

LIBRO IV

LA CIRCOLAZIONE



CAPITOLO I.

Lo scambio e il suo sviluppo storico.

§ 124. — Tutti i fenomeni che noi abbiamo finora studiato sono comuni a ciascuna fase dell'assetto economico, nè possono venir meno, neppur nelle forme rudimentali dell'economia naturale, di quell'economia cioè, in cui ciascuno produce direttamente le cose di cui abbisogna. Ma un fatto nuovo si affaccia ora al nostro esame, un fatto di cui non si ha nozione se non a un certo grado dello sviluppo economico dei popoli, cioè lo scambio. Lo scambio si attua solamente in epoche avanzate di civiltà, quando si esce dall'economia naturale, quando la tecnica industriale ha superato i primi stadi del suo sviluppo, quando insomma ciascun individuo si specializza in un dato ramo di produzione e scambia l'eccedenza dei suoi prodotti con altre cose di cui ha bisogno. Non si ha associazione di lavoro complessa senza scambio, nè questo senza quella.

Lo scambio è un fenomeno essenzialmente umano. Ruscirono fino ad oggi vani gli sforzi degli economisti, degli storici, dei naturalisti, che con pazienti ed ingegnose indagini cercarono di trovare nelle specie inferiori un precedente dello scambio. Qualche sottile studioso potè illudersi d'aver trovato nel mondo animale ed anche vegetale un fantasma d'accumulazione, di salario, di cooperazione; nessuno certo ritrovò nelle specie viventi inferiori un anche lontano rudimento dello scambio. A ragione diceva Adamo Smith che non si vide mai un cane barattare un osso con un altro cane. Ma partendo da questo giusto concetto che lo scambio è un

fenomeno prettamente umano, il padre della nostra scienza pervenne a una conclusione esagerata e falsa; che cioè lo scambio è il risultato di un'inclinazione naturale, congenita, irresistibile dell'uomo. L'uomo, secondo Adamo Smith, nascerebbe con il bernoccolo dello scambio.

Questa strana teoria si ricollega con la metafisica dominante nel secolo XVIII che spiegava tutti i fenomeni e tutti i fatti che altrimenti non si sapevano chiarire, attribuendoli alla natura. L'esperienza categoricamente e in modo irrecusabile smentisce questa fantastica dottrina. Il fatto poi che lo scambio sorge in un certo punto dell'evoluzione economica, e non è coevo con l'umanità, prova indiscutibilmente che esso non è il portato di una primordiale e irresistibile tendenza dell'uomo, ma piuttosto si rannoda a cause storiche più recenti.

Ed ecco allora affacciarsi il problema fondamentale del nostro studio. Come e quando nacque lo scambio? Questo problema affaticò lungamente storici e sociologi; a risolverlo, furono proposte varie teorie. Ci fu così chi disse che lo scambio ha la sua radice in quei donativi reciproci che le comunità primitive e poi anche gli individui si facevano in compenso dell'ospitalità nelle cerimonie solenni, e via dicendo. Dall'equivalenza di questi donativi si passò per via di assaggi e di esperienze successive allo scambio vero e proprio di oggetti equivalenti. Uno dei rappresentanti più illustri di questa teoria è il Cagnat che fece pregevolissime ricerche su le comunità antiche. Certamente nei rapporti fra le popolazioni antiche i doni erano frequenti. Ma questo non vuole ancor dire che dai donativi siano nati gli scambi. I donativi si verificano presso i popoli civili, non presso le tribù barbare; presuppongono rapporti di amicizia e di pace fra le nazioni, non uno stato di guerra assidua fra orde avidi di conquiste. Di più, i donativi presuppongono il possesso di un peculio e quindi la proprietà privata, che sono caratteri specifici di civiltà evolute. Rannodare adunque lo scambio ai donativi reciproci, è ritrarre a epoca troppo recente l'origine dello scambio, è rendere addirittura inesplicabile lo scambio quale consta che esistette in epoche più arretrate, nelle quali le condizioni indispensabili per la proprietà e per il donativo mancavano assolutamente.

Oggi è dimostrato invece che assai meno arcaica è l'origine dello scambio il quale sorge, non dalla pace, non dalla benignità

ospitale, ma dalla guerra, dal saccheggio, dalla rapina. Per lunghissimi tempi le popolazioni primitive si procurarono le cose di cui abbisognavano e che non sapevano o non potevano produrre direttamente, depredandone le tribù vicine che ne erano provvedute. Per un lento processo, attraverso reiterati assaggi ed esperienze, da questa forma primitiva e barbarica di procacciamento, si passò alla forma più civile e più logica dello scambio. Molti fatti stanno a provare la verità delle nostre asserzioni. Anzitutto, è constatato che nelle tribù attualmente ancor selvagge lo scambio si pratica da guerrieri in armi, che le depingono solo quando si pattuisce lo scambio, e immediatamente dopo le ripigliano. In questa funzione ormai soltanto decorativa delle armi, restano le tracce delle antiche origini guerresche dello scambio. Di più è nota l'avversione che nasce davanti a colui che procede allo scambio tanto che anche oggi non è visto volentieri colui che baratta col proprio congiunto. Aristotile aveva insegnato nella sua Etica, che la produzione fatta a fine di consumo diretto è operazione lodevole e virtuosa, fatta invece a scopo di scambio è operazione riprovevole e turpe. Anche Cicerone scrisse che *ars mercatoria sordida est*. E San Tomaso d'Aquino, Dun Scoto, i Padri della Chiesa, gli scrittori ecclesiastici medioevali fulminarono lo scambio come cosa da biasimarsi. In questa vivacissima avversione che manifestano scrittori anche di sommo grido, si devono scorgere le reliquie e i detriti di antichi concetti, che hanno le loro ragioni nelle scaturigini violente e criminose di questo fenomeno economico. I primi grandi mercanti non sono infatti che insigni banditi in congedo o celebri pirati in riposo: i padri delle immense fortune commerciali inglesi, sono nient'altro che i più audaci predoni del secolo di Elisabetta. L'origine cruenta e guerriera dello scambio è adunque confermata da un complesso imponente di fatti irrefragabili di ordine diversissimo, letterario, filosofico, storico.

§ 125. — Una volta sorto, lo scambio si pratica fra le tribù primitive in varie forme. La forma più antica in cui lo scambio si manifesta è il *baratto silenzioso*, di cui restano ancor oggidì tracce nel commercio fra i Russo-Indiani e gli Eschimesi, e che, secondo la testimonianza di Erodoto, fu la forma prevalente dello scambio fra Cartaginesi e Libi. Ecco, in poche parole, in che consiste il

baratto silenzioso. Una nave di mercatanti approda al dominio di una tribù straniera. I mercatanti scendono a terra, col carico di merci che vogliono scambiare, e lo depositano sulla riva poi si ritraggono e ritornano a bordo. Gli indigeni che hanno assistito alla scena, accorrono, considerano e valutano la mercanzia offerta, e pongono accanto altri oggetti che hanno disponibili e che, a loro giudizio, ne siano il controvalore, poi alla lor volta si ritirano. Allora i primi mercanti ritornano a vedere la controfferta della tribù visitata: se le merci proposte in cambio sembrano compensare quelle offerte, le accettano, le imbarcano, salpano e il baratto è concluso. Se invece la controfferta non sembra, in quantità o qualità, conveniente ed adeguata, i mercatanti si portano via tanta della loro merce, quanto loro paia sia necessaria, perchè fra i due carichi si stabilisca l'equivalenza, dopo di che ritornano sulla nave, aspettando ciò che faranno gli indigeni. Dopo un numero più o meno grande di queste visite e riduzione della propria merce, giunge la volta in cui a entrambi i contraenti l'equivalenza appare ottenuta, e allora il baratto è perfetto.

Ma in questo remoto e arcaico periodo, lo scambio, sotto forma di baratto silenzioso, ha ancora un'assai scarsa estensione e intensità. Assume invece un'importanza eccezionale quando diventa scambio individuale, nella classica antichità di Grecia e di Roma. Allora fra l'Italia operosa e l'Asia opulenta si stabilisce una corrente incessante e vivacissima di scambi. L'Asia manda a Roma, assetata di eleganze, i suoi drappi, i suoi balsami, le sue gemme; dall'Italia verso l'Asia è invece un assiduo riflusso d'argento e d'oro. A usare una nomenclatura moderna per battezzare quell'antico fenomeno economico, si potrebbe dire che l'Italia, in quel periodo, aveva la bilancia commerciale sfavorevole; cioè esportava assai più metallo prezioso di quanto ne importasse. Ma a controbilanciare e neutralizzare l'azione di questa bilancia sfavorevole, che avrebbe afflitta l'egemonia politica e commerciale di Roma, lavoravano allora nelle provincie d'Asia i pubblicani, che con le rapine, le malversazioni, le estorsioni, creavano un credito, da cui il debito della madre patria era pienamente compensato. Così, con una specie di frego di penna, l'Occidente saldava i fortissimi debiti che aveva verso l'Oriente. Ma quando venne l'età degli imperatori, e i voraci pubblicani furono soppressi e sostituiti dai proconsoli, e poi dai delegati imperiali, allora l'onda d'oro

rifiutò nuovamente dalla penisola italica sull'Asia, e per questo insensibile ma continuo lavoro di assorbimento, l'Italia fu prosciugata degli immensi tesori metallici adunati nella grande epoca delle conquiste mediterranee, e depauperata. La prova più eloquente della somma importanza che lo scambio ebbe nella civiltà romana, si trova nei copiosissimi frammenti che sullo scambio e sulla compra-vendita lasciarono i giureconsulti di Roma, frammenti che ancor oggi formano la base dell'organizzazione giuridica di questo fenomeno economico.

§ 126. — Con l'Età di mezzo ha luogo un fenomeno inverso. Lo scambio, ch'è salito in tanto fiore, decade, s'involve verso le forme iniziali, e finisce con l'eclissarsi totalmente. Sia per il già descritto deflusso d'oro e d'argento dall'Italia verso l'Oriente, sia per l'abbandono delle miniere isterilite dal secolare sfruttamento, sia infine per la disgregazione, la dissoluzione, il depauperamento universale, che formano la tragica cornice in cui si compie la rovina di Roma, nel medioevo l'argento e l'oro come per prodigio scompaiono dalla faccia della terra. Cessa quindi l'economia monetaria sostituita dalla primordiale economia naturale. I prodotti si scambiano in natura, direttamente, senza l'intermediario della moneta. Come conseguenza di questa condizione di cose si ha il tracollo dei commercianti la cui professione è circondata dallo sfavore comune. Il commerciante è un pleonasma, una superfetazione, un parassita, che indebitamente lucra sul produttore e sul consumatore. La massima dell'Heinstembach, famoso giureconsulto medioevale: *Mercator sine peccanime vix esse potest*, interpreta con esattezza estrema il sentimento dell'età di mezzo verso i mercanti. Ma non basta la riprovazione teorica e accademica dei dotti. Anche i fondatori, i detentori del potere, escogitano ed applicano fiere sanzioni contro il commercio. Nei passi aspri ed impervii, alle barriere fra Stato e Stato, fra feudo e feudo, in capo ai ponti stanno appostati gli uomini d'arme del Signore, che impongono al povero mercante balzelli asprissimi, quando addirittura non lo depredano. E, quasi ciò non bastasse, la libertà di commercio è offesa e violata dagli stessi statuti comunali: così i commercianti devono vendere le merci importate ai soli cittadini (*ius emporii*) e non possono esportarle, se non quando sono soddisfatte tutte le richieste dei cittadini (*ius sapulae*). Per

difendersi e reagire contro questi pericoli, questi aggravi, queste estorsioni, i commercianti ricorrono all'estrema risorsa dei deboli e si riuniscono in salde e disciplinate corporazioni, che si chiamano *gildae mercatorum*. E queste *gildae* mirabilmente servono a tutelare i mercanti medioevali, così dai soprusi dei feudatari, come dalle vessazioni dei Comuni.

Le grandi invenzioni e scoperte che inaugurano l'età moderna sollevano d'un tratto il commercio dalla profonda depressione in cui giaceva alle più alte fortune. La scoperta dell'America, l'invenzione della stampa, il perfezionamento portentoso dei mezzi di trasporto schiudono nuovi mondi alla ridestata attività commerciale dei popoli. Si assiste allora dopo tanti secoli di oppressioni e di persecuzioni, a un fenomeno nuovo, alla glorificazione del commercio. Il medioevo si chiude con una scarsissima accumulazione di ricchezza mentre per la nuova espansione commerciale sono necessari ingenti nerbi di capitale. Ed ecco allora gli Stati prodigare alle ardite società commerciali che vanno sorgendo, privilegi, monopoli, favori, esenzioni d'ogni genere, così da allettare lo scarso e pavido capitale esistente, indurlo a uscire dai sotterranei e dai forzieri in cui da secoli giaceva inoperoso, e volgersi all'organizzazione di grandiose speculazioni nelle terre d'oltre mare. Vediamo così sorgere la Compagnia Inglese delle Indie, che ha il monopolio del traffico con le Indie Orientali, la Compagnia delle Indie, che ha il privilegio del commercio con le Molucche, la Compagnia del Sud e altre ancora. Queste Compagnie, corazzate di franchigie e di prerogative, avidi di colossali guadagni, non s'arretrano davanti a nessun atto criminoso, pur di spingere a cifre vertiginose i proprii benefici. Sappiamo, ad esempio, che la Compagnia di Marsiglia, che godeva del monopolio nel traffico delle spezie e delle droghe, aveva per sistema di bruciare ogni anno enormi blocchi delle sue merci: con questo inaudito "auto da fé", commerciale, la Compagnia si proponeva e in realtà otteneva di rarefare le spezie sui mercati europei, rincarirle e quindi taglieggiare a suo beneplacito i poveri consumatori che ne abbisognavano. Ma com'era da attendersi, questi gravissimi abusi non tardarono a scatenare una reazione violentissima. Sotto il peso dell'esecrazione universale, tutte le privative, le esenzioni, i monopoli delle Compagnie furono revocati e sulle ceneri degli antichi privilegi sorse trionfante il libero commercio.

Riassumendo quanto siamo venuti fin qui dicendo, appare evidente che lo scambio non è coevo della società umana, come vogliono lo Smith e i suoi seguaci, ma è sorto, dopo molti secoli di storia, dal saccheggio e dalla strage.

L'evoluzione secolare dello scambio prova ancora una volta la verità del gran principio del Summer Maine, per cui ogni istituzione sociale è in origine intimamente collegata con lo Stato, ed è anzi, funzione di esso, e solo più tardi per un lento processo storico, se ne va svincolando, fino a costituirsi in istituzione autonoma e libera. Lo scambio in origine esercitato esclusivamente fra gente e gente, è funzione di Stato, è rapporto strettamente internazionale; dopo molti secoli di varie vicende esso se ne separa e ne prova prima un'aspra ostilità e poi altissimi favori, ma solo oggi assistiamo alla sua totale indipendenza, solo oggi, immune da persecuzione e spoglio di privilegi, lo scambio per ogni parte si spande e trionfa, compiendo l'alta sua missione per il benessere della società umana.





CAPITOLO II.

Evoluzione del concetto di valore.

§ 127. — Il fenomeno dello scambio dà luogo, nascendo, al fenomeno nuovo e prima assolutamente ignoto e inconcepibile del valore. Di questo fenomeno importantissimo dobbiamo ora occuparci e ce ne occupiamo, sia pure con una certa rapida sommarietà, perchè tutta l'indagine sui fenomeni monetari, che dovranno in sèguito lungamente fermare la nostra attenzione, è preclusa a chi non possiede un'esatta nozione del concetto di valore.

Lo studio del valore è indubitatamente uno dei più astrusi, difficili e impervii che la nostra scienza presenti. Ma se è vero ciò che Bastiat disse che " *dissertation sur la valeur ennui sur ennui* „ è precisamente dalla capacità a sormontare questa noia che viene la possibilità di conoscere a fondo l'importantissima teoria del valore, la teoria della moneta, che di quella non è se non un corollario e una derivazione, e infine l'Economia tutta quanta che al concetto di valore si appoggia come a pietra fondamentale. Poichè abbiamo sopra dimostrato che lo scambio non è congenito alla società umana, ma ascende alla somma importanza attuale attraverso una secolare evoluzione, consegue che neppure il valore, che nacque a un parto con lo scambio, può essere preformato e congenito alla società, ma solo può essere sorto in sèguito a un lungo e lento processo evolutivo. Gli uomini primitivi infatti pervennero al concetto di valore in sèguito a una numerosa serie di esperienze compiute in occasione dei saccheggi operati o sofferti, o degli scambi conclusi con le tribù circconvicine. Contribuì pure

potentemente a risvegliare l'idea di valore il guidrigildo, o composizione pecuniaria, sistema primitivo di por termine alle private contese colla cessione di un bene economico per parte dell'offensore, in vantaggio dell'offeso. Questi lunghi e ripetuti raccostamenti fra cose e cose, fra beni e beni che all'uomo primitivo s'imponevano ogni volta che un saccheggio o uno scambio lo privava o lo dotava di un qualche oggetto, non tardò a far sorgere, prima confusa e mal certa, in sèguito vieppiù netta e precisa, l'idea da lungo tempo sonnecchiante di valore. Prima confusa e mal certa, abbiamo detto, perchè l'uomo non può subito divellere questa idea recente dalle idee preesistenti già formate di peso e di lunghezza. Queste diverse categorie dell'intelligenza, questi diversi fenomeni metrologici si presentano all'uomo primitivo stranamente commisti e allacciati fra di loro: egli non sa svincolarli e pensare il valore separatamente dalle nozioni di misura che già possiede. Così vediamo i popoli primitivi dell'America Settentrionale determinare il valore delle conchiglie unicamente sulla base della loro lunghezza; così vediamo le tribù antiche dell'Islanda, della Danimarca, della Scandinavia, commisurare il valore della terra dalla sua estensione. Due estensicini di terreno aventi egual latimetria, avevano pure per queste antiche tribù ugual valore. Non è d'uopo dire che un tal sistema di commisurazione del valore è barbarico e primitivo, perchè totalmente prescinde dalla varia fertilità delle terre, e dalle dosi differenziali di capitali in esse investite. È giustizia però riconoscere che tal sistema, sebbene primordiale e imperfettissimo, pur non era del tutto assurdo. La diversa fertilità fra terra e terra presso le antiche genti era minima: poichè scarsa era la popolazione, non si mettevano a cultura che le terre più feraci e si abbandonavano le sterili, così le terre coltivate presentavano un tipo di fertilità pressochè costante. Quanto al capitale incorporato nella terra è superfluo dire che in quei tempi crepuscolari della civiltà, essendo l'accumulazione tenuissima, trascurabili erano le dosi di capitale incorporate nella terra, e quindi anche sotto l'aspetto dei capitali, esisteva una differenza insensibile fra appezzamento e appezzamento.

