

## ECONOMIA

**BISOGNO:** stato di disagio, di insoddisfazione che una persona vuole eliminare

### CLASSIFICAZIONE DEI BISOGNI:

- a seconda dell'importanza:  
PRIMARI (bisogni che devono essere assolutamente soddisfatti per restare in vita: bisogno di dormire, bisogno di mangiare ...)  
SECONDARI (bisogni che possono anche non essere soddisfatti, ma che se si riescono a soddisfare, migliora la qualità della propria vita: bisogno di avere un'automobile ...)  
VOLUTTUARI (bisogni che è superfluo soddisfare: bisogno di avere una Ferrari)
- a seconda dei soggetti che sentono il bisogno:  
INDIVIDUALI (bisogni percepiti dal singolo individuo: bisogno di mangiare)  
COLLETTIVI (bisogni sentiti da una collettività di persone: bisogno di vivere in pace, bisogno di ospedali ...)
- a seconda del tempo in cui sono avvertiti i bisogni:  
ATTUALI (bisogni che sento in questo momento: è l'ora di pranzo? Ho bisogno di mangiare)  
FUTURI (bisogni che non avverto adesso, ma so che si presenteranno in futuro: dopo aver mangiato, ho soddisfatto il mio bisogno di mangiare. Questo bisogno, però, so che si presenterà in futuro)

### CARATTERISTICHE DEI BISOGNI: i bisogni sono:

ILLIMITATI (i bisogni non finiscono mai; dopo aver soddisfatto il mio bisogno di mangiare, si presenta il bisogno di bere, dopo ho bisogno del dolce, dopo ho bisogno del caffè ...)

VARIABILI (i bisogni cambiano da persona a persona, da età ad età, a seconda del tempo, dell'ambiente in cui uno vive ...)

TEMPORANEAMENTE SAZIABILI O RISORGENTI (spesso i bisogni dopo averli soddisfatti si ripresentano: Ho mangiato? Il bisogno di mangiare "risorge" dopo qualche ora ... Ho comprato un'automobile nuova? Il bisogno di avere un'automobile nuova si ripresenta dopo qualche anno ...)

COMPLEMENTARI (i bisogni sono spesso collegati: ho bisogno di un'automobile? Avrò bisogno anche della benzina)

### I BENI E I SERVIZI

Come fa l'individuo a soddisfare il bisogno? Può utilizzare un bene o un servizio.



**BENE:** un oggetto che riesce a soddisfare un bisogno (panino, automobile)

**CARATTERISTICHE DEL BENE** (per l'economia):

- **UTILE** (idoneo a soddisfare un bisogno)
- **ACCESSIBILE** (la persona che avverte il bisogno deve essere in grado di procurarsi il bene che soddisfa il bisogno; un minerale prezioso che si trova solo su Saturno non è un bene per l'economia)
- **SCARSO** (il bene deve essere scarso rispetto al bisogno, cioè deve essere in quantità limitata. L'aria, che è infinita, non viene venduta da nessuno, Spesso più è scarso il bene, più diventa costoso)

**CLASSIFICAZIONE DEI BENI:**

**DUREVOLI / NON DUREVOLI**

**DUREVOLI** (beni che durano nel tempo, che possono essere utilizzati più volte, anche se prima o poi si usurano: automobile, orologio ..)

**NON DUREVOLI** (beni che non durano nel tempo, che possono essere utilizzati una volta: panino, benzina ..)

**DI CONSUMO / STRUMENTALI**

**DI CONSUMO** (beni destinati ad essere consumati: panino, carta ...)

**STRUMENTALI** (beni che servono da "strumento" per ottenere altri beni: l'aratro serve per ottenere il grano, il forno serve per ottenere il pane ...)

**SUCCEDANEI / COMPLEMENTARI**

**SUCCEDANEI** (beni diversi che soddisfano lo stesso bisogno, che svolgono la stessa funzione: lo zucchero e il dolcificante)

**COMPLEMENTARI** (beni che devono essere utilizzati insieme per soddisfare un bisogno: sci, scarponi, attacchi, piumino; automobile e benzina)

**I SERVIZI:** il servizio è un'attività, un lavoro svolto da una persona, da un'impresa, idonei a soddisfare un bisogno.

**CLASSIFICAZIONE DEI SERVIZI:**

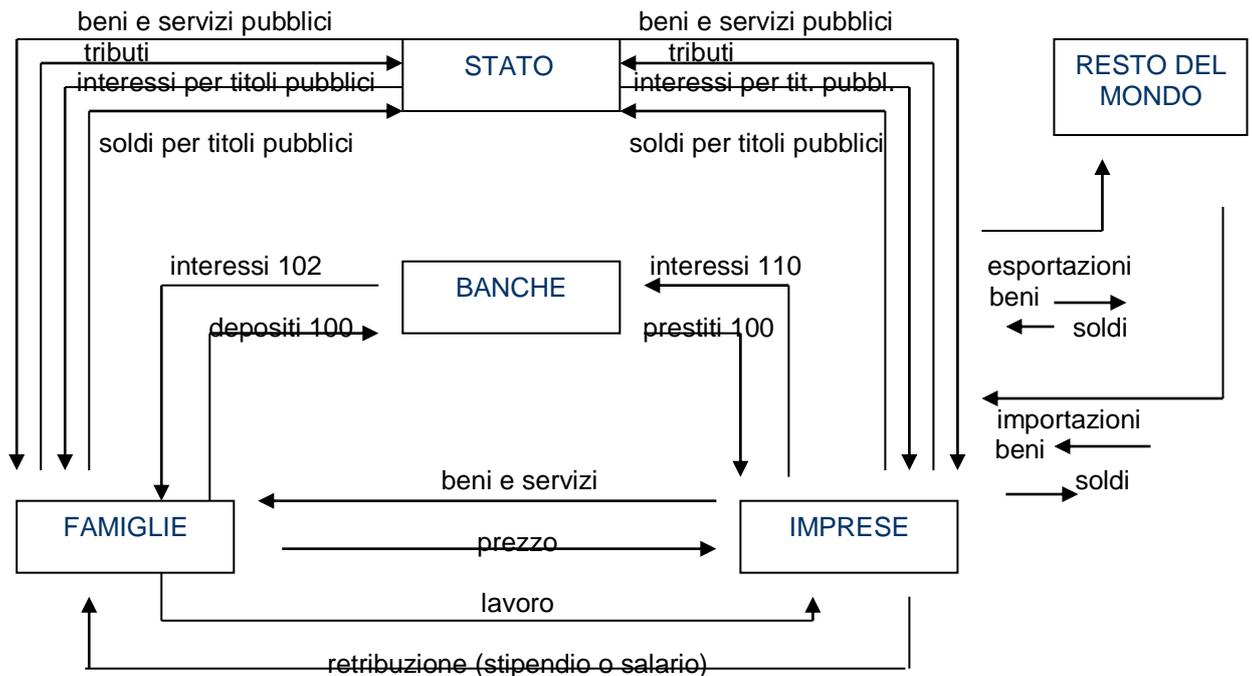
**PUBBLICI** (sono offerti dallo Stato o da altri enti pubblici: trasporti pubblici, ospedali pubblici, scuole pubbliche ...)

**PRIVATI** (sono offerti dai privati: banche private, assicurazioni private, agenzie di viaggio, agenzie immobiliari ...)

**CHE COS'E' L'ECONOMIA**

**ECONOMIA:** scienza che studia come soddisfare nel modo migliore possibile i **BISOGNI**, utilizzando delle risorse scarse (**BENI E SERVIZI**).

**SISTEMA ECONOMICO:** insieme dei SOGGETTI ECONOMICI (famiglie, imprese, banche, Stato, Resto del Mondo) e delle RELAZIONI che avvengono tra di loro



**FLUSSI MONETARI:** TRASFERIMENTI DI DENARO TRA DUE SOGGETTI ECONOMICI  
**FLUSSI REALI:** TRASFERIMENTI DI BENI O SERVIZI TRA DUE SOGGETTI ECONOMICI

**LA FAMIGLIA:** le entrate della famiglia sono:

**REDDITI DA LAVORO DIPENDENTE:** retribuzione del lavoratore che lavora alle dipendenze di un datore di lavoro (salario: retribuzione del lavoratore manuale; stipendio: retribuzione del lavoratore "intellettuale")

**REDDITI DA LAVORO AUTONOMO:** retribuzione del lavoratore che lavora in proprio (negoziante, professionista, artigiano ...)

**TRASFERIMENTI:** somme di denaro trasferite dallo Stato alle famiglie bisognose (disoccupati, pensionati, invalidi, ecc.)

**INTERESSI:** compenso che si riceve a fronte del prestito di denaro (interessi dei depositi bancari, interessi dei titoli di Stato)

**RENDITE:** guadagno derivante dalla proprietà di beni dati in uso ad altri (affitto di un terreno)

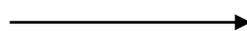
**L'IMPRESA:** l'imprenditore è colui che utilizza i FATTORI DELLA PRODUZIONE (terra, lavoro e capitale), organizzandoli nel processo produttivo o PRODUZIONE, per ottenere i PRODOTTI FINALI

FATTORI PRODUTTIVI

TERRA (materie prime, terreni)

LAVORO (manodopera)

CAPITALE (macchine, stabilimenti)



PRODUZIONE



(MAX) PROFITTO =

← VENDITA

← PRODOTTI FINALI

## RICAVI – COSTI

**IL MERCATO:** insieme delle contrattazioni che hanno per oggetto lo scambio di beni e servizi economici.

LE FORME DI MERCATO: CONCORRENZA PERFETTA, CONCORRENZA MONOPOLISTICA, OLIGOPOLIO E MONOPOLIO

Forme di mercato	Numero di imprese	Caratteristiche dei beni prodotti dalle diverse imprese	Influenza dell'imprenditore sul prezzo
<b>Concorrenza perfetta</b>	Tante	Beni uguali	Il prezzo è determinato dal mercato
<b>Concorrenza monopolistica</b>	Tante	Beni leggermente differenti	L'imprenditore può aumentare leggermente il prezzo
<b>Oligopolio</b>	Poche	Beni differenti	L'imprenditore impone il prezzo
<b>Monopolio</b>	Una	Bene unico	Il monopolista fissa il prezzo che vuole (...)

**SISTEMA ECONOMICO:** abbiamo già definito il sistema economico come l'insieme dei SOGGETTI ECONOMICI (famiglie, imprese, banche, Stato, Resto del Mondo) e delle RELAZIONI che avvengono tra di loro

TIPI DI SISTEMI ECONOMICI: SISTEMA LIBERISTA, SISTEMA AD ECONOMIA MISTA, SISTEMA COLLETTIVISTA (a seconda di come si risponde alle seguenti domande: chi produce, come produrre, per chi produrre, quali beni produrre e a che prezzi)

<b>SISTEMA LIBERISTA (A. SMITH (fine '700)</b>	<b>SISTEMA AD ECONOMIA MISTA (J. M. KEYNES – inizi '900)</b>	<b>SISTEMA COLLETTIVISTA (K. MARX – seconda metà '800)</b>
Lo Stato non interviene. Si limita a fornire i servizi essenziali (difesa, giustizia)	Lo Stato interviene nell'economia a fianco dei privati	Lo Stato pianifica interamente il sistema economico
Proprietà privata dei mezzi di produzione (fabbriche, macchinari)	Idem	Abolita – I mezzi di produzione appartengono allo Stato.
Libertà di iniziativa economica	Idem	Abolita
Le decisioni sono prese dai privati	Le decisioni sono prese dai privati e dallo Stato	Le decisioni sono prese solo dallo Stato
Solo imprese private	Imprese private e imprese pubbliche	Solo imprese pubbliche
Caratterizzava gli Stati nell' '800	Caratterizza quasi tutti gli Stati contemporanei. Da Stato a Stato cambia la misura dell'intervento statale	Caratterizzava l'Unione Sovietica. E' tipico degli Stati comunisti (Cuba, Cina)

## **I SOGGETTI DEL SISTEMA ECONOMICO**

Abbiamo visto che il sistema economico può essere rappresentato con un modello economico in cui agiscono e intervengono i SOGGETTI dell'economia, che per semplificare vengono convenzionalmente raggruppati in cinque categorie:

- le FAMIGLIE, cioè il complesso delle unità di consumo e dei titolari dei fattori produttivi;
- le IMPRESE, cioè il complesso degli organismi che producono beni e servizi;
- le BANCHE, cioè imprese che raccolgono i depositi (risparmio) e prestano denaro (credito);
- lo STATO o Pubblica amministrazione, che comprende le amministrazioni pubbliche (Stato, regioni, province, comuni) e gli altri enti pubblici;
- il RESTO DEL MONDO, cioè il complesso dei soggetti esteri con i quali si hanno relazioni economiche.

L'OPERATORE FAMIGLIE comprende sia i nuclei familiari, sia le persone singole. Si tratta di soggetti che per soddisfare i loro BISOGNI ricavano redditi dal lavoro, da altre fonti di guadagno (rendite, interessi) e dalla proprietà di beni (terreni, fabbricati ecc.) in modo da poter destinare tali redditi al CONSUMO di beni e servizi o al RISPARMIO. I componenti delle famiglie partecipano sia all'attività di produzione come TITOLARI DEI FATTORI PRODUTTIVI (terra, lavoro, capitale), sia al consumo con l'acquisto di beni e servizi.

L'OPERATORE IMPRESE è costituito da tutti i centri di produzione di beni e servizi che vengono offerti sul mercato. L'attività delle imprese consiste nell'acquistare i FATTORI PRODUTTIVI (INPUT) e nel produrre i PRODOTTI (OUTPUT) destinati alla vendita, al fine di realizzare un PROFITTO (dato dalla DIFFERENZA TRA RICAVI E COSTI). Nel mercato, attraverso la DOMANDA e l'OFFERTA, avviene la formazione dei prezzi dei beni e servizi. LE IMPRESE SI DISTINGUONO SECONDO VARI CRITERI: imprese individuali e società; imprese agricole e commerciali; piccole, medie e grandi imprese, imprese private e pubbliche.

L'OPERATORE BANCHE svolge un ruolo fondamentale nell'economia: le banche raccolgono denaro dagli altri operatori, in cambio di un interesse contenuto, (RACCOLTA DEL RISPARMIO), e lo prestano agli operatori che hanno necessità di liquidità, come imprese e famiglie, in cambio di un interesse più alto (ESERCIZIO DEL CREDITO). Le banche offrono altri servizi, quali la compravendita di titoli azionari e di titoli pubblici, trasferimenti di denaro, pagamento di bollette, altre forme di investimento, creazione di moneta attraverso la moneta bancaria (assegni).

L'OPERATORE STATO o PUBBLICA AMMINISTRAZIONE: la sua attività, sotto l'aspetto economico-finanziario, consiste nel fornire alle imprese e alle famiglie BENI E SERVIZI PUBBLICI di interesse collettivo (difesa, giustizia, istruzione, sanità ecc.) "non destinabili alla vendita", cioè che non vengono offerti nel mercato. Per coprire il costo di tali servizi e per finanziare la spesa pubblica in generale, lo Stato preleva i TRIBUTI (imposte, tasse e contributi obbligatori) dovuti dalle famiglie e dalle imprese. Inoltre, lo Stato può fare ricorso ai PRESTITI PUBBLICI mediante l'emissione di titoli di Stato (BOT, BTP...) dando luogo alla formazione del DEBITO PUBBLICO (per incentivare l'acquisto di titoli di Stato da parte degli altri operatori è previsto il pagamento di un interesse). Si può constatare che il ruolo economico dello Stato è andato crescendo e si è affermato il SISTEMA DI ECONOMIA "MISTA". Ciò significa che i problemi economici vengono risolti con la congiunta attività del settore privato e del settore pubblico.

L'OPERATORE RESTO DEL MONDO. Normalmente il sistema economico di un Paese non è chiuso", cioè isolato e autarchico, ma ha relazioni economiche e scambi con altri sistemi o Paesi esteri che vengono indicati con il termine "Resto del mondo". Questi scambi sono dati prevalentemente dalle IMPORTAZIONI (i beni e i servizi vengono acquistati da un operatore italiano e i soldi vanno ad un operatore estero) e dalle ESPORTAZIONI (i beni e servizi prodotti in Italia vengono acquistati da un operatore estero e il denaro va ad un operatore italiano).

## **I MERCATI**

Il termine mercato si riferisce a un luogo d'incontro nel quale avvengono le CONTRATTAZIONI tra gli operatori economici, gli scambi, la formazione dei prezzi: la fiera di una città, la borsa dove vengono negoziati strumenti finanziari come azioni, obbligazioni, ecc., altri luoghi dove si effettuano contrattazioni di beni e servizi. In senso tecnico-economico per mercato si intende il COMPLESSO DELLE CONTRATTAZIONI fra operatori economici che costituiscono rispettivamente la domanda e l'offerta di un bene o servizio (es. mercato dell'automobile).

Nel sistema economico si possono distinguere i seguenti mercati:

- 1) IL MERCATO DEI BENI E SERVIZI;
- 2) IL MERCATO DEL LAVORO;
- 3) IL MERCATO DELLA MONETA.

Nel MERCATO DEI BENI E SERVIZI si determinano le quantità dei beni e servizi e i relativi prezzi. I beni di consumo vengono venduti dalle imprese (OFFERTA) e acquistati dalle famiglie (DOMANDA); i beni di investimento (o capitali tecnici come macchine, impianti ecc.) vengono venduti dalle imprese ad altre imprese.

NEL MERCATO DEL LAVORO LE IMPRESE RAPPRESENTANO LA DOMANDA DI LAVORO E I LAVORATORI L'OFFERTA DI LAVORO. Le imprese corrispondono ai lavoratori dipendenti una retribuzione monetaria (salario, stipendio).

Nel MERCATO DELLA MONETA operano i soggetti che domandano e offrono moneta, cioè imprese, famiglie, istituzioni bancarie e finanziarie, lo Stato e altri enti. Grande importanza assume l'attività bancaria che consiste nella raccolta del risparmio tra il pubblico e nell'esercizio del credito. I prezzi che si formano in questo mercato sono rappresentati dai TASSI DI INTERESSE.

### **SCHEMA DEL FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA ECONOMICO: IL CIRCUITO ECONOMICO**

Lo schema del CIRCUITO ECONOMICO, che abbiamo visto in precedenza, consente di fotografare nel suo insieme il sistema, di analizzare il comportamento dei vari operatori e di evidenziare le relazioni economiche che intercorrono tra di loro. Si possono individuare due tipi di relazioni: i FLUSSI MONETARI, (costituiti da un trasferimento di denaro da un operatore all'altro: ad esempio la retribuzione, gli interessi, ecc.), e i FLUSSI REALI, (costituiti da un trasferimento di un bene o di un servizio: il lavoro delle famiglie, la vendita di beni e servizi delle imprese, ecc.).

Cominciamo dai RAPPORTI FRA IMPRESE E FAMIGLIE. Le imprese si rivolgono alle famiglie per ottenere la disponibilità di lavoro e in cambio pagano salari e stipendi ai lavoratori. Fatto ciò, le imprese organizzano la produzione e sono in grado di vendere sul mercato beni e servizi destinati al consumo delle famiglie. Per l'acquisto di beni e servizi le famiglie pagano i relativi prezzi spendendo i redditi conseguiti. Le famiglie possono risparmiare una parte del reddito: di solito il RISPARMIO viene depositato in BANCA. Anche le imprese possono risparmiare: il risparmio è costituito dai profitti non distribuiti che quindi non affluiscono alle famiglie. La moneta risparmiata dalle famiglie e dalle imprese viene depositata in banca (RACCOLTA DEL RISPARMIO) in cambio di un interesse; la banca a sua volta, presta il denaro ricevuto (PRESTITI; FINANZIAMENTI), pretendendo il pagamento di un interesse più alto (ESERCIZIO DEL CREDITO).

Inseriamo nell'analisi il quarto operatore, cioè lo STATO. Esso opera nel circuito economico in due modi: effettua la spesa pubblica per fornire beni e servizi pubblici alla collettività; preleva TRIBUTI dalle famiglie e dalle imprese, riducendo i rispettivi redditi. Infatti, se i tributi riguardano le famiglie, parte del reddito da queste ottenuto non è più disponibile per effettuare spese di consumo. Se invece i tributi riguardano le imprese, queste vedono ridotti i loro profitti. Lo Stato si procura denaro, inoltre, anche emettendo TITOLI DI STATO: (BOT, BTP...) dando luogo alla formazione del DEBITO PUBBLICO (per incentivare l'acquisto di titoli di Stato da parte degli altri operatori è previsto il pagamento di un interesse). Si parla di debito pubblico perché lo Stato riceve denaro "in prestito" dalle famiglie e dalle imprese: tale denaro dovrà essere restituito entro una certa scadenza, maggiorato del tasso di interesse.

Per quanto riguarda l'operatore RESTO DEL MONDO le famiglie e le imprese possono acquistare beni e servizi offerti da imprese straniere, cioè beni importati (IMPORTAZIONI). Le imprese nazionali possono vendere i loro prodotti all'estero, effettuando ESPORTAZIONI. Sono questi i flussi reali e monetari del commercio internazionale.

SE I FLUSSI REALI E MONETARI FOSSERO SEMPRE EQUIVALENTI (se cioè tutti i redditi fossero consumati, il risparmio fosse uguale agli investimenti, le spese pubbliche ai tributi ...), IL SISTEMA SI TROVEREBBE IN PERFETTO EQUILIBRIO. In realtà può accadere che vi sia uno SQUILIBRIO in qualche parte, per cui si determina la necessità di un aggiustamento in qualche altra parte. Si pensi alla spesa pubblica maggiore delle entrate tributarie: ciò significa che lo Stato si è indebitato. In questo caso o i risparmiatori sottoscrivono prestiti pubblici o lo Stato deve procurarsi maggiori entrate (ad esempio, aumentando le imposte).

### **I MODI DI PRODUZIONE E I VARI MODELLI DI SISTEMI ECONOMICI**

Nelle varie epoche storiche le risorse naturali e umane sono state diversamente utilizzate e organizzate per risolvere i PROBLEMI ECONOMICI FONDAMENTALI. Tali problemi sono stati riassunti con alcune domande fondamentali:

- CHI PRODUCE?
- COME PRODURRE?
- PER CHI PRODURRE?
- QUALI BENI PRODURRE E A CHE PREZZI?

I vari economisti che studieremo hanno risposto in modo differente a tali domande. A seconda delle soluzioni proposte individueremo vari tipi di sistemi economici.

L'ECONOMIA PRIMITIVA. Originariamente gli uomini compiono tutte le attività necessarie per assicurarsi la sopravvivenza e la soddisfazione dei BISOGNI ESSENZIALI, (AUTARCHIA o ECONOMIA CHIUSA). L'economia primitiva è caratterizzata dalla vita nomade, dalla caccia e dalla pesca e da qualche limitata attività agricola, di artigianato (fabbricazione di utensili) e di servizi (come quelli del capo-tribù, dello stregone ...). L'ATTIVITÀ PRODUTTIVA VIENE SVOLTA IN SENO ALLA FAMIGLIA per soddisfare i bisogni dei suoi componenti. Alcuni gruppi tendono a procurarsi altri beni mediante lo scambio sotto forma di BARATTO.

L'ECONOMIA AGRICOLA E MERCANTILE. Nelle antiche civiltà (Egitto, Grecia, Roma) cominciano a sorgere le PRIME IMPRESE PRODUTTIVE per lo sfruttamento dell'agricoltura, in cui sono impiegati gli schiavi (nemici vinti in battaglia) e nell'alto Medioevo i cosiddetti servi della gleba (lavoratori legati alla terra). Accanto all'agricoltura esistono l'ARTIGIANATO e i SERVIZI di vario genere (commercio, trasporti, servizi pubblici).

Nell'ECONOMIA FEUDALE l'attività produttiva è svolta da contadini e artigiani, mentre il signore riceve un "sovrappiù" in beni, in lavoro e talvolta in denaro per poter condurre la sua vita agiata. Castello e villaggi e, in seguito, la città con le sue corporazioni di arti e mestieri e con un certo movimento commerciale sono i CENTRI DELL'ATTIVITÀ ECONOMICA.

L'ECONOMIA MODERNA comincia ad affermarsi a partire dal XV secolo con la crescita delle città, lo sviluppo delle prime manifatture e il sorgere delle banche. Le GRANDI SCOPERTE GEOGRAFICHE spalancano possibilità notevoli di traffici e di commerci e fanno affluire in Europa ingenti quantità di oro e di argento. La formazione degli STATI NAZIONALI dà luogo a una estesa regolamentazione della produzione e degli scambi al fine di accrescere la ricchezza nazionale.

L'ECONOMIA INDUSTRIALE. La PRIMA FASE DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE cominciò in Inghilterra a partire dalla metà del XVIII secolo per poi estendersi in altri Paesi. Nella storia economica la RIVOLUZIONE INDUSTRIALE rappresenta il superamento dei precedenti sistemi di produzione basati principalmente sull'agricoltura, sull'artigianato e sul commercio. PER RIVOLUZIONE INDUSTRIALE SI INTENDE LA PROGRESSIVA APPLICAZIONE DELLE SCOPERTE SCIENTIFICHE (telaio, macchina a vapore) E L'IMPIEGO DI FONTI DI ENERGIA (carbone, elettricità e poi petrolio) NEI PROCESSI PRODUTTIVI.

Si deve alla rivoluzione industriale la NASCITA DELL'ORGANIZZAZIONE DI FABBRICA in cui gli operai sono addetti alle macchine sotto la direzione di un imprenditore.

Con l'avvento dell'economia industriale si afferma il MODO DI PRODUZIONE CAPITALISTICO CARATTERIZZATO DALLA PROPRIETÀ PRIVATA DEI MEZZI DI PRODUZIONE, DALLA CONCORRENZA, DAL PROFITTO, DALL'ACCUMULAZIONE DI CAPITALE.

Come criteri principali di distinzione fra i vari MODELLI DI SISTEMI ECONOMICI si assume quello della PROPRIETÀ DEI MEZZI DI PRODUZIONE (terra e risorse naturali, aziende e capitale monetario) e il RUOLO ATTIVO O MENO DELLO STATO NELL'ECONOMIA. In base a questo criterio, abbiamo visto che i tre fondamentali modelli interpretativi sono il SISTEMA LIBERISTICO, il SISTEMA COLLETTIVISTICO e il SISTEMA DI ECONOMIA MISTA.

### **IL SISTEMA LIBERISTICO - CAPITALISTICO**

Per CAPITALISMO si intende un sistema economico basato sulla PROPRIETÀ PRIVATA DEI MEZZI DI PRODUZIONE e sul MERCATO COME ISTITUZIONE REGOLATRICE dell'attività economica (economia di mercato). Il sistema liberistico - capitalistico presenta generalmente le seguenti caratteristiche:

- 1) lo STATO SI LIMITA A FORNIRE I SERVIZI ESSENZIALI ("STATO MINIMO"), come la difesa e la giustizia e non interviene nel sistema economico;
- 2) PROPRIETÀ PRIVATA DEI MEZZI DI PRODUZIONE (imprese, capitali, terra);
- 3) libertà d'impresa e di mercato (LIBERTÀ D'INIZIATIVA ECONOMICA);
- 4) profitto e lavoro salariato;
- 5) PER LE DOMANDE FONDAMENTALI LA RISPOSTA È UNICA: I PRIVATI

Alcuni aspetti positivi del capitalismo: esalta lo spirito di iniziativa individuale, esalta la ricerca costante dell'innovazione tecnica, diffusione del benessere, aumento della produzione e miglioramento della qualità dei prodotti.

Alcuni aspetti negativi del capitalismo: ineguale distribuzione della ricchezza, sfruttamento dei lavoratori.

### **IL SISTEMA COLLETTIVISTICO: L'ECONOMIA PIANIFICATA**

Il SISTEMA COLLETTIVISTICO (denominato anche socialista o comunista) è caratterizzato dall'ABOLIZIONE DELLA PROPRIETÀ PRIVATA e dal passaggio della proprietà dei mezzi di produzione alla collettività. I sistemi economici di questo tipo si fondano sui seguenti principi:

- 1) RUOLO DI PIANIFICATORE DA PARTE DELLO STATO (Stato massimo): ogni decisione di carattere economica è presa dallo Stato;
- 2) PIANIFICAZIONE dell'attività economica (la pianificazione è centralizzata e coattiva);
- 3) il fine della pianificazione è di aumentare le risorse disponibili e di raggiungere una situazione di UGUAGLIANZA;
- 4) PROPRIETÀ PUBBLICA DEI MEZZI DI PRODUZIONE (tutte le IMPRESE sono di proprietà dello Stato);
- 5) ABOLIZIONE DELLE DISUGUAGLIANZE E DELLE CLASSI SOCIALI;
- 6) ABOLIZIONE DELLA PROPRIETÀ PRIVATA;
- 7) il lavoro è considerato un obbligo socialmente rilevante;
- 8) le retribuzioni sono fissate dal piano in modo da attenuare le disuguaglianze;
- 9) l'obiettivo è quello di realizzare lo stadio del COMUNISMO, nel quale ogni cittadino sarà remunerato in relazione ai suoi bisogni, e non in relazione al lavoro svolto, in modo da attuare una società fondata sull'uguaglianza;
- 10) PER LE DOMANDE FONDAMENTALI LA RISPOSTA È UNICA: LO STATO.

### **IL SISTEMA AD ECONOMIA MISTA: MERCATO E STATO**

Nel SISTEMA AD ECONOMIA MISTA alla PROPRIETÀ PRIVATA dei mezzi di produzione si affianca la PROPRIETÀ PUBBLICA. Lo Stato in questo sistema, oltre a fornire i servizi pubblici, allarga il proprio campo d'azione INTERVENENDO NELL'ECONOMIA con funzioni di regolazione del mercato, con la proprietà pubblica di imprese e con la politica fiscale. L'intervento dello Stato nell'economia non è un fatto recente nella storia. Ma fu verso la fine dell'Ottocento e soprattutto con la grande crisi economica del 1929, che il ruolo dello Stato nella vita economica è andato crescendo in molti Paesi. Lo Stato interviene per assicurare il REGOLARE FUNZIONAMENTO DEL MERCATO. Nell'economia mista la POLITICA FISCALE e la POLITICA MONETARIA rappresentano efficaci strumenti di politica economica.

