

dotte hanno un valore inferiore al loro costo. Ebbene, appunto la inferiorità del loro valore rispetto al costo rivela e sancisce la irrazionalità della loro produzione. Del pari può darsi che un prodotto, il quale fin qui si vendeva al valor di costo, ora, per le mutate condizioni della domanda, debba vendersi ad un valore inferiore al costo. Ora in tal caso la mutazione nel valore integrale del prodotto sociale non designa già una mutazione corrispondente nella quantità del prodotto stesso — poichè questa è rimasta invariata — ma designa però abbastanza esattamente la irrazionalità sopraggiunta di una parte della produzione. Viceversa, se il valor di un prodotto si eleva sul livello del costo, a motivo di una accresciuta richiesta, l'aumento del valore integrale del prodotto designa abbastanza esattamente la irrazionalità della richiesta sopraggiunta, o la presenza di una richiesta esuberante, rispetto all'offerta esistente di un dato prodotto.

Secondo taluni, il metodo del valor di cambio avrebbe meriti ben maggiori, quanto che perverrebbe a misurare con perfetta esattezza la massa dell'utilità prodotta. Infatti, si dice, quando l'offerta di un prodotto s'accresce, senza che ne cresca in correlazione la richiesta, scema la sua *utilità finale*, nonchè il prodotto di questa per la massa delle utilità vendute, ossia l'*utilità economica* del prodotto; ora la diminuzione di valore, che in tali condizioni si avvera, esprime per l'appunto esattamente la diminuzione avveratasi nella massa dell'utilità (1). Ma anche tralasciando quanto dianzi dicemmo sulla indeterminabilità fatale dell'utilità, non è punto vero che le variazioni del valor di cambio del prodotto integrale misurino esattamente le variazioni dell'utilità. Già esse non misurano punto le variazioni dell'utilità finale. Infatti, se fin qui il prodotto era 100, l'utilità finale 1, il prezzo unitario 1 ed il prezzo totale 100, e se ora l'offerta cresce a 200 e l'utilità finale scema a $\frac{1}{4}$, ossia del 75 %, il prezzo totale scema ad $\frac{1}{4} \times 200 = 50$, ossia scema soltanto del 50 %. Dunque la diminuzione del prezzo totale non riflette punto esattamente la diminuzione dell'utilità finale. Ma essa non misura nemmeno esattamente

(1) GINI, l. c., pagg. 7, 11, 530, e * *Giornale degli Economisti*, 1916, pag. 115.