

BRUNO JOSSA

CRITICA DELLA LEGGE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

1. *Lottica della scarsità.* — La teoria economica, si usa dire, è la scienza dell'allocazione impersonale delle risorse attraverso il mercato, in base al principio del minimo mezzo. Questa concezione, come tutti sanno, fu elaborata da Robbins ed è stata per lo più considerata un grosso progresso rispetto alle precedenti definizioni, di tipo « classificatorio »; ma la concezione di Robbins, che (non a caso) risale a Menger, Jevons e von Mises (1), è legata a fil doppio al pensiero neoclassico ed appare oggi vecchia e inadeguata.

Per Robbins la scienza economica non deve ritagliare per il suo campo d'indagine una certa fetta della realtà, perché « concentra l'attenzione sopra un particolare *aspetto* della condotta, sulla forma impostale dalla influenza della scarsità » (2); ma essa è poi, a ben vedere, l'economia dello scambio (3). Ciò ha fatto dire giustamente che, così concepita, la scienza economica risulta, da un lato, troppo ampia e, dall'altro, troppo ristretta (4); ma su ciò non mi soffermo. Qui volevo, intanto, notare che fu Robbins stesso a sottolineare che l'indagine economica, per andare a fondo dei problemi, deve contemplare la condotta dell'individuo *isolato*. « È chiaro — egli scrisse — che i fenomeni della stessa economia di scambio non possono essere spiegati se non guardando dietro i rapporti di scambio ed invocando l'azione di quelle leggi della scelta che appaiono più chiare quando si con-

(1) Cfr. K. MENGER, *Il metodo della scienza economica*, Nuova Collana di economisti, vol. IV, UTET 1937, pp. 21 ss. e *Principi fondamentali di economia*, Imola, 1909, pp. 44 ss.; W.S. JEVONS, *The theory of political economy*, Londra, 1831, p. 267; L. VON MISES, *L'azione umana*, UTET, 1959, pp. 29 ss. e L. WALRAS, *Elements d'économie politique pure*, Losanna, 1874, pp. 8 ss.

(2) Cfr. L. ROBBINS, *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, UTET, 1953, p. 20.

(3) Cfr. *op. cit.*, pp. 20-25.

(4) O. LANGE, *Economia politica*, vol. I, Editori Riuniti, 1962, pp. 234 ss.

templa la condotta dell'individuo isolato » (5). Sicché appare del tutto giustificata la critica, tante volte ripetuta, che in questa concezione l'economia politica perde la sua caratteristica di scienza sociale e finisce per studiare il comportamento dell'uomo che non solo non è in rapporto continuo con i suoi simili, ma è come se agisse staccato dall'ambiente, dalle istituzioni e dal sistema sociale.

Ma procediamo oltre, perché la tesi che vorrei contribuire a dimostrare o a divulgare in questa relazione è che la concezione della scienza economica di Robbins è quella di un vecchio « paradigma » che il progresso della scienza va superando.

Il vecchio paradigma, come è noto, è « l'ottica della scarsità » (6), ed è centrato sull'idea che il sistema dei prezzi *misura la scarsità* delle risorse e tende, di conseguenza, ad allocare le risorse in modo da soddisfare nel modo migliore i bisogni dei consumatori. Secondo la definizione di Robbins, « l'economia è la scienza che studia la condotta umana come una relazione tra scopi e mezzi scarsi applicabili ad usi alternativi » (7), il problema economico, cioè, è quello della massimizzazione dell'utilità: e l'allocatione delle risorse che massimizza l'utilità è quella che si realizza con libere scelte individuali nel mercato (in un mercato che si lasci funzionare senza molti intoppi o interventi). Centrale al vecchio paradigma, ripeto, è l'idea che i prezzi misurano, e misurano bene, la scarsità delle risorse.

La concezione della scienza economica è dunque legata a fil doppio a quella del valore. Ed in effetti, secondo la visione tradizionale, « il valore normale di ciascuna cosa... si regge, come la chiave di volta di un arco, in equilibrio fra le opposte forze che premono ai suoi due lati » (8), il prezzo, cioè, è determinato secondo la legge della domanda e dell'offerta per la quale (nella maggioranza dei casi almeno) la curva della domanda è decre-

(5) Cfr. L. ROBBINS, *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, cit., p. 24.

(6) L'espressione è presa da M. ARCELLI, *Analisi a 'livello soggettivo' e a 'livello oggettivo' nella determinazione di un sistema di prezzi relativi*, in « L'industria », 1964, n. 3, pp. 289 ss. e A. RONCAGLIA, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Laterza, 1975, pp. 144-45.

(7) Cfr. L. ROBBINS, *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, cit., p. 20.

(8) Cfr. A. MARSHALL, *Principles of Economics*, 9ª edizione, Londra, 1961, p. 593 (la citazione è presa dal noto articolo di Sraffa del 1925 che dà, però, un'indicazione imprecisa della fonte: cfr. P. GAREGNANI, *Marx e gli economisti classici*, Einaudi, 1981, p. 5).

scente e la curva dell'offerta è crescente, in modo che quando la domanda aumenta il prezzo aumenta e quando l'offerta aumenta il prezzo diminuisce. Il prezzo, perciò, è un indice della scarsità e la sua funzione è quella di regolare l'allocazione delle risorse in base alle loro relative scarsità.

La funzione della domanda — commentava Sraffa nel vecchio articolo del 1925 (ancor oggi assai poco noto nella letteratura anglosassone) — « si basa su un'ipotesi elementare e naturale, quella dell'utilità decrescente; nella produzione invece il rapporto funzionale è il risultato di un sistema di ipotesi molto più complicato. Fatto sta [tuttavia] che solo *dopo* che gli studi sull'utilità marginale avevano richiamato l'attenzione sul rapporto tra prezzo e quantità (consumata) è sorta per analogia la concezione simmetrica di una connessione fra costo e quantità prodotta » (9). L'articolo di Sraffa del 1925 e quello, poi, del 1926 sono organizzati in modo da non porre bene in luce che questa simmetria esiste se e solo se la curva di offerta è *crescente* (Sraffa trattò per esteso, come è noto, sia il caso di costi crescenti sia quello di costi decrescenti); ma Sraffa scrisse a chiare lettere che « se il costo di produzione di ogni unità della merce considerata non variasse col variare della quantità prodotta, la simmetria sarebbe spezzata, il prezzo sarebbe determinato esclusivamente dalle spese di produzione e la domanda non potrebbe affatto influire su di esso » (10). I due fondamentali articoli di Sraffa — ripeto — furono pensati in modo che egli non poteva dire che « la simmetria sarebbe spezzata » se i costi non fossero crescenti, ma costanti o *decrescenti*; ma il fatto è — ed è questo il punto su cui vorrei richiamar l'attenzione — che « l'ottica della scarsità », che è alla base della legge della domanda e dell'offerta, richiede che la curva di offerta sia *crescente* (11). Perché solo se al crescer della domanda il prezzo

(9) Cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, ora in « Contributi per un'analisi economica dell'impresa », a cura di G. Zanetti, Liguori, 1980, p. 121.

(10) Cfr. art. cit., p. 122.

(11) Secondo Sraffa la teoria neoclassica si è prefissa lo scopo di giungere ad una concezione generale ed organica della curva di offerta, talché questa risulti, per ciascuna merce, simmetrica alla corrispondente curva di domanda (cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, cit., p. 151 e *Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, riprodotto in « Valore, prezzi e equilibrio generale », a cura di G. Lunghini, Il Mulino, 1971, p. 123).

sale e al crescer dell'offerta il prezzo scende ha senso parlare di un sistema dei prezzi che misura la scarsità delle risorse (12).

2. *La critica di Sraffa alla teoria di Marshall.* — Ma, se così stanno le cose, noi dobbiamo ancor oggi ripetere con Sraffa che « la curva di offerta a costi crescenti di una delle merci non è ammissibile » (13). L'articolo di Sraffa del 1925 è criticabile, a mio avviso, solo per il fatto che non accetta la distinzione di Wicksteed tra curve descrittive e curve funzionali (14); ma, anche se, in conseguenza di ciò, esso pone per lo più a base dell'analisi quella che Sraffa chiama « la legge fisica della produttività decrescente », cioè l'idea (ricardiana) che sia « generalmente possibile disporre in ordine discendente di efficienza le dosi dei fattori di produzione » (15), non vi è dubbio, a mio avviso, che la sua conclusione secondo cui « le premesse di Marshall sono compatibili, in genere, solo con i rendimenti costanti » (16) sia corretta e abbia validità generale.

Sraffa — ricordiamo — basò la sua critica sul fatto che la validità della teoria neoclassica richiede che « la curva di offerta deve essere indipendente, oltre che dalla corrispondente curva di domanda, anche dalle curve di offerta di tutte le altre merci »; e dimostrò che questa condizione è rispettata « solo in quei casi eccezionali nei quali la totalità di un fattore è impiegata nella produzione di una sola merce » (17).

Come è noto, la sostanza dell'argomento sta in ciò che, quando i rendimenti decrescenti sono dovuti all'esistenza di un fattore scarso usato da un gruppo di industrie, « l'aumento della

(12) In una diversa visione, di equilibrio economico generale, i prezzi sono considerati indici di scarsità delle risorse quando valgono ad individuare configurazioni di ottimo paretiano (cfr., ad es., T.C. KOOPMANS, *Tre saggi sullo stato della scienza economica*, Liguori, 1978, parte I, capp. II e III e C. NAPOLEONI, *Valore*, ISEDI, 1976, pp. 103 ss.). Ma la legge della domanda e dell'offerta acquista valore e significato proprio alla luce della teoria dell'equilibrio economico generale, cui serve da preludio e struttura portante; cfr. appresso.

(13) Cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, cit., p. 155.

(14) Cfr. a riguardo R. SCAZZIERI, *Efficienza produttiva e livelli di attività*, Il Mulino, 1981, pp. 51-54.

(15) Cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, cit., p. 135.

(16) Cfr. la lettera di P. Sraffa a J.M. Keynes del 6 giugno 1926, riprodotta in parte in A. RONCAGLIA, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, cit., p. 18.

(17) Cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, cit., p. 154.

produzione di una merce porta ad un aumento nel costo sia della merce stessa, sia delle altre merci del gruppo»; ma queste variazioni « appartengono allo stesso ordine, e vanno perciò riguardate come di uguale importanza »; sicché « o si tien conto di quelle variazioni per tutte le industrie del gruppo, e si deve passare dalla considerazione dell'equilibrio particolare a quella dell'equilibrio generale; oppure si trascurano quelle variazioni in tutte le industrie, e la merce studiata deve essere considerata come prodotta a costi costanti » (18).

« Ciò che è inammissibile — cito ancora testualmente l'articolo di Sraffa — è che gli effetti eguali di una sola causa vengano nello stesso tempo considerati trascurabili, in un caso, e di fondamentale importanza, nell'altro; pure, è necessario accettare questo assurdo quando si voglia dare carattere generale, e non solo eccezionale, alla curva di offerta di un prodotto a costi crescenti » (19). Di conseguenza, — concludeva Sraffa — « la curva di offerta basata sul *coeteris paribus*, viene ad esser priva di validità » (20) e « solo il caso dei rendimenti costanti è in generale compatibile con le premesse della teoria economica » (21).

Questa critica, a mio sapere, non è mai stata confutata (22). Perché allora i neoclassici continuano a costruire le loro curve di offerta crescenti o, comunque, accettano ancora l'ottica della scarsità?

Le spiegazioni possibili a riguardo sono molteplici. Una è la scarsa conoscenza nel mondo anglosassone del contributo di Sraffa di cui si diceva; perché l'articolo del 1925 è stato tradotto in inglese solo di recente (negli *Australian Economic Papers*) e l'articolo del 1926, tradotto e più volte riprodotto nella letteratura anglosassone, tratta piuttosto brevemente il tema dell'irrilevanza dei casi in cui si può costruire una curva di of-

(18) Cfr. art. cit., pp. 155-56.

