

TEMI DI MICROECONOMIA

Oggi proseguiamo e concludiamo la prima parte del corso dedicato allo studio della microeconomia. In queste due lezioni mi sono limitato a trattare alcune teorie fondamentali della microeconomia con uno dei tanti approcci disponibili – certamente il più semplice – anche se è possibile far uso di strumenti più complessi come l'analisi del comportamento del consumatore mediante le curve di indifferenza o gli isoquanti. Non mi è sembrato il caso di affrontare simili approcci più sofisticati alla microeconomia in un corso introduttivo come questo.

Qui mi preme sottolineare come, oltre agli aspetti trattati in queste due lezioni, la microeconomia offra anche altri argomenti di notevole interesse come lo studio del comportamento della famiglia mediante la teorie delle preferenze rivelate, l'effetto di sostituzione, la razionalità del consumatore, ecc.) o per approfondire le teorie della misurazione e delle verifiche della domanda o dei costi sociali e dei costi privati solo per citarne alcuni. La lezione odierna che, come detto, conclude la parte del corso dedicato alla microeconomia, verterà su teoria dell'offerta, teoria della produzione, prezzo di equilibrio, regimi di mercato, riferiti, così come gli argomenti della precedente lezione, al mercato di concorrenza perfetta e, in parte, di monopolio.

Teoria dell'offerta

L'offerta è la quantità di bene o servizio che il produttore è disposto a vendere a un determinato prezzo. In tal caso, analogamente alla domanda, parliamo di **offerta individuale**; la somma delle offerte individuali costituisce l'**offerta collettiva**.

L'offerta dipende da una serie di fattori che costituiscono la funzione di offerta::

$$S_n f (p_n, p_1 \dots p_{n-1}, F_1 \dots F_m, G, T)$$

Dove:

S_n è l'offerta del bene n

p_n è il prezzo del bene

$p_1 \dots p_n$ è l'espressione sintetica del prezzo di tutti gli altri beni

$F_1 \dots F_m$ è l'espressione sintetica del prezzo dei vari fattori produttivi

G esprime le preferenze dei produttori

T è lo stadio di progresso raggiunto dalla tecnica produttiva.

La rappresentazione grafica dell'offerta è costituita da una curva crescente verso destra dalla quale si evince che l'offerta è funzione diretta del prezzo del bene.

Grafico 1



La curva di offerta indica delle disponibilità a vendere in corrispondenza ai diversi possibili prezzi, che rappresentano diverse alternative e non variazioni di prezzo da un tempo all'altro.

Teoria della produzione

L'impresa è il soggetto economico al quale spetta la **produzione** di beni e servizi e per questo è detta unità di produzione. Le imprese possono essere:

- 1) Imprese individuali
- 2) Società di persone
- 3) Società di capitali

Tabella 1

IMPRESE ATTIVE IN ITALIA AL 02/08/2022 (Dati assoluti e percentuali)

Settore	Imprese	
	Dati assoluti	Dati %
Primario	718.124	13,87
Secondario	1.218.656	23,54
Terziario	3.240.404	62,59
Totale	5.177.184	100,0

Fonte: Infocert

I dati sopra riportati indicano che l'economia italiana è caratterizzata dalla netta prevalenza di imprese di servizi per cui possiamo dire che essa ha ormai concluso il processo di *terziarizzazione* tipico delle economie mature. Al contrario, le economie dei paesi in via di sviluppo sono caratterizzate dalla prevalenza del settore primario e quelle sviluppate del settore secondario.

A partire dal secondo dopoguerra e in seguito alla liberalizzazione del commercio internazionale, è andata progressivamente crescendo l'importanza delle **imprese multinazionali** la cui attività si svolge in più stati. La grande impresa multinazionale, che ha beneficiato dell'enorme progresso della tecnologia, è nata negli USA ma è andata sviluppandosi anche in Europa, Giappone e, nel settore del commercio, persino nell'ex Unione Sovietica. Il ruolo delle multinazionali è oggetto di discussione. Gli autori marxisti vedono nella loro attività il prosieguo con altri mezzi della politica coloniale ottocentesca (*neo colonialismo*) mentre altri pongono l'accento sulla loro localizzazione in paesi con bassi salari e ridotti livelli di tassazione.

