

ELEMENTI DI ECONOMIA

a cura dell'Ing. Piero Di Girolamo

Itis di Setificio "Paolo Carcano"
Como

PREFAZIONE

Da qualche anno meditavo di ampliare e rinnovare la mia vecchia dispensa di economia; i cambiamenti nei piani di studio degli ultimi anni mi hanno indotto a non più rimandare.

L'esperienza didattica di questi anni ha maturato in me l'idea che ciò che gli studenti devono conoscere è una visione globale delle questioni economiche per consentire ad essi di avere una "chiave" interpretativa per comprendere i problemi del mondo produttivo.

La dispensa rappresenta quindi una sintesi di questi anni di insegnamento e di studio e mi auguro che per gli studenti possa essere veramente utile nella loro vita di studio e di lavoro.

INTRODUZIONE

Il sistema delle imprese del tessile e della moda è profondamente cambiato negli ultimi anni, diventando il motore di un'industria globale che si declina in mondi, mercati e marchi molto diversi tra loro.

Il contesto competitivo si è progressivamente ampliato con l'avvento di nuovi mercati come Cina e India, l'introduzione di nuovi beni e servizi e la trasformazione dei modelli di consumo.

In un momento di così grandi cambiamenti, di crescente divario tra mondo della scuola e mondo produttivo dovuti all'accelerazione dei mutamenti economici, sociali e culturali, si richiedono nuove idee, nuovi comportamenti e nuovi metodi gestionali.

In questo scenario di elevata dinamica socio-economica, in cui la differenziazione e la variabilità della domanda, l'eccellenza nella produzione e la velocità dei processi di innovazione impongono alle imprese ritmi di cambiamento più rapidi e una maggiore aggressività e segmentazione in una logica produttiva strategica di lungo periodo.

A chi si vuole inserire nelle diverse aree produttive e commerciali del Sistema Moda, specialmente dopo un percorso formativo post-diploma, si richiede una buona conoscenza dell'intera filiera tessile, un discreto grado di competenza, accorta combinazione delle leve che danno apporto al successo aziendale ed infine la consapevolezza del fatto che nei sistemi produttivi avanzati la qualità e la specializzazione sono due elementi strategici di gestione aziendale per contrastare la massificazione produttiva e distributiva indotte dalla globalizzazione.

A causa di quanto descritto è oltremodo necessario condurre l'allievo verso l'implementazione di una nuova cultura d'impresa, cioè verso un nuovo modo di pensare e gestire il ciclo produttivo, tale da acquisire vedute e stimoli creativi che gli permettano osservazioni ed analisi di tipo globale in un sistema economico che da un'economia di scala è sempre più orientato verso un'economia della flessibilità, della qualità e dell'eccellenza.

Che cos'è l'economia: i fatti storici e la loro importanza per la qualità della vita.

Tutti hanno un'idea e un'esperienza diretta di molti fatti economici, in quanto l'attività economica, essenzialmente pratica, riguarda tutto ciò che gli uomini fanno per procurarsi da vivere e per migliorare la loro esistenza. Nella moderna società industrializzata i fatti economici hanno assunto un'importanza notevole e condizionano il modo di vivere e di pensare, i rapporti sociali e le scelte politiche, e perfino – come ha osservato SAMUELSON, premio Nobel per l'economia – lo stato di salute e la probabile durata della vita media.

Ma il benessere dei singoli dipende solo in parte dal lavoro che svolgono e dalle loro capacità personali, in quanto nella vita economica è particolarmente vera la massima che “nessuno è un'isola”. I singoli soggetti hanno bisogno gli uni degli altri. Ogni operatore economico (imprese, famiglie, consumatori, pubbliche amministrazioni, banche, ecc.) è legato agli altri da una fitta rete di rapporti economici che danno luogo, in sintesi, alla produzione, distribuzione e consumo della ricchezza sociale.

L'economia politica è stata definita, di volta in volta, come la “scienza del valore”, la “scienza del prezzo”, la “scienza dello scambio”, la “scienza della ricchezza”. In realtà, noi crediamo si possa concepire l'economia politica come la “scienza delle scelte economiche”, cioè come la “scienza che studia le scelte economiche che si devono fare per soddisfare bisogni praticamente illimitati (cibo, alloggio, divertimenti, viaggi, istruzione, salute, ecc.) con mezzi scarsi (in genere costituiti da un reddito monetario).

Con riferimento al livello dell'analisi economica, la distinzione fondamentale è quella tra microeconomica e macroeconomica.

MICROECONOMIA

La **microeconomia** (dal termine greco “mikrón” che vuol dire piccolo) studia il comportamento dei singoli operatori economici, come i consumatori, i lavoratori, gli investitori, i proprietari terrieri e le imprese, ovvero tutti gli individui e le entità che giocano un qualche ruolo nel funzionamento della nostra economia e per vedere come risolvono i problemi che di volta in volta si presentano. Questi problemi possono riguardare ad esempio, la *singola impresa* che deve decidere la quantità di prodotto da vendere a un determinato prezzo esistente nel mercato. Lo stesso si può dire del *consumatore* che, nella realtà, avendo a disposizione un determinato reddito (ad es. 3000 €/mese) deve decidere quali beni e servizi acquistare e in quale quantità. Un altro tema importante della microeconomia riguarda il modo in cui gli operatori economici interagiscono tra loro per formare unità più ampie come i mercati e le industrie. Grazie allo studio del comportamento delle singole imprese e dei consumatori e della loro interazione, la microeconomia ci rivela come operano e si evolvono i settori industriali e i mercati, perché sono diversi uno dall'altro e come possono essere influenzati dalle politiche economiche e dalle condizioni economiche generali.

MACROECONOMIA

La **macroeconomia** (dal termine greco “makrós” che vuol dire grande, esteso) si occupa delle grandezze microeconomiche aggregate (unione delle entità microeconomiche), come ad esempio il livello ed il tasso di crescita del prodotto nazionale, il reddito nazionale, la disoccupazione, l'inflazione, i consumi, gli investimenti, le importazioni, le esportazioni, la domanda e l'offerta globali, le quali dipendono in qualche modo dalla somma delle grandezze microeconomiche, ovvero dai comportamenti microeconomici dei consumatori.

TEORIA DEI BISOGNI, DEI BENI E DELL'UTILITÀ ECONOMICA

Premessa

L'uomo agisce allo scopo di soddisfare alcune esigenze fondamentali per la propria esistenza (come la nutrizione, il riparo dalle condizioni climatiche, ecc.), ed altre di secondaria utilità.

L'uomo si propone delle finalità che, entro certi limiti, possono essere suddivise in gradi di soddisfazione diversi; ad esempio il nutrimento può avere come obiettivo quello di eliminare la fame oppure quello di soddisfare il gusto per i diversi cibi.

Gli scopi che l'uomo si propone di raggiungere sono determinati da uno stato di insoddisfazione delle proprie esigenze, cioè da un "bisogno", che è stato definito dal Pantaleoni come "il desiderio di disporre di un mezzo reputato atto a far cessare una sensazione dolorosa o a prevenirla, a conservare una sensazione piacevole o a provocarla". Quindi i bisogni stimolano l'azione tendente a procurarsi quei mezzi, cioè i "beni", che sono ritenuti utili per la soddisfazione dei bisogni.

Bisogni economici

Il bisogno economico è il desiderio di disporre di un mezzo (bene o servizio) ritenuto idoneo a far cessare uno stato di insoddisfazione, per il cui ottenimento occorre effettuare un lavoro o sostenere una spesa.

Secondo il proprio grado di importanza i bisogni si dividono in "primari" e "secondari".

I **bisogni primari** o essenziali (mangiare, bere, vestire, avere un'abitazione...) sono insostituibili, cioè non si estinguono con la soddisfazione di un altro bisogno primario, contrariamente a quanto si verifica per i bisogni secondari; infatti estinguere la sete non può in alcun modo compensare la necessità di nutrirsi, mentre il desiderio di occupare il tempo libero assistendo ad uno spettacolo può essere compensato dalla lettura di un libro o da una partita a tennis.

I **bisogni secondari** o voluttuari sono invece estensibili o comprimibili secondo la ricchezza di cui si dispone (avere l'automobile, il computer, il lettore mp3, vestiti firmati, un'abitazione con arredamento di valore...).

I **bisogni di lusso** si riferiscono ad un ceto sociale con elevate possibilità economiche (avere una o più pellicce, svariati abiti ed automobili di lusso, dei gioielli, vivere in una grande villa, mangiare cibi costosi e bere vini pregiati).

I bisogni si presentano con un certo grado di intensità; l'intensità esistente prima che si cominci a soddisfare il bisogno viene chiamata "intensità iniziale". L'intensità dei bisogni diminuisce gradualmente in funzione all'impiego dei mezzi atti a soddisfarli, fino ad annullarsi quando il bisogno è completamente estinto. È denominato **fabbisogno** la quantità di bene necessaria far cessare il bisogno.

Beni economici

I bisogni sono il movente dell'attività economica; i beni sono l'oggetto della suddetta attività. I beni in generale sono tutti gli elementi utili a soddisfare un bisogno e devono essere accessibili e disponibili in quantità limitata.

I beni economici possono essere classificati secondo vari aspetti, e più precisamente:

- In relazione al ruolo in cui soddisfano i bisogni: beni durevoli e non durevoli;
- In relazione alla loro posizione rispetto ai bisogni: beni diretti o di consumo e beni indiretti o strumentali;
- In relazione ai rapporti che intercorrono tra loro: beni complementari e beni succedanei o surrogati.

I **beni durevoli** sono quelli capaci di prestare più servizi utili successivi (ad esempio una penna). I

beni non durevoli sono quelli capaci di un singolo o di un multiplo effetto utile, ma destinati ad esaurirsi e cessare nel tempo o a trasformarsi in altri beni all'atto della prestazione del servizio (ad esempio un panino).

I **beni diretti o di consumo** sono quelli che non hanno bisogno di subire alcuna trasformazione per essere utilizzati (ad esempio il pane).

I **beni indiretti o strumentali** sono quelli che costituiscono il mezzo per ottenere altri beni (ad esempio la moneta) oppure sono destinati ad accrescere la capacità produttiva (ad esempio edifici e macchinari).

I **beni complementari** sono quelli che per prestare un servizio utile devono essere impiegati unitamente ad altri beni (ad esempio automobile e carburante).

I **beni succedanei o surrogati** sono quelli che possono soddisfare uno stesso bisogno e che quindi possono sostituirsi tra loro (ad esempio il tè con il caffè).

Utilità economica

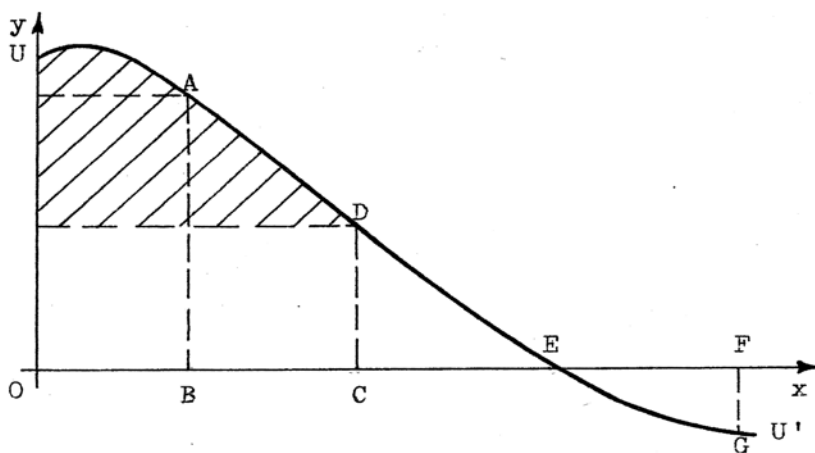
L'utilità economica è il piacere presunto che la disponibilità di un determinato bene ci procura in dipendenza alla sua attitudine a soddisfare un bisogno.

Il grado di utilità di un bene varia da persona a persona, ma anche per uno stesso individuo, secondo la sua età, le sue abitudini e le circostanze in cui si trova (ad esempio un frac è molto utile in una cerimonia, ma inutile per una gita in montagna). Inoltre l'utilità diminuisce con l'aumentare della quantità disponibile di un bene. Supponiamo di avere una bella torta di cioccolato divisa in 5 parti da 100 g. ciascuna e supponiamo di avere un grande appetito; la prima dose sarà molto gradita ma mano a mano l'appetito diminuirà e rifiuteremo ulteriori dosi di bene. Dalla prima dose rifiutata in poi l'utilità è nulla. Dunque l'utilità di ciascuna dose parte da un massimo con la prima dose, poi diminuisce fino ad annullarsi quando il bisogno è totalmente soddisfatto. E' questa la **legge dell'utilità decrescente** che esprime: "Dosi successive dello stesso bene hanno per lo stesso individuo utilità sempre minore".

Dobbiamo distinguere l'utilità iniziale dall'utilità finale o marginale.

Dicesi **utilità iniziale** quella che ha la prima ed unica unità di bene disponibile.

Dicesi **utilità finale o marginale** quella che ha l'ultima unità del bene, posto che essa e tutte le altre siano simultaneamente disponibili. L'ultima unità del bene a disposizione si chiama unità marginale e la sua importanza è data dal fatto che essa determina l'utilità di tutte le altre unità simultaneamente disponibili. Infatti, se si ha a disposizione in un dato momento un certo numero di unità di bene, potendo una qualsiasi di esse essere considerata come l'ultima, ognuna avrà per noi la stessa utilità marginale, e l'eliminazione di una di esse farà aumentare automaticamente, di poco o di molto secondo i casi, l'utilità marginale delle rimanenti. Considerando il bene divisibile in quantità infinitesime, si può tracciare la curva dell'utilità, in funzione della quantità del bene stesso che abbiamo a disposizione.



La curva dell'utilità marginale è stata tracciata iniziando con un andamento crescente per un breve tratto della stessa. Ciò sta a significare che per alcuni beni piccole dosi iniziali possono fare da stimolo al desiderio di soddisfare in maggior misura il bisogno.

RICCHEZZA, PATRIMONIO E REDDITO

La **ricchezza** è il complesso dei beni economici posseduti da un soggetto o dall'intera collettività, ossia l'insieme delle risorse naturali, dei prodotti e dei servizi atti a soddisfare i bisogni umani.

Il **patrimonio** rappresenta la ricchezza esistente in un dato momento e appartenente ad una persona fisica o giuridica, tenendo conto sia delle "attività" che delle "passività" valutabili in denaro.

Il **reddito** è il flusso di moneta o di beni percepiti da un individuo o da una collettività in un determinato periodo di tempo, che generalmente corrisponde ad un anno.

LA PRODUZIONE ECONOMICA

Nel significato più moderno, che si può far risalire alle teorie keynesiane, il **Prodotto Interno Lordo (PIL)** misura il valore (ai prezzi di mercato) dei prodotti generati dai fattori produttivi impiegati nel sistema economico di una nazione in un certo intervallo di tempo (solitamente 1 anno) e destinati ad usi finali. Il prodotto è detto "interno" in quanto comprende il valore dei beni prodotti all'interno di un paese indipendentemente dalla nazionalità di chi li produce, ed è detto "lordo" perché è al lordo degli ammortamenti.

Il **Prodotto Interno Netto (PIN)** è dato dalla differenza tra il PIL e gli ammortamenti.

Attualmente ogni paese dispone di un proprio sistema di contabilità nazionale che permette la misurazione della ricchezza della collettività e l'osservazione della dinamica del reddito nel tempo. Nel nostro paese l'organo competente a compilare ufficialmente la contabilità nazionale è l'**Istituto Centrale di Statistica (ISTAT)**.

Il **Prodotto Nazionale Lordo (PNL)** è costituito dalla somma dei valori, ai prezzi di mercato, di tutti i beni e servizi finali prodotti in 1 anno sia all'interno che all'estero, da operatori residenti in un determinato paese. Non sono compresi nel PNL i beni e i servizi prodotti nel paese da operatori residenti all'estero.

Il **Prodotto Nazionale Netto (PNN)** è dato dalla differenza tra il PNL e gli ammortamenti.

Il **Reddito Nazionale Lordo (RNL)** comprende il valore dei beni e servizi ottenuti all'interno o all'estero, con fattori produttivi appartenenti ai residenti di una nazione.

