

## INTRODUZIONE ALL'ECONOMIA

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

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 ...)

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'auto)

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 ...)

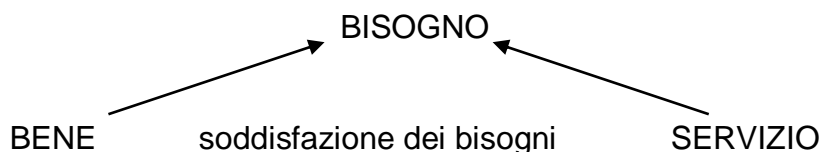
- **a seconda del tempo in cui sono avvertiti i bisogni:**

ATTUALI (bisogni che sento in questo momento: ora ho bisogno di mangiare)

FUTURI (bisogni che non avverto adesso, ma so che si presenteranno in futuro: anche se ho soddisfatto il mio bisogno di mangiare, so che si ripresenterà in futuro)

### BENI E I SERVIZI

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



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

CARATTERISTICHE DEL BENE:

- 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, ad esempio i diamanti)

## 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**

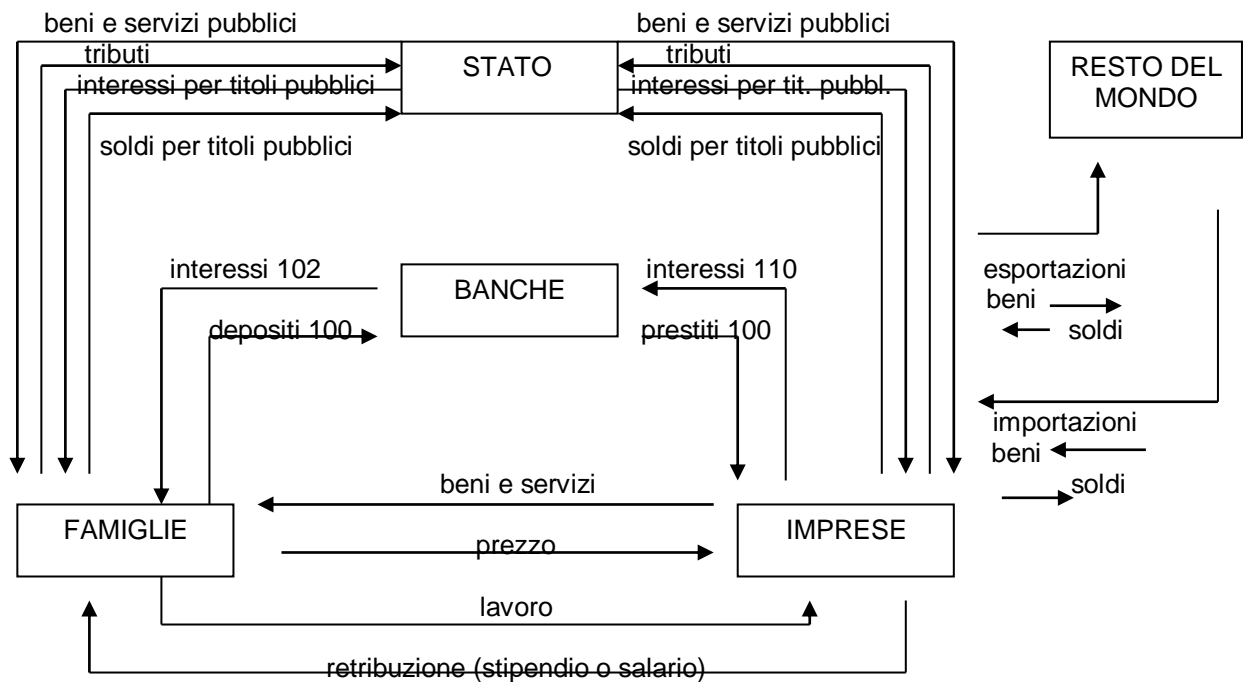
**ECONOMIA:** scienza che studia come soddisfare nel modo migliore possibile i bisogni, utilizzando delle risorse scarse (beni e servizi).

**MICROECONOMIA:** è quella parte dell'economia che si occupa di studiare il comportamento del singolo operatore economico (consumatore, impresa).

