1. Sraffa: analisi classica e analisi neoclassica

di Pierangelo Garegnani

1. Introduzione

1.1. Scopo di questa relazione è tentare di chiarire alcune questioni relative alla distinzione tra la impostazione «marginalista» (o «neoclassica» come viene più spesso chiamata) ai problemi della distribuzione e del valore, e l'impostazione classica, «sommersa e dimenticata in seguito all'avvento delle teorie marginali» [Sraffa 1960, v].

L'occasione per il riesame di questi problemi è stata fornita dall'intervento di Frank Hahn [1982], con la difesa là avanzata delle teo-

rie marginali. In quel suo scritto Hahn afferma infatti:

a) di volere «respingere la tesi [...] secondo cui la teoria economica neoclassica sarebbe logicamente infondata»;

b) di volere mostrare che «non esiste nessuna corretta proposizione neoricardiana che non sia contenuta nell'insieme di proposizioni ricavabili dalla teoria ortodossa» [Hahn 1982, 353], dove l'analisi là chiamata «neoricardiana» è essenzialmente quella di ripresa degli economisti classici contenuta in *Produzione di merci* di Sraffa [1960].

La presente relazione attiene alle questioni b). Le questioni attinenti ad a) saranno trattate in un secondo scritto, destinato ad altra sede, ma concepito inizialmente insieme al presente come parte inte-

grante di un unico lavoro '.

1.2. Nei passi di Hahn appena riportati la teoria «ortodossa» o «neoclassica» viene contrapposta a quella «neoricardiana». Chiarezza su cosa distingua queste teorie sembra perciò costituire la condizione preliminare per una discussione fruttuosa. La questione sarà trattata in via preliminare nella parte I di questo saggio. In quella parte (sez. 2), ci occuperemo in particolare dell'idea di Hahn secondo cui Produzione di merci di Sraffa costituirebbe «un caso particolare» della «teo-

¹ Il materiale di questa relazione riprende la relazione presentata al Convegno *Production of Commodities by Means of Commodities after 25 Years*, tenuto a Firenze nell'agosto 1985. Il lavoro complessivo menzionato nel testo uscirà prossimamente in lingua inglese. La traduzione in italiano della presente relazione è stata effettuata dalla dott.ssa Meri Lucij. Il lavoro ha fruito dell'aiuto finanziario del Consiglio Nazionale delle Ricerche e del Ministero della Pubblica Istruzione.

ria neoclassica» [Hahn 1982, 363-368] – l'aspetto centrale del punto

b) di cui sopra.

Le questioni sollevate in questa prima parte saranno poi riprese e sviluppate nella parte II della relazione. Si inizierà individuando la differenza di base tra le due impostazioni, nella diversa spiegazione da esse fornita della divisione del prodotto sociale tra salari e profitti (sezione 3). Si passerà poi alla diversa struttura analitica che tale differenza di base comporta (sezione 4).

Parte I - Classici e Neoclassici

2. Un "caso particolare" della teoria neoclassica?

2.1. La definizione che Hahn dà della teoria neoclassica è concisa ed è opportuno riportarla per intero:

Definisco una teoria neoclassica se in essa a) una economia è perfettamente descritta dalle preferenze e dotazioni degli agenti e dagli insiemi di produzione delle imprese; b) tutti gli agenti considerano i prezzi in modo parametrico (concorrenza perfetta); e c) tutti gli agenti sono razionali e, ai prezzi dati, tra le azioni per loro possibili, sceglieranno quella azione (o quell'insieme di azioni) che, in base alle loro preferenze, è per loro la migliore. (Le imprese preferiscono profitti maggiori a profitti minori) [Hahn 1982, 354].

Sebbene concisa, questa definizione è sovrabbondante poiché dei tre elementi elencati è solo l'elemento a) che ha rilevanza per distinguere i due tipi di teorie. L'elemento c), razionalità nel senso là indicato, è comune sia alla teoria neoclassica, sia a ciò che Hahn chiama "neoricardismo" e di fatto, argomenteremo, è l'approccio degli economisti classici inglesi da Smith a Ricardo². L'elemento b) è pure ir-

La massimizzazione dei profitti di impresa (minimizzazione dei costi) da parte della singola impresa la quale prende i prezzi come dati, non deve naturalmente essere confusa con una massimizzazione di soddisfazioni ottenibili da quantità date di fattori produttivi. Mentre la prima proposizione è comune ad entrambe le teorie, la seconda è invece peculiare della teoria neoclassica, in quanto dipende dall'idea di dotazioni date di fattori produttivi. In questa connessione possiamo notare che appare ingannevole il riferimento ad Adam Smith per l'idea che il sistema concorrenziale è capace di ottenere un'allocazione delle risorse «efficiente» [Arrow-Hahn 1971, 2] – idea generalmente intesa come coincidente con la seconda proposizione appena menzionata. In realtà ciò che Smith ha mostrato con la sua argomentazione della «mano invisibile» è «il modo in cui la divisione del lavoro tendeva ad essere mantenuta in equilibrio dal meccanismo dei prezzi relativi» [Robbins 1935, 68] – il modo cioè in cui le quantità prodotte delle varie merci tendono ad adeguarsi alle rispettive «domande effettive», le quantità cioè domandate ai «prezzi naturali». L'argomentazione di Smith riguarda perciò le propozioni dei prodotti, e differisce da qualsiasi «massimizzazione» di soddisfazioni, poiché

rilevante poiché la formulazione di base di entrambe le teorie è relativa a condizioni di libera concorrenza ma d'altro canto entrambe appaiono in grado di trattare casi diversi dalla libera concorrenza.

2.2. Dobbiamo perciò concentrare la nostra attenzione sul solo

elemento a).

Dicendo che «l'economia è interamente rappresentata dalle preferenze e dotazioni degli agenti e dalle condizioni di produzione delle imprese», Hahn chiaramente intende dire che, date:

i) le «preferenze degli agenti» come consumatori. (3)

ii) le «dotazioni» di fattori di produzione,

iii) le condizioni tecniche di produzione;

la teoria determina la serie corrispondente (o le serie corrispondenti)

di prezzi e produzioni di equilibrio.

Le forze che si suppone determinino quella posizione di equilibrio (singola o multipla) sono quelle ben note di domanda e offerta quali esse vengono intese nella teoria moderna. La scelta degli individui tra

- i beni di consumo, nonché l'esistenza di metodi alternativi di produzione per ciascuna delle merci, determinano una «sostituibilità» tra fattori di produzione. Per essa la proporzione in cui gli imprenditori
- trovano profittevole impiegare ciascun fattore aumenterebbe quando il prezzo relativo del suo servizio diminuisce. La minore remunerazione di un fattore implicherebbe infatti:
- a) che beni di consumo in cui il fattore entra in una proporzione più alta diminuiscono di prezzo e vengono perciò domandati e prodotti in proporzione maggiore rispetto agli altri : ciò a sua volta comporterebbe un maggiore impiego del fattore in questione, a pari quantità impiegate degli altri fattori;

b) l'adozione in ciascuna industria di metodi di produzione che

richiedono una proporzione più alta del fattore.

La relazione inversa così stabilita tra la quantità impiegata del fattore e il suo saggio di remunerazione viene allora posta alla base della «funzione di domanda» del fattore e portata a determinare il prezzo del fattore mediante la sua intersezione con la funzione di offerta del PREZZO del FATTORE

niente viene detto sulla tendenza verso una piena utilizzazione di dotazioni date di ri-

sorse produttive.