(19) Cfr. art. cit., p. 156.

(20) Cfr. la lettera citata di Sraffa a Keynes del 6 giugno 1926. È una divertente pignoleria notare che Sraffa (come Marshall e tanti altri) scrisse *coeteris* e non *ceteris*, commettendo un errore di latino (ancor oggi non raro nel mondo anglosassone).

(21) Cfr. P. SRAFFA, *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, 1960, p. V.

(22) Per delle critiche cfr., però, ad es., A.C. PIGOU, *The laws of diminishing and increasing returns*, in «*Economic Journal*», giugno 1927, pp. 195-96; D.H. ROBERTSON, *The trees of the forest*, in «*Economic Journal*», marzo 1930, pp. 87-89 e J. ROBINSON, *The economics of imperfect competition*, Londra, 1933, pp. 117-118.

ferta crescente e sembra interessato soprattutto al problema di come trattare teoricamente il caso dei costi decrescenti individuali (che l'esperienza quotidiana — notava giustamente Sraffa — suggerisce essere il caso normale di « un grandissimo numero di aziende » e della « generalità di quelle che producono merci manufatte consumabili ») (23) (24).

Una seconda spiegazione si ricollega alla prima ed è da cercare nella storia del pensiero successiva agli articoli di Sraffa. Come è noto, già Sraffa parlava dell'« indifferenza che i più sentono oggi di fronte alla teoria del valore; indifferenza giustificata dal fatto che questa, più di ogni altra parte della teoria economica, ha perduto molta della sua importanza diretta per la politica pratica, e specialmente in rapporto a dottrine di cambiamenti sociali, che in altri tempi le era stata data da Ricardo, e poi da Marx, e contro di essi dagli economisti borghesi » (25); e ricordava l'opinione di Keynes secondo cui la teoria del valore si era trasformata sempre più in « una tecnica del pensiero » che non forniva alcun « risultato concreto immediatamente applicabile alla pratica » (26). Poi sia la teoria della concorrenza imperfetta sia la rivoluzione keynesiana dettero colpi di piccone alla teoria tradizionale e, pur non demolendola, fecero sì che per trent'anni non si parlasse più della vecchia teoria del valore basata sulla concorrenza perfetta, e portarono a dimenticare che il paradigma tradizionale richiede come suo pilastro l'affermazione e la prova che le curve di offerta individuali siano crescenti: e contribuirono con ciò a far dimenticare l'importanza del contributo di Sraffa di cui si è detto. La teoria della concorrenza imperfetta, in particolare, (che sembra tutta interna al paradigma neoclas-

(23) Cfr. P. SRAFFA, *Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, cit., p. 128.

(24) Secondo una diffusa opinione, che giustamente altri ha criticato, il contributo dell'articolo di Sraffa del 1926 sta nell'aver messo al centro dell'attenzione il fatto che l'ostacolo principale contro cui urtano le imprese quando vogliono aumentare la produzione è la difficoltà di vendere una maggiore quantità di merce senza ridurre il prezzo; cfr. C. NAPOLEONI, *Premesse al concetto della produzione come processo circolare*, in « La Rivista trimestrale », n. 9, marzo 1964; S. LOMBARDINI, *Gli sviluppi della teoria dell'impresa e l'analisi della struttura economica*, in « Teoria dell'impresa e struttura economica », Il Mulino, 1973, pp. 23-24; in tema cfr. anche O. TALAMO, *Pietro Sraffa: su alcuni problemi di interpretazione*, in « Problemi e storia delle teorie economiche », a cura di M.C. Marcuzzo, Mazzotta, 1976, pp. 62-65.

(25) Cfr. P. SRAFFA, *Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, cit., p. 121.

(26) Cfr. J.M. KEYNES, *Introduzione ai Cambridge Economic Handbooks*.

sico) spiega, come è noto, il valore senza far ricorso ad una curva di offerta, né sostiene in altro modo l'idea che vi sia una relazione diretta tra prezzo e quantità prodotta. Ma, proprio perché è sempre sembrata tutta all'interno del paradigma tradizionale, ha fatto dimenticare che l'ottica della scarsità richiede che il prezzo di una merce aumenti al crescere della domanda di essa.

3. *Un cambiamento dell'analisi neoclassica.* — Ma la spiegazione principale della perdurante fortuna dello schema neoclassico della domanda e dell'offerta è da vedere, a mio avviso, nel fatto che, da quando Sraffa scrisse il suo articolo, l'impostazione neoclassica è notevolmente cambiata, ed è cambiata in modo che sembra sfuggire alla critica demolitrice di cui si è detto.

Teniamo accuratamente distinti il breve dal lungo periodo. Dopo Marshall è diventata opinione sempre più generalmente accettata che la distinzione di cui trattasi è metodologicamente assai utile e che il breve periodo si può definire come quel periodo di tempo, di durata imprecisata, ma tale da non consentire la sostituzione degli impianti esistenti. E gli schemi di equilibrio parziale si prestano assai meglio alle analisi di breve periodo che a quelle di lungo periodo. Ma, se nel breve periodo ogni impresa ha un impianto dato e se l'impianto viene considerato uno dei fattori della produzione dell'impresa, il caso in cui « la totalità di un fattore è impiegata nella produzione di una sola merce » non è più un caso eccezionale, come Sraffa diceva (27), ma diventa all'opposto il caso generale, fin quando almeno si trascura, come sempre si è fatto sino ad epoca recente, la produzione congiunta.

Nel suo articolo del 1925 Sraffa scriveva tra l'altro: « L'elemento di arbitrarietà che si viene così ad introdurre nel criterio che dovrebbe guidarci in una classificazione delle industrie secondo il modo di variazione del costo, si manifesta nella scelta della caratteristica che deve esser presa per base di una definizione dell'industria. Se si definisce ogni singola industria come l'esclusiva consumatrice di un dato *fattore della produzione* (p.

(27) Cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni tra costo e quantità prodotta*, cit., p. 154.

es. l'agricoltura, la siderurgia, ecc.), si assume senz'altro una condizione che tende a dare a quell'industria una tendenza a costi crescenti, poiché appunto il fattore che è caratteristico dell'industria stessa (la terra coltivata, le miniere di ferro, ecc.) con l'aumentare della produzione resta, in genere, costante. Se al contrario si definisce ogni industria come l'unica produttrice di un dato *prodotto*, e si intende questo in senso abbastanza restrittivo, così che si possa ritenere, in generale, che ogni industria impieghi solo una piccola frazione (trascurabile in confronto alla quantità impiegata da tutte le altre industrie insieme) di ogni fattore della produzione, si esclude per ciò stesso dall'industria la circostanza che genera i costi crescenti e la si rende più probabilmente soggetta alla legge dei costi costanti, o, in determinate ulteriori condizioni, decrescenti » (28).

Ma, quando si fanno analisi di breve periodo e si considera l'impianto come il fattore inaugmentabile di ogni impresa, non vi è più difficoltà a far uso della definizione di ogni impresa come « l'unica produttrice di un dato prodotto »; perché non è più vero che « si esclude con ciò stesso dall'industria la circostanza che genera i costi crescenti ». Se ogni impresa ha un impianto dato e se, dato l'impianto, i costi crescono per ogni singola impresa quando aumenta il livello di attività, non vi è dubbio che i costi crescono anche per l'industria nel suo complesso al crescere della quantità offerta. E la critica che « la curva di offerta deve essere indipendente, oltre che dalla corrispondente curva di domanda, anche dalle curve di offerta di tutte le altre merci » nel caso, chiaramente, non si applica.

Nel suo articolo del 1925 Sraffa, si badi, non si soffermò sulla distinzione tra breve e lungo periodo, e solo in una nota avvertì che la sua era un'analisi di lungo periodo. Ma tale chiaramente essa appare, anche se probabilmente l'autore pensava che essa dovesse estendersi in parte anche al breve periodo.

Il cambiamento di cui parliamo nell'impostazione neoclassica consistette, dunque, sostanzialmente nel partire non più con l'analisi di lungo periodo, ma con quella di breve periodo e nel fondare sull'ipotesi di impianti dati l'ampia applicazione della legge dei rendimenti decrescenti che essa pone pur sempre a base

(28) Cfr. *op. cit.*, pp. 152-53.

della teoria del valore (29). Questo cambiamento, si badi, fu dovuto soprattutto all'abbandono della nozione di « impresa rappresentativa », che sia Marshall che Sraffa avevano usato nelle loro analisi (30), ma che Robbins criticò in un articolo (31) che ebbe vasta risonanza (32). Ma l'abbandono della nozione di impresa rappresentativa fece sì che, invece di analizzare direttamente l'equilibrio dell'industria, come avevano fatto in sostanza Marshall e Sraffa (33), si prese ad analizzare in primo luogo le condizioni di equilibrio delle singole imprese, per poi derivare le condizioni di equilibrio dell'industria. E queste analisi che partono dalle condizioni di equilibrio delle singole imprese sono basate sull'ipotesi del *ceteris paribus* e sfuggono, o sembrano sfuggire (34), alla critica dell'articolo di Sraffa.

(29) « Il breve periodo — si legge in uno dei manuali che si sofferma più attentamente a chiarire la questione dei costi marginali crescenti — si definisce come quel periodo di tempo per cui almeno uno dei fattori usati nella produzione del bene in questione è ad offerta fissa. Così, la legge dei rendimenti decrescenti... vale nel breve periodo... Le curve di offerta di breve periodo sono ritenute tipicamente crescenti a causa della produttività marginale decrescente del fattore di produzione variabile quando viene usato in maggior quantità nel processo di produzione per espandere il prodotto » (cfr. R.H. SCOTT, *The price system*, San Francisco, 1973, p. 163; per identiche affermazioni cfr. anche, ad es., R.F. KUENNE, *Microeconomic theory of the market mechanism; a general equilibrium approach*, New York, 1968, pp. 161-64).

(30) La ragione per cui Marshall introdusse, nella seconda edizione dei suoi *Principi*, la nozione di « impresa rappresentativa » rimane, a tutt'oggi, piuttosto misteriosa (cfr. D.C. HAGUE, *Alfred Marshall and the competitive firm*, in « *Economic Journal* », dicembre 1958, p. 675); e, mentre alcuni tendono ad attribuire poca importanza a questo concetto (cfr., soprattutto, L. ROBBINS, *The representative firm*, in « *Economic Journal* », settembre 1928, in particolare pp. 387 e 396 e N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, tradotto in « *Contributi per una analisi economica dell'impresa*, cit., pp. 306-7), altri ritengono che la nozione di impresa rappresentativa servì a Marshall per risolvere grossi problemi teorici, come quello di render compatibili i rendimenti crescenti con l'equilibrio competitivo (cfr. D.C. HAGUE, *Alfred Marshall and the competitive firm*, cit., pp. 674-75 e 685-90) o quello « di andar oltre l'analisi statica » (cfr., J.A. MAXWELL, *Some Marshallian concepts, especially the representative firm*, in « *Economic Journal* », dicembre 1958, pp. 692 e 697-98).

(31) Cfr. L. ROBBINS, *The representative firm*, cit.

(32) Cfr., in particolare, il simposio su *Increasing returns and the representative firm*, in « *Economic Journal* », marzo 1930, ove l'espedito dell'impresa rappresentativa fu difeso con forza da Robertson.

(33) Cfr. N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, cit., p. 307.

