

ECONOMIA DELL'ORGANIZZAZIONE

MERCATO

Il mercato è il luogo in cui avviene lo scambio di un bene o un servizio. Per esistere il mercato è necessario che gli agenti dispongono di autonomia, ovvero che, supponendo di avere due agenti, l'uno non sia il dipendente dell'altro. Se ciò si verificasse tra agenti non avverrebbe lo scambio, poiché non c'è transizione in quanto il dipendente sarà comunque pagato anche se non porta a termine il proprio lavoro. Quest'ultimo quindi può essere considerato come "non mercato".

ORGANIZZAZIONE

È un insieme di più produttori che cooperano tra di loro in modo stabile al di fuori del mercato e al cui interno qualcuno perde parte della sua autonomia perché è sottoposto alla direzione di altri. Perciò nelle organizzazioni non c'è scambio.

IMPRESA

È un'organizzazione produttiva la cui attività è finalizzata a procurare benefici economici a coloro che hanno il controllo di essa. La caratteristica che la contraddistingue dalle altre tipologie di organizzazioni è il fatto di generare benefici a sé stessa invece che altri soggetti. La definizione di impresa cattura due tipologie di impresa: quella capitalista e quella mutualistica.

SEPARAZIONE TRA TITOLARITA' E CONTROLLO

In passato la direzione e il controllo dell'azienda spettavano al titolare d'impresa, cioè all'imprenditore; con l'avvento della società capitalistica alcune funzioni passano in mano ad altri soggetti. Infatti oggi nel governo dell'impresa non sono presenti solo i titolari che prendono decisioni, ma sono presenti anche i manager. Quindi con l'impresa capitalistica il titolare perde parte dei suoi poteri, i quali possono variare molto. In ogni caso il manager rimane sempre subordinato all'imprenditore, poiché esso è suo dipendente. Il potere dell'imprenditore è chiamato potere sostanziale, il cui caso più estremo è quello della public company in cui abbiamo un potere sostanziale nullo. Esiste quindi una scala gerarchica e un potere di controllo formale, affidato ai titolari, e un potere di controllo sostanziale, affidato ai manager, che si sono separati da quando l'imprenditore ha iniziato a derogare alcuni suoi compiti (nel 1800).

AUTARCHIA

È quella situazione in cui tutto ciò che viene prodotto viene consumato, e viceversa. In una situazione di autarchia posso produrre tutte le coppie di beni che si trovano all'interno e sulla frontiera di produzione, denominata Ya. I punti interni sono dominati in senso paretiano da quelli sulla frontiera, questo significa che se posso produrre coppie di beni all'interno della frontiera, potrò produrre anche quelli sulla frontiera stessa. Ovviamente per trovare la coppia ottimale devo porre un problema di massimizzazione della funzione di utilità, la quale darà come risultato una coppia di beni situata lungo la frontiera di produzione, caratterizzata dal fatto di avere la più alta curva di indifferenza.

CONCORRENZA PERFETTA

Le caratteristiche principali della concorrenza perfetta sono: il fatto di scambiare i beni allo stesso prezzo e che tutti i soggetti che si affacciano a questo mercato sono price takers. L'equilibrio generale si ha quando l'offerta aggregata e la domanda aggregata sono uguali su ogni mercato. I beni ottimali di produzione si troveranno sempre lungo la curva di frontiera individuati dalla curva di indifferenza più alta. La cosa principale della concorrenza perfetta è il fatto che in essa è possibile effettuare lo scambio a differenza del caso dell'autarchia, questo permette all'impresa di potere consumare una coppia di beni superiore rispetto a quelle dell'autarchia. Infatti la coppia di beni ottimale si troverà lungo la retta di isoprofitto (o retta di bilancio) e sarà anch'essa indicata dalla

curva di indifferenza più alta. Perciò in un'economia con scambio è possibile che tutti i soggetti si trovino a consumare quantità maggiori rispetto all'autarchia grazie allo scambio.

Supponendo di avere due soggetti efficienti nella produzione di due beni diversi che decidono di spostarsi verso sinistra lungo la curva di frontiera. Essi aumenteranno la loro produzione e si scambieranno le eccedenze prodotte. Se un soggetto è più specializzato nella trasformazione di un bene specifico rispetto all'altro, cioè ha un vantaggio comparato, allora necessariamente l'altro soggetto avrà un vantaggio comparato nella produzione del secondo bene. I soggetti quindi tenderanno a specializzarsi nella produzione del bene in cui hanno un vantaggio comparato. Questa specializzazione è possibile solo perché c'è lo scambio, infatti senza di esso non si potrebbe avere la specializzazione.