In economia per **produzione** si intende qualsiasi processo teso ad accrescere l'utilità di un bene. Il concetto di produzione, dunque, comprende non solo la produzione in senso fisico (**trasformazione**) ma anche il trasferimento di un bene nello spazio (**arbitraggio**) e nel tempo (**speculazione**). Il trasferimento di un bene nello spazio avviene con il commercio; in tal caso, un bene viene trasferito da una località nella quale è abbondante ad un'altra nella quale, al contrario, è scarso. Esempi di trasferimento nel tempo sono, invece, l'immagazzinamento del grano appena raccolto o la conservazione del vino per l'invecchiamento.

La relazione tra input e output viene espressa dalla funzione di produzione:

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

L'impresa deve decidere cosa produrre, come produrre, quanto produrre. La produzione comporta una serie di operazioni che costituiscono il **ciclo produttivo**. Il ciclo produttivo inizia con l'acquisto dei fattori produttivi come le materie prime e sussidiarie (*input*) e finisce con la vendita del prodotto finito (*output*).

I fattori produttivi sono:

1. La natura (o terra), che comprende le risorse fornite direttamente dall'ambiente esterno (spazio necessario per lo svolgimento di ogni attività, terra da coltivare, risorse minerarie ed ittiche, ecc.)
2. Il lavoro indica ogni sforzo umano diretto a scopi produttivi

3. Il capitale costituito dai beni frutto di un precedente processo produttivo e destinati a nuove produzioni (impianti, macchinari, ecc.)
4. L'organizzazione (o capacità) imprenditoriale che consiste nella combinazione dei fattori produttivi, nell'organizzazione e gestione dell'impresa, ecc.
5. Lo Stato che garantisce il quadro normativo entro il quale il processo produttivo deve svolgersi.

Natura e lavoro sono detti **originari** perché non derivano da un precedente processo produttivo, mentre il capitale è detto **originario**.

Ai fattori produttivi spettano le relative remunerazioni:

1. Rendita
2. Salario
3. Interesse
4. Profitto
5. Tassazione

L'acquisizione dei fattori produttivi comporta per l'impresa il sostenimento di **costi** che comprendono salari e stipendi del personale, spese per l'acquisto di materie prime e sussidiarie, semilavorati, servizi da impiegare nella produzione, affitti reali e figurativi per terreni, capannoni, ecc., ammortamenti ed interessi sul capitale fisso, imposte e tasse che gravano sull'impresa.

I costi possono essere:

- 1) **Fissi** se non variano, almeno entro certi limiti, al variare della produzione (es. fitto passivo)
- 2) **Variabili** se variano al variare della produzione (es. materie prime).

Il costo può essere:

- a) **Totale** dato dalla somma dei costi fissi e variabili riferiti ad un certo livello di produzione; in simboli $C_t = C_f + C_v$
- b) **Medio** è il costo di una unità di bene prodotta; in simboli C_t/Q
- c) **Marginale** è l'incremento di costo da sostenere per produrre un'unità supplementare del bene; in simboli $C_{mg} = \Delta C/\Delta Q$

L'organizzazione e la gestione del ciclo produttivo spetta all'imprenditore e costituiscono un fattore produttivo denominato appunto organizzazione imprenditoriale il cui compenso è costituito dal profitto.

L'imprenditore, sul quale gravano il **rischio tecnico** (mancato o cattivo funzionamento di un macchinario) e un **rischio economico** (mancata vendita del prodotto), combina i fattori prodotti al fine di ottenere un bene il cui valore è superiore alla somma dei suoi componenti.

Le decisioni in materia di offerta, cioè di produzione e vendita dei beni spettano all'impresa, che come abbiamo già visto è l'unità della produzione. Queste decisioni, indipendentemente da chi le prende (titolare di impresa individuale, soci di società di persone, consiglio di amministrazione o amministratore delegato di società di capitali) sono decisioni dell'impresa e vengono assunte in modo tale da rendere i profitti dell'impresa medesima i più elevati possibili (**massimizzazione dei profitti**).

