

Domande tipiche

- 1) Cosa si intende per impresa?
- 2) Qual è il fine per il quale operano le imprese?
- 3) Cosa si intende per mercato?
- 4) Cos'è la funzione di produzione?
- 5) Cosa si intende per fattori di produzione fissi e fattori di produzione variabili?
- 6) Cosa afferma la legge dei rendimenti marginali decrescenti?

Domande tipiche

- 1) Cosa si intende per ricavo marginale?
- 2) Cosa si intende per costo marginale?
- 3) Cosa si intende per costi fissi, variabili, totali e medi?
- 4) Come si determina il break-even?
- 5) Cosa si intende per reddito aziendale?
- 6) Cosa si intende per massimizzazione del profitto?
- 7) In quali condizioni, un'impresa massimizza il profitto?
- 8) Cosa si intende per curva di domanda?
- 9) Cosa si intende per curva di offerta?
- 10) Cosa si intende per equilibrio di un mercato?

Domande tipiche

- 1) Cosa si intende per mercato di concorrenza perfetta? Quali condizioni portano alla sua presenza? Come si comporta il mercato nel breve e nel lungo periodo?
- 2) Cosa si intende per mercato di monopolio? Quali condizioni portano alla sua presenza?
- 3) Perché è difficile studiare i mercati oligopolistici?

INSIEMEZZO Esercizi:

Esercizio 1

Un'azienda che produce per lotti ogni anno sopporta costi fissi per 30 M€ e costi variabili per 4 M€/lotto. Se ogni lotto è venduto a 6 M€, quanti lotti occorre vendere per raggiungere il break-even? Se la massima capacità produttiva dell'azienda è pari a 24 lotti/anno, qual è il massimo fatturato cui l'azienda può aspirare? Quanto guadagna l'azienda in condizioni di massima capacità produttiva?

I costi fissi annui sono pari a 30 M€/anno.

I costi variabili anni sono pari a $4Q$, dove Q rappresenta la quantità di lotti prodotti in un anno.

In definitiva, i costi totali sono pari a:

$$\underline{C_T = CV + CF = 4Q + 30} \quad [M€]$$

Ogni lotto di produzione è venduto a 6 M€.

$$P = 6 \quad [M€/lotto]$$

Pertanto, i ricavi totali sono pari a:

$$\underline{R_T = P \times Q = 6Q} \quad [M€]$$

Il break-even è il punto di pareggio tra ricavi e costi ed individua la quantità minima di prodotto che occorre produrre e vendere per non essere in perdita.

Per individuare il BEP (Break-Even Point) occorre impostare $R_T = C_T$ ovvero:

$$6 Q_{BEP} = 30 + 4 Q_{BEP} \rightarrow Q_{BEP} = 15 \text{ lotti}$$

Il fatturato è limitato superiormente dalla massima capacità produttiva dell'azienda.

$$\underline{R_{max} = 6 Q_{max} = 6 \times 24 = 144 M€}$$

In corrispondenza della massima capacità produttiva si ottiene Π_{max} che è pari a:

$$\Pi_{max} = R_{max} - CT_{max} = 6Q_{max} - (4Q_{max} + 30)$$



$$\Pi_{max} = 144 - (96 + 30) = 18 M€$$

- 1) BREAK-EVEN: 15 lotti
- 2) MAX FAT: 144 M€/A
- 3) MAX PROF:

• COSTI TOTALI:

$$C_T = 4(24) + 30 = 126 M€/A$$

• RICAVI TOTALI:

$$R_T = 6 \cdot 24 = 144 M€/A$$

$$\begin{aligned} 6x &= 30 + 4x \\ 2x &= 30 \\ x &= 15 \end{aligned}$$

RICAVO MAX
VEDI SOPRA.

$\Pi_{max}: 18$

Esercizio 2

$$Q = 30$$

La medesima azienda vorrebbe eseguire investimenti per incrementare la propria capacità produttiva fino a 30 lotti/anno.

In virtù di tali investimenti, i costi fissi salirebbero a 80 M€/anno, mentre i costi variabili scenderebbero a 2 M€/lotto. Si tratta di investimenti convenienti?

