
Il reporting

- Caratteri
- Funzioni

5.1 Il segment reporting nelle aziende multi-business

Fig. 4) Una rappresentazione schematica della “mappa dei segment” basata sull’approccio per centri di responsabilità e per aree funzionali

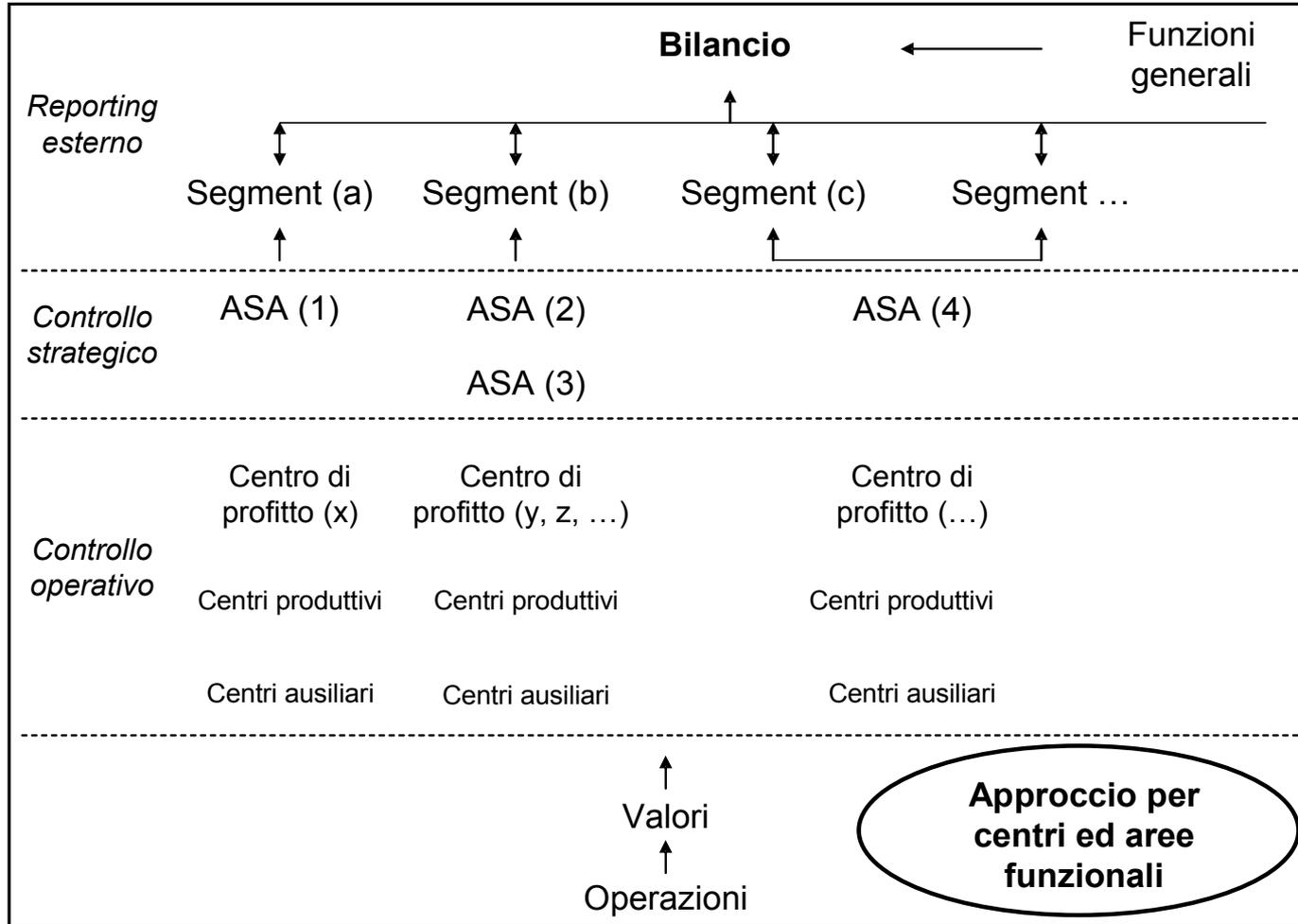


Fig. 5) Una rappresentazione schematica della “mappa dei segment” basata sull’approccio per attività della catena del valore

