

merci poste in vendita con  $e_1, e_2, \dots, e_n$ , i prezzi di vendita prescritti con  $p_1, p_2, \dots, p_n$ , le quantità di smercio con  $x_1, x_2, \dots, x_n$  e i prezzi fissi del periodo con  $a$ , lo smercio  $U$  è:

$$U = \sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i$$

Il guadagno  $G$  ammonta a:

$$G = \sum_{i=1}^n (p_i \cdot e_i) \cdot x_i - a.$$

E' subito evidente che ogni aumento dello smercio di un bene o di più beni, *ceteris paribus*, conduce ad un aumento dello smercio complessivo e del guadagno.

Naturalmente l'influenza dell'aumento dello smercio di un bene sul guadagno è diversa per i diversi beni. Essa è appunto:

$$dG = \sum_{i=1}^n (p_i - e_i) \cdot dx_i.$$

Da questa relazione si vede subito il « contributo » al guadagno di una unità quantitativa della merce  $i$ . Esso è dato dalla differenza  $p_i - e_i$ , cioè mediante la differenza brutta assoluta. Il raggruppamento delle merci a seconda dell'altezza della differenza del contributo al guadagno è dunque un'espressione del pensare altrettanto marginale come il tentativo di aumentare, per esempio con la reclame, la vendita di merci con differenza accentuata. *Nel presente caso esiste dunque perfetta coincidenza tra teoria e pratica tanto in relazione alla finalità come anche in relazione alla applicazione del modo di pensare marginalistico.*

6. — Nei negozi ch'erano in condizione di fissare il prezzo di vendita a loro grado, cioè secondo una funzione prezzo-smercio congetturale delle loro merci, in alcuni dei casi da me esaminati fu dato come fine dell'attività commerciale uno smercio minimo  $U_0$  e un guadagno di  $\alpha$  % rispetto allo smercio:

$$(I) \quad G = \alpha \cdot U, \text{ dove } U \geq U_0.$$

Negli altri casi fu dato come scopo uno smercio minimo  $U_0$  e una differenza media brutta  $s_0$ . E' pertanto facile intendere che la seconda fina-