In sèguito si assunsero come unità di misura del valore, le unità già adottate per il peso. Così, quando anche si impiegarono come moneta i metalli preziosi, fu il peso unicamente, non la nobiltà del metallo che determinò il valore. Metalli anche

diversi, ma di peso uguale, furono ricevuti come aventi valori eguali. Solo più tardi, in sèguito a un numero infinito di esperimenti, protratti lungo la catena delle generazioni umane, si riuscì a depurare l'idea di valore dalle idee di peso e di misura, con cui quella in origine si confondeva: e allora la prima base su cui si asside la determinazione del valore, è la quantità di lavoro conglutinato nella cosa, senza riguardo al capitale e agli strumenti intervenuti nella produzione. Quest'arcaica concezione che riduce il valore al lavoro conglutinato nelle fibre delle cose, si spiega facilmente, quando si pensi che nei tempi primitivi evanescente essendo il capitale, scarsi e rudimentali gli strumenti di produzione, il solo elemento produttivo degno di considerazione veniva a essere il lavoro umano. Tipici in questa particolare determinazione del concetto di valore sono le tribù selvagge delle Nuove Ebridi, le quali, come riferisce Spencer (1) nei *Principii di Sociologia*, usavano come monete certe treccie affumicate mediante un'esposizione più o meno lunga davanti al fuoco. Il valore di queste treccie era tanto maggiore quanto più lunga la fatica sostenuta dal sorvegliante per regolarne l'affumicamento. Così l'unità monetaria dopo aver per secoli aderito all'unità di lunghezza e di peso, incapace a sradicarsene e ad assumere una posizione autonoma e indipendente, l'assunse quando venne a determinarsi sulla base della quantità di lavoro impiegato nella produzione della cosa. Questo punto capitale dell'evoluzione del concetto di valore fu nettamente intuito da Adamo Smith quando disse che il lavoro fu la prima moneta con cui gli uomini valutarono e acquistarono le merci.

§ 128. — Però questa misura del valore non trionfa a lungo: non tarda il valore a divaricare dal lavoro cristallizzato nelle cose. Abbiamo detto che i primi scambi non avvenivano fra individui e individui in seno al medesimo gruppo ma fra tribù avverse, sulle frontiere. Un esempio tipico di questo scambio primitivo è dato dal baratto silenzioso che abbiamo descritto nel capitolo precedente. In queste condizioni manca un regime di libera concor-

(1) HERBERT SPENCER, *Principles of Sociology*, London, 1875. Tradotti in italiano, Torino, Fratelli Bocca, 1904.

renza. Ogni tribù produce, non le merci che sono meglio valutate e quindi più remuneratrici, ma le merci che maggiormente convengono alle attitudini della razza, alla qualità del clima, del territorio, ecc. Il lavoro umano in queste lontane epoche manca della capacità a trasferirsi da uno ad altro genere di produzione, perchè alla trasferibilità o, com'anche si potrebbe dire impiegando un vocabolo derivato dalla nomenclatura giuridica, alla fungibilità del lavoro, si oppongono difficoltà insormontabili e fatali. Una tribù deve inevitabilmente continuare nella produzione di quella data merce, che le condizioni del territorio permettono, anche se questa deve essere scambiata con un'altra merce, che la tribù vicina produce con un'assai minor somma di lavoro. Ora, quando manca la trasferibilità, la fungibilità del produttore, è impossibile che il valore si commisuri col costo, si stabilisca alla stregua del lavoro.

Qual è la sanzione, il meccanismo che fa sì che in un regime di libera concorrenza, il valore non diverga dal costo di produzione? Questo in poche parole: se un produttore, nella produzione di una data merce, ottiene una remunerazione minore che nella produzione di un'altra merce, immancabilmente desiste dalla produzione del primo oggetto per dedicarsi tutto al secondo. Se, per fare un esempio, un operaio impiega dieci giorni a fabbricare un tavolo, e dieci giorni a fabbricare un tagliacarte, ma il tagliacarte è più valutato che il tavolo, e ottiene una somma maggiore di merci in cambio, indubbiamente questo operaio lascia la produzione dei tavoli, che si è dimostrata di nessun tornaconto e trasferisce il suo lavoro alla fabbricazione di tagliacarte che è più remunerativa. Quando vi è una divergenza appena sensibile fra il valore e il costo, in regime di concorrenza, si avvera fatalmente un trasferimento di produttori dalle merci meno alle merci più valutate; in altre parole, quando in regime di concorrenza, il valore di una merce non remunera il lavoro necessario a produrla, mentre un'altra merce dà questa remunerazione, allora i produttori abbandonano la fabbricazione della prima merce e si trasferiscono alla produzione della seconda. Ma, scemando la produzione, scema anche l'offerta della merce deprezzata; scemando l'offerta cresce il valore, e così, per questo meccanismo, il valore aumenta fino ad aderire nuovamente al costo di produzione. Mentre, per converso, accrescendosi la produzione e quindi l'offerta delle merci

più remunerate se ne deprime il valore fino al punto in cui ritorna ad essere l'espressione esatta del lavoro e capitale effettivamente speso.

Se invece manca la libera trasferibilità, se i produttori non possono, quando vogliono, abbandonare la produzione di una data merce per consacrarsi a un'altra più remunerativa, se, in una parola, manca la concorrenza, allora questo meccanismo resta spezzato, il valore non gravita più intorno al costo, ma si stabilisce a quel punto che le vicissitudini della domanda e dell'offerta o le condizioni del mercato impongono, e talora anche notevolmente al disotto. Da quel che abbiamo detto è palese che nei periodi antelucani della civiltà le condizioni della libera concorrenza facevano assoluto difetto, la fungibilità del lavoro umano mancava perchè ogni tribù era casellata rigorosamente nella produzione di una data merce, e racchiusa in un'infrangibile cerchia produttiva e la conseguenza era che il valore non si adeguava al lavoro, ma si determinava secondo le mutevoli vicende del mercato. Siffatta condizione di cose si prolunga anche nell'epoca posteriori, in seno all'economia schiavista durante la quale le condizioni dell'economia rendono impossibile l'adeguamento del valore al costo di produzione. È caratteristica immancabile del lavoro dello schiavo l'assoluta assenza di versatilità: esso è per sua natura incapace a trasferirsi da un'industria all'altra, da uno all'altro ramo di produzione. Lo stato di abbruttimento, di depressione in cui è tenuto, fa sì che gli manchi la flessibilità, l'elasticità fisica per trasportarsi a una forma nuova di lavoro. Lo schiavo si cristallizza, si ossifica nel genere di produzione in cui è stato addestrato fin dall'infanzia, e non può più esserne divelto. È questo uno dei divari più profondi che esiste fra il lavoro schiavo e il lavoro libero, avvertito da tutti gli economisti che imparzialmente hanno studiata questa materia. Ciò si verifica non soltanto nella schiavitù classica, ma anche nella schiavitù coloniale, che di quella ripete in iscorcio, ma con precisione assoluta tutte le fasi. Un altro notevole divario esiste ancora, ed è questo: nel regime di libera concorrenza le crisi industriali percuotono unicamente i lavoratori che sono licenziati dagli imprenditori e non riassunti in servizio finchè la depressione dell'industria non cessa. Nell'economia schiavista invece le crisi colpiscono esclusivamente i padroni che non possono sbarazzarsi degli schiavi, nè, per quella

incapacità già analizzata, trasferirli a quegli altri rami di industria in cui non imperversa la crisi.

Vediamo di conseguenza che non solo nel periodo di Roma, ma durante tutta l'economia schiavista valore e costo anzichè coincidere divaricano notevolmente. I prodotti deprezzano, scendono al disotto del valore che rimunera le spese, eppure non avvengono chiusure di fabbriche, cessazioni di aziende, ritiro di capitali. Uno dei fenomeni economici più vasti e impressionanti che presenta l'antica Roma, è l'immenso rinvilio dei grani, determinato specialmente dall'esuberante offerta e dalla messa a coltura delle fertilissime terre della Sicilia e dell'Africa. Il grano scende a prezzi bassissimi e assolutamente non remuneratori. Pure i latifondisti italici non abbandonano la cerealicoltura, perchè non possono impiegare altrimenti le loro torme di schiavi e quindi le loro terre: fra la rovina assoluta e la produzione a perdita scelgono il male minore. Lo stesso fenomeno presentano le colonie schiaviste dell'America settentrionale, le cui condizioni si possono studiare assai più a fondo, sui copiosi documenti rimastici, e sulle relazioni dei viaggiatori, mentre la storia economica di Roma a fatica si può ricostruire sugli scarsi ruderi e sui mutilati monumenti che i tempi ci hanno conservato. Tutti i viaggiatori che hanno percorso l'America del Nord nel regime della schiavitù lamentano l'enorme deprezzamento di molti prodotti che si tollera dai proprietari fino all'estinzione totale dei profitti. Come i grani di Roma antica così i cotoni d'America subiscono un declivio di prezzi così disastroso, che, non solo ogni beneficio viene a svanire, ma non restano neppur compensate le spese di produzione. Tuttavia le colossali aziende cotoniere non si chiudono, e lottano fino alla morte contro le condizioni nemiche del mercato, perchè il lavoro schiavo è rigido e non si può flettere a generi nuovi di produzione. Una prova eloquentissima della verità delle nostre osservazioni si ricava dalla scienza. L'Economia politica è disciplina recente, che non fu neppur sospettata dalla classica antichità, la quale invece coltivò e portò al massimo svolgimento la scienza del giure, che si occupa largamente dei fenomeni del valore. Ora, il valore è, nei frammenti dei giureconsulti romani, definito come dipendente esclusivamente dall'*abundantia*, dipendente dalle condizioni del mercato. Invano si cerca nelle collezioni giustiniane un riferimento del valore al lavoro e al costo. E si noti che questa determinazione

del valore non si rinviene nei testi del diritto romano, non perchè siano andati perduti i documenti a cui era consegnata, ma perchè effettivamente l'antichità classica non la conobbe e non la potè conoscere. Un'erudizione meticolosa, pazientissima ha dissepolto tutti i frammenti superstiti, anche minimi del giure romano, li ha illuminati, verificati, incastonati nel monumento del diritto tradizionale, ma neppure una traccia di connessione del valore al costo è venuta alla luce. E nemmeno è lecito pensare che i giureconsulti romani non siano giunti a questa più evoluta concezione del valore per insufficienza di osservazioni o per erroneità di giudizio. Erano le condizioni particolari dell'assetto economico nel mondo antico che rendevano impossibile l'adeguamento del valore al costo. Un'ultima *probatio probata* di questo fatto ci è fornita dalla frequenza e dall'efficacia nell'età imperiale, delle tassazioni dei prezzi per rescritto sovrano. Le derrate e le merci erano tariffate con editti imperiali, talora a un livello ragguardevolmente inferiore al costo. Clamoroso sotto questo rispetto fu l'editto di Diocleziano. Stupisce noi moderni, assuefatti a un regime di libera concorrenza, vedere che queste tassazioni imperiali erano rigorosamente osservate, e che i produttori non desistevano dalla produzione, sebbene i prezzi non li compensassero delle spese e dei sacrifici incontrati. Questo doveva fatalmente avvenire data la mancanza di concorrenza e l'impossibilità in cui i proprietari si trovavano di impiegare gli schiavi in altre branche d'industria, di trasferire i capitali in produzioni più remunerative. Ai giorni nostri invece qualsiasi tassazione sovrana dei prezzi delle cose al di sotto del costo si infrangerebbe contro la resistenza e la reazione concorde dei produttori, perchè contrastante alle leggi fondamentali dell'organismo economico.

§ 129. — Gli stessi fenomeni si ripetono lungo il Medioevo durante l'economia servile. Manca allora, come nel periodo romano, la traslocabilità del lavoro, ch'è cristallizzato e incastonato alla terra per l'*addictio glebae*, e assolutamente non può esserne divelto. Mancando la trasferibilità del lavoro, manca pure l'adeguazione del valore al costo di produzione. Vediamo ritornare in onore nell'Età di mezzo le tariffazioni dei prezzi delle merci per decreto del Principe, e vediamo a queste tassazioni arbitrarie ben spesso inferiori al costo, la produzione piegarsi senza rilut-

tanze e senza ribellioni. Vediamo finalmente che anche nell'Età moderna, anche in tempi vicinissimi a noi, dove permane l'economia servile, ivi è impossibile che il valore si distenda normalmente sulla linea del costo. In Russia, per esempio, fino al 1861 durò quasi inalterata la servitù della gleba. Ebbene, tutti quanti gli scrittori che hanno studiato le condizioni economiche della Russia in quell'epoca, concordemente affermano la costante deviazione del valore dal costo. Il proverbio russo che " Dio stabilisce il valore „ è l'espressione più eloquente di questa specifica condizione dell'assetto economico russo nel regime servile, per cui il valore è totalmente prosciolto dalla rigida legge che in regime di concorrenza lo adegua al costo, è oscillante, privo di punto centrico intorno al quale gravitare.

Solo con il sorgere dell'economia a salariati e con il consolidamento della libertà giuridica dei lavoratori, s'intronizza il regime della libera concorrenza, con il numeroso corteo di fenomeni economici che ne dipendono. Cosicchè questa attuale configurazione dell'economia umana, che per forza d'abitudine ci sembra necessaria, eterna, coeva con l'umanità stessa, è, in realtà, di ieri. Per lungo ordine di secoli mancò la libertà giuridica dei lavoratori, mancò la trasferibilità del lavoro, mancò la concorrenza, e quindi il valore non fu, come oggi è, l'espressione concreta, numerica del costo di produzione.





CAPITOLO III.

Il costo di produzione e il valore normale.

§ 130. — Quando si è detto che nel regime attuale della più illimitata concorrenza il valore è dato dal costo di produzione, le nostre indagini non sono ancora esaurite. È necessario ricercare in che consista, di che sia formato, in che si risolva il costo di produzione. Su questo punto esistono fra gli economisti i maggiori dissensi. I primi scrittori che si occuparono di questo argomento, sotto l'impero della libera concorrenza, rannodano il costo al lavoro reale e insegnano che il costo di produzione si risolve nella quantità di lavoro effettivamente conglutinato nelle fibre delle cose. Se, per fare un esempio, un oggetto ha richiesto dieci giorni di lavoro, mentre un altro ne ha richiesti venti, il secondo oggetto ha un costo, e quindi un valore, doppio del primo: un'unità del secondo oggetto vale due volte un'unità del primo. È questa la teoria classica del valore, professata da Adamo Smith e da Ricardo e diffusa poi dai loro discepoli. Questa teoria sarebbe vera ed accettabile se il capitale tecnico e il lavoro si trovassero coagulati nelle cose in proporzioni eguali e costanti. Date siffatte condizioni, tornerebbe perfettamente inutile preoccuparsi del capitale, e il costo, e quindi il valore sarebbero determinati con esattezza dal solo lavoro. Ma queste condizioni non si verificano mai: sempre il lavoro e il capitale concorrono nella produzione in proporzioni disuguali. Due diversi oggetti, i quali richiedono un numero uguale di ore di lavoro, generalmente esigono dosi differenti di capitale strumentale. Così essendo, se si

determina il costo, e quindi il valore, sulla esclusiva base del lavoro effettivo impiegato nella produzione senza nessun riguardo al capitale, si verrebbe alla fallace e inverificabile conseguenza che, in regime di libera concorrenza, il produttore il quale avesse impiegato dosi maggiori di capitale tecnico, si troverebbe in condizioni di inferiorità, in confronto a quello che ne avesse impiegato dosi minori. Infatti: avendosi due capitalisti i quali impiegano un'egual somma di lavoro nella produzione di due oggetti diversi, ma capitali tecnici disuguali, avviene che uno di questi capitalisti ha impiegato una quantità maggiore di capitale, che l'altro non ha impiegato. Ma stando alla definizione del costo e del valore data da Adamo Smith e da Ricardo, questi due capitalisti, avendo speso dosi eguali di lavoro, riscuotono valori uguali dai quali detraendo uguali salari per gli operai, restano uguali le quantità complementari che costituiscono il profitto. Ma allora balza evidente agli occhi l'assurdo del capitalista che, avendo impiegato una dose differenziale di capitale tecnico, ritrae l'identico profitto del capitalista, che non l'ha impiegata, l'assurdo di un'anticipazione di capitale tecnico che non trova nessun compenso, l'assurdo di un profondo spareggiamento nel saggio dei profitti in un pieno regime di libera concorrenza. Imperando la libera concorrenza, ciò è assolutamente impossibile. Il capitalista che si trova in posizione svantaggiata, non durerà un giorno in quella data produzione che gli infligge un saggio minore di profitti, ne divellerà il capitale e lo traslocherà nelle altre industrie, dove il saggio dei profitti è normale. Ma ecco che allora ritorna a operare il già spiegato meccanismo che tiene adeguato il valore al costo. Tutti i produttori esulando dall'industria la quale genera un saggio inferiore di reddito, consegue che di quella merce diminuisce necessariamente l'offerta, s'accresce — sempre, ben inteso, sulla stregua della quantità di lavoro — il valore, fino al punto in cui lo squilibrio dei profitti sia cessato e il capitale rechi a tutti i suoi detentori un saggio eguale e costante. Queste condizioni provano a luce meridiana che il costo, e quindi il valore, non si possono determinare sull'unica misura del lavoro effettivo e reale.

Esclusa così questa definizione del costo e del valore degli economisti classici, vediamo in che veramente costo e valore si risolvano, nelle condizioni più evolute dell'industria, quando capitale tecnico e lavoro non concorrono nella produzione in una

proporzione identica, ma in proporzioni diverse. Noi diciamo allora che *il costo e il valore di un oggetto sono rappresentati dalla quantità di lavoro complesso in esso racchiusa*, assumendo, per designare questo concetto economico, un termine matematico, perchè quantità complessa significa una quantità composta di elementi reali e di elementi immaginari. Nella nostra definizione la quantità reale è data dal lavoro effettivamente speso nella produzione, è data cioè dalla somma di lavoro, su cui esclusivamente gli autori classici commisuravano costo e valore. La quantità immaginaria è data invece dalla quantità di lavoro che fu richiesta dalla produzione del capitale tecnico impiegato, moltiplicata per il saggio del profitto. Rechiamo un esempio: un tavolo ha richiesto il lavoro di un operaio per dieci giorni, di più ha richiesto l'impiego di macchine, di strumenti, in altre parole di un capitale tecnico (a logoro zero), che rappresenta alla sua volta un lavoro di dieci giorni. Il saggio dei profitti sia, al momento a cui il calcolo si riferisce, il $\frac{10}{100}$. Ecco allora la quantità complessa che indica il valore del tavolo:

$$V = 10 + \left(10 \times \frac{10}{100}\right) = 11.$$

Gli economisti classici si sarebbero invece ristretti alla quantità reale, a 10, e la loro determinazione, inferiore di un'unità alla nostra, sarebbe stata indubitabilmente erronea, perchè avrebbe prescinduto dal capitale strumentale, non avrebbe contenuto un compenso per l'anticipazione degli strumenti e delle macchine, che in regime di concorrenza non si fa mai gratuitamente. Se un orologio rappresenta invece la cristallizzazione di 22 giorni di lavoro complesso, noi possiamo allora stabilire la seguente equazione: due tavoli sono equivalenti a un orologio. Della quantità immaginaria, naturalmente nessuna molecola è effettivamente penetrata nelle fibre dell'oggetto, ma quella quantità deve essere introdotta mentalmente nel calcolo del valore, per includervi il compenso del capitale tecnico intervenuto nella produzione.