**MACROECONOMIA:** è quella parte dell'economia che si occupa di studiare il sistema economico nel suo complesso. E' quindi quella parte dell'economia che studia l'intervento dello Stato nel sistema economico e i grandi temi economici (sviluppo economico, inflazione ...).

## **IL SISTEMA ECONOMICO**

**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 (es. retribuzione).  
**FLUSSI REALI:** trasferimenti di beni o servizi tra due soggetti economici (es. i beni o i servizi venduti alle famiglie dalle imprese).

**TIPI DI SISTEMI ECONOMICI:** SISTEMA LIBERISTA, SISTEMA AD ECONOMIA MISTA, SISTEMA COLLETTIVISTA, (a seconda di come si risponde alle domande fondamentali: 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)	Proprietà privata e pubblica dei mezzi di produzione (fabbriche, macchinari)	Abolita – I mezzi di produzione appartengono allo Stato.
Libertà di iniziativa economica	Libertà di iniziativa economica	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)

**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)

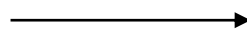
**L'IMPRESA:** l'imprenditore è colui che utilizza i fattori della produzione (terra, lavoro e capitale), organizzandoli nel processo produttivo o produzione, per ottenere i prodotti finali.

**FATTORI PRODUTTIVI → COSTI**

TERRA (materie prime, terreni)

LAVORO (manodopera)

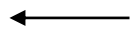
CAPITALE (macchine, stabilimenti)



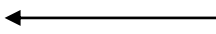
PRODUZIONE



(MAX) PROFITTO =  
RICAVI – COSTI



VENDITA  
(RICAVI)



PRODOTTI FINALI

### **IL MERCATO**

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

LE FORME DI MERCATO SONO: LA CONCORRENZA PERFETTA, LA CONCORRENZA MONOPOLISTICA, L'OLIGOPOLIO E IL MONOPOLIO

Forme di mercato	Numero di imprese	Caratteristiche dei beni prodotti dalle diverse imprese	Influenza dell'imprenditore sul prezzo
<b>Concorrenza perfetta</b>	Tante imprese che producono lo stesso bene	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 (...)

## LE TIPOLOGIE DI MERCATO

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.

In ogni tipo di mercato, alcuni operatori economici determinano la "domanda" e altri l'"offerta". 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).

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).

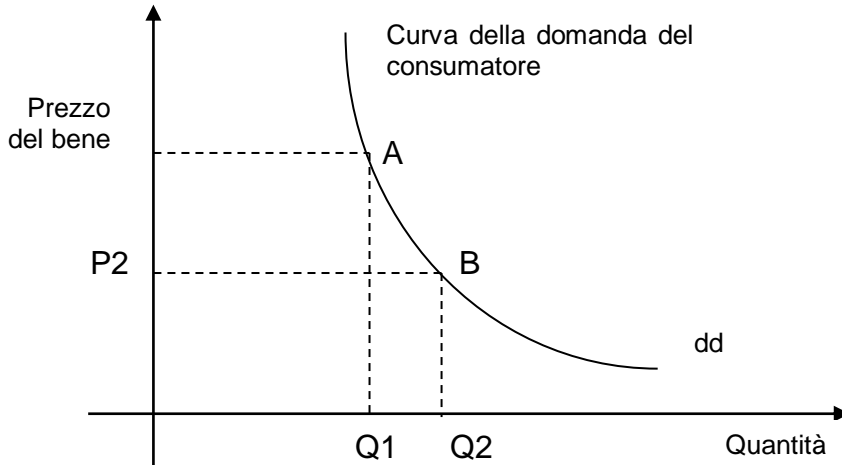
Nel mercato della moneta operano i soggetti che domandano e offrono moneta, cioè imprese, famiglie, istituzioni bancarie e finanziarie, lo Stato e altri enti.

## IL MERCATO DEI BENI E DEI SERVIZI

### LA DOMANDA DEI CONSUMATORI

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. 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.



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 ( $P1 > P2$ ).

