

ECONOMIA DELLE FORME DI MERCATO

MODULO 1 introduzione definizione ambito

In sintesi, l'economia delle forme di mercato studia l'organizzazione di un mercato in cui più imprese sono in competizione tra loro. Ovvero **La struttura emergente dall'interazione tra imprese in competizione tra loro nella produzione e vendita di un certo prodotto.**

Le imprese che si pongono domande quali:

- Cosa produrre (quantità e prezzo)
- Come produrre (grado di integrazione verticale, mix di input)
- Come affrontare l'integrazione strategica.

Il Mercato inteso come "luogo della competizione" in cui le imprese vendono prodotti percepiti come possibili sostituti, l'ambito di riferimento è il prodotto o l'"industria" (es. industria automobilistica).

È importante conoscere la **struttura dell'organizzazione** industriale di riferimento, in cui varia a seconda di:

- Quante imprese sono in competizione tra loro (molte una ...)
- Quali sono le dimensioni delle imprese (simili, molto differenti)
- Quante fasi compongono il processo produttivo
- Organizzazione e dinamica industriale

A seconda di ciò che si analizza si determina il livello di analisi, per questo la disciplina confina e si sovrappone con molti ambiti di analisi microeconomica (teoria della produzione e consumatore, dei giochi ecc.)

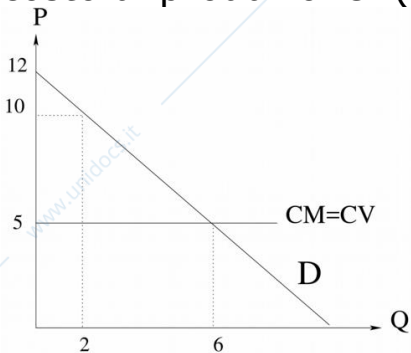
I livelli di analisi possono essere:

- Comportamento delle imprese (analisi microeconomica)
- Prodotti che l'impresa sceglie di produrre e come avviene la gestione del portafoglio prodotti (livello disaggregato)
- Come l'industria contribuisce al PIL di uno stato (livello aggregato)
- Scelte dell'impresa e politica economica (livello industriale)

Efficienza produttiva; allocativa e riallocazione

i livelli di efficienza allocativa e produttivi sono livelli STATICI.

L' Efficienza allocativa, avviene quando un bene o un servizio è prodotto fino a quando l'ultima unità presenta un beneficio per il consumatore (disponibilità a pagare) pari al costo di produzione. Si ha inefficienza quando c'è una disponibilità a pagare maggiore al costo di produzione. (tale disponibilità rimane insoddisfatta).



L'Efficienza produttiva

È fondamentale inserire la nozione di **produttività** ovvero "il rapporto tra output ed input nel processo produttivo" (esempio: valore aggiunto / numero di addetti).

L'efficienza produttiva esprime staticamente il livello di produttività di un'impresa o settore. Tale efficienza avviene quando tutte le imprese di un certo settore producono secondo i migliori standard e senza sprechi. Si ha inefficienza quando alcune imprese sono meno produttive provocando un impatto negativo aggregato.

Esempio di produttività in un settore

4 imprese con (input=lavoro, output=ton. farina):

- A: (1, 5), B: (1, 4), C: (2, 8), D: (8, 16)
- La produttività delle imprese sarà quindi: $A=5$; $B=4$; $C=4$; $D=2$
- L'impresa D incide molto sull'inefficienza produttiva del settore

Riallocazione

La riallocazione è un concetto dinamico, in cui nel corso del tempo il mercato è in grado di allocare quote di mercato (in modo dinamico) alle imprese più produttive, nell'esempio precedente A, B, C diventano più grandi e D più piccola.

Forme di mercato

A seconda della forma di mercato ci saranno un numero diverso di imprese che operano tra loro in modo differente (tramite accordi verticali) con un diverso modo di interagire tramite il grado di indipendenza riguardo le decisioni di prezzo e quantità tra imprese.

(ES. monopolio → il monopolista fissa prezzo e quantità per l'intera domanda di mercato; oligopolio → con prodotto omogeneo chi fissa il prezzo più economico conquista tutto il mercato; concorrenza perfetta → le scelte dell'impresa non modificano il prezzo.)

La **razionalità** è un concetto che spiega che gli agenti (singoli e imprese) sono in grado di formulare preferenze in modo coerente e individuare la scelta ottima.

nella teoria standard, oltre alla razionalità è richiesta anche l'**interazione** di tutti agenti a formulare le stesse aspettative.

IL PROBLEMA DI SCELTA in condizioni di interazione strategica, un individuo è coinvolto in un gioco di strategia quando il suo risultato dipende non solo dalle sue azioni, ma anche da quelle dei suoi rivali.

		Giocatore 2	
		Left	Right
Giocatore 1	Top	5 , 5	3 , 6
	Bottom	6 , 3	4 , 4

Strategia dominante → quando esiste una scelta ottima indipendentemente dalle scelte dell'altro (gioc. 1 "BOTTOM") per risolverlo è sufficiente che il giocatore sia razionale. (no anche gli altri interazione)

Strategia dominata → quando c'è una scelta che fornisce pay-off inferiori di quelli di almeno un'altra strategia per "ogni possibile scelta dell'altro". Per risolverlo si richiede oltre alla razionalità del giocatore anche quella degli altri giocatori.

