

Economia 6e

David Begg, Gianluigi Vernasca,
Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch

Capitolo 6

Introduzione alla teoria
dell'offerta

La teoria dell'offerta



Le **imprese** costituiscono **l'offerta** di un mercato. L'insieme di imprese omogenee e interdipendenti - per tipo di produzione - fanno parte di un **settore**.

L'analisi delle caratteristiche strutturali di un settore - dalle **barriere all'entrata/uscita** alla perfezione o imperfezione dell'**informazione** - consente di classificare le strutture settoriali: la **concorrenza perfetta**, la concorrenza monopolistica, l'oligopolio, il **monopolio**.

La teoria dell'offerta (2): i due poli



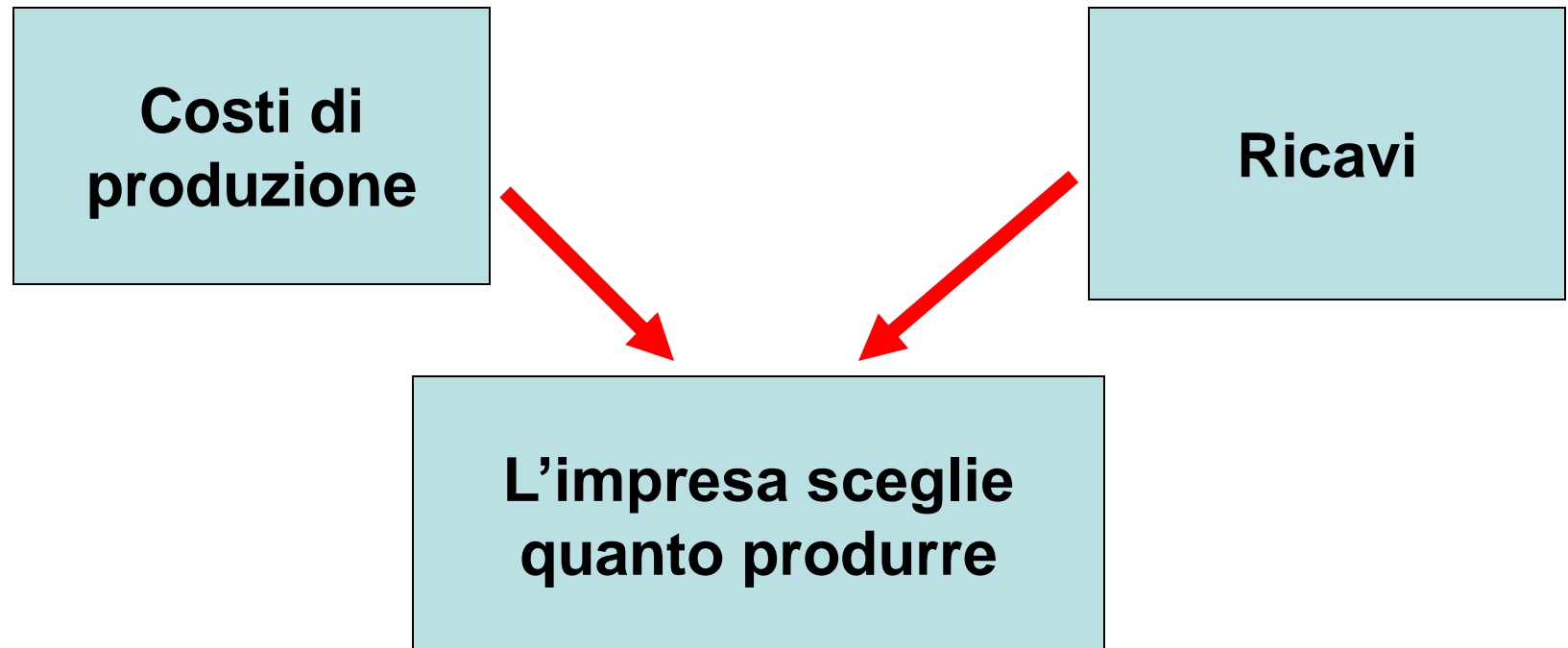
- La assoluta libertà di ingresso e uscita, la numerosità di acquirenti e offerenti l'omogeneità del prodotto e la perfetta informazione sono caratteristiche tipiche della **concorrenza perfetta**.
- Le assolute barriere all'ingresso, la numerosità degli acquirenti, l'assenza di altri offerenti e l'imperfetta (o perfetta) informazione sono caratteristiche tipiche del **monopolio**.

