

bisogni e beni economici: nozione

L'Uomo, fin dall'inizio della sua comparsa sulla terra, si è trovato di fronte ad una serie di necessità d'ordine pratico da soddisfare, avendo a disposizione scarsi mezzi utili a tale scopo.

Il bisogno di mangiare, quello di vestirsi, di avere un luogo dove ripararsi, e tutte quelle necessità che caratterizzano la vita d'ogni uomo prendono il nome di **bisogni economici**, i quali possono essere definiti appunto come le **necessità che l'Uomo deve soddisfare per garantirsi la sopravvivenza e migliorare la qualità della propria esistenza**.

Allo scopo di soddisfare tali bisogni gli uomini utilizzano i cd. **beni economici**, che possono essere definiti **come "res" cioè cose capaci di soddisfare bisogni economici**.

il principio utilitaristico

La vita dell'Uomo, dunque, è da sempre caratterizzata dal continuo sforzo di soddisfare i **bisogni economici**, che sono **illimitati**, mediante i **beni economici** ed i **servizi** che, al contrario, sono **limitati**. Di conseguenza l'Uomo deve tentare di organizzare, nel migliore modo possibile gli scarsi beni economici che ha a disposizione, per soddisfare nel miglior modo possibile, il maggior numero di bisogni e soprattutto i più importanti.

Tale pratica viene effettuata secondo un **principio** che gli economisti definiscono **utilitaristico** o **edonistico** od ancora **principio del massimo risultato con il minimo mezzo**.

presupposti economici della nascita della società

Il principio utilitaristico è alla base della stessa società umana, infatti, l'Uomo ha scelto di vivere in gruppi sociali, in quanto in tal modo riesce a risolvere meglio i propri problemi economici: già nella preistoria le attività dell'agricoltura, della caccia, della difesa etc. risultavano più proficue e redditizie se svolte collettivamente dai vari membri delle tribù. Appare, dunque evidente che **alla base della società c'è l'economia**, la quale condiziona lo sviluppo della società stessa in tutte le sue forme.

Il diritto come "colla" della società

Ma già nel periodo in cui andarono formandosi i primi gruppi sociali, si avvertì il bisogno di regole, le quali stabilissero i criteri e le modalità secondo cui convivere, in modo tale che l'interesse d'ogni individuo potesse conciliarsi con quello degli altri. Queste regole, evidentemente, ponevano dei limiti alla libertà individuale dei vari consociati, ma nello stesso tempo garantivano ad ognuno il rispetto della sfera di libertà residua (norme come limite e potenziamento della libertà dell'individuo).

L'insieme di queste regole forma il **diritto**, che può, quindi, essere definito come **l'insieme delle norme giuridiche** (comandi obbligatori rivolti dallo Stato ai cittadini), **che permettono la convivenza all'interno della società civile**.

A tal proposito può risultare utile ricordare che la parola **IUS** (che in latino significa diritto), deriva dal sanscrito **IUG** che vuol dire colla: il diritto, infatti, può essere considerato il collante della società.

I BISOGNI ED I BENI ECONOMICI: APPROFONDIMENTO

i bisogni economici: classificazioni

Come abbiamo già accennato i bisogni economici possono essere definiti come le **necessità che l'Uomo deve soddisfare per garantirsi la sopravvivenza e migliorare la qualità della propria esistenza**. Sono, ad esempio, bisogni economici la necessità di mangiare, di vestirsi, della salute, della sicurezza, di spostarsi da un luogo all'altro, ma anche quella del divertimento o di usare determinati beni anche se non indispensabili (profumi, cravatte etc.).

In materia gli economisti hanno operato diverse classificazioni; la fondamentale è quella tra **bisogni primari** e **bisogni secondari** o voluttuari:

- i **bisogni primari** sono quelli che i soggetti economici devono necessariamente soddisfare per continuare a vivere o, comunque, per mantenere livelli accettabili d'esistenza (es. bisogno di mangiare, di vestirsi etc.)
- i **bisogni secondari**, invece, sono quelli non fondamentali per la sopravvivenza dell'individuo, ma la cui soddisfazione migliora la qualità dell'esistenza del soggetto economico (es. vestire alla moda, usare profumi etc.)

In ogni caso va chiarito che tale classificazione non è rigida e statica, ma può subire delle modifiche nel corso del tempo, infatti, è avvenuto che taluni bisogni in precedenza ritenuti secondari, con l'evolversi della società ed il mutamento dei costumi delle persone siano stati considerati rientranti tra quelli primari.

i beni economici: nozione, caratteri e classificazioni

I **beni economici** sono tutte le cose (res) mediante le quali i soggetti **soddisfano i bisogni economici**. Affinché una cosa possa essere considerata un bene economico deve, però avere le seguenti tre caratteristiche:

- **utilità**, nel senso che la cosa deve essere idonea a soddisfare un bisogno economico
- **accessibilità**, nel senso che la cosa deve essere utilizzabile da parte dell'uomo (non ha tale caratteristica l'oro presente sul pianeta Plutone perché inaccessibile all'uomo)
- **limitata disponibilità**, nel senso che l'uomo deve fare uno "sforzo" economico ed un calcolo per poterla utilizzare (l'aria da respirare è evidentemente utile ed accessibile, ma essendo disponibile in quantità illimitata, non è un bene economico).

In materia di beni gli economisti operano diverse classificazioni e precisamente:

- **beni primari e beni secondari**. I primi soddisfano i bisogni primari, gli altri quelli secondari
- **beni diretti e beni indiretti**. I primi, detti anche beni di consumo, sono quelli che soddisfano immediatamente un bisogno economico (es. pane, vestiti, automobile etc.). I secondi, invece, devono subire ulteriori trasformazioni (fasi di produzione) per poter divenire o creare ad un bene diretto (es. macchinari). Risulta chiaro che, alla fine di una catena di beni indiretti, troveremo un bene diretto o di consumo.
- **beni presenti e beni futuri**. I primi sono quelli esistenti ed utilizzabili, appunto nel presente, dal soggetto economico. I secondi, invece, sono quelli che probabilmente saranno disponibili per l'individuo dopo un certo periodo di tempo. Risulta chiaro che i beni presenti sono preferiti a quelli futuri perché sono certi (mentre quelli futuri sono solo probabili) e possono soddisfare un bisogno presente, evidentemente più sentito di un bisogno futuro

- **beni durevoli e beni non durevoli** - I primi sono quelli che permettono più atti di consumo e che, quindi, sono utilizzabili più volte (es. edifici, automobili etc.). I secondi, invece, sono quelli che possono essere utilizzati una sola volta in quanto, dopo una prima utilizzazione, si distruggono (es. cibo) oppure escono dalla disponibilità del soggetto economico (es. denaro). È possibile "trasformare" beni non durevoli in beni durevoli mediante l'accantonamento di scorte.
- **beni fungibili e beni infungibili** - I primi, detti anche generici, sono quelli che hanno valore non nella loro specifica individualità ma in quanto appartenenti ad un certo genere di beni (es. una certa quantità di grano, un litro d'olio, il denaro etc.). I secondi, al contrario, sono quelli che hanno valore nella loro specifica individualità (es. un quadro d'autore, una moneta antica, un pezzo d'antiquariato etc.).
- **beni complementari e beni sostituibili** - I primi sono quelli che vanno utilizzati contemporaneamente per la soddisfazione di un unico bisogno. I secondi, al contrario, sono quelli che possono essere utilizzati alternativamente per la soddisfazione di uno stesso bisogno (es. tè o caffè, birra o vino, etc.).

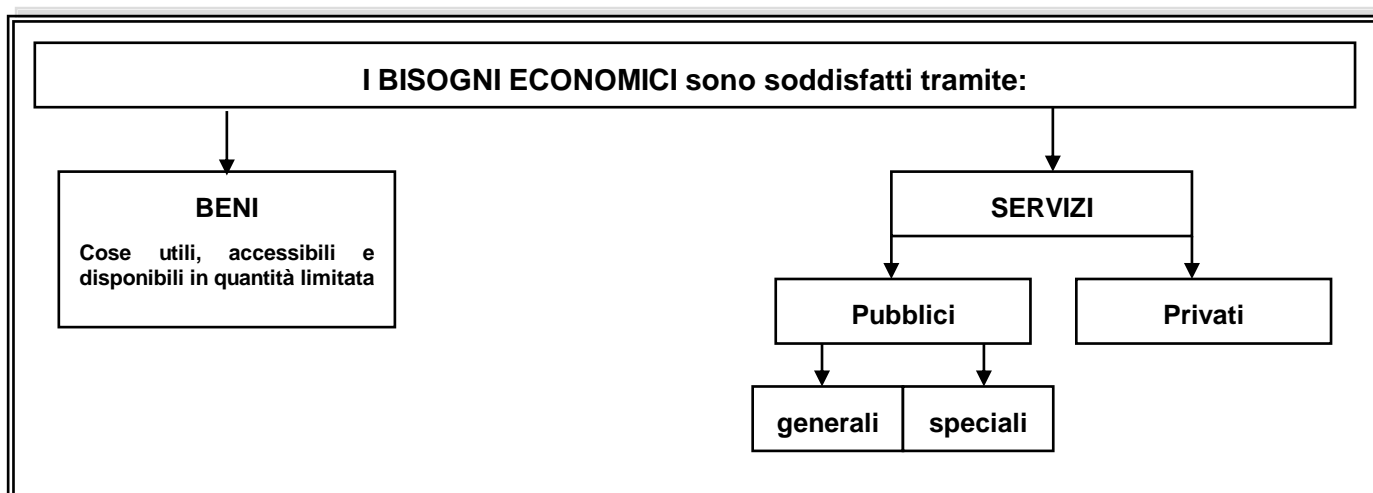
i servizi: nozione, caratteri e classificazioni

La soddisfazione dei bisogni, oltre che mediante i beni economici, si può ottenere tramite **i servizi** che **consistono in prestazioni**, cioè **attività** realizzate (spesso con l'ausilio di strumenti) appunto allo scopo di soddisfare determinati tipi di bisogni economici d'individui o di collettività. Esempi di servizi sono quello sanitario, quello dei trasporti, quello effettuato da taluni professionisti o artigiani (avvocato, architetto, medico, idraulico, elettricista etc.). In tema di servizi si classifica tra:

- **servizi privati**, che sono quelli erogati da soggetti (individui od enti) privati
- **servizi pubblici**, che sono quelli erogati da enti pubblici.

Nell'ambito dei servizi pubblici si distingue ancora tra:

- **servizi pubblici generali**, che vengono forniti all'intera collettività e, quindi, indipendentemente dalla richiesta dei singoli cittadini (es. servizio della sicurezza fornito dallo Stato attraverso la Polizia o i Carabinieri, difesa verso l'esterno fornita dallo Stato mediante l'Esercito etc.)
- **servizi pubblici speciali**, che vengono erogati a favore di quei soggetti che ne abbiano fatto espressamente richiesta (servizio postale, università etc.)



ricchezza: patrimonio e reddito



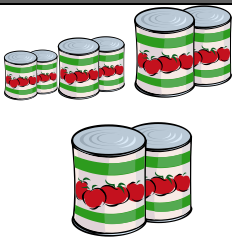

La ricchezza di un soggetto economico è formata dal complesso dei beni di cui dispone; in materia possiamo distinguere tra patrimonio e reddito:

- il **patrimonio** è la ricchezza considerata da un punto di vista statico, in altri termini è il complesso dei beni a disposizione di un soggetto in un determinato momento (la fotografia della ricchezza).
- il **reddito**, al contrario, è il flusso dei beni che un soggetto ha percepito nel corso di un certo periodo di tempo (il film della ricchezza).

LA PRODUZIONE

I beni ed i servizi, per poter venire ad esistenza e, quindi, per essere utilizzati allo scopo di soddisfare i bisogni economici, devono evidentemente essere **prodotti**, cioè realizzati dall'uomo attraverso determinati procedimenti detti, appunto, produzione.

