importanti della moneta: quella di apportare un'unità di misura nella diversità.

Ma, sebbene questa riduzione ad una misura comune sia praticamente conveniente, sarebbe, evidentemente, un grave errore il supporre che essa dia ciò che potrebbe dirsi « la vera misura della ricchezza ». Il « valore della ricchezza » è un'espressione incompleta; per essere completi dovremmo dire « il valore della ricchezza in termini di oro », ovvero in termini di qualche altro articolo determinato di ricchezza. Non possiamo, pertanto, adoperare tali valori per paragonare fra loro diversi gruppi di ricchezza se non sotto certe condizioni ed in misura limitata. Il mettere a raffronto la valutazione della ricchezza dell'America e dell'Inghilterra, di Roma Antica e dell'Italia Moderna, di Carnegie e di Cresco, è cosa che darà risultati diversi a seconda del modulo di valore che si impiegherà.

8. Abbiamo veduto come si misurino le tre grandezze — *quantità*, *prezzo* e *valore* della ricchezza. Questa misura, nella pratica, è cosa molto imperfetta. Il grado di precisione che si raggiunge viene esagerato nella mente della massima parte delle persone, non esclusi gli uomini di affari. Nella misura di una *quantità* di ricchezza esistono due fonti di errore, perchè qualsiasi misura include, come abbiamo visto, due elementi: un'unità di misura, che può essere inesatta: ed

(1) Ulteriori spiegazioni circa le dimensioni della *quantità*, del *prezzo* e del *valore* sono date nell'Appendice al cap. I, § 1.

un *numero* o rapporto fra la quantità da misurare e l'unità, il quale numero può anche essere inesatto. Nei tempi moderni la prima fonte di errore può dirsi di fatto eliminata. Le nostre unità di peso e di misura sono rese tipiche dalla legge, ed il peso di una libbra in California è uguale allo stesso peso nel Connecticut coll'approssimazione di uno su più migliaia. Per conseguenza la fonte principale di errore non consiste nell'unità, ma nel rapporto della ricchezza a questa unità. Nel commercio al minuto l'inesattezza non è minore del cinque per cento, od anche più. Le transazioni all'ingrosso sono molto più esatte. Una grande fabbrica di Syracuse fece eseguire un confronto fra le sue misure del peso della soda caustica, da essa venduta in partite di vagoni, e le misure fatte dai suoi clienti; ed i risultati furono conformi colla precisione di un quinto per cento sopra due partite di cinquanta vagoni. Probabilmente il massimo grado di precisione che siasi mai conseguito in misure commerciali è quello delle bilancie della Zecca adoperate dagli Stati Uniti in Filadelfia e S. Francisco. Queste bilancie pesano con una precisione che va all'approssimazione di circa un diecimillesimo.

Quando dalle quantità di ricchezza passiamo ai valori, introduciamo ancora una terza fonte di inesattezza, vale a dire il fattore prezzo per cui facciamo la moltiplicazione. Questo è soprattutto vero qualora il prezzo sia puramente un prezzo « di stima ». Il prezzo di una vendita effettiva qualsiasi è un fatto assoluto, e non può dirsi che presenti veruna inesattezza; ma il prezzo a cui noi calcoliamo che una cosa *potrebbe* essere venduta in condizioni date è sempre incerto. In caso di articoli fondamentali, cioè di articoli che sono permanentemente sul mercato, un negoziante può spesso fare una stima esatta coll'approssimazione di uno per cento. La proprietà fondiaria, in certe parti di una grande città dove le transazioni in materia sono attive, può a volte essere stimata esattamente coll'approssimazione del cinque o del dieci per cento; ma nelle parti « morte » o poco frequentate di piccoli borghi, dove le transazioni sono poco frequenti, la stima diventa puramente una congettura grossolana. Così pure, per quanto riguarda la campagna, mentre le fattorie situate nelle parti stabilmente sistemate del Jowa e del Texas possono essere stimate coll'approssimazione del dieci o del quindici per cento, nelle parti arretrate persino la valutazione di un perito viene spesso riconosciuta errata di più del cinquanta per cento. Nel fatto, in quei casi in cui la vendita di un articolo è scarsamente supponibile, la possibilità di stima è cosa quasi fuori questione. Stimare il valore di Yellowstone Park (1) è impossibile, a meno che ci concediamo una tolleranza di parecchie volte cento per cento. Analoghi limiti amplissimi dobbiamo tollerare quando cerchiamo di valutare esseri umani liberi. Spesso possiamo

(1) Il parco nazionale degli Stati Uniti.

stabilire una tolleranza minima, raramente invece una massima. I criteri di stima possono variare enormemente a seconda del punto di vista. Si dice a volte: « Se io potessi comperare il tal dei tali a mia stima e venderlo alla sua, diventerei ricco ». Purtuttavia, sarebbe erroneo il concludere, come fanno alcuni, che i parchi pubblici o gli uomini liberi, perchè non possiamo stimarne con esattezza il valore, non possono essere chiamati ricchezza. Quando gli schiavi del Sud divennero uomini liberi, essi cessarono di essere stimati come ricchezza. Il risultato di ciò portò un certo grado di confusione per quanto riguarda le nostre statistiche censuarie. Il *Manufacturers' Record* di Baltimora pubblicò di recente cifre che dimostravano un abbassamento improvviso nelle stime fiscali della ricchezza, nel Sud degli Stati Uniti, dopo la guerra; dal che si traeva la conseguenza che la ricchezza era diminuita enormemente. Ma una gran parte di questa cosiddetta diminuzione consisteva semplicemente nel cambiamento di proprietà degli schiavi, dai loro antichi padroni a sè stessi, e nella conseguente omissione di essi dalle statistiche.

Diversi autori, a partire da Petty fino a Engel e Nicholson, hanno cercato di censire il valore degli esseri umani. Il professore Nicholson calcola all'ingrosso che la nazione inglese per sè stessa vale almeno un cinque volte il valore di tutta la restante ricchezza esistente in Inghilterra (1). Naturalmente, calcoli siffatti sono d'importanza più teorica che pratica. Essi sono anche necessariamente imperfetti, ed implicano in ciascun caso qualche presupposto particolare circa gli scopi della stima; per esempio, se con questa vuolsi indicare la potenza di guadagno della popolazione, o il valore della popolazione stessa ai proprî occhi o agli occhi di altri.

CAPITOLO II.

La proprietà.

1. La definizione della ricchezza data nel capitolo precedente limita il significato di essa ad oggetti materiali concreti. Ma la scienza economica deve occuparsi eziandio di servizi astratti, di utilità e di diritti di proprietà.

Questi beni, al pari della ricchezza materiale, sono oggetto di acquisti o di vendite e, nel fatto, vengono spesso considerati come una specie di ricchezza « immateriale » o « incorporea ». Peraltro, è non solo inutile, ma anche una fonte di confusione il comprendere

(1) *Economic Journal*, marzo 1891, pag. 95.

tali elementi sotto la categoria generale della ricchezza. Essi non sono ricchezza, per quanto colla ricchezza stiano in intima relazione. La definizione da noi data dimostra che la ricchezza ha due attributi: deve essere materiale e deve essere posseduta. La sua materialità formò oggetto del capitolo precedente. Di questo formerà oggetto la sua appropriazione.

Ma che cosa si intende per appropriazione di ricchezza? Rispondiamo: avere il diritto di usarne. Un tale diritto è denominato *proprietà* ovvero, più esplicitamente, un *diritto di proprietà*. Possedere legalmente un pane, ovvero averne la proprietà, non significa nè più nè meno che avere il diritto di mangiarlo, o di venderlo, o di impiegarlo altrimenti al soddisfacimento dei propri desiderî. Possedere un abito significa avere il diritto esclusivo di portarlo; possedere una vettura significa avere il diritto di farvisi trasportare o di utilizzarla altrimenti finchè dura; possedere un lotto di terreno significa avere il diritto di usarne per sempre. Il concetto di proprietà — « diritto di usare della ricchezza » — è espresso più compiutamente colla frase: « diritto agli usi della ricchezza ». In questa frase ci troviamo di fronte due nuovi concetti — diritti ed usi — ognuno dei quali richiede di essere trattato separatamente.

2. Ci occorre, anzitutto, comprendere quale è la natura degli usi o servizi della ricchezza. I servizi di uno strumento di ricchezza sono i cambiamenti desiderabili effettuati (ovvero i cambiamenti non desiderabili impediti) per mezzo di tale strumento. Per esempio, il servizio di un telaio è di cambiare il filato in tessuto, ossia ciò che dicesi la tessitura. Analogamente, un aratro adempie al servizio di cambiare il suolo in un modo determinato; un ammattonatore, a quello di cambiare posizione a dei mattoni. Un argine o una diga adempiono al servizio di impedire che l'acqua inondi la campagna; un recinto, a quello di impedire al bestiame di disperdersi; una collana, a quello di brillare e di riflettere la luce, e soddisfare così il gusto per la bellezza ovvero la vanità del proprietario.

Quando si caratterizzano i servizi come eventualità *desiderabili*, si intende che essi sono desiderati ed apprezzati dal possessore o dai possessori, non necessariamente da chiunque altro e nemmeno da qualcun altro. Può anche accadere, anzi, che questi eventi siano per gli altri positivamente spiacevoli. Una sirena di una fabbrica può essere un fastidio per chiunque altro, all'infuori del proprietario della fabbrica.

