

CRITERI DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI

1 **RISPETTO ALL'IMPUTABILITA'**



Fanno riferimento alle attività generatrici di valore.
Esempio: costi per le attività operative (costi di produzione), per il marketing e le vendite, costi generali (attività infrastrutturali).

2 **RISPETTO AL PERIODO DI RIFERIMENTO**



Costi di breve periodo: costi che l'impresa deve affrontare in ciascun periodo.

Costi di lungo periodo: costi programmati in quanto sono di guida all'imprenditore per programmare la sua futura attività e rappresentano le possibilità ottimali per l'espansione dell'output.



OSSERVAZIONE:

*Prima che un investimento sia deciso l'imprenditore opera in un'ottica di **lungo periodo**, nel senso che può scegliere qualunque investimento facente parte di un ampio ventaglio di alternative definito dallo stato della tecnologia.*

*Dopo che la decisione di investimento è stata presa e le risorse finanziarie incorporate nell'impianto sono state spese oppure vincolate l'imprenditore opera in condizione di **breve periodo**.*

3 **RISPETTO ALLA LORO NATURA**



Costi diretti e **Costi indiretti**

4 **RISPETTO AL LORO COMPORTAMENTO AL VARIARE DEL VOLUME DI PRODUZIONE**

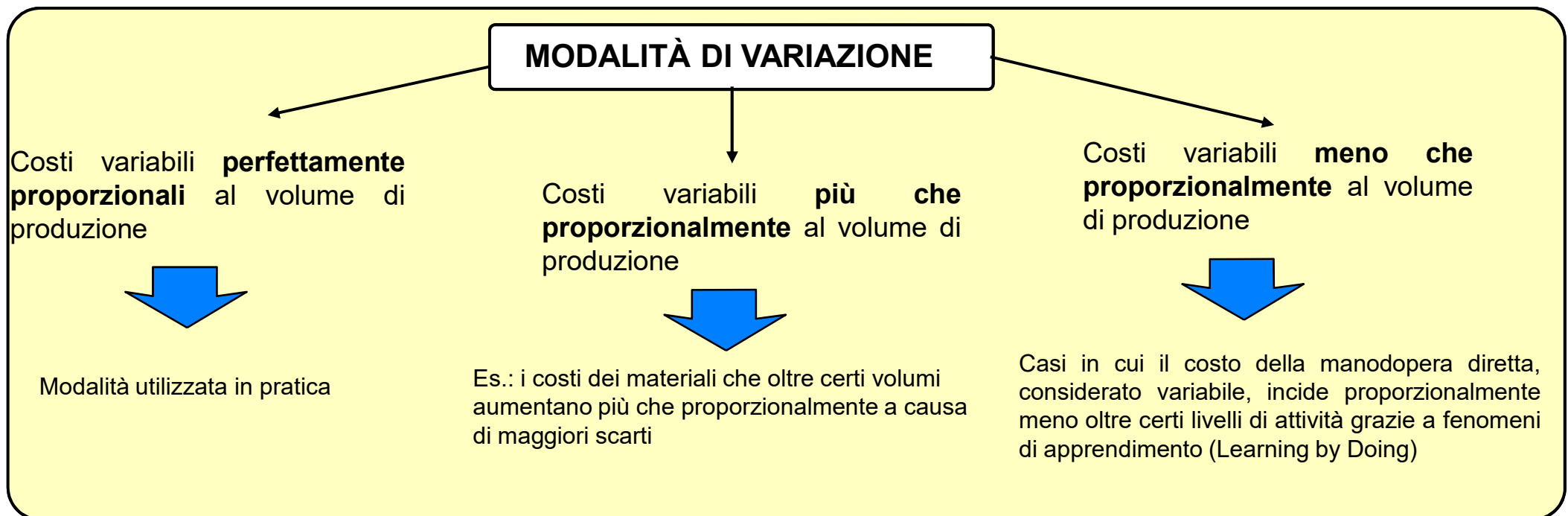


Costi Variabili, Costi fissi, Costi Misti o Semi variabili

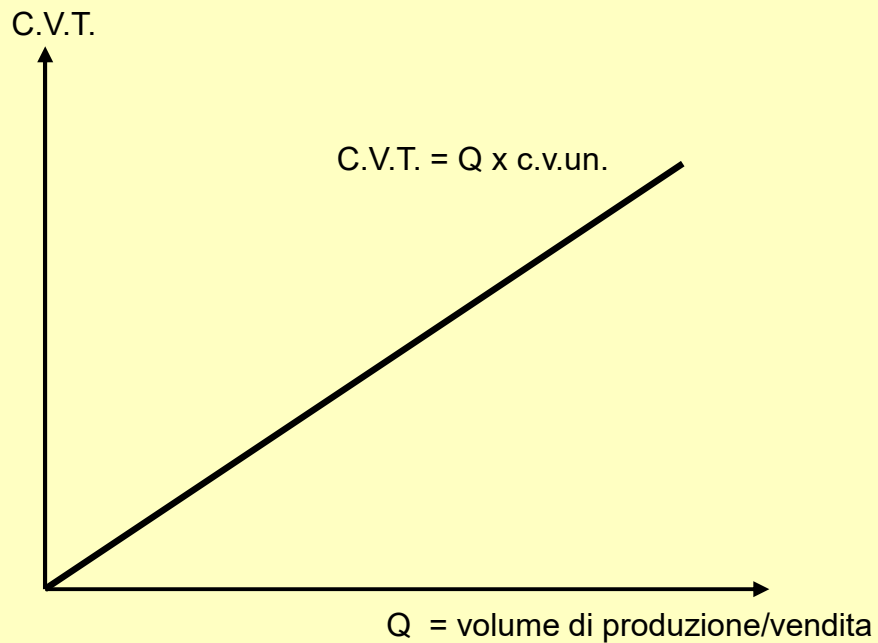
COSTI VARIABILI

"I costi il cui ammontare totale cambia se cambia il volume di produzione dell'impresa"