Nella maggior parte dei Paesi del mondo è in corso un dibattito su quale dovrebbe essere il GIUSTO EQUILIBRIO TRA SETTORE PUBBLICO E PRIVATO, e Paesi diversi hanno fornito

risposte diverse a questa domanda. L'equilibrio fra il settore pubblico e quello privato fluttua nel tempo. Ad esempio, dal 1930 al 1970 lo Stato ha assunto un ruolo crescente in quasi tutti i Paesi. In quel periodo molte industrie private vennero nazionalizzate o assorbite e gestite dallo Stato. A PARTIRE DAGLI ANNI SETTANTA VI È STATO UN PERIODO DI RIDIMENSIONAMENTO DEL SETTORE PUBBLICO. Alcuni Paesi hanno venduto le proprie imprese statali al settore privato, (PRIVATIZZAZIONE). Analogamente in molti Paesi le regolamentazioni pubbliche sono state ridotte o eliminate, (DEREGOLAMENTAZIONE).

CARATTERISTICHE DEL SISTEMA AD ECONOMIA MISTA SONO:

- 1) RUOLO ATTIVO DELLO STATO NEL SISTEMA ECONOMICO (STATO REGOLATORE E INTERVENTISTA): STATO SOCIALE O WELFARE STATE (Stato del benessere);
- 2) lo Stato interviene attraverso le POLITICHE ECONOMICHE (politica fiscale e monetaria);
- 3) PROPRIETÀ PRIVATA E PUBBLICA dei mezzi di produzione (imprese private e imprese pubbliche);
- 4) il mercato è il meccanismo per accertare quali sono le scelte dei consumatori e delle imprese; lo Stato interviene per assicurare il REGOLARE FUNZIONAMENTO DEL MERCATO e per RIDURRE LE DISUGUAGLIANZE SOCIALI, (Stato sociale);
- 5) LIBERTÀ DI INIZIATIVA ECONOMICA E PROPRIETÀ PRIVATA;
- 6) PER LE DOMANDE FONDAMENTALI LA RISPOSTA È DUPLICE: I PRIVATI E LO STATO.

#### ESERCITAZIONE

- 1) COSA S'INTENDE PER BISOGNO, BENE E SERVIZIO?
- 2) CARATTERISTICHE DEL BISOGNO
- 3) CLASSIFICAZIONE DEI BISOGNI
- 4) CARATTERISTICHE DEL BENE
- 5) CLASSIFICAZIONE DEI BENI
- 6) IL SISTEMA ECONOMICO
- 7) IL RUOLO DELLE FAMIGLIE
- 8) IL RUOLO DELLE IMPRESE
- 9) IL RUOLO DELLE BANCHE
- 10) IL RUOLO DELLO STATO
- 11) IL RUOLO DEL RESTO DEL MONDO
- 12) I FLUSSI REALI
- 13) I FLUSSI MONETARI
- 14) CARATTERISTICHE DEL SISTEMA LIBERISTA
- 15) CARATTERISTICHE DEL SISTEMA COLLETTIVISTA – SOCIALISTA
- 16) CARATTERISTICHE DEL SISTEMA AD ECONOMIA MISTA
- 17) IL MERCATO E I TIPI DI MERCATO
- 18) LA CONCORRENZA PERFETTA
- 19) LA CONCORRENZA MONOPOLISTICA
- 20) L'OLIGOPOLIO
- 21) IL MONOPOLIO

## **CENNI DI STORIA DEL PENSIERO ECONOMICO**

### **IL MERCANTILISMO - XVI E XVII secolo**

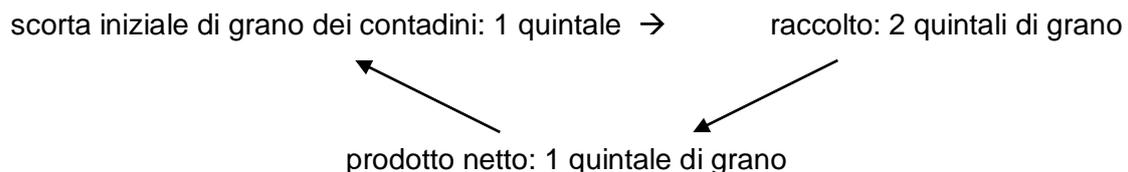
La prima vera e propria teoria economica è il MERCANTILISMO: tale tendenza di pensiero si sviluppò grazie ai contributi di Colbert e Mun. Ormai il sistema feudale è entrato in crisi, si va verso l'**AFFERMAZIONE DEGLI STATI MODERNI** e un'**ECONOMIA APERTA** agli scambi commerciali con l'estero. Anche grazie alle **SCOPERTE GEOGRAFICHE** si assiste ad una **ESPANSIONE DELLE ATTIVITÀ MERCANTILI** senza precedenti. Alla rivalità politica tra gli Stati si aggiunge dunque una rivalità commerciale e coloniale. Vediamo i concetti fondamentali di tale teoria:

- 1) **RUOLO ATTIVO DELLO STATO: IL SOVRANO DEVE INTERVENIRE NELLA VITA ECONOMICA PER FAVORIRE L'ACCUMULAZIONE DI RICCHEZZE**
- 2) **L'AUMENTO DELLA RICCHEZZA DELLO STATO PERMETTERÀ DI ACCRESCERE LA POTENZA DELLA NAZIONE ATTRAVERSO IL FINANZIAMENTO DI UN ESERCITO SEMPRE PIÙ POTENTE** (si potevano arruolare anche mercenari che combattevano in cambio di denaro)
- 3) **LA RICCHEZZA, E CON ESSA LA POTENZA DI UNA NAZIONE, DIPENDE DALL'AFFLUSSO DI METALLI PREZIOSI PROVENIENTI DALLE COLONIE (ORO)**
- 4) **LA BILANCIA COMMERCIALE DEVE ESSERE IN ATTIVO: LE ESPORTAZIONI DEVONO ESSERE SUPERIORI ALLE IMPORTAZIONI. LE IMPORTAZIONI, COMPORTANDO UN DEFLUSSO DI ORO VERSO L'ESTERO, COSTITUISCONO UNA PERDITA DI RICCHEZZA**
- 5) **SONO AUSPICABILI POLITICHE DI CARATTERE PROTEZIONISTICO CHE PROTEGGANO LE ATTIVITÀ ECONOMICHE INTERNE DALLA CONCORRENZA DEI PRODOTTI ESTERI: QUESTI ECONOMISTI PROPONGONO DAZI SULLE IMPORTAZIONI O SUSSIDI ALLA PRODUZIONE NAZIONALE**
- 6) **LO STATO DEVE FAVORIRE, OLTRE AL COMMERCIO, L'AGRICOLTURA E L'ARTIGIANATO**

### **FISIOCRAZIA**

La FISIOCRAZIA è una scuola di pensiero economico sviluppatasi intorno alla metà del '700. La parola deriva dal greco e significa "SUPERIORITÀ DELLA NATURA", (fisis = natura e kratos = governo, potere). Il "Tableau Economique" (1758) di Francois Quesnay (filosofo, economista e medico della corte di Luigi XV) rappresenta il contributo più notevole di questa teoria economica. Vediamo i concetti fondamentali di tale teoria:

- 1) **LA RICCHEZZA È PRODOTTA SOLO DALLA TERRA. ANALISI DELLA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA: L'UNICA FONTE DI RICCHEZZA, L'UNICA ATTIVITÀ CHE PRODUCE UN SOVRAPPIÙ È L'AGRICOLTURA, (ricordiamoci che solo alla fine del '700 si parla di Rivoluzione industriale e solo per l'Inghilterra ...)**
- 2) **FLUSSO CIRCOLARE DELLA RICCHEZZA: LA PRODUZIONE AGRICOLA PERMETTE DI COPRIRE I COSTI E DI GENERARE UN "PRODOTTO NETTO" (SOVRAPPIÙ) CHE AFFLUISCE AI PROPRIETARI TERRIERI SOTTO FORMA DI RENDITA.**



- 3) **LAVORO PRODUTTIVO: È QUEL LAVORO CHE È IN GRADO DI CREARE UN'ECCEDENZA, CIOÈ QUALCOSA DI PIÙ DELLA RICCHEZZA CHE ESSO CONSUMA NELLA PRODUZIONE**
- 4) **LA CLASSE DEGLI ARTIGIANI È UN "CLASSE STERILE": L'ARTIGIANATO NON CREA "PRODOTTO NETTO" (NON CREA UNA RICCHEZZA SUPERIORE A QUELLA UTILIZZATA IN PARTENZA), MA SI LIMITA A TRASFORMARLO IN PRODOTTI**
- 5) **LA CLASSE DEI PROPRIETARI TERRIERI NON SVOLGE ATTIVITÀ ECONOMICA, MA PERCEPISCE IL PRODOTTO NETTO SOTTO FORMA DI RENDITA, (AFFITTO PAGATO DAI CONTADINI PER LA TERRA). I PROPRIETARI TERRIERI SVOLGONO**

PERÒ UNA FUNZIONE FONDAMENTALE: SPENDENDO IL SOVRAPPIÙ, GARANTISCONO CONTINUITÀ AL PROCESSO PRODUTTIVO.

- 6) DIVISIONE DELLA SOCIETÀ IN CLASSI A SECONDA DEL RUOLO NEL SISTEMA ECONOMICO:
- CLASSE PRODUTTIVA (contadini) → crea sovrappiù
  - CLASSE STERILE (artigiani) → non crea sovrappiù
  - CLASSE DEI PROPRIETARI TERRIERI → reinveste il sovrappiù
- 7) LIBERA ECONOMIA DI MERCATO - FIDUCIA NELL'ORDINE NATURALE ("LAISSER FAIRE, LAISSER PASSER"): LA SOCIETÀ UMANA E IL MERCATO SONO GOVERNATI DA LEGGI NATURALI CHE ASSICURANO IL MASSIMO BENESSERE E L'EQUILIBRIO → CONTRO QUALSIASI FORMA DI INTERVENTO DA PARTE DELLO STATO

### **SCHEMA - CONFRONTO TRA MERCANTILISMO E FISIOCRACIA**

MERCANTILISMO:

- RICCHEZZA: STOCK DI ORO ACCUMULATO CON GLI SCAMBI
- INTERVENTO DELLO STATO

FISIOCRATICI:

- RICCHEZZA: PRODOTTO NETTO O SOVRAPPIU' OTTENUTO DALL' AGRICOLTURA
- NO INTERVENTO DELLO STATO

### **LA SCUOLA CLASSICA**

Con la fine del '700 si afferma prima in Gran Bretagna, per poi diffondersi nel corso del secolo successivo in tutta Europa, quel processo storico – economico chiamato RIVOLUZIONE INDUSTRIALE. Il settore industriale si sviluppa e si afferma grazie al SISTEMA DI FABBRICA, all'introduzione della DIVISIONE DEL LAVORO e al PROGRESSO DELLA TECNOLOGIA. Tale processo riguarderà prima l'Inghilterra, per poi diffondersi in Francia, Germania, e Stati Uniti. Solo più tardi, a causa di problemi sociali ed economici, la rivoluzione industriale coinvolgerà tutti i Paesi occidentali. E' ormai evidente che, a differenza di quanto sostenuto dai fisiocratici, L'AGRICOLTURA NON È L'UNICO SETTORE PRODUTTIVO. Grazie al contributo fondamentale di Adam Smith, e poi di altri economisti come Thomas Robert Malthus e David Ricardo, si afferma un nuovo filone del pensiero economico, la SCUOLA CLASSICA.

### **ADAM SMITH (1723 - 1790)**

Adam Smith è considerato il fondatore della scuola classica e il padre dell'economia politica. La sua opera del 1776 "Ricerca sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni" ("Ricchezza delle nazioni") continua ad avere grande risonanza. Vediamo i punti salienti del suo pensiero:

- 1) COME I FISIOCRATICI, FIDUCIA NELL'ORDINE NATURALE E NELLE LEGGI NATURALI
- 2) LA MANO INVISIBILE: OGNI INDIVIDUO SI COMPORTA EGOISTICAMENTE E PERSEGUE IL PROPRIO BENESSERE; LA SOCIETÀ, PERO', POSSIÈDE UN SISTEMA DI REGOLAZIONE SPONTANEA PER IL QUALE I SINGOLI INDIVIDUI, COME SE FOSSERO GUIDATI DA UNA MANO INVISIBILE, RIESCONO INSIEME A REALIZZARE UN RISULTATO OTTIMO
- 3) IL MECCANISMO INVISIBILE E' IL MERCATO: DOMANDA E OFFERTA SI INCONTRANO AD UN CERTO LIVELLO DI PREZZO (LEGGE DELLA DOMANDA) PER CUI SI REALIZZA UNA SITUAZIONE DI EQUILIBRIO. LA QUANTITÀ DI MERCI CHE VIENE OFFERTA SUL MERCATO DALLE IMPRESE E' INTERAMENTE ACQUISTATO DAI CONSUMATORI. E' L'OFFERTA CHE CREA LA PROPRIA DOMANDA (LEGGE DI SAY). TUTTO QUELLO CHE VIENE PRODOTTO VIENE ACQUISTATO, LE CRISI DI SOVRAPPRODUZIONE SONO SOLO TEMPORANEE
- 4) IL VALORE DI SCAMBIO DEI BENI TENDE AD ESSERE UGUALE AL COSTO DEL LAVORO IMPIEGATO PER PRODURRE I BENI. DA QUESTA REGOLA DERIVA IL PARADOSSO DEL VALORE: perché l'acqua che è così utile ha un prezzo così basso e il diamante che è inutile ha un prezzo così alto? 2 MOTIVI:
  - a) BISOGNA DISTINGUERE TRA VALORE DI SCAMBIO E VALORE D'USO, (I DIAMANTI HANNO UN BASSO VALORE D'USO MA UN ALTO VALORE DI SCAMBIO)

- b) I DUE BENI HANNO DIFFERENTI COSTI DI PRODUZIONE (L'ESTRAZIONE DI UN DIAMANTE, BENE RARO, COMPORTA COSTI ELEVATISSIMI. Il fatto che il diamante sia così raro comporta elevati costi di produzione per la sua estrazione e quindi determina un prezzo del bene elevato; la rarità del diamante comporta la sua preziosità e il suo alto valore di scambio)
- 5) LIBERISMO ECONOMICO: LA MANO INVISIBILE GARANTISCE IL RAGGIUNGIMENTO DELLA SITUAZIONE OTTIMALE. LO STATO DEVE ASTENERSI DALL'INTERVENIRE NEL MERCATO (*laissez faire, laissez passer*)
- 6) IN FUTURO RUOLO PREDOMINANTE DELL'INDUSTRIA NEL SISTEMA ECONOMICO
- 7) L'ORIGINE DELLA RICCHEZZA DERIVA DAL LAVORO PRODUTTIVO E DALLA SUA ORGANIZZAZIONE. IL SISTEMA DI FABBRICA CONSENTE DI AUMENTARE ENORMEMENTE LA PRODUZIONE, (celebre è lo studio di Smith su una FABBRICA DI SPILLI):
  - a) IL SOVRAPPIU' SI OTTIENE DA TUTTI I SETTORI PRODUTTIVI GRAZIE ALLA DIVISIONE DEL LAVORO. LA DIVISIONE DEL LAVORO, (ogni operaio per tutta la giornata lavorativa si dedica solo ad una singola fase della produzione, ripetendo continuamente le stesse mansioni), PERMETTE DI ELEVARE LE ABILITA' DEI LAVORATORI, (l'operaio, ripetendo continuamente le stesse azioni, diventerà abilissimo in quella fase del processo produttivo → SPECIALIZZAZIONE) E LA PRODUZIONE
  - b) L'APPLICAZIONE DELLE NUOVE INVENZIONI (PROGRESSO TECNOLOGICO) ALLE ATTIVITA' PRODUTTIVE CONSENTE DI:
    - AUMENTARE LA PRODUZIONE
    - ABBATTERE I COSTI
    - SOSTITUIRE GLI OPERAI CON LE MACCHINE E RISPARMIARE

#### **THOMAS ROBERT MALTHUS (1766 -1834)**

Thomas Malthus e David Ricardo sono altri due grandi esponenti della Scuola classica. In Malthus prevale una VISIONE PESSIMISTICA DEL PROGRESSO E DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE. L'economista evidenzia i seguenti aspetti:

- 1) L'INDUSTRIALIZZAZIONE COMPORTA UNO SPOSTAMENTO DI LAVORATORI DALLE CAMPAGNE ALLE CITTA': QUESTO COMPORTA UN AUMENTO DELL'OCCUPAZIONE (GRAZIE ALLE FABBRICHE), MA LE CONDIZIONI DI LAVORO SONO DURISSIME (ambienti insalubri, orari estenuanti, sfruttamento della manodopera, lavoro minorile)
- 2) STUDIO DELLA RELAZIONE TRA LA DINAMICA DELLA POPOLAZIONE E LA CRESCITA ECONOMICA: LA POPOLAZIONE CRESCE PIU' DELLA PRODUZIONE. Il tasso di crescita della produzione permesso dal progresso tecnologico non è in grado di garantire i mezzi di sussistenza necessari, in quanto la popolazione cresce ad un tasso più alto. Ogni 25 anni la popolazione tende a raddoppiare seguendo una progressione geometrica (1, 2, 4, 8, 16. ...); la produzione cresce ad un ritmo inferiore, seguendo una progressione aritmetica (1, 2, 3, 4, 5, ..)
- 3) OGNI MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI DI VITA DETERMINA UNA CRESCITA DEMOGRAFICA INCONTROLLATA E PERCIO' VIENE DA QUESTA VANIFICATO; INFATTI IL TENORE DI VITA RITORNA AL LIVELLO DI SUSSISTENZA
- 4) IL FUTURO DELL'UMANITA' SARA' CARATTERIZZATO DA MISERIA, CARESTIE, EPIDEMIE. E' NECESSARIO CONTROLLARE LE NASCITE (RINVIO DEL MATRIMONIO)
- 5) ACCUMULAZIONE DEI PROFITTI DA PARTE DEGLI IMPRENDITORI CAPITALISTI: questa accumulazione in parte è destinata ad aumentare la produzione, ma i lavoratori non hanno un reddito sufficiente per assorbire l'aumento della produzione. Questo comporterà UN INASPRIMENTO DELLE DISUGUAGLIANZE SOCIALI, UNA RECESSIONE DEL SISTEMA ECONOMICO E UN AUMENTO DELLA DISOCCUPAZIONE
- 6) TEORIA DELLA SATURAZIONE: BISOGNA FAVORIRE I PROPRIETARI TERRIERI (CHE AUMENTEREBBERO I CONSUMI) E RIDURRE I PROFITTI DEGLI IMPRENDITORI (CHE INVECE SI LIMITANO AD ACCUMULARE RICCHEZZA): i proprietari terrieri svolgono la funzione socialmente utile di consumare, perché l'accumulazione degli imprenditori – capitalisti tende a provocare una saturazione. Aumentando i lavoratori produttivi (gli

operai), la produzione aumenta enormemente, ma questa resta invenduta. DEVONO ESSERE SOSTENUTE LE RENDITE DEI PROPRIETARI TERRIERI CHE, COI LORO CONSUMI, ASSORBONO LA SOVRAPPRODUZIONE DI MERCI.

ACCUMULAZIONE → SOVRAPPRODUZIONE (SATURAZIONE) → CARENZA DI DOMANDA (IL REDDITO DEI LAVORATORI E' TROPPO BASSO) → SOLO LA RENDITA DEI PROPRIETARI TERRIERI FA AUMENTARE LA DOMANDA

### **KARL MARX (1818 - 1883)**

Marx è uno dei pensatori più importanti del XIX secolo. La sua teoria economica è descritta nei tre libri del "Capitale". Vediamo di individuare i punti salienti del suo pensiero:

- 1) IL CAPITALISMO E' SOLO UNA FORMA STORICA DI PRODUZIONE, DESTINATA A FINIRE E A ESSERE SOSTITUITA DA UN SISTEMA COLLETTIVISTICO
- 2) CONTRO LO SFRUTTAMENTO DELLA CLASSE OPERAIA AD OPERA DEI CAPITALISTI. I CAPITALISTI SI APPROPRIANO DEL SOVRAPPIÙ (PLUSVALORE) PRODOTTO DAI LAVORATORI. IL LAVORO E' UNA MERCE, CHE VIENE SCAMBIATA CON IL SALARIO: LA MERCE – LAVORO PRODUCE PIU' DEL SUO VALORE (IL LAVORO PRODUCE PLUSVALORE DI CUI SI APPROPRIA IL CAPITALISTA)
- 3) NEL SISTEMA CAPITALISTICO SI HA L'ALIENAZIONE DEL LAVORATORE, CHE PERDE OGNI CONTROLLO SUL PROCESSO PRODUTTIVO E DIVENTA UN ACCESSORIO DELLA MACCHINA
- 4) IL VALORE DI UNA MERCE SI CALCOLA IN BASE ALLA TEORIA DEL VALORE – LAVORO: IL VALORE DI UNA MERCE DIPENDE DALLA QUANTITA' DI LAVORO CHE E' NECESSARIA PER PRODURRE LA MERCE
- 5) LA CLASSE OPERAIA DEVE PRENDERE COSCIENZA DELLA PROPRIA CONDIZIONE DI SFRUTTAMENTO: LA PRESA DI COSCIENZA DEL PROLETARIATO ACCENTUERA' IL CONFLITTO DI CLASSE E QUESTO PORTERA' ALLA FINE DEL CAPITALISMO
- 6) IL PROLETARIATO, ATTRAVERSO LA RIVOLUZIONE, SOSTITUIRA' LA BORGHESIA COME CLASSE EGEMONE: QUESTO PORTERA' ALLA CREAZIONE PRIMA DI UNA STATO SOCIALISTA, PER POI PASSARE ALLA SOCIETA' COMUNISTA.
- 7) QUESTI SONO I PASSAGGI NECESSARI PER PASSARE ALLA SOCIETA' COMUNISTA:
  - abolizione della proprietà privata
  - abolizione delle classi sociali
  - abolizione della libertà di iniziativa economica
  - proprietà collettiva dei mezzi di produzione (fabbriche, macchine)
  - dal sistema economico capitalista al sistema economico collettivista
  - la produzione deve essere distribuita equamente fra tutta la popolazione a seconda dei bisogni e delle necessità
  - lo Stato pianifica interamente il sistema economico: ogni decisione viene presa dallo stato (quanto produrre, per chi produrre, come produrre, prezzo) → STATO SOCIALISTA
  - lo Stato socialista si dissolverà nella SOCIETA' COMUNISTA, in cui le classi sociali verranno definitivamente abolite e si vivrà nell'uguaglianza e nell'armonia

### **JOHN MAYNARD KEYNES (1883 - 1946)**

Keynes è sicuramente uno dei più grandi economisti del XX secolo. La sua opera maggiore è la "Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta"

La Grande Depressione del 1929, con il crollo di Wall Street e la crisi economica che si propagò dagli Stati Uniti a tutto il mondo, dimostrò l'inadeguatezza delle teorie classiche. I liberisti (Smith) sostenevano che le crisi economiche erano di breve durata e si risolvevano spontaneamente (meccanismo della mano invisibile). La crisi del '29 fu gravissima e durò parecchi anni. Questi sono i concetti fondamentali della teoria keynesiana:

- 1) E' LA DOMANDA A DETERMINARE L'OFFERTA (LA SCUOLA CLASSICA SOSTENEVA IL CONTRARIO). E' LA DOMANDA A FISSARE IL LIVELLO DI PRODUZIONE. QUINDI NON VI È ALCUNA GARANZIA CONTRO LA DEPRESSIONE: UNA DOMANDA INSUFFICIENTE CAUSA SOVRAPPRODUZIONE E DISOCCUPAZIONE. NEL CASO IN CUI LA DOMANDA SIA INSUFFICIENTE, SI DETERMINA UNA CRISI DI

SOVRAPPRODUZIONE: QUESTO SPINGERÀ GLI IMPRENDITORI A LICENZIARE LAVORATORI (DISOCCUPAZIONE)

- 2) LA DOMANDA GLOBALE E' COMPOSTA DAL CONSUMO "C", DAGLI INVESTIMENTI "I", DALLA SPESA PUBBLICA "G", DALLE ESPORTAZIONI "X". SE CON Y SI INDICA IL REDDITO NAZIONALE E CON M SI INDICANO LE IMPORTAZIONI SI AVRÀ:

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

- 3) A DIFFERENZA DEI LIBERISTI. KEYNES SOSTIENE UN INTERVENTO ATTIVO NEL SISTEMA ECONOMICO DA PARTE DELLO STATO. NEI PERIODI DI CRISI, PERIODI IN CUI AUMENTA LA DISOCCUPAZIONE E LA DOMANDA DI BENI E SERVIZI È BASSA E GLI INVESTIMENTI DELLE IMPRESE CALANO, LO STATO DEVE INTERVENIRE PER SOSTENERE LA DOMANDA GLOBALE.
- 4) LO STATO COME PUO' SOSTENERE L'ECONOMIA? ATTRAVERSO UNA POLITICA FISCALE ESPANSIVA (AUMENTO DELLA SPESA PUBBLICA, DIMINUIZIONE DEI TRIBUTI, AUMENTO DI TRASFERIMENTI E SUSSIDI ALLE FAMIGLIE E ALLE IMPRESE) O UNA POLITICA MONETARIA ESPANSIVA (AUMENTO DELLA QUANTITÀ DI MONETA IN CIRCOLAZIONE). PER FINANZIARE L'AUMENTO DELLA SPESA PUBBLICA, OLTRE AI CANALI TRADIZIONALI (TRIBUTI), KEYNES SUGGERISCE DI RICORRERE AL DEBITO PUBBLICO (TITOLI DI STATO ACQUISTATI DALLE FAMIGLIE E DALLE IMPRESE)

STRUMENTI A DISPOSIZIONE DELLO STATO PER SOSTENERE L'ECONOMIA:

- 1) POLITICA FISCALE ESPANSIVA
- 2) POLITICA MONETARIA ESPANSIVA

## IL CONSUMATORE E LA DECISIONE ECONOMICA DI CONSUMO

Abbiamo visto che i soggetti economici possono essere raggruppati in queste categorie: le famiglie e i consumatori, le imprese, le banche, lo Stato, il Resto del Mondo.

Iniziamo ad analizzare il comportamento dei consumatori. Il CONSUMATORE avrà a disposizione delle risorse, (ad esempio la retribuzione ottenuta avendo prestato la propria attività lavorativa), che dovranno essere utilizzate per soddisfare i propri bisogni.

BISOGNI → LAVORO → RETRIBUZIONE →  
SODDISFACIMENTO DEI PROPRI BISOGNI

Il consumatore dovrà dunque operare una SCELTA TRA IMPIEGHI ALTERNATIVI DELLE RISORSE SCARSE AL FINE DI OTTENERE IL MASSIMO BENEFICIO. Le risorse di cui dispone il consumatore sono limitate: egli dovrà dunque scegliere COME impiegare queste risorse e dovrà scegliere tra IMPIEGHI ALTERNATIVI, (quando il consumatore va a fare la spesa i soldi che ha nel portafoglio sono limitati e sceglie se comprare le mele oppure le pere ...).

Gli economisti hanno studiato il comportamento del singolo consumatore per individuare delle LEGGI ECONOMICHE che siano valide per il sistema economico generale.

Il consumatore, (o uomo economico) ha le seguenti caratteristiche:

- RAZIONALE** Prima di scegliere, valuta i benefici e i costi. La scelta verrà attuata se  $B(x) > C(x)$ . Vengono valutati i costi complessivi, e quindi vengono considerati anche i COSTI – OPPORTUNITÀ, cioè il sacrificio che si deve sopportare per rinunciare ad un impiego alternativo delle risorse.
- INDIVIDUALISTA** L'obiettivo del consumatore è unicamente quello di soddisfare i propri bisogni, (finalità egoistiche).
- BENESSERISTA** L'obiettivo del consumatore è massimizzare il proprio benessere, (MASSIMIZZARE LA PROPRIA UTILITA').

### L'UTILITA'

Il concetto di UTILITA' in economia corrisponde a quello di benessere, piacere.

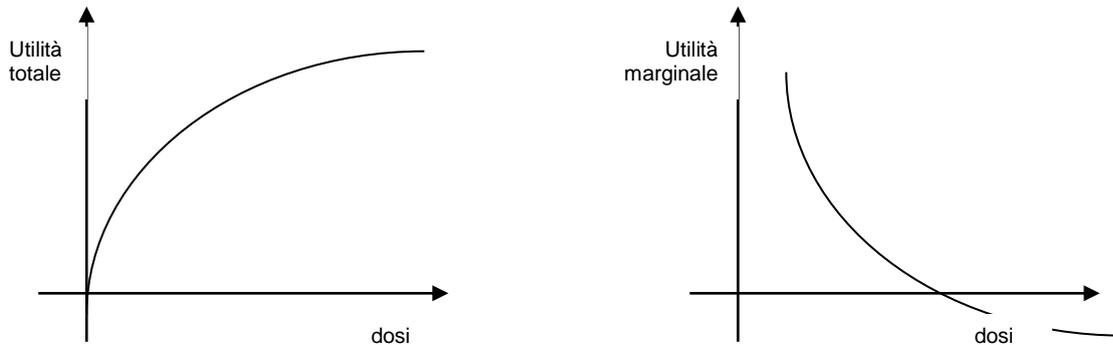
L'UTILITA' TOTALE è il piacere complessivo che l'individuo ricava dal consumo di varie unità un determinato bene. L'UTILITA' MARGINALE è il piacere che si ricava dal consumo dell'ultima unità di quel bene. E' classico l'esempio dell'uomo disperso nel deserto: il primo bicchiere di acqua avrà un'utilità elevatissima, il decimo bicchiere d'acqua avrà un'utilità molto più bassa. Se io ho bevuto 10 bicchieri d'acqua, l'utilità totale sarà data dall'utilità associata al 1° bicchiere, più quella del 2° bicchiere, più quella del 3° ..., 4° .... fino a quella del 10°. L'utilità marginale è l'utilità associata all'ultimo bicchiere di acqua bevuto, cioè il benessere che il 10° bicchiere d'acqua apporta.

IL PRINCIPIO DELL'UTILITA' MARGINALE DECRESCENTE. L'UTILITÀ TOTALE È CRESCENTE FINO A CERTI LIVELLI, (man mano che bevo la mia utilità complessiva aumenta, fino a quando non raggiungo la sazietà; se però bevo ulteriormente l'utilità totale non aumenta). L'utilità marginale è decrescente, poiché all'aumentare del consumo di un bene, otteniamo dalle ultime unità consumate una soddisfazione via via sempre minore. L'utilità (marginale) dell'ultimo bicchiere è più bassa di quella associata ai bicchieri precedenti.

