

**Emilio Giardina**

**SCRITTI SCELTI  
(1960-2007)**

**FrancoAngeli**

*Società italiana  
di economia pubblica*

*Economia e finanza pubblica  
Sezione Studi*

**Emilio Gardina**

**SCRITTI SCELTI  
(1960-2007)**

**FrancoAngeli**







Copyright © 2008 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

## *Indice*

The market as a club, di *James M. Buchanan* pag. 7

I contributi di Emilio Giardina alla teoria delle scelte pubbliche, di *Francesco Forte* » 15

### **Parte prima**

#### **Teoria delle decisioni collettive e dei beni pubblici**

1. Note intorno ad una nuova teoria delle scelte collettive » 33

2. Contributo alla teoria pura dei beni pubblici: la scelta della qualità » 55

3. Le scelte finanziarie ed il massimo paretiano di utilità collettiva » 72

### **Parte seconda**

#### **Teoria delle imposte e del debito pubblico**

4. Il principio della capacità contributiva nella Costituzione Italiana » 103

5. Alcuni problemi riguardanti la tassazione dei guadagni di capitale nella politica fiscale italiana » 142

6. The crisis of the fiscal state » 162

7. Un'analisi economica del contenzioso tributario » 172

8. Le preferenze del contribuente per il debito pubblico e per l'imposta straordinaria in condizioni di incertezza	pag. 200
9. Debito pubblico e teoria delle decisioni	» 239

**Parte terza**  
**Finanza locale**

10. L'autonomia tributaria dei Comuni: aspetti economici	» 293
11. Società miste e finanza locale	» 324
12. Il ruolo degli enti locali nel nuovo modello costituzionale	» 342
13. Il servizio comunale d'acquedotto	» 378

**Parte quarta**  
**Storia del pensiero**

14. The Italian tradition in public finance and the theory of public choice	» 411
15. Finanza locale e rapporti intergovernativi nel pensiero di Luigi Einaudi	» 430
16. Debito pubblico e imposta straordinaria nel pensiero di Benvenuto Griziotti	» 469
Pubblicazioni di Emilio Giardina	» 499



## *The market as a club*<sup>\*</sup>

by James M. Buchanan

### 1. Introduction

Over the course of a long career, I have benefited mightily from the assistance of more than twenty separate coauthors. With only one or two exceptions, each of the coauthored works reflects a genuinely collective effort on the parts of coequals. Standing below the status of coauthorship have been many constructive critics, for the most part colleagues and graduate students, whose comments have corrected, strengthened, and tempered my analyses and arguments. The separate works, as finally published, have always been made better by these critics, whose contributions have ranged from near coauthorship to occasional remarks.

One paper, in particular, warrants special mention in these respects. One of my most widely cited works is “An economic theory of clubs”, published in 1965 (Buchanan, 1965). I have, on many occasions thought that this paper really should have been published with several coauthors, including Emilio Giardina as the most important. The paper emerged from intensive discussions over an extended period among several colleagues, research fellows, and graduate students during the year that Giardina was visiting the Thomas Jefferson Center for Political Economy at the University of Virginia. My singular authorship reflected my entrepreneurial and narration roles rather than any singular responsibility for the evolution of the central idea.

We recognized the existence of the open definitional space between the fully partitionable “private” goods, which exhibited both rivalry and excludability on the one hand and “public” goods, which embodied both nonri-

<sup>\*</sup> The substantive elements of this paper emerge as a by-product of an ongoing and more inclusive research project undertaken jointly with Yong J. Yoon, to whom I am indebted for comments and discussion.

valry and nonexcludability over the whole range of usage on the other. Our aim was to complete the taxonomy and to suggest applications. We did not recognize the range of relevance, and we failed to recognize the similarity with Tiebout's more focused analysis of local governments as competing fiscal "clubs" (Tiebout, 1956).

Our effort, as was that of Paul Samuelson in his seminal papers (Samuelson, 1954, 1955), was strictly within the domain of the theoretical welfare economics of mid-century. The emphasis was on setting out the necessary conditions for allocative efficiency, given the definition of goods as these enter as arguments in individual utility functions and given the technology of production and delivery, including the institutional structure. "Club goods," as this term has come into existence after our initial work, are those that fall along the privateness-publicness spectrum, embodying, on the one hand, potential gains from cost sharing, and on the other hand, potential rivalry in final usage.