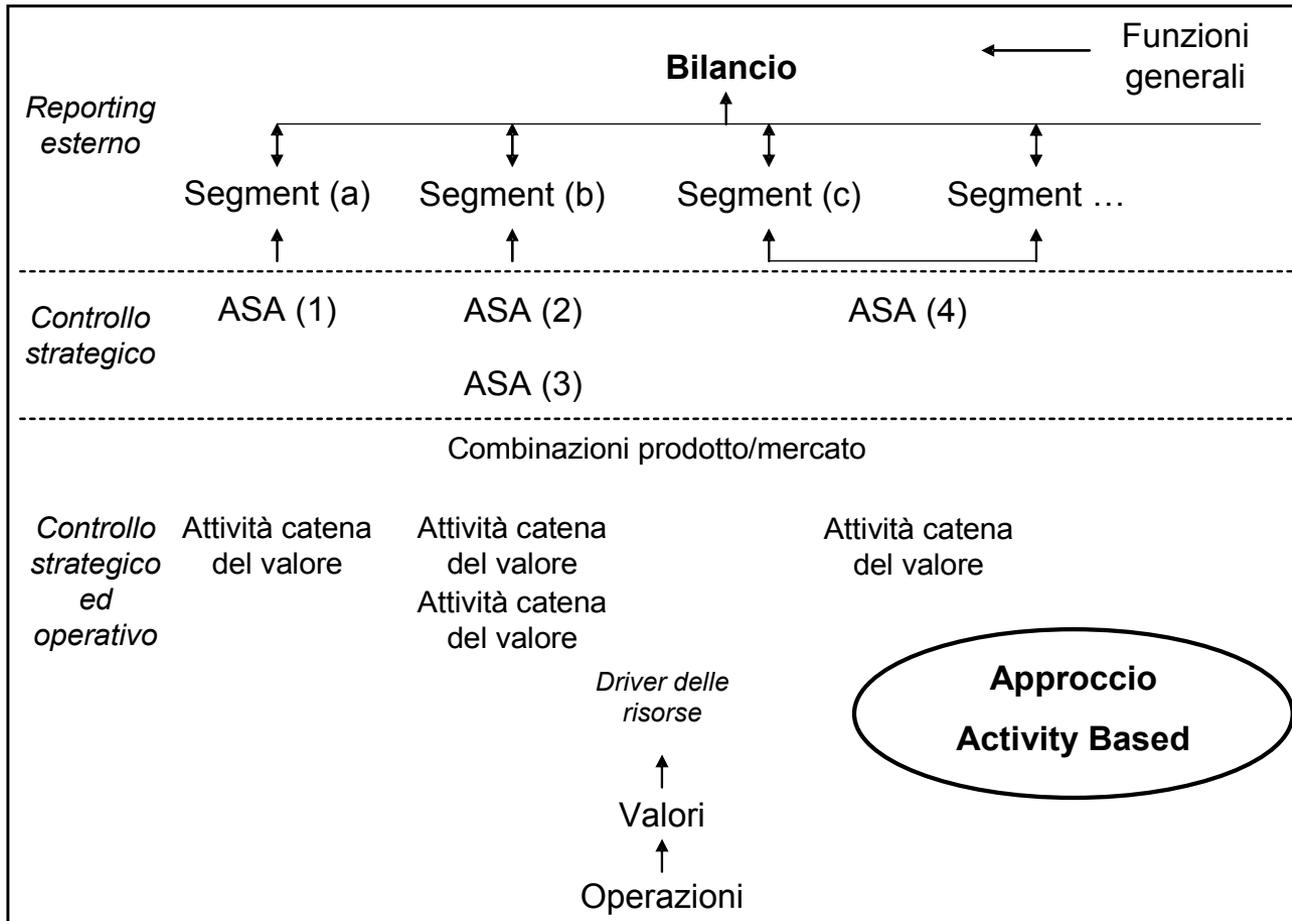


Fig. 6) – Schema di segmentazione del sistema informativo integrato di un'azienda multi-business

Aree strategiche d'affari (A.S.A.)	Business segment o geographical segment	Centri di profitto	Centri produttivi	Centri ausiliari (o di servizio)
A.S.A. 1	Segment 1	Centro di profitto 1 Centro di profitto 2
A.S.A. 2	Segment 2 Segment 3	Centro di profitto 3
A.S.A. ...	Segment ... Segment ... Segment ...	Centro di profitto ... Centro di profitto
Segment reporting strategico	Segment reporting per linee di business e/o per aree geografiche	Segment reporting per centri di profitto	Segment reporting per centri produttivi	Segment reporting per centri ausiliari

5.2 Il reporting e l'analisi degli scostamenti

- L'analisi degli scostamenti, dei costi variabili, dei costi fissi e dei ricavi

Esempio di analisi degli scostamenti del costo delle materie prime

Quantità	Std fisico	Prezzo				
100	0,5	€ 2,00	€	100,00		di budget
80	0,8	€ 2,50	€	160,00		Consuntivo
						- 60,00 €
<u>Scostamento di volume</u>						
100	0,5	€ 2,00	€	100,00		
80	0,5	€ 2,00	€	80,00		
						20,00 €
<u>Scostamento di efficienza</u>						
80	0,5	€ 2,00	€	80,00		
80	0,8	€ 2,00	€	128,00		
						- 48,00 €
<u>Scostamento di prezzo</u>						
80	0,8	€ 2,00	€	128,00		
80	0,8	€ 2,50	€	160,00		
						-€ 32,00
Variante totale						-€ 60,00