(34) A voler esser rigorosi bisogna dire che quando si passa dall'equilibrio delle singole imprese all'equilibrio per l'industria nel suo complesso la critica di Sraffa torna ad esser rilevante. Ma i testi neoclassici attenuano a riguardo dichiaratamente il rigore dell'ipotesi del *ceteris paribus* e sorvolano così sulla difficoltà messa in luce da Sraffa (cfr., ad es., E. MANSFIELD, *Microeconomia*, Il Mulino, 1975, pp. 248-49 e 258-59 e G. HIRSCHLEIFER, *Price theory and applications*, 2ª ed., New York, 1980, pp. 308-18; e cfr. anche A. ASIMAKOPOULOS, *An introduction to economic theory; microeconomics*, Oxford, 1978, pp. 258-60).

Il cambiamento nella teoria neoclassica del valore di cui ho detto è stato, comunque, così lento e graduale (35) da non esser notato e, per di più, il nuovo modo di presentare le cose sembra così marshalliano da apparir saldamente ancorato al marginalismo più genuino. Ma, accantonando le questioni di storia del pensiero, su cui occorrerebbero indagini accurate (che mi propongo di fare in altra occasione), vorrei qui ribadire che il cambiamento di cui trattasi c'è stato ed è stato molto significativo (36). Perché esso è consistito nel sostituire ad una spiegazione della legge dei rendimenti decrescenti basata sulla scarsità naturale (cioè sulla fondamentale irriproducibilità delle risorse che la natura fornisce) una spiegazione basata su di una caratteristica fondamentale della produzione *industriale* (cioè sull'irriproducibilità nel breve periodo degli impianti industriali) o, per il lungo periodo, su di una « stretta peculiarità della funzione di produzione dell'impresa » (cioè, come diremo, sul fatto che « per la natura stessa della funzione imprenditoriale un'impresa non può avere due imprenditori ») (37).

(35) Può essere interessante ricordare che ancora alla fine degli anni '50 Robertson ragionava in termini di impresa rappresentativa (cfr. D.M. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, UTET, 1962, pp. 84 ss.), che vi è stato almeno un tentativo, piuttosto ben fatto, di far rivivere il vecchio concetto marshalliano (cfr. J.N. WOLFF, *The representative firm*, in « Economic Journal », giugno 1954) e che la teoria della concorrenza imperfetta viene talora ancor oggi esposta con l'ausilio della nozione di impresa rappresentativa (cfr., ad es., J.M. HENDERSON e R.E. QUANDT, *Microeconomic theory: a mathematical approach*, New York, 1958).

Una delle conseguenze del cambiamento fu che per anni si discusse sul modo in cui la curva di offerta *dell'industria* andasse costruita, e rappresentata graficamente, aggregando le curve di offerta individuali (cfr. G. DI NARDI, *Contributo all'interpretazione della curva di offerta del mercato*, in « Studi in memoria di Guglielmo Masci », Giuffrè 1943).

(36) Questo cambiamento lo si può cogliere raffrontando la presentazione della teoria neoclassica del valore che si ha in Marshall e negli articoli di Sraffa con quella che si può trovare già nell'articolo di Viner del 1931 (cfr. J. VINER, *Curve di costo e curve di offerta*, in « Valore, prezzi ed equilibrio generale », a cura di G. Lunghini, Il Mulino, 1971) e poi, per es., nel manuale di Samuelson. Ma, ripetiamo, uno studio attento dei modi e dei tempi del cambiamento di cui trattasi richiede accurate indagini di storia del pensiero, perché la vecchia impostazione permase in numerosi scritti anche dopo l'articolo di Viner (cfr. N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, cit., p. 308).

Un'interessante problema è quello delle relazioni che vi sono (storicamente e logicamente) tra il cambiamento nella struttura della teoria del valore neoclassica di cui qui si parla e il cambiamento della nozione di equilibrio posta in luce da Garegnani (cfr. P. GAREGNANI, *Di un cambiamento nella nozione di equilibrio in lavori recenti su valore e distribuzione: un commento a Samuelson*, in P. GAREGNANI, *Valore e domanda effettiva*, Einaudi, 1979 e M. MILGATE, *On the origin of the notion of intertemporal equilibrium*, in « Economica », febbraio 1979).

(37) Cfr. N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, cit., p. 311.

4. *La curva di offerta nel breve periodo.* — Ma è dubbio che si sia così risolto il problema, sia per il breve sia per il lungo periodo, perché in questa nuova impostazione « il paradigma della scarsità » deve fare i conti, per il breve periodo, innanzitutto con la teoria keynesiana, che (a giudizio quasi generale) è per eccellenza teoria di breve periodo, e poi con la teoria della concorrenza imperfetta e del costo pieno; e deve fare i conti, per il lungo periodo, con la critica recente dei neoricardiani.

Come è noto, una vecchia questione mai ben chiarita è se nelle analisi keynesiane bisogna supporre data oppure no l'utilizzazione della capacità produttiva. Sul punto vi sono malcomprensioni ed equivoci perché, seguendo la lettera di quel che Keynes ha scritto, la macroeconomia moderna ha spesso supposto che, qualunque sia il livello di domanda globale, gli impianti esistenti vadano sempre considerati in qualche modo tutti utilizzati; ed è questa ipotesi, esplicita o implicita, di impianti sempre appieno utilizzati che, in applicazione della legge dei rendimenti decrescenti, fa dire che al crescere dell'occupazione la produttività marginale del lavoro e, quindi, i salari reali necessariamente si riducono.

Ma assai più corretto è supporre che al crescer della domanda e della produzione crescano sia il livello di occupazione della forza-lavoro sia il livello di utilizzazione della capacità produttiva; perché, con impianti dati, il rapporto cui si combinano le risorse produttive dell'impresa non è liberamente mutevole, come suppongono i neoclassici, ma è determinato dalla tecnica, e un impianto che è creato per cento lavoratori, se viene utilizzato con cinquanta lavoratori, resterà esso stesso per la metà inutilizzato: anche perché molto spesso, invece di ridurre il numero dei lavoratori occupati, si riduce il numero delle ore di lavoro prestate dai singoli lavoratori (38).

« In tutta l'analisi di Keynes — ha scritto Pasinetti — capacità non utilizzata e disoccupazione sono sempre impiegati come sinonimi, poiché, nel breve periodo, esse possono essere considerate proporzionali l'una all'altra » (39).

(38) Cfr. SCAZZIERI, *Efficienza produttiva e livelli di attività*, cit., p. 97, che cita a riguardo vecchi studi di Pedersen, Winding, von Stackelberg e Dean.

(39) Cfr. L. PASINETTI, *Sviluppo e distribuzione del reddito*, Il Mulino, p. 56, nota 20.

È impressionante notare come la *microeconomia* trascuri del tutto il problema dell'utilizzazione degli impianti. La curva del costo marginale in ogni

Ma, se questo è vero, il presupposto, su cui è basata nel caso in esame la legge dei rendimenti decrescenti cade e anche la nuova impostazione del paradigma della scarsità non regge alla critica.

Ma vi è di più; perché, se è vero che il mondo reale « può per la maggior parte essere classificato nei confini della concorrenza imperfetta », come ammette Samuelson (40), e se è vero che in concorrenza imperfetta, come si diceva, il prezzo non tende necessariamente a crescere al crescere della quantità prodotta, neppure quando l'impianto è dato (41), non si vede come si possa dire che la forbice marshalliana della domanda e dell'offerta « è molto importante », perché col mostrare che il prezzo di un bene sale quando ne aumenta la richiesta spiega bene come il mercato allochi le risorse in base alla legge della scarsità e quindi « getta luce sull'efficienza nell'uso delle risorse » (42) (43).

Né le cose cambiano, come è noto, se, invece della teoria della concorrenza imperfetta, si fa uso della teoria del costo pieno.

Inoltre, in ogni caso in cui non vi è concorrenza perfetta bisogna dar molto peso ai prezzi amministrati, alla lunghezza dei tempi di adattamento e alle rigidità di ogni sorta e anche tutto ciò dà forza all'idea che nel breve periodo i prezzi non crescono facilmente al crescer dei livelli dell'attività produttiva.

manuale neoclassico che si rispetti è ottenuta come derivata prima della funzione del costo totale, che, a sua volta, è ricavata da una funzione della produzione con un *input* impiegato sempre in quantità fissa (cfr., per tutti, J.M. HENDERSON e R.E. QUANDT, *Microeconomic theory: a mathematical approach*, cit., pp. 55-57).

(40) Cfr. P. SAMUELSON, *Economia*, UTET, 1964, cit., p. 618.

(41) Tra i primi scritti che hanno rilevato l'importanza del caso di costi decrescenti quando la concorrenza non è perfetta cfr., oltre gli articoli di Sraffa, R.F. HARROD, *Notes on supply*, in « *Economic Journal* », giugno 1930, ristampato in R.F. HARROD, *Economic essays*, Londra, 1952, pp. 84-86 e *The law of decreasing cost*, *ibidem*, pp. 89 ss., che è anch'esso precedente alle opere di Robinson e Chamberlin.

(42) Cfr. P. SAMUELSON, *Economia*, cit., p. 618.

(43) È interessante notare che quando, in un celebre articolo, analizzando le teorie della concorrenza imperfetta, Hicks, tentò « di proporre una riabilitazione di Marshall sulla base di questi recenti sviluppi » (cfr. J.R. HICKS, *Una rassegna della teoria del monopolio*, tradotto in « *Teoria dell'impresa e struttura economica* », cit., p. 102, nota 37), egli argomentò che « le nuove teorie offrono ragioni diverse per spiegare andamenti noti » (cfr. S. LOMBARDINI, *Gli sviluppi della teoria dell'impresa e l'analisi della struttura economica*, cit., p. 34) e, pur non negando che, in linea teorica, in concorrenza imperfetta un aumento dell'offerta « possa portare ad un aumento del prezzo, come non sarebbe possibile in concorrenza perfetta », giudicò che « le condizioni perché ciò si realizzi... sono così peculiari, che è arduo attribuire molta importanza a questo caso » (cfr. J.R. HICKS, art. cit., p. 102; e si legga anche la « nota aggiunta nel 1950 », *ibidem*, p. 103).

A conferma di quanto detto si tenga presente che, negli argomenti che andiamo trattando, bisogna distinguere attentamente tra analisi di equilibrio parziale e analisi di equilibrio generale. Perché a livello aggregato si può ben sostenere che i prezzi crescono al crescer dei livelli di attività; ma ciò ha poco a che vedere con l'ottica della scarsità. Al crescer dei livelli generali di attività i prezzi crescono o perché crescono i salari monetari o perché crescono i profitti; ma la variazione della distribuzione, come tutti sanno (e come diremo più a lungo di seguito), altera tutti i prezzi e non li altera certo in modo che si possa dire che il prezzo dei beni « più scarsi » cresca necessariamente rispetto al prezzo dei beni meno richiesti (44).

Se, invece, aumenta la domanda di un bene, ferma restando la domanda aggregata, il prezzo di quel bene può crescere o perché gli impianti sono dati o perché la sua produzione richiede « fattori qualificati ». Quest'ultimo punto sarà trattato in seguito. Quanto al primo, invece, si è già detto che fino a quando non si raggiunge la piena utilizzazione della capacità produttiva sia la teoria keynesiana sia la teoria della concorrenza imperfetta (o del costo pieno) mostrano che il prezzo non cresce necessariamente al crescer della quantità prodotta (45).

Sembra, dunque, che su quanto detto si possa concludere che tutto quanto può oggi sostenere chi difende l'ottica della scarsità è che, se si è nel breve periodo e vi è *piena* utilizzazione di un impianto, il prezzo del bene prodotto con quell'impianto cresce

(44) Al crescer dei livelli di attività i salari, di regola, crescono per le ragioni teorizzate da Phillips e Lipsey o per quanto ha messo in luce Kalecki; ma, anche se è forse corretto dire che, al crescer della domanda di lavoro, i salari monetari crescono perché il lavoro diventa più scarso, non vi è argomento per dire che al crescer dei livelli di attività crescono i prezzi dei beni che sono più scarsi o che richiedono più lavoro per esser prodotti (cfr. anche appresso).

