

Alfredo Marshall e il pensiero economico d'oggi (*)

Premessa

Allorchè venni invitato dal Consiglio di Facoltà per gli studi di economia e di politica dell'Università di Cambridge a tenere per quest'anno il ciclo di conferenze che si intitolano a Marshall, fui lieto dell'opportunità, non dirò di tornare per un momento alla ribalta — non sarebbe la frase adatta — ma di sfuggire per un momento dalla terra piena di ombre ove vivono gli spiriti ormai in ritiro. Ma fu difficile trovare un argomento adatto per tali conferenze; poichè, in quella terra, la memoria si offusca e le facoltà di concentrazione si indeboliscono. Alla fine, tuttavia, ebbi un'idea. Come uno dei pochi superstite tra coloro che ebbero effettivamente Marshall per maestro, non potevo assumermi il compito di « ufficiale di collegamento » tra lui e voi? Per me e per i miei contemporanei, Marshall — la cui effigie posta nella biblioteca vi è ben nota — fu il « maestro di color che sanno ». Il mirabile saggio biografico su lui scritto dal Keynes e le reminiscenze che Fay e Benians pubblicarono nei « *Memorials of Alfred Marshall* » possono darvi un'idea dell'impressione che egli suscitò nei suoi discepoli. A me, abitualmente occupato a comporre lunghi poemi in inglese — sfortunatamente non ancora resi noti al mondo — durante le lezioni usuali di carattere espositivo, il primo contatto con Marshall fu una rivelazione. Si trattava qui di una cosa ben diversa. La mera preparazione degli studenti per l'esame non l'interessava menomamente. Benians cita una delle dichiarazioni preliminari ch'egli faceva al suo uditorio: « Se siete venuti da me per apprendere

quel tanto che basta a superare gli esami finali sarete certamente bocciati. Ne so più di voi e vi respingerò. Avreste fatto meglio ad andare altrove » (1). Sul suo conto si potrebbero raccontare molti aneddoti, ma io non sono qui per scrivere un articolo *in memoriam*. Ho cercato di farlo una trentina di anni or sono. Ora il mio scopo è diverso. È interessante per me, e potrebbe non essere privo di interesse per voi, chiedersi che cosa penserebbe Marshall delle nostre cose se potesse tornare sulla terra. Che cosa avrebbe da dire sullo stadio cui è pervenuto il pensiero economico, sulla situazione di fatto e sulla politica d'oggi? Non posso, naturalmente, discutere l'argomento a fondo, ma solo accennarne pochi aspetti isolati. Mi riferirò esclusivamente a sei questioni: i metodi matematici, la statistica, le elasticità, il saggio di interesse, le utilità e le tendenze verso il socialismo; e non andrò mai oltre. Malgrado ciò, sarà forse possibile mettervi brevemente a contatto, più vividamente che attraverso i libri, con un grande economista di Cambridge.

I. - I metodi matematici

Iniziamo con una questione metodologica: l'uso di procedimenti matematici in economia. Chiunque abbia seguito l'« *Economic Journal* » per un periodo piuttosto lungo, avrà rilevato un cambiamento notevole. Alla fine dello scorso secolo il « *Journal* » pubblicava di tanto in tanto qualche articolo in cui si faceva uso di metodi diagrammatici e, meno frequentemente, di metodi matematici. I saggi di Edgeworth ne costituivano gli esempi più importanti. Ma si trattava di rarità. Generalmente, gli articoli e le note erano scritti in linguaggio corrente - linguaggio corrente dico, e non il gergo tecnico di cui taluni tanto si compiacciono. Ora invece gli articoli hanno un tono

prevalentemente matematico. Il fenomeno è tipico. La matematica ha oggi, nelle discussioni economiche, una posizione enormemente più importante di quella che aveva nel passato. Si afferma anzi, talvolta, che al giorno d'oggi nessuno può diventare un serio economista se non è anche un discreto matematico. Inoltre, la matematica cui si fa ricorso diventa sempre più elaborata e più difficile. Indubbiamente Marshall si sarebbe rammaricato di ciò, in parte per una ragione estrinseca in parte per una ragione intrinseca. Prendiamole separatamente in considerazione.

In primo luogo, Marshall teneva molto a che le persone comuni, gli uomini d'affari, gli uomini politici e così via, comprendessero e valutassero quello che le scienze economiche possono offrire, e la matematica, anche la più elementare, rappresenta per molti di loro un drago che ostacola il cammino. « Per sua natura - come scrisse Edgeworth - Marshall, che desiderava soprattutto rendersi utile, indulgeva ai pregiudizi di coloro che voleva persuadere » (2). Per questo motivo, nel corso della sua attività, anche quando era pervenuto a qualche conclusione con l'ausilio di un procedimento matematico, si preoccupava molto di ricoprire l'ossatura matematica del ragionamento, talchè l'inesperto non si rendesse conto della sua esistenza. L'esempio più significativo di tale atteggiamento si riscontra nel capitolo sulle *Trade Unions*, verso la fine del suo volume « *Economics of Industry* ». La sostanza del capitolo è pura costruzione matematica, ma attentamente dissimulata. Vi potrà essere disparità di opinioni in merito a questo modo di procedere. L'obiezione che le persone con adeguate conoscenze matematiche potrebbero essere sottoposte all'inutile fastidio di individuare la dissimulata ossatura non è importante; il farlo, in fondo, non richiederebbe loro molto tempo. È più grave l'obiezione che il sistema seguito da Marshall può indurre le altre persone a credere di aver compreso, anche se la realtà è diversa, e lasciar loro un'impressione vaga e confusa su qualcosa che, in effetti, è ben netta. Naturalmente, se queste persone sono sufficientemente acute, non saranno indotte in errore. Esse potranno afferrare il significato profondo delle parole di Marshall senza l'ausilio della intelaiatura matematica. Ma vi è una simile capacità nella generalità degli individui? A coloro che ne

sono sprovvisti, non gioverebbe di più non capire ed esserne consapevoli, piuttosto che navigare, soddisfatti e compiaciuti, in un mare di confusione mentale?

Ma tutto ciò è, dopo tutto, di secondaria importanza. Quel che veramente ci interessa è l'obiezione intrinseca di Marshall ad accordare alla matematica una posizione prevalente nelle discipline economiche. È essenziale ricordare che Marshall, per suo conto, fu matematico di prim'ordine. Le obiezioni di persone che sono a digiuno di matematica somigliano alle obiezioni mosse alla letteratura cinese da gente che non sa leggere il cinese, e non vale la pena di ascoltarle. Ma le obiezioni di Marshall appartengono a tutt'altra categoria e meritano la più attenta e rispettosa considerazione.

Egli sostenne che « le applicazioni più utili della matematica alla scienza economica sono quelle brevi e semplici, che fanno uso di pochi simboli e mirano a illuminare vividamente qualche piccola parte del movimento economico piuttosto che raffigurarlo nelle sue infinite complessità » (3). Ancora: « Dobbiamo svariati utili suggerimenti alle molte ricerche nel corso delle quali matematici esperti, inglesi e continentali, hanno applicato il loro metodo favorito all'indagine dei problemi economici. Ma tutto quello che vi è stato di importante nei loro ragionamenti e nei loro risultati si è dimostrato suscettibile di essere espresso, quasi senza eccezione, col linguaggio ordinario; e, al tempo stesso, il linguaggio dei diagrammi o, come lo chiama il prof. Flemming Jenkin, della rappresentazione grafica, avrebbe potuto fornirne un'espressione altrettanto chiara ed elegante quanto quella matematica » (4). Ancora, in una lettera indirizzata a Bowley nel 1906, Marshall scrisse: « Nel corso del lavoro che ho svolto su questo argomento negli anni più recenti, mi sono sempre più convinto che è molto improbabile che un buon teorema matematico applicato a ipotesi economiche costituisca buona economia; e mi sono vieppiù attenuto alle seguenti regole: 1) usa la matematica a mo' di linguaggio abbreviato, piuttosto che come strumento di indagine; 2) continua ad avvalertene fino a quando non hai finito; 3) traduci il tutto in inglese; 4) illustra poi con esempi che hanno importanza nella vita reale; 5) brucia la mate-

(*) Il presente saggio - che riproduce, con lievi modificazioni, il testo di lezioni svolte nel 1952 presso l'Università di Cambridge - costituisce la prima parte del volume di A. C. PIGOU, *Alfred Marshall and Current Thought* (Macmillan and Co., Londra, 1953) e viene qui riprodotto in versione italiana per cortese consenso dell'A. e della Casa Editrice.

(1) *Memorials*, pag. 8.

(2) *Memorials*, pagg. 66-7.

(3) *Memorials*, pag. 313.

(4) *Memorials*, pagg. 98-9.

matica; 6) se non riesci ad attenerti alla regola 4), brucia 3). Cosa quest'ultima che ho fatto molto spesso. Credo — egli continua — nei metodi seguiti da Newton nei suoi « Principia » perchè corrispondono in così larga misura al modo di pensare corrente. Mi sembra che l'uso della matematica in una tesi di dottorato da parte di un individuo che non ha temperamento matematico — e mi sono imbattuto in un buon numero di casi della specie — sia incontestabilmente un danno. Penso che occorrerebbe fare tutto il possibile per impedire alla gente di usare la matematica nei casi in cui l'inglese è altrettanto breve quanto il linguaggio matematico » (5). Desidero citare, infine, un breve passo tolto dalle reminiscenze di Fay, che illustra l'atteggiamento di Marshall in proposito: « Sono digiuno in fatto di matematica; e quando ci capitò di parlarne, egli, il grande economista matematico, dichiarò con impazienza che ai nostri giorni si era molto esagerato in questo ramo della economia. L'incoraggiamento ricevutone mi è bastato sino a oggi » (6).

La spiegazione di questo atteggiamento del Marshall va cercata, io credo, nella sua convinzione che una elaborata analisi matematica applicata all'economia fosse destinata a mancare di realismo; che i fattori che agiscono nelle situazioni economiche reali sono così numerosi e strettamente connessi che, volendo includerli tutti, lo strumento matematico diverrebbe inutilizzabile, mentre, lasciandone molti al di fuori, come accade inevitabilmente in pratica, noi non studieremo più cose reali ma costruiremo dei « giocattoli economici ». Inoltre, a suo avviso, l'analisi matematica dei problemi economici tende a concentrare l'attenzione su analogie meccaniche e a distoglierla dalle più importanti analogie biologiche in cui predominano le forze organiche della vita e del decadimento. « La Mecca degli economisti — egli scrisse — è la biologia economica piuttosto che la dinamica economica » (7).