Tabella 2

MASSIMIZZAZIONE DEI PROFITTI

Variabili	Valori		
Quantità venduta	100 unità	Quantità venduta	101 unità
Prezzo di vendita	10 per unità	Prezzo di vendita	10 per unità
Costo medio	8 per unità	Costo medio	8,004 per unità
Ricavo totale	1.000	Costo marginale	12
Costo totale	800	Ricavo totale	1.010
Profitto	200	Costo totale	812
Costo marginale	10	Profitto	198

L'impresa massimizza i profitti quando il *costo marginale uguaglia il ricavo marginale* che, in un mercato di libera concorrenza è *pari al prezzo di vendita*. Qualora l'impresa vendesse una unità in più di bene il suo profitto non sarebbe più massimo ma inferiore.

Qualora, in regime di concorrenza perfetta, il prezzo di mercato scendesse al di sotto del costo unitario (cioè se, nel nostro esempio, il prezzo di mercato scende al di sotto di 8 unità, ipotizziamo 7), il produttore si trova in perdita e non può migliorare la sua situazione variando la quantità prodotta, quindi non gli resta che "fuggire" dal mercato.

Il "**punto di fuga**" corrisponde al punto di minimo costo unitario ed è anche il punto di intersezione fra costo marginale e costo medio. Dal punto di vista economico, nel punto di fuga si ha la miglior allocazione delle risorse, dato che il costo unitario è minimo.

Grafico 2

COSTO MEDIO E MARGINALE



Indipendentemente dalla loro natura giuridica le imprese tendono a massimizzare i profitti dati dalla differenza tra i ricavi delle vendite e i costi di produzione (costi dei fattori).

$$\Pi = R - C$$

Il ricavo ottenuto dalla vendita dell'intera produzione si dice ricavo **totale** ed è dato da quantità prodotta per prezzo di vendita; in simboli: $R = Q \cdot P$. Il ricavo medio è dato dal rapporto ricavo totale diviso per la quantità prodotta (R/Q). Il ricavo marginale rappresenta il ricavo dell'ultima unità prodotta ($R_n - R_{n-1}$).

Prezzo di equilibrio

Abbiamo visto la teoria della domanda e dell'offerta. Adesso ci chiediamo cosa succede quando domanda e offerta si incontrano, cioè quando la curva di domanda interseca la curva di offerta? Il punto nel quale le curve di domanda e di offerta si intersecano si chiama **punto di equilibrio** al quale corrisponde la quantità scambiata **OQ** e il prezzo **OP**. Per ogni bene, in un determinato momento, esiste un solo prezzo capace di uguagliare quantità domandata e quantità offerta.

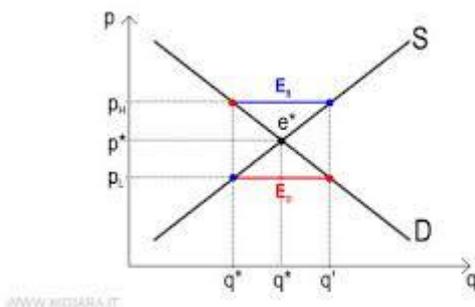
Come si forma il prezzo di equilibrio? Ipotizziamo che, in un certo momento, il prezzo sia superiore rispetto a quello di equilibrio, ad esempio sia pari a **OP'**. La quantità offerta in corrispondenza di questo prezzo è **OQ'** di gran lunga superiore alla quantità domandata **OQ**. Le imprese, per evitare di trovarsi con gran parte dei propri prodotti invenduti, saranno disposte a vendere a prezzi più bassi. Si avrà, quindi, un calo dei prezzi fino a che la domanda e l'offerta non si eguaglieranno nuovamente nella quantità di equilibrio **Op***.

In maniera analoga se il prezzo di mercato, in un dato momento, è inferiore rispetto a quello di equilibrio, ad esempio è pari a **OP'**, la quantità offerta in corrispondenza di questo prezzo è **OQ'** inferiore rispetto alla quantità domandata **OQ**. I consumatori, per poter avere i beni in questione saranno disposti a pagarli ad un prezzo superiore. Si avrà così un aumento dei prezzi fino a che la domanda e l'offerta non si eguaglieranno nuovamente alla quantità **Oq*** e al prezzo **Op***. In altre

parole, esistono dei meccanismi automatici che, attraverso il gioco della domanda e dell'offerta, assicurano il raggiungimento del prezzo di equilibrio.

