

Intorno alla teoria dell'equilibrio dell'impresa in microeconomica ed economia aziendale

1. Le tappe fondamentali della Teoria dell'equilibrio d'impresa. Il ruolo dell'imprenditore

L'impresa, come oggetto autonomo di studio, non ha avuto molta fortuna fra gli studiosi di economia. Principalmente si è avuto riguardo all'impresa come unità produttiva, e quindi l'interesse dello studioso si è appuntato sul processo e metodo della produzione e della combinazione dei fattori che nell'impresa hanno la loro utilizzazione. Ovvero l'impresa è stata studiata nei rapporti con l'ambiente esterno e pertanto si sono analizzate le diverse condizioni di mercato che determinano, mediante i noti teoremi della domanda e dell'offerta, il prezzo di equilibrio.

Un'eccezione a tale tendenza è offerta, tra la fine del secolo scorso e l'inizio di questo, dalla cosiddetta «Scuola storica» che, ad opera essenzialmente di studiosi tedeschi quali il Rorscher, il Bücher, il Wagner, lo Schmoller ed altri, spinse la propria indagine al di là delle concezioni e dei metodi deduttivi delle Scuole precedenti, esaminando i fatti economici per scoprire le uniformità e le leggi della scienza economica. In tal modo i componenti di tale Scuola furono portati a considerare l'impresa non già semplicemente come punto di riferimento per lo studio dell'ambiente circostante o del processo produttivo, bensì come oggetto proprio di analisi su cui fondare le ricerche dei principi e delle leggi che regolano i fenomeni economici.

In particolare Karl Bücher¹ esaminò le diverse forme d'impresa che si sono succedute, evolvendosi, dai primordi della storia umana, sino all'età contemporanea e ne rilevò le diseguaglianze economiche ed organizzative, dando di ciascuna di tali forme una visione ampia e particolareggiata.

Altra autorevole eccezione consiste nell'opera di uno dei maggiori rappresentanti della Scuola cosiddetta dei «teorici dell'equilibrio particolare»: Alfredo Marshall, il quale esaminò approfonditamente il concetto d'impresa, definendola preliminarmente «qualunque attività svolta per il soddisfacimento di bisogni altrui, che sia compiuta nell'attesa di un corrispettivo diretto od indiretto da parte di coloro che devono essere soddisfatti»².

¹ K. BUCHER, *Études d'histoire et d'économie politique*, Bruxelles, Paris, 1901.

² A. MARSHALL, *Principi di Economia*, edito dall'UTET nella traduzione italiana di Alberto Campolongo, pag. 279.

Questa definizione, tuttora valida per chiarezza e profondità di contenuto, ci sarà di sommo aiuto nel prosieguo del presente lavoro, per esaminare, alcune dibattute questioni sulla presunta durata minima dell'impresa e sul rapporto fra impresa e singola operazione speculativa. A tal fine ci avvarremo anche di un altro concetto elaborato dal Marshall e cioè della distinzione tra fenomeni che influenzano l'equilibrio dell'impresa nel breve e nel lungo periodo.

L'Autore³ distingue infatti i fattori esterni che modificano le condizioni ottimali dell'impresa a seconda che variano nel breve, nel medio o nel lungo periodo.

Sono, questi, concetti della massima importanza, che vanno tenuti sempre ben presenti nella ricerca di qualsiasi equilibrio della grandezze economiche.

Se prendiamo in considerazione un sistema di mercato libero, sul quale i beni si scambiano in ragione di un prezzo determinato dall'incontro del quantitativo offerto con quello domandato, possiamo definire breve periodo quello durante il quale non si possono ottenere variazioni nelle quantità dei fattori della produzione complessivamente a disposizione del sistema. Per cui un qualsiasi incremento nella quantità domandata provoca un corrispondente incremento nel prezzo di mercato, e viceversa per un decremento.

Nel lungo periodo, invece, gl'imprenditori, sulla base delle informazioni a loro disposizione sul futuro andamento del mercato, varieranno gl'investimenti in modo tale da adeguare l'offerta alla presunta futura domanda. Nel caso di un previsto futuro aumento della domanda di un determinato bene, i nuovi investimenti necessari saranno possibili mediante l'utilizzo di risorse distratte dalla produzione di altri beni, o con l'uso del risparmio accumulatosi sottraendo ai consumi una parte del reddito.

Altrettanto importante per il nostro lavoro è lo studio svolto dal Marshall per l'individuazione della figura dell'imprenditore che, come vedremo, è uno dei punti chiave su cui si dibattono le moderne teorie sull'economia dell'impresa di produzione.

Gl'imprenditori, secondo Marshall⁴, sono coloro che si assumono i rischi, mettono insieme il capitale ed il lavoro necessario all'opera, dispongono od organizzano il programma generale dell'impresa e sovrintendono ai particolari secondari. Di tutte queste attribuzioni, però, si riconosce di fondamentale importanza soltanto la prima e cioè l'assunzione del rischio⁵ d'impresa; mentre tutte le altre sono secondarie od accessorie e variano al variare del tipo d'impresa o del settore economico considerato.

³ Cfr. *Principi* cit., pag. 352 e seg.

⁴ Cfr. *Principi* cit., pag. 280 e seg.

⁵ Cfr. a tal proposito quanto si dirà successivamente sulla teoria di Maffeo Pantaleoni.

In particolare è molto significativo il fatto che l'imprenditore può non essere il proprietario del capitale a disposizione dell'impresa ed a tale proposito viene riportato l'esempio dell'operatore nelle borse dei titoli o delle merci, che solitamente effettua operazioni commerciali di elevatissima entità, manovrando abilmente il capitale affidategli da terzi con un investimento in attrezzature e lavoro particolarmente modesto.

Altrettanto non necessaria è la caratteristica di dirigente che spesso si accompagna a quella propria di imprenditore: infatti esistono moltissimi esempi nei quali, anche allora, tale abbinamento non era presente.

Per meglio delineare i concetti espressi, Marshall pone l'esempio dell'uso di lavoro su commessa o a domicilio, a quel tempo particolarmente diffuso in Inghilterra, soprattutto nel settore dei prodotti tessili. L'imprenditore, avvalendosi dell'opera di artigiani che lavoravano i materiali loro forniti, immetteva sul mercato enormi quantità di prodotti dell'industria tessile, pur non occupandosi affatto del ciclo e dei criteri di lavorazione. È questo, secondo l'Autore, un portato del processo di divisione e specializzazione del lavoro, per cui, al limite, l'attività dell'imprenditore può restringersi alla sola decisione atta ad assumere i rischi economici di una qualsiasi operazione.

È anche questa una conclusione della massima importanza di cui ci serviremo ampiamente nelle pagine successive, quando affronteremo la fondamentale distinzione fra imprenditore e capitalista, fra profitto e interesse e la ricerca dell'equilibrio dell'impresa.

Nel parlare dell'equilibrio dell'impresa, Marshall introduce un concetto che successivamente ha avuto larga applicazione soprattutto in economia aziendale. Trattasi del concetto di *impresa rappresentativa*. Egli infatti così definisce quell'impresa che⁶ «deve aver avuto una vita di discreta durata, ed una discreta prosperità, dev'essere amministrata con capacità normale alle economie esterne ed interne proprie di quel volume complessivo di produzione, tenendo conto delle merci prodotte, delle condizioni di vendita di tali merci e dell'ambiente economico in generale».