A questo riguardo è importante distinguere fra gli usi, o eventi desiderabili, e l'utilità o desiderabilità di questi eventi. Il servizio desiderabile è una cosa; esso è di solito obiettivo. La desiderabilità del servizio, al contrario, è una qualità, ed è puramente soggettiva. Essa è un modo di sentire per riguardo agli eventi, non costituisce l'evento per sè stesso. In questo capitolo non abbiamo da

occuparci della desiderabilità, la quale formerà oggetto del capitolo successivo.

Ciascuna sorta di servizi viene misurata colla sua propria unità. A volte la misura è fatta a *numero*, vale a dire col contare semplicemente gli atti in cui il dato servizio consiste, come, ad esempio, nel caso delle impressioni di una macchina da stampa; a volte la misura è fatta a tempo, come nel caso di un lavorante a giornata; mentre altre volte la misura dei servizi è espressa in termini delle *unità di ricchezza* intorno alla quale questi servizi sono impiegati, come nel cosiddetto lavoro a cottimo. I servizi di un minatore sono misurati con riferimento alla quantità di carbone estratto; i servizi di un piantatore, con riguardo al numero degli acri piantati; e quelli di un arcolaio meccanico dal numero di metri di filato. I servizi, al pari della ricchezza, sono soggetti allo scambio, e, per conseguenza, hanno *prezzi*. La quantità di un dato servizio, moltiplicata per il suo prezzo, dà il suo *valore*. Tutte le qualità di servizi, quando sono ridotti al loro valore con un'unità comune di misura, diventano commensurabili tra di loro e con la ricchezza.

Il contrario di un servizio è un disservizio, che è la realizzazione di un cambiamento non desiderabile (o la prevenzione di un cambiamento desiderabile) per mezzo della ricchezza. Per esempio, una locomotiva rende disservizio col consumare carbone; una fabbrica col richiedere costi di esercizio. I disservizi, al pari dei servizi, vengono misurati in quantità con speciali unità e sono resi commensurabili in valore colla riduzione ad una comune unità di misura.

3. Dopo aver visto che cosa si intende per servizi della ricchezza, passiamo a domandarci che cosa si intende per *diritto* a tali servizi. « Diritto » è un vocabolo giuridico, e pone in contatto l'economia con tutta la materia delle relazioni sanzionate dalla legge e dalla consuetudine; ma, per quanto ha tratto al nostro obietto attuale, non è necessario spingerci molto innanzi in questa direzione. Il diritto di una persona agli usi di un articolo di ricchezza può essere definito come la libertà che essa ha di godere, sotto la sanzione della legge e della società, dei servizi di questo articolo.

I legali distinguono fra diritti di proprietà (reali) e diritti personali; ma per l'economista tutti i diritti sono reali. La distinzione fra diritti personali e reali esiste soltanto se noi limitiamo il significato di ricchezza alla più ristretta fra le due definizioni date, cioè solo fino a che escludiamo gli esseri umani. Abbiamo qui un esempio in cui le convenienze della logica sono favorite dall'adozione della definizione più ampia della ricchezza, che comprende gli esseri umani anche se liberi, ed anche dall'adozione di una definizione correlativamente ampia della proprietà, in modo da includervi tutti i diritti che entrano nel campo della scienza legale. Ciò premesso, ne segue che tutti i diritti sono diritti di proprietà. Nessun diritto è stato mai concepito

che non sia un diritto a conseguire e godere gli usi della ricchezza, sia di persone, sia di cose. Anche il « diritto alla vita, alla libertà ed alla ricerca della felicità » significa semplicemente diritto dell'individuo a determinati usi della propria persona. I diritti di un marito verso la moglie e di una moglie verso il marito, ed i diritti reciproci fra genitori e figli, al pari di tutti gli altri diritti *in personam*, sono azioni giuridiche verso persone determinate; mentre il diritto alla salvaguardia della propria reputazione, al libero esercizio della propria professione, alla difesa contro il boicottaggio, la persecuzione, ecc., sono azioni giuridiche verso la comunità presa generalmente (1). Questi diritti non vengono denominati ordinariamente diritti di proprietà, al modo istesso che le persone non sono ordinariamente chiamate ricchezza; e, per una ragione analoga, essi non entrano nelle transazioni commerciali. Quando le mogli venivano comprate e vendute, esse erano considerate come ricchezza, ed i diritti maritali come diritti di proprietà. Oggigiorno le une e gli altri sono eliminati dal commercio e sono quindi esclusi dai concetti e dalla terminologia mercantile. L'economista, forse, non ha bisogno di insistere per ristabilirveli; al pari dell'uomo d'affari, quello che soprattutto lo interessa è ciò che è vendibile. Ma nel dettare le sue definizioni egli trova difficile, se non impossibile, limitare il significato dei vocaboli « ricchezza » e « proprietà » a cose che sono soggette allo scambio; sacrificando con ciò la semplicità e le convenienze della logica, ed escludendo certe cose, come i pubblici parchi e i fidecommessi (*entails*) inglesi del passato, le quali, quantunque mai vendute, sono tali che anche l'uomo di affari le chiamerebbe, rispettivamente, ricchezza e proprietà. Perciò noi, in questo libro, preferiamo di stendere le nostre definizioni in modo da comprendere siffatti elementi, anche se non vi sia ulteriormente occasione di riferirci ad essi. Di solito, è meglio comprendere nelle definizioni troppo anzichè troppo poco; e, quanto meno nel nostro caso, il superfluo che vi è incluso ci interesserà ben di rado e non ci metterà mai in imbarazzo.

I diritti di proprietà, adunque, consistono nei diritti agli usi o servizi della ricchezza. Ma i servizi di cui noi siamo proprietari sono sempre e necessariamente servizi futuri. I passati sono ormai periti. Per di più, siccome tutti gli eventi futuri sono incerti, siamo sempre costretti a fare i conti coll'elemento dell'*alea*. Pertanto una definizione assolutamente completa del diritto di proprietà suonerebbe come appresso: *Un diritto di proprietà è il diritto all'alea di conseguire in parte o interamente i servizi futuri di uno o più articoli di ricchezza.*

(1) Vedi T. E. HOLLAND, *Jurisprudence (Il Diritto)*, Macmillan, pag. 50, 80, 87, 90, 128.

La proprietà è misurabile così come sono misurabili la ricchezza e i servizi: ogni proprietà colla sua unità particolare. Di solito la misura è « a numero », contando cioè il numero dei diritti della medesima specie. Così, cento azioni privilegiate di una data società anonima sono l'espressione della quantità di quella data proprietà. I concetti di trasferimento, scambio, prezzo e valore si confanno alla proprietà tanto quanto alla ricchezza ed ai servizi. Difatti, siccome uno scambio di ricchezza non è altro se non uno scambio implicito di servizi, così uno scambio di servizi non è altro che uno scambio implicito del diritto ad essi, vale a dire di proprietà. Quindi lo scambio di proprietà è la forma ultima dello scambio, ed include in sè qualsiasi altra forma.

4. Ricchezza e proprietà sono, adunque, termini correlativi. Ricchezza è la cosa concreta posseduta; proprietà è il diritto astratto al possesso. I due concetti sono impliciti l'uno nell'altro. Non può esservi ricchezza senza diritti di proprietà che vi si riferiscano, nè diritti di proprietà senza ricchezza a cui si riferiscano. Nel fatto, la proposizione che proprietà e ricchezza sono concetti coestensivi discende necessariamente dalle definizioni di ricchezza e di proprietà da noi adottate. Può facilmente obiettersi che in questo mondo concreto, per il quale tali definizioni vennero tracciate, la corrispondenza fra ciò che si intende per ricchezza e per proprietà non sussiste in realtà. Ma un esame completo del problema varrà, peraltro, a rimuovere questa obiezione.

A volte la ricchezza ed i diritti di proprietà sono così intimamente associati da confondersi insieme, in modo che, a meno che ci si fermi a considerare attentamente la questione, l'esistenza dei due concetti separati non verrebbe sospettata. Questo è vero nel caso della proprietà fondiaria tenuta in *fee simple* (1) (dominio ottimo o assoluto), nel qual caso un appezzamento di terreno viene chiamato senz'altro una « proprietà ». Per quanto riguarda l'uso nella pratica, v'è poco da obiettare a questo linguaggio popolare; ma, anche in casi di questo genere, la precisione delle idee richiede che i due concetti vengano distinti. E la distinzione è più facile a tenersi a mente se adoperiamo l'espressione completa « diritto di proprietà ». Un pane è ricchezza concreta, non è un diritto di proprietà; la proprietà è il diritto di mangiarlo. Al contrario, nei casi più complicati di diritti di proprietà, incontriamo la difficoltà opposta. Qui il pericolo è di separare troppo i concetti di ricchezza e di proprietà, in modo da considerarli come indipendenti anzichè come interdipendenti. Quando si vendono in Wall Street (2) azioni di società ferroviarie, l'acquirente è incline a consi-

(1) Il *fee simple* risponde, nel diritto inglese, al nostro concetto puro e semplice di *proprietà*, applicato agli immobili, cioè quel dominio che riunisce in sè il dominio utile e il dominio diretto come sono intesi nel diritto feudale o nell'enfiteusi (*N. d. T.*).

(2) Borsa di New York.

derare queste azioni come staccate completamente da qualsiasi ricchezza concreta. Non è improbabile che egli non abbia mai veduto o venga mai a vedere coi propri occhi le rotaie, i vagoni e le locomotive su cui queste azioni sono fondate; e, nel fatto, l'unico oggetto concreto, di cui è probabile che egli abbia chiara coscienza, è il titolo stesso dell'azione. Ma è chiaro che questo titolo di carta non è esso stesso la proprietà, ma soltanto la prova scritta di essa; e che le azioni ferroviarie, in tanto sono proprietà, in quanto hanno a fondamento una vera ferrovia (ricchezza).