CALCOLO I COSTI TOTALI (POST INV): •

$$C_{T_2} : C_V + C_F = 2Q + 80 \text{ [M€]}$$

CALCOLO I RICAVI TOTALI (POST INV): •

$$R_T : P \cdot Q = 6Q \quad Q \in \{1, 2, \dots, 30\}$$

CALCOLO IL BEP (POST): •

$$6Q_{BEP} = 80 + 2Q_{BEP} \rightarrow Q_{BEP} = 20 \text{ LOTTI.}$$

CALCOLO R_{max} E C_{max} ($Q_{max} \{30\}$): •

$$R_{max} : P \cdot Q_{max} = 6 \cdot 30 = 180 \text{ M€}$$

$$C_{max} : 2Q + 80 = 2 \cdot 30 + 80 = 140 \text{ M€}$$

CALCOLO MASSIMO PROFITTO ANNUO: •

$$\Pi_{max, 2} = 6Q_{max, 2} - (2Q_{max, 2} + 80)$$

$$\rightarrow 180 - 140 = 40 \text{ M€}$$

Domande tipiche

- 1) Quali fattori determinano la competizione di un settore?
- 2) Descrivere le cinque forze del modello di Porter, anche attraverso esempi.
- 3) Sei in grado di valutare e spiegare come ciascuna variabile del modello di Porter influenza l'attrattività di un settore? Per esempio, l'attrattività aumenta o diminuisce se aumenta il numero dei fornitori (ecc.)?
- 4) Quali relazioni esistono tra le barriere all'entrata e le barriere all'uscita?
- 5) Descrivere le strategie concorrenziali di base.
- 6) Descrivere le fasi del ciclo di vita del prodotto.

SLIDE 6:

- ATTIVITÀ PRIMARIE
- Funzioni Azientali
- ATTIVITÀ SECONDARIE

NESSUNA Domanda Tipica Particolare.

Esercizio 1

Un'azienda che produce per lotti ha una struttura di costi tale che al BEP (Break-Even Point) il costo totale è pari a 80 M€. Nel settore in cui opera l'azienda, il regime di mercato è assimilabile alla concorrenza perfetta. Se ogni lotto è venduto a 4 M€ quanti lotti occorre vendere per raggiungere il break-even?

Ad un certo punto, a seguito dell'affermazione di una nuova tecnologia, il mercato raggiunge un nuovo punto di equilibrio caratterizzato da una riduzione del prezzo pari al 25%. Nella precedente configurazione di mercato, l'elasticità della curva di domanda era pari a 2. Quanto vale il nuovo break-even?

$$\text{DATI: } C_{T,BEP} = 80 \text{ M€}$$

1) CALCOLO CONDIZIONE DI BREAK-EVEN:

$$C_{T,BEP} = P \times Q_{BEP} = 4Q_{BEP}$$

$$80 = 4 \times Q_{BEP} \Rightarrow Q_{BEP} = 20 \text{ lotti}$$

$$X = \frac{80}{4} = 20$$

2) BREAK-EVEN FINALE: ($P_1, 1$)

$$\varepsilon = -\frac{\Delta Q\%}{\Delta P\%} = -\frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta P}{P_1}} \leq 2$$

$$\Delta Q\% = -2 \Delta P\% = -2 (-25\%) = 50\%$$

(P_{T_2}) CALCOLO LA CONFIGURAZIONE 2:

LA VARIAZIONE DI Q MODIFICA SARÀ QUINDI:

$$\Delta Q = Q_1 \cdot \Delta P_1 = 20 \cdot 0,5 = 10 \text{ LOTTI}$$

OVRERDO:

$$Q_2 = Q_1 + \Delta Q = 20 + 10 = 30 \text{ LOTTI}$$

$$\sum_{(1,2)} \frac{\frac{\Delta Q_1}{Q_1}}{\frac{\Delta P_2}{P_2}} \leq \frac{\Delta Q_1}{\Delta P_2} \cdot \frac{P_2}{Q_1}$$

COSTRUZIONE DI

DISTRIBUZIONE ZESI:

- < 0 BENI COMPLEMENTARI.
- > 0 BENI SOSTITUTIBILI.
- = 0 BENI INDIPENDENTI.

Domande tipiche

- 1) Descrivere la relazione esistente tra la definizione di settore e l'elasticità incrociata della domanda.
- 2) Che si intende per beni sostituibili? Che si intende per beni complementari? Quali relazioni esistono tra le barriere all'entrata e le barriere all'uscita?

