

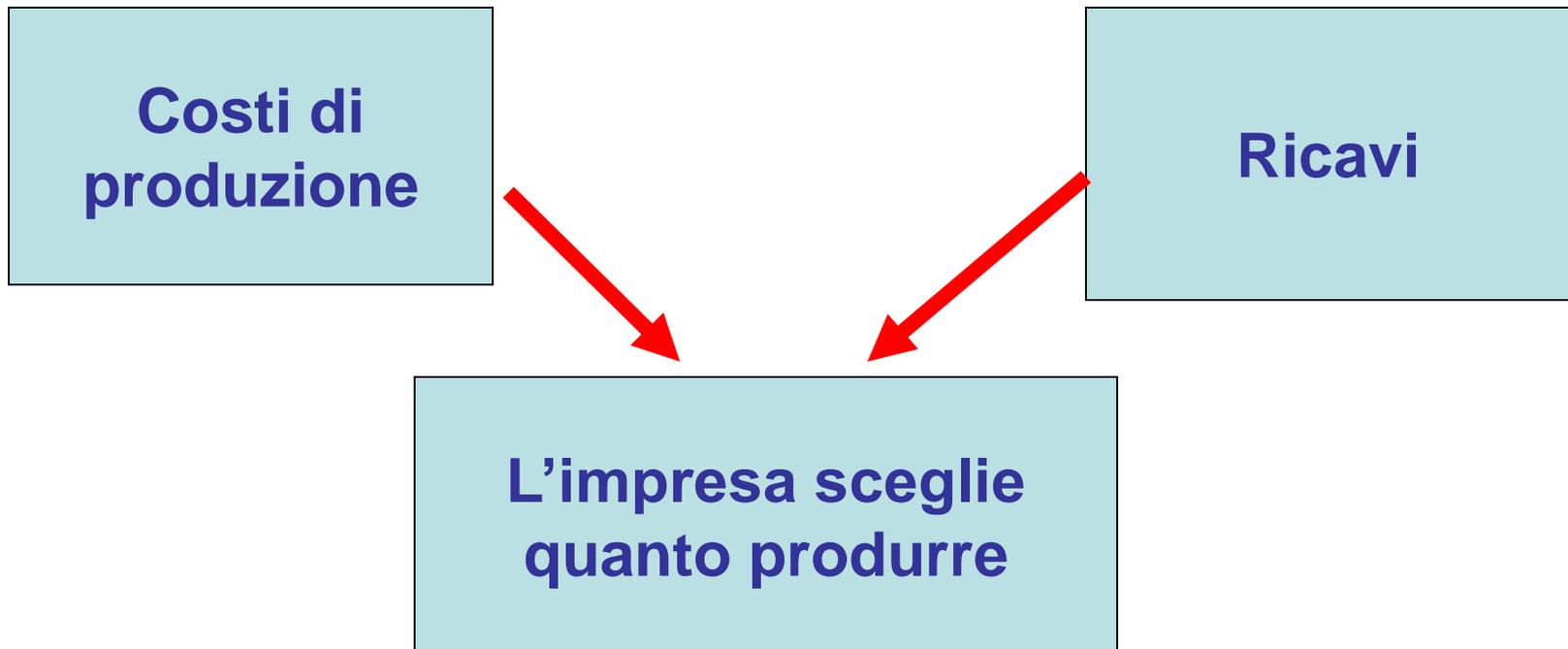
# Capitolo 7

## 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



# **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)

# 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 2010
- Variabili fondo (stock)
  - Riferite a un determinato **momento**
    - Per esempio, il 31/11/2010

# 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
  - prezzo \* quantità venduta
- Costi
  - spese sostenute per produrre il bene
  - somma remunerazioni dei fattori
- Profitto (in contabilità: reddito netto, utile netto)  
Profitto = Ricavi - Costi

# 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

# L'economista e i costi

gli economisti includono, tra i costi totali dell'impresa, il costo opportunità (i contabili invece no)

## COSTO ECONOMICO TOTALE

### Costi contabili

Spese effettive sostenute dall'impresa in un esercizio:

Materie prime, Salari, Stipendi, Servizi, Manutenzioni, Quote di ammortamento dei beni pluriennali, Interessi passivi sul capitale preso a prestito, ecc.

### Costo opportunità

Costo implicito delle risorse interne, vale a dire ciò a cui si è rinunciato, per il fatto di non avere utilizzato le risorse nel migliore degli usi alternativi.

È il "mancato guadagno" delle risorse interne impiegate:

Interessi sul capitale proprio, lavoro non conteggiato negli stipendi, ecc.

# Il concetto di “extra-profitto”

- Se chiamiamo profitto (o reddito netto, o utile netto) la differenza tra ricavi totali e i costi contabili, chiameremo extra-profitto il profitto ricavato in eccedenza rispetto al costo-opportunità, vale a dire a ciò che si sarebbe ottenuto impiegando le risorse proprie ai prezzi di mercato (interesse sul capitale proprio e remunerazione del lavoro dell'imprenditore)

$$\text{Profitto} - \text{Costo Opportunità} = \text{Extra-Profitto}$$

dove:

Profitto = ricavi – costi contabili

Costo Opportunità = costo implicito delle risorse interne

# L'Extra-Profitto: ESEMPIO

## CONTO ECONOMICO (31/12/2010)

<b>RICAVI</b>	<b>100</b>
<i>vendite prodotti</i>	90
<i>interessi attivi</i>	10
<b>COSTI CONTABILI</b>	<b>70</b>
<i>materie prime</i>	20
<i>salari e stipendi</i>	15
<i>quote di ammortamento</i>	10
<i>interessi passivi</i>	17
<i>servizi esterni</i>	8
<b>REDDITO NETTO (Profitto contabile)</b>	<b>30</b>

<b>COSTO OPPORTUNITA'</b>	<b>25</b>
<i>interessi sul capitale proprio</i>	20
<i>remunerazione lavoro imprenditore</i>	5

<b>EXTRA-PROFITTO</b>	<b>5</b>
-----------------------	----------

Il costo opportunità è ciò a cui si è rinunciato, per il fatto di non avere utilizzato le risorse in usi alternativi.

È il "mancato guadagno" delle risorse interne impiegate nel migliore degli usi alternativi

L'extra-profitto misura l'abilità dell'imprenditore a impiegare le proprie risorse in modo più vantaggioso rispetto agli usi alternativi

# **La scelta del volume di produzione**

# La scelta del volume di produzione

- 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?

