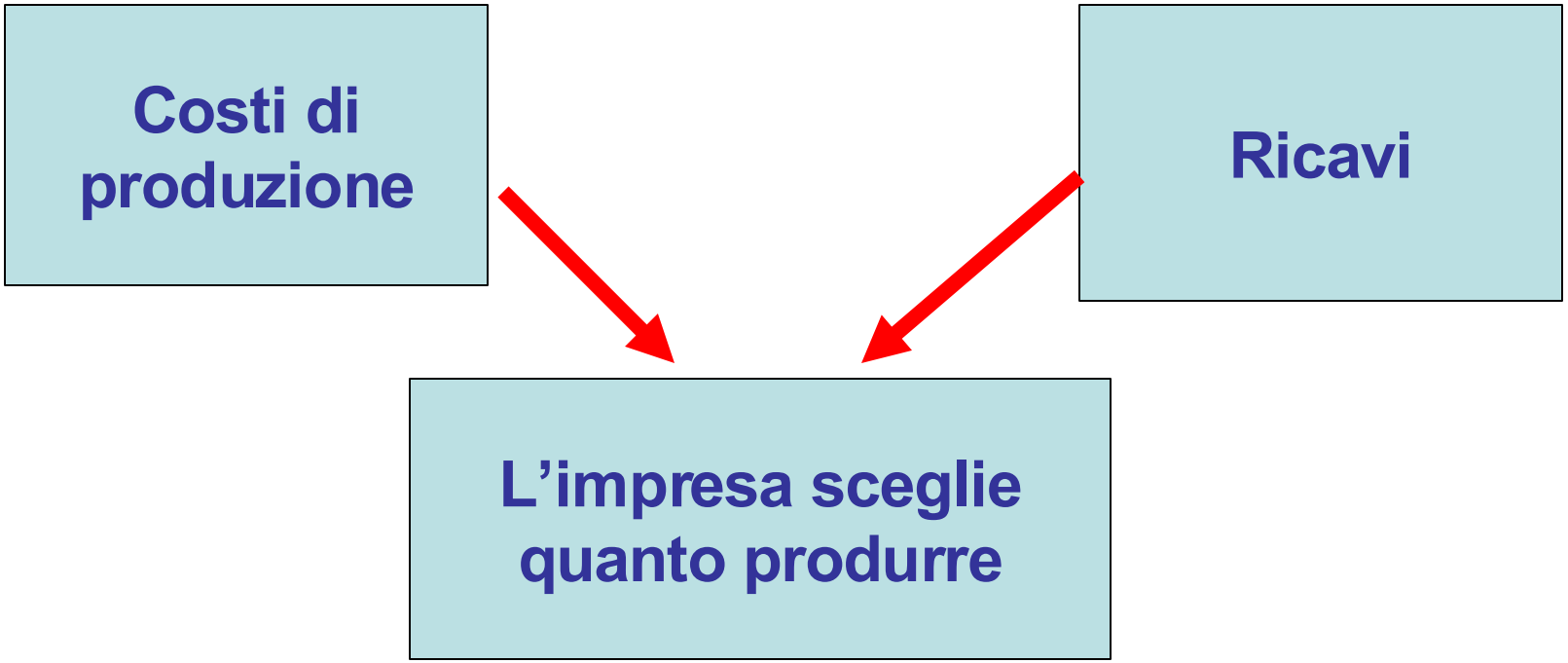
Capitolo 7
Organizzazione e comportamento dell'impresa

Trasparenti tratti, con modifiche e integrazioni, da:
David Begg, Stanley Fischer e Rudiger Dornbusch, *Economia*, cap.7
McGraw-Hill, 2001

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



2001©The McGraw-Hill Companies, srl

L’impresa: costi, ricavi, bilancio

Alcuni termini importanti

- Ricavi
- Costi
- Profitti (perdite)

- Tipici del Conto Economico
- Concetti flusso
- Indicano cosa è accaduto nel corso di un periodo (esercizio)

- Attività
- Passività
- Patrimonio netto

- Tipici dello Stato Patrimoniale
- Concetti fondo
- Indicano cosa c'è in un determinato momento (alla fine dell'esercizio)

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Le rilevazioni contabili nelle imprese

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

- Variabili flusso
  - Riferite a un determinato intervallo
    - per esempio, l'esercizio dell'anno 2007
- Variabili fondo (stock)
  - Riferite a un determinato momento
    - Per esempio, il 31/11/2007