La teoria dell'offerta (3)

Strutture (forme) di mercato	Caratteri strutturali					
	Barriere		Concentrazione		Differenziazione del prodotto	Trasparenza informativa
Entrata	Uscita	Domanda	Offerta			
Concorrenza perfetta	nulle	nulle	irrilevante	irrilevante	nulla	perfetta
Concorrenza monopolistica	significative	nulle	irrilevante	irrilevante	rilevante	elevata
Oligopolio	rilevanti	significative	irrilevante	elevata	irrilevante	imperfetta
Monopolio perfetto	assolute	nulle	irrilevante	assoluta	assoluta	perfetta

La teoria dell'offerta

La decisione dell'impresa circa il quanto produrre dipende sia dai **costi** di produzione sia dai **ricavi** che si possono ottenere dalla vendita dei prodotti



Forme giuridiche ed organizzative delle imprese

- Società **individuali**
 - possedute da un unico soggetto che ne ottiene i profitti ma che ne è anche responsabile
- Società **di persone**
 - posseduta da due o più persone
 - responsabilità illimitata e solidale
- Società **di capitali**
 - la proprietà è divisa tra i possessori delle quote (azionisti)
 - soggetto giuridico autonomo che ha la possibilità di produrre e commerciare
 - responsabilità limitata
 - le azioni delle società quotate vengono scambiate in borsa

Le rilevazioni contabili dell'impresa

Le imprese registrano due insiemi di rilevazioni contabili relative alla gestione:

- le variabili **FLUSSO**, riferite a un determinato periodo di tempo
- le variabili **STOCK**, riferite ad un particolare istante, o data

Le variabili flusso

- **Ricavi**
 - le entrate dell'impresa derivanti dalla vendita del bene o del servizio, in un anno commerciale
- **Costi**
 - spese sostenute per produrre il bene o il servizio nel medesimo anno
- **Profitti**
 - l'eccesso dei ricavi rispetto ai costi

Queste tre variabili vengono contabilizzate nel **conto economico** – o conto profitti e perdite – di un'impresa

Le variabili stock

- **Attività**
 - il patrimonio di una società
- **Passività**
 - i debiti di una società
- **Capitale netto**
 - il saldo positivo tra attività e passività

Queste variabili stock sono contabilizzate nello **stato patrimoniale** – o conto delle attività e passività – di un'impresa

Lo stato patrimoniale ed il conto economico costituiscono i documenti fondamentali del bilancio dell'impresa.

L'economista ed i costi

- **I costi contabili**
 - spese effettivamente sostenute dall'impresa in un periodo
- Il costo **opportunità**
 - ciò cui si è rinunciato (mancato guadagno) per il fatto di non avere utilizzato le risorse nel migliore degli **usi alternativi**
- **Extra-profitto**
 - profitto ricavato in eccedenza rispetto a ciò che si sarebbe ottenuto impiegando le risorse al tasso di interesse del mercato o nel miglior impiego alternativo (nella migliore opportunità alternativa)

Gli economisti includono il **costo opportunità** tra i costi totali dell'impresa

Finanziamento e controllo dell'impresa

- Il *finanziamento* di un'impresa avviene attraverso canali differenti: profitto non distribuito, emissione di azioni, accensione di prestiti, etc.
- Il *controllo* di un'impresa è esercitato dal soggetto che ne assume le decisioni strategiche
 - Nel caso di separazione tra proprietà e gestione dell'impresa, si può configurare il *problema principale-agente*