Esempio di analisi degli scostamenti del costo della manodopera diretta

Quantità	tempo/unit.	costo orario	costo tot.		
100	0,5	€ 30,00	€	1.500,00	di budget
80	0,75	€ 30,50	€	1.830,00	Consuntivo
					Variante totale - € 330,00
<u>Scostamento di volume</u>					
100	0,5	€ 30,00	€	1.500,00	
80	0,5	€ 30,00	€	1.200,00	
					€ 300,00
<u>Scostamento di efficienza</u>					
80	0,5	€ 30,00	€	1.200,00	
80	0,75	€ 30,00	€	1.800,00	
					- € 600,00
<u>Scostamento di prezzo</u>					
80	0,75	€ 30,00	€	1.800,00	
80	0,75	€ 30,50	€	1.830,00	
					- 30,00
					Variante totale - € 330,00

Esempio di analisi delle varianti di assorbimento dei costi fissi

€	1.000.000,00	CF budget		
	10.000	Volume di budget		
	9.000	Volume effettivi	I ipotesi	
	12.000	Volume effettivo	II ipotesi	
 <i>Se i volumi di produzione effettivi coincidono con quelli di budget (10,000) non si hanno scostamenti di assorbimento</i>				
	1.000.000,00 €	-	$\frac{1.000.000,00 \text{ €}}{10.000}$	x 10.000 = € -
	1.000.000,00 €	-	$\frac{1.000.000,00 \text{ €}}{10.000}$	x 9.000 = 100.000,00 € <i>(sotto-assorbimento)</i>
	1.000.000,00 €	-	$\frac{1.000.000,00 \text{ €}}{10.000}$	x 12.000 = -200.000,00 € <i>(sopra-assorbimento)</i>

...) *Esempio di analisi degli scostamenti dei ricavi (impresa mono-prodotto)*

Vendite programmate	Prezzo std.		
10.000	€ 160,00	€ 1.600.000,00	
Vendite effettive	Prezzo eff.		
9.500	€ 155,00	€ 1.472.500,00	
	Variante totale		-€ 127.500,00
Vendite programmate	Prezzo std.		
10.000	€ 160,00	€ 1.600.000,00	
Vendite effettive	Prezzo std.		
9.500	€ 160,00	€ 1.520.000,00	
	Scostamento di volume		-€ 80.000,00
Vendite effettive	Prezzo std.		
9.500	€ 160,00	€ 1.520.000,00	
Vendite effettive	Prezzo eff.		
9.500	€ 155,00	€ 1.472.500,00	
	Scostamento di prezzo		-€ 47.500,00
	Variante totale		-€ 127.500,00

...) Esempio di analisi degli scostamenti dei ricavi (impresa multi-prodotto)

Budget				
prodotto	quantità	%	prezzo	ricavi
a	1.500	0,30	€ 150,00	€ 225.000,00
b	3.500	0,70	€ 100,00	<u>€ 350.000,00</u>
	5.000	1,00		€ 575.000,00 (a)
Consuntivo				
prodotto	quantità	%	prezzo	ricavi
a	1.400	0,29	€ 140,00	€ 196.000,00
b	3.500	0,71	€ 110,00	<u>€ 385.000,00</u>
	4.900	1,00		€ 581.000,00 (b)
			Variante totale	€ 6.000,00 (a-b)

scostamento netto di volume

è dato dal confronto tra il volume di budget a mix di budget a prezzi std.

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	1.500	0,30	€ 150,00	€ 225.000,00
b	<u>3.500</u>	0,70	€ 100,00	<u>€ 350.000,00</u>
	5.000	1,00		€ 575.000,00

e il volume effettivo a mix di budget a prezzi std.

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	1.470	0,30	€ 150,00	€ 220.500,00
b	<u>3.430</u>	0,70	€ 100,00	<u>€ 343.000,00</u>
	4.900	1,00		€ 563.500,00

-11.500,00

scostamento di mix

è dato dal confronto tra il volume effettivo al mix di budget e a prezzi std.

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	1.470,00	0,30	€ 150,00	€ 220.500,00
b	3.430,00	0,70	€ 100,00	€ 343.000,00
	<u>4.900,00</u>	<u>1,00</u>		<u>€ 563.500,00</u>

e il volume effettivo al mix effettivo a prezzi std.

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	1.400	0,29	€ 150,00	€ 210.000,00
b	3.500	0,71	€ 100,00	€ 350.000,00
	<u>4.900</u>	<u>1,00</u>		<u>€ 560.000,00</u>

€ -3.500,00

scostamento di prezzo

è dato dal confronto tra il volume effettivo al mix di budget a prezzi std.

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	€ 1.400	0,30	150,00	€ 210.000,00
b	€ 3.500	0,70	100,00	€ 350.000,00
	€ 4.900	0,99		€ 560.000,00

e il volume effettivo al mix effettivo valorizzato ai prezzi effettivi

prodotto	quantità	%	Prezzo	ricavi
a	1.400	0,29	140,00	€ 196.000,00
b	3.500	0,71	110,00	€ 385.000,00
	4.900	1,00		€ 581.000,00

€ 21.000,00