(45) Come è noto, secondo la teoria della concorrenza imperfetta le imprese di regola non hanno convenienza ad utilizzare appieno i loro impianti e l'equilibrio è caratterizzato da « eccesso di capacità » (cfr. E.H. CHAMBERLIN, *The theory of monopolistic competition*, 7^a ed., Cambridge Mass. 1956, pp. 104 ss. e 171 ss.; J. ROBINSON, *Economics of imperfect competition*, Londra, 1933, in « Quarterly Journal of Economics », maggio 1934, pp. 126-27; e J.M. CASSEL, *Excess capacity and monopolistic competition*, in « Quarterly Journal of Economics », maggio 1957, pp. 427-34; e per una rassegna della successiva discussione a riguardo, che tende a riaffermare la soluzione chamberliniana, ci sia consentito il rinvio a B. JOSSA, *La concorrenza imperfetta e le economie di scala*, in « Rassegna economica », ottobre-dicembre 1958). Perciò, impostando così il discorso, si può dire che sia la teoria keynesiana sia la teoria della concorrenza imperfetta son giunte alla conclusione che la piena utilizzazione delle risorse non è la regola.

al crescer della domanda di esso. Ma, se è vero che nel breve periodo la piena occupazione non è la regola (46), questo caso in cui i prezzi si comportano secondo il principio della scarsità non ci sembra che possa sostenere da solo il paradigma neo-classico.

Né è a dire, come dicono certi libri di testo (47), che nel breve periodo gli impianti delle diverse imprese sono di diversa efficienza, sicché al crescer del livello della domanda entrano in funzione impianti sempre meno efficienti e il prezzo sale. Questo modo di presentare le cose non ha, infatti, molta rispondenza nella realtà e sembra contraddire la stessa impostazione marshaliana; perché il breve periodo è quella situazione in cui non solo il tipo ma anche il numero degli impianti esistenti è dato, e quando la domanda è bassa (per le alterne vicende congiunturali) non accade, di regola, che alcune imprese chiudono i cancelli, in attesa di riaprirli quando le cose vadano meglio. Quando varia la domanda di un bene, varia la percentuale della capacità degli impianti utilizzata dalle diverse imprese che producono quel bene, sicché quando la domanda di un bene aumenta o diminuisce *tutte* le imprese interessate producono di più o di meno.

Presentare il breve periodo come una situazione in cui, al crescer della domanda, entrano via via in attività nuove imprese, o anche solo nuovi impianti, è una caricatura della realtà.

5. *A volo d'uccello sui libri di testo.* — Ma giacché abbiamo fatto riferimento ai libri di testo vien fatto qui di notare che è significativo che in molti autorevoli testi (di carattere più o meno generale) che fanno grande uso delle curve dei costi marginali crescenti e della legge della domanda e dell'offerta, come quelli di Samuelson, Baumol, Coen e Cyert, Henderson e Quandt, Alchian e Allen, Hirschleifer, Wonnacott e Wonnacot, Baumol e Blinder, si cercherebbe invano una spiegazione che renda bene esplicito perché i costi marginali di breve periodo devono di regola crescere *per il tratto rilevante* o perché « il principio di scar-

(46) Cfr. la nota precedente.

(47) Cfr., ad es., J.M. HENDERSON e R.E. QUANDT, *Microeconomic theory*, cit., pp. 89-91; A.A. ALCHIAN e W.R. ALLEN, *University Economics*, 3^a ed., Belmont, 1972, pp. 268-69; A. GRAZIANI, *Teoria economica; prezzi e distribuzione*, 2^a ed., ESI, 1976, pp. 304-9, che critica, però, il modello neoclassico; e J. HIRSCHLEIFER, *Price theory and applications*, 2^a ed., Londra, 1980, p. 298.

sità » sia valido anche per le forme di mercato non concorrenziali. Di frequente è dato di leggere che i costi marginali *devono* crescere se si vuole che vi sia equilibrio, senza che vi sia una spiegazione del perché i costi marginali di fatto crescono che sia più soddisfacente della solita spiegazione basata sull'ipotesi di impianti dati e sempre appieno utilizzati (48); e quando vengono a parlare delle forme di mercato che si trovano più di frequente nella realtà, la concorrenza imperfetta e l'oligopolio, molti di questi testi continuano a disegnare curve dei costi marginali sempre crescenti, senza fornire neppure qui la spiegazione richiesta, dimenticando forse che le curve dei costi marginali erano state inizialmente tracciate come crescenti nel tratto rilevante *per ipotesi*, appunto perché la concorrenza perfetta lo richiedeva. Nel libro di Coen e Cyert, ad esempio, si ricorda che « i vari studi empirici di breve periodo nella maggior parte dei casi mostrano come curve dei costi marginali costanti e curve dei costi medi decrescenti siano le più adatte a descrivere i dati che sono stati analizzati » (49), ma si osserva, poi, che « i lumi sul funzionamento dell'economia che si possono ottenere leggendo questo volume non dipendono necessariamente dalla validità empirica della serie di curve di costo utilizzate » (50), e si continuano a tracciare per il resto del libro curve dei costi marginali sempre crescenti. Nel libro di Baumol, invece, si ha una ricchissima analisi marginalista, ma in nessuna parte è chiarito bene qual'è il fattore inasmentabile che rende crescenti le curve dei costi marginali, né si spiega mai perché le curve dei costi marginali sarebbero crescenti *nel tratto rilevante*, anche quando non vi è concorrenza perfetta; e se a un certo punto si ammette che « la curva di offerta rappresenta un concetto che, in genere, è rilevante nel solo caso della concorrenza pura » (51), nelle analisi delle forme di mercato non concorrenziali si cercherebbe invano un'affermazione che metta bene in guardia che in queste altre forme di mercato, e quindi nel mondo in cui viviamo, la legge dei rendimenti decrescenti (di cui tanto il libro parla) non è più il fon-

(48) Cfr. K.J. COHEN e R.M. CYERT, *Teoria dell'impresa*, Etas Kompass, 1967, pp. 124-26.

(49) La citazione è presa da J. JOHNSTON, *Statistical cost analysis*, New York, 1960, p. 168.

(50) Cfr. K.J. COHEN e R.M. CYERT, *Teoria dell'impresa*, cit., p. 152.

(51) Cfr. W.J. BAUMOL, *Teoria economica ed analisi operativa*, F. Angeli, 1968, p. 367.

damento della teoria del valore. I testi di Hirschleifer e Gisser, infine, (come tanti altri) ci sembrano notevoli per il fatto che, pur ponendo una grande enfasi sul principio di scarsità e sulla legge della domanda e dell'offerta (come regolatrice appunto della scarsità) (52), in nessun punto chiariscono, nelle molte pagine dedicate alle forme di mercato non concorrenziali, che in tutte le forme di mercato diverse dalla concorrenza perfetta non vi è ragione di credere che il prezzo cresca di regola al crescer della domanda, né nel breve né nel lungo periodo.

E gli esempi si potrebbero facilmente moltiplicare (53).

Né a dire che, in mancanza di argomenti teorici, sono gli studi empirici a suggerire che i costi marginali sono in realtà crescenti perché, per citare un libro di testo assai noto, « una conclusione di rilievo conseguita dagli studi empirici è quella secondo cui il costo marginale di breve periodo tende ad esser costante » (54).

Questo è quanto avevano posto in luce più di quarant'anni fa le note indagini empiriche di Oxford (55) e quanto l'ampia messe di studi esaminati nella rassegna di Johnston del 1960 aveva confermato (56). La seconda edizione del libro di Mansfield, da cui ho preso la citazione, è del 1975; e non mi risulta che negli ultimi cinque o sei anni vi siano state rilevanti novità a riguardo (57).

(52) Cfr. J. HIRSHLEIFER, *Price theory and applications*, cit., pp. 321 ss. e M. GISSER, *Intermediate price theory: analysis, issues and applications*, New York, 1981, *passim*.

(53) Un'eccezione significativa è il testo di D.H. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, cit., pp. 80-87, 92 e 95; un'altra è il testo di Mansfield che, pur tracciando curve dei costi marginali quasi sempre crescenti e pur facendo ampio uso in tutto il libro della legge della domanda e dell'offerta, quando parla del monopolio dice — senza, peraltro, dar molto peso alla cosa — che in questa forma di mercato un aumento della domanda non fa necessariamente aumentare il prezzo (cfr. E. MANSFIELD, *Microeconomia*, cit., pp. 295-96).

(54) Cfr. E. MANSFIELD, *Microeconomia*, cit., p. 194.

(55) Cfr. R.L. HALL e C.J. HITCH, *Price theory and business behavior*, in « Oxford studies in price mechanism », a cura di T. WILSON e P.W.S. ANDREWS, Oxford, 1951, pp. 107-38.

(56) Cfr. J. JOHNSTON, *Statistical cost analysis*, cit., pp. 136 ss.

(57) Nel 1954, Kalecki scriveva che l'ipotesi di una curva dei costi primi e di una curva di offerta pressoché orizzontali, che egli aveva fatto già nel 1939 negli *Essays in the theory of economic fluctuations*, « è stata verificata da molte indagini empiriche e ha giocato, in modo implicito e esplicito, una parte importante nelle ricerche economiche », come, ad esempio, in quelle celeberrime di Leontief (cfr. M. KALECKI, *Sulla dinamica della economia capitalistica*, Torino, Einaudi, 1975, p. 56, nota 2). Le principali indagini empiriche cui Kalecki faceva riferimento erano, ovviamente, quelle ben note di R.L. HALL-C.J. HITCH, *Price theory and business behavior*, cit. e P.W.S. ANDREWS, *Manufacturing Business*,

Se, dunque, da quaranta e più anni, una gran messe di studi empirici suggerisce che nel tratto rilevante le curve dei costi medi e marginali di breve periodo non sono crescenti, perché i libri di testo continuano a tracciare sempre curve di offerta crescenti e a suggerire che il prezzo tende a crescere al crescer della domanda?

Un'osservazione generale nasce, allora, dalla lettura dei libri di testo, che vale un po' a riassumere quanto detto. Come tutti sanno, « la nozione di offerta, nella definizione marshalliana, richiede l'esistenza di un mercato di concorrenza perfetta » (58), laddove nelle forme di mercato non concorrenziali non solo non può parlarsi *a rigore* di offerta, ma non è neppure realistico assumere che i costi crescano al crescere della quantità offerta, né nel breve né (tantomeno) nel lungo periodo. Eppure il tipico libro di testo neoclassico suggerisce oggi, di regola, due cose che, per quanto detto, mi sembrano incompatibili, e cioè: *a*) che la concorrenza perfetta è l'eccezione e *b*) che, come regola generale, « il bene che si fa più abbondante relativamente all'altro tende ad avere un prezzo relativo in ribasso » (59). L'osservazione che vien fatto di fare, già in base alle poche cose dette sinora, è perciò: non vi è forse una buona dose di « vizio ideologico » nel suggerire, come fanno tanti libri di testo, che la legge della

London, Macmillan 1949. Ma gli studi empirici successivi hanno confermato, con maggiore o minore chiarezza, l'ipotesi di un *mark up* costante e decrescente (cfr., ad es., R.M. CYERT, *Oligopoly, price behaviour and the business cycle*, in « Journal of Political Economy », febbraio 1955; N. BALKIN, *Pricing in the clothing industry*, in « Journal of Industrial Economics », novembre 1956; A. D.H. KAPLAN - J.B. DIRLAM - R.F. LANZILOTTI, *Pricing in big business; a case approach*, Washington, the Brookings Institution, 1958, partic. pp. 91-96, 130 ss. e 165 ss.; R.R. NEILD, *Pricing and employment in the trade cycle*, London, Cambridge University Press, 1963, pp. 50 ss.; C. SCHULTZ - J. TEXON, *Prices and wages*, in « Brookings Quarterly Econometric Model of the United States », Chicago, Rand MacNally, 1965, pp. 304 ss.; R.H. BARBACK, *The pricing of manufactures*, London, Macmillan, 1964, pp. 165 ss.; P. SYLOS-LABINI, *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia dal 1951 al 1966: uno schema interpretativo*, in « Moneta e Credito », settembre 1967, pp. 306 ss. e *Sindacati, inflazione e produttività*, Bari, Laterza 1977, pp. 145-50 e 171-73; OCDE, *L'inflation* (Rapport du Secrétaire Général), Paris, 1970, pp. 19 ss.; W.A.H. GOODLEY - W.D. NORDHAUS, *Pricing in the trade cycle*, cit., pp. 869 ss.; A.S. EICHNER, *A theory of determination of the mark-up under oligopoly*, cit., pp. 1186-88 e appendice A.; C.M. PIERUCCI - C. TRESOLDI, *Il settore dei prezzi interni: aspetti istituzionali, schemi di riferimento e verifica empirica*, Roma, Banca d'Italia, 1976, pp. 32-47.