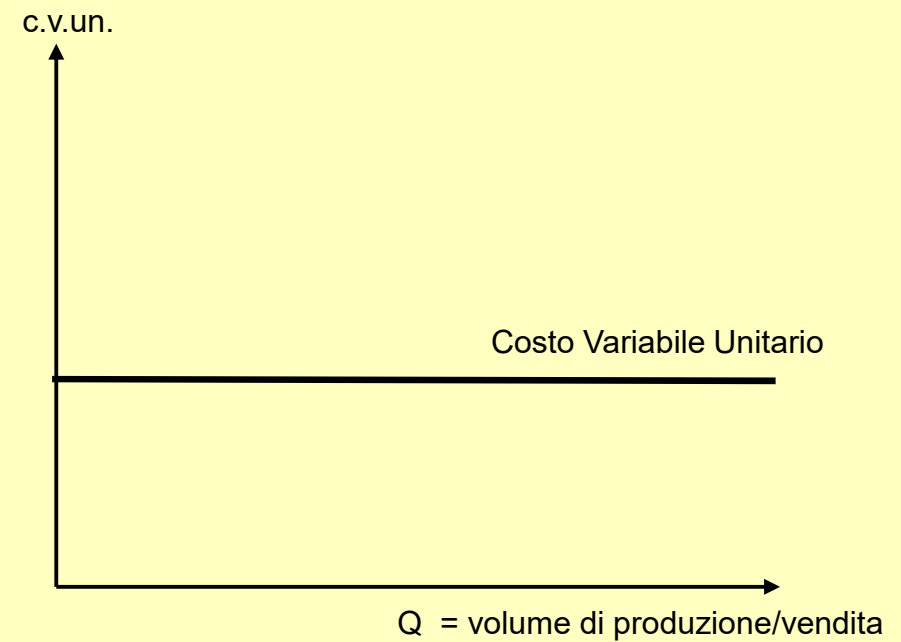
- Voci Tipiche di Costi Variabili:
- Materie Prime e Materiali ausiliari diretti;
 - Lavorazioni fatte effettuare esternamente;
 - Energia e Servomezzi;
 - Trasporti;
 - Imballi;
 - Provvigioni.



COSTO VARIABILE PROPORZIONALMENTE AL VOLUME DI PRODUZIONE



Con C.V.T. = Costi Variabili Totali
c.v.un. = Costo Variabile Unitario



COSTI FISSI

"I costi il cui ammontare totale non è influenzato dalle variazioni del volume di "produzione (entro certi limiti di variazione del volume, cioè fino al massimo di capacità produttiva praticamente disponibile)"



OSSERVAZIONE 1:

nessun costo è fisso se si prende in esame un intervallo di variazione del volume compreso tra zero ed infinito. Per poter classificare un costo come fisso occorre predeterminare in anticipo l'intervallo di variazione del volume.



OSSERVAZIONE 2:

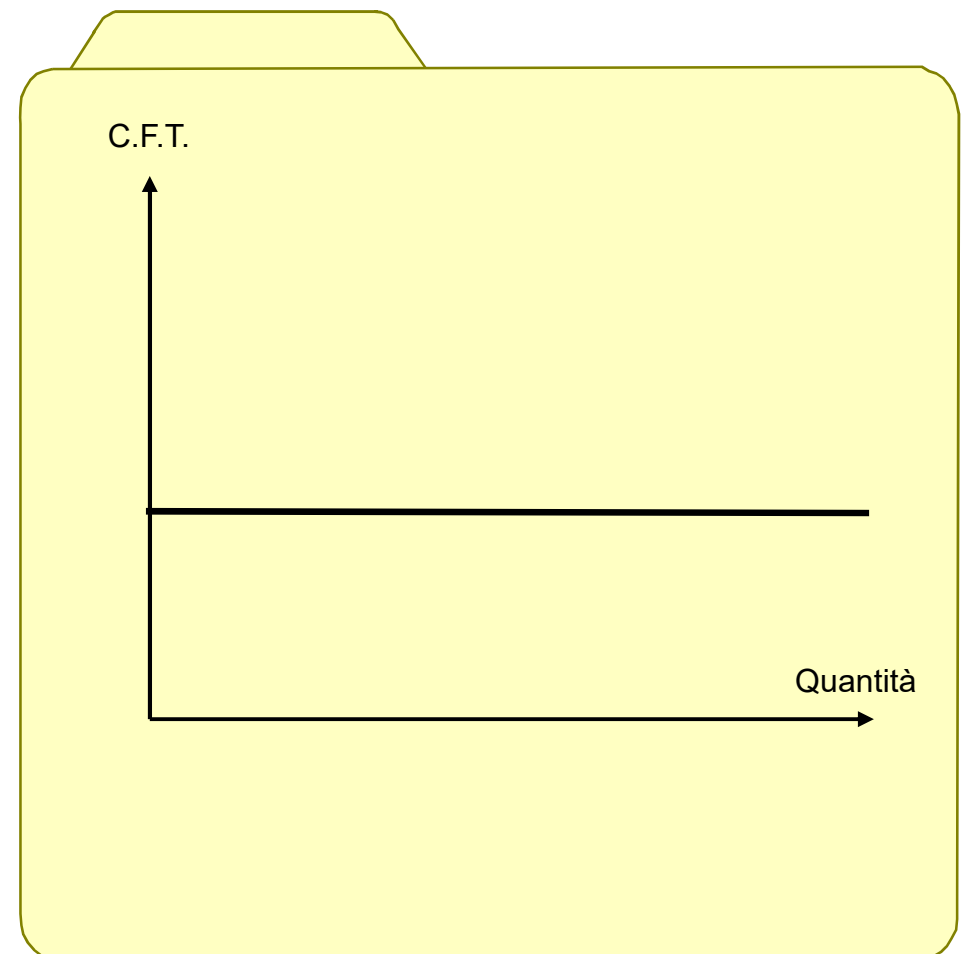
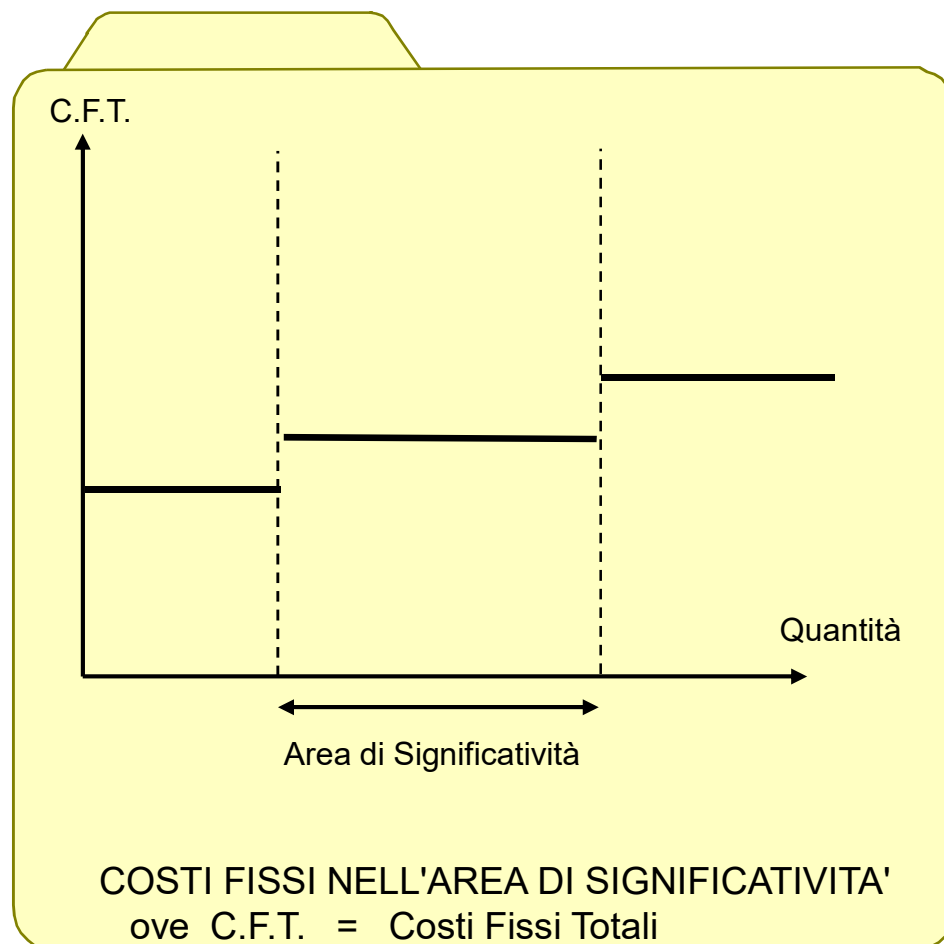
Teoricamente l'intervallo di significatività è definito dal massimo di capacità produttiva disponibile oltre il quale dovrei investire e dal minimo livello di produzione sotto il quale è certo di disinvestire. In pratica l'analisi di "fissità" dei costi viene fatta entro un intervallo di significatività predeterminato a priori rispetto ad un volume medio normale di attività (Es.: da +30% a -30% rispetto al volume medio del budget)