Si consideri, per esempio, una economia con due soli fattori, lavoro e terra omogenei, e due beni di consumo, «grano» e «tela», tali che il «grano» richieda per essere prodotto una proporzione di terra a lavoro maggiore che per la tela. Ogni riduzione della rendita della terra in termini di uno qualsiasi dei due prodotti diminuirà il prezzo relativo del «grano». L'analisi delle preferenze del consumatore condurrebbe allora a concludere che, in generale, una più alta proporzione di lavoro disponibile sarà usata per produrre «grano», con un conseguente aumento nella quantità totale di terra che gli imprenditori desidereranno utilizzare con l'ammontare dato di lavoro.

fattore stesso, con il corrispondente equilibrio di domanda e offerta. Simultaneamente vengono determinati i prezzi di equilibrio dei servizi degli altri fattori – per i quali tutti agirebbe un analogo meccanismo – nonché i prezzi e le quantità prodotte di tutti i beni. (Come evidente da quanto appena detto il concetto di funzioni di domanda e offerta del servizio di un fattore produttivo usato in questo saggio è un concetto di equilibrio generale; per una definizione di esso cfr. Garegnani 1979, 346).

La forma decrescente delle funzioni di domanda dei fattori di cui sopra, è infatti quanto si è tradizionalmente ritenuto potesse assicura. re l'unicità e stabilità dell'equilibrio in questione, e convalidare così quella particolare spiegazione della distribuzione. Ora, questa forma decrescente delle funzioni di domanda poggia a sua volta sulla forma decrescente delle funzioni di utilità marginale e di produttività marginale (o degli equivalenti saggi marginali di sostituzione tra fattori o., tra beni) da cui discende quella sostituibilità tra fattori produttivi qualunque siano gli specifici strumenti matematici mediante i quali essa viene poi trattata, funzioni di produzione o di utilità ovvero insiemi di produzione e di consumo. (Possiamo qui notare la ragione per cui sembra più opportuno qualificare queste teorie come «marginali» o «marginaliste», come faremo preferibilmente in questo saggio = piuttosto che come «neoclassiche», una qualificazione quest'ultima che può riuscire ingannevole, data la profonda differenza tra queste teorie e quelle classiche 4. Il significato del testo non risulterebbe però alterato se gli aggettivi «marginale» o «marginalista» venissero sostituiti con «neoclassico».

2.3. L'inesatta opin<u>ione di Hahn circa gli elementi b) e c) quali</u> caratteristici della teoria «neoclassica» ha indubbiamente favorito la sua convinzione che l'analisi di Sraffa sia «neoclassica» o più esattamente «un caso particolare della teoria neoclassica» [Hahn 1982, 367-368]. Così, ad esempio Hahn scrive: «Il metodo di Sraffa è impeccabilmente neoclassico, cioè egli studia una economia in cui vi è il problema della scelta delle tecniche da parte di agenti avidi (che, in altre parole, massimizzano il profitto)» [Hahn 1982, 372 corsivo nostro]. In realtà questo passo non sembra più giustificato di quanto lo sareb-

⁴ Sull'origine del termine «teoria neoclassica» e le ragioni per cui sembra opportu-

no evitarlo [cfr., ad es., Aspramourgos 1986].

Analogamente Hahn [1982, 370] scrive che i neoricardiani avrebbero «combattuto contro alcuni fittizi mulini a vento della teoria neoclassica usando metodi essenzialmente neoclassici» (corsivo nostro), e di nuovo a p. 373, «Sraffa ha reso un servizio utile, in quanto ha mostrato come alcune argomentazioni neoclassiche possano essere usate per dimostrare che le parabole neoclassiche urtano in difficoltà logiche connesse al problema dell'aggregazione» (corsivo nostro). Questo fraintendimento sembra essere

be il dire che Hahn procede in un modo rigorosamente classico, o «neoricardiano», quando «studia una economia in cui si verifica una scelta di tecniche» etc. ⁶.

Hahn è tuttavia coerente in ultima analisi con la propria definizione di teoria neoclassica, che include l'elemento decisivo (a), e in particolare il ruolo determinante delle dotazioni dei fattori che, argomenteremo, coglie la vera base dell'approccio marginalista. Per poter sostenere che l'analisi di Sraffa costituisce un «caso particolare» della teoria neoclassica, Hahn deve quindi tentare di attribuire a Sraffa anche questo elemento. Ma come può farlo dal momento che esso è del tutto assente dal libro di Sraffa?

2.4. Il modo in cui Hahn arriva a questa attribuzione può essere osservato quando, nel suo articolo, egli introduce un semplice esempio di «teoria neoclassica», relativo a due merci, grano e orzo, ciascuna delle quali è sia bene capitale, sia bene di consumo. Là egli afferma che, al fine di ottenere il saggio uniforme di profitto che troviamo in Sraffa⁸, le dotazioni iniziali di grano e orzo devono trovarsi in una particolare proporzione l'una rispetto all'altra, poiché «il non tener conto del fatto che vi siano, o meno, grano ed orzo 1976 in quantità sufficienti a soddisfare la domanda non può costituire parte della dottrina di Sraffa» [Hahn 1982, 365, corsivo nostro].

In altre parole, Hahn trova inconcepibile che la semplice risposta alla domanda che egli implicitamente solleva all'inizio del passo appena citato, possa invece essere: «Può essere, ed è parte della dottrina di Sraffa – che segue così una lunga linea di predecessori, da Ques-

() la da = conogionalite

piuttosto diffuso. Così un autore generalmente attento come Robert Solow ha scritto di recente «Se la nozione per la quale non può esservi ritorno delle tecniche [...] è un falso teorema neoclassico, allora l'affermazione corretta secondo la quale tale ritorno può verificarsi è un teorema vero della teoria neoclassica del capitale» [Solow 1985, 184].

184].

⁶ Di fatto, Ricardo e Marx hanno a volte considerato il modo in cui cambiamenti nella distribuzione possano influire sul metodo scelto per la produzione di una merce [cfr., ad es., Ricardo 1951-73, vol. I, p. 395]. Tale considerazione non alterava però in alcun modo la struttura della loro analisi quale la descriveremo nella Sezione II più

avanti (cfr., in particolare, par. 4.2 più avanti).

⁷ L'elemento (a) della definizione di Hahn include anche «le preferenze degli agenti» e le «condizioni di produzione» delle imprese. Le preferenze dei consumatori non sono presenti in Sraffa più di quanto lo siano le dotazioni dei fattori: le prime entrano infatti nella determinazione dei prezzi delle teoric marginali solo nella misura in cui vi entrano le dotazioni, come la controparte di «domanda» rispetto alla offerta dipendente da tali dotazioni. Per quanto riguarda poi «le condizioni di produzione», esse costituiscono dei dati anche nella teoria classica, nel senso specifico che esamineremo nei par. 4.3 e 4.5 più avanti.

⁸ Esula dai nostri scopi qui considerare alcune ambiguità nella concezione di sag-

gio uniforme di profitto usata da Hahn per quella sua argomentazione.

nay ad Adam Smith a Ricardo – che la <u>distribuzione e i prezzi nor-</u> mali *non* richiedono le dotazioni iniziali di grano ed orzo per essere

determinati».

Qui, di fatto, Hahn cade in una evidente petizione di principio. Egli assume cioè che quanto, secondo la definizione da lui stesso adottata, costituisce una caratteristica della teoria «neoclassica» – il ruolo determinante delle dotazioni di fattori – sia presente in Sraffa. Nel fare ciò egli assume proprio quanto avrebbe dovuto dimostrare e cioè che l'analisi di Sraffa possiede quella caratteristica e può perciò costituire un caso particolare della teoria «neoclassica».

In realtà Sraffa aveva spiegato nella sua Prefazione come il punto di vista da lui adottato fosse quello dei «vecchi economisti classici da Adam Smith a Ricardo». E, come vedremo questo punto di vista non attribuisce un ruolo determinante «alle dotazioni degli agenti» . L'analisi di Sraffa non può perciò costituire il «caso particolare» di una teoria, quale quella marginalista, che poggia invece su tale ruolo.

