



APPUNTI DI **ECONOMIA AZIENDALE**

Prof Grandis / Di Perna

Federico De Angelis Scorsone

Andrea Accattoli

Programma di ECONOMIA AZIENDALE – TEORIA

a.a. 2017/2018

1. L'economia aziendale

L'economia aziendale è una scienza che si occupa di analizzare i fatti di gestione relativi alle imprese cercando di trovare una soluzione al problema economico. Il problema economico sorge perché i bisogni sono illimitati, ma almeno nel breve termine le risorse sono limitate. Sorgono quindi dei problemi di scelta per cercare di raggiungere un utilizzo ottimale delle risorse disponibili per raggiungere gli obiettivi che ci si pone.

L'economia aziendale quindi affronta l'azienda cercando di definire il “soggetto economico” (cioè colui che prende le decisioni) e il “soggetto amministrativo” (cioè colui che è titolare di diritti e doveri) e non sempre coincidono.

Studia l'impresa nei suoi generali caratteri economici (impresa pubblica o privata, i suoi obiettivi, equilibrio economico economicità rischio profitto e reddito, remunerazione dei fattori produttivi.), come si finanzia e la rilevazione contabile e quantitativa dell'impresa.

L'economia aziendale inoltre registra i fatti amministrativi (cioè quelli che intaccano economicamente o finanziariamente l'azienda) con lo scopo di determinare i loro risultati e poterli interpretare per prendere decisioni, eseguire le azioni decise e controllare il raggiungimento o meno degli obiettivi fissati.

Queste quattro fasi vengono studiate con due approcci diversi e di conseguenza anche le decisioni vengono prese con due metodi diversi e da due categorie di “uomo” (manager) diverse. Il primo, l'uomo ECONOMICO, è provvisto di razionalità OBIETTIVA. Egli raccoglie tutte le informazioni possibili, valuta ogni possibile scelta calcolandone ogni possibile conseguenza e ciò gli permette di effettuare sempre la scelta migliore. L'uomo AMMINISTRATIVO invece è dotato di razionalità LIMITATA. Egli ha una conoscenza limitata alla sua azienda, non riesce ad evidenziare ogni possibile scelta né riesce a valutare ogni singola conseguenza. Per questo effettuerà la scelta che secondo lui è la migliore. Quindi per poter arrivare ad effettuare la scelta considerata la migliore si passa attraverso determinati passaggi:

- INDIVIDUAZIONE del problema
- DEFINIZIONE del problema (cause, conseguenze, ecc..)
- SVILUPPO delle possibili soluzioni
- INDIVIDUAZIONE delle conseguenze di ogni soluzione
- SCELTA da parte del manager dell'alternativa migliore (in base a diversi criteri di scelta utilizzando la maggior parte delle volte la razionalità limitata).

2. L'azienda

Secondo la dottrina aziendale l'azienda è definita come **un complesso economico duraturo creato per il soddisfacimento (diretto o indiretto) dei bisogni umani.**

2.1 Complesso economico duraturo

Perché è un organismo organizzato e composto da persone, beni e operazioni. E viene definito economico perché il suo scopo è quello di creare un valore cioè un profitto e quindi per adattare mezzi scarsi a fini molteplici affrontando così il problema economico. Infine è detto duraturo perché dura oltre la vita dei beni e delle persone organizzati a suo interno.

2.2 Produzione di beni e servizi per il soddisfacimento dei bisogni umani

Oltre a creare profitto lo scopo principale di un'impresa è quello dello scambio sul mercato dei beni e servizi prodotti per soddisfare i bisogni delle famiglie. Questo soddisfacimento può essere diretto o indiretto a seconda che il bene sia destinato direttamente al consumo o serva per produrre un altro bene destinato al consumo.

2.3 Dottrina giuridica

Secondo la dottrina giuridica (ex art. 2555 C.c.*) l'azienda è **il complesso di beni organizzati dall'imprenditore per svolgere l'attività di impresa.** Questa definizione però è sostanzialmente riduttiva in quanto l'azienda non è composta solo da beni e non sono sempre e solo in mano ad un imprenditore (basta pensare alle aziende no profit).

*Codice Civile: è una delle norme fondamentali del diritto italiano e si occupa dei rapporti tra i privati, ponendo ogni soggetto sullo stesso piano di importanza.

2.4 L'azienda e l'ambiente

L'azienda è un complesso aperto, in quanto si relaziona con ciò che la circonda e si trasforma di conseguenza.

L'ambiente circostante e l'azienda si influenzano e si condizionano reciprocamente. Le relazioni avvengono soprattutto con i mercati esterni (dei capitali, del lavoro, degli approvvigionamenti, delle vendite) che siano di acquisizione o di sbocco.

2.5 A cosa serve l'azienda?

Lo scopo principale come già detto è quello di soddisfare i bisogni umani producendo beni e servizi. Questo perché ogni persona ha degli obiettivi nella sua vita e ciò da origine a dei bisogni da dover soddisfare tramite i beni e servizi di consumo. Alcuni di questi beni sono illimitati come acqua o aria, altri invece no e per questo devono essere costantemente prodotti dalle imprese.

2.6 La scala dei bisogni di Maslow

E' una scala di bisogni dai più importanti ai meno importanti per gli essere umani, partendo dal presupposto che un bisogno nasce quando uno precedente viene soddisfatto. Per questo motivo i bisogni più importanti da soddisfare per gli esseri umani sono quelli più difficili da soddisfare. I primi, quelli che vengono quasi sempre soddisfatti sono quelli FISIOLGICI, di SICUREZZA e SOCIALI. Quelli invece meno facili da realizzare e quindi più importanti sono quelli di STIMA DI SE, STIMA DEGLI ALTRI e AUTOREALIZZAZIONE.

I bisogni soddisfatti dall'azienda però in realtà non sono solo quelli della sua clientela ma anche quelli del personale che lavora al suo intero attraverso per esempio il pagamento delle retribuzioni.

3. Gli istituti di attività economica

I principali istituti di attività economica presenti in un sistema economico sono le FAMIGLIE, lo STATO, le IMPRESE e gli ENTI NO PROFIT. Ognuno di questi istituti è diviso in tre sezioni che sono quella delle persone (ORGANIZZAZIONE), quella dei beni (PATRIMONIO) e quella delle operazioni (GESTIONE).