Voci Tipiche
di

Costi Fissi:

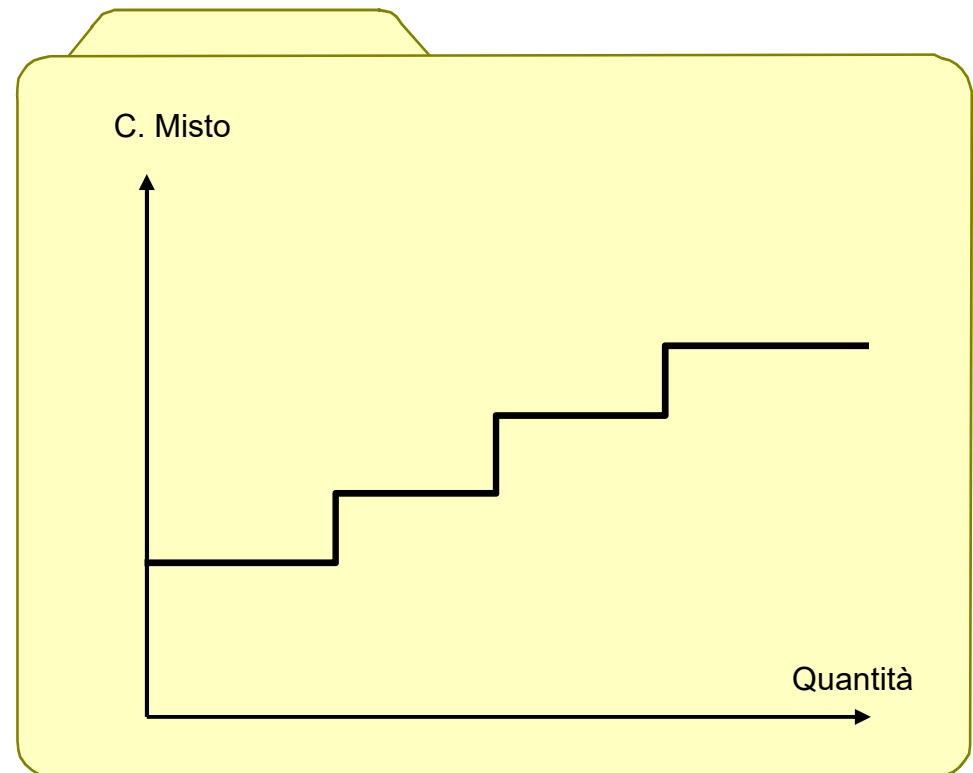
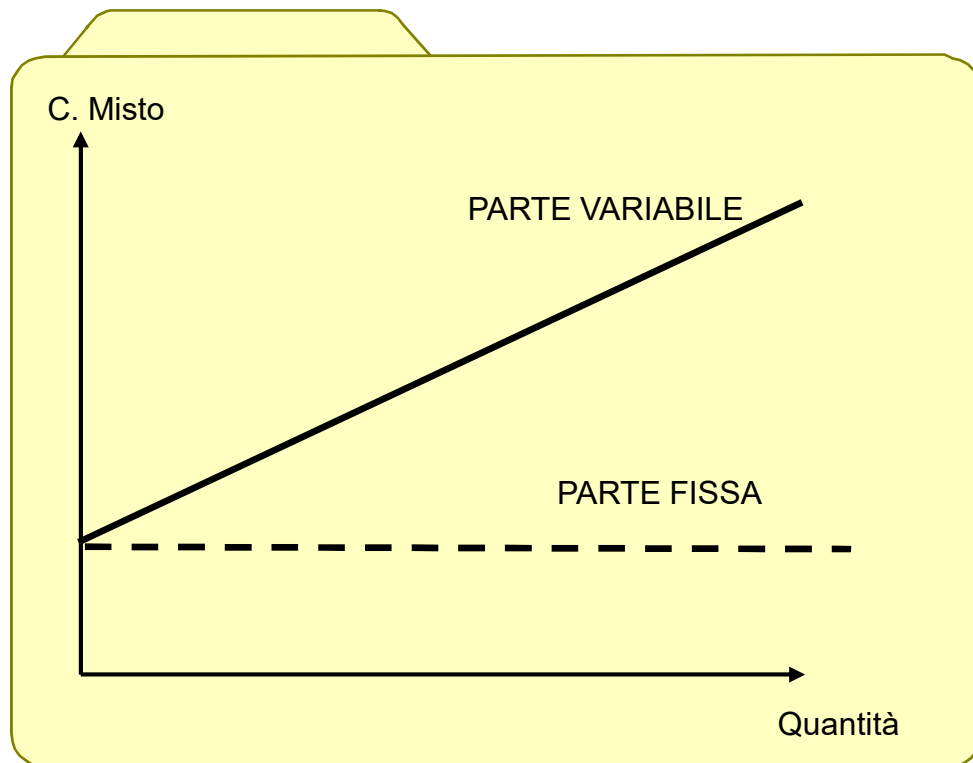
- Stipendi (tecnici, commerciali e amministrativi);
- Quote di ammortamento;
- Affitti;
- Quote di Leasing;
- Interessi Passivi da debiti vincolati
(Es: interessi passivi su mutui);
- Spese per il mantenimento degli edifici.
- Spese per il mantenimento del terreno
sul quale l'impianto è installato ed opera;
- Costi derivanti da contratti
(Es.: oneri pubblicitari, spese di ricerca,
consulenze).