I shall not, in this brief contribution to the event that properly honors Professor Giardina, make any effort toward advancing the received treatment of club goods. I have not, personally, followed the research program that developed over the decades after the early paper<sup>1</sup>. I shall, instead, use this occasion to sketch out, again briefly, an extension and application of the central club idea that has come increasingly to my interests for two decades, and which was not at all within our focus in the 1960's. At that time, and later, for the partitionable goods sector of economic interaction, we were implicitly accepting the conventional neoclassical paradigm.

## **2. The market without members**

In the stylized equilibrium of the competitive economy, all goods are fully partitionable and excludable, and the individual participant, whether as a buyer or seller, confronts a set of prices that are treated as exogenous and beyond influence by his or her personal behavior. There is no sense of personalized affiliation, with others in the marketplace, and hence no "belonging" to a market community, as such. The network of complex interdependence that the market order represents does not enter directly into the individual consciousness. The participant remains indifferent, and should rationally do so, toward the behavior of others as they might enter into or depart from the market nexus.

<sup>1</sup> See Cornes and Sandler (1986).

The realm of interaction that embodies goods (or bads) with any elements of nonpartitionability or nonexcludability must be modeled in a categorically different manner. Necessary conditions for allocative efficiency may be defined, but there can be no presumption, even if behavior is idealized within the rationality paradigm, that emergent outcomes meet such criteria.

My argument is to suggest that the conceptual separation of the two realms of economic interaction, even as idealized, is not sustainable when the neoclassical postulate of constant returns is replaced by generalized increasing returns, even if analysis is concentrated on goods that seem to remain fully partitionable and excludable. Adam Smith's principle that relates the division of labor to the extent of the market cannot be generalized within the neoclassical paradigm.

### **3. Size matters**

Smith's principle can be interpreted to mean only that specialization is productive. And, over some ranges of production, increases in the number of inputs must allow for extended specialization. In the American Western films, frontier villages were so small that one person was both the barber and the surgeon. As the population increased, occupational specialization became possible, to the potential benefit of all participants in the community.

Note that, in this setting, the two essential characteristics of a club are present despite the fact that the goods produced and consumed seem to be both partitionable and excludable. Additional participants generate potential benefits to all persons in the network because the costs of specialization are shared over a larger number. But, offsetting this effect, the specialized inputs must secure a share in the goods that can only be produced by others. In other terms, there is an opportunity cost to specialization that must be reckoned against the additional value emergent from specialization itself.

The size or extent of the market network clearly does matter in this setting. Even if participants behave as if the prices confronted are parameters for their choices, they can no longer remain rationally indifferent as concerns the size of the network itself, the size of the market club. So long as the personalized net value of further specialization exceeds his or her share of the opportunity cost, any participant in the nexus will place a positive value on additional inputs, whether in the form of additional persons as members, or as increases in the supply of inputs placed on the market by

current members. If, by contrast, the value placed on further specialization falls short of the an individual's share of the opportunity cost, made apparent by the value of previously produced goods that might otherwise be produced by the newly specialized inputs, participants will, if faced with a choice in this respect, place a negative value on expansion in the size of the nexus.

#### **4. The market criterion for efficiency**

Interestingly, however, the second of these choices may not normally be confronted by the market participant in the stylized setting postulated here. The working of the market, in itself, will insure that club sizes, the network of interdependent producers-users of wholly partitionable and excludable goods, remain at or below optimal or efficient levels. That is to say that specialization will never be overextended. Market viability, as a necessary condition for survival, will serve as the minimum threshold criterion for the generation of net economic value.

Consider a market nexus that has precisely met the criterion for efficiency. The benefits of cost sharing consequent on the commitment of newly specialized inputs are just offset by the opportunity costs measured by the value of alternative goods that the newly specialized inputs might have added instead of the new goods now in production. In this idealized posture, further specialization will not add to aggregate net value, and, indeed, further specialization, should it occur, will reduce aggregate value generated in the economy. However, note again that, given freedom of entry and exit in the market, no input owner or supplier will find it profitable to introduce further specialization. The goods that a newly specialized input might produce must be sold in the marketplace, and, unless these goods are valued more highly by potential buyers than alternative goods that might be produced, the new specialization is simply not economically viable. Input owners who might, mistakenly, try to extend specialization will incur losses.