§ 131. — Abbiamo già avuto occasione di avvertire che i fenomeni economici non sono rigidi ed eterni, ma mutevoli, soggetti a un incessante divenire, a un lento trasformarsi con l'evolversi del corpo sociale. Di ciò abbiamo anche qui una riprova.

Questa norma del costo e del valore che abbiamo esposta ed illustrata, è vera, ed è anzi la sola vera nell'assetto attuale dell'economia sociale caratterizzata da una parte dalla libera concorrenza, dall'altra dal divorzio dei lavoratori dagli strumenti di produzione, dall'esistenza di un proletariato che produce, ma che non possiede. Ma se si immagina un diverso assetto economico, in cui questa scissura più non esista, se si immagina una società diversa, più evoluta, ideale, in cui i lavoratori siano pure i proprietari legittimi del capitale tecnico — e questa nostra supposizione è totalmente ammissibile, perchè non implica la menoma contraddizione — allora la determinazione del valore, che abbiamo detto sopra essere attualmente la sola accettabile e vera, diviene insufficiente ed erronea. Allora il produttore che impiega quantità più ingenti di capitale tecnico, non esige più, per questa sua maggiore anticipazione, maggiori compensi: il suo compenso se lo trova già nell'attenuazione della densità e dell'asprezza del lavoro. Il lavoro sussidiato, integrato dal capitale tecnico è sempre notevolmente meno duro e gravoso. Si paragoni il lavoro agricolo, il lavoro anche dei minatori, in cui il capitale tecnico interviene in proporzioni minime ed evanescenti, con il lavoro nelle industrie tessili, che hanno adottati i più delicati e potenti congegni che la meccanica moderna ha inventato. Là il lavoro è penosissimo, qua invece è più comportabile, e questo raffronto mette in plastico rilievo lo stridente contrasto che v'è fra il lavoro dotato e il lavoro sprovvisto di capitale tecnico. Dunque, il lavoratore che è anche proprietario degli strumenti di produzione ritrova il compenso naturale dell'impiego di questi strumenti nell'attenuazione del suo lavoro, senza che sia obbligato a compensarsene artificialmente, mediante un'elevazione specifica del valore del prodotto. Il capitale tecnico differenziale così non viene a elevare il valore: i capitali possono dare saggi di profitti diversi, ma il produttore il quale ritrae dai suoi prodotti compensi maggiori, si è prima condannato a un lavoro più faticoso e disumano.

Questi fenomeni in seno all'economia capitalistica sono impossibili e inconcepibili: attualmente il capitale strumentale allevia bensì l'intensità del lavoro, ma non a beneficio di chi ha accumulato il capitale, sibbene a beneficio di chi lavora, che nell'assetto economico vigente son sempre persone distinte e diverse. L'operaio di una fabbrica munita delle macchine più perfette e potenti, ha

senza dubbio il lavoro facilitato e attenuato: l'opera sua anzi si riduce a sorvegliare un cilindro, a tagliare un filo, quando un campanello lo comanda, a vigilare il movimento di una ruota e via dicendo. Ma il capitalista che non lavora, di ciò non si accorge, in ciò non trova vantaggio o compenso all'anticipazione dei suoi capitali. Per procacciarsi un vantaggio adeguato, il capitalista deve necessariamente elevare il valore del suo prodotto sopra il livello del costo del lavoro effettivo. Ecco perchè in seno all'economia capitalistica il valore normale non si può stabilire sulla base del lavoro reale, ma solo sulla base del lavoro complesso, mentre l'adeguamento del valore al lavoro effettivo sarà caratteristica preminente di un' economia più evoluta, democratica, egualitaria di produttori liberi ed associati.

Ma anche abbandonando la visione di questo assetto economico futuro, in cui il capitale tecnico apparterrà integralmente ai lavoratori, nella stessa nostra economia a salariati possiamo scorgere qua e là eccezioni alla ferrea e triste legge della dissociazione del lavoro dai mezzi di produzione, qua e là possiamo vedere casi sporadici di conglobamento personale del capitale e del lavoro, casi di piccola proprietà libera o di minuto artigianato indipendente. In queste condizioni il valore non si stabilisce più secondo la norma del lavoro complesso, ma del lavoro semplice. I prodotti sono tenuti dai produttori indipendenti a prezzi più bassi di quelli adottati dalla grande industria. Ecco come ancora la piccola industria può spesso resistere alla terribile concorrenza dell'industria concentrata: vendendo a valor minore. Nel valore del suo prodotto l'artigiano libero non deve ritrovare se non il compenso del suo lavoro effettivo; il compenso del capitale anticipato egli già l'ha goduto durante la produzione sotto forma di una benefica facilitazione del lavoro. Il grande industriale invece, oltre a realizzare i salari pagati agli operai, che rappresentano il lavoro effettivo speso nella produzione, deve pure crearsi un profitto per il capitale tecnico da lui anticipato, in grandiose proporzioni, nell'intrapresa; per costituirsi il quale non ha altra via che l'elevazione specifica del valore dei suoi prodotti, al disopra quindi di quello adottato dai suoi minuscoli concorrenti. Così il piccolo industriale può vittoriosamente resistere nella lotta alla gigantesca industria di fabbrica.

Avviene talora che, per mezzo di una tecnica potentissima ed ultraperfezionata, la grande industria allaghi i mercati di veri fiumi

di prodotti, a prezzi vilissimi, inferiori a quel *quantum* che è necessario all'artigiano autonomo per compensare il proprio lavoro effettivo. In questi casi la rovina del piccolo produttore è sicura. Ma questi casi sono pure eccezionali. Normalmente la piccola industria riesce a vivere, se non a prosperare, anche sotto i tremendi cicloni della concorrenza dell'industria concentrata, per la ragione che non dovendo preoccuparsi della formazione di un profitto, può vendere a minor valore. La prova materiale e positiva di questi fatti si trova nelle inchieste recenti sulle condizioni dell'industria nei paesi più progrediti, in Inghilterra, Germania e Stati Uniti. Queste inchieste sono concordi nello stabilire che la piccola industria pratica saggi di prezzi assai inferiori a quelli praticati dall'industria capitalistica. Gli osservatori imparziali che hanno proceduto a quelle inchieste hanno avvertito e rilevato il fatto senza però risalire alle sue cause. Noi invece ora conosciamo a fondo anche le origini del fenomeno, noi ora sappiamo che la piccola industria può vendere a prezzi inferiori, perchè in essa il capitale tecnico interviene per attenuare la durezza del lavoro, non per reclamare profitti più elevati.

§ 132. — Il costo di produzione quale l'abbiamo analizzato costituisce la norma del valore per gli oggetti che si possono produrre a un costo unico e fisso. Vi sono invece oggetti per i quali il costo varia da luogo a luogo, da gruppo a gruppo di produttori. In questi casi qual è il costo che determina il valore: il più alto o il più basso? Occorre distinguere, a seconda che i produttori dell'oggetto a costo minore sono sufficienti, oppure no, alle richieste del consumo. Se sono sufficienti, allora il valore si adegua a questo costo minimo. È evidente: i consumatori si rivolgeranno tutti a questi produttori, che esigono un prezzo minore, e nello stesso tempo possono soddisfare a tutte le domande. I produttori, che avendo maggiori spese di produzione, devono pure esigere prezzi maggiori, non troveranno clienti, e dovranno indeclinabilmente ritirarsi davanti all'insostenibile concorrenza dei produttori favoriti. Se invece i produttori a costo minimo non sono sufficienti ad appagare le richieste del mercato, allora il valore del prodotto si fisserà sulla stregua del costo massimo di produzione. Ed è pure evidente: i produttori privilegiati sanno che una parte dei consumatori dovrà necessariamente rivolgersi ai produttori svantaggiati,

i quali certo non cederanno i loro prodotti a meno del costo, e quindi esigeranno anch'essi quel maggior valore, che ai produttori sfavoriti è il compenso del costo addizionale di cui son gravati, prevalendosi delle condizioni del mercato e delle necessità imprescindibili e improrogabili della domanda. Un esempio tipico di questa seconda formazione del valore è dato dai prodotti agrari. La produzione agraria è costituita da una vastissima serie di intraprese, che producono a costi differenti: le fertili e prossime ai centri di consumo, a costo basso; le sterili e remote, a costo elevato. Se la coltivazione delle terre fertili e vicine ai mercati basta ad assicurare le sussistenze al gruppo sociale, allora il valore delle sussistenze si fissa sulla linea del minimo costo di produzione di queste terre più favorite, mentre le più infeconde e lontane sono abbandonate. Ma se l'espansione della popolazione rende insufficiente ai bisogni i prodotti di queste terre, allora anche le più svantaggiate, quelle che esigono maggior lavoro e capitale, sono messe a coltura, e il valore delle derrate e dei prodotti agrari si stabilisce sulla base del costo massimo di produzione in questi fondi sfavoriti. In questo caso le terre fertili e prossime ai centri di popolazione vengono a godere di un sopraddito che va a beneficio del loro proprietario e che, come sappiamo, gli economisti chiamano *rendita fondiaria*.

Vediamo ora come si stabilisca il valore nel caso dei prodotti combinati. Avviene sovente che con un unico processo produttivo si dia origine a due merci distinte. Il gaz illuminante e il carbone coke sono un esempio tipico di queste ricchezze combinate. Un altro classico esempio è dato dalle categorie dei viaggiatori di prima, seconda e terza classe sui piroscafi; e di proposito non aggiungiamo sulle ferrovie, perchè, essendo queste di solito monopolizzate, la legge del valore normale cessa per esse di agire e sottentra la legge del valore di monopolio che più avanti spiegheremo. Come si stabilisce adunque in questi caratteristici casi il valore dei singoli prodotti? È chiaro che, per i prodotti riuniti, continua a valere la legge del valore normale, per cui il valore complessivo dei vari prodotti deve gravitare intorno al costo totale di produzione. Il valore singolo dei prodotti isolati invece si stabilisce secondo le oscillazioni della domanda ed offerta: la distribuzione del valore sui diversi prodotti dipende per intero dalle circostanze esterne, dalle particolari disposizioni del mercato.

Per recare un esempio: in una città è molto elevata la domanda del gas-luce, scarsa invece la richiesta del coke. Immancabilmente la Compagnia o il privato che esercisce il gazometro eleverà i prezzi del gas e abbasserà quelli del coke in modo da realizzare sul gas, sfruttando la richiesta del mercato, i massimi benefici, e da spacciare nello stesso tempo l'intero stok di carbone. Ancora: in un paese vi sono molti che viaggiano sui piroscafi in prima classe, pochissimi invece che viaggiano in terza. Le Compagnie di navigazione e gli armatori in questo caso non mancheranno di rialzare notevolmente il prezzo dei biglietti di prima classe e di ribassare quello di terza, in modo da provocare una maggiore affluenza di passeggeri nella terza classe, accrescendo contemporaneamente i proventi della prima.

Non occorre dire che questa distribuzione dei valori nei prodotti combinati si opera con una certa elasticità sempre restando subordinata alla legge fondamentale del valore normale, per cui il valore complessivo dei prodotti riuniti deve fluttuare intorno al costo totale di produzione.



CAPITOLO IV.

Le teorie errate del valore.

§ 133. — Di fronte alla nostra teoria del valore, che crediamo la sola giusta e rispondente alla realtà delle cose, e che è d'altra parte accolta dalla maggioranza degli economisti più reputati e profondi, stanno altre teorie eterodosse ed eslegi, sostenute da autori che si potrebbero chiamare i veri eretici del valore. Tener conto di queste dottrine, anche se errate e senza fondamento, non è fare opera vana, perchè in tutte le discipline l'errore studiato coscienziosamente serve a dare maggior luce e più forte risalto alla verità. Le teorie eretiche del valore si possono, a nostro giudizio, raggruppare in tre categorie, osservando però che questi raggruppamenti sono fatti con larga approssimazione, e ammettono ciascuno nel proprio seno, intersezioni e sottogruppi diversi. Le tre teorie dissidenti del valore sono dunque:

- a) *la teoria agnostica,*
- b) *la teoria ottimista,*
- c) *la teoria socialista.*

Esaminiamole brevemente.

La *scuola agnostica* del valore è la più semplicista e comoda, ed è sostenuta dagli economisti che affermano senz'altro non esistere una vera legge del valore. Il valore è per questi scrittori, dato da ciò che piace ai consumatori in un certo momento. Questa teoria eccessivamente semplice e schiva delle difficoltà che circondano la legge del valore, è prediletta dalla

scuola francese, i cui seguaci sono di solito proclivi alle teorie facili, che non esigono soverchio studio e meditazione. Appartiene a questa scuola Giambattista Say, il quale nel suo *Trattato di Economia Politica* (1) sostiene che il valore è dato unicamente dal capriccio dei consumatori, dal gioco vario e volubile della domanda e dell'offerta. Svolge lo stesso concetto il Proudhon, mettendoci del suo solo la forma immaginosa e rettorica che gli è propria. Egli dice che il valore è " fils de liberté, enfant de bohème qui n'a jamais connu de loi..... ", il che significa, in più semplici parole, che il valore non soggiace a leggi, ch'esso si riduce in ultima analisi a quanto il compratore è disposto a spendere in un certo momento, per procurarsi una data merce. Di questa teoria agnostica è tutto detto quando si dice ch'essa non è una teoria, ch'essa vien meno al compito fondamentale della nostra scienza, ch'è di indagare sotto il vario e apparentemente anarchico agitarsi delle vicende umane le leggi costanti al cui ritmo obbediscono i fatti sociali. Dicono gli scrittori agnostici che il valore è rappresentato dalla quantità di moneta che i consumatori son disposti a spendere per ottenere una certa merce e che questa quantità varia e ondeggia continuamente. Ma non vanno oltre: non si sforzano di giungere fino al centro di gravità intorno a cui queste variazioni, questi ondeggiamenti tendono a equilibrarsi, centro di gravità che realmente esiste e che la teoria scientifica del valore ha con insuperabile precisione definito.

La teoria agnostica del valore adunque è leggera, superficiale, priva di quella profondità di meditazione che consiglia il rispetto a dottrine anche errate, assolutamente infelice e inaccettabile nelle premesse, come falsa nelle conclusioni.

§ 134. — La *teoria ottimista* è quella che, con riposto pensiero, tenta di divellere dal concetto di valore, l'elemento lavoro. Le teorie che cercano di dimostrare che il lavoro è la base del valore, per necessità magnificano ed esaltano il lavoro come fonte prima della ricchezza sociale, e schiudono quindi il varco a una critica demolitrice delle istituzioni economiche imperanti, che al lavoro, elemento essenziale della produzione, attribuiscono una parte

(1) J. BAPT. SAY, *Cours complète d'Économie politique*, cit.

minima del prodotto, riservando la crema del latte alle classi capitaliste. Le teorie invece che tendono a denigrare il lavoro, a dimostrare che esso non è la base del valore, poichè non è un elemento preponderante della produzione, le teorie insomma che attribuiscono ad altri elementi una funzione più efficace nella creazione della ricchezza, hanno per necessario risultato di legittimare l'ordine di cose vigenti, di giustificare le asimmetrie dell'assetto economico odierno. Queste dottrine eminentemente conservatrici, noi le chiamiamo ottimiste appunto perchè si propongono di giustificare l'ordine di cose attuali, dimostrando che esso è fondato su basi ragionevoli ed eque, sforzandosi in tal modo di indurre nell'animo dell'armata proletaria la rassegnazione allo sfruttamento che la opprime. La teoria ottimista presenta una numerosa serie di gradazioni e di sfumature: appartengono a essa sistemi oramai completamente abbandonati e sistemi tuttora in grande voga.

Appartiene alla scuola ottimista il Torrens, economista inglese del principio del secolo passato, il quale fa dipendere il valore non dal lavoro, ma dal capitale impiegato nella produzione. Questa teoria è falsa e inaccettabile, e si risolve in un circolo vizioso. Secondo il Torrens il valore è dato dal capitale intervenuto nella produzione; ma il capitale è costituito di cose materiali, di strumenti, di merci; il valore del capitale è adunque il valore delle merci che lo costituiscono. Ma allora il valore di un prodotto, secondo il sistema del Torrens, non è che il valore delle merci che hanno contribuito a produrlo: il valore è il valore. È superfluo dire che in tal modo non si spiega nulla, ma solo si rigira, si riconduce la definizione al termine stesso che è da definire. Non stupisce quindi che la dottrina ottimista del valore propugnata dal Torrens, sia stata presto e universalmente abbandonata.