Il margine di contribuzione /1

Il margine di contribuzione (MdC) di un prodotto realizzato da un'impresa è pari alla differenza fra i **ricavi di vendita ed il costo variabile complessivo** di tutte le unità prodotte e vendute del suddetto prodotto.

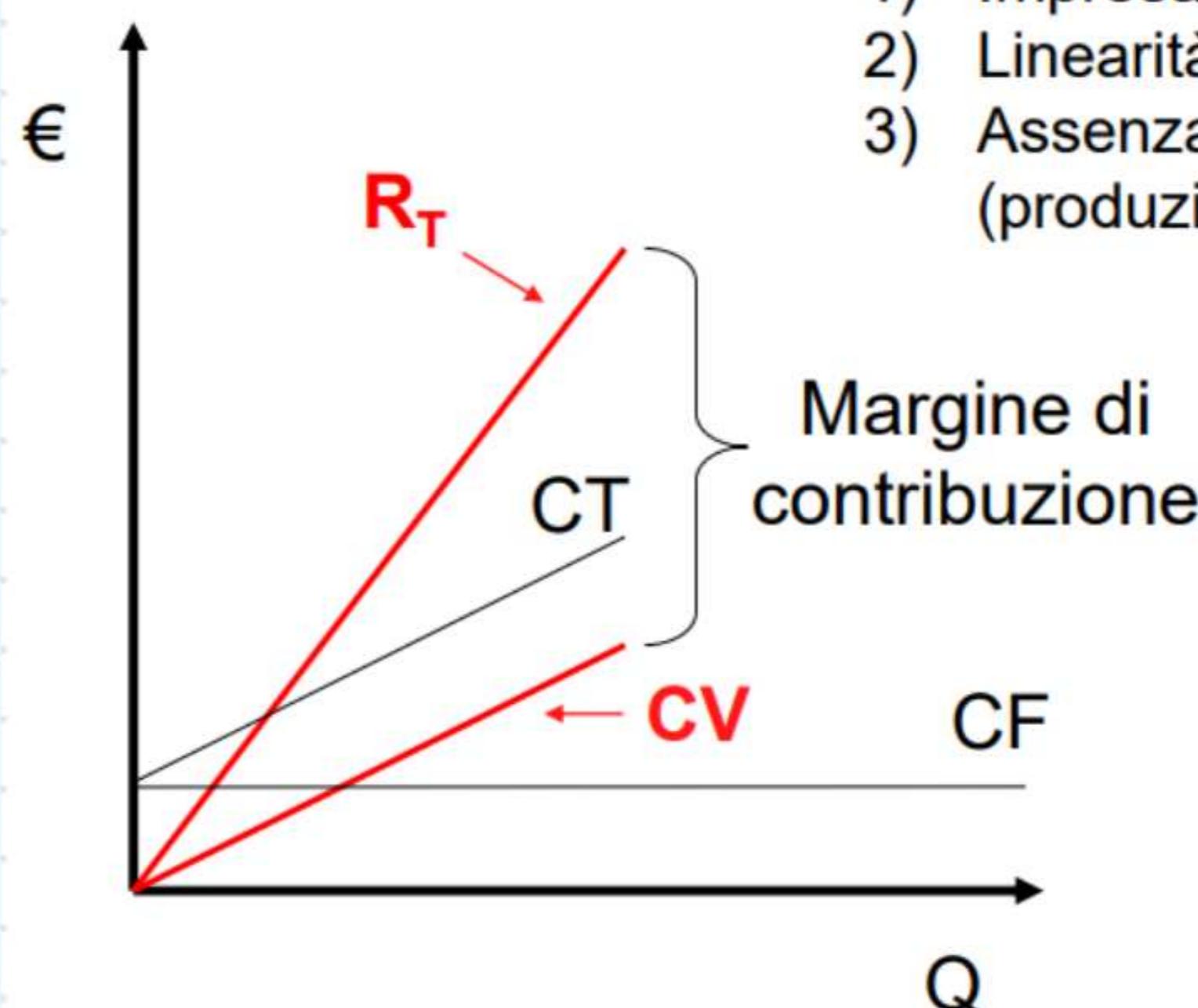
Il margine di contribuzione /2

Il margine di contribuzione misura il contributo di un prodotto alla copertura dei costi fissi di un'impresa.