The operation of the market itself will insure against "clubs" that are beyond efficiency limits. Potential entrants, as owners of inputs, will choose to produce goods that are already in the economic mix, that is, "old goods." Terms of trade among separate goods may be shifted somewhat in some circumstances, but the change in value will be equal to the payment required to bring returns to inputs into equality over all uses. In this range, the extent-of-market constraints on specialization, as embodied in Adam Smith's basic principle, is not operative. And, even though further speciali-

zation will add some value, such addition will not be sufficient to offset properly measured opportunity costs of the newly specialized inputs. In this setting, the division or specialization of inputs is constrained, not by the extent of the market as such, but instead by the characteristics of the new goods that might be produced along with the user evaluations placed on these goods relative to other goods already under production in the market. The extent-of-market constraint is superceded by the relative satiation of user demands for new goods<sup>2</sup>.

## **5. Market size and neoclassical orthodoxy**

If the analysis sketched out above in section IV is accepted, the generalized relevance of Adam Smith's basic principle that relates the extent of the market to specialization, and thereby to value productivity, would seem to be limited, and especially so in large networks of economic interdependence. The principle, as such, would seem significant only in settings where the size of the interactive market is constrained by natural factors, e.g., an isolated island economy, or by explicitly imposed political-collective restrictions on voluntary exchanges through prohibition, regulation, and taxation, exchanges both between and among persons and firms within defined political units and between and among persons and firms across differing political units. These conditions are, of course, widely observed, and the invocation of Adam Smith's principle does indeed offer strong normative support for both political and market freedoms.

Nonetheless, the implied argument to the effect that, in the absence of politicized restrictions, the possible irrelevance of generalized increasing returns at some exogenously determined limits on the extent of the market does reduce the universality of the first welfare theorem concerning the Pareto efficiency of the competitive economic order. Until and unless the extent of the market nexus is such that the Smithean principle is superceded by the overbalancing of promised gains from the introduction of new goods by the opportunity costs of specialization there are utility-enhancing prospects to be expected from expansion in the size of the network of interdependence. On the other hand, for economies that are sufficiently large to insure that the Smithean constraint is not binding, the generalized constant-

<sup>2</sup> The analysis here has apparent affinities with the introduction of monopolistic competition models as means of reconciling increasing returns with the zero-profit condition in competitive equilibrium. Relevant contributions include those by Ethier, Krugman, and Romer. These contributions, along with others, are reprinted in Buchanan and Yoon, 1994.

returns postulate in neoclassical orthodoxy seems to be restored to legitimacy. Clublike elements apparently disappear, and the parametric behavior of market participants accords with properly assessed rationality criteria. There need be no sense of market “membership,” and individuals may rationally remain indifferent as to whether or not the number of productive inputs is shifted, up or down.

## **6. The principle restored**

Or so it would seem. But can the Smithean principle ever be superseded, regardless of the extent of the market? The logical argument sketched out in the immediately preceding section holds up only within the critical assumptions of the model. Recall that these assumptions require that all goods remain fully partitionable among users. By implication, if not directly, there can be no elements of “publicness” or nonrivalry present. But specialization, as such, must reflect at least some degree of commonality in usage. The opportunity cost of the input that becomes specialized to the production of one good must be covered by prices levied against all of those who purchase that good. And this proposition holds independent of the size of the market network.

The efficacy of the market criterion in limiting any overextension of specialization need not be jettisoned here. But can the freedom of entry and exit into voluntary exchanges insure against undue limitation on specialization? That which must be dropped in the formalized statement of the necessary conditions for maximal allocative efficiency is the requirement of uniform pricing for all goods under production.

There exists a whole “sea” of goods, which may be known and may be positively valued by potential users. But many of these goods may not be produced, regardless of the size of the economy. There may exist many goods that are simply not worth the opportunity costs that specialization in their production would require. But how does the market measure the potential aggregate value which is placed against opportunity costs? In some settings, such aggregate value may exceed that which might potentially be collected from users at uniform prices, among separate users and over quantities, but discriminatory pricing might allow full coverage of the opportunity costs. If, however, discrimination both among potential purchasers and over quantities by single purchasers is not possible, as is the case if goods are readily re-tradeable or temporally storable, participants in the market nexus will rationally prefer an extension in the extent or size of the network, no matter how large the market that already operates. Clublike

features of the market seem to be restored. Adam Smith's principle seems to remain intact.