### ALTRI FATTORI CHE INFLUENZANO LA DOMANDA DEL CONSUMATORE

La domanda del consumatore, oltre che dal prezzo, che è la variabile principale, è influenzata anche da altri fattori:

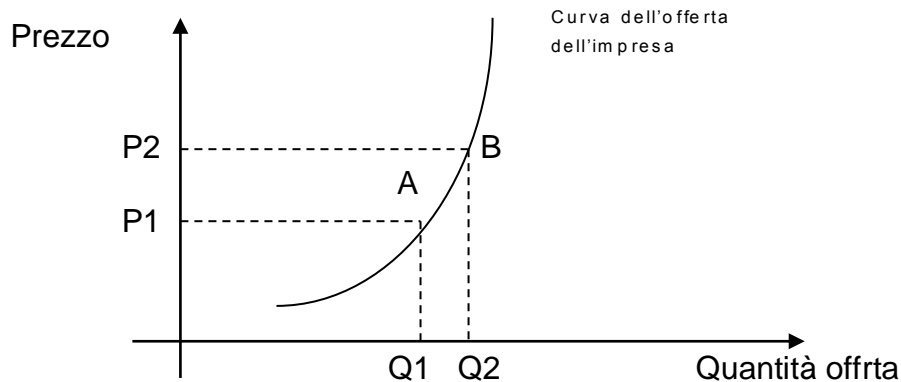
- il reddito del consumatore;
- il prezzo degli altri beni;
- i gusti, la moda, la pubblicità, ecc.

### L'OFFERTA DELLE IMPRESE

Dobbiamo ora studiare l'Offerta ed approfondire il comportamento dei venditori e delle imprese.

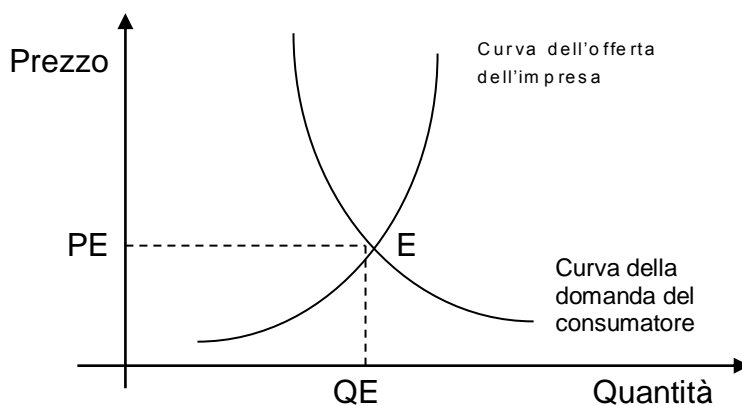
**LEGGE DELL'OFFERTA: A PARITÀ DI ALTRE CONDIZIONI, ESISTE UNA RELAZIONE DIRETTA FRA LA QUANTITÀ OFFERTA DI UN BENE ED IL SUO PREZZO.**

L'imprenditore si pone come obiettivo quello di massimizzare il profitto. Per massimizzare il proprio 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 quindi 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.



### **L'EQUILIBRIO TRA DOMANDA E OFFERTA**

Se l'impresa produce una certa quantità di un bene, non è detto che riesca a venderla: dipende dalla domanda dei consumatori. Ecco che dunque ci sarà una situazione in cui la quantità offerta dall'impresa sarà interamente acquistata dai consumatori. Vi sarà cioè un livello di prezzo, per cui la quantità offerta è esattamente uguale alla quantità domandata. Tale situazione la chiameremo "situazione di equilibrio" e il prezzo che rende uguali quantità domandata e quantità offerta, verrà chiamato "prezzo di equilibrio".



In corrispondenza del prezzo PE, la quantità offerta dall'impresa è uguale alla quantità domandata (QE). In tale situazione vi sarà un equilibrio tra l'offerta e la domanda: graficamente il punto di equilibrio è dato dal punto di intersezione tra la curva dell'offerta e la curva della domanda.

### **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 ...). 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 anche di "terziario avanzato" o "quaternario" per identificare il settore dei servizi ad elevata tecnologia (informatica e internet, ricerca e sviluppo R&S, biotecnologie, telecomunicazioni, ecc.).

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 %.

### **TIPOLOGIE DI 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.

**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, 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.

**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.