# La scelta del volume di produzione

- Costi e ricavi interagiscono tra loro nel determinare il volume ottimale di vendita
- I profitti dipendono dai COSTI e dai RICAVI
  - *ognuno dei due varia al variare dell'output*
- Perciò occorre conoscere i costi per ogni possibile volume di produzione

- Il problema della determinazione del volume di produzione e vendita può essere risolto con due approcci:
  - grandezze totali
  - grandezze marginali

# APPROCCIO TOTALE

**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

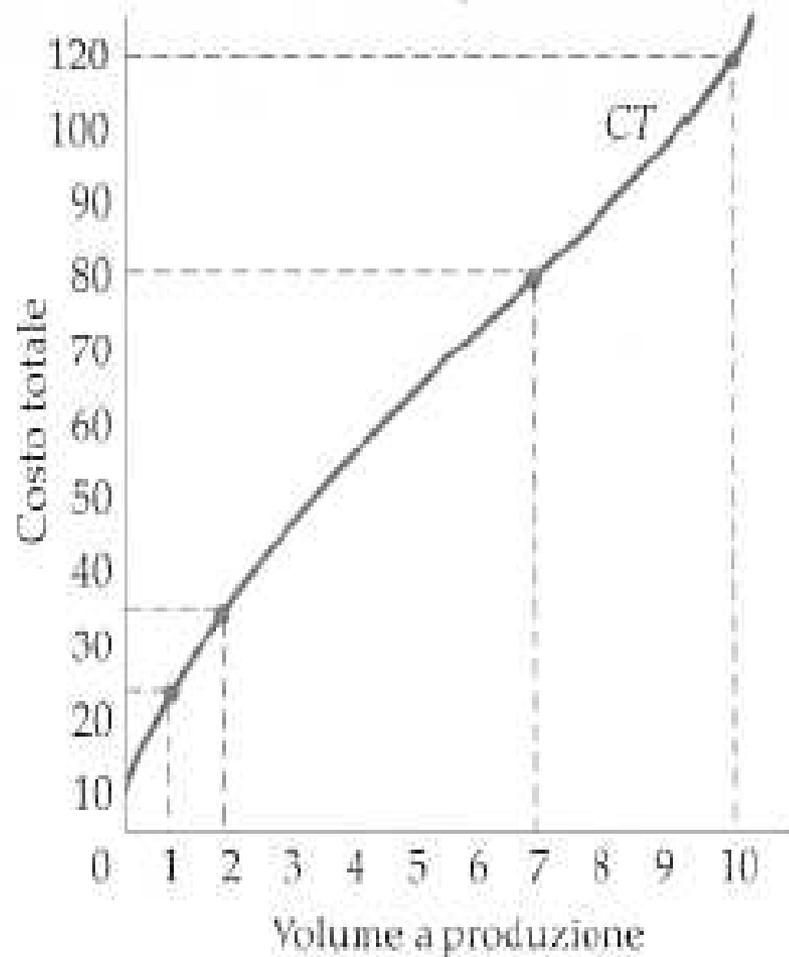
A elevati livelli  
di produzione il costo  
totale aumenta di più  
al crescere della  
produzione, a causa  
degli straordinari,  
ecc.

**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.



La curva del costo totale di produzione di un bene o servizio rappresenta - per ogni ipotetico volume di produzione - il costo totale minimo al quale è tecnicamente possibile produrre.

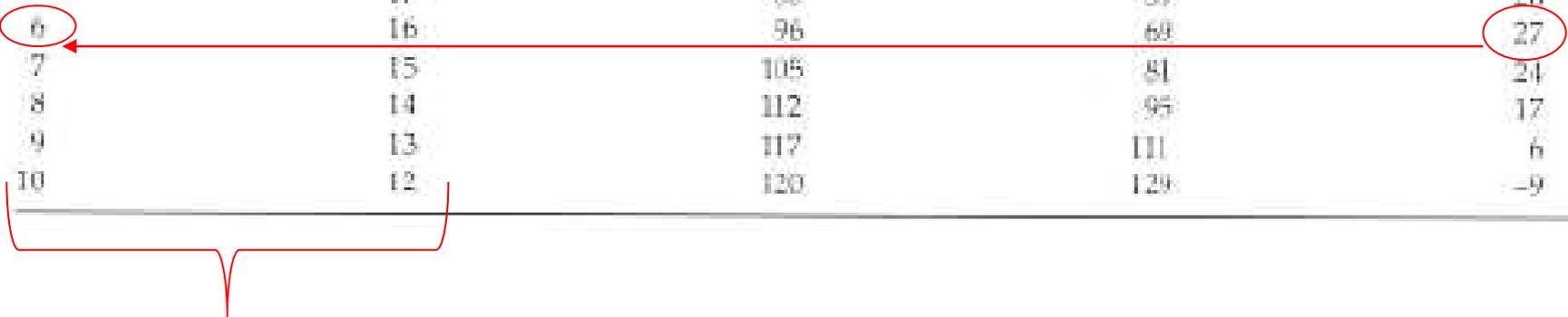
**Figura 7.2** La curva del costo totale di produzione

- Per conoscere i profitti, l'impresa deve unire alla conoscenza dei costi totali, quella dei ricavi totali
- Ricavo totale = quantità prodotta \* prezzo

→ dalla curva di domanda

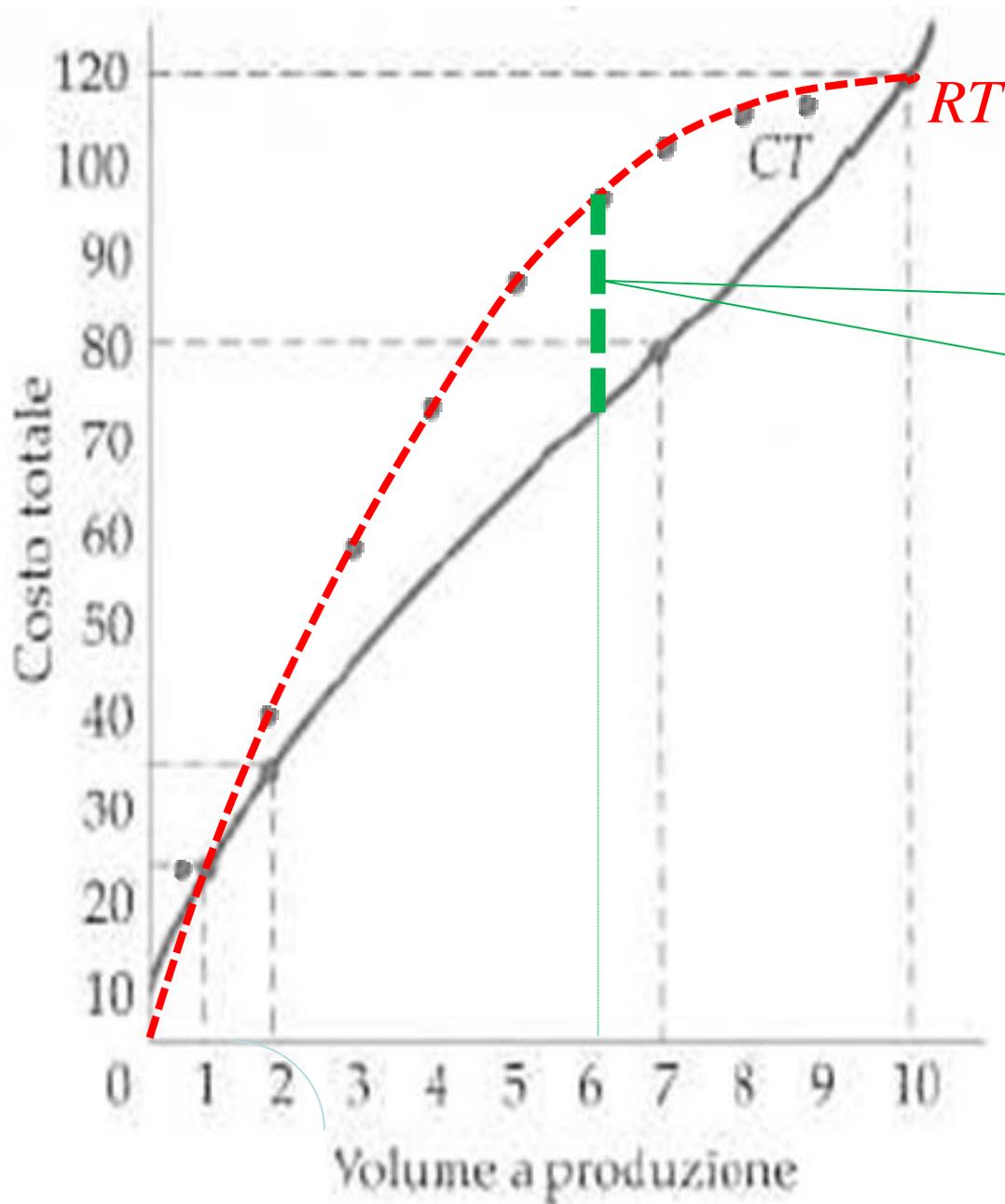
**Tabella 7.5** Ricavi, costi e profitti totali dell'impresa