In condizioni operative che determinano un profitto aziendale negativo, in via transitoria ad un'impresa può essere conveniente continuare a produrre in presenza di $MdC > 0$; in queste condizioni, infatti, l'impresa riduce le perdite in quanto recupera una parte dei costi fissi. Ovviamente, si tratta di una condizioni transitoria che deve essere subordinata ad una ristrutturazione operativa che possa riportare l'impresa a conseguire un profitto positivo.

Il margine di contribuzione /3

Ipotesi alla base del modello:
1) Impresa mono-prodotto
2) Linearità di costi e ricavi
3) Assenza di variazioni di scorte (produzione = fatturato)

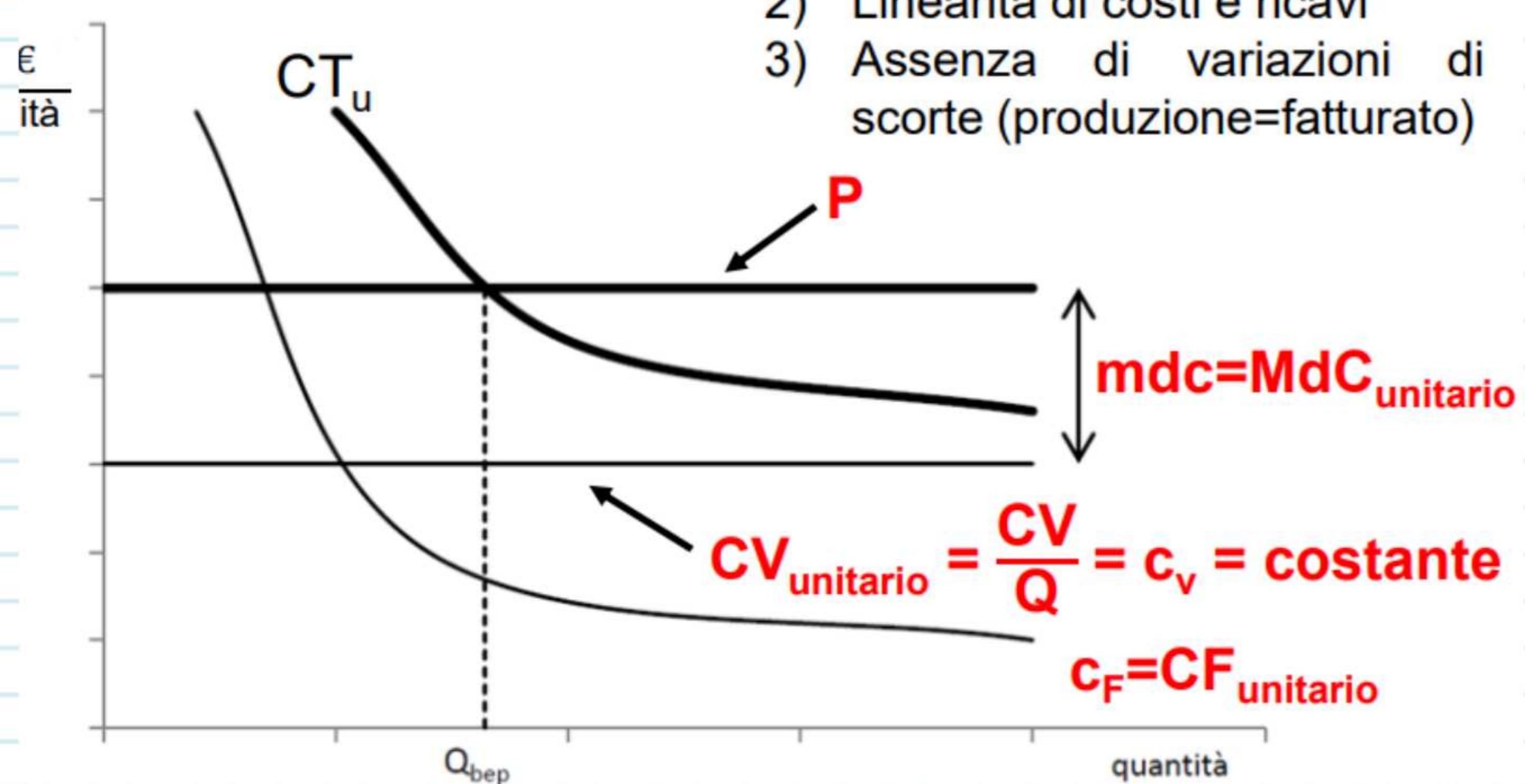


Il margine di contribuzione unitario/1

Si definisce margine di contribuzione unitario la differenza tra il prezzo di vendita unitario ed il costo variabile unitario.