LA TEORIA DELL'UTILITA' CARDINALE: alcuni economisti hanno ipotizzato che l'utilità sia misurabile. Vediamo dunque la seguente tabella.

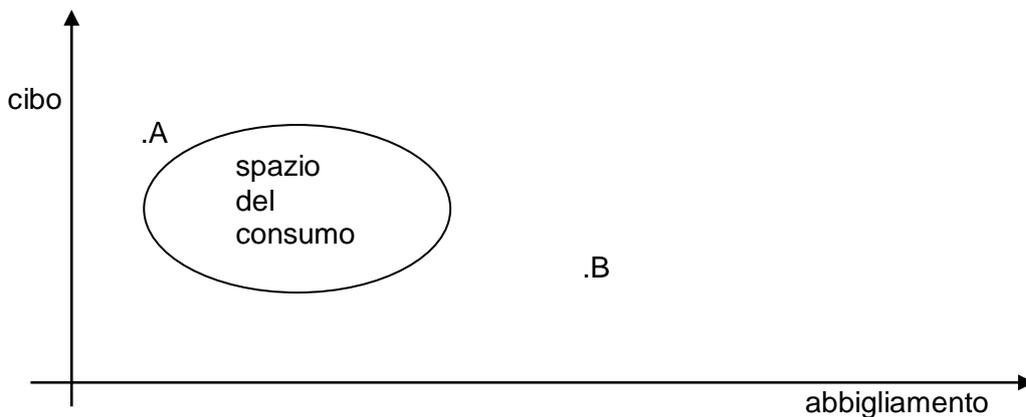
Dosi (bicchieri)	u marg	u tot
0	0	0
1	10	10
2	9	19
3	7,5	26,5
4	6	32,5
5	3,5	36
6	0	36
7	- 1	35

Nella prima colonna sono rappresentate le dosi consumate del bene (i bicchieri d'acqua). La seconda colonna rappresenta l'andamento dell'utilità marginale; la terza quello dell'utilità totale. Man mano che si bevono bicchieri d'acqua (dosi), ad ogni bicchiere aggiuntivo è associata un'utilità marginale via via minore, secondo il PRINCIPIO DELL'UTILITÀ MARGINALE DECRESCENTE: il primo bicchiere avrà un'utilità elevatissima (10), il secondo bicchiere avrà un'utilità alta, ma un po' più bassa di quella associata al 1°°, e così via fino al sesto bicchiere che non apporterà alcun beneficio (utilità marginale = 0) e al settimo bicchiere che darà addirittura fastidio. L'utilità totale si ottiene sommando le utilità marginali delle dosi consumate, (quindi le singole utilità associate ad ogni bicchiere): se ad esempio bevo tre bicchieri, il 1° avrà un'utilità pari a 10, il 2° pari a 9, il terzo pari a 7,5. L'utilità totale sarà data da:  $10 + 9 + 7,5 = 26,5$ . Rappresentando graficamente i valori della tabella, si ottengono i GRAFICI RELATIVI ALL'UTILITÀ TOTALE E ALL'UTILITÀ MARGINALE.



LA TEORIA DELL'UTILITÀ ORDINALE: secondo altri economisti (tra cui Pareto), l'utilità non è misurabile. Il consumatore è solo in grado di confrontare diverse alternative di consumo e di esprimere le proprie preferenze: fra diverse alternative, il consumatore sarà solo in grado di dire quale preferisce. Egli sarà in grado dunque di stabilire un ORDINE DI PREFERENZA tra le diverse possibilità di consumo.

Per semplicità si suppone che il nostro consumatore debba scegliere solo tra due beni: sta facendo la spesa, ha soldi limitati nel portafoglio e deve scegliere se impiegarli nell'acquisto di cibo o vestiti. Si definisce lo SPAZIO DEL CONSUMO quello spazio individuato dagli assi cartesiani, in cui ciascun punto indica una diversa combinazione (paniere) di consumo dei due beni.



Ogni punto nello spazio del consumo individuerà un PANIERE, a cui corrisponde una certa quantità di cibo e una certa quantità di vestiti. Tra il punto A, (tante unità di cibo e poche di vestiti) e il punto B, (poche unità di cibo e tante di vestiti), il consumatore sarà dunque in grado di valutare quale per lui rappresenta la combinazione – paniere migliore.

Il consumatore può esprimere relazioni di PREFERENZA (il paniere A è preferibile al paniere B) o di INDIFFERENZA (il paniere A è per me indifferente e quindi mi dà la stessa utilità del paniere B) tra panieri alternativi. Sono possibili tre casi (indichiamo con "p" una relazione di preferenza e con "i" una relazione di indifferenza):

A	p	B
B	p	A
A	i	B

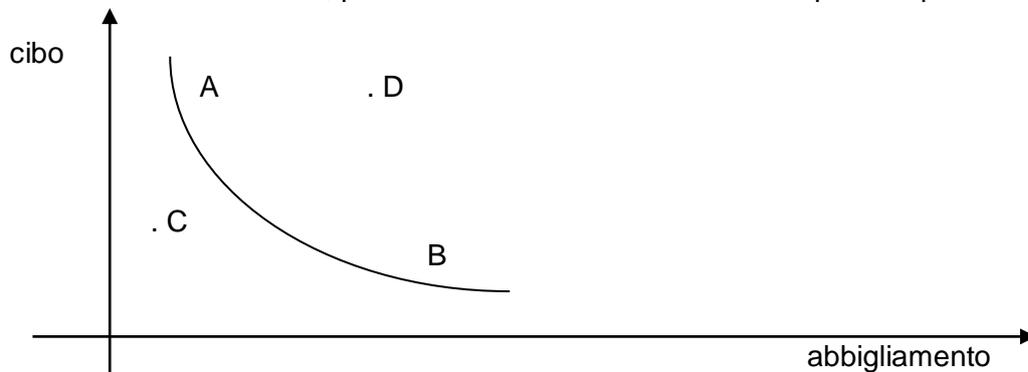
Si definisce ORDINAMENTO DI PREFERENZE una classificazione dei panieri in relazione alla loro desiderabilità. Fra più panieri il nostro consumatore potrà stabilire un ordine di preferenza:  $A \succ B \succ C \succ D \succ E \dots$ . Si possono individuare due PROPRIETA' degli ordinamenti di preferenze:

1) Sono TRANSITIVI:

se $A \succ B$ e $B \succ C$	allora $A \succ C$
se $A \succ B$ e $B \succ C$	allora $A \succ C$
se $A \succ B$ e $B \succ C$	allora $A \succ C$
se $A \succ B$ e $B \succ C$	allora $A \succ C$

2) Godono della PROPRIETA' DI NON SAZIETA': una quantità maggiore di un bene è sempre preferita ad una quantità minore.

Congiungendo tutti i punti che individuano panieri di beni INDIFFERENTI per il consumatore si ottengono le CURVE DI INDIFFERENZA. Questa curva individua tutti i panieri che arrecano la stessa utilità al consumatore, per cui sarà indifferente ottenere un paniere piuttosto che un altro.



I due panieri A e B, pur essendo diversi, (infatti corrispondono a diverse combinazioni dei due beni), arrecano al consumatore lo STESSO LIVELLO DI UTILITA'.

La curva di indifferenza ha un ANDAMENTO DECRESCENTE: per mantenere invariato il livello di utilità (cioè per restare sulla curva), la diminuzione del consumo di un bene va compensata con l'aumento del consumo dell'altro bene, per mantenere invariato il benessere – utilità, se diminuisce la quantità di un bene, deve necessariamente aumentare la quantità dell'altro bene). I PUNTI AL DI SOTTO DELLA CURVA SONO PIÙ SVANTAGGIOSI (MENO UTILITÀ), I PUNTI AL DI SOPRA SONO PIÙ VANTAGGIOSI. Per l'ipotesi di non sazietà e di transitività diremo che il consumatore preferisce A e B a C. Al contrario D sarà preferito sia ad A, che a B (e C).

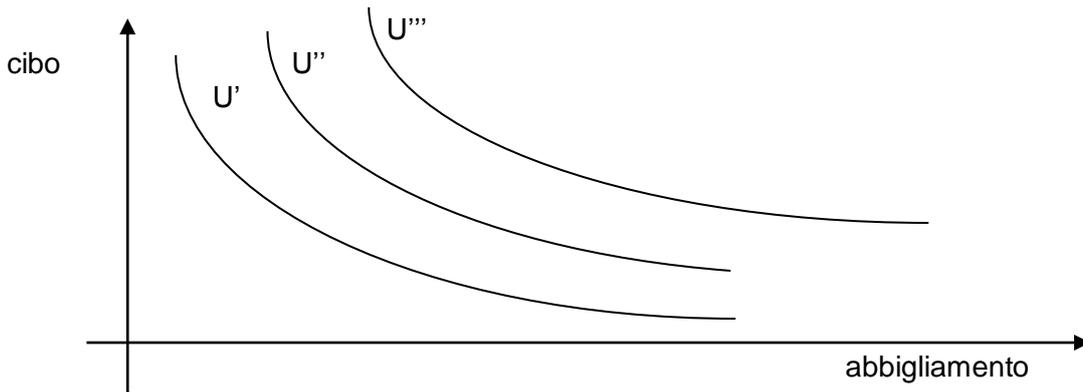
### LA MAPPA DI INDIFFERENZA

Possono essere individuate diverse curve di indifferenza, associate ad un livello di utilità diverso. Nella figura seguente abbiamo riportato diverse curve di indifferenza, corrispondenti a diversi livelli di utilità del consumatore:

- le curve che si trovano ad un livello più alto corrispondono a livelli di utilità maggiori ( $U'' > U'$ ), (i punti che le compongono corrispondono a quantità maggiori dei due beni);
- le curve che si trovano ad un livello più basso corrispondono a livelli di utilità minori ( $U' < U''$ ), (i punti che le compongono corrispondono a quantità minori dei due beni).

Questa rappresentazione delle varie curve di indifferenza viene chiamata MAPPA DI INDIFFERENZA. Se il consumatore passa da un punto ad un altro della stessa curva la sua utilità resta invariata e varia soltanto il rapporto fra i due beni del consumatore. Se il consumatore si

sposta verso una curva situata ad un livello più alto (da U' a U''), la sua utilità aumenta, mentre se si sposta verso una curva situata ad un livello più basso la sua utilità diminuisce.



### IL REDDITO DEL CONSUMATORE

Nella scelta fra panieri alternativi, il consumatore è **VINCOLATO DAL SUO REDDITO**. Alcuni panieri saranno inaccessibili, in quanto, dati i prezzi dei beni, comporteranno una spesa superiore al reddito. Dobbiamo ora stabilire su quale curva di indifferenza si colloca il consumatore, che è vincolato dal suo reddito monetario e dal livello dei prezzi,

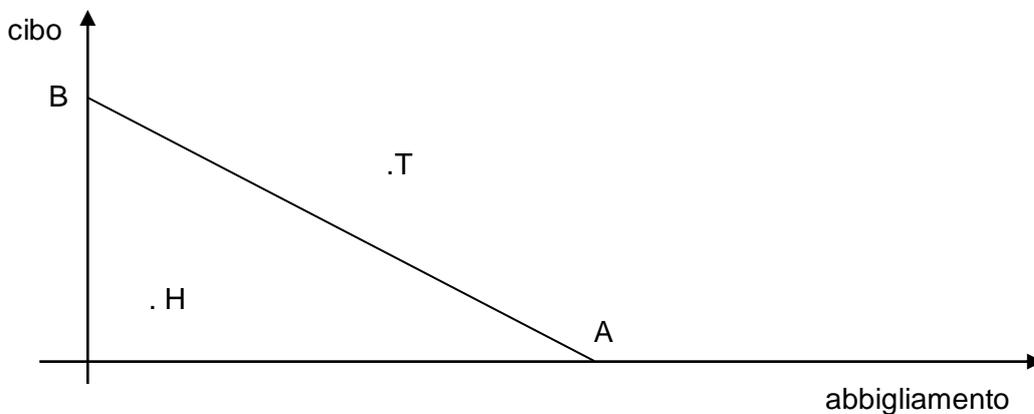
Il **REDDITO MONETARIO** (o **NOMINALE**) è costituito dalla cifra percepita dal consumatore in un determinato periodo di tempo (ad esempio 20.000 euro all'anno). La disponibilità del consumatore, (cioè l'ammontare di beni che può acquistare) non dipende solo dal reddito monetario ma anche dal livello generale dei prezzi. Il **REDDITO REALE** indica la quantità di beni che si può acquistare con il **REDDITO MONETARIO**, dati i prezzi dei beni. I vincoli del consumatore sono sintetizzati dalla formula del reddito reale, che misura il rapporto fra reddito monetario e livello dei prezzi:

$$\text{REDDITO REALE} = \text{REDDITO MONETARIO} / \text{LIVELLO GENERALE DEI PREZZI}$$

Se aumenta il reddito monetario e il livello dei prezzi resta invariato si avrà un aumento del reddito reale, se aumenta il livello dei prezzi (ad esempio in periodi di inflazione) e il reddito monetario resta invariato si avrà una diminuzione del reddito reale.

### IL VINCOLO DI BILANCIO

Supponendo che il consumatore disponga di un determinato reddito monetario e che siano fissati i prezzi del cibo e del vestiario, nella figura seguente costruiamo la **RETTA DEL BILANCIO**.



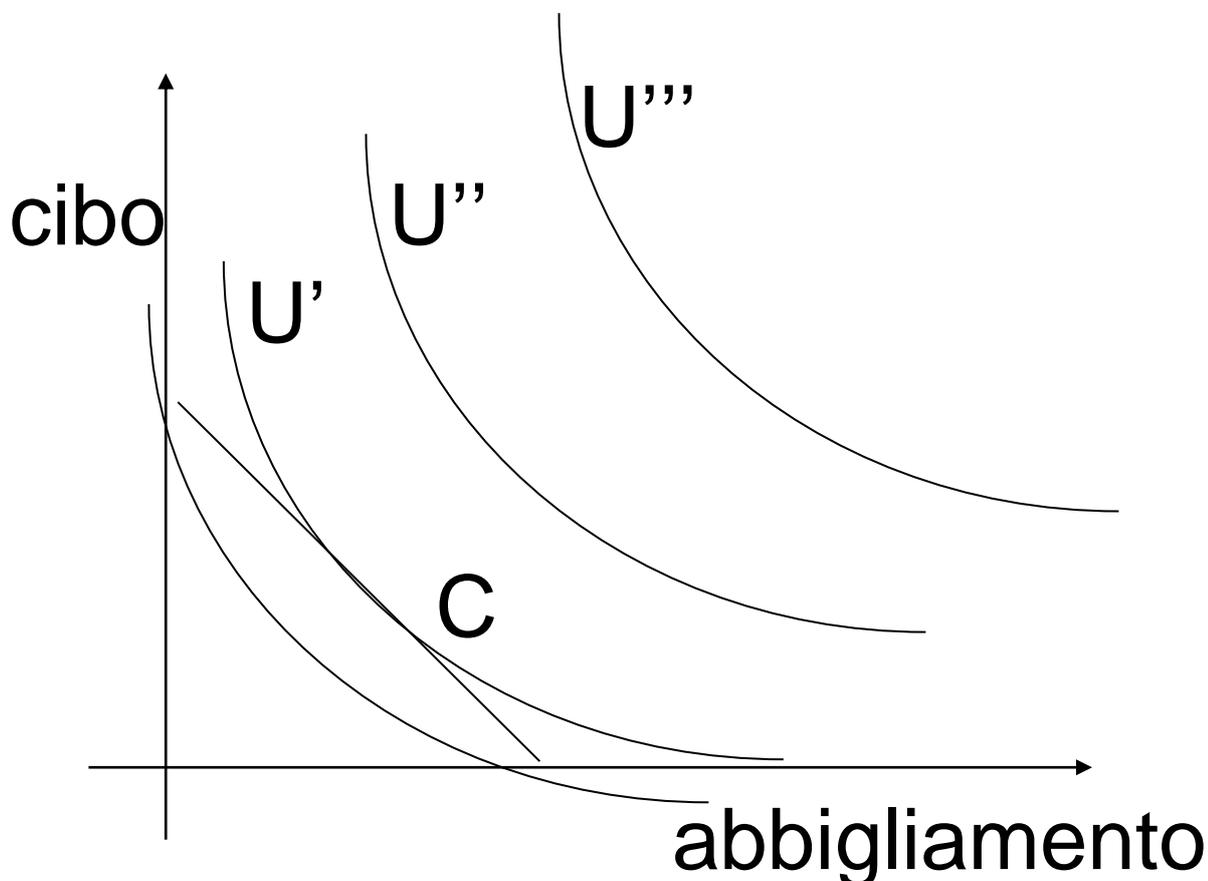
La retta di bilancio rappresenta tutte le possibili combinazioni dei due beni che esauriscono il reddito monetario del consumatore. La retta del bilancio è **DECRESCENTE** perché, essendo fissato il reddito monetario, all'aumentare della spesa per un bene deve diminuire la spesa per l'altro bene.

Il punto A corrisponde alla situazione in cui il consumatore spende tutto il suo reddito monetario in vestiti, mentre B è la quantità di alimentari acquistata se il consumatore spende tutto il suo reddito del bene monetario in cibo: se il consumatore si colloca nel punto A acquista solo abbigliamento, se si colloca nel punto B acquista solo vestiario. Razionalmente, il consumatore tende a collocarsi in una posizione intermedia sulla retta del bilancio AB (ad esempio, nel punto K), perché spenderà il suo reddito monetario in parte per il cibo e in parte per il vestiario:

La retta del bilancio divide il piano in DUE SEMIPIANI: se il consumatore si collocasse nel semipiano al di sotto del vincolo di bilancio (ad esempio, nel punto H) spenderebbe meno del suo reddito monetario, mentre panieri al di sopra del vincolo di bilancio (ad esempio, il punto T), comporterebbero spese superiori al reddito monetario, per cui rappresentano combinazioni inaccessibili per il consumatore. I punti sul vincolo di bilancio comportano la massima soddisfazione possibile e la spesa di tutto il reddito monetario.

### L'EQUILIBRIO DEL CONSUMATORE

A questo punto siamo in grado di sintetizzare il comportamento del consumatore, che cerca un equilibrio fra i suoi gusti e il vincolo di bilancio. Riprendiamo la MAPPA DI INDIFFERENZA: questa rappresenta le infinite curve di indifferenza possibili (curve di indifferenza più alte comporteranno un livello di utilità e di benessere maggiore per il nostro consumatore e quindi saranno da questo preferite). Il nostro consumatore, però, non può scegliere a propria discrezione su quale curva di indifferenza collocarsi, in quanto deve fare i conti con i soldi che ha nel suo portafoglio, cioè il VINCOLO DI BILANCIO. Rappresentiamo quindi nello stesso grafico la MAPPA DI INDIFFERENZA e il VINCOLO DI BILANCIO.



Seguendo i suoi gusti il consumatore tenderebbe a muoversi verso la curva di indifferenza situata al livello più alto (nel grafico U'''), ma viene frenato dal vincolo della retta di bilancio AB: il consumatore si colloca dunque nel punto C in cui la retta del bilancio AB è TANGENTE alla curva di indifferenza U', che è la più elevata fra quelle accessibili (e quindi è quella che assicura il benessere maggiore compatibilmente con il vincolo di bilancio). Se il consumatore si collocasse su una curva di indifferenza situata ad un livello più basso non massimizzerebbe il proprio piacere,

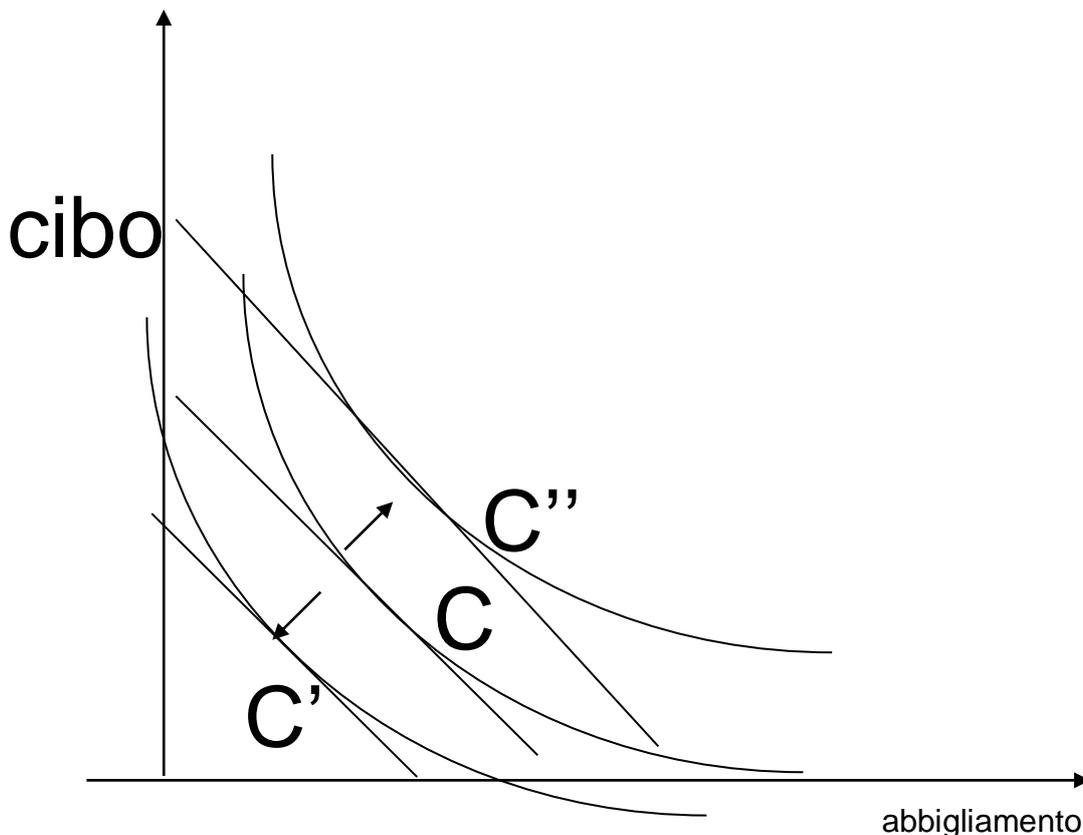
mentre una curva di indifferenza situata ad un livello più alto sarebbe inaccessibile in quanto comporterebbe una spesa superiore al proprio reddito disponibile.

Il punto C rappresenta l'EQUILIBRIO DEL CONSUMATORE, ed è dato dal PUNTO DI TANGENZA TRA LA RETTA DI BILANCIO E LA CURVA DI INDIFFERENZA PIU' ALTA, COMPATIBILMENTE CON IL VINCOLO DI BILANCIO.

### VARIAZIONI DEL REDDITO MONETARIO E DEI PREZZI

L'EQUILIBRIO DEL CONSUMATORE SI MODIFICA AL VARIARE DEL REDDITO MONETARIO E/O DEI PREZZI.

VARIAZIONE DEL REDDITO MONETARIO: se AUMENTA IL REDDITO MONETARIO, aumenta anche la quantità massima acquistabile di entrambi i beni; se DIMINUISCE IL REDDITO MONETARIO, il consumatore potrà acquistare una quantità inferiore di beni.

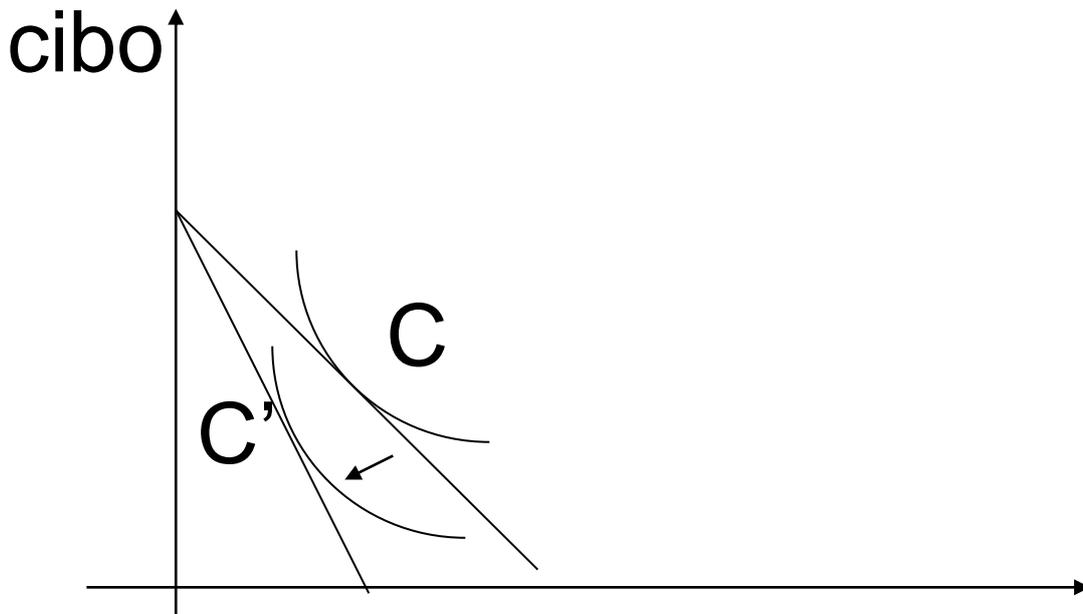


Nella figura abbiamo riproposto l'equilibrio del consumatore, che si colloca nel punto C in cui la retta del bilancio AB è tangente alla curva di indifferenza disponibile. SE DIMINUISCE IL REDDITO MONETARIO DEL CONSUMATORE, LA RETTA DEL BILANCIO AB SI SPOSTA VERSO L'INTERNO, IN MODO PARALLELO. Questo spostamento modifica anche l'equilibrio del consumatore che si colloca nel punto C': dal momento che il reddito monetario è diminuito il punto C è diventato inaccessibile. A causa della diminuzione del reddito, il consumatore diminuisce la sua utilità perché deve collocarsi su una curva di indifferenza situata ad un livello più basso.

SE AUMENTA IL REDDITO MONETARIO DEL CONSUMATORE, LA RETTA DEL BILANCIO AB SI SPOSTA VERSO L'ESTERNO PARALLELAMENTE A SÉ STESSA. Anche questo spostamento modifica l'equilibrio del consumatore che si colloca nel punto C''. Si noti che, grazie all'aumento del reddito monetario, il consumatore aumenta la sua utilità perché può collocarsi su una curva di indifferenza situata ad un livello più alto.

VARIAZIONE DEI PREZZI: se AUMENTA IL PREZZO DI UN BENE, diminuisce la quantità massima acquistabile di quel bene. UN AUMENTO DEL PREZZO DEI VESTITI COMPORTERÀ UNA ROTAZIONE VERSO L'INTERNO DEL VINCOLO DI BILANCIO: il prezzo del cibo è rimasto invariato e quindi il consumatore, spendendo tutto il reddito, potrà acquistare la stessa quantità di prima di alimentari. La quantità massima di vestiti acquistabile sarà invece diminuita, in

conseguenza dell'aumento del prezzo. L'equilibrio del consumatore si sposterà verso l'interno e ciò indicherà anche un'utilità minore rispetto all'equilibrio precedente (viceversa nel caso di diminuzione del prezzo di un bene).



### UTILITA' E PREZZI

La curva di indifferenza è decrescente: infatti al diminuire del consumo di un bene y ( $-\Delta y$ : "meno delta y significa che vi è una variazione in negativo, quindi una diminuzione, di y), deve aumentare il consumo dell'altro bene x ( $+\Delta x$ ), se si vuole mantenere costante l'utilità. IL SAGGIO MARGINALE DI SOSTITUZIONE È DATO DAL RAPPORTO TRA LA VARIAZIONE DELLA QUANTITÀ DEL BENE Y CHE DIMINUISCE E LA VARIAZIONE DELLA QUANTITÀ DEL BENE X, CHE DEVE AUMENTARE PER MANTENERE INVARIATA L'UTILITÀ DEL CONSUMATORE:

$$SMS = - \Delta Y / \Delta X$$

La maggiore utilità derivante dal bene x può essere scritta come  $U_{marg}(\Delta x)$  e la minor utilità di y sarà  $U_{marg}(\Delta y)$ . Affinchè la soddisfazione resti invariata dovrà verificarsi che la diminuzione di utilità associata all'unità del bene Y a cui il consumatore rinuncia deve essere uguale all'aumento di utilità associata all'unità di bene Y che il consumatore acquista:

$$U_{marg} \Delta X = - U_{marg} \Delta Y$$

da cui:

$$- \Delta Y / \Delta X = U_{marg} X / U_{marg} Y = SMS$$

IL SAGGIO MARGINALE DI SOSTITUZIONE E' UGUALE AL RAPPORTO INVERSO DELLE UTILITA' MARGINALI DEI DUE BENI.

L'EQUILIBRIO DEL CONSUMATORE E' DATO DAL PUNTO DI TANGENZA FRA LA CURVA DI INDIFFERENZA E LA RETTA DI BILANCIO (IN TALE PUNTO LA PENDENZA DELLE DUE CURVE E' UGUALE)

$$U_{marg}X / U_{marg}Y = P_X / P_Y$$

da cui:

$$U_{marg}X / P_X = U_{marg}Y / P_Y$$

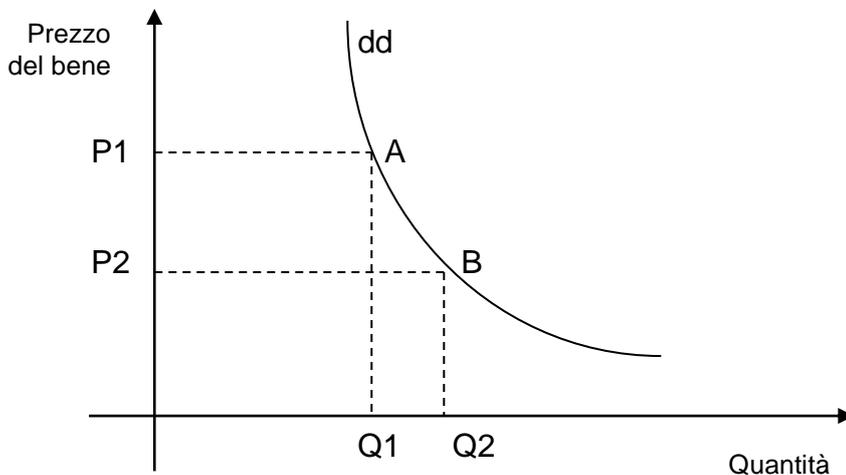
## LA DOMANDA DEL CONSUMATORE

LEGGE DELLA DOMANDA: A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI (“CETERIS PARIBUS”), ESISTE UNA RELAZIONE INVERSA TRA LA QUANTITÀ DOMANDATA DI UN BENE ED IL SUO PREZZO.