I documenti contabili: il bilancio

- Conto economico
  - variabili flusso
- Stato patrimoniale
  - variabili fondo

Il bilancio: il conto economico dell'impresa

CONCETTI FLUSSO

- Ricavi
  - le entrate dell'impresa derivanti dalla vendita del bene
  - RT = prezzo * quantità venduta
- Costi
  - spese sostenute per produrre il bene
  - CT = somma remunerazioni dei fattori
- Profitto (reddito netto, utile)
  - P = RT - CT

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Il bilancio: lo stato patrimoniale dell'impresa

- CONCETTI FONDO
- Attività
  - ciò che l'impresa possiede
- Passività
  - ciò che l'impresa deve
- Bilancio (stato patrimoniale)
  - elenco delle attività e delle passività dell'impresa in un determinato momento
  - Il patrimonio netto è la differenza tra attività e passività

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

L'economista e i costi

- Costo economico totale
  - costi contabili + costo opportunità
- Costi contabili
  - spese effettive sostenute dall'impresa in un periodo
- Costo opportunità
  - ciò cui si è rinunciato per il fatto di non avere utilizzato le risorse nel migliore degli usi alternativi
  - È un "mancato guadagno"
- Extra-profitto
  - profitto ricavato in eccedenza rispetto a ciò che si sarebbe ottenuto impiegando le risorse ai prezzi di mercato (interesse e salari di mercato)
  - gli economisti includono il costo opportunità tra i costi totali dell'impresa (i contabili no)

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

La scelta del volume di produzione

La scelta del volume di produzione (1)

- È il punto centrale della teoria dell'offerta
- Un'impresa che vuole produrre qualcosa, deve conoscere:
  - le tecnologie, che variano in base al volume
  - i prezzi dei fattori
  - la domanda prevedibile (quantità vendibili per ogni prezzo)
- Qual è la quantità che massimizza il profitto?
- Costi e ricavi interagiscono tra loro nel determinare il volume ottimale di vendita

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

La scelta del volume di produzione (2)

- I profitti dipendono sia dai COSTI sia dai RICAVI
  - ognuno dei due varia al variare dell'output
- Se un'impresa ha come obiettivo la massimizzazione del profitto, deve produrre la quantità di output decisa al costo più basso
- Perciò deve conoscere i costi per ogni possibile volume di produzione

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Tabella 7.4 I costi totali minimi per ogni livello di produzione

Volume di produzione (unità per settimana)	Costi totali (euro per settimana)
0	10
1	25
2	36
3	44
4	51
5	59
6	69
7	81
8	95
9	111
10	129

10 è il costo fisso, indipendente dalla produzione

A elevati livelli di produzione il costo totale aumenta di più al crescere della produzione, a causa degli straordinari, ecc.

- Per conoscere i profitti, l’impresa deve unire alla conoscenza dei costi totali, quella dei ricavi totali

Tabella 7.5 Ricavi, costi e profitti totali dell'impresa

(1) Quantità prodotta (n. unità / settimana)	(2) Prezzo (euro)	(3) Ricavo totale (euro) (1*2)	(4) Costo totale (euro)	(5) Profitto totale (euro) (3-4)
0	–	0	10	–10
1	21	21	25	–4
2	20	40	36	4
3	19	57	44	13
4	18	72	51	21
5	17	85	59	26
6	16	96	69	27
7	15	105	81	24
8	14	112	95	17
9	13	117	111	6
10	12	120	129	–9

funzione di domanda che l'impresa fronteggia

- Il problema della determinazione del volume di produzione e vendita può essere risolto anche con l'approccio marginale, decidendo unità per unità, la convenienza

Il costo marginale e il ricavo marginale

- 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

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Tabella 7.6 Costi e ricavi totali e marginali dell'impresa

(1) Quantità prodotta (n. unità / settimana)	(2) Costo totale (euro)	(3) Costo marginale (euro)	(4) Ricavo totale (euro)	(5) Ricavo marginale (euro)
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

forma a U

Il CM inizialmente è alto e decresce perché si sfruttano sempre meglio i capitali fissi