Il margine di contribuzione unitario/2

Ipotesi alla base del modello:
1) Impresa mono-prodotto
2) Linearità di costi e ricavi
3) Assenza di variazioni di scorte (produzione=fatturato)



Esercizio 2

Un'azienda producendo e vendendo 20 unità di prodotto consegue un profitto di 50 M€, con costi fissi pari 100 M€ e costi variabili pari a 50 M€. Calcolare il P di vendita ed il margine di contribuzione unitario.

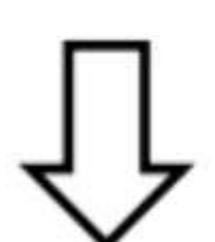
A quanto è pari il prezzo unitario P?

In generale, il profitto di un'impresa è pari a:

$$\Pi = R - C_T$$



$$R = \Pi + C_T = \Pi + C_v + C_F$$



$$R = P \times Q = 50 + 50 + 100 = 200 \text{ M€}$$

$$\hookrightarrow P = \frac{R}{Q} = \frac{200}{20} = 10 \text{ M€/unità}$$

Il margine di contribuzione unitario

Preliminarmente occorre calcolare il costo variabile unitario che è pari:

$$C_v = \frac{C_v}{Q} = \frac{50}{20} = 2,5 \text{ M€/unità}$$

Pertanto, il margine di contribuzione unitario risulta pari a:

$$mdc = P - C_v = 10 - 2,5 = 2,5 \text{ M€/unità}$$

Domande tipiche /1

- 1) Cosa si intende per struttura organizzativa?
- 2) Cosa si intende con il termine “organigramma”?
- 3) Quali sono le macrostrutture organizzative fondamentali?
- 4) Quali eventi possono comportare la necessità di modificare la struttura organizzativa nell’evoluzione di una struttura organizzativa?

Domande tipiche

- 1) Illustrare graficamente lo schema di una struttura organizzativa di tipo funzionale descrivendone vantaggi e svantaggi.
- 2) Illustrare graficamente lo schema di una struttura organizzativa di tipo “divisionale per prodotto” descrivendone vantaggi e svantaggi.
- 3) Illustrare graficamente lo schema di una struttura organizzativa a matrice e descrivere vantaggi e svantaggi di un tale tipo di struttura
- 4) Illustra e commenta le principali differenze tra struttura organizzativa di tipo meccanicistico e struttura organizzativa di tipo organicistico.

Domande tipiche

- 1) Illustrare graficamente lo schema di una struttura organizzativa per progetto e descrivere vantaggi e svantaggi di un tale tipo di struttura
- 2) In cosa si differenziano strutture organizzative a progetto e matriciali?
- 3) In che senso la struttura organizzativa evolve? Quali sono le cause generali di cambiamenti di struttura?
- 4) Sei in grado di delineare l'evoluzione "tipica" della struttura organizzativa di un'impresa nel corso della sua crescita? Sai descrivere le caratteristiche della struttura organizzativa in ciascuna fase?

Domande tipiche

- 1) Cosa intendono Waterman, Peters e Phillips quando affermano che «la struttura non è l'organizzazione»?
- 2) A quali variabili si riferiscono le "S" del modello 7S? Cosa indica ciascuna variabile?
- 3) Cosa si intende per coerenza tra le variabili organizzative?
- 4) Che significa che le tutte le "S" hanno pari dignità?
- 5) Che significa che le tutte le "S" sono interconnesse fra di loro?
- 6) Sai fornire esempi di coerenza/incoerenza organizzativa tra le variabili dello schema delle 7 S?

Cosa si intende per impresa ?