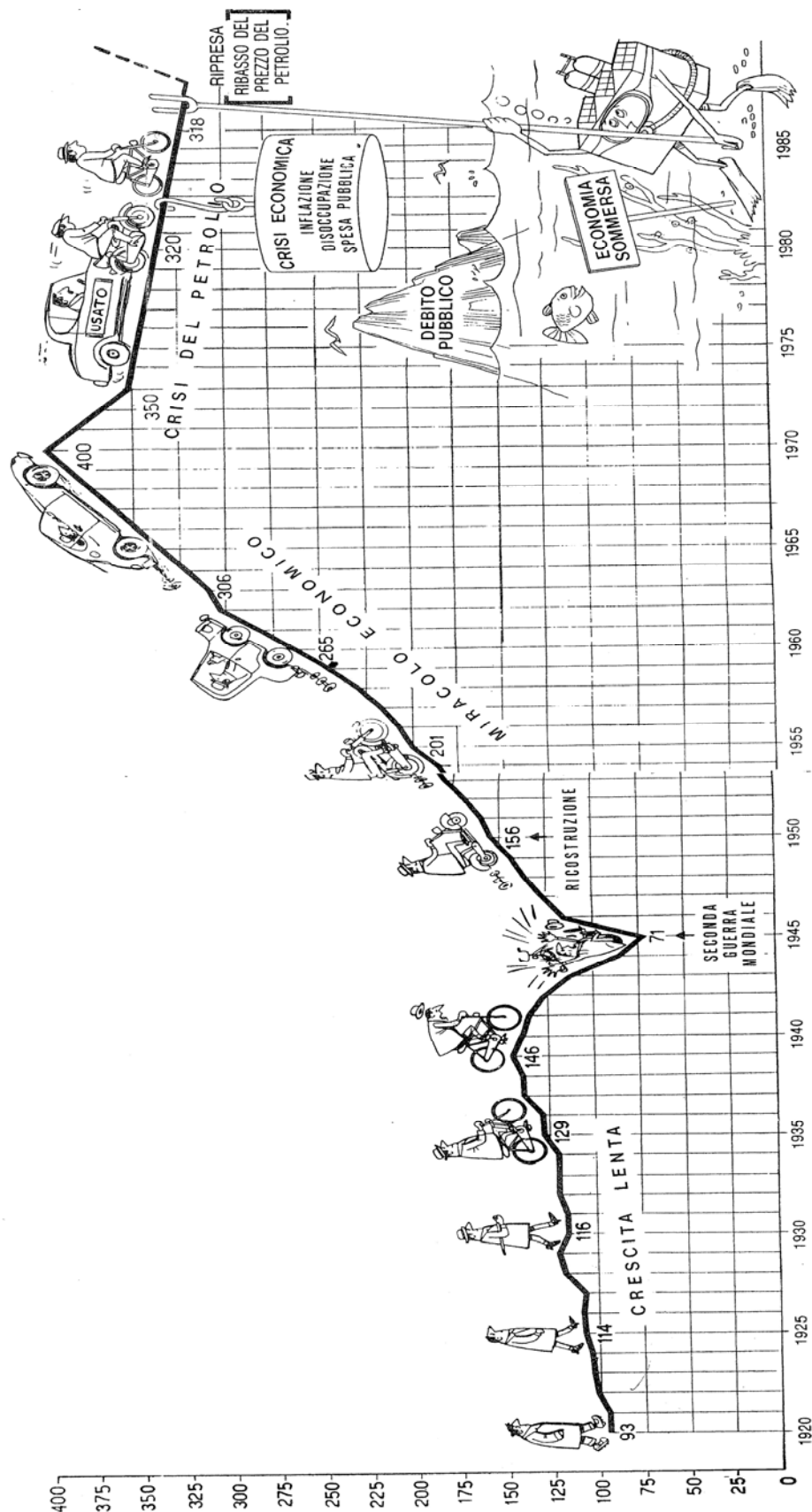
Il **Reddito Nazionale Netto (RNN)** è dato dalla differenza tra il RNL e gli ammortamenti.

In macroeconomia, a livello aggregato, si può parlare indifferentemente di "prodotto" o di "reddito", per cui possiamo dire che il PNL e il PNN sono uguali rispettivamente all'RNL e all'RNN.

Il pioniere nel campo delle ricerche sulla stima del reddito nazionale è stato l'economista americano Simon Kuznets.

REDDITO NAZIONALE DAL 1920 AL 1985

(IN MILIONI DI LIRE 1938)



L'aumento del reddito nazionale si è avuto soprattutto nella fase post-bellica. È, infatti, nei favolosi anni '50 e '60 ("miracolo economico") che si afferma, anche in Italia, la società del benessere. La crisi economica del periodo 1973-1983 (caratterizzata dal forte rincaro del petrolio, da folli spese dello Stato assistenziale e da iperinflazione) è risultata attenuata dalla vitalità dell'economia sommersa (che ha aggiunto in Italia proporzioni enormi per reazione ad una serie di rigidità artificiali). Dalla fine del 1984 si assiste, invece, alla ripresa e ad una rapida caduta dell'inflazione (per il forte ribasso del prezzo del petrolio e delle materie prime), anche se permangono incertezze (per l'oscillazione dei cambi delle monete) e preoccupazioni (per il debito pubblico, il cui ammontare ha superato il reddito nazionale).

L'INFLAZIONE

L'inflazione è l'aumento continuo del livello generale dei prezzi determinato da un aumento abnorme della massa monetaria in circolazione. Il medio circolante aumenta oltre i limiti rappresentati dai bisogni degli scambi, generando così un aumento persistente dei prezzi dei beni. Indicando con $P(t)$ il livello generale dei prezzi, l'inflazione (I) è la sua derivata prima rispetto al tempo, ovvero la velocità con cui il livello medio dei prezzi cresce:

$$I = \frac{dP(t)}{dt}$$

La derivata può essere positiva, negativa, raramente nulla.

In Italia, così come accade nella maggior parte dei Paesi, l'Istituto Centrale di Statistica (ISTAT) calcola le variazioni nel livello generale dei prezzi sulla base di un **paniere** rappresentativo della struttura media dei consumi delle famiglie valutati i prezzi di acquisto.

Fino al 1999 il paniere era modificato dall'ISTAT ogni 4 anni, al fine di tener conto del cambiamento nelle abitudini di consumo. Dal Gennaio 1999 il paniere viene modificato annualmente per eliminare quei prodotti il cui utilizzo risulta in discesa ed inserire quelli che hanno assunto maggiore rilevanza per gli italiani. Entrano nella lista: insalata in confezione, navigatore satellitare, giochi elettronici per consolle, combustibile solido, pranzo con piatto unico, ecc.

Il **tasso di inflazione** è la variazione percentuale (es. 1%, 5%, ecc.) del livello dei prezzi in un periodo di tempo determinato, rispetto ad un uguale periodo precedente.

Se invece il livello dei prezzi scende, specie nel lungo periodo, si parla di **deflazione**, un fenomeno che ha pure carattere patologico come qualunque alterazione dei valori economici.

Inflazione e deflazione sono fenomeni perversi perché impediscono alla moneta di svolgere bene la sua funzione di deposito del valore. Infatti chi detiene moneta è interessato all'andamento dell'indice generale dei prezzi, ad un aumento del quale corrisponde una perdita del potere di acquisto della moneta.

L'inflazione non comporta una minore ricchezza per il Paese ma principalmente una redistribuzione del reddito tra i soggetti. Qualcuno diventerà più ricco e qualcuno diventerà più povero.

Traggono svantaggio coloro che percepiscono un reddito fisso (pensionati e lavoratori dipendenti) perché quando i prezzi aumentano il loro reddito reale diminuisce. Anche i creditori vengono danneggiati perché la moneta che sarà restituita a chi ha concesso prestiti avrà un potere d'acquisto minore rappresentato dal tasso di inflazione.

Traggono invece vantaggio i percettori di redditi variabili (commercianti, industriali, liberi professionisti, speculatori). In un primo momento non subiscono danni dall'aumento dei prezzi perché adeguano i compensi e i listini dei prezzi ai tassi di inflazione, lasciando il loro reddito invariato. Gli imprenditori trarranno un vantaggio iniziale perché i prezzi di vendita si adeguano prima dei costi di produzione e la differenza rappresenta per loro un aumento del reddito. Nel lungo periodo però l'inflazione danneggia anche loro in quanto scoraggia gli investimenti. Ci sarà una minore produzione. L'inflazione favorisce i debitori perché restituiscono denaro che vale meno.

Un altro effetto negativo dell'inflazione riguarda gli scambi internazionali. Ci sarà infatti una perdita di competitività internazionale. I prezzi dei prodotti nazionali risulteranno più alti rispetto ai beni esteri. Le esportazioni saranno più basse e le importazioni più alte, creando così disavanzo nella bilancia internazionale dei pagamenti.

Per sfuggire al rischio dell'inflazione in alcuni contratti le somme monetarie vengono pattuite in valori reali. Questo comporta che nel giorno del pagamento il valore nominale della somma da corrispondere debba essere aggiornato in base a un indice dei prezzi. Così, per esempio, se la somma pattuita è di 1 milione di euro in termini reali, e all'atto del pagamento si deve tener conto di un tasso di inflazione del 10%, la somma da corrispondere sarà pari a 1.100.000 euro.

In relazione all'intensità del fenomeno inflazionistico si possono distinguere due tipi di inflazione:

- L'inflazione strisciante è quella caratterizzata dall'aumento lento e costante dei prezzi (in misura dell'1-4% all'anno) dovuto alla pressione dei salari che si manifesta nei paesi industrializzati.
- L'inflazione galoppante è quella caratterizzata da aumenti dei prezzi molto elevati (dal 5-15% circa all'anno). Questo tipo di inflazione è determinato da eventi eccezionali come i perturbamenti economici dovuti alle guerre.

Le cause dell'inflazione

L'inflazione per eccesso di liquidità: è determinata da un eccessivo aumento di moneta in circolazione rispetto ai beni e servizi da acquistare.

L'inflazione da costi: è determinata da un aumento dei costi di produzione. Ad esempio un aumento dei salari o del prezzo delle materie prime verrà scaricato dal produttore con un aumento del prezzo di vendita.

L'inflazione da domanda: accade quando la domanda di beni e servizi è in eccesso rispetto alle risorse del sistema economico. La domanda globale è quindi in eccesso rispetto alle capacità produttive del sistema. Se non è possibile aumentare l'offerta in uguale quantità, i prezzi tenderanno ad aumentare. I consumatori faranno a gara tra loro per accaparrarsi i pochi beni in circolazione e causeranno così un aumento dei prezzi.

I rimedi per combattere l'inflazione

Non esiste una ricetta perfetta per combattere l'inflazione. Le politiche economiche a disposizione dei governi sono essenzialmente tre: la politica monetaria, la politica fiscale e la politica dei redditi. Secondo i monetaristi l'inflazione è causata da un eccesso dell'offerta di moneta e del conseguente aumento dei beni domandati. Il sistema tende spontaneamente all'equilibrio, compito principale delle autorità è far crescere l'offerta di moneta a tasso costante.

Secondo i keynesiani, l'inflazione va combattuta principalmente con politiche atte a ridurre l'eccesso di domanda sull'offerta globale mediante un contenimento dei consumi (ad esempio con un aumento del prelievo fiscale), un contenimento della spesa pubblica, una riduzione degli investimenti (con una politica monetaria restrittiva).

Secondo i teorici dell'inflazione da costi, l'inflazione si combatte frenando i costi di produzione. In pratica, usando la politica dei redditi (con un blocco dei salari e dei profitti) si può frenare il costo del lavoro.

Non esiste una terapia valida per tutti i casi. In caso di inflazione persistente, la strategia di intervento meno dannosa in termini di occupazione è costituita da una miscela di politiche monetarie e fiscali restrittive e dal rispetto per un breve periodo di una politica dei redditi.

Premessa

Gli economisti sono diventati i grandi esperti di un mondo basato sul denaro, sulla ricchezza e sull'aspirazione ai beni materiali. A somiglianza dei dotti del Medioevo, essi definiscono per un "mondo secolare" i rapporti tra uomo e uomo, uomo e natura, uomo e società.

Le loro teorie, spesso altamente complesse, vengono rese comprensibili da milioni di uomini e tradotte in schemi politici adottati dai popoli.

Antichità e Medioevo

Nella civiltà greca e romana le trattazioni di argomenti economici hanno carattere molto frammentario ed occasionale, ed è opera di filosofi (Aristotele e Platone) o di scrittori di fatti storici. Nell'epoca medioevale, dominata dalla dottrina cristiana, sono generalmente i Padri della Chiesa, come S. Tommaso d'Aquino, S. Bernardino da Siena, S. Antonio da Firenze, ad occuparsi nelle loro opere, di carattere religioso e filosofico, di alcuni problemi economici.

I temi che vengono esaminati sono quelli dell'usura, del giusto prezzo, del giusto salario ed i problemi monetari. I fatti economici vengono spiegati facendo riferimento ai principi della filosofia morale del tempo.

Nel periodo di formazione degli stati nazionali il pensiero economico si sviluppa su alcuni filoni centrali: le entrate dello stato o del sovrano, la moneta ed il capitale finanziario, l'attività di produzione e di consumo in relazione al mercato interno ed internazionale.

LE PRINCIPALI SCUOLE ECONOMICHE

La scuola mercantilista

Il periodo della storia economica europea compreso tra il 1500 ed il 1750 venne denominato l'età del mercantilismo, e gli studiosi (quasi tutti inglesi) che in quel periodo si occuparono di problemi economici furono considerati dagli storici del pensiero economico come "Mercantilisti".

Tra i grandi temi trattati da questi studiosi troviamo, in primo luogo, l'opinione diffusa che i governi dovessero esercitare il loro potere decisionale e di controllo nel campo economico e sociale come in quello politico. In secondo luogo l'intervento doveva essere ispirato al fondamentale interesse di aumentare la ricchezza nazionale nei confronti degli altri stati, con l'imposizione dell'eccedenza "permanente" dell'aumento delle esportazioni sulle importazioni.

Infine il commercio internazionale doveva essere incoraggiato come il miglior mezzo per assicurare un afflusso di metalli preziosi per aumentare la ricchezza di una nazione.

Per i mercantilisti l'origine della ricchezza era nella realizzazione di scambi economici vantaggiosi.

La scuola fisiocratica

Il termine viene usato per indicare un gruppo di economisti francesi della seconda metà del settecento, più noti come sostenitori dell'economia agricola e del libero commercio. I fisiocratici si opponevano pertanto a tutti quei vincoli e regolamenti che la società feudale aveva costituito, e in particolare propugnarono l'abolizione di tutte quelle norme che ostacolavano il commercio dei prodotti agricoli (*laissez-faire*, *laissez-passer*). Solo l'agricoltura fu perciò considerata come vera attività produttiva, tutti gli altri tipi di produzione furono considerati solo attività di trasformazione.

Quesnay, il fondatore della scuola fisiocratica, sosteneva nel suo "Tableau Économique" che l'origine della ricchezza era nell'agricoltura.



La scuola classica

Il sistema classico che prende forma nel pieno della rivoluzione industriale, era visto con molto favore dalle persone che dovevano difendere un maggiore benessere, redditi alti e una maggiore ricchezza e offriva una giustificazione per lo “status quo”.

L'opera di **Adam Smith** (1723-1790) intitolata “La ricchezza delle nazioni”, viene considerata la prima trattazione sistematica della scienza economica e la prima giustificazione teorica del capitalismo.

Per la prima volta si comincia a considerare come fonte di ricchezza la produzione ottenuta dall'unione tra capitale e lavoro, con il concorso dell'imprenditore. Smith ritenne che le basi per un aumento di ricchezza, attraverso un aumento di produzione, dovessero risiedere in tre concetti fondamentali che sintetizzo nei seguenti punti:

- Divisione sociale del lavoro;
- Ordine naturale;
- Libertà economica.

Il concetto di **divisione sociale del lavoro**, dimostra come il concentramento della capacità del singolo in attività specifiche possa aumentare la produttività del lavoro, sia dal punto di vista quantitativo che da quello qualitativo.

Smith chiarisce quanto sopra con l'esempio, ormai famoso, del fabbricante di spilli:

“Un operaio non educato nella manifattura dello “spillettaio”, non abituato all'uso delle macchine che vi si impiegano, forse appena farà uno spillo in un giorno, e certamente non ne farà venti. Ma nel modo con cui ora si riesce ad eseguire tale manifattura, non solo è essa uno speciale mestiere, ma si divide in molti rami, di cui la più gran parte è similmente un mestiere speciale. Un uomo tira il filo del metallo, un altro dirizza, un terzo lo taglia, un quarto lo appunta, un quinto lo arrota all'estremità ove deve farsi la testa, farne la testa richiede due o tre distinte operazioni, collocarla è una speciale occupazione, pulire gli spilli ne è un'altra, ed un'altra è il disporli dentro la carta; l'importante mestiere di fare uno spillo si divide in circa 18 distinte operazioni che in alcune fabbriche sono tutte eseguite da distinte mani, benché in altre dallo stesso uomo se ne eseguono due o tre. Ho veduto una piccola fabbrica di questa manifattura ove 10 uomini solamente erano impiegati e ove ciascuno di loro eseguiva due o tre operazioni. Essi quantunque...non molto usassero delle macchine necessarie, pure quando vi si impegnavano facevano dodici libbre di spilli in un giorno. Quei dieci individui, dunque, potrebbero insieme fare più di 48000 spilli in un giorno.

Ciascuno di loro facendo una decima parte delle 48000 spille, può essere considerato farne 4800 in un giorno. Or se essi avessero lavorato separatamente ed indipendentemente l'uno dall'altro e senza che alcuno di loro fosse stato educato ad una speciale professione, ciascuno di loro non avrebbe potuto compiere 20 spilli e forse neanche uno in un giorno cioè certamente non la 240° parte, e forse nemmeno la 4800° parte di quel che sono intanto capaci di compiere in conseguenza di una bene accomodata divisione delle loro differenti operazioni..."

Kant (filosofo prussiano 1724 - 1804) nel suo libro "Fondamenti della metafisica dei costumi" così scriveva:

"Tutte le arti, tutti i mestieri, tutte le industrie hanno profittato della divisione del lavoro. Uno solo allora non fa tutto, ma ciascuno si limita ad una sua funzione che differisce nettamente dalle altre, al fine di compierla con la massima produzione possibile e con la maggiore facilità. Laddove il lavoro non è diviso, e ciascuno è un uomo tutto fare, vi è ancora grande barbarie."



Adam Smith



David Ricardo

L'**ordine naturale** è il principio secondo il quale il fenomeno economico viene governato dalla legge del tornaconto, ossia perseguendo gli interessi personali si agisce anche negli interessi della collettività. E' questo il concetto della "mano invisibile" ed è la grande forza che muove l'economia.

Per quanto riguarda il terzo punto sulla **libertà economica**, gli scambi devono avvenire non solo tra paese e paese, ma anche all'interno della nazione tra le diverse classi sociali.

