

Pianificazione delle risorse e negoziazione del budget in ambito ospedaliero

Franco Guerzoni

- Recapiti di posta elettronica:
 - franco.guerzoni@unife.it; f.guerzoni@ospfe.it
- Recapiti telefonici
 - Ufficio: +39.0532.236736; Fax: +39.0532.236907
- Home page
 - <http://docente.unife.it/franco.guerzoni/>
 - http://www.unife.it/medicina/ls.infermieristica/studiare/minisiti/pianificazione_gestione_proc-edu/modulo-di-pianificazione-delle-risorse-e-negoziazione-budget

Programma

Esame

Test **scritto**, 30 domande a risposta multipla

- la sufficienza (18/30esimi) si raggiunge con **15 risposte esatte**; ogni risposta esatta oltre la 15° incrementa la valutazione
 - 1 punto ogni risposta esatta
 - 0 punti per ogni risposta sbagliata o non data
- tempo: **90 minuti**.

In caso di prova insufficiente, seguirà una prova di recupero concordata con il docente

Prerequisiti

È raccomandabile aver frequentato i seguenti insegnamenti:

- Economia Aziendale
- Organizzazione e management aziendale
- Organizzazione aziendale in ambito sanitario
- Metodi statistici per lo studio dei fenomeni sociali e sanitari (1° anno di corso)
- Programmazione sanitaria (2° anno)

Sun Tzu: l'arte della guerra

Ci sono cinque circostanze nelle quali la vittoria può essere prevista.

- Chi è in grado di distinguere quando è il momento di dare battaglia, e quando non lo è, riuscirà vittorioso.
- Chi è in grado di stabilire quando deve usare forze minori, e quando maggiori, riuscirà vittorioso.
- Chi ha creato un esercito compatto, con ufficiali e soldati che combattono uniti per un unico fine, sarà vittorioso.
- Chi è prudente e preparato, e resta in attesa delle mosse del nemico temerario e impreparato, sarà vittorioso.
- Chi dispone di generali esperti non vincolati da funzionari di corte, sarà vittorioso.

I cinque punti che ho descritto individuano la strada della vittoria. Perciò dico:

Conosci il nemico come conosci te stesso. Se farai così, anche in mezzo a cento battaglie non ti troverai mai in pericolo.

Se non conosce il nemico, ma conosci soltanto te stesso, le tue possibilità di vittoria saranno pari alle tue possibilità di sconfitta.

Se non conosci te stesso, né conosci il tuo nemico, sii certo che ogni battaglia sarà per te fonte di pericolo gravissimo.

Bisogni

La persona ha una varietà di **bisogni** potenzialmente illimitati ed in continua evoluzione. Si può trattare di bisogni

- **primari**, se connessi alla sopravvivenza (sfamarsi, riposare, ecc.), o
- **secondari** se riferiti ad esigenze non indispensabili per la vita umana.

Con l'evolversi delle abitudini di consumo, si è assistito al passaggio di alcuni bisogni da una categoria ad un'altra (ad esempio: bisogno di disporre di un'auto, di un televisore o di un telefono).

I desideri dell'uomo sono, di fatto, illimitati (ogni uomo può sempre desiderare qualcosa di nuovo e non esistono limiti alla fantasia), tuttavia, non dispone di risorse altrettanto illimitate, necessarie per soddisfare i propri bisogni; al contrario, le risorse sono **scarse**, non disponibili in quantità sufficienti per far fronte a qualsiasi prevedibile fabbisogno umano presente o futuro.

Scarsità delle risorse

Parlare di «risorsa scarsa» significa mettere in evidenza la caratteristica di **limitatezza**, cioè affermare che un determinato bene non è disponibile in quantità illimitata.

Ciò non significa che tale risorsa sia disponibile in piccole quantità; per esempio, il petrolio o il carbone sono risorse necessariamente scarse, perché sono disponibili in quantità limitate, ma non si può affermare che la quantità di petrolio esistente sul pianeta terra sia *poca*.

La scarsità di una risorsa dipende da numerosi fattori ed è variabile nel **tempo** e nello **spazio**.

Una risorsa che in passato non era possibile considerare scarsa, può diventarlo ai giorni nostri. Ad esempio, il petrolio non era scarso prima che se ne scoprisse l'utilità come combustibile; oggi è certamente una risorsa scarsa; in futuro, quando si utilizzeranno energie alternative ed esso non sarà più utilizzato, potrebbe non essere più una risorsa scarsa.

Anche lo **spazio** influenza la scarsità di certe risorse, facendo assumere un significato diverso al medesimo bene in relazione all'area geografica.

Basti pensare al valore dell'acqua in una zona desertica ed una equatoriale durante la stagione delle piogge.

Bisogni

Esistono diverse classificazioni dei bisogni, a seconda delle variabili prese in considerazione:

- Ricorrenza: i bisogni possono suddividersi in **continui** e **periodici** a seconda che la loro manifestazione si presenti quotidianamente o ad intervalli di tempo.
- Prevalenza: si rileva la presenza di bisogni **principali** e bisogni **accessori**; mentre alcuni risultano estremamente importanti da soddisfare, altri possono essere disattesi.
- Differibilità: si ha in questo caso bisogni **indifferibili** e bisogni **differibili**.
- Dipendenza: si rileva la presenza di bisogni **rigidi** e bisogni **elastici**, a seconda della possibilità dell'individuo di rinunciare al loro soddisfacimento.
- Un'altra distinzione è tra bisogni **fisici**, se relativi a necessità corporali, e bisogni **psichici**, se connessi a necessità spirituali.

Anche se possono sussistere delle eccezioni, in linea di principio:

- i bisogni **primari** sono continui, principali, indifferibili e rigidi.
- al contrario, i bisogni **secondari** tendono ad essere periodici, accessori, differibili ed elastici.

Il **bene** può avere carattere materiale o immateriale.

- Nel primo caso si tratta di un'entità tangibile ed è connesso principalmente alla soddisfazione dei bisogni cosiddetti "primari" (sfamarsi, dissetarsi, riposarsi, ecc.).
- Nell'altra circostanza, si tratta di un'entità intangibile, ed è rivolto principalmente alla soddisfazione dei bisogni cosiddetti "secondari" (acculturarsi, divertirsi, ecc.).

In ogni caso, assume una particolare rilevanza il servizio che scaturisce dal bene, tangibile o intangibile che sia.

Molti bisogni sono soddisfatti dal concorso di più beni

complementari:

- lo **zucchero** è un bene complementare del **caffè**: ad un aumento del prezzo dello zucchero i consumatori possono ridurre sia la domanda dello zucchero che la domanda di caffè
- la **benzina** è un bene complementare alle **automobili**: un aumento eccessivo del prezzo della benzina riduce la vendita delle automobili

Uno stesso bisogno può essere soddisfatto da beni differenti (beni **fungibili**).

I beni fungibili possono essere **sostituiti** con altri appartenenti allo stesso genere; le cose infungibili, non possono essere sostituite con cose appartenenti allo stesso genere.