(58) Cfr. C. NAPOLEONI, *Offerta*, in « Dizionario di economia politica », Comunità 1956, p. 1079.

(59) Cfr. S. RISCOSSA, *Valore, equilibrio e pianificazione*, Giappichelli 1978, p. 28.

domanda e dell'offerta è la chiave di volta per capire l'economia politica?

6. *Sono crescenti le curve dei costi di lungo periodo?* — Ma il punto centrale della questione probabilmente è un'altro. Le analisi di breve, si dice, per esser fondate, devono ancorarsi alle analisi di lungo periodo; ed è dubbio che l'ottica della scarsità possa continuare a reggersi se le curve di offerta di lungo periodo non si possono costruire o se i costi di lungo periodo risultano abitualmente costanti o decrescenti. Ma questo è appunto il caso, perché la teoria tradizionale non è mai riuscita a trovare solidi argomenti per spiegare il tratto crescente della curva dei costi medi di lungo periodo (60); e, anche se i manuali neoclassici sono pieni di «envelope curves» a forma di U, quale sia il fondamento di esse resta nel vago (61).

Per il lungo periodo, se si usa il concetto di impresa rappresentativa, le critiche di Sraffa del '25 e '26 (e quelle di Clapham (62)) sono ancora in piedi (63). Se non si usa, invece, il concetto di impresa rappresentativa e si vuol sfuggire alla critica di Sraffa (64), il fattore che genera rendimenti decrescenti per l'impresa, per citare un vecchio articolo di Kaldor, non può essere un fattore suscettibile di generare rendite, perché è «necessario che, mentre l'offerta di questo 'fattore' è fissa per l'impresa, sia nello stesso tempo flessibile per l'industria» (65). In questo caso, dunque, l'offerta deve essere fissa non a causa di una disponibilità limitata per natura, ma a causa della stretta peculiarità della funzione di produzione dell'impresa» (66), cioè

(60) Una convinta difesa della necessaria esistenza di diseconomie di scala nel lungo periodo si trova in E.A.G. ROBINSON, *Il problema del management e la dimensione d'impresa*, tradotto in «Contributi per un'analisi economica dell'impresa», cit. (l'articolo è del 1934) e *The structure of competitive industry*, Chicago, 1958, pp. 34 ss.

(61) Molti testi che fanno, come al solito, grande uso della legge della domanda e dell'offerta e che tracciano curve dei costi di lungo periodo a forma di U non danno nessuna spiegazione del perché i costi di lungo periodo sono crescenti (cfr., ad es., P. WONNACOTT e R. WONNACOTT, *Economics*, Tokyo 1979).

(62) Cfr. J. CLAPHAM, *Le scatole vuote dell'economia*, ristampato di recente in «Contributi per un'analisi economica dell'impresa», cit. (l'articolo, come è noto, è del 1922).

(63) Per un tentativo di sfuggire alla critica di Sraffa, che ne riconosce, però, tutto il valore, cfr. A. ASIMAKOPOULOS, *An introduction to economic theory: microeconomics*, cit., pp. 258-60.

(64) Cfr. la nota 33.

(65) Cfr. N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, cit., p. 311.

(66) *Ibidem*.

per il fatto che « per la natura stessa della funzione imprenditoriale un'impresa non può avere due imprenditori » e « l'abilità di ciascun imprenditore è limitata » (67).

Perciò, per l'impresa in concorrenza perfetta, la curva di offerta di lungo periodo può esser tracciata crescente solo se si assume che i costi di coordinamento o quelli, in genere, connessi alle attività imprenditoriali crescano più che in proporzione al crescer dalla quantità prodotta (68).

Ma tale ipotesi sembra priva di fondamento (69) ed è, comunque, ancora da provare e da verificare empiricamente (70). E chi può tentare di fondare l'intero paradigma della scarsità su un'ipotesi così gracile come questa dei costi di coordinamento crescenti?

Né è a dire che le curve di offerta possono risultare crescenti per la diversa efficienza delle imprese, un argomento questo che, stranamente, mentre viene per lo più trascurato dai manuali neoclassici (71), è stato ripreso di recente da Asimakopulos (72). Perché per l'industria in concorrenza perfetta (in questo come in ogni altro caso in cui il fattore che genera ren-

(67) *Ibidem.*

(68) Cfr. per tutti, ad es., D.H. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, cit., pp. 84-85 e J.M. HENDERSON e R.E. QUANDT, *Microeconomic theory*, cit., p. 91.

(69) Sull'infondatezza degli argomenti che, nell'analisi statica, affermano la necessaria esistenza, prima o poi, di diseconomie di scala cfr. N. KALDOR, *L'equilibrio dell'impresa*, cit., e E.T. PENROSE, *The theory of the development of the firm*, Oxford, 1959, cap. II; e per brevi affermazioni, che portano ad escludere che per l'impresa in concorrenza perfetta vi possano essere limiti alla espansione, cfr. anche, ad es., S. LOMBARDINI, *Gli sviluppi della teoria dell'impresa e l'analisi della struttura economica*, cit., pp. 53-56.

A livello di manuale a sostegno dell'esistenza di un tratto crescente della curva dei costi di lungo periodo è difficile trovare spiegazioni migliori di quelle che si trovano, per es., in J. HIRSHLEIFER, *Price theory and application*, cit., pp. 309 ss. e A. ASIMAKOPOULOS, *An introduction to economic theory*, cit., pp. 205-14 e 256-65.

(70) Per gli studi empirici che hanno trovato che la curva dei costi medi di lungo periodo non ha un tratto crescente, cfr. le ricche rassegne di J. JOHNSTON, *Statistical cost analysis*, cit., pp. 136-68; P.J.D. WILES, *Price, cost, and output*, Oxford, 1956, pp. 227-51 e E. MANSFIELD, *Microeconomia*, cit., pp. 190-94; nonché, ad es., W.Z. HIRSCH, *Cost functions of an urban government service: refuse collection*, in « Review of Economics and Statistics », febbraio 1965; V.K. GUPTA, *Cost functions, concentration, and barriers to entry in twenty-nine manufacturing industries in India*, in « Journal of Industrial Economics », novembre 1968; e L.R. CHRISTENSEN e W.H. GREENE, *Economies of scale in the U.S. electric power generation*, in « Journal of Political Economy », agosto 1976.

(71) Cfr. però, ad es., J.M. HENDERSON e R.E. QUANDT, *Microeconomic theory*, cit., p. 98.

(72) Cfr. A. ASIMAKOPOULOS, *An introduction to economic theory*, cit., pp. 260-62.

dimenti decrescenti è un fattore suscettibile di generare rendite) le imprese più efficienti scaccerebbero le meno efficienti e l'offerta non sarebbe più atomistica.

Per l'industria in concorrenza perfetta, ripeto, il fattore che genera rendimenti decrescenti, in un'analisi di equilibrio parziale, deve essere un fattore ad offerta fissa *per l'impresa*, altrimenti ogni unità produttiva potrebbe crescere a dismisura. Ed è questa necessità di assumere *contemporaneamente* concorrenza perfetta e un'offerta di fattori limitati per la singola impresa che porta ad escludere ogni rilevanza al caso di costi crescenti di lungo periodo di cui si tratta.

Quanto detto in questo paragrafo è tanto vero che già Marshall scriveva:

« Possiamo dunque concludere che, *come norma generale*, quanto più breve è il periodo che consideriamo, tanto maggiore attenzione dovremo dedicare all'influenza della domanda sul valore; e quanto più lungo è il periodo, tanto più importante sarà l'influenza esercitata, sul valore, dal costo di produzione. Giacché le influenze delle variazioni del costo di produzione richiedono di norma un tempo più lungo per esplicitare i loro effetti, di quanto avvenga per l'influenza delle variazioni della domanda » (73).

Sicché Marshall riteneva corretto affermare che « il valore di una cosa tende a lungo andare a corrispondere al suo costo di produzione » (74). E Robertson (che, come è noto, ebbe a Cambridge la cattedra che fu di Marshall) anni dopo ribadiva che « in regime di concorrenza il valore di una merce tende a lungo andare ad eguagliare il suo costo medio unitario di produzione » (75).

Ho parlato in questo paragrafo di nuovo dell'impresa in concorrenza perfetta: ed in effetti quando si viene a trattare dell'equilibrio di lungo periodo risponda l'ipotesi della concorrenza perfetta. Per la concorrenza imperfetta e l'oligopolio non ha, infatti, senso parlare di equilibri di lungo periodo, dato che, per citare due noti autori, « gli economisti non sanno come definire un'industria in questo caso » (76).

(73) Cfr. A. MARSHALL, *Principi di economia*, cit., p. 333.

(74) Cfr. *op. cit.*, p. 331.

(75) Cfr. D.H. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, cit., p. 79 (cfr., comunque, anche le pp. 64 ss.).

(76) Cfr. W.J. BAUMOL e A.S. BLINDER, *Economics: principles and policy*, New York, 1979, p. 438.

Ma a riguardo, allora, è da dire che, mentre Marshall usò un concetto di concorrenza piuttosto vago, alla Smith (77), prima Edgeworth e poi Knight richiamarono « all'attenzione degli economisti l'austera natura del concetto rigorosamente definito » di concorrenza perfetta (78); e lo resero di conseguenza fortemente irrealistico. Sicchè, se l'idea delle forbici marshalliane apparve inizialmente realistica e corretta, in seguito è stato necessario scegliere tra rigore e realismo: e chi ha scelto il realismo ha dovuto abbandonare l'ipotesi di concorrenza perfetta, mentre chi ha scelto il rigore si è a tal punto allontanato dalla realtà che (anche a prescindere dalle critiche fatte) non si vede come si possa oggi dire che le forbici di Marshall, che *richiedono* l'uso di una nozione così astratta di concorrenza perfetta, gettano luce su come il mercato di fatto funzioni.

7. *La carta nascosta: l'argomento dei fattori specializzati.* — Ma esaminiamo ora il problema in altro modo, ancora con riferimento al lungo periodo.

I neoclassici (si può credere) possono accettare la critica di Sraffa sull'interdipendenza tra le curve di offerta, rinunciare alle analisi di equilibrio parziale (79) e continuare ciononostante ad accettare il paradigma della scarsità in base all'argomento che, ogni qual volta aumenta la domanda di un dato bene, aumenta anche la domanda del « fattore » o dei « fattori » (80)

(77) Cfr. G.J. STIGLER, *Concorrenza perfetta: compendio storico*, in « Contributi per un'analisi economica dell'impresa », cit., pp. 181-84 e 193.