3.1 L'organizzazione aziendale

Consiste nel coordinare tutti gli operatori presenti nell'azienda per poter raggiungere al meglio i suoi obiettivi stabilendo dunque dei ruoli, i loro compiti e le relazioni che si instaurano tra i ruoli stessi.

Vengono compilati due documenti fondamentali che riassumono queste decisioni.

- il MANSIONARIO: che elenca tutti i ruoli e i compiti che assume ogni persone incaricata di quel ruolo
- ORGANIGRAMMA: che riassume tutte le relazioni che collegano i vari ruoli e le linee di influenza tra un ruolo e un altro. (rappresentazione grafica)

Per poter definire tutti questi documenti è necessario fare dei passaggi fondamentali. Prima di tutto va definito l'obiettivo da raggiungere e le funzioni da svolgere per raggiungerlo. Ognuna di queste funzioni va scomposta e ricomposta per creare dei ruoli da inserire nel mansionario prima e nell'organigramma poi.

Per permettere ad ogni persona che ricopre un ruolo di lavorare nel massimo delle sue capacità e dunque creare una solida razionalizzazione bisogna utilizzare diversi strumenti:

- porre degli obiettivi e delle linee di influenza
- decretare delle norme di comportamento
- creare un buon sistema informativo (insieme delle tecniche con cui trasmettere le varie informazioni in tutta l'azienda.
- Selezionare e addestrare il personale
- scegliere un'ottima figura di leader (leadership – autorevolezza)

Entra in gioco quindi il concetto di autorità formale, cioè la figura che ha il DIRITTO formale di comandare e prendere decisioni che indirizzino il comportamento dei suoi subordinati, e che abbia la possibilità di imporre ai suoi subordinati l'obbligo di accettare quelle decisioni senza possibilità di critica nel merito. Il concetto di potere quindi è molto più ampio e sta ad indicare la capacità di influire sul comportamento degli altri.

Esistono a riguardo due differenti teorie:

- teoria CLASSICA: all'aumentare dell'autorità formale aumenta anche il potere
- teoria MODERNA: all'aumentare dell'autorità il potere diminuisce se vi è ampia soddisfazione dei bisogni primari. Questo sta anche nel fatto di essere in grado di far accettare ai propri subordinati la propria autorità.

3.1.2 I VARI TIPI DI AUTORITA' FORMALE

Esistono diversi tipi di gerarchia che si verificano in diversi casi e hanno diverse caratteristiche:

- GERARCHICA: l'azienda segue le linee gerarchiche e si basa sull'unità di comando. Segue delle linee verticali all'interno però di una stessa funzione. Ciò significa che l'autorità di una funzione non può comandare il subordinato appartenente ad una funzione differente.
- FUNZIONALE: all'interno di quella gerarchica può inserirsi in dei casi specifici l'autorità funzionale. Un subordinato quindi riceverà dei comandi da linee di comando differenti: dal suo capo principale e da un'altra figura specifica con delle competenze specifiche in quella materia. Alla fine di tutto però sarà l'autorità principale comunque a comandare.
- DI GRADO: è presente solo nelle istituzioni militari e si può verificare solo in occasione di guerra che un superiore possa comandare qualsiasi altra persona di grado minore anche se appartenente ad un'altra forza dell'ordine.

3.2 I vari tipi di rapporto organizzativo.

I rapporti organizzativi quindi possono essere divisi in tre sezioni:

- rapporto GERARCHICO: che rispetta la figura dell'autorità gerarchica
- rapporti FUNZIONALI: divisi in rapporti autoritari (autorità formale), consultivi (consigli tra i vari componenti di una funzione), di servizio (clienti interni all'azienda) e di controllo (assistenti delegati dall'autorità, ma che non hanno potere di comando sui subordinati)
- rapporti di ASSISTENZA: divisi in assistant to (una singola persona che collabora) o general staff (un insieme di persone che collaborano con l'autorità).

3.2.1 ORGANI DI LINE E DI STAFF

La differenza fondamentale tra questi due organi è che il primo comanda ed è essenziale, l'altro consiglia ed è solamente secondario. Di conseguenza il primo ha un'autorità e prevale nelle decisioni a differenza dell'altro che ha solo una posizione subordinata. (anche se ultimamente gli organi di staff hanno un potere sempre maggiore).

Quindi gli organi di LINE partecipano al raggiungimento degli obiettivi primari cioè quelli richiesti dalla clientela (creazione di beni e servizi e distribuzione).

Gli organi di staff partecipano invece al raggiungimento di obiettivi secondari e collaterali cioè la creazione di valori richiesti da chi circonda l'azienda con ciò che viene pagato dai clienti.

4. I vari modelli di direzione

I modelli direzionali influenzano la soddisfazione dei dipendenti e quindi il loro modo di lavorare, di conseguenza l'efficienza e la produttività dell'impresa stessa. Secondo questo presupposto sono state elaborate due teorie diverse che descrivono due diversi tipi di modello direzionale.

4.1 La teoria X

Elaborata da Taylor la teoria x vede il dipendente come un lavoratore che non ama il suo lavoro, non vuole comandare né avere delle responsabilità, non ha fantasia e non ha interessi nell'andamento dell'azienda in cui lavora. Di conseguenza non ha ambizioni e ciò permette al dirigente di programmarlo controllarlo e renderlo docile. I due modelli applicati sono quello DURO (stile autoritario) e quello MORBIDO (stile paternalistico).

4.2 La teoria Y

Contraria alla teoria x, la teoria y sostiene che bisogna affidare ad ogni lavoratore un ruolo che gratifichi i suoi sforzi e sacrifici (autorealizzazione). Il dipendente quindi amerà il suo lavoro, sarà ambizioso e si assumerà delle responsabilità essendo anche stimolato dal dirigente. I due modelli applicati sono quello CONSULTIVO e quello PARTECIPATIVO.