È questa, come si vede, la base da cui sono partite le varie teorie dei rendimenti standard o normali per le varie configurazioni di costo, delle quali ci si serve tuttora in dottrina ed in pratica.

Com'è noto, l'altro grande maestro della Scuola dell'equilibrio economico particolare è l'italiano Maffeo Pantaleoni. Anch'egli si occupò dell'impresa come oggetto autonomo di studio, principalmente sui due punti fondamentali dell'individuazione della figura dell'imprenditore e dei rapporti fra imprese nei complessi economici.

⁶ Cfr. *Principi* cit., pag. 302 e seg.

Per quanto riguarda il primo punto, Pantaleoni criticò la dottrina secondo la quale l'imprenditore è caratterizzato dall'assunzione del rischio, mediante una serie di ragionamenti legati tra loro da una ferrea linea logica, che riteniamo opportuno riportare integralmente.

Parlando dell'argomento nello scritto *Il sindacalismo e la realtà economica*⁷, Pantaleoni afferma:

«L'imprenditore era in linea di fatto l'assuntore di un determinato compito, colui cioè che impiegava lavoratori, che ne dirigeva l'opera, che possedeva, o sapeva procurarsi, il danaro occorrente per pagarli e che possedeva eziandio, o si procurava, i capitali strumentali che l'impresa richiedeva. Ogni suo cooperatore, dall'operaio al sovventore di capitali, era disinteressato *a forfait* dal successo o insuccesso dell'impresa, cioè il rischio dell'impresa non era di altri, o appariva almeno non essere tale. L'operaio percepiva un salario giornaliero, o settimanale, o quindicinale, e non era considerato essere anche un suo rischio l'eventuale cessazione della continuazione della locazione d'opera per cessazione o non riuscita dell'impresa, poiché la precarietà del suo impiego era ritenuta compensata da un premio per questo rischio innestato nel suo salario. Similmente il sovventore di capitali non aveva, dicevasi, alcun interessamento nella riuscita dell'impresa poiché il rischio della mancata restituzione della sovvenzione era ritenuto compensato da un premio innestato nell'interesse. L'assunzione del rischio, e il compenso che l'impresa rendeva, al netto di ogni altro carico, sembravano perciò la caratteristica fondamentale dell'opera, dell'imprenditore e davano un contenuto particolare ad una teoria dell'impresa.

Senonché, è facile vedere, da un lato, che rischio e compenso per il rischio si coprono come figure congruenti e, dall'altro, che se l'assunzione di un rischio nell'esito dell'impresa è la caratteristica dell'opera dell'imprenditore, sono pure imprenditori tanto l'operaio, quanto il capitalista e ciò nella misura in cui il salario e interessi lordi comprendono quote di assicurazione, siano o non siano queste barattate *a forfait*.

Il rischio, se è esattamente misurato, e lo misura esattamente la concorrenza mediante il fallimento di coloro che lo sottovalutano e la sostituzione di coloro che, sopravvalutandolo, se lo fanno pagare troppo caro, significa che in un dato numero di esperimenti industriali commerciali, economici in genere, un certo numero di essi riesce come era stato preveduto e un certo numero riesce disforme dalle previsioni. Da ciò segue una necessaria maggiorazione, o sopravvalutazione dei redditi delle imprese che riescono, maggiorazione che deve esattamente — in condizioni di

⁷ Cfr. MAFFEO PANTALEONI, *Il sindacalismo e la realtà economica*, in Nuova collana di economisti, vol. V, Torino, UTET, 1932, pag. 6-7.

perfetta concorrenza — compensare le devalutazioni che hanno luogo nei casi di insuccesso. Il premio per rischi è quindi precisamente uguale al danno che segue quando i rischi si verificano, ossia, in altri termini, è un prezzo che combacia esattamente con il costo, e che non lascia né sopraredditi a chi lo paga e a chi lo riceve. Ciò esclude che il premio per il rischio possa essere una fonte di sostentamento per l'imprenditore, che lo carica sul prezzo del prodotto che egli vende, ma che, a sua volta, lo paga redistribuito agli operai e ai sovventori di capitali, ovvero esclude che il premio per il rischio, premio che ne è il prezzo, riesca ad un tempo ad essere il prezzo di un'altra merce, o di un altro servizio, forniti dall'imprenditore, quale, per esempio, la sua opera di organizzatore e di direttore, o il suo apporto di capitali».

Pertanto l'unica caratteristica comune a tutti gl'imprenditori è, secondo Pantaleoni «l'attitudine organizzativa e direttiva e... la remunerazione che egli ottiene è una forma particolare di salario».

Come vedremo, questa impostazione sarà criticata allorché si individueranno meglio le separate categorie dell'imprenditore e del dirigente, i cui redditi sono rispettivamente il profitto ed il cosiddetto salario *direzionale*.

Della massima importanza è invece la critica che il Pantaleoni fa al concetto di profitto come compenso al *rischio* della produzione. È questo, infatti, un concetto che ancor oggi è dato rilevare in non pochi Studiosi di economica e, soprattutto di economica aziendale o ragioneria. Ciò deriva dal fatto che spesso non si considerano attentamente le categorie logiche che corrispondono ai termini: *profitto*, *premio*, *rischio*.

A tutti è noto che il contratto di assicurazione prevede l'assunzione di un rischio, cioè della *possibilità di un evento negativo futuro e incerto*, dietro corrispettivo: tale corrispettivo, *certo*, è il *premio*. Siamo quindi di fronte ad una prestazione futura incerta, la copertura di un possibile *danno*, e di una controprestazione immediata certa, il pagamento del premio. Questa è la categoria logica che corrisponde al termine *rischio*.

Vediamo ora qual è la funzione dell'imprenditore. L'imprenditore, operate le combinazioni della produzione, può raggiungere un profitto, cioè una differenza positiva fra il ricavo e la somma di tutti i costi, o subire una perdita, differenza negativa tra le medesime categorie. Si afferma, allora, che il profitto è il compenso (premio) per la possibilità di subire una perdita (rischio). Ciò è doppiamente errato: infatti, l'attività dell'imprenditore è suscettibile di risultati positivi o negativi e quindi è estraneo ad essa il concetto di *danno* e quindi di rischio.

Secondariamente, il premio per l'assunzione di un rischio è una prestazione certa, mentre il profitto, all'atto della presunta assunzione del rischio, è sempre

sperato, anzi è esso stesso parte dell'evento futuro ed incerto che si vuole assumere; pertanto anche il concetto di *premio* è estraneo all'attività imprenditoriale.

Qual è dunque la caratteristica fondamentale che distingue l'imprenditore da tutti gli altri elementi che concorrono alla produzione? Tale caratteristica, come meglio esamineremo in seguito, consiste nel correre *l'alea* della produzione; cioè nell'agire con la consapevolezza di poter conseguire profitti o perdite.

Non si può pertanto definire il profitto come il premio per l'assunzione del rischio, o come il prezzo dell'opera direttiva svolta dall'imprenditore, o, peggio ancora, come il reddito del capitale eventualmente posseduto dall'imprenditore: bensì esclusivamente come la *parte residuale* del reddito d'impresa, dedotti da esso tutti i costi di produzione.

Da un punto di vista qualitativo, possiamo definire profitto *lo scopo* dell'attività imprenditoriale. Su questo concetto, particolarmente controverso nella dottrina, torneremo più ampiamente in seguito.