2.5. Abbiamo detto (par. 2.4) che gli economisti classici non spiegavano la distribuzione per mezzo della domanda e offerta e non avevano perciò bisogno di introdurre tra i loro determinanti le dotazioni dei fattori. Dobbiamo ora suffragare e sviluppare queste affermazioni. È quanto faremo nella prossima sezione, per trarre poi nella sezione 4 le conseguenze di ciò per la struttura analitica della teoria classica e di Sraffa.

Parte II - L'analisi classica della distribuzione e dei prezzi relativi

3. I salari

3.1. Il punto di vista adottato da Sraffa è infatti egli ci dice quello degli «economisti classici da Adam Smith a Ricardo» [Sraffa1960,v]. Si tratta del punto di vista che ha dominato gli inizi del pensiero economico sistematico a partire dai Fisiocratici e fu un processo lento e laborioso durato più di mezzo secolo quello che portò infine alle teorie «marginali» e al loro dominio.

Sembra possibile affermare che è intorno alla spiegazione della divisione del prodotto tra salari e profitti per mezzo dell'equilibrio tra

⁹ Il passo di Hahn che abbiamo sopra citato inizia così: «Vorrei sottolineare che questa questione [il ruolo delle dotazioni nella determinazione della distribuzione] deve essere affrontata sia che siate un neoricardiano sia che non lo siate» e continua «tuttavia Sraffa non considera questa questione». Quel che Hahn trascura qui, è la possibilità che la questione delle dotazioni di fattori sia affrontata da Sraffa in modo diverso da quello a cui la maggior parte dei teorici moderni sono abituati.

kevnesiana. Ora, è significativo che proprio nella teoria dei salari sia

vista sopra (par. 2.2) di una distribuzione del prodotto tra le classi u sociali determinata dalla «sostituibilità» tra fattori della produzione e dalle conseguenti funzioni di «domanda e offerta». L'idea centrale là avanzata è invece quella di un salario reale 10, sul cui livello esercitano un'influenza prevalente elementi istituzionali e convenzionali che, se moranzo da un lato esprimono quella che è stata nel passato sia recente che storico la posizione contrattuale relativa delle classi e gruppi sociali in contesa, dall'altro costituiscono la base della loro posizione contratsvium tuale presente. È nella misura in cui influenzano quella posizione contrattuale che fattori quali l'andamento a lungo termine della accumulazione di capitale e della popolazione, spesso indicati nelle moderne interpretazioni degli economisti classici come gli elementi originari di una analisi della distribuzione in termini di funzioni di domanda e 3°20510 offerta, possono entrare nella determinazione dei salari. Così come è tra quegli elementi istituzionali e convenzionali, base della posizione • contrattuale presente, che troviamo quella «sussistenza» storicamente determinata, che è centrale alla teoria dei salari degli economisti classici. È modificando o integrando quella posizione contrattuale di base che le condizioni economiche presenti possono poi influire sul salario corrente.

domanda e offerta, che si è concentrata l'insoddisfazione verso la teoria marginale della distribuzione nel periodo più recente. Questo non è solo per il fatto che là va più direttamente ad incidere il dibattito sul così detto «ritorno delle tecniche» e la concezione marginalista del capitale. È anche perché, indipendentemente da quel dibattito, vi è consapevolezza e preoccupazione per il contrasto tra teoria e realtà sulla questione della disoccupazione di lavoro sollevata dalla teoria

da rintracciare la differenza di fondo tra l'impostazione classica e

Nelle teorie classiche non troviamo infatti alcuna idea quale quella

quella moderna della distribuzione.

Non possiamo in questa sede esaminare in dettaglio le teorie dei salari dei classici. Tuttavia, poiché l'interpretazione qui avanzata differisce da molte interpretazioni correnti, dobbiamo tentare di chiarirla e suffragarla, per quanto brevemente.

3.2. Per afferrare il contrasto tra le moderne teorie dei salari e quelle classiche, è opportuno prendere le mosse dal fatto che gli autori classici fino a Ricardo non avevano avuto alcuna difficoltà ad ammettere la possibilità di disoccupazione di lavoro nelle posizioni del-

¹⁰ Stiamo seguendo gli autori classici nel supporre una sufficiente persistenza nei rapporti tra saggi salariali normali per lavoro di diversa qualità, tale da consentire di utilzzare quei rapporti per rendere omogenei i lavori eterogenei, e di riferirci così ad un solo saggio reale di salario [cfr., Garegnani 1981, 9, n. 2].

l'economia corrispondenti a saggi normali o «naturali» di salario e profitto. Questo è vero per Adam Smith nella Ricchezza delle Nazioni del è non meno vero per Ricardo 12, il quale nel famoso capitolo XXX dei Principi, vede la possibilità che l'introduzione delle macchine risultasse in una disoccupazione persistente di lavoro 13.

3.3. La possibilità di una disoccupazione involontaria di lavoro nel lungo periodo pone immediatamente un problema all'economista moderno: cosa avviene allora ai salari in condizioni di libera concorrenza? Non tenderanno essi a diminuire fino a che non si realizzi una

piena occupazione di lavoro e, se no, come mai?

Per capire il genere di risposta che gli economisti classici avrebbero dato a questo problema, qualora esso si fosse posto per loro, dobbiamo iniziare da una constatazione. La constatazione è che non troviamo in quegli autori l'idea secondo la quale una sufficiente diminuzione del salario reale condurrebbe al pieno impiego del lavoro tramite la sua sostituzione agli altri fattori. Saggi di salario più bassi potrebbero ridurre nel tempo la disoccupazione soltanto, o comunque
socramo soprattutto, attraverso una accumulazione più veloce associata a profitti più alti, o attraverso una crescita più lenta della popolazione.

3.4. Ora, il fatto che questi autori non abbiano concepito la riduzione del salario reale come capace di eliminare la disoccupazione è

11 Così, ad es., Adam Smith scrive con riferimento «ad una società in stato di declino»: «la concorrenza per l'occupazione sarà così grande . . . da ridurre i salari del lavoro alla più miserevole e insufficiente sussistenza del lavoratore. Molti non potranno trovare lavoro neanche a queste dure condizioni, e moriranno di fame o cercheranno la sussistenza mendicando o compiendo le peggiori malvagità» [Smith I, cap. VIII; I, 64, corsivo nostro].

Sotto questo aspetto la situazione sembra essere cambiata molto rapidamente nel periodo immediatamente successivo alla morte di Ricardo, con la teoria del fondosalari di Mc Culloch [cfr., Cannan 1967, 206-208 e Bharadwaj 1978, 259-260]. È interessante notare come l'idea ancor oggi generalmente accettata dell'esistenza di un salario di pieno impiego sembri avere la sua origine nella teoria del fondo salari, la cui

erroneità è oggi invece generalmente riconosciuta.

¹³ [Ricardo 1951-73, vol. I, cap. 30]. La disoccupazione là ammessa è persistente nel senso che la sua eliminazione poteva risultare solo dalla ulteriore accumulazione di

capitale o dal declino della popolazione (più avanti, par. 3.6).

14 Ho rilevato altrove [Garegnani 1970, 527] che questo contrasto tra gli autori classici e quelli successivi relativamente ad una disoccupazione persistente con salari non zero, trova una interessante espressione nella critica che Wicksell muove alla posizione di Ricardo sugli effetti relativi alla introduzione delle «macchine». Secondo Wicksell, Ricardo avrebbe ignorato la caduta dei salari e la conseguente tendenza del lavoro a tornare ad essere pienamente occupato a salari più bassi con un conseguente più alto prodotto sociale [Wicksell 1934, 154]. Ciò che Wicksell dimentica è che in Ricardo non vi è alcuna idea di una domanda di lavoro regolarmente crescente a riduzioni di salario.

importante in quanto ha impedito loro di postulare che la libera concorrenza implichi una riduzione indefinita del salario finché permanga una disoccupazione (non frizionale) di lavoro. In assenza di una domanda di lavoro elastica rispetto al saggio del salario, tale riduzione indefinita li avrebbe infatti condotti alla assurda conclusione di salari che tendono a zero in condizioni - quali quelle di disoccupazione persistente di lavoro - ritenute frequenti e perfino normali.