Mentre diffusa è l'opinione che Marshall assunse, di regola, nelle sue analisi concorrenza perfetta, più di un autore ha affermato che questa è un'interpretazione erronea (cfr. J.N. WOLFE, *The representative firm*, cit.; D.C. HAGUE, *Alfred Marshall and the competitive firm*, cit., pp. 676-85; J.A. MAXWELL, *Some Marshallian concepts, especially the representative firm*, cit., pp. 693-94).

(78) Cfr. G.J. STIGLER, *Concorrenza perfetta: compendio storico*, cit., p. 196. Anche Robertson ha osservato che « evidentemente il concetto di concorrenza è molto rigido » (cfr. D.H. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, cit., p. 67).

(79) Quanto alle analisi di equilibrio parziale di lungo periodo può esser interessante ricordare che Marshall non fece mai uso di curve di offerta di lungo periodo a forma di U e che fu Pigou, nel 1928, che introdusse l'apparato delle due curve ad U (quella media e quella marginale) per il lungo periodo e fu Viner che per la prima volta, nel celebre articolo del 1931, usò il completo apparato delle quattro curve di costo (due di breve e due di lungo periodo) che ancor oggi si trova nei manuali neo-classici (cfr. D.H. ROBERTSON, *Some recent (1950-55) writings on the theory of pricing*, in D.H. ROBERTSON, *Economic Commentaries*, Londra, 1956, pp. 15 ss.).

(80) Nell'espone un argomento neoclassico uso il termine neoclassico di « fattore », che i neoricardiani, come è noto, giudicano « affatto improprio »

che sono particolarmente richiesti nella produzione del bene in questione, e ciò fa aumentare il costo di produzione del bene.

Per esser più precisi a riguardo si pensi, ad esempio, al noto *box* di Edgeworth, uno strumento di analisi che si trova in ogni libro di testo neoclassico che si rispetti. In un modello (di equilibrio economico generale) a due « fattori », lavoro e terra, ad esempio, e due beni, grano e acciaio, è possibile — dicono i neoclassici — individuare il bene a più alta intensità del fattore terra, il grano ad esempio, e il bene, di conseguenza, a più alta intensità del fattore lavoro, nel caso l'acciaio; e il *box* di Edgeworth o una semplice analisi matematica consentono di dimostrare agevolmente che al crescer della domanda di grano, ad esempio, il prezzo del fattore usato più intensamente nella produzione di questo bene, la terra, aumenta e l'aumento del prezzo d'uso della terra fa aumentare il prezzo relativo del grano in termini di acciaio.

Sicché, anche se in tal modo si rinuncia a costruire una curva di offerta, che è uno strumento di analisi di equilibrio parziale, resterebbe pur sempre vero che il prezzo di un bene cresce al crescer della domanda di esso (81).

Come è noto, la dimostrazione data è valida anche per un modello a più « fattori » e più beni; ma essa ha un vizio fondamentale che la mina alla base. Come Sraffa ha dimostrato in *Produzione di merci a mezzo di merci*, il saggio di rendimento del capitale nell'equilibrio di lungo periodo (uso qui la terminologia tradizionale (82)) non varia univocamente con la quantità di capitale impiegata nell'economia nel suo complesso, se il capitale è composto di beni eterogenei (ed è, quindi, misurato in valore); sicché non ha alcun fondamento dire che il saggio di

(cfr., ad es., L. SPAVENTA, *Significato e portata della critica alla teoria marginalista della distribuzione*, in « *Essenza e limiti del marginalismo nelle teorie economiche* », Atti della X riunione scientifica della Società italiana degli economisti, Giuffrè, 1974, p. 105).

(81) Ma nel passaggio dagli schemi di equilibrio parziale a quelli di equilibrio economico generale la teoria neoclassica perde, come è ben noto, di vigore interpretativo e rischia di diventare vuoto formalismo (sul lento « scivolamento » della teoria neoclassica del valore verso il formalismo walrasiano cfr. O. TALAMO, *Piero Sraffa: su alcuni problemi di interpretazione*, cit., pp. 60 ss.).

(82) Per la critica all'uso della terminologia tradizionale in questo contesto cfr. P. GAREGNANI, *Cambiamenti e paragoni*, in « *Valore e domanda effettiva* », cit., pp. 135-37.

interesse o di profitto misura la scarsità del capitale (83) perché è tanto più alto quanto più il capitale è scarso (84).

Ma, se ciò è vero, la dimostrazione che può darsi col *box* di Edgeworth vale per un modello con fattori omogenei, non anche per un modello con capitale e lavoro. Nel lungo periodo al crescer della domanda dei beni più « capital intensive » il prezzo d'uso del capitale non cresce necessariamente, e neppure « di regola » (85), sicché non è corretto dire che il prezzo di questi beni cresce necessariamente al crescer della domanda e della produzione di essi. Né vale, ovviamente, ricorrere in tal caso al modello walrasiano con capitale eterogeneo, perché i singoli beni capitali si riproducono con capitale e lavoro, sicché, se non è corretto (anzi non ha senso) dire che « al crescer della domanda di capitale in generale cresce il prezzo d'uso del capitale », non è corretto neppur dire che al crescer della domanda di un singolo bene che richiede più intensamente, per essere prodotto, un dato bene capitale il prezzo d'uso del bene capitale cresce, in modo

(83) Nelle formulazioni neoclassiche tradizionali — ha scritto un economista marxista — il profitto non è solo il prezzo d'uso del capitale, ma anche la ricompensa per l'astensione dal consumo presente; e « il concetto di profitto raggiunge così la sua migliore formulazione all'interno della più apprezzata conquista dell'economia borghese, l'equilibrio generale esteso ai mercati nel tempo » (cfr. B. FINE, *Il concetto e l'origine del profitto*, in «Economia: un controtesto», a cura di F. Green e P. Nore, Liguori, 1981, p. 145).

« Nella teoria walrasiana — ha scritto Nell in un articolo molto apprezzato — le transazioni economiche sono configurate come flusso circolare di beni e servizi; in ogni mercato, sia dei beni che dei fattori, la corrente di beni che muove in una direzione è fronteggiata da un corrispondente movimento in direzione opposta. In contrapposizione, la teoria moderna di tipo ricardiano pone fortemente l'accento sul fatto che i pagamenti al fattore capitale costituiscono destinazioni di un surplus e non comportano alcun genere di scambio » (cfr. E.J. NELL, *Teorie dello sviluppo e teorie del valore*, in «Economisti moderni», a cura di F. Caffè, Laterza, 1973, p. 151).

(84) Per citare Pasinetti: « Senza alcuna giustificazione, tranne quella secondo cui gli economisti sono stati abituati a pensare in questo modo, si è sempre accettato come cosa ovvia che, dato un qualsiasi particolare stato di conoscenze tecniche, i metodi di produzione che vengono scelti a saggi di profitto più elevati comportano sempre una quantità *pro capite* di capitale minore » (cfr. L.L. PASINETTI, *Variazioni nel saggio di profitto e mutamenti di tecnica*, in «Produzione, capitale e distribuzione», a cura di G. Lughini, ISEDI, 1975, pp. 60-62).

(85) Per la dimostrazione secondo cui non vi è ragione per dire che al crescere del rapporto capitale lavoro la caduta del saggio di profitto sarebbe « la regola » e l'aumento sarebbe l'eccezione cfr. L.L. PASINETTI, *Variazioni nel saggio di profitto e mutamenti di tecnica*, cit.; M. MORISHIMA, *Refutation of the non switching theorem*, in «Quarterly Journal of Economics», novembre 1966, pp. 223-25; M. BRUNO, E. BURMEISTER e E. SHESHINSKY, *The nature and implications of the reswitching of techniques*, *ibidem*, pp. 526-27 e 538 e ss.; e P. GAREGNANI, *Switching of techniques*, *ibidem*, pp. 561-65.

che anche il prezzo del bene con esso prodotto cresce necessariamente (86).

Ha scritto Sraffa:

« Il movimento del prezzo relativo di due prodotti viene a dipendere non solo dalle 'proporzioni' fra lavoro e mezzi di produzione che hanno rispettivamente servito a produrli, ma anche dalle 'proporzioni' che hanno servito per produrre i mezzi di produzione di quei mezzi di produzione, e così via. Ne risulta che il prezzo relativo di due prodotti può con la riduzione del salario muoversi in direzione opposta a quella che ci si sarebbe potuto aspettare sulla base delle loro rispettive 'proporzioni'; inoltre, i prezzi dei loro rispettivi mezzi di produzione possono variare in modo tale da rovesciare l'ordine dei due prodotti in termini di alte o basse 'proporzioni'; e ulteriori complicazioni possono sorgere » (87)...

Come è noto, nel lungo e fondamentale dibattito sulla teoria del capitale i neoclassici si sono difesi dicendo che essi non hanno alcun bisogno, né in realtà hanno mai fatto uso nelle loro elaborazioni teoriche più raffinate, di quello che è stato chiamato « il postulato apparentemente trascurabile », cioè dell'affermazione secondo cui l'aumento del rapporto capitale-lavoro comporta una diminuzione del tasso di profitto (88). Ma giustamente Pasinetti ha replicato che nella visione neoclassica « in un contesto di equilibrio generale, i prezzi efficienti vengono fuori con il significato di indici di scarsità per le risorse scarse corrispondenti » e l'allocazione delle risorse che il mercato realizza « è ottima perché ogni risorsa scarsa viene ad essere usata secondo la sua scarsità relativa », e ha, perciò, ribadito che « è questa costruzione che è caduta », una volta che si è dimostrato che il saggio di profitto non si riduce necessariamente quando aumenta la quantità disponibile di capitale (89). Sicché giustamente Ga-

(86) Per citare un solo esempio di un libro recente piuttosto ambizioso ove si ignora clamorosamente la critica di Sraffa e Garegnani cfr. E. MANSFIELD, *Microeconomia*, cit., pp. 455-59.

(87) Cfr. P. SRAFFA, *Produzione di merci a mezzo di merci*, cit., pp. 19-20.

(88) Cfr., ad es., R.M. SOLOW, *The production function and the theory of capital*, in « *Review of Economic Studies* », 1956, p. 108; *On the rate of return: reply to Pasinetti*, in « *Economic Journal* », giugno 1970, pp. 423-24; C.E. FERGUSON, *Capital theory up to date: a comment on Mrs. Robinson article*, in « *Canadian Journal of Economics* », maggio 1971, p. 252 nota; M. BLAUG, *La rivoluzione di Cambridge*, Liguori, 1977, p. 86.

(89) Cfr. L.L. PASINETTI, *Again on capital theory and Solow's rate of return*, in « *Economic Journal* », giugno 1970, p. 429 e G.C. HARCOURT, *La teoria del capitale*, ISEDI, 1973, p. 179.

regnani ha concluso un suo celebre articolo osservando che il legame tra prezzi e quantità prodotte fa « tutt'uno con la spiegazione della distribuzione in termini di domanda e offerta dei fattori produttivi: esso cade quando quella spiegazione venga abbandonata » (90).

Le affermazioni di Pasinetti e Garegnani sono, a mio avviso da condividere; e oggi bisogna dire a chiare lettere che, se il saggio di profitto non misura la scarsità del capitale, non vi è più argomento per sostenere che i prezzi di mercato (sia pure in un modello idealizzato) sono indici delle scarsità relative dei vari beni.

