

Costi monetari, prezzi e Alfred Marshall*

(traduzione di Piergiorgio Conti, prodotto da Liberanimus)

Nell'*evenly rotating economy* (ERE)** , quindi, ogni bene ceduto ai consumatori sarà scambiato ad un certo prezzo di "equilibrio finale" e a certe quantità totali di vendite. Questi introiti arriveranno in parte ai capitalisti, nella forma di reddito da interesse, e il resto ai proprietari dei fattori originari di produzione (terra e mano d'opera). I pagamenti di reddito ai produttori vengono tradizionalmente definiti "costi". Questi sono chiaramente costi monetari, o spese monetarie, e ovviamente sono cosa diversa dai "costi" nel senso psichico di rinuncia ad un'opportunità soggettiva. I costi monetari possono essere *ex post* così come *ex ante* (nell'ERE, naturalmente, i calcoli *ex post* ed *ex ante* sono sempre gli stessi). Tuttavia, i due concetti diventano collegati quando i costi psichici sono valutati quanto possibile in termini monetari. Così, il pagamento ai fattori può essere di 95 onces e registrato come un costo, mentre il capitalista che guadagna un interesse di cinque onces considera 100 come un costo opportunità, poiché avrebbe potuto investire altrove ed avrebbe potuto guadagnare il 5% (in realtà, un po' di più) d'interesse.

Se, *per il momento*, includiamo come *costi monetari* i pagamenti ai fattori originari e l'interesse¹, allora nell'ERE i costi monetari saranno uguali al totale delle vendite monetarie per ogni impresa in ogni linea di produzione. Un'impresa registra *profitti* imprenditoriali quando il suo ritorno è maggiore degli interessi, mentre subisce *perdite* imprenditoriali quando il suo ritorno è minore. Nel nostro processo di produzione i consumatori pagheranno 100 onces (vendite monetarie) e i costi monetari saranno pari a 100 onces (fattore più reddito di interesse) e ci sarà un'uguaglianza simile per tutti gli altri beni e tutti gli altri processi. Ciò vuol dire che, in sostanza, nell'ERE non ci saranno profitti o perdite imprenditoriali, perché non c'è nessun cambiamento di dati o incertezza su un possibile cambiamento. Se il totale delle vendite monetarie equivale al totale dei costi monetari, ne segue evidentemente che il totale delle vendite monetarie *per unità venduta* equivarrà al totale dei costi monetari per unità venduta. Ciò risulta da banali elaborazioni aritmetiche. Ma le vendite monetarie per unità sono uguali, per definizione, al *prezzo monetario* del bene, mentre dovremo chiamare il totale dei costi monetari per unità *costo monetario medio* del bene. Segue similmente, quindi, che il *prezzo sarà uguale al costo monetario medio per ogni bene, nell'ERE*.

Per strano che possa sembrare, una gran quantità di autori ne ha dedotto una conclusione davvero curiosa. Hanno concluso che "nel lungo termine" (cioè, nell'ERE), il fatto che i costi equivalgano alle vendite - o che "il costo è uguale al prezzo" - implichi che *i costi determinano il prezzo*. Il prezzo del bene sopra discusso è 100 onces per unità, apparentemente *perché* il costo (il costo monetario medio) è di 100 onces per unità. Questa si suppone che sia la legge della determinazione del prezzo "nel lungo termine". Invece, dovrebbe sembrare chiaro come l'acqua che è vero esattamente l'opposto. Il prezzo finale del prodotto è determinato dalle valutazioni e dalle richieste dei consumatori, e il prezzo *determina quel che sarà il costo*. Se i consumatori valutano il prodotto che stavamo considerando in modo tale che il suo prezzo sia di 50 onces invece di 100 onces (poniamo, per un cambio nelle preferenze personali), allora è proprio "nel lungo termine", quando gli effetti di incertezza saranno eliminati, che "i costi di produzione" (qui, il pagamento dei fattori più il pagamento degli interessi) saranno uguali al prezzo finale. Abbiamo visto sopra come le remunerazioni dei fattori siano alla mercé delle richieste dei consumatori e fluttuano a seconda di tali richieste. I pagamenti dei fattori sono il *risultato* delle vendite ai consumatori e *NON*

* M. Rothbard, *Man, Economy and State*, cap. 5: "La struttura di produzione", paragrafo 8.