Definiamo, dunque, **produzione** la **trasformazione** operata dai soggetti economici delle risorse presenti in natura, allo scopo di "adattarle" alle proprie esigenze. Produzione equivale, quindi, essenzialmente a trasformazione. Gli economisti in materia distinguono tra:
produzione **tecnica, nello spazio, nel tempo, nel modo**:

	PRODUZIONE TECNICA	consiste nella trasformazione di carattere chimico - fisico di determinati beni (indiretti) per arrivare, attraverso successivi processi, ad un bene o prodotto finale (bene diretto), che riesca a soddisfare un bisogno economico
	PRODUZIONE NELLO SPAZIO	consiste nel rendere disponibili in un certo luogo beni provenienti da posti diversi; si tratta, in sostanza, di un'attività di trasporto con la quale, ad esempio, si può rendere disponibile in Germania una partita d'arance prodotte (tecnicamente) in Sicilia
	PRODUZIONE NEL TEMPO	consiste nel rendere disponibili, in un certo periodo di tempo, determinati beni prodotti tecnicamente in momenti precedenti; svolgono, in particolare, tale tipo di produzione le industrie conserviere
	PRODUZIONE NEL MODO	consiste nel rendere disponibili determinati beni in quantità e modalità diverse da quelle in cui si trovavano precedentemente a tale tipo di produzione: ad esempio il commerciante, che compra all'ingrosso dal produttore e vende al dettaglio al consumatore, realizza tale tipo di produzione

i problemi della produzione e del consumo

Nel momento in cui un soggetto economico decide di svolgere attività di produzione di beni o di servizi, si troverà di fronte ad una serie di problemi e dovrà, di conseguenza, operare delle scelte, seguendo, al solito, come punto di riferimento il principio utilitaristico.

I problemi fondamentali da risolvere sono i seguenti: che cosa produrre, per chi produrre, in che quantità produrre ed in che modo produrre.

Naturalmente detti problemi sono tra di loro intimamente connessi, ma, per comodità e chiarezza di trattazione, li analizzeremo separatamente:

- **che cosa produrre:** è la scelta iniziale che il soggetto economico deve operare, individuando il bene od il servizio a lui maggiormente necessari o richiesto dal mercato
- **per chi produrre:** risulta chiaro che i beni od i servizi che si è deciso di produrre dovranno avere dei potenziali destinatari, che "consumeranno", cioè li utilizzeranno
- **in che quantità produrre:** in relazione a quanto esposto in precedenza deriva la necessità di stabilire la quantità del prodotto, in relazione ai possibili consumatori dei bene o dei servizi realizzati
- **in che modo produrre:** anche i metodi e le tecniche produttive (catena di montaggio, metodo artigianale, meccanizzazione) sono evidentemente in relazione alle altre scelte produttive in precedenza accennate.

I problemi della produzione cui abbiamo appena accennato riguardano sia il singolo soggetto economico (**analisi microeconomica**), che l'intero sistema economico di un paese (**analisi macroeconomica**). Anche all'interno di uno Stato, infatti, dovranno essere effettuate delle scelte produttive del tipo di quelle già indicate, in relazione alla situazione sociale e politica del paese stesso (produrre beni di consumo o beni indiretti, scegliere tra beni di largo consumo e prodotti per le élite, preferire tecniche produttive con largo impiego di manodopera od impianti robotizzati etc.).

il consumo

Come abbiamo già accennato in precedenza i beni economici (od anche i servizi) vengono prodotti, cioè "trasformati" allo scopo di ottenere un bene finale (bene diretto o di consumo) capace di soddisfare un bisogno.

Si definisce, quindi, **consumo** l'utilizzazione di un bene diretto allo scopo di soddisfare un bisogno economico.

IL RISPARMIO E L'INVESTIMENTO

Si definisce risparmio la differenza tra il reddito di un soggetto economico ed il suo consumo. Esso, in sostanza, consiste nella rinuncia ad un possibile consumo presente in previsione di un maggior consumo futuro e vanno ad aggiungersi al patrimonio del soggetto.

Detto risparmio può essere semplicemente oggetto di "tesoreggiamento", cioè semplice conservazione oppure, come più spesso avviene, può essere investito in varie forme (deposito di danaro in banca, acquisto di azioni, di obbligazioni o di altri titoli, acquisto di beni di investimento etc.). In tale maniera i beni risparmiati e successivamente investiti possono assicurare il maggior consumo futuro di cui si è appena detto.

I SISTEMI ECONOMICI

i sistemi economici: nozione e classificazioni

Allo scopo di risolvere i problemi della produzione e del consumo, di cui si è appena accennato, i soggetti economici entrano in relazione ed assumono decisioni, dando vita al cd. sistema economico.

Si definisce, dunque **sistema economico un insieme di soggetti economici, che cooperano allo scopo di risolvere i problemi della produzione e del consumo.**

Gli economisti, usando come criterio distintivo la **proprietà dei mezzi di produzione**, hanno individuato tre tipi fondamentali di sistemi economici:

- **sistema mercantile semplice** (o artigiano - contadino), nel quale il soggetto economico è proprietario dei mezzi di produzione che direttamente utilizza per realizzare i beni. In tale tipo di sistema, dunque, non c'è separazione tra proprietà dei mezzi di produzione e lavoro.
- **sistema capitalistico** (o sistema ad economia di mercato), nel quale un privato, il capitalista, è proprietario dei mezzi di produzione, mentre il lavoratore vende all'imprenditore capitalista la propria merce lavoro, collaborando all'attività di produzione, in cambio di un salario. In tale tipo di sistema, dunque, c'è separazione tra la proprietà dei mezzi di produzione ed il lavoro.
- **sistema collettivistico** (o sistema ad economia pianificata), nel quale la proprietà dei mezzi di produzione è dello stato o, comunque, pubblica.

SISTEMA ECONOMICO	Proprietà mezzi di produzione	Separazione tra mezzi e lavoro?	Il lavoro è un merce?
Mercantile Semplice (artigiano – contadino)	I mezzi di produzione sono di coloro che li utilizzano	NO	NO
Capitalistico (economia di mercato)	I mezzi sono dell'imprenditore capitalista	SI	SI
Collettivistico (economia pianificata)	I mezzi sono dello stato o di altri enti pubblici	SI	SI

i sistemi economici tipo ed economie reali

La classificazione che abbiamo accennato rappresenta evidentemente una schematizzazione, finalizzata ad un'illustrazione elementare dei caratteri più importanti dei vari tipi di sistemi economici. Nella realtà, però, spesso il sistema economico di un determinato paese (economia reale), pur caratterizzandosi essenzialmente per uno dei tre tipi indicati in precedenza, presenta tracce più o meno evidenti degli altri due. Tale "contaminazione" è determinata dalla storia, dalla cultura, dagli equilibri sociali e politici del paese stesso.

In **Italia** (cfr. art. 41 Cost.) il sistema economico è essenzialmente di tipo capitalistico, pur se, per i frequenti ed essenziali interventi dello stato in vari settori della produzione (tipici di un'economia pianificata), è stato considerato come un sistema ad **economia mista**.

SISTEMA MERCANTILE SEMPLICE (sistema artigiano - contadino)

i soggetti presenti nel sistema mercantile semplice e la divisione professionale del lavoro

In tale tipo di sistema il soggetto economico é contemporaneamente lavoratore e proprietario dei mezzi di produzione che utilizza (non c'è, dunque, separazione tra lavoro e proprietà dei mezzi di produzione).

Ogni soggetto economico, poi, non produce tutti i beni di cui ha bisogno, ma si “specializza” nella produzione di determinati tipi di beni, attuando la cosiddetta “**divisione professionale del lavoro**”. Tale divisione risulta vantaggiosa in quanto determina:

- Maggiore abilità del soggetto che produce il bene, derivante appunto dalla specializzazione del produttore (maggiore abilità significa maggiore qualità del prodotto e minori costi di produzione);
- Minore perdita di tempo;
- Maggiore possibilità di innovazioni tecniche e di nuovi sistemi produttivi.

lo scambio, la merce, il baratto e il prezzo

La divisione professionale del lavoro determina evidentemente un **rapporto di interdipendenza** tra i vari soggetti presenti nel sistema: tra questi, infatti, sorge la necessità dello **scambio** tra i vari tipi di beni prodotti, allo scopo di soddisfare gli svariati tipi di bisogni economici che caratterizzano l'esistenza di ogni individuo.

Un bene quando viene scambiato viene definito **merce**. Il rapporto al quale si scambiano due merci (es.: 2 Kg pane = 1lt. vino) prende il nome di **prezzo**.

Lo scambio diretto di merce contro merce (pane / vino) viene definito **baratto**. Tale tipo di scambio era molto diffuso nelle società primitive, ma in seguito, quando i sistemi divennero più evoluti e complessi, evidenziò una serie di limiti e di difficoltà che ostacolavano lo sviluppo del commercio.

la moneta

Per superare tali problemi fu creata la **moneta**, che possiamo definire come una particolare merce, la quale funge da mezzo generale di scambio, ossia come un bene che tutti accettano in cambio dei propri beni, in quanto sanno che a loro volta potranno scambiarlo con altri beni.

Con l'introduzione della moneta nel mercato, tutti i rapporti di scambio (cioè tutti i prezzi) possono essere espressi in moneta (prezzo = rapporto di scambio tra merce e moneta) ed ogni merce, invece di avere tanti prezzi ($n - 1$) per quante sono le altre merci con cui si può scambiare, ha soltanto un prezzo, rappresentato dalla quantità di moneta con cui si scambia un'unità della merce in questione.

IL MERCATO

il mercato: nozione e classificazioni

come abbiamo in precedenza accennato, i soggetti economici, produttori di singoli o di pochi tipi di beni economici (divisione professionale del lavoro), riescono a procurarsi gli altri beni necessari a soddisfare la svariata serie di bisogni economici da affrontare, attraverso lo **scambio**.

Il luogo economico, dove avviene detto scambio viene definito **mercato** (anche una telefonata, uno scambio epistolare etc. possono essere mercato). Gli economisti classificano tre tipi fondamentali di mercato:

- **mercato a concorrenza perfetta**, nel quale la domanda o l'offerta di merce da parte del singolo soggetto economico è così ridotta rispetto alla domanda e all'offerta complessiva (cioè di tutti i soggetti presenti sul mercato) da non poter influenzare la formazione del prezzo delle merci stesse.
- **mercato oligopolistico** (oligopolio), nel quale la domanda e/o l'offerta del singolo è sufficientemente alta rispetto a quella complessiva da poter influenzare la formazione del prezzo delle merci.
- **mercato monopolistico** (monopolio), nel quale la domanda e/o l'offerta è effettuata da un unico soggetto economico, il quale evidentemente determina il prezzo della merce.

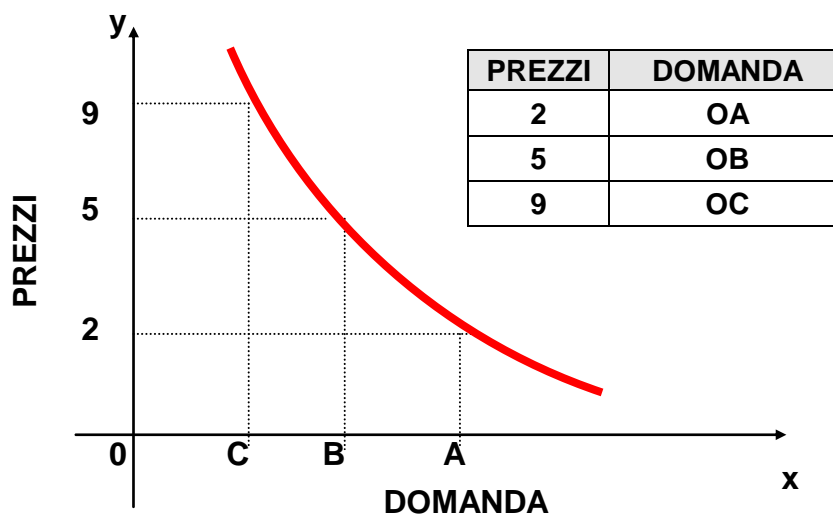
la formazione dei prezzi e la legge della domanda e dell'offerta

richiamando la nozione di prezzo (rapporto di scambio tra le merci) e sulla base di quanto appena esposto sul concetto di mercato, possiamo ad analizzare il problema della **formazione dei prezzi** in un mercato a concorrenza perfetta: in materia gli economisti hanno teorizzato la cd. **legge della domanda e dell'offerta**, hanno cioè dimostrato che il prezzo delle merci sul mercato si determina sulla base dell'incontro della domanda e dell'offerta della merce stessa.

la domanda

s'intende per domanda la quantità di merce che i soggetti presenti sul mercato richiedono in corrispondenza di un determinato prezzo: risulta evidente che un incremento del prezzo determinerà una diminuzione della domanda, mentre una diminuzione del prezzo determinerà come conseguenza un aumento della domanda. In altri termini possiamo sostenere che **la domanda varia in funzione inversa del prezzo**.