Che ogni ricchezza implichi un diritto di proprietà non è probabile sia negato da alcuno; e che ogni diritto di proprietà abbia implicitamente alla sua base una ricchezza dovrebbe apparire evidente del pari. Ma così non è. Nel fatto, alcuni dei più pericolosi sofismi che ingombrano il mondo degli affari, inclusi molti fra i sofismi del credito, dipendono dalla difficoltà di darsi conto della ricchezza che si cela dietro la proprietà in alcune delle sue forme più sublimati.

5. Per non dedicare soverchio spazio a questo argomento, il miglior procedimento sarà quello di esporre i tipi delle principali forme di proprietà, specificando in ciascun caso che qualità di ricchezza sta alla base del diritto. Ciò facciamo nelle tabelle a pag. 24-26, le quali specificano anche i relativi servizi e (dove esistono) il certificato o documento scritto del diritto di proprietà.

6. Probabilmente il novanta per cento della proprietà effettivamente esistente negli Stati Uniti sarebbe compresa nei tipi indicati sotto i titoli di *Fee simple* (dominio assoluto), Società in nome collettivo, Azioni, Titoli di obbligazioni, Obbligazioni personali, Biglietti di banca e Diritti di locazione-conduzione (*lease rights*). In tutti questi casi l'esistenza di una ricchezza reale come sostrato è perfettamente conosciuta e riconosciuta. Ai fini pratici, adunque, la proposizione che la ricchezza e la proprietà sono concetti coestensivi è già comprovata.

Dei tipi rimanenti alcuni appaiono alquanto oscuri a prima vista; ma la difficoltà può facilmente risolversi se teniamo in mente i pochi principi generali che seguono.

Il primo concetto che ci deve guidare è che, dato un qualsiasi diritto particolare di proprietà, noi dobbiamo anzitutto scoprire i benefici ovvero i « servizi » assicurati da questo diritto, indi i mezzi fisici, con cui questi servizi sono conseguiti. Tali mezzi non si identificano sempre colla « causa » di quei servizi. Per esempio, la proprietà immobiliare con esposizione a mezzogiorno è particolarmente desiderata a causa dei raggi di sole che vi cadono in abbondanza. Si può dire che il sole è la *causa* dei raggi solari; ma il terreno è il mezzo pratico per conseguirne l'uso. È il terreno che pone i raggi solari a disposizione del proprietario di esso. Al contrario, quando un lume spande la sua luce, esso non è soltanto mezzo, ma anche causa.

Esempi tipici di ricchezze esistenti sotto certi diritti di proprietà.

DENOMINAZIONE DEL TIPO	Ricchezza su cui è basato il diritto di proprietà	Servizi di tale ricchezza	Descrizione del diritto di proprietà	Titolo di proprietà, se esiste
<i>Fee simple</i> (dominio assoluto).	Tenuta fondiaria.	Rendimento di raccolti.	Diritto di usarne esclusivamente per sempre.	Contratto d'acquisto.
Società in nome collettivo.	Negozi di tessuti.	Rendimento di profitti dalle vendite.	Quota indivisa di un terzo appartenente ad uno dei soci. Quota indivisa di due terzi appartenente agli altri soci.	Contratto di società.
Società anonima.	Ferrovia.	Rendimento di profitti.	Azioni sociali.	Titolo o certificato di azione.
Diritti di uso diversi.	<i>Ranch</i> (tenuta a latifondo).	Rendimento di prodotti.	Diritto di coltivazione; diritto di taglio di foreste; diritto di pesca; diritto minerario.	Contratti per iscritto.
Servitù stradali.	Strada.	Uso della strada per passaggio, ecc.	Diritto di farvi passare carri; diritto di farvi passare fili.	Atto di concessione.
Locazione-conduzione.	Abitazione.	Uso di essa per ricovero, ecc.	Diritto di affittuario per un dato periodo; diritto di proprietà dopo il detto periodo.	Contratto di conduzione-vendita.
Fitto o nolo.	Cavallo e carrozzino.	Andare in carrozzino.	Diritto del cliente ad una corsa nel pomeriggio.	Nessuno.
Fitto o nolo.	Teatro.	Uso di esso per divertimento.	Diritto ad un palco nella stagione d'opera.	Ricevuta.
Biglietto ferroviario.	Ferrovia.	Trasporto.	Diritto ad un determinato viaggio.	Biglietto.

Esempi tipici di ricchezze esistenti sotto certi diritti di proprietà.

DENOMINAZIONE DEL TIPO	Ricchezza su cui è basato il diritto di proprietà	Servizi di tale ricchezza	Descrizione del diritto di proprietà	Titolo di proprietà, se esiste
Locazione d'opera.	Operaio.	Il suo lavoro.	Diritto del padrone all'esecuzione del lavoro.	Contratto per iscritto.
Obbligazione ferroviaria.	Ferrovia.	Pagamento dell'«interesse» e del «capitale».	Diritto a quanto contro ed eventuale diritto di surroga (1).	Certificato di obbligazione.
Cambiale.	Tutti gli averi del debitore.	Pagamento.	Diritto al pagamento e, in mancanza, alle garanzie accessorie.	Lettera di cambio.
Biglietto di banca.	Immobili, cassa e tutta la ricchezza in potere della Banca.	Pagamento a vista.	Diritto al pagamento a vista.	Biglietto.
Deposito bancario a vista.	Immobili, cassa e tutta la ricchezza in potere della Banca.	Pagamento a richiesta.	Diritto al pagamento a richiesta.	Libretto di deposito.
Promessa di astensione da un affare.	La persona e la sua ricchezza.	Lasciar libero il campo d'azione.	Diritto a quanto contro.	Documento scritto.
Clientela di un giornale.	Abbonati, clienti della pubblicità e loro ricchezza.	Importo degli abbonamenti e dell'uso della pubblicità.	Diritto del giornale all'«alea» della clientela delle persone di cui contro.	Nessuno.

(1) *Right to foreclose* è il diritto che compete al creditore ipotecario di sperimentare contro il debitore insolvente un'azione per privarlo della facoltà di purgare l'ipoteca e sostituirsi a lui nei diritti sulla cosa ipotecata (N. d. T.).

Esempi tipici di ricchezze esistenti sotto certi diritti di proprietà.

DESNOMINAZIONE DEL TIPO	Ricchezza su cui è basato il diritto di proprietà	Servizi di tale ricchezza	Restrizione del diritto di proprietà	Titolo di proprietà, se esiste
Biglietti a corso forzoso.	Ricchezza generale della comunità.	Qualsiasi uso di tale ricchezza.	Diritto a porzione di tale ricchezza.	Biglietti a corso forzoso.
Diritto di autore.	Ricchezza generale della comunità (includere le persone).	Lasciar libero il campo d'azione.	Diritto ad ottenere quanto contro coattivamente.	Inscrizione nei registri ufficiali.
Diritto di patente o marchio di fabbrica.	Ricchezza generale della comunità (includere le persone).	Lasciar libero il campo.	Diritto ad ottenere quanto contro coattivamente.	Inscrizione nei registri ufficiali.
Concessione di monopolio.	Ricchezza generale della comunità (includere le persone).	Astensione dall'interprendere lo stesso affare.	Diritto ad ottenere quanto contro coattivamente.	Atto di concessione.
Facoltà di imporre tributi.	Ricchezza generale della comunità.	Pagamento di tributi.	Diritto del Governo ad esserli.	Nessuno.
Dritti in comune.	Fabbricato, mobilio e soci di un circolo privato.	Uso di essi.	Diritto ad usare di essi.	Tessera di socio.
Proprietà pubblica.	Strade, parchi pubblici e fabbricati.	Uso di essi.	Diritto di passeggiarvi e di usarne altrimenti.	Destinazione ufficiale, vecchie concessioni, donazioni private, atti pubblici.

Seguendo questo concetto, che la ricchezza è soltanto il mezzo e non necessariamente la causa, possiamo intendere meglio alcune fra le voci della tabella. Vediamo chiaramente che cosa è che sta come sostrato ad una concessione di linea tramviaria, o alla concessione del sistema di ferrovie sotterranee della città di New York. Questa cosa deve essere la ricchezza per cui mezzo l'industria del trasporto può effettuarsi. Le strade che il tramway ha diritto di usare costituiscono il mezzo necessario per il suo servizio di trasporti. Essere proprietario delle strade implica il diritto di usarne a scopo di trasporti, e, quando questo diritto ci è dato o venduto, come avviene quando si fa una concessione tramviaria, quest'atto costituisce un abbandono parziale della proprietà delle strade.