L'impresa e' quel complesso di beni e persone organizzato per la produzione e/o erogazione di beni e servizi, il cui ammontare e' determinato dalla domanda che ne fara' il mercato. Lo scopo dell'impresa e' di raggiungere determinati obiettivi economici. Essa richiede un'imprenditore, che e' chi esercita professionalmente un'attivita' economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi, e un'azienda, che e' il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio d'impresa.

Qual e' il fine per il quale operano le imprese ?

Tutte le attivita' svolte da un'impresa sono direttamente o indirettamente finalizzate alla realizzazione del processo di trasformazione di risorse in prodotti o servizi che vengono ceduti a specifici clienti, in fronte a un pagamento. (possibilmente inserire nozioni di ciclo di impresa).

Cosa si intende per mercato ?

Il mercato di un servizio o prodotti consiste negli atti di scambio che si realizzano in relazione a quel bene, in un determinato periodo di tempo e in uno specifico ambito territoriale. Una quota di mercato di un'impresa invece e' il valore percentuale espresso dal rapporto tra vendite effettuate da questa impresa in un dato periodo ed il totale delle vendite di tutto il mercato in quello stesso periodo di riferimento.

Cos'e' la funzione di produzione ?

La funzione di produzione e' una relazione matematica che consente di calcolare la quantita' di output Q prodotto da un' impresa in funzione di una ben precisa combinazione dei fattori produttivi. Nella realta' i fattori possono essere molteplici, ma in economia forniamo una rappresentazione semplificata della funzione di produzione, in cui i fattori sono solo due : lavoro e capitale. $Q = f(L, K)$.

Cosa si intende per fattori di produzione fissi e variabili ?

Si parla di fattori di produzione fissi quando ci riferiamo per esempio a quegli impianti che perdurano diversi anni nell'esercizio d'impresa, che quindi, portano ai quei cosiddetti costi fissi, che sono indipendenti dall'output aziendale prodotto. Mentre i fattori di produzione variabili sono quelli che appunto variano al variare dell'output aziendale prodotto, classici esempi sono le materie prime, manodopera, energia ecc.

Cosa afferma la legge dei rendimenti marginali decrescenti

Questa legge afferma che nel breve periodo, qualunque fattore produttivo puo' essere sfruttato fino a un certo punto, superato il quale l'impiego di ulteriore quantita' di risorse diventa addirittura controproducente

Cosa si intende per ricavo marginale ?

Il ricavo marginale e' il ricavo aggiuntivo che un'impresa riceve quando vende un'unita' in piu' di un prodotto. Fra mi dispiace ci sta una formula lunghissima con diversi simboli che non scrivero' qui.

Cosa si intende per costo marginale ?

Il costo marginale corrisponde all'incremento di costo che una impresa deve sostenere se vuole produrre un'unita' in piu' di un dato prodotto.

Cosa si intende per costi fissi, variabili, totali e medi ?

Da fare

Come si determina il break-even ?

Un'impresa raggiunge il break even point quando produce e vende una quantita' di prodotto Q^* tale che:

$RT(Q^*) = CT(Q^*)$ ricavi totali, costi totali.

Cosa si intende per reddito aziendale ?

Cosa si intende per massimizzazione del profitto ?

Per incrementare il profitto un'impresa puo' aumentare il prezzo di vendita, pero' il cliente deve essere disposto a pagare di piu' per quel bene, oppure anche aumentare la produzione, soltanto che il cliente deve essere disposto ad acquistare in piu'.

In quale condizione, un'impresa massimizza il profitto ?

Cosa si intende per curva di domanda ?

In un piano prezzo/quantita', la domanda e' rappresentata tipicamente da una curva inclinata negativamente, il prezzo proposto dai consumatori scende all'aumentare della domanda. La curva e' negativa perche' riflette un comportamento tipico dei consumatori. Se i prezzi sono molto alti, pochi consumatori si potranno permettere quel bene.

Cosa si intende per curva di offerta ?

In un piano prezzo/quantita', l'offerta si rappresenta come una curva inclinata positivamente, il prezzo proposto dai consumatori sale all'aumentare dell'offerta. Quindi piu' il prezzo e' elevato e piu' i produttori sono interessati ad offrire maggiori quantita' del bene in oggetto.

Cosa si intende per equilibrio di mercato ?