Equilibrio di Nash

Si raggiunge quando nessun giocatore ha interesse a modificare il proprio comportamento (deviare) date le scelte degli altri. Gioco statico e ripetuto.

All'interno di uno stesso settore possono esserci imprese che vi operano molto eterogenee (diverse) tra loro, la **dimensione quantitativa** di questo dato può essere indicata

-dalla DISTRIBUZIONE DIMENSIONALE dove mostra quale sia il grado di dispersione, diversità tra imprese ecc...

-Queste differenze possono essere conseguenza della presenza di **conoscenze tacite** limitando il livello di replicabilità di procedure interne all'azienda

-dato dall'esperienza nel cosiddetto **learning by doing**.

Gli **approcci** di studio (statici) sono:

- rilevanza di caratteristiche invarianti nell'industria (settore tecnologico, ritorni di scala etc.)
- determinare la struttura (concentrazione) e performance (profitti)
- rilevanza dei costi di transazione, per spiegare i confini dell'impresa e le scelte di make or buy
- "New Industrial Organization" riguarda il comportamento strategico e nozione di equilibrio.

Le **dinamiche** sono:

- "demografia" entrata uscita e processi di crescita delle imprese
- aspetti rilevanti all'interno di un settore: variazione quote di mercato, ri-allocazione delle risorse e meccanismo di selezione.

Caratteristiche delle **dinamiche industriali**:

→**turbolenza**: alti tassi di entrata e uscita (a volte correlati positivamente)

→scala minima di efficienza: richiesta in un settore riguardo alla dimensione delle imprese nuove entranti.

→ una quota rilevante di imprese esce dopo pochi anni(i tassi netti di entrata sono più bassi)

→ chi sopravvive? (imp. grandi o imp. con elevati tassi di crescita)

Fine modulo 1

ISTAT

1° lezione

Analisi della produttività di imprese all'interno di un mercato /settore come valore aggiunto su numero di addetti, come produttività totale dei fattori.

Produttività come valore aggiunto su numero di addetti, considera la produttività come un singolo fattore (addetti) utilizza un unico input.

PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

Rapporto tra valore aggiunto/numero di addetti.

Utilizzare una misura che tiene conto di un solo fattore produttivo, nasconde l'efficienza degli altri fattori contributivi di produttività.

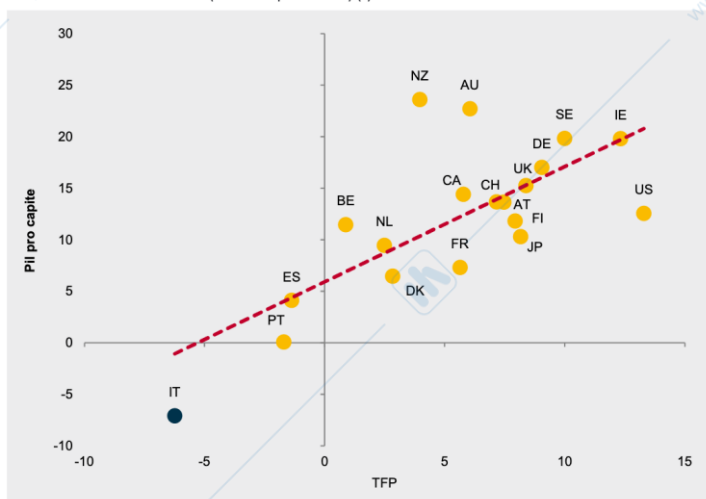
Indici multi-fattore: modo di combinare gli input attraverso una funzione di produzione matematica ottenendo isoquanti più regolari rispetto ad un'analisi empirica. L'aspetto positivo è quello di poter tener conto di più fattori produttivi, il limite è quello di rispettare una rigida funzione di produzione matematica allontanandosi così dalla situazione reale.

L'utilizzo al numeratore di un valore aggiunto piuttosto che un valore che indica il fatturato è necessariamente più utile da adottare poiché nel caso di due imprese con stesso fatturato e costi significativamente differenti risultano avere la stessa produttività ma risulterà errata. (FATTURATO IMPRECISO)

Si ricercano informazioni (misure) di output in termini di EFFICIENZA TECNICA e idealmente si ricerca una misura di output in termini fisici attraverso la "revenue based". Avremmo un risultato poco preciso in quanto nel valore di valore aggiunto scorporato dal fatturato non riesco a ricavarne un'informazione meramente tecnica (fisica di quante unità vendute si sono realizzate) in quanto in quel valore è intrinseca la capacità di marketing e le politiche di prezzo che adotta l'impresa.

la variazione dell'efficienza tecnica, ovvero della componente più legata alle strategie imprenditoriali, può essere ulteriormente scomposta in tre fattori: 1) la dinamica dell'efficienza delle imprese persistenti, ovvero l'effetto medio (non ponderato) dovuto alla variazione dell'efficienza delle singole unità produttive presenti in tutto il periodo di osservazione; 2) l'effetto allocativo, che misura l'entità con cui la forza lavoro tende o meno ad essere allocata nelle imprese caratterizzate da una migliore performance; 3) l'effetto demografico, dato dalla differenza tra gli andamenti dell'efficienza delle imprese che entrano nel mercato e di quelle che ne escono.