Ciò che troviamo in questi autori è invece una diversa concezione della libera concorrenza, in particolare della libera concorrenza sul mercato del lavoro. La loro concezione era che in ogni data economia, vi era un minimo al di sotto del quale i salari non potevano cadere in normali condizioni concorrenziali. Nelle parole di Adam Smith «c'è [...] un determinato saggio al di sotto del quale sembra impossibile ridurre, per un apprezzabile periodo di tempo, i salari normali persino del lavoro più umile» [Smith I, 85].

3.5. Questa idea di un minimo al di sotto del quale i salari non possono cadere in condizioni di libera concorrenza non ha mancato di destare perplessità negli interpreti moderni più attenti così come ne ha destate l'intera teoria dei salari di Smith e Ricardo, con l'idea centrale di Smith secondo la quale gli imprenditori avrebbero un vantaggio rispetto ai lavoratori nella contrattazione salariale e questo spiegherebbe la tendenza dei salari verso un livello comunque vicino a quello di sussistenza. È sembrato infatti difficile conciliare l'idea di un salario minimo con l'idea del «vantaggio» degli imprenditori rispetto ai lavoratori: se tale vantaggio esiste perché essi dovrebbero rispettare tale salario minimo? 13. Di più, è sembrato difficile conciliare entrambe queste idee con la libera concorrenza che Adam Smith sembra assumere nel mercato del lavoro (rispetto per es., alla tenden-

¹⁵ Così Edwin Cannan, riferendosi al «vantaggio» nella contrattazione che Smith attribuisce ai «masters», ha scritto: «se l'associazione dei masters ha il potere di deprimere i salari che distribuisce, perché dovrebbe lasciare ai lavoratori abbastanza da sostenere una famiglia? Senza dubbio se non lo facesse, allora 'la razza di tali lavoratori non potrebbe continuare oltre la prima generazione' ma per quale ragione i masters di questa generazione dovrebbero interessarsi a questo? [...] Che Adam Smith stesso sentisse che la sua dottrina era piuttosto debole su questo punto, lo possiamo dedurre dalla preminenza che dà al fatto irrilevante per il quale salari sufficienti a mantenere tale famiglia, come è necessario per mantenere la popolazione, sono i più bassi compatibili con il "senso comune di umanità"» [Cannan 1967, 185]. Analogamente nel suo The Ricardian Theory of Distribution (1956), Frank Knight obbietta allo stesso passo di Smith «poiché i lavoratori non sono di fatto schiavi per eredità, non c'è ragione che il singolo datore di lavoro fornisca al lavoratore il mantenimento per una famiglia» [Knight 1956, 81]. Anche Samuel Hollander fa riferimento alla difficoltà e postula una «decisione» dei masters organizzati in monopsonio che sceglierebbero di agire secondo il «senso comune di umanità» [Hollander 1973, 185].

za dei salari della stessa qualità di lavoro verso un livello uniforme nei vari tipi di occupazione) non meno che negli altri mercati 16.

Argomenteremo che queste perplessità sono in realtà il risultato di La pisti un modo di pensare in termini di funzioni di domanda e offerta che, come si è detto (par. 3.3), era estraneo agli economisti classici. Esse si diradano non appena si tiene presente il ruolo che elementi convenzionali e istituzionali giocano nella determinazione del salario e perciò implicitamente nella concezione stessa del modo di operare della libera concorrenza.

LIVANA

3.6. Esaminiamo infatti da vicino quei concetti di Smith, cominciando dal «vantaggio» che gli imprenditori-capitalisti («masters») avrebbero rispetto ai lavoratori nella contrattazione, e che spiegherebbe la tendenza dei salari verso la sussistenza. Oltre a elementi, tra i quali la capacità di «resistere più a lungo» dei lavoratori nelle controversie sul salario, Adam Smith indica che i «masters» sono «sempre e ovunque in una sorta di tacita, ma non per questo meno costante e uniforme coalizione (combination) volta a impedire il rialzo dei salari». Di particolare interesse per il nostro scopo presente è il modo in cui Smith vede il modo di operare di questa «tacita» coalizione. Egli

16 Così, per esempio, nell'articolo citato, Frank Knight si riferisce all'analisi di Adam Smith (che egli correttamente vede come comune a Ricardo e agli scrittori classici a loro contemporanei) e, in particolare, all'idea di Smith sul «vantaggio» che hanno i «masters» nella contrattazione salariale, come se essa implicasse «che i masters fanno la divisione mediante un arbitrario [...] fiat» [Knight 1956, 81], implicasse, cioè, «l'assenza di una fissazione dei salari mediante l'impersonale meccanismo della concorrenza di mercato» [ibidem, 80]. Knight sembra qui perplesso per il fatto di non riuscire a trovare in quegli autori qualcosa di sufficientemente vicino alla moderna analisi in termini di funzioni di domanda e offerta, che egli chiaramente identifica con «l'impersonale meccanismo della concorrenza di mercato» (cfr. oltre). Egli considera ciò in contrasto con gli altri aspetti dell'analisi dei salari negli autori classici, e, in particolare con la concezione secondo la quale «i salari sono regolati da un "tenore di vita" attraverso la tendenza della popolazione ad aumentare o diminuire ogni qual volta essi sono al di sopra o al di sotto delle esigenze psicologiche dei lavoratori» [ibidem, 85]. Lo stesso contrasto è sentito da Samuel Hollander che tenta di risolverlo distinguendo in Smith due teorie dei salari del tutto separate, la prima applicabile ad una economia stazionaria, dove Smith contemplerebbe un non meglio spiegato «fallimento dei processi concorrenziali nel mercato del lavoro», e la seconda, «applicabile al caso di società in sviluppo o in declino», dove i processi concorrenziali tornerebbero a funzionare [Hollander 1973, 185-186].

Questo contrasto tra un salario determinato dalla concorrenza sulla base della velocità di accumulazione del capitale e di crescita della popolazione, e un salario dipendente dal potere contrattuale delle parti, comincia però a scomparire non appena cessiamo di pensare al primo dei due elementi in termini di qualche sorta di funzioni di domanda e offerta, lungo le linee del così detto «modello canonico classico» [Garegnani 1983, 311], e lo vediamo invece come un fattore che influisce sulla posizione contrattuale relativa delle due classi

scrive: «infrangere questa coalizione da parte di un "master" è ovunque una azione vista con grande sfavore e qualcosa di riprovevole agli occhi dei suoi vicini e pari» [Smith 1960, I, cap. VIII]. In questo modo le consuetudini e le sanzioni sociali connesse con la loro violazione, vengono introdotte quale elemento essenziale dei comportamenti determinanti il saggio del salario.

Il contenuto di tale «vantaggio» dei masters e quindi il contenuto della teoria dei salari di Adam Smith sembra diventare anche più chiaro quando Smith nota come in una economia dove ha luogo una rapida accumulazione

la domanda di coloro che vivono di salari aumenta continuamente [...] la scarsità di lavoratori causa concorrenza tra i «masters» che si contendono i lavoratori [...] e così rompono la naturale coalizione dei «masters» per non aumentare i salari [Smith 1960, I, cap. VIII, 61], [mentre in un'economia in declino] la concorrenza per ottenere un impiego sarebbe così forte [...] da ridurre i salari del lavoro alla più miserevole e scarsa sussistenza del lavoratore [ibidem I, cap. VIII, 64].