Orbene, il Marshall era generalmente intollerante di fronte alle controversie metodologiche. Tuttavia, consapevole com'era dell'enorme mole di lavoro da svolgere in economia e del numero molto ristretto di uomini capaci e attivi in questo campo, era ansioso di dissuaderli dallo sprecare energie

alla ricerca di fuochi fatui. Nel recensire « *Mathematical Physics* » di Edgeworth, egli scrisse: « Questo libro mostra chiare impronte di genialità ed è promessa di grandi cose a venire... Sarà particolarmente interessante vedere fino a che punto l'autore riuscirà a impedire che la matematica gli scappi di mano e lo trascini con sé, facendogli perdere di vista i fatti reali dell'economica ». Comunque, non posso ritenere che Marshall avrebbe condannato un individuo di temperamento matematico — Frank Ramsey ad esempio — per aver affrontato problemi economici concreti con l'ausilio di strumenti matematici. In fondo, anch'egli aveva fatto esattamente lo stesso, per quanto inclinasse a negarlo. E non credo neppure che, messo alle strette, egli avrebbe insistito senza riserve nella sua preferenza per i diagrammi rispetto alla matematica. I diagrammi a due dimensioni possono, in fondo, essere usati solamente per collegare due variabili; i diagrammi solidi, se è lecito usare l'espressione, che collegano tre variabili, sono enormemente ingombranti; e quando ci sono quattro o più variabili, l'unica risorsa è costituita dall'algebra. Non ritengo quindi che egli sarebbe stato ostile ai costruttori di modelli matematici quali il Kaldor e il prof. Hicks, a patto però che i modelli fossero destinati a chiarire problemi « reali », non divenissero oggetto di venerazione in quanto tali, e non sfuggissero di mano ai loro ideatori. Marshall era essenzialmente e risolutamente a favore del realismo. Criticava le elaborazioni matematiche in economia solo perchè temeva che ne potesse soffrire il carattere realistico delle indagini. Una volta convinto che un particolare metodo matematico avrebbe giovato indirettamente alla causa del realismo, egli ne sarebbe divenuto sostenitore entusiasta.

2. — La statistica

Dai metodi matematici si passa in modo naturale alla statistica. Uno sviluppo notevole in questo campo è ora rappresentato dalla gran massa di documentazione di cui gli studiosi possono avvalersi nei confronti di quella di cui avrebbe potuto disporre Marshall. Disponiamo oggi di dati predisposti con molta cura e in forma facilmente accessibile, che vengono pubblicati regolarmente da numerosi Centri d'indagine e di rilevazione e dai vari bollettini e riviste delle Nazioni Unite. Di-

sponiamo di importanti pubblicazioni periodiche governative sul reddito, sulla spesa e sulla bilancia dei pagamenti. Abbiamo queste e molte altre cose che mancavano al Marshall; e tutte avrebbero riscosso il suo cordiale benvenuto, perchè egli era avido di fatti. I fatti, egli disse una volta, « sono i mattoni con cui la ragione costruisce l'edificio della conoscenza ». Inoltre, la vera conoscenza qualitativa non gli bastava; voleva renderla quantitativa, proprio come è quantitativa la fisica; per essere in grado di affermare non soltanto che una determinata causa economica tende a produrre un certo tipo di effetto, ma che tende a produrre quel determinato effetto in una quantità data. Per far ciò, egli aveva bisogno di dati statistici, di fatti esprimibili in numeri. Attendeva con ansia il momento in cui, col loro aiuto, gli economisti sarebbero stati in grado di riempire quelli che Clapham pertinentemente chiamò gli « scatoloni economici vuoti ». Senza fatti statistici, e in gran numero, ciò è impossibile.

Debbo tuttavia, a questo punto, formulare un ammonimento. Se Marshall avesse tentato, come mi è capitato recentemente di utilizzare quel monumento spaventoso di perizia statistica che è il « *British Blue Book on Income and Expenditure* », e particolarmente se avesse cercato di usarlo congiuntamente al « *Command Paper on the Balance of Payments* » — documento compilato da un gruppo diverso di esperti che non sempre condividono le vedute dei loro colleghi — se dunque Marshall avesse fatto ciò, immagino che, in un momento di smarrimento, si sarebbe potuto ricordare del missionario africano la cui preghiera per la pioggia fu seguita da una alluvione: « Ti ringrazio, mio Dio, di aver dato ascolto alla mia preghiera, ma di grazia, mio buon Signore, sii ragionevole ».

Questa è la mia parola di ammonimento. Marshall dal suo canto ne dà due, non frivole, ma serie. In primo luogo i fatti in sé stessi sono un ammasso grezzo; debbono essere coordinati e usati con intelligenza. È la ragione che costruisce l'edificio — la ragione che li seleziona, li ordina e ne trae le implicazioni.

In secondo luogo, i fatti statistici non sono i soli. Ci sono molti fatti economici che non si possono esprimere numericamente e v'è un gran pericolo, egli sostenne, che, appunto per non poter essere espressi in questa forma, siano trascurati dagli statistici. Nelle ampie tabelle statistiche che egli aveva predisposto per il proprio lavoro e che tal-

volta mostrava agli studenti, egli segnava sempre, a margine di ciascun anno compreso nella tabella, una annotazione per gli importanti fatti di carattere non statistico accaduti in quell'anno. Egli temeva molto che, per tendenza inconscia, gli esperti di statistica potessero scegliere soltanto i fatti suscettibili di esser presi in esame dai loro strumenti di indagine, trascurandone altri almeno altrettanto importanti. Il suo pensiero al riguardo risulta da due lettere indirizzate a Bowley, per la cui opera egli nutriva la più grande ammirazione. Nella prima egli scrisse: « Secondo me, ogni fatto economico, sia o meno suscettibile per sua natura di espressione numerica, è collegato da un rapporto di causa e effetto a molti altri fatti; poichè non accade mai che questi ultimi siano tutti esprimibili numericamente, il ricorso a metodi matematici esatti per quelli che lo sono costituisce quasi sempre una perdita di tempo, mentre nella maggior parte dei casi induce senza altro in errore; e il mondo avrebbe progredito maggiormente se tale lavoro non fosse mai stato compiuto » (8). Probabilmente, nell'intimità della corrispondenza, Marshall andava oltre il suo effettivo pensiero. Il secondo brano ha un tono molto più imparziale: « Più a lungo vivo e più mi convinco che — eccettuando i problemi squisitamente astratti — l'aspetto statistico non deve mai essere separato, neppure per un istante, da quello non statistico; perchè, se la scienza economica deve essere di guida nella vita, individuale e più ancora sociale, occorre impedire alla gente, con ogni mezzo, di considerare l'azione di una qualsiasi causa — al di là delle più semplici generalizzazioni — senza tener conto di altre cause i cui effetti sono collegati alla prima. E dal momento che molte fra le più importanti di queste cause non presentano alcun aspetto statistico o, quanto meno, alcun aspetto statistico praticamente accessibile per usi normali, l'elemento statistico deve essere subordinato alle considerazioni generali e incluso in esse » (9). Questo possiamo ritenere fosse il meditato parere di Marshall. Non vi è alcun dubbio che egli sarebbe stato tra i primi a elogiare e, se il pensiero non è irriverente, ad accarezzare bonariamente i cavalli statistici che, a folti branchi, scalpitano oggi per i pascoli economici. Cionondimeno, egli avrebbe detto con aria

(5) *Memorials*, pag. 427.

(6) *Memorials*, pag. 77.

(7) *Memorials*, pag. 318.

(8) *Memorials*, pag. 422.

(9) *Memorials*, pagg. 428-9.

ammonitrice: « Quando vanno al lavoro, fate in modo che siano gli economisti a guidarli, e non i matematici ».

3. - Le elasticità

Passiamo ora a un altro argomento. Nei *Memorials*, Keynes scrisse: « Nel fornire terminologia e strumenti atti a facilitare il lavoro intellettuale non credo che Marshall abbia reso agli economisti servizio più grande dell'esplicita introduzione del concetto di elasticità » (10); un'idea, come egli disse a Keynes, che gli venne mentre sedeva su una terrazza, a Palermo, riparandosi dal sole — in mancanza di meglio — con un lenzuolo da bagno. Questo concetto, che Marshall introdusse per descrivere la relazione tra piccole variazioni del prezzo di una cosa e le connesse piccole variazioni della quantità domandata, ha avuto una numerosa progenie della quale farò cenno tra breve. Come prima cosa debbo peraltro accertarmi che tutti sappiano cos'è l'elasticità della domanda, secondo la definizione del Marshall. In linea di principio, se indichiamo il prezzo con p e la quantità domandata con x , l'elasticità della domanda per un qualsiasi determinato prezzo o quantità è, secondo la definizione Marshalliana, eguale a $\frac{dx}{x} \div \frac{dp}{p}$. Più grossolanamente, è l'aumento percentuale della quantità domandata provocato, a parità di condizioni, da una riduzione molto piccola (pongasi l'1%) del prezzo, diviso per tale riduzione percentuale del prezzo.