IL TEOREMA DI SEPARAZIONE NEOCLASSICO

Nell'economia perfettamente concorrenziale l'obiettivo endogeno dell'impresa è la massimizzazione del profitto. Il teorema sostiene che in un'economia perfettamente concorrenziale non c'è bisogno di assumere che l'impresa massimizzi il profitto perché è il risultato dell'economia perfettamente concorrenziale, cioè le imprese in questa economia non faranno altro che massimizzare il profitto. Se il consumatore titolare dell'impresa stabilisse un obiettivo diverso dalla massimizzazione del profitto finirebbe per stare peggio. Questo perché scegliendo una coppia che si trova lungo la curva di isoprofitto dentro la frontiera e individuata da una curva di indifferenza più bassa, essi goderebbero di un benessere minore poiché usufruirebbero di una coppia di beni non ottimali. La coppia ottimale è quella individuata dalla curva di indifferenza più alta lungo la curva di isoprofitto tangente alla frontiera. Perciò i soggetti titolari vorranno sempre stare nel punto di equilibrio e massimizzare il profitto.

CONSUMATORI COME TITOLARI D'IMPRESA

Il prezzo di equilibrio massimizza il surplus sociale. L'impresa sceglierà il prezzo che massimizza la funzione del Surplus del consumatore + Profitto. Poiché il Profitto è rappresentato dal Surplus del produttore - i costi fissi, la funzione può essere scritta come: Surplus del consumatore + Surplus del produttore - Costo fisso, dove il Surplus del consumatore + il Surplus del produttore rappresenta il Surplus sociale. Perciò tutto è sintetizzabile nella differenza tra il Surplus sociale e i costi fissi; di conseguenza il prezzo che massimizza il surplus sociale è c invece di P_m . In c abbiamo un profitto negativo perciò nel caso di investitori consumatori il benessere sociale è il massimo possibile, cioè l'equilibrio è un ottimo sociale.

IMPRESA MANAGERIALE

Il punto di equilibrio non massimizza il profitto poiché oltre all'obiettivo di massimizzare il profitto dei titolari, in questa impresa si tiene di conto anche di altri obiettivi, quelli del manager. Considerando il grafico la massimizzazione del profitto si avrebbe nel punto K ma poiché vengono considerati gli obiettivi dei manager, il punto di equilibrio si ha in L , in una zona di conflitto di interessi tra il manager e i titolari. Il punto di equilibrio non potrebbe andare oltre ad L poiché: per la disciplina interna verrebbe licenziato e per la disciplina esterna in $A(0)$ si avrebbe il takeover ovvero la possibilità per esterni di comprare a prezzi bassi l'impresa, raggiungere un'elevata soglia di potere e poi avere la possibilità di licenziare il manager.

RESPONSABILITA' SOCIALE D'IMPRESA

Il prezzo di equilibrio solitamente aumenta il surplus sociale. Tale prezzo (P_{rsi}) deve essere compreso tra il prezzo che massimizza il profitto (P_m) e il prezzo ottimo della cooperativa (P_{coop2}) cioè $P_{coop2} < P_{rsi} < P_m$; perciò $\frac{1}{2} < \alpha < 1$. Tuttavia poiché si tratta di un mercato di monopolio con titolari di impresa (non consumatori) ed altri stakeholders, il profitto deve essere maggiore di zero e quindi il prezzo ottimo della cooperativa (P_{coop2}) non può essere preso in considerazione poiché in esso si avrebbe un profitto negativo. Di conseguenza il prezzo della RSI deve essere compreso tra

il prezzo che massimizza il profitto e il prezzo ottimo della cooperativa 1 (in cui si ha un profitto nullo), ovvero: $P_{coop1} < P_{rsi} < P_m$. Perciò i valori rilevanti per la Rsi sono $\alpha \leq \alpha < 1$. Praticando questo prezzo quindi si ha un aumento di surplus sociale.

CRITICA DI FRIEDMAN

Ci sono delle situazioni in cui il passaggio da un'azienda senza RSI ad una con RSI non genera un aumento del benessere ma una redistribuzione del profitto e tutte le volte vengono imposti dei costi sociali per benefici che vanno ad altri. Questa è come una tassa che non conviene praticare. Friedman analizza questa cosa. Egli sostiene che è necessario trovare un equilibrio tra i vari stakeholder, i quali sono quei gruppi di interesse influenzati dall'attività di impresa e che hanno il potere a loro volta di influenzarla in modo diretto o indiretto. La sua critica è rivolta solo alle società per azioni a gestione manageriale e non è necessariamente estendibile ad altre forme di imprenditorialità che perseguono finalità diverse dal semplice profitto.

IMPRESA NON PROFIT NEL MONOPOLIO

L'imprenditore altruistico produce una quantità di beni maggiore ad un prezzo più basso rispetto all'imprenditore non altruistico, cioè l'imprenditore altruistico pratica prezzi più bassi inducendo un aumento della domanda di beni. Il beneficio sta nel surplus del consumatore che viene generato. Passando da P_m (prezzo del monopolio) a P_{np} (prezzo della non profit) il Surplus del produttore diminuisce ma aumenta in modo maggiore il Surplus del consumatore, facendo complessivamente aumentare il Surplus sociale. Infatti se P_m massimizza il profitto (m), spostandomi in un altro punto è evidente che questo sarà sempre maggiore del profitto (P_{np}) dove $P_m > P_{np}$ e quindi il passaggio dalla capitalistica al non profit aumenta il benessere sociale. Se il profitto è positivo gli utili possono essere messi a riserva per le esigenze della produzione, se il profitto è negativo significa che l'impresa sta praticando un prezzo molto basso e che una parte dei costi fissi non è coperta perché viene regalata tramite il dono. In quest'ultimo caso per continuare l'impresa è necessario immettere in azienda l'ammontare della perdita.