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DEI COSTI FISSI

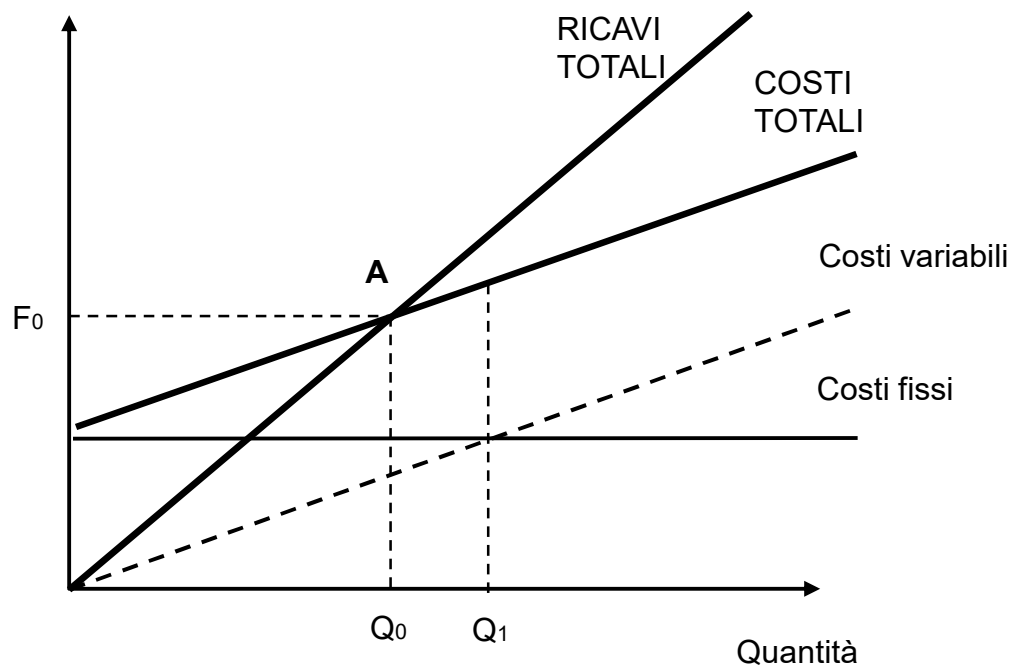


COSTI MISTI O SEMI-VARIABILI

"All'interno dell'area di significatività non possono essere considerati completamente variabili o completamente fissi o perché cambiano al variare del volume, ma non in maniera proporzionale, o perché comunque presentano una parte variabile ed una parte fissa"



ANALISI DEL PUNTO DI PAREGGIO (BREAK-EVEN ANALYSIS)



$$C.T. = (c.v.un. \times Q) + C.F.T.$$

Dove:

C.T. = COSTI TOTALI

c.v.un. = COSTI VARIABILI UNITARI

Q = QUANTITA' PRODOTTA

C.F.T. = COSTI FISSI TOTALI

$$R.T. = Q \times p$$

Dove:

R.T. = RICAVI TOTALI

p = PREZZO UNITARIO

Q = QUANTITA' VENDUTA

$A \equiv (Q_0; F_0)$



PUNTO DI PAREGGIO (BREAK.EVEN POINT):
I RICAVI SONO UGUALI AI COSTI TOTALI.



OSSERVAZIONE:

I volumi al di sopra del punto di pareggio sono quelli che garantiscono un'utile, i volumi al di sotto del punto di pareggio sono quelli che generano una perdita.