Considerando di per sé questa definizione è evidente che dalla conoscenza della elasticità della domanda rispetto a un prezzo qualsiasi non possiamo passare a dedurre quale sia la relazione tra variazioni finite (e non già infinitesime) nel prezzo e nella quantità domandate. Nè possiamo compiere il processo inverso e scoprire, mediante uno studio statistico dei rapporti tra variazioni finite del prezzo e della quantità, quale sia l'elasticità della domanda in un punto qualsiasi della curva di domanda. Per ciascuno di questi obiettivi sono necessari ulteriori concetti o, piuttosto, ulteriori ipotesi. È degno di rilievo il fatto che Marshall, per quanto, egli dovesse ovviamente essere ben conscio della cosa, non ne abbia esplicitamente parlato in nessun luogo — nonostante la possi-

bilità, per gli inesperti che non se ne rendessero conto, di incorrere in grave errore. Ciò che occorre è di avanzare alcune ipotesi circa la forma della curva di domanda nel tratto compreso fra il prezzo o la quantità iniziali e il prezzo o la quantità dopo la variazione. Ci si prospettano spontaneamente due ipotesi alternative; primo, che la curva fra i due punti che interessano sia una retta; secondo, che sia una curva a elasticità costante, vale a dire che la sua elasticità sia la stessa in tutti i punti lungo il tratto preso in considerazione. In base alla prima di queste ipotesi la variazione proporzionale della quantità risultante da un cambiamento del prezzo è uguale, per variazioni finite del prezzo, esattamente come per le sue variazioni infinitesimali, alla variazione proporzionale del prezzo moltiplicata per l'elasticità della domanda rispetto al prezzo iniziale. In base alla seconda ipotesi la relazione è meno semplice, ma si può comunque calcolare. Se il nuovo prezzo è m volte quello iniziale e la nuova quantità n volte quella iniziale, la formula per il calcolo, indicando con η l'elasticità della domanda, è la seguente:

$$n = \frac{1}{m^\eta} \quad (11)$$

Il solo mezzo per giustificare l'una o l'altra delle due ipotesi è quello di far affidamento sul principio della continuità. Sembra improbabile che l'inclinazione di una curva di domanda differisca sensibilmente tra due punti vicini. Nè sembra probabile che la sua elasticità sarà sensibilmente diversa. Cosicché per tratti brevi entrambe le ipotesi — per quanto tra loro ovviamente incompatibili — possono ragionevolmente considerarsi plausibili, e nessuna presenta alcun vantaggio sull'altra. Per tratti lunghi, d'altro canto, nessuna delle due è plausibile e non siamo giustificati a valerci dell'una o dell'altra. Ma, a questo proposito, siamo in grado di dare un contenuto numerico ai concetti di tratto « breve » e « lungo »? Direi che, ai nostri fini, si potrebbero considerare brevi i tratti per i quali le nostre due ipotesi conducono a risultati abbastanza simili. Per questi tratti si può usare una qualsiasi delle due ipotesi e le conclusioni cui si perverrà non saranno eccessivamente erronee. Dobbiamo tuttavia renderci conto del fatto che

(11) Per l'equazione generale, relativa a curve di domanda a elasticità costante, in cui x rappresenta la quantità e p il prezzo, la formula diviene $xp^\eta = C$. (cfr. MARSHALL, *Principles*, pag. 840).

l'entità del divario tra le conseguenze delle nostre due ipotesi non dipende soltanto dall'ampiezza della variazione del prezzo, ma anche dall'ampiezza dell'elasticità della domanda rispetto al prezzo iniziale. Non possiamo pertanto dire semplicemente che l'una o l'altra ipotesi ci condurrà probabilmente a una ragionevole approssimazione della realtà per mutamenti di prezzi inferiori a una determinata entità. La questione è più complessa. Dopo aver fatto una serie di verifiche (12) credo di poter suggerire che, fintantochè l'elasticità della domanda non è maggiore di 2, possiamo valerci, senza cadere in grave errore, sia dell'ipotesi della retta sia di quella dell'elasticità costante per calcolare gli effetti sulla quantità domandata di una variazione del prezzo contenuta, diciamo, entro il 15%. Con una elasticità di 3 non dovremmo usare nessuna delle due ipotesi per variazioni di prezzo superiori al 10% e per elasticità ancora più elevate non dovremmo usarle affatto.

Questa è stata in certo senso una digressione. Torniamo ora a Marshall. Come ho già detto, egli ha introdotto il termine « elasticità » con riferimento alla relazione tra variazioni del prezzo e della quantità domandata. La nozione ha carattere generale e può con facilità essere utilizzata per altre applicazioni. Ma Marshall era restio ad estenderla financo alla relazione fra mutamenti di prezzo e mutamenti della quantità offerta eccetto per periodi molto brevi; e ciò per due ragioni. In primo luogo, nel modo di pensare corrente si ritiene che le variazioni di prezzo siano causa dei muta-

menti della domanda, ma che i mutamenti della offerta siano causa delle variazioni di prezzo. Conseguentemente, benchè le relazioni matematiche siano simili nei due casi, non lo sono invece le relazioni reali, e l'uso di una terminologia simmetrica può indurre in errore (13). In secondo luogo, le relazioni tra variazioni del prezzo e variazioni della quantità per quanto riguarda l'offerta possono essere fondamentalmente diverse, a seconda si tratti di periodi lunghi o di periodi brevi; l'aumento dell'offerta accompagnandosi, in via immediata, con un aumento del prezzo, ma in via definitiva, molto probabilmente, con una riduzione del prezzo. Per quanto riguarda la domanda, invece, Marshall scrive: « La domanda che ha una elasticità elevata in periodi lunghi, palesa quasi subito tale elasticità; cosicché, tolte poche eccezioni, possiamo dire che la domanda di un bene possiede un'elasticità elevata o bassa, senza indicare la lunghezza del periodo cui ci riferiamo » (14). Marshall ben conosceva, naturalmente, che gli effetti di variazioni del prezzo sulla domanda non meno che sull'offerta si manifestano talvolta con lentezza, diventando più accentuati in periodi lunghi di quanto non lo siano all'inizio. È così che nel volume « *Industry and Trade* » leggiamo: « Una riduzione delle tariffe praticate su una linea tranviaria o su una ferrovia suburbana non cesserà di provocare un aumento del traffico fino a quando nei dintorni di un capolinea saranno costruite nuove case per dare alloggio alle persone che lavorano nei dintorni dell'altro capolinea » (15). In breve, l'elasticità della domanda rispetto a un dato prezzo o a una data produzione non è una sola cosa, ma una serie di cose diverse a seconda della durata del periodo di tempo cui ci riferiamo. In considerazione del fatto che Marshall era ben consapevole di ciò, la sua riluttanza ad estendere la nozione di elasticità all'offerta rende perplessi e, secondo me, costituisce uno scrupolo superfluo. Comunque sia, Marshall non è stato seguito a questo riguardo dagli scrittori posteriori. Al contrario, la nozione di elasticità si è estesa non soltanto all'offerta, ma anche in molte altre direzioni. Abbiamo così la elasticità totale o parziale della produzione, l'elasticità dello sconto, l'elasticità delle aspettative e l'elasticità di sostituzione. Dubito che Marshall

	I Riduzione di prezzo	II Aumento degli acquisti in base all'ipotesi della linea retta	III Aumento degli acquisti in base all'ipotesi della elasticità costante	IV Colonna 3 divisa per colonna 2
	per cento	per cento	per cento	per cento
con $\eta = \frac{1}{2}$	10	5	5,3	1,06
	20	10	11,8	1,18
	30	15	19,6	1,31
con $\eta = 1$	10	10 ½	11,1	1,11
	20	20	25,0	1,25
	30	30	42,8	1,42
con $\eta = 2$	10	20	23,0	1,15
	20	40	56,0	1,44
	30	60	104,0	1,73
con $\eta = 3$	10	30	37,0	1,23
	20	60	93,0	1,55
	30	90	191,0	2,12

(12) Tali verifiche sono illustrate nella tavola di seguito riprodotta.

(13) *Principles of Economics*, pag. 457 nota.

(14) *Ivi*, pag. 456.

(15) *Loc. cit.*, pag. 186.

(10) *Memorials*, pag. 45.

ne avrebbe approvata alcuna. Mi par quasi di vederlo arricciare il naso di fronte a questi « giocattoli economici ». Ma vi è uno sviluppo del suo concetto che, suppongo — e non può essere che una supposizione — egli avrebbe accolto con piacere. Mi riferisco all'accorgimento di porre accanto alla sua elasticità in termini di prezzo una elasticità della domanda in termini di reddito, vale a dire una elasticità che stabilisca una relazione tra le variazioni della quantità domandata di un bene e le variazioni del reddito dell'acquirente, esattamente come l'elasticità in termini di prezzo pone le prime in relazione con le variazioni del prezzo della merce. Penso che egli avrebbe considerato utile e chiarificatrice questa nozione.

Oltre al tentativo di dare al concetto di elasticità una estensione maggiore di quella che aveva l'originaria elasticità della domanda in termini di prezzo del Marshall, gli autori più recenti hanno compiuto quello di progredire sulle orme di Marshall, cercando di dedurre dai dati statistici stime numeriche dell'elasticità della domanda in termini di prezzo. Era una speranza di Marshall molto tempo fa — riproduco un passo dall'edizione del 1910 dei « *Principles* » — che, « col trascorrere del tempo le statistiche del consumo fossero organizzate in modo tale da fornire schede di domanda sufficientemente attendibili » per giovare a fini pratici. Strenui sforzi sono stati compiuti e si compiono per realizzare questa speranza. Io testimoniano l'opera del Dr. Schultz e dello Stone. Le prospettive di colmare almeno lo scomparto della domanda di un importante gruppo di « scatoloni economici vuoti », hanno fatto considerevoli progressi. Marshall avrebbe accolto a braccia aperte il lavoro che si sta compiendo in questo campo.

4. - Il saggio di interesse.

L'argomento che passo ora a trattare ha un aspetto in certo senso personale. Che cosa avrebbe pensato Marshall delle critiche rivoltegli dal Keynes nella « *General Theory* », e particolarmente di quelle molto severe riguardanti la sua analisi del saggio di interesse? Marshall era molto sensibile e irritabile. Egli si sarebbe fortemente risentito per il tono usato da Keynes nei suoi riguardi. È strano che Keynes fosse così aggressivo, dal momento che egli stesso aveva scritto nei « *Memorials* »: « L'intuizione economica di Marshall era straordinaria e la sua indulgenza per gli errori evidenti

dei grandi predecessori gli dà pieno titolo a ricevere in avvenire un trattamento analogo ». Qualunque sia la spiegazione del tono delle critiche del Keynes, il risentimento da queste provocato difficilmente avrebbe consentito al Marshall di essere giudice imparziale del loro fondamento. Dobbiamo quindi immaginare, per così dire, che la « *General Theory* » del Keynes fosse stata presentata come puro saggio di analisi economica, spoglio delle bandiere rosse per i tori di cui l'autore ha voluto ornarlo, con la sua esuberanza. Se così fosse avvenuto, che cosa avrebbe pensato un Marshall, non provocato e non indispettito, dei rilievi keynesiani circa la sua analisi del saggio d'interesse?