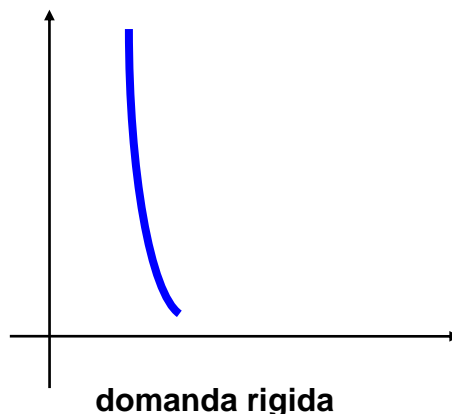
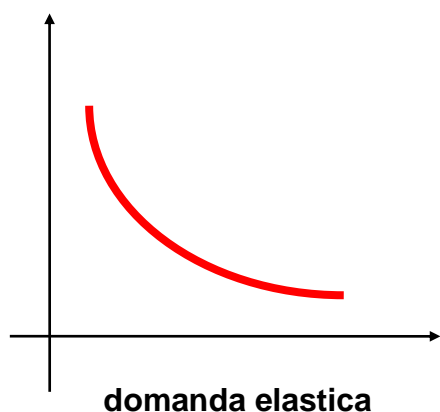
Rappresentiamo graficamente tale rapporto tra domanda e prezzo di una merce realizzando la cd. **curva della domanda**:



la domanda elastica e domanda rigida

una domanda estremamente sensibile alle variazioni del prezzo (anche in relazione ad un piccolo aumento del prezzo corrisponde un'evidente diminuzione della domanda) viene definita **elastica**. **Sono beni a domanda elastica quelli che soddisfano bisogni voluttuari.**

Al contrario vengono definiti beni a domanda **rigida** quelli per i quali, anche in presenza di forti variazioni del prezzo corrisponde, un ridotto spostamento della domanda. **Sono beni a domanda rigida quelli che soddisfano bisogni primari.**



altri fattori che influenzano la domanda delle merci

Oltre che dal prezzo, la domanda delle merci viene influenzata da altri fattori e precisamente:

- **gusti e preferenze dei consumatori** (basti pensare all'uso della pubblicità per condizionare le preferenze dei consumatori)
- **i redditi dei consumatori**, cioè il flusso di ricchezza di cui i consumatori possono disporre per comprare le merci
- **i prezzi di tutte le merci presenti sul mercato** (la domanda di una determinata merce sarà influenzata dalla variazione dei prezzi dei beni succedanei della stessa o dei beni indispensabili, che devono essere acquistati prioritariamente dai consumatori).

Ampliando, dunque, la definizione fornita in precedenza possiamo affermare che **la domanda di una merce é la quantità della stessa che i soggetti presenti sul mercato intendono acquistare, in relazione ai loro gusti e preferenze, ai loro redditi e a tutti i prezzi delle merci presenti sul mercato.**

l'offerta: nozione

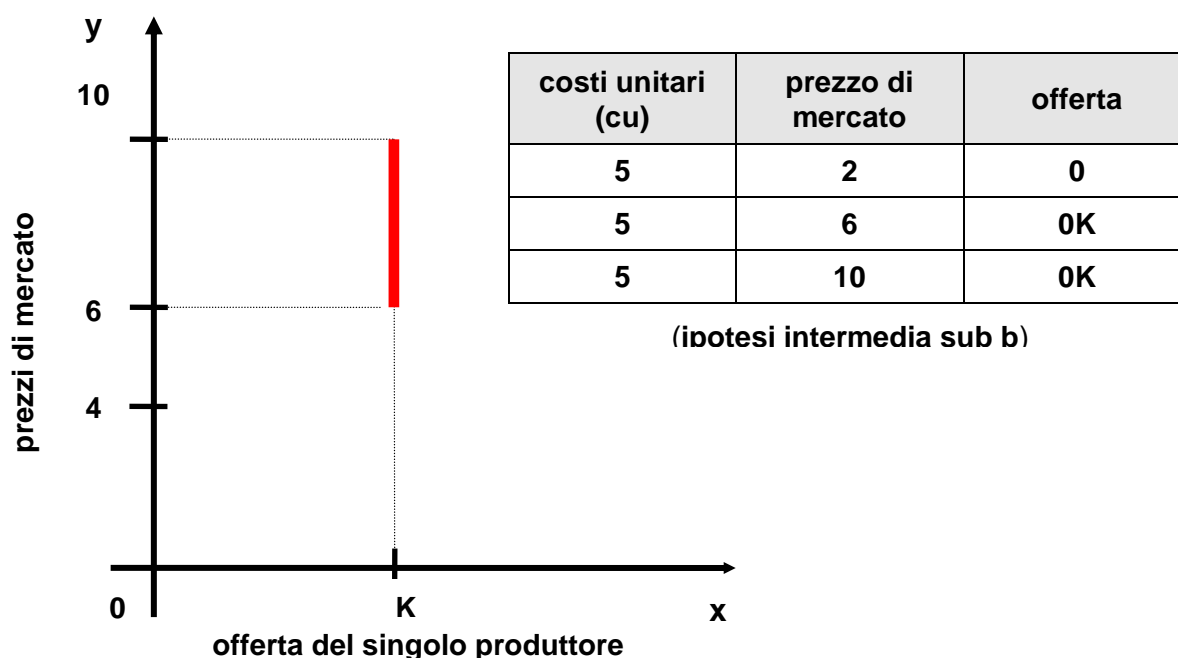
s'intende per offerta la quantità di merce che i produttori presenti sul mercato intendono vendere in corrispondenza di un determinato prezzo. Appare evidente che il produttore offre la propria merce sul mercato allo scopo di ottenere moneta necessaria per:

- acquistare i beni di consumo necessari a soddisfare i suoi bisogni
- acquistare i mezzi di produzione necessari per proseguire la sua attività produttiva

L'offerta individuale

Passiamo, dunque, ad analizzare il comportamento del singolo produttore in un mercato a concorrenza perfetta. Tale soggetto economico per produrre **tutte** le proprie merci deve sostenere una serie di costi di produzione (**costo totale di produzione = CT**), che rappresentano il valore dei mezzi di produzione utilizzati nel processo di "trasformazione". Se, poi, dividiamo il costo totale di produzione per il numero di unità prodotte avremo il **costo unitario** ($cu = CT / n$), il quale rappresenta il valore dei mezzi di produzione utilizzati per produrre **una** unità di merce.

Il soggetto economico in questione potrà, dunque, inserirsi nel mercato (a concorrenza perfetta) soltanto quando il prezzo (di mercato) della merce da lui prodotta sarà superiore al costo unitario da lui sostenuto: in altri termini affinché il produttore possa offrire la sua merce sul mercato dovrà residuare per lui un certo margine di guadagno, derivante dalla differenza tra il prezzo di vendita e il costo di produzione della merce (**guadagno = ricavi - costi**). Rappresentiamo, quindi, la **curva dell'offerta individuale**, la quale ci chiarirà ulteriormente il comportamento del singolo produttore nel mercato:



L'ipotesi rappresentata graficamente è quella di un produttore che opera in un mercato a concorrenza perfetta. Tale soggetto ha un **costo unitario di produzione** della merce pari a € 5, per cui non potrà effettuare la propria offerta fino a quando il prezzo di mercato non sarà superiore al suo costo unitario di produzione (prezzo di mercato = € 2 - offerta individuale = 0).

Quando finalmente il prezzo di mercato salirà a € 6, il produttore potrà offrire sul mercato una quantità di merce pari al segmento 0K (prezzo = € 6 - offerta individuale = 0K). Se il prezzo di mercato salirà ancora (nel grafico fino a € 10) il produttore in questione potrà reagire con tre diversi comportamenti:

- **a) aumentare la propria offerta** per guadagnare molto di più
- **b) mantenere costante la propria offerta**, ottenendo, comunque, un maggior guadagno (grazie all'incremento del prezzo) rispetto alla precedente situazione nella quale il prezzo di mercato era di € 5
- **c) diminuire la propria offerta** (e contemporaneamente impegni e rischi) ottenendo, comunque, lo stesso guadagno rispetto alla situazione nella quale il prezzo di mercato era di € 5 (grazie all'incremento del prezzo).

Nel grafico è stata rappresentata la situazione ipotizzata alla lettera b

l'offerta complessiva (globale)

Per offerta complessiva (o globale) s'intende la quantità di merce che i produttori presenti sul mercato intendono vendere; essa é, dunque, la somma di tutte le offerte individuali dei vari soggetti economici che producono una determinata merce.

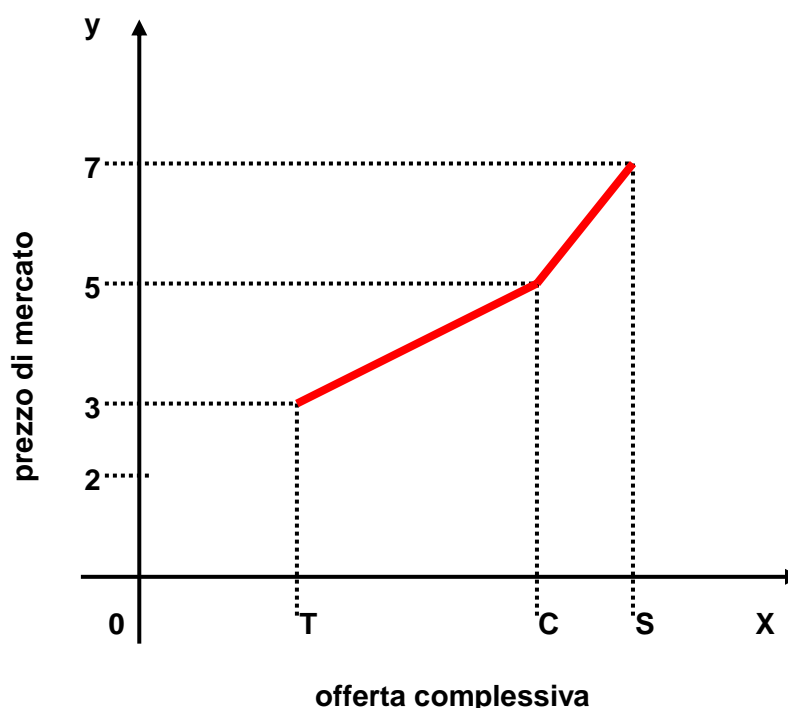
Detta offerta complessiva varia, evidentemente, in funzione del prezzo di mercato

I vari produttori, infatti, hanno tra di loro costi unitari di produzione diversi (in relazione alla maggiore o minore abilità, esperienza etc.), per cui a prezzi bassi resteranno esclusi dal mercato i produttori con cu troppo alti (cd. **imprenditori ultramarginali**), mentre quando i prezzi saranno più alti potranno offrire anche i produttori con cu più alti (cd. **imprenditori marginali**), i quali nella precedente situazione erano rimasti esclusi.

Possiamo quindi concludere che nel mercato a concorrenza perfetta **l'offerta complessiva varia in funzione diretta dei prezzi** e che, quindi, ad un incremento del prezzo corrisponderà un aumento dell'offerta mentre ad un decremento del prezzo conseguirà una diminuzione dell'offerta.

Rappresentiamo graficamente la **curva dell'offerta**, la quale chiarisce ulteriormente tali affermazioni:

costi unitari (cu)			prezzi di mercato	OFFERTA
Tizio	Caio	Sempronio		
2	4	6	2	0 (nessuno offre)
			3	0T (offre Tizio)
			5	0C (0T+TC offrono Tizio e Caio)
			7	0S (0T+TC+CS offrono Tizio, Caio e Sempronio)



altri fattori che influenzano l'offerta complessiva (globale)

Come abbiamo già accennato l'offerta complessiva varia in funzione diretta del prezzo di mercato, ma, analogamente a quanto avviene per la domanda, altri fattori ne possono influenzare l'andamento, e precisamente:

- il **prezzo dei mezzi di produzione** utilizzati dal soggetto economico (i quali, evidentemente determinano il cu del produttore)
- i **metodi di produzione** (che ugualmente possono modificare il cu del produttore).