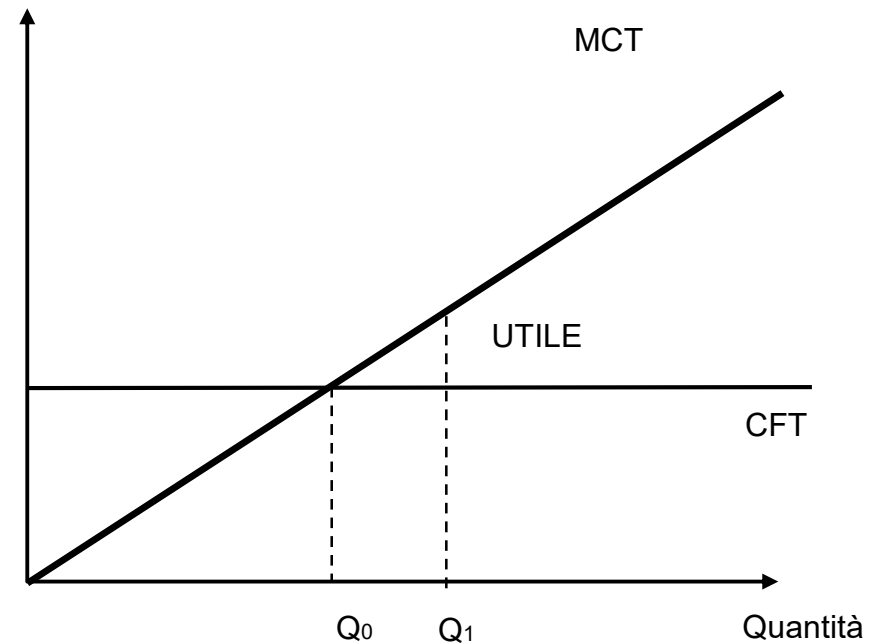
MARGINE DI CONTRIBUZIONE TOTALE

"Differenza fra Ricavi e Costi Variabili"

$$\text{M.C.T.} = \text{R.T.} - \text{C.V.T.}$$

⚠ OSSERVAZIONE: Misura quanto, dopo aver pagato i costi variabili, le vendite lasciano disponibile per coprire i costi fissi e generare un utile.

- M.C.T. = C.F.T. ➡ PUNTO DI PAREGGIO
- M.C.T. > C.F.T. ➡ UTILE
- M.C.T. < C.F.T. ➡ PERDITA



FORMALIZZAZIONE

$$U = R.T. - C.T.$$

R.T. = RICAVO TOTALE
C.T. = COSTI TOTALI

$$U = R.T. - C.V.T. - C.F.T.$$

C.V.T. = COSTI VARIABILI TOTALI
C.F.T. = COSTI FISSI TOTALI

$$U = [(Q \times p - Q \times c.v.un.)] - C.F.T.$$

Q = Quantità venduta
p = Prezzo Unitario
c.v.un. = costo variabile unitario

$$U = Q \times (p - c.v.un.) - C.F.T.$$

$$U = Q \times m.c.un. - C.F.T.$$

m.c.un. = Margine di Contribuzione Unitario

$$U = M.C.T. - C.F.T.$$

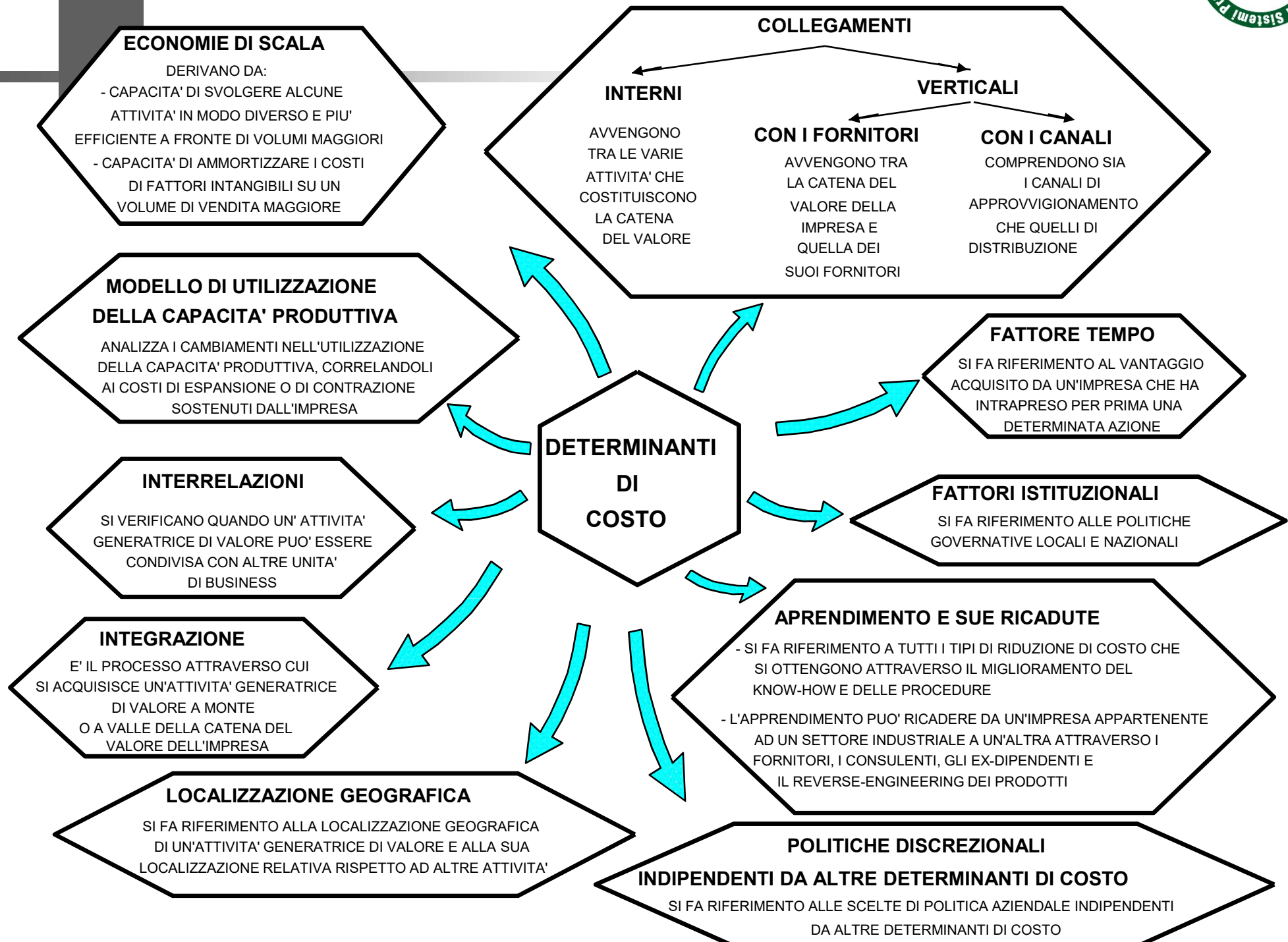
M.C.T. = MARGINE DI CONTRIBUZIONE TOTALE

$$(1) \text{ UTILE} = \left(\underset{Q}{\text{Quantità}} \times \underset{m.c.un.}{\text{margine di contribuzione unitario}} \right) - \left(\underset{C.F.T.}{\text{Costi fissi totali}} \right)$$

DOMANDA: Quanto devo vendere per pareggiare i costi totali ?