(1) Quantità prodotta (n. unità / settimana)	(2) Prezzo (euro)	(3) $(1 \cdot 2)$ Ricavo totale (euro)	(4) Costo totale (euro)	(5) $(3-4)$ Profitto totale (euro)
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 volume di produzione  
ottimale è 6**



massimo profitto  
totale = 27

# APPROCCIO MARGINALE

- 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

**Tabella 7.6 Costi e ricavi totali e marginali dell'impresa**

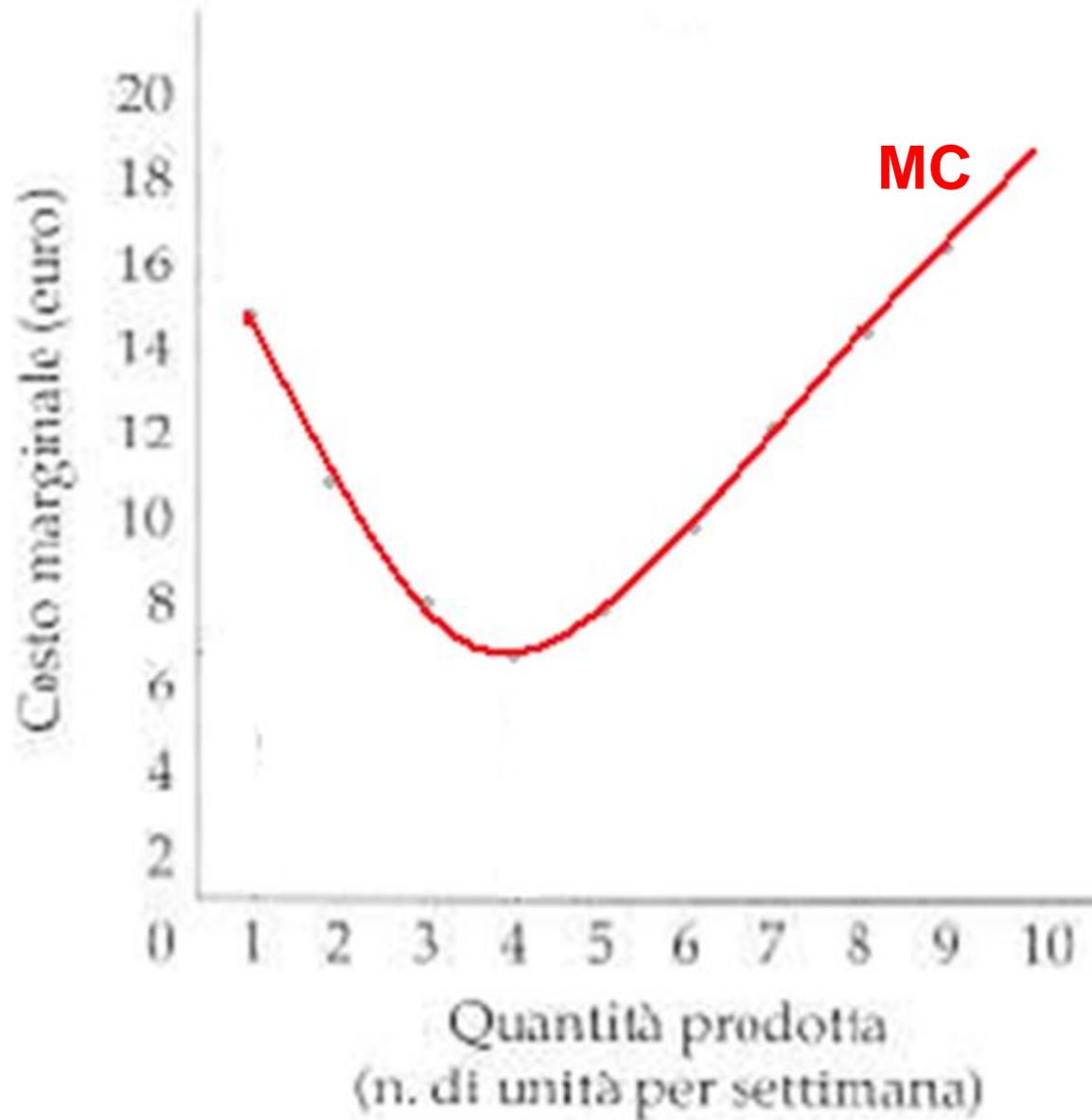
(1) Quantità prodotta (n. unità/settimana)	(2) Costo totale (euro)	(3) Costo marginale (euro)
0	10	15
1	25	11
2	36	8
3	44	7
4	51	8
5	59	10
6	69	12
7	81	14
8	95	16
9	111	18
10	129	

Il CM decresce perché all'inizio è elevato, successivamente si sfruttano sempre meglio i capitali fissi