## 7. Conclusion

The analysis sketched out in the preceding sections is not presented as definitive. Instead, the discussion should be treated as an interim report. I have suggested that the theory of clubs, considered as a starting point for analysis, may offer insights in the ongoing "return to increasing returns" research program that have hitherto been overlooked. Emilio Giardina was surely an important participant in the early development of the theory of clubs more than four decades past. It seems, therefore, that the inclusion of this entry is entirely appropriate for the celebratory occasion.

## References

- Buchanan J. M. (1965), "An economic theory of clubs", *Economica*, 32, pp. 1-14.
- Buchanan J. M. and Yoon J. Y. (1994), *The return to increasing returns*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Cornes R. and Sandler T. (1986), *The theory of externalities, public goods, and club goods*, Cambridge University Press, New York and London.
- Samuelson P. A. (1954), "The pure theory of public expenditure", *Review of economics and statistics*, 36, pp. 387-389.
- Samuelson P. A. (1955), "Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure", *Review of economics and statistics*, 37, pp. 350-356.
- Tiebout C. M. (1956), "A pure theory of local expenditures", *Journal of political economy*, 64, pp. 416-424.





## *I contributi di Emilio Giardina alla teoria delle scelte pubbliche*

di Francesco Forte

1. L'orientamento scientifico di Emilio Giardina che emerge dalla raccolta di saggi pubblicati in questo volume – una selezione di scritti penetranti e rigorosi tratti dalla sua vasta e articolata ricerca nell'economia pubblica teorica ed applicata – è quella della scuola italiana di finanza pubblica che considera il fenomeno finanziario soprattutto dal punto di vista dei suoi processi di decisione, mediante schemi analitici che servono sia per spiegare la realtà sia per dare suggerimenti ai decisori politici circa le scelte preferibili. Non ho scritto “ottimali”, in quanto uno dei tratti peculiari dei contributi scientifici di Giardina consiste proprio nel dimostrare quanto sia difficile che possano realizzarsi le scelte astrattamente ottimali. Col riferimento alla scuola italiana di finanza pubblica, in quanto caratterizzata dalla considerazione dei processi di decisione, nel caso di Giardina, non intendo riferirmi solo alla scuola “economica” di De Viti De Marco ed Einaudi ma anche a quello “politica” che fa capo a Griziotti che dà risalto nell'economia pubblica anche alle tematiche distributive riguardanti gli interessi fra loro in conflitto e agli elementi di solidarietà sociale. Ed entrano in gioco anche le istituzioni: ove, per Giardina hanno un ruolo importante non solo gli interessi ma anche i valori. Giardina, invero, non appartiene alla schiera dei pedissequi, che voltano e rivoltano i teoremi resi popolari dalla teoria di “public choice”, con astratte ipotesi di razionalità e con lo schema utilitaristico stilizzato dell'omo oeconomicus. Il suo statuto epistemologico è più corposo e, nello stesso tempo, più esigente. Per caratterizzarlo vale una frase con cui egli conclude la sua riflessione sulle “lectures” di Alan T. Peacock riguardanti lo sviluppo della teoria di public choice. Egli, riferendosi a Peacock, dice che “le sue lezioni sono pervase dalla giustapposizione della forza degli interessi su un lato e dalla forza delle idee dall'altro, nella spiegazione delle istituzioni sociali”. Gli interessi – prosegue Giardina – “condizionano le azioni degli uomini, ma contano anche le idee. Lo spazio che esse possono avere, nel determinare la condotta sociale non è affatto insigni-

ficante. E, come ci rammenta Einaudi, è lo spazio che sta fra la prosperità e la rovina dei popoli”. Questo rilievo, circa le conseguenze sullo sviluppo economico e sociale dell’emergere di idee e istituzioni buone o cattive, è di grande rilevanza nell’analisi di economia pubblica positiva. Esso vale a porre delle limitazioni consistenti al valore conoscitivo della sociologia fiscale “pessimista” di ispirazione parietiana, per cui le idee che condizionano le scelte pubbliche sono “residui” e loro “derivazioni” con cui viene giustificato lo sfruttamento delle élites al potere sui contribuenti. Se questa tesi fosse generalmente valida, non si spiegherebbe perchè alcune nazioni hanno grande sviluppo economico, mentre altre rimangono nel sotto sviluppo.