Proseguiamo, e consideriamo il caso di una promessa di pagamento. Il mezzo fisico di effettuare una promessa è costituito evidentemente dalla persona che fece la promessa e dalla ricchezza che questa persona può o vuole usare per tale scopo. Così, un debito o un titolo di obbligazione garantito da un'ipoteca implica, innanzi tutto, un diritto verso il promittente, che questi può soddisfare avvalendosi dei suoi guadagni o della sua ricchezza in generale. Ma esso offre sopra altre forme di crediti questo grande vantaggio, che esso è anche un diritto eventuale sopra una porzione *specificata* della ricchezza del debitore, che può essere presa in pagamento anche contro la sua volontà, se il debitore manca di soddisfare altrimenti la sua promessa. Qui il mezzo di rendere effettivo il diritto, provato materialmente dal titolo, include la persona del promittente, la sua ricchezza in generale e quella particolare parte della sua ricchezza ch'è coperta dall'ipoteca. D'altra parte, una prestazione d'opera è soprattutto un diritto sulla persona dell'operajo, perchè egli deve essere il mezzo di esecuzione del lavoro richiesto. Nei distretti agricoli i coltivatori sono spesso obbligati verso la contea a fornire un certo quantitativo di opera stradale in lavoro di uomini e cavalli. Il diritto a tale lavoro è una specie di proprietà appartenente alla contea. Un esempio ancora migliore si ha nel caso in cui il lavoro o i servizi che si devono rendere sono di un carattere personale od artistico, come il canto di una Patti o la recitazione di una Sara Bernhardt; perchè, mentre una persona obbligata per contratto a posare mattoni potrebbe ragionevolmente adempiere al suo contratto sostituendo a sè stessa un altro muratore altrettanto abile, nessun pubblico, attratto da una di quelle due artiste, sarebbe disposto ad accettare in cambio del prezzo del biglietto lo spettacolo dato da qualsiasi sostituto per quanto capace. Questo diritto alle prestazioni di una determinata persona, come cosa distinta dal diritto a prestazioni di un carattere determinato, dà luogo a molti casi giudiziari curiosi. Analogamente, un'obbligazione personale è entro larghi limiti un diritto verso la persona del sottoscrittore, quantunque sia anche un diritto sulla sua ricchezza; perchè sia il debitore stesso, sia

la sua ricchezza esteriore sono i mezzi per mantenere valida la promessa e per effettuare alfine il pagamento del debito. Un altro caso è quello di un compromesso fra rappresentanti commerciali o di qualche altra promessa con cui una ditta o una persona conviene di astenersi da certi atti, come quello di vendere in concorrenza col commissario. Alcuni anni addietro un fabbricante di carta presso New Haven ebbe l'offerta di una somma alquanto rotonda ove avesse consentito a chiudere la sua fabbrica. Ciò egli fece, con vantaggio contemporaneo suo e dei suoi rivali di prima, per quanto non del pubblico. In questo caso il contratto che egli fece coi suoi rivali costituiva una specie di proprietà per questi; le ricchezze per cui *mezzo* la sua promessa venne eseguita furono evidentemente la sua persona, nonchè il suo stabilimento; ed il servizio prestato fu la inattività di entrambi.

L'avviamento è una forma meno sicura ma certo ancora valutabile di proprietà. Pochi anni fa venne venduto uno dei giornali più importanti degli Stati Uniti. L'attivo comprendeva, oltre a macchine da stampa e macchine linotipiche, fabbricato della sede, ecc., le partite degli abbonamenti arretrati e l'avviamento (*good will*). Un abbonamento arretrato è un debito che costituisce una promessa virtuale dell'abbonato di pagare, e migliaia di essi formano nel complesso un valore considerevole. Per avviamento o clientela si intende qualche cosa di assai analogo; cioè la quasi-promessa degli abbonati di continuare a pagare fintantochè il giornale viene ad essi spedito ed essi ne sono contenti. Queste quasi-promesse sono anche proprietà, perchè equivalgono quasi ad obbligazioni firmate dagli abbonati in questo senso: « Promettiamo colla presente di pagare la somma annuale di dollari 8 alla Società Editrice....., purchè, e fino a quando, il giornale ci sia recapitato e sia di nostra soddisfazione ». Quindi l'avviamento di un giornale è soltanto il diritto ad una promessa tacita, elastica e contingente di appoggio e clientela, meno il costo. La ditta che possiede un avviamento possiede un'azione precaria ma valutabile verso i suoi clienti, vale a dire l'alea della continuazione del loro appoggio. Le persone di questi abbonati e la loro ricchezza sono il sostrato di questo diritto di proprietà; perchè sono i mezzi per ottenere i servizi desiderati a cui questi diritti si riferiscono. È ovvio che la probabilità di ottenere questi servizi è assai minore di quanto sarebbe se i servizi fossero promessi effettivamente; ma l'alea, ora grande ora piccola, è implicita in tutti i diritti di proprietà.

Nello stesso modo, la « clientela » per un sarto o le « pratiche » per un medico sono semplicemente il diritto ad un probabile patronato futuro.

Una concessione nel senso di monopolio privilegiato concesso da un Governo è cosa affatto diversa da una concessione tramviaria stradale. L'oggetto del monopolio è di prevenire dati atti da parte di date

persone. I mezzi per raggiungere questo scopo sono, in ultima analisi, le persone che sono obbligate ad astenersi da quegli atti e la ricchezza sottratta alla concorrenza.

Possiamo considerare analogamente un diritto d'autore. Ricordando il caso di quel sindacato di fabbricanti di carta, di cui abbiamo parlato sopra, la cui proprietà era in parte costituita dalla promessa di un fabbricante di non entrare in concorrenza, possiamo considerare un diritto d'autore come un diritto ad una simile astensione dalla concorrenza o ad una simile restrizione della concorrenza. Un tempo, un editore inglese avrebbe cercato di ottenere da un editore americano la promessa di non « pirateggiare » le sue edizioni. Se gli editori della *Encyclopaedia Britannica* avessero potuto impedire che la loro edizione fosse stata pirateggiata nel nostro paese (1), ciò avrebbe costituito per essi una proprietà di gran valore. Tale prevenzione può essere effettuata oggigiorno per mezzo delle convenzioni internazionali sui diritti d'autore. La ricchezza che forma il sostrato di questo diritto di proprietà è quella ricchezza che, se fosse impiegata in quella determinata maniera, entrerebbe in concorrenza col proprietario di quel diritto. Essa consiste soprattutto nelle persone e negli stabilimenti degli editori che sono possibili competitori; e non importa che la loro inattività — la mancanza della loro concorrenza — sia, anzichè comprata con un pagamento di denaro, sanzionata dall'intervento governativo.

In un modo analogo possiamo risolvere il problema della carta moneta irredimibile. Dove essa esiste nella sua forma più pura, senza promessa o intendimento di un riscatto finale da parte del Governo che l'ha emessa, essa equivale ad un prestito forzato, o meglio ad una taglia. È simile ad uno *chèque* tratto dal Governo sul pubblico, che ogni singolo individuo è obbligato ad accettare. È un ordine di consegna a vista di un dato quantitativo dei beni della comunità. Il Governo adopera usualmente la carta a corso forzoso per ottenere munizioni o approvvigionamenti militari. I negozianti che danno questi beni sono obbligati ad accettare in cambio carta moneta, e sono a loro volta autorizzati a rivalersi passando tali ordini ad altri. In questo modo la gente ha l'illusione di credere che nessuno perde realmente, ma che la perdita è continuamente riversata su altri. La perdita viene trasferita, ma nondimeno esiste; perchè una volta che dal Governo è stata sottratta al pubblico una determinata quantità di provviste, è evidente che una perdita corrispondente è avvenuta, qualunque sia il modo in cui essa sia stata distribuita con quella rotazione. Quindi la carta moneta irredimibile è un diritto sulla ricchezza generale della comunità. Naturalmente, accade ben di rado che essa continui ad essere irredimibile; e, quando diventa redimibile, cambia il

(1) Stati Uniti.

suo carattere, poichè, quando il Governo assume l'obbligazione del riscatto, essa diventa un diritto speciale verso le riserve auree e l'altra ricchezza del Governo.

Un vago diritto di proprietà alquanto analogo al precedente è costituito dalla facoltà del Governo di imporre tributi, che è il diritto di esigere dal singolo servizi o prodotti della sua ricchezza, in quella misura che può essere necessaria per il bene pubblico. Quanto più grave è il tributo, tanto maggiore è la riduzione nel valore della ricchezza individuale di quella comunità. È perfettamente noto che la nazionalizzazione della terra, come la propose Enrico George, significa puramente e semplicemente aumentare la tassazione sopra di essa fino al punto che tutto il suo valore sia stato estratto da essa con le imposte; vale a dire, privare l'individuo di tutto l'ammontare dei servizi ossia del profitto della sua ricchezza fondiaria a beneficio del pubblico, lasciando soltanto, come una conchiglia vuota, la proprietà nominale. Il caso è analogo a quello di una persona o di una comunità che abbia ipotecato o impegnato la sua ricchezza così gravemente che il valore dei suoi servizi sia interamente consumato col pagamento dell'interesse, e non rimanga nulla per l'ammortamento o il riscatto. Lo stesso principio vale per tutte le imposte, anche se non siano spinte a quel punto estremo.

7. Una seconda guida utile per risolvere le varie forme oscure di proprietà si trova nel fatto che ad un diritto di proprietà ne è spesso sovrapposto un altro. Per esempio, una fabbrica è posseduta da una società per azioni; una società ferroviaria possiede alcune di queste azioni; una banca possiede alcune azioni della società ferroviaria; e Tizio possiede alcune azioni della banca. È evidente che Tizio ha un diritto sopra la ricchezza costituita dalla fabbrica, quantunque la sua proprietà sia connessa con quella solo lontanamente ed attraverso diversi strati intermedi di diritti di proprietà.

Un esempio comune di tali relazioni secondarie fra la ricchezza e la proprietà occorre quando la proprietà è tenuta in *trust* (proprietà fiduciaria). Secondo il diritto comune, il proprietario fiduciario è il possessore legale; ma il diritto equitativo riconosce il fatto che il vero proprietario è il beneficiario. Egli ha un diritto d'azione contro il fiduciario; e questi a sua volta ha il diritto su quella ricchezza di fronte al resto del mondo. Il beneficiario deve esercitare i suoi diritti attraverso i diritti del fiduciario.

