

IL MERCATO

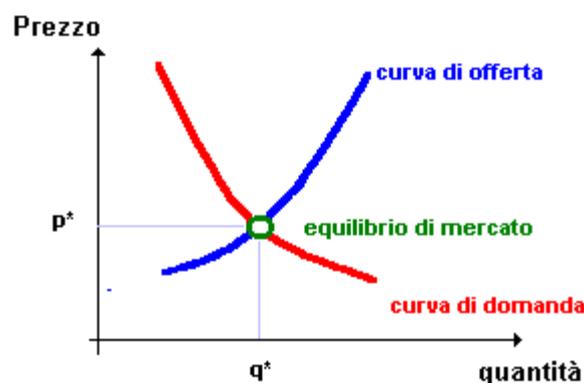
Il mercato non viene più inteso come il luogo fisico in cui s'incontrano i consumatori e i venditori per contrattare i prezzi o i beni da scambiare come si faceva in passato tramite il baratto, ma è l'insieme della domanda e dell'offerta alle quale questi beni danno luogo.

Il **mercato** è l'insieme delle contrattazioni che hanno per oggetto lo scambio di beni e servizi economici.

Il **prezzo di mercato** è il prezzo al quale si svolgeranno tutte le contrattazioni aventi come oggetto lo scambio di un determinato bene.

Dal punto di vista del venditore, maggiore è il prezzo maggiore è il guadagno e quindi il desiderio di vendere è maggiore. Es. Quando il prezzo è 100 essi sono disposti a cedere tutta la merce esistente, però se essi provassero a vendere a questo prezzo avrebbero la spiacevole sorpresa di vedere la merce rimanere nei magazzini. La spiegazione deriva dallo studio della curva della domanda. I compratori al prezzo di 100 sono disposti a comprare solo 10 unità. I venditori allora possono provare a offrire la loro merce ad un prezzo inferiore, es. 90, a questo prezzo alcuni venditori preferiscono ritirarsi dal mercato, perchè ritengono che questo prezzo sia svantaggioso. Si riduce il prezzo fino a ottenere un equilibrio tra il prezzo che sta bene ai consumatori e il prezzo che dà un sufficiente profitto ai produttori. Ciò ci permette di dire che il mercato è in equilibrio.

Il punto d'incontro tra la curva della domanda e la curva dell'offerta dà vita al prezzo di mercato.



Come variano i prezzi?

Il prezzo di mercato può aumentare o diminuire in base all'andamento della curva di domanda o dell'offerta.

Se i produttori desiderano aumentare l'offerta di beni da vendere devono ridurre il prezzo, perché con un prezzo minore troveranno maggiori acquirenti. Allo stesso modo i venditori possono ridurre l'offerta di un bene aumentandone il loro prezzo. Quindi se aumenta l'offerta rispetto alla domanda diminuisce il prezzo di mercato; se diminuisce l'offerta rispetto alla domanda aumenta il prezzo di mercato.

Dal punto di vista dei compratori, se essi intendono aumentare la domanda di beni, cioè acquistare di più, devono accettare un aumento del prezzo. Viceversa se vogliono ridurre la domanda devono aspettare che i venditori pur di vendere parte dei beni prodotti accettino una riduzione del prezzo, di conseguenza se aumenta la domanda rispetto all'offerta aumenta il prezzo e se diminuisce la domanda rispetto all'offerta diminuisce il prezzo.