Giardina, come si desume da questi cenni e dalla lettura dei saggi qui raccolti, adottando un indirizzo che è anche il mio, compone l’approccio della scuola economica e di quella politica della finanza pubblica in una sintesi con cui l’analisi economica dei processi dell’economia pubblica non perde rigore, ma acquista contenuti più ricchi e si presta maggiormente allo studio delle istituzioni, in particolare della costituzione fiscale. Negli ultimi decenni del secolo scorso e all’inizio di questo si sono infittite le indagini – di economia teorica, di economia delle istituzioni e di economia sperimentale – che mostrano la rilevanza, per l’economia pubblica di ipotesi più corpose di quella dell’*homo oeconomicus*, che agisce nel vuoto istituzionale, con scelte razionali in condizioni di certezza. E, alla luce di questa più ampia prospettiva, i contributi all’economia pubblica di Emilio Giardina, che iniziano con i primi anni ’60, conservano la originaria freschezza. Bisogna sottolineare che, benché dotati di uno statuto epistemologico ambizioso, gli studi di Giardina sono caratterizzati da analisi minuziose, con un linguaggio asciutto, con un umile e paziente volo raso terra. A un certo punto, però, c’è il colpo d’ala, che dà il senso a questa fatica certosina.

2. Nella sua impostazione teorica, Emilio Guardina si è avvalso, ampiamente, della teoria di public choice di Buchanan, in particolare di quella costituzionale. Questa gli era particolarmente consentanea, in quanto il primo impegnativo studio di teoria delle scelte pubbliche di Emilio Giardina, di cinque anni anteriore al libro di economia costituzionale di Buchanan con Tullock del 1965, riguarda la costituzione fiscale italiana, con riferimento alle basi teoriche del principio di capacità contributiva. Fu la lettura del suo corposo e rigoroso volume di analisi economica del diritto, dedicato a tale argomento, che avevo trovato in libreria nell’estate del 1961<sup>1</sup>, che mi

<sup>1</sup> Ero appena tornato in Italia, dall’Università di Virginia, per ricoprire la cattedra

indusse a chiedergli di collaborare alla mia cattedra di scienza delle finanze nell'Università di Torino, mediante una borsa di studio intitolata a Renzo Fubini<sup>2</sup>. Fubini, allievo di Luigi Einaudi fin dall'epoca della stesura delle sue lezioni di economia finanziaria, nel 1938, aveva cercato, nella propria meditazione metodologica, una conciliazione fra la teoria economica e la teoria politica della finanza pubblica. Ed a me parve che il modo migliore per iniziare il ciclo delle borse Fubini, fosse di assegnarla a un giovane studioso che appariva dotato di un interesse analogo e di una capacità analitica adeguata alla tradizione del Laboratorio di Economia Politica. Non mi sbagliai. I frutti del lavoro scientifico di Emilio Guardina sono stati copiosi. E non mi ero sbagliato neanche per il valore del libro sulle basi teoriche del principio di capacità contributiva, di cui qui sono riprodotte alcune parti. Infatti l'elaborazione che di tale principio ha dato la Corte Costituzionale italiana ha ricalcato in ampia misura i contributi di analisi economica del diritto di Guardina oltretutto alcuni miei precedenti scritti sul tema, da cui lo stesso Guardina aveva preso spunto. Così innanzitutto per la prima regola di costituzione fiscale in materia tributaria secondo cui "la forza economica deve costituire il contenuto fondamentale della capacità contributiva"<sup>3</sup>. Ciò "comporta che solo quei fatti della vita sociale che siano indizio di capacità economica possano essere assunti dalle singole leggi a presupposto della nascita dell'obbligazione tributaria". Inoltre dal principio di capacità contributiva si ricava la regola ulteriore, secondo cui "non tutta la ricchezza dell'individuo esprime attitudine alla contribuzione. Alla stregua del dettato della nuova Costituzione, i mezzi economici destinati alla soddisfazione dei bisogni essenziali devono ritenersi insuscettibili di prelievo". Forse minore attenzione è stata sino ad ora data alla terza, fondamentale regola, che Guardina ha ricavato dall'articolo 53 della Costituzione, ossia quella del "divieto costituzionale di una progressione eversiva". Invero il principio di capacità contributiva va collegato "alla particolare garanzia che la Costituzione riconosce a taluni diritti individuali fondamentali". E inoltre questo divieto di una progressività aspra si desume "dalla stessa motivazione del principio di progressività sancito dall'articolo 53. Tale principio attinge la propria giustificazione essenziale al dovere che nasce dalla partecipazione del singolo all'economia sociale. Esso trova il proprio limite inderogabile nel riconoscimento costituzionale della proprietà e dell'iniziativa economica privata, che costituiscono due pilastri fondamentali sui quali si è voluto