Un altro buon esempio è quello di un diritto verso un Governo, come, ad esempio, un'obbligazione di debito pubblico redimibile. Questo è di fatto un diritto verso la comunità, perchè il Governo è semplicemente un intermediario fra il possessore del titolo e la ricchezza pubblica che è tassata allo scopo di soddisfare i diritti rappresentati dall'obbligazione. Il Governo è proprietario solo come una specie di fiduciario del popolo. Il demanio comunale di Boston è posseduto

dalla municipalità di Boston, ma è realmente proprietà dei cittadini, che sono i veri beneficiari. Ogni cittadino che ha il diritto di goderne è, fino a concorrenza di tale diritto, un comproprietario.

Non è raro, pertanto, che vi siano, fra il diritto di proprietà e la ricchezza, che ne forma il sostrato, diverse stratificazioni di proprietà. Un uomo che possiede un biglietto ordinario di una banca estera ha un diritto di azione sopra la proprietà della banca. Ma la proprietà della banca consiste, per la massima parte, non di ricchezza tangibile, ma di effetti cambiari e di altri crediti verso negozianti. Questi effetti rappresentano un diritto parziale sopra la ricchezza (incluse le persone) della comunità; per conseguenza, il possessore di un biglietto di banca possiede, in modo affatto inconsueto, un diritto di azione sopra i tessuti, i commestibili ed ogni altra ricchezza dei negozianti, che risponde dei debiti di questi verso la banca.

Nel caso dei biglietti delle banche di emissione degli Stati Uniti, egli possiede anche un diritto d'azione sopra titoli di debito pubblico (1), e per conseguenza sopra la ricchezza imponibile che risponde di questi titoli. È un concetto erroneo quello di considerare un biglietto di banca come rappresentante solo denaro. Questo è vero dei *gold certificates* (certificati in oro del Tesoro degli Stati Uniti, che hanno corso come valuta, *N. d. T.*); perchè vi sono nel Tesoro degli Stati Uniti tanti dollari effettivi in oro quanti sono rappresentati dai certificati in circolazione. Un biglietto di banca, invece, è garantito non solo dalla riserva metallica della banca, ma anche dalla sua proprietà rimanente, ossia dalle altre « attività », che la banca va continuamente trasformando o cambiando in « contante metallico ». La Banca d'Inghilterra, ad esempio, aveva ad una data determinata oltre 60.000.000 di sterline in circolazione e solo 43.000.000 di oro nella sua sacristia. Ma i 17 milioni apparentemente mancanti erano rappresentati da titoli, cioè da altra proprietà in possesso della banca.

8. Una terza guida è che la corrispondenza fra proprietà e ricchezza è una corrispondenza sincrona. Vale a dire che i diritti di proprietà esistenti sono diritti all'uso di ricchezza esistente; cosicchè proprietà *esistente* è sempre il sostrato di tutti i diritti *esistenti* di proprietà. Sembrerebbe a primo aspetto che il « credito » formi un'eccezione, perchè il credito è un diritto attuale ad un pagamento futuro. Ma è impossibile avere un diritto a qualsiasi ricchezza futura che non sia pure un diritto a qualche ricchezza presente come mezzo per conseguire quella ricchezza futura. Il diritto alle frutta dell'anno prossimo è un diritto, totale o parziale, sugli alberi da frutto attualmente esistenti. Il diritto al frumento del prossimo anno è un diritto, totale o parziale,

(1) Depositati presso il « comptroller of the currency » come riserva a garanzia dei biglietti, secondo il passato sistema di emissione degli Stati Uniti (*N. d. T.*).

sopra la fattoria, sul coltivatore e sulle scorte agrarie attualmente esistenti. Il diritto di ricevere una tavola od una sedia futura non ancora fabbricata è un diritto, totale o parziale, sopra la persona, gli strumenti od altra ricchezza, attualmente esistenti, del falegname, che sono i mezzi con cui quella tavola o quella sedia saranno conseguite. Possedere un effetto che scadrà l'anno venturo è un diritto parziale sopra la persona e le altre « attività » dell'emittente, che cessa di aver valore non appena quest'ultimo cessa completamente di essere « solvibile » per quel debito. I tribunali non limitano nel debitore la libera disponibilità dei propri averi anteriormente alla scadenza dell'effetto. Egli può preferire di scialacquare il suo avere, od anche di suicidarsi. Ma questa distruzione di mezzi attualmente esistenti, che debbono provvedere al pagamento futuro, importa che il valore dell'effetto è compromesso o distrutto. Non vi sono beni o vantaggi futuri, che possano essere posseduti attualmente, i quali non siano diritti d'azione su determinati requisiti della loro produzione che siano anch'essi attualmente in essere. Non possiamo possedere i prodotti dell'anno venturo campati in aria, allo stesso modo che non possiamo far volare un cervo volante senza una corda. Vi deve essere sempre qualche mezzo attuale per dominare il futuro. Quindi il credito, al pari di ogni altro diritto di proprietà, è un diritto parziale sopra la ricchezza esistente.

E non solo è vero che qualsiasi diritto ad un utile futuro è un diritto d'azione su ricchezza attuale, ma è vero, inversamente, che qualsiasi diritto d'azione su ricchezza presente è un diritto ad un utile futuro. Il possedere diritti su « valori » futuri non è, quindi, un caso eccezionale, ma il caso generale. Come abbiamo visto, ogni ricchezza è puramente costituita da mezzi esistenti per ottenere servizi *futuri*, ed ogni proprietà è puramente costituita da diritti attuali ad alcuni di questi servizi futuri. È solo per via dei servizi futuri che ricchezza e proprietà sono comunque legate fra loro. La concatenazione logica dei concetti è, in primo luogo, ricchezza attuale; in secondo luogo, servizi futuri; in terzo luogo, diritti attuali a quei futuri servizi e quindi alla ricchezza attuale che li produce. Quindi la proprietà è sempre un diritto all'alea di un utile futuro. Essa contempla sempre insieme il tempo presente ed il tempo futuro. Noi stiamo qui cercando di mettere in evidenza il fatto che la proprietà costituisce sempre un diritto sui mezzi *attuali* per l'acquisto di essa. La proprietà del nulla è nulla. Questo principio si applica anche nel caso estremo dell'avviamento. Vedemmo che l'avviamento è la proprietà di un'alea alla continuazione della clientela. La clientela futura può anche includere persone non ancora nate; ma la via per giungere alla loro clientela deve passare per la generazione attuale. Persone e cose esistenti debbono sempre costituire il mezzo per conseguire qualsiasi utile sperato nel futuro.

9. Una quarta guida è che, nel caso di proprietà frazionata della ricchezza, il complesso di tutti i diritti parziali costituisce la proprietà

totale. Possiamo raffigurarci tutti gli articoli di ricchezza come se da essi sgorgassero rivi o flussi di servizi che si estendano via via nel futuro. Questi servizi sono suddivisi fra i possessori parziali in modi diversi, a volte trasversalmente, a volte longitudinalmente, ed a volte in modo che determinate parti di essi sono completamente divise. La proprietà completa della ricchezza non è altro che il complesso dei diritti alla corrente totale dei servizi futuri. Naturalmente, può accadere che il carattere ed il volume di questa corrente di servizi sia per differire in ragione dei diversi metodi con cui la proprietà di essa viene frazionata. Ma questo fatto non invalida il principio che la proprietà completa è la combinazione di tutti i diritti parziali.

Nel linguaggio comune i diritti minori alla ricchezza non sono ordinariamente onorati del nome di diritti di proprietà. Così il diritto di un affittuario sull'abitazione da esso occupata è distinto in modo saliente dal diritto del proprietario. Eppure la legge riconosce un fitto come un diritto fondiario sul terreno, e quando un proprietario di terre desidera di vendere o di trasmettere altrimenti una proprietà assolutamente libera da oneri, trova necessario di estinguere tutti i fitti in corso, ossia i diritti a servizi futuri, spesso con spesa considerevole. Recentemente il *New York Reform Club* cedette il suo diritto d'affitto sopra un fabbricato per 25.000 dollari, perchè il compratore non era in grado di attendere la scadenza del contratto di fitto. La proprietà totale include sempre i diritti del locatario.

Analogamente, il valore totale di qualsiasi ricchezza concreta è il valore totale dei diritti di proprietà sopra di essa. La stretta corrispondenza fra ricchezza e proprietà ci offre un nuovo metodo di fare la stima della ricchezza, cioè quello di stimare i diritti di proprietà relativi. Nel fatto, ci viene così fornito un altro senso della stima della ricchezza, in aggiunta ai diversi già esposti nel capitolo I. Questa stima può significare, non ciò che renderebbe la vendita *in blocco* di tutto l'articolo di ricchezza, ma la somma dei valori dei diritti parziali alla ricchezza stessa quando siano alienati col sistema di piccole vendite parziali. Così, calcolando in condizioni normali, il valore di una ferrovia si ottiene prendendo la somma del valore delle sue azioni ed obbligazioni. Le ferrovie vengono ben raramente vendute come un tutto; ma le loro azioni ed obbligazioni sono costantemente sul mercato, e costituiscono spesso l'unico mezzo che consenta una valutazione.