Un'altra scuola ottimista del valore fa capo a Bastiat, il quale, a dir vero, non dà del valore una definizione completa e precisa, ma solo delinea le condizioni preliminari dello scambio. Dice Bastiat che lo scambio è una reciproca dazione di servigi, una permuta di servigi determinati. Il principio fondamentale dello scambio è quindi l'equivalenza dei servigi. Bastiat poi cerca di spiegare in che propriamente si risolva questo concetto di servizio e lo riduce all'utilità che rappresenta per il permutante il prodotto o la cosa ottenuta in cambio. Tizio ha 100 misure di tela, Caio 100 moggia di grano. Se Tizio e Caio scambiano le cose

loro vuol dire che l'utilità che il grano rappresenta per Tizio è l'identica di quella che la tela rappresenta per Caio. Solo se questa condizione preliminare dell'equivalenza delle utilità e dei servizi si verifica, è possibile fra Tizio e Caio lo scambio del grano e della tela. Questa teoria è viziata da un errore fondamentale: non è vero che, perchè lo scambio sia possibile, i servizi che i due permutanti si rendono reciprocamente, debbano essere equivalenti. Il permutante non si preoccupa menomamente che l'utilità che l'altro permutante riceve dallo scambio sia uguale alla sua. Ciò che veramente e soltanto egli cerca, è che l'utilità che ottiene sia maggiore di quella della cosa che abbandona. Tizio è disposto a dare la sua tela a Caio, solo quando il grano di Caio rappresenti per lui un'utilità superiore. Chiamando x l'utilità che per Tizio è contenuta nella tela, y l'utilità che per lo stesso Tizio è contenuta nel grano, la condizione essenziale perchè Tizio s'induca allo scambio si può matematicamente indicare con questa formula:

$$y = x + \delta.$$

La condizione essenziale dello scambio non è adunque l'equivalenza dei servizi, come Bastiat pretende, ma l'eccedenza dell'utilità del prodotto ricevuto su quello dato. La teoria di Bastiat presenta ancora la lacuna gravissima, da noi già accennata di sfuggita poco avanti, di non definire che cosa sia, nè a che punto si fissi il valore: solo ci dice — e male, come vedemmo — quali sono le condizioni preliminari dello scambio. Alle soglie del problema Bastiat si arresta e in tutte le sue opere indarno si cerca una definizione netta e scientifica del valore. Non è perciò ingiusto affermare che Bastiat che fu senza dubbio un intelletto acuto e geniale, non fece fare alla teoria del valore il più piccolo passo.

Questa lacuna fatale del sistema di Bastiat, fu sentita dai più intelligenti suoi correligionari scientifici, che si affaticarono con potenza d'ingegno e di critica a colmarla. Fra tutte le teorie che si sforzarono di surrogare all'inafferrabile concetto del valore di Bastiat un concetto più concreto e suscettivo di misurazione, merita specialissima considerazione la teoria del costo di riproduzione, creata da un grande economista americano, il Carey; teoria che ebbe nei suoi primi tempi successi trionfali e trovò in Italia un illustratore insigne in Francesco Ferrara. Il Ferrara anzi consacrò la massima parte delle sue profonde prefazioni alla Biblioteca del-

l'Economista alla dimostrazione e allo svolgimento di questa nuova teoria del valore. Secondo il Ferrara adunque il valore non è dato dal costo di produzione, ma dal costo di riproduzione, cioè dalle spese che il consumatore evita mediante lo scambio e a cui avrebbe dovuto sobbarcarsi, ove fosse stato costretto a produrre direttamente la cosa acquistata. Ecco così il concetto aereo ed evanescente di servizio, quale compare nella teoria di Bastiat, delimitato nettamente e definito con precisione scientifica. Il servizio non è più come in Bastiat, un' utilità generica che il consumatore si procura mediante lo scambio, ma è un' entità misurabile anche nei suoi elementi quantitativi, è la quantità di lavoro che il consumatore, mercè lo scambio, risparmia, e al quale dovrebbe sottomettersi qualora non ritrovasse sul mercato la cosa di cui abbisogna, e dovesse prodursela direttamente. Detto ciò si comprende facilmente quale sia la condizione preliminare dello scambio: lo scambio è possibile solo quando il prodotto di cui ciascun permutante si priva, costi ad esso una quantità di lavoro non superiore a quella che gli costerebbe la produzione diretta della cosa che riceve in cambio. Restando nell'esempio già parecchie volte usato, del grano e della tela, Tizio addiverrà allo scambio solo quando il lavoro che gli richiederebbe la produzione diretta della tela che Caio ha già bell' e fabbricata non sia maggiore di quello che gli fu necessario per produrre il suo grano: e altrettanto sarà per Caio. In caso diverso o Tizio o Caio scambierebbero in pura perdita: il loro scambio sarebbe anti-economico, quindi impossibile. Ecco così spiegata la differenza sostanziale che intercede fra la teoria oggettiva del costo di produzione e la teoria ottimistica del costo di riproduzione: per la prima il valore è dato dalla quantità di lavoro conglutinato nel prodotto, per la seconda dalla quantità di lavoro che sarebbe necessaria al consumatore per produrre esso stesso la merce che riceve.

§ 135. — Spendiamo ora qualche parola nella critica di questa teoria che, salutata con entusiasmo al suo apparire, come quella che avrebbe definitivamente squarciato i veli che circondano il concetto di valore, accolta con larghissimo favore in America, in Francia, in Italia, solo in questi ultimi anni ha incominciato a perdere terreno e a volgere verso il tramonto. La teoria del costo di riproduzione corre spedita finchè si tratta di prodotti illimitata-

mente aumentabili, perchè in tal caso collima perfettamente con la teoria del costo di produzione. È da premettere che i seguaci della scuola oggettiva del costo di produzione, non misurano il valore di un prodotto dal lavoro speso volta per volta, caso per caso nella produzione, il quale lavoro potrebbe essere dilatato per imperizia o negligenza dell'artefice, o per inidoneità degli strumenti; ma dal lavoro che si richiederebbe al momento della vendita per produrre quella data merce coi metodi tecnici odierni e con un operaio di abilità e diligenza normale. Usando la formula di Carlo Marx, si può dire che il valore è dato dalla quantità di lavoro, non *realmente* ma *socialmente* necessario alla produzione. La pezza di tela fabbricata col rude telaio primitivo, o da un operaio indolente o incapace non ha un valore commisurato alla quantità di lavoro effettivamente speso nella produzione, ma alla quantità di lavoro normale che, con i perfezionati metodi odierni si esige per produrre una pezza di tela uguale a quella per qualità e quantità. Ciò premesso è facilmente dimostrato come la teoria del costo di produzione e la teoria di riproduzione coincidano. Se, secondo la prima, il valore è dato dalla quantità di lavoro socialmente necessario, avviene necessariamente che il consumatore si risparmia appunto, addivenendo allo scambio, il lavoro normale a cui, coi metodi odierni, esso stesso dovrebbe sobbarcarsi, se dovesse prodursi direttamente la cosa. E questo concetto è appunto, come sappiamo, fondamentale della teoria del costo di riproduzione. Fin qui adunque la teoria del costo di riproduzione collima con la teoria del costo di produzione, di cui pure vorrebbe essere antagonista e dimostrarne la falsità.

Dove invece la teoria del costo di riproduzione inceppa in difficoltà insormontabili è nel campo dei prodotti non illimitatamente aumentabili o addirittura inaugmentabili. Per risolvere queste gravissime difficoltà in cui la sua teoria si dibatte, il Ferrara distingue la riproduzione fisica dalla riproduzione economica: la prima è data dalla riproduzione della cosa di cui si abbisogna mediante il lavoro, la seconda mediante lo scambio. Dice adunque il Ferrara che per i beni non illimitatamente aumentabili il valore è rappresentato dal costo di riproduzione non fisica, ma economica. Un quadro di Raffaello non può più essere riprodotto fisicamente da nessuno: il suo valore non può adunque essere fissato dalla quantità di lavoro che dovrebbe addossarsi chi ne vagheggia l'acquisto, per produrre

un quadro uguale, perchè un tal miracolo è impossibile assolutamente. Il valore di questo quadro è fissato allora, afferma il Ferrara, dal valore degli altri prodotti — che potrebbero essere, ad esempio, ville, automobili, campagne ecc. — che il consumatore si rassegnerebbe ad acquistare, quando non potesse procacciarsi il quadro desiderato. Il Minghetti, che ha ulteriormente svolto la teoria del costo di riproduzione, esprime ciò con formula sintetica, dicendo che il valore dei prodotti non illimitatamente aumentabili, o inaugmentabili del tutto, è dato dal costo di riproduzione dei loro *sucedanei*, del valore cioè dei surrogati a cui il consumatore deve ricorrere, quando non può ottenere nè per via di riproduzione fisica, nè per via di scambio il prodotto di cui abbisogna. Secondo tal sistema il valore dello Champagne sarebbe dato dal valore del Bordeaux, questo dal valore del Grignolino, questo dal valore della Barbera, e così via via all'infinito. Non ci vuol molto sforzo per scorgere che a questo punto la teoria del costo di riproduzione si riduce a nient'altro che una vana schermaglia di sofismi. Affermare che il valore di un prodotto inaugmentabile è dato dal valore dei suoi succedanei è affermare nulla. Noi non sappiamo in tal modo che cosa sia propriamente il valore. Il valore del quadro di Raffaello è posto in funzione al valore del suo surrogato; questo alla sua volta è posto in funzione dal valore di un surrogato ulteriore e il circolo vizioso si perpetua in eterno senza che mai sia possibile giungere a una definizione concreta, precisa, esauriente del concetto che è da definire. L'unico limite che il Ferrara e i suoi seguaci assegnano al valore è, in ultima analisi, la capacità economica del consumatore, l'unico meccanismo da cui fanno dipendere la determinazione del valore è il gioco volubile della domanda e offerta: limite quello troppo vago, meccanismo troppo mutevole questo perchè possa valersene una teoria che vuole essere scientifica e oggettiva.

Concludendo, la teoria del costo di riproduzione si manifesta impotente a risolvere il concetto di valore negli elementi semplici che lo costituiscono; questa teoria, divellendo dalla definizione il fattore lavoro, mira con recondito scopo a lumeggiare in senso ottimistico i più stridenti squilibrii sociali e si trasforma senza sembrarlo in un *passepertout* che mirabilmente giustifica la rendita fondiaria, il profitto, l'interesse, tutti insomma i fenomeni più salienti e stridenti della distribuzione. Ma questa teoria è errata nei

suoi fondamenti: in quanto contempla i prodotti illimitatamente aumentabili, essa si confonde con la teoria del costo di produzione, che vorrebbe al contrario smentire e surrogare, in quanto considera invece i prodotti non illimitatamente aumentabili essa si risolve in un cerchio vizioso, determinando il valore in funzione del valore, e ricadendo in ultimo nella vecchia e ormai sfatata teoria della domanda e dell'offerta. È legittimo quindi che questa teoria, che ebbe, specialmente in Italia, per la somma autorità esercitata dal Ferrara, un incontestato successo, sia stata, dopo il 1870, a poco a poco dimenticata, sino al completo abbandono del giorno d'oggi.

§ 136. — Le teorie ottimiste o apologetiche del valore che abbiamo passato fin qui in rassegna sono caratterizzate da una certa ingenuità, perchè, per quanto si studino di non manifestare l'intento che le anima, pure questo intento si profila in esse visibile anche ad un osservatore mediocrementemente acuto. Ma da queste fasi ingenuie la scuola ottimista trapassò in seguito a forme più progredite e complicate e il recente ed evoluto aspetto che venne ad assumere si deve all'opera degli economisti tedeschi. L'intelligenza germanica, come altra volta già abbiamo notato, rifugge dalle teorie oggettive, di cui tanto si compiacciono gli scienziati inglesi, essa predilige quelle trascendentali, i sistemi astratti, le creazioni nebulose e metafisiche. Abbiamo veduto che gli economisti inglesi formarono del valore una teoria eminentemente oggettiva, che si salda indissolubilmente sull'esame positivo dei fatti, che risolve il valore nelle cose, indipendentemente da qualsiasi giudizio individuale. Gli scrittori germanici invece non ricercano gli elementi costitutivi del valore nelle fibre stesse delle cose, ma piuttosto nei giudizi e negli apprezzamenti umani. Per essi il valore non è più determinato dalla quantità complessa di lavoro, cristallizzata nel prodotto, ma dal giudizio che gli individui recano dell'utilità del prodotto stesso.

La scuola tedesca ha molti rappresentanti illustri e degni di citazione: lo Hermann, che professò la teoria soggettiva nella sua opera intitolata: *Ricerche economiche* (1), pubblicatasi nel 1832,

(1) FRIEDRICH HERMANN, *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 1^a ediz. München, 1832; 2^a riveduta e ampliata, München, 1870.

e più vicino a noi, lo Schaeffle, che svolse le stesse idee nel suo *Sistema sociale dell'Economia umana* (1). Con questi scrittori si affermò una teoria nuova sul valore che fu portata ai più alti fastigi nella seconda metà del secolo scorso, da una pleiade di scrittori in massima parte austriaci, per cui noi amiamo meglio denominare questa scuola austriaca o psicologica. Sono austriaci infatti Carlo Menger, il Böhm Bawerk, il Wieser, che spiccano fra i più eminenti seguaci di questa nuovissima dottrina ottimistica del valore. La scuola austriaca segna un incontestabile progresso sopra la scuola germanica; perchè riduce a sistema coordinato e compatto ciò che gli scrittori germanici avevano lasciato slegato e disperso in osservazioni frammentarie.

Ecco una breve esposizione degli insegnamenti della scuola austriaca. Essa prende le mosse dal principio che abbiamo già studiato più innanzi parlando dello sviluppo storico dell'Economia politica, che cioè ogni unità successiva di prodotto dia al consumatore un godimento decrescente e quindi non è l'utilità dei primi, ma degli ultimi incrementi di prodotto che determina e commisura il valore. Così soltanto, dicono i seguaci della scuola austriaca, si spiega l'apparente paradosso, per cui, oggetti non solo utili, ma indispensabili, hanno un così tenue valore. Il pane che pur ha nelle prime unità introdotte nell'organismo umano un'utilità veramente incalcolabile, ha un valore così basso perchè le unità successive rappresentano utilità via via decrescenti finchè si giunge alla sazietà del consumatore, dopo di che gli incrementi ulteriori rappresentano un'utilità nulla, se non addirittura un danno. Il valore adunque non si fissa sopra l'utilità totale contenuta nel prodotto, ma sull'utilità degli ultimi incrementi, sull'*utilità finale*, come la chiama il Jevons, sull'*utilità limite*, come la chiama il Menger.

Vediamo ora come si fissa il valore secondo la scuola austriaca. Bisogna a questo fine distinguere il caso in cui si abbia un solo compratore e un solo venditore, e il caso in cui vi sia pluralità di compratori e di venditori. Nel primo caso vi ha un valore massimo e un valore minimo i quali fissano i limiti estremi entro cui

(1) FRIEDRICH SCHAEFFLE, *Das gesellschaftliche System des menschlichen Wirtschaft*. Tübingen, 1867. Tradotto in italiano nella "Biblioteca dell'Economista", Serie III, vol. V.

il prezzo del prodotto può spaziare. Il valore minimo è dato dall'utilità che rappresenta il prodotto per il venditore; il valore massimo è invece dato dall'utilità che rappresenta il prodotto per il compratore. Il valore minimo di un tavolo è 10, se l'utilità che questo tavolo rappresenta per il suo produttore è 10: è chiaro infatti che costui non sarà mai disposto ad alienare il suo tavolo per un valore minore che 10, tranne che voglia scambiare in pura perdita. Il valore massimo di questo stesso tavolo è 20 se l'utilità che esso rappresenta per il compratore è 20; infatti non vi sarà mai nessun compratore disposto a sacrificare per un tavolo che rappresenta un'utilità di 20, un'utilità maggiore. Il valore di questo tavolo si stabilirà adunque fra questi termini estremi di 10 e di 20: se si stabilisce al disotto del valore massimo, cioè di 20, si ha quella che l'economista inglese Marshall chiama *rendita del consumatore* che è data dalla differenza fra il valore che l'acquirente sarebbe disposto a dare in cambio della cosa, e quello che effettivamente dà. È dimostrato adunque che quando vi ha un solo compratore e un solo venditore, il valore è molto indeterminato perchè oscilla fra termini ampi e distanti. L'utilità massima e minima di un prodotto per il compratore e per il venditore possono divergere notevolmente. Può anzi accadere che l'utilità minima che un prodotto rappresenta per il venditore sia addirittura negativa: un produttore di ferro, per esempio, che produce solo per scambiare, non ritrae dal ferro nessuna diretta utilità. Di tanto resta quindi accresciuta la zona entro cui il valore di questo ferro può oscillare, senza che sia possibile determinare un punto centrico attorno a cui il valore stesso si fissi e si concreti.

La determinazione del valore con notevole approssimazione si ha soltanto quando vi sono per un dato prodotto diversi richiedenti ed offerenti. Ecco che cosa si verifica allora: il valore massimo richiesto fra tutti i venditori, determina il valor minimo del prodotto in questione; il valor minimo offerto fra i compratori determina al contrario il valore massimo. Fra questi due termini assai più ristretti di quelli esaminati anteriormente, si fissa il valore corrente. Facciamo un esempio: Vi siano tre venditori A, B, C, per i quali un determinato prodotto rappresenti rispettivamente il valore di 10, 15 e 20: vi siano tre compratori D, E, F, per cui lo stesso prodotto rappresenti rispettivamente il valore di 25, 30 e 35. Affermano i seguaci della scuola austriaca che il valore massimo ri-

chiesto da uno dei venditori — cioè il valore di 20 richiesto da C — determina il valore minimo a cui il prodotto sarà venduto: che il minimo offerto da uno dei compratori — in questo caso il valore 25 offerto da D — determina per contro il valore massimo. E si capisce: poichè D, E ed F assegnano al prodotto un valore uguale o superiore a 25, saranno disposti tutti ad acquistare il prodotto stesso per 20; d'altra parte C per cui il prodotto rappresenta un' utilità 20 non s'indurrà mai a cederlo contro un' utilità minore; finalmente A e B che assegnano ai loro prodotti valori inferiori a 20, ma che vedono C ritrarre dalla vendita un valore superiore o eguale a 20, pretenderanno pur essi di vendere i loro prodotti alle condizioni di C e così il valore massimo 20 richiesto dal venditore C determinerà il valore minimo del prodotto. Il valore massimo del prodotto sarà fissato invece dal valore minimo offerto da uno dei compratori. Infatti: A, B e C che sarebbero remunerati del loro prodotto vendendolo a un valore non inferiore a 20, saranno naturalmente compensati da un valore superiore a 20 e accetteranno tutti il valore di 25 che D è disposto a cedere per avere il prodotto di cui abbisogna; E ed F per cui il prodotto rappresenta utilità superiori a 25, ma che vedono D acquistarlo a un valore non superiore a 25, non si rassegneranno mai a sacrificare per quel prodotto un' utilità maggiore; per cui a 25, valore minimo offerto dal gruppo dei compratori, si fisserà il valore massimo del prodotto. Nel caso adunque della concorrenza di più compratori e di più venditori è facile vedere come il valore oscilli in un ambito assai più ristretto e sia quindi determinabile a un grado maggiore di approssimazione che non nel caso, del resto puramente ipotetico e irrealizzabile, di un solo compratore e di un solo venditore.