Sembra infatti possibile vedere qui come domanda e offerta di lavoro siano viste da Smith come quantità ben definite che agiscono sul salario modificando ciò che abbiamo chiamato la posizione contrattuale dei gruppi coinvolti («i capitalisti rompono la naturale coalizione», «la concorrenza per un impiego sarebbe così forte» etc.) e non come funzioni dal cui «equilibrio» scaturirebbero il salario normale e una piena occupazione di lavoro che viene peraltro negata nel seguito di uno dei passi citati ¹⁷.

3.7. Se ora dalla questione del «vantaggio» dei capitalisti torniamo alla nostra questione iniziale dei limiti a una riduzione del salario, sembra naturale ipotizzare che un vincolo analogo basato su sanzioni e convenzioni sociali, agisca sui lavoratori, impedendo loro di abbassare i salari al di sotto di quel minimo ritenuto compatibile con «il senso comune di umanità», per usare la stessa espressione di Adam Smith. E anche se il lavoratore, specialmente ai tempi di Smith, poteva essere così disperato da offrire il suo lavoro ad un salario incompatibile con il tenore minimo di vita ritenuto accettabile «dai suoi vicini ed eguali» 18 – sembra chiaro che un vincolo analogo avrebbe agito

¹⁸ Come dice Smith: «per cose necessarie io intendo non solo le merci che occorrono per la sussistenza, ma anche tutto ciò che, date le abitudini del paese, una persona rispettabile, sia anche del ceto più basso, sarebbe indecoroso non avesse» [Smith

¹⁷ Come è noto questa nozione di domanda e offerta, come quantità singole, riferite al prezzo normale, è quella usata dagli economisti classici per quanto riguarda il mercato dei prodotti.

sui «masters». L'idea di «senso comune di umanità» ¹⁹ è certamente qualcosa che Adam Smith suppone il «master» condivida con il resto della collettività e che, in ogni modo, egli non potrà violare senza esporsi a difficoltà e sanzioni, sia all'interno della sua impresa che all'esterno di essa ²⁰. In realtà le convenzioni e istituzioni che stabiliscono un minimo al di sotto del quale il salario non può cadere in una certa società, in ogni situazione data, sembrerebbero qualcosa che ogni collettività che ne fosse priva dovrebbe sviluppare e trovare il modo di imporre agli individui, nell'interesse della sopravvivenza delle sue istituzioni.

Il conflitto che i moderni interpreti hanno visto tra le due idee di Smith, quella del «vantaggio» che i «masters» hanno nella trattativa sui salari, e quella del salario minimo, sembra perciò scomparire quando cessiamo di pensare a quel «vantaggio» nel modo in cui gli economisti moderni tendono a fare, come qualcosa di vicino ad un accordo monopsonistico, e lo pensiamo invece in termini di una posizione più favorevole dei «masters» relativamente ai lavoratori, dovuta sia a circostanze obiettive, indipendenti dalla volontà di chicchessia lil minor numero dei «masters», la loro maggiore ricchezza e il conseguente loro minor bisogno della controparte), sia a consuetudini o altri atteggiamenti soggettivi che esprimono e consolidano quella posizione oggettiva favorevole (per es. quella «sorta di tacita, ma costante e uniforme coalizione», quello «atto assai riprovevole che provoca a un master il rimprovero dei suoi vicini ed uguali», già visti sopra). Allora, invero, questa idea trova il suo naturale complemento nel ri-• conoscimento che un limite deve esistere a quel «vantaggio». Questo limite è posto dalle circostanze egualmente oggettive in cui i lavoratori si trovano dal lato opposto - il bisogno per la comunità come un tutto che essi possano vivere e riprodursi secondo il livello di vita minimo venutosi a stabilire in quella società, e perciò accettabile da parte loro senza eccessive resistenze.

3.8. Ora, i vincoli così posti all'azione dei lavoratori e dei «masters» saranno in generale visti da loro come indipendenti dalla loro volontà e perciò come qualcosa che essi non potrebbero infrangere,

1967, 191-193].

19 [Smith 1960, I, cap. VIII, 16, 86] dove si definisce quel salario minimo come «il più basso compatibile con il senso comune di umanità».

²⁰ Al riguardo, cfr. ad esempio il brano tratto da Solow [1979] riportato più avanti al par. 3.8.

^{1960,} Parte V, cap. II, par. IV; vol. II; 351-2]. Nella frase di Torrens, ripresa successivamente da Ricardo [1951-73, I, 94], le «cose necessarie» ai lavoratori sono determinate da quelle «abitudini di un paese [...] che è difficile cambiare in modo permanente» e che, perciò, diventano «una seconda natura» [Torrens 1815, 57, 58, citato in Cannan 1967, 191-193].

anche se lo volessero, mediante un loro comportamento concorrenziale volontario. È perciò naturale vedere quei vincoli non come qualcosa che contraddice la libera concorrenza ma, piuttosto, come parte di quelle regole scritte e non scritte entro le quali soltanto la libera concorrenza può svolgersi.

Così, sarebbe normale per i lavoratori entrare in concorrenza nel modo che tende a realizzare un salario uniforme per lavoro della stessa qualità o, anche, in presenza ad esempio di accresciuta disoccupazione, in modo da abbassare in qualche misura il livello generale dei salari (che sarà generalmente superiore a quel livello minimo, specie quando è di recente aumentato). Non sarebbe invece normale entrare in concorrenza così da abbassare l'intera struttura del salario al di sotto del livello che corrisponde al tenore minimo di vita riconosciuto come tale in un determinato periodo e in una data società 21 - così come non sarebbe normale per gli imprenditori innalzare i salari al di là di certi limiti, anche quando questo potesse essere nel loro immediato interesse individuale.

Ciò che appare sorprendente non è tanto che queste idee su disoccupazione, salari e libera concorrenza siano presenti negli economisti classici, quanto che esse siano scomparse dalla teoria successiva - per ricomparire solo, per la semplice forza dei fatti, nella forma un poco artificiosa di restrizioni alla «libera concorrenza» che agirebbero nel mercato del lavoro 22. Come si è detto sopra, una diversa concezione della libera concorrenza nel mercato del lavoro, quale quella moderna, poteva sorgere soltanto unitamente all'idea di funzioni di domanda di lavoro ritenute capaci di condurre alla piena occupazione, in corrispondenza di livelli salariali tollerabili da parte dei lavoratori.

3.9. In realtà dovremmo oggi essere meglio attrezzati di cinquanta, o anche solo di trenta anni fa, per capire il richiamo agli elementi convenzionali e istituzionali che Smith implicitamente o esplicitamente introduce nella sua teoria dei salari in particolare, nella sua idea di salario minimo. La critica al concetto marginalista di capitale ha infat-EPPVCE ti gettato nel dubbio l'esistenza di quelle funzioni di domanda e, più

²² Sotto questo aspetto è interessante il riferimento di Samuel Hollander al «monopsonio» dei datori di lavoro, per spiegare la teoria dei salari di Smith (cfr. n. 15 più

sopra).

²¹ Così Smith non vide alcuna contraddizione tra una disoccupazione di lavoro non accompagnata da alcuna tendenza dei salari a ridursi al di sotto del livello riconosciuto come minimo, da un lato, e, dall'altro, la concorrenza che tende a rendere uguali i salari per il lavoro di una stessa qualità [cfr. Smith, 1960, Parte I, cap. 1, 117].

direttamente, il radicato successo della teoria di Keynes ha reso necessario spiegare quella rigidità dei salari a cui viene ascritta la disoccupazione di lavoro nelle teorie dominanti. Questa necessità sembra infatti stare aprendo lentamente la strada a una riscoperta di quegli elementi consuetudinari e istituzionali che furono centrali nella teoria classica dei salari e che sono esemplificati nella nozione di un limite inferiore alla caduta del salario. La necessità di spiegare un fatto, la E persistenza della disoccupazione, per il quale, «la struttura della moderna teoria economica è inospitale» 23 – ma, è il caso di sottolinearlo, fu invece accettato come normale da Adam Smith e Ricardo sembra riaprire lentamente la strada verso la concezione che i classici vevano dei salari e che i successivi sviluppi della teoria economica hanno totalmente cancellato.