- un libro appena edito è certamente fungibile, ma se è una rara copia di un libro non più stampato, o se è, ad esempio, una copia con dedica dell'autore, non è più sostituibile, quindi diventa un bene infungibile
- il comodato ha ad oggetto cose infungibili (art. 1803 c.c.) poiché bisogna restituire la stessa cosa ricevuta; il mutuo ha ad oggetto cose fungibili (art. 1813 c.c.) perché devono essere restituite cose della stessa specie e qualità

Per alcuni beni, le caratteristiche rilevate sono numerose e variabili (beni **differenziabili**); in altri casi la caratteristica

rilevante è una sola, uniforme e costante (beni non differenziabili, denominati ***commodities***)

- I miei vestiti soddisfano determinati e specifici bisogni (mantenermi al caldo d'inverno, proteggermi dalle intemperie, identificarmi come professionista - divisa - ma ogni impresa produce capi contraddistinti da specifiche caratteristiche; così per il mio computer, la mia macchina, ...: sono *beni differenziabili* che ciascuna impresa può fare diversamente dagli altri.
- I beni non differenziabili «*sono tutti uguali*», anche se prodotti da imprese diverse (latte, zucchero, caffè, ...)

Il **consumo**, che si traduce nell'utilizzo di **beni**, permette di appagare e soddisfare i **bisogni**; tuttavia:

- alcuni beni sono **illimitatamente** disponibili, liberamente fruibili (ad esempio, aria, acqua, ...)
- altri sono disponibili in **quantità limitata**, non sufficiente a soddisfare i bisogni di tutti gli individui e/o non nella quantità (e qualità) che ciascuno riterrebbe adeguata; in conseguenza della loro scarsità, sono fruibili dietro il pagamento di un corrispettivo. Pertanto, rappresentano dei **beni economici**, nel senso che per procurarseli ogni soggetto deve sopportare un sacrificio economico.

Beni economici

I beni materiali e immateriali (*quali, ad esempio, i servizi*) si definiscono *economici* se:

- possiedono le caratteristiche di **utilità** per il soddisfacimento di bisogni individuati e
- sono in **quantità limitata**, quindi
- è necessario sopportare un **costo** per entrarne in possesso.

Sono *non economici* o *liberi* i beni non sottoposti al limite di scarsità

Attività economica

In prima approssimazione, per soddisfare un **bisogno** occorre procurarsi uno specifico **bene**, che verrà poi **consumato**.

Si parla, in questo caso, rispettivamente, di attività di acquisizione e di consumo.

Gli uomini non sono capaci di procurarsi direttamente tutti i beni necessari per il soddisfacimento dei loro bisogni.

Spesso si rende pertanto necessario operare uno **scambio** di beni fra diversi soggetti.

Nell'antichità, tale scambio avveniva mediante il **baratto**, ovvero tramite la permuta di alcuni beni con altri.

Successivamente, dopo l'introduzione della moneta, lo scambio avviene solitamente fra la **moneta** (posseduta dell'acquirente) ed il bene economico (posseduto dal venditore).

Inoltre, mentre alle origini l'uomo si procurava i beni **direttamente dal territorio** mediante la raccolta, la caccia e la pesca, successivamente ha cominciato a **produrli** mediante una specifica attività (agricoltura, artigianato, ecc.).

In definitiva, attualmente l'**attività economica** comporta la realizzazione delle seguenti funzioni: produzione, scambio e consumo.

L'attività economica (processi di produzione, di trasferimento e di consumo della ricchezza che l'uomo svolge con risorse scarse per il soddisfacimento dei bisogni) si manifesta prioritariamente nel lavoro: lavoro che è di persona e di persona come parte della famiglia e di altri istituti.

L'attività di produzione e di consumo di beni economici si svolge nei sistemi economici progrediti, secondo una vasta gamma di operazioni. L'attività economica non è solo attività di produzione. Riconosciamo 8 classi di operazioni:

- Operazioni di trasformazione fisico-tecnica
- Negoziazioni di beni privati e pubblici
- Negoziazioni di capitali e di prestito (o negoziazioni di credito)
- Negoziazione di rischi specifici (assicurazione)
- Negoziazione di capitale proprio (capitale di rischio)
- Negoziazioni di lavoro
- Operazioni di organizzazione
- Operazioni di rilevazione e di informazione

Tutte le imprese svolgono attività di **produzione economica** (insieme di operazioni di trasformazione tecnica e di negoziazione di beni, di rischi specifici e di crediti)

Non tutte le imprese attuano in senso stretto **produzione di beni** (merci o servizi):

- Imprese manifatturiere à merci

- Imprese di servizi ☐ di trasporto, di consulenza, di custodia, ...
- Imprese commerciali ☐ svolgimento di negoziazioni aventi per oggetto beni, crediti di prestito e rischi specifici

Comunque svolta, la *produzione economica* non è il **fine** dell'impresa, bensì la **funzione caratteristica** che essa svolge nelle economie di mercato.

La remunerazione del lavoro e del capitale proprio è il **fine dell'impresa** nel senso che si tratta del fine perseguito dalle due categorie di persone (prestatori di lavoro e conferenti di capitale proprio) che hanno massimo rilievo per la formazione e per il governo dell'impresa.

In tal senso, il fine dell'impresa è la **produzione di redditi** (remunerazione capitale proprio e lavoro) che si attua attraverso la *produzione di beni* svolta secondo *efficienza*

Principio fondamentale dell'economia è l'*utilizzazione massimamente efficiente delle risorse scarse*, ossia dei beni economici (principio del minimo prezzo o del massimo risultato).

Nell'attività economica si tende a ottenere:

- un dato risultato con il minimo impiego di risorse o
- il massimo risultato da un dato insieme di risorse

Principio di economicità

Non basta dire che, dati i beni scarsi e le modalità del loro impiego, si tratta di ottimizzarne le combinazioni nella produzione e nel consumo. Il **principio di economicità** deve essere inteso in senso più ampio e in un'ottica dinamica: si tratta di *massimizzare* la disponibilità dei beni, oltre che utilizzarli in modo ottimale; per fare ciò occorre *innovare*, cercare modalità più convenienti di svolgimento dell'attività economica

L'economia non è solo la scienza dell'impiego ottimale delle risorse, ma è anche la scienza dell'innovazione delle modalità di svolgimento dell'attività economica

L'innovazione economica non deve essere confusa con l'innovazione tecnologica, anche se spesso le due forme si manifestano congiuntamente.

Istituti

Gli istituti

Il soddisfacimento dei propri bisogni (di varia specie e grado) risulta talmente complesso da rendere necessaria l'organizzazione di insiemi di persone.

La dottrina economico-aziendale definisce l'**istituto** come

- un complesso di risorse umane e materiali,
- creato per durare nel tempo,
- ordinato secondo proprie leggi,
- unitario in quanto finalizzato ad un insieme comune di fini
- ed autonomo.

Gli istituti e i loro fini

In alcuni istituti (*imprese*) l'attività economica assume un ruolo primario e imprescindibile per il soddisfacimento dei fini per i quali i soggetti si sono aggregati (fini istituzionali); in altri (*famiglie, amministrazioni pubbliche, istituzioni non profit*) l'attività economica, pur essendo condizione necessaria per la sopravvivenza, è considerata insieme ad altre finalità di diverso ordine e grado.

L'elemento che maggiormente **caratterizza** la natura dell'Istituto è l'insieme delle **finalità** che esso persegue.

- Famiglia: soddisfazione dei bisogni del nucleo familiare
- Impresa: remunerazione dei conferenti di Lavoro, Capitale, Risparmio
- Amministrazione pubblica: soddisfazione dei bisogni di rilievo della comunità di riferimento - Interesse pubblico
- Istituzione non profit: è un ibrido tra le finalità della famiglia e dell'amministrazione pubblica: soddisfazione di bisogni privati ed interesse pubblico.

