

Come agirà, date certe premesse, la riduzione di talune aliquote d'imposta? Come agisce l'aumento del prezzo di un articolo sullo smercio e sul guadagno di un'impresa? Son questi soltanto alcuni esempi per la specie di questioni che continuamente si presentano nella pratica economica e cui si deve rispondere. La teoria economica è essenzialmente « a theory of adjustment to change. The concept of equilibrium is a tool in this theory of change; *the marginal calculus is its dominating principle* » (2).

2. — Nondimeno il realismo dell'analisi marginale è stato recentemente revocato in dubbio da alcuni autori (3), e proprio in un ambito della teoria economica in cui nei 25 anni andati sono stati ottenuti sostanziali progressi con l'aiuto di questo metodo di pensare: nella teoria del prezzo. Più esattamente: nella teoria della pianificazione del prezzo-smercio dell'impresa. Ora nessuno vorrà negare che l'introduzione di concetti e di metodi di pensare marginali nella teoria della pianificazione prezzo-smercio dell'impresa abbia contribuito sostanzialmente allo sviluppo della teoria del prezzo. Nessun dubbio può sussistere nemmeno sul fatto che l'« *habitus marginale* » afferente ad una parte della teoria dell'impresa, non soltanto non contraddice alla realtà, ma rappresenta l'esatta « traduzione » del pensare dell'uomo d'affari e dell'imprenditore nel linguaggio analitico dell'economista. Basta riflettere a locuzioni come le seguenti per convincersene: « Quest'uomo non mi costa più di quanto mi rende »; « L'estensione della produzione dell'articolo X non è conveniente nelle attuali circostanze »; « Questo aumento di salario ci costringe a ridurre la produzione », ecc. Se si chiarisce al pratico il contenuto, per es., dei concetti: elasticità dello smercio in relazione al prezzo, smercio marginale e differenziale, costi marginali e differenziali, prodotto marginale ecc., si riceve sempre — e questa esperienza l'ho fatta nelle mie interviste degli anni passati — la risposta: Se tale è il contenuto di questi concetti, noi pensiamo quotidianamente mediante gli stessi (4).

(2) F. MACHLUP, *Marginal Analysis and Empirical Research*, « The American Economic Review », Evanston, Ill., Vol. 36 (1946), p. 521. (Corsivo mio).

(3) R. L. HALL AND C. J. HITCH, *Price Theory and Business Behaviour*, « Oxford Economic Papers », 1939, N. 2, p. 12 ss. Ristampato in: « Oxford Studies in the Price Mechanism », editi da T. Wilson e P. W. S. Andrews, Oxford, 1951, p. 107 ss. (Le citazioni seguenti si riferiscono a questa edizione). — R. A. LESTER, *Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems*, « The American Economic Review », Vol. 36 (1946), p. 63 ss.

(4) MACHLUP osserva opportunamente (*Op. cit.*, p. 539): « The words used are not indicative of the lines of thinking: the marginal calculus may be followed without pronouncing or knowing any of the terms in question ».