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

forma a U

# La curva del costo marginale

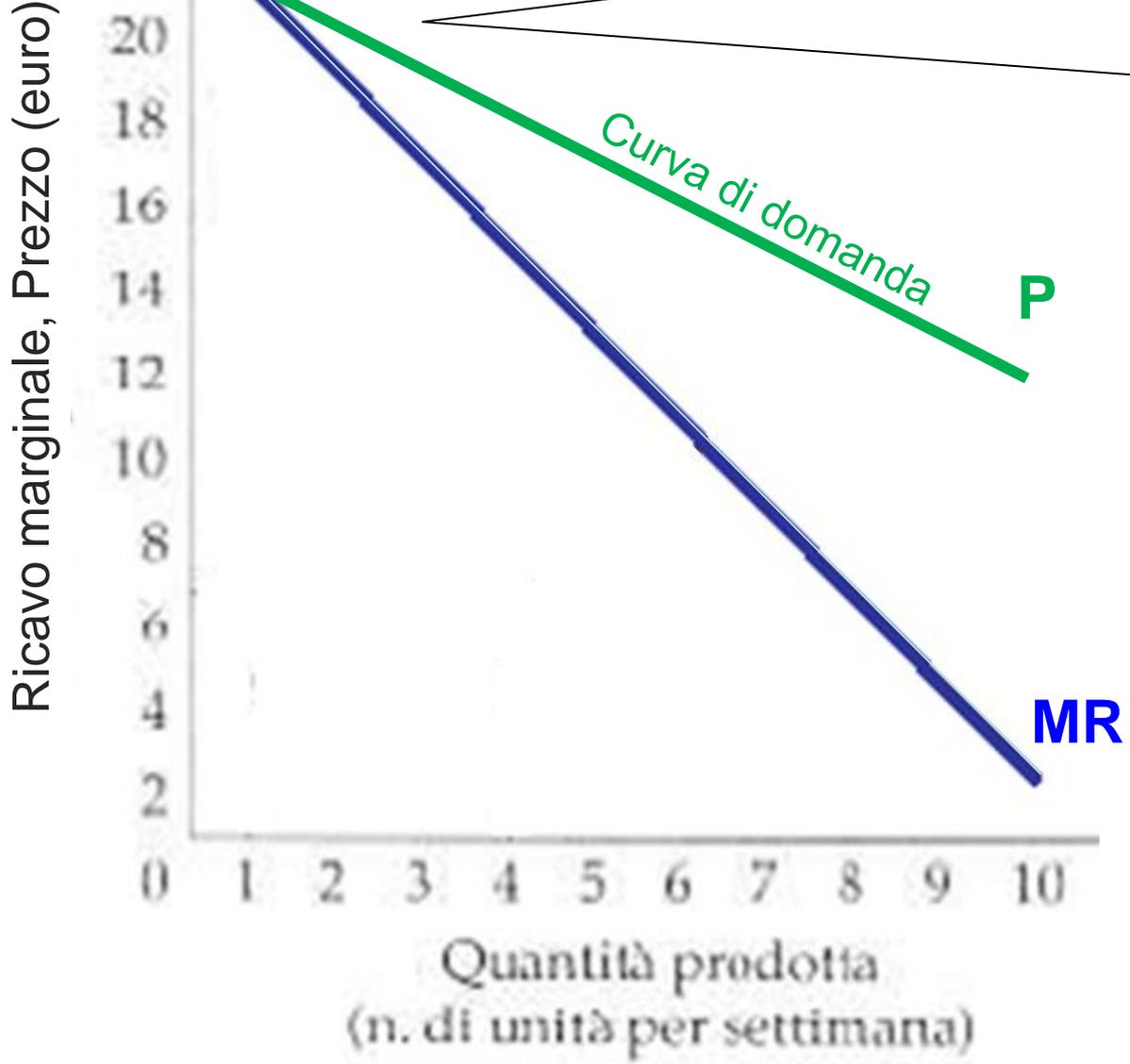


**Tabella 7.6** Costi e ricavi totali e marginali dell'impresa

(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

**Il RM decresce per 2 motivi:**

- a) essendo la curva di domanda inclinata negativamente, il prezzo cala per ogni unità addizionale venduta;
- b) inoltre, ogni riduzione di prezzo fa diminuire non solo il ricavo dell'unità addizionale, ma anche il ricavo ottenibile da tutte le altre unità (dette "inframarginali").



Passando dalla produzione 1 alla produzione 2:

- P passa da 21 a 20
- RM da 21 a 19

$19 = (40 - 21)$

**Il ricavo marginale, all'aumentare della produzione, decresce rispetto al prezzo perché è uguale a:**

**aumento di ricavo totale derivante dalla vendita di 1 unità addizionale (prezzo)**

**MENO**

**perdita di ricavo derivante dalla vendita delle altre unità (inframarginali) a un prezzo inferiore**

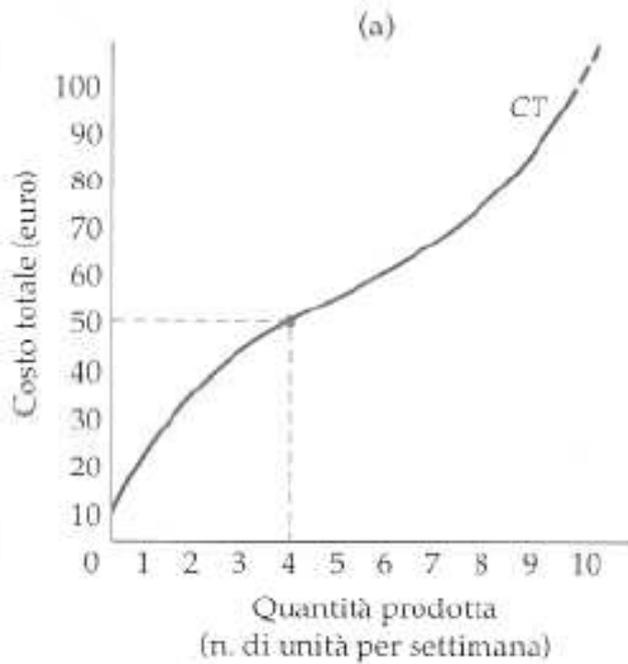
In termini formali, la definizione soprastante può essere riscritta nella forma:

$$MR(Q_0) = P_0 - \Delta P / \Delta Q * Q_0$$

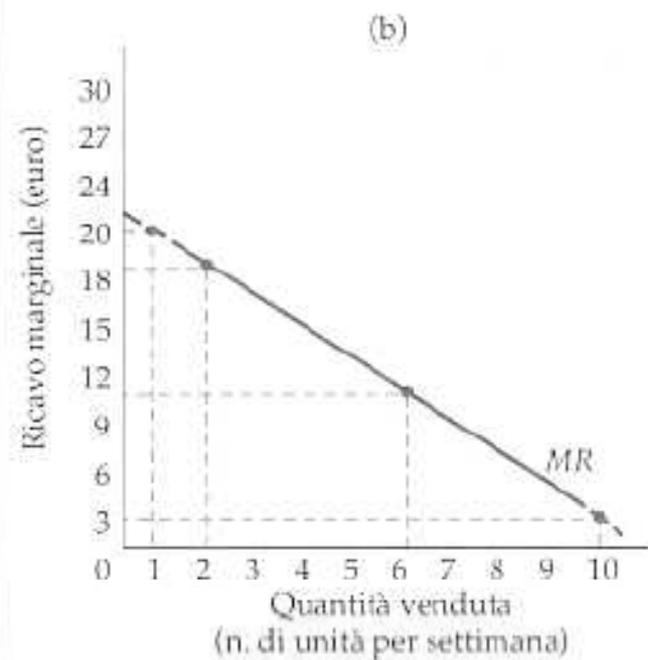
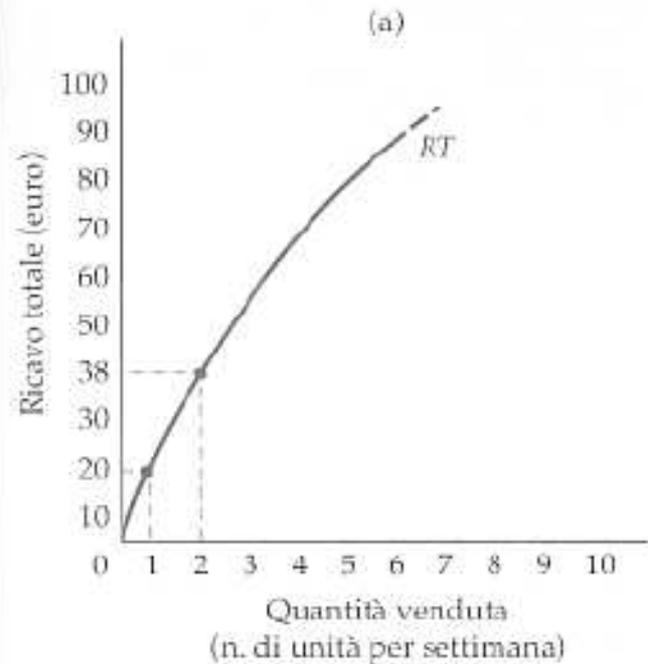
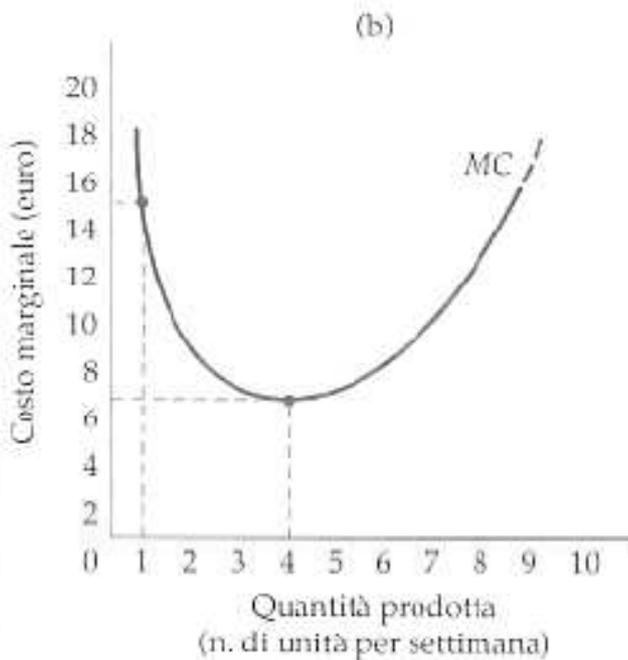
Il significato è:

Il ricavo marginale corrispondente all'ultima unità della quantità venduta ( $Q_0$ ) è uguale al prezzo ( $P_0$ ) di vendita dell'unità addizionale, diminuito del minor ricavo derivante dalla riduzione del prezzo ( $\Delta P / \Delta Q$ ) sull'intera quantità rimanente (unità inframarginali)

**Curve  
di  
costo  
totale**



**e  
margi-  
-nale**



**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

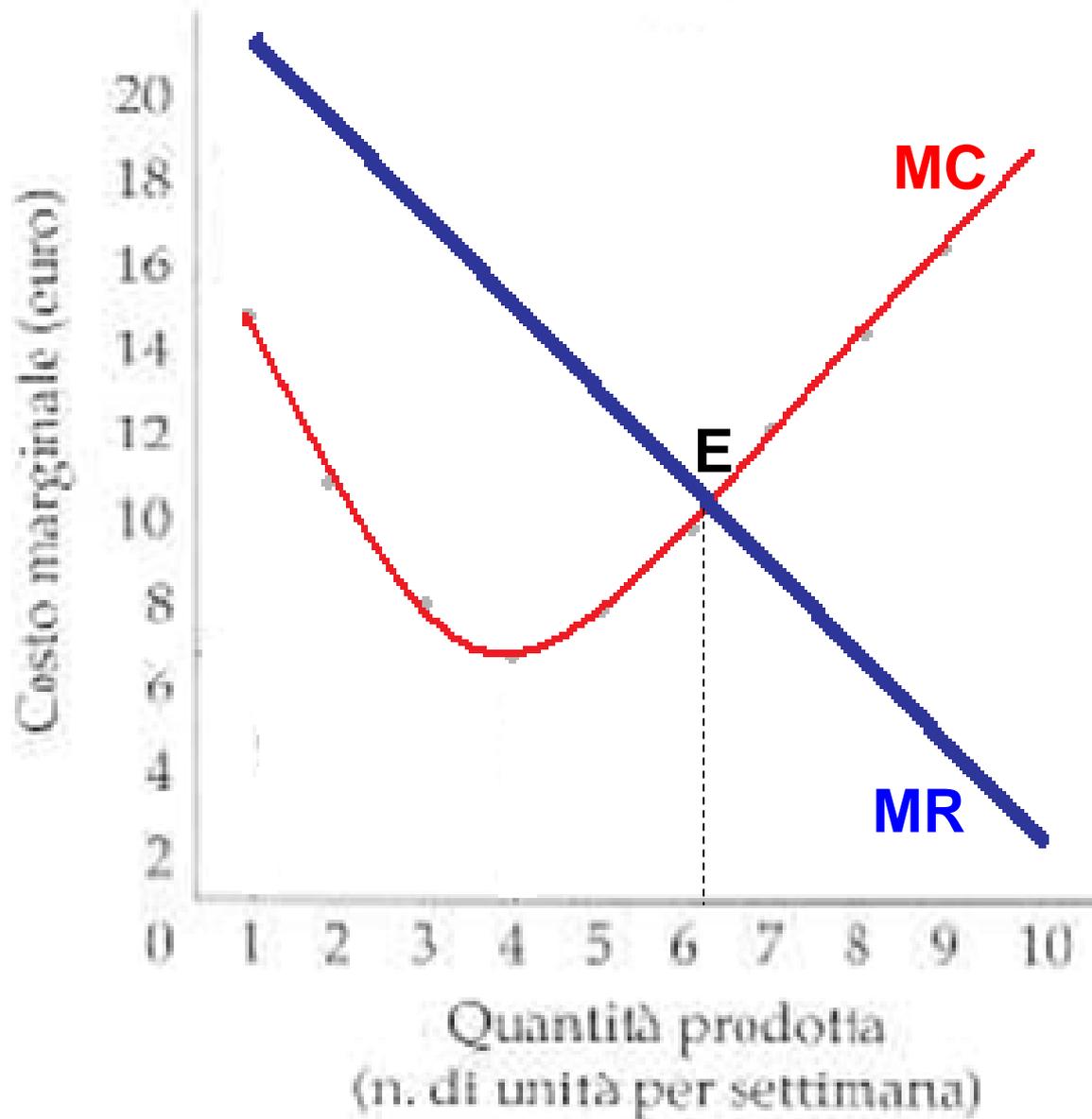
Quantità prodotta (n. unità/settimana)	Ricavo marginale (euro)	Costo marginale (euro)	Differenza tra ricavi e costo marginale	Scelta dell'impresa circa la produzione
0	0	0	0	
1	21	15	6	Aumenta
2	19	11	8	Aumenta
3	17	8	9	Aumenta
4	15	7	8	Aumenta
5	13	8	5	Aumenta
6	11	10	1	Aumenta
7	9	12	-3	Diminuisce
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 1 a 2  
 anche, perché il profitto  
 aumenta di 8; e così via

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

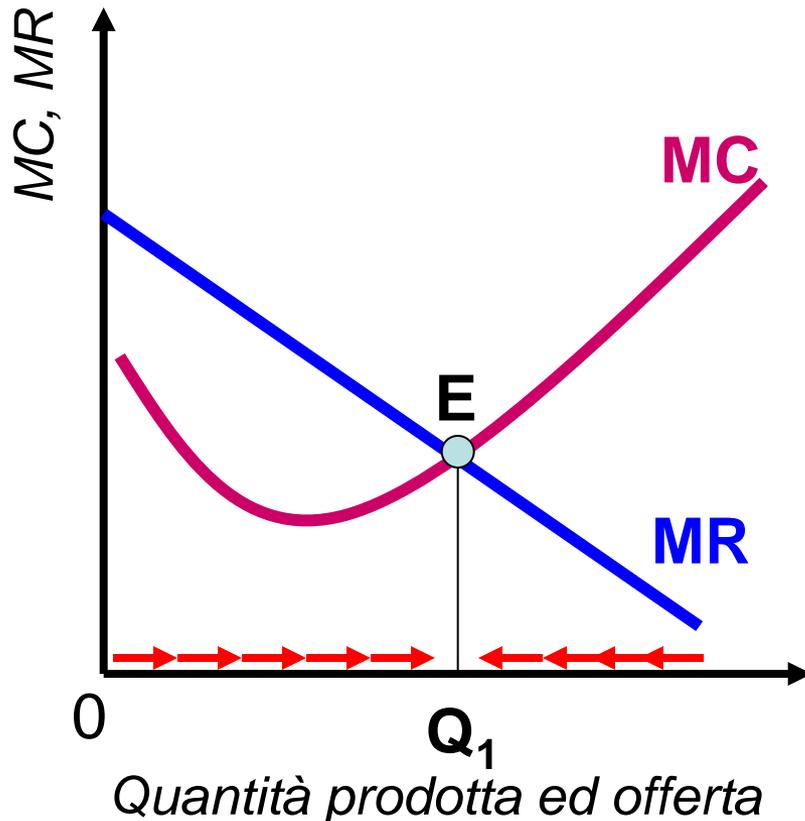
**Conviene fermarsi quando CM eguaglia RM**  
 (o gli va più vicino, come in questo caso)