Gli istituti

- Famiglie
- Imprese
- Amministrazioni pubbliche
- Istituzioni non profit

Caratteristiche di permanenza e stabilità nei comportamenti

Elementi costitutivi

- **Struttura organizzativa**, destinata a perdurare nel tempo
- **Persone**: forniscono all'azienda il proprio impegno lavorativo o altre risorse utili allo svolgimento delle attività aziendali
- **Patrimonio**: rappresenta l'insieme dei beni a disposizione, necessari per realizzare il processo produttivo
- **Operazioni**: compiute dalle persone per il raggiungimento del fine aziendale

- **Fine:** soddisfacimento diretto o indiretto dei bisogni umani

Elementi costitutivi

Famiglia

- **Persone:** soggetti che contribuiscono al regolare svolgimento dell'attività economica familiare
- **Patrimonio:** insieme di beni a disposizione dell'istituto:
 - In merito alla **composizione**, abbiamo beni durevoli e beni di uso immediato, in relazione al fatto che l'utilità del bene perduri nel tempo (casa, arredamento, automobile) ovvero che si esaurisca al momento dell'impiego (generi alimentari, denaro)
 - In relazione **all'acquisizione**, abbiamo mezzi finanziari propri e di terzi (debito)

Impresa

- **Persone:** imprenditore (o soci) e dipendenti, secondo il ruolo a loro attribuito (dirigenti, impiegati, operai)
- **Patrimonio:** insieme di beni a disposizione dell'istituto, per realizzare il processo produttivo
 - Composizione: beni monetari e non monetari
 - Utilità: a fecondità ripetuta (con utilità protratta nel tempo à fabbricati, automezzi, attrezzature, ...), a fecondità semplice (l'utilità si esaurisce in un atto produttivo (merci, denaro, ...))
 - Acquisizione: mezzi finanziari propri (si parla di patrimonio netto) e di terzi (debito), che rispetto alla scadenza possono essere a breve termine (18 mesi) a medio-lungo termine (>18 mesi).

Elementi dell'assetto istituzionale

Famiglia

- **Soggetti d'istituto:** genitori e figli che per diritto fanno parte del nucleo familiare
- **Regole:** per utilizzare in modo razionale le scarse risorse a disposizione e favorire la crescita armoniosa dei soggetti d'istituto
- **Ruoli**, con i quali si individuano coloro che hanno il potere di assumere decisioni (ad esempio, i genitori)
- **Sistema delle gratificazioni e delle correzioni**, per poter conseguire i fini

Impresa

- **Forma** del soggetto d'istituto (individuale o collettiva - società)
- **Regole** per utilizzare in modo efficiente ed efficace le risorse a disposizione
- **Ruoli** per l'individuazione delle persone che hanno il potere di assumere decisioni
- **Sistema delle ricompense:**
 - Per l'**imprenditore (soci)**: remunerazione e conservazione del capitale, possibilità di governare l'impresa con l'obiettivo di farla durare nel tempo
 - Per i **prestatori di lavoro**: retribuzione adeguata, gratificazione nel lavoro, ...

Fini

Famiglia

- **Istituzionali non economici** (natura affettiva, culturale, etica, sociale)
- **Istituzionali economici** per soddisfazione dei bisogni materiali (mangiare, bere, coprirsi) e immateriali (cultura, divertimento) attraverso l'uso di beni e servizi privati e pubblici
- **Interessi non istituzionali** che soddisfano le esigenze dei soggetti esterni (insegnanti, datore di lavoro, imprese fornitrici di beni e di servizi)

Impresa

- **Interessi istituzionali non economici:** coincidono con il fatto che l'impresa deve creare ricchezza e concorrere al progresso dell'umanità e alla realizzazione delle persone
- **Interessi istituzionali economici:** coincidono con il conseguimento di risultati positivi da assegnare come ricompense all'imprenditore (o ai soci) e ai dipendenti
- **Interesse non istituzionali:** coincidono con le esigenze dei soggetti esterni (clienti, fornitori, banche, risparmiatori, ...)

Operazioni di gestione

Famiglia

Flusso continuo di

- Entrate

- Uscite (spese)

Attraverso le operazioni di gestione la famiglia cerca di soddisfare i bisogni economici dei propri componenti.

Impresa

- Produzione **diretta** (l'impresa trasforma materie prime in prodotti finiti - impresa industriale)
- Produzione **indiretta** l'impresa non realizza una trasformazione fisica dei beni, ma ne accresce l'utilità nello spazio e nel tempo
 - Imprese commerciali (dettaglio, ingrosso)
 - Imprese di servizi (trasporti, assicurazioni, banche)
- Le operazioni di gestione costituiscono un flusso continuo di *uscite* per sostenere i *costi* per l'acquisizione dei fattori produttivi, e di *entrate* dovute ai *ricavi* attraverso i quali si recuperano i mezzi finanziari necessari per acquisire nuovi fattori produttivi

Organizzazione

Famiglia

L'attività che permette di coordinare le persone, le risorse, le strutture, i rapporti e le procedure esistenti all'interno dell'azienda e a quest'ultima permette di svolgere in modo proficuo la sua attività.

Generalmente, nelle famiglie non è formalizzata per iscritto.

Impresa

- **Struttura organizzativa:**
 - la microstruttura individua le mansioni che ciascun soggetto è chiamato a svolgere (posizioni)
 - per la macrostruttura le posizioni sono distribuite su una scala gerarchica che, dal punto di vista formale, dà origine a un organigramma
- **Meccanismi operativi:**
 - programmazione delle attività
 - controllo e misurazione delle prestazioni
 - decisioni
- **Potere organizzativo:** capacità dei responsabili di instaurare rapporti sereni e collaborativi all'interno della struttura; è fortemente condizionato dallo stile di direzione e dalla gestione dei conflitti

L'azienda no profit

Aziende senza scopo di lucro create con finalità di produrre beni o servizi di carattere sociale.

Caratteristiche:

- Ricevono risorse da finanziatori che non si attendono ricompense o contro partite
- Esercitano attività diversa dal produrre beni o servizi con scopo di lucro
- Presentano un'assenza di vincoli di proprietà sull'Azienda, che possono essere ceduti o trasferiti

L'azienda no profit: fini

- Soddisfare i bisogni della società
- Svolgere compiti pubblici che lo Stato delega alla società
- Svolgere compiti pubblici che né lo Stato né le aziende *profit oriented* sono disposte a compiere

L'azienda no profit: classificazione

Associazioni: rappresentano organizzazioni contraddistinte da:

- uno scopo comune a tutti i soggetti che vi partecipano (soddisfazione di bisogni non economici)
- conferimenti effettuati a scopo perduto
- una struttura composta da un'assemblea e da amministratori

Fondazioni: la legge conferisce *personalità giuridica* ad un complesso di beni destinati a uno scopo comune di natura morale o ideale, ma non economica

Comitati: formati da un gruppo di persone che si associano per raccogliere fondi per un determinato scopo

Club-Gruppi

ONLUSS: organizzazioni non lucrative di utilità sociale

IPAB: istituzioni pubbliche di assistenza e beneficenza

Cooperative sociali: organizzazioni con lo scopo di migliorare il benessere sociale

Organizzazioni non governative: svolgono attività di cooperazione allo sviluppo delle popolazioni del terzo mondo

L'azienda no profit: documenti di bilancio

- **Stato patrimoniale** con distinzione delle attività disponibili e indisponibili

- **Rendiconto gestionale a proventi e oneri** con distinzione dell'attività tipica o istituzionale dall'attività accessoria
- **Nota integrativa**

I fini degli istituti pubblici

La **PA** nasce per **perseguire l'interesse pubblico**, l'**impresa** per **massimizzare il profitto**: pertanto, in termini economico-aziendali, non è corretto proporre modelli di gestione e attività d'impresa *tout court* alla gestione dell'attività di un'azienda pubblica.

