

rate interviste, nel primo dei due lavori nominati si perviene al risultato, che la premessa della massimizzazione del guadagno è realistica in un grandissimo numero di casi <sup>(12)</sup> mentre invece il pensare per grandezze marginali è rilevante soltanto in casi eccezionali (p. es. per determinare il limite inferiore del prezzo) <sup>(13)</sup>. Nel secondo lavoro, apparso nel 1954, è affermato che in molti e sostanziali punti «sembra esistere fondamentale coincidenza tra le soluzioni del teorico e del pratico relativamente allo stesso problema», ma che però « sussistono anche differenze decisive in parecchi punti » <sup>(14)</sup>, che costringono ad un ampliamento o revisione dei modelli teorici esistenti.

Nel seguito si prende posizione su questi problemi in base a studi empirici personali durati parecchi anni. Oggetto della ricerca erano in primo luogo le finalità e il modo della pianificazione prezzo-smercio nelle imprese a produzione multipla nell'ambito del commercio e della confezione industriale. Il materiale necessario è stato in ogni caso ottenuto attraverso la discussione con imprenditori e con coloro che avevano partecipato all'allestimento del piano economico.

5. — Consideriamo anzitutto il *commercio al minuto con articoli di marca*. Come finalità fu dato qui senza eccezione lo smercio complessivo maggiore possibile attraverso l'aumento delle vendite. E' peraltro facile vedere che questa finalità è identica alla tendenza ad ottenere il guadagno di smercio più grande possibile. Se indichiamo i prezzi d'acquisto delle *n*

(12) FOG, *Price Theory and Reality*, op. cit., p. 90.

(13) *Ibidem*, p. 93.

(14) FOG, *Priskalkulation*, op. cit., p. 58. Ad analoga conclusione perviene O. VON MERING, *Marginale Preistheorie und tatsächliche Preisbildung*, « Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft », Tübingen, Vol. 110 (1954), p. 80 ss. A. ROBINSON opina: « I believe that when one really tries to disentangle what is being done, one comes back to a theory not very different from the existing theories » (*The Pricing of Manufactured Products*, « The Economic Journal », London, Vol. 60 [1950], p. 780). Cfr. anche R. F. KAHN, *Oxford Studies in the Price Mechanism*, *ibidem*, Vol. 62 [1952] pag. 119 ss. F. ZEUTHEN, *Lidt om økonomisk handlemåde og om reaktioner over for offentlige og private reguleringer*, « Det Danske Marked », København, Vol. 10 (1951), p. 129 ss. L'esigenza di una revisione del modello di calcolo (J. ÅKERMAN) esistente è sostenuta anche da R. A. GORDON (*Short-Period Price Determination in Theory and Practice*, « The American Economic Review », Vol. 38 [1948], p. 265 ss.; stampato ora in forma rivestita in: D. SOLOMONS, *Studies in Costing*, London, 1952), senza peraltro appoggiarsi su materiale empirico.