4. La struttura dell'analisi classica

4.1. La spiegazione della divisione del prodotto tra salari e profitti su base interamente diversa dalle funzioni di domanda e offerta (par. 2.2 sopra) è naturalmente quanto consente a Sraffa e agli economisti classici di trattare la distribuzione senza introdurre le dotazioni dei fattori come dati (par. 2.5 sopra). Il livello di impiego del lavoro e delle altre risorse viene poi determinato nel modo che vedremo più avanti, secondo i livelli di produzione e le condizioni tecniche di produzione nell'economia in questione, risultanti a loro volta dallo stadio raggiunto dalla accumulazione di capitale.

4.2. Quella stessa determinazione della divisione del prodotto è d'altro lato basilare per comprendere la struttura analitica delle teorie classiche della distribuzione e dei prezzi relativi, e la sua diversità dalle teorie marginali, che ho cercato di analizzare altrove [Garegnani 1981, 8-16] e che riassumerò qui. La teoria classica del salario comporta infatti che il salario reale possa essere determinato separatamente dal prodotto sociale e dalle remunerazioni delle risorse diverse dal lavoro. Esso può essere perciò preso come noto nel determinare queste ultime.

FATIOR)

L'intero passo di Solow merita di essere riportato: «La struttura della economia moderna è inospitale all'idea di una disoccupazione permanente e ha sempre tentato di lasciarla da parte. Solo l'ostinata permanenza del crudo fatto ha mantenuto vivo il problema analitico» [Solow 1985, 1-2].

D'altro lato l'assenza della moderna determinazione del salario in termini di domanda e offerta comporta che i legami tra salario reale e prodotto sociale (vuoi diretti, vuoi attraverso l'influenza del salario sui prezzi relativi) non abbiano la generalità e definitezza loro attribuita nelle teorie marginali (cfr. par. 2.2 sopra e par. 4.3, 4.4 più avanti). Il prodotto sociale appare perciò suscettibile di essere determinato separatamente dal salario e dai prezzi relativi, nel senso e nei limiti che vedremo ai par. 4.3 e 4.5 più avanti. Anche esso può perciò esser considerato come una grandezza nota nell'avvicinare la determinazione delle remunerazioni diverse dal salario e i prezzi relativi. Analogamente suscettibili di determinazione separata, e perciò di trattazione in termini di quantità note, sono le condizioni tecniche di produzione.

Un prodotto sociale dato e condizioni tecniche date implicano, d'altro lato, un numero noto di lavoratori impiegati ²⁴ e, perciò, congiuntamente al saggio dato di salario reale, un aggregato annuo di salari noto (cfr. la figura 1).

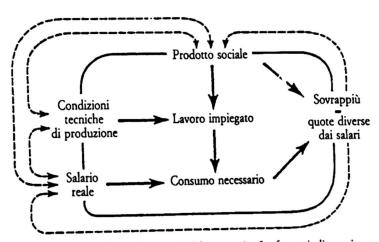


Fig. 1. Schema del «nucleo» delle teorie del sovrappiù. Le frecce indicano i rapporti di dipendenza studiati all'interno del «nucleo». Le frecce discontinue indicano influenze studiate al di fuori del «nucleo». (La figura è ripresa da Garegnani [1984, 14]).

Le quote diverse dai salari risultavano perciò determinate come differenza tra un prodotto sociale noto e la parte di esso che costitui-

²⁴ La considerazione di metodi di produzione alternativi implicherebbe che il saggio del salario sia esso pure rilevante per determinare il numero dei lavoratori impiegati.

sce i salari 25; come il «sovrappiù», cioè, del primo rispetto alla se-

conda 26

Questo semplice schema analitico può essere descritto mediante la seguente equazione dove le «quote diverse dai salari» costituiscono la sola incognita.

[1] Prodotto sociale netto - salari aggregati = Quote diverse dai salari (?)

che racchiude la logica della teoria, qualunque sia poi la esatta forma matematica assunta dalla determinazione delle «quote diverse dai salari»: quella delle «equazioni simultanee di prezzo» che troviamo in Produzione di merci di Sraffa, o alternativamente, quella delle equa 2 zioni di «sovrappiù» di Ricardo, Marx, del «sistema tipo» di Sraffa. del «settore integrato dei beni salario», formalmente più vicine all'equazione [1] [Garegnani 1984, 311-312].

4.3. Una questione deve essere qui ripresa [Garegnani 1981, 36-39] e sottolineata per una migliore comprensione dell'ambito e del metodo della teoria economica secondo gli economisti classici. La questione riguarda la distinzione operata da quegli economisti tra due

tipi di relazioni che l'analisi economica deve trattare.

Quando gli autori classici prendono il salario reale, il prodotto sociale nonché le condizioni tecniche come dati o come variabili indipendenti allo scopo di determinare le variabili distributive residue e i prezzi relativi, essi non implicano in alcun modo l'assenza di interazioni tra queste tre circostanze. Allo stesso modo, la struttura dell'analisi classica non esclude che variabili dipendenti, quali i profitti o i prezzi relativi, possano a loro volta esercitare un'influenza su salari,

Nel prodotto netto di Quesnay il sovrappiù era identificato con ciò di cui la società poteva disporre senza inficiare le condizioni della propria sopravvivenza assicurando cioè la «sussistenza» della sua classe «produttiva» ciò che Ricardo chiamò successivamente «consumo necessario». Nello sviluppo successivo della teoria il procedimento analitico di determinazione per differenza è stato generalmente applicato alle quote diverse dai salari – ciò anche quando i salari non potevano a rigore essere più identificati con la sussistenza, come era di fatto il caso già con autori come Smith o

Marx.

²⁵ Affrontare questo problema in modo coerente non fu però compito facile quando, dopo Quesnay, con Adam Smith e la determinazione del saggio di profitto, gli aggregati in questione dovevano essere espressi in termini di valore. Il prezzo naturale individuato da Smith come la somma di salari, profitti e rendite calcolati al loro saggio naturale, condusse all'idea «volgare» secondo cui tali saggi avrebbero potuto variare indipendentemente l'uno dall'altro [Sraffa 1951, XXXV; Garegnani 1984, 300-303]. Fu solo con la misurazione in «grano» di Ricardo e successivamente con la sua misurazione in valore-lavoro, che il vincolo che univa i saggi di remunerazione poté essere messo di nuovo in luce in termini sufficientemente generali.

prodotto sociale e condizioni tecniche di produzione. Di fatto lo studio di quelle interazioni tra variabili «indipendenti», o anche quello delle influenze che le variabili «dipendenti» possono a loro volta esercitare su quelle «indipendenti», occupa buona parte dell'opera dei classici. E questo studio costituisce, da molti punti di vista, l'aspetto centrale e più interessante delle loro teorie.

Quello che la struttura analitica espressa dalla equazione [1] implica è qualcosa di molto diverso, qualcosa che l'economista moderno abituato alle equazioni dell'«equilibrio generale» marginalista può dapprima avere difficoltà ad afferrare. Quella struttura implica infatti ecc. 1 una distinzione (non più centrale nella teoria moderna²⁷) tra due tipi e campi di analisi: un «nucleo» teorico dove possono essere ipotizzate relazioni quantitative del tutto generali e al tempo stesso di forma sufficientemente definita, e un campo in cui le relazioni dell'economia sono così complesse e variabili secondo le circostanze, da non ammettere un sistema di relazioni quantitative aventi quelle caratteristiche, ma soltanto un tipo di analisi più induttiva, continuamente sostenuto da ciò che Marshall era solito chiamare «esperienza specifica» [Marshall 1961, I, App. C, 770-771].