Figura 1.31 Crescita del Pil pro capite e della produttività totale dei fattori nei principali paesi OCSE - Anni 2000-2014 (variazioni percentuali) (a)



Il grafico mette in relazione la variazione del GDP (PIL) e del TFP (total factor) è una relazione che procede nella stessa direzione ma l'andamento del pil non è completamente spiegato dal ftp, in quanto si debba tener conto di altre variabili come ad esempio del numero di ore lavorate. In quanto la PRODUTTIVITA' unita dallavariatione del numero di ore lavorate mi da la variazione del GDP.

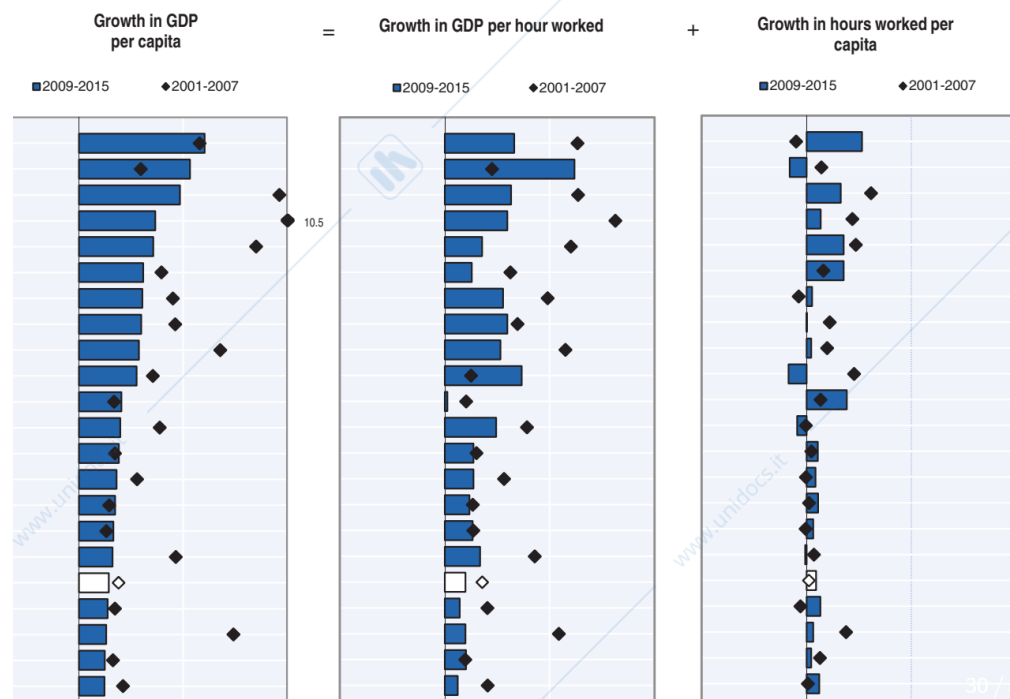
Crescita in GDP pro capite

= Crescita in GDP per ora lavorata

+ Crescita in ore lavorate per capite

Figure 2.4. **Contributions to growth in GDP per capita**

Total economy, percentage change at annual rate



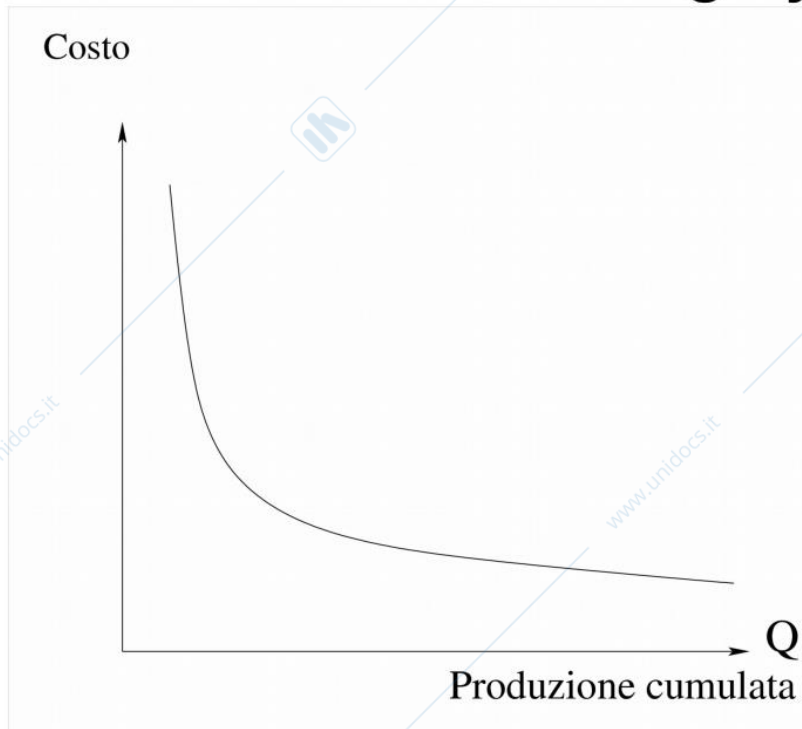
Lezione in presenza

Eterogeneità delle imprese i motivi sono:

- Differente qualità dei manager (differente produttività).
- Scarsa capacità selettiva del mercato (le quote di mercato di imprese efficienti aumentano e diminuiscono quelle di imprese non efficienti).
- Pal-dipendencynng differenti capacità di organizzare le risorse, essere presenti sui mercati, la costruzione di queste capacità necessitano di tempo (esperienza) scarsa capacità di reperire queste risorse nel breve periodo. (persistenza di performance)

→ Persistenza⊗ in valori assoluti o relativi: in ottica di variabili di performance quali innovazione, tassi di crescita etc. la produttività per addetto in valori assoluti (es. 50 mila euro per dipendente) risulta essere tendenzialmente persistente, così come il fatturato. Considerando il ranking (ovvero il segmento di fatturato all'interno del quale vado ad allocare le imprese) dire che un'impresa è persistente significa che c'è una persistenza anche nella posizione dell'impresa nell'industria (persistenza in termini relativi rispetto ai competitor).

Learning by doing



Utilizzato maggiormente nell'industria aeronautica
Dove il costo per finalizzare il primo output è molto elevato poiché richiede l'utilizzo di un'elevato numero di input.

ECONOMIE DI SCALA (Grafico * input | output)

CURVA DI DOMANDA

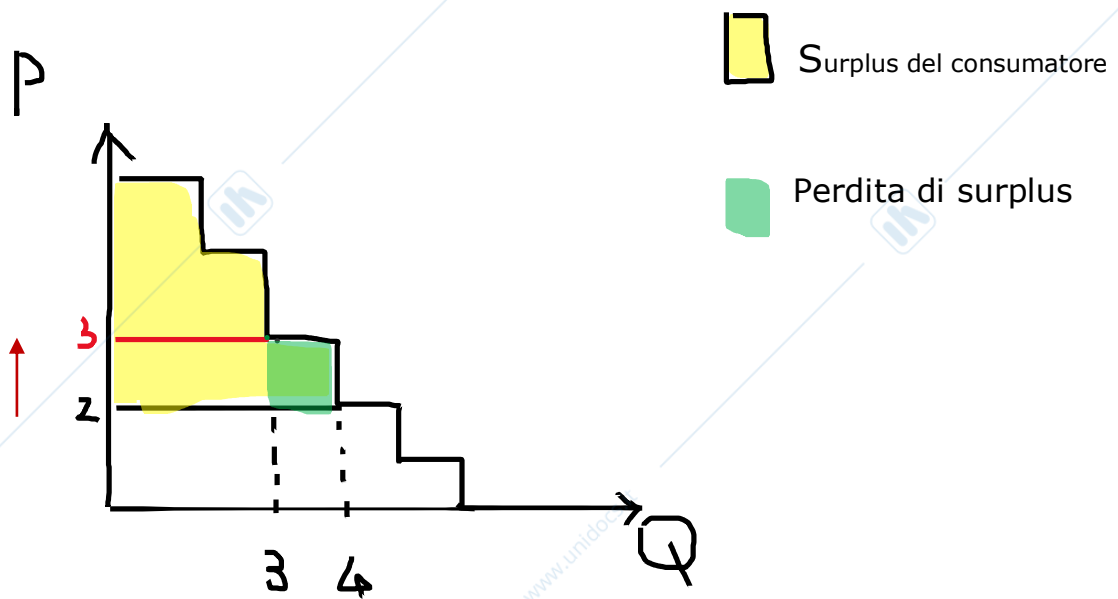
Viene presa in considerazione la Preferenza del consumatore, utilizzata per poi costruire la domanda di mercato. $P \mid Q$

Le preferenze del consumatore sono calcolate attraverso la disponibilità a pagare del singolo consumatore (il consumatore nel mercato è unico per semplificare il processo) quindi a una sola disponibilità a pagare si costruirà la curva di domanda presente nel mercato:

- **curva di domanda inclinata** \rightarrow a una var. %P corrisponde una diminuzione della Quantità domandata discreta, inferiore rispetto al caso di domanda elastica.