Nei « *Principles of Economics* » Marshall scrisse: « L'interesse, essendo il prezzo pagato per l'uso del capitale in un qualsiasi mercato, tende verso un livello di equilibrio tale che la domanda complessiva di capitale su quel mercato a quel saggio di interesse sia eguale al fondo complessivo di capitale ivi disponibile a quel saggio » (17). Come risulta dal contesto, la parola « fondo » è qui intesa nel senso di « flusso ». Si può quindi parafrasare il brano nel modo seguente: Il saggio di interesse e l'ammontare del reddito reale destinato a investimenti tendono a equilibrarsi in maniera tale che la quantità di reddito reale domandata a scopo di investimenti a quel saggio d'interesse sia eguale alla quantità offerta a quello stesso saggio; dimodochè nessuna domanda resti insoddisfatta e nessuna offerta venga respinta. Keynes ha criticato questa formulazione sostenendo che l'offerta di capitale, e cioè di nuovi investimenti, dipende in parte dal livello del reddito reale. Il reddito reale a sua volta dipende in parte dal fondo di capitali già esistente, in parte dalla entità della mano d'opera disponibile per cooperare con esso, e in parte dalla percentuale effettivamente impiegata della mano d'opera (e del capitale) disponibile. È indubbiamente legittimo costruire la funzione dell'offerta in maniera che le quantità disponibili di mano d'opera e di capitale non siano rappresentate separatamente, ma possano essere supposte costanti e incorporate nella forma della funzione. Ma, obietta Keynes, non è legittimo fare altrettanto nei confronti della percentuale effettivamente impiegata di tali fattori, che non è determinata da condizioni storiche, ma può

(17) *Loc. cit.*, pag. 534.

variare indipendentemente da esse. Ci sono quindi tre variabili: il saggio di interesse, il nuovo investimento e la percentuale di impiego (18). Nello schema Marshalliano, peraltro, ci sono soltanto due equazioni: 1) il saggio di interesse è uguale al prezzo di domanda dei nuovi investimenti e 2) il saggio di interesse è uguale al prezzo di offerta dei nuovi investimenti. Secondo le critiche del Keynes, Marshall non si è reso conto che la percentuale impiegata della mano d'opera (e del capitale) disponibile doveva essere presa in considerazione, oppure è incorso nell'assurdità matematica di ritenere che due equazioni fossero sufficienti alla determinazione di tre variabili.

Orbene, per quanto riguarda i « *Principles of Economics* » contro cui si sono esplicitamente dirette le critiche del Keynes, Marshall avrebbe potuto, a mio avviso, dare una risposta decisiva. I « *Principles* », essendo stati concepiti come volume introduttivo, non si occupano di problemi di analisi di periodo breve, ma di tendenze a lungo termine. Le fluttuazioni industriali avrebbero dovuto costituire l'argomento di un successivo volume che, sfortunatamente, non fu mai scritto. In una analisi di periodo lungo, per la quale tali fluttuazioni sono irrilevanti, è del tutto corretto considerare le percentuali effettivamente impiegate della mano d'opera e del capitale come un'aliquota costante — non necessariamente il cento per cento — delle quantità disponibili di tali fattori. Invero, su una media di anni buoni e cattivi, la percentuale della disoccupazione in cicli successivi, quale risulta dalle statistiche delle *Trade Unions* nel cinquantennio anteriore al 1914, è stata di fatto pressochè costante. Il sistema marshalliano, quindi, contiene implicitamente una terza equazione, e cioè « la percentuale impiegata della mano d'opera (e del capitale) disponibile è uguale a una costante », e il sistema diviene così matematicamente ineccepibile.

Ma con ciò la questione non è chiusa. Nel volume « *Money, Credit and Commerce* », e nella sua testimonianza di fronte alla Commissione per l'oro e l'argento e a quella per la moneta indiana, che è riassunta nel predetto libro, Marshall non si occupa esclusivamente di tendenze a lungo termine, ma si accosta assai di più a problemi correnti. Ci troviamo così di fronte a una questione diversa e più difficile.

(18) Sorvolo sul fatto che è improbabile che la percentuale di impiego sia la stessa tanto per il capitale che per la mano d'opera.

Prima di affrontarla, debbo chiarire un punto importante rispetto al quale l'impostazione dei « *Principles* » di Marshall differisce da quella delle sue opere successive. Nei « *Principles* » egli scrive: « Nel corso del presente volume, a meno di una speciale affermazione in senso contrario, supporremo che tutti i valori siano espressi in termini di una moneta con potere di acquisto costante, allo stesso modo che gli astronomi ci hanno insegnato a determinare l'inizio e la fine del giorno con riferimento non a un sole reale, ma a un sole medio che si suppone muova attraverso i cieli con moto uniforme » (19). È chiaro che, in tali condizioni, le quantità di merce e le quantità di denaro sono collegate in modo tale che quanto si afferma per le une vale anche per le altre. Non vi può essere alcuna distinzione tra saggio di interesse monetario e saggio di interesse reale. Ma nella sua testimonianza di fronte alle due Commissioni e in « *Money, Credit and Commerce* » egli non fa alcuna riserva del genere. Al contrario, Marshall si dà briga di mostrare che egli contempla cambiamenti del livello generale dei prezzi, e che le aspettative di tali cambiamenti influenzano sia il saggio medio di interesse che le sue fluttuazioni (20). Il saggio monetario e il saggio reale non coincidono dunque più. Invero, non occorre che ci preoccupiamo del saggio reale, inteso come saggio che gli individui ottengono effettivamente in termini di tappeti o di piselli, quando essi hanno convenuto un dato saggio di interesse monetario e i prezzi dei tappeti e dei piselli successivamente si modificano. Si tratta di una questione *ex post* che non influenza direttamente il saggio di interesse, monetario o di qualsiasi altra specie, al momento in cui vengono stipulati i contratti. Ma il saggio di interesse monetario e quello reale possono, naturalmente, differire anche *ex ante*.

Sia dal contesto della sua testimonianza che in « *Money, Credit and Commerce* » è ben evidente che Marshall, nella sua fondamentale affermazione sull'interesse, si riferisce a quello monetario. Tale affermazione, che fa il paio con quella che ho testè riprodotta dai « *Principles* », è così formulata: « Il saggio di interesse per prestiti a lungo termine è determinato, da un lato, dall'ampiezza e dalla redditività degli sbocchi per l'investimento di (nuovi) capitali, e, dall'altro, dall'ammontare di

(19) *Loc. cit.*, pag. 593.

(20) *Money, Credit and Commerce*, pag. 74.

nuovi capitali alla ricerca di investimenti... Si ha equilibrio a quel saggio di interesse per prestiti a lungo termine (e al corrispondente saggio di sconto per prestiti a breve termine) al quale la domanda è eguale all'offerta» (21).

Bisogna interpolare, a questo punto, due considerazioni. In primo luogo, le schede di domanda e di offerta dei nuovi investimenti cui si fa implicito riferimento non sono semplici schede di entità fisiche — la redditività degli sbocchi per l'investimento non è data soltanto dalla loro redditività fisica —; sono a un tempo schede di entità fisiche e di prezzi attesi. Nel costruirle si è già tenuto conto delle aspettative concernenti i prezzi. Queste ultime non rappresentano elementi che sono stati accantonati e che, per evitare errori, debbono essere successivamente reintrodotti. Sono al contrario presenti sin dall'inizio.

In secondo luogo, il saggio di interesse monetario non è una cosa semplice e univoca. Comprende un gran numero di cose diverse a seconda della durata del periodo per cui vengono stipulati i prestiti. Possiamo grosso modo formare due gruppi: saggi per prestiti a lungo termine, solitamente definiti interesse, e saggi per prestiti a breve termine, talvolta chiamati sconto. Tutto ciò è vago e indeterminato, ma servirà ai nostri fini. Marshall discute a lungo della relazione tra interesse su prestiti a lungo termine e saggio di sconto. Egli ritiene che quest'ultimo sia influenzato in misura preponderante dal saggio medio di interesse per prestiti a lungo termine (22). Nella sua testimonianza di fronte alla Commissione per l'oro e per l'argento, egli afferma: «Il saggio medio di sconto è regolato dal saggio medio di interesse per prestiti a lungo termine» (23), volendo dire in tal modo che tende a eguagliarlo. Ma «le fluttuazioni del saggio di sconto di mercato attorno al saggio di interesse medio sono regolate da una molteplicità di fatti transeunti propri dell'andamento generale degli affari» (24). Il punto di vista di Keynes è, ritengo, sostanzialmente identico; ed egli supera la difficoltà dovuta all'esistenza di vari saggi, configurando un saggio ponderato rappresentativo, «un complesso di saggi di interesse per prestiti di varia scadenza e comportanti diversi gradi di rischio» (25). Così stando le cose, non oc-

corre, agli effetti della presente discussione, che ci addentriamo oltre in questa difficoltà. Temo che possa essere più grave di quanto Keynes non supponesse; cionondimeno mi valgo del suo espediente.

Arriviamo così al punto cruciale. È notevole il fatto che le critiche di Keynes all'analisi marshalliana del saggio d'interesse fossero dirette contro i «*Principles of Economics*», con riferimento ai quali, come ho dimostrato, Marshall avrebbe potuto dare una risposta precisa. Non sono invece dirette contro la formulazione più realistica contenuta nella sua testimonianza di fronte alle Commissioni e in «*Money, Credit and Commerce*». Eppure, se non sono in errore, qualora fossero state rivolte in questa direzione, Marshall non avrebbe potuto replicare. In tale contesto, il più adatto per analisi di periodi brevi, la percentuale effettivamente impiegata della mano d'opera (e del capitale) disponibile non può considerarsi costante. La funzione di offerta del Marshall, delineata correttamente, conterrebbe allora un'altra variabile, mentre manca un'altra equazione da contrapporre alla stessa. Marshall trascurò la cosa, cadendo così in grave errore, e se Keynes avesse scoccato la sua freccia nel punto giusto, lo avrebbe trovato disarmato.

Ma Keynes, naturalmente, non si preoccupava semplicemente di dimostrare l'esistenza di una lacuna nell'analisi marshalliana. Spettava a lui sanare tale lacuna. Si ritiene talvolta che egli abbia raggiunto lo scopo inserendo nello schema la moneta; vale a dire, introducendo un'equazione monetaria. Ma si tratta di un errore. Nell'analisi del Marshall, se completamente sviluppata — e non dico che egli l'abbia sviluppata interamente per suo conto —, c'è già un'equazione monetaria che tiene conto del livello dei prezzi, e anche una altra equazione che tiene conto del tasso dei salari. Per i problemi di periodo lungo, poichè il saggio di interesse, il nuovo investimento e la percentuale dell'occupazione sono già determinati dalle tre equazioni originarie del Marshall, queste equazioni addizionali determinano assieme il livello dei prezzi e il tasso monetario dei salari. Ma nei problemi di periodo breve, per i quali non è valida l'eguaglianza secondo cui «la percentuale dell'impiego è uguale a una costante», manca ancora un'equazione, dal momento che l'introduzione delle due nuove equazioni comporta anche l'introduzione di due nuove variabili. Ne segue che l'uso, da parte del Keynes di un'equazione monetaria, pur se

congiuntamente a un'equazione dei salari, non basta a colmare la lacuna. Per i problemi di periodo breve ci manca ancora un'equazione. Keynes sopperì alla mancanza in questo modo. Considerò il tasso monetario dei salari talmente vischioso da potersi ritenere fisso per periodi brevi. Ottenne pertanto l'equazione: «il tasso monetario dei salari è uguale a una costante». Il numero delle equazioni — si tratta naturalmente di equazioni indipendenti — corrisponde così al numero delle variabili. Il sistema keynesiano è dunque matematicamente ineccepibile, mentre non lo è, per periodi brevi, quello del Marshall (26).