La scelta del volume di produzione: due approcci

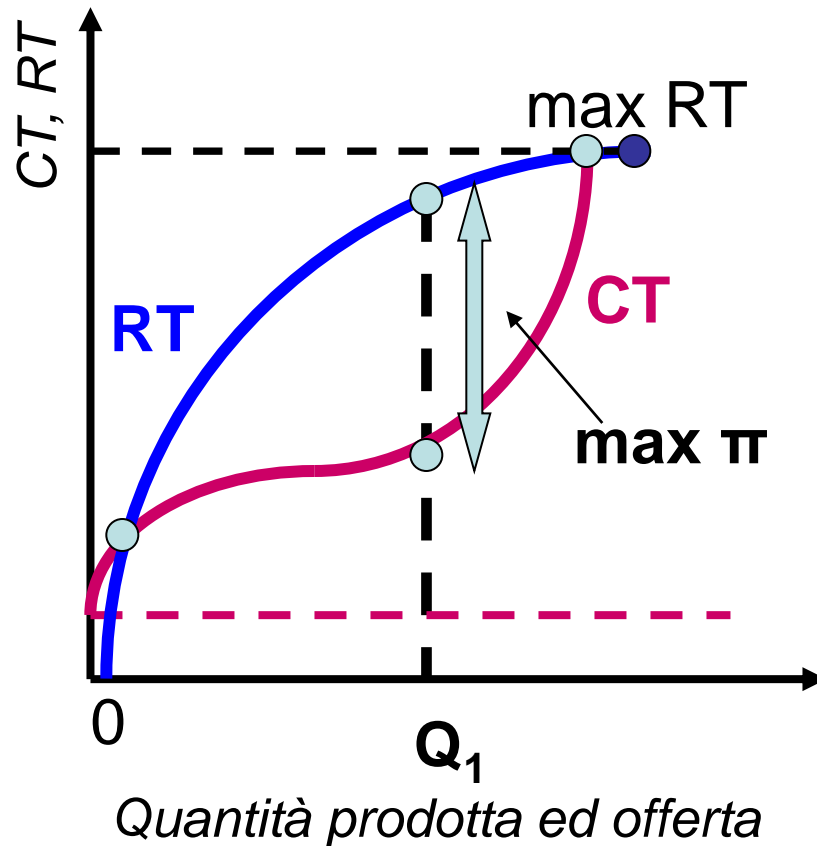
Per qualsiasi livello di output (produzione)

- l'impresa cerca di **minimizzare i propri costi**
- l'impresa cerca di **massimizzare i profitti, la differenza positiva tra ricavi e costi totali, $RT > CT$.**

I profitti dipendono sia dai COSTI sia dai RICAVI

- ognuno dei due varia al variare dell'output
- Il **costo marginale** (MC) è la variazione del costo totale conseguente alla **produzione** di una unità **addizionale**
- Il **ricavo marginale** (MR) è la variazione del ricavo totale conseguente alla **vendita** di una unità **addizionale**

La massimizzazione dei profitti (1)



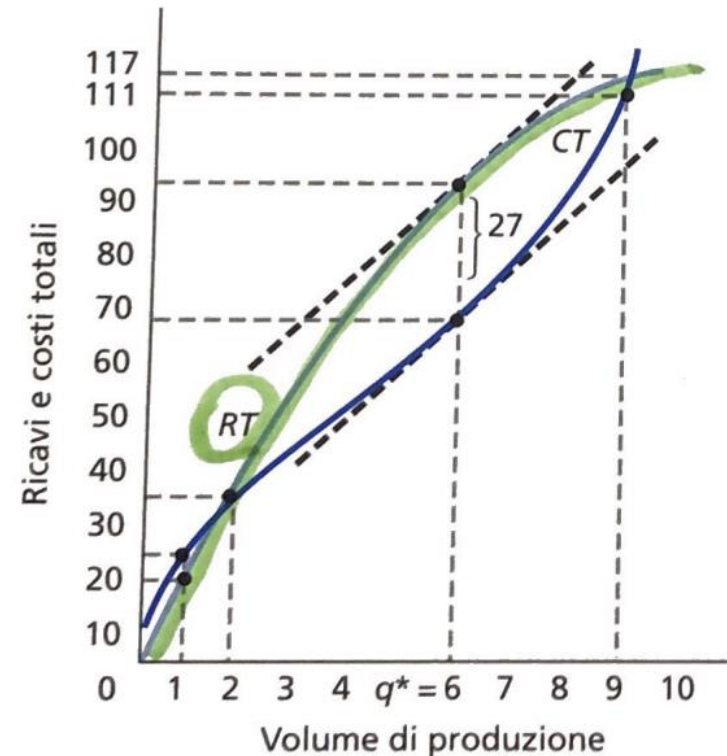
I costi totali di produzione possono essere in parte fissi ed in parte variabili. Quelli **variabili** aumentano al crescere della produzione. Quelli **fissi** si riferiscono a fattori produttivi invariabili nel breve periodo.