# La scelta del volume di produzione con l'approccio marginale



# La scelta del volume di produzione con l'approccio marginale

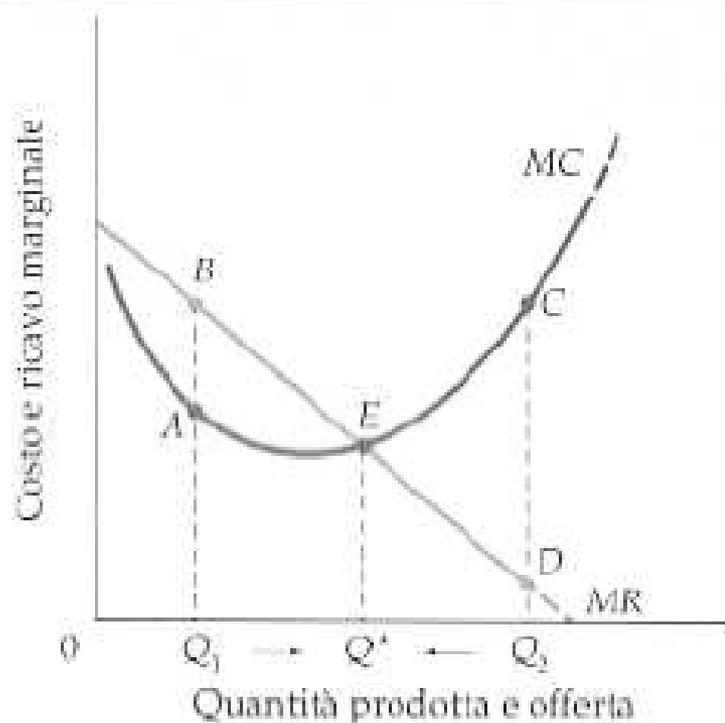
Se a un dato livello di output  $MR > MC$ , un aumento dell'output comporta un aumento dei profitti



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 conviene produrre solo se il profitto è positivo, cioè se l'impresa con i ricavi totali copre i propri costi totali



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:

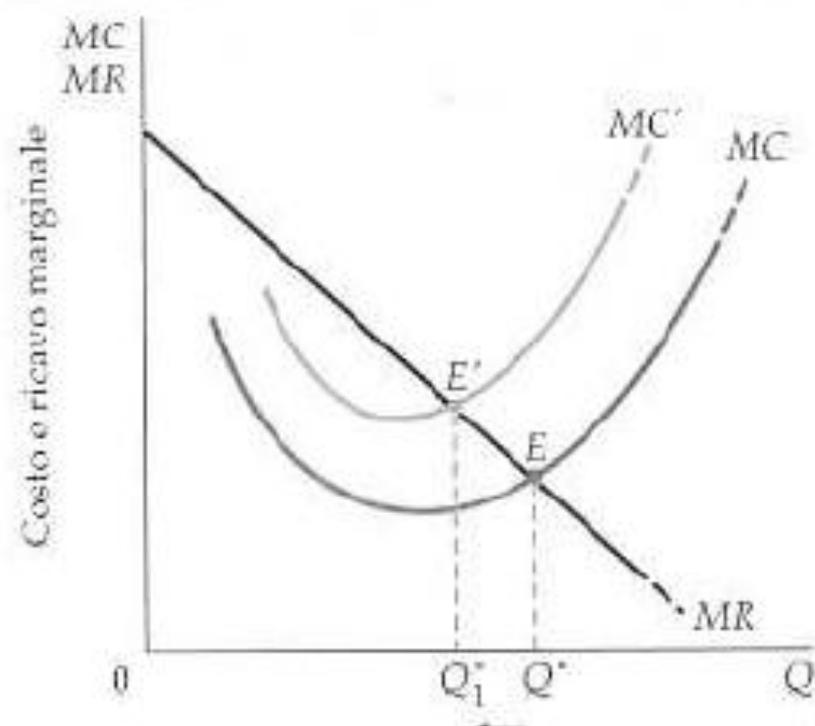
Condizioni marginalistiche (1)	(2)	Decisione	Verifica
$MR > MC$	...	Aumentare la produzione	
$MR = MC$	$\frac{dMR}{dQ} < \frac{dMC}{dQ}$	Produzione ottima se...	... il profitto è positivo, altrimenti occorre valutare la convenienza a non produrre.
$MR = MC$	$\frac{dMR}{dQ} > \frac{dMC}{dQ}$	Non produrre: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

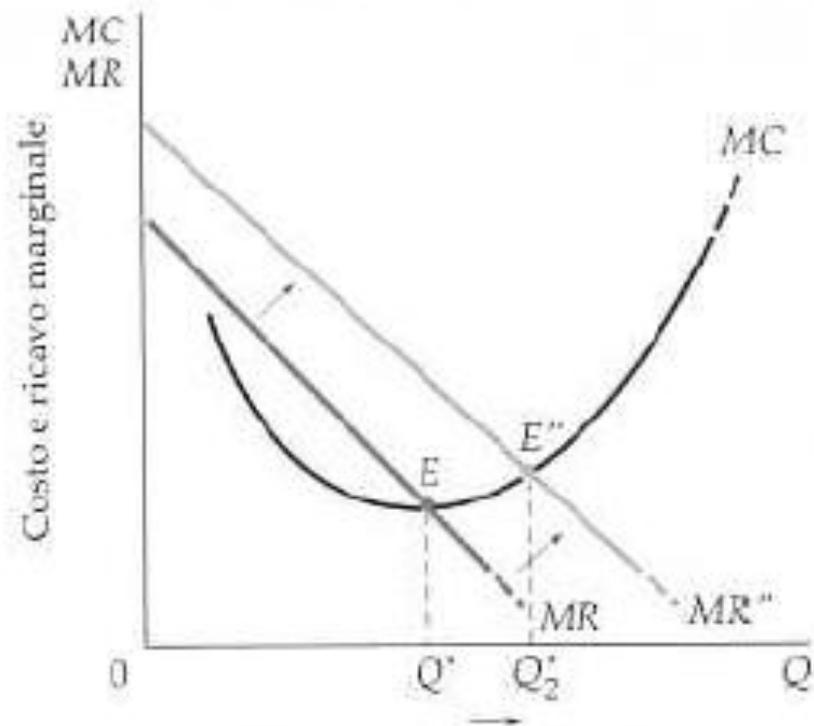
Rispetto al caso precedente, in questo caso, cambiano solo i costi fissi e risultano talmente elevati che, anche nel punto ove RM eguaglia CM, non conviene produrre, poiché i CT superano i RT e il profitto è negativo (-3).

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



Quantità prodotta e offerta

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  $Q_1^*$ .