** La nozione di ERE viene chiarita da Rothbard in una sezione anteriore del libro. Per un'illustrazione schematica del concetto tale e come lo introdusse Mises nell'*Azione Umana*, si consulti: <http://www.liberanimus.org/docs/ere.pdf>

¹ In senso stretto quest'ipotesi non è corretta e in questa sezione viene introdotta solo a scopo semplificativo, dato che l'interesse può essere un costo opportunità per un investitore singolo, ma *non è un costo monetario*, nè un costo opportunità per l'insieme dei capitalisti. Per le implicazioni di questo errore spesso commesso nella letteratura economica, si veda André Gabor and I.F. Pearce, "The Place of Money Capital in the Theory of Production," *Quarterly Journal of Economics*, November, 1958, pp. 537-57; e Gabor and Pearce, "A New Approach to the Theory of the Firm," *Oxford Economic Papers*, October, 1952, pp. 252-65.

determinano queste ultime in anticipo. I costi di produzione, allora, sono alla mercé del prezzo finale, e non il contrario. È ironico il fatto che sia esattamente nell'ERE che questo fenomeno causale dovrebbe essere più chiaro, giacché proprio nell'ERE vediamo piuttosto chiaramente che i consumatori pagano e determinano il prezzo finale del prodotto e che è solo e soltanto attraverso questi pagamenti che fattori e interessi vengono pagati e che l'ammontare dei pagamenti e il totale dei "costi di produzione" sono determinati dal prezzo, e non viceversa. I costi monetari non sono un fattore determinante e basilare; al contrario, sono dipendenti dal prezzo del prodotto e dalle richieste dei consumatori.

Nel mondo reale dell'incertezza è molto più difficile accorgersi di questo, perché i fattori sono pagati *prima* della vendita del prodotto, visto che i capitalisti-imprenditori anticipano speculativamente denaro ai fattori nell'*aspettativa* di recuperare i loro soldi con un *surplus* di interessi e profitti dopo la vendita ai consumatori². Che vi riescano o meno, dipende dalla loro previsione riguardo lo stato della domanda dei consumatori e dei prezzi futuri dei beni di consumo. Nel mondo reale dei prezzi di mercato istantanei, ovviamente, l'esistenza di profitti o perdite imprenditoriali impedirà sempre ai costi e ai ricavi, al costo e al prezzo, di essere identici, ed è ovvio a tutti che il prezzo è determinato solamente da valutazioni di disponibilità di beni – dall'"utilità" – e non, nel modo più assoluto, dai costi monetari. Ma sebbene la maggior parte degli economisti riconosca che nel mondo reale (il così detto "breve termine") i costi non possono determinare i prezzi, sono sedotti dall'abitudine, tipica dell'imprenditore individuale, di considerare il "costo" come il fattore determinante e applicano questa procedura al caso dell'ERE e quindi alle inerenti tendenze a lungo termine dell'economia. Il loro grave errore, come verrà ulteriormente discusso più avanti, deriva dal vedere l'economia dal punto di vista di un singolo imprenditore piuttosto che da quello di un economista. Per un singolo imprenditore, il "costo" dei fattori è largamente determinato da forze esterne a lui stesso e alle sue vendite; l'economista, invece, deve vedere come sono determinati i costi monetari e, tenendo conto di tutte le interrelazioni nell'economia, deve riconoscere che sono determinati dai prezzi finali, i quali riflettono le richieste e le valutazioni dei consumatori.

La fonte dell'errore apparirà chiara più avanti quando considereremo un mondo di fattori specifici e non-specifici. Tuttavia, l'essenza della nostra analisi e la sua conclusione rimarranno valide anche in quel caso, più complesso e realistico.