I **ricavi totali** dipendono dalla quantità venduta, in funzione della domanda di mercato.

I profitti sono massimi in Q_1 , dove la differenza (distanza) $RT > CT$ è massima. Questa quantità non corrisponde al $\max RT$ in \bullet .

La massimizzazione dei profitti - graficamente

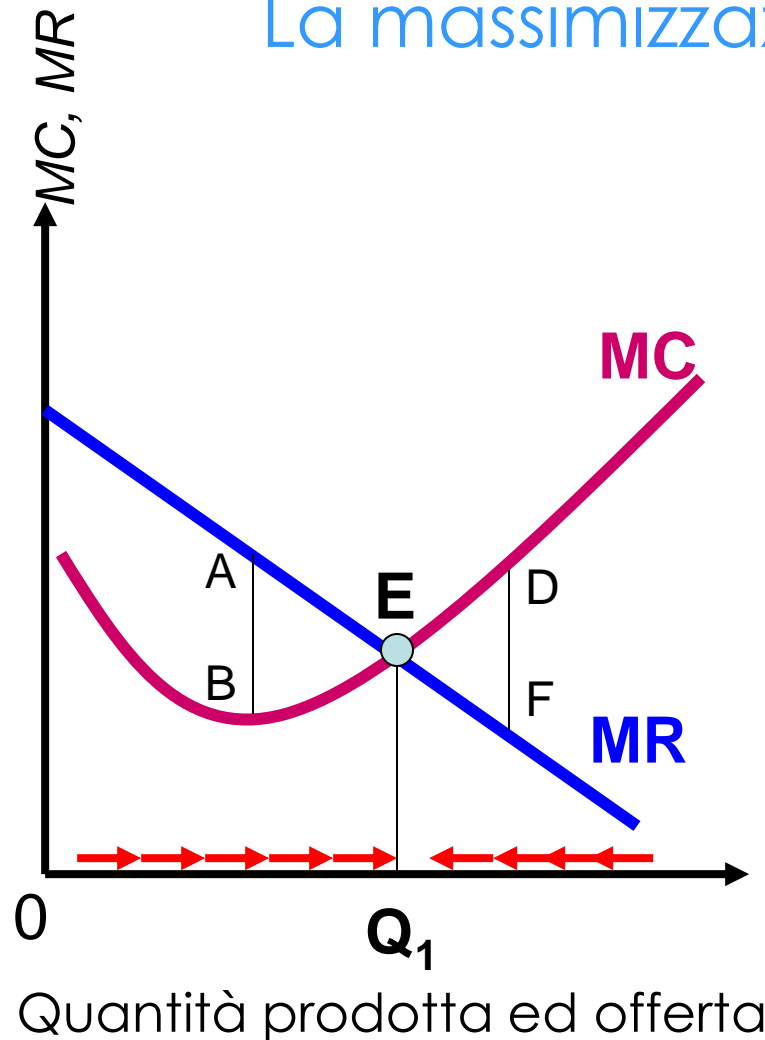
(1) Quantità prodotta (n. unità/settimana)	(2) Costo totale	(3) Costo marginale	(4) Ricavo totale	(5) Ricavo marginale
0	10	-	0	-
1	25	15	21	21
2	36	11	40	19
3	44	8	57	17
4	51	7	72	15
5	59	8	85	13
6	69	10	96	11
7	81	12	105	9
8	95	14	112	7
9	111	16	117	5
10	129	18	120	3