Dopo tutto quanto è stato detto, quale possiamo supporre sarebbe stata la reazione del Marshall alle critiche di Keynes? Per quanto riguarda l'analisi di periodo lungo contenuta nei «*Principles*», egli avrebbe semplicemente sostenuto, io credo, che Keynes non lo aveva ben compreso. Per quanto riguarda l'analisi di periodo breve, mi piace pensare che egli avrebbe riconosciuto che Keynes lo aveva colto in serio errore. È vero che egli avrebbe potuto riscontrare gravi difetti in alcune parti dell'opera di Keynes. Ma, cionondimeno, egli avrebbe riconosciuto che in questo campo il suo critico era stato il pioniere che aveva aperto la strada a una sintesi migliore e più feconda. Sempre generoso verso i suoi predecessori, non lo sarebbe stato meno, voglio sperare e credere, verso il suo più illustre discepolo.

5. - Le utilità.

Voi tutti sapete che, con riferimento a quella che oggi si è soliti chiamare economia del benessere, si è molto discusso negli anni scorsi dell'utilità: della misurazione delle utilità, e della loro comparabilità. Questi argomenti sono stati dibattuti rispetto a individui singoli e anche a gruppi di individui. Cominciamo dagli individui singoli e dalla misurazione.

Ecco cosa dice Marshall nei «*Principles*»: «Non si ripeterà mai a sufficienza che è impossibile, se non inconcepibile, misurare in un modo diretto o intrinseco, sia i desideri sia la soddisfazione che deriva dal loro appagamento». Ma, dal momento

(26) Non si deve credere che io consideri l'analisi del Keynes soddisfacente sotto tutti i punti di vista. In particolare ciò ch'egli dice in merito alla equazione monetaria deve essere interpretato piuttosto generosamente (vedi il mio breve scritto dal titolo «*Keynes's general theory*»). Ma qui mi occupo soltanto di un confronto col Marshall.

che non è possibile la misurazione diretta di entrambi, «noi ripieghiamo sulla misurazione che la scienza economica ci offre del movente o forza che spinge all'azione, e facciamo in modo da servircene a un tempo, pur con tutti i suoi inconvenienti, per i desideri che ispirano le azioni e per la soddisfazione che deriva da queste ultime» (27). Ci sono dunque tre cose: il movente o forza che spinge all'azione, il desiderio che ne è alla base, e la soddisfazione che deriva o, più propriamente, ci si aspetta derivi dall'appagamento del desiderio. Secondo la precisa dichiarazione del Marshall, la prima di queste cose può essere misurata, ma non le altre due.

Consideriamo innanzi tutto la forza che spinge all'azione. Marshall afferma che la forza del movente, costituita da un desiderio, può essere misurata dalla somma di denaro che colti che desidera è disposto a pagare per la cosa desiderata. La forza del movente, la forza generata dal movente è questa somma di denaro. Ciò non presenta alcuna difficoltà. La forza del movente è misurabile nel senso più pieno. Quando si offrono due sterline, la forza del movente, misurata monetariamente, è due volte più grande di quando si offre una sterlina; e ciò è vero indipendentemente dalle condizioni in cui viene fatta l'offerta. Tutto è perfettamente semplice, purchè siamo disposti a fermarci a questo punto.

Ma Marshall, come abbiamo visto, non è disposto a fare ciò. Egli vuole che la moneta serva anche come misura dei desideri e delle soddisfazioni — due cose che di fatto non sempre coincidono, ma delle cui divergenze non dobbiamo qui preoccuparci. Così, con riferimento a condizioni in cui l'utilità marginale della moneta può considerarsi costante, egli scrive: «La eccedenza del prezzo che un individuo sarebbe disposto a pagare, piuttosto che rinunciare a una cosa, sul prezzo che egli paga effettivamente rappresenta la misura economica del sovrappiù di soddisfazione» (28) — non, si noti, della forza esercitata dall'aspettativa di tale soddisfazione. Inoltre, egli parla della «misura monetaria delle soddisfazioni» (29). Nè afferma che queste cose siano misurabili soltanto quando l'utilità marginale della moneta è costante. Nel suo capitolo sul sovrappiù del consumatore, egli dice chiaramente che l'essenza della sua dottrina

(21) *Money, Credit and Commerce*, pagg. 255-6.
 (22) *Money, Credit and Commerce*, pag. 255.
 (23) Interrogazione 9686.
 (24) *Money, Credit and Commerce*, pag. 258.
 (25) *General Theory*, pag. 167 n.

(27) *Loc. cit.*, pagg. 92-3 n.
 (28) *Principles*, pag. 124.
 (29) *Principles*, pag. 131.

rimane valida anche quando la spesa di un individuo per un oggetto particolare è sufficientemente grande da far sì che vari per lui l'utilità marginale della moneta quando ne acquista quantità diverse. Inoltre, egli parla con simpatia del suggerimento di Bernouilli che « la soddisfazione che una persona trae dal suo reddito cominci quando essa ha quanto basta a sostentare la vita, e poi cresca di quantità uguali a ogni uguale percentuale successiva aggiunta al suo reddito; e viceversa per la perdita di reddito » (30).

Il riferimento di Marshall all'utilità marginale della moneta pone immediatamente in luce un serio difetto della sua analisi. La moneta non può essere usata di per sé come misura dei desideri o delle soddisfazioni ammenochè non si aggiunga anche qualche fattore che indichi l'importanza psicologica che una certa somma di denaro ha per l'individuo considerato. Questo fattore, ovviamente, non può essere la stessa moneta. Perchè è impossibile misurare il significato o l'importanza psicologica di uno scellino in base al numero di scellini che un individuo offrirà per averlo. Evidentemente offrirà uno scellino, nè più e nè meno, qualunque sia la sua importanza psicologica. Se dunque vogliamo tener conto dell'importanza psicologica, non possiamo farlo per mezzo della moneta. Siamo costretti a supporre che i desideri e le soddisfazioni - uniteli assieme, se volete, sotto la denominazione comune di utilità - possano in qualche senso essere misurati intrinsecamente; proprio quello che Marshall aveva esplicitamente dichiarato impossibile. Sembra quindi che, per una volta, Marshall sia caduto in contraddizione o, quanto meno, che abbia aggirato una difficoltà. Secondo la sua precisa affermazione, le utilità non sono misurabili; nel corso della sua opera egli assume tacitamente che lo siano.

C'è forse una via di uscita nella frase del Marshall « impossibile, se non inconcepibile ». Impossibile va inteso nel significato di impossibile in pratica, inconcepibile va inteso nel senso di impossibile in linea di principio. Le due cose non sono identiche. Possono ben esserci situazioni in cui la misurazione non è inconcepibile - non impossibile in linea di principio - ma è tuttavia impossibile in pratica perchè ci mancano i necessari strumenti. È evidente che la seconda specie

(30) *Principles*, pag. 135.

di impossibilità non comporta la prima. Una volta ammesso che non possiedo uno strumento di misurazione per determinare se, in una data situazione, sono del 10 o del 100 % più felice che in un'altra, non ne segue ch'io non sia di fatto del 10 o del 100 % più felice. Non sono certo in grado di giudicare *a occhio* che il sole è distante dalla terra tante volte più della luna; sarebbe assurdo ch'io tentassi di farlo. Ma, cionondimeno, le distanze relative sono misurabili in linea di principio, e lo sarebbero anche se nessuno possedesse gli strumenti appropriati. Allo stesso modo, non vi è nulla di illogico nel sostenere che, mentre coi nostri mezzi odierni non possiamo misurare le soddisfazioni, tuttavia in linea di principio esse sono misurabili e potrebbero essere di fatto misurate qualora venisse trovato uno strumento adatto. Interpretato in questa maniera, Marshall dice che le utilità non sono misurabili in pratica, ma non è tenuto a sostenere che esse non lo siano in linea di principio. Si trova così una scappatoia. Ma debbo confessare che l'argomentazione mi sembra speciosa. La verità, suppongo, è che Marshall non aveva considerato questo problema molto seriamente. E debbo fermarmi a questo punto.

Ma non posso trascurare, eludendolo, il problema in se stesso - il problema generale della misurazione delle utilità - indipendentemente dall'opinione di Marshall al riguardo. Molto di ciò che è stato scritto su questo argomento è apparso dopo che io ho superato, diciamo così, l'epoca del rigoglio intellettuale. Inoltre l'intera questione appartiene in realtà agli psicologi e ai filosofi. Mi sento perciò molto incerto in questo campo. Ecco una foresta aspra e selvaggia da cui Marshall si è tenuto distante:

*« questa selva selvaggia, e aspra e forte
che nel pensier rinnova la paura ».*

Marshall se ne è allontanato. Io vi penetrerò soltanto per un breve tratto e non senza esitazione.

Bertrand Russel, nei suoi *« Principles of Mathematics »*, ha scritto: « Misurazione di grandezze, nel senso più generale, è qualsiasi metodo mediante il quale si stabilisce una corrispondenza univoca e reciproca tra tutte o alcune grandezze di una stessa specie e tutti o alcuni numeri integrali, razionali, o reali, a seconda dei casi » (31). A proposito delle grandezze intensive, vale a dire di

(31) *Principles of Mathematics*, pag. 176.

tutte le grandezze eccetto quelle suscettibili di divisione e le distanze - e, naturalmente, le utilità o le soddisfazioni sono grandezze intensive - egli scrive: « Tranne che non si ricorra a qualche relazione speciale o a qualche metodo indiretto, la misurazione numerica è impossibile » (32).

Orbene, alcuni economisti matematici, e in particolare il Dott. Lange (33), ritengono di aver dimostrato che, se accettiamo la legge dell'utilità decrescente, la quale comporta la comparazione di incrementi di utilità e non semplicemente di utilità totali, ciò significa ammettere che le utilità siano misurabili. Per parte mia, mi sembra abbastanza chiaro che, con le ben note qualificazioni, quanto maggiore è la quantità posseduta di un bene, tanto meno intenso è il desiderio e tanto minore la soddisfazione che si ricava dall'ottenere una dose aggiuntiva. Mi sembra che la legge dell'utilità decrescente si basi validamente sulla introspezione, e che nessuna argomentazione astratta possa scuoterla. Conseguentemente, se questi economisti matematici hanno ragione, sono costretto a sostenere, malgrado quel che dice Russel, che le utilità sono misurabili - ammenochè, come suppongo pur senza osare di affermarlo, il senso in cui il termine « misurabile » è usato dai primi e da Russel non sia del tutto identico.