Gli economisti classici avevano la fissazione che il prezzo del prodotto finale fosse determinato dai "costi di produzione" o, piuttosto, fluttuavano fra questa dottrina e la "teoria del valore-lavoro", che isolava i costi monetari della mano d'opera e prendeva quel segmento dei costi di produzione come discriminante del prezzo. Sorvolarono sulla determinazione dei prezzi di tali beni come se si trattasse di vecchi quadri che già esistevano e non avevano bisogno di ulteriori elaborazioni. La corretta relazione fra prezzi e costi, come sottolineato sopra, è stata sviluppata, insieme ad altri notevoli contributi all'economia, dagli economisti della "Scuola Austriaca" e in particolare dagli Austriaci Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk e Friedrich von Wieser, e dall'inglese W. Stanley Jevons. È stato grazie agli scritti della Scuola Austriaca negli anni 70 e 80 del XIX secolo che l'economia si affermò pienamente come scienza.³

Sfortunatamente, nelle scienze economiche il *regresso* di conoscenza ha avuto luogo quasi tanto spesso quanto il progresso. L'avanzamento enorme dovuto alla Scuola Austriaca, su questo punto come su altri, è stato bloccato e invertito a causa dell'influenza di Alfred Marshall, che ha

² Cf. Menger, *Principles of Economics*, pp. 149ff.

³ Le interessanti ricerche di Emil Kauder indicano che le tracce essenziali della teoria austriaca dell'utilità marginale (la base della visione secondo cui i prezzi determinano i costi, non vice versa né reciprocamente) furono già formulate da alcuni economisti francesi e italiani del secolo XVII e XVIII e che la scuola inglese classica ha condotto l'economia in una direzione completamente errata, direzione poi corretta dagli austriaci. Si veda Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory," *Economic Journal*, September, 1953, pp. 638-50; e Kauder, "Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory."

tentato di riabilitare i classici e a integrarli con gli Austriaci, finendo per sminuire i contributi di questi ultimi. Sfortunatamente, è stato l'approccio di Marshall, e non quello degli Austriaci, a esercitare la maggior influenza sugli scrittori successivi. Quest'influenza è in parte responsabile del mito in voga fra gli economisti, che la Scuola Austriaca sia effettivamente morta e non abbia più niente da offrire e che tutto ciò che aveva da offrire e che valeva la pena di salvare fosse stato pienamente esposto e integrato nei *Principles* di Alfred Marshall.

Marshall ha tentato di riabilitare la teoria del costo-di-produzione dei classici ammettendo che, nel "breve termine", nel luogo di mercato istantaneo, la domanda dei consumatori regna sul prezzo. Ma nel lungo termine, fra i beni importanti e riproducibili, il costo di produzione è determinante. Secondo Marshall, sia l'utilità che i costi monetari determinano il prezzo, come le due lame di una forbice, ma una lama è più importante nel breve termine e un'altra nel lungo. Egli conclude che:

Come regola generale, più breve è il termine considerato, maggiore deve essere l'attenzione che dedichiamo all'influenza della domanda sul valore; e più lungo è il termine, più importante sarà l'influenza del costo di produzione sul valore [...]. Il valore reale in ogni momento, il valore di mercato come è sovente chiamato, è spesso più influenzato da eventi passeggeri e da cause il cui effetto è irregolare e di vita breve, piuttosto che da quegli eventi che agiscono costantemente. Ma nei lunghi periodi queste cause irregolari e accidentali in larga misura cancellano l'una l'influenza dell'altra; così che nel lungo termine le cause costanti dominano completamente il valore.⁴

L'implicazione è abbastanza chiara: se si considerano i valori di mercato nel "breve termine", si pecca di superficialità e si indugia solo su cause irregolari e contingenti, come presumibilmente farebbero gli Austriaci. Ma se si vogliono considerare le questioni "realmente basilari", le cause realmente durature e permanenti dei prezzi, ci si deve concentrare sui costi di produzione, *in pace* coi classicisti. Quest'impressione degli Austriaci, il loro presunto trascurare il "lungo periodo" e la loro unilaterale omissione dei costi, è stata da allora marcata a fuoco sulla scienza economia.