Costo totale -> il costo totale minimo di produzione per ogni possibile livello di produzione. Al crescere delle unità prodotte il costo totale aumenta necessariamente

Ricavo totale -> il ricavo totale dell'impresa, nelle condizioni di domanda ipotizzate, cresce al crescere della quantità venduta

La massimizzazione dei profitti (2)



Se $MR > MC$, ad esempio di AB, un aumento dell'output comporta un aumento dei profitti.

Se $MR < MC$, ad esempio di DF, una diminuzione dell'output comporta un aumento dei profitti

I profitti sono allora massimi in Q_1 , dove $MR = MC$

(se l'impresa copre i propri costi variabili)

Il massimo profitto, un'analisi tabellare

Qp	CT	MC	RT	MR
0	10	-	0	-
1	25	15	21	21
2	36	11	40	19
3	44	8	57	17
4	51	7	72	15
5	59	8	85	13
6	69	10	96	11
7	81	12	105	9
8	95	14	112	7
9	111	16	117	5
10	129	18	120	3



L'impresa deve sostenere un costo di 10 euro anche se non produce nulla!

Questo è il **costo fisso** ossia indipendente dal volume di produzione

Il venditore massimizza il profitto...

Qp	CT	MC	RT	MR	Gap
0	11		0		
1	26		22		
2	37		41		
3	45		58		
4	52		73		
5	60		86		
6	70		97		
7	82		106		
8	96		113		
9	112		118		
10	130		121		

Il venditore massimizza il profitto...

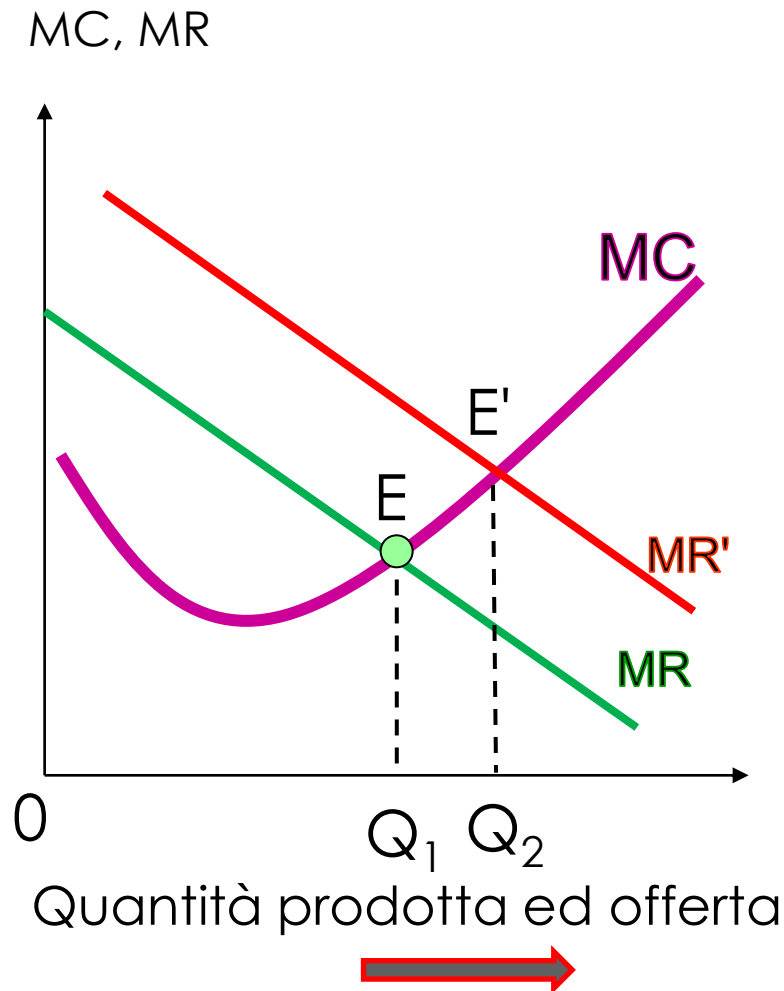
Qp	CT	MC	RT	MR	Gap
0	11	.	0	.	-11
1	26	15	22	22	-4
2	37	11	41	19	4
3	45	8	58	17	13
4	52	7	73	15	21
5	60	8	86	13	26
6	70	10	97	11	27
7	82	12	106	9	24
8	96	14	113	7	17
9	112	16	118	5	6
10	130	18	121	3	-9