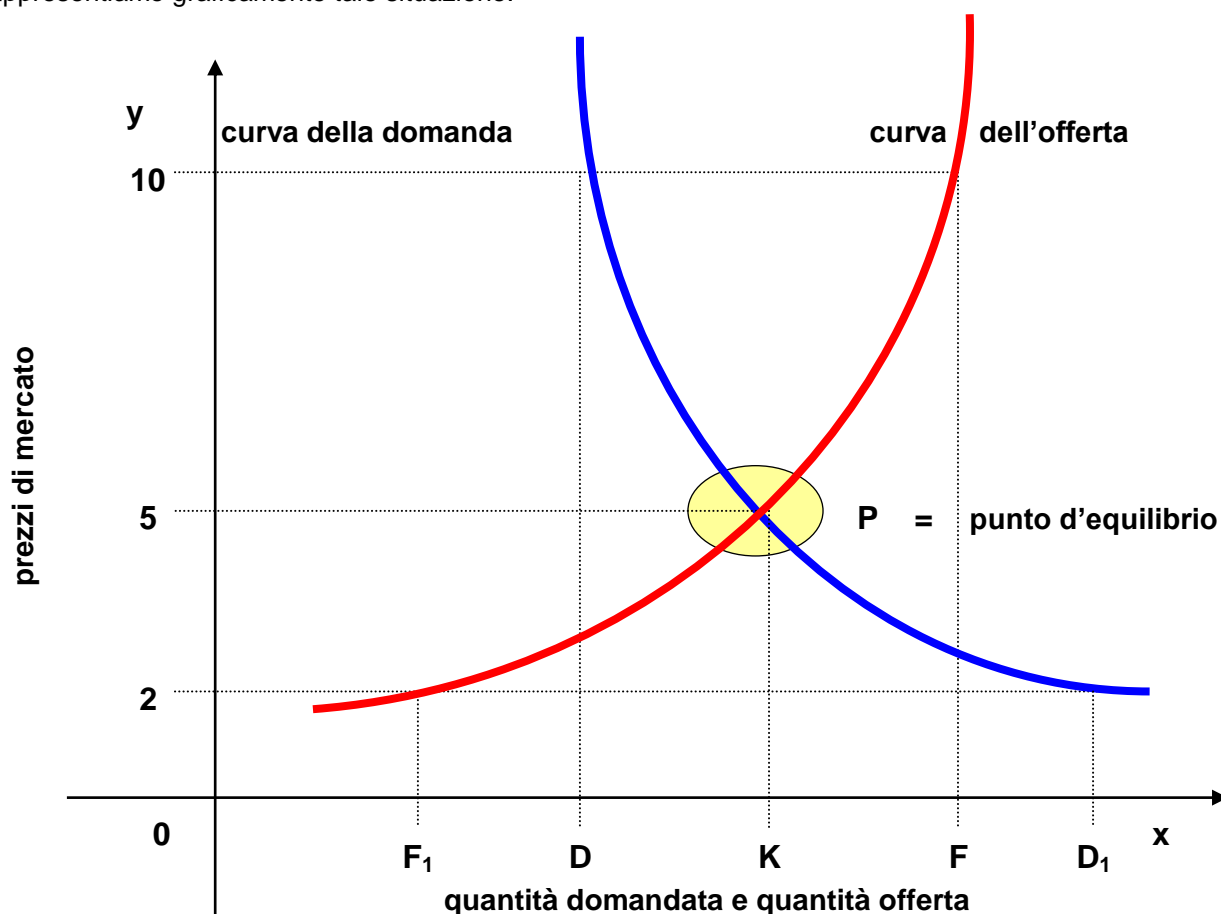
Di conseguenza, ampliando la precedente definizione, possiamo affermare che

l'offerta complessiva è la quantità di merce che i produttori intendono vendere sul mercato in relazione al prezzo delle merci stesse, ai costi ed ai metodi di produzione.

la situazione d'equilibrio del mercato e la determinazione del prezzo

Nel mercato a concorrenza perfetta, come già si è accennato, il prezzo della merce si determina sulla base dell'incontro della domanda e dell'offerta complessiva. In altri termini si formerà un **prezzo d'equilibrio** in corrispondenza del quale la quantità domandata corrisponderà alla quantità offerta. Nel mercato, quindi, non rimarrà merce invenduta, né ci sarà domanda insoddisfatta (**cd. mercato sparecchiato**).

Rappresentiamo graficamente tale situazione:



prezzo di mercato	domanda	> = <	offerta	differenza
€ 5	OK	=	OK	0
€ 12	OD	<	OF	DF (merce invenduta)
€ 2	OD ₁	>	OF ₁	F ₁ D ₁ (domanda insoddisfatta)

Dal grafico si evince che nel mercato il **prezzo di equilibrio** della merce in questione è di € 5: infatti, in corrispondenza di tale prezzo, la quantità domandata (OK) è uguale alla quantità offerta (OK) e, dunque, il mercato è "sparecchiato".

➤ **In relazione ad un prezzo maggiore di quello d'equilibrio (nel grafico € 10)**

avremmo una quantità domandata (OD) evidentemente minore della quantità offerta (OF) per cui nel mercato rimarrebbe una certa quantità di **merce invenduta** (DF).

In una tale situazione i produttori con costi unitari più bassi (imprenditori non marginali), pur di vendere la propria merce, sarebbero disponibili ad offrirla ad un prezzo più basso. Ciò porterebbe ad un tendenziale abbassamento del prezzo di mercato con conseguente aumento della domanda e diminuzione dell'offerta (dovuta all'espulsione degli imprenditori divenuti ultramarginali a seguito della diminuzione del prezzo).

In altri termini si innescherebbe un meccanismo per il quale il prezzo tenderebbe verso livelli di equilibrio (**nel grafico € 5**).

➤ **In relazione ad un prezzo minore di quello d'equilibrio (nel grafico € 2)**

avremmo una domanda (OD_1) maggiore dell'offerta (OF_1) e, dunque, nel mercato rimarrebbe una certa quantità di **domanda insoddisfatta** (nel grafico rappresentata dal segmento F_1D_1).

Conseguentemente alcuni consumatori, pur di procurarsi la merce in questione, sarebbero disponibili a pagare di più e, dunque, il prezzo di mercato tenderebbe a salire. A seguito di tale aumento del prezzo la domanda diminuirebbe, mentre l'offerta tenderebbe ad aumentare a seguito del rientro nel mercato di quegli imprenditori precedentemente esclusi in quanto ultramarginali.

Si tenderebbe, quindi, di nuovo a raggiungere il prezzo di equilibrio (nel grafico € 5).

Infine definiamo configurazione di equilibrio l'insieme del prezzo di equilibrio e delle quantità (di domanda e di offerta) di equilibrio (nel grafico rappresentate dal segmento OK).

Per concludere va precisato che quanto suesposto riguarda l'equilibrio del mercato relativo ad una singola merce (cd. **equilibrio parziale**). L'analisi generale di tutti i mercati e cioè di tutte le merci ci fornirà il cd. **equilibrio generale**, cioè l'insieme dei valori di equilibrio di tutti i prezzi e di tutte le quantità di domanda e di offerta nei loro reciproci rapporti.

IL PRESTITO

E' possibile effettuare lo **scambio**, di cui abbiamo finora trattato, non soltanto tra beni presenti, ma anche **tra beni presenti e beni futuri**.

Risulta evidente, comunque, che i soggetti economici preferiscono i beni presenti a quelli futuri per i seguenti motivi:

- i beni presenti possono soddisfare i bisogni presenti, che sono immediatamente sentiti e, dunque, risultano più pressanti di quelli futuri che, al contrario, possono essere soltanto previsti ma non sentiti
- i beni presenti sono certi, mentre quelli futuri sono soltanto probabili, poiché non è sicuro che alla data stabilita essi saranno disponibili nella quantità voluta.

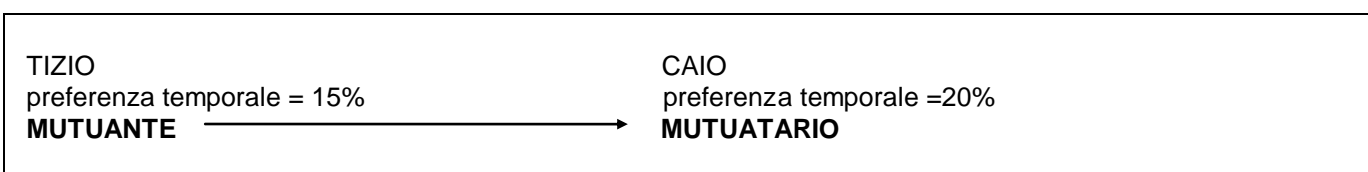
La **sopravalutazione dei beni presenti rispetto a quelli futuri** viene definita "**preferenza temporale**": essa esprime (in termini percentuali) quanto un soggetto economico preferisca il bene presente rispetto a quello futuro. Un individuo, quindi, sarà disposto a cedere ad altri un bene presente (rinunciando così ad un possibile consumo presente) soltanto se questo suo sacrificio verrà compensato, nel futuro, dalla restituzione di una maggiore quantità di beni; tale maggiorazione dei beni da restituire costituisce, evidentemente, il corrispettivo della preferenza temporale sacrificata.

Sulla base delle considerazioni appena esposte, risulta chiaro che lo scambio tra beni presenti e beni futuri (prestito) potrà avvenire soltanto tra soggetti con diverse preferenze temporali:

- il soggetto con **minore** preferenza temporale **offre** il prestito
- il soggetto con **maggiore** preferenza temporale **domanda** il prestito

Tale tipo di scambio viene definito **prestito** o **mutuo** (cfr. art. 1813 C.C.):

- il soggetto che concede il prestito (**offerta**) viene definito **mutuante**
- il soggetto che ottiene il prestito (**domanda**) viene definito **mutuatario**



Il prezzo del prestito prende il nome di **saggio d'interesse**. La sua formazione segue, al solito, la legge della domanda e dell'offerta. Nel mercato del prestito, quindi, si determina un prezzo d'equilibrio cui corrisponde una domanda ed una offerta d'equilibrio: in altri termini, in corrispondenza del prezzo d'equilibrio, le quantità domandate e offerte di prestiti coincidono.

Per concludere, possiamo aggiungere che i soggetti economici possono domandare prestiti per due diverse finalità:

1. prestiti destinati al consumo
2. prestiti destinati ad investimento

Per i primi la domanda del singolo si ferma quando il saggio d'interesse (prezzo del prestito) coincide con la sua preferenza temporale.

Per i secondi la domanda del singolo soggetto si ferma quando il saggio d'interesse coincide con il previsto saggio di rendimento dell'investimento da effettuare.

IL SISTEMA CAPITALISTICO

Come abbiamo già accennato, nel sistema capitalistico sono presenti tre fondamentali tipi di soggetti economici:

1. **l'imprenditore capitalista**, il quale è il proprietario dei mezzi di produzione (capitale) ed organizza tutti i fattori della produzione (natura, capitale, lavoro) allo scopo di ottenere un reddito definito profitto
2. **il lavoratore**, il quale partecipa alla produzione vendendo all'imprenditore (datore di lavoro) la propria attività lavorativa (merce lavoro)
3. **il proprietario delle risorse naturali**, il quale cede all'imprenditore dette risorse (terreni agricoli, miniere etc.) in cambio di un reddito definito rendita.

Da quanto appena accennato, si evidenzia che, mentre l'imprenditore capitalista ed il lavoratore partecipano attivamente alla produzione, il proprietario delle risorse naturali vi partecipa passivamente, limitandosi a godere dei frutti (civili) ottenuti in cambio dei beni ceduti.

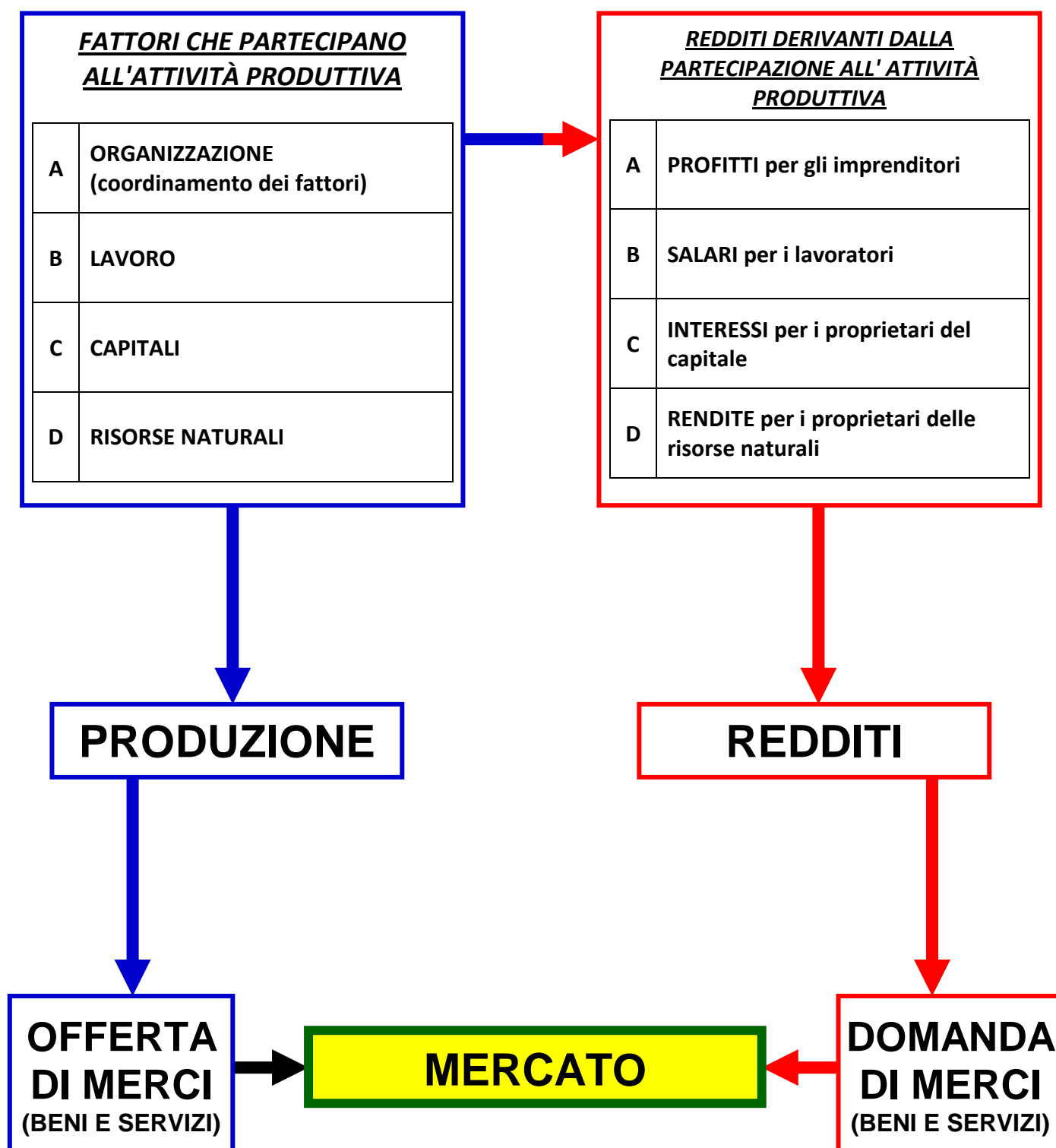
In ogni caso, all'interno di tale tipo del sistema capitalistico, il maggior potere decisionale spetta all'imprenditore capitalista, anche in relazione alle sue responsabilità organizzative ed ai rischi tecnici ed economici da lui affrontati.