Non è possibile, infatti, che finalità così divergenti possano essere effettivamente perseguite attraverso modelli di gestione identici (la struttura dei mezzi di cui l'istituto si dota per raggiungere le finalità, quindi il modello organizzativo).

Non si può perseguire interesse pubblico operando con logiche e strumenti tipici d'impresa.

Domanda

- In cosa si differenzia una casa di riposo privata da una casa di riposo pubblica?

Risposta

- Partiamo dal concetto di azienda intesa come strumento di cui ogni istituto si dota per raggiungere le proprie finalità di ordine economico.
- Si vengono a configurare diverse tipologie di azienda a seconda delle attività economiche che si manifestano al loro interno in maniera prevalente.
- L'attività economica svolta nell'ambito dell'**istituto impresa** configura l'azienda di produzione; in essa sono prevalenti processi economici volti principalmente alla produzione di ricchezza per la remunerazione del capitale e del lavoro.
- L'attività economica svolta nell'ambito dell'**istituto famiglia** e delle istituzioni non profit configura l'azienda di consumo ove sono prevalenti processi economici finalizzati all'impiego della ricchezza per il soddisfacimento dei bisogni dei membri che la compongono.
- I fatti e le relazioni economiche che avvengono all'interno dell'**istituto pubblico territoriale** configurano l'azienda composta pubblica. In essa sono contestualmente presenti processi economici di produzione e di consumo. Tuttavia, non

è possibile scindere tra loro i due momenti, in quanto entrambi i processi sono mezzi usati in combinazione per il perseguimento delle finalità proprie dell'istituto.

Sono quindi processi "composti"

- In sintesi, la casa di riposo privata è un'azienda di produzione di servizi sanitari mentre la casa di riposo pubblica è un'azienda composta pubblica in quanto presenta sia processi di produzione di servizi sanitari sia processi di consumo (soddisfacimento dell'interesse pubblico), questi ultimi prevalenti.
- In prima approssimazione, le «perdite» degli ospedali pubblici, ed in generale delle amministrazioni pubbliche devono essere correttamente interpretate tenendo conto che spesso queste operano in contesti/aree di attività dove probabilmente nessuna impresa sarebbe disposta ad operare - oppure, in contesti simili ma con volumi/domanda diversa (le cliniche private che erogano solo alcune tipologie di prestazioni)
- Le tre classi di aziende sono accomunate dal fine ultimo ovvero quello del soddisfacimento dei bisogni umani nonché dal mezzo, costituito dall'attività economica. Sono però differenti per i particolari fini immediati.

Bisogni

L'attività economica è svolta, congiuntamente ad attività di altra natura (religiosa, politica, artistica, sportiva, ...) per il soddisfacimento dei bisogni.

I bisogni sono suscitati dal perseguimento dei fini delle persone viste anche come membri d'istituto.

Una **teoria dei bisogni** è riferimento fondamentale di ogni altra teoria economica.

La teoria dei bisogni è essenziale per comprendere l'origine e i fini delle scelte compiute:

- nelle **famiglie**, in merito a tempi, modalità, intensità di prestazioni di lavoro nelle famiglie e in altri istituti; livelli e composizione dei consumi; risparmi, forme di investimento, ...
- nelle **imprese**, in merito alle scelte di volumi e di qualità dei beni da produrre, alle modalità di pubblicità, promozione e vendita, che sono in larga misura basate su ipotesi circa i bisogni dei clienti intermedi e finali;

- con le dovute varianti, lo stesso vale per le scelte degli **istituti pubblici**.

I bisogni delle persone si dispongono in una **gerarchia**, in un ordine di priorità che si manifesta nelle variazioni delle scelte di consumo al variare dei redditi disponibili

L'ordine di **priorità** è piuttosto rigido per i bisogni e per i redditi più bassi, mentre variano in maniera più significativa le preferenze individuali in corrispondenza dei redditi più elevati

Al variare dei redditi disponibili (o al variare del prezzo), la domanda dei differenti beni varia con andamenti differenti (*elasticità della domanda*)

A fronte di bisogni, di beni e di prezzi relativi «nuovi», le scelte delle persone sono soggetti a processi di *apprendimento*

Le **scelte** delle persone sono influenzate anche dalle attività di pubblicità e di promozione svolte dalle imprese, attività volte a influenzare sia le scelte relative ai beni *primari*, sia le scelte relative ai beni *voluttuari*.

La funzione della domanda

Domanda

La costruzione della domanda prevede che vi sia un protagonista della domanda, il **consumatore**, e che le categorie a ruolo siano rappresentate

- dalle preferenze del consumatore,
- dalla sua capacità di spesa e
- dal livello dei prezzi.

Il consumatore è assoggettato al vincolo di reddito ed è colui che compie scelte tra varie alternative di spesa; nei limiti del suo reddito deve selezionare la quantità e le categorie di beni da acquistare, per migliorare il più possibile la sua soddisfazione.

Il paniere

Ipotizziamo che in un certo periodo (es. 1 mese) l'individuo effettui spese relativamente a due sole categorie di beni: il bene x (es. jeans) e il bene y (es. polo).

Chiamiamo *paniere* una qualsiasi combinazione di quantità differenti dei due beni.

Ogni paniere rappresenta un punto nel grafico cartesiano che segue

La retta di bilancio

Quanto ha speso in un mese?

Il reddito speso si calcola

$$R = p_x * x + p_y * y$$

Posto $p_x = € 60$ e $p_y = € 12$ qual è il reddito speso per ciascun paniere?

Il paniere A ed il paniere C comportano la stessa spesa

Il consumatore può rinunciare a 5 polo (€ 12 cad.) liberando reddito per l'acquisto di un terzo paio di jeans

Il costo di un paio di jeans in termini di polo è pari a 5

Questo *prezzo relativo* rappresenta un rapporto di scambio tra i due beni

Immaginando di voler identificare l'insieme di tutte le possibili combinazioni che richiedono la spesa complessiva dei panieri A e C ($R=216$) otteniamo la **retta di bilancio** che raccoglie tutti i punti con spesa di bilancio = 216

La pendenza della retta è pari al prezzo relativo di x rispetto a y

La retta di bilancio equivale a un vincolo: il consumatore è costretto a scegliere un paniere entro i limiti della spesa programmata

Il vincolo di bilancio può modificarsi.

