

Esercizio 12.1 Deepsea

Il primo passo da effettuare consiste nell'elaborazione del budget flessibile, che ci porta a determinare il margine di contribuzione che avremmo dovuto ottenere dai volumi effettivamente venduti.

	Budget	Budget flessibile	Scostamento
Ricavi di vendita	€13 600 000	€13 297 600	(€302 400)
Costo variabile del venduto	€ 788 000	€ 702 400	€85 600
Margine di contribuzione	€ 812 000	€ 595 200	(€216 800)

Lo scostamento complessivo del quale dobbiamo spiegare le cause è quindi pari a €216 800.

Prima di applicare le formule per l'analisi degli scostamenti, è indispensabile calcolare il margine di contribuzione medio ponderato di budget, la dimensione del mercato servito, a budget e a consuntivo, e la quota di mercato effettiva nel seguente modo:

Margine di contribuzione budget muta Basic = €160 – €125 = €35

Incidenza volumi di vendita a budget muta Basic 68%

Margine di contribuzione budget muta Tech = €20 – €137 = €83

Incidenza volumi di vendita a budget muta Tech 32%

Margine di contribuzione medio ponderato di budget = $(35 \times 0,68) + (83 \times 0,32) = €50,16$

Dimensione del mercato servito a budget = $(52\ 000 + 24\ 000)/0,40 = 190\ 000$ pz.

Dimensione del mercato servito a consuntivo = $190\ 000 \times (1 + 0,03) = 195\ 700$ pz.

Quota di mercato effettiva = $(50\ 000 + 25\ 200)/195\ 700 = 38,43\%$

Calcoliamo ora gli scostamenti elementari che possono spiegare la varianza totale del margine di contribuzione. Essi sono i seguenti.

Scostamento di dimensione del mercato

[M. m.p. bdg. \times Q. mkt. bdg. \times (dim. mkt. bdg. – Dim. mkt. eff.)]

$[50,16 \times 0,40 \times (190\ 000 - 195\ 700)] = €14\ 360$ fav.

Scostamento di quota di mercato

[M. m.p. bdg. \times dim. mkt. eff. \times (Q. mkt. eff. – Q. mkt. bdg.)]

$[50,16 \times 195\ 700 \times (0,3843 - 0,4)] = (€154\ 488)$ sfav.

Scostamento di mix

$\Sigma[(Mdc. \text{ bdg. pdt. i.esimo} - M.d.c. \text{ m.p.}) \times (\text{Vol. eff. pdt. i.esimo} - \text{Vol. bdg. pdt. i.esimo})]$

$[(35 - 50,16) \times (52\,000 - 50\,000)] + [(83 - 50,16) \times (25\,200 - 24\,000)] = \text{€}9\,728 \text{ fav.}$

Scostamento di prezzo di vendita

$\Sigma[\text{Vol. eff. pdt. i.esimo} \times (\text{P. bdg. pdt. i.esimo} - \text{P. eff. pdt. i.esimo})]$

$[52\,000 \times (146 - 160)] + [25\,200 \times (238 - 220)] = (\text{€}246\,400) \text{ sfav.}$

Riepilogo delle variazioni di margine

Scostamento di dimensione di mercato	€14 360 F.
Scostamento di quota di mercato	(€54 488) S.
Scostamento di mix	€9 728 F.
Scostamento di prezzo di vendita	(€246 400) S.
Totale	(€216 800) S.

Esercizio 12.2 Costanz

Il primo passo da effettuare consiste nell'elaborazione del budget flessibile, che ci porta a determinare il margine di contribuzione che avremmo dovuto ottenere dai volumi effettivamente venduti.

	Budget	Budget flessibile	Scostamento
Ricavi di vendita	€184 044 000	€169 283 100	(€14 760 900)
Costo variabile del venduto	€137 886 000	€130 120 270	€7 765 830
Margine di contribuzione	€46 158 000	€39 162 830	(€6 995 170)

Lo scostamento complessivo del quale dobbiamo spiegare le cause è quindi pari a €6 995 170.

Prima di applicare le formule per l'analisi degli scostamenti, è indispensabile calcolare il margine di contribuzione medio ponderato di budget, la dimensione del mercato servito, a budget e a consuntivo, e la quota di mercato effettiva nel seguente modo:

Margine di contribuzione budget prodotto APX 561 = €12 - €7 = €5

Incidenza volumi di vendita a budget prodotto APX 561 = 60%.

Margine di contribuzione budget prodotto APY 299 = €15 - €10 = €5

Incidenza volumi di vendita a budget prodotto APY 299 = 40%.

Margine di contribuzione medio ponderato di budget = $(25 \times 0,60) + (41 \times 0,40) = \text{€}31,40$

Dimensione del mercato servito a budget = $(882\,000 + 588\,000)/0,20 = 7\,350\,000$ pz.

Dimensione del mercato servito a consuntivo = $7\,350\,000 \times (1 - 0,08) = 6\,762\,000$ pz.

Quota di mercato effettiva = $(826\,210 + 560\,000)/6\,762\,000 = 20,5\%$

Calcoliamo ora gli scostamenti elementari che possono spiegare la varianza totale del margine di contribuzione. Essi sono i seguenti.