È vero che, in tali circostanze, il prezzo di borsa dei titoli non potrebbe formar base per giudicare quale sarebbe il valore della ferrovia se fosse venduta come un tutto. Occorrerebbe aggiungerci il valore rappresentato dal « controllo (*control*) » dell'azienda (1). Il

(1) La parola « control », che ricorre così frequentemente nel linguaggio economico e finanziario inglese ed americano, non può essere tradotta italianamente se non con perifrasi o con approssimazioni, e corrisponderebbe,

« controllo » dell'azienda è il potere, nascente dall'essere padroni della maggioranza dei voti nelle assemblee, di conseguire dalla ferrovia alcuni servizi che non si potrebbero ottenere senza il possesso di tale maggioranza. Gli utili addizionali conseguiti in questo modo possono essere illegittimi, come quando le parti che hanno il « controllo » votano in proprio favore lauti salari di direzione. Ma, legittimo o illegittimo che sia, il potere di far servire la ferrovia al proprio interesse influenza spesso altamente il valore delle azioni. Le azioni della rete Chicago, Burlington e Quincy erano quotate a 132 dollari, quando un certo capitalista si mise in mente di acquistarle. Sapendo che sarebbe stato quasi impossibile acquistare tutto il capitale azionario col metodo ordinario, egli offrì invece di prendere quante azioni gli sarebbero state offerte, purchè fossero più della metà del capitale, e di dare in cambio 200 dollari in obbligazioni al quattro per cento per ogni azione di 100 dollari: offerta che fu accettata dalla massima parte degli azionisti. Quest'accettazione fece salire immediatamente del cinquanta per cento il prezzo di borsa delle azioni, e migliorò persino il valore delle stesse obbligazioni; cosicchè il valore della rete, venduta virtualmente come un tutto, divenne molto maggiore di quello delle azioni e delle obbligazioni prima che tale negoziazione fosse stata aperta. La valutazione della ferrovia sarà quindi differente a seconda che essa è sotto il controllo di un particolare interessato ovvero la sua proprietà è largamente diffusa, nonchè a seconda dello scopo per cui è fatta la valutazione (1). Ma in ogni caso il valore della ferrovia è la somma dei valori del complesso globale dei diritti esistenti sopra di essa.

Se si tengono in mente le spiegazioni date sopra, non riuscirà granchè difficile scoprire per ogni diritto di proprietà qualche ricchezza che ne forma il sostrato; cosicchè possiamo accettare il principio generale che ricchezza e proprietà sono coestensive. Che ciò sia vero come un « fatto di indole generale » non può non ammettersi, anche se fosse necessario respingerlo come una « verità necessaria ». Ma, adottando le nostre definizioni di ricchezza e di proprietà, ciò diventa pure una verità necessaria.

10. Dopo aver visto che cosa è la proprietà, possiamo ora classificare i diritti di proprietà. Vi sono due classi principali, diritti completi e

comunemente, tanto come nome quanto come verbo, al concetto di « avere nelle mani, padroneggiare, dominare, sindacare un affare, un'azienda, una società, o un complesso di affari, di aziende o di società ». Si è preferito tradurla letteralmente, tanto più che in questo senso, e più in altri significati comuni, è diventata di uso corrente anche da noi, benchè non da tutti approvata (*N. d. T.*).

(1) Il calcolo più completo del valore delle ferrovie è quello contenuto nel bollettino n. 21 *The commercial Valuation of Railway operating Property (La Valutazione commerciale della Proprietà Ferroviaria in Esercizio)* dell'*United States Census*, 1905.

diritti parziali. Un diritto completo, o praticamente completo, ossia il *fee simple* (dominio ottimo) sopra un articolo di ricchezza, è il diritto a tutti quegli usi di questo articolo che formano oggetto di possesso; un diritto parziale è il diritto ad una parte dei suoi usi. I diritti parziali sono gli unici che presentano gravi difficoltà.

I servizi di un articolo di ricchezza possono essere ripartiti fra diversi possessori parziali in molti modi. Se essi sono divisi longitudinalmente nel tempo, i diritti dei vari co-possessori sono analoghi gli uni agli altri. Gli esempi principali sono i diritti dei soci di una società in nome collettivo e degli azionisti di un'anonima; i diritti meno chiaramente definiti dei singoli membri di un circolo sociale, di una famiglia, o di un comune alla proprietà comune; e, per ultimo, i diritti a diverse specie di usi, come, ad esempio, nel caso che una persona possiede il diritto di coltivare una tenuta, un'altra il diritto di sfruttarne le ricchezze minerali, ed una terza il diritto di pesca nei corsi d'acqua che la attraversano.

Se i servizi sono divisi trasversalmente nel tempo, una persona ha il diritto a tutti i servizi fino ad un'epoca determinata, ed un'altra a tutti i diritti oltre quell'epoca. La prima persona si chiama il locatario, la seconda il proprietario.

Se i servizi sono limitati tanto nel tempo quanto nella quantità o nel valore, abbiamo ancora un gruppo diverso di diritti di proprietà. Queste ed altre classi di diritti sono raggruppate nel seguente saggio di classificazione.

		Completi (<i>fee simple</i> - dominio assoluto).		
Diritti di proprietà	Parziali . . .	A servizi frazionati longitudinalmente .	} Diritti in comune. Diritti ad usi diversi. Diritti di socio in nome collettivo. Azioni di società anonima.	
		A servizi frazionati trasversalmente . .		} Affitto. Patto di riscatto. Diritti d'autore e di patente.
	} Diritti a parti definite di servizi .	Promesse	} Obligazioni pubbliche e sociali. Obligazioni private. Biglietti di banca. Depositi bancari.	
		Ordini . .		} Assegni, tratte e lettere di cambio. Carta moneta inconvertibile.
	Minori ed indefiniti .	} Avviamento e clientela. Diritto di imposizione di tributi.		

11. Dacchè ricchezza e proprietà sono l'una l'aspetto opposto dell'altra, la scienza economica potrebbe essere caratterizzata come la « scienza della proprietà » altrettanto esattamente quanto come la « scienza della ricchezza ». Se intendiamo studiare la condizione economica di un paese nel suo complesso, preferiamo fissare la nostra attenzione sulla ricchezza, interessandoci meno del modo in cui la proprietà di questa è divisa. Ci interessiamo allora della superficie dei campi di frumento, dell'importanza delle miniere di carbone, delle ferrovie, delle fabbriche, dei beni famigliari (*homesteads*), e non dei loro proprietari. Al contrario, se vogliamo studiare la « distribuzione della ricchezza » — la condizione degli individui o delle classi — è la proprietà quella su cui dobbiamo fermare la nostra attenzione. L'idea di ricchezza è, pertanto, associata col benessere della società in generale, mentre quella di proprietà è associata col benessere individuale dei singoli nella comunità.

Ma, si potrebbe chiedere, perchè insistere tanto sul principio che proprietà e ricchezza sono concetti coestensivi? Si può ammettere che la massima parte dei principi dell'economia politica rimarranno inalterati sia nel caso che questo principio sia accettato come rigorosamente vero, sia nel caso contrario. Ma la sua utilità consiste nell'aiutarci a sistemare i nostri concetti. Attualmente sembra esservi nell'opinione comune una confusione fra i concetti di ricchezza, proprietà, titoli di proprietà, servizi ed utilità, i quali tutti dovrebbero essere accuratamente distinti l'uno dall'altro. Nessuno può, ad esempio, intendere completamente i problemi monetari se non distingue accuratamente i tre elementi a cui il vocabolo « moneta » è applicato indistintamente. Vi è moneta-ricchezza, come un'aquila d'oro (moneta di 10 dollari); moneta-proprietà, come il diritto di un possessore di un *greenback* (biglietto di Stato degli Stati Uniti); e moneta-titolo, come i *greenbacks* presi per sé stessi. Se il fatto che ricchezza e proprietà sono concetti coestensivi fosse più generalmente noto ed ammesso, conseguirebbero da ciò alcuni risultati molto pratici e salutari. Progetti pazzi di inflazione monetaria, che sono basati sull'idea che la ricchezza può essere aumentata col semplice moltiplicarne i titoli, verrebbero impediti; e verrebbero evitate le solite enormità della doppia imposizione, per esempio, della terra coltivata e del credito ipotecario, ovvero della ferrovia e delle azioni ferroviarie (1).

Se teniamo presenti alla mente le distinzioni fatte in questo e nel precedente capitolo, vedremo che non v'è nessun vantaggio, ma molti inconvenienti, nell'includere elementi « immateriali » di qualunque

(1) Vedi la Relazione del prof. EDWARD W. BEMIS e di CARLO H. NAU sul Valore delle Ferrovie dell'Ohio (*Value of Ohio Railroads*), 1903; nonchè il Rapporto della Commissione Interstatale di Commercio sulle Ferrovie degli Stati Uniti nel 1902 (*Railways in United States in 1902*), 1903, parte V.

sorta nella ricchezza. La « ricchezza immateriale » è, di fatti, uno di quegli spettri immaginari che hanno molto contribuito ad offuscare la semplicità delle relazioni economiche. Il parere dell'avvocato o la cura medica non sono « ricchezza immateriale »; sono, come abbiamo visto, puramente *servizi* della ricchezza (in questo caso, ricchezza umana). Le « proprietà e le forze della natura » non sono ricchezza, ma, come venne spiegato nel capitolo precedente, sono *attributi* della terra ed entrano nella scienza economica solo in quanto caratterizzano quel particolare genere di ricchezza. Esse non possono essere considerate come ricchezza in aggiunta al terreno, con maggior proprietà di quella che vi sarebbe nel considerare come ricchezza l'elasticità della gomma elastica in aggiunta alla gomma stessa. Analogamente, i cavalli veloci sono ricchezza, non la loro velocità; uomini onesti, saggi, abili e sani sono ricchezza, non la loro onestà, il loro sapere, la loro abilità e la loro salute. Il profondo mistero dell'arte bancaria per una mente ordinaria consiste soprattutto nella nozione errata che il credito è una qualche « inflazione » senza una base tangibile. Una semplice scorsa al bilancio di una banca servirebbe a render chiaro che dietro ogni esposizione della banca vi è qualche cosa che serve a fronteggiarla. E dietro questa qualche cosa, se è anch'essa un'esposizione di qualche altra banca o persona, vi è, a sua volta, una base; e così via fino a che si trova ultimamente un istrumento concreto (di ricchezza).