Fortunatamente non occorre che restiamo sospesi un filo in un punto così incomodo. Ai fini dell'economia del benessere non è importante che le utilità siano misurabili, ma che esse siano comparabili. Due grandezze sono comparabili quando esiste tra di loro un rapporto tale per cui l'una sia maggiore, eguale o minore rispetto all'altra; e questo rapporto può aver valore anche quando non è possibile dire che l'una è maggiore o minore dell'altra di un ammontare determinato o secondo una data proporzione (34). Ecco cosa scrive il Russel: « I giudizi immediati di eguaglianza, da cui (come vedemmo) dipendono tutte le misure, sono ancora possibili, dove la misurabilità fa difetto, come sono anche possibili i giudizi immediati di maggiore o minore..... Quantità non suscettibili di misurazione nume-

rica possono così essere ordinate secondo una scala di grandezze maggiori o minori, ed è questo il solo risultato strettamente quantitativo di una uniforme misurazione numerica. Siamo in grado di conoscere che una grandezza è maggiore di una altra e che una terza è intermedia rispetto alle prime due; inoltre, dal momento che differenze tra grandezze sono anch'esse grandezze, c'è sempre (almeno teoricamente) una risposta all'interrogativo se la differenza tra una coppia di grandezze sia maggiore, minore o eguale alla differenza tra un'altra coppia di grandezze della stessa specie (35)..... Senza misurazione numerica, perciò, le relazioni quantitative di grandezze posseggono tutta la determinatezza di cui sono suscettibili - nulla viene aggiunto, dal punto di vista teorico, dall'assegnazione di numeri con esse correlati » (36). In questo modo la misurabilità si riduce a un qualcosa di relativamente insignificante. Quel che importa è la comparabilità, e coloro che dissentono quanto alla misurabilità, possono ben trovarsi d'accordo su questo punto. Io stesso non ho alcun dubbio che, con riguardo a singoli individui, le utilità siano in linea di principio comparabili.

Ho sin qui parlato di un solo individuo. Dobbiamo ora considerare gruppi che contengono più di un membro. Accettiamo l'ipotesi che, per un singolo individuo, le utilità siano almeno comparabili nel senso che una possa essere maggiore, eguale o minore rispetto ad altra; e, inoltre che, in condizioni adatte, esse possano essere effettivamente comparate. Cionondimeno, si è sostenuto, non sono in grado di dire con quale grado di serietà (37), che le utilità godute da persone diverse non sono comparabili; che i raffronti interpersonali sono impossibili. Non credo che i fautori di questa tesi intendano di solito affermare che tali raffronti sono impossibili in linea di principio. Essi vogliono però dire che, essendo perennemente impossibile alla mente umana di scrutare qualsiasi altra mente, nessuna concepi-

(35) Sembra che ciò contrasti con l'opinione del Dott. Lange che la legge dell'utilità decrescente comporti la misurabilità delle utilità.

(36) *Principles of Mathematics*, pagg. 182-3.

(37) Il prof. Robbins, il quale è un sostenitore di questa opinione, sembra ammettere la possibilità di effettuare tali raffronti; ma desidera che si chiamino giudizi di valore: una differenza di terminologia che non mi sembra abbia importanza. (*Inter-personal Comparisons of Utility* « Economic Journal », Dicembre 1938).

(32) *Principles of Mathematics*, pag. 182.

(33) Cfr. « Review of Economic Statistics », 1933, pag. 118 e segg.; 1934, pag. 75 e segg.

(34) Quando due quantità sono uguali, esse, secondo il sistema di definizioni del Russel, non hanno grandezze eguali, ma la stessa grandezza (*Principles of Mathematics* - Capitolo 19°).

bile scoperta di nuovi ritrovati potrà mai renderla di fatto scrutabile. La tesi, se accolta, vibrebbe un colpo devastatore all'economia del benessere. Se le soddisfazioni di individui diversi non sono comparabili, gran parte di questa dottrina è minata alle basi. Nulla ci impedisce, invero, di dire che se una persona riceve una quantità maggiore di una cosa e nessun altro riceve quantità minori di qualsiasi altra cosa, il benessere dell'intero gruppo, fintantochè restino immutati i desideri dei suoi componenti, è aumentato. Ma non possiamo dire nulla circa le conseguenze di redistribuzioni tra persone più ricche e persone più povere, nè dire ad esempio, come affermò un tempo Marshall: «La felicità del ricco non supera quella del povero in misura all'incirca uguale alla differenza tra le rispettive disponibilità di ricchezza materiale» (38). Quale è dunque la verità?

Tutti sanno, naturalmente, che la sensibilità differisce da individuo a individuo, cosicchè le soddisfazioni o le utilità che derivano da una certa situazione possono essere notevolmente diverse per i diversi individui. Ma la scienza economica si occupa di gruppi di individui, non di persone singole. Orbene, «se prendiamo gruppi abbastanza numerosi di uomini della stessa razza e cresciuti nello stesso paese, troviamo che per numerose caratteristiche, che sono comparabili mediante verifiche oggettive, essi sono in media molto simili; e anzi, per i caratteri fondamentali, non occorre neppure che ci limitiamo a persone della stessa razza o dello stesso paese. Su questa base siamo autorizzati, io ritengo, a dedurre per analogia che i gruppi sono probabilmente molto simili anche sotto altri aspetti. In tutte le questioni pratiche, ci basiamo su questa supposizione. Non possiamo provare che sia vera; ma non occorre farlo. Nessuno può provare se non la propria l'esistenza e, ciononostante, tutti sono ben certi dell'esistenza altrui. In breve, non partiamo da una *tabula rasa*, e non vi è alcun motivo di farlo, costringendoci cioè a considerare colpevole ogni opinione accolta dall'uomo comune fintantochè non se ne provi l'innocenza. È sull'altra parte che grava l'onere della prova. Negare ciò significa far naufragare non soltanto l'economia del benessere, ma anche l'intero apparato del pensiero pratico. Sulla base dell'ana-

(38) *Memorials*, pag. 347.

logia, dell'osservazione, dei rapporti coi propri simili, i raffronti interpersonali possono, a mio avviso, essere effettuati fondatamente; e inoltre, a meno che non abbiamo un motivo speciale per ritenere il contrario, si può presumere che una data quantità di un bene produca una analoga quantità di soddisfazione non già tra ciascun singolo individuo e un altro, ma fra componenti rappresentativi di diversi gruppi di individui, quali ad esempio i cittadini di Birmingham e i cittadini di Leeds» (39). Questo è l'indirizzo preso da Marshall e io lo seguo senza riserve. Ammesso dunque, come ho sostenuto, che la legge dell'utilità decrescente sia valida, cosicchè l'ultimo incremento di reddito dia a un individuo qualsiasi una soddisfazione minore dei precedenti, ne segue che le redistribuzioni dai redditi più elevati a quelli più bassi, purchè naturalmente non provochino una riduzione troppo accentuata del reddito complessivo, assicurano necessariamente un aumento della soddisfazione globale, fuorchè nei casi in cui vi si opponga qualche motivo speciale. Nel capitolo 6°, libro III dei «*Principles*», Marshall espone sull'argomento varie cose interessanti, che segnalo alla vostra attenzione.

6. - Il Socialismo

Per concludere questa trattazione passerò ora dal terreno scientifico all'arena politica. In altri termini, dopo aver speculato su quello che Marshall avrebbe pensato dei recenti sviluppi del metodo e della teoria economica, passo a considerare quale sarebbe stato il suo pensiero circa un importante movimento odierno nella vita politica. Evidentemente non posso qui parlare dei rimedi specifici che si sono resi necessari, o che sono stati ritenuti necessari, in conseguenza dei sovvertimenti causati dalla guerra. Mi sarebbe piaciuto chiedermi che cosa avrebbe pensato Marshall di quella che gli uomini politici chiamano la politica del pieno impiego. Ma non ci sono elementi sufficienti per dare una risposta. Mi limiterò conseguentemente a occuparmi di una seconda e generale tendenza politica che distingue i nostri tempi da quelli del Marshall, la tendenza verso il socialismo. Con questo non voglio dire soltanto che il partito Laburista è diventato molto più

(39) Questo brano è tolto da un articolo scritto per la «*American Economic Review*», 1951, pagina 292.

importante di quanto non fosse in passato; le dottrine socialiste, intese in senso lato, hanno permeato tutti i partiti politici. Intendo alludere alla corrente di pensiero, non alle polemiche politiche. In tale corrente di pensiero si possono individuare quattro elementi principali. In primo luogo, c'è una tendenza a favore di un interventismo statale, rivolto, mediante imposte da un lato e sussidi e sovvenzioni dall'altro, a rendere meno diseguali i redditi reali disponibili. Tale tendenza è talvolta sostenuta con slogan ridicoli: «redditi uguali per tutti», con ciò intendendo, alla lettera, che il primo ministro debba percepire un compenso identico a quello di un lavoratore non specializzato, cosa che in realtà nessuno vuole; oppure «a ognuno un reddito equo», frase che rappresenta soltanto rumore privo di significato fintantochè non si sia definito il termine «equo». Ma, nonostante queste affermazioni poco serie, la tendenza esiste; il fatto che slogan della specie ondeggiino nell'aria non vale a renderla meno reale. In secondo luogo, vi è la tendenza delle autorità pubbliche ad acquistare vaste e importanti industrie e a cederne la gestione a organismi pubblici di vario genere. In terzo luogo, vi è la tendenza dello Stato a controllare l'assegnazione del capitale e delle materie prime ai settori produttivi in misura assai più ampia di quanto Marshall non abbia mai sperimentato, fuorchè durante la prima guerra mondiale. Infine, i decreti governativi destinati a stabilire prezzi massimi e, per certi beni, razioni individuali massime, che erano eccezionali prima del 1914 - le tariffe ferroviarie per il trasporto dei passeggeri e delle merci costituivano allora gli esempi più importanti - sono oggi molto più frequenti. I due ultimi sviluppi possono considerarsi tuttora, probabilmente, come conseguenze temporanee della guerra. In ogni caso non ne tratterò in questa sede, e concentrerò invece l'attenzione sugli altri due.