Questa è sostanzialmente la teoria del valore che la scuola austriaca sostiene, la quale certamente ha dei meriti, come ad esempio, di aver nettamente definiti i limiti massimo e minimo entro i quali oscilla il valore normale, ma che contiene pure vizi gravissimi ed errori fondamentali che la espongono a una critica demolitrice. Difatti la scuola austriaca ci dice bensì che il valore dei prodotti varia entro una determinata zona più o meno ampia col variare della domanda e dell'offerta; ma a che punto il valore si fissi stabilmente essa non dice. Affermare che il valore dei prodotti è alto se sono molti i compratori, basso se sono molti

i venditori, è affermare ancor troppo poco, è obliterare completamente il problema fondamentale della teoria del valore, che è di trovare precisamente il punto centrale intorno a cui le oscillazioni del valore tendono a equilibrarsi. Di più: la scuola austriaca si fonda tutta sopra le valutazioni singole, sopra gli apprezzamenti individuali ed è quindi, per necessità, imprecisa al massimo grado. Quando si dice che per un venditore un certo bastone rappresenta un' utilità 5, che un tavolo rappresenta per un compratore un' utilità 10, si esprime un giudizio tutto soggettivo, che può cessare e che di solito cessa di essere vero per altri compratori e per altri venditori. Anzi per la stessa persona, col mutare delle sue condizioni economiche, col variare dei prezzi dei generi di prima necessità, mutano profondamente gli apprezzamenti sul valore delle cose. Tizio, mentre oggi che il pane è a buon mercato paga volentieri un bastone 5, non sarà più disposto che a pagarlo 4, 3 o vi rinunzierà addirittura se il pane verrà a rincarare. Inoltre, continuando l'esame critico, si scorge che il concetto di valore antecede, anzichè susseguire, il concetto di utilità: che il concetto di utilità, anzichè determinare, è determinato, è in funzione del concetto di valore. Tizio sa che apprezzamento deve fare dell'utilità del bastone, quando sa che valore hanno i generi di più stringente necessità. È inutile dire che con tali obiezioni le basi su cui si erige la scuola austriaca del valore restano sconvolte, epperò la teoria intera crolla irreparabilmente.

Se la scuola austriaca non credè veramente una teoria nuova del valore, perchè essa è soltanto un ulteriore sviluppo della scuola ottimista germanica, innovò invece profondamente per quel che riguarda il valore dello strumento di produzione. Secondo la teoria oggettiva inglese il valore di uno strumento tecnico, di una macchina, è dato, come il valore di qualunque merce, dalla quantità di lavoro conglutinato nello strumento stesso. Secondo i seguaci della scuola austriaca invece il valore dello strumento tecnico è dato dall'utilità del prodotto che con lo strumento si può ottenere. L'argomento fondamentale con cui gli Austriaci legittimano questa strana definizione del valore della macchina e degli strumenti in genere è questo: se una certa macchina per un qualsiasi evento andasse distrutta, si distrarrebbero le macchine superstiti dalla produzione di oggetti di minor utilità per rivolgerle tutte alla fabbricazione di cose di utilità maggiore. Con

questo curioso sistema la scuola austriaca inverte perfettamente i termini da cui il valore di una merce è determinata. Il fabbricante di una macchina non potrebbe conoscere il valore della sua macchina se non quando conoscesse il valore e l'utilità dei prodotti mercè la macchina ottenuti: egli dovrebbe interpellare l'acquirente, preoccuparsi dell'uso a cui rivolgerà la macchina, informarsi del valore dei prodotti ottenuti, e solo in seguito a tutte queste indagini fissare il valore. Tuttociò è assolutamente assurdo, non trova riscontro ed è anzi smentito dalla realtà dei fatti. L'ordine logico segue l'ordine cronologico: prima si fissa il valore della macchina, poi il valore dei prodotti che con la macchina si ottengono. Anche per questo punto la scuola austriaca sostiene una teoria che è falsa nei suoi stessi fondamenti e incapace a resistere agli assalti della critica.

La scuola austriaca raccolse nel campo scientifico grandi trionfi, ma nel 1890 è incominciata la sua irreparabile e legittima decadenza. Gli errori sostanziali che viziano la sua teoria sono ormai irrecusabilmente dimostrati: anche la breve critica che noi ne abbiamo fatto basta per smentirla completamente. Ciò che preme rilevare, concludendo, si è che tutte le dottrine apologetiche del valore, tutte le dottrine ottimistiche che, estirpando dal concetto di valore il concetto di lavoro, tendono a giustificare l'assetto economico odierno, tutte queste teorie reazionarie, dalle fasi primitive e ingenuè, alle fasi più scaltre ed evolute, sono insussistenti e false. Giustamente la critica ne ha dichiarato il fallimento.

§ 137. — Dopo l'esame delle due prime teorie eretiche del valore, la teoria agnostica e la teoria ottimistica, ci resta da esporre e da giudicare la terza, che è di gran lunga la più importante: *la teoria socialista* che fu, come tutti sanno, creata da Carlo Marx. La teoria socialista, rivoluzionaria e sovversiva per eccellenza, è diametralmente opposta alla teoria ottimista; mentre infatti questa nella definizione del valore prescinde totalmente dal lavoro, quella attribuisce esclusivamente il valore al lavoro contenuto nei prodotti. Da questo principio fondamentale Marx deduce una serie di corollari e di conclusioni che contengono una terribile e inappellabile condanna dell'assetto economico attuale. Essendo il valore null'altro che una somma di lavoro condensato, il lavoro deve avere, per ovvia e naturale conseguenza, diritto alla totalità del prodotto

di un' impresa. In altre parole: a chi crea la totalità del prodotto, sia devoluta la totalità del profitto stesso. Queste conclusioni teoriche ed astratte il Marx le raffronta con le reali condizioni del lavoro e del capitale e constata che mentre il lavoro non ottiene se non un frammento minimo del prodotto, quanto è a mala pena sufficiente al suo sostentamento, il capitale invece realizza lucri enormi, esercitando su larga scala lo sfruttamento delle classi lavoratrici. La teoria di Marx è adunque uno svolgimento eloquente del famoso aforisma di Sieyès: " Che cosa è il terzo Stato? Nulla. Che cosa dovrebbe essere? Tutto „. " Che cosa ottiene attualmente il proletariato? „ si domanda Marx. " Nulla „. Il salario minimo che le classi capitalistiche corrispondono all'armata lavoratrice serve a mala pena per reintegrare le forze operaie consunte nel lavoro, per mantenere in vita il proletariato, la cui esistenza è la condizione prima della persistenza del profitto: la rinuncia di una frazione esigua del prodotto da parte del capitale in vantaggio del lavoro non è adunque un ossequio ai sacri e imperscrutabili diritti umani, ma un atto di ovvio e spontaneo interesse delle classi capitalistiche. " Che cosa dovrebbe avere il proletariato? „ si domanda ancora Marx. " Tutto „: perchè essendo il valore un puro conglutinamento di lavoro, essendo la ricchezza opera esclusiva della classe lavoratrice, a questa e a nessun'altra classe sociale il prodotto integrale deve essere attribuito. È questa la tesi che come una lingua di fuoco, investe e attraversa tutta l'opera marxiana.

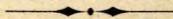
Il Marx afferma adunque nel modo più esplicito e più risoluto che due prodotti si scambiano soltanto in ragione del lavoro che in essi si trova contenuto. Infatti se due oggetti, ad esempio, un cappello e 10 misure di grano, si equivalgono e si scambiano, vuol dire che nelle fibre stesse di questi due prodotti vi è un elemento comune, in quantità eguale. Quale sarà questo elemento? Non certo l'utilità, giudizio personale, contingente imponderabile e incommensurabile. Non restano allora che delle cristallizzazioni di lavoro. Ed è a questa stregua precisamente che i prodotti si equivalgono e si scambiano. Il cappello è in equazione con le 10 misure di grano, perchè in quello e in queste si trovano conglutinate uguali dosi di lavoro, naturalmente, ben inteso, di *lavoro socialmente necessario*. Ne consegue logicamente, che solamente questo lavoro al momento della vendita dà origine al valore ed è pagato.

Questa è la teoria originaria del Marx: teoria semplice, e a tutta prima aggirantesi nel campo delle astrazioni. Ma le conseguenze che se ne traggono sono quanto mai gravi e sovversive e spiegano da una parte l'entusiasmo delle classi oppresse e dei loro apostoli che videro nella nuova teoria la leva scientifica che avrebbe dato movimento alla rivoluzione proletaria; dall'altra la guerra combattuta senza tregua e senza quartiere contro il sistema di Marx da tutti i ceti minacciati.

Ecco spiegato perchè di tutte le scuole del valore questa sola suscitò una guerra mondiale e tragica, di pensiero e di azione. Le altre teorie combattevano per una morta formola, si proponevano scopi puramente scientifici, si esaurivano in se stesse. La teoria di Marx invece dal concetto di valore sviscera tutto il problema sociale odierno che dentro vi si appiatta, e così corazzata di scienza, irrompe contro la società contemporanea e muove all'assalto della sua secolare costituzione.

La teoria di Marx, così originale nei principi, così grande nelle linee, così tremenda nelle conclusioni, meriterebbe un lungo e profondo esame; ma basterà a noi accennare all'antinomia fatale e inconciliabile che vizia il sistema marxista dalle fondamenta e lo rende quindi scientificamente inattendibile. Marx afferma che il capitale tecnico non dà profitto: se il valore è lavoro coagulato, il profitto non può logicamente essere costituito che dal lavoro. Il capitale tecnico è cioè, secondo la formola marxiana, capitale costante; il capitale salario, capitale variabile. Ma la contraddizione di questa teoria con i fatti più accertati è manifesta fino all'evidenza. Se il capitale tecnico è costante e non può assolutamente dar profitto, consegue per necessità che le intraprese industriali che per la loro speciale natura devono impiegare dosi differenziali maggiori di capitale tecnico si trovano in condizioni di irrimediabile inferiorità di fronte alle intraprese che impiegano dosi minori di capitale tecnico. Ciò è matematicamente impossibile: quel capitale tecnico non remunerato, dato l'attuale regime di libera concorrenza — e già l'abbiamo detto — non tarderebbe ad abbandonare gli impieghi improduttivi in cui si trova impaludato, e a trasformarsi in capitale salario, il quale solo, secondo Marx, può portare profitto. L'antinomia fatale che corrode il sistema fu intravveduta dallo stesso Marx, che nel primo libro del Capitale promise di risolverla nei libri successivi. Ma il secondo non contenne la tanto attesa solu-

zione: fu in quella vece aperto dall'Engels stesso fra gli economisti di tutto il mondo un concorso senza premi, al fine di trovare il modo di conciliare la contraddizione. Moltissimi studiosi della scuola socialista di tutti i paesi si cimentarono nell'ardua impresa, con esito naturalmente vano, perchè la conciliazione dei contrari è miracolo impossibile a cervello umano. Nel 1894 uscì finalmente il terzo libro del Capitale, dove la soluzione dell'antinomia, aspettata con tanta ansia da tutti i cultori delle nostre discipline, si trova spiegata in questi termini. È vero che la divergenza fra i profitti delle diverse industrie, che dovrebbe esistere se fosse giusta la teoria socialista del valore, nel fatto non esiste; ma non restano per questo scosse le basi della teoria stessa, perchè i prodotti non si vendono al loro valore, perchè il prezzo e il valore non coincidono e sono regolati da leggi diverse. Questa soluzione è nient'altro che un giuoco di parole. A noi importa conoscere il valore vero, effettivo, reale, che è quello a cui i prodotti si vendono; non un valore astratto, metafisico, trascendentale, che non ha nessuna manifestazione nella realtà dei fatti. Con tale soluzione restano sconfessati i principi fondamentali del primo, che è pure il più importante libro del Capitale; in tal modo la teoria di Marx si vota al suicidio. Non si creda però che con questa critica del sistema scientifico di Marx sia distrutto il socialismo moderno. Le pie speranze dei conservatori di tutti i paesi che, colla confutazione definitiva della teoria marxista credettero di veder crollare il movimento sociale odierno, andarono deluse. E non poteva non essere: il socialismo ha le sue radici in tutt'altro terreno che nelle quisquiglie dottrinali: esso si fonda sulla sperequazione delle fortune e dei redditi, sulle ingiustificate e ingiustificabili distinzioni sociali, che seminano ciecamente felicità e dolore e che gridano vendetta.





CAPITOLO V.

Valore corrente, di monopolio e internazionale.

§ 138. — Abbiamo fin qui parlato del valore astratto, ideale, normale, ch'è fissato rigidamente dal costo di produzione: esaminiamo ora tre speciali configurazioni concrete del valore, che dal valore normale nettamente si distinguono:

- a) *il valore corrente;*
- b) *il valore di monopolio;*
- c) *il valore internazionale.*

E incominciamo col valore corrente. *Il valore corrente è il valore che assume una determinata merce in un dato momento.* Il valore normale invece, gioverà richiamarlo, è il punto centrico intorno a cui i valori correnti gravitano, col quale i valori correnti tendono continuamente a coincidere. Il valore corrente è determinato dalle leggi della domanda e dell'offerta: cresce con l'aumentare della domanda e il diminuire dell'offerta, anche al disopra del livello del costo; diminuisce con l'elevarsi dell'offerta e il restringersi della domanda, anche al di sotto del valore normale. Queste elevazioni e questi rinvii del valore corrente però non sono permanenti; l'equilibrio anzi non tarda a ristabilirsi e il valore corrente a riaccostarsi al valore normale. Quando infatti, o per il crescere della domanda, o per il diminuire dell'offerta, il valore corrente di un dato prodotto si alza al di sopra del valore normale, allora si verifica un trasferimento di capitale e di lavoro dalle altre produzioni, a questa più favorita, l'offerta si accresce, si proporziona alla domanda, il valore corrente si rievolve e si riav-

vicina al costo e al valor normale. Quando invece, per il restringersi della domanda o per l'accrescersi dell'offerta il valore corrente precipita al disotto del costo, allora i produttori di questa merce deprezzata si ritirano dalla industria ch'è diventata rovinosa; l'offerta così si restringe e si adegua alla domanda, e il valore corrente si rialza e tende a combaciare con il valore normale. Ecco il meccanismo per cui il valore corrente, che può essere secondo le vicissitudini della domanda ed offerta, ora superiore, e ora inferiore al valore di costo, non lo è mai stabilmente, ma tende con quello a confondersi nel decorso del tempo.

Che il valore corrente aumenti con l'aumentare della domanda e con il restringersi dell'offerta, e viceversa precipiti con l'intensificarsi dell'offerta e lo scemare della domanda, è una legge di cui non è assolutamente lecito dubitare. Ma è poi esagerazione ed errore affermare come taluno fa, che le oscillazioni del valore corrente siano proporzionali e simmetriche alle oscillazioni della domanda e offerta: vale a dire, che, se l'offerta di un oggetto si riduce a metà, il valore corrente di questo oggetto debba esattamente raddoppiare. Ciò non è assolutamente, le variazioni della domanda e dell'offerta si ripercuotono nel modo spiegato sul valore corrente delle diverse merci, ma senza che esista quel rapporto simpatico che qualcuno sostiene, e in cui un tempo si credeva. Vi sono infatti certi oggetti, per cui, a un leggerissimo aumento dell'offerta, sussegue tosto un profondo avvallamento del valore corrente: altri invece, in cui un appena sensibile aumento della domanda determina un fortissimo rialzo del valore. Nell'un caso e nell'altro non esiste nessuna proporzione fra la piccola oscillazione della domanda e dell'offerta e il gravissimo squilibrio dei valori che ne dipende. I più caratteristici fra questi oggetti sono indubitatamente i grani, le farine, il pane. Basta che per un solo giorno in una città la provvista del pane si riduca, per cause eccezionali, poniamo per uno sciopero, a un quarto del normale, perchè si vedano immediatamente i prezzi del prezioso alimento salire ad altezze vertiginose, che non hanno più alcun rapporto colla rarefazione dell'offerta. E per lo stesso prodotto avviene il fenomeno inverso, quando invece si accresce leggermente l'offerta; allora il valore precipita a rovina, senza che nessuna proporzione esista fra il lieve incremento dell'offerta e l'incredibile avvallamento dei prezzi. La ragione di questo doppio ordine di fenomeni che si verifica nel caso delle sussistenze

necessarie è la seguente: che la domanda di questi prodotti è assolutamente, come dicono gli economisti, anelastica, e cioè priva di duttilità, di capacità a dilatarsi e contrarsi secondo l'aumentare o il diminuire dell'offerta. Nel caso sopra citato dello sciopero, che riduce a un quarto la provvista di pane necessaria al sostentamento di una città, tutti, ricchi e poveri, si scatenano sul frammento che l'offerta ha disponibile, pronti a spendere anche somme ingenti, pur di non restar privi del cibo fondamentale. Sotto la veemente leva della domanda esasperata, il valore sale a livelli altissimi. Per converso, quando un'annata di eccezionale abbondanza lancia sul mercato veri torrenti di cereali, allora i prezzi scendono a precipizio, ben sotto il limite, che la proporzione con l'aumentata offerta farebbe supporre. E si comprende: i consumatori fanno qualunque sacrificio per avere il pane necessario alla loro vita, ma non possono fare il sacrificio di dar fondo alle immani riserve di frumento che un'annata oltremodo prospera può aver procurato. Quando il consumo normale di una persona è di un Kg. di pane al giorno, questa persona non può triplicare il suo consumo, anche se in forza del triplicato raccolto, il prezzo del pane è disceso di due terzi. Allora, poichè il grano, e in genere le derrate agrarie, sono prodotti che non possono essere accumulati e tesaurizzati, ma devono essere consumati in un breve intervallo di tempo, i produttori costretti a vendere, allagano simultaneamente i mercati, e accettano prezzi anche irrisori, pur di vuotare i loro riboccanti granai. Così sotto la terribile pressione di quest'offerta moltiplicata, e presa dal panico, a cui non fa equilibrio una domanda capace di dilatarsi adeguatamente, il valore corrente subisce un tracollo spaventoso, assolutamente sproporzionato all'aumento dell'offerta.

Vi fu un economista inglese, Gregorio King, che tentò di stabilire gli effetti delle oscillazioni dell'offerta sui prezzi del grano. Il King cercò se fra l'una e l'altra variazione esisteva qualche rapporto quantitativo: fondò i suoi calcoli su osservazioni ampie, minute, diligentissime, condotte anno per anno, per un lungo periodo: e come risultato delle sue ricerche credè di poter compilare una tavola, su cui, date le diminuzioni dell'offerta, segnò quali dovevano essere le elevazioni dei prezzi. Non occorre dire che i calcoli di King sono fantastici ed empirici: i dati successivi si incaricarono di smentirli completamente. Un numero anche stermi-

nato di osservazioni, che abbracci un periodo d'anni anche più vasto di quello a cui le pazientissime indagini di King si riferiscono, non legittima conclusioni che si estendano a un periodo successivo. In questo campo le stesse cause trasportate in epoche diverse originano effetti radicalmente diversi. Fra le oscillazioni della domanda e dell'offerta e le variazioni dei prezzi non esiste ombra di rapporto numerico: il fallimento delle tavole del King, che pure costarono al loro autore tanti anni di coscienziose osservazioni e di ingegnossissimi calcoli, ne è la prova categorica. Quello che solo e con sicurezza si può affermare, si è che l'accrescersi della domanda e il rarefarsi dell'offerta accresce il valore corrente, e viceversa: pretendere di affermare di più è impossibile e assurdo.