5. Il patrimonio

Il patrimonio è il complesso coordinato di beni – materiali o immateriali -, rapporti giuridici – attivi o passivi – a disposizione dell'azienda per lo svolgimento della sua attività. È dunque un insieme di mezzi cosiddetti funzionali all'attività aziendale e vengono organizzati per raggiungere al meglio lo scopo comune della produzione.

Gli elementi del patrimonio possono essere elencati sotto l'aspetto QUALITATIVO o QUANTITATIVO.

Il primo aspetto prevede l'accertamento della natura di ogni bene. È impossibile perciò stabilire un'espressione sintetica di tutti i beni in quanto questi sono eterogenei e soprattutto vengono espressi in quantità e unità di misura eterogenee.

Per questo si compila un documento chiamato **inventario** che elenca gli elementi ognuno con la propria unità di misura. Il secondo aspetto invece prevede la valutazione di tutti i beni con la stessa unità di misura, ovvero attribuendo ad ognuno di loro un valore monetario (che non potrà mai essere oggettivo, in quanto possono essere diversi i criteri di valutazione), ma ciò permette di poter riassumere il valore complessivo di un patrimonio. Si compila dunque un documento o prospetto chiamato **stato patrimoniale** per poter avere una valutazione sintetica e poter effettuare anche un'analisi patrimoniale ed una finanziaria.

ATTIVITA'	PASSIVITA'
Cassa	Debiti
Prodotti	Tot. Passività ...
Macchine	Capitale proprio
Fabbricati	
Tot.	Tot a pareggio

Attività – Passività = capitale proprio

Attività (investimenti) = Capitale netto + passività (fonti di finanziamento)

6. Le operazioni – la gestione

La gestione è l'insieme delle operazioni effettuate all'interno dell'azienda coordinatamente per poter raggiungere nel modo migliore possibile il proprio obiettivo. Per poter valutare quali decisioni prendere e seguire dunque una strategia occorre suddividere la vita dell'azienda in periodi amministrativi lunghi solitamente un anno: l'insieme delle operazioni di gestione in un periodo amministrativo si chiama ESERCIZIO.

La gestione studia il comportamento dell'azienda in diversi modi facendo riferimento o all'intera attività aziendale (i parlerà dunque di strategia) o a funzioni aziendali specifiche (politiche gestionali). Nel primo caso saranno oggetto di studio soprattutto le funzioni manageriali e direzionali, nel secondo caso le funzioni operative.

6.1 Le funzioni operative

Sono le funzioni che studiano il comportamento di ogni attività. In particolare abbiamo la funzione TECNOLOGICA (trasformazione fisica dei prodotti), funzione COMMERCIALE (acquisto fattori produttivi e vendita beni e servizi), funzione INANZIARIA (reperimento dei mezzi finanziari e investimento), funzione CONTABILITA' (rilevazione fatti di gestione), funzione di SICUREZZA (salvaguardia di beni e persone).

6.2 Le funzioni direzionali e manageriali

Sono tutte le decisioni a medio termine. In particolare si hanno la PROGRAMMAZIONE che orienta le decisioni, il CONTROLLO che valuta gli scostamenti tra decisione e azione, l'ORGANIZZAZIONE che crea ruoli e linee di influenza all'interno dell'azienda e la LEADERSHIP che orienta il comportamento dei dipendenti.

6.3 La suddivisione delle aziende

La classificazione che viene fatta in Europa schiera due tipi fondamentali di aziende che andremo ad analizzare, quelle di erogazione e quelle di produzione.

6.3.1 LE AZIENDE DI EROGAZIONE

Le aziende di erogazione sono quelle che si occupano del soddisfacimento diretto dei bisogni della collettività e la maggior parte delle volte se non sempre sono enti non profit. I soggetti che beneficiano di queste aziende possono essere interni a loro stesse (beneficiari) o esterne e per la quale l'azienda è nata. In ogni caso realizzano fini istituzionali e non realizzano un profitto. Anche per loro però si verifica il problema economico e cercano di raggiungere l'equilibrio economico, facendo sì che i proventi siano uguali agli oneri + i costi. La differenza con le aziende profit è che le aziende di erogazione non spendono per arrivare ad un guadagno, ma cercano di avere dei proventi da poter spendere per poter realizzare i fini sopra citati.

Anche qui sono presenti tre diversi cicli:

- CICLO OPERATIVO: produzione (eventuale) e erogazione o consumo
- CICLO FINANZIARIO: entrate e uscite. Se $E > U$ allora si ha un avanzo, se $E < U$ allora si ha un disavanzo altrimenti si è in pareggio.
- CICLO ECONOMICO: invertito rispetto alle aziende profit, oneri e proventi (come entrate e uscite).

6.3.2 LE AZIENDE DI PRODUZIONE

Più comunemente dette aziende profit, sono quelle che si occupano della produzione di beni o servizi per poterli scambiare sul mercato e raggiungere un profitto. Il soddisfacimento dei bisogni in questo caso è indiretto in quanto i consumatori o utilizzatori troveranno il bene sul mercato.

Sono dette IMPRESE, cioè in mano all'imprenditore per svolgere la propria attività. All'interno dell'impresa principalmente si svolge questa catena: Fattori produttivi → IMPRESA → Prodotto finito o merce.

Tra i fattori produttivi oltre a terra, lavoro e capitale si ha anche l'idea imprenditoriale che trova la sua remunerazione nei ricavi, che ogni volta fanno ripartire i fattori produttivi. Prima però è necessario remunerare anche altri fattori produttivi, in primis quelli che sono cosiddetti in posizione contrattuale (coprendo i costi), solo successivamente quelli in posizione reddituale cioè raggiungendo un reddito congruo al capitale che è stato investito. Si avrà quindi che i **Ricavi > Costi + Reddito congruo**. Questa condizione però non è sempre rispettata per via del rischio di impresa che potrebbe invertire il segno e rendere i **Ricavi < Costi + reddito congruo**.

6.4 I soggetti dell'impresa

6.4.1 IL SOGGETTO GIURIDICO

E' colui che all'interno dell'azienda si fa carico dei diritti e degli obblighi e può essere una persona fisica così come una persona giuridica (l'azienda stessa).