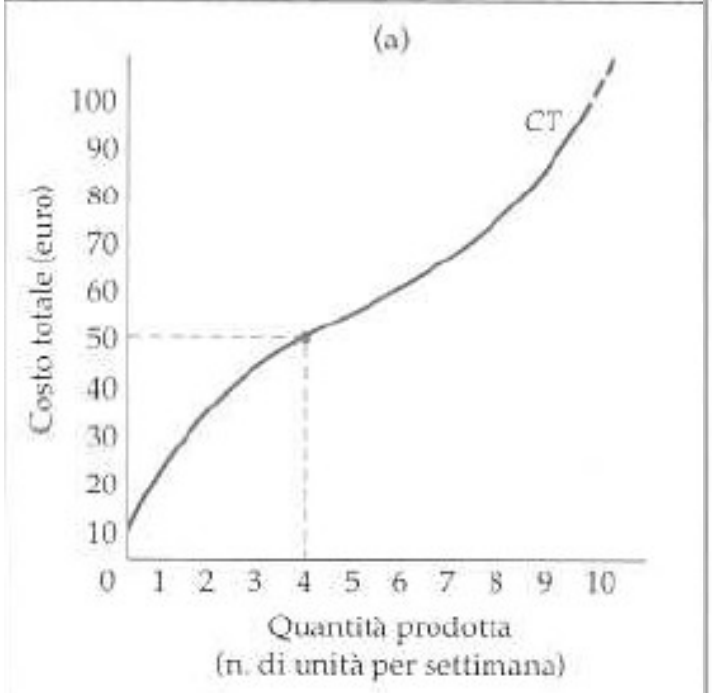
poi aumenta perché le risorse variabili, oltre il punto ottimale, presentano una produttività decrescente

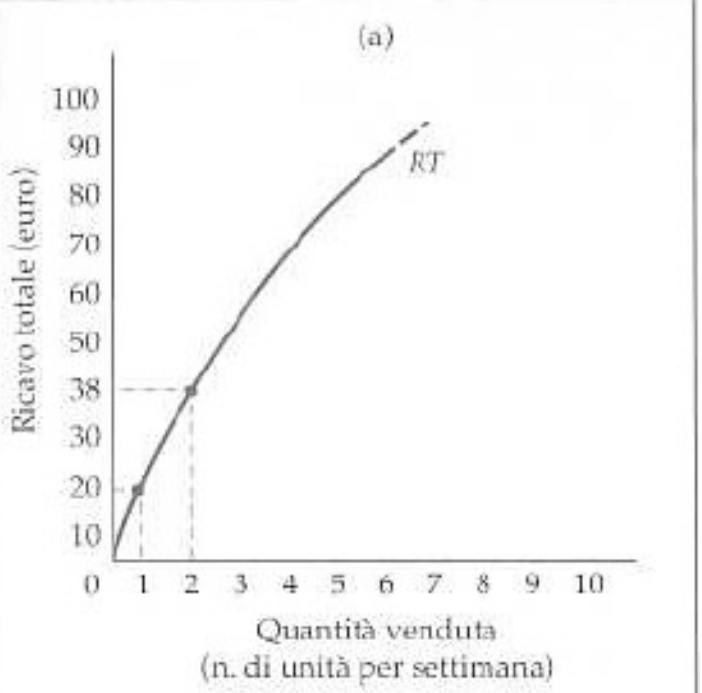
Il RM decresce perchè:

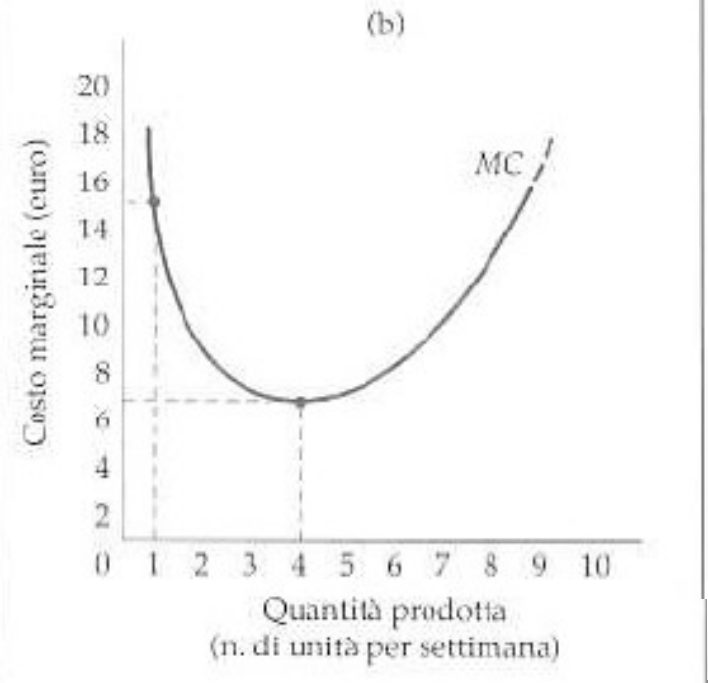
a) essendo la curva di domanda inclinata negativamente, il prezzo cala per ogni unità addizionale venduta;