Sul conflitto tra capitale e lavoro e sui modi con i quali i lavoratori si sono organizzati per difendere i propri interessi (associazionismo sindacale) torneremo in seguito.

Per concludere, accenniamo alle principali caratteristiche del sistema economico in esame:

1. **separazione tra lavoro e proprietà dei mezzi di produzione**
 2. **proprietà privata dei mezzi di produzione**
 3. **libertà giuridica del lavoratore**
 4. **divisione tecnica del lavoro**
-

PRODUZIONE, REDDITI E MERCATO NEL SISTEMA CAPITALISTICO



la divisione tecnica del lavoro nel sistema capitalistico

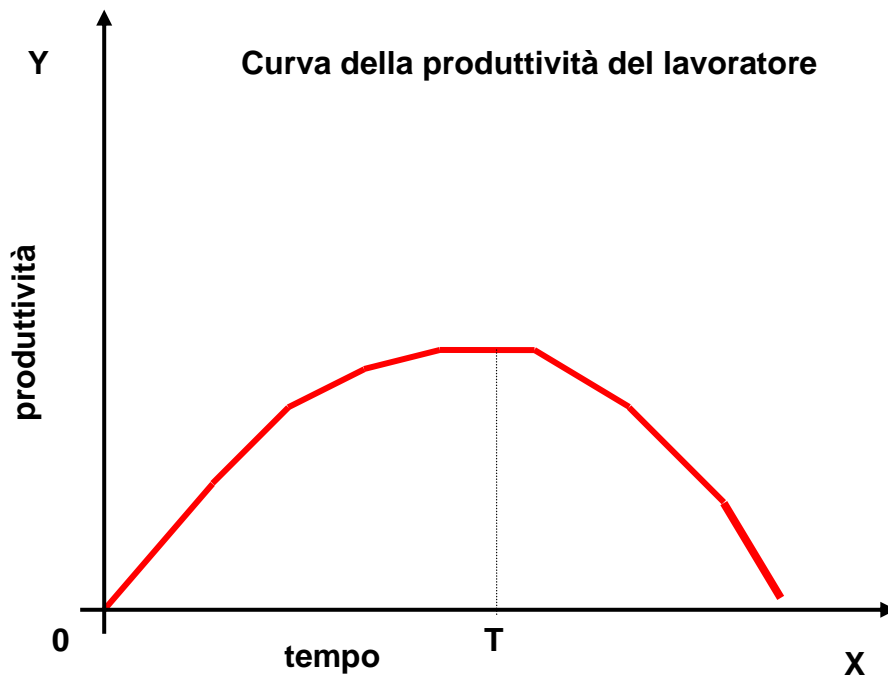
tale importante caratteristica del sistema capitalistico consiste nel fatto che il singolo soggetto economico non produce l'intero bene, ma si limita a **realizzarne una parte** che, unita a quelle prodotte dagli altri soggetti, forma il bene finale. La **divisione tecnica del lavoro**, spinta al massimo, viene definita **parcellizzazione** ed è spesso attuata dalle moderne imprese. Da tale divisione tecnica scaturiscono, per l'imprenditore, i seguenti vantaggi:

1. **maggiore abilità** del lavoratore (specializzazione)
2. **minore perdita di tempo** da parte del lavoratore
3. **maggiore** possibilità di **controllo** sull'attività del lavoratore da parte dell'imprenditore
4. possibilità di **sostituire l'uomo con la macchina**.

Una possibile conseguenza negativa della divisione tecnica consiste invece nell'**alienazione** del lavoratore, con relativa **perdita di produttività**.

Allo scopo di limitare il calo di rendimento del lavoratore, dovuto alla ripetitività dell'attività svolta, l'imprenditore può decidere di **far ruotare il lavoratore** stesso, dopo un certo periodo di tempo, in modo tale da sollecitarne l'attenzione, senza rinunciare alla sua esperienza.

Nel grafico della produttività, di seguito rappresentato, si configurano gli effetti dell'alienazione sull'attività del lavoratore che svolge per un lungo tempo un lavoro di routine: dopo un primo periodo nel quale, la produttività del lavoratore aumenta grazie alla progressiva specializzazione, attestandosi, quindi, su livelli alti, successivamente essa decresce a causa dell'alienazione



IMPRENDITORE, IMPRESA E AZIENDA

Nel linguaggio comune si usano indifferentemente i termini di imprenditore, impresa e azienda per indicare un soggetto economico che produce beni o servizi. In senso tecnico ed in un linguaggio più preciso bisogna invece distinguere tra:

1. **imprenditore** (cfr. art. 2082 C.C.), che è il soggetto economico che organizza i fattori della produzione e che, quindi, svolge l'attività produttiva
2. **impresa**, che consiste nell'insieme degli atti posti in essere dall'imprenditore
3. **azienda** (cfr. Art. 2555 C.C.), che è il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa

L'IMPRENDITORE CAPITALISTICO: ANALISI DEI COMPORTAMENTI

L'imprenditore svolge la sua attività, organizzando i fattori della produzione, allo scopo di ottenere il massimo **profitto** possibile ed aumentando quanto più può il proprio capitale (**principio della massimizzazione del profitto**). In altri termini l'imprenditore tende a rendere massima la **differenza** tra i **ricavi** (valore o prezzo delle merci prodotte e vendute) e **costi** (valore o prezzo dei mezzi di produzione utilizzati per produrre le stesse merci):

(1)

$$P = R - C$$

- **P = profitto**
- **R = ricavi (valore o prezzo delle merci prodotte e vendute)**
- **C = costi (valore o prezzo dei mezzi di produzione utilizzati per produrre le merci)**

analisi dei costi dell'imprenditore capitalistico nel breve periodo

Ricordando che l'attività produttiva può essere svolta in periodi di tempo più o meno lunghi, precisiamo che nella presente analisi dei costi dell'imprenditore ci riferiremo al tempo di un anno (**periodo breve**).

Passiamo, dunque, a considerare i costi affrontati dal singolo imprenditore capitalista nel periodo breve, precisando che per **costi complessivi o capitale complessivo (C)** s'intende l'insieme dei mezzi di produzione (od anche il corrispondente valore monetario) utilizzati dall'imprenditore stesso, per svolgere l'attività produttiva.

Detti costi complessivi (o capitale complessivo) possono essere divisi in costi imputabili a capitale fisso e costi imputabili a capitale circolante.

(2)

$$C = K + c$$

- **C = costi complessivi**
- **K = costi imputabili a capitale fisso**
- **c = costi imputabili a capitale circolante**

i **costi imputabili a capitale fisso (K)** sono quelli affrontati per l'acquisto di mezzi di produzione che durano più di un anno e che, quindi, attribuiscono utilità all'impresa per tutto il periodo della loro durata (es. edifici, macchinari etc.).

I **costi imputabili a capitale circolante (c)**, invece, sono quelli destinati all'acquisto di mezzi di produzione che durano un anno o meno di un anno e che, quindi attribuiscono utilità all'impresa per un periodo massimo di un anno (es. materie prime. semilavorati, energia, lavoro etc.)

Specificando, dunque, la formula (1) relativa al profitto avremo:

(3)

$$P = R - (K + c)$$

costi annuali imputabili a capitale fisso

Per analizzare i **costi annuali imputabili a capitale fisso** risulta chiaro che bisognerà dividere il costo totale imputabile a capitale fisso per il numero di anni nei quali i relativi mezzi di produzione attribuiscono utilità all'impresa e, poiché il capitale fisso K può essere scisso nelle varie sue componenti, avremo:

$$(4) \quad K = K / t = k_1 / t_1 + k_2 / t_2 + \dots + k_n / t_n$$

costi annuali imputabili a capitale circolante

per quanto riguarda, invece, i **costi annuali imputabili a capitale circolante** (necessari per l'acquisto di mezzi di produzione che durano meno di un anno) risulta chiaro che dovranno essere ripetuti più volte nel corso dell'anno. Il numero delle volte per le quali detta spesa viene ripetuta viene detto **periodo di rotazione (m)**, per cui se i costi annuali imputabili a capitale circolante vengono scissi nelle loro varie componenti avremo:

$$(5) \quad c = c_1 m_1 + c_2 m_2 + \dots + c_n m_n$$

Andando, in conclusione a sostituire le specifiche di K e di c nella formula (3) avremo la successiva formula (6):

$$(6) \quad P = R - (K_1 / t_1 + K_2 / t_2 + m_1 c_1 + m_2 c_2)$$

saggio di profitto

il rapporto tra il profitto ottenuto ed il capitale investito viene definito **saggio di profitto (r)** ed è espresso dalla seguente formula (7):

$$(7) \quad r = P / C = \frac{R - (K / t + mc)}{K + C}$$

introduzione

I **ricavi ed i costi** che si rilevano dalla formula $P = R - C$ sono evidentemente dei **prezzi** e più precisamente: i ricavi sono i prezzi delle merci prodotte e vendute dall'imprenditore, mentre i costi sono i prezzi dei mezzi di produzione utilizzati dall'imprenditore stesso per produrre le sue merci.

Si pone dunque la questione, anche per il sistema capitalistico, di stabilire come si formano (nel breve e nel lungo periodo) detti prezzi delle merci.

Immediatamente si può affermare che anche in tale tipo di sistema **vige la legge della domanda e dell'offerta**, pur se è opportuno specificare quanto segue:

- **la domanda** segue sostanzialmente i principi già studiati rispetto al sistema mercantile semplice, per cui anche la relativa rappresentazione grafica non presenta apprezzabili variazioni.
- **L'offerta** andrà ugualmente distinta in **individuale** (del singolo imprenditore) e **globale o collettiva** (detta anche offerta dell'industria ovvero di un settore specifico del sistema produttivo, che realizza determinati beni o servizi, es. industria chimica, siderurgica, alimentare etc).

L'offerta (sia individuale sia globale) varia nel **lungo periodo**^(*) rispetto al **periodo breve**¹

l'offerta del singolo imprenditore nel breve periodo

Avendo come obiettivo quello di analizzare il processo di formazione del prezzo e dopo aver ribadito la vigenza della legge della domanda e dell'offerta anche nel sistema economico capitalistico, poiché rispetto alla domanda il ragionamento è analogo a quanto già studiato in precedenza, passiamo ad illustrare l'offerta del singolo imprenditore nel breve e nel lungo periodo, per poi trattare dell'offerta globale.

Per semplicità di discorso poniamo due condizioni preliminari:

- » l'imprenditore produce un unico tipo di merce
- » il mercato nel quale opera è a concorrenza perfetta.

Come già sappiamo da quanto studiato in precedenza, per analizzare l'**offerta** dell'imprenditore bisogna preliminarmente prendere in considerazione i suoi **costi** di produzione, poiché l'imprenditore stesso potrà offrire sul mercato soltanto quando i prezzi (di mercato) della sua merce (e dunque ricavi) sono tali da coprire i costi di produzione ed in più di assicurare un certo margine di profitto ($R = C + P$).