Grafico 3

IL GIOCO DELLA DOMANDA E OFFERTA



Il prezzo di equilibrio così determinato è relativo al periodo breve. A questo punto è opportuno fare riferimento al fattore tempo in economia a proposito del quale distinguiamo il:

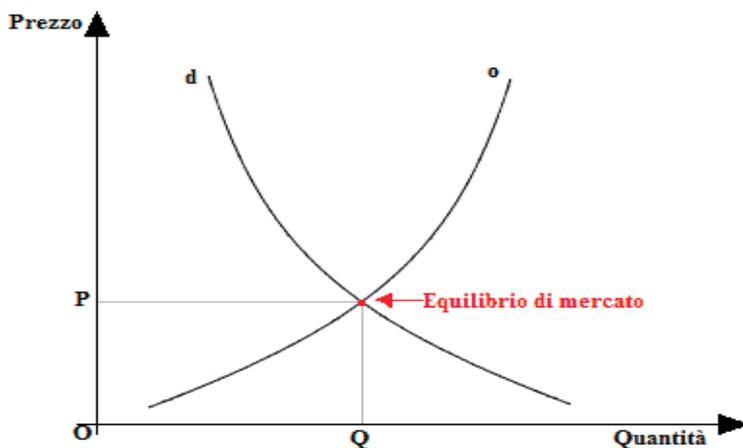
- a) **Periodo breve** durante il quale la quantità di qualche fattore produttivo (almeno uno di solito il capitale) non può variare
- b) **Periodo lungo** durante il quale la quantità dei fattori produttivi impiegati può variare
- c) **Periodo lunghissimo** durante il quale cambiano le tecniche disponibili per produrre i beni esistenti e diventano disponibili prodotti nuovi e varia la natura dei fattori produttivi soprattutto del lavoro.

La durata effettiva di tali periodi non è determinata a priori ma deve essere valutata di volta in volta.

Una rappresentazione semplificata del prezzo di equilibrio

Grafico 4

PREZZO DI EQUILIBRIO



Produzione

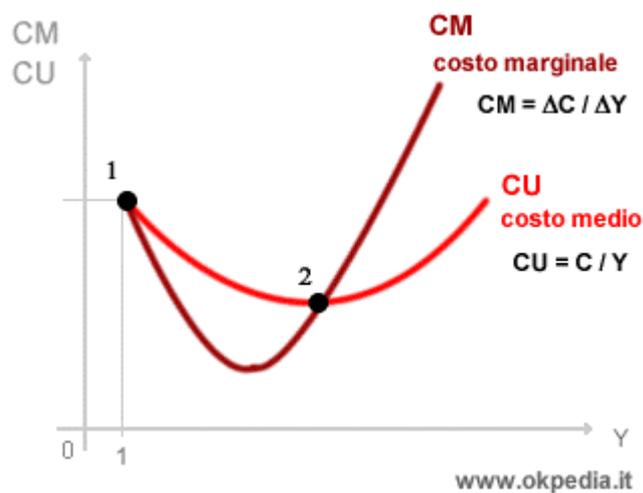
Abbiamo visto che la produzione è il processo con il quale, attraverso l'impiego dei fattori produttivi (natura, lavoro, capitale), viene aumentata l'utilità di un bene (output) come risulta dallo schema seguente.



Ci si chiede cosa succede quando, nel processo produttivo, varia la quantità impiegata di un fattore? Al riguardo occorre definire preliminarmente i concetti di produttività media (o prodotto medio) e di produttività marginale (prodotto marginale) del fattore. Definiamo **produttività media** il rapporto tra il prodotto totale ottenuto e la quantità di fattore utilizzato. Dalla tabella 1 si evince che aumentando la quantità di fattore produttivo impiegato da 1 a 2 unità, il prodotto totale aumenta di 700 unità (da 600 a 1.300).

Grafico 5

PRODUTTIVITA' MEDIA E MARGINALE



La **produttività marginale** è data dall'incremento registrato dal prodotto in corrispondenza di una unità aggiuntiva del fattore impiegato. Al riguardo, la tabella 1 ci dice che passando da 1 a 2 unità di fattore l'incremento del prodotto marginale è pari a 700.

Tabella 3

PRODUTTIVITÀ MEDIA E MARGINALE

Quantità di fattore produttivo impiegato	Prodotto totale	Prodotto medio	Prodotto marginale
1	600	600	600
2	1300	650	700
3	2100	700	800
4	3400	850	1300
5	4500	900	1100
6	5100	850	600
7	5600	800	500
8	6000	750	400
9	5400	600	-600
10	4500	450	-900

I dati contenuti nella tabella dicono che, in una prima fase, tanto il prodotto medio che il prodotto marginale aumentano, mentre successivamente decrescono sia pure con diversa intensità. Infatti, mentre il prodotto medio cresce e decresce più lentamente, il prodotto marginale dapprima aumenta velocemente per poi decrescere altrettanto rapidamente.