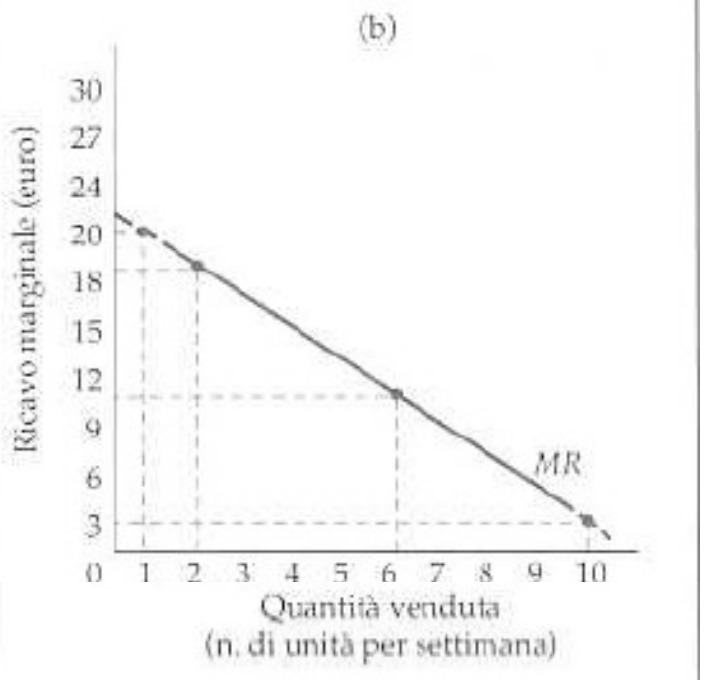
b) ogni riduzione di prezzo fa diminuire non solo il ricavo dell'unità addizionale, ma anche il ricavo ottenibile da tutte le altre unità.

Curve di costo totale e marginale









Curve di ricavo totale e margi-nale

Tabella 7.7 Il confronto tra costi e ricavi marginali determina la quantità di prodotto che massimizza il profitto

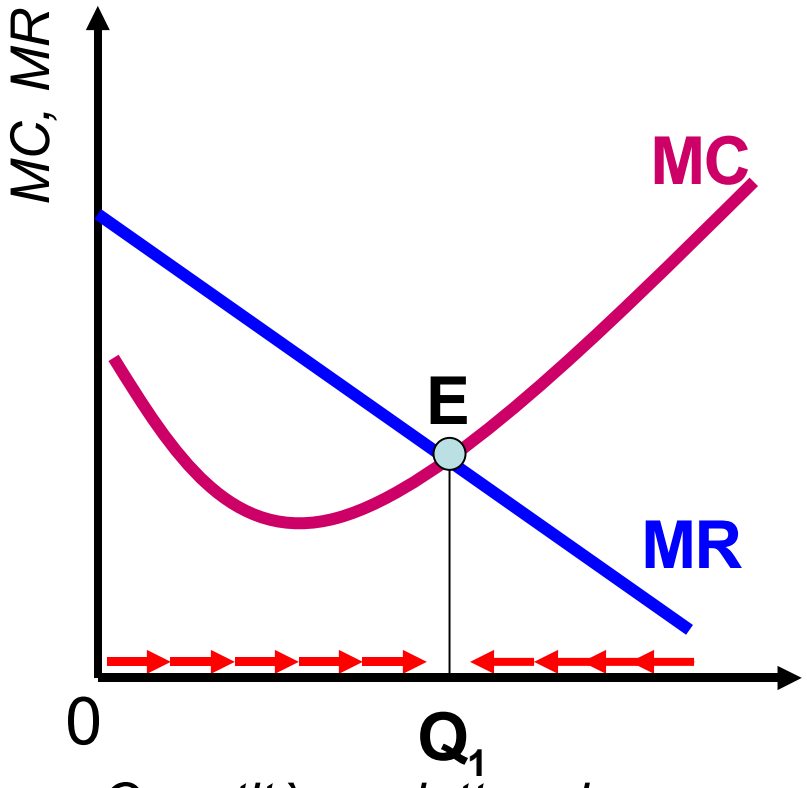
Quantità prodotta (n. unità/settimana)	Ricavo marginale (euro)	Costo marginale (euro)	Differenza tra ricavi e costo marginale	Scelta dell'impresa circa la produzione
0	0	0	0	
1	21	15	6	Aumenta
2	19	11	8	Aumenta
3	17	8	9	Aumenta
4	15	7	8	Aumenta
5	13	8	5	Aumenta
6	11	10	1	Aumenta
7	9	12	–3	Diminuisce
8	7	14	–7	Diminuisce
9	5	16	–11	Diminuisce
10	3	18	–15	Diminuisce