- **curva elastica**

Disponibilità a pagare



(*grafico) è equivalente al beneficio marginale

In concorrenza perfetta

- Produttori e consumatori hanno dimensioni ridotte (rispetto al mercato)
- Sono molto numerosi
- Beni omogenei
- Assenza di barriere all'entrata
- NB: queste condizioni difficilmente si verificano nella realtà, ma la C.P. rappresenta un utile riferimento
- Date le condizioni, non vi è interazione strategica tra le imprese
- Massima efficienza allocativa

In monopolio

- Un solo produttore di un certo bene
- ? Cosa impedisce l'ingresso di altre imprese?
- Economie di scala (costo medio di produzione)
- Innovazione, uso di tecnologie protette da brevetti
- Monopolio "regolamentato"
- Caso limite, ma utile per lo studio
- Un solo produttore che serve tutta la domanda → si

preoccuperà di come la quantità venduta cambia al variare del prezzo (elasticità)

→ Problemi per l'efficienza allocativa

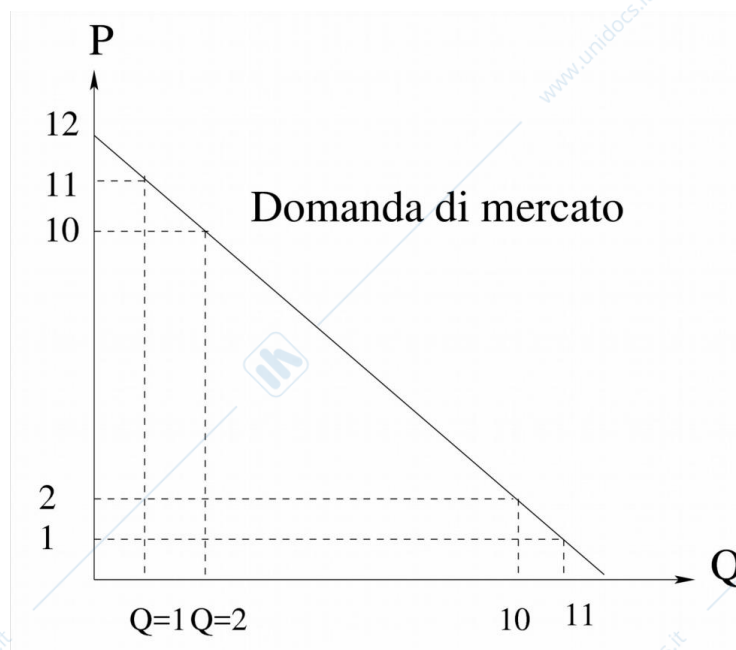
Ricavi

- Senza potere di mercato (C.P.): molte imprese possono soddisfare la domanda, rispetto al mercato ogni impresa è così piccola che una variazione di Q non incide sul prezzo
- Con potere di mercato (Monopolio): quando cambia la quantità prodotta varia il prezzo

Il ruolo dell'elasticità della domanda al prezzo

$$\text{Elasticità} \rightarrow \frac{\text{DELTA Q \%}}{\text{DELTA P \%}}$$

Se la elasticità della domanda è $>$ di 1 converrà diminuire il prezzo perché a una riduzione unitaria del prezzo la quantità venduta è $>$ di 1. Consentendo ricavi maggiori.



Quando l'elasticità è < 1 , quindi $\Delta \%Q / \Delta \%P$ è inferiore a uno, converrà diminuire la quantità venduta poiché a una diminuzione unitaria di quantità venuta corrisponde un aumento maggiore del prezzo (in proporzione), consentendo maggiori ricavi.

Relazione tra P e RMg

Ricavo Marginale (RMg)

come variano i RT all'aumentare di una unità delle vendite

Concetto di ricavo marginale (RMg) in concorrenza e monopolio.

Nel caso di CONCORRENZA è COSTANTE

Nel caso di MONOPOLIO è

Esempio

$P=10; Q=2; RT=20$

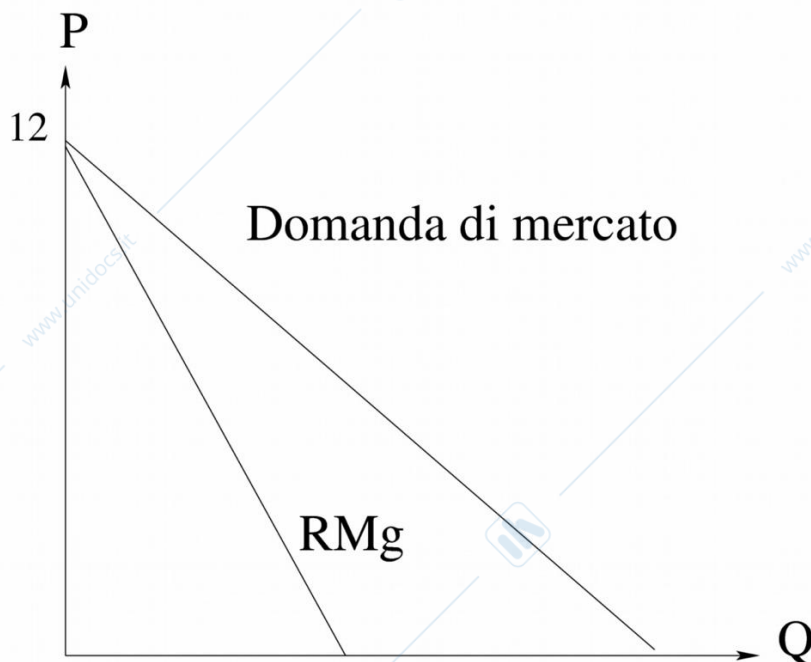
$P=9; Q=3; RT=27$

$RMg=27-20=7 < P$

$P=8; Q=4; RT=32$

$RMg=32-27=5 < P$

Quindi in MONOPOLIO l' RMg è decrescente ed è sempre minore del prezzo.