La divisione del lavoro determinò un notevole aumento di produzione e il conseguente problema della distribuzione della ricchezza. Nasce così il nuovo concetto della remunerazione dei tre fattori essenziali: capitale, lavoro, azione imprenditoriale, in base al loro concorso nell'attività produttiva.

In altri termini, dal problema della ricchezza e del mercato, scaturisce quello della partecipazione alla ripartizione della ricchezza tra i fattori che concorrono al processo produttivo.

La "legge ferrea dei salari" di Lassalle, ripresa poi da Marx e da Engels, sosteneva che il salario non superava la stretta misura necessaria all'esistenza del lavoratore e al mantenimento di un solo figlio. Se il salario fosse più alto, il lavoratore sarebbe indotto a procreare; ma l'aumento demografico, costituendo maggiore offerta di lavoro, rispingerebbe in basso il salario.

I nuovi concetti portano a concepire il lavoro come una merce e quindi soggetto anch'esso alle leggi della domanda e dell'offerta.

Ne deriva perciò che il lavoratore va retribuito oltre il minimo di sussistenza, in base al suo rendimento, in base cioè alla quantità e alla qualità del lavoro svolto.

Smith comunque non risponde all'interrogativo di come distribuire la ricchezza.

David Ricardo (1772-1823) studiò questo problema in maniera definitiva sostenendo che il prodotto della terra, e tutto ciò che si ricava dalla sua superficie, mediante l'applicazione congiunta di lavoro, di macchine e capitale viene diviso tra le classi della comunità, vale a dire il proprietario della terra, il possessore dei capitali per la sua coltivazione e i lavoratori che la coltivano. La determinazione delle leggi che regolano questa distribuzione è il problema fondamentale dell'economia politica, che Ricardo affrontò nella Teoria del Valore e nella Teoria della Distribuzione.



Pieter Bruegel “La mietitura”, 1565 – scena di lavoro e riposo nei campi

La teoria del salario di Ricardo è per certi aspetti simile a quella di Adam Smith e, per altri, se ne discosta.

Essa può essere rappresentata con riferimento a quattro punti essenziali:

- Come in Smith, c'è in Ricardo l'idea di un saggio del salario minimo, corrispondente alla sussistenza in senso storico;
- Come in Smith, se il saggio del salario si mantiene al suo livello minimo la popolazione lavoratrice tende a rimanere stazionaria, tende invece ad aumentare se il salario sale al di sopra della sussistenza;
- Diversamente da Smith, non c'è in Ricardo un esplicito riferimento alla forza contrattuale dei lavoratori rispetto ai datori di lavoro quale circostanza che influisce sul livello dei salari;
- Diversamente da Smith, il livello naturale del salario è identificato con la sussistenza.

La teoria di Ricardo appare dunque più “meccanica” di quella di Smith, per il quale il salario naturale dipendeva, in ogni fase storica, dalla forza contrattuale delle parti: i lavoratori da un lato e i

masters dall'altro. Pur ritenendo che i lavoratori fossero più spesso in una posizione di debolezza rispetto ai datori di lavoro, e quindi nell'incapacità di ottenere un salario superiore alla sussistenza, Smith ammetteva che le condizioni economico-sociali potessero modificarsi, in particolare per effetto della cumulazione del capitale, in modo da far permanere, anche a lungo, il salario naturale a livelli superiori al minimo.

La visione di Ricardo è meno articolata e, anche per l'influenza che su questi temi era al tempo esercitata da Malthus, egli è portato a far coincidere il salario naturale con la mera sussistenza.

Un altro grande studioso di questo periodo fu Thomas Robert Malthus (1776-1834) che affermò nuovi principi fondamentali, indagando sul problema del rapporto tra aumento di popolazione ed aumento di produzione e deducendo che quest'ultimo doveva avvenire in maniera proporzionale al primo, affinché si avesse una situazione di equilibrio economico. Ma poiché, secondo Malthus, la popolazione cresce in progressione geometrica (si dice progressione geometrica una successione di numeri tali che il rapporto fra ogni termine e il suo precedente ha sempre lo stesso valore che si dice ragione. Es.: 4-12-36-108-324 972....ragione 3), mentre la produzione cresce in progressione aritmetica (si dice progressione aritmetica una successione di numeri tali che la differenza fra ciascun termine e il suo precedente ha sempre lo stesso valore che si dice ragione. Es.: 0-3-6-9-12-15....ragione +3), il problema non presenta soluzioni, se non con la limitazione naturale delle nascite.

Il francese **Tean Baptiste Say** (1767-1822) che nel suo libro "Trattato di economia politica" diede la formulazione della legge di Say secondo la quale: *in regime di libero scambio l'economia produce sempre il potere di acquisto necessario ad acquistare ciò che è stato prodotto* (l'offerta crea la propria domanda).

L'inglese **John Stuart Mill** (1806-1873) uno dei maggiori pensatori del liberismo moderno e delle democrazie rappresentative, introdusse il concetto di libertà di espressione e sostenne che il sollevarsi del popolo al di sopra della povertà era parte del generale progresso della vita sociale ed economica ed inoltre esprimeva una grande speranza, la forte convinzione che quello dovesse essere il destino degli esseri umani.

Mill scrisse il primo libro di testo di insegnamento di economia per le scuole superiori e per le università "Principi di Economia Politica".



Pelizza da Volpedo - Il Quarto Stato (1901), olio su tela, Milano, Galleria d'Arte Moderna

La scuola socialista

Il pensiero economico socialista critica fortemente i principi della incontrollata libertà economica della scuola classica, che tende a far concentrare ricchezze (derivanti dal **plus-valore**) sempre maggiori nelle mani di un numero sempre minore di persone. L'idea fondamentale della scuola socialista è di creare una nuova società governata da un principio di giustizia (eguaglianza), abolendo la proprietà privata dei mezzi di produzione e instaurando la dittatura del proletariato.

Il massimo esponente della scuola socialista fu **Karl Marx** (1818-1883), figura di grande rilievo nella storia del pensiero economico.

Ancora molto giovane diventò direttore della "Nuova Gazzetta Renania". Usò questo giornale per dar voce alle sue idee. Dai tempi più antichi i poveri di quella regione andavano a prendere la legna

nei boschi per cucinare e per riscaldarsi. Quando la legna divenne scarsa e acquistò un valore, i proprietari cercarono di interrompere questa tradizione. Marx con il suo giornale si schierò con forza in difesa di questo diritto di libero accesso alla legna. L'argomento divenne estremamente controverso e Marx fu cacciato dal giornale e il giornale fu chiuso.

Marx si trasferisce a Parigi, dove si mise in contatto con i radicali dissidenti e pubblicò un nuovo giornale, ma dopo breve tempo fu chiuso, quindi si trasferisce in Belgio dove visse alcuni anni felici, però verso la fine degli anni quaranta si trasferisce in Inghilterra, dove fu protetto sia dal governo che dalla stampa e dove rimase fino alla morte divenendo una figura di rilievo del mondo intellettuale britannico.

In quegli anni scrisse le sue grandi opere (Il Capitale) sul capitalismo, la base delle idee rivoluzionarie che sono giunte fino ai giorni nostri.

Quale ruolo ha avuto Friedrich Engels (1820-1895) nella vicenda intellettuale di Marx? Engels era un industriale tessile molto ricco e quando Marx aveva bisogno di denaro ad aiutarlo era Engels, che in questo modo stabilì il principio secondo cui un ricco industriale tessile sarebbe stato il sostegno del più grande rivoluzionario di tutti i tempi. Engels influenzò Marx in due modi importanti: ad uno ho appena fatto riferimento; poi si deve ricordare che il più grande architetto della rivoluzione sociale contro il capitalismo fu molto aiutato da una persona che aveva una stretta relazione con il capitalismo. Engels aveva una buona cultura letteraria e costantemente correggeva le maggiori oscurità del linguaggio di Marx e lo aiutava ad aggiungere un'espressione più elegante. Nel 1848 durante un viaggio a Parigi, Marx con Engels pubblica "Manifesto del Partito Comunista": il più grande documento rivoluzionario di tutti i tempi.

Marx fu influenzato maggiormente dalla teoria della distribuzione del reddito di David Ricardo, secondo la quale la ricchezza spetta ai ricchi; i lavoratori dovevano lavorare fino al punto in cui potevano essere mantenuti secondo il livello di sussistenza più basso possibile, oltre il quale se erano spinti a moltiplicarsi secondo la visione malthusiana, erano destinati a morire, il sovrappiù andava ai proprietari terrieri e ai capitalisti: questa era l'idea che Marx attaccava con forza.

Secondo la "Teoria marxista del valore", posto che nel valore di una merce non c'è altro elemento che il lavoro, il valore dovrebbe appartenere interamente al lavoratore, mentre invece con il sistema capitalistico una parte (plus-valore) resta al datore di lavoro come profitto.

Nella "Storia delle dottrine economiche" Marx scrive : *" Il valore del lavoro è minore del valore del prodotto che esso crea. Il valore del prodotto è quindi maggiore del valore del lavoro che lo produce, o del valore del salario. L'eccedenza del valore del prodotto sul valore del salario è uguale al plus-valore"*.

La scuola della pianificazione democratica

Fondatore di questa scuola è l'austriaco **Joseph Alois Schumpeter** (1883-1950), professore ad Harvard ed autore del libro "Teoria dello sviluppo economico".

La teoria delle innovazioni consente a Schumpeter di spiegare l'alternarsi, nel ciclo economico, di fasi espansive e recessive. Le innovazioni, infatti, non vengono introdotte in misura costante, ma si concentrano in alcuni periodi di tempo, che per questo sono caratterizzate da una forte espansione, a cui segue recessione o depressione, in cui l'economia rientra nell'equilibrio di flusso circolare.

Le fasi di trasformazione sotto la spinta di innovazioni maggiori vengono definite da Schumpeter "onde di distruzione creatrice", alludendo al fatto che gli elementi più deboli del sistema economico (le imprese ed i lavoratori) venivano esclusi dal sistema ed il sistema stesso ne risultava rafforzato, attraverso la selezione di imprese più forti e aperte al progresso. In tutta la storia del moderno capitalismo si è avuta una successione di fasi positive e di fasi negative, di buoni livelli di occupazione e di disoccupazione, di buoni prezzi e di prezzi in diminuzione.

Quando le cose vanno bene, la gente tende a pensare che il ciclo economico negativo non si ripresenterà, che sia una cosa del passato e che il periodo positivo durerà per sempre. Il succedersi di periodi buoni e cattivi è stato certamente un aspetto fondamentale del sistema economico e possiamo ragionevolmente pensare che continuerà ad esserlo anche in futuro.

“Il grande crollo del 1929” fu uno dei libri fondamentali scritti su questo argomento, pubblicato nel 1955 da John Kenneth Galbraith. L’essenza del grande crollo del ’29 è stato un periodo di accessissima speculazione verificatosi dal 1925 all’inizio del 1929.

Vi fu un enorme senso di ottimismo sul futuro dell’economia, sul futuro del paese ed in particolare sul futuro delle azioni ordinarie. I prezzi stavano salendo, la gente era attirata da questo fenomeno e prendeva in prestito grandi quantità di denaro per acquistare titoli; per effetto di ciò i prezzi salivano ancora di più, confermando le precedenti aspettative. Questi fatti portarono altre persone ad entrare nel mercato e l’attesa di un rialzo dei prezzi si concretizzò, giustificando ancora le aspettative fino al momento del Grande Crollo dell’autunno del 1929 che fu un momento veramente drammatico della storia americana. Vi fu una colossale fuga dal mercato e un periodo devastante per la borsa di New York.

Come può un evento finanziario avere avuto effetti devastanti sui lavoratori e sulla società?

Le risposte sono due: prima di tutto gli effetti immediati del grande crollo furono importanti in quanto la gente che acquistava dei prodotti (radio, macchine, case, mobili) impiegando i guadagni realizzati in borsa improvvisamente si ritrovò senza più questi introiti, e non potendo più effettuare acquisti, ciò ebbe un effetto deflazionistico immediato sull’intera economia.

Gli economisti del tempo accettarono questo fatto con molta riluttanza; c’era, infatti, la tendenza a pensare che vi fossero dei fattori attivi più in profondità e chi voleva essere ottimista, diceva che i problemi riguardavano solo la borsa, ma che i dati fondamentali del sistema economico erano buoni. In realtà ciò che accadeva in borsa aveva davvero un effetto negativo sull’economia che, con il passare del tempo, si fece sempre più marcato; gli acquisti di beni di consumo si ridussero e questo diede luogo a perdite per le imprese dando origine ad un ulteriore effetto negativo sull’occupazione.

Si sviluppò un processo cumulativo che, anno dopo anno, portò ad un aumento della disoccupazione, una deflazione dei prezzi sempre più forte ed una riduzione dei profitti.

Si deve inoltre tener conto di due caratteristiche importanti di quel periodo: la struttura finanziaria molto debole che, diversamente da oggi, non era appoggiata da assicurazioni che coprivano i depositi bancari; quindi come mezzo di protezione il cliente ritirava il suo denaro dall’istituto bancario e molti di questi istituti dichiaravano fallimento.

Inoltre c’erano molte imprese che si erano sviluppate sulle speculazioni; queste imprese si trovavano ora di fronte ad un peggioramento della loro posizione e reagivano con il licenziamento dei lavoratori e con una catena di fallimenti.

Durante i primi anni della grande depressione in molti dichiararono che presto il sistema economico si sarebbe ripreso. Lo stesso presidente Hoover, che era repubblicano, più volte disse che la depressione stava per terminare, però ogni volta puntualmente il mercato registrava un peggioramento. Lo stato di fiducia nel paese diminuì sempre di più fino alle elezioni del 1932, quando Franklin Delano Roosevelt divenne Presidente degli Stati Uniti, che per ridare fiducia all’economia e al mercato, introdusse la **New Deal** (nuovo corso).

Con New Deal si intende il piano di riforme economiche e sociali promosso dal neo eletto Presidente, che impostò la propria strategia di ripresa economica sulle teorie di Keynes, il quale sosteneva (in disaccordo con Smith e Ricardo) l’incapacità del mercato di auto-regolamentarsi.

In una situazione di inflazione galoppante e di evidente recessione, l’intervento da parte dello stato nell’attività produttiva e nel processo economico diventava determinante per risollevare le sorti del paese.

L’intervento dello stato in economia, attraverso la realizzazione di infrastrutture, la creazione di un **Welfare State** (stato assistenziale) in grado di poter sostenere la forza lavoro disoccupata, il conseguente aumento della domanda per riavviare il processo produttivo furono i cardini dell’opera del primo mandato rooseveltiano.

che "notte" quel "giorno"!

IL CROLLO DI WALL STREET

24-(29) OTTOBRE 1929



LA GRANDE DEPRESSIONE

(L' Italia non ne soffrì molto, la "depressione" era congenita e sempre costante)
Solo quando si sta "molto" bene si soffre tanto.

La scuola keynesiana

John Maynard Keynes (1883-1946) è stata la figura dominante del dibattito economico che aveva luogo in Gran Bretagna nella prima metà del Novecento. Procedette ad analizzare il problema della depressione degli anni 30 nella moderna economia e nel 1936 pubblicò il libro "Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta", nel quale si concentra sui modi per sfuggire alle difficoltà provocate dalla grande depressione, proponendo due rimedi.

In primo luogo considera che i redditi che derivano dalla produzione (salari, interessi e profitti) non venivano spesi e che la gente aveva preferenza per la liquidità.

Secondo la Legge di Say l'economia produrrebbe sempre il potere d'acquisto necessario ad acquistare ciò che è stato prodotto; l'idea centrale di Keynes era che l'economia non fosse sempre in grado di generare quel potere d'acquisto e che ciò avrebbe condotto il sistema economico ad un equilibrio corrispondente ad un livello di produzione e di occupazione insufficienti, mentre l'economia classica sosteneva che l'equilibrio si sarebbe avuto a livelli di produzione comparativamente più alti.

In secondo luogo Keynes propone una soluzione alla situazione sopra descritta: il governo doveva prendere in prestito del denaro e spenderlo per aumentare l'occupazione, per risollevare il livello di equilibrio e favorire la piena occupazione dei lavoratori attraverso una politica statale di sostegno della spesa.

Questa è l'essenza del pensiero economico di Keynes, che divenne la figura centrale della politica economica prima in Gran Bretagna e poi negli USA.

La scuola marginalista

Un notevole perfezionamento alle teorie esposte dalla scuola classica fu apportato dai marginalisti nella seconda metà dell'800. Questa scuola considerava i fatti economici come la conseguenza di azioni individuali mosse da apprezzamenti che hanno la loro origine nella psicologia umana. Con questa scuola, perciò, la logica economica viene posta su basi prevalentemente soggettive. Si afferma così il concetto dell'utilità marginale, da cui nacque la teoria soggettiva del valore, che ci mostra come il prezzo delle merci dipenda dalle valutazioni soggettive dei singoli individui.

I fondatori di questa scuola furono gli austriaci Menger, Wieser, Bohm-Bawerk, gli inglesi Jevons e Marshall e l'italiano Pantaleoni.

La scuola di Losanna

Questa scuola, alla quale sono legati i nomi del francese Leon Walras (1837-1910) e dell'italiano Wilfredo Pareto (1848-1923), introdusse la teoria generale dell'equilibrio economico, la quale dimostra, mediante un sistema di equazioni, l'interdipendenza di tutti i fenomeni economici.

Alla fine dell'800 la voce di Pareto era molto forte e continuava a farsi sentire nei tempi moderni. Egli produsse la più forte difesa del capitalismo rispetto ad uno dei suoi punti deboli. Abbiamo visto che il capitalismo distribuiva il reddito in modo estremamente ineguale, il proprietario terriero e l'industriale divenivano molto ricchi e la massa popolare restava molto povera (livello di sussistenza ricardiana).

