

unità di prodotto, o proporzionale al reddito lordo, il monopolista eleverà il prezzo se vuol conseguire il massimo reddito netto ottenibile dopo l'imposta.

Se non che si può obiettare che gli esempi numerici portati dal Seligman e dal Graziani contraddicono a quest'asserzione. La disputa non sarebbe sorta, o almeno non si sarebbe prolungata di tanto senza mutare le opinioni dei disputanti, se sin da principio essi si fossero accordati almeno su questo, sul valore dimostrativo, cioè, delle prove portate dall'una e dall'altra parte.

Le dimostrazioni dell'Edgeworth e del Wicksell sono fondate sulla supposizione di una curva continua, vale a dire sulla supposizione che il monopolista possa mutare il prezzo di quantità infinitesime, e che a ciascun nuovo prezzo, per quanto poco più alto del precedente, corrisponda una domanda minore di merce. Gli esempi numerici del Seligman e del Graziani consistono invece di una serie di cifre arbitrarie e discontinue per i prezzi e per la domanda, fra l'una e l'altra delle quali v'è una specie di « vuoto economico », ignorandosi assolutamente se esistano posizioni intermedie e quali caratteri esse avrebbero. Chi assicura infatti che fra il prezzo 5 e il prezzo $5 \frac{1}{4}$ (tab. 1^a, p. 7) non esista un prezzo 5,249, maggiore di 5 e minore di $5 \frac{1}{4}$ di $\frac{1}{1000}$ appena, al quale corrisponda una domanda di 923, in guisa da aversi un reddito netto di 2999? Il monopolista non sceglierebbe questo prezzo prima dell'imposta, ma lo preferirebbe al prezzo 5 dopo l'imposta, giacchè $2999 - \frac{1}{4} \cdot 923 = 2768,25$. Sarebbe una questione cavillosa il chiedere come mai nella realtà un aumento di $\frac{1}{1000}$ appena nel prezzo potrebbe poi far diminuire di 23 unità la domanda di una merce, poichè nell'ignoranza in cui noi siamo circa le curve reali della domanda delle merci, non ci è lecito escludere che per qualcuna di esse un piccolissimo aumento di prezzo possa provocare una forte diminuzione della domanda. Da questo punto di vista, quindi, è anche poco convincente il ragionamento che il Graziani fa in difesa della sua asserzione, col quale tenta di dimostrare non essere *necessario* che la differenza fra il provento netto massimo prima dell'imposta e quello che si ottiene con un prezzo diverso (sempre prescindendo dall'imposta) sia minore della somma d'imposta risparmiata elevando il prezzo (1): condizione questa, indissolubilmente legata al

(1) GRAZIANI, *Sulla ripercussione*, ecc., pp. 5-6.