Non c'è dubbio che Marshall avrebbe accolto con piacere - seppure con la sua abituale circospezione - il primo di tali sviluppi, e cioè la pressione esercitata dallo Stato per una più perequata distribuzione del reddito disponibile. Ci sono molti brani nei suoi scritti che avvalorano questa affermazione. Sono significative le sue opinioni circa le redistribuzioni di reddito, quali le ho descritte al termine del precedente capitolo. Egli riconosceva infatti che le persone su cui gravano pesanti responsabilità e che svolgono un'attività

spiccatamente intellettuale hanno bisogno, per mantenersi in efficienza, di una casa più ampia, di maggiore quiete, di cibi più scelti e di maggior svago dei lavoratori non specializzati (40), e inoltre che la possibilità di una spesa notevolmente al di sopra di questo minimo può procurare una soddisfazione reale e apprezzabile. Ma egli aggiungeva (scrivendo nel 1907): «Resta ancora un ammontare notevole di spesa che contribuisce ben poco al progresso sociale e che non dà alcun rilevante e reale vantaggio a coloro che spendono, tranne il prestigio, la posizione e l'influenza che conferisce loro in società». (41). Naturalmente, se venisse ridotto il reddito disponibile di un ricco, e restasse invece immutato quello dei suoi amici e colleghi, il primo ne risentirebbe in modo grave; ma ciò non accadrebbe se tutte le spese eccessive fossero ridotte contemporaneamente. Se nessuno potesse avere un'automobile, tutti si accontenterebbero di una bicicletta! Si potrebbero così prelevare forti somme dai redditi più elevati con sacrificio limitato per coloro cui fossero tolte, e usarle con grande vantaggio a beneficio dei poveri. L'utilità diretta e immediata di questa redistribuzione era evidente, secondo Marshall.

È opportuno ricordare, tuttavia, che egli scrisse in tempi anteriori all'adozione di una forte tassazione progressiva. Il divario tra redditi elevati e piccoli redditi, quali risultano dopo il pagamento delle imposte dirette, è oggi enormemente diminuito rispetto al periodo anteriore sia al 1914 che al 1939. Manca un resoconto statistico particolareggiato e, anche se fosse disponibile, non lo si potrebbe illustrare in modo agevole. Per fornire un esempio, si può tuttavia osservare che, mentre nel 1938 i 100.000 redditi più elevati assorbivano, al netto delle imposte, il 7,9 per cento del reddito totale, nel 1949 assorbivano soltanto il 3,3 per cento; e le corrispondenti percentuali per i 500.000 redditi più elevati erano rispettivamente il 16,8 e il 9,8 per cento. Queste cifre sono state calcolate dal prof. Paish sulla base dei dati ufficiali. Egli aggiunge che, al netto delle imposte, il reddito reale (e non quello monetario) percepito nel 1949 dai 100 mila individui più ricchi era soltanto il 44 per cento di ciò che era stato nel 1938; e il reddito reale percepito dai 500.000 cittadini più ricchi

(40) *Memorials*, pagg. 324-5.

(41) *Memorials*, pag. 325.

rappresentava soltanto il 62 per cento di quelle che era stato nel detto anno (42). Inoltre, la situazione della classe più povera della comunità è molto migliorata a seguito dello sviluppo dei servizi sociali e dei sussidi alimentari. Non possiamo pertanto essere del tutto certi che Marshall, se fosse oggi vivo, non direbbe, prescindendo completamente dagli effetti indiretti di cui parlerò di qui a poco: «Le diseguaglianze sono state ormai sufficientemente ridotte, fuorchè nel caso speciale della povertà estrema».

Dobbiamo invero ricordare che la maggior parte degli individui dotati di redditi elevati al lordo delle imposte, possiede anche notevoli fondi di capitale accumulato e ha la possibilità, volendolo, di attingere a questi capitali per alimentare un ritmo di spesa di gran lunga superiore ai propri redditi disponibili al netto delle imposte. Non vi sono statistiche al riguardo, ma il fatto non si può mettere in dubbio. Tuttavia questo è un processo che non può continuare indefinitamente. Inoltre, l'elevatezza e la progressività delle imposte di successione ne limitano enormemente la portata. Resta comunque vero che le diseguaglianze nella spesa sono state ridotte in misura minore delle diseguaglianze di reddito al netto delle imposte. Ciò rende meno probabile che Marshall, prendendo in considerazione i soli effetti diretti, avrebbe oggi auspicato la cessazione del movimento verso l'egualitarismo. È opinabile se egli lo avrebbe o meno fatto; secondo il mio parere, certamente no.

È però tempo di considerare quegli effetti indiretti di cui fino a questo momento non ho affatto parlato e che rivestivano per lui una grande importanza. Egli scorgeva due gravi pericoli nei movimenti egualitari, se spinti a conseguenze troppo estreme: innanzi tutto, che ne potesse derivare una remora all'accumulazione del capitale e, in secondo luogo, che ne potessero risultare affievoliti gli incentivi al produrre. Nella misura in cui si verificano - egli sosteneva - entrambi gli effetti danneggiano necessariamente la produzione in modo cumulativo e minacciano così di ritardare, se non di capovolgere, il progresso delle classi più povere della comunità verso un

tenore di vita migliore. Consideriamo dapprima l'accumulazione del capitale.

Una cinquantina di anni or sono tale accumulazione scaturiva principalmente dai risparmi privati delle classi agiate. Una redistribuzione dei redditi a loro carico avrebbe provocato certamente una riduzione del saggio di aumento di tali accumulazioni, dal momento che i poveri non risparmiano una percentuale dei propri redditi altrettanto elevata quanto quella degli abbienti. Inoltre, se alcune persone abbienti, per non ridurre la propria spesa in maniera eccessiva, vendono titoli e «spendono» il ricavo, essi in sostanza consumano i risparmi di altre persone, che avrebbero potuto essere destinati alla creazione di nuovo capitale. Viene così certamente compromessa l'accumulazione, e quindi la costruzione di impianti industriali e di altro genere, mentre, d'altro canto, una parte delle somme trasferite alle persone più povere non porta a un equivalente incremento di quello che Marshall chiamava capitale umano, cioè capitale accumulato sotto forma di potenziamento dell'efficienza umana. Ma la validità di questa argomentazione è oggi minore di quanto non lo fosse un tempo. Perché oggi la accumulazione di capitale deriva principalmente dagli utili non distribuiti dalle società e dall'attività di istituti quali le compagnie di assicurazione e le società d'investimento edilizio, piuttosto che dai redditi eccedentari dei ricchi. Inoltre lo Stato stesso raccoglie, mediante le imposte, una quantità notevole di mezzi destinati alla formazione del capitale. Invero se volesse, potrebbe accumulare in questa maniera un'ingente massa di capitale reale, come ha dimostrato la Russia. I risparmi volontari privati degli individui sono quindi molto meno importanti di quanto non lo fossero ai tempi di Marshall, e potranno diventare ancor molto meno importanti in avvenire. Conseguentemente Marshall, se fosse vivo, potrebbe mostrarsi verso le politiche fiscali che scoraggiano tali risparmi meno timoroso di quanto lo fosse quarant'anni fa.

Che dire degli incentivi al produrre? Nel clima economico dei suoi tempi, Marshall non si preoccupava molto, io credo, della minaccia che l'egualitarismo rappresentava per tali stimoli; certo non quanto si preoccupava del pericolo che proveniva dall'influenza soffocatrice dei metodi burocratici. Egli pensava che, nel campo dell'arte e della scienza, gli individui non erano molto in-

fluenzati dalla prospettiva di guadagni pecuniari, mentre nel mondo degli affari (egli affermava), benchè avesse maggiore rilevanza, il denaro era apprezzato principalmente come indice di successo, talchè guadagni relativamente modesti potevano fornire un incentivo altrettanto efficace quanto i grandi guadagni, purchè la riduzione si applicasse a tutti. «La storia intera sta a dimostrare - egli disse - che un uomo tenderà i suoi sforzi in misura pressochè simile al fine di ottenere un piccolo aumento di reddito quanto per ottenerne uno grande, purchè egli sappia preventivamente quale sarà il suo guadagno e non tema che gli attesi frutti dei suoi sforzi gli vengano sottratti da una spogliazione arbitraria. Se egli nutrisse un timore del genere, non darebbe il meglio delle proprie energie, ammenochè le condizioni nel suo paese non fossero tali che un reddito modesto conferisse una posizione sociale altrettanto preminente quanto quella assicurata oggi da un reddito cospicuo; se l'aver conseguito un reddito moderato costituisse valida presunzione per l'individuo di aver superato abili rivali nel tentativo di far bene una cosa difficile, allora la speranza di assicurarsi tale reddito costituirebbe per tutti, fuorchè per i temperamenti più sordidi, un incentivo quasi altrettanto forte come quello che sussiste ora allorchè vi è una uguale speranza di conseguire un reddito elevato» (43). Tuttavia il livello estremamente elevato dell'imposta e della sovrimposta sul reddito che prevale ai nostri giorni, e l'accentuata discriminazione che la progressività comporta a danno delle attività con proventi incerti e irregolari - cose di cui Marshall non aveva avuto esperienza ed erano difficilmente da lui prevedibili in periodo di pace - lo avrebbero potuto rendere inquieto circa le conseguenze sullo spirito di intrapresa. Non bisogna dimenticare che, anche se le aliquote dell'imposta non fossero state modificate dal 1939 a questa parte, la diminuzione di valore della moneta avrebbe avuto per conseguenza che un reddito reale di x unità verrebbe oggi tassato con un'aliquota che era allora applicata a un reddito di $2x$ unità.

Vi accorgete quindi che le mie speculazioni sull'atteggiamento che Marshall avrebbe assunto verso l'aspetto egualitario del socialismo, quale si manifesta oggi, non sono univoche. Non ho alcun dubbio che egli avrebbe manifestato sim-

patia per la tendenza nel suo aspetto generale. Ma forse, al punto in cui siamo, non sarebbe stato incline a insistere oltre. Mi spiace che, su questo argomento, non mi sia stata rivelata la Verità vera, ma non ho modo di rimediarmi. Speriamo di aver più fortuna coll'altro aspetto del socialismo che riguarda la proprietà e la gestione pubblica delle imprese: il che rappresenta naturalmente una cosa ben diversa e distinta.