Questo era un aspetto molto problematico. Pareto produsse la difesa più coraggiosa su questo problema della distribuzione del reddito, aspetto molto problematico dell'epoca. L'argomentazione partiva dall'idea che fra gli esseri umani esistono grandi diversità di intelligenza e di abilità, e sosteneva che in generale le persone vengono remunerate secondo la loro intelligenza. Dunque Pareto propose la più influente giustificazione delle disuguaglianze, avanzata fino a quel momento.

Il pensiero economico contemporaneo

Simon Kuznets (1901-1985): è una delle grandi figure del secolo XX ed ha avuto il merito di aver definito il concetto di Prodotto Nazionale Lordo (PNL) e di Reddito Nazionale.

Il PNL è ciò che viene prodotto a livello aggregato sia da fonti interne che esterne, e lo misurò anno dopo anno.

Questo sviluppo ebbe luogo proprio al tempo della Seconda Guerra Mondiale e fu straordinariamente importate perché mostrò con chiarezza come l'economia stava operando, cosa poteva fare e quali fossero le possibilità di espansione. Nel corso della II Guerra Mondiale, una grande parte del programma militare degli USA fu supportata dalle idee di Kuznets, che mostrava quanto gli USA potevano produrre.

I tedeschi non erano altrettanto vigorosi nell'espansione economica quanto lo erano gli Stati Uniti.

Questo fu un effetto molto importante, ma il concetto di PNL, di PIL e il flusso di commercio estero sono concetti che fanno ancora parte della vita quotidiana.

Sebbene Kuznets avesse ipotizzato la relazione tra la crescita economica e la distribuzione del reddito, fu sempre molto critico riguardo alla pretesa di misurare il benessere sociale basandosi sul reddito pro capite, come sostenne in un discorso al Congresso degli Stati Uniti.

Anni più tardi, dichiarò che bisognava tener conto delle differenze tra la quantità e la qualità della crescita, dei suoi costi e dei suoi benefici, e distinguere tra breve e lungo periodo.

Wassily Leontief (1905-1999): economista russo naturalizzato statunitense, scienziato di fama mondiale che ebbe l'idea di mostrare l'insieme delle relazioni fra tutte le imprese, tutte le industrie di un'economia, ciò che un'industria vende ad ogni altra industria, ciò che tutte le industrie vendono all'industria specifica che si sta studiando.

Una mappa enorme, un enorme grafico che mostra tutte le interrelazioni interne di un'economia. Era un lavoro statistico colossale, che qualcuno sbeffeggiò, ma si rivelò essere una delle più efficaci fonti di informazioni sull'economia.

Milton Friedman (1912-2006): liberista convinto è stato più volte definito l'anti-Keynes, per il suo rifiuto verso qualsiasi intervento dello stato nell'economia ed il suo sostegno a favore del libero mercato e della politica del Laissez-faire. E' il massimo esponente della scuola monetaristica, che ha avuto una grandissima influenza su chi vede la politica monetaria come strumento fondamentale della politica economica e la necessità di un quadro di stabilità monetaria (cioè senza inflazione) tale da rendere inutili un gran numero di altre misure di politica economica.

Alcune domande a John Kenneth Galbraith (1908-2006)

Economista canadese naturalizzato statunitense nel 1937, fra i più celebri e influenti del suo tempo. Insegno nelle università di California, di Princeton, di Cambridge e di Harvard.

➤ Nella teoria economica si sono riaffacciate analisi più conservatrici, cosa ne pensa?

In un certo senso una risposta agli aspetti più complessi della teoria di Keynes al New Deal e al Welfare State, viene dal versante conservatore. Alla base delle loro argomentazioni vi è l'idea che controllando l'offerta di moneta si esercita un potentissimo controllo sull'economia.

➤ Dopo la caduta dei paesi socialisti, il capitalismo sembra ripresentarsi come la forma economica trionfante; qual è il problema economico più importante che il capitalismo si trova oggi ad affrontare nei grandi paesi industrializzati?

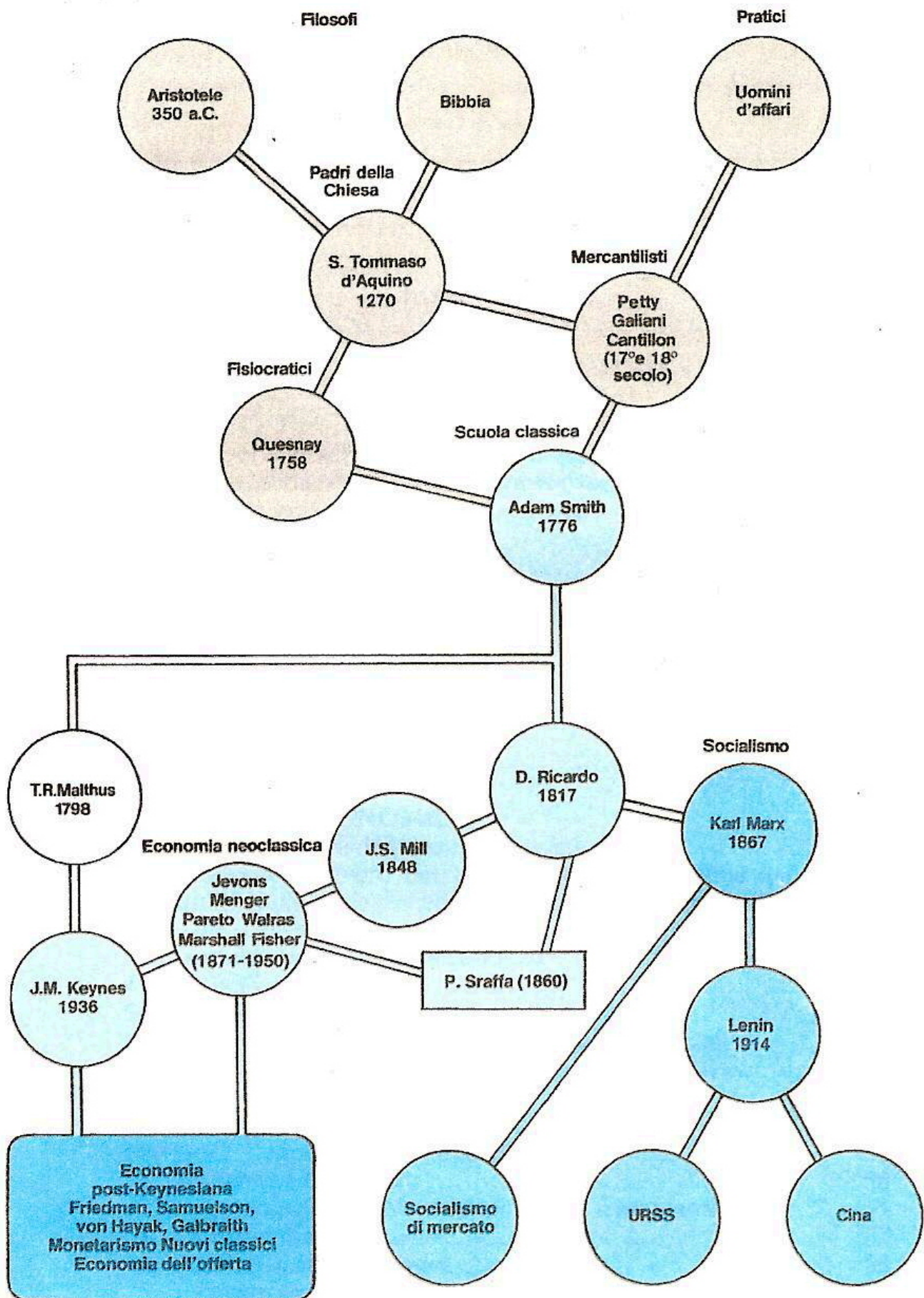
Il problema più serio è quello della povertà nelle grandi città, e questo si riscontra particolarmente negli Stati Uniti. Adottando una prospettiva più ampia, si può dire che il problema più serio sia quello della differenza di benessere fra paesi ricchi e paesi poveri. Questi sono i due problemi economici e sociali più gravi del nostro tempo e per nessuno dei due c'è una risposta semplice.

Da molto tempo ho sostenuto l'istituzione di un livello minimo di assistenza, tale da garantire ai poveri un minimo di reddito su cui poter contare. Se qualcuno ne approfitta e preferisce avere quel reddito anziché lavorare... questo è qualcosa che si deve accettare e mettere in conto... ci sono persone ricche che preferiscono ricevere un reddito anziché lavorare.

➤ L'economia americana è entrata nel terzo millennio sull'onda di una forte crescita economica; secondo alcuni stiamo entrando nella New Economy, secondo altri si tratta di una bolla speculativa. Cosa ne pensa?

Io credo che non vi potrebbe essere problema più attuale di questo, che si riflette in modo particolare sulla borsa di New York. Analogamente possiamo parlare di alcuni paesi asiatici come Indonesia, Corea del Sud ed altri che hanno attraversato un momento molto difficile, che hanno sopportato le conseguenze di un crollo speculativo. Per centinaia di anni siamo passati attraverso fasi di espansione e di contrazione, nel secolo scorso negli USA si è avuto un succedersi di queste fasi. Ho già parlato del Grande Crollo del 1929 e come dicevo stiamo parlando di un momento in cui nella borsa di New York è in atto un notevole movimento speculativo. Il nucleo di questo movimento risiede nel fatto che i prezzi si muovono verso l'alto, la gente ne è attratta e acquista titoli, questo fatto spinge i prezzi verso l'alto e porta alla realizzazione delle aspettative, facendo sì che ancora più persone entrino nel mercato e il processo proceda verso l'inevitabile crollo. Io non credo che ci siamo liberati di questa successione di eventi, anzi credo che si ripeterà e dovremmo tenerci pronti in quanto la conseguenza del crollo, della fine della grande crescita, del "pallone gonfiato" (come dicono i giapponesi), è un periodo di depressione economica, di riduzione dei prezzi e di disoccupazione crescente; uno stato di cose molto meno piacevole di quello che l'aveva preceduto.

Genealogia delle dottrine e scuole economiche



TEORIA DEL MERCATO

Lo scambio

La limitatezza dei beni a disposizione ed il loro possibile impiego alternativo, spingono continuamente l'uomo a compiere azioni economiche, azioni cioè che implicano una scelta tra più mezzi per il conseguimento dei fini preposti.

Ogni individuo regola le proprie scelte secondo le leggi della economicità, secondo le quali esse devono tendere a massimizzare la soddisfazione dei bisogni.

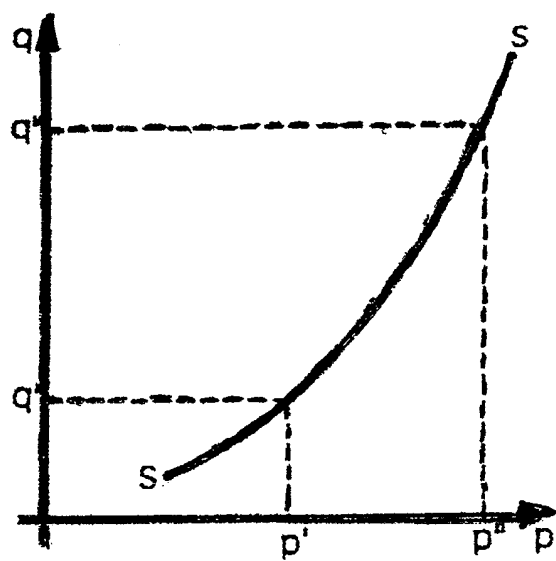
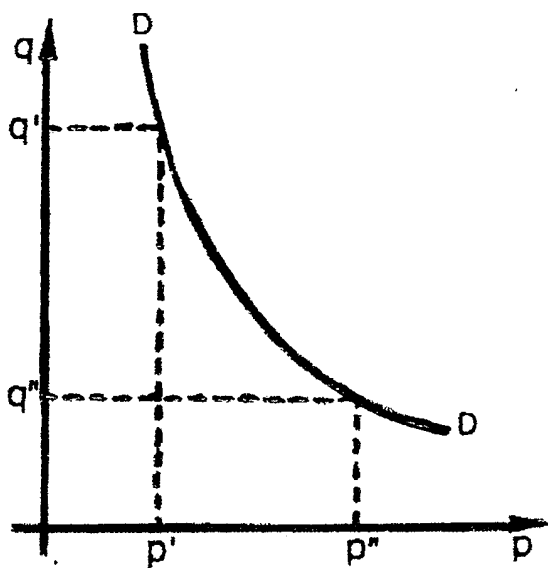
Chiamasi **scambio** in senso economico la reciproca e libera cessione di due o più beni o servizi, tra due o più individui, con la caratteristica di essere vantaggioso per tutti i contraenti.

Pertanto gli individui aderiranno allo scambio in vista di un aumento del proprio benessere, di un aumento cioè di soddisfazione, la cui derivazione discende da un'azione comparativa e discriminativa dell'utilità marginale dei beni di cui ciascuno dispone.

Domanda e Offerta

Dicesi **domanda** di un individuo per un dato bene ad un dato prezzo, la quantità di quel bene che l'individuo è disposto ad acquistare a quel prezzo.

In maniera analoga chiamasi **offerta** di un dato bene ad un dato prezzo, la quantità di quel bene che viene posto in vendita a quel prezzo.

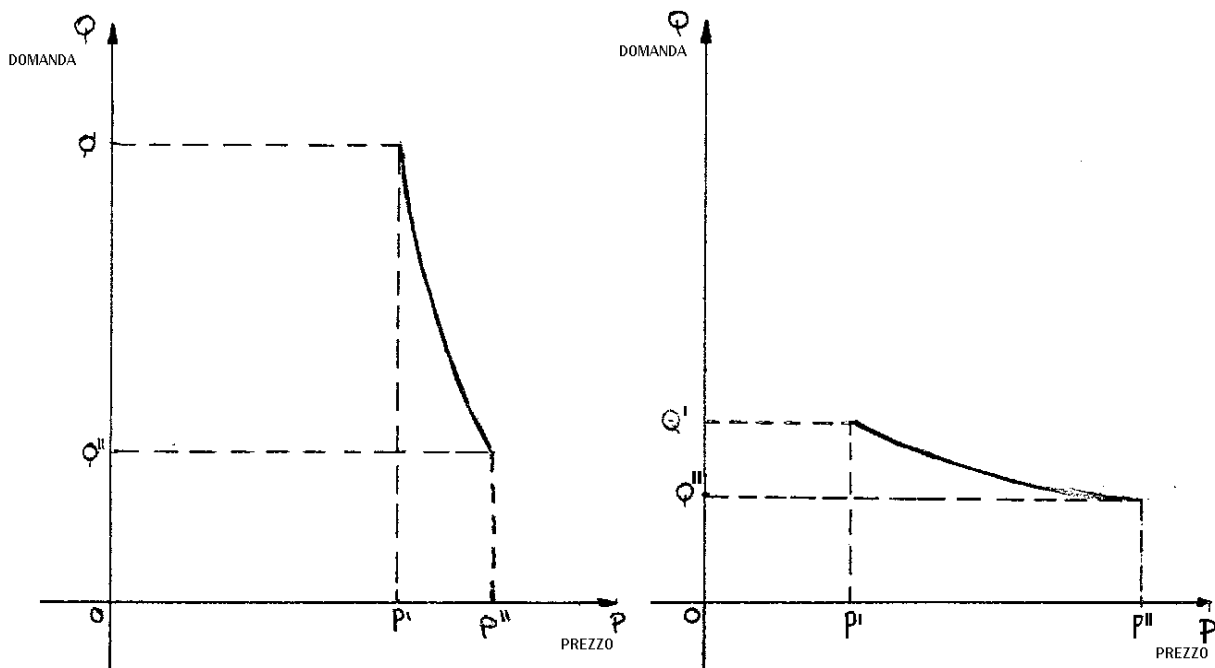


Le curve di domanda e offerta del mercato, come somma delle domande e offerte individuali, sono delle rappresentazioni statiche, in quanto tutti i punti con le loro coordinate rappresentano solo delle possibilità alternative che si riferiscono ognuna al medesimo istante di tempo.

Elasticità della domanda e dell'offerta

L'elasticità della domanda è la misura dell'influenza della variazione del prezzo sulla variazione della quantità del bene richiesto.

Si dice, infatti, che una domanda è **molto elastica** se, a piccole variazioni del prezzo, corrispondono notevoli variazioni della quantità domandata. Viceversa si dice che una domanda è **poco elastica** (rigida) se, a notevoli variazioni del prezzo, corrispondono piccole variazioni della quantità domandata.



Analogamente a quanto si è detto per la domanda, s'intende con **elasticità dell'offerta** la misura in cui la quantità offerta varia al mutare del prezzo.

Abbiamo insistito sulla caratteristica di staticità delle curve della domanda e dell'offerta; adesso sorge spontaneo domandarsi che cosa accade nel caso si debba considerare la legge della domanda e dell'offerta nel tempo.

Variando per ciascun individuo, in ogni momento (cioè nel tempo), l'utilità marginale della moneta e al variare dei gusti l'utilità marginale dei beni, variando pure il numero degli individui partecipanti allo scambio, è evidente come possono determinarsi notevoli variazioni della domanda e dell'offerta, tanto che in tempi diversi le curve rappresentative assumono posizioni diverse.

