L'indice di efficienza di azienda

Un indice globale per aiutare la direzione nel controllo economico valendosi di elementi interni e non esterni / di FRANCO PONTANI

Pur riconoscendo che il fenomeno azienda è un fenomeno troppo complesso per essere analizzato e giudicato attraverso indici « parziali » e « globali », vari studiosi si sono avvicendati nella ricerca di sempre migliori e sofisticati sistemi di analisi per addivenire a diagnosi accurate delle situazioni economiche di azienda al fine di prevenire e curare in tempo le varie manifestazioni patologiche d'azienda.

Non stupisca la terminologia: l'azienda è un organismo vivente e come tale soggetto a nascita, vita, morte e malattie, il tutto in termini economici e finanziari.

È giusto pertanto che si tenti di rendere all'azienda la vita più lunga e possibile cercando di salvaguardarla da « malattie » che potrebbero divenire incurabili.

Una ricerca quindi volta ad una sintomatologia e diagnostica preconcel svolgendosi di strumenti che col passare del tempo tendono a diventare, col progredire della « scienza economica » sempre più precisi, sempre più sofisticati, con un minor margine di incertezza.

Ora vediamo come si costruisce questo indice di efficienza operativa:

**Prima fase** — Il primo passo consiste nella scelta della base. Si procede all'esame delle vendite annuali e dei profitti netti del periodo preso in considerazione e si scelgono i due anni migliori, cioè quelli in cui si è rilevata la più alta percentuale di profitti netti rapportati alle vendite e si considerano questi due anni come base. È da notare che questi due anni non è necessario siano consecutivi.

Nel nostro esempio i due anni saranno:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Anni</th>
<th>Vendite</th>
<th>Profitti netti</th>
<th>% rispetto alle vendite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1965</td>
<td>32.000.000</td>
<td>2.100.000</td>
<td>6,56</td>
</tr>
<tr>
<td>1966</td>
<td>38.000.000</td>
<td>3.000.000</td>
<td>7,89</td>
</tr>
<tr>
<td>1967</td>
<td>42.000.000</td>
<td>3.500.000</td>
<td>8,33</td>
</tr>
<tr>
<td>1968</td>
<td>45.000.000</td>
<td>4.500.000</td>
<td>10,63</td>
</tr>
<tr>
<td>1969</td>
<td>47.000.000</td>
<td>5.000.000</td>
<td>10,63</td>
</tr>
<tr>
<td>1970</td>
<td>52.000.000</td>
<td>5.300.000</td>
<td>10,57</td>
</tr>
<tr>
<td>1971</td>
<td>55.000.000</td>
<td>5.800.000</td>
<td>10,54</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Seconda fase** — Effettuata la scelta degli anni « ba-

---


2 La base poi a nostro avviso dovrebbe essere depurata dall'influenza dei fenomeni extragenziali o dei fenomeni economici non più ripetibili.

685
se », i valori delle vendite e dei profitti netti vengono mediati: La media costituisce l’indice base a cui verranno rapportati i dati relativi agli anni di cui si vuol indagare l’efficienza.

Nel nostro caso l’indice base sarà:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Media vendite</th>
<th>49.300.000</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Media profitti netti</td>
<td>5.250.000</td>
</tr>
<tr>
<td>% di Profitti rispetto alle vendite</td>
<td>10,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Terza fase** — Scelto il periodo oggetto di verifica si crea una sequenza di vendite e di profitti netti su base trimestrale e si elaborano sequenze di dodici mesi scadenti ad ogni trimestre al fine di evitare influenze di rettifiche annuali che possano influire i confronti.

Determinate le sequenze, i valori dei dodici mesi sia per vendite che per profitti netti vengono rapportati alla norma ottenuta nella seconda fase: le variazioni in più o in meno rappresentano il miglioramento od il deterioramento della situazione di efficienza operativa dell’azienda nel periodo oggetto di indagine.