Scostamento di dimensione del mercato

[M. m.p. bdg. \times Q. mkt. bdg. \times (Dim. mkt. eff. – dim. mkt. bdg.)]

$[31,40 \times 0,20 \times (1\,386\,210 - 1\,470\,000)] = (\text{€} 692\,640)$ sfav.

Scostamento di quota di mercato

[M. m.p. bdg. \times dim. mkt. eff. \times (Q. mkt. eff. – Q. mkt. bdg.)]

$[31,40 \times 6\,762\,000 \times (0,205 - 0,2)] = \text{€}1\,061\,634$ fav.

Scostamento di mix

$\Sigma[(\text{M.d.c. bdg. pdt. i.esimo} - \text{M.d.c. m.p.}) \times (\text{Vol. eff. pdt. i.esimo} - \text{Vol. bdg. pdt. i.esimo})]$

$[(25 - 31,40) \times (882\,000 - 826\,210)] + [(41 - 31,40) \times (588\,000 - 560\,000)] = \text{€}8\,256$ fav.

Scostamento di prezzo di vendita

$\Sigma[\text{Vol. eff. pdt. i.esimo} \times (\text{P. eff. pdt. i.esimo} - \text{P. bdg. pdt. i.esimo})]$

$[826\,210 \times (110 - 112)] + [560\,000 \times (140 - 145)] = (\text{€}4\,452\,420)$ sfav.

Riepilogo delle varianze di margine

Scostamento di dimensione di mercato	(€ 692 640) S.
Scostamento di quota di mercato	€ 1 061 634 F.
Scostamento di mix	€ 8 256 F.
Scostamento di prezzo di vendita	(€ 4 452 420) S.
Totale	(€ 695 170) S.

Esercizio 12.3 Elle s.r.l.

Il conto economico a ricavi e margine di contribuzione è il seguente.

€000	Alfa	Beta	Totale
Ricavi			
<i>Costi variabili totali</i>	612	265	877
CV di fabbricazione			
CV commerciali			
Margine di contribuzione	98	235	333
CF di fabbricazione			
CF comm.li e G&A			
<i>CF specifici totali</i>	84	77	161
Margine di prodotto	14	158	172
<i>CF comuni</i>			66
Reddito operativo			106

Esercizio 12.4 Azienda manifatturiera

Il costo del venduto è il seguente.

RI materiali diretti	20 000
Acquisti	65 000
(RF materiali diretti)	-26 000
<i>Consumi materiali diretti</i>	59 000
<i>Costo manodopera diretta</i>	25 000
<i>Costi generali di produzione variabili e fissi</i>	28 000
<i>Ammortamenti industriali</i>	11 000
RI semilavorati	21 000
RF semilavorati	-20 000
Costo dei beni prodotti	124 000
RI prodotti finiti	18 000
RF prodotti finiti	-23 000
COSTO DEL VENDUTO	119 000

Esercizio 12.5 Vestibene

Calcolo costo pieno unitario di fabbricazione

Costo variabile unitario = €30

Quota costi indiretti fissi di fabbricazione allocati* = €40

Costo pieno di fabbricazione unitario = €70

*Coefficiente di allocazione = €40 000 / 1000 unità = €40 / unità

Conto economico a ricavi e margine di contribuzione e costo del venduto variabile

€	Aprile	Maggio	Giugno
Ricavi di vendita	0	100 000	100 000
<i>Costo del venduto variabile</i>	0	30 000	30 000
Rimanenze iniziali	0	30 000	30 000
Costo dei beni prodotti	30 000	30 000	0
Rimanenze finali	(30 000)	(30 000)	0
Margine di contribuzione	0	70 000	70 000
<i>Costi indiretti fissi di fabbricazione</i>	40 000	40 000	40 000
<i>Costi indiretti fissi generali, commerciali e amministrativi</i>	10 000	10 000	10 000
Reddito operativo	(50 000)	20 000	20 000

Conto economico a ricavi e costo del venduto e costo pieno del venduto

€	Aprile	Maggio	Giugno
Ricavi di vendita	0	100 000	100 000
<i>Costo pieno del venduto</i>	0	70 000	110 000
Rimanenze iniziali	0	70 000	70 000
Costo dei beni prodotti variabile	30 000	30 000	0
Costo dei beni prodotti fisso	40 000	40 000	40 000
Costo dei beni prodotti totale	70 000	70 000	40 000
Rimanenze finali	(70 000)	(70 000)	0
Margine lordo industriale	0	30 000	(10 000)
<i>Costi indiretti fissi generali, commerciali e amministrativi</i>	10 000	10 000	10 000
Reddito operativo	(10 000)	20 000	(20 000)

		RO a direct costing	RO a full costing
Aprile	Volumi produzione > volumi vendita	(50 000)	(10 000)
Maggio	Volumi produzione = volumi vendita	20 000	20 000
Giugno	Volumi produzione < volumi vendita	20 000	(20 000)
Trimestre		(10 000)	(10 000)