Andiamo ad analizzare questi due termini. Una persona fisica è dotata sin dalla sua nascita di capacità giuridica, ovvero è titolare di diritti (ex art. 1 C.c.) e acquista la capacità di agire solo dopo aver raggiunto la maggiore età (Ex art. 2 C.c.). Non tutti però arrivati a 18 anni possono acquistare questa capacità, e ci sono alcuni casi specifici: gli interdetti ai quali viene affidato un tutore, gli inabilitati ai quali viene affidato un curatore così come ai minorenni e gli assenti (dopo 10 anni morte presunta).

La persona giuridica ha capacità giuridica grazie alla legge. Possono essere persone giuridiche pubbliche regolamentate da norme di diritto pubblico, che hanno interessi generali, nascono tramite la legge e non hanno un atto costitutivo standardizzato. Oppure possono essere private e quindi regolamentate dal diritto privato (Codice Civile), con interessi personali, nate tramite manifestata volontà privata e con un preciso metodo di costituzione.

6.4.1.1 LE PERSONE GIURIDICHE PRIVATE

Si distinguono in tre categorie fondamentali: le associazioni, le fondazioni e le società. Le associazioni raggiungono finalità private non lucrative e hanno come elemento costitutivo le persone stesse che le fondano; le fondazioni invece hanno come elemento costitutivo un patrimonio i cui frutti sono vincolati ad essere destinati ad una attività specifica anch'essa non lucrativa. Entrambe queste due sono soggette al controllo dei poteri pubblici e acquistano personalità giuridica con un decreto del Presidente della Repubblica e diventano quindi entità con diritti e doveri. Le società invece hanno come scopo principale la creazione di un valore (profitto) e nascono tramite la stipulazione di un contratto di società (ex art. 2247 C.c.). Nascono con un atto pubblico da depositare entro 30 giorni al registro delle imprese che, dopo averlo controllato, conferiscono personalità giuridica all'impresa stessa.

Le persone giuridiche private possono quindi essere:

- una persona FISICA (proprietario) nelle imprese individuali
- una o più persone FISICHE (soci illimitatamente responsabili) nelle società di persone
- una persona GIURIDICA (la società stessa) nelle società di capitale.

6.4.2 IL SOGGETTO ECONOMICO

Il ruolo di soggetto economico è coperto da una o più persone FISICHE che determinano l'indirizzo della gestione aziendale (e anche la sua natura giuridica), prendono decisioni strategiche e stabiliscono gli obiettivi da raggiungere e le politiche gestionali da mettere in atto. Per poter assumere il ruolo di soggetto economico è necessario avere prima di tutto la volontà di governare un'azienda, essere in possesso delle competenze manageriali e disporre del potere sufficiente ad imporre la propria volontà (50%+ 1 delle azioni nelle s.p.a per esempio).

Di conseguenza il soggetto economico può essere:

- una persona FISICA (l'imprenditore se vuole) nelle imprese individuali
- una o più persone FISICHE (soci se vogliono e hanno la maggioranza dei voti) nelle società di persone
- una o più persone FISICHE (soci se vogliono e hanno la maggioranza dei voti) nelle società di capitale

6.4.2.1 IL CONTROLLO DEL SOGGETTO ECONOMICO

Con controllo in questo caso si intende la capacità direzionale del soggetto economico. Può capitare che il soggetto economico sia qualcuno o qualche gruppo di persone che però non hanno la maggioranza dei voti in assemblea quando per esempio hanno **un'aliquota di azioni < del 50%**, quando **non c'è un investimento diretto di capitale** o quando **l'investimento di capitale è totalmente assente**.

Il fatto che qualcuno avente un'**aliquota minore del 50%** abbia la possibilità di essere il soggetto economico è reso possibile dai meccanismi di funzionamento delle S.p.a.

- presenza di azioni privilegiate: ovvero azioni particolari che escludono i possessori dal diritto di voto in assemblea (compensando con un privilegio sulla distribuzione dei dividendi). Questo comporta che nelle assemblee non tutti i possessori del capitale siano presenti e votino, di conseguenza per raggiungere la maggioranza del 50% + 1 dei presenti basterà avere una percentuale di capitale del 25% + 1.
- regole di svolgimento delle assemblee: come scritto sopra, le assemblee sono considerate valide quando (alla prima assemblea) sono presenti almeno i soci che abbiano il 50% del capitale (qualsiasi percentuale va bene per le altre) e la maggioranza da raggiungere è quella assoluta. Di conseguenza il quorum costitutivo (persone necessarie perché il voto sia valido) abbassa di molto il quorum deliberativo, cioè il numero di persone sufficienti alla decisione (maggioranza assoluta dei presenti).
- Mancanza di volontà o capacità di chi avrebbe di per sé i requisiti patrimoniali
- si possono acquisire deleghe di voto da altri votanti
- si possono integrare le proprie azioni con azioni di altri tramite la stipulazione di alcuni contratti (pegni, ecc..)
- dispersione e polverizzazioni degli azionisti: il numero enorme di azionisti delle attuali S.p.a. fa sì che a vincere non siano più il numero di azioni possedute da chi vota, ma chi ha le capacità manageriali.

*FUNZIONAMENTO DELLE ASSEMBLEE

Le assemblee ordinarie si svolgono almeno una volta l'anno, e servono per approvare il bilancio, nominare i vari amministratori e scegliere i loro compensi e discutere di materie relative all'atto costitutivo.

Le assemblee straordinarie invece si svolgono in casi particolari per esempio per modificare l'atto costitutivo, per emettere obbligazioni o in caso di fallimento per nominare i liquidatori.

Può inoltre verificarsi che ad avere il controllo economico della società sia qualcuno che **non abbia effettuato un investimento diretto** nel capitale dell'impresa controllata. Questo si verifica quando si incontrano i cosiddetti gruppi aziendali, ovvero gruppi di aziende in cui l'impresa cosiddetta holding ha il controllo (perché ne possiede la maggior parte del pacchetto azionario) di un'altra impresa o di altre imprese. A sua volta una di queste per gli stessi motivi ha il controllo di ancora un'altra impresa e quindi (indirettamente) a società holding ha il controllo su di questa.

All'interno dei gruppi aziendali ci sono tanti soggetti giuridici ma un solo soggetto economico.