Analizziamo la domanda di una bene da parte del consumatore. In un primo tempo prendiamo in esame solo la relazione esistente fra il prezzo e la quantità domandata di un determinato bene, senza considerare altre variabili, che si ipotizzano costanti, (“a parità di condizioni, ceteris paribus”). Quanto maggiore è il prezzo di un bene, tanto meno il consumatore sarà disposto ad acquistarlo e viceversa, quanto minore è il prezzo di un bene, tanto più il consumatore sarà disposto ad acquistarlo. Infatti quando il prezzo di un bene aumenta, il consumatore tende a sostituirlo con beni SUCCEDANEI, cioè con beni diversi che possono sostituire il bene in questione: se aumenta il prezzo della carne il consumatore tende a diminuire la domanda di carne per aumentare quella di pesce. Se aumenta il prezzo di un bene, diminuirà la quantità del bene stesso, ma anche quella dei beni COMPLEMENTARI, cioè dei beni che devono essere utilizzati insieme per soddisfare lo stesso bisogno, (se aumenta il prezzo degli sci, diminuirà la domanda di sci, ma anche quella degli scarponi).

SE AUMENTA IL PREZZO DI UN BENE, A PARITÀ DI CONDIZIONI, GENERALMENTE DIMINUIRÀ LA QUANTITÀ DOMANDATA DI QUEL BENE E DEI BENI COMPLEMENTARI E AUMENTERÀ LA QUANTITÀ DI DOMANDATA DI BENI SUCCEDANEI.

Nella figura seguente, che analizza graficamente la Domanda del consumatore, è rappresentata la CURVA DELLA DOMANDA.



La figura indica in corrispondenza di ogni punto della curva di domanda dd (ad esempio, A) sia il prezzo sia la quantità domandata. Si tratta di una funzione decrescente perché la quantità domandata diminuisce ( $Q1 < Q2$ ) all'aumentare del prezzo del bene ( $P1 > P2$ ). Se il prezzo aumenta da P2 a P1, la quantità domandata diminuisce da Q2 a Q1.

## DALLA DOMANDA INDIVIDUALE ALLA DOMANDA DI MERCATO

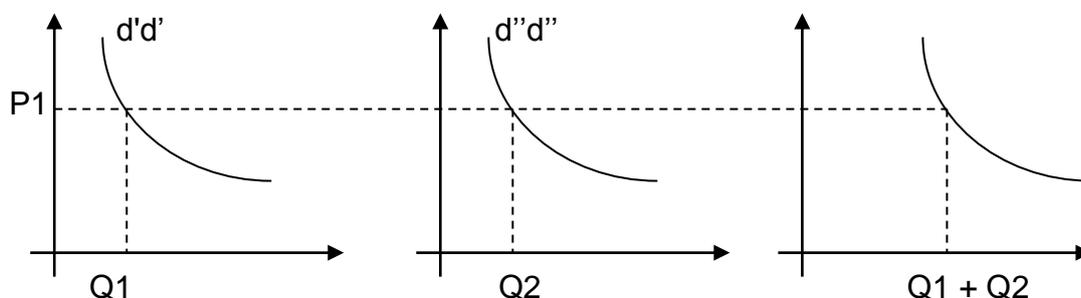
LA DOMANDA DI MERCATO DI UN BENE È DATA DALLA SOMMA DELLE DOMANDE INDIVIDUALI DI TUTTI I CONSUMATORI.

Finora abbiamo approfondito la Domanda del singolo individuo ma, per vedere cosa succede nel sistema economico, bisogna analizzare la DOMANDA DI MERCATO. Per semplificare:

- prendiamo in esame solo la Domanda di mercato di un determinato bene;
- continuiamo ad occuparci unicamente della relazione fra prezzo e quantità domandata.

Conoscendo le Domande dei singoli consumatori, basta ADDIZIONARE PER OGNI LIVELLO DI PREZZO LE QUANTITÀ DOMANDATE DA OGNI CONSUMATORE per ottenere la Domanda di mercato. Si dice che la CURVA DI DOMANDA DI MERCATO E' DATA DALLA SOMMA ORIZZONTALE DELLE CURVE INDIVIDUALI RELATIVE AI VARI CONSUMATORI.

Per semplificare, abbiamo supposto che la società sia formata solo da due consumatori. Nelle prime due figure abbiamo riportato la curva di Domanda del consumatore 1 ( $d'd'$ ) e del consumatore 2 ( $d''d''$ ). In un primo tempo abbiamo tenuto il prezzo fissato a  $P_1$ : la quantità domandata del consumatore 1 è pari a  $Q_1$  e quella del consumatore 2 è pari a  $Q_2$ . Sommando queste quantità domandate nel terzo grafico relativo alla Domanda di mercato avremo che, essendo  $P = P_1$  la quantità domandata è pari a  $(Q_1 + Q_2)$ : abbiamo ottenuto il primo punto della curva della Domanda di mercato che mette in relazione il prezzo  $P_1$  con la quantità domandata  $(Q_1 + Q_2)$ . Ripetiamo lo stesso procedimento tenendo questa volta il prezzo fissato a  $P_2$  ... e così per ogni livello di prezzo. Sommando le quantità domandate per ogni livello di prezzo otterremo la curva di domanda di mercato: anche in questo caso si tratta di una funzione DECRESCENTE perché la quantità domandata diminuisce all'aumentare del prezzo del bene.



Va precisato che **OGNI CONSUMATORE HA UNA SUA CURVA DI DOMANDA**, perché le persone non sono identiche; infatti, come vedremo, esistono alcune condizioni (reddito monetario, gusti...) che, a parità di prezzo, fanno variare la Domanda del singolo. Per ottenere la Domanda di mercato, dobbiamo quindi calcolare la somma delle quantità che tutti i soggetti consumano in corrispondenza di un dato prezzo e ripetere questo procedimento per tutti gli infiniti prezzi possibili.

### **TRASPOSIZIONI DELLA DOMANDA**

**A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, ESISTE UNA RELAZIONE DIRETTA FRA LA DOMANDA DI UN BENE E I REDDITI MONETARI DEL CONSUMATORI.**

Finora ci siamo limitati a considerare la relazione fra quantità domandata e prezzo del bene “a parità di altre condizioni”. In realtà la Domanda di un bene dipende anche dai **REDDITI MONETARI** dei consumatori, dal **PREZZO** degli altri beni e dai **GUSTI** dei consumatori. Poiché i soggetti tendono a massimizzare il piacere, i consumatori, al crescere dei redditi monetari, domanderanno quantità maggiori del bene.

**A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, LA DOMANDA DI UN BENE È IN RELAZIONE INVERSA RISPETTO AL PREZZO DEI BENI COMPLEMENTARI E IN RELAZIONE DIRETTA RISPETTO AL PREZZO DEI BENI SUCCEDANEI.**

Due beni si dicono **COMPLEMENTARI** quando devono essere impiegati insieme per soddisfare un bisogno, (automobile e benzina), mentre si dicono **SUCCEDANEI** quando soddisfano lo stesso bisogno e possono sostituirsi, (automobile e treno). La quantità domandata di un bene è in relazione col prezzo dei beni complementari e dei beni succedanei:

- SE AUMENTA IL PREZZO DI UN BENE COMPLEMENTARE LA QUANTITÀ DOMANDATA DEL BENE DIMINUISCE, (se aumenta il prezzo della benzina i consumatori tendono a diminuire la loro Domanda di automobili), e viceversa;
- SE AUMENTA IL PREZZO DI UN BENE SUCCEDANEO LA QUANTITÀ DOMANDATA DEL BENE AUMENTA (se aumenta il prezzo del biglietto ferroviario i consumatori tendono ad aumentare la loro Domanda di automobili...), e viceversa.

La Domanda aumenta se si ha:

- un aumento dei redditi dei soggetti e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni complementari e/o

- un aumento del prezzo dei beni succedanei e/o
- un maggior gradimento del bene da parte dei consumatori, (gusti, pubblicità, moda...).

La Domanda diminuisce se si ha:

- una diminuzione dei redditi dei soggetti e/o
- un aumento del prezzo dei beni complementari e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei e/o
- un minor gradimento del bene da parte dei consumatori.

A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, ESISTE UNA RELAZIONE DIRETTA FRA LA DOMANDA DI UN BENE E I GUSTI DEI CONSUMATORI.

A questi elementi oggettivi deve essere aggiunto l'elemento soggettivo rappresentato dai gusti dei consumatori. La quantità domandata di un bene è influenzata anche dalle preferenze dei consumatori, che possono variare a seguito di fattori ambientali, sociali, storici, di costume ...

Nella figura seguente analizziamo graficamente gli EFFETTI SULLA DOMANDA PROVOCATI DALLA VARIAZIONE DEI REDDITI MONETARI DEI CONSUMATORI, DEL PREZZO DEGLI ALTRI BENI E DEI GUSTI.

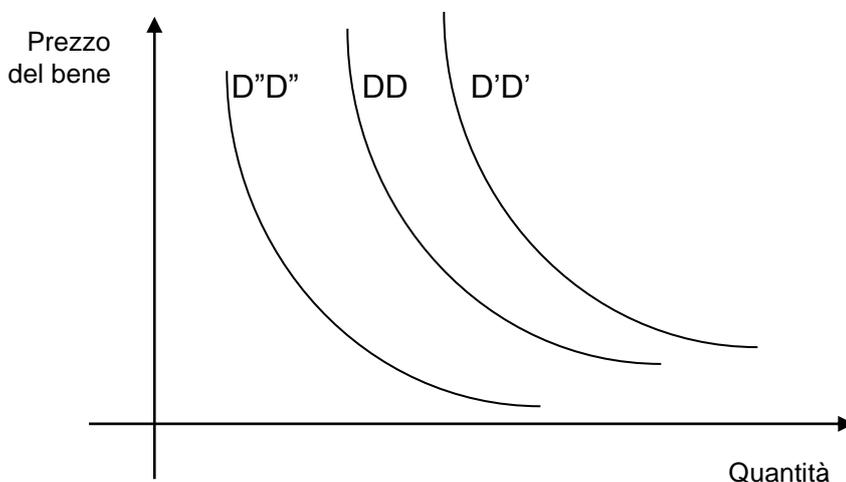
TRASPOSIZIONI DELLA DOMANDA: abbiamo riportato la curva di Domanda DD, che indica la relazione esistente fra prezzo e quantità domandata del bene del bene (supponendo fisse le altre variabili). Si ha una TRASPOSIZIONE IN AUMENTO (la curva si sposta ad un livello più alto passando da DD a D'D) quando si è verificato:

- un aumento dei redditi dei soggetti e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni complementari e/o
- un aumento del prezzo dei beni succedanei e/o
- un maggior gradimento del bene da parte dei consumatori.

Si ha una TRASPOSIZIONE IN DIMINUIZIONE (la curva si sposta ad un livello più basso passando da DD a D''D''), quando si è verificato:

- una diminuzione dei redditi dei soggetti e/o
- un aumento del prezzo dei beni complementari e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei e/o
- un minor gradimento del bene da parte dei consumatori.

Le variazioni del prezzo del bene non provocano trasposizioni ma semplici spostamenti lungo la curva DD.



## L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA

L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA MISURA IL RAPPORTO FRA LA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUANTITÀ DOMANDATA E LA VARIAZIONE PERCENTUALE DEL PREZZO, (O DEI REDDITI O DEL PREZZO DEGLI ALTRI BENI).

Finora abbiamo esaminato le relazioni Domanda/prezzo, Domanda/redditi monetari e Domanda/prezzo degli altri beni. Dobbiamo ora approfondire il discorso chiedendoci «quanto» l'aumento di prezzo fa diminuire la Domanda del bene. Introduciamo il concetto di ELASTICITÀ DELLA DOMANDA.

L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA RISPETTO AL PREZZO MISURA IL RAPPORTO FRA LA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUANTITÀ DOMANDATA E LA VARIAZIONE PERCENTUALE DEL PREZZO CHE L'HA PROVOCATA.

Essendo:

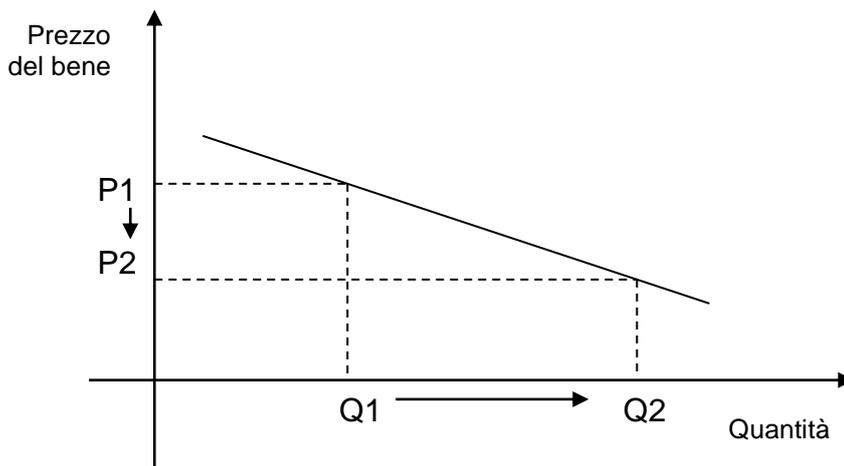
$E_p$  = coefficiente di elasticità rispetto al prezzo  
 $\Delta Q/Q$  = variazione percentuale della quantità domandata  
 $\Delta P/P$  = variazione percentuale del prezzo

avremo:

$$E_p = (\Delta Q / Q) / (\Delta P / P)$$

Poiché esiste una relazione inversa fra Domanda e prezzo, le due variazioni sono di segno opposto. Ne consegue che l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è sempre negativa, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno segno opposto; per questo utilizziamo il valore assoluto (| |).

Nella figura abbiamo ipotizzato che il prezzo si dimezzi ( $P_2 = \frac{1}{2} P_1$ ) e che di conseguenza, la quantità domandata del bene aumenti da  $Q_1$  a  $Q_2$ . A seguito del dimezzarsi del prezzo ( $P_2 = \frac{1}{2} P_1$ ) la quantità domandata è triplicata ( $Q_2 = 3 \cdot Q_1$ ): si dice che la Domanda del bene è ELASTICA rispetto al prezzo ( $E_p > |1|$ ).



In particolare:

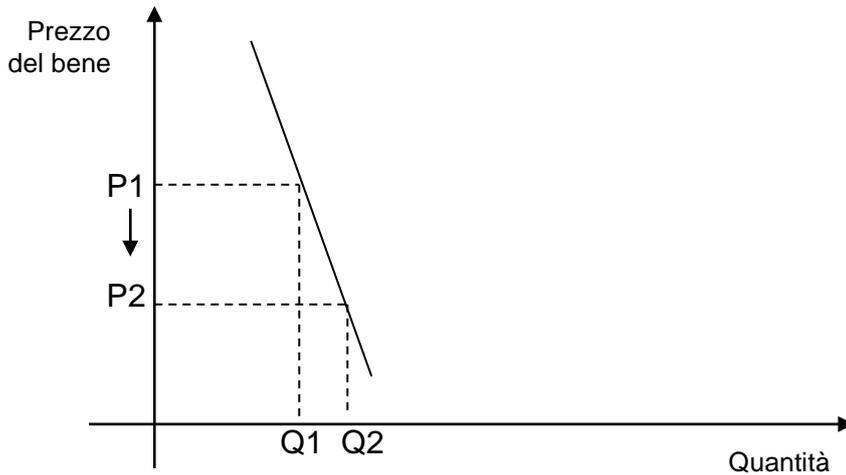
- se  $E_p > |1|$ : la Domanda è ELASTICA rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità domandata è maggiore della variazione percentuale del prezzo);
- se  $E_p < |1|$ : la Domanda è RIGIDA rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità domandata è minore della variazione percentuale del prezzo);
- se  $E_p = |1|$ : la Domanda è AD ELASTICITÀ UNITARIA rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità domandata è uguale alla variazione percentuale del prezzo).

Supponiamo che il prezzo di un bene aumenti del 10% e che, di conseguenza, la quantità domandata cali del 40%; avremo:

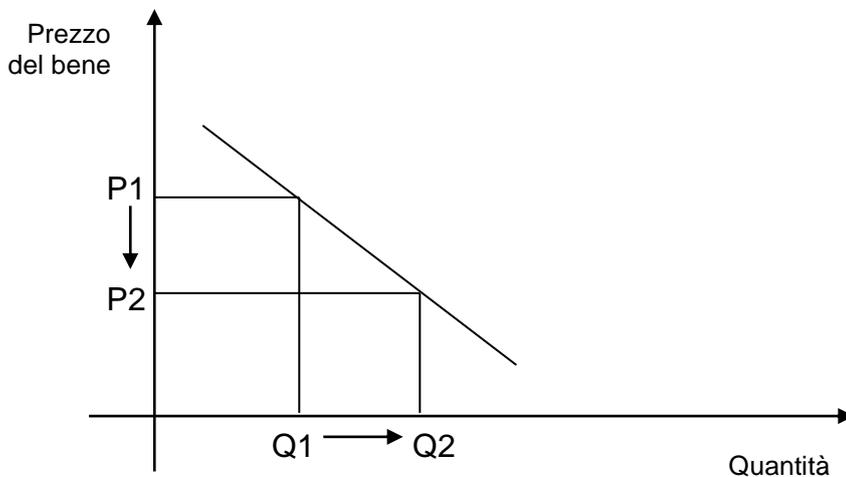
$$E_p = 40\% / 10\% = 4$$

per cui quel bene presenta una Domanda elastica rispetto al prezzo.

Supponiamo invece che, in seguito al dimezzarsi del prezzo ( $P_2 = 1/2 P_1$ ), la quantità domandata sia aumentata solo del 50% ( $Q_2 = 3/2 \cdot Q_1$ ): in questo caso si dice che la Domanda è RIGIDA rispetto al prezzo ( $E_p < |1|$ ).



Supponiamo invece che, in seguito al dimezzarsi del prezzo ( $P_2 = 1/2 P_1$ ), la quantità domandata sia raddoppiata ( $Q_2 = 2 \cdot Q_1$ ): in tal caso si dice che la Domanda è ad ELASTICITÀ UNITARIA rispetto al prezzo ( $E_p = |1|$ ).



L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo dipende dal GRADO DI NECESSITÀ, DALL'EVENTUALE SOSTITUIBILITÀ E DALLA RILEVANZA DEL BENE NEL BILANCIO DEI CONSUMATORI.

In primo luogo, nel caso dei BENI DI PRIMA NECESSITÀ (alimentari, abbigliamento. . .) la Domanda è rigida perché è impossibile rinunciare ad essi anche in caso di aumento di prezzo (un aumento del prezzo del pane provocherà una piccola contrazione della Domanda di pane...). Viceversa, nel caso dei BENI DI LUSO (profumi, abiti firmati, ...) la Domanda è elastica, perché tali beni sono superflui e i consumatori tendono a ridurne la Domanda in caso di aumento di prezzo (un aumento del prezzo dei profumi provocherà una notevole contrazione della Domanda di profumi.. .). Questa distinzione fra l'elasticità dei beni primari e quella dei beni di lusso (LEGGE DI ENGEL) venne studiata per la prima volta dall'economista Christian L. Engel (1821-1896).

In secondo luogo, i BENI CHE POSSONO ESSERE FACILMENTE SOSTITUITI hanno una Domanda elastica, mentre i BENI INSOSTITUIBILI hanno una Domanda rigida (se aumenta il prezzo della benzina, la contrazione della Domanda sarà limitata).

Infine, l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è influenzata dal peso che quel bene riveste nel bilancio dei consumatori. I BENI CHE RICHIEDONO UNA PERCENTUALE ELEVATA DI

REDDITO sono a Domanda elastica, mentre I BENI CHE RAPPRESENTANO UNA PARTE TRASCURABILE della spesa sono a Domanda rigida (un aumento del prezzo della carne provoca una diminuzione della Domanda superiore a quella causata da un aumento del prezzo del sale...).

L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA RISPETTO AL REDDITO, MISURA IL RAPPORTO FRA LA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUANTITÀ DOMANDATA E LA VARIAZIONE PERCENTUALE DEL REDDITO CHE L' HA PROVOCATA.

Essendo:

$E_r$  = coefficiente di elasticità rispetto al reddito  
 $\Delta Q/Q$  = variazione percentuale della quantità domandata  
 $\Delta R/R$  = variazione percentuale del reddito

avremo:  $E_p = (\Delta Q / Q) / (\Delta R / R)$

Esiste una relazione diretta fra la Domanda e i redditi dei consumatori, per cui le due variazioni hanno lo stesso segno. Di conseguenza, l'elasticità della Domanda rispetto al reddito è sempre positiva, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno lo stesso segno. In particolare:

- se  $E_r > 1$ : la Domanda è ELASTICA rispetto al reddito (la variazione percentuale della quantità domandata è maggiore della variazione percentuale dei redditi);
- se  $E_r < 1$ : la Domanda è RIGIDA rispetto al reddito (la variazione percentuale della quantità domandata è minore della variazione percentuale dei redditi);
- se  $E_r = 1$ : la Domanda è ad ELASTICITÀ UNITARIA rispetto al reddito (la variazione percentuale della quantità domandata è uguale alla variazione percentuale dei redditi).

Supponiamo che i redditi dei consumatori aumentino del 40% e che, di conseguenza, la quantità domandata di un certo bene aumenti del 20%; avremo:

$$E_r = 20\% / 40\% = 0,5$$

per cui quel bene presenta una Domanda rigida rispetto al reddito.

I fattori che determinano l'elasticità della Domanda rispetto al reddito sono simili a quelli che influenzano l'elasticità rispetto al prezzo (il grado di necessità, l'eventuale sostituibilità e la rilevanza del bene nel bilancio dei consumatori).

L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA RISPETTO AL PREZZO DI UN BENE COMPLEMENTARE (O SUCCEDANEO) MISURA IL RAPPORTO FRA LA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUANTITÀ DOMANDATA E LA VARIAZIONE PERCENTUALE DEL PREZZO DEL BENE COMPLEMENTARE (O SUCCEDANEO) CHE L'HA PROVOCATA.

L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo dei beni complementari o succedanei è chiamata ELASTICITÀ INCROCIATA.

Essendo:

$E_x$  = coefficiente di elasticità incrociata  
 $\Delta Q/Q$  = variazione percentuale della quantità domandata  
 $\Delta P/P$  = variazione percentuale del prezzo

avremo:  $E_x = (\Delta Q / Q) / (\Delta P / P)$

A questo punto bisogna distinguere fra bene complementare e bene succedaneo.

Come sappiamo, esiste una relazione inversa fra la Domanda e il prezzo di un bene complementare. Di conseguenza, l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo del bene complementare è sempre negativa, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno segno opposto; per questo utilizziamo il valore assoluto (| |). In particolare:

- se  $E_x > |1|$ : la Domanda è elastica rispetto al prezzo del bene complementare (la variazione percentuale della quantità domandata è maggiore della variazione percentuale del prezzo del bene complementare);
- se  $E_x < |1|$ : la Domanda è rigida rispetto al prezzo del bene complementare (la variazione percentuale della quantità domandata è minore della variazione percentuale del prezzo del bene complementare);
- se  $E_x = |1|$ : la Domanda è ad elasticità unitaria rispetto al prezzo del bene complementare (la variazione percentuale della quantità domandata è uguale alla variazione percentuale del prezzo del bene complementare).

Esiste invece una relazione diretta fra la Domanda e il prezzo del bene succedaneo. Di conseguenza, l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo del bene succedaneo è sempre positiva, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno lo stesso segno.

In particolare:

- se  $E_x > 1$ : la Domanda è elastica rispetto al prezzo del bene succedaneo (la variazione percentuale della quantità domandata è maggiore della variazione percentuale del prezzo del bene succedaneo);
- se  $E_x < 1$ : la Domanda è rigida rispetto al prezzo del bene succedaneo (la variazione percentuale della quantità domandata è minore della variazione percentuale del prezzo del bene succedaneo);
- se  $E_x = 1$ : la Domanda è ad elasticità unitaria rispetto al prezzo del bene succedaneo (la variazione percentuale della quantità domandata è uguale alla variazione percentuale del prezzo del bene succedaneo).

Quando si parla genericamente di "elasticità della Domanda" si fa riferimento all'elasticità rispetto al prezzo.

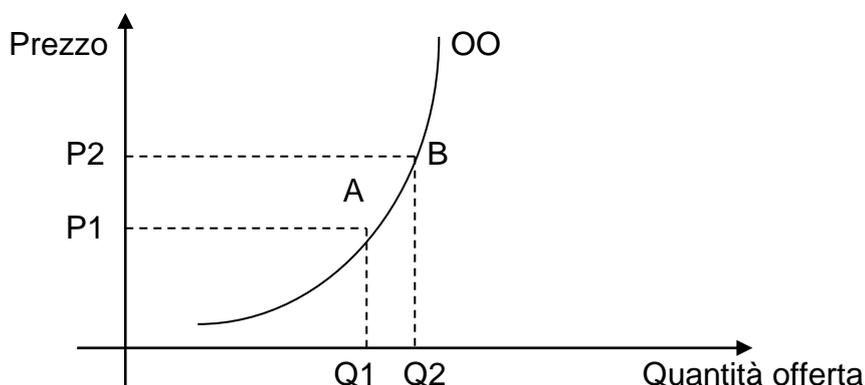
## L'OFFERTA

Dobbiamo ora studiare l'Offerta ed approfondire il comportamento dei VENDITORI. Come per la domanda, svolgiamo un'ANALISI MICROECONOMICA partendo dal comportamento del singolo venditore. Per studiare l'Offerta dobbiamo quindi occuparci del comportamento dell'imprenditore, che compie le principali scelte strategiche in merito all'attività produttiva (caratteristiche del prodotto finale, organizzazione del processo produttivo, assunzione della manodopera).

**LEGGE DELL'OFFERTA: A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, ESISTE UNA RELAZIONE DIRETTA FRA LA QUANTITÀ OFFERTA DI UN BENE ED IL SUO PREZZO.**

Mentre l' "individuo / consumatore" massimizza il piacere quando massimizza l'utilità, l'"individuo/produttore" massimizza il piacere quando MASSIMIZZA IL PROFITTO. Per massimizzare il profitto, l'imprenditore è tanto più invogliato a produrre quanto maggiore è il prezzo di quel bene, (dato un costo, più alto sarà il prezzo che l'imprenditore riuscirà ad applicare, più alto sarà il profitto dell'imprenditore dato che:  $\text{PROFITTO} = \text{RICAVI} - \text{COSTI}$ ). Possiamo affermare che SE AUMENTA IL PREZZO DEL BENE AUMENTA LA QUANTITÀ OFFERTA DALL'IMPRESA e, viceversa, se diminuisce il prezzo del bene diminuisce la quantità offerta dall'impresa.

La figura seguente indica in corrispondenza di ogni punto della curva di Offerta OO (ad esempio, A) sia il prezzo (P1) sia la quantità offerta (Q1): si tratta di una funzione crescente perché la quantità offerta aumenta ( $Q_2 > Q_1$ ) all'aumentare del prezzo del bene ( $P_2 > P_1$ ).



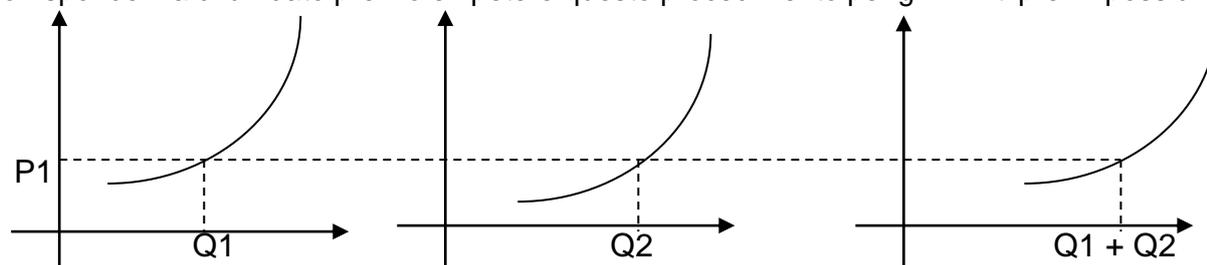
NELLE ECONOMIE DI SCALA ESISTE UNA RELAZIONE INVERSA FRA LA QUANTITÀ OFFERTA DI UN BENE E IL SUO PREZZO. Un'eccezione alla legge dell'Offerta è rappresentata dalle economie di scala, con le quali l'imprenditore ricorre a tecnologie estremamente sofisticate che gli permettono di aumentare notevolmente la produzione e di abbassare i costi e, di conseguenza, i prezzi: nelle economie di scala il produttore aumenta la quantità offerta al diminuire del prezzo del bene (in contrasto con quanto afferma la legge dell'Offerta).

### DALL'OFFERTA INDIVIDUALE ALL'OFFERTA DI MERCATO

**L'OFFERTA DI MERCATO DI UN BENE E' DATA DALLA SOMMA DELLE OFFERTE INDIVIDUALI DI TUTTI I PRODUTTORI.**

Finora abbiamo approfondito l'Offerta del singolo, ma bisogna vedere cosa succede nella società ed analizzare l'OFFERTA DI MERCATO. Il procedimento che seguiremo ricalca quello utilizzato per la Domanda di mercato. Va ribadito che, essendo in ambito MICROECONOMICO, prendiamo in esame solo l'Offerta di mercato di un determinato bene. BASTA CONOSCERE LE OFFERTE DEI SINGOLI PRODUTTORI E POI SOMMARLE PER OTTENERE L'OFFERTA DI MERCATO.

Come ogni consumatore, ogni produttore ha una sua curva di Offerta. Per ottenere l'Offerta di mercato, dobbiamo calcolare la somma delle quantità che tutti gli imprenditori producono in corrispondenza di un dato prezzo e ripetere questo procedimento per gli infiniti prezzi possibili.