L'analisi di Marshall soffre di un grave difetto metodologico, anzi, di una confusione metodologica quasi irrimediabile riguardo al "breve termine" e al "lungo termine". Egli considera il "lungo termine" come realmente esistente, come l'elemento permanente, persistente e osservabile soggiacente all'irregolare ed essenzialmente trascurabile fluttuazione dei valori di mercato. Egli ammette (p. 350) che "persino le cause più persistenti sono, tuttavia, soggette al cambiamento", ma indica chiaramente che sono *molto meno* esposte al cambiamento degli irregolari valori di mercato; proprio in ciò risiede la loro natura di lungo termine. Egli considera i dati nel lungo termine, quindi, come soggiacenti ai mutevoli valori di mercato in una maniera simile a quella in cui il livello del mare soggiace alle fluttuazioni delle onde e delle maree.⁵ Per Marshall, allora, i dati nel lungo termine sono qualcosa che può essere individuato e annotato da un osservatore; anzi, poiché essi cambiano molto più lentamente dei valori di mercato, possono essere osservati più accuratamente.

Il concetto di lungo termine in Marshall è completamente fallace e ciò elimina interamente le fondamenta della sua struttura teorica. Il lungo termine, per sua stessa natura, *non esiste e non può mai esistere*. Ciò non significa che l'analisi del "lungo termine", o dell'ERE, non sia importante. Al contrario, solo attraverso il concetto di ERE possiamo sottoporre ad una analisi catallattica problemi così critici quali il profitto imprenditoriale, la struttura di produzione, il tasso di interesse e i prezzi dei fattori produttivi. L'ERE è la meta (quantunque mobile all'atto pratico) verso la quale il mercato si dirige. Ma il punto in questione è che ciò *non è osservabile*, o reale, come lo sono i concreti prezzi di mercato.

⁴ Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8th ed.; London: Macmillan & Co., 1920), pp. 349 e seguenti.

⁵ Quest'analogia, sebbene non usata in questo contesto, è stata spesso impiegata dagli economisti classici in riferimento ai prezzi e al "livello dei prezzi", un'applicazione ugualmente erranea.

Abbiamo visto sopra le caratteristiche dell'*evenly rotating economy*. L'ERE è la condizione che si pone in essere e continua a persistere quando gli attuali e concreti dati di mercato (valutazioni, tecnologia, risorse) rimangono costanti. È un costrutto teorico dell'economista che gli consente di evidenziare in quale direzione tende a muoversi l'economia in un dato periodo; consente inoltre all'economista di isolare vari elementi nella sua analisi dell'economia del mondo reale. Per analizzare le forze determinanti in un mondo di cambiamenti, deve costruire per ipotesi un mondo di non-cambiamenti. Ciò è molto diverso, anzi è l'opposto che sostenere che il lungo termine esiste o che è in qualche modo *più permanentemente* o costantemente esistente dei reali dati di mercato. I prezzi reali di mercato, al contrario, sono i soli che esistono *sempre*, e sono le risultanti dei dati reali di mercato (richieste dei consumatori, risorse, ecc.) che in se stesse cambiano continuamente. Il "lungo termine" non è *più stabile*; i suoi dati cambiano necessariamente assieme ai dati di mercato. Il fatto che i costi siano uguali ai prezzi nel "lungo termine" non significa che i costi saranno effettivamente uguali ai prezzi, ma che questa tendenza esiste, una tendenza che è continuamente *infranta* nella realtà proprio a causa dei cambiamenti irregolari nei dati di mercato che Marshall evidenzia.⁶

In sostanza, piuttosto che essere in qualche modo più persistente e più vero del mercato reale, il "lungo termine" dell'ERE non è affatto reale, ma rappresenta una costruzione teorica assai utile che permette all'economista di evidenziare la direzione verso la quale il mercato si sta muovendo in un dato momento, vale a dire, specificatamente, verso l'eliminazione di profitti e perdite se i dati di mercato esistenti rimangono gli stessi. Perciò, il concetto di ERE è utile nell'analisi dei profitti e delle perdite in rapporto all'interesse. Ma i dati di mercato sono l'unica vera realtà.