Quantità prodotta e offerta

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

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

# Un problema di teoria dell'impresa: ma 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
  - per 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

# Forme giuridiche e organizzative delle imprese

- **Società individuali**
  - possedute da un unico soggetto che ne ottiene i profitti ma è anche responsabile illimitatamente
    - con le proprietà personali
- **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

# Classificazione secondo la figura dell'imprenditore

**Secondo la figura dell'imprenditore:**

**Azienda individuale**

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

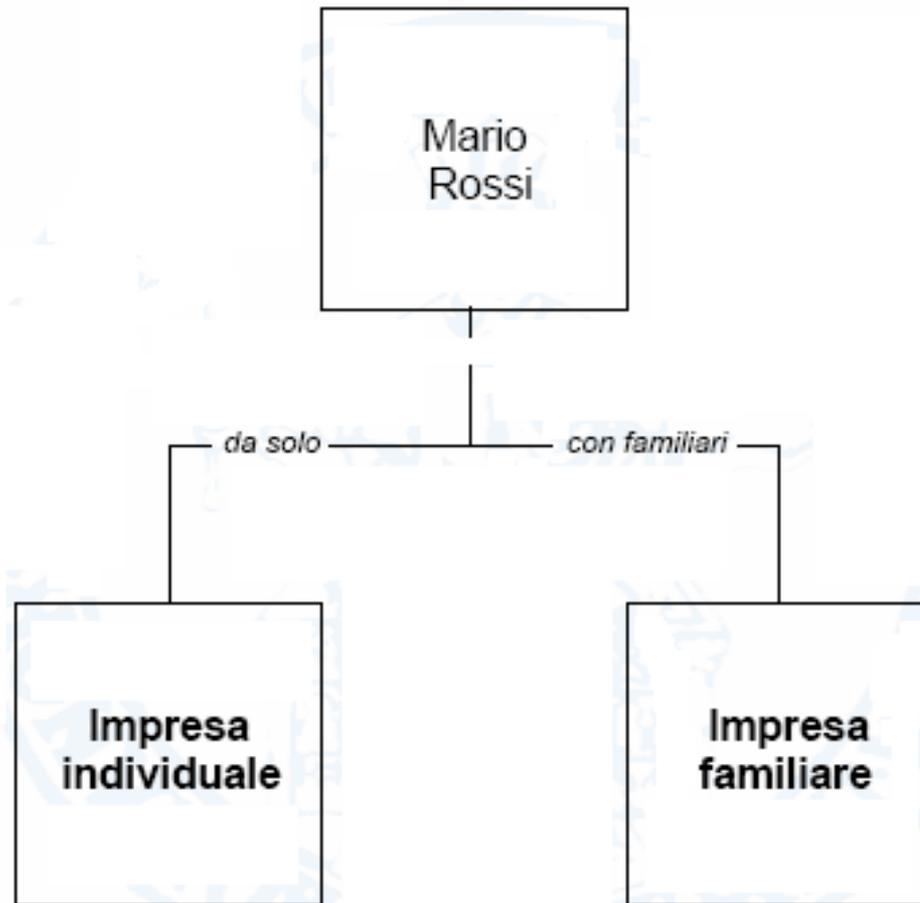
# IMPRESA INDIVIDUALE O COLLETTIVA?

- Per rispondere a questa domanda occorre stabilire se si intende lavorare *individualmente* o *associarsi* con altre persone, costituendo una società
- È importante avere le idee chiare sulla **forma giuridica** che si intende adottare, poiché le scelte effettuate all'inizio possono rivelarsi, in un secondo momento, inadeguate se non addirittura antieconomiche

# IMPRESA INDIVIDUALE

- Chi promuove l'attività e ne è l'unico responsabile è l'imprenditore
- Tutte le obbligazioni che nascono dall'attività fanno capo alla sua persona
- Il rischio d'impresa si estende a tutto il patrimonio personale dell'imprenditore
- Una tipologia interessante di impresa individuale è quella dell'*impresa familiare*

# IMPRESA INDIVIDUALE



## Azienda **INDIVIDUALE**

### **UNICA PERSONA**

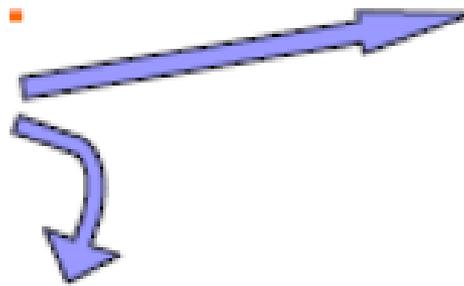
*titolare unico dei **diritti** e delle **obblighi/impegni**  
relative all'azienda stessa*

*Soggetto che esercita le **funzioni di governo***

# IMPRESA INDIVIDUALE

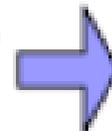
## Caratteristiche:

L'imprenditore



gestisce da solo l'impresa, ha pieni poteri decisionali;

assume personalmente il rischio dell'attività



espone al *rischio economico* il proprio patrimonio presente e futuro

# IMPRESA INDIVIDUALE: VANTAGGI

- Rapidità di decisione: non si è legati al consenso di altre persone
- Minori oneri amministrativi e contabili
- Minori oneri fiscali: nessuna imposta per la costituzione, modifica, scioglimento

# IMPRESA COLLETTIVA (O SOCIETA')

- Se due o più persone si accordano per svolgere insieme un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili, abbiamo un'impresa collettiva, cioè una società (art. 2247 C.C.)
- Ogni socio ha l'obbligo di «conferire beni o servizi»
- La stipula di un contratto di società tra due o più persone per lo svolgimento di un'attività economica
- L'effettivo esercizio comune dell'attività da parte di coloro che sono intervenuti all'accordo

# IMPRESA COLLETTIVA: VANTAGGI

- **Dividere i rischi e le responsabilità con altri**
- **Contare sull'apporto finanziario e produttivo dei propri soci**
- **Rendere autonoma la parte di patrimonio societario da quello personale**
- **Distribuire il carico fiscale con i soci per conseguire un risparmio fiscale**

# SOCIETA' (IMPRESA COLLETTIVA)

(art. 2247 C.C.)

**NOZIONE:** è un *contratto* con il quale due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività allo scopo di dividerli gli utili.



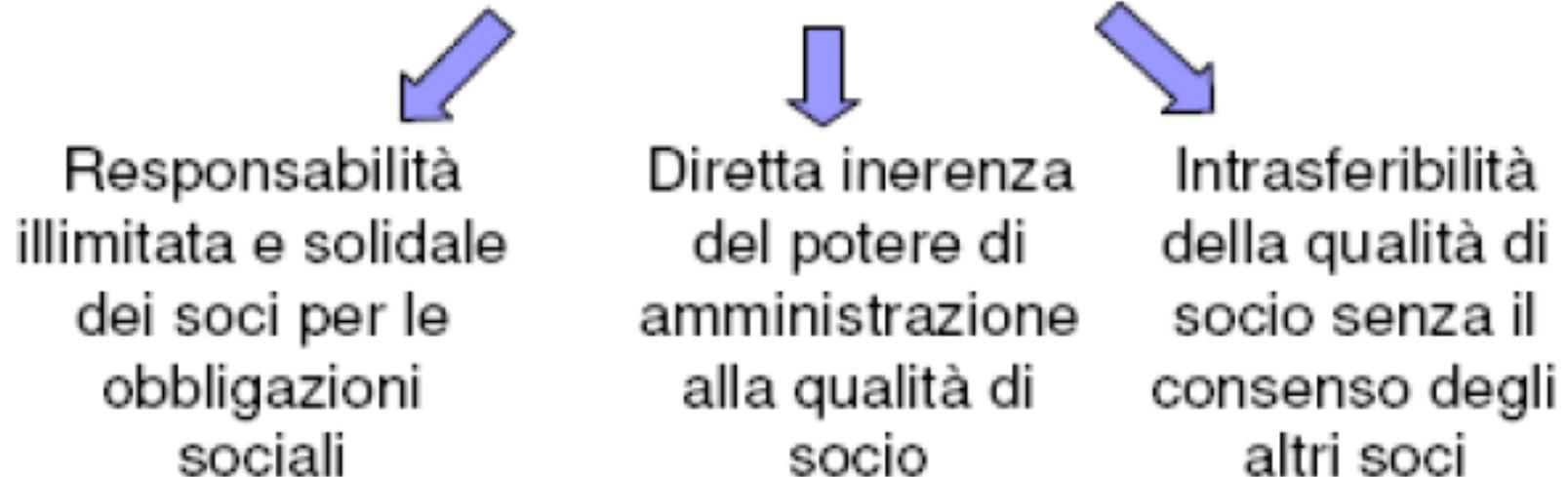
# COME SI DISTINGUONO LE SOCIETA'