IMPRESA NON PROFIT NELLA CONCORRENZA PERFETTA

Il prezzo e la quantità di equilibrio nel lungo periodo dell'impresa capitalistica è il punto in cui il profitto è pari a zero, nel quale non c'è convenienza né ad entrare né ad uscire dal mercato. Se il profitto è positivo ci saranno produttori potenziali che vorranno entrare nel mercato, se il profitto invece è negativo i produttori tenderanno ad uscire dal mercato. Lo stesso vale per l'impresa non profit in cui se l'imprenditore non altruistico vede una possibilità di avere l'utilità maggiore di zero entra nel mercato mentre se è già nel mercato e ottiene un'utilità negativa ne esce trovando la condizione di equilibrio pari a zero. Ci sono diversi equilibri di mercato: se le imprese non profit sono infinite rimarranno sul mercato solo le imprese non profit poiché praticeranno prezzi troppo bassi per l'impresa capitalista, ai quali infatti essa non può competere; mentre se le imprese non profit sono finite la domanda insoddisfatta dalle imprese non profit può essere soddisfatta dalle imprese capitalistiche.

PRIMA REGOLA DI PROFIT SHARING: REGOLA UGUALITARIA

In queste condizioni ciascun lavoratore è indotto a lavorare meno in un'ottica della collettività. Questi comportamenti sono indotti dalla remunerazione variabile, perciò cambiando la remunerazione ogni lavoratore potrebbe dare di più. Di conseguenza la remunerazione non è ottimale. Per essere ottimale e^1 dovrebbe soddisfare l'equazione $R(e^1 + e^2 + 1) - R(e^1 + e^2) = d(e^1 + e^1) - d(e^1)$ ma essa non è massimizzata poiché il primo membro è maggiore del secondo, infatti $R(e^1 + e^2 + 1) - R(e^1 + e^2) > d(e^1 + 1) - d(e^1)$. In particolare $e^1 < e^1$ quindi andrebbe aumentato e^1 riducendo il primo membro e aumentando il secondo. Passando dall'ottimo individuale all'ottimo generale e^1 aumenta fino a diventare e^1 , questo fenomeno è chiamato free riding.

SECONDA REGOLA DI PROFIT SHARING: REGOLA PROPORZIONALE

Il valore e^1 non è ottimale poiché per essere ottimale e^1 dovrebbe soddisfare l'equazione $R(e^1+e^2+1) - R(e^1) = d(e^1+1) - d(e^1)$ ma essa non è soddisfatta poiché la remunerazione totale è minore del costo del sacrificio, ovvero $R(e^1+e^2+1) - R(e^1) < d(e^1+1) - d(e^1)$, conseguentemente $e^1 > e^1^*$ perciò per ottenere l'ottimo sociale e^1^* è necessario che e^1 diminuisca facendo aumentare così il primo membro e diminuire il secondo. Questa disuguaglianza identifica un fenomeno che si chiama rate raise di segno opposto al free riding. Sostanzialmente in questa regola ci sono troppi incentivi che portano a lavorare troppo e sollecita la competizione tra lavoratori.

REGOLE MISTE

Se $\alpha=0$ abbiamo il caso ugualitario, se $\alpha=1$ abbiamo il caso proporzionale, perciò $0 < \alpha < 1$. Per trovare il livello ottimo di astella cioè e^* è necessario che la curva della funzione di utilità sia continua e che quindi possa includere il valore ottimale e^* che è intermedio.

INCENTIVI SULLE VARIABILI NON VERIFICABILI

Il valore e^1 non è ottimale poiché non soddisfa l'equazione $R(e^1, E^1 + 1 + E^2) - R(e^1, E^1 + E^2) = d(e^1, E^1 + 1) - d(e^1, E^1)$, infatti $R(e^1, E^1 + 1 + E^2) - R(e^1, E^1 + E^2) > d(e^1, E^1 + 1) - d(e^1, E^1)$, in cui siamo nella stessa condizione della regola ugualitaria. In particolare $E^1 < E^*$ quindi dovremmo aumentare E^1 diminuendo così il primo membro ed aumentare il secondo per ottenere la massimizzazione. Perciò abbiamo un effetto di free riding riferito alla variabile non verificabile. In generale troviamo sempre il free riding se consideriamo variabili non verificabili indipendentemente da quale sia la regola di profit sharing che scegliamo.