§ 139. — Che definizione si può dare dell'offerta? In che cosa propriamente consiste, in che si risolve questo primario elemento dello scambio? Il Thornton ritiene che vi siano due categorie di offerta, quella che si presenta effettivamente sul mercato, e che realmente i produttori si propongono di smerciare, e quella invece che rimane nascosta nei magazzini dei venditori, e che i venditori si propongono di conservare per l'avvenire, per le successive richieste del consumo, in una parola, la riserva. Ora il Thornton insegna che solo della prima forma di offerta, solo dell'offerta effettiva si deve tener calcolo per la formazione del valore corrente, e non della riserva, la quale non esercita alcun influsso sul mercato. Se i cotonieri presentano sul mercato 1000 pezze di stoffa, e ne serbano nei magazzini altre 2000, sono solamente le prime 1000 che influiscono sulla determinazione del prezzo della giornata, mentre delle ultime 2000, immagazzinate, i compratori non conoscono neppure l'esistenza.

A questa teoria noi siamo risolutamente contrari. Noi, con la maggioranza degli economisti, riteniamo che, non solo gli oggetti effettivamente offerti al consumatore, ma anche quelli latenti, costituiscano l'offerta e decisamente agiscano sulla determinazione del valore corrente. Alla lunga, la presenza di queste ingenti riserve non può rimanere ignota ai compratori, i quali fanno in conseguenza intervenire nel calcolo dei prezzi l'esistenza della merce riservata ma effettiva, che come morta zavorra, serve a deprimere la resistenza dei produttori e per ultimo la fiacca. I venditori possono per qualche poco e in casi eccezionali dissimulare l'esi-

stenza delle riserve, ma i veli non tardano a cadere, e allora l'offerta si costituisce sulla somma dell'offerta reale e della riserva, e su questa offerta totale si formano i prezzi correlativi.

Lo stesso si dica della domanda. La domanda è costituita dal complesso di oggetti e di beni economici che i consumatori sono disposti a cedere per ottenere le cose di cui abbisognano e che sono offerte sul mercato. La domanda è costituita dalla somma totale di questi oggetti: i consumatori non riescono alla lunga a celarne o riservarne alcuna porzione. Tutti i prodotti che essi sono decisi a scambiare contro una data merce, concorrono a determinare il valore corrente di questa merce. Al punto in cui la domanda e l'offerta così costituite si agguagliano e combaciano, si fissa il valore corrente.

§ 140. — La seconda incarnazione del valore che dobbiamo studiare, *il valore di monopolio*, è di indagine assai delicata e difficile. Quando si dice valore di monopolio, s'intende senz'altro eliminato e perento il sistema della libera concorrenza; infatti il valore di monopolio diverge sempre notevolmente dal costo di produzione. Abbiamo già avuto occasione più volte di spiegare quale sia il meccanismo, che, in un regime di libera concorrenza, tiene il valore corrente aderente al costo di produzione. Ma se impera per un dato prodotto il regime di monopolio, vale a dire, se i produttori di un dato oggetto godono della prerogativa di impedire il trasferimento del capitale e del lavoro dalle altre alla loro branca di produzione e vengono così, per privilegi materiali o legali, a essere i soli produttori di quella merce speciale, allora la legge del valore corrente resta immediatamente spezzata, il valore corrente non oscilla più intorno al costo, ma lo supera notevolmente. Non è però a credere, come normalmente si dice, che il monopolista sia il despota dei prezzi, e possa fissare il valore dei prodotti monopolizzati a qualunque livello, anche elevatissimo, gli talenti. Il monopolista può pretendere un prezzo eccedente il costo, ma non un prezzo illimitato. E la ragione è chiara: il produttore che gode di una condizione di monopolio è arbitro di uno dei fattori dello scambio cioè dell'offerta, non dell'altro fattore non meno essenziale, della domanda. Il monopolista può imporre al consumatore i prezzi, ma non le quantità di prodotto che gli aggradano. Ora è risaputo che, elevandosi il prezzo di un

dato prodotto, se ne contrae il consumo, o se ne diminuisce il numero dei richiedenti. Elevando d'un colpo a cifre pazzesche i suoi prezzi, il monopolista corre il sicuro pericolo di non trovare più un compratore, di chiudere gli sbocchi della sua produzione, di prepararsi un'immane rovina.

Il monopolista, accorto del suo interesse, parte invece da un valore iniziale, ch'è di solito superiore al costo e al valore normale, ma non di molto, e lo eleva in seguito gradatamente. A ogni elevazione successiva del valore è correlativa una diminuzione della domanda e della vendita. Fin quando, nonostante la rarefazione dei richiedenti, l'aumento dei prezzi determina un aumento dei proventi, il monopolista continua ad accrescere il saggio dei prezzi. Ma quando a un ultimo rialzo del valore succede una tale diminuzione della domanda, che anche i proventi ne restano vulnerati e inferiori a quelli ottenuti con i minori prezzi precedentemente praticati, allora il monopolista s'arresta. A questo punto indeclinabilmente si fissa il valore di monopolio. Così, per una successiva serie di assaggi e di esperienze, il monopolista viene a determinare il valore di monopolio, che fu rettamente definito da Cournot il *valore di guadagno massimo*, e si stabilisce al punto in cui il prezzo unitario moltiplicato per la massa venduta dà il massimo prodotto. È dimostrato adunque che non sta nel beneplacito del monopolista di elevare a qualunque altezza i prezzi del suo prodotto, perchè non tarda a intervenire un ostacolo rigido, specifico, insormontabile, che impedisce l'elevazione sistematica e indefinita del valore di monopolio, cioè la resistenza del consumo, la contrazione della domanda, contro la quale il monopolista non può difendersi con nessuna arma.

§ 141. — Quanto siam venuti dicendo, si applica al valore di monopolio unico, costante per tutto il mercato. Dobbiamo ora esaminare il valore multiplo, che varia cioè da compratore a compratore, e più precisamente corrisponde e si proporziona alla capacità economica di ogni singolo acquirente. In regime di concorrenza è evidente che il prezzo dei prodotti dev'essere unico e invariabile per tutto il mercato. Attualmente il pane è pagato allo stesso prezzo dal ricco e dal povero. Se invece vige il regime di monopolio, allora il monopolista può praticare i prezzi multipli.

Egli, prevalendosi della sua posizione privilegiata, dell'assenza dei concorrenti, come è arbitro delle elevazioni del prezzo, così può imporre al suo prodotto valori diversi, adeguati alla capacità d'acquisto dei singoli consumatori. Un esempio grandioso di questa molteplicità dei valori in regime di monopolio è dato dalla tariffazione dei prezzi dei biglietti ferroviari, secondo le varie classi, dove le ferrovie sono monopolizzate. La diversità dei prezzi invece nel caso esaminato dei piroscafi non monopolizzati, non rientra in queste nostre osservazioni: si tratta allora, come dicemmo, di un caso specifico del valore normale, del valore dei prodotti combinati, totalmente sottoposto alle leggi del valore di costo e della domanda e offerta. Nel caso invece delle ferrovie rette a monopolio, la tariffazione del prezzo dei biglietti secondo le diverse classi è un esempio tipico di valore multiplo in produzione monopolizzata. Le differenze nel prezzo dei biglietti di prima e terza classe non sono per nulla proporzionate a un costo differenziale di produzione. La differenza di spese che l'amministrazione ferroviaria deve sostenere per il trasporto di una persona in prima e terza classe è infinitesima ed evanescente. Il biglietto di prima classe è invece dalla Compagnia tariffato quasi il triplo di quello di terza, perchè il ricco che viaggia in prima classe può pagare quel prezzo elevato, mentre per indurre il povero a viaggiare in terza, è necessario proporzionare il prezzo del biglietto alla sua ristretta capacità economica. Un caso assai più modesto, ma non meno rappresentativo, di valore multiplo è di esperienza quotidiana. Avviene ogni giorno che un droghiere venda una stessa qualità di cioccolatte, parte involta in carte vistose, dorate, argentate così da solleticare la pupilla, a prezzi elevatissimi, parte invece in tenuta più modesta, avviluppata in un po' di stagnola, o addirittura nuda, a prezzi notevolmente inferiori. Il cioccolatte è nell'uno e nell'altro caso di qualità identica. Il droghiere esperto ricorre a questo accorgimento per sorprendere i consumatori, per tastarne la capacità economica, per indovinare chi è disposto a pagare molto più e chi invece non può pagare che poco; e stabilire in conseguenza due o tre categorie di valori della stessa merce, profondamente diversi. Non si deve neppure pensare in questo caso che il valore multiplo, poichè non corrisponde a qualità differenti di cioccolatte, corrisponda a spese differenziali di produzione. È minima, quasi insensibile, la maggior spesa che importa il cioc-

colatte meglio avvolto: il valore multiplo è adottato dal droghiere nel suo interesse, per trarre il massimo guadagno possibile.

La funzione che il valore multiplo viene così a compiere nel regime di monopolio è della massima importanza, perchè per esso il monopolista può elevare i prezzi a livelli anche altissimi, senza essere costretto a limitare e ridurre l'offerta. Abbiamo detto più avanti che il monopolista è arbitro del prezzo e non del consumo: abbiamo detto che, dato un valore di monopolio unico, il monopolista, a ogni elevazione ulteriore dei prezzi, si condanna fatalmente a una diminuzione della vendita, a una contrazione dell'offerta. Quando invece il monopolista può valersi dei valori multipli, allora questo fenomeno non si verifica più. Piazzata la prima dose di prodotto monopolizzata a prezzi elevatissimi, nessuno costringe il monopolista a fermarsi e cessare le vendite. Egli può — e poichè gli è di tornaconto lo farà certamente — ribassare i suoi prezzi, e così smerciare una seconda dose di prodotti alla categoria di consumatori meno ricchi, ch'erano stati esclusi dalla prima vendita a valore elevato. Smaltita anche questa seconda massa, nulla vieta al monopolista di continuare, di adottare un terzo valore meno elevato ancora, di fornire anche quei compratori di minor capacità economica che non avevano potuto concorrere ai due primi acquisti. In tal modo il monopolista non è condannato a tener inerte nei suoi magazzini la minima frazione di prodotto, ma la può piazzare tutta quanta, realizzando i massimi benefici. Con questo processo il monopolista viene ad articolare, a rendere flessibile la domanda, che è invece, dato un valore unico di monopolio, rigida al massimo grado: classifica la domanda in diverse categorie di capacità economica decrescente, e su questa classificazione crea una classificazione corrispondente dei valori del suo prodotto.

§ 142. — I casi fin qui esaminati si riferiscono all'ipotesi che si trovino di fronte un produttore ch'è monopolista e dei consumatori che monopolisti non sono. Se invece si dà l'ipotesi che si trovino di fronte due produttori entrambi monopolisti, ciascuno dei quali sia il consumatore dei prodotti dell'altro, a che punto si fisserà il valore dei due prodotti monopolizzati? Difficile problema questo, che ha lungamente esercitato e affaticato l'ingegno

dei più acuti economisti, e del quale non s'è data finora una soluzione definitiva. Evidentemente il valore dei due prodotti non si fisserà al livello del guadagno massimo. Il guadagno massimo di un produttore rappresenta la massima perdita dell'altro, ma è evidente che questo secondo produttore, il quale gode come il primo di un privilegio di monopolio, non si acconcerà a una perdita notevole e costante, perchè il suo permutante applichi integralmente la legge del guadagno massimo. Allora, il valore del prodotto sarà rappresentato dalla media dei due valori di guadagno massimo. Infatti, se, per ipotesi, il monopolista A impone per un anno un certo valore di guadagno massimo al monopolista B, e questi per forza sottostà all'imposizione, nell'anno successivo sarà invece il monopolista B che imporrà ad A il valore di profitto massimo e quindi avremo una successione alternata dei prezzi di monopolio di A e di B. Ma invece di condurre questa battaglia di valori diversi i due monopolisti finiranno per accordarsi e stabilire un valore medio; per cui se prima il monopolista A imponeva al monopolista B un rapporto ad esempio: $10 A = 20 B$ e poi il monopolista di B imponeva a sua volta il suo valore di guadagno massimo $16 B = 10 A$, in seguito i monopolisti si accorderanno ad un valore medio. Si sommeranno le merci di A per cui $10 A + 10 A = 20 A$, e poi le merci di B per cui si avrà $20 B + 16 B = 36 B$: quindi si avrà $20 A = 36 B$, da cui $10 A = 18 B$. Questo valore medio è anche il valore a cui i monopolisti scambierebbero i loro prodotti, se seguissero l'altro metodo dei valori alternati; inoltre è facile vedere che la perdita che questo valore medio infligge a ciascun monopolista di fronte a ciò che otterrebbe sulla base del proprio valore di guadagno massimo, è uguale e quindi nessun dei due ha motivo di ribellarsi a questa determinazione del valore medio che sarà un valore stabile, normale e matematicamente fisso.

§ 143. — La terza eccezione alla regola del valore normale è data, come dicemmo, dai *valori internazionali*, da quei valori cioè che si determinano negli scambi internazionali. Quest'ultima configurazione concreta del valore è assai più ardua e astrusa delle precedenti; riposa su leggi di complicata e delicata indagine, e vuole perciò essere studiata con la massima attenzione.

Se fosse possibile la perfetta e libera traslocabilità del capitale e del lavoro da nazione a nazione, com'è possibile in seno a una stessa nazione da provincia a provincia, non vi sarebbe ragione alcuna perchè il valore internazionale dovesse diversificarsi dal valore normale.

Supposta questa piena traslocabilità, il valore internazionale, come il valore corrente, dovrebbe gravitare intorno al valore normale. Di fatto, se una nazione pretendesse di taglieggiare un'altra nazione che abbisogna dei suoi prodotti, imponendole valori elevatissimi, di gran lunga eccedenti il costo di produzione, si verificherebbe immediatamente il fenomeno, che già abbiamo visto verificarsi in seno a un'economia nazionale: la repentina avulsione dei capitali e delle braccia dalle produzioni indigene che sono sfavorite e il loro trasferimento ai rami d'industria forestiera che si sono dimostrati molto più remunerativi. Ma per questo doppio processo verrebbe ad accrescersi l'offerta dei prodotti a cui la nazione estera pretendeva imporre valori esagerati, e quindi ad abbassarsene il valore, fino al livello del costo di produzione. Se adunque esistesse la perfetta e assoluta trasferibilità del capitale e del lavoro da nazione a nazione, non sarebbe necessario creare una nuova e separata teoria per il valore internazionale. Si verificherebbe allora quello che l'economista inglese colonnello Torrens con pittoresca espressione ha chiamato la "divisione territoriale del lavoro": ciascuna nazione cioè si specializzerebbe nelle determinate produzioni per le quali a causa del clima, della natura, del territorio, delle attitudini della popolazione, è meglio adatta, senza che nulla di mutato vi fosse tra il valore nazionale e il valore internazionale.

Ma se questa e piena libera trasferibilità del capitale e del lavoro da nazione a nazione è intercettata, subito si manifesta la diversificazione del valore internazionale dal valore nazionale; subito sorgono e imperano nuove diverse leggi, che reggono la formazione del valore. Sono diversissimi e tutti efficaci e potenti i motivi che possono attenuare o paralizzare la trasferibilità del capitale e del lavoro: per citarne qualcuno: "la carità del natio loco" la differenza negli usi e nelle consuetudini, la difficoltà di conoscere a fondo la legislazione straniera, le oscillazioni dei corsi dei cambi, l'estrema prudenza dei capitalisti, la costosità, lentezza e imperfezione dei mezzi di trasporto, la diversità dei sistemi monetari e

via dicendo. Una delle cause che più fortemente agiscono ad arrestare la mobilità del capitale è data dalle oscillazioni nel corso dei cambi, da cui nasce l'incertezza del capitalista di conoscere *a priori* la quantità di moneta nazionale che egli ritrarrà in cambio delle sue prestazioni, e quindi la diffidenza e la riluttanza del capitalista stesso a investire i suoi capitali in imprese che si presentano troppo avventurose e incerte. Tentando una data speculazione in patria, l'industriale può sempre predeterminare con relativa approssimazione l'ammontare dei suoi profitti: tentandola invece all'estero, l'industriale può preventivare il totale dei suoi benefici nella valuta straniera, ma non può assolutamente calcolare a quanto questi benefici si ridurranno quando saranno tradotti in moneta nazionale, perchè l'ondeggiare dei cambi è del tutto estraneo e indipendente dall'organizzazione della sua intrapresa. Tutte queste cause fanno sì che il capitale e il lavoro, i quali presentano una mobilità rapida e meravigliosa in seno a una determinata nazione, sono colpiti dalla ruggine quando devono emigrare in nazioni straniere.

Questo fenomeno di incontestabile evidenza è il fulcro e la base delle leggi regolatrici dei valori internazionali. Esso basta a spiegare in modo perentorio la profonda diversità che si osserva nei saggi del profitto e del salario da nazione a nazione. Oggi le cose stanno a questo punto: le nazioni non sono come tubi comunicanti, per entro i quali il capitale e il lavoro possano muoversi e trasferirsi liberamente. In un più o meno remoto avvenire gli ostacoli che impediscono questa traslocabilità potranno attenuarsi, diradarsi e anche scomparire. Noi riconosciamo senza sforzo che le speciali leggi che stiamo indagando sul valore internazionale sono leggi storiche, destinate in processo di tempo a dissolversi e cadere per un complesso di fenomeni confortanti, come la pacificazione universale, l'accresciuta coltura, il perfezionamento assoluto nell'industria dei trasporti, e così via. Ma certo attualmente ciò non è: oggi capitale e lavoro, mobilissimi nei confini di uno stesso Stato, diventano tardi, inceppati, lentissimi quando devono trasportarsi in nazione straniera. Da questa particolare condizione di cose deriva l'importanza grandissima che il commercio internazionale ha ai nostri giorni.