Porre nella (1) Utile = 0 e ricavare Q.

$$Q = \frac{C.F.T.}{m.c.un} = \frac{C.F.T.}{p - c.v.un}$$



Analisi delle economie di scala

ECONOMIE DI SCALA possono essere suddivise in:

- a) **ECONOMIE REALI** *derivanti dalla riduzione degli inputs necessari a produrre lo stesso livello di output e quindi*

ECONOMIE DI PRODUZIONE

ECONOMIE DI VENDITA/MARKETING

ECONOMIE MANAGERIALI

ECONOMIE DI TRASPORTO/STOCCAGGIO

- b) **ECONOMIE PECUNIARIE** *derivanti dalla riduzione dei prezzi degli inputs necessari a produrre lo stesso livello di output e quindi:*

ECONOMIE SUGLI ACQUISTI

ECONOMIE SUI FINANZIAMENTI

ECONOMIE SULLA PROMOZIONE

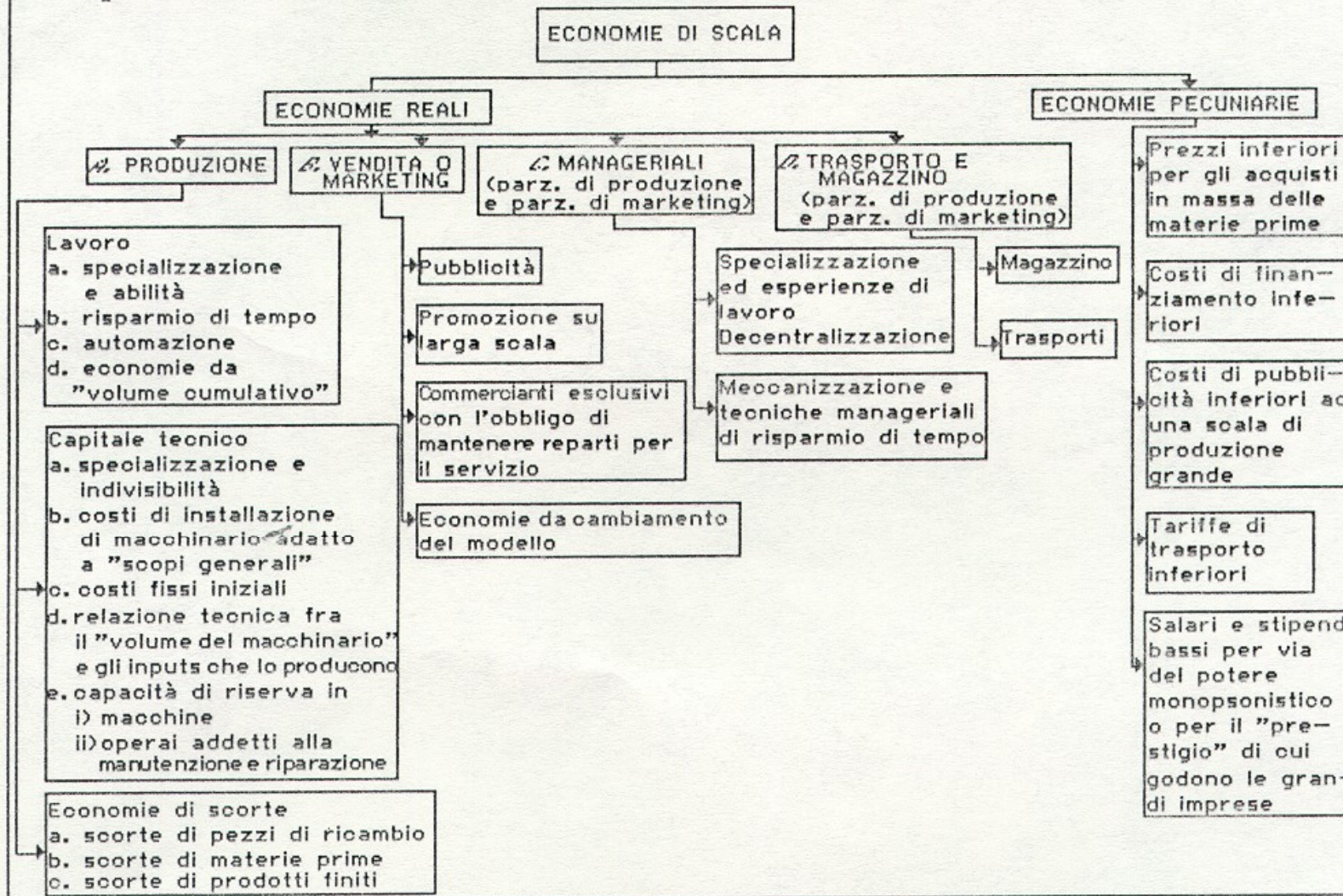
ECONOMIE SUI SALARI/STIPENDI

TEORIA DEI COSTI

Analisi delle economie di scala

40.

Specificando ulteriormente le singole categorie, avremo:



DIAGNOSI DELLE DETERMINANTI DI COSTO

COMPRENDE:

1) IDENTIFICAZIONE DELLE DETERMINANTI DI COSTO

METODI DI IDENTIFICAZIONE

ANALISI DELLE
CARATTERISTICHE
ECONOMICHE DI
BASE DELLE ATTIVITA'
GENERATRICI DI
VALORE

ANALISI DELLA
ESPERIENZA
DELL'IMPRESA

INTERVISTE
CON
ESPERTI

CONFRONTO
DEI COSTI
DI UN'IMPRESA
CON QUELLI DEI
CONCORRENTI

2) ANALISI DELLE INTERAZIONI TRA LE DETERMINANTI

FORME DI INTERAZIONE

CONTRAPPOSIZIONE

LA PRESENZA DI DETERMINANTI DI COSTO IN
CONTRAPPOSIZIONE IMPLICA L'ESIGENZA DI
UN'OTTIMIZZAZIONE

RAFFORZAMENTO RECIPROCO

SE LE DETERMINANTI SI RINFORZANO RECIPROCAMENTE
UN'AZIENDA DEVE COORDINARLE IN MODO DA
OTTENERE IL COSTO PIU' BASSO

3) ANALISI DEI COSTI DEGLI INPUTS ACQUISTATI DALL'ESTERNO

FATTORI CHE DETERMINANO IL COSTO DEGLI INPUTS ACQUISTATI

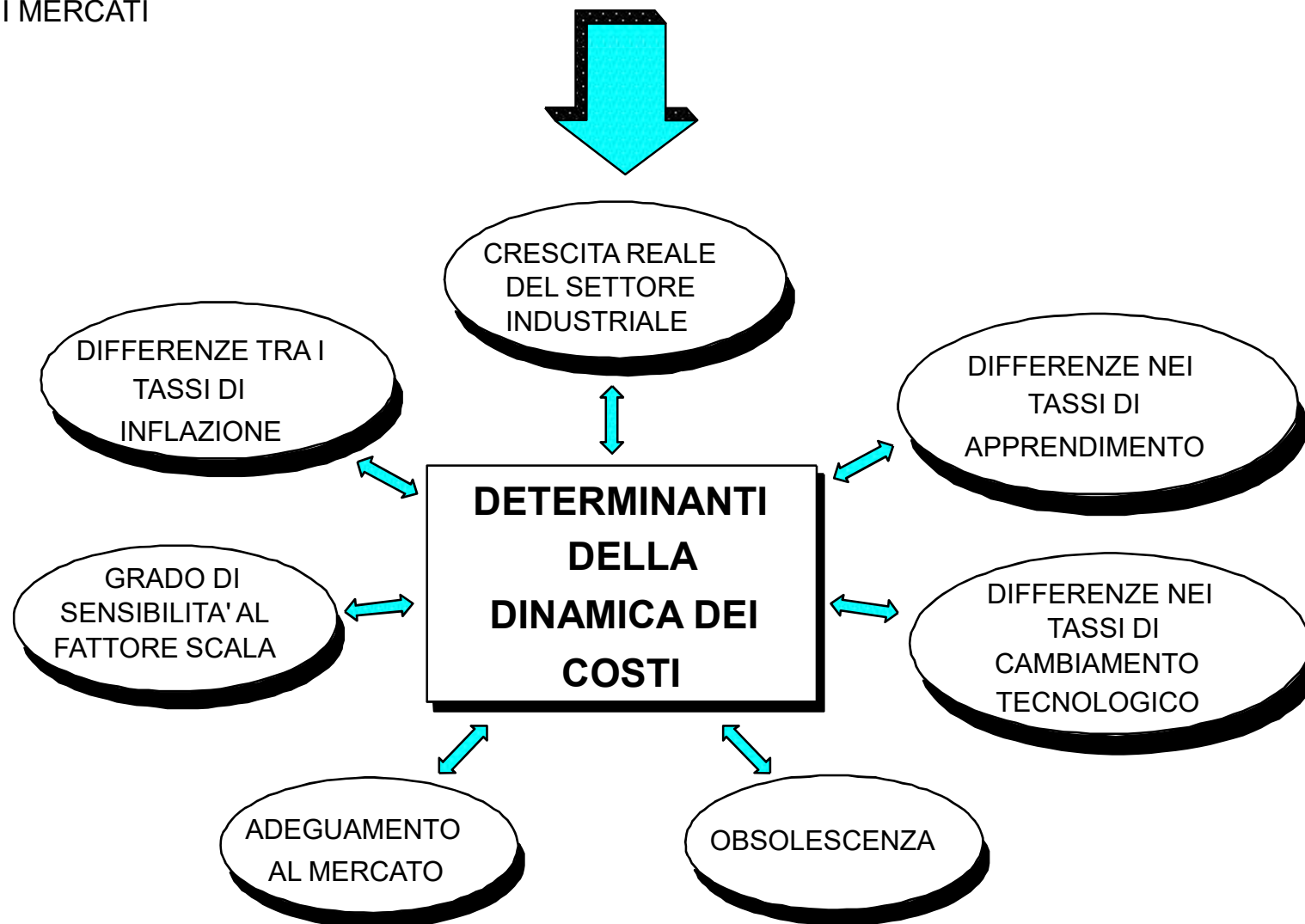
IL LORO
COSTO UNITARIO

IL LORO TASSO
DI UTILIZZAZIONE

I LORO EFFETTI INDIRETTI SU ALTRE
ATTIVITA' ATTRAVERSO I COLLEGAMENTI

DINAMICA DEI COSTI

LA DINAMICA DEI COSTI E' IL RISULTATO DELL'INTERAZIONE TRA LE DETERMINANTI DI COSTO, DELLA CRESCITA DELL'IMPRESA E DEI CAMBIAMENTI CHE SI VERIFICANO NEI MERCATI



MODALITA' DI DETERMINAZIONE DEL COSTO RELATIVO DEI CONCORRENTI

STIMA DIRETTA

RICORRENDO A INFORMAZIONI
PUBBLICHE COMUNEMENTE
DISPONIBILI O UTILIZZANDO
INTERVISTE CON CLIENTI,
FORNITORI ED ALTRI

STIMA INDIRETTA

ATTRAVERSO CONFRONTI FRA
LA PROPRIA IMPRESA ED
IL CONCORRENTE, O
ESAMINANDO DIVERSI
CONCORRENTI
CONTEMPORANEAMENTE

INDICAZIONI GENERALI PER IL CONTROLLO DELLE DETERMINANTI DI COSTO

CONTROLLO DEL FATTORE DI SCALA

- RAGGIUNGERE IL TIPO DI SCALA PIU' APPROPRIATO
- FISSARE POLITICHE ADEGUATE CHE CONSOLIDINO LE ECONOMIE DI SCALA, INTERVENENDO SULLE ATTIVITA' PIU' SENSIBILI A TALE FATTORE
- SFRUTTARE LE ECONOMIE DI SCALA IN CUI L'IMPRESA E' FAVORITA
- ENFATIZZARE LE ATTIVITA' GENERATRICI DI VALORE, SU CUI INFLUISCONO LE ECONOMIE DI SCALA NELLE QUALI L'IMPRESA E' FAVORITA