4.4. Consideriamo la cosa più da vicino. Il primo dei due campi di analisi è quello che troviamo in ciò che ho chiamato il «nucleo» defini cuo della teoria. La necessaria connessione di parte a tutto esistente tra il nucceo prodotto e le quote in cui esso è diviso - o guardando alla stessa cosa da un altro punto di vista, la necessaria connessione tra il prezzo di una merce e la remunerazione delle risorse che sono state direttamente o indirettamente necessarie alla sua produzione, una volta che la forma assunta da tali remunerazioni sia stata definita - comporta relazioni quantitative aventi proprietà che sono del tutto generali e al tempo stesso del tutto definite (si pensi ad es. alla relazione inversa tra salario reale e saggio del profitto, o all'inversione del movimento dei prezzi al variare monotonico del saggio del profitto). Il sistema formato da queste relazioni è quanto abbiamo riassunto nell'equazione [1] sopra e costituisce, per così dire, il «nucleo» della teoria. Le relazioni tra il salario reale e le altre variabili distributive sono là studiate nell'ipotesi di metodi e livelli di produzione dati. Ma la stessa necessità logica e definitezza delle relazioni quantitative esiste per quanto riguarda (a) l'influenza delle condizioni tecniche di produzione (la variabile indipendente) su saggio di profitto e prezzi; e (b) le relazioni tra i livelli di produzione delle varie merci e quelle stesse

²⁷ La distinzione tuttavia vi persiste nella misura in cui si ammette che sia compito della teoria economica studiare, ad esempio, l'influenza del progresso tecnico sui gusti dei consumatori, una influenza che cade al di fuori del sistema di relazioni quantitative comprese nelle equazioni dell'equilibrio economico generale.

variabili dipendenti, in condizioni di rendimenti di scala non costan-

ti 28

4.5. Al di là di questo «nucleo» gli economisti classici non vedevano la possibilità di un analogo sistema di relazioni quantitative che fossero al tempo stesso completamente generali e sufficientemente definite. Questo naturalmente non esclude la possibilità di relazioni quantitative ottenibili sulla base di ipotesi particolari. A causa delle speciali ipotesi però, quelle relazioni o «modelli» non possono essere applicate alla realtà con la generalità associata ad esempio con le equazioni di prezzo, o con quella che le teorie marginali attribuiscono alle funzioni di domanda di prodotto e fattori di produzione descritte al par. 2.2 sopra 29. Questo secondo campo di analisi includeva, per esempio, l'analisi classica dei salari, tratteggiata nella precedente sezione 3. Esso includeva anche, naturalmente, l'analisi dell'accumulazione che troviamo in Adam Smith, Ricardo o Marx.

Ora, lo studio delle interazioni sopra menzionate tra salari reali livello della produzione e condizioni tecniche di produzione (le circostanze considerare come variabili indipendenti nel nucleo), erano ritenute pertinenti a questo secondo campo di analisi. E in questo secondo campo cadeva anche lo studio della influenza delle quote diverse dai salari e dei prezzi relativi (le «variabili dipendenti») su quelle stes-

se variabili indipendenti del nucleo 30.

4.6. Questa distinzione degli economisti classici tra due tipi di relazioni tra le variabili della teoria con l'associata separazione dell'analisi in stadi logici successivi (ad esempio la determinazione del salario

²⁸ Cfr. per esempio l'analisi di Ricardo della caduta del saggio di profitto quando

la coltivazione viene estesa alle terre meno fertili.

²⁹ Un esempio è fornito dall'analisi delle condizioni della riproduzione semplice e allargata in Marx [Marx 1974, cap. XX-XXI]. Quelle condizioni hanno una forma matematica del tutto definita, ma non erano intese a determinare la velocità effettiva di sviluppo (cfr. al riguardo Garegnani, 1989). Un altro esempio potrebbe essere forse fornito - entro contemporanee riprese della teoria classica - dal moltiplicatore keynesiano del reddito interpretabile o come rappresentazione approssimata di tali relazioni o

come analisi valida solo sotto ipotesi semplificatrici.

³⁰ Un problema che sorge allora è quello della *coerenza* tra i valori attributi a quelle variabili indipendenti nelle posizioni della economia che vengono studiate, la coerenza, ad esempio, tra il livello e la composizione del salario reale e quelli del prodotto sociale, o quella tra il prezzo «naturale» di una merce e la sua domanda effettiva [per la quale si veda Garegnani 1984, 298-9]. A questo proposito sembra essenziale distinguere tra le due posizioni che devono essere confrontate ogni volta che si analizzi un cambiamento: quella precedente e quella seguente il cambiamento nei dati. Per quanto riguarda la posizione dell'economia prima del cambiamento, quella «coerenza» è intrinseca alla realtà a cui i dati sono riferiti. Per quanto riguarda la situazione dopo il cambiamento, quella coerenza è invece assicurata dalla analisi delle interazioni discusse nel testo.

reale per mezzo di relazioni del secondo tipo e, quindi quella delle altre quote del prodotto per mezzo di relazioni del primo tipo) contrasta fortemente con ciò che troviamo nelle teorie marginaliste. La spiegazione della distribuzione in termini di domanda-offerta si fonda infatti sulla possibilità di estendere il campo delle relazioni quantitative aventi proprietà sufficientemente generali e definite, oltre quello tra variabili distributive e prezzi che troviamo nel «nucleo» della teoria classica. Le relazioni di domanda e offerta di fattori derivate dalla sostituibilità tra fattori, a sua volta fondata sia sull'alternativa delle tecniche che sulle scelte dei consumatori, sono appunto relazioni quantitative a cui vengono attribuite quelle proprietà e sono quindi usate per determinare distribuzione e quantità prodotte. La determi-(2) nazione del salario può essere allora solo simultanea rispetto a quella del prezzo dei servizi delle altre risorse, e simmetrica rispetto ad essa,(3) in contrasto con quanto avviene nelle teorie classiche. E anche il pro-(4) dotto sociale deve essere allora trattato come un'incognita che può essere determinata solo simultaneamente al salario reale e al prezzo dei servizi delle altre risorse 31. (Questo è evidente quando si consideri che ogni punto lungo la curva di domanda di un fattore comporta quantità prodotte diverse di ciascuna merce).

4.7. E ora possibile porre in rilievo una importante implicazione Todi quanto si è sin qui detto sulle relazioni tra fenomeni economici e la loro diversa trattazione nei due tipi di teorie. Si è spesso lamentato che la teoria economica moderna tende ad ignorare e sottovalutare i fattori storico-sociali che influenzano molti dei fenomeni che essa studia. Possiamo ora vedere perché questa deficienza sembra essere intrinseca alla teoria marginalista e non è invece presente negli economisti classici o, naturalmente, in Marx, che aveva seguito e sviluppato il loro approccio. Limitando la sfera di applicazione di relazioni quantitative di proprietà generali note, gli economisti classici avevano

Questo principio è però difficilmente conciliabile con la struttura della teoria marginale. L'accertamento dell'accettabilità delle approssimazioni (e cioè dell'ipotesi del ceteris paribus) ci rinvia inevitabilmente alle «lunghe catene» dell'«equilibrio economico generale» e perciò alla loro affidabilità.

³² Qui la situazione sembra cambiare presto dopo Ricardo in connessione, forse, con la crescente influenza della filosofia utilitarista sui successori di Ricardo, con la corrispondente concezione meccanicistica della realtà sociale [cfr. Halevy 1952].