DECISIONI DI PRODUZIONE IN CONCORRENZA E MONOPOLIO

La struttura dei costi è un primo passo per analizzare la struttura interna dell'azienda per comprendere al meglio le variabili quantitative che sono alla base delle decisioni produttive di un'azienda

I costi di produzione

- Costi variabili (CV): dipendono dalla quantità prodotta
- Costi fissi (CF): non dipendono da quanto prodotto
- Concetto di costo opportunità (esempio: impiego del magazzino di proprietà)
- Costo Totale $CT(q) = CF + CV(q)$
- Costi Medi Totali (o ATC)
- Concetto di costo marginale (CMg)

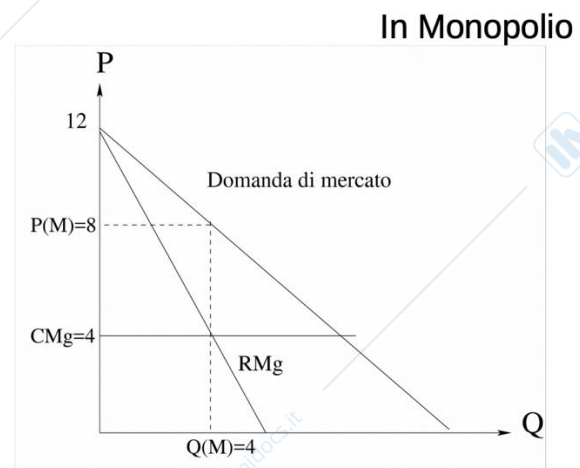
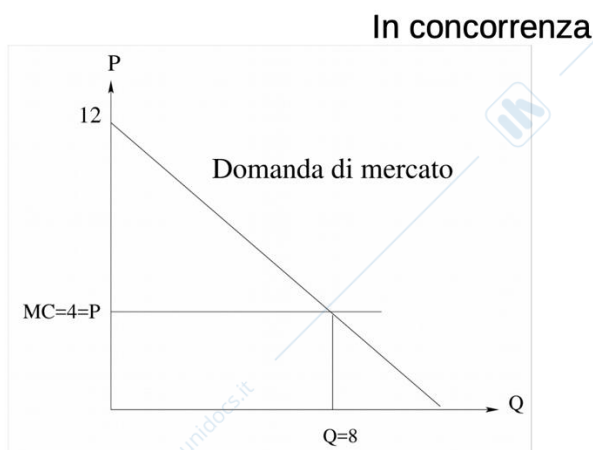
$$\text{Profitto} = RT - CV(Q) - CF$$

SE e QUANTO produrre

- condizione di shut-down: $P < CV$ non conviene produrre, poiché se il prezzo è maggiore (uguale) al costo medio totale l'impresa avrà un profitto positivo (nullo).

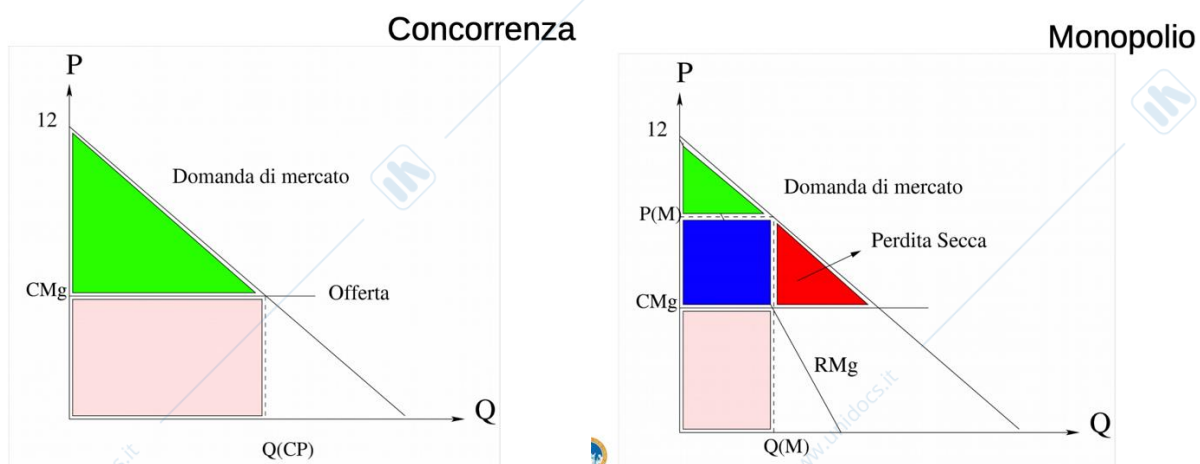
Quanto produrre = all'impresa conviene produrre finché ogni unità aggiuntiva porta variazioni in aumento dei ricavi maggiori del costo necessario a produrre tale unità aggiuntiva, e quindi finché $Rmg > CMg$ aumento la produzione fino a che $Q^* = Rmg = CMg$

In CONCORRENZA PERFETTA RMg è costante.
In MONOPOLIO RMg è decrescente.