Nella prima fase, la rapida crescita del prodotto marginale trascina anche la crescita del prodotto medio; in seguito, dopo aver raggiunto il massimo, il prodotto marginale decresce fino ad intersecare la curva del prodotto medio, che continua a crescere in quanto il prodotto delle ultime dosi è sempre superiore al prodotto medio. Quindi il prodotto marginale decresce rapidamente trascinando al ribasso anche il prodotto medio che, peraltro, diminuisce più lentamente. Il punto di incontro delle due curve rappresenta il massimo della curva del prodotto medio.

Regimi di mercato

Il **mercato** è il luogo reale o ideale di incontro della domanda e dell'offerta. E' reale nel caso in cui compratori e venditori si incontrano fisicamente in un determinato luogo (piazza, fiera, ecc.); è ideale se indica l'insieme delle contrattazioni che intercorrono tra compratori e venditori e relative a uno o più beni (mercato della lana, del petrolio, dei cereali, dei metalli, ecc.).

La funzione del mercato è quella di mettere in contatto compratori e venditori rendendo possibile la compravendita di beni, servizi, titoli e valute. Nel mercato si forma il prezzo dei beni.

Si possono avere vari tipi di mercato:

- Locale se riferito ad una città o a un suo rione
- Nazionale se riferito a uno stato
- Internazionale se riguarda più Stati legati fra loro da rapporti di scambio
- Mondiale se riguarda la domanda e l'offerta di un bene su scala mondiale. Costituisce il caso tipico di mercato ideale.

La globalizzazione dell'economia ha prodotto la tendenza alla creazione di mercati sempre più vasti e a carattere internazionale.

I mercati possono essere classificati ulteriormente in mercati:

- a) **All'ingrosso**, dove l'offerta è indirizzata ad altri commercianti, grossisti o dettaglianti, ad utilizzatori professionali, o ad altri utilizzatori in grande;
- b) **Al dettaglio** (o al minuto), dove l'offerta è indirizzata direttamente al consumatore finale;
- c) **Dei beni di consumo**, dove vengono scambiati beni durevoli (automobili, elettrodomestici, ecc.) e beni non durevoli (alimentari, bevande, ecc.);
- d) **Alla produzione**, dove le merci sono offerte direttamente dai produttori (es. produttori agricoli singoli o associati),
- e) **Delle materie prime** (commodity) tra cui Chicago Mercantile Exchange, New York Mercantile Exchange, Chicago Board of Trade, London Metal Exchange, ecc., dove sono scambiati un ampio *range* di prodotti (tra cui commodity agricole, criptovalute, energia prodotti petroliferi, cereali, metalli, ecc.);

Esistono mercati specifici per ogni bene: mercato del grano, dell'automobile, della casa, ecc.

Il mercato presuppone appositi istituti giuridici come la tutela della proprietà privata e dell'esecuzione dei contratti.

Il mercato di ciascun bene presenta una struttura definita:

- Dall'**omogeneità** (più o meno marcata) dei prodotti;
- Dal **numero delle imprese venditrici**;
- Dal **numero dei compratori**.

In relazione alla struttura del mercato, le imprese in esso operanti dovranno adattare differenti strategie produttive e di vendita per massimizzare, cioè al fine di ottenere il massimo) il profitto.

Il mercato può assumere le seguenti forme (o *regimi di mercato*):

- **Concorrenza perfetta**: domanda e offerta di beni omogenei frazionate in una pluralità di soggetti economici (*atomizzazione del mercato*) nessuno dei quali è in grado singolarmente di influenzare il prezzo di mercato (Anglia);
- **Monopolio**: l'offerta di un bene è concentrata in un'impresa che può fissare il prezzo del bene e vendere la quantità che i consumatori sono disposti ad acquistare il bene oppure, in alternativa, fissare la quantità da vendere accettando il prezzo che i consumatori sono disposti a pagare per quella quantità;