Pantaleoni, inoltre, supera il concetto classico d'imprenditore, mediante una visione suggestiva secondo la quale «l'imprenditore reale è un essere diffuso». Egli cioè riconosce nella realtà contemporanea un'infinità di soggetti che, *di volta in volta* assumono la veste d'imprenditore: «Tutt'una serie di individui che lavorano in una sola impresa presentano le caratteristiche volute dalla teoria nell'imprenditore, cioè organizzano e dirigono e combinano fattori di produzione».

La giustificazione di questa teoria viene ricercata nell'esame dei grossi e medi complessi industriali e commerciali nei quali è più difficoltoso il riconoscimento di un individuo o un gruppo d'individui aventi le caratteristiche tipiche dell'imprenditore, ovvero nell'esame dell'impresa pubblica, nella quale il vero titolare, lo Stato, mal si assoggetta per la sua intrinseca impersonalità ad assumere i caratteri che sin ora la teoria ha attribuito alla figura imprenditoriale.

Lo studio dell'impresa, esaminata sotto l'aspetto dimensionale, è un altro contributo di Pantaleoni alla soluzione dei problemi dell'equilibrio economico particolare.

Fondamentale importanza riveste l'affermazione secondo la quale «...le dimensioni più propizie per ogni azienda mutano ad ogni istante, col mutare di ogni prezzo, cioè dei prezzi di qualsiasi elemento delle spese di produzione e dei prezzi di domanda: praticamente le dimensioni si alterano a periodi di uno o più esercizi, cioè nel tempo occorrente per avvertire nei bilanci gli effetti di errori sia nelle dimensioni, sia nelle proporzioni tra i fattori di produzione, e per poterli sospettare e distinguere».

L'equilibrio pertanto non sarà mai stabile, perché mai saranno costanti *tutti* i prezzi di scambio relativi all'attività dell'impresa, né le condizioni esterne ed interne che influiscono su tali grandezze.

La ricerca della dimensione ottimale, inoltre, è ostacolata da innumerevoli difficoltà: prima fra tutte la raccolta del capitale necessario. Da ciò si è avuta la spinta verso la creazione dei *sindacati di imprese*, o gruppi, nei quali le dimensioni ottimali si raggiungono mediante semplici accordi tra imprese già esistenti, anziché col metodo lungo e pericoloso dell'impianto di una nuova azienda.

Nell'ambito di ciascun sindacato può riconoscersi una impresa *capo-gruppo*. Caratteristica fondamentale di ogni gruppo è la ricerca di una «...riduzione delle spese di produzione mediante realizzazione della dimensione più adeguata o produttiva, e (o) la formazione di un nesso tra fattori che stanno in rapporti di strumentalità e (o) di complementarità»⁸.

Il contributo della scuola dell'equilibrio economico particolare allo studio dell'economia dell'impresa è rimasto successivamente isolato e solo più tardi lo Schumpeter ha rielaborato il concetto di imprenditore, arricchendolo dell'attributo d'innovatore.

Come è noto, secondo tale visione, l'attività imprenditoriale procede, per così dire, a sbalzi, differenziandosi in una *fase innovativa*, caratteristica propria del soggetto e che giustifica l'ottenimento del profitto, ed in una *fase di routine*, durante la quale il profitto dovrebbe tendere a livellarsi su valori minimi, sino a scomparire (salvo condizioni di monopolio) e sino a che non interverrà una nuova fase innovativa.

Il profitto nella teoria schumpeteriana è il guadagno che deriva dall'attività dell'imprenditore e che si estrinseca nella rottura dello stato di equilibrio del sistema economico mediante la creazione di nuove combinazioni produttive. Queste da un lato, consentono una differenza fra ricavo di vendita e costo totale, e dall'altra sono il presupposto dello sviluppo economico. L'esistenza di un profitto, però, è di breve durata a causa della concorrenza degli altri imprenditori che porterà il sistema ad una nuova posizione di equilibrio.

In particolare lo Schumpeter dà dell'impresa una definizione tuttaffatto particolare e suscettibile di ulteriori sviluppi: «Chiamiamo impresa tanto l'effettuazione di nuove combinazioni, quanto l'incorporazione di queste combinazioni nelle aziende, e imprenditori i soggetti economici la cui funzione consiste nell'effettuazione di nuove combinazioni e che pertanto ne sono l'elemento attivo»⁹.

L'imprenditore perde la propria caratteristica non appena cessa l'attività innovativa e quindi anche l'impresa cessa di esistere, in quanto per sua natura l'essere

⁸ Cfr. MAFFEO PANTALEONI, *Erotemi di Economia*, vol. II, Bari Laterza, 1925, pag. 288.

⁹ Cfr. GIUSEPPE SCHUMPETER, *La teoria dello sviluppo economico*, in Nuova collana di economisti, vol. V, Torino, UTET, 1932, pag. 79.

imprenditore non costituisce una professione, e neanche, in generale, uno stato durevole.

Bisogna altresì distinguere l'imprenditore dall'inventore: la differenza consiste essenzialmente nella sfera di applicazione delle innovazioni conseguite. Il primo rientra nel campo economico, in quanto innova e perfeziona le combinazioni dei fattori della produzione; il secondo, invece, può essere del tutto estraneo alla sfera economica ed interessare soltanto il campo scientifico, o tecnico, senza alcuna conseguenza produttiva.

2. Il campo dell'indagine, gli obiettivi e le metodologie

Prima di procedere all'esame delle condizioni esterne ed interne all'impresa che consentono il raggiungimento ed il mantenimento dell'equilibrio, è necessario determinare cosa s'intenda per equilibrio, riconoscere quando l'impresa è in equilibrio ed — in ultima analisi — definire quali sono gli obiettivi dell'impresa.

Come abbiamo accennato nel capitolo precedente, la scuola dei teorici dell'equilibrio economico particolare ha analizzato profondamente e sotto molti aspetti le molteplici condizioni di equilibrio dell'impresa nelle diverse condizioni di mercato. I notevoli contributi, poi, delle più recenti dottrine di economia e di economia d'azienda hanno chiarito agli studiosi, ciascuno nel proprio campo, quali siano le possibilità di raggiungimento e di mantenimento dell'equilibrio dell'impresa. Purtroppo, però, come è stato autorevolmente riconosciuto¹⁰, gli studiosi di ciascuna disciplina, in particolare di microeconomia e di economia aziendale, non hanno ancora trovato sufficienti punti di contatto, tali da consentire un'efficace *teoria dell'equilibrio d'impresa* svolta sotto i differenti punti di vista.

Tutto ciò servirebbe sia al teorico, sia a colui che è destinato ad applicare al caso concreto gli studi da altri elaborati, in modo da riassumere in un numero limitato di postulati e di teoremi le pur universalmente valide cognizioni che possono derivare dall'attenta lettura degli innumerevoli trattati di argomento economico generale ed aziendale esistenti nella letteratura italiana e straniera.

Tale carenza di sintesi ha consentito il sorgere di una particolare categoria di scrittori i quali, non inserendosi nella categoria degli studiosi di economia generale, né in quella dei ricercatori di ragioneria o di economia d'azienda, hanno creato una *loro teoria*, criticando gran parte dei risultati precedentemente conseguiti e negando la validità di concezioni generalmente riconosciute ed autorevolmente applicate, sia a livello teorico che, con le dovute limitazioni, ai casi concreti.

¹⁰ Cfr. ANTONIO AMADUZZI, *Il controllo integrato del sistema aziendale*, Cacucci, Bari, 1970, pag. 9 e segg.