Le società holding sono divise in due gruppi a seconda che siano solo proprietarie di altre (PURE) o comunque abbiano anche un processo produttivo (MISTE).

I gruppi aziendali vengono costituiti per poter crescere a livello aziendale e questa crescita può essere di diversi tipi:

- crescita INTERNA: aumentano i settori all'interno della stessa azienda che assume nuove funzioni
- crescita ESTERNA: per poter avere nuovi settori e nuove funzioni l'azienda acquista o partecipa in diverse imprese.

Esistono ovviamente diversi tipi di strategie di sviluppo:

- Sviluppo ORIZZONTALE: un'impresa ne acquisisce una che svolge lo stesso processo produttivo: in questo modo assume una posizione monopolista e copre ogni segmento del mercato
- Sviluppo VERTICALE: un'impresa ne acquisisce una che si trova a monte o a valle del processo produttivo (acquisisce un cliente o un fornitore) e in questo modo stabilizza o le vendite o gli acquisti
- Sviluppo DIVERSIFICATO: CONGLOMERALE o LATERALE: nel primo caso un'impresa ne acquisisce una con dei collegamenti a livello di marketing o tecnologia, nel secondo caso questi collegamenti sono del tutto assenti
- Sviluppo INTERNAZIONALE: avviene una ripartizione geografica dei rischi: impresa nazionale e mercato nazionale (solo accordi all'estero), impresa internazionale (produzione in Italia e filiali all'estero), impresa internazionale avanzata (produzione e vendita anche all'estero grazie a collaborazione con dei partner), multinazionale (produzione e vendita diretta sia in Italia che all'estero).

Infine può avvenire che il soggetto economico controlli un'impresa i cui non abbia apportato nulla. Questa influenza dominante è favorita da dei vincoli contrattuali (ex art. 2359 C.c. Comma 3). Esistono tre diversi casi:

- Impresa Matura (Public company) : hanno un azionariato diffuso e frazionato per questo i manager in realtà sono dei veri e propri dipendenti della società
- Altri vincoli giuridici o contrattuali: per esempio vincoli di finanziamento, di fornitura esclusiva (franchising) o di servizi (appalti)
- Impresa pubblica: governate da manager pubblici nominati da poteri pubblici e che governano quindi solo in virtù di questa nomina.

7. L'economicità

L'economicità è il criterio seguito da un soggetto economico per valutare la convenienza a iniziare o continuare un'attività economico finanziaria. L'economicità è alla base delle scelte aziendali.

L'economicità però viene valutata a seconda dell'ambito in cui viene visionata l'azienda stessa

- economicità aziendale: se si considera l'azienda singolarmente
- economicità superaziendale: se si considera l'azienda in relazione con altre economie. In questo ambito abbiamo la macroeconomicità o economicità collettiva (azienda inserita nell'economia di un territorio insieme ad altri soggetti economici) e economicità di gruppo (azienda come elemento del gruppo aziendale di appartenenza).

L'economicità alla sua base ha due grandezze fondamentali che sono il CAPITALE e il REDDITO, strettamente collegati tra di loro ed entrambi variamente configurabili.

7.1 La configurazione del capitale

Il capitale può essere visto come l'insieme dei mezzi impiegati (capitale investito) e dei mezzi disponibili (fonti di finanziamento, cioè mezzi monetari o beni in natura). Questi mezzi monetari vengono sia apportati dai soci o dall'imprenditore e sia vengono forniti da entità esterne all'azienda (capitale di credito) e vengono utilizzati per l'acquisto di tutti i fattori produttiva che siano a fecondità semplice o ripetuta. Per questo motivo **IMPIEGHI = FONTI** Essendo una grandezza astratta il capitale è variamente configurabile: per questo molto spesso le variazioni del capitale sono causate semplicemente da diversi metodi di valutazione. In ogni caso la valutazione del capitale può variare a seconda della finalità:

- capitale di FUNZIONAMENTO: comprende tutte le risorse a disposizione in un determinato momento e viene utilizzato per descrivere un'azienda in completo funzionamento
- capitale ECONOMICO: viene considerato il valore dell'azienda come blocco unico e viene utilizzato durante la cessione il conferimento o la fusione
- capitale di COSTITUZIONE: è la somma dei beni disgiunti valutati al loro costo d'acquisizione e viene

utilizzato al momento della costituzione dell'azienda

- capitale di LIQUIDAZIONE: è la somma dei beni disgiunti valutati per stralcio ed è utilizzato durante la liquidazione dell'azienda

Essendo il capitale una grandezza variamente configurabile lo è anche il reddito. Esso è formato ovviamente da componenti positivi (ricavi e proventi) e negativi (costi e oneri). I ricavi e i costi (derivanti da vendite e acquisti) provengono da delle operazioni di scambio, a differenza invece di oneri e proventi.

Tutti questi valori si imputano all'esercizio in base alla competenza economica: un ricavo in particolare è di competenza di un esercizio all'interno del quale si è manifestato lo scambio, un costo è di competenza di un esercizio all'interno del quale si trova il corrispettivo ricavo. Questo perché un'impresa prima sostiene dei costi per poter ottenere dei ricavi. Viceversa un onere è di competenza di un esercizio all'interno del quale si è verificata l'erogazione di un servizio, un provento è di competenza di un esercizio in cui si trova il corrispettivo onere.

Anche il reddito ha diverse configurazioni a seconda della finalità per la quale viene calcolato:

- finalità dell'equilibrio economico (nel bilancio d'esercizio)
- finalità della tutela dei terzi (nel bilancio civilistico)
- finalità del pagamento delle imposte (nella dichiarazione dei redditi)

7.2 Calcolo dell'economicità

Per calcolare l'economicità di una certa attività bisogna prima verificare due condizioni: l'equilibrio economico e l'adeguata potenza finanziaria.

7.2.1 L'EQUILIBRIO ECONOMICO

L'equilibrio economico si verifica quando i RICAVI sono maggiori della somma tra i COSTI (remunerazione dei fattori in posizione contrattuale) e la CONGRUA REMUNERAZIONE (remunerazione dei fattori in posizione residuale). Ma come viene calcolata questa congrua remunerazione?