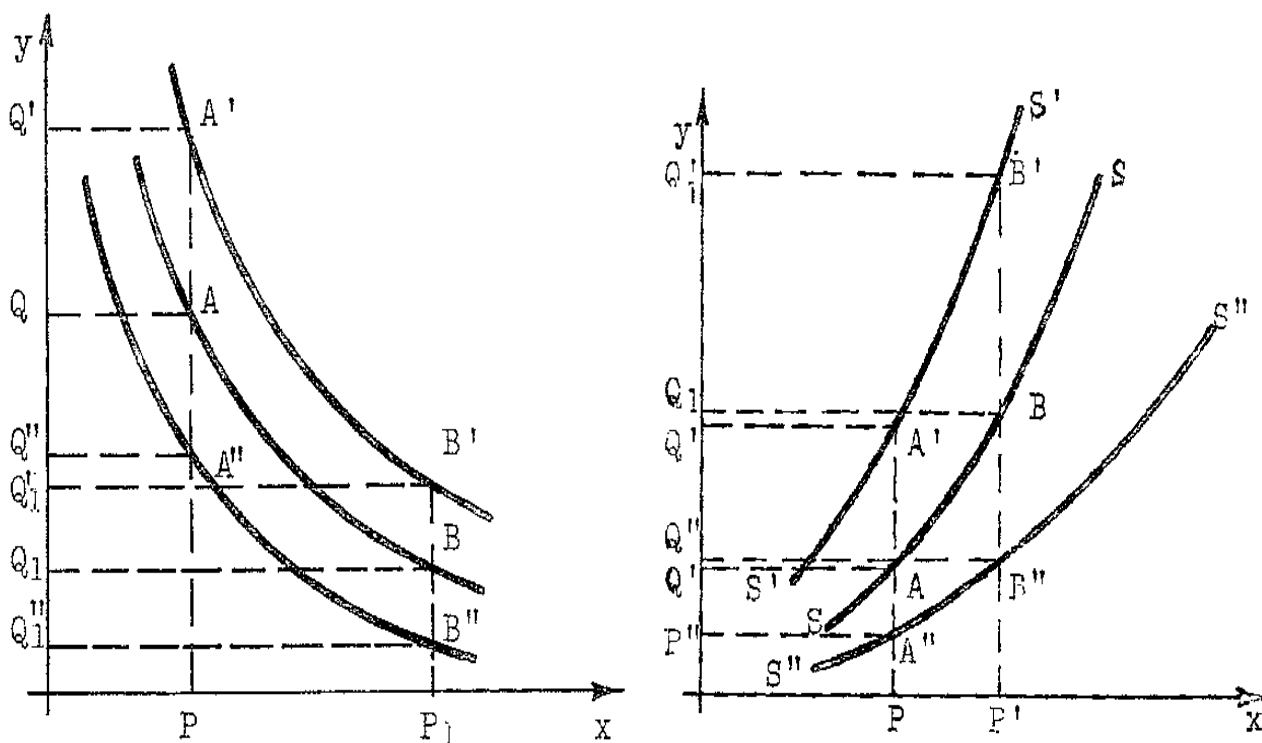


Diagramma di mercato

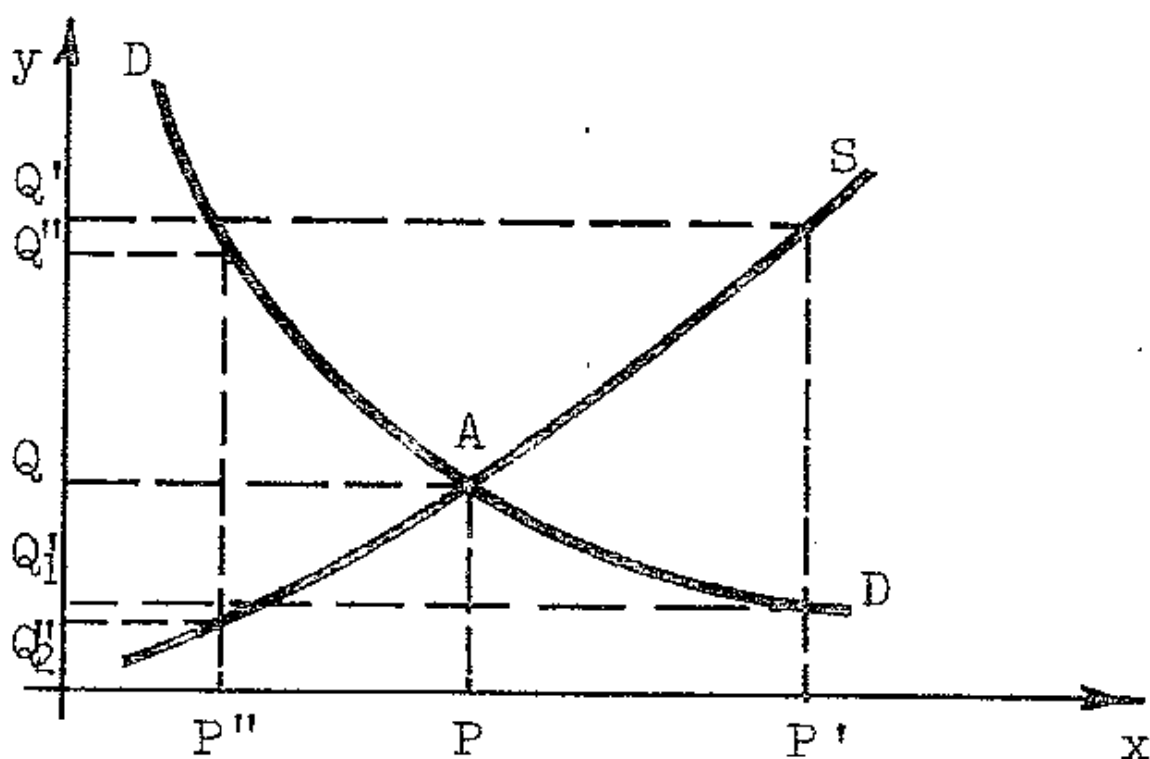
Il mercato nel concetto economico è rappresentativo del tipo di rapporti di affari che in esso si svolgono.

Uno studio preliminare della teoria dei mercati deve proporsi di chiarire:

- in quale modo si formano e si fissano i prezzi sul mercato in ciascun momento;
- a quali variazioni siano essi soggetti in momenti successivi a quello considerato, per variazioni isolate o congiunte in un senso o nell'altro, delle rispettive curve di domanda e di offerta.

Per quanto riguarda la formazione dei prezzi possiamo dire che in ogni momento sul mercato si forma un prezzo tale che la quantità domandata e offerta è uguale. Un tale prezzo dicesi **prezzo di equilibrio** (P).

Poiché ogni mercato funziona col concorso simultaneo della domanda e dell'offerta, basterà sovrapporre l'uno all'altro i diagrammi di essi in modo che le origini dei propri assi coincidano, per ottenere il diagramma di mercato e il prezzo P di una quantità Q.



Regimi di mercato

In senso lato, l'incontro tra domanda e offerta costituisce il mercato. Il mercato può svolgersi in diversi regimi; ricordiamo i principali:

- **Regime di concorrenza perfetta;**
- **Regime di monopolio;**
- **Regime di oligopolio.**

Nel primo caso sul mercato vi sono molti consumatori e molti produttori, ciascuno dei quali chiede ed offre una quantità molto piccola di un bene di fronte alla massa complessiva. I produttori, per il fatto di essere molto numerosi a produrre uno stesso bene, non sono in grado di esercitare nessun controllo sul prezzo di mercato.

Nel secondo caso c'è sul mercato un unico venditore di un determinato bene, mentre vi sono molti compratori che lo richiedono. Il monopolista ha un controllo notevole del prezzo e ciò danneggia il consumatore, il quale acquista quantità più limitate del bene oggetto di monopolio a prezzi più

elevati. Il monopolio puro è raro, perché il continuo progresso della tecnica porta quasi sempre alla creazione di beni sostitutivi di quelli monopolizzati, e quindi al sorgere di qualche impresa concorrenziale.

Nel terzo caso sul mercato si ha un limitato numero di produttori che controllano una quota considerevole dell'offerta. Ciascuna impresa è in grado di influire direttamente o indirettamente sul prezzo, ma tale influenza è condizionata dalle reazioni delle altre imprese concorrenti. L'impresa oligopolistica esercita un potere di controllo sul mercato, ma questo potere è inferiore a quello che può avere il monopolista, mentre è superiore a quello che può esercitare un'impresa che opera in regime di concorrenza monopolistica.

LA PRODUZIONE E L'IMPRESA

La produzione

La produzione è creazione di nuova utilità.

L'agricoltore che produce grano trasforma beni dotati di scarsa utilità in beni dotati di maggior utilità, l'imprenditore che utilizza il grano per produrre pasta alimentare crea nuova utilità; il commerciante che distribuisce la pasta alimentare ai consumatori crea ancora utilità.

Tutte queste attività sono attività produttive.

Qualunque attività che aumenta la somma complessiva di utilità è produzione.

La produzione è subordinata alla disponibilità delle **risorse naturali**, del **lavoro** e del **capitale** (fattori della produzione).

Il capitale è l'insieme dei beni strumentali (es. moneta, edificio, macchinari...) attraverso il cui impiego, col concorso del lavoro, è possibile utilizzare le risorse naturali per giungere fino alla produzione dei beni di consumo.

La produzione è un continuo mutamento di ciò che esiste e cioè una trasformazione successiva e graduale che non crea cose nuove, ma trasforma cose esistenti accrescendo l'utilità dei beni fino al loro stadio finale di utilizzazione.

I tipi di trasformazione che caratterizzano la produzione si possono sintetizzare nei seguenti punti:

- **Trasformazione di carattere fisico-chimico:** sono quelle in cui i materiali assumono forma o struttura diversa;
- **Trasformazioni da luogo a luogo:** quelle in cui i materiali vengono trasferiti da un luogo ad un altro, in cui assumono maggiore utilità;
- **Trasformazione da tempo a tempo:** sono quelle in cui si differisce il consumo di un dato bene in un tempo successivo in cui si prevede una maggiore utilità;
- **Trasformazioni da persona a persona:** sono quelli in cui il passaggio di un dato bene da una persona ad altre persone aumenta la sua utilità.

Queste trasformazioni costituiscono tutte o alcune fasi di un certo ciclo produttivo dallo stadio iniziale a quello finale.

La produzione non si concretizza soltanto in beni materiali (es. il grano, la pasta, i mobili...) ma anche nei servizi. Così il lavoro del medico, dello scrittore, del pittore, dell'insegnante, ecc. per il fatto che soddisfa i bisogni di altre persone, allo stesso modo dell'operaio che lavora alla catena di montaggio in una fabbrica di automobili, deve essere considerato produttivo.

Costi di produzione

La produzione comporta diverse tipologie di costi:

- **Costi fissi:** sono i costi che bisogna sostenere per impiantare o potenziare un'impresa per renderla operante, mediante l'acquisto di beni strumentali necessari alla produzione, come fabbricati, impianti, macchine, attrezzature, ecc.;
- **Costi variabili:** sono i costi che bisogna sostenere per alimentare il processo produttivo, mediante l'acquisto delle materie prime e la retribuzione del personale direttamente impiegato nella produzione;
- **Costi totali:** è la somma del costo fisso e di quello variabile che l'impresa sostiene per realizzare la sua produzione;
- **Costo unitario medio:** è dato dal rapporto tra il costo totale e la quantità di produzione ottenuta: è prima decrescente e poi crescente.
- **Costo marginale:** rappresenta il costo in più che l'impresa deve sostenere per aumentare la sua produzione di una unità e ci consente di verificare se l'aumento di produzione dà luogo ad un utile oppure ad una perdita.

L'ammortamento

L'ammortamento rappresenta il processo mediante il quale il costo delle immobilizzazioni (costi fissi) viene ripartito sulla produzione in modo che ogni unità di prodotto sopporti la parte di costo ad essa corrispondente, in funzione del periodo in cui l'impresa ne trae beneficio (che coincide con la vita utile della macchina). In altri termini l'ammortamento è un processo di ricostituzione del capitale impiegato per impiantare un'attività produttiva.

Le immobilizzazioni si distinguono principalmente in:

- **Immobilizzazioni materiali:** insieme di tutti i fattori produttivi ad utilità pluriennale fisicamente tangibili (es. fabbricati, macchinari, impianti, automezzi, attrezzature industriali e commerciali, computer, mobili d'ufficio, ecc.);
- **Immobilizzazioni immateriali:** insieme di tutti i fattori produttivi ad utilità pluriennale non fisicamente tangibili (es. brevetti e marchi, diritti di utilizzo di opere dell'ingegno, concessioni governative, costi di ricerca e di sviluppo, costi di pubblicità, ecc.).

L'impresa

Le imprese sono organi economici che, facendo uso del capitale, con il concorso del lavoro, utilizzano le risorse naturali per produrre beni economici per lo scambio, allo scopo di ricavarne un guadagno.

L'impresa dopo che ha stabilito cosa produrre, deve stabilire in quale quantità e secondo quale ciclo intende produrre (come produrre). Deve quindi fare un programma di ordine quantitativo e qualitativo operando delle previsioni di carattere tecnico, per quanto riguarda le trasformazioni da compiere durante il ciclo produttivo, di carattere economico-finanziario nella valutazione dei costi di produzione, di carattere commerciale nella valutazione dei gusti dei consumatori (trends), delle quantità smerciabili, dei prezzi di mercato, ecc.

Tutto ciò impegna l'impresa a sottoporsi al "rischio" che le previsioni effettuate non siano esatte e che quindi si trovi costretta a subire perdite, talvolta anche di notevole entità.

Ecco perché l'impresa per essere spinta a compiere quelle operazioni che si concretizzano poi nell'unico fenomeno della produzione, ha bisogno di prospettarsi un guadagno, cioè un "profitto" tale da compensare il rischio assunto.

Tipi giuridici di impresa

Dal punto di vista giuridico una prima distinzione delle imprese è quella tra impresa **privata** e impresa **pubblica**. Nell'impresa privata il capitale ed i mezzi di produzione sono di proprietà di soggetti privati che perseguono con l'attività produttiva uno scopo di guadagno (lucro).

L'impresa pubblica è quella che appartiene allo stato o ad altri enti pubblici (regioni, comuni, ENI, ENEL...) i quali perseguono normalmente scopi di interesse pubblico.

Dal punto di vista del soggetto titolare dell'impresa, questa può essere **individuale** o **collettiva**. Quest'ultima assume la veste giuridica della **società**, che sorge in seguito ad un contratto stipulato tra più persone al fine di esercitare in comune un'attività economica organizzata, allo scopo di dividere gli utili. La legislazione italiana disciplina la società semplice (che opera nel campo agricolo o in quello del lavoro autonomo) e le società commerciali che svolgono un'attività industriale, intermediaria nella circolazione dei beni, di trasporto, bancaria o assicurativa, e altre attività ausiliarie delle precedenti.

Le società commerciali

I tipi di società commerciali sono i seguenti:

- **Società in nome collettivo (S.N.C.):** è una società di persone che non ha personalità giuridica, per cui i singoli soci rispondono solidalmente e illimitatamente per le obbligazioni sociali nei confronti dei creditori. È un tipo di società a base familiare, oppure fra persone legate da un rapporto di reciproca fiducia;
- **Società in accomandita semplice (S.A.S.):** è caratterizzata dalla presenza di due categorie di soci. Gli accomandanti, che sono coloro che conferiscono dei capitali senza inserirsi nell'amministrazione e non assumono alcuna responsabilità patrimoniale nei confronti dei creditori sociali, e i soci accomandatari che sono coloro che amministrano e dirigono l'impresa e sono tenuti a rispondere nei confronti dei creditori in modo solidale e illimitato;
- **Società per azioni (S.P.A.):** è un tipo di società che ha personalità giuridica (le persone giuridiche sono enti ai quali la legge conferisce la capacità di essere soggetti di diritto) ed in cui il capitale sociale è suddiviso in azioni che possono essere sottoscritte da un numero notevole di persone. È una tipica società di capitali che si adegua alle imprese di grandi dimensioni operanti nel settore industriale, bancario, assicurativo e del trasporto. Per le obbligazioni sociali risponde solamente la società con il suo patrimonio, per cui la responsabilità dei soci è limitata alla quota sottoscritta.

Gli organi sociali della S.P.A. sono:

- L'assemblea degli azionisti, con compiti deliberativi su argomenti relativi alla vita della società;
 - Il consiglio d'amministrazione, che ha funzioni direttive e di gestione. Se l'amministratore della società è una persona sola, allora si ha l'"amministratore unico". Di norma, però, gli amministratori sono più di uno e costituiscono il cosiddetto consiglio di amministrazione il quale elegge tra i suoi membri il presidente. Il consiglio d'amministrazione può delegare le sue funzioni ad un membro chiamato "amministratore delegato";
 - Il collegio sindacale, con funzioni di controllo sull'operato degli amministratori.
- **Società in accomandita per azioni (S.A.P.A.):** è una sottospecie della società per azioni, caratterizzata dalla presenza di soci accomandatari che rispondono illimitatamente verso i terzi per debiti sociali, e soci accomandanti che rispondono soltanto del versamento delle azioni da essi sottoscritte. È una società di capitali che si adatta alle imprese di piccole e medie dimensioni. Ha personalità giuridica e autonomia patrimoniale, per cui presenta per i soci il vantaggio di limitare la loro responsabilità alla quota conferita;
 - **Società a responsabilità limitata (S.R.L.):** è una società di capitali che si adatta alle imprese di piccole e medie dimensioni. Ha personalità giuridica e autonomia patrimoniale, per cui presenta per i soci il vantaggio di limitare la loro responsabilità alla quota conferita.