Cosa si intende per mercato di concorrenza perfetta ? Quali condizioni portano alla sua presenza ? Come si comporta il mercato nel breve e nel lungo periodo ?

Il mercato di concorrenza perfetta e' un'archetipo di mercato ideale estremo. Si basa sulla presenza di imprese in cui : c'e' un'elevatissima omogeneita' dei beni realizzati dalle imprese; nessuna possibilita' da parte delle imprese di influenzare la quantita' di prodotto (perche' tutte hanno una quota di mercato molto piccola); e c'e' un'elevata trasparenza informativa. Nel lungo periodo il mercato in concorrenza perfetta verrà popolato da tante imprese relativamente piccole e molto simili tra loro, non solo perche' producono prodotti simili ma perche' tutte usano lo stesso know how e stessa tecnologia produttiva, quindi anche i costi saranno simili.

Cosa si intende per mercato di monopolio ? Quali condizioni portano alla sua presenza ?

In questa tipologia di mercato esiste un'unica impresa che ha ampi margini di manovra per fissare il prezzo e massimizzare il proprio profitto. La nascita di un mercato in monopolio potrebbe avvenire perche': un'impresa possiede o controlla la totalita' dell'offerta di una materia prima o puo' possedere fattori produttivi estremamente specializzati; l'impresa puo' avere ricevuto dal governo concessioni per avere il diritto esclusivo di una risorsa o per l'offerta di un determinato servizio; l'impresa riesce ad avere costi medi di produzione molto bassi e nessuna altra impresa ha la sua capacita'. In questo tipo di mercato esiste un solo prodotto, poi il monopolista produce tutta la quantita' che si vende e quindi lui puo' decidere liberamente la quantita' da produrre, la mobilita' dei fattori e' limitata da concessioni e brevetti, e non ha senso parlare di trasparenza perche' tanto le informazioni servono soltanto all'unico imprenditore.

Perche' e' difficile studiare i mercati oligopolistici ?

Quali fattori determinano la competizione di un settore ?

L'intensita' della rivalita' tra imprese concorrenti, che e' data dal tasso di crescita del settore, la percentuale di costi fissi rispetto al valore aggiunto totale del business, il grado di differenziazione e i livelli di concentrazione del mercato, poi bisogna mettere dentro anche la minaccia di nuovi potenziali concorrenti, la minaccia di prodotti sostitutivi, e la forza contrattuale di fornitori e clienti.

Descrivere le cinque forze del modello di Porter, anche attraverso esempi.

Descrivere le strategie concorrenziali di base.

Ci sono strategie come essere la leadership globale dei costi, che prevede di realizzare un livello complessivo di costi più basso rispetto ai concorrenti, questo è possibile soltanto se si ha un'elevata quota di mercato, un accesso privilegiato alle fonti di materie prime o un'ampia linea di prodotti per beneficiare economie di scala. Poi c'è la strategia della differenziazione, che punta a creare una determinata e chiara immagine per servizi e prodotti, così da fidelizzare il cliente, in modo che anche se il prezzo di vendita è un po' più alto, il cliente si sente comunque di acquistare prodotti tuoi. Poi c'è la segmentazione che è la focalizzazione dell'impresa su un determinato target di clientela e/o target territoriale e/o un insieme specifico di prodotti. Così che si punta ad ottenere bassi costi all'interno di un determinato segmento, alla differenziazione del prodotto o alla rpesenza di concorrenti deboli sul territorio.

Descrivere le fasi di vita del ciclo di un prodotto.

Le fasi di vita del ciclo di un prodotto può essere descritto graficamente tramite una curva che ha quattro fasi, in un grafico con vendite e profitti/tempo. La prima è l'introduzione del prodotto nel mercato, in cui si presenta un periodo lento di crescita, dove i profitti sono negativi, poi c'è la crescita e diffusione del prodotto, dove il questo inizia a diffondersi e ad essere conosciuto e richiesto sul mercato, qui c'è un sostanziale aumento del profitto. Poi c'è la maturità del prodotto in cui le vendite iniziano a rallentare in quanto il prodotto ha raggiunto una buona parte del mercato interessato al suo acquisto, i profitti si stabiliscono o addirittura si riducono. Poi c'è il declino del prodotto in cui questo fatica a trovare soggetti interessati all'acquisto con una netta diminuzione di vendite.