Sappiamo che Ricavi – Costi = risultato effettivo d'esercizio e che Ricavi – Costi > Congrua remunerazione .. di conseguenza possiamo vedere come **Risultato effettivo > Risultato congruo**.

Esiste un indice (Return on Equity → ROE) che permette di calcolare il tasso di redditività dell'impresa, mettendo a rapporto il reddito d'esercizio e il capitale proprio in valori percentuali. Questo ROE deve essere maggiore del tasso I_c cioè il tasso di congrua remunerazione.

Come si calcola I_c ? È la somma di tre componenti diverse:

- I_1 → cioè il compenso per i puri investimenti di capitale ed è un importo che si basa solamente sui titoli di stato a m/l termine e privi di rischio: il è quindi il rendimento del titolo di stato di riferimento (nella realtà si fa la media di tutti i BTP e CCT).
- I_2 → cioè il compenso per il rischio supportato e tiene conto della perdita media di tutte le imprese di un determinato settore e la probabilità che si verifichi. Esistono diversi metodi per calcolare questo indice (tra cui CAPM e WACC) ma nel modo più semplice possibile si calcola nel seguente modo: **(perdita media) x (probabilità di perdita) → probabilità di perdita = aziende in perdita / aziende del settore**
- I_3 → cioè il compenso del lavoro imprenditoriale e si calcola facendo il rapporto tra i compensi medi e il capitale investito. I compensi medi sono quelli previsti dai contratti collettivi nazionali di lavoro. Spesso però questo indice non viene considerato in quanto già inglobato nei costi del personale (soprattutto nelle imprese con autonomia giuridica) ed andrebbe quindi a falsare il calcolo della redditività di un'impresa.

Abbiamo ora quindi che $I_c = I_1 + I_2 + I_3 < ROE$ → **Equilibrio Economico d'Esercizio**.

Questo E.E.E. Però deve verificarsi non solo nel breve termine ma anche nel m/l.

L'E.E.E. Nel breve termine è facilmente calcolabile e verificabile nel CONTO ECONOMICO. Il C/E contabile però in realtà divide solamente tutti i costi da tutti i ricavi per calcolare il reddito e quindi oltre a questo (obbligatorio per legge) le imprese ne stilano altri tipi per le proprie valutazioni. In particolare il conto economico viene riclassificato per poter accorpate costi e ricavi a seconda della provenienza (gestione caratteristica, extra caratteristica e straordinari) e raggiungere quindi dei risultati intermedi e poter confrontare costi e ricavi omogenei. Si stila quindi un conto economico SCALARE (extra contabile).

Uno di questi è il conto economico a COSTO DEL VENDUTO e si calcola nel seguente modo:

Ricavi di vendita

-

Costo del venduto (esistenze + acquisti + costi legati all'attività di vendita – rimanenze finali)

=

Utile lordo industriale

-

Costi amministrativi, di R&S e di vendita

=

Risultato operativo

+/- gestione extra caratteristica (- oneri finanziari + proventi finanziari)

=

Utile di gestione

+/- gestione straordinaria (- oneri straordinari+ proventi straordinari)

=

Utile prima delle imposte

-

Imposte

=

Utile d'esercizio

Una volta verificata la presenza di un E.E.E. Bisogna anche verificare la sua durevolezza che nel breve termine è difficile da realizzare. Questo dipende principalmente dall'andamento delle vendite e quindi dal ciclo di vita di ogni prodotto.

Grafico ciclo di vita di un prodotto

Caratteristiche e fattori di ogni fase del ciclo di vita

La difficoltà nel realizzare però un E.E.E nel breve termine è determinata anche dall'andamento dei costi di produzione e commercializzazione dei prodotti: la maggior parte è sostenuta all'inizio e solo successivamente ci saranno i costi di gestione.

Grafico andamento dei costi di produzione e commercializzazione di un prodotto.

7.2.2 L'ADEGUATA POTENZA FINANZIARIA

La potenza finanziaria è quella condizione che permette di poter affrontare lo scollamento che si verifica tra i costi e i ricavi, in quanto la maggior parte dei costi avvengono in un momento precedente e soprattutto in un valore molto maggiore rispetto ai primi ricavi. È dunque la capacità di coprire completamente, continuamente e convenientemente il fabbisogno finanziario.

La condizione principale che si deve verificare è dunque la seguente

$$\text{FONTI DI FINANZIAMENTO} > \text{FABBISOGNO FINANZIARIO.}$$

Le fonti di finanziamento come già visto possono derivare da apporti propri o dei soci (capitale proprio) o da soggetti terzi tramite prestiti (capitale di terzi o di credito). Ovviamente ogni operazione di gestione riguardante il reperimento delle fonti di finanziamento va analizzata sotto l'aspetto monetario e sotto l'aspetto finanziario. Per quanto riguarda l'aspetto monetario si parla di debiti o crediti di **funzionamento**, cioè entrate e uscite per operazioni tipiche dell'esercizio che generalmente non implicano il pagamento degli interessi; l'aspetto finanziario invece registra debiti e crediti di **finanziamento**, cioè entrate e uscite per la provvista o il rimborso di capitale e generalmente implicano il pagamento di interessi (attivi o passivi).

Si crea di conseguenza un circolo: l'alternanza tra entrate e uscite per operazioni d'esercizio crea un disequilibrio monetario (cioè il fabbisogno) che viene coperto dal capitale proprio e da quello di credito.

Ma come si calcola il fabbisogno finanziario? Bisogna fare un confronto tra la dinamica delle entrate e quella delle uscite (ovviamente quelle di competenza dell'esercizio in quanto il fabbisogno è calcolato annualmente). Per entrate si intendono tutti i ricavi, i disinvestimenti di crediti di finanziamento e l'accensione di debiti di finanziamento; viceversa per le uscite si intendono tutti i costi, gli investimenti in crediti di finanziamento e il rimborso di debiti di finanziamento. La valutazione delle entrate avviene attraverso 3 fasi distinte: la PREVISIONE (la nascita del diritto di riscuotere), l' ACCERTAMENTO (cioè la nascita del credito → calcolo dell'importo esatto) e la RISCOSSIONE. Allo stesso modo vale la valutazione delle uscite attraverso: PREVISIONE (nascita dell'obbligo di pagare), la LIQUIDAZIONE (nascita del debito e calcolo dell'esatto importo) e il PAGAMENTO.