Un altro errore comune è la credenza che « la ricchezza consiste di utilità ». Se questo fosse vero, la legge dell'utilità decrescente, che cioè uguali incrementi di ricchezza rappresentano incrementi decrescenti di utilità, sarebbe una contraddizione in termini.

L'invocare come attenuante di tali confusioni il fatto che di esse è responsabile l'uso popolare, è come tentare di giustificare nella scienza fisica una confusione dei concetti di massa e di densità, di velocità e di accelerazione, o di forza ed energia, per la ragione che l'uomo ordinario non fa distinzione fra essi. Il metodo più giusto per evitare in qualunque scienza gravi errori è di evitare da principio quelli piccoli. Ciò può ottenersi solo dedicando un'attenzione scrupolosa alle distinzioni elementari.

CAPITOLO III.

I' utilità.

1. Abbiamo visto che ogni ricchezza e ogni proprietà implicano aspettativa di servizi ossia « eventi desiderabili ». È la desiderabilità di questi futuri servizi attesi che dà significato a tutti i fenomeni economici. Sarebbe pertanto impossibile, in un esame completo del nostro argomento, limitarci strettamente allo studio della ricchezza,

della proprietà e dei servizi obiettivi. In questo capitolo considereremo brevemente gli elementi subiettivi o psichici della scienza economica.

La ricchezza è ricchezza soltanto a causa dei suoi servizi; ed i servizi sono servizi solo a causa della loro desiderabilità nella mente dell'uomo, e delle soddisfazioni che l'uomo si attende di ricavarne. In fatto, la desiderabilità dei servizi è implicita nella loro stessa definizione di « eventi desiderabili ». La mente umana offre la molla principale in tutto il meccanismo economico. È nella mente dell'uomo che i desideri sorgono; e nella sua mente la serie di eventi, che egli mette in moto nella natura, viene a terminare nella sensazione di soddisfazioni subiettive. È soltanto nell'intervallo fra il desiderio iniziale e la soddisfazione finale che la ricchezza ed i suoi servizi prendono posto come intermediari.

Siamo condotti così a considerare due nuovi concetti — quello di « desiderabilità » e quello di « soddisfazione ». Entrambi entrano nel nostro campo di osservazione soltanto in quanto siano applicati ai tre elementi economici — ricchezza, proprietà e servizi. Per evitare ripetizioni inutili, noi potremo trattare di questi tre elementi sotto l'unico titolo di « beni ».

2. Adunque, la *desiderabilità* di beni particolari qualsiasi, in qualsiasi dato tempo, per qualsiasi singolo individuo, sotto condizioni determinate quali che siano, è la forza o l'intensità del suo desiderio per quei beni in quel tempo dato e sotto quelle date condizioni. Ciò che qui dicesi desiderabilità è ciò che è stato chiamato per solito negli scritti economici « utilità ». Ma utilità, per quanto non sia vocabolo da abbandonarsi completamente, non è il più felice che si possa scegliere per il nostro scopo. Per non parlare della vera goffaggine del suo vocabolo antitetico — « disutilità » — a paragone dell'altro di « non-desiderabilità », gli sono capitati in sorte tanti significati diversi che l'adoperarlo qui ingenererebbe probabilmente confusione. Il vocabolo « utile », per esempio, è adoperato nel linguaggio comune in contrasto con quello di « ornamentale ». In questo senso si dice che i diamanti sono ornamentali e non utili, benchè essi siano ammessi come utili nel linguaggio della scienza economica. Inoltre, « utilità » implica comunemente un merito intrinseco, mentre, quando impieghiamo la parola nella scienza economica, siamo obbligati ad applicarla anche a qualsiasi cosa nociva considerata dal suo possessore come *desiderabile*, per esempio all'oppio, all'alcool o alla letteratura degradante. Infine, in questi ultimi anni, il vocabolo « utilità » ha assunto un nuovo significato tecnico nel senso in cui è impiegato nella espressione « pubbliche utilità » (*public utilities*) (1), che designa i sistemi di illuminazione elettrica, le reti tramviarie, i sistemi di

(1) Corrisponde al nostro « pubblici servizi », che sono detti tali appunto perchè sono di « pubblica utilità » (*N. d. T.*).

distribuzione del gas, e molte altre cose che altro non sono se non raccolte di ricchezza di un carattere particolare.

Allo scopo di eliminare queste obiezioni, il professore Pareto ha proposto un vocabolo nuovo di zecca: « ofelimità ». Questo ha nello stesso tempo i vantaggi e gli svantaggi di tutti i termini tecnici inventati apposta, ed ha sinora incontrato la sorte che capita di solito ai tentativi di coniare parole nuove. Il vocabolo « utilità » è sempre in uso, e non è probabile che « desiderabilità », « ofelimità » o qualsiasi altro vocabolo giunga presto a metterlo fuori corso. In questo libro adopereremo ad un tempo « utilità » e « desiderabilità », ma quest'ultimo preferibile. Chi scrive, nel proporre che gli economisti sostituiscano più che è possibile il vocabolo « desiderabilità » a quello di « utilità », non fa che seguire l'esempio del prof. Gide (1) e del prof. Marshall.

3. Per quanto riguarda il vocabolo « utilità », se pure lo si debba comunque adoperare, dobbiamo distinguere l'utilità dei beni dall'*uso* dei beni. Come è già stato messo in rilievo, gli usi o servizi dei beni sono gli eventi desiderabili che avvengono per loro mezzo. Invece l'utilità non è costituita da questi eventi desiderabili, ma dalla loro desiderabilità.

Così pure, la desiderabilità o utilità dei beni non deve essere confusa col piacere che potrà, in ultima analisi, essere ricavato da quei beni stessi. Qui entra in giuoco il secondo dei nostri concetti, perchè piacere non è il desiderio, ma la *soddisfazione* del desiderio. Esso è una sensazione nel tempo, e richiede per la sua esistenza *durata* di tempo. La desiderabilità, che significa l'intensità del desiderio di un individuo in condizioni date, denota semplicemente uno stato d'animo in un dato *momento* di tempo, vale a dire quel momento in cui egli pondera e misura mentalmente la desiderabilità di qualsiasi servizio, proprietà o ricchezza che abbia alle viste. Noi possiamo parlare della desiderabilità di un giardino di frutta per una determinata persona al 1° gennaio 1906; ma il piacere ricavabile da quel giardino sarà risentito soltanto negli anni successivi, perchè il giardino produce frutta, e le frutta danno godimento a coloro che le consumano. Così abbiamo due concetti: utilità o desiderabilità — uno stato d'animo in un dato momento di tempo; e piacere o soddisfazione — uno stato d'animo durante un periodo di tempo. Questi due concetti sono strettamente collegati; perchè la desiderabilità dei beni non è altro se non la stima attuale che si fa delle soddisfazioni future che possono ritrarsi da tali beni. Ma essi non sono per ciò meno distinti. In questo capitolo noi ci occupiamo dell'utilità o desiderabilità.

(1) *Principes d'Économie Politique*, pag. 54 della 6ª edizione. V. pure, dell'autore di questo libro, *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices* (*Indagini matematiche sulla Teoria del Valore e dei Prezzi*), in *Transactions of the Connecticut Academy*, 1892, pag. 23.

4. La desiderabilità di determinati beni può riferirsi a tutto il gruppo di beni o ad una parte qualsiasi di esso. La desiderabilità dell'intero gruppo è detta desiderabilità totale; la desiderabilità di un'unità in più o in meno del gruppo è detta desiderabilità marginale. Nella scienza economica abbiamo più da occuparci della desiderabilità marginale che della totale; ed è importante perciò intendere a fondo il concetto di desiderabilità marginale.

Che la *desiderabilità marginale* è la desiderabilità di un'unità in più od in meno, lo si può illustrare nel modo seguente. Se una persona possiede dieci sedie, la loro desiderabilità marginale è la differenza, nella sua mente, fra la desiderabilità di avere dieci sedie e quella di averne nove; vale a dire, è la desiderabilità che viene ad essere sacrificata coll'averne una sedia in meno. Ovvero, che è quasi la stessa cosa, la desiderabilità marginale del gruppo di dieci sedie è la desiderabilità di una sedia in più — la differenza di desiderabilità fra undici sedie e dieci. Che la desiderabilità marginale sia intesa riguardo ad un'unità in più oppure riguardo ad un'unità in meno, è cosa, normalmente, di così piccola importanza da non richiedere denominazioni speciali per distinguerle; e, nel caso in cui la merce è tale da ammettere una divisione indefinita, come la farina, il frumento, il carbone, ecc., le due unità si fondono perchè la misura dell'incremento viene a ridursi indefinitamente (1). Questo fatto è espresso comunemente col dire che la desiderabilità marginale di quelle sedie è quella della « decima » sedia. Ma, sebbene questa espressione sia corretta, non s'intende di dire con essa che una determinata sedia sia la « decima ».