Queste *nuove teorie* partono generalmente dalla critica alla scuola marginalista ed in particolare si soffermano sull'individuazione di obiettivi d'impresa diversi dall'ottenimento del massimo profitto.

Come meglio vedremo in seguito, si potrebbe riscontrare nelle concezioni dei sostenitori della *critica alla massimizzazione del profitto* una non approfondita conoscenza dell'oggetto proprio della scienza economica, ovvero dei metodi utilizzati ed in particolare del metodo delle successive approssimazioni.

Iniziamo la nostra analisi procedendo per approssimazioni successive¹¹. Innanzi tutto definiamo l'ambito dottrinario nel quale intendiamo agire: i problemi dei quali vogliamo interessarci sono inerenti all'attività dell'uomo diretta a raggiungere una varietà di fini, *assunti come dati di fatto*, con mezzi scarsi secondo il principio del minimo mezzo¹². Questo è l'unico problema che ci interessa: tutto il resto è un dato esogeno, che ci condiziona nei risultati ma non nei metodi. Insistiamo su questo concetto perché, seppure semplice a prima vista, ha dato origine a molte confusioni ed incomprensioni. Occorre fare una netta distinzione tra fini e metodi per raggiungerli: per lo studioso di economica, nelle sue più varie accezioni, il fine assegnato è *sempre un dato esogeno rispetto al metodo*: una volta conosciuto il fine, studieremo il metodo adatto per raggiungerlo col principio del minimo mezzo. Pertanto ogni critica che può essere mossa, da economisti o meno, all'individuazione di un determinato fine di un soggetto economico, non inficia benché minimamente la validità del metodo utilizzato per raggiungerlo.

Ora che abbiamo accennato ai criteri — quelli della logica economica — prescelti, possiamo cercare quale sia l'oggetto del nostro studio. Tale oggetto è l'impresa. Fra le molte definizioni d'impresa noi assumiamo quella più generalmente adottata in economica e che a nostro parere meglio si adatta ad una vasta gamma di utilizzazioni: l'impresa è un insieme ordinato di fattori per l'ottenimento della produzione¹³.

Il soggetto che prende le decisioni relative all'attività dell'impresa e sul quale ricadono le conseguenze positive o negative dell'attività medesima è *l'imprenditore*. È questo uno dei concetti più discussi in microeconomia ed attualmente viene spesso travisato. Nel determinare la figura tipica d'imprenditore si fa riferimento con una certa frequenza al titolare del cosiddetto *capitale di rischio* dell'impresa, per cui si parla anche di scelte d'impresa sotto l'ottica capitalista, ecc. Questa visione parziale e non rigorosa del concetto trascura la distinzione fondamentale fra imprenditore e capitalista, fra profitto ed interesse, fra rischio ed alea.

¹¹ Cfr. GIULIO CAPODAGLIO, *Manuale di economica*, pag. 26 e segg.

¹² *Loc. cit.*, pag. 10.

¹³ Cfr. a questo proposito le definizioni d'impresa riportate nel 1° paragrafo.

La proprietà di una parte del capitale d'impresa non è assolutamente una caratteristica fondamentale del concetto d'imprenditore, che al contrario è caratterizzato dall'esplicare un'attività innovativa (come indicato dallo Schumpeter) o comunque dall'assumersi l'alea della produzione, e cioè le conseguenze positive o negative dell'attività dell'impresa. Il fatto di possedere una quota parte del capitale è a questo proposito del tutto trascurabile. Del resto non è infrequente in pratica il sorgere d'impresе del tutto prive di capitale proprio che si basano esclusivamente sul capitale di credito.

La figura del *capitalista*, o per meglio dire del *risparmiatore*, quindi, è logicamente distinta da quella dell'*imprenditore* e così pure i redditi percepiti da ciascuna di esse sono differenti: il profitto remunera l'attività imprenditoriale, l'interesse rappresenta il prezzo pagato per l'uso del risparmio e può anche comprendere una quota a copertura del rischio di perdere il capitale investito: mai dell'alea della produzione.

A tal proposito giova ricordare la nota distinzione dei costi in effettivi e figurativi: fra questi ultimi sono riconosciuti il compenso per l'attività direzionale eventualmente svolta dall'imprenditore e l'interesse di computo sull'eventuale capitale proprio: il profitto è ciò che rimane dell'utile, una volta sottratti i costi figurativi.

Così sommariamente abbozzato l'oggetto ed il metodo del nostro studio, possiamo iniziare l'esame delle condizioni di equilibrio dell'impresa. Anzitutto diciamo che un'impresa è in equilibrio quando tutti i suoi elementi sono coordinati per il raggiungimento del fine assegnato ed i fattori della produzione sono combinati fra loro rispettando il principio del minimo mezzo.

Come meglio vedremo in seguito nell'esaminare l'equilibrio dell'impresa considerata come sistema (ved. par. 4°), la posizione di equilibrio non sarà mai una posizione stabile, ma sarà continuamente raggiunta e perduta sotto la spinta di fattori interni ed esterni¹⁴.

Dalla definizione sopra riportata deriva che operazione preliminare per esaminare le condizioni di equilibrio dell'impresa è l'assegnazione di un obiettivo determinato.

A questo punto è necessario richiamare quanto abbiamo precedentemente accennato: il fine di un'impresa, qualunque esso sia, non incide minimamente sull'attendibilità del metodo atto a raggiungerlo, che, come abbiamo visto, deve attenersi al principio del minimo mezzo.

Perché il problema non risulti indeterminato, si deve assolutamente prescindere da ogni giudizio di valore sull'obiettivo assegnato: lo studioso di economia deve in-

¹⁴ Per una completa analisi del concetto, cfr. ANTONIO AMADUZZI, *Il controllo*, cit., pag. 77 e segg. ALDO AMADUZZI, *Il sistema dell'impresa*, Signorelli, Roma, 1949, pag. 71 e seg.

dividuare *qual'è* l'obiettivo dell'impresa, non *quale si vorrebbe che fosse*; non quello che politicamente, socialmente, moralmente sarebbe opportuno. Per fare ciò è necessario individuare chi prenda le decisioni atte a raggiungere lo scopo dell'impresa: per definizione tale soggetto è l'imprenditore. Ne deriva che l'obiettivo dell'impresa coincide con l'obiettivo dell'imprenditore.

In economia di mercato, pertanto, occorre riferirsi alla persona fisica od al gruppo di persone cui spettano le decisioni d'impresa; in economia unisoggettiva collettivista, alla classe politica al potere. Sia nell'un caso che nell'altro, però, le condizioni che consentono il raggiungimento ed il mantenimento della posizione di equilibrio sono metodologicamente le stesse; cambiano soltanto gli obiettivi.

È necessario inoltre porre grande attenzione alla differenza fra obiettivo dell'impresa ed utilizzo del risultato dell'impresa da parte del titolare della medesima. La scienza economica s'interessa senza dubbio al primo fenomeno; può interessarsi anche al secondo se questo è un problema economico, altrimenti sarà oggetto di altre discipline, come la morale, la politica, la filosofia, ecc.

Da ultimo è interessante indagare quale sia l'obiettivo dell'*impresa pubblica*. Il pubblico imprenditore persegue fini che a prima vista possono sembrare in antitesi con i principi sin ora accennati. Ma a ben ragionare, e come meglio vedremo in seguito, si deve riconoscere che, una volta assegnati dal potere politico i risultati da raggiungere attraverso la pubblica impresa, tali risultati vanno perseguiti rispettando il principio del minimo mezzo, cioè con la massima differenza tra valore del prodotto ottenuto e costo di produzione.