A prezzi inalterati, la pendenza della retta non cambia ma:

- si sposta a destra, parallelamente, se aumenta il budget destinato alla spesa dei due beni,
- si sposta a sinistra, parallelamente, il budget se si riduce

Ipotesi che il prezzo dei jeans scenda a € 36, mantenendo inalterato il budget destinato all'acquisto dei due beni

L'intercetta y rimarrà inalterata ($y=18$) mentre l'intercetta x assume un valore nuovo ($x=6$)

La pendenza della retta assume il nuovo valore derivante dal nuovo rapporto tra i due prezzi

Ipotesi semplificatrice: il consumatore può acquistare solo due beni, ma ... l'individuo è sempre coinvolto nella selezione di panieri ben più complessi

- Aggiungere addendi all'equazione $R = p_x * x + p_y * y$
- Rappresentazione grafica complessa con tre beni, addirittura impossibile per un numero più elevato di beni, a meno che non si consideri che uno dei beni (ad esempio z) costituisca un insieme di beni alternativi con un indicatore quantitativo sintetico di cui p_z rappresenta il prezzo unitario

Elasticità della domanda

Elasticità della domanda

L'elasticità della domanda rispetto al prezzo, misura la reattività della quantità domandata (*richiesta di un bene o servizio*) in relazione ad una variazione percentuale del prezzo: indica di quanto varia la quantità domandata di un bene se il suo prezzo aumenta o diminuisce di una certa percentuale.

Pendenza diversa = elasticità diversa = comportamento diverso della domanda (D) che, in risposta ad una variazione di prezzo (P) modifica la quantità di bene richiesta (Q).

Ipotizziamo un aumento di prezzo da P_1 a P_2 :

- nella curva di domanda D_1 , la richiesta si riduce da Q_0 a Q_1 ;
- nella curva di domanda D_2 la richiesta si riduce maggiormente, passando da Q_0 a Q_2 .

La domanda D_2 è più elastica di D_1 .

L'elasticità della domanda rispetto al prezzo può assumere un grandissimo numero di valori, con corrispondenti curve di domanda di differente pendenza

Elasticità = 1

Una variazione percentuale del prezzo determina la stessa variazione percentuale della quantità domandata.

Elasticità = 0

Nessuna reattività della domanda: la variazione di prezzo, qualsiasi essa sia, non modifica la quantità domandata.

La domanda è rigida o anelastica. Esempio: richiesta da parte dei Paesi *consumatori* di petrolio; la domanda è quasi una costante e la variazione di prezzo del petrolio è determinato quasi unicamente dalla variazione dell'offerta (riduzione) da parte dei Paesi *produttori*.

Elasticità < 1

Bassa reattività della domanda

Un aumento del prezzo comporta una riduzione della domanda percentualmente inferiore; questo comportamento è caratteristico dei beni di prima necessità, quali cibo e sanità. Su questa tipologia di beni si può applicare efficacemente una tassazione.

Elasticità > 1

Alta reattività della domanda (che si definisce "*elastica*")

Un aumento del prezzo riduce di molto la domanda; questo comportamento è caratteristico dei beni superflui. Su questa tipologia di beni l'efficacia delle politiche di tassazione è bassa.

Elasticità $> \infty$

La domanda è una retta orizzontale. Raggiunto un certo prezzo, i consumatori compreranno tutta la quantità di beni disponibili. Si tratta di un'ipotesi solo teorica perché nella realtà l'aumento della domanda è correlato ad un aumento del prezzo

Considerando una curva della domanda con elasticità = 1, osserviamo che questo valore non è un dato costante lungo tutta la curva che la esprime.

Con elasticità = 1, ad un aumento del prezzo (ΔP), corrisponde una pari diminuzione della domanda (ΔQ).

Se applichiamo questa uguaglianza in punto della retta dove il prezzo di partenza è inferiore (grafico di destra), notiamo che a fronte dell'aumento del prezzo, i ricavi derivanti dall'aumento dei prezzi sono maggiori delle perdite derivanti dalla riduzione delle vendite.

Viceversa, se partiamo da un prezzo più alto al quale applichiamo un ulteriore rincaro, i ricavi derivanti dall'aumento dei prezzi sono inferiori alle perdite derivanti dalla riduzione delle vendite.

La produzione

L'attività economica

Il problema economico riguarda, innanzitutto, la maniera più conveniente per l'impiego dei beni economici (consumo).

Poiché i beni economici non sono disponibili, in natura, in

quantità e **qualità** sufficiente a soddisfare tutte le richieste, si rende necessaria un'attività di produzione attraverso la quale i beni economici necessari al processo di trasformazione (input) vengono lavorati / modificati / combinati al fine di ottenere altri beni (output) con superiori capacità di soddisfazione di determinati bisogni

Produzione

Intendiamo la produzione come:

- attività di trasformazione mirate a generare output di maggior **valore** rispetto a quello degli input impiegati (anche trasformazione fisica di materie prime in prodotti finali);

- trasformazione in tempo e spazio di prodotti finali, dalla quale risulta una maggiore **utilità** (prodotti distribuiti “più vicino” al consumatore);
- erogazione di **servizi** (bancari, consulenza, ...)

Nella produzione vengono coinvolti input primari e prodotti intermedi. Per input primari intendiamo lavoro e capitale.

- **Lavoro**: attività per la produzione svolte direttamente o indirettamente dagli uomini. Il lavoro (**L**) viene misurato in ore lavorative. Il costo del lavoro è espresso in salario orario. Il salario orario pagato dall'impresa (**w**) include costi diretti e indiretti.
- **Capitale**: macchinari, attrezzature, immobili utilizzati per la produzione. La tecnologia è contenuta nel capitale e ne determina la produttività. Il capitale viene misurato attraverso l'ammontare economico del capitale direttamente impiegato per costruirlo. Nelle analisi viene utilizzata la lettera **K** per identificarlo, sarà espresso in euro, ed il prezzo del capitale (**r**) rappresenta il costo per ogni euro di capitale impiegato

Tra gli altri input ricordiamo le materie prime, i prodotti intermedi, i semilavorati; tra gli output i risultati dell'attività di produzione, che vengono scambiati sul mercato (ossia sono oggetto di offerta dal produttore al consumatore).

Giunto sul mercato, lo stesso bene può avere entrambe sia la valenza di *bene intermedio* che la *valenza di bene per usi finali* (es. vernice).

Flusso della produzione e ciclo produttivo

La produzione ha luogo in un certo periodo di tempo (“*Ho prodotto 100 unità*” non ha significato, “*Ho prodotto 100 unità in n ore*”, sì).

L'output è una grandezza-flusso che non esiste in un singolo istante ma che si forma in un certo periodo di tempo.

Lunghezza del ciclo produttivo

È variabile da prodotto a prodotto ed è in funzione dell'organizzazione dell'impresa.

Per misurare il flusso di produzione è il caso di fare riferimento ad un intervallo sufficientemente lungo da comprendere almeno un

ciclo produttivo (ad esempio 1 mese).

Q rappresenta l'unità di output prodotte dall'impresa nel periodo

Lavoro e capitale

A differenti combinazioni si hanno differenti livelli di output, ma è altrettanto vero che lo stesso output è raggiungibile con combinazioni diverse. (\pm lavoro, \pm capitale, \pm entrambi), come si può vedere nella tabella seguente

Per i tre livelli di output (1000, 2000 e 3000) abbiamo tre curve chiamate **isoquanto** (o curve di livello), ognuna delle quali congiunge i cinque istogrammi, corrispondenti alle 5 diverse tecniche che permettono di raggiungere lo stesso output. Le curve rappresentano un luogo di punti che costituiscono combinazioni di capitale e lavoro alle quali è associato lo stesso livello di output

Riportando le informazioni in un grafico, si crea una tabella relativa ad una funzione a due variabili indipendenti (capitale e lavoro) ed 1 dipendente (output)

Da questo si può ricavare la seguente formula:

$$q = f(K, L)$$

Focalizziamo l'attenzione sulla variazione di **L**, lasciando invariato **K** e prendiamo come riferimento la prima riga della tabella, dove **K = 14**.