## TRASPOSIZIONI DELL'OFFERTA

A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, L'OFFERTA DI UN BENE È IN RELAZIONE DIRETTA COL LIVELLO TECNOLOGICO.

Finora abbiamo analizzato solo il rapporto fra il prezzo del bene e la quantità offerta, senza considerare altre variabili. Analogamente alla Domanda, l'Offerta di un bene dipende anche da altri fattori e, fra questi, prendiamo in esame il livello tecnologico e il prezzo dei beni succedanei.

Poiché:

**PREZZO > COSTO → PROFITTO**

Se i costi di produzione di un bene sono bassi rispetto al prezzo di mercato, la quantità offerta di quel bene aumenta perché cresce il profitto (e viceversa). La tecnologia influenza i costi di produzione e, di conseguenza, agisce sull'Offerta. In particolare, a parità di prezzo, UN AUMENTO DEL LIVELLO TECNOLOGICO DELL'IMPRESA PROVOCA UN ABBASSAMENTO DEI COSTI DI PRODUZIONE CON CONSEGUENTE AUMENTO DELL'OFFERTA e, viceversa, una diminuzione del livello tecnologico fa aumentare i costi con conseguente riduzione dell'Offerta.

A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, L'OFFERTA DI UN BENE È IN RELAZIONE INVERSA RISPETTO AL PREZZO DEI BENI SUCCEDANEI.

Se aumenta il prezzo (e, di conseguenza, la quantità offerta) di un bene succedaneo, diminuisce la quantità offerta del bene e viceversa.

L'Offerta aumenta se si ha:

- un aumento del livello tecnologico e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei

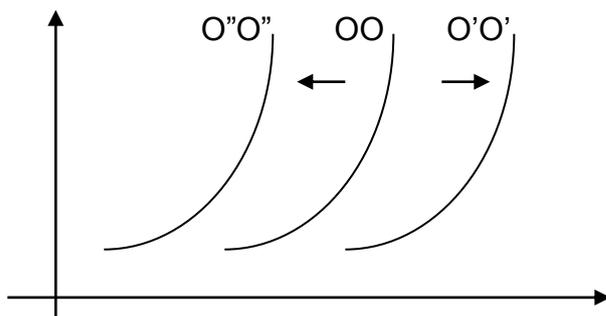
L'Offerta diminuisce se si ha:

- un calo del livello tecnologico e/o
- un aumento del prezzo dei beni succedanei

Nella figura analizziamo gli effetti sull'Offerta provocati dalla variazione del livello tecnologico e del prezzo dei beni succedanei. Si ha una TRASPOSIZIONE IN AUMENTO (la curva si sposta ad un livello più alto passando da OO a O'O') quando si è verificato:

- un aumento del livello tecnologico e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei.

Viceversa per TRASPOSIZIONI IN DIMINUZIONE (da OO a O''O'').



## L' ELASTICITÀ DELL'OFFERTA

L'elasticità dell'Offerta misura il rapporto fra la variazione percentuale della quantità offerta e la variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata. Essa sarà data dalla formula:

$$E_o = (\Delta Q / Q) / (\Delta P / P)$$

Essendo:

$\Delta Q / Q$  = variazione percentuale della quantità offerta

$\Delta P / P$  = variazione percentuale del prezzo

$E_o$  = coefficiente di elasticità rispetto al prezzo

Poiché esiste una relazione diretta fra l'Offerta e il prezzo, le due variazioni hanno lo stesso segno. Ne consegue che l'elasticità dell'Offerta è sempre positiva, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno identico segno.

In particolare:

- se  $E_o > 1$ : l'Offerta è elastica rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità offerta è maggiore della variazione percentuale del prezzo);
- se  $E_o < 1$ : l'Offerta è rigida rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità offerta è minore della variazione percentuale del prezzo);
- se  $E_o = 1$ : l'Offerta è ad elasticità unitaria rispetto al prezzo (la variazione percentuale della quantità offerta è uguale alla variazione percentuale del prezzo).

Supponiamo che il prezzo di un bene aumenti del 10% e che, di conseguenza, la quantità offerta aumenti del 30%. Avremo che  $E_o = 30\% / 10\% = 3$  per cui quel bene presenta un'Offerta elastica rispetto al prezzo.

## IL MERCATO E LA CONCORRENZA PERFETTA

PER MERCATO SI INTENDE IL COMPLESSO DELLE CONTRATTAZIONI FRA OPERATORI ECONOMICI CHE COSTITUISCONO LA DOMANDA E L'OFFERTA DI BENI E SERVIZI.

Pertanto, il concetto di mercato non si identifica necessariamente in un particolare luogo geografico come è dimostrato dall'esistenza di un mercato dell'oro, del petrolio, del dollaro ecc., ciascuno dei quali si svolge in luoghi diversi, e comprende operatori di diversi Paesi che concorrono a formare la domanda e l'offerta di questi beni.

Il mercato adempie alla FUNZIONE ESSENZIALE DI METTERE IN CONTATTO FRA LORO (a voce, per telefono, via Internet ...) VENDITORI E ACQUIRENTI (L'OFFERTA E LA DOMANDA) affinché si scambino le informazioni sulle merci e sul prezzo.

In base al numero degli operatori, alle caratteristiche della domanda e dell'offerta, a quelle della merce si delinea la struttura economica del mercato (FORMA O REGIME DEL MERCATO).

Un mercato si chiama APERTO quando è in comunicazione con altri mercati; CHIUSO quando è isolato. Quest'ultimo tipo si realizza nelle economie autarchiche o autosufficienti, (cioè quelle non aperte agli scambi internazionali).

### CLASSIFICAZIONI DEI MERCATI

E' possibile determinare alcuni criteri secondo i quali distinguere e classificare i vari tipi di mercato.

a) Secondo l'AMPIEZZA DELL'AREA GEOGRAFICA si distinguono:

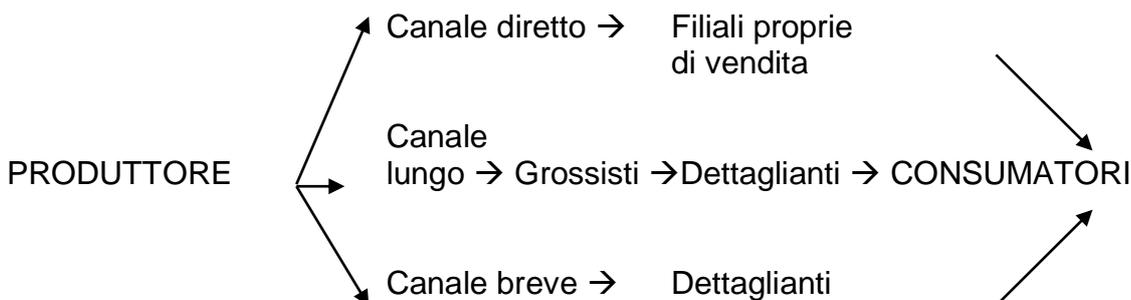
- il MERCATO INTERNAZIONALE o MONDIALE, nel quale operano gli operatori di diversi Paesi per contrattare merci di primaria importanza (come materie prime, petrolio, oro, argento) nonché valute (dollaro, euro, yen ecc.), valori mobiliari e altri prodotti finanziari;
- il MERCATO NAZIONALE, che è quello che si riferisce al territorio di uno Stato, nel quale vigono norme giuridiche comuni e una moneta avente corso legale nello Stato stesso;
- il MERCATO LOCALE, che si riferisce a una regione o a una zona determinata di un singolo Paese in cui sono prodotte e contrattate merci particolari.

b) Secondo la DESTINAZIONE DELLA MERCE stessa si distinguono:

- il MERCATO ALL'INGROSSO, in cui la merce viene trasferita in grosse partite dai produttori ai grossisti o direttamente ai dettaglianti;
- il MERCATO AL MINUTO o AL DETTAGLIO, che invece è quello in cui la merce viene venduta ai consumatori finali.

E' intuitivo che il prezzo della stessa merce è normalmente maggiore nel mercato "al consumo" rispetto al mercato all'ingrosso. Ciò avviene per l'incidenza del "valore aggiunto" del commercio (spese di esercizio del negoziante, quota di utile). Il fenomeno di questo divario, nel prezzo della merce dalla produzione al consumo è dipendente dal sistema di distribuzione commerciale.

Presentiamo, a titolo di esempio, uno schema di alcuni CANALI DI DISTRIBUZIONE che incidono sul prezzo finale utilizzabili separatamente o contemporaneamente da uno stesso produttore:



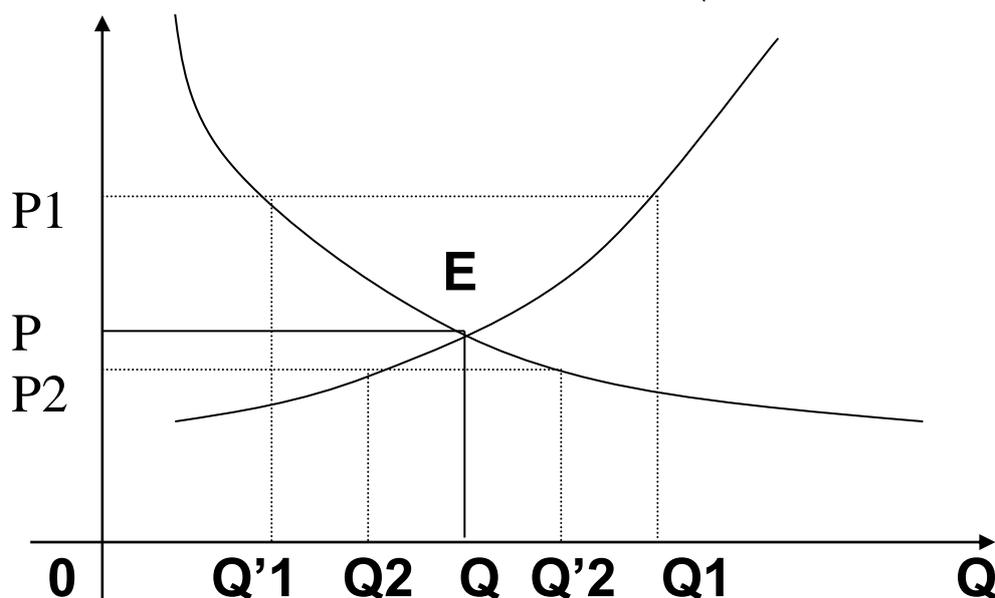
c) SECONDO LA FORMA O IL REGIME, i mercati si distinguono nel modo seguente.

- CONCORRENZA PERFETTA: si ha quando i venditori e i compratori di una o più merci sono così numerosi che nessuno di loro può esercitare un'influenza sul prezzo e sulla quantità offerta o domandata.

- **MONOPOLIO:** si ha quando un solo venditore controlla l'offerta di una merce per cui stabilisce il prezzo.
- **CONCORRENZA MONOPOLISTICA:** è una forma di mercato che si riscontra di frequente nella realtà quando non vigono i presupposti della concorrenza perfetta, (produttori che differenziano il loro prodotto, sostanzialmente simile a quello delle altre imprese, con un marchio o con caratteristiche particolari o anche con la pubblicità).
- **OLIGOPOLIO:** è una forma di mercato caratterizzata dalla presenza nel mercato di poche e, di solito, grandi imprese, ciascuna delle quali influenza la quantità offerta della merce, per cui il prezzo si determina in base modalità particolari secondo la strategia adottata dalle singole imprese (si pensi al settore automobilistico, a quello petrolifero).

### **L'EQUILIBRIO DEL MERCATO IN CONCORRENZA PERFETTA**

Il mercato implica che vi sia un **GIOCO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA** e che tale gioco si estenda a una gamma notevole di merci. Il risultato al quale il gioco della domanda e dell'offerta conduce è la **DETERMINAZIONE DELLA QUANTITÀ DELLA MERCE SCAMBIATA E DEL PREZZO CHE SI VIENE A STABILIRE NEL MERCATO (PREZZO D'EQUILIBRIO)**.



IL MERCATO SI DICE IN EQUILIBRIO QUANDO, AL PREZZO CORRENTE, LA DOMANDA E L'OFFERTA RISULTANO UGUALI. Il prezzo che corrisponde al punto di intersezione delle due curve di domanda e di offerta è detto **PREZZO DI EQUILIBRIO**. Solo a questo prezzo i consumatori sono in grado di acquistare la stessa quantità di una merce che i produttori sono disposti a vendere. Il prezzo di equilibrio è  $OP$  che corrisponde al punto d'intersezione  $E$  delle curve di domanda e di offerta. In questa situazione non vi può essere un prezzo diverso, in quanto il comportamento congiunto degli acquirenti e dei venditori porta a determinare il prezzo e la quantità scambiata. Infatti **PER QUALSIASI ALTRO PREZZO PIÙ ALTO LA QUANTITÀ OFFERTA SAREBBE MAGGIORE DELLA QUANTITÀ DOMANDATA (SOVRAPPRODUZIONE); MENTRE PER QUALSIASI ALTRO PREZZO PIÙ BASSO LA QUANTITÀ DOMANDATA SAREBBE SUPERIORE A QUELLA OFFERTA (SOTTOPPRODUZIONE)**.

Un prezzo maggiore  $OP_1$  determinerebbe un'offerta pari a  $OQ_1$  superiore alla domanda  $OQ_1'$  con conseguente giacenza di merce invenduta. In questo caso i venditori, per poter vendere la merce invenduta, devono abbassare il prezzo. Se il prezzo diminuisce, per la legge della domanda, la domanda aumenta. **SI RITORNA NELLA SITUAZIONE DI EQUILIBRIO**. Un prezzo minore  $OP_2$  determinerebbe, al contrario, una quantità offerta  $OQ_2$  inferiore a quella domandata  $OQ_2'$  con la conseguenza che molti acquirenti rimarrebbero insoddisfatti. Visto che la domanda è alta, i venditori aumentano il prezzo e l'offerta e **SI RITORNA NELLA SITUAZIONE DI EQUILIBRIO**.

Nella realtà vi sono tantissime variabili che influenzano la domanda e l'offerta e il funzionamento del mercato nel suo complesso, che **DIFFICILMENTE SI RAGGIUNGERÀ AUTOMATICAMENTE LA SITUAZIONE DI EQUILIBRIO**.

### I VANTAGGI DEL MERCATO DI CONCORRENZA

La tesi che il mercato di concorrenza, attraverso il comportamento utilitaristico dei singoli operatori, porti al MASSIMO VANTAGGIO PER LA COLLETTIVITÀ si fonda su varie motivazioni. Il mercato di concorrenza determina che il prezzo dei beni tenda a uguagliare il costo di produzione dei beni stessi; soddisfa il consumatore; stimola le imprese a impiegare i fattori produttivi in modo efficiente per abbassare i costi. Vediamo come vengono spiegate le ragioni sopra indicate.

- IN UN MERCATO DI CONCORRENZA IL PREZZO TENDE AL COSTO.
- LA CONCORRENZA SODDISFA IL CONSUMATORE. Scrive Einaudi: «Il mercato indirizza la produzione in corrispondenza della domanda del consumatore. Il consumatore dà l'indirizzo alla migliore produzione industriale. Chi deve decidere se si devono produrre più locomotive o più automobili? L'industria è fatta per soddisfare la domanda degli uomini. Gli uomini preferiscono l'automobile? I produttori fabbricheranno automobili». Questa situazione viene chiamata SOVRANITÀ DEL CONSUMATORE.
- LA CONCORRENZA STIMOLA LE IMPRESE a impiegare in modo efficiente i fattori della produzione e a migliorare le capacità produttive, altrimenti le imprese che producono a costi superiori ai prezzi devono ritirarsi dal mercato o falliscono.

### ESERCIZIO

Un mercato concorrenziale è caratterizzato dalle seguenti curve di domanda e di offerta:

$$q_d = 1500 - 30p$$

$$q_o = 100 + 40p$$

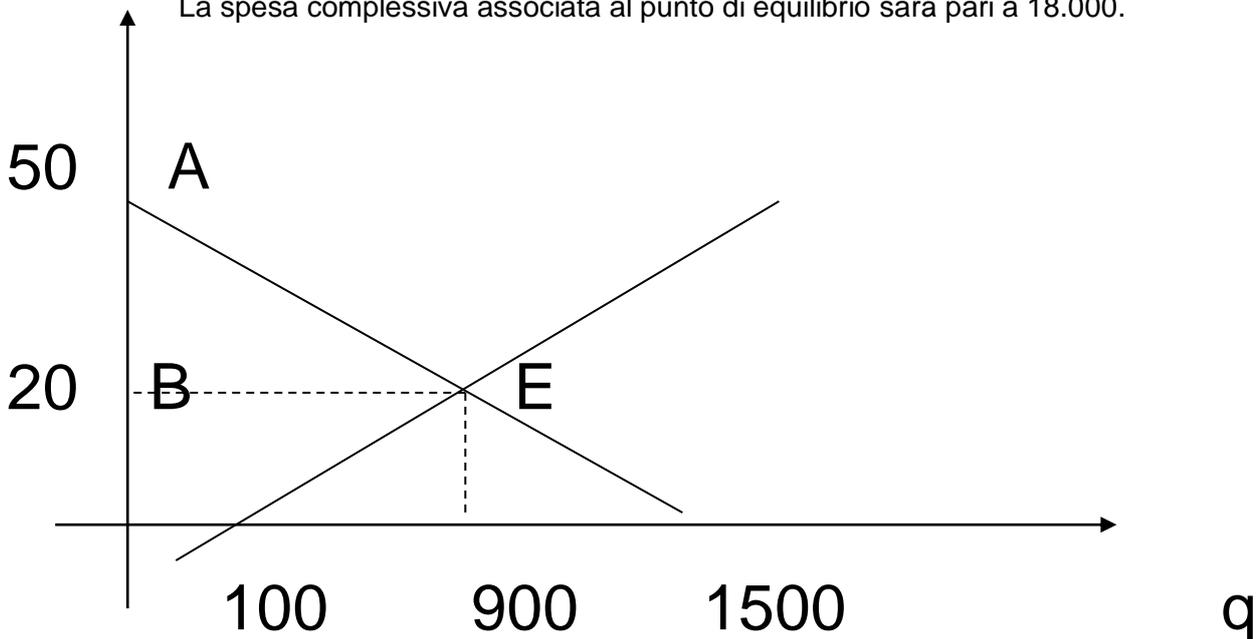
Calcolare il punto di equilibrio, la spesa complessiva e la RENDITA DEL CONSUMATORE.

$$1500 - 30p = 100 + 40p$$

$$1400 = 70p$$

$$p = 20 \quad q = 900$$

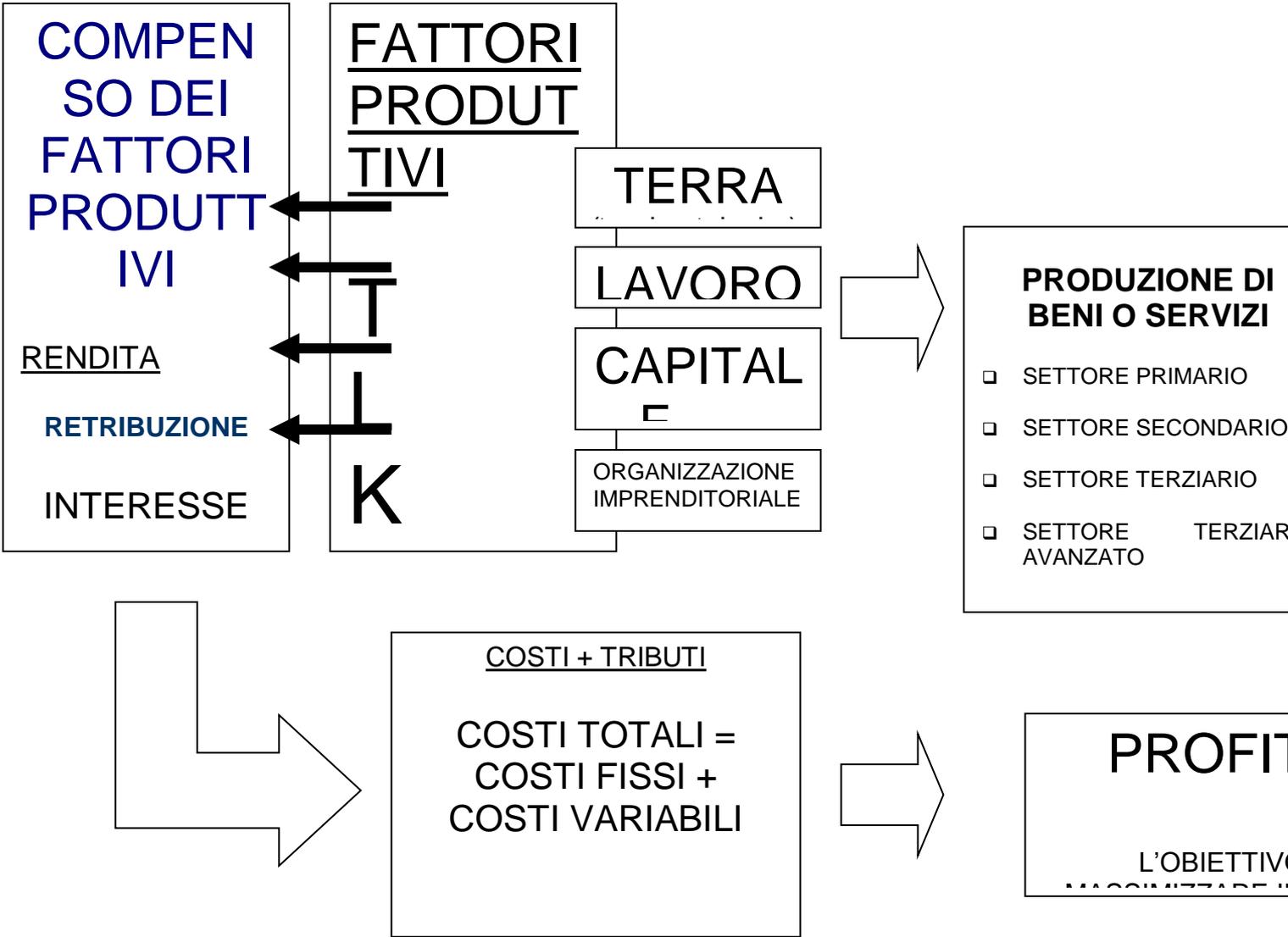
La spesa complessiva associata al punto di equilibrio sarà pari a 18.000.



La rendita del consumatore sarà pari all'area ABE.

$$(900 \cdot 30) / 2 = 13.500$$

# L'IMPRESA – Dalla panetteria all'



## **L'IMPRESA E LA PRODUZIONE**

Produzione e consumo rappresentano i due poli dell'economia di mercato. La PRODUZIONE è l'atto primario ed è intrapresa in previsione del consumo. Il CONSUMO è l'atto finale e correlato alla produzione, poiché consiste nell'utilizzare i beni e i servizi prodotti per il soddisfacimento dei bisogni individuali e collettivi.

SI DEFINISCE PRODUZIONE, IN SENSO ECONOMICO, L'ATTIVITÀ DIRETTA A CREARE VALORE AGGIUNTO, CIOÈ A OTTENERE UN OUTPUT (PRODOTTO) SUPERIORE AGLI INPUT (FATTORI DELLA PRODUZIONE). IN SENSO TECNICO, PER PRODUZIONE SI INTENDE PERCIÒ OGNI ATTIVITÀ CONSISTENTE NELLA COMBINAZIONE DI FATTORI PRODUTTIVI (INPUT) E NELLA LORO TRASFORMAZIONE IN PRODOTTI (OUTPUT).

Gli atti di produzione possono assumere le seguenti forme di produzione:

- a) **TRASFORMAZIONI MATERIALI.** Spesso i prodotti vengono ottenuti con procedimenti fisico - chimici. Si pensi alle materie prime che vengono lavorate dall'industria per ottenere macchine, utensili, oggetti vari e così via.
- b) **TRASFORMAZIONI NELLO SPAZIO.** Il trasferimento di un bene da un luogo a un altro, in modo da far aumentare la sua utilità, svolge una funzione produttiva. Il COMMERCIO ha come scopo quello di far affluire sui luoghi di consumo beni prodotti altrove.
- c) **TRASFORMAZIONI NEL TEMPO.** La possibilità di accumulare determinati beni per offrirli al consumo in un momento successivo, quando saranno maggiormente richiesti, costituisce un atto produttivo. Si pensi alla CONSERVAZIONE di alcuni prodotti agricoli (come il grano che viene immagazzinato nei silos o il vino che ...) o all'industria conserviera.
- d) **PRESTAZIONI DI SERVIZI.** Si definisce servizio qualsiasi attività personale o combinata, di persone e mezzi, che arreca utilità nel soddisfacimento di particolari bisogni. Si pensi alle libere professioni (avvocati, ingegneri, medici), alle imprese produttrici di servizi (trasporti).

### **I FATTORI DELLA PRODUZIONE**

Qualsiasi tipo di produzione avviene mediante la combinazione di RISORSE NATURALI, LAVORO, CAPITALE, ORGANIZZAZIONE. Sono questi i FATTORI DELLA PRODUZIONE, i quali o sussistono originariamente o sono a loro volta il risultato di processi produttivi. Ad esempio, il fattore al quale si dà convenzionalmente il nome di "terra" e che comprende le risorse naturali, le materie prime e le stesse caratteristiche climatiche, è un fattore originario. Mentre gli utensili, le macchine, gli impianti sono fattori produttivi che vengono denominati beni-capitali, o semplicemente capitali. La loro creazione è frutto dell'attività produttiva.

I fattori sono classificabili in quattro categorie: TERRA, LAVORO, CAPITALE, e l'ORGANIZZAZIONE da parte dell'imprenditore, (T,L,K, ORG). (è infatti l'imprenditore che sceglie "che cosa" e "come" produrre e in quale quantità).

Se qualsiasi produzione avviene mediante la combinazione di questi fattori, vuol dire che il loro carattere principale è di essere COMPLEMENTARI (per ottenere i prodotti finali è necessario utilizzare contemporaneamente nel processo produttivi TUTTI i fattori produttivi). La complementarità dei fattori non toglie che, entro certi limiti, si possano avere delle combinazioni in cui un fattore si sostituisce a un altro: quindi i fattori produttivi sono anche SUCCEDANEI o SOSTITUIBILI (la macchina che sostituisce il lavoro dell'operaio).

Per **PROGRESSO TECNICO** si intende qualsiasi modificazione nelle tecniche di produzione - mediante l'applicazione di invenzioni e l'introduzione di macchine e di innovazioni - per ottenere una maggiore quantità e/o qualità di prodotto.

**LA TERRA E LE RISORSE NATURALI.** Il fattore terra concorre alla produzione in vari modi. In primo luogo, la terra è la sede della produzione in quanto è indispensabile per l'attività dell'uomo l'uso di una certa AREA DELLA SUPERFICIE TERRESTRE. In secondo luogo, la natura offre alla produzione una provvista di RISORSE: MINERALI, FORESTE, ACQUA, E UN COMPLESSO DI FONTI ENERGETICHE. Infine, sono importanti tutte le altre risorse naturali (clima). Il fattore TERRA per l'imprenditore rappresenta un COSTO: affitto del terreno, acquisto delle materie prime.

IL LAVORO. Per LAVORO si intende qualsiasi attività umana, fisica o intellettuale, applicata a scopi produttivi. Nel lavoro produttivo è insito lo scopo di conseguire una RETRIBUZIONE (stipendio, salario): il lavoro costituisce la fonte principale di reddito per i lavoratori. I lavoratori possono essere distinti in lavoratori autonomi o lavoratori dipendenti, a seconda che lavorino in proprio o alle dipendenze di un datore di lavoro. Il lavoro per l'imprenditore rappresenta un COSTO

IL CAPITALE. Sono BENI – CAPITALE quei beni prodotti dall'uomo e destinati alla produzione di altri beni. Si tratta di un fattore di produzione non originario, il cui sviluppo ha caratterizzato lo stadio più imponente dell'attività produttiva che va sotto il nome di "capitalismo". I beni-capitale si contrappongono ai beni di consumo. Macchinari e fabbriche sono capitali; il vestito che indosso, la TV, il cibo sono invece beni di consumo. Tuttavia bisogna precisare che LA QUALIFICAZIONE DI "CAPITALE" DIPENDE DALLA DESTINAZIONE DEL BENE: la casa che abito è bene di consumo; ma la stessa casa data in locazione diviene un capitale.

Accanto ai capitali tecnici ci sono i CAPITALI FINANZIARI. Questi non sono beni utili in sé, ma consentono a chi li possiede di realizzare redditi monetari sotto forma di INTERESSI.

SI DICONO FISSI QUEI CAPITALI che possono compiere una serie di atti produttivi, possono cioè fornire diverse prestazioni (come, ad esempio, i macchinari), pur essendo soggetti a logorio. Un primo grande gruppo di CAPITALI FISSI è costituito dagli edifici. Un secondo gruppo è costituito dagli strumenti che aumentano la produttività del lavoro: macchine, utensili ... I CAPITALI FISSI SONO SOTTOPOSTI A UN LOGORIO FISICO PER L'USO, MA ANCHE A UN LOGORIO ECONOMICO (OBSOLESCENZA) CHE DIPENDE DAI PROGRESSI DELLA TECNICA.

Si dicono CAPITALI "CIRCOLANTI" quei beni che una volta impiegati nella produzione si trasformano o si consumano. E' tale il DENARO.

IL RISPARMIO è la fonte principale del capitale. Il risparmio è costituito da quella parte del reddito non consumato, cioè non utilizzato per spese correnti. IL PROCESSO CHE TRASFORMA IL RISPARMIO IN CAPITALI CREANDONE DI NUOVI E QUINDI ACCRESCENDO LA CAPACITÀ DI PRODUZIONE SI CHIAMA ACCUMULAZIONE DI CAPITALE.

SI PUÒ DIRE CHE LO SVILUPPO ECONOMICO È LEGATO ALL'INTENSITÀ ASSUNTA DAL PROCESSO DI CAPITALIZZAZIONE. IL RISPARMIO DELLE IMPRESE VIENE CAPITALIZZATO ATTRAVERSO L' AUTO - FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI. NEGLI ALTRI CASI, IL RISPARMIO AFFLUISCE TRAMITE LE BANCHE E GLI INTERMEDIARI FINANZIARI ALLE IMPRESE CHE POSSONO DISPORRE DEL DENARO RICEVUTO IN PRESTITO PER FINANZIARE I LORO INVESTIMENTI. IL RISPARMIO INIZIALE VIENE IN TAL MODO TRASFORMATO IN CAPITALE.