Massimo gap tra i costi totali e ricavi totali

Costi marginali sono (quasi) uguali ai ricavi marginali

Un aumento della domanda

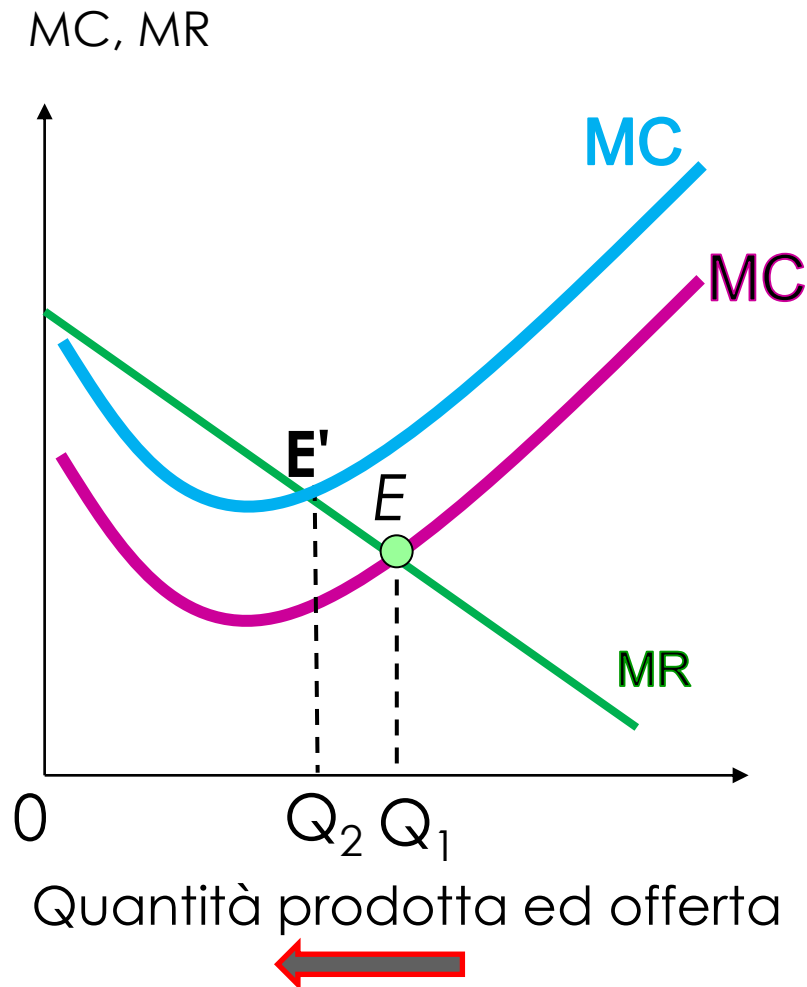


... causato da un aumento del numero degli acquirenti, determina uno spostamento del ricavo marginale da MR a MR' , qui rappresentato.

Il punto di intersezione tra MR e MC si sposta da E a E' , per un maggiore output.

Difatti, $Q_1 < Q_2$,

Un aumento del costo marginale



... causato da un aumento del costo del lavoro o del costo di una materia prima essenziale aumenta il costo marginale. L'impresa reduce il profitto a causa da uno spostamento del costo marginale da MC a MC

Il punto di intersezione tra MR e MC si sposta da E a E', per un minore output.

Difatti, $Q_1 > Q_2$,