

Organizzazione d'impresa: Obiettivi, costi e ricavi

Emanuele Ing. Benatti - ebenatti@fermimn.gov.it

Obiettivi - Mission

Ogni azienda ha un **obiettivo operativo** di fondo generale: si chiama **Mission**.

E' la giustificazione stessa della sua esistenza, e al tempo stesso ciò che la contraddistingue da tutte le altre.

Esempio mission Illy:

“Deliziare gli amanti della qualità della vita nel mondo con il miglior caffè che la natura possa dare, esaltato dalle migliori tecnologie e dalla bellezza”.

Obiettivi - Vision

Ogni azienda invece ha un obiettivo etico di fondo: si chiama Vision.

Sono obiettivi etici nel quale l'impresa si organizza e aiuta a ispirare il personale nel loro perseguimento ed incorpora i valori dell'azienda (o dell'imprenditore), esprime il fine, ciò che vuole essere nel futuro.

Esempio Vision Illy:

“Vogliamo essere, nel mondo, punti di riferimento della cultura e dell'eccellenza del caffè. Un'azienda innovativa che propone i migliori prodotti e luoghi di consumo e che, grazie a ciò cresce e diventa leader dell'alta gamma”.

Come si fissano gli obiettivi

All'interno di un'organizzazione aziendale gli strumenti amministrativi per il conseguimento e la fissazione degli obiettivi si chiamano budget.

- **Top down**

gli obiettivi sono posti dai vertici aziendali e imposti alle diverse aree produttive.

- **Bottom-up**

si chiede ai responsabili delle aree di porsi propri obiettivi.

delle aree potrebbero porsi obiettivi di troppo facile conseguimento.

Problema di coordinamento e di scelta tra i due modi.

Costi: redigere un budget aziendale

Il budget è un documento che formalizza gli obiettivi di costo e di ricavi previsti per l'azienda.

In italiano si può tradurre come bilancio preventivo.

Formalizza in modo chiaro quali sono i costi previsti, per cosa e con quali orizzonti temporali. Identifica inoltre quali sono i possibili ricavi (es. un tanto a prodotto venduto) o i movimenti economici/finanziari.

Costi: tipi di budget aziendale

L'orizzonte temporale del budget non è fisso ma varia, a seconda del tipo di azienda e del tipo di fatto che si relaziona.

Per questo si parla di budget a:

- breve periodo (se inferiore all'anno),
- a medio (da uno a tre anni),
- a lungo termine (oltre i tre anni).

Tipi di budget

Ci sono diversi tipi di budget a seconda di cosa andrò a studiare:

- Budget delle vendite: attraverso stime ipotizzo l'andamento della vendita dei miei prodotti/servizi,
- Budget di produzione e dei costi di produzione.
- Budget degli investimenti e dei disinvestimenti (ad esempio, stabilisco di acquistare un capannone o di sostituire un macchinario nel prossimo triennio)

Il budget di solito più importante, derivato da quello patrimoniale generale, e che deve essere controllato continuamente, è detto **budget dei flussi di cassa**.

Si può inoltre definire, per ogni progetto come a livello aziendale il budget dei costi fissi e dei costi variabili.

Esempio

Un modulo di budget è organizzato secondo la struttura del seguente foglio elettronico dove la differenza è intesa come venduto – programmato:

pezzi	I trimestre			II trimestre			III trimestre			IV trimestre		
	programmato	venduto	differenza	programmato	venduto	differenza	programmato	venduto	differenza	programmato	venduto	differenza
A	100	80	- 20	200	210	10	150	130	- 20	200	200	10
B	80	70	- 10	180	200	20	120	90	- 30	100	110	10
C	90	90	0	60	70	10	100	100	0	80	70	- 10

La differenza riscontrata tra quanto è stato programmato e quanto si è effettivamente realizzato costituisce l'input dell'azione di feedback.

Costi/Ricavi

Tutto ciò che porta un movimento positivo di risorse economiche verso l'azienda si chiama ricavo (R).

Tutto ciò che paghiamo verso i fornitori si chiama costo (C). I costi possono essere fissi (CF) e variabili (CV) (vedi lezioni trimestre)

Un'azienda può produrre un guadagno (utile) o un perdita (disavanzo di soldi).

Risultato economico d'esercizio= $R - C$

Break Even Point

In economia si definisce come **Break Even Point** il punto dove, superando un certo numero di vendita l'impresa inizia ad avere utile (guadagno).

In questo grafico ci sono le rette

$$CT = CF + CV \cdot Q_{\text{taProduzione}}$$

$$R = \text{QuantitàVendita} \cdot \text{CostoVendita}$$