all'Università di Torino, a cui Einaudi mi aveva chiamato.

<sup>2</sup> Che la famiglia aveva voluto dedicare alla memoria dell'economista, tragicamente e prematuramente scomparso, nel 1944, in un lager nazista.

<sup>3</sup> La frasi fra virgolette, salvo quando diversamente indicato, sono di Guardina.

costruire l'assetto giuridico-sociale della nuova Repubblica. "Insomma, la progressività deve avere un legame con i benefici delle spese pubbliche e non può svuotare il diritto di proprietà e quello di iniziativa privata".

L'attualità di questi temi di costituzione fiscale non sfuggirà al lettore. Come, spero, non gli sfuggirà che non compete unicamente ai cultori di diritto pubblico il compito di analizzare le norme appropriate alla costituzione tributaria di un sistema di economia di mercato con orientamento sociale, quale quello che emerge dalla Costituzione italiana, nelle sue possibili diverse formulazioni concrete. Le basi di questi principi infatti, stanno nella teoria economica della costituzione fiscale. Quando io, negli anni '50 alla scuola di Pavia di Griziotti, scrivevo di questi temi interdisciplinari su varie riviste, e quando Giardina seguendo l'impostazione grizziottiana a Catania (ove il professor Zingali continuava l'indirizzo metodologico di Griziotti) scriveva il suo ponderoso volume sulla capacità contributiva, potevamo sembrare "aringhe rosse". Ma ora esiste una importante rivista di "Constitutional economics" e si riconosce che, senza una teoria economica della costituzione fiscale, la teoria delle scelte pubbliche in democrazia è monca o, comunque, perde la sua natura di genuina teoria delle decisioni collettive *su base volontaria*.

Nel saggio del 1966 sulla nuova teoria delle scelte collettive esposta da James Buchanan, con Gordon Tullock, nel libro seminale di economia della costituzione fiscale, Giardina sottopone a critica l'ipotesi che la regola di unanimità del voto possa reggersi sull'incertezza sui propri interessi futuri da parte dei singoli decisori<sup>4</sup>. Ciò in quanto gli atteggiamenti, rispetto all'incertezza, possono essere diversi e dare, pertanto, luogo a strategie decisionali diverse: "Ci può essere chi preferisce correre il rischio di trovarsi stabilmente in minoranza pur di avere la possibilità di partecipare a una stabile coalizione vincente e chi invece avversa l'incertezza e preferisce una società più egualitaria. Le difficoltà per un unanime accordo costituzionale naturalmente si accrescono se si lascia cadere l'assunzione dell'eguaglianza e si assume, più realisticamente che le caratteristiche esterne degli individui siano tali che non è difficile prevedere la formazione di coalizioni, se non permanenti, almeno abbastanza durevoli, sulle materie più importanti". Se i contrasti di interesse esistono, argomenta Giardina, non è concepibile una costituzione che possa raccogliere il consenso universale e il principio di unanimità perde il connotato di assioma ragionevole, che gli

<sup>4</sup> Con le sue critiche, peraltro, Giardina non intende sminuirne la grande importanza di quest'opera per lo sviluppo della scienza economica (che, in effetti, ha valso, in seguito, a James Buchanan, il premio Nobel per l'economia).