Efficienza allocativa

- Siamo in presenza di efficienza allocativa quando un bene (servizio) è prodotto sino a quando l'ultima unità presenta un beneficio per il consumatore (o disponibilità a pagare) pari al costo di produzione
- Inefficienza: ci sarebbe una disponibilità a pagare maggiore del costo di produzione. Ma tale disponibilità rimane insoddisfatta
- Se il consumatore potesse, ovvierebbe all'inconveniente



La perdita secca in monopolio, corrisponde a una riduzione del benessere generato in quanto vengono prodotte e consumate un numero inferiore

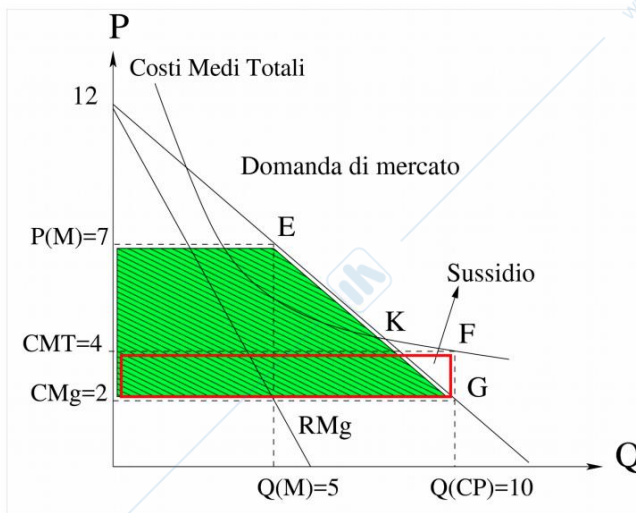
Regolazione del Monopolio

- In certi casi può essere ragionevole accettare la presenza di un monopolista, e regolarne il comportamento.
- Ad esempio, imporre al monopolista di fissare un prezzo più basso di un certo p^* , in modo da aumentare q
- Il monopolista dovrà decidere se gli conviene continuare a produrre
- Problemi: conoscere la struttura dei costi dell'impresa (industria)

Il ruolo dei costi fissi

- In alcuni settori, caratterizzati dall'esistenza di alti costi fissi (infrastruttura fisica, rete distribuzione), può essere efficiente evitarne la duplicazione
- Esempio: public utilities
- Esistenza di un alto costo fisso (la cui incidenza diminuisce all'aumentare di q) ed un costo variabile (relativamente basso) proporzionale a q prodotta
- Valutazione costi-benefici: costo di sovvenzionare un'attività in perdita Vs beneficio di un maggior surplus per i consumatori
- Soluzione intermedia: prezzo = C_{medio} . Non c'è una perdita, ma problema di conoscere struttura dei costi

Costi Fissi - Grafico



Asta per l'assegnazione di un monopolio

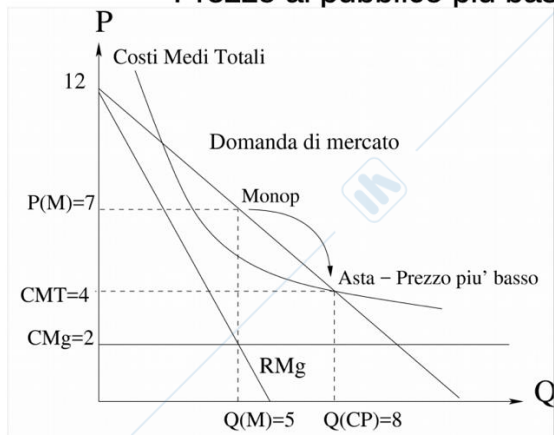
- In alternativa alla regolazione, si può decidere di assegnare un'attività in monopolio tramite un'asta
- Si evitano costi di *monitoring*
- Assegnazione dell'asta a chi si impegna a far pagare ai consumatori il prezzo più basso. Si massimizza la q che viene prodotta, senza dover ricorrere a sussidi
- Assegnazione dell'asta a chi paga la somma più alta (allo Stato/ all'autorità di regolazione). Si massimizza la somma che ricava lo Stato dalla vendita