§ 144. — Per comprendere questo fenomeno complicato e difficile è indispensabile ricorrere a un esempio pratico e al prezioso

sussidio delle cifre. Si supponga che in Inghilterra la fabbricazione di 100 misure di panno richiegga 10 giorni di lavoro e la fabbricazione di 100 misure di tela richiegga 5 giorni di lavoro: mentre in Italia la fabbricazione della stessa quantità di panno e di tela esige rispettivamente 20 e 25 giorni di lavoro. Dal semplice raffronto di questi dati emerge la superiorità dell'industria inglese sull'industria italiana, così per la fabbricazione del panno, come per la fabbricazione della tela. Se l'Italia e l'Inghilterra fossero, anzichè due Stati distinti, due regioni di uno stesso paese, necessariamente la produzione della tela e del panno non continuerebbe in Italia, ma si circoscriverebbe all'Inghilterra dove avviene a condizioni di gran lunga più favorevoli. Ma l'Italia e l'Inghilterra sono invece due Stati distinti e indipendenti e il trasferimento ora supposto non sarebbe possibile.

Ecco allora che si verifica un fatto singolarissimo, ma rigidamente logico e conforme alle leggi fondamentali dell'economia. L'Inghilterra cesserà la produzione della merce in cui ha una minore superiorità, e quella merce l'importerà dall'Italia, sebbene l'Italia produca a costo maggiore; e si restringerà alla produzione della merce in cui ha una superiorità massima. L'Inghilterra ha nella produzione del panno una superiorità del doppio sull'Italia, perchè 100 misure di panno, che in Inghilterra costano 10 giornate di lavoro, ne costano 20 in Italia; nella produzione della tela l'Inghilterra ha invece una superiorità del quintuplo, perchè in Inghilterra 100 pezze di tela vogliono 5 giorni di lavoro e in Italia 25. Mancando la piena e libera trasferibilità dei capitali e della mano d'opera dall'Italia in Inghilterra, ecco che cosa avverrà: l'Inghilterra rinuncierà a produrre direttamente il panno e per i suoi bisogni l'importerà dall'Italia, quantunque la produzione del panno sia in Italia del doppio più costosa che in Inghilterra. L'Italia poi si limiterà alla produzione del panno in cui è meno sfavorita, e lo scambierà con la tela inglese, che le è necessaria per i suoi bisogni. Questo scambio internazionale fra la tela inglese e il panno italiano avverrà certamente, perchè sarà vantaggioso ai due paesi.

Di fatto, posto che in Italia 100 misure di panno vogliano 20 giorni di lavoro, mentre cento misure di tela ne vogliano 25, consegue che in Italia 100 misure di tela equivalgono e si scambiano con 125 misure di panno. Supponendo allora il caso più favorevole

all'Inghilterra, cioè che essa esportasse in Italia la sua tela e la scambiasse col panno italiano nelle stesse condizioni in cui si scambiano in Italia, sulla base cioè di 100 misure di tela contro 125 misure di panno, ecco che cosa avverrebbe allora: l'Italia nulla perderebbe nello scambio, perchè non pagherebbe la tela dell'Inghilterra affatto più cara che la tela indigena, e l'Inghilterra realizzerebbe invece in questa combinazione guadagni ingentissimi. Invero le 100 misure di tela che l'Inghilterra esporta in Italia le sono costate 5 giornate di lavoro; le 125 misure di panno che ottiene dall'Italia come corrispettivo dello scambio, se avesse dovuto fabbricarsele in casa, le sarebbero costate 12 giorni e mezzo di lavoro: totale dell'operazione, l'Inghilterra, procurandosi il panno che le è necessario, risparmia 7 giorni e mezzo di lavoro. In questo esempio noi abbiamo esaminato il caso estremo e massimamente propizio all'Inghilterra: che cioè l'Inghilterra riesca a collocare in Italia la sua tela al più elevato valore che l'Italia sia disposta a pagare, quello cioè che dovrebbe pagare, se acquistasse la tela direttamente dalla produzione nazionale. Ma recediamo pure da quest'ipotesi estrema e difficilmente realizzabile e supponiamo che l'Inghilterra per allettare i consumatori italiani e superare la concorrenza italiana venda le sue 100 pezze di tela contro 120 anzichè 125 pezze di panno. In questo caso l'Italia ritrarrà un incontestabile vantaggio dello scambio con l'Inghilterra, perchè otterrà 100 pezze di tela inglese con 120 pezze di panno nazionale, invece delle 125 pezze che dovrebbe pagare se acquistasse la tela sul mercato interno, e risparmierà così 5 pezze di panno, o, quel che è lo stesso, un giorno di lavoro. Dal canto suo l'Inghilterra ha un ben maggior tornaconto nello scambio così combinato; perchè otterrà 120 pezze di panno, che le sarebbero costate 12 giorni di lavoro, con 100 pezze di tela che glie ne costarono 5, con un'economia di 7 giorni di lavoro.

Ecco per quale meccanismo si opera, con comune vantaggio, lo scambio internazionale; ecco spiegato perchè la nazione, la quale si trova favorita in due o più produzioni rispetto alle altre nazioni, si restringe alla produzione in cui riesce con minor costo, e in cui vanta massima superiorità verso la nazione rivale. Siamo così giunti alla celebre teoria dei costi comparati di Davide Ricardo, il grande economista che con incomparabile finezza e penetrazione ha analizzato questa difficile materia, e ne ha formulate le

leggi fondamentali (1). Lo scambio internazionale, asserisce Ricardo, ha per condizione imprescindibile la diversità nei costi comparati di due o più produzioni. Nei costi comparati e non assoluti: e ciò è facilmente dimostrabile. Lo scambio fra il panno italiano e la tela inglese nelle condizioni che abbiamo sopra enunciato, è possibile, e abbiamo provato irrecusabilmente che può, anzi deve avvenire; ma se esaminiamo i costi comparati della tela e del panno in Italia e in Inghilterra vediamo subito che questi non sono uguali, ma diversi. Il rapporto fra il costo della tela in Italia e in Inghilterra è da 1 a 5, perchè in Inghilterra 100 misure di tela costano 5 giorni, in Italia il quintuplo, 25 giorni. Il rapporto invece fra il costo del panno in Italia e in Inghilterra è di 1 a 2, perchè 100 misure di panno costano in Inghilterra 10 giorni di lavoro e in Italia il doppio, 20 giorni. I costi comparati sarebbero dunque, nel caso in esame, di $\frac{1}{5}$ per la tela e di $\frac{1}{2}$ per il panno, quindi profondamente diversi. Ecco perchè, secondo la legge Ricardo, lo scambio internazionale è possibile.

Esaminiamo ora l'ipotesi contraria, che non vi sia questa diversità tra i costi comparati della tela e del panno in Italia e in Inghilterra, ma che i rapporti fra i costi dei due prodotti siano uguali, pur conservando l'Inghilterra una positiva e considerevole superiorità sull'Italia. Supponiamo quindi che, mentre in Italia 100 misure di panno costano 20 giorni di lavoro e 100 misure di tela ne costano 25, in Inghilterra il panno costi 10 e la tela 12 giorni e mezzo di lavoro. In tal caso, sebbene l'industria inglese vanti una notevole superiorità sull'industria italiana, pure lo scambio non potrà avvenire. I costi comparati non saranno diversi, ma uguali, perchè l'Italia spenderà in entrambe le produzioni un numero di giorni di lavoro esattamente doppio di quello impiegato dall'Inghilterra: questa per la tela impiegherà 12 giorni e mezzo, e per il panno 10: quella spenderà invece rispettivamente 25 e 20 giorni. In queste condizioni nessuno dei due paesi avrà interesse a scambiare. L'Inghilterra per 100 misure della sua tela non

(1) Chi ha poi ulteriormente perfezionato la dottrina dei costi comparati nel commercio internazionale, fu F. E. CAIRNES nei suoi *Principi di Economia politica*, cit., Parte III, cap. I.

può pretendere meno di 125 misure di panno italiano; perchè sì l'una che l'altro costano ad essa 12 giorni e mezzo di lavoro. Ma l'Italia per le 100 misure di tela inglese non può pagare all'Inghilterra più che 125 misure di panno, perchè tanto l'una che l'altro le costano 25 giorni di lavoro. L'Inghilterra non si ridurrà mai a cedere le sue 100 misure di tela a meno che 125 misure di panno, perchè 125 misure di panno potrà in qualunque momento ottenere in cambio delle 100 misure di tela sul suo mercato nazionale. Viceversa, l'Italia non si rassegnerà mai a pagare più che 125 misure di panno per le 100 misure di tela inglese, dal momento che i suoi produttori le offrono normalmente 100 misure di tela in cambio di 125 pezze di panno. Dunque ciascun paese ottiene nel commercio estero esattamente quanto può ottenere nello scambio interno, e nulla più; il che vuol dire che, in tali condizioni, il commercio estero non presenta più alcuna utilità.

Da questo postulato fondamentale, che lo scambio internazionale non è possibile se non esiste una diversità nei costi comparati delle singole produzioni, discendono tutte le leggi irte di anfrattuosità e di complicazioni, che Riccardo ha scoperto ed illustrato. Una volta che si avvia e si organizza il commercio internazionale, il valore dei prodotti di nazioni diverse è dato dalla legge della domanda e offerta. I paesi i quali offrono al consumo internazionale una maggior massa di merci e ne richiegono una massa minore, dovranno subire valori depressi. Quelli invece i quali hanno bisogno di poca quantità di merci forestiere, e sono viceversa stretti da molta richiesta di prodotti nazionali da parte delle nazioni straniere, godono di una condizione favorita, e possono imporre valori elevati. L'Inghilterra è, sotto questo rispetto, nazione eminentemente privilegiata. I suoi prodotti e manufatti sono oggetto di una richiesta incessante e assidua, anche per parte delle popolazioni meno civili e progredite, perchè per un complesso di condizioni estremamente favorevoli l'Inghilterra potè diventare un museo incomparabile di industrie, un florilegio di produzioni manifatturiere squisite e perfette. Ecco spiegata la posizione dominatrice che l'Inghilterra da secoli ha assunto nel mondo, e che neppure oggi, nonostante qualche leggero sintomo di stasi e di decadenza, accenna a flettere. La legge fondamentale, per cui il valore è dato dal costo di produzione, non impera nel commercio internazionale. Manca allora il meccanismo che tiene

normalmente il valore aderente al costo; la libera concorrenza che di questo meccanismo è la molla essenziale, è allora infranta. Più nessun nesso, più nessun rapporto, più nessuna dipendenza esiste fra il valore e il costo di produzione. Il valore può essere superiore od inferiore al costo, senza che intervenga nessuna sanzione a ristabilire l'equilibrio economico così turbato.

Abbiamo però forse detto troppo, quando abbiamo affermato che più nessun nesso esiste tra il valore e il costo. Nel caso del commercio internazionale il costo di produzione non determina, ma limita il valore internazionale, ne fissa i punti massimo e minimo per entro cui può spaziare, e oltre i quali non può elevarsi nè discendere. Nell'esempio sopra immaginato dello scambio fra il panno italiano e la tela inglese, il valore massimo che l'Inghilterra può pretendere dall'Italia per la sua tela è regolato dal costo di produzione della tela stessa in Italia, è dato cioè da 125 pezze di panno o da qualsiasi altra merce in cui siano coagulati 25 giorni di lavoro. Se l'Inghilterra pretendesse di più, immediatamente l'Italia desisterebbe dallo scambio, svellerebbe da altre produzioni il capitale e la mano d'opera necessaria e si produrrebbe direttamente la tela, che, in ipotesi non le può costare più di 25 giorni di lavoro. Al contrario: il costo di produzione della tela in Inghilterra segna il limite minimo di valore che l'Italia può imporre nello scambio alla tela. Per l'Inghilterra 200 pezze di tela equivalgono a 100 pezze di panno. Se l'Italia, ricercando il cambio della tela inglese col suo panno, volesse attribuire alla tela un valore inferiore a quello determinato dalle cifre sopra esposte, se per precisar meglio, pretendesse di dare meno che una pezza del suo panno, per due pezze di tela inglese, subito l'Inghilterra rifiuterebbe il patto, e si fabbricherebbe da sè direttamente il panno di cui abbisogna. È così dimostrato pertanto che il costo di produzione nelle due nazioni, determina i due poli estremi del valore internazionale. Fra questi confini il valore oscilla secondo la legge della domanda e offerta. Se avviene poi che i produttori abbiano facoltà di limitare l'offerta del prodotto, allora il valore internazionale cessa di essere unico e diventa multiplo. Nel caso della libera concorrenza nessuna limitazione è possibile o efficace e l'equazione fra tutta la domanda e tutta l'offerta dà il valore corrente, ch'è un valore necessariamente unico. Ma se s'intronizza invece un sistema di monopolio, come sarebbe nel caso degli scambi inter-

nazionali, se una parte dell'offerta può essere riservata, allora il valore non può più essere necessariamente unico. Più valori possono soddisfare all'equazione della domanda e dell'offerta: secondo che è maggiore o minore la quantità di prodotto che la nazione non getta sul mercato, ma tiene riservata nei suoi magazzini, maggiore o minore sarà il valore internazionale di quel dato prodotto.

Ora avviene che, negli scambi internazionali, ciascuna nazione gode di una posizione di monopolio rispetto alle altre. Quale sarà rispettivamente il valore che assumeranno i prodotti che queste nazioni scambiano fra loro? Se una nazione sola godesse di quella prerogativa di monopolio, il problema si risolverebbe secondo le leggi del valore di monopolio semplice sopra spiegate, secondo cioè la norma del guadagno massimo. Ciascuna nazione venderebbe alle altre i suoi prodotti a un valore che le assicuri il più alto guadagno. Ma poichè entrambi i contraenti, nello scambio internazionale, godono di un regime di monopolio, e poichè entrambi non possono adottare i valori di guadagno massimo, perchè i valori di guadagno massimo di due prodotti che si scambiano, necessariamente si escludono, ne verrà che i due paesi monopolisti addiverranno ad una sintesi pacificatrice, ad un equo compromesso, e il valore effettivo si stabilirà sulla media dei due valori di guadagno massimo.

Concludendo, si deve dire che il valore normale internazionale è dato dalla media dei valori di guadagno massimo per le due nazioni. Noi abbiamo svolto questo interessantissimo ed arduo punto della nostra materia con molta brevità e sommarietà, profilandone solo i tratti salienti. Rinviamo lo studioso alla lettura delle opere di Ricardo, dello Stuart Mill e del Cairnes, che con vasta dottrina e con impareggiabile ingegno hanno dato fondo al difficile argomento.





CAPITOLO VI.

La libera concorrenza.

§ 145. — Quando si è detto che imperando la libera concorrenza il valore è misurato dal costo di produzione, imperando invece il monopolio, il valore è determinato dalla legge della domanda e offerta, un quesito si affaccia spontaneo alla nostra attenzione: qual è di questi due grandi regolatori del valore che in realtà oggi esiste e governa la sfera dei rapporti economici? Se esaminiamo la storia degli assetti economici, e ne riandiamo tutte le forme defunte, vediamo che esse si appoggiavano a uno schietto sistema di monopolio e completamente ignoravano il principio della concorrenza. Durante l'economia schiavista, per esempio, la libera concorrenza era impossibile, perchè era impossibile la trasferibilità del capitale e specialmente del lavoro, da un ramo a un altro di produzione. Lo stesso si dica dell'economia servile la quale, indissolubilmente saldando il servo alla gleba, impediva qualunque trasferibilità del lavoro, e rendeva quindi incrollabile il regime di monopolio che la sosteneva. Il principio di monopolio fu poi esteso e irrigidito col regime medioevale delle corporazioni di mestiere, le quali, con la minuta organizzazione giuridica del lavoro che le accompagnava e le mille inseparabili leggi che stabilivano la gerarchia dei gradi nei mestieri e nelle arti, e strettamente limitavano la facoltà di produrre e di scambiare, rappresentano forse la più aperta negazione della libera concorrenza che la storia dell'economia ricordi.

È solamente con il sorgere dell'economia a salariati, e con la proclamazione della piena libertà giuridica dei lavoratori, che la libera concorrenza si scatena sul mondo economico. Ma intendiamoci: ciò avviene soltanto nell'orbita dei rapporti nazionali, perchè nel campo internazionale, come abbiamo dimostrato nel capitolo precedente, perdura il regime di monopolio, per il fatto che capitale e mano d'opera sono arenati da mille resistenze passive, non appena varcano le loro frontiere. Nei confini di una stessa nazione però il principio della libera concorrenza domina ora incontrastato: ora il capitalista assiste con vigile assiduità al processo produttivo e si trasferisce immediatamente coi suoi capitali dove lo invitano maggiori profitti. In forza di questa estrema mobilità che oggi posseggono così i capitali come la mano d'opera, si può dire che la libera concorrenza, dopo esserne stata per lungo corso di secoli assente ed estranea, si è intronizzata finalmente nel campo dei rapporti economici.

Di questo avviso non sono gli economisti della scuola ortodossa, i quali affermano che la libera concorrenza non è un fenomeno storico e recente, ma un fenomeno eterno, congenito con la società umana. Quest'affermazione è errata e smentita in modo insuperabile dalla storia delle forme economiche tramontate. No, la libera concorrenza non è un fenomeno coevo del genere umano, ma un fenomeno storico e moderno dell'economia. Dall'antica economia a schiavi dell'Oriente, della Grecia e di Roma, discendendo fino all'epoca moderna attraverso alla fosca economia feudale non si incontra traccia di concorrenza. Fu necessaria la conquista della piena e irriducibile libertà giuridica per tutti gli uomini, perchè un vero regime di concorrenza fosse possibile. Ora la Rivoluzione francese, che donò alla società umana tutte le grandi libertà, è storia recente, si può dire di ieri. Tanto corre dall'eternità del regime della libera concorrenza!

Del pari hanno torto coloro i quali sostengono che l'Economia Politica non può assurgere a dignità di scienza se non quando imperi il regime della libera concorrenza. Per questi economisti la libera concorrenza è la premessa necessaria e indefettibile di qualsiasi indagine economica; mancando essa, l'analisi economica si rende impossibile. In queste idee è manifesta l'esagerazione. L'analisi dei rapporti economici ora scomparsi, sebbene in essi invano si cerchi un'ombra di libera concorrenza, è possibile: tanto possi-

bile che fu fatta. Di più è altamente interessante, perchè costituisce un capitolo della nostra scienza altrettanto degno e importante quanto i capitoli riflettenti i rapporti economici attuali. Quello che, senza tema di errare o di esagerare, si può dire è questo: che la libera concorrenza è il fenomeno fondamentale della vita economica odierna, il fenomeno che più ci tange, e più profondamente ci appassiona. Noi quindi condurremo il nostro studio sui rapporti che si erigono sul principio della libera concorrenza, prescindendo dai rapporti complessi e vieti che si inalzavano sui regimi di monopolio delle epoche trascorse.