Le cooperative

La cooperativa è un'associazione di persone, tendente ad offrire particolari vantaggi ai soci rispetto a quelle di mercato. I soci, mediante la loro reciproca cooperazione, gestiscono direttamente la cooperativa secondo criteri da essi stessi decisi e gli eventuali profitti vanno a loro vantaggio. Viene eliminato il profitto che normalmente ricava l'imprenditore. I soci realizzano in tal modo un risparmio nel prezzo di godimento di determinati beni e servizi. Un esempio chiarirà meglio questi concetti: una società per azioni (società con scopo di lucro) può avere per oggetto la costruzione di edifici per venderli e ricavare degli utili da dividere fra i soci; ma una cooperativa edilizia costruisce invece case ad uso di abitazione da assegnare ai soci. Sebbene le due società svolgono la stessa attività, appaiono chiari i vantaggi che i soci traggono dalla cooperativa. Secondo l'attività che ne costituisce l'oggetto, si possono distinguere principalmente i seguenti tipi di cooperative:

- **Cooperative di produzione;**
- **Cooperative di consumo;**
- **Cooperative agricole;**
- **Cooperative edilizie;**
- **Cooperative di credito;**
- **Cooperative di assicurazione.**

Alla stregua della disciplina normativa che regola le società per azioni, la cooperativa è dotata di personalità giuridica e il suo organo deliberante è costituito dall'assemblea dei soci, che stabilisce le direttive generali e provvede ad eleggere gli amministratori.

L'impresa familiare

Un nuovo tipo di impresa, introdotto nell'ordinamento italiano con una legge del 1975, è l'impresa familiare che si configura come quella nella quale collaborano i coniugi, i parenti entro il terzo grado (fratelli, figli, nipoti, zii), gli affini (cioè i parenti del coniuge) entro il secondo grado (suoceri, cognati). Le decisioni vengono prese a maggioranza dai familiari che partecipano all'impresa stessa.

Holding

Gruppo finanziario che possiede partecipazioni azionarie in altre società in misura tale da controllare e dirigere la loro attività. Il vantaggio di una holding è il frazionamento del rischio tra imprese e la possibilità di effettuare finanziamenti elevatissimi attraverso partecipazioni a cascata.

Cartello

È un accordo tra più produttori indipendenti di un bene o un servizio per porre in esse delle misure che tendono a limitare la concorrenza sul proprio mercato, impegnandosi a fissarne alcuni parametri quali le condizioni di vendita, i livelli dei prezzi, l'entità della produzione, le zone di distribuzione, procurare le materie prime a condizioni vantaggiose, curare la pubblicità dei prodotti, ecc. Sono queste le diverse forme di **accordo di cartello**.

Le multinazionali

Si dice multinazionale un'impresa che opera oltre i confini nazionali mediante società consociate o filiali di produzione o di vendita in altri paesi, pur continuando la proprietà e la direzione centrale ad appartenere alla nazione di origine della "casa madre".

Trust

Coalizione mediante la quale le imprese, unite da analogie di produzione, vengono a costituire un complesso economico a direzione unitaria, al fine di ridurre i costi di produzione e limitare la concorrenza.

Joint-Venture

Accordo commerciale fra più aziende che danno vita a una società di produzione, di distribuzione o di ricerca scientifica. Esempi di Joint-Venture: tra Montecatini e Shell con la Monteshell; Sony Ericsson nata dall'accordo di collaborazione della Sony, che porta la sua esperienza nel campo degli apparecchi elettronici con la Ericsson, che porta la sua esperienza nel campo della telefonia.

REDDITO, CONSUMI, RISPARMIO E INVESTIMENTI

Il reddito è la denominazione che diamo alla misura in moneta del continuo flusso (annuale) di beni e di servizi. In altre parole rappresenta l'insieme dei beni che si formano e trasformano in un dato periodo di tempo.

Il reddito sarà poi opportunamente distribuito tra consumo e risparmio.

La tabella che segue mostra un esempio della relazione tra reddito, consumo e risparmio.

Come si vede, in corrispondenza dei redditi più bassi il risparmio è negativo; questo perché la spesa per il consumo è superiore al reddito.

Si noti che un aumento del reddito tende a provocare un aumento sia del consumo che del risparmio. Tuttavia la percentuale di consumo tende a diminuire con l'aumentare del reddito; di conseguenza e parallelamente la percentuale di risparmio aumenta. Da ciò si ricava che "i ricchi risparmiano più dei poveri".

Reddito, consumi e risparmi delle famiglie

Reddito familiare disponibile	Spese per il consumo	Risparmio	Propensione marginale al consumo ΔC	Propensione marginale al risparmio ΔS
Y	C	S = Y - C	ΔY	ΔY
1.000	1.075	-75		
1.500	1.550	-50	0,95	0,05
2.000	2.000	0	0,90	0,10
2.500	2.425	75	0,85	0,15
3.000	2.825	175	0,80	0,20
3.500	3.190	310	0,73	0,27
4.000	3.525	475	0,67	0,33
4.500	3.835	665	0,62	0,38
5.000	4.090	910	0,51	0,49

La propensione marginale al consumo sta ad indicare l'aumento del consumo in seguito ad un aumento del reddito (di un'unità o di una quantità data).

Tale propensione viene indicata dal seguente rapporto:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Poiché per Keynes l'incremento del consumo è proporzionalmente minore rispetto all'incremento del reddito possiamo anche scrivere che:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1$$

La funzione del consumo implica una funzione del risparmio. Poiché il risparmio è la quota di reddito non consumata, è chiaro che anche il risparmio dipende dal reddito.

Un ruolo preponderante nel determinare il livello dell'attività economica è determinato dagli investimenti. L'investimento è il processo economico mediante il quale il risparmio si trasforma in beni capitali.

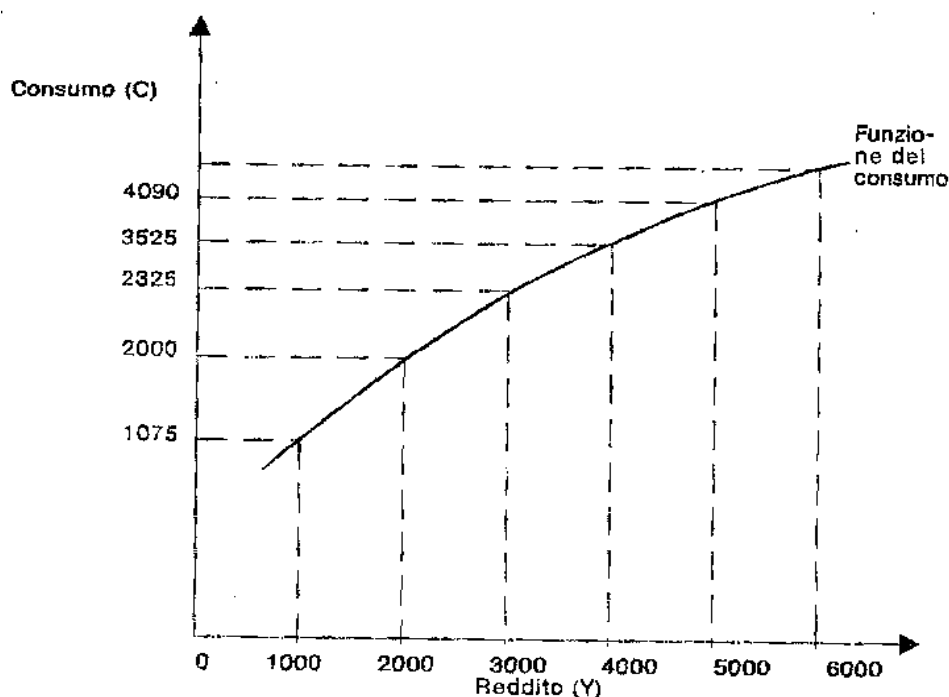
L'investimento sta ad indicare la spesa sostenuta dalla singola impresa (o dall'intero sistema) per acquistare attrezzature produttive.

Perché vengono effettuati gli investimenti?

Un primo motivo è rappresentato dal fatto che nel corso della produzione le macchine e le attrezzature si logorano e invecchiano tecnicamente (deperimento).

Un secondo motivo riguarda la convenienza nella dotazione ai lavoratori di strumenti di produzione aggiuntivi o più moderni in modo da migliorare le tecniche di lavorazione; ciò determina un incremento della produzione globale.

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA La funzione del consumo



Dumping (svendita)

Con il termine inglese dumping si indica, nell'ambito del diritto internazionale (ma il concetto deriva dalla dottrina economica), una procedura di vendita di un bene o di un servizio su di un mercato estero (mercato di importazione) ad un prezzo inferiore a quello di vendita (o, addirittura, a quello di produzione) del medesimo prodotto sul mercato di origine (mercato di esportazione).

Le vendite in dumping sono state disciplinate dalle norme internazionali **antidumping** (in particolare nell'ambito del *General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT) in quanto capaci di determinare perturbazioni anche importanti sul mercato di importazione e di attribuire un vantaggio di base all'impresa importatrice nei confronti degli altri soggetti (produttori o esportatori) che operano nel mercato di importazione per lo stesso bene o servizio.

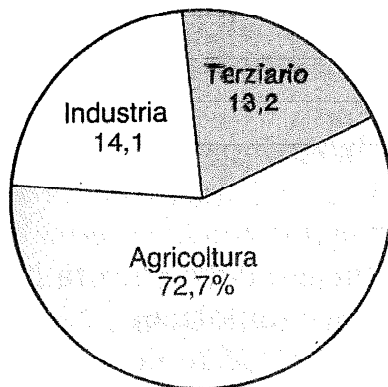
I SETTORI PRODUTTIVI

I settori produttivi si dividono in:

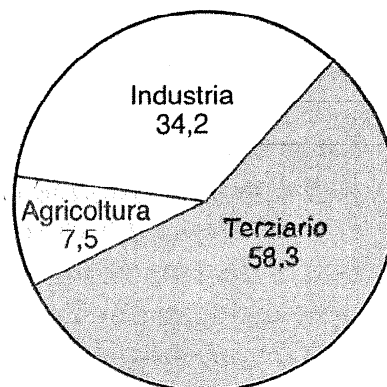
- **Settore primario (agricoltura):** settore così denominato perché storicamente riguarda alle prime forme di attività economica alle quali l'uomo si è dedicato. Si è riscontrato che nelle economie sviluppate l'importanza delle attività primarie tende a diminuire, com'è dimostrato dalla diminuzione di occupati in questo settore nella maggior parte dei paesi industrializzati. In Italia sono comprese nel settore primario, oltre all'attività agricola propriamente detta, quella zootecnica, l'attività forestale e la pesca.
- **Settore secondario (industria):** è costituito dalle imprese che operano nel campo industriale, impiegando una notevole varietà di materie prime che vengono trasformate in prodotti finiti mediante l'azione combinata del lavoro umano e delle macchine. Lo sviluppo delle attività industriali è storicamente un fatto abbastanza recente ed ha avuto il maggiore impulso con la rivoluzione industriale a partire dal XVIII secolo. Le imprese industriali vengono classificate nelle statistiche ufficiali in quattro gruppi:
 - Industrie estrattive;
 - Industrie manifatturiere (alimentari, tessili, vestiario e calzature, pelli e cuoio, legno e mobilio, metallurgiche, meccaniche, minerali non metalliferi, chimiche e affini, carta, gomma, grafiche, varie);
 - Industrie elettriche, gas, acqua;
 - Costruzioni.
- **Settore terziario (commercio e servizi):** è costituito dal commercio e dai servizi privati e pubblici (trasporti e comunicazioni, credito e assicurazioni, libere professioni e attività artigianali, locazione di fabbricati).

Il fenomeno denominato **terziarizzazione dell'economia** è diventato un connotato essenziale della società post-industriale. Per descrivere questo importante fenomeno, che è in atto nelle economie più avanzate, gli studiosi fanno riferimento al forte travaso di lavoratori dall'industria al comparto dei servizi come l'istruzione, la medicina, la ricerca scientifica, informatica, le telecomunicazioni, ecc., nei quali ciò che conta non è più la forza-lavoro, intesa in senso fisico, quanto le informazioni. È da notare che la spesa per la ricerca scientifica e per lo sviluppo tecnologico implica un forte assorbimento di lavoro ad alta qualificazione tecnica e professionale, e quindi la rilevanza del lavoro umano. Le ricerche legate al settore dell'industria dei semiconduttori, dei microcircuiti integrati (chips), alla biotecnologia, offrono soltanto alcuni esempi del ruolo assunto dal comparto dei "servizi avanzati", legati alla ricerca scientifica pura e alla sua applicazione ai processi industriali.

Italia: come è cambiata l'occupazione nei settori produttivi



Anno 1900



Anno 1987

LA FUNZIONE TECNICA DI PRODUZIONE

Dall'analisi di un qualsiasi processo produttivo si può ricavare una relazione fondamentale: la quantità di prodotto ottenuto (output) dipende dalla quantità di fattori impiegati (input).

Nella teoria economica questa relazione di interdipendenza viene indicata con il termine di funzione di produzione, e viene espressa nella sua forma generica con una formula matematica.

Se indichiamo con Y la quantità prodotta di un bene (ad esempio il grano) e con $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ le quantità di fattori produttivi impiegati (ad esempio terra, lavoro, concime, attrezzi, ecc.) la funzione di produzione è la seguente:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_n)$$

Si tratta di una funzione microeconomica, in quanto si riferisce ad un singolo produttore o ad una singola impresa.

Il prodotto ottenuto è funzione diretta della quantità di fattori impiegati. È infatti intuitivo che se vengono impiegate quantità maggiori di tutti i fattori la quantità di prodotto aumenta.

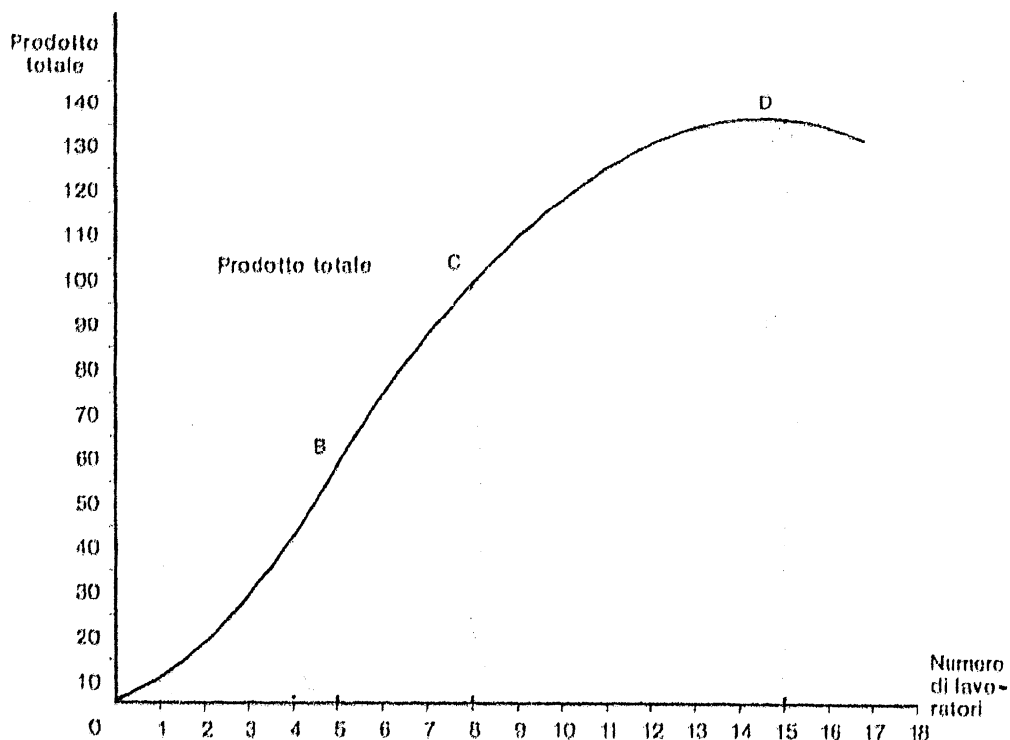
Ma cosa accade se viene aumentata la quantità di un fattore (per esempio il lavoro) mentre la quantità degli altri fattori rimane costante?

Come si può ricavare dai dati riportati nella tabella seguente il prodotto totale (es. grano) cresce all'inizio più che proporzionalmente man mano che ad una quantità fissa di fattore (es. terra) aggiungiamo unità addizionali di un fattore produttivo (es. lavoratori).

<i>Numero di lavoratori</i>	<i>Prodotto totale (quintali)</i>	<i>Prodotto marginale (quintali)</i>
1	2	3
1	5	5
2	13	8
3	25	12
4	39	14
5	55	16
6	70	15
7	84	14
8	96	12
9	106	10
10	114	8
11	121	7
12	126	5
13	130	4
14	132	2
15	132	0
16	130	-2
17	127	-3
18	125	-2

Infatti, l'aggiunta di lavoratori consente di realizzare una migliore divisione del lavoro e di organizzare meglio la produzione. In seguito, però, con l'aumentare dei lavoratori da 5 a 6, il prodotto totale continua a crescere, ma in misura meno che proporzionale (vedi terza colonna). Mentre l'aggiunta di un quinto lavoratore aveva fatto aumentare il prodotto di sedici quintali, il sesto lavoratore determina un incremento decrescente di prodotto (15 quintali). Una volta impiegati 15 lavoratori, il prodotto totale è pari a 132 quintali, ma a questo punto se vogliamo impiegare un altro lavoratore la situazione cambia: il prodotto comincia a decrescere perché la terra e le altre risorse sono ormai sfruttate al massimo. L'aumento di prodotto, ottenuto aggiungendo un lavoratore, viene detto produttività marginale. Infatti, come si ricava sempre dalla tabella (colonna 3) il prodotto marginale, fermo restando le quantità degli altri fattori, presenta un tipico andamento, prima crescente (impiego del quinto lavoratore), poi decrescente (impiego di unità aggiuntive di lavoratori fino al quattordicesimo) e infine tende allo zero.