Di valido nel paradigma della scarsità resta, dunque, forse solo l'idea che, se un certo bene richiede, per esser prodotto, particolari risorse naturali o particolari specializzazioni lavorative, una maggior produzione di esso, richiedendo un maggior uso di questi « fattori qualificati », ne fa aumentare il prezzo, in modo che anche il costo di produzione del bene aumenta (91). Ma le specializzazioni lavorative sono nel lungo periodo riproducibili, sicché l'argomento di cui trattasi o deve esser ristretto a un periodo non troppo lungo o deve chiamare in causa solo le risorse naturali; e in questo ultimo caso bisognerebbe ritornare alla vecchia impostazione neoclassica, ove la scarsità è dovuta alla natura, e l'argomento avrebbe un peso assai lieve.

Comunque — lo ripetiamo — chi vuol fondare « l'ottica della scarsità » sull'idea che le risorse sono specializzate ci si trova ancora di fronte la critica di Sraffa del 1925; e si deve rinunciare alle analisi di equilibrio parziale e quindi anche alla legge della domanda e dell'offerta (92).

(90) Cfr. P. GAREGNANI, *Beni capitali eterogenei, la funzione della produzione e la teoria della distribuzione*, in « Prezzi relativi e distribuzione del reddito », a cura di P. Sylos-Labini, Boringhieri, 1973, p. 321.

(91) Per interessanti precisazioni e chiarimenti sui « fattori qualificati » e i costi di lungo periodo cfr. M. FRIEDMAN, *Teoria e misura dei costi di lungo periodo*, trad. it., in « Contributi per un'analisi economica dell'impresa », cit.

(92) Se, dunque, si restringe l'argomento al solo caso delle risorse naturali scarse, esso (sembra chiaro) non può più avere la forza di reggere da solo l'intero paradigma neoclassico; se, invece, per dare all'argomento più peso, si vuol ricorrere ad esso ogni qual volta vi sono fattori qualificati, siano essi risorse naturali o servizi lavorativi, non solo bisogna ricordare che i servizi lavorativi sono riproducibili (e non necessariamente a costi crescenti), ma resta pur sempre vero che la curva di offerta crescente può esser rigorosamente costruita solo in quei casi nei quali la totalità di un fattore è impiegata nella produzione di una sola merce; sicché solo se il fattore qualificato è molto specifico l'argomento può essere usato anche per costruire una curva d'offerta crescente, sempre limitatamente a periodi di tempo non troppo lunghi.

Ci sembra, dunque, di poter concludere che le fondamenta dell'ottica della scarsità sono assai gracili. Si supponga, allora, che il problema della validità o meno dei modelli di equilibrio economico generale con capitale eterogeneo sia tuttora aperto e si seguano, per separar le questioni, gli Arrow, gli Hahn e i Debreu, e tutti i walrasiani moderni, nel supporre perfettamente validi e significativi i loro modelli; se è vero tutto quanto detto sin qui, la conclusione a cui siamo giunti è che neanche un walrasiano (o, se si preferisce, un teorico degli equilibri economici generali) può più accettare oggi il paradigma della scarsità.

Ciò si può esprimere forse dicendo che un neoclassico di oggi può eventualmente ancora difendere i modelli walrasiani nelle moderne e raffinate versioni, ma non può più accettare « l'ottica della scarsità ». Ma io non mi esprimo in tal modo, perché il modello neoclassico è tanto permeato dall'ottica della scarsità che non mi sembra opportuno separare (alla Schumpeter) l'analisi neoclassica dalla « visione del mondo » che le è stata propria (e continuare a chiamare neoclassici chi oggi respinga l'ottica della scarsità, pur continuando ad accettare gli aspetti analitici del vecchio modello).

8. *Tra micro e macro, breve e lungo periodo.* — Ma, se quanto detto è vero, non si deve neppur dire, come talora si dice, che « ciò che rende vulnerabile la teoria neoclassica è la estensione di concetti microeconomici al campo della macroeconomia » (93).

Ho cominciato questa relazione partendo da concetti microeconomici e ho cercato di mostrare come, oggi più che mai, si debba dire che « la curva di offerta a costi crescenti non è ammissibile »; e, come ho già avuto occasione di notare, quel che mi ha colpito di più, ancora una volta, nelle letture fatte in proposito è la straordinaria povertà di argomenti addotti a sostegno della supposta esistenza, per la normalità dei casi, di una

(93) Cfr. D.M. NUTI, *Economia volgare e distribuzione del reddito*, in « Produzione, capitale e distribuzione », cit., p. 182. Diversa cosa, invece, è l'affermare come fa, ad es., la Robinson che la produttività marginale del capitale « a livello macroeconomico » (e non a livello micro) è un'espressione senza significato (cfr. J. ROBINSON, *La misura del capitale: fine di una controversia*, *ibidem*, p. 79).

curva di offerta individuale crescente, in considerazione soprattutto del fatto che si è concordi nel dire che nel monopolio, nella concorrenza imperfetta e nell'oligopolio la curva di offerta non esiste.

Ha scritto un critico neoricardiano: « Nel corso degli ultimi tre quarti di secolo l'idea che la domanda e l'offerta di 'fattori produttivi' costituiscono i determinanti della distribuzione ha messo radici così profonde nel pensiero economico, da essere ormai considerata quasi un riflesso immediato dei fatti, e non per quello che essa in realtà è: il risultato di una assai complessa elaborazione teorica » (94).

Ma, se è vero quanto detto, a me sembra che sia anche corretto dire, parafrasando, che « nel corso degli ultimi tre quarti di secolo l'idea che la domanda e l'offerta determinino il valore delle merci ha messo radici così profonde nel pensiero economico, da essere ormai considerata un riflesso immediato dei fatti, e non per quello che essa in realtà è: il risultato di una elaborazione teorica costruita sulla base di un'ipotesi (quella di concorrenza perfetta) del tutto fuori dalla realtà, le cui fondamenta la teoria più recente ha in vario modo distrutto » (95).

La legge della domanda e dell'offerta, si è visto, è legata a fil doppio all'ipotesi di concorrenza perfetta. Ma di ciò bisogna esser ben consapevoli. Perché i neoclassici accettano quasi tutti ancora il consiglio di Robertson secondo il quale, « se qualcuno vuol provarsi a migliorare la teoria del Marshall, procurando di essere più formale e preciso di lui, il metodo più vantaggioso consisterà nel cominciare con la concorrenza pura come punto di riferimento, prendere quindi il monopolio come secondo punto di riferimento, e infine dire quello che si può dire circa i casi nebulosi che rimangono tra i due sistemi » (96); ma, se proprio vogliono continuare a partire dalla concorrenza perfetta, i neoclassici non devono poi dimenticare che la legge della domanda e dell'offerta non ha alcuna validità per le forme di mercato che

(94) Cfr. P. GAREGNANI, *Beni capitali eterogenei, la funzione della produzione e la teoria della distribuzione*, cit., p. 320.

(95) Per citare Sraffa: « L'idea dell'interdipendenza fra quantità prodotta e costo di produzione di una merce in regime di concorrenza non è affatto suggerita dall'esperienza, e non poteva sorgere spontaneamente » (cfr. P. SRAFFA, *Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta*, cit., p. 121).

(96) Cfr. D.H. ROBERTSON, *Lezioni sui principi di economia*, cit., p. 67.

esistono nel mondo in cui viviamo, e non può perciò essere estesa oltre l'ambito ristretto per il quale viene enunciata (97).

Ma non solo di questo si tratta, come si è visto. Perché, come risulta da quanto detto, la critica alla legge della domanda e dell'offerta va fatta su due fronti. Da un lato, va criticato l'irrealismo dell'ipotesi di concorrenza perfetta (mostrando come essa non è una ipotesi che può aiutare a capir molto, sia pur per successive approssimazioni, la realtà); dall'altro, va detto che, anche se si assume che vi è concorrenza perfetta, « la curva di offerta a costi crescenti di una delle merci non è ammissibile ».

Un'osservazione ancora prima di concludere. In quel che precede mi è sembrato opportuno soffermarmi un po' a lungo sul breve periodo, anche se sono consapevole che le analisi di breve periodo (e di equilibrio parziale) devono necessariamente fondarsi sulle analisi di lungo periodo e di equilibrio più generale (per le quali, come si è visto, la legge della domanda e dell'offerta ha fondamenti ancor più deboli). Ma nel soffermarmi sugli equilibri di breve io ho pensato anche « alle recenti riformulazioni della teoria marginalista fondate sull'abbandono degli equilibri di lungo periodo e sull'adozione, in loro vece, di 'equilibri' di breve periodo e la loro successione nel tempo » (98); e ho pensato soprattutto che negli scritti di oggi, e non solo nei manuali, l'ottica della scarsità e la legge della domanda e dell'offerta son così legate alle analisi di breve periodo che occorreva prender le mosse da esse (99).

(97) Secondo la Robinson, il principio della domanda e dell'offerta « può essere applicato (con le dovute cautele) ai prezzi di prodotti che derivano da risorse che sono date in natura, per esempio i beni primari »; ma « proprio questo esempio mostra come in un mondo che cambia, l'agire della domanda e dell'offerta in un libero mercato è ben lontano dal dare risultati soddisfacenti ». Perciò la teoria della domanda e dell'offerta « doveva essere limitata ad uno stato stazionario in cui sia le risorse sia i gusti sono dati una volta per tutti » (cfr. J. ROBINSON, *Una riconsiderazione della teoria del valore*, tradotto in J. Robinson, « Saggi su Marx e il marxismo », a cura di M.C. Marcuzzo, Il Saggiatore, 1981, p. 135).

(98) Cfr. P. GABEGNANI, *Cambiamenti e paragoni*, cit., p. 121.

(99) « Considerare il mondo dell'economia attraverso l'ottica della scarsità — scriveva anni fa Arcelli — significa porre in primo piano i problemi di breve periodo » (cfr. M. ARCELLI, *Analisi a 'livello soggettivo' e a 'livello oggettivo' nella determinazione di un sistema di prezzi relativi*, cit., p. 289).

« Il solo caso in cui lo schema [marshalliano della domanda e dell'offerta] funziona abbastanza bene — ha scritto di recente Becattini — è l'equilibrio normale di breve periodo » (cfr. A. Marshall, *antologia di scritti economici* a cura di Giacomo Becattini, Il Mulino, 1981, « Introduzione », p. 44).

9. *Per riassumere, a mò di conclusione.* — Per concludere, proviamo, allora, a riassumere telegraficamente qual'è il complesso gioco di prestigio che devono fare oggi i neoclassici per difendere l'ottica della scarsità, e proviamo a farlo con alla mano il manuale di Samuelson, per esser sicuri di non sparare contro un bersaglio abbandonato o contro un uomo di paglia costruito allo scopo (100). Samuelson, dunque, proprio all'inizio del suo librone (che qui citiamo nell'edizione del 1961, per esser sicuri che sia immune dal tarlo sraffiano) dice a chiare lettere che « la condizione basilare » di ogni comunità è « la scarsità » e che la « legge della scarsità » è la chiave di volta per capire i problemi economici di ogni tempo e luogo (101); e subito dopo, prima di aver trattato ogni altro problema (e 450 pagine prima delle sue analisi microeconomiche) costruisce la sua « frontiera delle possibilità di produzione » per illustrare o tradurre in linguaggio analitico la legge della scarsità, cioè per affermare solennemente l'importante principio economico secondo cui, « se vogliamo una maggiore quantità di un bene, dobbiamo di solito pagare per questo un costo più elevato » (102). Ma il fatto che il costo di un bene tenda ad aumentare al crescer della quantità prodotta di esso dipende dalla « famosa legge dei rendimenti decrescenti » (103); e i rendimenti sono decrescenti e la curva di offerta cresce nel breve periodo perché gli impianti son dati e vi sono costi fissi (104) e nel lungo periodo perché l'espansione di una industria, a meno che non sia molto piccola, provoca « un aumento dei prezzi di mercato di quei fattori produttivi che sono particolarmente usati in questa industria » (105).