(1)

- Il **periodo breve** è quel periodo di tempo non sufficientemente lungo perché il singolo imprenditore possa modificare il proprio impianto e l'industria possa variare di consistenza (mediante l'ingresso o la fuoriuscita di imprese al suo interno).
- Il **periodo lungo**, al contrario, è quel periodo di tempo sufficientemente ampio perché il singolo imprenditore possa modificare il proprio impianto e l'industria aumentare o diminuire di consistenza.

Tali costi possono essere distinti in:

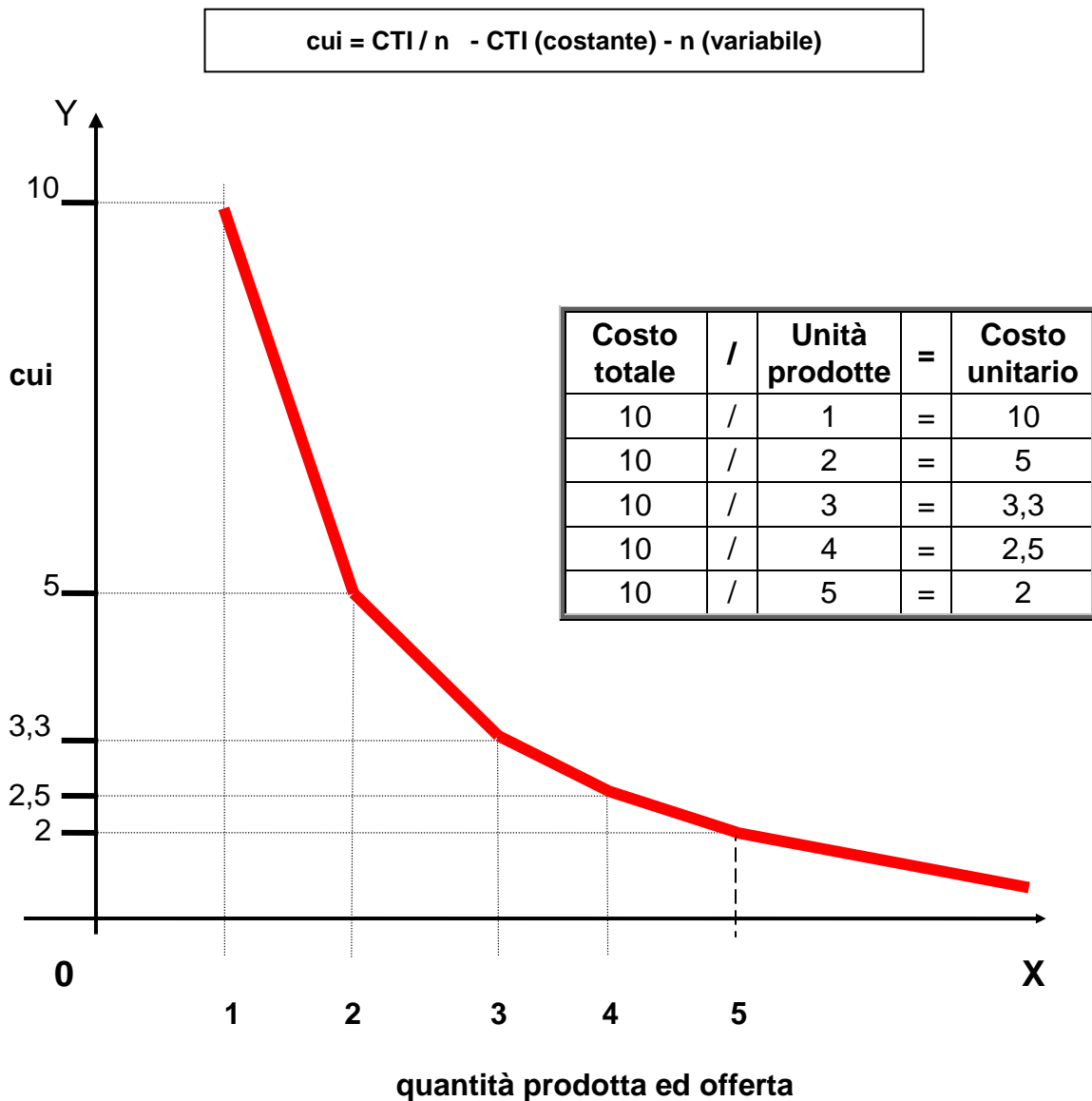
- ⇒ **costi (totali) costanti (o costi totali d'impianto)**, che non variano, nella loro entità complessiva, in relazione alla quantità di merci prodotte (es. edifici, macchinari etc.)
- ⇒ **costi (totali) variabili** che, al contrario, variano nella loro entità complessiva, in relazione alla quantità di merci prodotte (es. materie prime, semilavorati, energia, lavoro etc.).

Se dividiamo i costi totali per il numero di unità prodotte avremo i cd. **costi unitari**:

- $CT / n = cu$, per cui:
- $CTI / n = cui$ (costi unitari d'impianto)
- $CTV / n = cuv$ (costi unitari variabili)

Passiamo allora alla rappresentazione grafica delle curve dei cui e dei cuv :

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLA CURVA DEI COSTI UNITARI D'IMPIANTO (CUI)

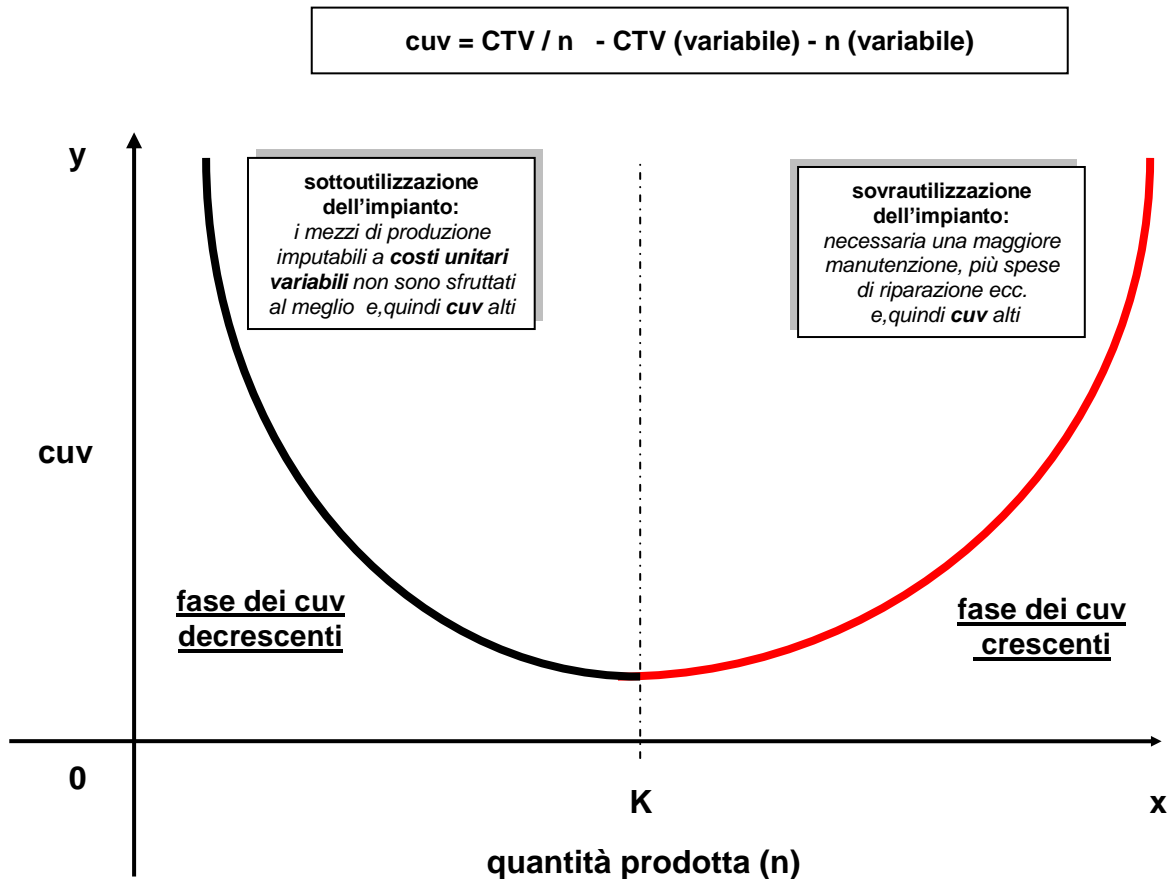


Nel grafico sopra rappresentato, sulla base di un costo totale d'impianto (CTI) pari a 10 ed in relazione alle diverse quantità prodotte (1, 2, 3.....) abbiamo indicato i valori dei costi unitari d'impianto (cui)

Risulta chiaro che la curva dei costi unitari d'impianto ha un andamento costantemente discendente in funzione dell'aumento delle quantità prodotte, in quanto nella frazione CTI / n il numeratore (CTI) è una costante, mentre il denominatore (n) è una variabile, all'aumentare della quale il valore della frazione stessa diminuisce.

In altri termini i costi unitari d'impianto sostenuti dall'imprenditore nel breve periodo saranno via via più bassi con l'aumentare del numero delle unità di merci prodotte.

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLA CURVA DEI COSTI UNITARI VARIABILI (cuv)



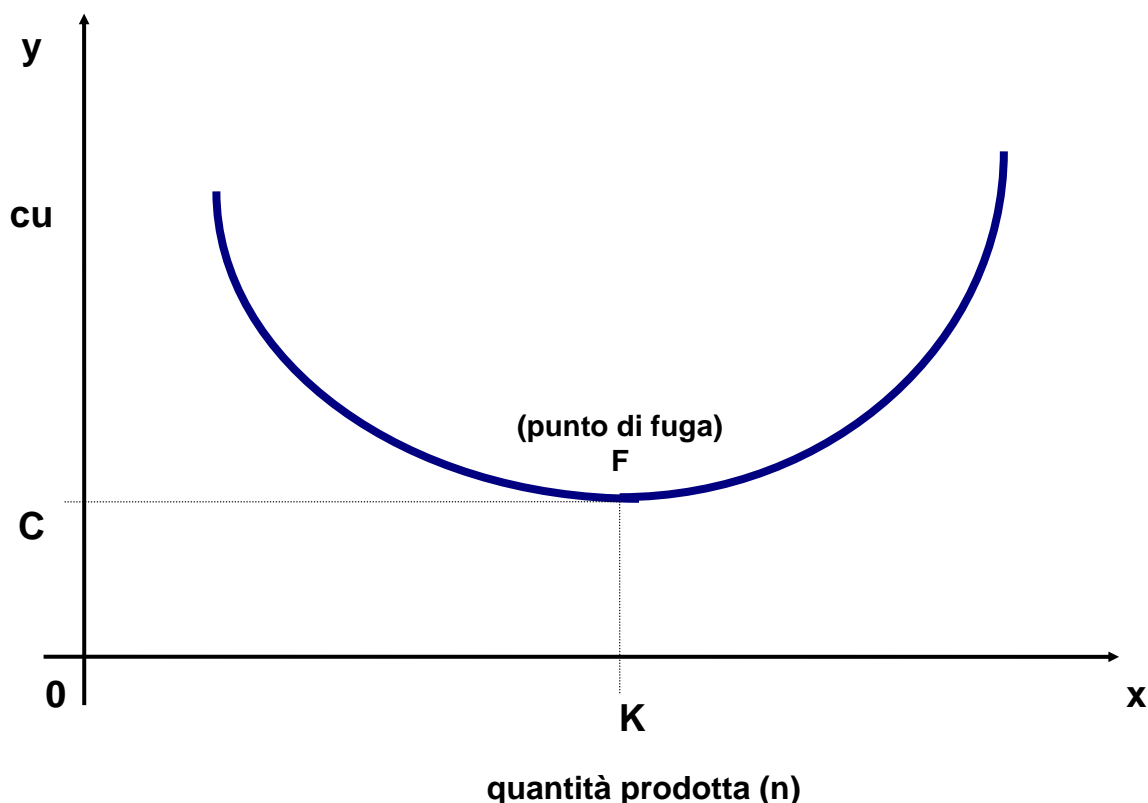
Come si nota la curva dei **cuv**, in relazione all'aumento della quantità prodotta, ha un **andamento prima decrescente e successivamente crescente**, dopo aver raggiunto il suo valore più basso nel punto K (in corrispondenza di una quantità prodotta pari ad $0K$).

Ciò è dovuto al fatto che i mezzi di produzione imputabili a costi variabili (materie prime, semilavorati, lavoro, energia etc.) **per essere utilizzati devono, evidentemente, essere collegati ad un impianto**, che, per le sue caratteristiche tecniche, ha un proprio impiego ottimale, cioè è stato costruito per produrre un certo numero di unità di merci; in corrispondenza di tale impiego ottimale dell'impianto (nel grafico rappresentato dal segmento $0K$) i **cuv** saranno minimi, poiché anche materie prime, semilavorati etc. (collegati all'impianto) verranno utilizzati al meglio.