Se talora — e purtroppo ciò avviene spesso — tale massimizzazione nella sfera pubblica è ben lungi dall'ottenersi, ciò non vuol dire che i principi suddetti sono errati, ma che nel fine assegnato dal potere politico (nella più ampia accezione del termine) sono compresi degli elementi accessori che fanno allontanare le combinazioni dei fattori produttivi dall'ottimo in termini di rendimento.

3. La massimizzazione del profitto come obiettivo dell'impresa

Nella libera economia di mercato, l'obiettivo dell'imprenditore è sempre ed in ogni caso la *massimizzazione del profitto*, limitata però da tutta una serie di vincoli e condizioni dettati dal carattere di colui che prende le decisioni, dalla situazione economica, politica e sociale dell'ambiente in cui opera l'impresa, come pure dal livello raggiunto dal progresso tecnologico. È da tener presente però che in ogni caso questi ultimi sono soltanto dei vincoli all'obiettivo dell'imprenditore e *mai* degli obiettivi essi stessi. Ciò è insito nel principio del minimo mezzo, che cerca il rag-

giungimento dello scopo prefissato col minor dispendio possibile di risorse, cioè col minor costo di produzione, e quindi col massimo profitto.

Per meglio comprendere la portata di questo concetto, esaminiamo dettagliatamente le critiche che di solito vengono mosse a tale criterio.

Una prima serie di critiche alla *massimizzazione del profitto* deriva dalla concezione che l'impresa dovrebbe rispondere a fini sociali o etici, piuttosto che individuali o egoistici; su tale affermazione non occorre soffermarsi a lungo, dato che abbiamo già affermato che ciò è al di fuori della scienza economica, la quale indaga la realtà dei fatti economici come sono e non come si vorrebbe da alcuni che fossero.

Altrettanto trascurabile è l'obiezione che la determinazione del massimo profitto o del minimo costo non è sempre agevole né precisa: è ovvia infatti la differenza tra l'individuazione di un equilibrio tendenziale e l'effettivo ottenimento di esso, che sottostà a molteplici condizioni interne ed ambientali che ne rallentano o ne rendono difficoltosa la realizzazione¹⁵.

Più interessante è il riconoscimento, da parte di alcuni, di obiettivi diversi dalla massimizzazione del profitto per il fatto che l'imprenditore ha esigenze di prestigio o di altra natura che fanno allontanare l'attività dell'impresa dall'ottimo in termini economici. Ciò è vero, però se ben consideriamo la natura del problema economico, ci rendiamo conto che anche gli interessi particolari di chi prende le decisioni d'impresa non sono altro che dei limiti all'obiettivo della massimizzazione del profitto. Per meglio chiarire il concetto facciamo un esempio: un imprenditore, per la sua natura megalomane, esibizionista o filantropica, tende a raggiungere un volume di produzione il più elevato possibile, ovvero ad inserirsi nel maggior numero di mercati del mondo, anche i più lontani ed inaccessibili, oppure vuol raggiungere un livello massimo di occupazione del fattore lavoro. Orbene, ciò nulla toglie alla veridicità del criterio che indica i metodi mediante i quali può essere ottenuto il più elevato reddito, compatibilmente col vincolo che la produzione sia la massima consentita, ovvero sia distribuita nel maggior numero di mercati, o che il numero dei lavoratori sia il più elevato del settore¹⁶. Tali vincoli hanno esattamente lo stesso effetto di condizioni imposte dall'esterno all'impresa, come ad esempio un livello minimo di occupazione operaia, o l'assunzione di particolari misure contro l'inquinamento: in

¹⁵ A tal proposito cfr. il paragrafo successivo.

¹⁶ Non vale a questo proposito l'obiezione secondo la quale la massimizzazione del profitto, ovvero l'ottenimento del minimo costo sarebbe essa stessa un vincolo per l'ottenimento di altri obiettivi; infatti mentre tutte le altre condizioni variano da caso a caso, il principio del minimo mezzo si riconosce in tutti i problemi economici, anzi è il parametro secondo il quale si distinguono i problemi economici da tutti gli altri problemi.

tutti i casi l'imprenditore perseguirà l'ottenimento del massimo profitto, ben tenendo presenti le condizioni che possono ostacolarlo.

Ovviamente nessuna rilevanza logica per il problema in esame ha la distinzione fra profitto a breve ed a lungo termine, fra redditività immediata dell'impresa e sua capacità di sopravvivere a lungo nel tempo: si tratta unicamente di scelte strategiche varianti da tipo a tipo d'impresa, che per nulla inficiano il criterio proposto.

Come ultima e più insidiosa critica, consideriamo la concezione secondo la quale le teorie sinora applicate allo studio della gestione dell'impresa non corrispondono più alle moderne esigenze delle grosse società per azioni con capitale altamente frazionato e diluito fra molti azionisti. Per esse la figura tipica dell'imprenditore risulterebbe inconsistente e quindi non valida la ricerca del massimo profitto, per mancanza di un soggetto attivo.

A tal proposito, dobbiamo richiamare la nota distinzione fra soggetto economico e soggetto giuridico dell'impresa: il soggetto economico è costituito da colui o coloro che hanno la possibilità di prendere le decisioni fondamentali dell'attività dell'impresa e la esercitano effettivamente, anche se giuridicamente titolari dell'impresa sono altri soggetti. Nel soggetto economico si deve riconoscere la figura dell'imprenditore. Infatti gli azionisti di minoranza (di diritto o di fatto che sia), soprattutto se numerosi e con piccole quote di capitale sociale, hanno perduto la loro caratteristica di imprenditori ed hanno assunto una figura di risparmiatori-capitalisti, i quali riconoscono il loro principale obiettivo nell'ottenimento di un dividendo abbastanza costante nel tempo, il che li fa avvicinare sensibilmente alla categoria degli obbligazionisti.

In questa prospettiva la politica dei dividendi attuata dal soggetto economico può tendere, come generalmente tende, alla uniformità delle distribuzioni in ciascun esercizio, anche quando il bilancio si chiude con una perdita, mediante il ricorso alle riserve. Ciò fa avvicinare il dividendo ad un tipo di costo di finanziamento relativo al capitale di rischio posseduto dalle minoranze azionarie. E' ovvio che quando si parla di massimizzazione del profitto, in questo caso, non ci si riferisce al dividendo distribuito, bensì al profitto effettivo, che risulti o meno dal bilancio ufficiale e che rappresenta realmente l'obiettivo del soggetto economico.

Per avere un'idea chiara di quale profitto si parli, occorre però risalire al *vero* soggetto economico, che può essere il titolare di un pacchetto di maggioranza di fatto¹⁷ in più imprese e quindi può sacrificare il risultato d'esercizio di un'impresa a favore di quello di un'altra. In ogni caso, però, l'obiettivo finale è quello della mas-

¹⁷ Intendiamo per pacchetto di maggioranza *di fatto* un qualsiasi quantitativo di titoli che consenta di governare di fatto l'impresa. Ciò avviene solitamente nelle società per azioni con titoli largamente disseminati tra il pubblico dei piccoli e medi risparmiatori.

simizzazione del profitto totale, derivante dalla somma algebrica dei risultati di ciascuna gestione in cui è frazionato il gruppo considerato e compatibilmente con i vincoli creati all'interno ed all'esterno del gruppo medesimo.