§ 146. — Dobbiamo ora risolvere due questioni importantissime che si riferiscono all'argomento della libera concorrenza. Anzitutto, la libera concorrenza domina tutti assolutamente i rapporti economici? In secondo luogo, la libera concorrenza esercita sull'organismo economico un'influenza benefica o maligna?

Rispondendo al primo quesito, noi affermiamo subito che la libera concorrenza impera bensì nei rapporti di circolazione, ma non interviene nei rapporti di distribuzione. E lo dimostriamo. I grandi gruppi sociali, tra cui si compie la distribuzione della enorme massa del prodotto sociale, non possono essere assolutamente in concorrenza fra di loro. Manca in questo caso la trasferibilità, la fungibilità, che sono i requisiti essenziali, i fondamentali della concorrenza. Un lavoratore non può, tranne casi eccezionalissimi, trasformarsi in capitalista, e un capitalista non accetterà mai di convertirsi in operaio. Difficile è il caso di un proprietario fondiario che si trasmuti in un capitalista industriale e viceversa; impossibile il caso, che un proprietario urbano si accinci a diventare un inquilino, e che un inquilino possa trasformarsi in proprietario di case. Così essendo, trovandosi il capitalista e il proprietario nella possibilità, in grazia alle leggi che reggono l'equilibrio dell'assetto economico odierno, di impedire l'accesso alla loro casta dei rappresentanti delle altre classi sociali, e specialmente delle classi più misere e diseredate, e di scongiurare il pericolo che, nella distribuzione della ricchezza, il proletariato intervenga, accampando i suoi diritti, e prelevando la parte che gli spetta, ne consegue che i capitalisti e i proprietari godono nel momento della distribuzione di una effettiva posizione di mono-

polio. Non è insomma quello che, secondo la fraseologia quotidiana e anche secondo la ragione etimologica, si intende sotto la parola di monopolio; ma è un monopolio non per questo meno efficace e reale. Resuscitando un'espressione felice di Tomaso Moro, si potrebbe dire che la classe capitalista nei processi distributivi fruisce di "oligopolio", sulla classe salariata. Ed è precisamente in forza di questo oligopolio che la proprietà agricola e urbana può pretendere canoni enormi dai fittavoli e dagli inquilini, e il capitale industriale può, nella ripartizione con la mano d'opera dei benefici dell'intrapresa, assicurarsi la parte del leone, infliggendo alla popolazione operaia miseri salari. Nella distribuzione della ricchezza non è adunque il regime della libera concorrenza, ma del monopolio che trionfa. Le classi detentrici del capitale e della proprietà terriera si trovano in condizioni di tal predominio da poter escludere quasi totalmente le altre categorie dalla ripartizione del prodotto sociale.

Nella circolazione invece il principio della libera concorrenza prevale. Il capitale può sempre divorziare dalle industrie che sono affitte da saggi depressi di profitto, e trasmigrare alle industrie prospere e fiorenti. Così il lavoro: gli operai possono quando che sia abbandonare i generi di produzione dove i salari gravitano intorno al livello sconcertante del minimo, e rivolgersi alle intraprese dove invece vigono gli alti salari. A questa traslocabilità nessun ostacolo contrasta: la libera concorrenza è adunque nel campo della circolazione, piena e assoluta.

Circoscritta così la zona d'azione della libera concorrenza, resta a risolvere il secondo importante quesito: se la libera concorrenza eserciti nei rapporti economici un'influenza benefica o dannosa. È questo un problema dibattutissimo, su cui lungamente e accanitamente si son arrovellati i campioni di due opposte scuole; i laudatori della concorrenza da una parte, che la proclamano un bene sommo, la condizione prima del progresso, anzi, della vita economica; i denigratori dall'altra, quelli che la colpiscono con le più fiere critiche, e la incolpano di tutti i dolori, di tutte le nequizie che affliggono la società umana.

I vantaggi che rampollano da un regime di libera concorrenza sono numerosi e facili a vedersi: si manifestano così nel momento della produzione, come nel momento della circolazione della ricchezza. È la concorrenza infatti lo stimolo potente, l'aculeo irre-

sistibile che incita i produttori a migliorare, a perfezionare la tecnica produttiva, a renderla sempre più rapida, squisita e intensa. È la concorrenza che prova e affina l'ingegno umano, chiedendogli continuamente strumenti, ordigni, macchine, processi produttivi vieppiù potenti e raffinati. Se mancasse la libera concorrenza, la produzione si adagierebbe sui soffici guanciali del monopolio, preda di un cronico misonicismo industriale, e diventerebbe immediatamente stazionaria, salvo a imbarbarirsi in processo di tempo. Perché vediamo nell'alto Medio Evo la tecnica industriale stagnare nelle morte riviere dei procedimenti produttivi primordiali? Precisamente perchè la legge proibiva allora ai produttori di contendersi i clienti, inibiva con pene severissime la libera concorrenza, e quindi, essendo tolto al più abile e al meglio dotato di sopravvivere gli altri, tutti restavano inerti nella vieta e antiquata tecnica produttiva dei primi secoli del genere umano. Senza retrocedere a epoche così lontane da noi, noi assistiamo coi nostri occhi allo svolgersi dello stesso fenomeno e anzi in campo più vasto e in proporzioni assai più imponenti. Dove i produttori attualmente fruiscono di una posizione di monopolio, ivi l'industria decade rovinosamente. Nei paesi, per esempio, in cui l'agricoltura è protetta da un'impenetrabile corazza di dazi proibitivi, che instaurano per le derrate agricole un vero regime di monopolio, la produzione agraria, che non ha nè motivo, nè incitamento a perfezionarsi, sfiorisce, e passa alla retroguardia della produzione mondiale. In Italia, ad esempio, la legge barbaramente protettiva fa calare una barriera fittizia che esime gli agricoltori dalla necessità di trovare mezzi più produttivi e di intensificare i sistemi di coltivazione. In Danimarca invece il regime del libero scambio ingagliardisce e centuplica nei proprietari gli impulsi psicologici e morali a perfezionare la tecnica agraria e a strappare così alla terra matrigna i doni più copiosi.

Nel campo della produzione adunque è dimostrato in modo inoppugnabile che la libera concorrenza agisce in senso straordinariamente vantaggioso e provvidenziale; e la stessa azione si manifesta nel campo della circolazione della ricchezza. È precisamente e unicamente in virtù della libera concorrenza che, come abbiamo dimostrato, il valore si commisura al costo di produzione e quindi si elimina qualunque possibilità di abuso, di sopraffazione, di violenza dei produttori a danno dei consumatori. Quando la

concorrenza vien meno e si spezza l'ingranaggio che tiene il valore prossimo al costo, i produttori possono imporre prezzi elevatissimi, e così si viene a compiere un processo di redistribuzione ingiusta e viziosa dai compratori ai venditori, che si traduce in una tassa indebita, in un lucro senza ragione, che gli industriali percepiscono a danno dei consumatori indifesi e inermi. Dove invece la concorrenza può intronizzarsi, questi abusi non si verificano più: la concorrenza è il meccanismo salutare che per misteriosi processi e compensazioni, stabilisce l'adeguamento del valore al costo di produzione.

Ma non soltanto nel campo della produzione e della circolazione, ma ancora in quello della distribuzione, e ben inteso, nella misura in cui può su questo terreno spiegarsi e agire, il regime della libera concorrenza è fonte di notevoli benefici. Essa distribuisce in modo uguale fra i membri di una stessa classe la quantità di prodotto che nella divisione generale e primaria le è assegnata. Per la concorrenza si adeguano sopra un livello unico i saggi dei diversi capitali investiti nelle varie intraprese, si stabilisce l'uguaglianza fra i salari o si proporziona all'asprezza e alla protrazione del lavoro che debbono remunerare. Fra salariato e capitalista, fra capitalista e proprietario di terre non esiste concorrenza, ma questa opera invece fra i membri di una stessa classe ed è apportatrice di grandi vantaggi perchè riconduce la proporzione nei saggi del profitto e del salario, ed elimina tutte le iniquità che possono introdursi in questa fase essenziale della vita economica. È in forza della libera concorrenza che può avere applicazione il monito di Saint Simon: " A ciascuno secondo le sue opere „.

§ 147. — Questi influssi vantaggiosi che emanano dalla libera concorrenza son così ingenti e manifesti, che a nessuno, neppure ai più accaniti avversari della concorrenza, è mai passato per il capo di negarli o discuterli. Ma ecco quali sarebbero invece i più gravi e significativi danni ch'essa può apportare. Anzitutto la libera concorrenza determina, si dice, il trionfo non dei più intelligenti, dei più abili, dei più volenterosi, dei più forti, ma dei più furbi, dei più astuti, dei più disonesti. La conseguenza immediata che discende da un regime di concorrenza è lo sterminio dei vinti. Questo fatto che sarebbe già deplorabile se i vincitori fossero gli

elementi più degni e più validi della società, diventa odioso e nefasto quando i vincitori sono i più vili, prepotenti e abbietti, che trionfano solo in grazia dei loro demeriti e dei loro delitti. La frode, la falsità, la violenza, l'abuso, sono le vere armi che la concorrenza fa prevalere. L'onestà, la lealtà, le virtù migliori dell'uomo e del cittadino sono elementi di debolezza e d'inferiorità in questa riprovevole battaglia.

È innegabile che in questa violenta carica contro la libera concorrenza v'è qualcosa di vero, che però scompare nelle esagerazioni della teoria. Il preteso sterminio dei vinti è contrario alla realtà delle cose. Dominando la libera concorrenza è vero che il più abile, il più attivo, il più intelligente, produrrà di più che l'incapace o l'ignavo; ma non è vero affatto che l'incapace e l'ignavo debbano per ciò solo soccombere e sparire dalla scena del mondo. Essi produrranno di meno, ecco tutto; con quella minor somma di prodotto si potranno procacciare una minor somma di soddisfazioni e avranno perciò una vita meno elevata e degna. Ma da questa esistenza limitata e mediocre, rispondente del resto ai meriti di coloro che vi si acconciano, a una soppressione barbara e crudele dei deboli, non è chi non veda quanta distanza ci sia. Immaginiamo del resto la forma sociale limite, l'assetto cioè della società equo, senza le lotte profonde e le disuguaglianze illegittime che contraddistinguono l'assetto moderno, in cui il lavoratore non sia, com'è oggi, disgiunto dai mezzi di produzione, e ridotto alla miseranda e ineluttabile condizione di proletario; immaginiamo una società ideale futura, in cui tutte le ingiustizie e le sventure attuali scompaiano nel consolidamento personale del capitale e del lavoro; e supponiamo che in questo ottimo ordinamento della società umana la libera concorrenza si disfreni piena e illimitata sui rapporti economici. Quali fenomeni si verificheranno allora? In queste condizioni normali dell'assetto economico la libera concorrenza assicurerà vantaggi considerevoli ai lavoratori-capitalisti più abili, più energici, più intelligenti, vantaggi che si tradurranno in una produzione più ampia e quindi in una maggior fonte di soddisfazioni, od in un più vasto ed efficace strumento per la produzione futura. Ma non per questo rovineeranno e scompariranno nei baratri della degenerazione e della miseria i meno dotati o i meno abili. Essi riscuoteranno naturalmente un prodotto minore, ma sempre proporzionato al loro

lavoro e alla loro utilità sociale. Nulla, assolutamente nulla, opporrà la loro eliminazione violenta; nulla si opporrà alla libera e pacifica coesistenza di tutti i lavoratori. Quindi non è alla libera concorrenza che si devono imputare gli inconvenienti che oggi si possono condannare: dato che essa oggi semina la rovina e la strage nell'esercito dei deboli e degli inadatti — il che è però sempre da dimostrare — la responsabilità si deve far risalire alla forma sociale sperequata, irta di ingiustizie in cui noi viviamo. È la società la sola e grande colpevole di tutte le conseguenze sinistre che alcuni vogliono mettere a carico della libera concorrenza.

L'applicazione principale che i detrattori della libera concorrenza fanno della loro lugubre teoria, è a proposito della contesa micidiale fra piccola e grande industria. Dicono gli avversari che è precisamente in forza della concorrenza che la piccola industria deve sprofondare davanti all'invasione violenta dell'industria concentrata. Posto il regime della concorrenza — dicono gli avversari — lo sterminio delle laboriose e industri squadre dell'artigianato indipendente è sicura e fatale. Ma perchè e dove esiste questa fatale necessità? I capitalisti dell'industria gigante potranno bensì realizzare profitti elevatissimi, mentre i lavoratori dell'industria nana dovranno limitarsi a più tenui guadagni, ma non v'è ragione per cui i piccoli industriali debbano scomparire. La piccola industria soffre senza dubbio gravi danni dalla concorrenza che le muove l'industria concentrata — e già ne abbiamo discorso — ma ciò è dovuto alle condizioni speciali dell'assetto economico nostro, entro le quali la lotta si svolge; è dovuto al numero illimitato di espedienti disonesti e sleali di cui la grande industria si serve per liberarsi dei minuscoli, ma imbarazzanti rivali; è dovuta all'usura che il capitale esercita su vasta scala a danno della piccola industria, al capitale improduttivo che si moltiplica in proporzioni grandiose per mantenere alti i benefici del capitale, all'intervento delle banche e delle grandi compagnie ferroviarie a tutto danno degli industriali minuti e a tutto vantaggio dei grandi industriali; al sistema feroce di protezione doganale, che costituisce a favore dell'industria concentrata un regime di quasi-monopolio. È a questa serie impressionante di rapporti oscuri, di fenomeni torbidi e maligni che si deve ascrivere la responsabilità del danno che soffre la piccola industria, non al fatto materiale della libera concor-

renza, la quale, imperando in un assetto sociale equilibrato ed equo, mai non potrebbe essere fonte di simili iatture. In una tale società tutti avrebbero diritto e possibilità di vivere, e nulla si opporrebbe alla pacifica coesistenza del più potente miliardario con il più umile artiere.

§ 148. — Vi sono economisti, fra cui il Proudhon, i quali condannano fieramente la libera concorrenza, sostenendo che essa è un fenomeno soltanto transitorio, non permanente dell'assetto economico. Per un misterioso e recondito lavoro, lentamente e fatalmente si dovrebbe, secondo il Proudhon e i suoi seguaci, passare dalla concorrenza più libera al monopolio più rigido. Ed ecco come: un produttore meglio dotato di capitali, di attività, d'ingegno, si vale del regime di concorrenza per abbassare a precipizio i suoi prezzi, e così vincere e rovinare nella lotta gli altri produttori meno armati e impotenti a tenergli fronte. Atterrati così i rivali, questo produttore è arbitro dell'offerta, padrone del mercato e può stabilire i prezzi che gli talentano, inaugurando a suo favore un vero e proprio regime di monopolio. Potrebbe anche darsi che questo produttore meglio armato per la battaglia industriale abbassasse i suoi prezzi, non per ferire mortalmente i concorrenti, ma solo per spaventarli e indurli a unirsi con lui, a sopprimere così la concorrenza e istaurare il più puro sistema di monopolio. Per tal modo la libera concorrenza sarebbe un fenomeno transitorio al massimo grado, condannato *a priori* a precipitare fatalmente nel suo contrario: nel monopolio.

Il fenomeno può anche essere vero e anche riflettere l'andamento delle cose nei paesi più progrediti. L'errore sta nell'incolpare di questa condizione di cose la libera concorrenza, la quale, se mai, differisce l'avvento e la costituzione del monopolio. Intanto, fin che la libera concorrenza prevale, non si ha il monopolio con il suo lungo e doloroso corteo di taglieggiamenti e di sopraffazioni. La libera concorrenza è un fenomeno passeggero e transeunte? E sia: ma intanto, se questo fenomeno non fosse possibile e non esistesse, sarebbe mancato anche quel breve interstizio, che servì per impedire le coalizioni e gli abusi dei produttori a danno dei consumatori. La libera concorrenza è sempre irresponsabile dei profondi mali che le si vorrebbero ascrivere: il monopolio può talora camuffarsi

sotto le spoglie di essa e così addossarle le colpe che lo macchiano; ma l'analisi economica non tarderà a smantellare l'inganno, a pronunciare l'assolutoria della concorrenza e l'aspra condanna del regime di monopolio.

Uno fra i più vivaci ed arditi scrittori che condannano la libera concorrenza è l'economista inglese Syme, il quale, in una sua opera intitolata *Saggio di una scienza industriale* (1) fa una carica a fondo contro questo regime economico. Dice il Syme che gli Stati Uniti dopo il 1862 misero all'asta una quantità enorme di terre al fine di assegnarle ai piccoli proprietari e così rarefare la popolazione che s'era minacciosamente addensata negli Stati dell'Est. Ma i saggi propositi del Governo non furono raggiunti e sulle terre messe in vendita non si stanziarono i piccoli coltivatori, perchè i grandi capitalisti si federarono, concorsero a squadre disciplinate agli incanti, ed elevarono le offerte a livelli addirittura proibitivi per le piccole borse, che furono così interamente escluse dagli acquisti. Le terre per tal modo passarono tutte in balia dei milionari e costituirono le immense piantagioni di cotone e gli sconfinati latifondi dei Moloch della proprietà americana. Ecco, conclude tristamente il Syme, a che cosa si riduce e dove porta la libera concorrenza: essa si limita a preparare e accelerare quei procedimenti accentrativi della proprietà terriera, che sono congeniti e fatali nell'assetto economico nostro.

Anche qui i documenti su cui il Syme ha eretta la sua teoria sono incontestabili. Dove il Syme erra è nelle conclusioni. Non è la libera concorrenza, ma il monopolio la cagione dei gravi danni che il Syme denuncia e deplora. È la coalizione dei capitalisti la sola responsabile del trapasso delle terre demaniali americane alla lega dei grandi capitalisti, non certo la massa dei piccoli proprietari, che fecero quanto poterono per riuscire vincitori negli incanti, ma ne furono facilmente cacciati dagli inespugnabili competitori.

Se ancor oggi si assiste in Germania alla sopravvivenza di istituti giuridici medioevali come il fidecommesso colonico, per cui la facoltà d'alienare vien mutilata e certe terre devono essere tras-

(1) DAVID SYME, *Outlines of an Industrial Science*. London, 1876.

messe in seno alla stessa famiglia perpetuamente, secondo la primogenitura, ciò avviene sempre perchè i grandi proprietari si trovano in una posizione di privilegio, e possono disporre le leggi come a loro piace, imporsi al potere sociale, assicurarsi il dominio perenne su le terre.

Non è certo in condizioni consimili che è lecito condannare la libera concorrenza e celebrare le lodi del monopolio.