Anche il capitale può rappresentare un COSTO per l'imprenditore: dopo aver utilizzato il capitale proprio (AUTOFINANZIAMENTO), l'imprenditore dovrà acquistare i macchinari e gli stabilimenti e dovrà prendere in prestito del denaro dalle banche (INTERESSI).

IL CAPITALE UMANO. PER CAPITALE UMANO SI INTENDE L'INSIEME DI CONOSCENZE, ESPERIENZE, ABILITÀ, CULTURA. Gli economisti hanno messo in rilievo la sua crescente importanza ai fini dello sviluppo.

L'ORGANIZZAZIONE. La produzione è frutto della "combinazione" dei vari fattori produttivi: terra, lavoro, capitali. Ma questa combinazione non è automatica; dipende dall'ATTIVITÀ E DALLE SCELTE DEL PRODUTTORE. IL SUO COMPITO SPECIFICO È APPUNTO DI ORGANIZZARE L'ATTIVITÀ PRODUTTIVA. Poiché senza l'organizzazione non ci potrebbe essere produzione, ne deriva che anche l'organizzazione va considerata come un fattore di produzione in senso lato.

L'ORGANIZZAZIONE SI IDENTIFICA CON LA FUNZIONE IMPRENDITORIALE CHE CONSISTE NELL'ORGANIZZARE E NEL DIRIGERE L'IMPRESA, ASSUMENDONE IL RISCHIO.

### **I SETTORI PRODUTTIVI**

SI DISTINGUONO I SEGUENTI SETTORI PRODUTTIVI: IL SETTORE PRIMARIO, CHE CORRISPONDE GROSSO MODO ALL'ATTIVITÀ AGRICOLA, QUELLO SECONDARIO, CHE COMPRENDE LE ATTIVITÀ INDUSTRIALI, E QUELLO TERZIARIO, CHE RIGUARDA I SERVIZI.

IL SETTORE PRIMARIO (AGRICOLTURA). Il settore primario è così denominato perché storicamente attiene alle prime forme di attività economica alle quali l'uomo si è dedicato. Nelle economie sviluppate l'importanza delle attività primarie tende a diminuire, com'è dimostrato dalla

diminuzione di occupati in questo settore. In Italia sono comprese nel settore primario, oltre all'attività agricola propriamente detta, quella zootecnica, l'attività forestale e la pesca.

IL SETTORE SECONDARIO (INDUSTRIA). Il settore secondario è costituito dalle imprese che operano nel campo industriale, impiegando una notevole varietà di MATERIE PRIME CHE VENGONO TRASFORMATE IN PRODOTTI FINITI mediante l'azione combinata del lavoro umano e delle macchine. Lo sviluppo delle attività industriali ha avuto il maggiore impulso con la RIVOLUZIONE INDUSTRIALE A PARTIRE DAL XVIII SECOLO IN INGHILTERRA.

SI PASSA DALL'ECONOMIA INDUSTRIALE ALL'ECONOMIA POSTINDUSTRIALE QUANDO IL NUMERO DEGLI ADDETTI ALL'INDUSTRIA RISULTA INFERIORE AL NUMERO DEGLI ADDETTI AI SERVIZI. GLI STATI UNITI SONO STATI I PRIMI A SUPERARE QUESTA SOGLIA NEL 1956, MENTRE A SUA VOLTA L'ITALIA L' HA SUPERATA NEL 1982.

IL SETTORE TERZIARIO (COMMERCIO E SERVIZI). Il settore terziario è costituito dai SERVIZI PRIVATI E PUBBLICI (trasporti, comunicazioni, credito, libere professioni, attività artigianali ...). Si definisce SERVIZIO qualsiasi attività personale o combinata, di persone e mezzi, che arreca utilità nel soddisfacimento di particolari bisogni. In questo settore si fa rientrare anche l'attività delle Pubbliche amministrazioni che forniscono alla collettività beni e servizi pubblici. Il fenomeno della TERZIARIZZAZIONE è diventato un connotato essenziale della società postindustriale.

Spesso si parla di TERZIARIO AVANZATO o QUATERNARIO per identificare il settore dei SERVIZI AD ELEVATA TECNOLOGIA, (informatica e internet, ricerca e sviluppo R&S, biotecnologie, telecomunicazioni ...).

Nel 1936 l'Italia era ancora un Paese prevalentemente agricolo: il settore impiegava infatti il 48,2% della popolazione. Nel secondo dopoguerra l'industria ha iniziato a svilupparsi con vigore: la quota degli occupati, che nel 1936 era del 29,3% del totale, nel 1961 cresce fino al 40,6%, (in occasione del "miracolo economico"). DAL 1982 L'ECONOMIA ITALIANA PUÒ ESSERE DEFINITA POSTINDUSTRIALE. ATTUALMENTE LA PERCENTUALE DI LAVORATORI NEL SETTORE INDUSTRIALE È SCESA A CIRCA IL 30%. ANCHE IL SETTORE AGRICOLO REGISTRA UN RIDIMENSIONAMENTO, (7 %). PER IL TERZIARIO SI REGISTRA CIRCA IL 60 %.

### **L'IMPRESA**

L'IMPRESA È UN OPERATORE ECONOMICO CHE, MEDIANTE L'ORGANIZZAZIONE DEI FATTORI DI PRODUZIONE E L'APPLICAZIONE DI TECNOLOGIE, PRODUCE BENI O SERVIZI DESTINATI ALLA VENDITA NEL MERCATO.

L'impresa è quindi un soggetto economico le cui scelte si manifestano nel mercato attraverso la DOMANDA DI FATTORI PRODUTTIVI ("INPUT": MATERIE PRIME E PRODOTTI INTERMEDI, CAPITALE, LAVORO) E L'OFFERTA DI PRODOTTI ("OUTPUT": BENI E SERVIZI).

CON I RICAVI OTTENUTI L'IMPRESA NON SOLO MIRA A COPRIRE I COSTI DI PRODUZIONE, MA ANCHE E SOPRATTUTTO A OTTENERE DEGLI UTILI SOTTO FORMA DI PROFITTI.

### **TIPOLOGIA DELLE IMPRESE**

IMPRESA PRIVATA E IMPRESA PUBBLICA. Nell'IMPRESA PRIVATA il capitale e i mezzi di produzione sono di proprietà di soggetti privati che perseguono con l'attività produttiva uno scopo di lucro (profitto). L'IMPRESA PUBBLICA è quella di proprietà (o sotto il controllo) dello Stato o di altri enti pubblici, i quali perseguono normalmente scopi di interesse pubblico, come il rendere accessibili beni e servizi a larghe fasce sociali, oppure si servono dell'impresa pubblica per raggiungere certi obiettivi di politica economica, come l'incremento dell'occupazione, l'industrializzazione e lo sviluppo di determinate aree geografiche.

IMPRESA INDIVIDUALE O COLLETTIVA. L'IMPRESA INDIVIDUALE è quella esercitata da un singolo imprenditore. L'IMPRESA COLLETTIVA assume la forma giuridica della società, che sorge in seguito a un contratto stipulato tra più persone al fine di esercitare in comune un'attività economica organizzata allo scopo di dividere gli utili, (art. 2247 del codice civile).

IL GRUPPO DI IMPRESE E LA HOLDING. La formazione di gruppi di imprese è un fenomeno che si è andato diffondendo nei sistemi economici dei Paesi industrializzati. Il fatto che più imprese,

organizzate generalmente nella forma di società per azioni, operino sotto il controllo e secondo l'indirizzo di una società capogruppo (HOLDING) presenta dei vantaggi legati essenzialmente alle maggiori potenzialità produttive ed economiche del gruppo. Sotto l'aspetto strutturale, il gruppo è caratterizzato di solito dalla presenza di una HOLDING CHE, MEDIANTE PARTECIPAZIONI AZIONARIE TOTALITARIE O DI MAGGIORANZA, CONTROLLA ALTRE SOCIETÀ.

CARTELLO E TRUST. Un altro fenomeno è il formarsi di accordi, espressi o taciti, tra le imprese allo scopo di eliminare o di restringere la concorrenza nell'ambito di un settore mediante la fissazione dei prezzi, la regolazione delle rispettive produzioni, la ripartizione delle quote di mercato. Questi accordi vengono indicati con il nome di "CARTELLO". Attualmente i cartelli e altri comportamenti COLLUSIVI sono vietati dalla legislazione "antitrust" vigente in molti Paesi. A differenza del cartello (che non comporta né integrazione delle imprese né unità di direzione) il termine TRUST indica una FORMA DI CONCENTRAZIONE INDUSTRIALE SOTTO UN 'UNICA DIREZIONE.

PICCOLA, MEDIA E GRANDE IMPRESA. Le principali caratteristiche delle PICCOLE IMPRESE sono: la gestione personale o familiare; il basso rapporto fra capitale investito e manodopera occupata; il basso livello di indebitamento rispetto ai capitali propri dell'imprenditore (in Italia quasi la metà degli addetti si trova nelle piccole imprese).

La GRANDE IMPRESA è quella che effettua una produzione su larga scala, impiegando notevoli quantità di fattori produttivi, per cui è in grado di ottenere un volume di fatturato adeguato al capitale investito e al patrimonio aziendale. Investimenti rilevanti (tecnologia) e la concorrenza delle altre imprese hanno determinato la diffusione sempre più rilevante delle grandi imprese

Grandi protagoniste dell'economia e del commercio mondiali, le IMPRESE MULTINAZIONALI sono così chiamate perché operanti, oltre che nel Paese di origine (dove ha sede la società capogruppo o la "casa madre"), anche in diversi Paesi esteri e mediante società consociate o filiali.

## **LA FUNZIONE TECNICA DI PRODUZIONE**

Dall'analisi di un qualsiasi processo produttivo si può ricavare una RELAZIONE FONDAMENTALE: LA QUANTITÀ DI PRODOTTO OTTENUTO (OUTPUT) DIPENDE DALLA QUANTITÀ DEI FATTORI PRODUTTIVI IMPIEGATI (INPUT). Nella teoria economica questa relazione di interdipendenza viene definita FUNZIONE DI PRODUZIONE E VIENE ESPRESSA CON UNA FORMULA MATEMATICA. Se indichiamo con Y la quantità prodotta di un bene, ad esempio grano, e con X1, X2, X3, ... Xn le quantità di fattori produttivi impiegati (terra, lavoro, concime, attrezzi ecc.) la funzione di produzione è la seguente:

$$Y = f ( X1, X2, X3, \dots Xn )$$

Si tratta di una FUNZIONE MICROECONOMICA, in quanto si riferisce a un singolo produttore o a una singola impresa. Dalla funzione di produzione si ricava anche il concetto di COEFFICIENTE DI PRODUZIONE, che indica la QUANTITÀ DI UN FATTORE OCCORRENTE PER OTTENERE UN'UNITÀ DI PRODOTTO FINITO (es. un solo agricoltore che ottiene un quintale di grano).

Nella realtà, insieme alla quantità del fattore considerato, dovranno essere utilizzate tutte le quantità necessarie degli altri fattori occorrenti (sempre per rimanere al nostro esempio: una certa superficie di terreno, il concime, un aratro), perché sia possibile ottenere il prodotto finale.

### **COEFFICIENTI FISSI E VARIABILI**

In alcuni casi, come ad esempio nella fabbricazione di prodotti artigianali, per ottenere un certo prodotto occorrono date quantità di fattori: si ha allora una FUNZIONE DI PRODUZIONE A COEFFICIENTI FISSI. In molti altri casi la FUNZIONE DI PRODUZIONE È A COEFFICIENTI VARIABILI, nel senso che ammette che UNA MEDESIMA QUANTITÀ DI PRODOTTO POSSA ESSERE OTTENUTA CON DIVERSE COMBINAZIONI DEL FATTORI. Ad esempio, un certo quantitativo di scarpe può essere ottenuto facendo largo uso di manodopera e scarso uso di macchinari, o viceversa, (SOSTITUIBILITÀ DEI FATTORI PRODUTTIVI).

Esiste quindi la possibilità di variare, entro certi limiti, i coefficienti di produzione del fattore "lavoro" e del fattore "capitale". Quando si passa da una combinazione di fattori all'altra si riduce la quantità impiegata di un fattore e si aumenta la quantità impiegata dell'altro. Di conseguenza si opera una sostituzione tra fattori. E' PROPRIO QUESTO PRINCIPIO DI SOSTITUZIONE CHE CONSENTE AL PRODUTTORE DI SCEGLIERE LA COMBINAZIONE PRODUTTIVA OTTIMA, vale a dire quella per lui più conveniente sul piano economico, tenendo presente sia la PRODUTTIVITÀ di ogni fattore, sia il PREZZO che deve pagare per procurarselo.

### **PRODUTTIVITÀ MARGINALE E PRODUTTIVITÀ MEDIA DEI FATTORI PRODUTTIVI**

Il prodotto ottenuto è funzione diretta della quantità di fattori impiegata. È infatti intuitivo che, SE VENGONO IMPIEGATE QUANTITÀ MAGGIORI DI TUTTI I FATTORI, LA QUANTITÀ DI PRODOTTO AUMENTA. Definita come «la capacità di produrre», PER PRODUTTIVITÀ GLOBALE SI INTENDE IL RISULTATO REALE DELLA PRODUZIONE E PIÙ ESATTAMENTE IL RAPPORTO FRA IL PRODOTTO OTTENUTO E LA QUANTITÀ DI FATTORI IMPIEGATI.

$$\text{PRODUTTIVITÀ GLOBALE} = \frac{\text{PRODOTTO OTTENUTO}}{\text{QUANTITÀ DEI FATTORI}}$$

Quello che però ci interessa maggiormente ai fini del nostro quesito non è la produttività globale, bensì la PRODUTTIVITÀ SPECIFICA DI UN FATTORE (lavoro e capitale).

LA PRODUTTIVITÀ SPECIFICA DI UN FATTORE PUÒ ESSERE TOTALE, MARGINALE E MEDIA E VIENE CALCOLATA IN TERMINI DI INCREMENTO DELLA QUANTITÀ DI PRODOTTO. Semplificando, si può limitare l'analisi a DUE FATTORI PRODUTTIVI SOLTANTO E CIOÈ AL LAVORO E AL CAPITALE.

PER PRODUTTIVITÀ MARGINALE DEL LAVORO SI INTENDE LA QUANTITÀ ADDIZIONALE DI PRODOTTO OTTENIBILE CON L'IMPIEGO DI UN'UNITÀ AGGIUNTIVA DI LAVORO.

LA PRODUTTIVITÀ MARGINALE DEL CAPITALE INDICA LA QUANTITÀ ADDIZIONALE DI PRODOTTO OTTENIBILE CON L'IMPIEGO DI UNA "DOSE" AGGIUNTIVA DI CAPITALE.

IL PRODOTTO MEDIO E' DATO DAL RAPPORTO TRA IL PRODOTTO TOTALE E LA QUANTITA' DEL FATTORE PRODUTTIVO IMPIEGATA (AD ESEMPIO IL NUMERO DI LAVORATORI): PERCIO' INDICA "MEDIAMENTE" QUANTO PRODUCE OGNI SINGOLA UNITA' DEL FATTORE PRODUTTIVO.

Come si può ricavare dalla tabella seguente, IL PRODOTTO TOTALE (AD ESEMPIO GRANO) CRESCE ALL'INIZIO PIÙ CHE PROPORZIONALMENTE, man mano che a una quantità fissa di un fattore (terra), aggiungiamo unità aggiuntive di un altro fattore produttivo (ad esempio lavoro). In seguito, però, con l'aumentare dei lavoratori da 5 a 6 IL PRODOTTO TOTALE CONTINUA A CRESCERE MA IN MISURA MENO CHE PROPORZIONALE, come si può constatare nella colonna C. Mentre l'aggiunta di un quinto lavoratore aveva fatto aumentare il prodotto di 16 quintali, il sesto lavoratore determina un incremento decrescente di prodotto (15 quintali). Una volta impiegati 15 lavoratori, il prodotto totale è pari a 132 quintali, ma a questo punto se vogliamo impiegare un altro lavoratore la situazione cambia: il prodotto totale comincia a decrescere perché la terra e le altre risorse sono ormai sfruttate al massimo.

Numero di lavoratori	Prodotto totale	Prodotto marginale	Prodotto medio
A	B	C	D = B : A
1	5	5	5,0
2	13	8	6,5
3	25	12	8,3
4	39	14	9,7
5	55	16	11,0
6	70	15	11,6
7	84	14	12,0
8	96	12	12,0
9	106	10	11,8
10	114	8	11,4
11	121	7	11,0
12	126	5	10,5
13	130	4	10,0
14	132	2	9,4
15	132	0	8,8
16	130	- 2	8,1
17	127	- 3	7,5
18	125	- 2	6,9

### **LA LEGGE DELLA PRODUTTIVITÀ MARGINALE DECRESCENTE**

L'aumento di prodotto, ottenuto aggiungendo un lavoratore, viene detto PRODUTTIVITÀ MARGINALE. IL PRODOTTO MARGINALE, (COLONNA C), FERME RESTANDO LE QUANTITÀ DEGLI ALTRI FATTORI, PRESENTA UN TIPICO ANDAMENTO PRIMA CRESCENTE (IMPIEGO DEL QUINTO LAVORATORE), POI DECRESCENTE (IMPIEGO DI UNITÀ AGGIUNTIVE DI LAVORATORI FINO AL QUATTORDICESIMO) E INFINE TENDE A ZERO. IN TERMINI ECONOMICI CIÒ SIGNIFICA CHE, APPLICANDO QUANTITÀ CRESCENTI DI UN FATTORE INSIEME A UNA DOTAZIONE DI ALTRI FATTORI DISPONIBILI IN QUANTITÀ FISSA, SI OTTENGONO DAPPRIMA RENDIMENTI CRESCENTI, SUCCESSIVAMENTE LE UNITÀ ADDIZIONALI DEL FATTORE DANNO VALORI MINORI, PER CUI SI ENTRA NELLA FASE DEI RENDIMENTI DECRESCENTI. Oltre un certo limite (dopo il quindicesimo lavoratore) l'aggiunta di un'unità del fattore variabile fa diminuire il prodotto totale, per cui la produttività marginale ha valori negativi. È QUESTA LA LEGGE DELLA PRODUTTIVITÀ MARGINALE DECRESCENTE DI UN FATTORE (O DEI RENDIMENTI DECRESCENTI).

### **LA PRODUTTIVITÀ MEDIA DI UN FATTORE**

LA PRODUTTIVITÀ MEDIA DI UN FATTORE È DATA DAL RAPPORTO FRA IL PRODOTTO TOTALE OTTENUTO E IL NUMERO DELLE UNITÀ DEL FATTORE UTILIZZATO.

$$\text{produttività media} = \frac{\text{prodotto totale}}{\text{numero unità del fattore}}$$

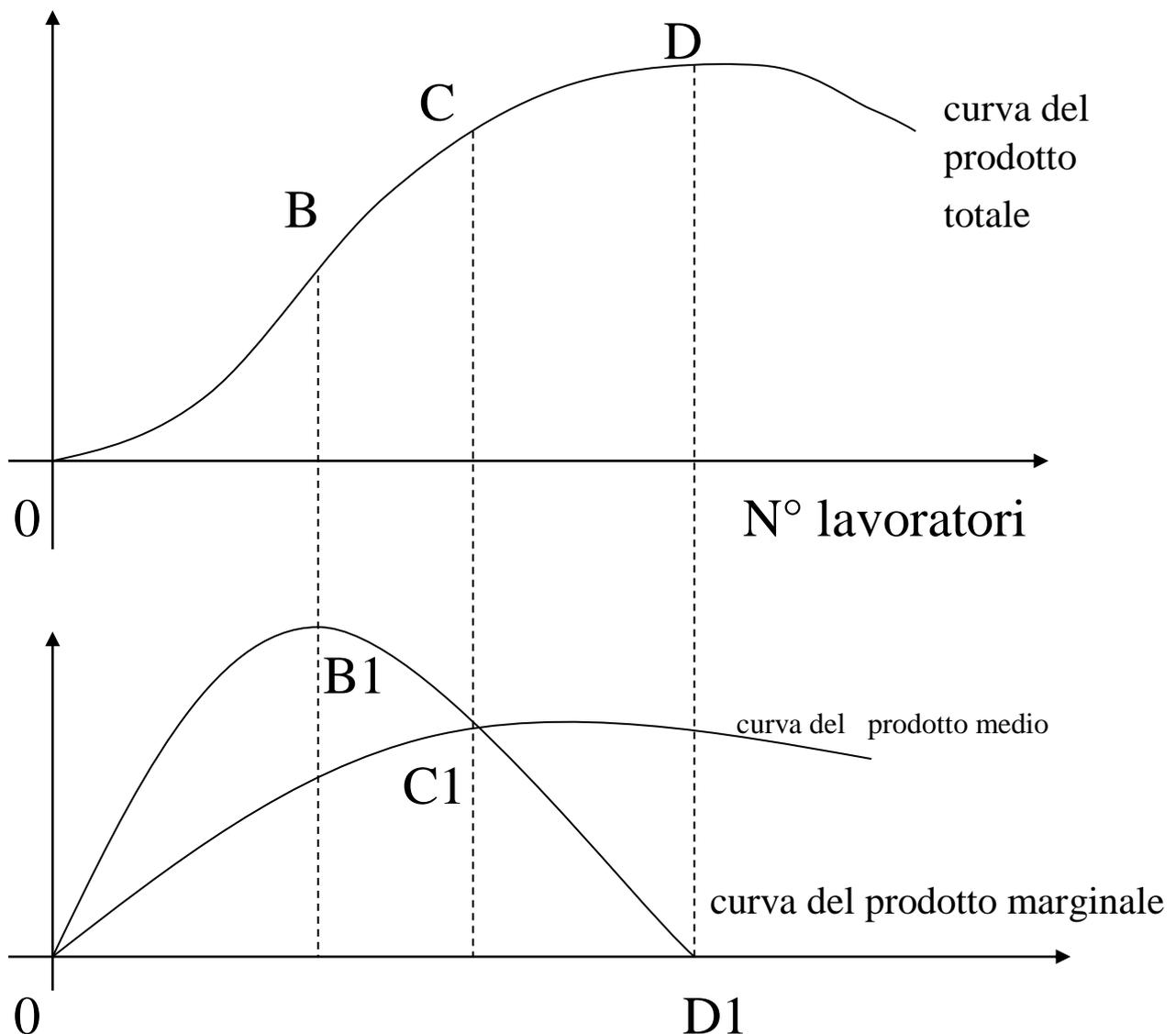
Anche la produttività media presenta un andamento dapprima crescente poi decrescente.

### **PRODOTTO TOTALE E PRODUTTIVITÀ MARGINALE E MEDIA DEL FATTORE LAVORO**

Rappresentiamo ora in due grafici i valori della tabella. Nel primo grafico sono indicati, sull'asse delle ascisse, il numero di lavoratori e sull'asse delle ordinate il PRODOTTO TOTALE. Nel secondo grafico sono indicati, sull'asse delle ascisse, sempre il numero dei lavoratori e sulle ordinate IL PRODOTTO MARGINALE E IL PRODOTTO MEDIO.

Poiché la scala delle ascisse è la stessa nelle due parti del grafico, possiamo osservare che, in corrispondenza di quattro lavoratori, il prodotto totale è 39 quintali, quello marginale è 14 quintali e quello medio è 9,7 quintali. La fase in cui il prodotto totale aumenta più che proporzionalmente è indicata sulla curva fra i punti 0 e B. A essa corrisponde un prodotto marginale crescente. Tra i punti B e D il prodotto totale aumenta meno che proporzionalmente per cui la curva del prodotto marginale, dopo il punto B1, diventa decrescente. Dopo il punto D il prodotto totale diminuisce; il prodotto marginale ha infatti valori negativi impiegando più di 15 lavoratori.

Possiamo inoltre osservare che LA CURVA DEL PRODOTTO MEDIO INTERSECA LA CURVA DEL PRODOTTO MARGINALE NEL SUO PUNTO DI MASSIMO (C1), ED È CRESCENTE QUANDO LA CURVA DEL PRODOTTO MARGINALE È SUPERIORE, E DECRESCENTE QUANDO LA CURVA DEL PRODOTTO MARGINALE È INFERIORE.



### L'EQUILIBRIO DEL PRODUTTORE E LA COMBINAZIONE "OTTIMA" CAPITALE - LAVORO

Per il produttore si pone un problema di scelta: come ottenere la COMBINAZIONE "OTTIMA" FRA I FATTORI PRODUTTIVI? QUESTO SIGNIFICA RICERCARE LA COMBINAZIONE CHE, A PARITÀ DI COSTI, RENDA MASSIMA LA QUANTITÀ DI PRODOTTO.

Questa scelta poiché si ipotizza una certa SOSTITUIBILITÀ fra capitale e lavoro, (agricoltura). IL PRODUTTORE IMPIEGHERÀ UNA QUANTITÀ DI CIASCUN FATTORE, FINO AL PUNTO IN CUI LA PRODUTTIVITÀ MARGINALE DEL FATTORE STESSO SIA UGUALE AL PREZZO DEL FATTORE (PRODUTTIVITÀ MARGINALE PONDERATA). Infatti se il produttore utilizzasse una "dose" aggiuntiva del fattore produttivo, questo gli farebbe ottenere una quantità di prodotto aggiuntiva (prodotto marginale) inferiore alla precedente e inferiore in termini monetari al prezzo del fattore produttivo: questo comporterebbe per il produttore il dover sopportare una perdita associata all'ultima "dose" del fattore produttivo.

TEOREMA DELL'UGUAGLIANZA FRA LE PRODUTTIVITÀ MARGINALI PONDERATE DEI SINGOLI FATTORI PRODUTTIVI. LA COMBINAZIONE DI EQUILIBRIO FRA CAPITALE E LAVORO SI HA QUANDO IL RAPPORTO FRA LA QUANTITÀ DI LAVORO E QUELLA DI CAPITALE UTILIZZATO NEL PROCESSO PRODUTTIVO SIA TALE DA REALIZZARE, PER CIASCUN FATTORE, L'UGUAGLIANZA FRA LE PRODUTTIVITÀ MARGINALI PONDERATE DEI DUE FATTORI. L'impiego di un'unità aggiuntiva di lavoro deve fornire un aumento del prodotto pari al salario unitario; l'uso di una dose aggiuntiva di capitale deve fornire un aumento del prodotto di valore pari al prezzo da pagare per l'uso della dose aggiuntiva del capitale (tale prezzo è dato dal tasso di interesse). La formula che espone questo teorema è la seguente:

$$\frac{\text{produttività marginale fattore lavoro}}{\text{prezzo del lavoro}} = \frac{\text{produttività marg. fattore capitale}}{\text{prezzo del capitale}}$$
$$= \frac{\text{produttività marginale del fattore N}}{\text{prezzo del fattore N}}$$

Un esempio chiarirà meglio questo problema. Se il salario giornaliero di un lavoratore è di 100 euro, l'impresa troverà conveniente utilizzare lavoratori aggiuntivi fin quando il prodotto di ogni lavoratore in più supera i 100 euro, (se il prodotto è inferiore al salario l'impresa registrerà una perdita). Poiché la produttività marginale del lavoro è decrescente, sarà conveniente aggiungere un lavoratore fino a quando il valore del prodotto (ricavo) risulti esattamente uguale a 100 euro (costo). A questo punto l'impresa non ha più convenienza ad assumere un altro dipendente.

SI HA COSÌ LA POSIZIONE DI EQUILIBRIO DEL PRODUTTORE. IL NON VERIFICARSI DI QUESTA UGUAGLIANZA STAREBBE A SIGNIFICARE CHE UN FATTORE (AD ESEMPIO, IL LAVORO) È IMPIEGATO IN ECCESSO O IN DIFETTO RISPETTO ALL'ALTRO. Per cui, sulla base della sostituibilità tecnica del lavoro con il capitale, appare più vantaggioso economicamente ridurre la quantità di lavoro impiegato a favore del capitale, o viceversa. In questo modo l'imprenditore determina quanto lavoro e quanto capitale impiegare nel processo produttivo.

### L'ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO E LA PRODUZIONE IN SERIE

L'evoluzione dei processi produttivi è avvenuta mediante una serie di INNOVAZIONI TECNOLOGICHE tendenti a razionalizzare i compiti dei lavoratori e a introdurre macchinari sempre più complessi per ottenere prodotti in serie e di migliore qualità.

Le modalità di DIVISIONE TECNICA DEL LAVORO, già osservate da Adam Smith con riguardo a una fabbrica di spilli, hanno consentito di aumentare il rendimento dei lavoratori. Il principio che sta alla base della organizzazione del lavoro consiste nel far compiere dal singolo operaio una sola operazione collegata tuttavia con quelle degli altri lavoratori (DIVISIONE DEL LAVORO). Si pensi a una catena di montaggio di automobili. I vantaggi di queste tecniche consistono nell'aumento dell'abilità e della velocità delle operazioni, nella specializzazione che conseguono i lavoratori e nel risparmio di tempo ottenuto dal fatto che i lavoratori non si devono spostare da un'operazione all'altra. AUMENTA IN SOSTANZA LA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO.

La TEORIA DELL'ORGANIZZAZIONE SCIENTIFICA DEL LAVORO, elaborata all'inizio del Novecento dall'ingegnere americano Frederick Taylor (1856-1915) e denominata TAYLORISMO, è

un perfezionamento della divisione tecnica del lavoro e si concreta in uno studio analitico dei compiti degli addetti, della posizione degli impianti e dei tempi occorrenti per effettuare determinati movimenti. Il taylorismo è stato oggetto di critiche. Si devono a Henry Ford (1863 - 1947, fondatore della omonima società automobilistica) l'applicazione del principio dell'organizzazione del lavoro con la catena di montaggio e la produzione in serie di automobili, (FORDISMO).

### ESERCIZI - FUNZIONE DELLA PRODUZIONE

1 - Data la seguente tabella che riporta i valori di un fattore produttivo variabile L (lavoro) e della produzione, calcolare i valori corrispondenti del prodotto medio e del prodotto marginale e rappresentarli graficamente. Con l'aiuto del grafico e della tabella, spiegare la legge dei rendimenti marginali decrescenti.