³¹ La simultaneità nella determinazione di diverse variabili interessa la struttura di base delle teorie marginali e, di per sé, non è in contrasto con i tentativi di avere soluzioni approssimate di determinati problemi per mezzo di analisi di «equilibrio parziale». I tentativi in questa direzione sono di fatto un riconoscimento del fatto che, come Marshall ammetteva, e ho ricordato altrove [Garegnani 1983, 312] «la funzione di analisi e deduzione nella teoria economica non è di forgiare lunghe catene di ragionamento ma di forgiare in modo esatto molte catene brevi» [Marshall 1961, 770].

di fatto tenuto conto del ruolo di fattori variabili sociali e storici (per loro natura non riducibili a tali relazioni quantitative) e avevano in questo modo permesso che lo studio di questi fattori storico-sociali diventasse una parte integrante della teoria economica. Così ad esempio la determinazione separata del salario riconosceva e consentiva il ruolo di fattori sociali e storici, oltre che economici nel più ristretto senso moderno, quali quelli che determinano la nozione di sussistenza o, più generalmente, quella che abbiamo chiamato la «posizione contrattuale» delle classi coinvolte. Analogamente, la determinazione se-(+) parata dei livelli di produzione riconosceva il ruolo di quei fattori nel determinare le vicende dell'accumulazione di capitale – mediante, ad es. le politiche seguite nel paese o le sue istituzioni " – e al tempo (1) stesso ne consentiva l'analisi.

D'altro lato, la fiducia degli autori marginalisti nella possibilità di ampliare il campo di applicazione di relazioni quantitative di proprietà generali e sufficientemente definite tende ad escludere dalla determinazione della distribuzione e del prodotto sociale e dei prezzi, i fattori sociali e storici, confinando ogni possibile azione di questi ultimi ai dati dell'equilibrio generale, e cioè a gusti, dotazioni di lavoro e condizioni tecniche.

Questa tendenza all'esclusione dei fattori sociali e storici va di pari passo con un altro elemento più sottile, ma forse ancora più importante che agisce nella stessa direzione. Il tentativo degli economisti marginalisti di ampliare la sfera di applicazione di relazioni quantitative generali e sufficientemente definite ha inevitabilmente teso a modellare su queste relazioni il metodo della teoria economica, presa come un tutto, con il risultato di escludere da essa, e lasciare ad altre scienze, tutti quei fenomeni che, sebbene si riconoscesse potevano influenzare l'economia, erano ovviamente refrattari ad essere trattati in

termini di relazioni quantitative di quel genere.

Questa differenza tra i due approcci è chiaramente esemplificata nell'atteggiamento delle due impostazioni teoriche nei confronti delle condizioni tecniche di produzione, il solo gruppo di condizioni che entrambi gli approcci prendono come note quando determinano i profitti e i prezzi. Gli economisti classici come Adam Smith o Karl Marx pensavano che le condizioni tecniche di produzione, e la loro evoluzione nel tempo, fossero largamente determinate da fenomeni che la teoria economica doveva considerare, non meno di quanto essa consideri fenomeni che determinano i salari e il prodotto sociale (pensiamo all'analisi della divisione del lavoro in Adam Smith). Un atteggiamento opposto è prevalso tra gli economisti marginalisti, la

³³ Cfr., ad esempio, il Libro III della Ricchezza delle nazioni, 1960, 1, passim.

cui tendenza è stata di considerare esogene le condizioni tecniche così come esogeni sono stati generalmente considerati i «gusti» del consumatore o le dotazioni di lavoro e risorse naturali³⁴.

4.8. Quanto si è detto in questa sezione e in quella precedente consentirebbe ora di chiarire alcuni malintesi che sembrano viziare l'interpretazione del lavoro di Sraffa in Hahn [1982] e in altri lavori. Essi riguardano tre questioni principali: i) il ruolo della «domanda» e delle preferenze dei consumatori nel determinare i prezzi relativi; ii) la rilevanza o meno dei rendimenti costanti di scala in quella determinazione; iii) il significato che domanda e offerta hanno negli economisti classici e in Sraffa – assai diverso da quello divenuto dominante nell'ultimo quarto del secolo scorso. Ragioni editoriali non hanno tuttavia consentito che questo possa avvenire in questa sede. Per le tre questioni sopra accennate in quanto tali (indipendentemente cioè dalla posizione di Hahn al riguardo) il lettore interessato potrà consultare Garegnani [1983, 1985].

Riferimenti bibliografici

Arrow K. J. e Hahn F. H. (1971), General Competitive Analysis, San Francisco, Holden Day.

Aspramourgos T. (1986), On the origin of the term "neoclassical", in «Cam-

bridge Journal of Economics».

Bharadwaj K. (1978), The subversion of classical analysis: Alfred Marshall's early writing on value, in «Cambridge Journal of Economics», 2, settembre, pp. 253-71.

- (1983), Ricardian Theory and Ricardianism, in «Contributions to Political

Economy», n. 2.

Cannan E. (1967), A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848, New York, Kelley.

Garegnani P. (1970), Heterogenious Capital, the Production Function and the Theory of Distribution, in «Review of Economic Studies», vol. 37.

- (1979), Valore e domanda effettiva, Torino, Einaudi.

— (1981), Marx e gli economisti classici, Torino, Einaudi.

— (1983), The Classical Theory of Wages and the Role of Demand Schedule in the Determination of Relative Prices, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», maggio, LXXIII.

³⁴ Così, ad es., Robbins si chiede «non è possibile [...], includendo nella nostra concezione di cambiamento endogeno, cambiamenti quali [...] le invenzioni indotte [...], fornire una utile trattazione formale di probabili sviluppi tecnici? [Robbins 1962, 132]. Dopo aver analizzato la questione, la sua conclusione è: «dal punto di vista della teoria economica ci sono determinate cose che devono essere prese come dei dati di base», e tra di esse egli include le condizioni tecniche di produzione [ibidem, 135].

- (1984), Value and Distribution in the Classical Economists and Marx, in

«Oxford Economic Papers», n. 36.

— (1985), Su alcune questioni controverse circa la critica della teoria della distribuzione dominante e lo sviluppo di una teoria alternativa, in «Quaderni di Storia dell'Economia Politica».

- (1989), Reply to Harcourt and Roncaglia in Acts of The Conference "Sraf. fa's 'Production of Commodies' after Twenty-five years", di prossima pub-

blicazione.

Hahn F. H. (1982), The Neo-Ricardians, in «Cambridge Journal of Economics», n. 4.

Halevy E. (1952), The Growth of Philosophic Radicalism, London, Faber and

Faber.

Hollander S. (1973), The Economics of Adam Smith, London, Heinemann. Knight F. H. (1956), On the Hystory and Method of Economics, Chicago,

University of Chicago Press.

Marshall A. (1961), Principles of Economics, 9th (variorum) edn, London. Macmillan.

Marx K. (1974), Capital, London, Lawrence and Wishart, vol. 2.

Ricardo D. (1951-73), Works, Sraffa ed., 9 voll., Cambridge, Cambridge University Press.

Robbins L. (1935), Robert Torrens and the Evolution of Classical Political Economy, London, Macmillan.

Robbins L. (1962), An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, London, Macmillan.

Smith A. (1960), The Wealth of Nations, London, Dent and Sons, 2 voll.

Solow R. (1979), Alternative Approaches to Macroeconomic Theory: A Partial View, in «Canadian Journal of Economics» n. 1, febbraio.

Solow R. (1985), Toward a Theory of Unemployment Equilibrium, Birmin-

gham, Mimeograph.

Staffa P. (1951), Introduction, in The Works and Correspondence of David Ricardo, Cambridge, Cambridge University Press.

- (1960), Production of Commodities by Means of Commodities, Cambridge,

Cambridge University Press.

Torrens R. (1815), An Essay on the External Corn Trade, London, J. Hatchard.

Wicksell K. (1934), Lectures on Political Economy, London, Boutledge and Kegan, Vol. 1, trad. it., Lezioni di economia politica, Vol. I, Torino, Utet, 1956.