www.unidocs.it

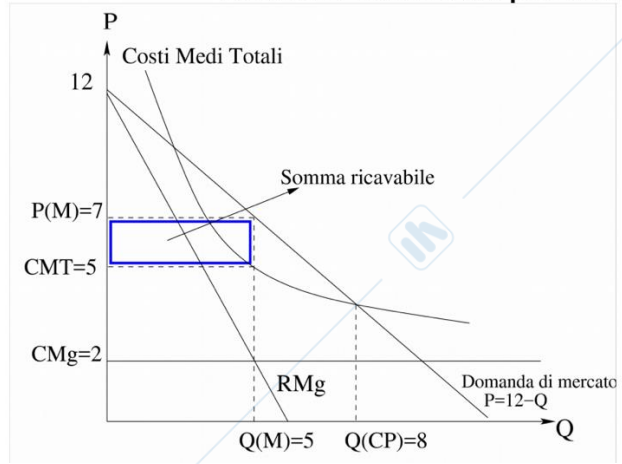
www.unidocs.it

www.unidocs.it

Prezzo al pubblico più basso



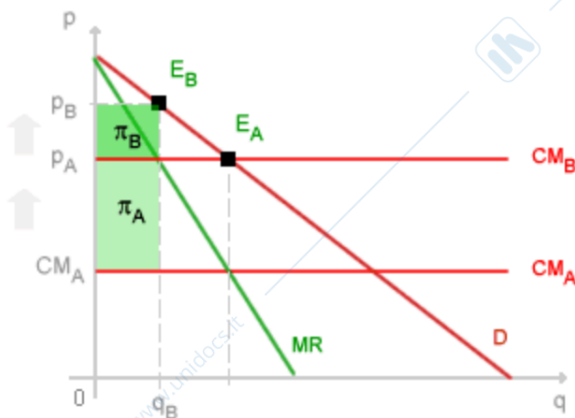
Somma incassata più alta



L'accordo collusivo ha effetti negativi solo quando le imprese lavorano sulla stessa fase della filiera, aumentando il potere contrattuale dei produttori.

DOPPIA marginalita'

Avviene quando il monopolio a monte e a valle è un processo produttivo in cui si verificano due situazioni di monopolio, nello stadio iniziale (impresa a monte) e nello stadio finale (impresa a valle) del processo. Le due imprese operano separatamente l'una dall'altra e ciascuna persegue la massimizzazione del proprio profitto. Ne consegue che il produttore a monte fissa un prezzo di vendita in regime di monopolio, applicando un mark-up sul costo marginale CMA e l'impresa a valle si comporta in egual modo, aggiungendo anch'essa un mark-up sul proprio costo marginale CMB. Entrambe le imprese massimizzano il profitto scegliendo un prezzo in corrispondenza dell'uguaglianza tra costi marginali e ricavi marginali.



www.unidocs.it - Appunti e dispense per superare i tuoi esami universitari

www.unidocs.it - Appunti e dispense per superare i tuoi esami universitari

Il prezzo sul mercato di sbocco (p_B) include due mark-up, quello dell'impresa monte (A) e quella dell'impresa a valle (B). L'impresa B acquista il prodotto semilavorato dall'impresa A e considera il prezzo p_A come un proprio costo di produzione (CMB) su cui applicare un margine di profitto. Questo fenomeno è detto problema della doppia marginalizzazione.

SOLUZIONI

→ **Integrazione verticale.**

In una situazione di monopolio a monte e valle le due imprese potrebbero avere la convenienza a fondersi in un'unico gruppo, sotto un medesimo soggetto giuridico, oppure una delle due potrebbe acquisire l'altra. Diventando un unico oggetto (azienda integrata) possono gestire le relazioni verticali come scambi interni e relazionarsi direttamente con il consumatore finale. Negli scambi interni tra le aziende a monte e a valle, appartenenti dello stesso gruppo o azienda integrata, non viene applicato nessun mark-up ma soltanto un prezzo di trasferimento contabile. Il gruppo ha come obiettivo la massimizzazione del profitto complessivo. Ogni singola azienda del gruppo, o reparto, non persegue la massimizzazione del profitto particolare bensì si attiene alla strategia decisa centralmente dall'azienda integrata che si comporta come un singolo monopolista. L'equilibrio di mercato di un'azienda integrata in condizioni di monopolio a monte e a valle è uguale all'equilibrio di monopolio. Porta benefici anche ai consumatori in quanto viene venduta una quantità maggiore a un prezzo minore giovando per il benessere sociale.

Ci si sposta dalla doppia marginalizzazione a una situazione di monopolio.

→ **contratti (franchising)**

PARADIGMA STRUTTURA-CONDOTTA-PERFORMANCE

Modello interpretativo del funzionamento dell'industria, la struttura del mercato, intesa come concentrazione, differenziazione, barriere all'entrata, integrazione verticale e diversificazione, comportano la condotta delle imprese che a sua volta definirà la performance (efficienza, profitti, progresso tecnologico).

Focus su **concentrazione** del mercato, punto di partenza nel definire quello che è il mercato stesso, attraverso uno studio dei confini dello stesso sulla sostituibilità dei prodotti (es. attraverso la il grado di elasticità incrociata, in cui tanto maggiore è per due prodotti differenti e tanto più significa che siamo in presenza di un unico mercato, i prodotti sono ritenuti sostituti. Es variazione del prezzo del thè e modifica domanda della cocacola). Un mercato concentrato è Inteso come "Grado di produzione in un particolare mercato o settore concentrati nelle mani di poche grandi aziende".