L	P	$P_{me} = P / L$	$P_{ma} = \Delta P / \Delta L$
0	0		
1	1	1	1
2	8	4	7
3	19	6,3	11
4	28	7	9
5	35	7	7
6	39	6,5	4
7	39	5,6	0
8	35	4,4	- 4

2 - Si consideri la seguente funzione della produzione:

$$P = 6L - 0,5 L^2$$

e si calcolino i valori del prodotto totale, medio e marginale, rappresentandoli in una tabella, corrispondenti alle prime 5 unità impiegate del fattore variabile L.

L	P	$P_{me} = P / L$	$P_{ma} = \Delta P / \Delta L$
0	0		
1	5,5	5,5	5,5
2	10	5	4,5
3	13,5	4,5	3,5
4	16	4	2,5
5	17,5	3,5	1,5

## **I COSTI DI PRODUZIONE E I RICAVI**

In generale, il concetto di costo è correlato a un certo SACRIFICIO che bisogna fare per ottenere qualcosa. Nelle economie moderne, assume rilevanza il concetto di COSTO COME SPESA MONETARIA. PER LE FAMIGLIE SI TRATTA DEI PREZZI CORRISPOSTI PER ACQUISTARE BENI E SERVIZI. PER LE IMPRESE, CHE DEVONO PAGARE I FATTORI PRODUTTIVI, (MATERIE PRIME, CAPITALE, LAVORO), PER POTERLI IMPIEGARE NELLA PRODUZIONE, IL COSTO ASSUME IL SIGNIFICATO DI COSTO DI PRODUZIONE. LA SOMMA DI TUTTI GLI ONERI SOPPORTATI DALL'IMPRESA COSTITUISCE IL COSTO DI PRODUZIONE.

Un altro principio dell'economia è che il costo di qualcosa È CIÒ A CUI BISOGNA RINUNCIARE PER OTTENERLO (COSTO OPPORTUNITÀ'). La teoria economica spiega il concetto di costo in termini di opportunità o alternative sacrificate. Il costo di un bene è ciò a cui si deve rinunciare per ottenerlo. La rinuncia può essere espressa in moneta, cioè dalla somma di denaro spesa per acquistare il bene, o IN TERMINI DI ALTRI BENI ALTERNATIVI CHE NON SI SONO OTTENUTI: COSTO-OPPORTUNITÀ. Così il costo-opportunità di un prodotto è espresso dai prodotti alternativi a cui si è rinunciato e che, date le risorse disponibili e una certa tecnica produttiva, si sarebbero potuti ottenere. IL CONCETTO DI COSTO - OPPORTUNITÀ CONSENTE UNA SCELTA FRA ALTERNATIVE DIVERSE PIÙ RAZIONALE DI QUELLA BASATA SULLA NOZIONE COMUNE DI COSTO, INTESO COME SPESA MONETARIA. NEI PROCESSI DI DECISIONI OTTIMALI, OGNI BENE È VALUTATO AL SUO COSTO - OPPORTUNITÀ, CIOÈ ALLA VALUTAZIONE PIÙ ALTA CHE ESSO PUÒ RICEVERE NEGLI USI ALTERNATIVI AI QUALI SI DEVE RINUNCIARE.

### **I COSTI DI PRODUZIONE**

Per l'impresa il costo assume il significato di "spesa", data dalla SOMMA DI TUTTI GLI ONERI ECONOMICI E FINANZIARI SOSTENUTI PER ACQUISIRE I FATTORI PRODUTTIVI NECESSARI ALLA SUA ATTIVITÀ, (spese di impianto, all'acquisto di materie prime, al pagamento di salari e stipendi, ai canoni di locazione e al pagamento di interessi).

PER L'IMPRESA È DI VITALE IMPORTANZA STIMARE LA SPESA che dovrà sostenere per produrre una certa quantità di prodotto, con una data tecnica produttiva. LA GESTIONE SI ESPRIME NELL'INTRECCIO DEI COSTI E DEI RICAVI. Rivendendo le merci prodotte, l'impresa DEVE REALIZZARE RICAVI TALI DA COPRIRE TUTTI I COSTI, tali cioè da permetterle di riacquistare altri fattori produttivi.

LA LEGGE DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO IMPONE CHE I RICAVI REINTEGRINO I COSTI E REMUNERINO I FATTORI PRODUTTIVI IMPIEGATI. L'IMPREDITORE AVRÀ COME OBIETTIVO QUELLO DI CONSEGUIRE UN PROFITTO (ANZI DI MASSIMIZZARE IL PROFITTO); la relazione fondamentale sarà:

$$\text{PROFITTO} = \text{RICAVI} - \text{COSTI}$$

Se i costi superano i ricavi si parla di PERDITA. Per massimizzare il profitto è necessario che l'impresa sia in grado di operare una MISURAZIONE CORRETTA DEI PROPRI COSTI DI PRODUZIONE. L'obiettivo dell'imprenditore quindi sarà quello di MINIMIZZARE I COSTI E DI MASSIMIZZARE I RICAVI.

NELLA TEORIA DEI COSTI DI PRODUZIONE VENGONO ANALIZZATE TRE GRANDEZZE: COSTO TOTALE, COSTO UNITARIO MEDIO E COSTO MARGINALE.

### **IL COSTO TOTALE**

PER COSTO TOTALE SI INTENDE IL COSTO COMPLESSIVO DI UNA CERTA QUANTITÀ DI PRODOTTO.

Il problema che si deve risolvere è quello di determinare quali costi sono "FISSI", cioè indipendenti da variazioni della quantità del prodotto, e quali costi sono "VARIABILI", cioè dipendenti dal volume della produzione. Pertanto, IL COSTO TOTALE È DATO DALLA SOMMA DEI COSTI FISSI PIÙ I COSTI VARIABILI. Possiamo allora scrivere:

$$\text{COSTO TOTALE (CT)} = \text{COSTI FISSI (CF)} + \text{COSTI VARIABILI (CV)}$$

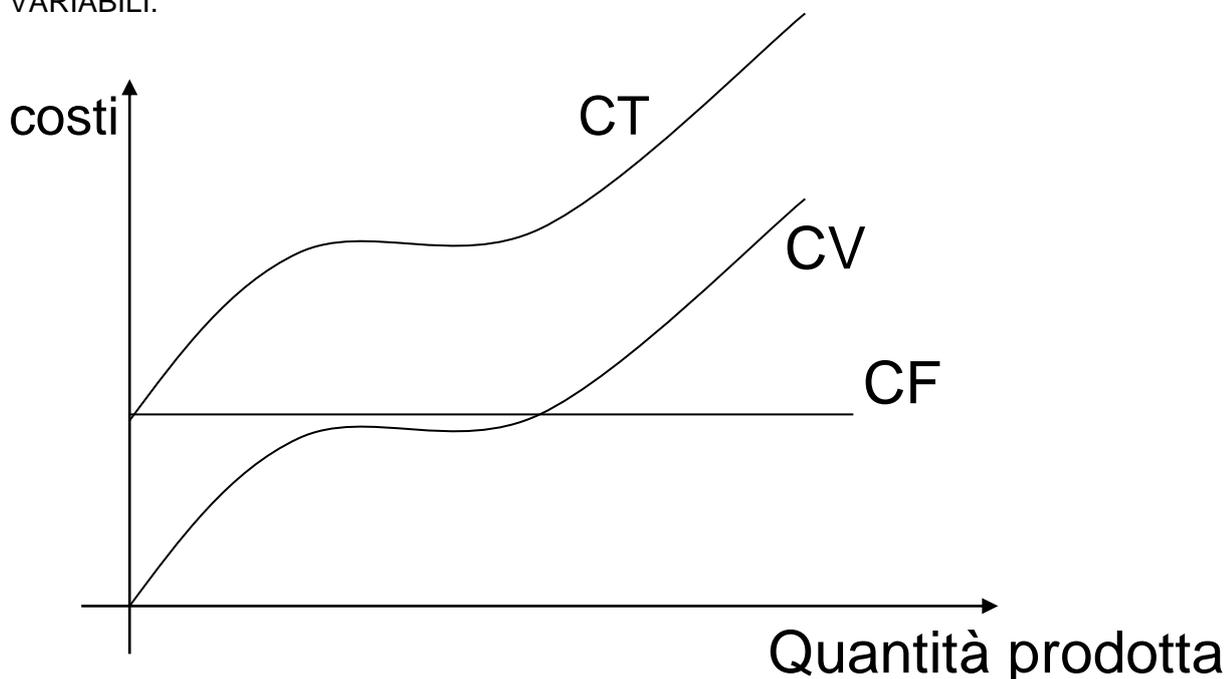
I COSTI FISSI NON VARIANO CON IL VARIARE DELLA PRODUZIONE, sicché per definizione il loro importo è costante al variare della produzione, (se si considera il LUNGO PERIODO e una serie ampia di quantitativi di produzione, nessun fattore produttivo è fisso e tutti i costi sono pertanto variabili). Rientrano tra i COSTI FISSI: le spese di amministrazione; gli stipendi e i salari, (compreso il compenso spettante all'imprenditore), anche se ...; i premi di assicurazione per l'incendio, il furto; gli interessi passivi; le spese per i locali.

I COSTI VARIABILI SONO QUELLI CHE VARIANO A SECONDA DEL VOLUME DELLA PRODUZIONE, aumentano se la quantità prodotta aumenta. Tra i costi variabili figurano i costi delle materie prime; i costi per energia e forza motrice; i costi di trasporto; i costi di magazzino ...

IL COSTO TOTALE AUMENTA CON L'AUMENTARE DELLA QUANTITÀ DI PRODOTTO.

GRAFICAMENTE, I COSTI FISSI SONO RAPPRESENTATI DA UNA RETTA PARALLELA ALL'ASSE OQ IN QUANTO NON VARIANO AL VARIARE DELLA QUANTITÀ PRODOTTA, MENTRE LA CURVA DEI COSTI VARIABILI PARTENDO DALL'ORIGINE CRESCE RAPIDAMENTE E A UN CERTO PUNTO DIVENTA DECRESCENTE PER EFFETTO DELLE "ECONOMIE DI SCALA", (infatti, a livelli elevati di produzione, GRAZIE ALL'IMPIEGO DI MACCHINARI AVANZATI E AL PROGRESSO TECNOLOGICO, si riesce ad aumentare la produzione a costi unitari decrescenti: grazie a grandi stabilimenti e a macchinari sempre più avanzati il costo per unità di prodotto tende a decrescere). PER LIVELLI DI PRODUZIONE ANCORA PIÙ ELEVATI, PERÒ, I COSTI TENDONO AD AUMENTARE.

LA CURVA DEL COSTO TOTALE SI OTTIENE SOMMANDO AI COSTI FISSI I COSTI VARIABILI.



#### IL COSTO UNITARIO MEDIO E MARGINALE

IL COSTO MEDIO È DATO DAL RAPPORTO FRA IL COSTO TOTALE E IL NUMERO DELLE UNITÀ PRODOTTE.

$$\text{COSTO UNITARIO MEDIO} = \frac{\text{COSTO TOTALE}}{\text{QUANTITÀ PRODOTTA}}$$

Poiché IL COSTO TOTALE È COSTITUITO DALLA SOMMA DEI COSTI FISSI PIÙ I COSTI VARIABILI, possiamo anche scrivere che il COSTO MEDIO È UGUALE AL COSTO FISSO MEDIO E AL COSTO VARIABILE MEDIO:

$$\text{COSTO UNITARIO MEDIO} = \frac{CT}{q} = \frac{CF}{q} + \frac{CV}{q}$$

Questa scomposizione ci consente di comprendere il fenomeno delle "economie di scala". INFATTI ALL'INIZIO DELLA PRODUZIONE IL COSTO MEDIO È ALTO PERCHÉ I COSTI FISSI GRAVANO SU POCHE UNITÀ DI PRODOTTO. A mano a mano che la produzione aumenta, il costo medio diminuisce appunto perché i costi fissi si ripartiscono per unità di prodotto crescenti, dando quozienti via via minori. In sostanza il costo medio, oltre una certa quantità di produzione, presenta un andamento decrescente, dando luogo alle "ECONOMIE DI SCALA" CHE SI REALIZZANO QUANDO È POSSIBILE PRODURRE MOLTE UNITÀ DI PRODOTTO. Tuttavia, a un certo punto il costo unitario medio raggiunge il suo livello minimo, dopo di che, aumentando la quantità di prodotto, COMINCIA A CRESCERE IN QUANTO SI VERIFICANO DEGLI "AGGRAVI DI COSTO", DETERMINATI DALLA LIMITAZIONE DEI FATTORI PRODUTTIVI (IMPIANTI, MATERIE PRIME, MANODOPERA).

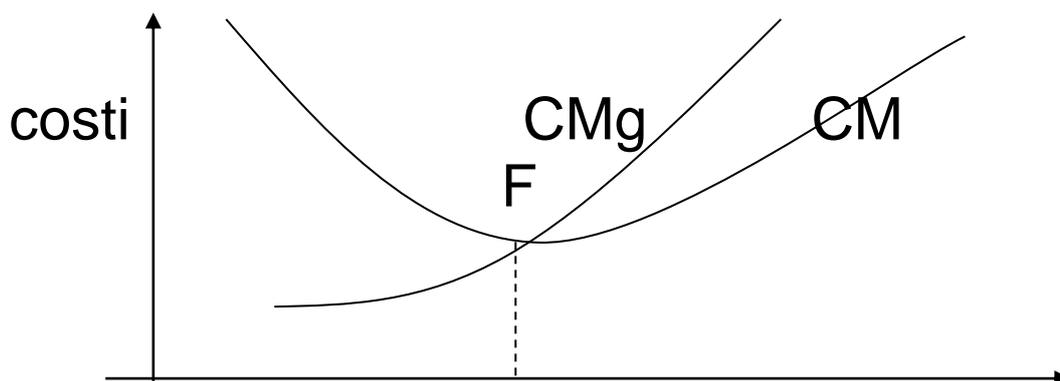
Unità prodotte q	Costi fissi CF	Costi variabili CV	Costo totale CT=CF+CV	Costo medio CT/q	Costo marginale CT-CT(n-1)
1	100	5	105	105	-
2	100	10	110	55	5
3	100	15	115	38	5
4	100	20	120	30	5
5	100	32	132	26	12
6	100	58	158	26	26
7	100	96	196	28	38
8	100	140	240	30	44
9	100	197	297	33	57
10	100	260	360	36	63

### IL COSTO MARGINALE

IL COSTO MARGINALE È IL COSTO DI UNA UNITÀ ADDIZIONALE DI PRODOTTO. Contabilmente il costo marginale è dato dalla differenza fra il costo totale di "n" unità prodotte e il costo totale di "n - 1" unità.

IL COSTO MARGINALE RAPPRESENTA L'AGO DELLA BUSSOLA PER L'IMPRESA, PERCHÉ È SULLA BASE DI ESSO CHE SI DETERMINA LA CONVENIENZA O MENO AD AUMENTARE LA PRODUZIONE. INFATTI, FINCHÉ IL COSTO MARGINALE NON UGUAGLIA IL PREZZO, L'IMPRESA HA CONVENIENZA AD AUMENTARE LA PRODUZIONE. QUANDO IL COSTO MARGINALE INVECE SUPERA IL PREZZO È INTUITIVO CHE L'IMPRESA NON HA CONVENIENZA A PRODURRE UNA QUANTITÀ EXTRA DI PRODOTTO A UN COSTO SUPERIORE AL PREZZO. POSSIAMO, QUINDI, AFFERMARE CHE L'IMPRESA SPINGE LA PRODUZIONE FINO AL PUNTO IN CUI IL COSTO MARGINALE DIVENTA UGUALE AL PREZZO DI VENDITA.

Se costo marginale e costo unitario medio coincidono, l'impresa si trova al PUNTO MINIMO DI REDDITIVITÀ (impresa marginale: infatti se il prezzo è più basso, l'impresa è costretta a ritirarsi dal mercato; se il prezzo è uguale, il profitto è nullo; man mano che il prezzo aumenta, il profitto aumenta). Se il prezzo di vendita diminuisce, l'impresa si trova "fuori mercato", in quanto, avendo i propri costi, marginale e medio, superiori al prezzo di vendita del prodotto, produce in perdita.



LA CURVA DEL COSTO MEDIO HA UNA CARATTERISTICA FORMA A U: QUESTO PERCHÉ IL COSTO MEDIO È DAPPRIMA DECRESCENTE PER L'OPERARE DELLE ECONOMIE DI SCALA; A UN CERTO PUNTO, PERÒ, DIVENTA CRESCENTE IN QUANTO SCATTA LA LEGGE DELLA PRODUTTIVITÀ DECRESCENTE, che già conosciamo. INIZIALMENTE IL COSTO MARGINALE È INFERIORE AL COSTO MEDIO, PERCHÉ SU QUEST'ULTIMO GRAVANO I COSTI FISSI. La curva del costo marginale giace pertanto al di sotto della curva del costo medio. MA, AUMENTANDO LA PRODUZIONE, LA CURVA DEL COSTO MARGINALE COMINCIA A CRESCERE PIÙ RAPIDAMENTE DELLA CURVA DEL COSTO MEDIO, PER EFFETTO DELL'INFLUENZA ESERCITATA DAI COSTI VARIABILI. LE DUE CURVE SI INTERSECANO NEL PUNTO F, CHE CORRISPONDE AL COSTO MEDIO PIÙ BASSO. Il punto F viene detto "PUNTO DI FUGA"; infatti se il prezzo di mercato del prodotto scendesse al di sotto di questo livello, l'impresa produrrebbe a un costo medio unitario superiore al prezzo di vendita, cioè in perdita, per cui sarebbe costretta a "fuggire" dal mercato per evitare il fallimento.

### **I RICAVI**

L'impresa regola l'attività in base al fondamentale principio di economicità **CONFRONTANDO COSTI E RICAVI**. Pertanto, oltre a tener presenti i concetti relativi al costo di produzione, occorre precisare alcuni aspetti del concetto di ricavo monetario.

IL **RICAVO TOTALE** PER LA SINGOLA IMPRESA È UGUALE ALLA QUANTITÀ PRODOTTA E VENDUTA MOLTIPLICATA PER IL PREZZO UNITARIO DEL BENE.

$$R = q \times p$$

- R INDICA IL RICAVO TOTALE;
- Q LA QUANTITÀ VENDUTA CHE SI SUPPONE UGUALE ALLA QUANTITÀ PRODOTTA;
- P IL PREZZO UNITARIO.

Se un'impresa, ad esempio, vende 1.000 unità di prodotto al prezzo unitario di 50 euro, il ricavo totale sarà di 50.000 euro.

IL **RICAVO MEDIO** PER OGNI UNITÀ DEL BENE VENDUTO, (RICAVO UNITARIO) È DATO DAL RAPPORTO FRA IL RICAVO TOTALE E IL NUMERO DELLE UNITÀ VENDUTE ED È UGUALE AL PREZZO DI VENDITA. Infatti:

$$R / q = p$$

IL **RICAVO MARGINALE** È COSTITUITO DAL RICAVO OTTENUTO VENDENDO UNA QUANTITÀ AGGIUNTIVA (O EXTRA) DI PRODOTTO, TEORICAMENTE L'ULTIMA UNITÀ IN PIÙ DI PRODOTTO.

### **UGUAGLIANZA FRA COSTO MARGINALE E RICAVO MARGINALE**

L'IMPRESA PUÒ RITENERE VANTAGGIOSO AUMENTARE LA SUA PRODUZIONE FINO AL PUNTO IN CUI IL COSTO MARGINALE RISULTI UGUALE AL RICAVO MARGINALE.

Infatti, se la quantità prodotta fosse tale che il costo marginale superasse il ricavo marginale, ciò significherebbe che LE ULTIME UNITÀ DI PRODOTTO SONO VENDUTE IN PERDITA: di qui la convenienza a modificare la quantità prodotta in modo da uguagliare costo marginale e ricavo marginale. Qualora invece il costo marginale fosse inferiore al ricavo marginale, L'IMPRESA POTREBBE VALUTARE L'OPPORTUNITÀ DI ESTENDERE LA PRODUZIONE IN MODO DA GUADAGNARE SULLA DIFFERENZA FRA RICAVO MARGINALE E COSTO MARGINALE.

IL PROFITTO TOTALE PER L'IMPRESA È DATO DALLA DIFFERENZA FRA RICAVO TOTALE E COSTO TOTALE:

$$\text{PROFITTO} = R_t - C_t$$

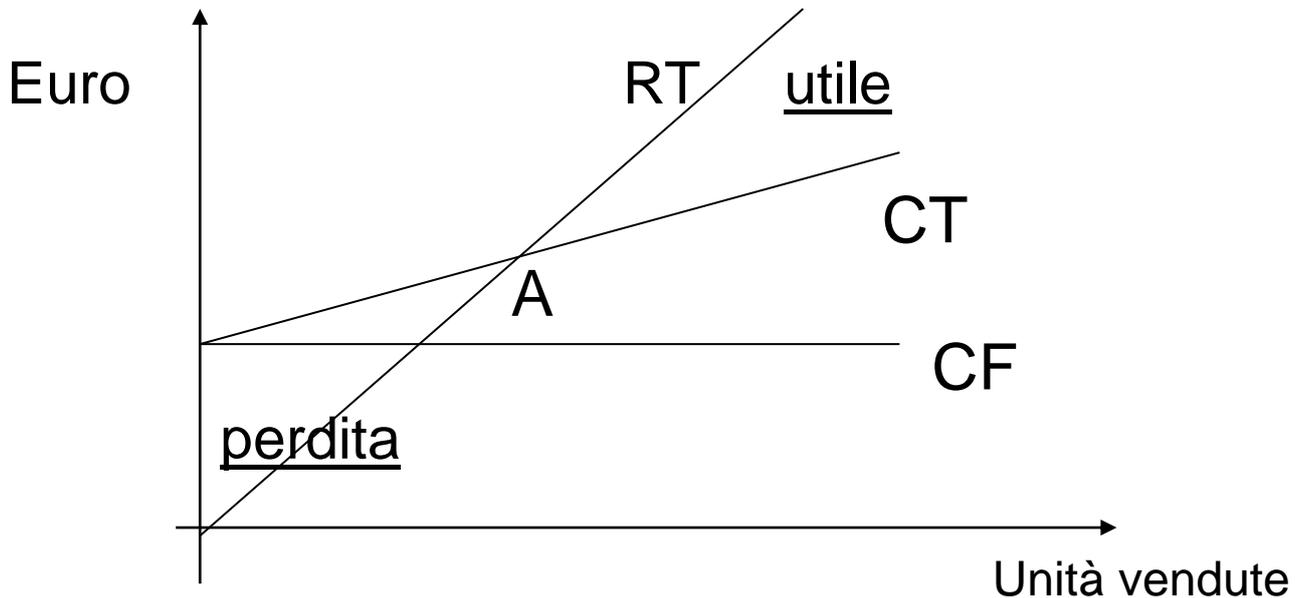
In genere l'impresa si comporta in modo da rendere **MASSIMO IL PROFITTO TOTALE** (PRINCIPIO DELLA MASSIMIZZAZIONE DEL PROFITTO).

### I COSTI SOCIALI

Il costo di produzione di un dato prodotto (ad esempio, chimico) non tiene conto di molti costi sociali e ambientali che ricadono sulla collettività, come quelli derivanti da casi di inquinamento. Per costi sociali gli economisti intendono i costi sopportati dalla società nel suo complesso in dipendenza di una data attività o produzione e che non coincidono necessariamente con i costi privati sostenuti dal soggetto che svolge l'attività o la produzione. La divergenza tra costi di produzione e costi sociali si può spiegare in base al fatto che il meccanismo di mercato non è in grado di considerare vari elementi del costo sociale. Si parla di "fallimento del mercato".

### IL DIAGRAMMA DI REDDITIVITÀ

IL DIAGRAMMA DI REDDITIVITÀ CONSENTE DI AVERE UNA VISIONE GLOBALE DELL'ATTIVITÀ PRODUTTIVA IN TERMINI DI COSTI E DI RICAVI. QUESTO GRAFICO PERMETTE DI DETERMINARE IL PUNTO DI EQUILIBRIO ECONOMICO DELL'AZIENDA.



Sull'asse delle ascisse si indicano le quantità prodotte e sull'asse delle ordinate gli importi relativi ai costi e ai ricavi. La RETTA DEI RICAVI parte dall'origine (in quanto se non si vende, non si hanno ricavi) e cresce al crescere delle quantità vendute. La RETTA DEI COSTI FISSI è parallela all'asse delle ascisse. La RETTA DEI COSTI COMPLESSIVI (ottenuti sommando ai costi fissi i costi variabili) inizia dal livello dei costi fissi e cresce al crescere delle quantità vendute. Il PUNTO DI EQUILIBRIO corrisponde al punto di incontro tra la retta dei ricavi e quella dei costi: NEL PUNTO A (DETTO PUNTO DI PAREGGIO O BREAK EVEN POINT), I RICAVI EGUALIANO I COSTI; NON SI GUADAGNA NÉ SI PERDE. A SINISTRA DEL PUNTO DI EQUILIBRIO I COSTI SUPERANO I RICAVI E SI SOPPORTA UNA PERDITA; A DESTRA DEL PUNTO DI EQUILIBRIO I RICAVI SUPERANO I COSTI E SI CONSEGUE UN UTILE.

In realtà abbiamo visto che la funzione dei costi totali non è rappresentata da una retta, ma da una CURVA, PRIMA CRESCENTE POI DECRESCENTE E POI ANCORA CRESCENTE. Questo vuol dire che a livelli alti di produzione, la curva dei costi totali può tornare nuovamente ad intersecare la curva dei ricavi totali: questa situazione indica che a livelli elevati di produzione, se le condizioni restano immutate, si può registrare una PERDITA. L'imprenditore dovrà scegliere un livello di produzione intermedio tra il primo punto di intersezione e il secondo: QUELLO CHE È INDICATO DALLA DISTANZA MAGGIORE TRA LA CURVA DEI COSTI TOTALE E DEI RICAVI TOTALI.

## FORME DI MERCATO

LA DOMANDA COMPLESSIVA DA PARTE DEI CONSUMATORI DI BENI E DI SERVIZI È CHIAMATA DOMANDA AGGREGATA. GRAFICAMENTE SARÀ RAPPRESENTATA DALLA CURVA DELLA DOMANDA AGGREGATA. L'OFFERTA COMPLESSIVA DA PARTE DELLE IMPRESE DI BENI E DI SERVIZI COSTITUISCE L'OFFERTA AGGREGATA, ED È RAPPRESENTATA GRAFICAMENTE DALLA CURVA DELL'OFFERTA AGGREGATA.

Come si determina la quantità che viene effettivamente scambiata e il prezzo dello scambio? Attraverso la realizzazione dell'EQUILIBRIO DEL MERCATO. Si definisce EQUILIBRIO quella situazione in cui non vi sono forze che tendono al cambiamento, in cui gli agenti economici sono soddisfatti, in cui la DOMANDA È UGUALE ALL'OFFERTA.

Analizzeremo l'equilibrio del mercato in diverse forme di mercato:

- CONCORRENZA PERFETTA (molte imprese, prodotto identico, nessun controllo sul prezzo)
- CONCORRENZA MONOPOLISTICA (imprese numerose, ma prodotti differenziati)
- OLIGOPOLIO (poche imprese, prodotti differenti)
- MONOPOLIO (una sola impresa, che determina il prezzo)

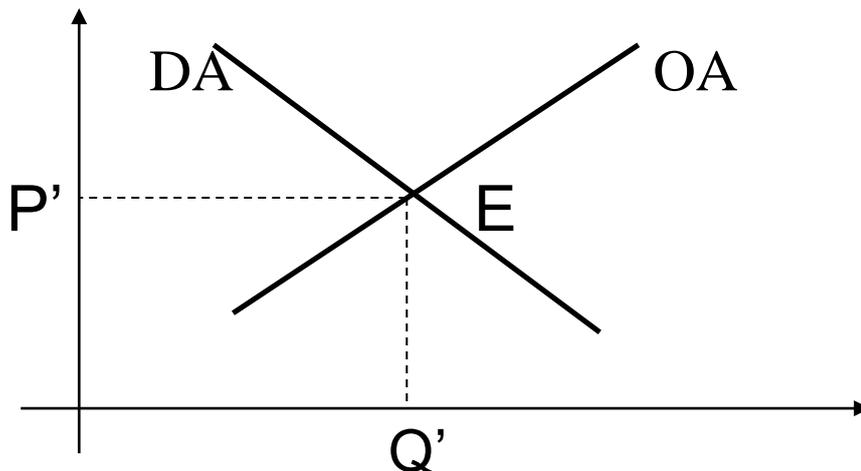
Per le due forme intermedie spesso si usa la denominazione di CONCORRENZA IMPERFETTA.

### EQUILIBRIO E CONCORRENZA PERFETTA

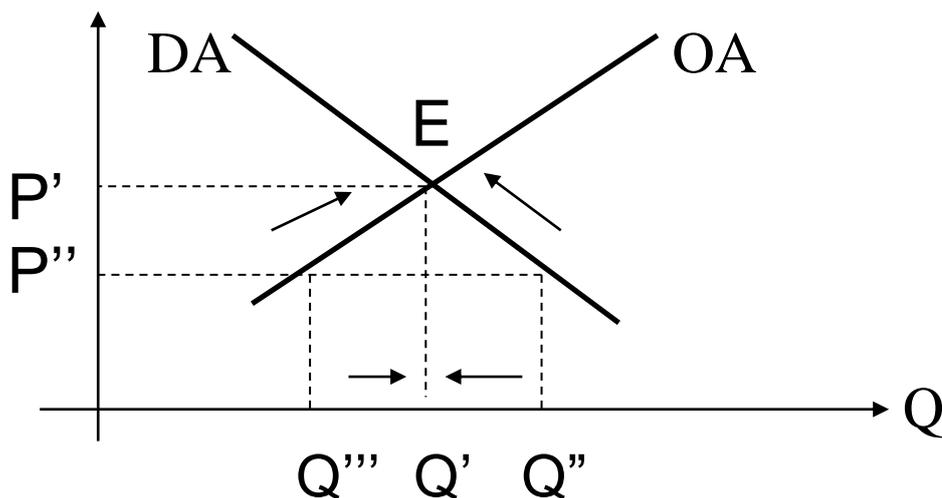
CONSIDEREREMO LE CURVE DI DOMANDA E DI OFFERTA AGGREGATE. In concorrenza perfetta abbiamo che:

- gli agenti economici (consumatori e imprese) assumono i prezzi come dati, (il prezzo è determinato dal mercato e l'imprenditore non ha influenza sul prezzo)
- produttori e consumatori sono molto numerosi (comportamento atomistico)
- i beni sono omogenei (e quindi il prezzo è dato)
- assenza di barriere all'entrata e all'uscita di nuove imprese
- gli agenti economici sono perfettamente informati sulle altre condizioni.