Il fabbisogno finanziario quindi è **la differenza tra la somma al tempo t tra tutte le uscite in fase di liquidazione e tutte le entrate in fase di riscossione.**

Grafico calcolo del fabbisogno finanziario

Il fabbisogno può anche essere calcolato immediatamente grazie alla consultazione dello stato patrimoniale.

Investimenti lordi in fase di realizzo – (Rettifiche di ricavi + Riserve + Utili – Utili già distribuiti)

Calcolo fabbisogno finanziario con lo stato patrimoniale

7.3 La scelta delle fonti di finanziamento.

Come già visto le fonti di finanziamento sono principalmente 3: il Capitale proprio cioè gli apporti fatti dall'imprenditore o dai soci, il capitale di credito o di terzi cioè gli apporti fatti dai terzi (prestito obbligazionario, credito bancario, credito mercantile o credito dei dipendenti come il TFR) e l'autofinanziamento cioè il reinvestimento del valore creato dall'azienda stessa. L'autofinanziamento può essere calcolato con il metodo sintetico o globale (Δ investimenti – Δ debiti – Δ capitale sociale) o con quello analitico (Δ investimenti + Δ utili + Δ f.do rischi + Δ f.do riserve + f.do ammortamenti)

7.3.1 IL PROBLEMA DELLA GIUSTA SCELTA DELLE FONTI.

Nello svolgere il suo ruolo il soggetto economico deve garantire due fondamentali aspetti. Il primo di tutti è quello della creazione di un utile d'esercizio per poter assicurare dividendi ai soci normali (almeno congrui) e consueti. Se questo non dovesse essere garantito il valore dell'azienda potrebbe diminuire in quanto le azioni verrebbero vendute e il soggetto economico affronta il rischio di poter perdere il proprio ruolo.

L'altro aspetto da affrontare è che il soggetto economico deve garantire l'acquisto costante dei cosiddetti investimenti indispensabili per non rischiare di essere fuori mercato. Le variazioni di investimenti crea dunque un FABBISOGNO FINANZIARIO che viene coperto con le tre diverse fonti di finanziamento (CP, CC e autofinanziamento). Il problema sorge quando si deve decidere quale incrementare per poterlo coprire. Se viene aumentato il CP uno dei soci potrebbe apportare una somma di capitale che lo porterebbe ad avere una quota maggiore rispetto al soggetto economico e prendere quindi il suo posto. Se invece viene aumentato il CC si verifica il problema del controllo del Leverage che potrebbe incrementare eccessivamente e far diventare "rischiosa" l'impresa e questo potrebbe far sì che allo stesso modo le azioni vengano vendute. Il problema dell'autofinanziamento invece sta nel fatto che non sempre l'utile è abbastanza grande da coprire entrambi i lati.

7.3.2 DIFFERENZE TRA CC E CP

La differenza principale sta nella durata per la quale il capitale resta legato all'impresa il CP rimane legato per tutta la vita dell'impresa e viene restituito a chi lo ha apportato solo in caso di fallimento o terminazione della vita dell'impresa;

il CC invece ha una scadenza entro la quale deve essere rimborsato e può essere a breve o a lungo termine. L'altra differenza fondamentale è il costo: il CP ha un costo figurativo cioè non presente in contabilità ed è rappresentato dal tasso di congrua remunerazione (ic); il CC invece ha come costo gli interessi passivi (if) che possono essere espliciti o impliciti.

7.3.2 LA STRUTTURA FINANZIARIA

Dopo aver valutato il fabbisogno finanziario, la natura degli investimenti da attuare e le diverse fonti di finanziamento alle quali attingere bisogna creare la giusta struttura finanziaria dell'impresa. Bisogna cioè adattare quantità e qualità dei finanziamenti alle caratteristiche degli investimenti (fonti a breve termine per costi a breve termine, fonti a lungo termine per costi pluriennali). Come si fa a stabilirla? Bisogna tenere conto di eventuali limitazioni giuridiche e della natura degli investimenti.

Ipotizzando che l'utile realizzato sia interamente destinato alla distribuzione dei dividendi, bisogna seguire 5 regole fondamentali per poter scegliere con accuratezza le giuste fonti:

- **UNICITA' DEI FINANZIAMENTI:** non si possono stabilire relazioni tra singoli investimenti e singoli finanziamenti
- **OFFERTA DEL DENARO:** bisogna poter dare garanzie a chi ci presta il denaro perché anch'egli ha delle necessità e delle esigenze di rendimento, di liquidità, di rischio e diversificazione. Per questo bisogna agire bene sul mercato finanziario studiando bene le necessità del creditore e poter fare l'offerta migliore possibile rispettando le proprie capacità
- **CONSERVAZIONE DEL SUPREMO POTERE VOLUNTARIO (S.E.):** il SE deve controllare che scegliendo le fonti non comprometta il proprio ruolo per esempio facendo incrementare il capitale proprio senza apportare nessuna quota e facendosi "superare" da qualche altro socio. Dovrà quindi attentamente valutare se sia effettivamente più conveniente ricorrere al capitale di terzi.
- **ADEGUATEZZA DELLE FONTI AL FABBISOGNO FINANZIARIO:** costruendo in un grafico il fabbisogno finanziario nel tempo per poterne fare un'analisi storica si può notare come l'andamento nel tempo si divida in tre fasce principali: la fascia α che resta costante nel tempo e riguarda quel fabbisogno finanziario che l'impresa comunque avrà sempre e per questo viene coperto soprattutto con il capitale proprio in quanto è fortemente legato alla vita dell'azienda; la fascia β_1 ha un'andatura sostanzialmente crescente e viene coperta oltre che con il capitale proprio anche con il capitale di credito duraturo (a lungo termine); l'ultima fascia invece, quella chiamata β_2 ha un'andatura fluttuante a seconda delle operazioni fatte durante la gestione e viene coperta soprattutto con il capitale di credito elastico cioè quello a durata breve.
- **PRINCIPIO DELLA CONVENIENZA (ROI):** questo principio viene rispettato nel momento in cui il ROI ($RO/CP+CC$) (return on investments) $>$ if (tasso di interesse da pagare sul capitale di credito). Si può facilmente spiegare con un esempio. Supponendo che un'azienda abbia un solo investimento di 100 coperto interamente da CP e supponiamo che il suo RO sia pari a 15 e gli OF pari a 0, quindi anche RN è 15. Il ROE sarà pari al 15%. Supponiamo ora che ci sia un nuovo investimento di 200 coperto con CC. Il RO aumenta a 45 ma ora abbiamo anche OF pari a 8% (16), quindi RN è 29. Il ROE ora sarà pari a 29% e di conseguenza aumentato in quanto si realizza un maggiore utile senza dover aumentare il proprio capitale. Il ROI in entrambi i casi resta pari a 15%, ma nel secondo caso ci aiuta a valutare la convenienza del fare ricorso al capitale di credito in quanto $15\% > 8\%$. Si può giungere ad una conclusione, chiamata effetto leva, ovvero la seguente equazione $ROE = ROI + (ROI - if) * LEVERAGE \rightarrow$ se $ROI > if$ - aumenta il ROE all'aumentare di Leverage. Se invece $ROI < if$ allora il ROE diminuisce all'aumentare di Leverage