Ciò non per negare, e gli Austriaci mai lo fecero, che i costi soggettivi, nel senso di costi d'opportunità e rinunzie a utilità, non siano importanti nell'analisi della produzione. In particolare, le disutilità di lavoro e di risparmio d'energia (come sono state espresse nei tassi di preferenza temporale) determinano quanto delle energie della gente e quanto dei loro risparmi finiranno nel processo di produzione. Questo, nel senso più ampio, determinerà o aiuterà a determinare l'offerta totale delle merci che saranno prodotte. Ma questi costi sono loro stessi utilità soggettive, così che entrambe "le lame della forbice" sono governate dall'utilità soggettiva degli individui. Questa è una spiegazione causale *monistica*, e non dualistica. I costi, inoltre, non hanno una diretta influenza sulla relativa quantità che verrà prodotta di *ogni bene*. I consumatori valuteranno le varie quantità di beni disponibili. *Quanti* risparmi ed energie produttive saranno impiegati nella produzione di una data quantità di un particolare bene e quanti nella produzione di un'altro (in altre parole, le quantità relative di ogni prodotto), dipenderà dalle aspettative degli imprenditori su dove è possibile incontrare il profitto monetario più alto. Queste aspettative si basano sulla direzione anticipata dalle richieste dei consumatori.

Come risultato di queste aspettative, i fattori *non-specifici* si muoveranno verso la produzione di quei beni che, *ceteris paribus*, permetteranno a chi li possiede di trarre maggior profitto. Un'esposizione di questo processo sarà presentata più avanti.

La maniera con cui Marshall tratta i costi soggettivi è altrettanto fallace. Invece dell'idea di costi d'opportunità, egli credeva che questi fossero "costi reali" che potessero essere sommati in forma di unità misurabili. I costi monetari di produzione, allora, finivano per diventare i "prezzi necessari dell'offerta" che gli imprenditori dovevano pagare al fine di "mobilitare un'offerta adeguata di fatica e risparmi di energia" per produrre una quantità del prodotto. Questi costi reali si supponeva fossero quindi l'elemento fondamentale e persistente che determina i costi monetari di produzione e permisero a Marshall di parlare di situazione di lungo termine maggiormente stabile e

⁶ Su questo errore in Marshall, si veda F.A. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), pp. 21, 27–28. Marshall compie qui il famoso errore del "realismo concettuale", nel quale costrutti teorici sono scambiati per entità effettivamente esistenti. Per altri esempi cf. Leland B. Yeager, "Some Questions on Growth Economics," *American Economic Review*, March, 1954, p. 62.

normale.⁷

Il grande errore di Marshall, che ha permeato i lavori dei suoi seguaci e degli scrittori dei nostri giorni, è di osservare i costi e la produzione esclusivamente dal punto di vista di un singolo, isolato imprenditore o una singola, isolata industria, anziché vedere l'intera economia in tutte le sue interrelazioni.⁸ Marshall tratta per necessità prezzi particolari di prodotti differenti e prova a mostrare che i presunti "costi di produzione" determinano questi prezzi nel lungo termine. Ma è assolutamente sbagliato legare beni particolari con i costi di mano d'opera in rapporto a quelli di riposo e con i costi di consumo in rapporto a quelli di risparmio*, poiché questi ultimi sono solo fenomeni *generali*, che si applicano e si diffondono attraverso l'intero sistema economico. Il prezzo necessario per mobilitare un fattore non specifico è il prezzo più alto che per questo fattore si può stipulare se impiegato in altro modo, ossia un costo opportunità. Che prezzo può raggiungere se impiegato per produrre un altro prodotto dipende essenzialmente dalla domanda dei consumatori per questo secondo bene di consumo. I costi sostenuti per riposo e consumo di energie, in generale, aiutano solo a determinare la dimensione – la quantità generale – di mano d'opera e risparmi d'energia che sarà applicata alla produzione. Tutto ciò sarà trattato più avanti.

⁷ Marshall, *Principles of Economics*, pp. 338ss.

⁸ È bene precisare che questa critica non ha nulla a che vedere con quella neo-keynesiana secondo cui l'economia deve occuparsi di grandi aggregati e non di casi individuali. Quest'ultimo approccio è anche peggiore poiché inizia con degli "aggregati" che non hanno la ben che minima base reale. Ciò che noi evochiamo è una teoria che si occupa di tutti gli individui che interagiscono nell'economia. Inoltre, questo è l'approccio "Austriaco", non Walrasiano, che è di recente venuto in auge. Quest'ultimo tratta di interrelazioni di individui ("l'approccio dell'equilibrio generale"), ma solo nell'ERE, e solo attraverso astrazioni matematiche nell'ERE.

* N.d.T: il risparmio non è altro che il rinvio del consumo immediato