Alla luce di queste considerazioni cadono anche le altre posizioni dottrinarie che considerano una distinzione tra gli obiettivi dell'impresa nella forma della grande società per azioni e quelli degli amministratori o dirigenti che effettivamente prendono le decisioni operative. Infatti, l'amministratore od il consiglio d'amministrazione sono eletti dall'assemblea dei soci, ma rispecchiano la volontà del soggetto economico che la controlla, e quindi i loro obiettivi personali sono sempre subordinati al raggiungimento dell'obiettivo assegnato dal soggetto economico che, ripetiamo, può non coincidere col massimo profitto della società considerata, ma dovrà necessariamente coincidere col massimo utile totale riferito al soggetto stesso.

Per concludere quanto sinora brevemente accennato, possiamo tracciare i punti essenziali che ci consentiranno di trattare il tema dell'equilibrio dell'impresa:

- 1) Anzitutto siamo nella sfera della scienza economica, per cui tutti i ragionamenti dovranno basarsi sul presupposto del raggiungimento dei fini assegnati mediante il minor dispendio di risorse. Tutte le scelte di carattere politico, sociale, morale, filosofico o altro sono al di fuori del nostro campo d'indagine e le assumiamo come dati di fatto, esogeni rispetto al campo di decisione.
- 2) L'impresa è un insieme ordinato di fattori per la produzione. L'imprenditore è il soggetto economico che prende le decisioni relative all'attività dell'impresa e si assume l'alea della produzione.
- 3) Obiettivo dell'imprenditore è la massimizzazione del profitto, compatibilmente con i vincoli derivantegli dalle sue particolari esigenze personali, dalle condizioni interne aziendali e dall'ambiente in cui opera.

4. L'equilibrio nell'azienda considerata come sistema

Come abbiamo visto, un'impresa è in equilibrio quando tutti i suoi elementi sono coordinati per il raggiungimento del fine assegnato ed i fattori della produzione sono combinati fra loro rispettando il principio del minimo mezzo. Abbiamo anche detto che il raggiungimento dell'obiettivo del massimo profitto è condizionato da tutta una serie di vincoli esterni ed interni all'impresa che per noi sono dei dati del problema. Come ultimo postulato abbiamo ammesso che l'equilibrio appena raggiunto viene immediatamente perduto sotto la spinta di influenze esterne che nella lettera-

tura più recente vengono chiamate *fattori di vita e d'impulso del sistema aziendale*¹⁸.

Per esaminare le molteplici relazioni interagenti fra i postulati suesposti e le influenze che essi hanno sull'impresa, giova considerare il concetto di sistema aziendale.

Con tale espressione l'azienda viene considerata un insieme di fattori legati gli uni agli altri e coordinati ad un fine prefissato.

Gli attributi del sistema aziendale si possono elencare secondo la classificazione accettata dalla dottrina prevalente¹⁹: è un sistema socioeconomico, in parte deterministico ed in parte stocastico, aperto, ultracompleso, parzialmente esplorato, dinamico e cibernetico.

Le relazioni che legano fra loro gli elementi del sistema non sono altro che le leggi studiate dalla Microeconomia mediante l'analisi marginalistica.

L'ambiente in cui opera l'impresa è formato: da una parte, da vincoli di carattere istituzionale, politico, ecc., e dall'altra dal mercato nei suoi vari regimi, che la condizionano dall'esterno.

Infine esistono i vincoli interni, quali il grado di organizzazione raggiunto, il livello di conoscenze tecnologiche a disposizione, ecc.

Ora, avendo presenti i postulati, conoscendo il metodo di indagine prescelto ed il fine assegnato, possiamo determinare le condizioni di equilibrio dell'impresa.

L'obiettivo da raggiungere è la massimizzazione del profitto, compatibilmente con i seguenti vincoli e condizioni.

1) È necessario considerare le caratteristiche dell'impresa e dell'imprenditore: tranne il caso particolare dell'impresa sorta per durare pochissimo, la cui vita si risolve in una o poche operazioni speculative, possiamo presumere che il profitto da massimizzare sia quello del lungo periodo²⁰, per cui nella determinazione delle condizioni di massimo utile bisogna tener presente tutto ciò che serve a consolidare la posizione dell'impresa, tanto da garantirne la *sopravvivenza*.

Altri limiti valevoli soltanto in casi particolari sono dettati dalle inclinazioni e preferenze dell'imprenditore, che, solitamente, si riflettono sull'ubicazione dell'impresa, su un flusso minimo di fatturato, sull'assunzione di personale direttivo, ecc.

2) L'*ordinamento giuridico* dell'ambiente in cui opera l'impresa detta vincoli il cui rispetto è condizione fondamentale di sopravvivenza. Essi restringono il campo di decisione dell'imprenditore entro limiti ben precisi che formano altrettante condizioni per il raggiungimento dell'obiettivo.

¹⁸ Cfr. ANTONIO AMADUZZI, *Il controllo*, cit., pag. 117.

¹⁹ Cfr. *loc. cit.*, pag. 81 e seg.

²⁰ Cfr. la definizione di breve e lungo periodo riportata nell'introduzione e ripresa dal pensiero marshalliano.

3) Le caratteristiche del *mercato*, a loro volta in parte dipendenti dall'ordinamento giuridico vigente, possono essere distinte a seconda che si riferiscano, nei confronti dell'impresa considerata:

- al mercato del prodotto finito o di sbocco;
- al mercato dei fattori della produzione;
- al mercato di quel particolare fattore che è il risparmio sotto forma di moneta, o mercato finanziario.

L'analisi del mercato di sbocco consente la determinazione del dato più rilevante per l'impresa dal punto di vista dimensionale. A seconda che sul mercato vigga un regime di monopolio, di oligopolio, di concorrenza monopolistica o di concorrenza perfetta, ovvero un regime intermedio fra quelli teorici considerati, l'imprenditore applicherà i noti teoremi in termini di ricavo marginale e costo marginale per determinare il quantitativo ottimo producibile e vendibile.

Questa impostazione viene attualmente criticata come troppo teorica, in quanto si basa su *curve statiche* della domanda e dell'offerta che rappresentano serie di *coppie ipotetiche* di prezzo o quantità che non hanno alcun riscontro con la realtà.

In altre parole la curva di domanda rappresenta le possibili combinazioni tra prezzo e quantità nell'ipotesi che vari soltanto il prezzo e tutte le altre variabili del sistema economico rimangano costanti.

Trattandosi di un'applicazione della clausola del *ceteris paribus*, è ovviamente solo un'ipotesi di lavoro, ma è l'unica possibile per fornire una guida nella scelta dell'imprenditore. Anche nella normale gestione d'impresa spesso si ricorre a modelli teorici come supporto delle scelte operative. Infatti non poche *indagini di mercato*, che attualmente sono molto utilizzate dalle grandi imprese, si basano nella raccolta dei dati sulla compilazione di questionari, i quali non fanno altro che proporre scelte alternative al consumatore in via del tutto ipotetica. Si cerca in tal modo di ricostruire induttivamente le curve caratteristiche del mercato, attraverso un'indagine campionaria, la quale mette in evidenza quale *sarebbe* il comportamento del consumatore *nell'ipotesi* in cui le condizioni di attuale equilibrio del mercato restassero immutate, tranne quella cui si riferisce l'indagine. È questa una verifica empirica della validità del metodo precedentemente adottato in via teorica e deduttiva.