7.4 L'economicità di gruppo

Fino ad ora abbiamo analizzato il concetto di economicità vedendo l'impresa come un soggetto singolo ed isolato. Come visto in precedenza però l'economicità può essere analizzata e calcolata anche in altre situazioni, come quella di appartenenza ad un gruppo.

7.4.1 REALIZZABILE NEL GRUPPO

L'azienda presa in considerazione, da sola, non rispetta la condizione di equilibrio economico, ma può realizzarlo se inserita all'interno di un gruppo aziendale tramite acquisizione.

7.4.2 IN FUNIONE DEL GRUPPO

Nonostante venga inserita in un gruppo aziendale, l'azienda presa in considerazione continua a non rispettare la condizione e ad avere costanti perdite, però è utile al bilancio consolidato del gruppo stesso.

8. L'efficienza

Il concetto d'efficienza è strettamente collegato a quello di economicità, in quanto la condizione di efficienza permette di valutare il grado di economicità, in quanto effettua un'attenta analisi dei rendimenti fisico-tecnici dei fattori produttivi contemporaneamente ad un'analisi dei loro costi. Per questo bisogna attentamente collegare la valutazione di economicità a quella di efficienza per poter avere un quadro più completo della situazione aziendale. Si può quindi dire che l'efficienza analizza le cause dell'economicità e può in pratica migliorarla

8.1 I rendimenti fisico-tecnici

Quello che bisogna analizzare sono sia i rendimenti di un singolo fattore produttivo, sia di un intero processo, guardando contemporaneamente però, come scritto anche sopra, i loro costi. Per poter calcolare il rendimento di un determinato fattore o processo bisogna semplicemente fare il rapporto tra i beni e servizi prodotti con quel fattore e la quantità di fattore utilizzata per la produzione.

8.2 Analisi dei costi

Quando si fa l'analisi dei costi si può fare sia l'analisi del costo totale della produzione sia l'analisi di un determinato "centro di costo" ovvero un bene o un servizio al quale sia possibile imputare dei costi. Ovviamente non tutti i costi sono facilmente imputabili, per questo vengono fatte delle stime (previsioni di costo che possono essere realmente misurabili e che possono essere riscontrati) o congetture (ipotesi non verificabili).

8.2.1 CLASSIFICAZIONE DEI COSTI

- **PER NATURA:** a seconda della caratteristica economica o fisica dell'attività alla quale vengono imputati (costi di produzione, amministrativi, di distribuzione)
- **PER PERIODO:** a seconda del numero di esercizi all'interno dei quali sono di competenza (capitalizzabili o di competenza)
- **MODALITA' DI ATTRIBUZIONE:** presuppone la definizione dell'oggetto di costo, ovvero di cosa effettivamente si vuole misurare il costo, a seconda che abbiano una relazione diretta o meno con la produzione (costi diretti o indiretti).
- **VARIABILITA':** a seconda che il loro valore vari o meno al variare del volume della produzione (costi fissi variabili o particolari)

Bisogna ricordare che per poter fare una completa analisi dei rendimenti di tutti i fattori produttivi e poterli sommare bisogna fare un'analisi dei loro costi.

8.2.2 LA CONFIGURAZIONE DI COSTO

In questo caso l'oggetto di attribuzione dei costi è il prodotto finito che si andrà a vendere e infatti la configurazione di costo è utile anche per poter definire il prezzo finale di vendita.

Costi diretti (materie prime, manodopera diretta e altri costi diretti)

= **COSTO PRIMO** → permette di misurare l'efficienza perché legato ai rendimenti fisico-tecnici e sono tutti costi oggettivamente imputabili

+ Costi industriali indiretti (tutti i servizi come l'energia elettrica, manodopera indiretta, ammortamenti ecc..)

= **COSTO DI PRODUZIONE** → è previsto anche dal codice civile e consente di valutare i prodotti finiti o in corso di lavorazione.

+Oneri di natura finanziaria, amministrativa, commerciale e fiscale

= **COSTO COMPLESSIVO**

+Oneri figurativi

= **COSTO ECONOMICO-TECNICO** → consente di determinare il prezzo finale di vendita

8.2.3 LA CONFIGURAZIONE DI COSTO PARZIALE

- **VARIABLE COSTING:** consiste nel calcolare il cosiddetto margine lordo facendo la somma dei costi variabili diretti ed aggiungere a questo i costi variabili indiretti per trovare un margine di contribuzione specifico in grado di coprire tutti i costi fissi (diretti e non)
- **DIRECT COSTING:** consiste nel calcolare il cosiddetto margine lordo facendo la somma dei costi variabili diretti ed aggiungere a questo i costi diretti per trovare un margine di contribuzione specifico in grado di coprire tutti i costi indiretti (variabili e fissi)

Bisogna sempre fare particolare attenzione a come si attribuiscono i costi indiretti perché un'errata, o anche diversa, attribuzione può influire sulla determinazione del reddito generato da quel prodotto.



Al servizio degli Studenti