aumentare da 0 a 1 conviene perché il profitto aumenta di 6

aumentare da 6 a 7 unità non conviene perché il profitto diminuisce di 3

Conviene fermarsi quando CM eguaglia RM

La scelta del volume di produzione (3)

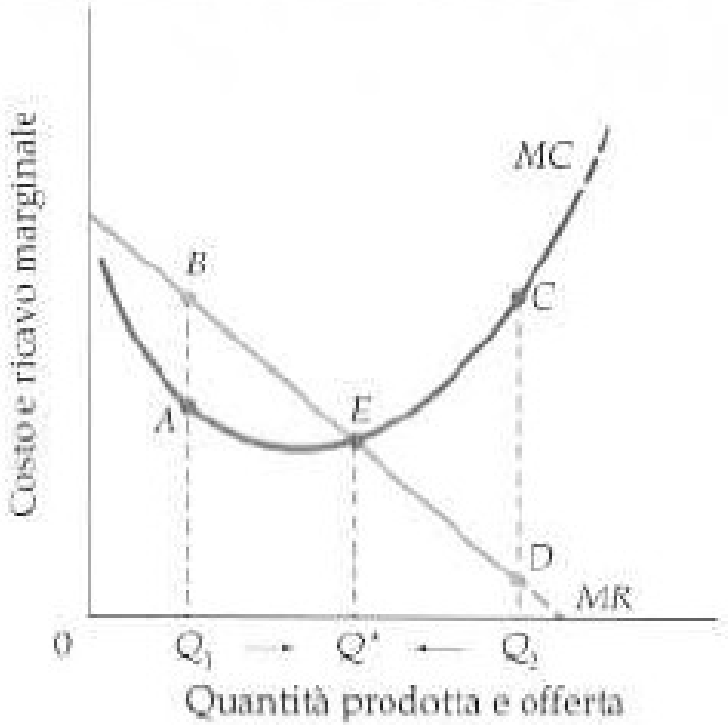


Se MR > MC, un aumento dell'output comporta un aumento dei profitti.

Se MR < MC, una diminuzione dell'output comporta un aumento dei profitti

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

ATTENZIONE: ma solo se il profitto è positivo, cioè se l'impresa copre i propri costi variabili



La produzione ottimale per l'impresa – e quindi, la quantità da offrire sul mercato – è Q^*, in corrispondenza dell'uguaglianza tra costo marginale (MC) e ricavo marginale (MR) e di un ricavo marginale con pendenza negativa e un costo marginale crescente. Se producendo e vendendo Q^* l'impresa – in seguito alla presenza di costi fissi – ha profitti negativi ovvero perdite di bilancio, occorre valutare la convenienza a chiudere la produzione, ovvero non produrre.

Figura 7.6 La determinazione della produzione ottimale dell'impresa attraverso le curve del costo marginale e del ricavo marginale

Tabella 7.8 Le condizioni che garantiscono la massimizzazione del profitto nella scelta del volume di offerta