In termini economici ciò significa che, applicando quantità crescenti di un fattore, insieme ad una dotazione di altri fattori disponibili in quantità fisse, si ottengono dapprima rendimenti crescenti, successivamente le unità addizionali del fattore danno valori minori, per cui si entra nella fase dei rendimenti decrescenti. Oltre un certo limite (dopo il quindicesimo lavoratore nel nostro esempio) l'aggiunta di un'unità del fattore variabile non fa aumentare il prodotto, per cui la produttività marginale diviene nulla. È questa la legge della produttività marginale decrescente di un fattore (o dei rendimenti decrescenti).



LE CURVE DEI COSTI

La conoscenza dell'andamento dei vari costi al variare della quantità di produzione è necessaria per poter valutare le condizioni in cui l'impresa si trova nella migliore posizione, rispetto alla disuguaglianza ricavi-costi > 0 .

Il costo totale (C_T) per $Q = 0$ avrà già un valore C_0 dato dai costi fissi, che l'impresa ha dovuto sostenere per impiantare la propria attività e che, comunque, esisteranno anche senza produrre.

Assumerà poi un andamento crescente seguendo una legge diversa dalla semplice proporzionalità diretta.

Avendo a disposizione determinate risorse, in un primo tempo la produzione risulterà più che proporzionale all'impiego di queste, mentre, da un certo punto in poi, diminuendo i rendimenti, diventerà meno che proporzionale, come risulta dal precedente esempio, della semplice proporzionalità diretta.

Corrispondentemente il costo totale (C_T) sarà prima crescente in misura meno che proporzionale e poi in misura più che proporzionale, della semplice proporzionalità diretta.

Il **costo unitario medio** (C_u) è dato dal rapporto tra il C_T e la quantità prodotta:

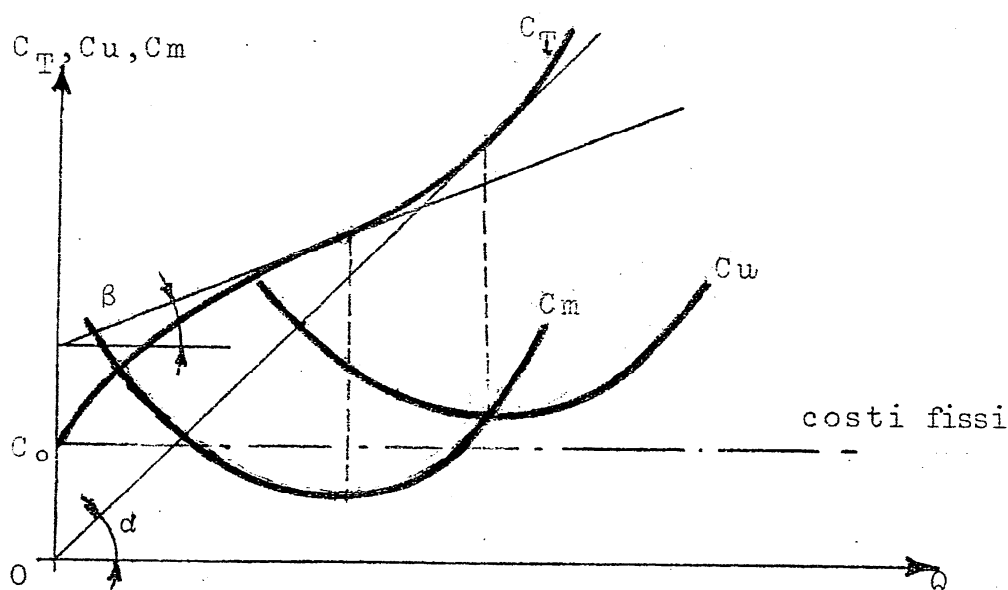
$$C_u = \frac{C_T}{Q} = \text{tg} \alpha$$

Il suo andamento è perciò determinato dalle tangenti degli angoli formati dalle rette che uniscono ogni punto della curva dei costi totali con l'origine degli assi ($C_u = \text{tg} \alpha$).

L'andamento del C_u è in un primo tratto decrescente, raggiunge un minimo (dove α è minimo) per poi diventare crescente.

Il punto di minimo del C_u , così come il suo particolare andamento, ha una precisa ragione: per quantità di produzione sempre maggiore le spese fisse si distribuiscono più uniformemente, il costo unitario diminuirà sempre più fino a che, per produzioni più elevate, l'effetto negativo della diminuzione del rendimento dei fattori produttivi (legge della produttività decrescente) non

compenserà questa diminuzione di costo, giungendo addirittura a prendere il sopravvento ed a provocare un andamento crescente del costo unitario medio stesso.



Analizziamo, infine, **il costo marginale** C_m , che rappresentando per definizione il valore istantaneo del costo, si può scrivere come la derivata del C_T rispetto alla quantità prodotta Q :

$$C_m = \frac{dC_T}{dQ} = \text{tg}\beta$$

Il suo andamento sarà quindi definito punto per punto dalla tangente geometrica ($\text{tg}\beta$) alla curva del costo totale.

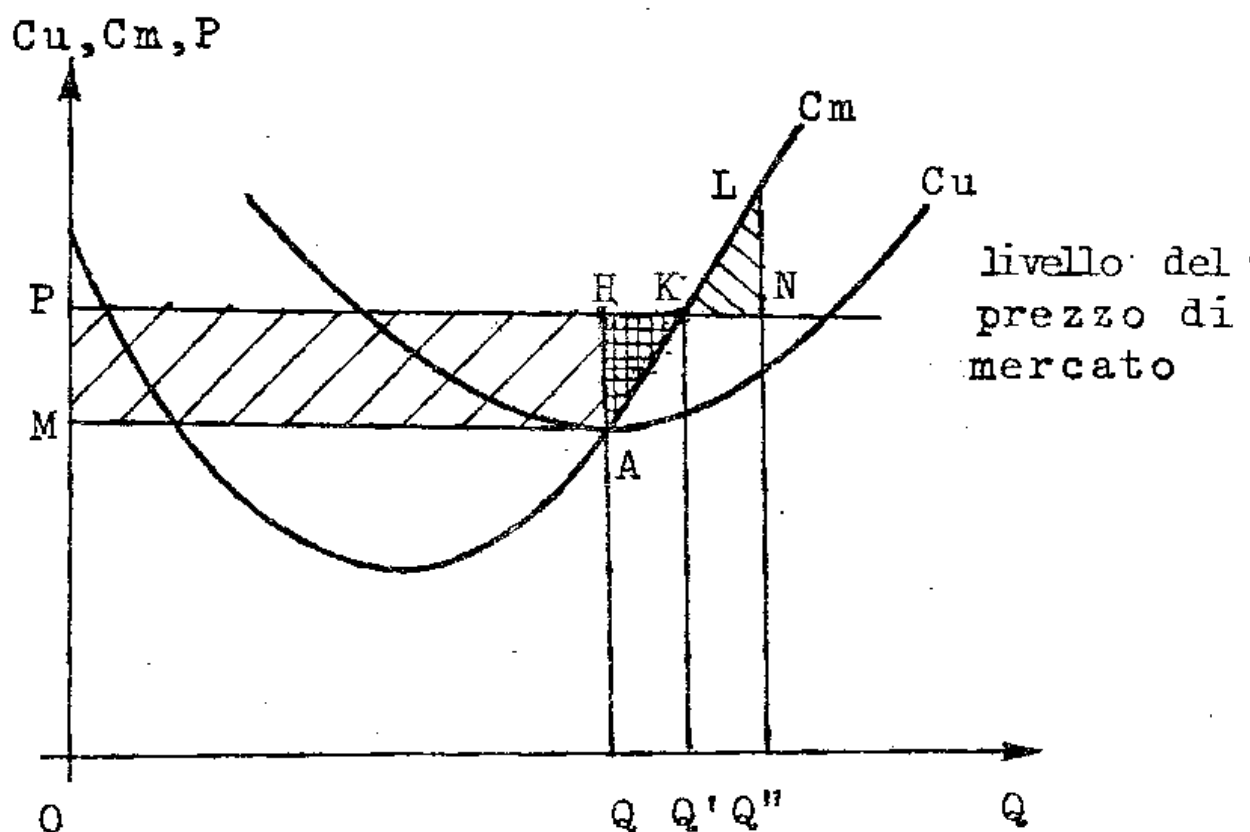
Il punto di minimo si troverà perciò in corrispondenza del punto di flesso della curva del C_T .

La curva dei costi marginali sarà simile a quella dei costi medi e, fino ad un certo punto, con l'avanzamento della produzione, si ha un sempre migliore impiego dei materiali e della manodopera (tratto a produttività crescente), mentre dopo quel punto i rendimenti dei fattori produttivi diminuiscono (legge della produttività decrescente). Il costo marginale pertanto sarà decrescente per un primo tratto, raggiungerà un minimo e quindi comincerà a crescere.

La curva del C_m rappresenta perciò l'andamento del rendimento dei fattori produttivi.

In base alle curve dei costi ed al prezzo di mercato (P), l'impresa può valutare il limite fino al quale può espandere la produzione per realizzare il massimo guadagno unitario.

Ad un certo prezzo P , per la quantità Q relativa al costo medio unitario minimo, l'impresa ottiene il massimo guadagno unitario, ma non il massimo guadagno globale.



Si vede che all'impresa conviene spingere la produzione fino a che il prezzo di vendita non eguagli il costo marginale (punto K).

La spesa che essa deve sostenere per produrre le unità comprese tra Q e Q' è infatti sempre inferiore ai ricavi, quindi anche se ulteriori quantità elevano il costo unitario medio, diminuendo il guadagno unitario relativo, certamente il guadagno complessivo aumenta fino ad essere massimo nel punto K di uguaglianza tra il costo marginale ed il prezzo di vendita del prodotto. Spingendo la produzione da Q a Q' il guadagno globale dato dalla superficie MPHA (ricavi-costi) aumenterà della superficie triangolare AHK che nell'insieme costituirà il guadagno massimo.

In regime di libera concorrenza, nel quale il prezzo di mercato di un certo prodotto è unico per tutte le imprese, può accadere che alcune imprese producano, per scarsa capacità organizzativa, a costi unitari medi uguali al prezzo (cioè a profitto nullo).

Questo tipo di impresa si dice **impresa marginale** e si trova nella situazione determinata dalla condizione ricavi-costi = 0, o come si dice sul PUNTO DI FUGA.

L'impresa marginale si deve portare al di sotto del punto di fuga, nella zona in cui i suoi costi medi-unitari sono inferiori al prezzo, non solo per realizzare un guadagno, ma anche e soprattutto per premunirsi dalle eventuali oscillazioni del mercato.

LA PRODUTTIVITA'

Nella scelta delle varie soluzioni di impiego alternativo dei fattori produttivi, è necessaria la conoscenza di un mezzo atto a fornire una misura dell'efficienza relativa di ciascun fattore.

Utile a tale scopo è la conoscenza del concetto di produttività, che è definito come il rapporto tra una certa quantità di produzione e la quantità di fattori in essa impiegati.

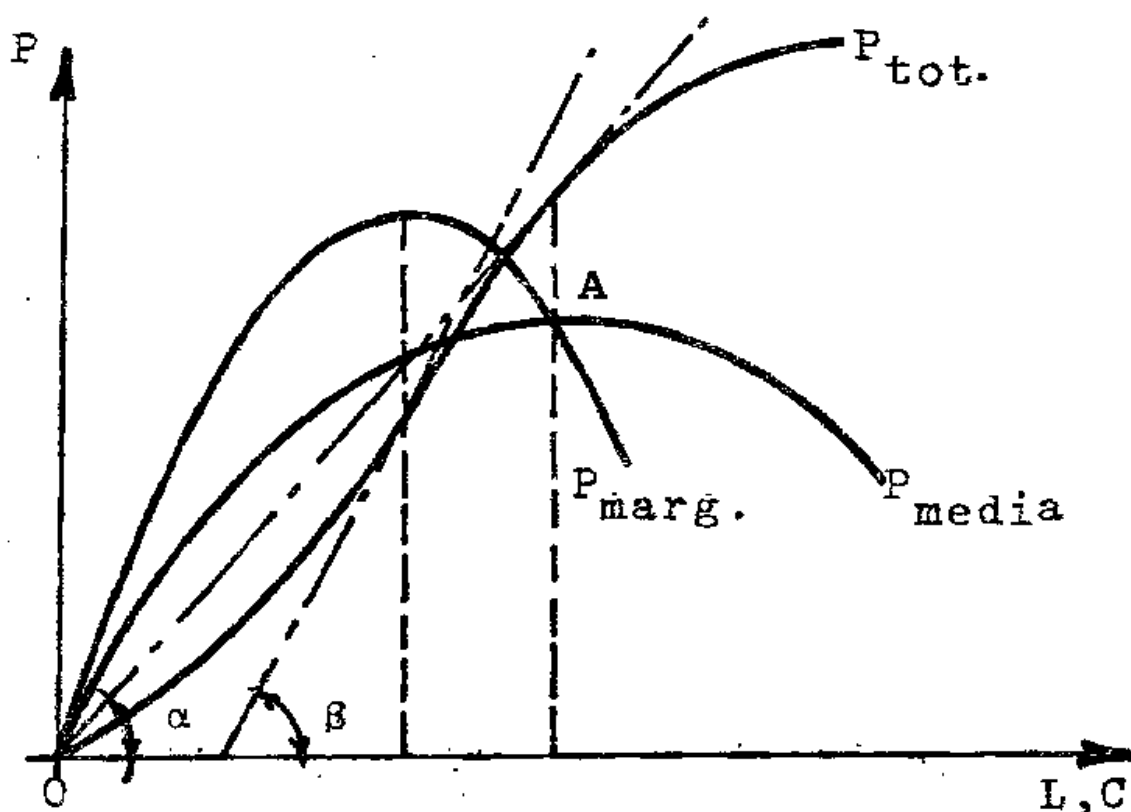
Abbiamo pertanto una produttività del capitale, del lavoro, degli investimenti, delle materie prime, ecc., in genere però, quando non si utilizza alcun aggettivo qualificativo, la parola produttività

indica la produttività del lavoro, cioè il rapporto fra una produzione determinata e la quantità di lavoro speso per ottenerlo:

$$\text{PRODUTTIVITÀ MEDIA} = \frac{\text{QUANTITÀ DI PRODUZIONE}}{\text{QUANTITÀ DI FATTORE}}$$

Introduciamo il concetto di produttività marginale, o produttività dell'unità aggiunta, che rappresenta come deve variare la quantità di fattore per ottenere l'aumento di un'unità di produzione. Qualitativamente la produttività marginale del lavoro è espressa dalla seguente derivata:

$$\text{PRODUTTIVITÀ MARGINALE} = \frac{dP}{dL}$$



La curva del prodotto totale non ha andamento lineare, ma presenta una serie di inclinazioni dovute al fatto che la produttività è prima crescente e poi decrescente.

Dalle curve della produttività media e marginale si nota maggiormente l'effetto della legge della produttività decrescente. Il loro andamento è rappresentato punto per punto rispettivamente:

- dai valori delle tangenti ($\text{tg}\alpha$) degli angoli formati con l'asse delle ascisse dalle rette, che uniscono l'origine con i punti della curva del prodotto totale;
- dai valori delle tangenti ($\text{tg}\beta$) geometriche della stessa curva.

Si vede chiaramente che, all'aumentare della quantità di fattore impiegato, il rendimento del fattore stesso (cioè la produttività) è dapprima crescente, raggiunge un massimo e poi diviene decrescente.

Nel punto A si ha perciò la condizione di ottimo per l'impiego del fattore produttivo considerato, in quanto è massima la sua produttività media, ovvero il suo rendimento.

ECONOMIE E DISECONOMIE DI SCALA

Il costo medio è dato dal rapporto tra il costo totale e il numero delle unità prodotte. Il costo medio prende anche il nome di costo unitario medio di produzione. Possiamo quindi scrivere:

$$\text{COSTO UNITARIO MEDIO} = \frac{\text{COSTO TOTALE}}{\text{QUANTITÀ PRODOTTA}}$$

Poiché il costo totale è costituito dalla somma dei costi fissi e di quelli variabili, possiamo scrivere che:

$$\text{COSTO UNITARIO MEDIO} = \frac{C_f}{Q} + \frac{C_v}{Q}$$

Questa scomposizione ci consente di comprendere perché l'andamento del costo medio non è uniforme, e il fenomeno delle "economie di scala".

Infatti all'inizio della produzione il costo medio è alto perché i costi fissi gravano su poche unità di prodotto. Man mano che la produzione aumenta il costo medio diminuisce, appunto perché i costi fissi si ripartiscono per unità di prodotto crescenti, dando quozienti via via minori. In sostanza il costo medio finché subisce l'influenza dei costi fissi presenta un andamento decrescente, dando luogo alle economie di scala che si realizzano quando è possibile produrre molte unità di prodotto.

Tuttavia, ad un certo punto, il costo unitario medio raggiunge il suo livello minimo, dopodiché aumentando la quantità di prodotto comincia a crescere in quanto si verificano degli "aggravi di costo", determinati dalla limitazione dei fattori produttivi (impianti, materie prime, manodopera), che danno luogo a "diseconomie di scala".

Perché ad un certo punto l'impresa non può più fruire di "economie di scala"?