## secondo il grado di responsabilità dei soci

- In rapporto al diverso grado di responsabilità dei soci, tra:
  - **società di persone** e
  - **società di capitali**
- Nelle **società di persone** i soci hanno di norma una responsabilità «illimitata e solidale»
- «Responsabilità illimitata» significa che un socio risponde con tutto il suo patrimonio personale
- «Responsabilità solidale» (o «in solido») significa che se i beni personali di un socio non sono sufficienti a pagare un eventuale debito, la sua quota di debito deve essere pagata da tutti gli altri
- Nelle **società di capitali**, i soci hanno invece una **responsabilità limitata** verso i creditori, *relativa al solo capitale sociale sottoscritto*: quindi in caso di perdita o di fallimento i creditori possono rivalersi esclusivamente sul patrimonio sociale

# SOCIETA' DI PERSONE

## caratteristiche



Prevalenza dell'elemento personale

## 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.

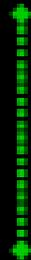
## Responsabilità **personale:**



*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:**



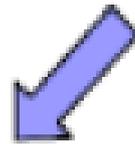
*il creditore della società può rivolgersi **ad un solo socio***

*per il recupero del suo credito.*

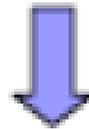
***Il socio può rivalersi sugli altri soci***

# SOCIETA' DI CAPITALI

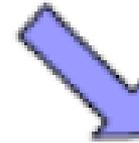
## caratteristiche



Responsabilità  
limitata al capitale  
conferito



Potere di  
amministrazione  
dissociato dalla  
qualità di socio



La qualità di  
socio è  
liberamente  
trasferibile

Prevalenza dell'elemento capitale rispetto alle qualità personali dei soci

## **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.**

## **Società di PERSONE**

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

## Società semplice (S.s.)

---

- Caratteristica della Società semplice (S.s.), che a sua volta la distingue da ogni altro tipo di società, è che non può esercitare attività di **impresa commerciale**
- Casi tipici in cui viene usata questa forma sociale sono:
  - attività agricole
  - attività professionali in forma associata
  - *attività di gestione di patrimoni immobiliari o mobiliari*

## Società in nome collettivo (S.n.c.)

---

- La **Società in nome collettivo (S.n.c.)**, a differenza della S.s. e come tutte le società cosiddette commerciali, può esercitare sia attività economiche non commerciali sia attività d'impresa commerciale
- Si costituisce con *atto pubblico* (cioè redatto da un notaio) o *scrittura privata autenticata*
- I soci sono **responsabili illimitatamente e solidalmente** dei debiti della S.n.c.

## Società in accomandita semplice (S.a.s.)

---

- La **Società in accomandita semplice (S.a.s.)** è disciplinata in tutto come la S.n.c. con l'unica, ma assai rilevante, differenza che i soci vengono distinti in:
  - **accomandanti**: sono soci non operativi. Dispongono di solito di mezzi finanziari e apportano il capitale, limitando però la loro responsabilità alla quota conferita
  - **accomandatari**: sono i soci operativi. Hanno le competenze tecniche richieste per lo svolgimento dell'attività, ed oltre al capitale apportano il loro lavoro, assumendo responsabilità illimitata e solidale

## **Società di CAPITALI**

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

## Elementi caratterizzanti le società di capitali

---

- Le società di capitali hanno «**personalità giuridica**»: sono cioè, per lo Stato, dei soggetti giuridici distinti dalle persone dei soci. È quindi la società, e non il singolo socio, ad essere titolare dei diritti e degli obblighi che nascono dallo svolgimento dell'attività
- I **beni conferiti** alla società hanno maggiore importanza delle qualità personali dei soci: i capitali costituiscono infatti il mezzo principale con cui i soci contribuiscono all'attività sociale
- È più **facile cedere le proprie quote sociali** che nelle società di persone
- I creditori possono rivalersi esclusivamente sul patrimonio sociale (cosiddetta **responsabilità limitata**)
- **L'amministrazione** può spettare anche ai non soci

## Società a responsabilità limitata (S.r.l.)

---

- La S.r.l. risponde dei propri debiti esclusivamente con il proprio patrimonio, escludendo quindi le proprietà personali dei soci (al di fuori della quota conferita)
- Il *capitale sociale* non può essere inferiore a **10.000 Euro**
- Il capitale sociale è diviso in **quote**, detenute dai diversi soci, che hanno il potere in proporzione al numero di quote in loro possesso
- Ha come organo deliberante l'**Assemblea dei Soci**
- Ha come organo amministrativo, secondo la scelta dei soci:
  - o un *Amministratore Unico*
  - o un *Consiglio di Amministrazione*
- Se di grandi dimensioni ha un organo di controllo (**Collegio Sindacale**)

## Società per azioni (S.p.a.)

---

- La S.p.a. è il tipo di società più adatto per la costituzione delle **grandi imprese**, in quanto consente di reperire ingenti capitali (dal 1.1.2004 il capitale sociale minimo richiesto per la costituzione è di **120.000 Euro**)
- In una S.p.a. il capitale sociale è diviso in un numero predeterminato di quote che abbiano valore uguale, chiamate **azioni**, che può essere liberamente acquistato e venduto sul mercato
- Chi acquista una o più azioni diventa automaticamente **socio** della società che le ha emesse
- Il **collegio sindacale** è obbligatorio

## Società in accomandita per azioni (S.a.p.a.)

---

- La **Società in accomandita per azioni (S.a.p.a.)** è un tipo societario usato rarissimamente nel nostro Paese
- Essa *fonde le caratteristiche*:
  - *della S.a.s.* (soci accomandatari amministratori e illimitatamente responsabili degli obblighi sociali), e
  - *della S.p.a.* (le quote sono rappresentate da azioni)
- La disciplina per il funzionamento è analoga a quella della S.p.a.

## Le società cooperative

---

- Le **Società cooperative** rappresentano una particolare categoria
- A differenza delle società lucrative (di persone e di capitali) le cooperative si caratterizzano per il fatto di perseguire uno «**scopo mutualistico**»
- Quest'ultimo è diverso dallo scopo di lucro, in quanto non consiste nel conseguire un utile, ma un «beneficio» genericamente inteso
- Nelle cooperative i **soci**, oltre ad essere **produttori**, sono anche **consumatori** di parte dei beni e servizi prodotti
- I soci devono essere **almeno nove**