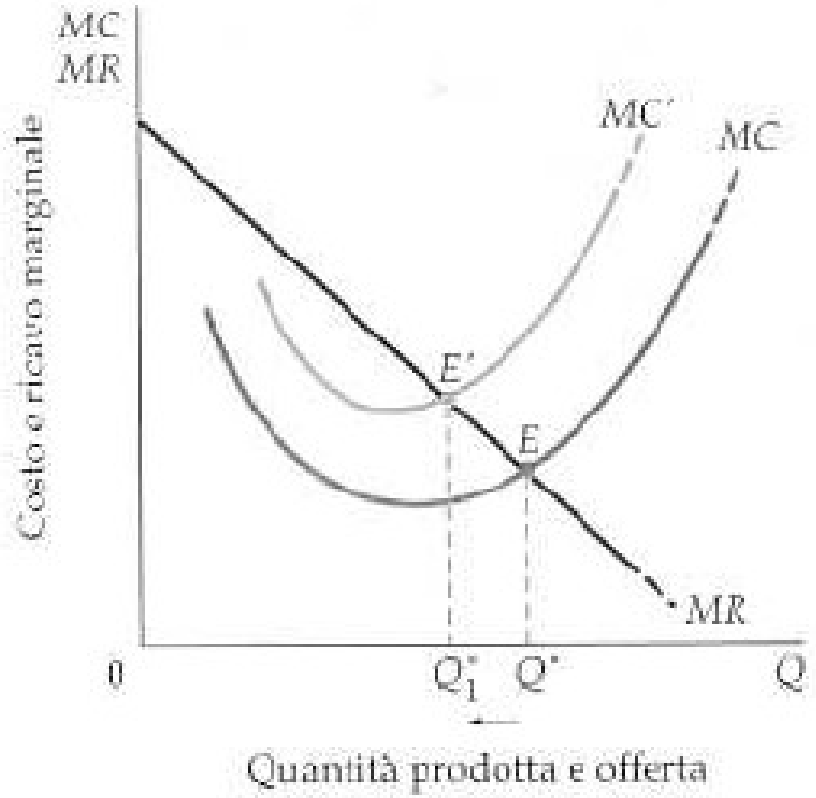
Condizioni marginalistiche (1)	(2)	Decisione	Verifica
$MR > MC$	…	Aumentare la produzione	
$MR = MC$	$\frac{dMR}{dQ} < \frac{dMC}{dQ}$	Produzione ottima se…	… il profitto è positivo, altrimenti occorre valutare la convenienza a non produrre
$MR = MC$	$\frac{dMR}{dQ} > \frac{dMC}{dQ}$	Non produrre: le perdite sono massime	
$MR < MC$	…	Ridurre la produzione	

La Tabella 7.8 riassume le condizioni che determinano la quantità di prodotto che l'impresa mirante alla massimizzazione del profitto ha convenienza a offrire sul mercato.

CASO CON PROFITTO NEGATIVO

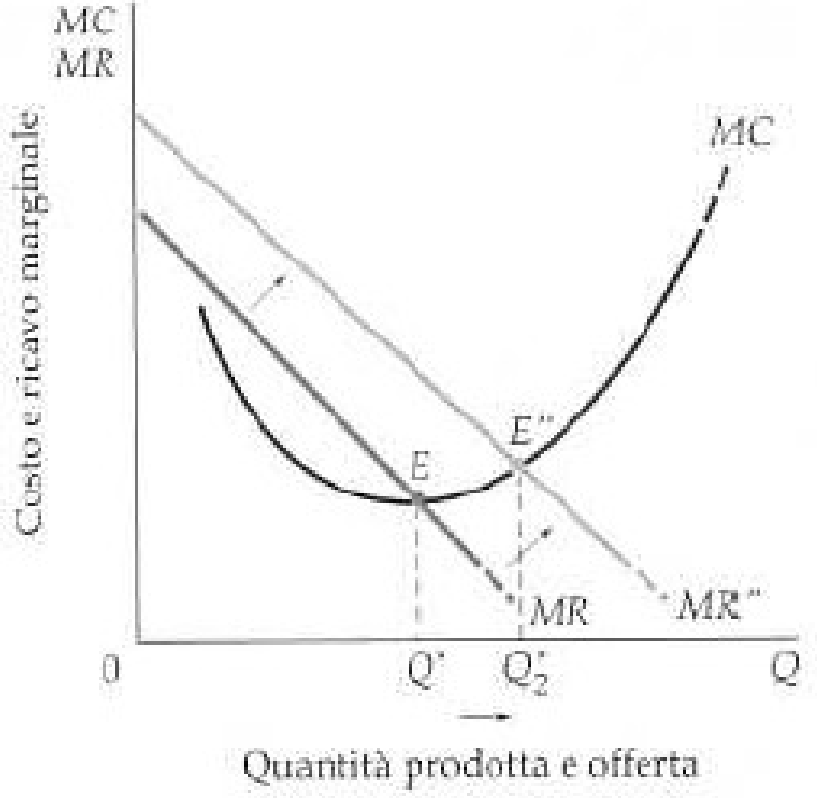
Rispetto al caso precedente, in questo caso, cambiano solo i costi fissi e risultano talmente elevati che, anche nel punto ove i RM eguaglia CM, non conviene produrre poiché i CT superano i RT e il profitto è negativo (-3).