Viene inoltre criticato l'uso delle curve della domanda e dell'offerta per la ricerca del massimo utile, perché nell'attuale situazione dei mercati l'impresa di grosse dimensioni ha modo d'influenzare le scelte del consumatore mediante la pubblicità od altri metodi promozionali.

A nostro avviso la critica è priva di fondamento: all'atto della costruzione della curva (o scheda) di domanda si dovrà tener conto, oltre che di tutti gli altri fattori, anche della possibile influenza che l'azione promozionale avrà nei confronti del

mercato. Inoltre, tale azione comporterà un costo che andrà necessariamente a modificare la curva dell'offerta.

Per quanto concerne il mercato, o meglio i mercati dei fattori della produzione, si possono riproporre in parte le stesse argomentazioni portate a sostegno dell'analisi adottata per il mercato di sbocco. Ciascun fattore ha una sua caratteristica curva della domanda e dell'offerta, ed a seconda delle reciproche posizioni di forza fra acquirente e venditore, il prezzo di equilibrio si determinerà secondo un particolare regime di mercato.

Caratteristiche del tutto particolari ha il mercato del fattore lavoro, dove, tramite l'intervento delle organizzazioni di categoria, si è instaurato un regime di monopolio bilaterale.

Il quantitativo scambiato su questi mercati dipende dal fabbisogno di fattore da parte dell'impresa: per determinarlo bisogna considerare preliminarmente la funzione della produzione.

Sul mercato finanziario si scambia l'uso del risparmio ed il prezzo unitario di scambio è il saggio d'interesse.

4) La *funzione della produzione* è formata dalla somma di tutte le relazioni che legano tra loro i vari fattori, i quali variamente combinati danno per risultato il quantitativo prodotto, che, al netto della variazione delle scorte, dà il prodotto vendibile o venduto (a seconda che l'analisi sia *ex ante* o *ex post*).

La combinazione dei fattori della produzione deve rispettare il principio del livellamento delle produttività marginali, secondo il quale l'imprenditore limita l'impiego di ciascun fattore sino al punto in cui la produttività marginale sia uguale al prezzo del fattore stesso.

Anche tale principio non trova molto consenso presso alcuni, soprattutto perché si ritiene impossibile calcolare la produttività del singolo fattore e quindi si ritiene il criterio non applicabile alla realtà.

A questo proposito si deve chiarire che la determinazione delle produttività marginali è un criterio interpretativo più che un metodo operativo, dato che anch'esso si basa sulla clausola del *ceteris paribus*, ossia si suppone che tutti i fattori restino costanti nelle loro quantità impiegate, tranne uno, del quale si vuole calcolare la produttività marginale. Ciò naturalmente è un'ipotesi al limite, che serve per capire il principio di convenienza economica, dal quale non bisogna allontanarsi per non perdere il rigore scientifico.

Nella pratica, la rilevazione delle produttività marginali dei fattori è impossibile, o comunque molto difficoltosa ed imprecisa. È però di fondamentale importanza come criterio di base per le scelte alternative che si pongono all'imprenditore il quale deve necessariamente farsi guidare dal calcolo dei rendimenti veri o presunti attribuiti ai fattori.

La scelta su l'uso alternativo di un fattore o di un altro nel medesimo processo produttivo, sarà determinata dal confronto tra i presunti ricavi totali derivanti rispettivamente dall'impiego di ciascun fattore ed i relativi costi totali.

Anche per un altro motivo è di fondamentale importanza il principio del livellamento delle produttività marginali ponderate dei fattori della produzione: è questa infatti la base su cui si fondano le scelte per la combinazione ottima dei fattori della produzione.

Tale principio presuppone che la variazione del prezzo di uno qualsiasi dei fattori si ripercuota necessariamente sull'intera combinazione produttiva per cui potranno subire variazioni le quantità impiegate di tutti gli altri fattori.

Ciò non è affatto lontano dalla realtà: le ripercussioni dei recenti aumenti dei prezzi delle materie prime o del saggio di salario hanno obbligato le imprese a rivedere interamente le loro funzioni della produzione ed i loro stessi livelli produttivi, sino a giungere, per alcune, alla cessazione dell'attività od alla sostituzione del tipo di prodotto.

Il sistema aziendale è soltanto una parte del più grande sistema economico in cui vive ed opera: gli scambi che avvengono tra l'azienda e l'ambiente provocano azioni e reazioni a catena negli elementi dei sistemi interessati.

Essendo il mercato formato da tanti sistemi (o sub-sistemi) quante sono le aziende in esso contenute, le modificazioni intervenute in una qualsiasi di esse provocano una reazione del sistema totale, il quale a sua volta, in tal modo, influenza nuovamente i sistemi aziendali e così via, in un processo senza soluzione.

Per fini puramente di studio, siamo però costretti a distinguere questo processo continuo d'interazione tra gli elementi del sistema in momenti e processi separati.

Assumiamo come punto di partenza un momento qualsiasi della vita dell'impresa e poniamo ch'essa si trovi in equilibrio secondo la definizione precedentemente assunta: che cioè essa persegua il fine del massimo profitto compatibile con tutti i vincoli e le condizioni interne ed esterne all'impresa medesima; che inoltre i fattori della produzione si combinino fra loro rispettando il principio del minimo mezzo.

Possiamo esaminare le condizioni di equilibrio dell'impresa da due diversi punti di vista: quello economico e quello finanziario.

La condizione dell'equilibrio economico è data dalla funzione della produzione, che mette in evidenza il raggiungimento dell'obiettivo del profitto. Matematicamente può essere espressa dalla seguente relazione²¹:

$$(1) \quad \sum_{t=t_0}^{t_n} \sum_{i=1}^z f_i^t + \alpha = \sum_{t=t_n}^{t_n} \sum_{k=1}^l q_k^t p_k$$

²¹ Questa e le seguenti relazioni sono derivate dal sistema delle condizioni di equilibrio dell'Amaduzzi. Cfr. ANTONIO AMADUZZI, *Il controllo*, cit., pag.118.

dove:

t_0 = momento iniziale della vita dell'azienda

t_n = momento finale della vita dell'azienda

f_i^t = quantitativo impiegato al tempo t . del fattore i -esimo

p_i = prezzo unitario di acquisto del fattore i -esimo

q_k^t = quantitativo prodotto e venduto al tempo t del prodotto k -esimo

p_k = prezzo unitario di vendita del prodotto k -esimo

α = massimo profitto (in cui possono essere o meno compresi i costi figurativi).

La condizione dell'equilibrio finanziario si può invece enunciare come l'eguaglianza tra gli investimenti in fattori della produzione, divisi per la loro velocità di circolazione e le fonti di finanziamento a disposizione dell'impresa.

Algebricamente la relazione diventa:

$$(2) \quad \sum_{t=t_0}^{t_n} \sum_{i=1}^Z \frac{f_i^t p_i}{v_i} = \sum_{t=t_0}^{t_n} \sum_{i=1}^Z c_i^t$$

dove:

V_i = velocità di circolazione nell'investimento nel fattore della produzione i -esimo, pari al numero di volte in cui l'investimento medesimo è reintegrato dai ricavi nell'unità di tempo considerata, o, il che è lo stesso, è pari al rapporto fra la durata dell'unità di tempo considerata e la durata del ciclo d'investimento;

C_i^t = capitale disponibile (o necessario) al tempo t per coprire l'investimento nel fattore i -esimo.