Il gruppo di beni, di cui si considera la desiderabilità marginale, può essere un determinato gruppo di beni qualsiasi. Si può riferirsi ad un gruppo determinato di beni attualmente esistenti, o ad un determinato gruppo di beni futuri, ovvero ad una determinata corrente o flusso di beni entro un dato periodo di tempo. Per esempio, la desiderabilità marginale del carbone per un individuo può riferirsi a quella particolare provvista di carbone che è nella sua carbonaia in questo istante. Se questa provvista è composta di quindici tonnellate, la sua desiderabilità marginale è quella della quindicesima tonnellata, ossia la differenza che esiste per l'individuo fra la desiderabilità di avere quindici tonnellate e quella di averne quattordici. Ovvero, può riferirsi all'intenzione di acquistare carbone da essere consegnato dopo tre mesi. Se consideriamo la possibilità di acquistare carbone futuro per una quantità di quindici tonnellate, la desiderabilità marginale rappresenterà il desiderio attuale dell'acquisto della quindicesima tonnellata, precisamente nel modo istesso che se ci riferissimo ad una provvista esistente. Così pure, se una persona con-

(1) Per una trattazione matematica dell'argomento vedi Appendice, al § 4 del cap. III.

suma nella sua azienda familiare quindici tonnellate di carbone all'anno, la desiderabilità marginale in qualsiasi dato momento è la desiderabilità marginale della quindicesima tonnellata, ossia il sacrificio che gli deriverebbe dal fatto di ridurre il suo consumo da quindici a quattordici tonnellate.

Inoltre, il gruppo di beni in questione può consistere di articoli che siano tutti della stessa specie, ovvero di una collezione eterogenea. Negli esempi precedenti i beni erano esattamente della stessa specie. Come esempio della desiderabilità marginale di un gruppo consistente di specie diverse, possiamo citare la desiderabilità di una rivista mensile o di un giornale quotidiano in più. Se una persona è già abbonata a dieci periodici di diverso genere, la desiderabilità di un dato giornale, da aggiungere alla collezione esistente, può essere considerata come la desiderabilità marginale in rapporto a tutto il gruppo dei giornali.

Allo stesso modo possiamo parlare della desiderabilità marginale di una serie di caratteristiche o di qualità relative ad un determinato o a determinati articoli di ricchezza. Una persona che progetta la costruzione di una casa si trova, ad esempio, a dover decidere quante finestre vi farà mettere. Se essa ha in mente di farvi cinquanta finestre, la desiderabilità marginale delle finestre è la desiderabilità della cinquantesima finestra, ovvero la differenza fra la desiderabilità di avervi cinquanta finestre in luogo di quarantanove.

5. Il primo principio concernente la desiderabilità marginale è che un aumento nella quantità dei beni nel gruppo, di cui si considera la desiderabilità marginale, ha per effetto una diminuzione nella desiderabilità marginale del gruppo. Ciascun incremento successivo è meno desiderabile dell'incremento immediatamente anteriore. La desiderabilità marginale dello zucchero al capo famiglia, che consuma cinque libbre di zucchero la settimana, è maggiore che la desiderabilità marginale quando ne consuma sei, e viene successivamente a diminuire coll'aggiunta di ogni successiva libbra al consumo settimanale.

È bene ricordare che, quando si impiega qui il vocabolo « successivamente », esso non è adoperato in senso temporale. La successione a cui esso si riferisce non è una successione nel tempo, ma una successione nel pensiero. Noi consideriamo il consumatore dello zucchero di fronte ad una serie di diverse ipotesi, che noi *esaminiamo* successivamente. Cominciamo coll'ipotesi di un consumo settimanale di cinque libbre, e passiamo successivamente all'ipotesi di sei libbre, sette libbre, otto libbre, ecc. La desiderabilità dell'*ultima* libbra in questa serie è la desiderabilità marginale del gruppo che termina a quel punto; ma l'« ultima » libbra è quella *considerata* per ultima nella nostra rivista mentale, e non già quella *acquistata* per ultima dal consumatore. È necessario mettere in evidenza questo fatto, in vista delle frequenti confusioni sull'argomento originate dall'impiego troppo incerto delle due parole « ultimo » e « successivo ». Dipende,

presumibilmente, dalla confusione di tempo implicita in quei due vocaboli il fatto che gli economisti, al seguito di Wieser (1) e di Marshall (2), hanno sostituito l'espressione « utilità marginale » a quella più antica di Jevons, « *utilità finale* ».

Tenendo presenti queste spiegazioni ed avvertenze, è evidente che la desiderabilità totale di un dato gruppo di beni è la somma delle desiderabilità delle unità successive. La desiderabilità totale di dieci sedie, ad esempio, si ottiene sommando assieme: 1° la desiderabilità di avere soltanto una sedia; 2° la desiderabilità di avere un'altra sedia; 3° una terza; 4° una quarta, ecc., fino a che si siano considerate dieci sedie. Queste successive desiderabilità, evidentemente, diminuiranno continuamente. Quindi la loro somma, ossia la desiderabilità totale del gruppo, non è identica al prodotto della desiderabilità marginale moltiplicata per dieci. In ciò si trova la spiegazione del fatto che il possessore delle sedie considera che esse hanno per lui una desiderabilità totale molto maggiore della desiderabilità totale del denaro che esse gli costano, quantunque la perdita di una qualunque delle dieci sedie possa non rappresentare una desiderabilità maggiore di quella del denaro che una sedia costa (3).

È cosa ben nota a tutti gli studiosi della teoria moderna del valore che la desiderabilità marginale costituisce il fondamento della determinazione del valore e del prezzo. Peraltro, noi in questo punto ci occupiamo non dell'applicazione del concetto di desiderabilità marginale alla determinazione di grandezze economiche, ma puramente e semplicemente di spiegare la natura di quel concetto.

Quantunque le definizioni che sono state date della desiderabilità servano a spiegarne la natura, esse non ci mettono in grado di impiegarla in un modo quantitativo. La misura esatta della desiderabilità è un argomento di grande importanza, e di non minore difficoltà. E anche perchè in questo lavoro di tali concetti sarà fatto solo un uso incidentale, non ci sembra conveniente di addentrarci qui in queste discussioni (4).

(1) *Ursprung des Werthes (L'Origine del Valore)*, pag. 128.

(2) *Principles of Economics (Principi di Economica)*, 3ª ediz., 1895, pag. 168.

(3) Cfr. FETTER, *Principles of Economics (Principi di Economica)*, New York 1904, pag. 25 e 26.

(4) Vedi, dell'autore, *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices (Indagini matematiche sulla Teoria del Valore e dei Prezzi)*, in *Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences (Atti dell'Accademia di Arti e Scienze del Connecticut)*, 1893, vol. IX; PIGOU, *Economic Journal*, marzo 1903, vol. XIII; PARETO, *Cours d'Economie Politique (Corso d'Economia Politica)*, vol. I; *Giornale degli Economisti*, agosto 1892; J. B. CLARK, *Ultimate Standard of Value (Unità definitiva della Misura del Valore)*, in *Yale Review*, novembre 1892; SELIGMAN, *Principles of Economics (Principi di Economica)*, Longmans, Green and Co., 1905, cap. XIII; CHIN TAO CHEU, *Societary Circulation (La Circolazione nelle Società)*, tesi di laurea, Università di Yale, 1906.

PARTE PRIMA

Il Capitale.

CAPITOLO IV.

Concetto di capitale.

1. Nell' Introduzione che precede abbiamo enunciati diversi concetti fondamentali della scienza economica — ricchezza, proprietà, servizi, soddisfazioni, utilità, prezzo e valore. Abbiamo visto che la ricchezza consiste di oggetti materiali appropriati, e la proprietà consta di diritti su tali oggetti; che la ricchezza nel suo significato più ampio comprende gli esseri umani, e la proprietà nel suo significato più ampio comprende tutti i diritti di qualsiasi sorta; che i servizi sono i benefici della ricchezza, le soddisfazioni il godimento dei servizi, e la desiderabilità o l'utilità è il desiderio della ricchezza, della proprietà, dei servizi e delle soddisfazioni; che i prezzi sono i rapporti di scambio fra quantità di ricchezza, di proprietà o di servizi; e, infine, che il valore è il prezzo di ognuno di questi moltiplicato per la quantità. Questi concetti sono i principali arnesi di lavoro che abbisognano negli studi economici.

Fin qui nulla è stato detto circa le relazioni di queste diverse quantità colla grande « variabile indipendente » della esperienza umana, cioè col *tempo*. Quando parliamo di una certa quantità di ricchezza, possiamo riferirci sia ad una quantità esistente in un determinato momento di tempo, sia ad una quantità prodotta, consumata, scambiata o trasportata durante un periodo di tempo. La prima quantità è una provvista (*stock*) (ovvero *fondo*) di ricchezza; la seconda quantità è un *flusso* (o *corrente*) di ricchezza. Il contenuto di un granaio a mezzogiorno del 1° gennaio 1906 è un *fondo* di ricchezza; la quantità di frumento che vi è stata accumulata nel corso di una settimana, o la quantità di frumento che è stata esportata dal porto di New York nel corso del 1905, è un *flusso* di ricchezza. Il vocabolo « ricchezza » da solo è inadatto a significare quale di queste due grandezze si intenda indicare. Analogamente, quando parliamo di proprietà o di valore, dobbiamo avere in mente o un fondo o un flusso. Mille azioni di una data società anonima possedute da un determinato individuo in un dato momento costituiscono un determinato fondo di proprietà; la