Al di sotto o al di sopra di tale utilizzazione ottimale anche i mezzi di produzione imputabili a costi unitari variabili non saranno sfruttati nella maniera migliore e, dunque, gli stessi cuv saranno più alti.

Se, infine, andiamo a sommare i costi unitari d'impianto (**cui**) ed i costi unitari variabili (**cuv**) avremo il **costo unitario complessivo della merce** prodotta dall'imprenditore: **$cui + cuv = cu$** .

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLA CURVA DEI COSTI UNITARI COMPLESSIVI (cu)



Come si nota anche la curva dei costi unitari (**cu**) ha un andamento prima decrescente e poi crescente, in relazione all'aumento del numero di unità prodotte, ma tale andamento è più "morbido", cioè meno accentuato rispetto a quello della curva dei costi unitari variabili (**cuv**).

Ciò si spiega col fatto che i valori dei costi unitari complessivi, rappresentati dalla curva **cu**, sono la sommatoria (**cu = cui + cuv**) dei valori dei costi unitari d'impianto (**cui**) e dei costi unitari variabili (**cuv**), dei quali i primi sono costantemente decrescenti in relazione all'aumento delle unità prodotte, mentre i secondi sono prima decrescenti e poi crescenti.

La quantità prodotta, in relazione alla quale il costo unitario è minimo è rappresentato nel grafico dal segmento **OK** e viene definita quantità di produzione ottimale in senso tecnico. Ogni aumento o diminuzione di tale quantità determinerà (nel breve periodo) l'aumento del costo unitario, per cui se il prezzo di mercato fosse più basso del costo unitario minimo, l'imprenditore sarebbe ultramarginale e cioè fuori dal mercato.

Il punto più basso della curva **cu** (**F**) è definito punto di fuga.

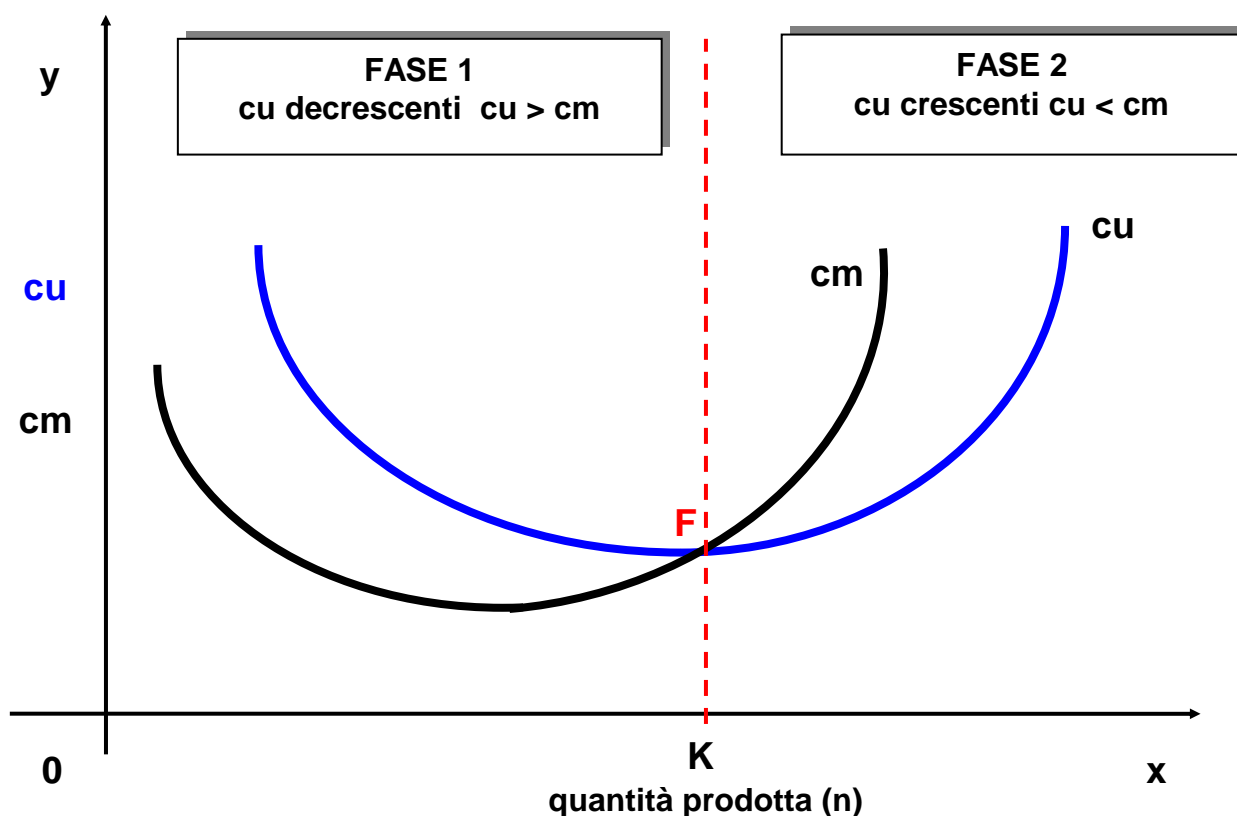
• I COSTI MARGINALI

Un ulteriore **costo** (unitario) che va analizzato ai fini del nostro discorso è quello definito **marginale**, che rappresenta, appunto, il **costo affrontato dall'imprenditore per produrre l'ultima unità di bene**.

Se, ad esempio, per produrre 100 unità di merci l'imprenditore affronta un costo totale di €1.000, mentre per produrne 101 il costo totale dallo stesso sostenuto è di €1.050, evidentemente il costo marginale, cioè il costo della centunesima (ed ultima) unità di prodotto è di €50.

Passiamo, quindi a rappresentare graficamente **l'andamento della curva dei costi marginali (cm) in relazione alla curva dei costi unitari complessivi (cu)**.

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLA CURVA DEI COSTI MARGINALI (cm)



come si nota dal grafico la curva dei costi marginali ha anch'essa un andamento prima decrescente e poi crescente, ma ciò che è più interessante notare è che :

- **Nella fase 1**, nella quale i **cu sono decrescenti in relazione all'aumento della quantità prodotta**, i costi marginali sono evidentemente più bassi degli stessi costi unitari ($cm < cu$); la diminuzione dei costi unitari complessivi si spiega, infatti, proprio per il fatto che il costo delle ultime unità prodotte è minore di quello delle precedenti. **La curva cm, in questa fase si svolge, quindi, al di sotto della cu.**
- **In relazione alla quantità prodotta pari al segmento OK** (come già spiegato in precedenza) il costo unitario complessivo (cu) è minimo e risulta uguale al costo marginale ($cm = cu$). **La curva cm, infatti, interseca la curva cu nel punto di fuga (F)**, che è il punto più basso della stessa curva cu.
- **Nella fase 2**, nella quale i **costi unitari sono crescenti in relazione all'aumento della quantità prodotta**, i costi marginali sono più alti degli stessi costi unitari ($cm > cu$). Questi, infatti, aumentano proprio perché le ultime unità di merce prodotte hanno un costo (marginale) più elevato. In questa fase, dunque, **la curva cm si svolge al di sopra della curva cu.**

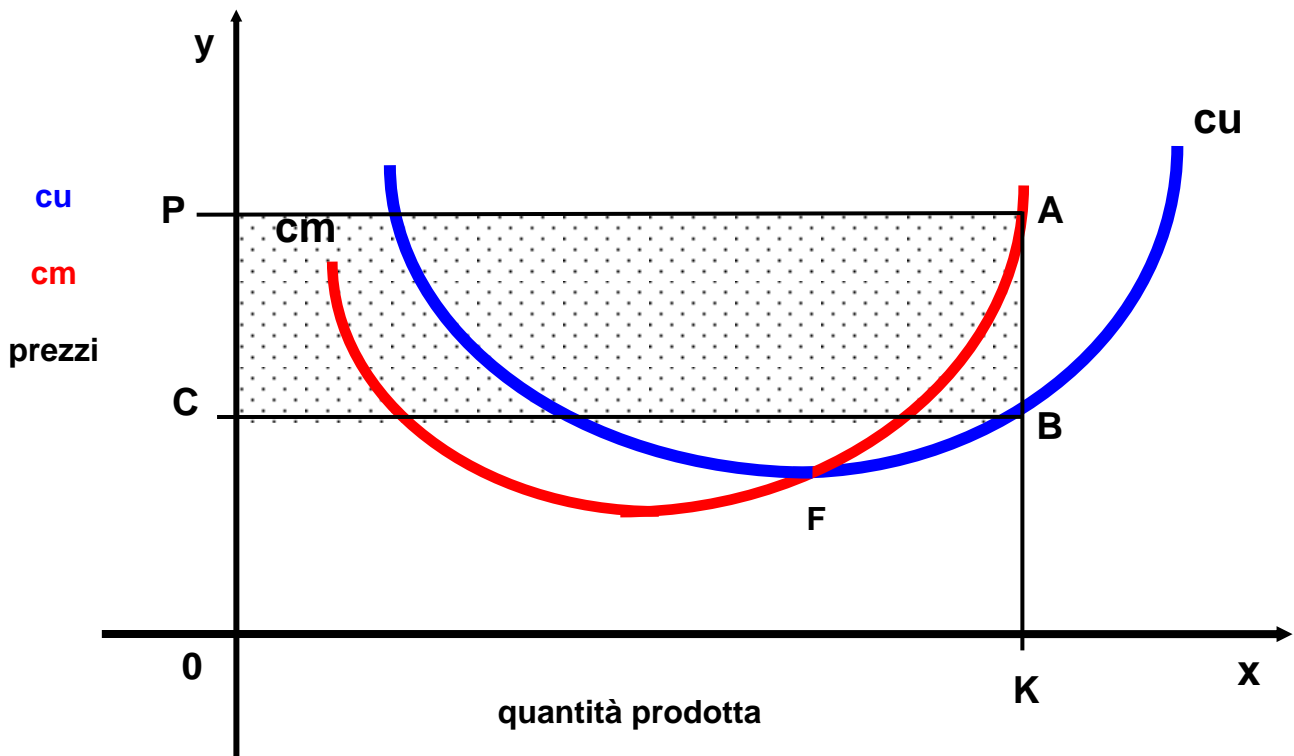
L'andamento della curva dei costi marginali in relazione a quella dei costi unitari complessivi riveste particolare importanza, in quanto sostanzialmente fornisce una risposta al quesito di base di questo argomento, che consisteva nel definire l'offerta del singolo imprenditore nel breve periodo. Tale imprenditore **fermerà la sua offerta quando il prezzo di mercato coinciderà con il costo marginale della merce da lui prodotta.**

Non gli converrà fermare prima la sua offerta e, dunque, produrre di meno in quanto in tale maniera rinuncierebbe ad una certa parte di possibile profitto.

Nemmeno gli converrà portare oltre la sua offerta e, dunque, produrre di più in quanto sulle ultime unità da lui realizzate e vendute sopporterebbe una perdita secca (costo di produzione maggiore del prezzo di vendita).

Dal grafico di seguito riportato appare con maggiore evidenza quanto appena dimostrato.