La funzione di produzione con un solo fattore variabile può essere rappresentata in un grafico a due dimensioni con la variabile dipendente (output) sulle ordinate

$$q = f(L, K_0), \text{ per } K = 14.$$

Associando la curva corrispondente a $K = 6$, dalla lettura del grafico si può comprendere che un'impresa con minore dotazione di capitale riesce a raggiungere livelli di produzione inferiori, a parità di impiego di lavoro.

Nella figura la curva è concava verso il basso, a significare che al crescere dell'impiego di lavoro l'output tende a crescere sempre meno.

Introduciamo il concetto di prodotto marginale (incremento di output dovuto all'impiego di una unità aggiuntiva di lavoro)

Prodotto marginale

Questa tendenza a decrescere ha un'ipotesi di riferimento citata anche come **legge dei rendimenti marginali decrescenti**.

Assumendo un numero maggiore di operai, questi inizialmente ottimizzeranno le attività ed il rendimento delle macchine poi, dopo avere esaurito il potenziale massimo della macchina in termini di *numero di operai richiesti / numero di operai addetti*, passeranno a lavori secondari di supporto; per tale ragione, il prodotto marginale decresce.

Ragionando sul capitale (K), incrementare le macchine comporta un livello dove la macchina aggiuntiva è sotto-utilizzata (saturazione) e, conseguentemente, anche il prodotto marginale del K è decrescente.

Il costo totale sostenuto dalle aziende di produzione è costituito da costi fissi (canone di locazione; manutenzione ordinaria; paghe; ...) e costi variabili (materiali di consumo; spese straordinarie, ecc.).

I costi variabili aumentano con l'aumentare del numero di unità prodotte; è plausibile che, una volta raggiunto un certo volume produttivo, l'impresa non abbia più convenienza ad aumentare la produzione.

Il costo marginale rappresenta l'aumento del costo totale causato dalla produzione di un'unità ulteriore di un qualsiasi prodotto.

Finché il costo marginale rimane al di sotto del prezzo di vendita, l'impresa ha convenienza ad aumentare la produzione; quando supera tale limite, l'impresa non ha più convenienza a produrre una quantità extra di prodotto ad un costo superiore al prezzo.

i costi

Costo

Costo: **spesa che occorre sostenere per entrare in possesso di un bene o per usufruire di un servizio**. Sinonimo di prezzo: c. della merce | | acquistare a prezzo di c., al prezzo di produzione | sotto c., a un prezzo inferiore a quello di produzione | c. del lavoro, insieme di retribuzioni, oneri contributivi e accantonamenti per l'indennità di liquidazione, che l'imprenditore deve corrispondere al lavoratore

Fig. Disagio che si deve sostenere per ottenere qualcosa: pagare un alto c. per il successo | | a qualunque c., a ogni c., a tutti i c., in qualsiasi modo anche se difficile | a nessun c., in nessun modo • loc. prep. e cong. a c. di, a rischio di, anche se: li ha salvati a c. della vita; lo farò a c. di dover rinunciare a tutto

(Sabatini Coletti, Dizionario della Lingua Italiana,
http://dizionari.corriere.it/dizionario_italiano/index.shtml)

Costo vs spesa

In Economia, costo e spesa **non sono sinonimi**

- **Spesa:** esborso finanziario, può essere collegato o meno al sostenimento di un costo, obbedisce a criteri di contabilizzazione propri della Contabilità Gestionale
- **Costo:** valore delle risorse consumate per offrire un determinato servizio/ prestazione, nel breve termine non è sempre immediatamente identificabile con la spesa (es. ammortamento), obbedisce a criteri di contabilizzazione propri della Contabilità Analitica

Costi

I costi aziendali possono essere classificati secondo vari criteri, in relazione alle finalità per le quali sono determinati:

- diretti, indiretto (*modo in cui vengono imputati ad uno specifico oggetto di costo*)
- fissi, variabili (*comportamento del costo in risposta al cambiamento dell'attività svolta*)
- controllabili, non controllabili (*capacità del soggetto di influenzare il costo*)
- parametrici, discrezionali, vincolati (*modalità di programmazione dei costi*)
- generali, speciali
- standard, effettivo
- reali, ipotetici
- cessanti, emergenti, differenziali
- di prevenzione e di ispezione per le valutazioni di qualità

Costi controllabili e non controllabili

Classificazione dei costi:

- controllabili: dunque, influenzabili in maniera diretta e significativa;
- non controllabili: non si ha possibilità di influenza, quindi vengono solitamente esclusi dall'oggetto di cui un soggetto è responsabile.

Classificazione utile ai fini del controllo ex-post del grado di raggiungimento degli obiettivi economici dell'azienda; si collega,

*inoltre, all'esigenza di **individuare**, all'interno dell'organizzazione, i **soggetti responsabili** della gestione delle risorse*

La distinzione tra costi controllabili e non controllabili ha un valore relativo; **il costo assume un certo grado di controllabilità se viene collegato ad un centro di responsabilità ben preciso**; in una realtà che ha adottato una rilevazione per centri di responsabilità («centri di costo»), è possibile affermare che esistono costi la cui entità risulta in tutto o in parte influenzabile dal responsabile ed altri non influenzabili

Il termine «**controllabile**» va inteso come «**influenzabile**» direttamente ed in maniera significativa dal responsabile.

L'influenza che il responsabile del centro di può esercitare sui costi, infatti, non è mai piena ma è solamente significativa (pensando al costo della mano d'opera, per esempio, possiamo influire sull'efficienza, ma non sul costo orario).

Anche il monitoraggio dei costi non controllabili può rivelarsi utile per un miglioramento della gestione aziendale.

Costi parametrici, vincolati e discrezionali

Costi parametrici, inerenti il consumo di risorse la cui entità è misurabile a priori in maniera oggettiva;

- Misurano in maniera oggettiva il consumo di fattori produttivi, determinato in base a coefficienti di impiego unitari e prezzi di acquisizione.

Il responsabile dell'unità in cui si produce il consumo può influenzare esclusivamente il livello di efficienza dell'impiego del fattore produttivo stesso, e su questo sarà chiamato a rispondere. Nessuna responsabilità, invece, sul costo unitario relativo (esempi: costi della mano d'opera e delle materie prime).