Per spiegare ciò occorre mettere in luce un primo fenomeno: le economie della piena utilizzazione degli impianti di un'azienda portano in sé un limite. Questo limite è dato dalla combinazione più economica tra fattori fissi e fattori variabili, limite in prossimità del quale l'influenza delle economie di scala sui costi decresce. L'esperienza insegna che raramente un impianto viene sfruttato al 100%, appunto perché ad un certo punto si palesano quelli che si denominano "aggravi di costo", riconducibili alle seguenti cause:

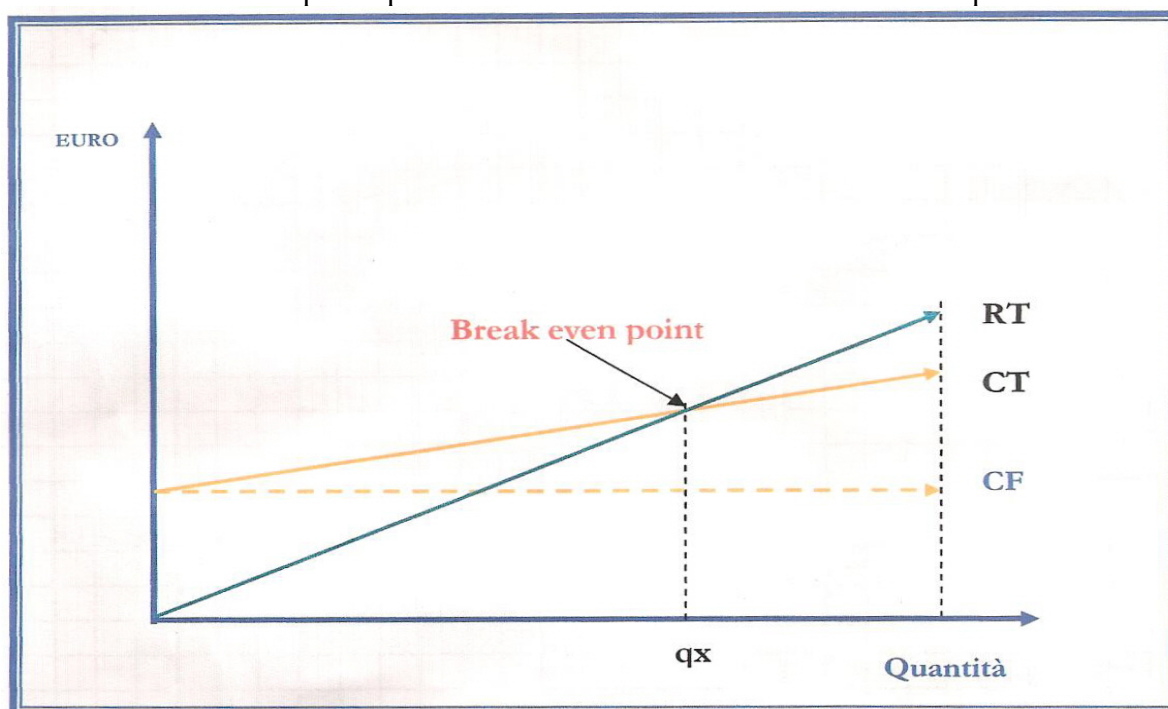
- **Limitata disponibilità di qualche fattore produttivo:** per aumentare il volume della produzione diviene necessario impiegare una maggiore quantità di qualche fattore produttivo che non sempre l'impresa è in grado di procurarsi (si pensi alla scarsa disponibilità sul mercato di capitali finanziari, di operai specializzati o di managers). Ma se c'è scarsità di un fattore, il suo prezzo diviene alto: per poter aumentare la produzione l'impresa è costretta a intensificare, se possibile, l'impiego di altri fattori, la cui produttività è però decrescente. Pertanto, in ogni combinazione produttiva il fattore più scarso limita la produttività degli altri;
- **Errori inevitabili da parte dell'imprenditore:** il calcolo dei costi fatto in sede preventiva può risultare errato poiché, ad esempio, si è considerata la capacità produttiva teorica degli impianti e non quella effettiva. Questa può essere minore per difetti concernenti l'organizzazione del lavoro, per ritardi nei tempi di produzione, per scioperi da parte dei dipendenti;
- **Perdite per il logorio tecnico e/o economico dei macchinari (obsolescenza);**

- **Spese per lavoro straordinario con rendimento inferiore:** nel breve periodo l'impresa possiede una data struttura (impianti, macchinari, ecc.) con determinate caratteristiche tecniche, per cui quello che conta è la piena utilizzazione delle capacità produttive. Se l'impianto non viene utilizzato al 100%, la divisione tecnica del lavoro non corrisponde a quella richiesta dai macchinari per cui la produttività del lavoro è bassa con una inevitabile incidenza sui costi di produzione.

PUNTO DI PAREGGIO E AZIENDA FLESSIBILE

Analisi del punto di pareggio, detta anche analisi del punto morto, del punto di equilibrio o di rottura: riguarda lo studio delle relazioni tra costi, ricavi e volumi di produzione, per la ricerca della zona di profitto. È un'analisi molto interessante se condotta secondo regole che difficilmente vengono osservate in azienda. Essa consente di pianificare il profitto, con un utilizzo ottimale della capacità produttiva e con politiche commerciali flessibili di penetrazione o di gestione della quota di mercato.

Le relazioni tra costi variabili, costi fissi e volumi di produzione sono messi in evidenza da un grafico, detto diagramma di redditività o del punto di pareggio, che consente di determinare il grado di sfruttamento della capacità produttiva dell'azienda con cui si realizza l'equilibrio economico.



Il punto di pareggio (break even point) corrisponde al punto di incontro tra la retta che rappresenta i costi totali ($CT = CF + CV$) con la retta che rappresenta i ricavi totali (RT). Quest'ultima inizia da zero e cresce in genere linearmente, con l'aumento delle quantità vendute.

A sinistra del punto di pareggio i costi totali superano i ricavi e l'azienda sopporta una perdita; a destra del punto di pareggio i ricavi superano i costi totali e l'azienda consegue un utile.

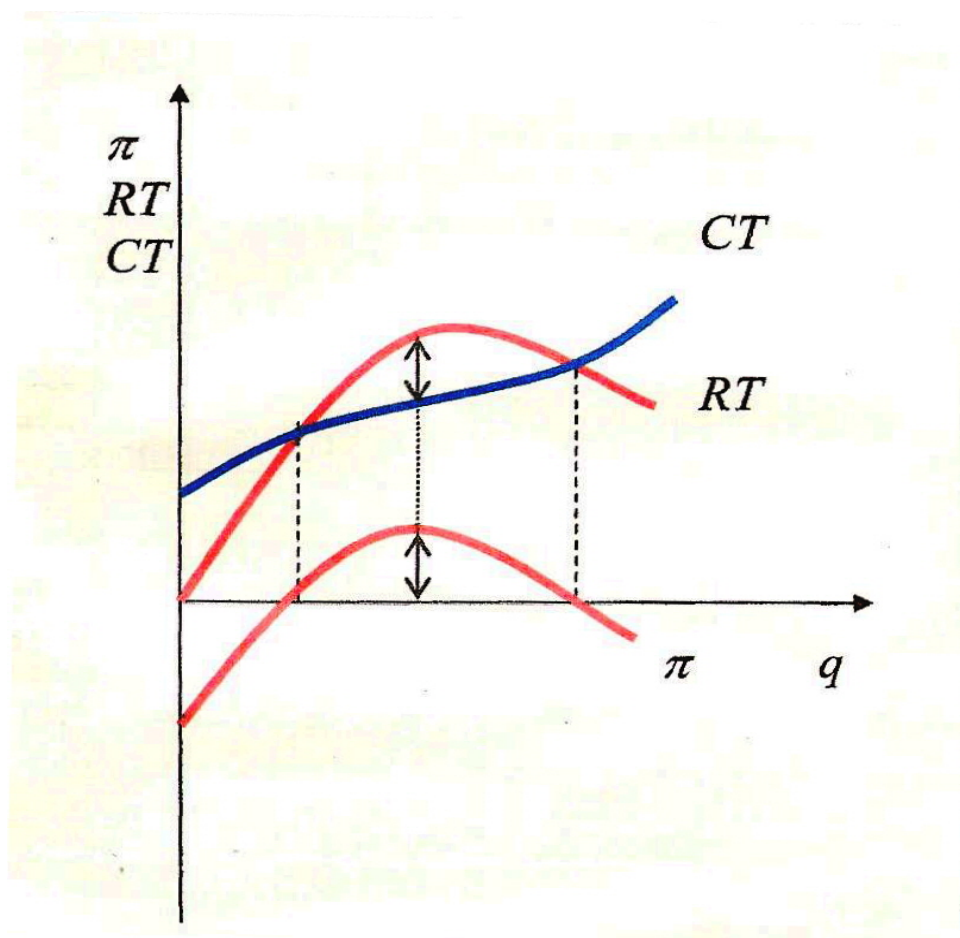
Nel punto di pareggio, rappresentato nel grafico dalla quantità (qx) dove si ha $RT = CT$, il risultato economico è uguale a zero.

Un'azienda si dice flessibile quando riesce ad avere un utile con un basso volume di produzione ed è tipico delle aziende con bassi costi fissi (es. converter). Strutture produttive caratterizzate da elevati costi fissi (es. aziende verticalizzate) sono poco flessibili (rigide) perché occorrono elevati volumi di produzione per il raggiungimento del punto di pareggio.

Il grafico della figura precedente è una rappresentazione semplificata della realtà, con costi e ricavi totali direttamente proporzionati ai volumi di produzione. In realtà il grafico ha la forma seguente e

ci consente di verificare quando si ha la massimizzazione del profitto. Il profitto (π) è massimo dove è massima la differenza tra ricavo e costo totale:

$$\pi = RT - CT$$



ESERCIZI PROPOSTI

1. Un'impresa mercantile intende commercializzare un nuovo prodotto per arricchire la propria gamma. Da indagini di mercato risulta che il prezzo atteso da parte dei consumatori potenziali è di 8,5 € per unità. Sapendo che i costi fissi, riferiti a un mese di gestione, ammontano a 45.500 €, e che i costi variabili ammontano a 0,95 € per unità, determinare la quantità da vendere per realizzare un utile complessivo di 11.500 € mensili.
2. In un'impresa mercantile, dalle analisi aziendali su un determinato prodotto risulta quanto segue: i costi fissi ammontano a 351.190 € e i costi variabili a 0,53 € per unità; il prezzo di vendita praticabile è di 0,88 € per unità. Determinare la quantità da commercializzare che mi dà un utile pari a zero.
3. In un'impresa commerciale i costi fissi ammontano a 500.000 €, i costi variabili a 1,5 € per unità. Determinare il prezzo di vendita con profitto pari a zero per un volume di vendita pari a 30.000 unità. Una politica di prezzi bassi consente di conquistare nuovi mercati.

NEW ECONOMY E OLD ECONOMY

New Economy

Con il termine *new economy* si indicano le attività, le imprese e gli investimenti basati sulle nuove tecnologie informatiche e telematiche gestibili su Internet. La *new economy* è caratterizzata dal superamento del settore terziario come parte trainante dell'economia. Inoltre, viene meno la distinzione tra luogo di residenza e luogo di lavoro che ha segnato la rivoluzione industriale. I beni vanno verso la fornitura di servizi basati sulla conoscenza. Il termine è stato coniato nel 1998 dal saggista statunitense Kevin Kelly col best-seller “New Rules for a New Economy”. Nel libro sono elencate dieci buone regole per affrontare i nuovi mercati:

1. Cogliere la corrente;
2. Massimizzare i profitti;
3. Cercare l'abbondanza, non la scarsità;
4. Scegliere la libertà;
5. Privilegiare il web;
6. Puntare sul massimo;
7. Dai luoghi agli spazi;
8. Niente armonia, tutto flusso;
9. Vince chi ha i consumatori migliori;
10. L'opportunità prima dell'efficienza.

I punti cardine su cui si basa la *new economy* non sono tanto i beni materiali quanto quelli immateriali: idee innovatrici, l'informazione come bene di scambio, il software.

La *new economy* si differenzia dall'economia industriale (chiamata anche “old economy”) perché offre la possibilità di operare in un mercato globale, abbattendo i costi di gestione e consentendo alle imprese di non essere vincolate a uno spazio definito quale può essere la sede fisica, in quanto lo spazio di una società è nella rete ed è virtuale. La rete è accessibile a tutti in tempo reale e nello stesso modo, tutti sono collegati con tutti. Nel corso del XXI secolo l' economia tradizionale, anche a seguito dell'affermarsi del concetto di *new economy*, ha via via iniziato ad assumere nuove connotazioni legate a fasi caratterizzate da precise tendenze, come il caso della Soft Economy o della Clean Economy.

La *new economy* utilizza strumenti di cambiamento in rapidissima evoluzione, ma che non sempre producono risultati positivi dal punto di vista imprenditoriale. Le strade tra old e *new economy* non sono del tutto separate, anzi si intrecciano, in particolare perché hanno un obiettivo comune: la redditività. La sopravvivenza delle imprese della old economy dipende dal modo con cui riescono ad utilizzare gli strumenti forniti dalla nuova economia per cambiare il modo di essere impresa. I risultati, infatti, non sono omogenei: per alcune società il processo di trasformazione ha già apportato i primi risultati, per altri invece è ancora all'inizio. Di sicuro internet e l'applicazione di queste nuove tecnologie hanno dato un contributo molto importante all'aumento di redditività per le imprese appartenenti a vari settori, non solo a quello industriale.

Old Economy

Il termine, usato in contrapposizione a *new economy*, indica tutte quelle attività ed aziende che non si sono lasciate coinvolgere dal business basato sulle nuove tecnologie informatiche e telematiche. Sono aziende, di qualunque tipo e dimensione, che operano al di fuori della rete telematica, utilizzando modelli di business detti quindi “tradizionali”.

Globalizzazione economica.

La rivoluzione a carico della produzione e dello scambio di beni e servizi su scala mondiale è legata a doppio filo con l'evoluzione delle tecnologie informatiche. È un'evoluzione tuttora in corso. Esperti e osservatori internazionali sostengono, anzi, che siamo solo all'inizio.

Il pianeta si avvia a diventare un unico grande mercato.

L'espressione che viene usata correntemente per fotografare il fenomeno è: globalizzazione economica, o semplicemente "globalizzazione".

È un neologismo di origine inglese che indica sia l'esistenza di un mercato mondiale dei capitali, sia un processo produttivo che avviene su scala mondiale: un componente viene prodotto qui, un altro là, l'assemblaggio in un altro paese e così via.

Il termine globalizzazione si riferisce a un fenomeno complesso.

Viene oggi utilizzato soprattutto nell'accezione di ampliamento *su scala planetaria dei mercati*.

Esso, però ha altri significati. Indica anche per esempio:

- a) La progressiva omogeneizzazione a livello mondiale dei gusti dei consumatori.
- b) "Tutto può essere prodotto ovunque". Si intende che l'impresa può decidere di produrre in qualsiasi paese, che essa è svincolata dal territorio, che il suo territorio è il mondo, e che essa decide la propria strategia produttiva in funzione dei costi di produzione nei diversi paesi e in vista di un prodotto da vendere nel maggior numero possibile di paesi.

Così l'espressione globalizzazione economica indica, insieme, l'omogeneizzazione dei consumi, la de-localizzazione della produzione, e l'ampliamento su scala planetaria dei mercati.

RIFONDARE LA CULTURA E IL PROGETTO DEL "MADE IN ITALY"

L'evoluzione dei processi produttivi avviene mediante una serie di innovazioni, tendenti a razionalizzare i compiti dei lavoratori e ad introdurre macchinari sempre più complessi per ottenere prodotti di qualità e di eccellenza.

Per poter rifondare la cultura e il progetto del "made in Italy", bisogna condurre l'allievo verso l'implementazione di una nuova cultura d'impresa, cioè verso un nuovo modo di pensare e gestire la produzione. E' quindi fondamentale scegliere gli operatori del mondo produttivo secondo principi di *efficacia* e di *efficienza*, con una serie di tecniche per l'esame delle attitudini psico-fisiche, qualità mentali, affidabilità, capacità di espressione, relazioni interpersonali, maturità, equilibrio, volontà, adattabilità, creatività, leadership, capacità di pianificare, motivazione, tenacia, dinamismo e ottimismo. Tutto questo è necessario per essere coerenti con il principio della persona giusta al posto giusto, allo scopo di ottimizzare il ciclo produttivo e ridurre i costi di produzione, in una logica produttiva strategica di lungo periodo, in un sistema economico che ad un'economia di scala affianca sempre più un'economia della flessibilità, della qualità e dell'eccellenza.

Le metodologie che si sono sviluppate per l'analisi dei problemi connessi al processo produttivo di un'impresa, per l'ottenimento dei migliori risultati e per essere competitivi sui mercati mondiali sono le seguenti: tecniche di programmazione modulare e ad oggetto, analisi di tempi e metodi per migliorare la produttività, studio dei movimenti per migliorare la produttività e ridurre i costi, ricerche di marketing per conoscere il mercato, analisi del valore per ottenere prestazioni al più basso costo possibile, ricerca operativa per massimizzare o minimizzare una funzione obiettivo, produzione "just in time" per ridurre i costi di produzione, "total quality control" per ridurre i costi delle ri-lavorazioni, *zero difetti, zero scarti e zero resi: utopia? Forse, ma perché non provare?*

INDICE

Prefazione.....	2
Introduzione.....	2
Microeconomia.....	3
Macroeconomia.....	3
Teoria dei bisogni, dei beni e dell'utilità economica.....	4
Ricchezza, patrimonio e reddito.....	6
La produzione economica.....	6
L'inflazione.....	8
Cenni di storia del pensiero economico.....	10
Le principali scuole economiche.....	10
Teoria del mercato.....	21
La produzione e l'impresa.....	24
Reddito, consumi, risparmio e investimenti.....	28
I settori produttivi.....	30
La funzione tecnica di produzione.....	31
Le curve dei costi	33
La produttività.....	35
Economie e diseconomie di scala.....	37
Punto di pareggio e azienda flessibile.....	38
Old Economy - New Economy - Globalizzazione economica.....	40
Rifondare la cultura e il progresso del made in Italy.....	41
Indice.....	42