Il secondo membro della relazione si può chiamare capitale totale dell'impresa ed è uguale alla somma del capitale proprio più il capitale di credito.

La sequenza logica delle operazioni atte a fornire i parametri di tali equazioni al fine di renderle risolubili, prevede — in via preventiva — la costruzione della scheda di domanda che rappresenta le possibilità offerte dal mercato, che, confrontata con la curva dei costi propria dell'impresa, calcolata sulla base dei rendimenti dei fattori (F_i) da il quantitativo vendibile di ciascun prodotto (q_k).

A questo punto l'imprenditore, sulla base del fabbisogno di finanziamento $f_i p_i / v_i$ previsto, deciderà il quantitativo di capitale da richiedere sul mercato finanziario. Il costo del denaro relativo a tale finanziamento, sommato agli altri costi di produzione, consentirà di risolvere l'equazione 1) e determinare il profitto sperato.

Le due relazioni, però, si possono anche considerare strettamente legate fra loro e determinate contemporaneamente. Infatti fra i costi considerati al primo membro della 1) sono compresi gli interessi sul capitale di credito determinato mediante la relazione 2), mentre fra le fonti di finanziamento del secondo membro della 2), e

precisamente come parte del capitale proprio, può essere compreso l'utile (α) che scaturisce dalla relazione 1).

Si tratta invero di due punti di vista diversi della stessa realtà, per cui il fenomeno può essere considerato sia sotto l'aspetto economico, che sotto l'aspetto finanziario²².

Qualsiasi variazione che intervenga in uno o più degli elementi contenuti nelle due relazioni considerate provoca la perdita della posizione di equilibrio raggiunta, per cui l'imprenditore deve rivedere tutto il proprio piano economico e finanziario per raggiungere un nuovo equilibrio in un momento successivo.

Le cause di tali variazioni negli elementi delle condizioni economica e finanziaria sono innumerevoli: possiamo comunque distinguerle a seconda dell'origine esterna od interna all'impresa.

Sono di origine esterna le cause di carattere giuridico-istituzionale, od economiche di mercato. Le prime possono avere fini economici, politici, sociali od altro, ma ci interessano soltanto perché, indipendentemente dal fine per il quale hanno avuto origine, esse hanno anche un effetto economico sull'impresa considerata, o sul mercato nel quale essa agisce. Se trattasi di un provvedimento di carattere generale che riguarda tutto il settore, l'influenza sull'impresa sarà mediata dalle ripercussioni del mercato; se invece il provvedimento è particolarmente rivolto all'impresa, le conseguenze ricadono direttamente su di essa e solo indirettamente sul mercato e proporzionalmente alle dimensioni ed alla forza economica dell'impresa stessa.

Un provvedimento diretto all'impresa può modificare immediatamente uno o più elementi delle condizioni di equilibrio: ad esempio, la prescrizione da parte delle autorità di particolari misure contro l'inquinamento provoca il sorgere di un nuovo costo che, da un lato riduce il profitto e quindi può comportare la completa revisione della funzione della produzione, dall'altro richiede una nuova fonte di finanziamento, con relativi oneri per interessi, i quali modificheranno nuovamente la condizione di equilibrio economico.

Inoltre la modificazione della curva dei costi dell'impresa comporterà una variazione nella curva dell'offerta sul mercato di sbocco (se le dimensioni dell'impresa sono relativamente importanti) e nella curva di domanda nei mercati di acquisto dei fattori. Ciò, a seconda del regime proprio di ciascun mercato, può provocare una variazione indotta in tutto il sistema economico, con una serie di reazioni a catena, sino a che tanto il mercato, quanto l'impresa non hanno raggiunto una nuova posizione di equilibrio.

²² Com'è noto, tale duplicità di aspetti dei fenomeni aziendali è alla base del metodo di rilevazione della partita doppia. Per un'analisi dello schema dell'impresa nei rami economico e finanziario, cfr. ALDO AMADUZZI, *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, UTET, Torino, 1953, pag. 194.

Se la modificazione riguarda invece l'intero settore, gli effetti sono analoghi a quelli che si hanno nel caso di movimenti con origine interna al mercato stesso, come ad esempio il sorgere di una nuova impresa o la scoperta di nuove tecnologie di produzione.

Le curve caratteristiche del mercato subiscono una variazione che provocherà all'interno dell'impresa un aumento od una diminuzione nei costi o nei ricavi, per cui entrambe le condizioni di equilibrio economico e finanziario dovranno essere riviste, con tutte le conseguenze a catena viste precedentemente.

Lo spostamento dalla posizione di equilibrio può avere origine interna all'impresa. Può esserci una variazione nel rendimento di uno o più fattori della produzione, nella struttura del processo produttivo o nell'organizzazione dell'azienda.

In ogni caso, comunque, il risultato sarà la variazione di uno o più elementi delle condizioni di equilibrio, che provocherà una serie di aggiustamenti e revisioni, sino a raggiungere una nuova posizione.

La capacità che ha l'impresa di reagire alle mutate condizioni si chiama *elasticità dell'impresa*.

Non si possono dettare delle regole universali per determinare le caratteristiche proprie di un'impresa dotata di forte elasticità. Ogni caso ha una sua struttura particolare che risente sia delle condizioni esterne, che di quelle interne. Per cercare comunque di indicare alcuni criteri fondamentali, occorre distinguere l'adattabilità dell'impresa a seconda che si tratti di variazioni nel breve o nel lungo periodo²³.

Nel primo caso giocano un forte ruolo il rapporto tra costi fissi e costi variabili nelle condizioni di equilibrio economico ed il rapporto tra capitale proprio e capitale di credito nella relazione finanziaria. Ciò è evidente, se si considera che un rapporto particolarmente gravoso fra costi fissi e costi variabili non consente grosse variazioni nel flusso di produzione a pena di aumentare il costo medio.

Analogamente un alto rapporto fra capitale di credito e capitale proprio incide negativamente sull'entità degli interessi passivi che possono comportare un'eccessiva rigidità nella gestione.

Per quanto riguarda le variazioni di lungo periodo, è di particolare importanza per l'elasticità dell'impresa la cosiddetta *convertibilità degli impianti*, ossia la possibilità di adibire gli impianti a produzioni diverse da quelle per le quali erano stati originariamente progettati.

Il mutamento dei gusti della clientela, le condizioni congiunturali e di *trend* della domanda, la reperibilità delle materie prime e della manodopera specializzata possono creare delle inderogabili necessità di diversificazione della produzione, quando non proprio di cambiamento radicale di genere prodotto. In tale ipotesi, la pre-

²³ Cfr. quanto detto nell'introduzione a proposito del lungo e del breve periodo.

senza di impianti non ancora ammortizzati e non suscettibili di produzioni alternative, si tradurrebbe in una perdita secca se non proprio nell'estinzione dell'impresa.

Al contrario, la convertibilità anche parziale degli impianti può consentire la sopravvivenza dell'impresa anche in condizioni particolarmente avverse di mercato. Ciò, naturalmente, non è possibile per le produzioni altamente specializzate e meccanizzate, per le quali solitamente non esiste alternativa produttiva degli impianti e macchinari.

Lo stesso problema si presenta, seppure in minor misura, per gli oneri di addestramento della manodopera che, se rivolto ad una produzione specializzata, può non essere più sufficiente per altre produzioni.