- Essendo noto lo standard fisico di impiego del fattore produttivo nella redazione del budget, è sufficiente moltiplicare tale standard per il volume programmato.
- Questa tipologia di costi viene controllata attraverso la metodica dell'analisi dello scostamento dal budget

Costi vincolati: sono il risultato di *scelte passate*, impegni assunti in precedenza, per cui la loro entità non può essere modificata; si riferiscono a risorse che vengono adeguate al fabbisogno solo nel medio-lungo periodo, che non possono essere radicalmente

ridimensionati senza compromettere i risultati economici aziendali (non sono controllabili nel breve termine)

- Rappresentano i costi il cui sostenimento non dipende in alcun modo dalle scelte operate nell'ambito dell'unità organizzativa (ad esempio, i livelli retributivi previsti dal CCNL).
- Su questi oneri non possono essere attuate responsabilità in sede di programmazione dell'attività aziendale, in quanto gli organi decisionali coinvolti nelle scelte relative a tali costi sono diversi rispetto ai responsabili dei centri di costo cui gli stessi costi sono assegnati.
- Questa tipologia di costi viene controllata effettuando un confronto tra budget e consuntivo, senza alcuna analisi sull'efficienza

Costi discrezionali: l'entità è programmabile a seconda della situazione aziendale e dei suoi obiettivi di produzione; Il loro ammontare non è influenzato dal livello di attività; riguardano risorse che possono essere adeguate al fabbisogno aziendale nel breve termine, quindi possono essere ridimensionati senza compromettere i risultati aziendali

- Sono discrezionali gli oneri completamente manovrabili ed influenzabili dalle decisioni assunte dall'unità operativa (ad esempio: spese per le missioni, spese di rappresentanza).
- Per questi costi, in sede di programmazione delle attività aziendali, può essere riconosciuta una responsabilità totale del soggetto che dirige il centro.
- Questa tipologia di costi viene controllata effettuando un confronto tra budget e consuntivo, senza alcuna analisi sull'efficienza

Costi fissi e variabili

Classificazione dei costi in base al comportamento:

- **fissi:** costi che derivano dalla predisposizione di una certa struttura e capacità aziendale e non subiscono variazioni al mutare dei volumi della produzione nell'ambito di una struttura produttiva (ad esempio: canoni di leasing, spese generali aziendali, rate di fitto)
- **variabili:** costi la cui entità varia in proporzione alla variazione del volume produttivo (ad esempio: costi delle materie prime, costi di trasporto)

- **semivariabili o misti:** costi in cui è possibile identificare una componente variabile ed una fissa (ad esempio: costi per utenze quali telefono, luce elettrica, ... che prevedono un costo fisso a titolo di canone ed un costo variabile in proporzione ai consumi)

La distinzione tra costi variabili e costi fissi si basa sulle relazioni tra costi e volume della produzione: con questa classificazione si vuol vedere che **cosa succede ai costi quando aumenta il numero di prodotti** che vengono realizzati e venduti.

- Sono **fissi** quei costi che non variano al variare del volume di produzione.
Il loro ammontare è stabilito in base alla struttura aziendale e alla capacità produttiva dell'impresa: anche in caso di produzione pari a zero, il loro ammontare rimane invariato. Ad esempio, è un costo fisso l'affitto di un capannone: tale costo deve essere sostenuto anche se non si realizza nessun prodotto.
- Sono **variabili** quei costi che variano al variare del volume di produzione.

Un esempio tipico di questi costi è offerto dalle materie prime: se aumenta la quantità di prodotti realizzati dovrà aumentare anche la quantità di materie prime impiegate nel processo produttivo. I costi variabili saranno pari a zero nel caso in cui nessun prodotto venga a essere realizzato.

Nell'ambito di una struttura aziendale, i **costi fissi** mantengono un livello costante, rappresentato graficamente con una retta parallela all'asse delle ascisse; si riferiscono al **breve periodo** durante il quale la capacità produttiva rimane immutata.

Se si considerano le decisioni aziendali, **nel lungo periodo** esse possono essere orientate ad aumentare la capacità produttiva; in tal caso occorre effettuare nuovi investimenti che modifichino la struttura dei costi, per cui il livello dei costi seguirà l'andamento «a gradini».

I **costi variabili** sono rappresentati graficamente da una retta passante per l'origine in quanto a produzione nulla corrispondono costi variabili pari a zero, e con andamento crescente nell'ipotesi di costi variabili proporzionali alla quantità prodotta. Più prodotti si realizzano, più il costo sul singolo prodotto si riduce.

In questi casi, si dice che l'impresa realizza delle **economie di scala** (*il singolo prodotto costa meno quando aumenta il numero dei prodotti*)

Costi diretti e indiretti

Costi diretti: costi sostenuti esclusivamente per un determinato oggetto di costo e per i quali esiste la possibilità di misurare «oggettivamente» il consumo di fattore produttivo; è opportuno che tale misurazione sia anche conveniente, nel senso che l'onere associato sia superato dal beneficio ricavabile dalla misurazione stessa

- Si imputano "*mediante misurazione oggettiva della quantità di risorse da impiegare o effettivamente impiegate per un certo oggetto oppure mediante attribuzione nella sua interezza di un costo che è sostenuto solo per quell'oggetto e non per altri*" (Brusa).
- Per tali costi si riscontra una relazione del tipo:

$$\text{Costo imputato} = \text{quantità del fattore} \times \text{prezzo unitario del fattore}$$

Esempi di costi diretti: materie prime e manodopera diretta impiegati per la costruzione del bene.

L'ammortamento del macchinario è considerabile "costo diretto" nel solo caso in cui lo stesso sia imputabile unicamente all'oggetto di costo sotto osservazione

Costi indiretti: costi comuni a più oggetti di calcolo per i quali non risulta possibile una misurazione oggettiva della quantità di fattore impiegata da ciascun oggetto (ovvero, è possibile ma non conveniente effettuare una misurazione)

- Si imputano "*attraverso una ripartizione soggettiva, ovvero per mezzo di un criterio di ripartizione che esprime attraverso valori numerici il metodo con cui i costi sono attribuiti agli oggetti cui si riferiscono*" (Bocchino).
- Per tali costi si riscontra una relazione del tipo:

$$\text{Costo imputato} = \text{costo totale da ripartire} \times \text{coefficiente di ripartizione}$$

Esempi di costi indiretti: spese amministrative, affitti, ammortamenti dei materiali, costi di manodopera indiretta (capireparto, dirigenti di funzione, ...), le quote di

ammortamento dei macchinari che erogano prestazioni comuni a tutti i prodotti, ...

Affinché un costo sia **diretto** non solo deve essere possibile l'**attribuzione oggettiva**, ma essa deve essere anche **conveniente**, ovvero non deve venire a costare troppo.

Pensiamo, ad esempio, al costo che si sostiene per il consumo dell'energia elettrica: se disponiamo di un unico contatore per più macchinari, siamo in presenza di un costo indiretto, non imputabile in modo oggettivo ai singoli prodotti.

Per rendere diretto il costo dell'energia elettrica si potrebbe applicare un contatore a ogni macchinario; tuttavia, se la spesa per i contatori è troppo elevata rispetto al vantaggio di ottenere delle informazioni più attendibili, il costo rimane indiretto.

La distinzione che esiste tra costi diretti e indiretti è relativa, perché dipende dall'ampiezza dell'oggetto di calcolo: all'ampliarsi dell'oggetto di costo, i costi da indiretti divengono diretti in maniera graduale.

A livello complessivo di Azienda tutti i costi sono diretti; più si restringe l'ambito di analisi, considerando oggetti parziali (divisioni, reparti, prodotti), più cresce l'incidenza dei costi non direttamente attribuibili

Costi comuni o specifici

Costi comuni:

- Sono relativi a fattori produttivi che contribuiscono all'ottenimento di più oggetti di calcolo (prodotti, servizi, fasi di lavorazione, ecc.)
- Possono essere attribuiti ad un determinato oggetto di calcolo soltanto in modo indiretto e non univoco, mediante congetture, ripartendoli in quote, mediante "basi" di ripartizione soggettive

Costi specifici:

- Sono costi (sia variabili, sia fissi) relativi a fattori produttivi che contribuiscono **esclusivamente** all'ottenimento di un determinato oggetto (prodotto, servizio, fase di lavorazione, ecc.), che non si sosterebbero, se si decidesse di eliminare l'oggetto al cui ottenimento servono.