- **Duopolio:** l'offerta di un bene è concentrata in due sole imprese;
- **Concorrenza monopolistica:** l'offerta di un bene è distribuita tra molte imprese (venditori) di piccole dimensioni, che hanno piena libertà di entrata ed uscita dal mercato ma i prodotti offerti sono leggermente differenziati per cui ogni impresa gode di un potere di mercato limitato;
- **Oligopolio:** l'offerta di un bene è concentrata in poche imprese;
- **Monopsonio:** la domanda di un bene è concentrata in un solo soggetto economico. Monopsonio è la traduzione del termine inglese *monopsony* coniato nel 1933 da Joan Robinson per indicare il cosiddetto "monopolio del compratore" e per descrivere la condizione del datore di lavoro che può pagare salari inferiori alla produttività marginale del lavoratore;
- **Monopolio bilaterale:** domanda e offerta sono concentrate in due soli soggetti economici. Un esempio può essere rappresentato dal mercato lavoro dove operano un solo soggetto dal lato dell'offerta (insieme delle organizzazioni sindacali) e un solo soggetto dal lato della domanda (insieme delle organizzazioni dei datori di lavoro).

La teoria classica aveva ipotizzato l'esistenza dei soli mercati concorrenziali e monopolistici. In realtà, concorrenza perfetta e monopolio nelle forme assolute non sono mai esistiti. Intorno al 1920 – 1930, sulla base dell'osservazione dei mercati esistenti, Edward Chamberlin e Joan Robinson elaborarono la teoria della concorrenza monopolistica, mentre l'altra forma intermedia di mercato – l'oligopolio – era già stato oggetto di analisi da parte di Antoine Augustin Cournot nell'Ottocento.

I regimi di coalizione. Nel regime di coalizione, le imprese realizzano tra loro accordi, spesso non resi pubblici, per non farsi concorrenza; il mercato che ne deriva si dice **mercato o regime di coalizione**. Esempi di regime di coalizione si sono avuti e si hanno in diversi settori economici: commercio, industria, trasporti, credito, assicurazioni.

Le principali forme di accordo fra imprese sono:

1. Ring
2. Corner
3. Cartelli
4. Trust.

I primi due, tipici del commercio, sono di matrice nordamericana. Il **Ring** consiste in un accordo fra commercianti interessati ad uno stesso prodotto, mentre nel **corner** l'offerta di un prodotto è concentrata in solo soggetto per cui sono molto vicini al monopolio.

Tipici del settore industriale sono i cartelli e i trust. Il **cartello** mira a fissare per il prodotto interessato il prezzo di vendita, fissando la quantità di prodotto da immettere sul mercato in misura compatibile con il prezzo stabilito, mentre nel **trust** le imprese partecipanti perdono parte della loro autonomia decisionale in quanto, attraverso l'inserimento nei loro organi direttivi di soggetti espressione dell'impresa o delle imprese principali (*capogruppo* o *holding*), ciascuna impresa agisce ed ha un'attività organizzata in vista dell'interesse generale e complessivo del gruppo di appartenenza.

Altri esempi di cartelli sono l'*accordo interbancario* tra gli istituti di credito in vigore in Italia dal 1918 fino agli anni Settanta del secolo scorso, e le *Conferences* marittime, con le quali si stabiliscono le norme tariffarie delle compagnie aderenti o l'entità dei servizi offerti in corrispondenza dei prezzi prefissati.

BIBLIOGRAFIA

- CAVES R., *Economia industriale*, Bologna, 1970.
 DORFMAN R., *Prezzi e mercati*, Bologna, 1968.
 GRAZIANI A., *Teoria economica. Prezzi e distribuzione*, Napoli, 1976.
 LIPSEY R. G., *Introduzione all'economia*, Milano, 1968.
 LOMBARDINI S., *Corso di economia politica*, Torino, 1971.
 MARCHESE U., *Dispense di economia politica*, Genova, 1987.
 NAPOLEONI C., *Il pensiero economico del 900*, Torino, 1963.
 PANTALEONI M., *Principii di Economia Pura*, Milano, 1931.
 SALTARI, E., DI BARTOLOMEO G., TILLI, *Principi di economia politica*, Roma, 2019.
 SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D., BOLLINO C.A., *Economia*, Milano, 2019.
 SCALZO A., *Elementi di economia politica*, Torino 1991.
 VITO F., *Economia politica*, Vol. II, Milano, 1961.