LE AZIONI DEGLI AGENTI, CONSIDERATE GLOBALMENTE, DETERMINANO IL PREZZO DI EQUILIBRIO, CIOÈ IL PREZZO A CUI DOMANDA E OFFERTA SI EGUAGLIANO



P' è il prezzo di equilibrio: non ci sono forze che tendono ad allontanare il mercato dalla situazione di equilibrio, tutti gli agenti sono soddisfatti, la quantità offerta è uguale alla quantità domandata. Ad esempio se il prezzo diminuisce da P' a P'' (vedi figura seguente), la quantità offerta Q''' è inferiore alla domandata Q'', (SOTTOPRODUZIONE). Dal momento che la domanda è alta, l'impresa potrà aumentare il prezzo, la quantità prodotta e così i profitti. Se il prezzo aumenta, la q domandata tende a diminuire. IL SISTEMA TENDERÀ VERSO L'EQUILIBRIO, (viceversa se il prezzo supera il prezzo di equilibrio).



### IL MERCATO DI CONCORRENZA PERFETTA

La **CONCORRENZA PERFETTA** è caratterizzata dalla presenza nel mercato di numerose imprese che producono merci omogenee e, dal lato della domanda, dall'esistenza di numerosi acquirenti. Nessun produttore o acquirente può far variare il prezzo di mercato modificando la propria offerta o la propria domanda. Poiché il prodotto di tutte le imprese del settore è sostanzialmente identico e ciascun produttore controlla soltanto una parte irrilevante dell'offerta totale, egli deve accettare **COME "DATO" IL PREZZO CORRENTE DI MERCATO**. In una situazione di mercato come quella descritta il **PREZZO È UNICO**. È questa la cosiddetta **LEGGE DI INDIFFERENZA DEL PREZZO (JEVONS): NELLO STESSO MERCATO LO STESSO BENE HA LO STESSO PREZZO**.

### L'EQUILIBRIO DELL'IMPRESA IN REGIME DI CONCORRENZA

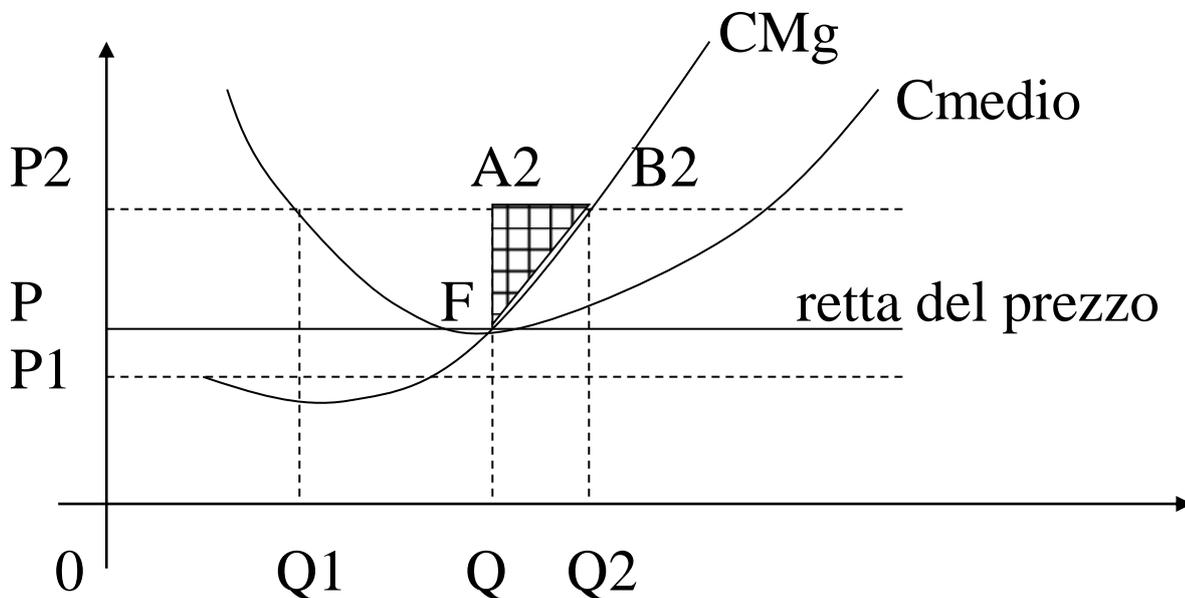
Il comportamento dell'impresa, in un mercato di concorrenza perfetta, può essere esaminato in relazione ai seguenti tre aspetti principali.

- A) **CONVENIENZA A ENTRARE NEL MERCATO.** L'impresa reputa conveniente entrare nel mercato e iniziare la sua attività produttiva, quando **IL PREZZO DI VENDITA DEL BENE SIA SUPERIORE O ALMENO UGUALE AL COSTO MEDIO UNITARIO**. IN CASO CONTRARIO L'IMPRESA PRODURREBBE IN PERDITA E CIOÈ CON COSTI SUPERIORI AI RICAVI. Ma una volta entrata nel mercato si pone per l'impresa il problema della quantità da produrre. In concorrenza perfetta ogni singola impresa, qualora decida di variare la sua offerta, non è in grado di modificare nella sostanza l'offerta totale di tutte le imprese e quindi di influenzare il prezzo di mercato. **IL PREZZO DI MERCATO È UN VALORE DATO, AL QUALE PUÒ VENDERE L'INTERA QUANTITÀ PRODOTTA.**
- B) **MASSIMIZZAZIONE DEL PROFITTO E VOLUME DELLA PRODUZIONE.** Poiché l'obiettivo dell'impresa è di massimizzare il profitto, bisogna prendere in considerazione il costo marginale. **PER L'IMPRESA CONVIENE ESTENDERE LA PRODUZIONE FINO AL PUNTO IN CUI IL COSTO MARGINALE È UGUALE AL PREZZO DI VENDITA (O RICAVO MARGINALE).** E' QUESTA LA POSIZIONE DI EQUILIBRIO PER L'IMPRESA. È evidente che l'impresa non ha invece convenienza a produrre un'unità in più quando il costo marginale è superiore al prezzo. **QUANDO IL PREZZO DI MERCATO SI TROVA A UN LIVELLO UGUALE AL COSTO MEDIO MINIMO, CHE È PURE UGUALE AL COSTO MARGINALE, L'IMPRESA DICESI MARGINALE. ESSA CONSEGUE SOLO IL PROFITTO NORMALE, e non extra profitti, in quanto NEL CALCOLO DEL COSTO DI PRODUZIONE È COMPRESO ANCHE IL COMPENSO PER L'ATTIVITÀ DELL'IMPRENDITORE.**
- C) **CONDIZIONE PER LA PERMANENZA NEL MERCATO.** Si è soliti affermare che in concorrenza il profitto tende a essere quello minimo. Nella realtà vi sono delle **DIFFERENZE SENSIBILI, NEI COSTI E NEI PROFITTI, DA IMPRESA A IMPRESA.** Ciò dipende dall'efficienza di ogni singola impresa. L'efficienza dipende dalle capacità dell'imprenditore, dalla produttività dei lavoratori, dalla modernità degli impianti ... Le cosiddette **ECONOMIE ESTERNE** all'impresa riguardano la sua localizzazione, le spese di

trasporto, le infrastrutture pubbliche ... CONDIZIONE PER LA PERMANENZA DELL'IMPRESA NEL MERCATO È CHE IL PREZZO NON SCENDA AL DI SOTTO DEL COSTO MEDIO MINIMO.

### EQUILIBRIO DELL'IMPRESA CONCORRENZIALE

Se il prezzo di mercato è  $OP$ , l'impresa si trova in una posizione di equilibrio in quanto il punto di incontro delle curve dei costi determina la quantità prodotta e venduta  $OQ$  al costo medio minimo uguale al prezzo.



SE IL PREZZO È PARI A  $OP_2$ , L'IMPRESA TROVA CONVENIENTE ENTRARE NEL MERCATO PRODUCENDO LA QUANTITÀ  $OQ_1$  MA PUÒ MASSIMIZZARE IL SUO PROFITTO ESTENDENDO LA PRODUZIONE FINO A PRODURRE IL QUANTITATIVO  $OQ_2$ . INFATTI FINO AL PUNTO  $B_2$  LA CURVA DEL COSTO MARGINALE SI MANTIENE AL DI SOTTO DELLA RETTA DEL PREZZO, PER CUI L'IMPRESA OTTIENE UN RICAVO MARGINALE E QUINDI UN MAGGIOR GUADAGNO RAPPRESENTATO, NEL GRAFICO, DALL'AREA TRATTEGGIATA  $FA_2B_2$ . L'IMPRESA, QUINDI, ESTENDE LA PRODUZIONE FINO AL PUNTO IN CUI IL COSTO MARGINALE UGUAGLIA IL PREZZO. SE IL PREZZO SCENDESSE AL LIVELLO  $OP_1$ , L'IMPRESA SAREBBE COSTRETTA A USCIRE DAL MERCATO IN QUANTO PRODURREBBE IN PERDITA, ESSENDO IL COSTO MEDIO MINIMO  $QF$  SUPERIORE AL PREZZO. PER QUESTO IL PUNTO  $F$  È DETTO PUNTO DI FUGA.

### I VANTAGGI DEL MERCATO DI CONCORRENZA

La tesi che il mercato di concorrenza, attraverso il comportamento utilitaristico dei singoli operatori, porti al massimo vantaggio per la collettività si fonda sulla TEORIA DELLA "MANO INVISIBILE" di Adam Smith. Il mercato di concorrenza determina che il prezzo dei beni tenda a uguagliare il costo di produzione dei beni stessi; soddisfa il consumatore; stimola le imprese a impiegare i fattori produttivi in modo efficiente per abbassare i costi. Infatti:

- A) IL PREZZO TENDE AL COSTO. Il significato sostanziale è che quel prezzo tende ad essere quello che compensa le spese necessarie a produrre la merce;
- B) LA CONCORRENZA SODDISFA IL CONSUMATORE. I prezzi saranno più bassi di quelli applicati in forme di mercato non concorrenziali. Scrive inoltre Einaudi: «Il mercato indirizza la produzione in corrispondenza della domanda del consumatore. Chi deve decidere se si devono produrre più locomotive o più automobili? L'industria è fatta per soddisfare la domanda degli uomini». Questa situazione viene chiamata SOVRANITÀ DEL CONSUMATORE.
- C) LA CONCORRENZA STIMOLA LE IMPRESE a impiegare in modo efficiente i fattori della produzione e a migliorare le capacità produttive, altrimenti le imprese che producono a costi superiori ai prezzi devono ritirarsi dal mercato o falliscono.

## IL MONOPOLIO

Monopolio è un termine che deriva dalle parole greche "mònos (unico) e "plein" (vendere), e sta a significare una SITUAZIONE DI MERCATO IN CUI VI È UN UNICO VENDITORE. Il monopolio rappresenta una situazione di mercato opposta alla concorrenza in quanto un determinato bene o servizio viene prodotto da una sola impresa che non ha concorrenti e quindi ha una capacità notevole di fissare il prezzo. Per quanto riguarda l'origine e il tipo di monopolio, nella teoria economica si fa riferimento alle ipotesi del MONOPOLIO NATURALE e del MONOPOLIO LEGALE. Un esempio classico di monopolio naturale è quello dell'unica impresa che possiede la sorgente da cui sgorga un'acqua con particolari caratteristiche. Si pensi anche al collezionista che può vendere l'unico "pezzo" (ad esempio, un francobollo antico o una moneta) esistente sul mercato. I monopoli pubblici si fondano su un potere attribuito per legge (MONOPOLIO LEGALE) allo stato, a un ente pubblico o a un'impresa pubblica (servizi di pubblica utilità).

Un altro caso di MONOPOLIO LEGALE è quello derivante da un brevetto per invenzione industriale, che attribuisce al titolare la facoltà esclusiva di attuare l'invenzione e di trarne profitto, entro i limiti previsti dalla legge. Data la durata temporanea, si parla anche di monopolio di fatto come nel caso, sostanzialmente simile, di una sola impresa che produce un certo prodotto introducendo un'innovazione tecnologica. Per un tempo limitato l'impresa opera come monopolista, ma in seguito altre imprese riescono a sfruttare la stessa innovazione.

Nei paesi dell'Unione europea la disciplina delle imprese pubbliche deve essere adeguata alla normativa comunitaria secondo il principio di un'economia di mercato aperta e in libera concorrenza, (legislazione antitrust, garante per la concorrenza).

Il monopolista tende a organizzare la produzione in modo da rendere massimo il profitto netto, dato dalla differenza tra ricavi e costi. Il fatto che ogni aumento di prezzo provoca una diminuzione della domanda, fa sì che il monopolista non ottenga il massimo guadagno totale praticando il prezzo più alto. LA REGOLA CHE AL MONOPOLISTA CONVIENE SEGUIRE PER STABILIRE IL PREZZO DI VENDITA È DI CONFRONTARE IL RICAVO MARGINALE CON IL COSTO MARGINALE, IN MODO CHE SIANO UGUALI. QUESTO È IL PUNTO DI EQUILIBRIO, CHE PROCURA AL MONOPOLISTA IL MASSIMO PROFITTO (PUNTO DI COURNOT).

prezzo	costo unitario	quantità venduta	ricavo	costo totale	profitto rt – ct
100	50	500	50.000	25.000	25.000
200	50	400	80.000	20.000	60.000
<b>300</b>	50	<b>300</b>	90.000	15.000	<b>75.000</b>
400	50	200	80.000	10.000	70.000
500	50	100	50.000	25.000	45.000

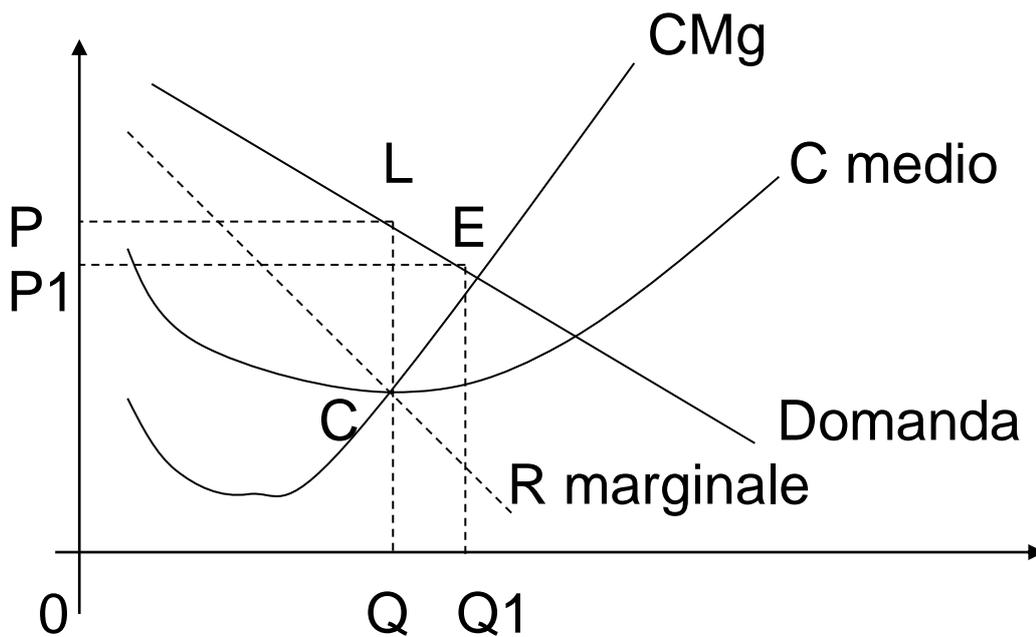
Come si vede nella tabella, l'impresa monopolistica realizza il massimo profitto (75.000) applicando il prezzo di 300 e non il prezzo più alto.

## LA DISCRIMINAZIONE DEI PREZZI

L'impresa monopolistica ha la possibilità di attuare uno specifico comportamento, o strategia, di DISCRIMINAZIONE DEI PREZZI che consiste nel vendere lo stesso bene o servizio a prezzi diversi. Poiché il monopolista non ha concorrenti, può discriminare quale acquirente è disposto a pagare di più il prodotto e quale meno, secondo la rispettiva capacità di acquisto. Pertanto il monopolista può offrire il prodotto in tempi diversi e con qualche modifica esteriore con prezzi decrescenti. Ad esempio, è pratica diffusa nell'editoria mettere in vendita un'opera ad un prezzo e dopo un po' in edizione "economica". Il monopolista può presentare il prodotto in forme diverse, cioè con qualche modifica anche solo nell'aspetto esteriore.

Nel monopolio naturale con la discriminazione dei prezzi l'impresa persegue uno scopo di lucro, RIDUCENDO LA COSIDDETTA "RENDITA DEL CONSUMATORE" (che è data dalla differenza fra il prezzo che un consumatore è disposto a pagare e il prezzo pagato); rendita che si verifica quando il prezzo è unico. NEL MONOPOLIO PUBBLICO, INVECE, CON L'APPLICAZIONE DI TARIFFE DIVERSE DA PARTE DELL'IMPRESA ESERCENTE UN SERVIZIO DI PUBBLICA UTILITÀ, SI POSSONO PERSEGUIRE OBIETTIVI DI CARATTERE SOCIALE, (AGEVOLARE IL CONSUMO DEGLI UTENTI CON REDDITI BASSI).

## L'EQUILIBRIO DELL'IMPRESA MONOPOLISTICA



Oltre alla curva del costo medio e alla curva del costo marginale, nel grafico sono indicate la linea della domanda e quella del ricavo marginale. LA LINEA DEL RICAVO MARGINALE È DECRESCENTE CON L'AUMENTARE DELLA QUANTITÀ VENDUTA PER IL FATTO CHE, TENUTO CONTO DELLA DOMANDA DI MERCATO DEL BENE, L'IMPRESA PUÒ VENDERE UNITÀ AGGIUNTIVE DEL BENE SOLO RIDUCENDO IL PREZZO E QUINDI IL RICAVO MARGINALE, (in concorrenza perfetta il prezzo invece è dato dal mercato e quindi la curva di domanda corrisponde alla retta del prezzo e a quella del ricavo marginale).

GRAFICAMENTE LA RETTA DEL RICAVO MARGINALE SARÀ INFERIORE A QUELLA DELLA DOMANDA, proprio perché per vendere una "dose" aggiuntiva del bene, il monopolista dovrà ridurre il prezzo e, di conseguenza, il ricavo marginale. Il ricavo marginale è sempre minore del prezzo perché l'impresa, se vuole vendere un'unità addizionale di prodotto, è costretta a diminuire il prezzo sulle UNITÀ PRECEDENTI DEL BENE.

IL MONOPOLISTA METTE IN VENDITA LA QUANTITÀ DI PRODOTTO 0Q; in corrispondenza di questa quantità SI HA L'UGUAGLIANZA FRA COSTO MARGINALE E RICAVO MARGINALE (PUNTO C) CHE PERMETTE DI CONSEGUIRE IL MASSIMO PROFITTO.

Per trovare il prezzo corrispondente alla quantità 0Q occorre considerare la linea della domanda: risulta che i consumatori acquistano la quantità 0Q se il prezzo di vendita è 0P. È facile constatare che IL MONOPOLISTA VENDE AL PREZZO 0P UN PRODOTTO IL CUI COSTO MEDIO UNITARIO È CQ, PER CUI REALIZZA UN PROFITTO PARI A LC PER OGNI UNITÀ DI PRODOTTO VENDUTA ( $LC \times 0Q$ ).

### CONFRONTO FRA EQUILIBRIO DI MONOPOLIO ED EQUILIBRIO DI CONCORRENZA

È interessante CONFRONTARE, nello stesso grafico, LA POSIZIONE DI EQUILIBRIO CHE SI HA IN MONOPOLIO CON QUELLA DELLA CONCORRENZA PERFETTA.

Nel grafico l'equilibrio di concorrenza si avrebbe in corrispondenza del punto E, punto d'incontro fra la curva del costo marginale e la linea della domanda. La quantità venduta sarebbe 0Q1 e il prezzo di equilibrio 0P1 (minore, come si vede, di 0P). SI DEDUCE CHE IN REGIME DI MONOPOLIO LA QUANTITÀ VENDUTA È MINORE E IL PREZZO DI VENDITA MAGGIORE RISPETTO A QUANTO AVVIENE NEL MERCATO DI CONCORRENZA PERFETTA. Per queste ragioni si afferma nella teoria economica che il monopolio non è vantaggioso per i consumatori.

## **VANTAGGI E SVANTAGGI DEL MONOPOLIO**

La teoria economica ha analizzato ampiamente vantaggi e svantaggi connessi al regime di monopolio. Si è affermato che UNA GRANDE IMPRESA MONOPOLISTICA PUÒ AFFRONTARE I NOTEVOLI COSTI FISSI DI IMPIANTO E PROCEDERE ALLE INNOVAZIONI necessarie per ammodernare le strutture produttive. Di contro, molteplici sono gli SVANTAGGI:

- a) Il monopolio viene giudicato negativamente in quanto si ha un PREZZO PIÙ ELEVATO del prodotto. Ciò implica una perdita di efficienza, ossia un costo sociale.
- b) In regime di monopolio per giungere al punto di Cournot SPESSO LA QUANTITÀ OFFERTA VIENE RIDOTTA, con conseguente pregiudizio per lo sviluppo del reddito e dell'occupazione dei fattori produttivi.
- c) I profitti vengono reinvestiti nello STESSO settore E NON SORGONO NUOVE ATTIVITÀ ECONOMICHE, (il monopolista non ha interesse a diversificare l'offerta).
- d) Per quanto riguarda la distribuzione della ricchezza, il monopolio determina delle SPEREQUAZIONI, CONCENTRA LA RICCHEZZA nelle mani dei monopolisti.

Per queste ragioni in molti Paesi sono state emanate LEGGI ANTIMONOPOLISTICHE, (legislazione antitrust, Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato).

### **IL MONOPOLIO DAL LATO DELLA DOMANDA (O MONOPSONIO)**

Finora si è parlato del monopolio con riferimento all'offerta. Ma si può anche verificare una situazione di mercato in cui la domanda sia rappresentata da un solo soggetto. E' stato proposto il termine "monopsonio", composto da due parole greche che significano "uno solo" e "provvista di viveri", ossia "uno solo acquista la provvista". La forma generalmente studiata di monopsonio è quella in cui un Paese industrializzato è l'unico ad acquistare le materie prime da un Paese in via di sviluppo, o un fornitore che produce per un'unica grande impresa.

### **IL MONOPOLIO BILATERALE**

Si definisce monopolio bilaterale una situazione di mercato nella quale vi siano condizioni di monopolio sia dal lato dell'offerta, sia dal lato della domanda di un bene o servizio. Un esempio è quello del mercato del lavoro, nel quale da una parte ci sono le organizzazioni sindacali (in rappresentanza dei lavoratori) e dall'altra ci sono le organizzazioni degli imprenditori (che domandano lavoro). La trattativa ha per oggetto principalmente la determinazione del salario (prezzo del lavoro). In una situazione di questo tipo ciascun monopolista cercherà di imporre all'altra parte le proprie condizioni, per cui la fissazione del prezzo dipenderà, di volta in volta, dalla forza contrattuale e dall'abilità dei due contraenti

## **LA CONCORRENZA MONOPOLISTICA**

LA CONCORRENZA MONOPOLISTICA SI PUÒ DEFINIRE COME UNA FORMA DI MERCATO CARATTERIZZATA DALLA PRESENZA DI NUMEROSE IMPRESE, CIASCUNA DELLE QUALI TENDE A POTENZIARE LA SUA SFERA DI INFLUENZA E UN PROPRIO POTERE DI MERCATO MEDIANTE LA DIFFERENZIAZIONE DEL PRODOTTO.

In questa forma di mercato sono presenti i CARATTERI DELLA CONCORRENZA PERFETTA, (numeroso imprese, trasparenza del mercato, libertà di entrata), TRANNE L'OMOGENEITÀ DEL PRODOTTO, (le imprese producono lo stesso tipo di bene, ma con caratteristiche differenti). La differenziazione del prodotto, (prodotti di marca, pubblicità, design), si verifica quando ogni singola impresa produce un prodotto simile, ma non identico, a quello delle altre imprese operanti nello stesso settore. Il fatto che i prodotti non siano omogenei fa venire meno un presupposto fondamentale della concorrenza, per cui LA SINGOLA IMPRESA PUÒ PRATICARE UN PREZZO DIVERSO rispetto a quello delle altre imprese senza pericolo di una riduzione delle vendite. Nella concorrenza monopolistica ha rilevanza la PUBBLICITÀ come strumento informativo e persuasivo con cui la singola impresa mette in risalto il proprio prodotto nell'intento di incrementare le vendite. Altri elementi possono essere rilevanti, come l'ubicazione dell'impresa, la garanzia di qualità fornita da un nome commerciale conosciuto, le facilitazioni offerte, la qualità del servizio di vendita ... Ogni singola impresa ha la possibilità di variare il prezzo essendo "monopolista " di certi requisiti. Di fatto, TALE VARIAZIONE SARÀ LIMITATA; si dovrà evitare che i consumatori dirigano altrove la loro domanda.

### **L'OLIGOPOLIO**

La denominazione di questa forma di mercato deriva dalle parole greche oligoi, che vuol dire "pochi", e polein, che significa "vendere".

L'OLIGOPOLIO PUÒ ESSERE DEFINITO COME QUELLA FORMA DI MERCATO CARATTERIZZATA DALLA PRESENZA DI UN NUMERO RISTRETTO DI PRODUTTORI E

## VENDITORI DI UN DETERMINATO BENE O SERVIZIO, IN GRADO DI CONTROLLARE UNA QUOTA CONSIDEREVOLE DELL'OFFERTA.

CIASCUNA DELLE POCHE E DI SOLITO GRANDI IMPRESE È IN GRADO DI INFLUIRE SUL PREZZO, MA TALE INFLUENZA È CONDIZIONATA DALLE REAZIONI DELLE ALTRE IMPRESE CONCORRENTI. Anche l'impresa oligopolistica esercita un potere di controllo sul mercato, ma questo potere è inferiore a quello che può avere il monopolista, mentre è superiore a quello di un'impresa in condizioni di concorrenza monopolistica. La struttura del mercato di oligopolio si contraddistingue per i seguenti elementi:

- possibilità di entrata per altri produttori potenziali, con limiti;
- molteplicità di richiedenti il bene dal lato della domanda;
- omogeneità o differenziazione nella qualità del bene.

Data la presenza di grandi e poche imprese, il funzionamento di questo tipo di mercato è strettamente legato, soprattutto per quanto riguarda la determinazione del prezzo, alle decisioni e alla STRATEGIA ADOTTATA DA CIASCUNA IMPRESA. Ogni impresa, però, non può fare a meno di TENER CONTO DEI COMPORTAMENTI E DELLE REAZIONI DELLE ALTRE IMPRESE.

### **IL COMPORTAMENTO DELL'IMPRESA OLIGOPOLISTICA E LA TEORIA DEI GIOCHI**

Non si può dire che esista un'interpretazione teorica prevalente e accettata da tutti sull'oligopolio. Ciò per l'esistenza di differenti soluzioni al problema della formazione del prezzo in relazione ai differenti comportamenti degli oligopolisti (azioni e reazioni).

Le imprese possono scegliere UNA DELLE SEGUENTI VIE:

- FARSÌ LA GUERRA mediante una politica di ribasso dei prezzi, potenziata eventualmente da campagne promozionali e pubblicitarie aggressive;
- ACCORDI, TACITI O ESPLICITI, ispirati dal principio comune "vivi e lascia vivere": l'intento è di mantenere il controllo di una "fetta" di mercato e di evitare, con un'adeguata politica dei prezzi, l'ingresso di nuovi rivali. Si creano BARRIERE ALLA CONCORRENZA.

Gli economisti hanno proposto di ricercare nella TEORIA DEI GIOCHI la soluzione del problema del comportamento strategico delle imprese oligopolistiche. La situazione di un oligopolio è simile ai giochi di strategia come gli scacchi o il poker.

Semplificando, comunque, possiamo dire che LA SITUAZIONE SI AVVICINERÀ A QUELLA DEL MONOPOLIO, TANTO MINORE SARÀ IL NUMERO DI IMPRESE OPERANTI SUL MERCATO.

### **LA LEADERSHIP DEL PREZZO**

Una situazione che si verifica spesso in un mercato oligopolistico è la leadership del prezzo (price leadership), per cui UNA DELLE IMPRESE, GENERALMENTE QUELLA CON LA MAGGIOR QUOTA DI MERCATO, STABILISCE IL PREZZO DEL PRODOTTO. Il suo comportamento, nel mantenimento o nella variazione del prezzo, viene seguito di conseguenza dalle altre imprese del settore. Questo perché ogni impresa oligopolistica persegue un duplice obiettivo: conservare lo stesso margine di profitto e salvaguardare la propria "fetta" di mercato. E' possibile che l'impresa leader fissi un prezzo volutamente contenuto in modo da ostacolare l'ingresso di nuove imprese nel mercato (STRATEGIA DEL PREZZO DI ESCLUSIONE COME BARRIERA ALL'ENTRATA).

### **IL PRINCIPIO DEL COSTO PIENO**

Secondo un'altra teoria, il problema della determinazione del prezzo viene risolto dall'impresa oligopolistica con un metodo particolare. Anziché massimizzare il profitto totale, l'impresa prefissa il profitto unitario che intende realizzare. L'impresa calcola l'ammontare del costo variabile unitario (che costituisce la base per la fissazione del prezzo) e aggiunge un determinato valore percentuale, chiamato MARK UP, allo scopo di coprire i costi fissi di impianto e di assicurarsi un certo margine di profitto. Il prezzo di vendita risulta quindi dalla SOMMA DI QUESTI TRE ELEMENTI: COSTO DIRETTO UNITARIO; PERCENTUALE PER LA COPERTURA DEI COSTI FISSI; PERCENTUALE INDICANTE IL MARGINE DI PROFITTO UNITARIO.