- Possono essere **attribuiti “direttamente” ed in modo univoco** ad un determinato oggetto di calcolo (prodotto, reparto, lavorazione, centro di costo, ecc.)

Costi consuntivi e preventivi

In base al periodo al quale fanno riferimento i costi si distinguono in:

- **consuntivi**, riferiti a quelle produzioni che sono già attuate e alle risorse già consumate (esempio, il calcolo del costo del prodotto quando la produzione è finita)
- **preventivi**: si riferiscono a produzioni da effettuare in futuro; il loro calcolo è frutto di ipotesi e previsioni ed è utile per fissare i prezzi di vendita.
- Un tipo particolare dei costi preventivi sono i costi **standard**, i quali non si limitano a una semplice previsione, ma sono determinati in funzione di prefissate ipotesi di svolgimento del processo produttivo.

Il confronto tra costi consuntivi e preventivi, è alla base dell'analisi delle cause di eventuali scostamenti.

Costi cessanti, emergenti, differenziali

- **Costi cessanti**: costi che non vengono più sostenuti in seguito alle decisioni prese
- **Costi emergenti**: costi nuovi che l'impresa deve sostenere in seguito alle decisioni prese
- **Costi differenziali**: incremento o decremento di costo che l'impresa subisce od ottiene in seguito alle decisioni prese

Perché conoscere le varie tipologie di costi?

- aiuta a raggiungere l'obiettivo di efficienza nella produzione delle prestazioni erogate: produrre il livello di qualità scelto al costo più basso possibile (minimizzazione dei costi a parità di efficacia)
- il sistema di finanziamento a prestazione ed improntato al budget richiede un'attenta valutazione dei costi di produzione da confrontare con le tariffe di rimborso o con il budget a disposizione
- le informazioni sui costi supportano le scelte ed il processo decisionale riguardo, per esempio, ai volumi di prestazioni da

produrre o alla possibilità di esternalizzare la produzione di determinate attività

- aiuta a responsabilizzare gli utilizzatori dei fattori produttivi sulle risorse loro assegnate e consumate attraverso il loro processo di scelta e le loro azioni
- permette di avere informazioni sulle tipologie di costi che incidono maggiormente:
 - a livello aziendale,
 - a livello di dipartimento o di unità,
 - a livello di attività o prestazione

(Emidia Vagnoni)

Breve e lungo periodo

Definiamo **breve periodo** l'intervallo di tempo all'interno del quale uno dei fattori (K o L) non può essere variato, e **lungo periodo** l'intervallo di tempo minimo necessario per modificare l'impiego di tutti i fattori.

Sono dimensioni che dipendono strettamente dalle caratteristiche tecniche della produzione.

All'interno del breve periodo l'output può essere variato solo aumentando o riducendo il fattore variabile

L'incontro tra domanda e offerta

Domanda - Offerta

Il **mercato** è il luogo, non necessariamente fisico in cui acquirenti e venditori di un dato bene accordano le rispettive esigenze per stabilire un **prezzo di equilibrio** da utilizzare per lo scambio bene-denaro. Questo equilibrio è suscettibile di una rappresentazione grafica in cui sono presenti due curve (per semplicità due rette) che rappresentano la domanda e l'offerta della merce.

Supposto che gli andamenti di domanda e offerta siano lineari, la **domanda** del bene ad un prezzo basso ($P = 5$) è molto elevata ($Q = 780$), però la quantità che il venditore è disposto a cedere a quel prezzo ($Q = 200$), (**offerta**) non è in grado di soddisfare la domanda (e, forse, il venditore non è disposto alla vendita, perché ha l'obiettivo di vendere i suoi prodotti al prezzo più alto possibile).

Il costo eccessivo, tuttavia, può comportare un notevole invenduto (con conseguente perdita) in quanto la domanda - visti gli alti costi del bene - sarebbe inferiore all'offerta.

In conclusione, il prezzo sarà costituito dal punto in cui la domanda e l'offerta si incontrano.

Fattori che influenzano la domanda

- Gusti e redditi dei consumatori;
- Pubblicità e mode;
- Prezzi degli altri beni di consumo;
- Aumento demografico;
- Concentrazione del reddito nazionale

Fattori che influenzano l'offerta

- Costi di produzione, in particolare la retribuzione percepita dai lavoratori del settore;
- Tecnologia disponibile: migliore tecnologia = maggior efficienza = minori costi di produzione = incremento dell'offerta;
- Prezzo di beni correlati e concorrenziali;
- Politiche governative: le politiche del dopo Schengen hanno permesso un aumento dell'offerta dei prodotti esportabili e (conseguentemente) della competitività delle aziende;
- Numero dei competitors;
- Marchi: il numero di marchi differenzia artificialmente prodotti simili e contrasta l'aumento dei venditori;
- Tempo: la domanda di un bene tende ad essere più elastica nel lungo periodo in quanto con il trascorrere del tempo è più facile mettere in atto accorgimenti volti a sostituire il bene oggetto dell'aumento del prezzo (se aumenta la benzina, nel breve periodo ci sono poche soluzioni, ma nel lungo periodo si può ricorrere ad alimentazioni alternative o ai mezzi pubblici);
- Aspettativa di un prodotto, che può condizionare la domanda (a tendenza al rialzo del petrolio, riduce la domanda di automobili. Un possibile aumento delle tasse sui fuoristrada, sposta la domanda su automobili cittadine)

(Marcello Guidotti)

Variazione della domanda

Riconosciamo due distinte tipologie di variazione che hanno comportamenti ed effetti diversi.

- La variazione della **quantità domandata** riguarda la quantità del bene che i compratori sono disposti ad acquistare in

relazione al variare del prezzo corrispondente, ed è descritta attraverso uno spostamento sulla curva di domanda;

- La variazione della **domanda** è segno di un mutamento derivante da eventi esterni allo specifico mercato considerato (ad esempio, in seguito alla variazione del prezzo dei beni complementari o dei beni sostituti), e si configura come uno spostamento dell'intera curva di domanda. Se l'offerta di beni rimane invariata ma aumenta la richiesta, per esempio a seguito di una efficace campagna pubblicitaria, il punto d'incontro con l'offerta sarà determinato da un prezzo maggiore del precedente.

Lettura consigliata

Airoldi, Brunetti, Coda: "Economia aziendale", Il Mulino Editore, 1999

Airoldi, Brunetti, Coda: "Corso di economia aziendale", Il Mulino Editore, 2005

Sergio Alessandrini, Francesco Passarelli: "Economia politica", Cisalpino Editore, 1999

Michael F. Drummond, Bernie J. O'Brien, Greg L. Stoddart, George W. Torrance: "Metodi per la valutazione economica dei programmi sanitari", il Pensiero Scientifico Editore, 2000

Sun Tzu: "L'arte della guerra"

Disponibile per il download (*senza commenti introduttivi*):

- [http://www.sunzi.it/Sun%20Tzu%20\(Sunzi\),%20L'arte%20della%20guerra.pdf](http://www.sunzi.it/Sun%20Tzu%20(Sunzi),%20L'arte%20della%20guerra.pdf)
- <http://www.rassegnastampa-totustuus.it/cattolica/wp-content/uploads/2014/04/ARTE-DELLA-GUERRA-Sun-Tzu.pdf>