CONTROLLO DEI COLLEGAMENTI

- SFRUTTARE I COLLEGAMENTI TRA I COSTI ALL'INTERNO DELLA CATENA DEL VALORE
- COOPERARE CON FORNITORI E CANALI PER SFRUTTARE I COLLEGAMENTI VERTICALI

CONTROLLO DEL FATTORE TEMPO

- SFRUTTARE I VANTAGGI DI ESSERE IL PRIMO O L'ULTIMO
- TEMPORIZZARE GLI ACQUISTI OPPORTUNAMENTE

CONTROLLO DEGLI EFFETTI DELL'UTILIZZO DELLA CAPACITA' PRODUTTIVA

- DISTRIBUIRE SEMPRE IL VOLUME COMPLESSIVO DI PRODUZIONE
- RIDURRE IL PESO DELLE FLUTTUAZIONI DEL VOLUME COMPLESSIVO DELLA PRODUZIONE

CONTROLLO DEI FATTORI ISTITUZIONALI

- NON CONSIDERARE COME UN DATO PERMANENTE I FATTORI ISTITUZIONALI

CONTROLLO DELL' APPRENDIMENTO

- TENER PRESENTE LA CURVA DI APPRENDIMENTO
- MANTENERE L'ESCLUSIVITA' DELL'APPRENDIMENTO
- IMPARARE DAI CONCORRENTI

CONTROLLO DELLE INTERRELAZIONI

- CONDIVIDERE LE ATTIVITA' OVE E' OPPORTUNO
- TRASFERIRE IL KNOW-HOW PER GESTIRE ATTIVITA' SIMILARI

CONTROLLO DELL' INTEGRAZIONE

- ESAMINARE SISTEMATICAMENTE LE POSSIBILITA' DI INTEGRAZIONE O DE-INTEGRAZIONE

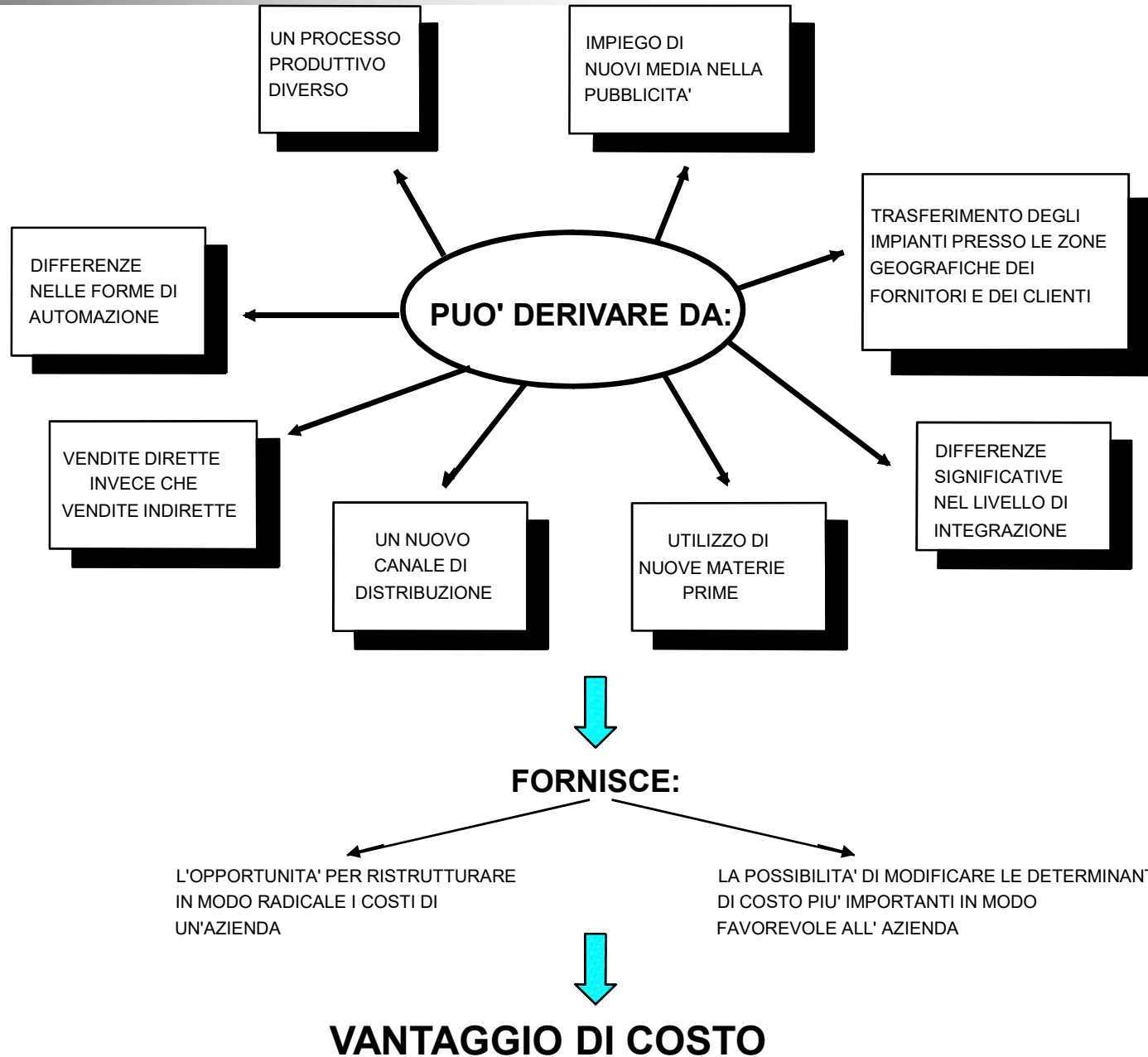
CONTROLLO DELLA LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA

- OTTIMIZZARE LA LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA

CONTROLLO DELLE POLITICHE DISCREZIONALI

- MODIFICARE LE POLITICHE DI SPESA CHE NON CONTRIBUISCONO ALLA DIFFERENZIAZIONE
- INVESTIRE IN TECNOLOGIA PER ORIENTARE LE DETERMINANTI DI COSTO A FAVORE DELL'IMPRESA
- EVITARE IL SUPERFLUO

RICONFIGURAZIONE DELLA CATENA DEL VALORE



VANTAGGIO DI COSTO