Marshall ha scritto su questo argomento con insolito calore e decisione. Egli riconosceva che nel secolo scorso erano notevolmente aumentati «l'onestà, la forza, l'altruismo e le risorse dello Stato» (44), rendendolo tecnicamente competente a fare molte cose che in tempi più remoti avrebbero esorbitato dalla sua sfera di azione. Riconosceva altresì che, nei casi in cui il monopolio è inevitabile, ad esempio nei casi in cui è necessario un ampio ricorso ai diritti di transito specialmente su strade pubbliche, c'è molto da dire a favore della proprietà pubblica e non poco a favore della gestione pubblica (45). Ma sentite la sua conclusione su questo problema generale: «Ogni nuova estensione dell'ingerenza statale in settori produttivi che abbisognano di spirito creativo e di iniziativa incessanti deve considerarsi antisociale, *prima facie*, perchè ritarda lo sviluppo di quelle conoscenze e di quelle idee che costituiscono senza dubbio la forma più importante di ricchezza collettiva» (46). Inoltre: «È notorio che, per quanto i dipartimenti delle amministrazioni centrali e municipali annoverino tra i loro dipendenti molte migliaia di specializzati lautamente retribuiti, nei rami dell'industria meccanica e di altre industrie espansive sono ben poche le invenzioni di qualche rilievo attribuibili ad essi; ed i quelle poche, la quasi totalità è opera di uomini, quali Sir W. H. Preece, che si erano formati in un ambiente di libera intrapresa prima di entrare a far parte del personale statale. Lo Stato non crea quasi nulla. Se il controllo statale avesse sostituito quello dell'iniziativa privata un centinaio di anni fa, vi sono buone ragioni per supporre che i nostri metodi di fabbricazione avrebbero oggi un'efficienza pari a quella di cinquanta anni fa invece di essere quattro e sei volte più efficienti di quanto non lo fossero allora» (47).

(42) PAISH, *Changes in Size and Distribution of the National Real Product 1938-50*, «London and Cambridge Economic Service» (The Times), March 1952, pag. vii.

(43) *Memorials*, pag. 283.

(44) *Memorials*, pag. 335.
 (45) *Memorials*, pag. 339.
 (46) *Memorials*, pag. 338.
 (47) *Memorials*, pag. 338.

Queste citazioni sono tratte dal suo articolo sulle « possibilità sociali di una condotta economica cavalleresca », scritto nel 1907.

Per Marshall la molla ideale del progresso era la piccola impresa, col suo « capitano d'industria » sempre proteso, con iniziativa e operosità, verso un lavoro costruttivo. Quando le condizioni tecniche lo permettano, egli sosteneva, la piccola impresa è di gran lunga preferibile a una società per azioni. Ma una società per azioni è a sua volta preferibile a un dipartimento statale che, fra le altre qualità deteriori, è esposto alla possibilità di veder compromessa la sua efficienza amministrativa da irrilevanti considerazioni elettorali. Riassumendo egli dice: « Nessun programma socialista sino a oggi proposto sembra dia il dovuto peso al mantenimento di un elevato spirito di iniziativa e di un forte senso di responsabilità individuale; nè sembra promettere un aumento dell'attrezzatura industriale e degli altri strumenti materiali di produzione talmente rapido da consentire ai redditi reali delle classi lavoratrici di continuare ad aumentare con lo stesso ritmo che si è registrato nel recente passato, anche se il reddito nazionale complessivo sia ripartito ugualmente » (48). E ancora: « Sono convinto che, non appena il controllo collettivista si fosse esteso al punto da restringere considerevolmente il campo di azione dell'iniziativa privata, la pressione dei metodi burocratici intaccherebbe non soltanto le fonti della ricchezza materiale, ma anche molte delle qualità più elevate della natura umana il cui rafforzamento dovrebbe costituire uno dei principali scopi dell'attività sociale » (49).

Egli muoveva inoltre un'ulteriore grave obiezione a qualsiasi forma di massiccio intervento statale nel campo industriale. La migliorata competenza tecnica e la maggiore onestà dello stato, cui ho già fatto riferimento e che lo rendono idoneo a molti compiti che in precedenza esulavano dalla sua sfera di azione, hanno dischiuso ad esso la possibilità di assumere molte ardue incombenze pubbliche che esso soltanto può espletare; ad esempio la predisposizione di piani di sviluppo urbanistico, la semplificazione delle leggi, l'educazione degli agricoltori britannici secondo i me-

todi più perfetti e più igienici praticati all'estero (50); ma soprattutto la prevenzione o, quanto meno, la limitazione delle pratiche antisociali in tutte le attività industriali in cui la concorrenza non rappresenti un efficace strumento regolatore (51). Questa attività è compito precipuo dello Stato. Più quest'ultimo si dedica ad altre attività che possono essere svolte dall'iniziativa privata, tanto minori saranno le energie che potrà riservare ai compiti che gli sono propri e l'efficienza con cui potrà espletarli, per quanto si tratti di compiti che nessuno sarà in grado di assolvere ove lo stato non vi provveda. Il processo agisce, per così dire, cumulativamente nello spazio. La gestione di dieci industrie provoca sull'efficienza generale dell'attività statale un danno più che decuplo che non la gestione, ad esempio, del solo servizio postale.

Tutto ciò è ben chiaro e non sembra lasciare dubbi sull'opinione di Marshall a questo proposito, se egli fosse oggi vivo. C'è tuttavia uno sviluppo moderno di cui egli non ha avuto praticamente alcuna cognizione e che, se avesse potuto tenerne conto, lo avrebbe forse reso meno categorico. Ai suoi tempi infatti la gestione pubblica, per quanto riguardava l'amministrazione centrale, significava gestione ad opera di un dicastero governativo. Oggi non significa, in genere, la stessa cosa. Significa gestione ad opera di organi quali la « Port of London Authority », la « British Broadcasting Corporation », la « Electricity Commission » e così via. I tre più recenti e più imponenti organismi con compiti di gestione pubblica - il « Coal Board », la « British Transport Commission » e la « Steel Corporation » (ora soppressa) - benchè sottoposti in ultima istanza al controllo dei ministri, sono, per quanto riguarda il funzionamento quotidiano, organismi indipendenti, per l'attività dei quali i ministri possono declinare ogni responsabilità. Sono così, in certa misura, al di fuori della politica. Inoltre, non vengono amministrati coi metodi propri degli uffici pubblici, metodi che, per generale consenso, sono inadatti e dannosi nell'industria. Risulta infine mitigata la tensione esercitata sul governo, con l'assorbirne cure ed energie. Non vi può essere dubbio, io ritengo, che Marshall avrebbe di gran lunga preferito questo sistema

alla gestione diretta da parte dei dicasteri governativi. Tuttavia, ne sono certo, egli avrebbe posto l'onere della prova decisamente a carico di coloro che desiderassero porre questi sistemi al posto dell'iniziativa privata. Nè il suo atteggiamento sarebbe stato influenzato dai grandi progressi conseguiti dallo stato in alcuni settori - quali l'aviazione, il radar, il « Pluto », la fissione nucleare - in periodo bellico. Gli uomini cui andava prevalentemente il merito di tali progressi, egli avrebbe detto, erano uomini formati alla scuola dell'iniziativa privata. Le sue opinioni non sarebbero neppure cambiate di fronte alle dimensioni gigantesche e al potere quasi monopolistico raggiunto attualmente da alcune imprese di natura privata; il mezzo di difesa pertinente, egli avrebbe detto, è in questo caso costituito dal controllo statale, non dalla gestione statale. Di fatto, egli non ha mai esaminato nei particolari questo difficile problema. Al riguardo, a mio avviso, la decisione giusta potrebbe essere diversa a seconda delle circostanze. In Inghilterra, ad esempio, la proprietà e la gestione pubblica potrebbero essere la soluzione migliore per il carbone; la proprietà e la gestione privata, con qualche forma di controllo pubblico, la soluzione migliore per il ferro e per l'acciaio. Problemi del genere, sul piano nazionale, non erano oggetto di vivaci dibattiti al tempo di Marshall. Tuttavia è quasi certo, io penso, che egli avrebbe egualmente detto oggi, come già disse nel 1907: « Il mondo basato sulla libera intrapresa resterà molto lontano dagli ideali più elevati fintantochè non si affermerà una condotta economica cavalleresca. Ma, fin quando non si sarà sviluppata, qualsiasi passo notevole nella direzione del collettivismo costituirà una grave minaccia ai fini del mantenimento anche del nostro attuale e pur moderato ritmo di progresso » (52).

7. - Conclusione

Giungo così al termine. Mi ero proposto, nel corso di queste letture, di creare con la mia voce

(52) *Memorials*, pag. 342.

un collegamento tra Marshall, che fu mio Maestro, e voi, che potrete avere talvolta sentito dire che egli è ormai bandito e superato o potrete aver creduto di scoprirlo direttamente. Infatti « le antiche fedi vacillano e cadono; gli anni che vengono cancellano e distruggono ». Ho cercato di prospettarmi quel che egli avrebbe pensato di sei aspetti del pensiero economico odierno. Ma sarebbe errore molto grave lasciarvi con l'impressione, e questa scarna esposizione potrebbe in realtà darvela, che Marshall fosse proprio un'arida macchina intellettuale. Egli era ben lontano dall'esserlo. Lasciate che vi legga un aneddoto della sua giovinezza, come egli stesso l'ha raccontato: « al tempo in cui decisi di dedicarmi con ogni intensità consentitami allo studio dell'economia politica (la dizione « economica » non era stata ancora inventata), vidi in una vetrina un piccolo quadro a olio (che riproduceva un viso di uomo con un'espressione patita e pensierosa, come di uno che soffre e si disperdi) e lo acquistai per pochi scellini. Lo posi sopra il camino nella mia stanza di collegio e da allora in poi lo considerai il mio santo protettore e mi dedicai al compito di trovare il modo di render felici uomini simili (il dipinto è ora nella biblioteca marshalliana). Successivamente, mi interessai moltissimo all'aspetto semi-matematico dell'economia pura e temetti di diventare un mero essere razionante. Ma un'occhiata al mio santo protettore pareva richiamarmi sulla giusta via. Ciò mi fu particolarmente utile dopo che dallo studio dei fini ultimi della scienza fui distolto verso problemi come quelli del bimetallismo, ecc. che avevano allora molta importanza. Spregiavo quei problemi, ma l'istinto della caccia mi spingeva a affrontarli ». Penso che ciò possa aiutarvi a conoscerlo quale era: un insieme di filantropo e di uomo di scienza, col filantropo che lottava sempre, ma non sempre con successo, per tenere a freno l'uomo di scienza. « Spregiavo quei problemi, ma l'istinto della caccia mi spingeva ad affrontarli ». Eccovi l'uomo.

A. C. FIGOU

(48) *Industry and Trade*, Preface, pag. VIII.
(49) *Memorials*, pag. 334.

(50) *Memorials*, pag. 336.
(51) *Memorials*, pag. 276.