quantità	prezzo	RT	CF	CV	CT	profitto	CM	RM	differenza
0			40	0	40	-40			
1	21	21	40	15	55	-34	15	21	6
2	20	40	40	26	66	-26	11	19	8
3	19	57	40	34	74	-17	8	17	9
4	18	72	40	41	81	-9	7	15	8
5	17	85	40	49	89	-4	8	13	5
6	16	96	40	59	99	-3	10	11	1
7	15	105	40	71	111	-6	12	9	-3
8	14	112	40	85	125	-13	14	7	-7
9	13	117	40	101	141	-24	16	5	-11
10	12	120	40	119	159	-39	18	3	-15



Un aumento del costo del lavoro o del costo di una materia prima essenziale aumenta il costo marginale di produzione da *MC* a *MC'*. L'impresa – che mira alla massimizzazione del profitto – riduce la produzione e la quantità offerta da Q^* a Q_1^*.

Figura 7.7 Un aumento del costo marginale riduce la quantità offerta dall'impresa



Un aumento della domanda del prodotto offerto dall'impresa fa aumentare il prezzo e il ricavo marginale ottenibile da ogni unità venduta da *MR* a *MR''*. L'impresa reagisce al cambiamento aumentando la quantità prodotta e offerta da Q^* a Q_2^*.

Figura 7.8 Un aumento della domanda relativa al prodotto dell'impresa aumenta la quantità offerta

Un problema teorico: le imprese cercano di massimizzare i profitti?

- Le grandi imprese sono guidate da manager che non sono i proprietari
  - separazione tra proprietà e controllo
- I manager potrebbero avere differenti obiettivi
  - ad esempio: la dimensione o la crescita
- Ma le imprese che non massimizzano i profitti sono più facili da scalare
  - oppure si potrebbero dare ai manager delle quote azionarie ai fini di incentivarli al profitto

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Forme giuridiche e organizzative delle imprese

- Società individuali
  - possedute da un unico soggetto che ne ottiene i profitti ma è anche responsabile illimitatamente
- Società di persone
  - posseduta da due o più persone
  - responsabilità illimitata
- Società di capitali
  - la proprietà è divisa tra i possessori delle quote (o azioni)
  - soggetto giuridico autonomo che produce e commercia
  - responsabilità limitata alla quota di capitale
  - le azioni delle società quotate sono scambiate in borsa

2001©The McGraw-Hill Companies, srl

Classificazione

Secondo la figura dell'imprenditore:

Azienda individuale

Azienda collettiva
- **Società di persone**
- **Società di capitali**

Azienda *INDIVIDUALE*

UNICA PERSONA

titolare unico dei diritti e delle obblighi/impegni relative all'azienda stessa

Soggetto che esercita le funzioni di governo

Società di *PERSONE*

- Società ***SEMPLICE***
- Società ***IN NOME COLLETTIVO***
- Società ***IN ACCOMANDITA SEMPLICE***

Società di *PERSONE*

I soci sono personalmente e solidalmente responsabili dei debiti della società quando il disinvestimento di tutti gli impieghi della società non è sufficiente ad onorare tali debiti.

Responsabilità personale:

*il socio risponde dei debiti della società **anche con il proprio patrimonio personale** .*

*Quando il patrimonio della società non è sufficiente per pagare i debiti, i creditori possono rivalersi **sul patrimonio dei singoli soci***

Responsabilità solidale:

*il creditore della società può rivolgersi **ad un solo socio** per il recupero del suo credito.*

Il socio può rivalersi sugli altri soci

Società di *CAPITALI*

- Società ***A RESPONSABILITÀ LIMITATA***
- Società ***PER AZIONI***
- Società ***IN ACCOMANDITA PER AZIONI***
- Società ***COOPERATIVE***

Società di *CAPITALI*

Nei confronti dei creditori
– per i debiti sociali –
risponde solo la società con il proprio patrimonio.

I soci rispondono solo
nei limiti della quota di capitale
da loro sottoscritta.