LA SITUAZIONE DI MASSIMO PROFITTO DELL'IMPRENDITORE CAPITALISTICO NEL BREVE PERIODO

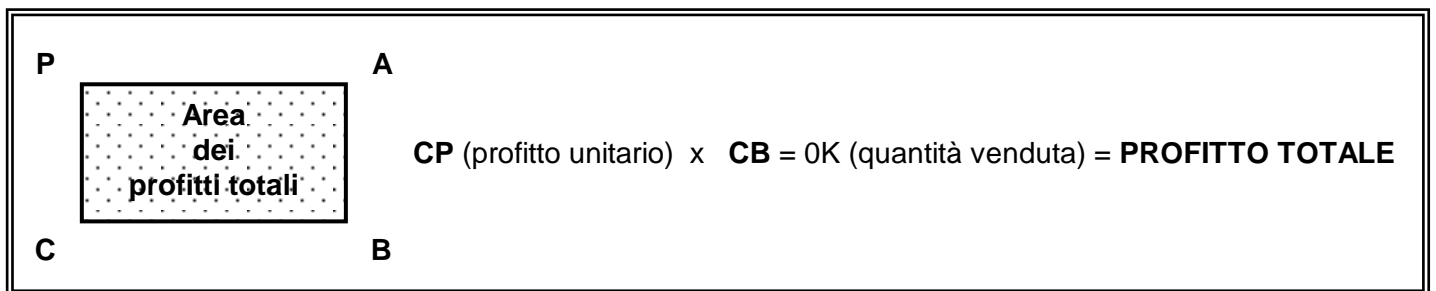
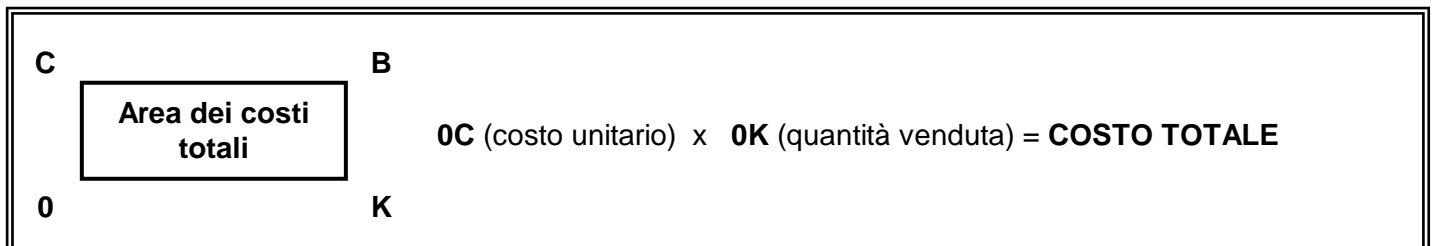
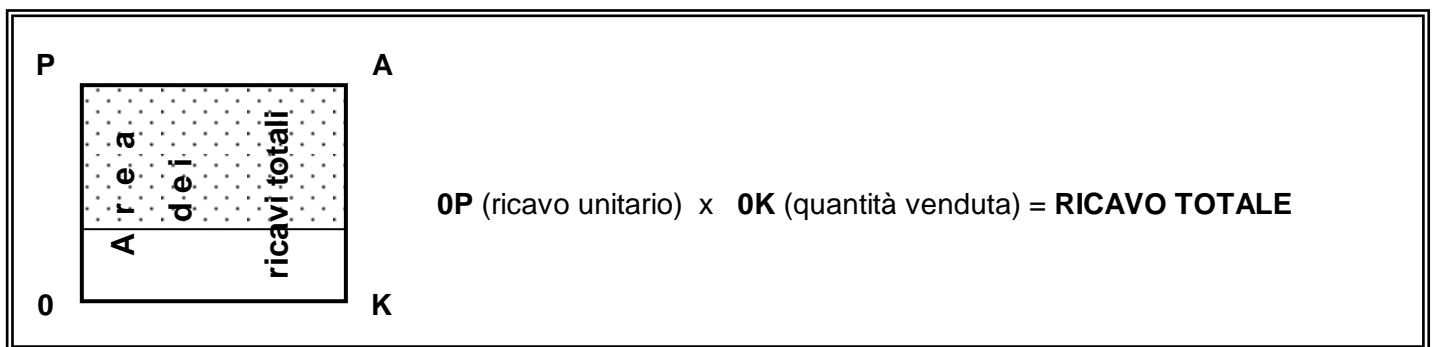
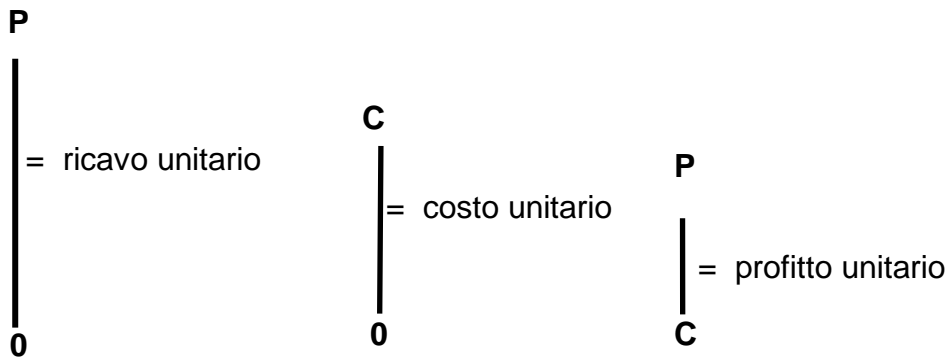


COME SI OTTIENE LA RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLA SITUAZIONE DI MASSIMO PROFITTO DELL' IMPRENDITORE CAPITALISTICO NEL BREVE PERIODO

Partendo dal punto **P** sull'asse delle ordinate (punto terminale del **segmento OP** che rappresenta il prezzo di mercato della merce) si va ad incontrare la curva dei costi marginali (**cm**) nel punto **A**. Dal punto **A** si cala la perpendicolare all'asse delle ascisse. Tale perpendicolare incontra la curva dei costi unitari (**cu**) nel punto **B** e, successivamente l'asse delle **X** nel punto **K** (punto terminale del **segmento OK** che rappresenta la quantità di merce prodotta ed offerta in relazione al prezzo di mercato **OP** tale che assicuri il massimo profitto totale).

Partendo poi dal punto **B** posto sulla **cu** caliamo la perpendicolare sull'asse delle ordinate, fino ad incontrarlo nel punto **C** (punto terminale del segmento **OC**, che rappresenta il costo unitario della merce in relazione ad una quantità prodotta pari ad **OK**).

In tale maniera siamo riusciti a rappresentare graficamente i ricavi, i costi e i profitti unitari e totali, infatti:



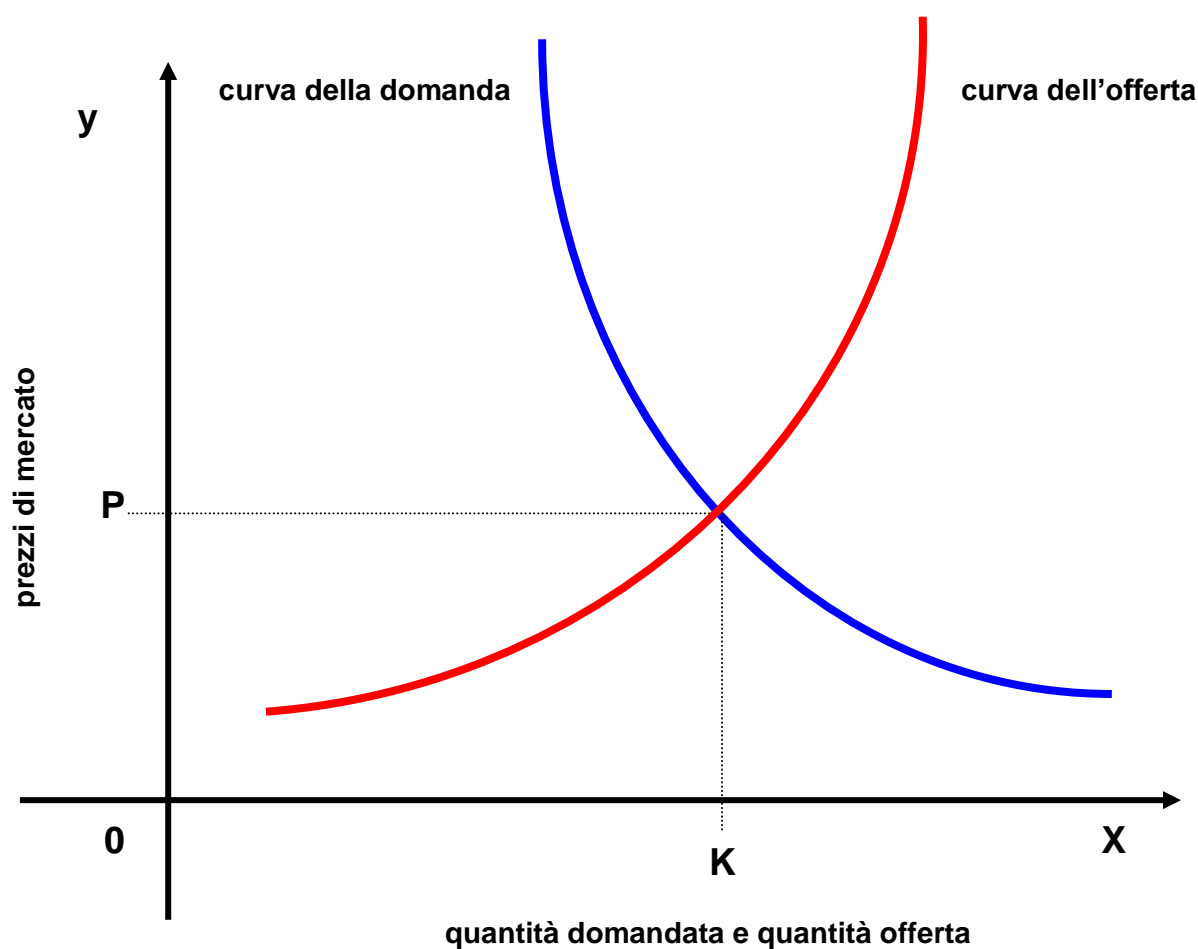
Dal grafico appena rappresentato risulta evidente che l'imprenditore ottiene il massimo profitto totale possibile se produce offre quella quantità di merce in relazione alla quale il suo costo marginale coincide con il prezzo di mercato.

In conclusione, quindi, la curva dei costi marginali viene a coincidere con la curva dell'offerta dell'imprenditore capitalistico.

L'OFFERTA DELL'INDUSTRIA NEL BREVE PERIODO

Come si può facilmente intuire l'offerta dell'industria (offerta complessiva di tutte le imprese che operano all'interno dello stesso settore economico) varia in funzione diretta del prezzo di mercato della merce in quanto, in relazione ad un aumento del prezzo, il singolo imprenditore è spinto ad aumentare la quantità prodotta e (ma questo soltanto nel lungo periodo) rientrano nel mercato le ex imprese ultramarginali.

Essendo finalmente giunti alla definizione del concetto di offerta dell'industria (e potendo, quindi, rappresentare la relativa curva), poiché già siamo in grado di disegnare la curva della domanda complessiva, passiamo alla configurazione d'equilibrio, che rappresenta ancora una volta la formazione del prezzo delle merce nel mercato nel breve periodo:



0 P = prezzo d'equilibrio

0K = quantità d'equilibrio (domandata e offerta)

L'OFFERTA DELL'IMPRESA E DELL'INDUSTRIA NEL LUNGO PERIODO

Abbiamo già accennato in precedenza che per **periodo lungo** s'intende quello nel quale:

- » il singolo imprenditore può modificare la consistenza del proprio impianto
- » l'industria può aumentare o diminuire di consistenza (grazie all'afflusso o al deflusso di imprese operanti al suo interno).

Rispetto alla singola impresa si può ora affermare che nel lungo periodo ad un ampliamento dell'impianto corrisponde una diminuzione dei costi unitari di produzione; tale diminuzione incontra, però, precisi limiti dovuti a fattori interni ed esterni all'azienda, per cui si può concludere affermando che nel lungo periodo l'imprenditore adotterà quell'impianto che, in relazione alla quantità da produrre, gli permetterà il maggior profitto possibile.

Rispetto all'industria si può affermare che la sua consistenza nel lungo periodo varierà in funzione diretta del prezzo di mercato della merce prodotta, in quanto ad un aumento di detto prezzo affluiranno nuove imprese, mentre ad una sua diminuzione alcune imprese spariranno dal mercato (imprese ultramarginali).

SINTESI DELLA FORMAZIONE DEL PREZZO DELLE MERCI NEL SISTEMA CAPITALISTICO

1	si parte dalla formula $P = R - C$ e si individuano R e C come prezzi
2	si riafferma che la formazione dei prezzi è regolata dalla legge della domanda dell'offerta
3	circa la domanda si rinvia a quanto studiato per il sistema mercantile semplice
4	circa l' offerta si distingue tra offerta individuale (della singola impresa) e offerta complessiva (dell'industria)
5	si analizza il comportamento del singolo imprenditore (offerta individuale) che produce un determinato tipo di merce in un mercato a concorrenza perfetta
6	si parte dai costi del singolo imprenditore per determinarne l'offerta e si analizzano i CTI (costi totali d'impianto), i CTV (costi totali variabili), i cui (costi unitari d'impianto), i cuv (costi unitari variabili), i cu (costi unitari) e i cm (costi marginali)
7	si dimostra che l'imprenditore blocca la sua produzione quando il prezzo di mercato coincide con il costo marginale dell'imprenditore stesso
8	si giunge alla conclusione che la curva dei costi marginali viene a coincidere con la curva dell'offerta dell'imprenditore capitalistico
9	si analizza la situazione di massimo profitto totale dell'imprenditore capitalistico
10	si esprime il concetto di offerta dell'industria nel breve periodo e si analizza la configurazione di equilibrio
11	si analizza l'offerta della singola impresa e dell'industria nel lungo periodo