Ma che dire del fatto che la concorrenza perfetta non esiste in realtà e che in concorrenza imperfetta i costi e i prezzi non crescono necessariamente al crescer della quantità prodotta? Il

(100) Come è noto, i neoclassici hanno reagito spesso alle critiche che sono state loro rivolte dicendo che i loro avversari si sono costruiti un bersaglio di paglia, cioè si sono inventati la teoria che hanno criticato (cfr., ad es., R.M. SOLOW, *On the rate of return*, cit., pp. 423-24).

(101) Cfr. P. SAMUELSON, *Economia*, UTET, 1964, pp. 23-26.

(102) Cfr. *op. cit.*, p. 31. L'abitudine di cominciare la trattazione dei problemi economici tracciando una curva delle possibilità di produzione concava verso l'origine degli assi, per rappresentare graficamente « il principio di scarsità », è frequente (cfr., ad es., anche P. WONNACOTT ed R. WONNACOTT, *Economics*, cit., pp. 23-25).

(103) Cfr. P. SAMUELSON, *Economia*, cit., p. 32.

(104) Cfr. *op. cit.*, pp. 556-62 e 626-31.

(105) Cfr. *op. cit.*, p. 567; cfr. anche p. 573.

caso della concorrenza perfetta — dice Samuelson — « è molto importante » perché « getta luce sull'efficienza dell'uso delle risorse ». Esso non è la regola, perché il mondo reale « rappresenta un misto di imperfezioni monopolistiche accanto ad elementi di concorrenza » (106); ma per capire la realtà basta tener conto del fatto che « gli elementi monopolistici limitano il lavoro della concorrenza perfetta » (107).

Quindi, in breve, nel « nostro sistema misto di iniziativa privata, il meccanismo dei prezzi, lavorando attraverso la domanda e l'offerta in mercati di concorrenza, serve a risolvere i tre problemi fondamentali dell'organizzazione economica. Il sistema non è perfetto, ma funziona per risolvere il problema del Che Cosa, Come e Per Chi » produrre (108), E, se vogliamo riassumere nelle idee fondamentali « come agisce il meccanismo automatico dei prezzi », dobbiamo dire che esso funziona in modo che ogni aumento di domanda fa aumentare il prezzo di una merce e ogni aumento dell'offerta lo fa diminuire in modo da raggiungere attraverso tentativi ed errori un sistema di equilibrio di prezzi che tende ad allocare razionalmente le risorse (109).

Ma, se quanto detto è vero, è tutto questo complesso di idee, nonché l'ottica della scarsità — così appunto come viene espressa nel manuale di Samuelson — che vanno abbandonati.

10. *Qualche considerazione sui « paradigmi » nella scienza economica.* — Ma, se l'ottica della scarsità non regge alla critica demolitrice, qual'è il nuovo paradigma che dovrebbe essere adottato per la scienza economica?

La questione, ovviamente, è estremamente complessa, perché coinvolge tutti i problemi che sono oggi sul tappeto del dibattito tra le scuole, ed io mi limiterò, perciò, ad alcune osservazioni.

Chi mi ha ascoltato sin qui può forse aver pensato (con soddisfazione o rincrescimento) che anche Napoli ha ormai almeno un suo economista neoricardiano. Ma io vorrei dissipare possibili equivoci; perché vi sono almeno due interpretazioni dello stato del dibattito, di matrice neoricardiana, che io non condivido.

(106) Cfr. *op. cit.*, p. 618.

(107) Cfr. *op. cit.*, p. 72.

(108) Cfr. *op. cit.*, p. 72.

(109) Cfr. *op. cit.*, pp. 52-57, 493-94 e 511-12.

La prima è quella di quanti dicono, come anch'io ho fatto, che il paradigma neoclassico è quello della scarsità, ma interpretano ciò in un modo che non mi sembra che faccia giustizia alla migliore tradizione neoclassica di pensiero. In questa interpretazione, infatti, che è quella di Pasinetti e Roncaglia (110), i beni scarsi sono quelli « che sono dati dalla natura » e « lo schema marginale tipico » è considerato « un'economia di puro scambio » che non solo « presuppone l'esistenza di risorse naturali date in quantità fissa », ma concentra tutta l'attenzione sui beni irriproducibili, spiega i rendimenti decrescenti con l'irriproducibilità dei fattori naturali e, se si occupa poi anche di beni riproducibili, lo fa « per estensione » della teoria formulata per spiegare il valore dei beni riproducibili (111). In questa interpretazione, dunque, l'ottica della scarsità viene *contrapposta* a quella della riproducibilità e il modello neoclassico viene considerato come un modello che si è occupato essenzialmente di beni irriproducibili.

Questo modo di presentare le cose può apparire una caricatura del pensiero neoclassico sia perché, come è stato osservato, anche i neoclassici, da Walras e Jevons a Samuelson, « si sono interessati principalmente della produzione piuttosto che dello scambio », tanto che — si sostiene — « è dalla natura della produzione che essi deducono le loro teorie della distribuzione e dello scambio » (112); sia perché non basta raccontare come sono andate le cose nella storia del pensiero, ma occorre anche dimostrare che il pensiero neoclassico *per sua natura* è adatto solo a spiegare il valore dei beni irriproducibili e che le estensioni del loro schema alla produzione sono inaccettabili (113): ma se,

(110) Cfr. L.L. PASINETTI, *A new theoretical approach to the problems of economic growth*, in « Pontificiae academiae scientiarum scripta varia », Amsterdam, 1965, pp. 571-79 e A. RONCAGLIA, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Laterza, 1975, pp. 144; cfr. però anche A. RONCAGLIA, *The sraffian contribution*, in « A guide to post-keynesian economics », a cura di A.S. Eichner, Londra, 1979.

(111) Cfr. L. PASINETTI, *op. cit.*, pp. 576-77.

(112) Cfr. il commento di Dorfman a *A new theoretical approach to the problems of economic growth*, *cit.*, p. 692.

(113) Qui torna ad essere di nuovo rilevante la distinzione che si è tracciata nel § 3 nell'evoluzione del pensiero neoclassico, laddove si è detto che, mentre in un primo tempo i neoclassici spiegavano i rendimenti decrescenti con le scarsità naturali, poi hanno basato le loro curve di offerta crescenti sui costi fissi degli impianti; sicché anche a me sembra « ingiusto » (l'espressione è di Schneider, che ha fatto propria la critica di Dorfman a Pasinetti; cfr. *op. cit.*, p. 694) identificare l'ottica della scarsità con quella della « irriproducibilità ».

poi, l'ottica della scarsità non riesce a spiegare il valore dei beni riproducibili, che son la quasi totalità dei beni di cui si occupa la scienza economica, essa è da abbandonare come del tutto irrilevante.

Il secondo modo di interpretare le cose che non mi sembra accettabile è quello di quanti dicono che il paradigma da abbandonare è quello che per sua natura parte dal breve periodo, perché prende inizialmente come dati dell'analisi i gusti dei consumatori, le risorse disponibili (le risorse naturali e i beni capitali) e lo stato della tecnica; e che al suo posto va adottato un paradigma che per sua natura parte dalle analisi di lungo periodo, assumendo che la distribuzione è data (perché decisa da forze extraeconomiche) e che la concorrenza tende a livellare il tasso di profitto. Chi difende questa interpretazione afferma, infatti, puramente e semplicemente, che ai modelli neoclassici, con capitale omogeneo od eterogeneo, bisogna sostituire il « paradigma sraffiano »; ma presenta, a mio avviso, le cose in modo inaccettabile, perché mantiene ben salda la discussione sul terreno dell'« analisi economica » (per usare un'espressione di Schumpeter) e non si preoccupa anche di individuare nel pensiero neoclassico gli elementi ideologici che lo viziano.

Una rivoluzione di pensiero nella scienza economica è invece, a mio avviso, un cambiamento nella « visione del mondo » che non può restar chiusa nel campo delle proposizioni di fredda logica, perché la sua origine è da cercare sempre nella « battaglia delle idee », nella lotta tra le ideologie o nello sforzo, che dovrebbe esser proprio di ogni scienziato, di stanare il vizio ideologico (per ridurre il campo dell'inopinabile e accrescere, di conseguenza, il campo della scienza); sicché nel proporre un nuovo paradigma bisogna, a mio avviso, mettere al centro dell'attenzione la « visione del mondo » che si vuol proporre e bisogna, soprattutto, individuare con chiarezza quali sono i vizi ideologici della visione del mondo che si combatte (114).

Come è noto, anche nella concezione di Kuhn un paradigma è un modo di vedere le cose, un punto di vista, qualcosa di ana-

(114) Per il punto di vista contrario cfr., da ultimo, l'autorevole presa di posizione di Garegnani (cfr. P. GAREGNANI, *Marx e gli economisti classici*, cit., pp. 71-73).

logo alla « visione » del mondo di cui parla Schumpeter (115). Per Kuhn in ogni periodo domina un particolare paradigma, che si basa indubbiamente su alcuni assunti di base, ma che non è semplicemente l'insieme delle deduzioni che possono esser tratte dalle ipotesi di partenza, bensì, come si diceva, un particolare modo di vedere le cose; più paradigmi possono coesistere tra loro in un determinato periodo, ma tra loro vi è competizione, perché, anche nel campo delle scienze fisiche (cui Kuhn faceva riferimento), è difficile che due diversi modi di vedere le cose possano essere accettati contemporaneamente dallo stesso studioso, se il modo di vedere le cose è qualcosa di più di un insieme di fredde proposizioni analitiche (116). Ciò è tanto più vero per una scienza come l'economia politica, così impregnata di giudizi di valore. In una scienza come la nostra non vi può essere, o è ben difficile, la coesistenza pacifica tra paradigmi, e col tempo un paradigma tende a soppiantare un altro per due diverse ragioni: o perché il progresso della scienza, restringendo il campo dell'ideologia, tende a sostituire vecchi paradigmi con nuovi paradigmi più fondati scientificamente o, viceversa, perché il mondo cambia. La rivoluzione copernicana è un esempio di rivoluzione scientifica dovuta al progresso delle conoscenze, ma, se si tenta un'estensione delle idee di Kuhn dalle scienze fisiche alla economia politica, non vi è dubbio che le rivoluzioni scientifiche possono esser dovute tanto al progresso della scienza quanto al cambiamento del mondo, e che l'aspetto politico-ideologico ha un grosso peso nei cambiamenti delle idee degli scienziati.

Concepita, dunque, in questo modo la nozione di paradigma, non sembra dubbio che una rivoluzione scientifica, se può nascere anche da un cambiamento delle ipotesi di base, è qualcosa di più e di diverso dal passare da un campo di indagine all'altro per via di un cambiamento degli assunti di base. E, a mio giudizio, per capire qual'è la nuova visione delle cose che occorrerebbe oggi avere, bisogna partir dall'idea che dall'ottocento ad oggi il mondo in cui viviamo è cambiato per via di una serie di importanti

(115) Cfr. T.S. KUHN, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Einaudi, 1969, cap. X.

(116) Secondo T.S. Kuhn, « i sostenitori di paradigmi in contrasto sono condannati a fallire nei loro tentativi di comprendere fino in fondo il punto di vista dell'avversario » (cfr. T.S. KUHN, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, cit., p. 179).

novità istituzionali e tecnologiche, che son tanto rilevanti da indurre a parlare di una nuova ' fase ' dello sviluppo capitalistico.

Ma qui non mi addentro in siffatta questione, che richiederebbe ancora molto tempo per esser trattata con un minimo di approfondimento e di cui ho già parlato a lungo in altra occasione (117).

(117) Cfr. B. Jossa, *Teoria economica e economia politica?*, in « Rivista internazionale di scienze sociali », 1980, fasc. 1.