Nel nostro esempio si consideriamo il periodo 1970-1971 procederemo come segue:

**a. sequenze trimestrali**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Periodo</th>
<th>Vendite</th>
<th>Profitti netti</th>
<th>% rispetto alle vendite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 Trim. 70</td>
<td>12.500.000</td>
<td>1.250</td>
<td>10,—</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Trim. 70</td>
<td>13.200.000</td>
<td>1.400</td>
<td>10,61</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Trim. 70</td>
<td>12.900.000</td>
<td>1.330</td>
<td>10,31</td>
</tr>
<tr>
<td>4 Trim. 70</td>
<td>13.400.000</td>
<td>1.520</td>
<td>11,34</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Trim. 71</td>
<td>13.000.000</td>
<td>1.300</td>
<td>10,—</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Trim. 71</td>
<td>13.300.000</td>
<td>1.520</td>
<td>11,25</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Trim. 71</td>
<td>13.800.000</td>
<td>1.520</td>
<td>11,01</td>
</tr>
<tr>
<td>4 Trim. 71</td>
<td>14.700.000</td>
<td>1.450</td>
<td>10,99</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**b. sequenze di 12 mesi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Periodo</th>
<th>Vendite</th>
<th>Profitti netti</th>
<th>% rispetto alle vendite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>12 mesi al</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/70</td>
<td>52.000.000</td>
<td>5.500.000</td>
<td>10,57</td>
</tr>
<tr>
<td>31/3/71</td>
<td>52.500.000</td>
<td>5.550.000</td>
<td>10,57</td>
</tr>
<tr>
<td>30/6/71</td>
<td>12.800.000</td>
<td>5.670.000</td>
<td>10,74</td>
</tr>
<tr>
<td>30/9/71</td>
<td>33.700.000</td>
<td>5.660.000</td>
<td>10,91</td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/71</td>
<td>33.000.000</td>
<td>5.800.000</td>
<td>10,54</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**c. confronti con la norma**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Periodo</th>
<th>Vendite</th>
<th>Profitti netti</th>
<th>% rispetto alle vendite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>12 mesi al</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/70</td>
<td>105,05</td>
<td>104,76</td>
<td>99,72</td>
</tr>
<tr>
<td>31/3/71</td>
<td>106,66</td>
<td>105,71</td>
<td>99,66</td>
</tr>
<tr>
<td>30/6/71</td>
<td>106,67</td>
<td>108,00</td>
<td>101,24</td>
</tr>
<tr>
<td>30/9/71</td>
<td>108,48</td>
<td>114,62</td>
<td>103,66</td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/71</td>
<td>111,11</td>
<td>110,47</td>
<td>99,42</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1 Detta percentuale è ottenuta dal rapporto: % variazione vendite rispetto alla norma / % profitti netti rispetto alla norma.

**Quarta fase** — Alla percentuale (ottenuta alla fase tre) di variazione del profitto netto rispetto alla norma in ogni sequenza di 12 mesi si aggiunge un valore pari a quattro volte la percentuale di rapporto normalizzato profitto/vendite (come risulta dal punto c) colonna % della fase terza.

Nel nostro esempio avremo percibì:

12 mesi al:

<p>| | | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>31/12/70</td>
<td>503,64</td>
<td>31/3/71</td>
<td>504,35</td>
</tr>
<tr>
<td>30/6/71</td>
<td>512,96</td>
<td>30/9/71</td>
<td>537,26</td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/71</td>
<td>508,15</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Il totale così ottenuto si divide per cinque. Avremo percibì:

12 mesi al:

<p>| | | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>31/12/70</td>
<td>100,73</td>
<td>31/3/71</td>
<td>100,87</td>
</tr>
<tr>
<td>30/6/71</td>
<td>102,59</td>
<td>30/9/71</td>
<td>107,45</td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/71</td>
<td>101,63</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Alla risultante si aggiunge 100 ed il nuovo risultato si divide per due.

12 mesi al:

<p>| | | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>31/12/70</td>
<td>100,37</td>
<td>31/3/71</td>
<td>100,43</td>
</tr>
<tr>
<td>30/6/71</td>
<td>101,29</td>
<td>30/9/71</td>
<td>103,72</td>
</tr>
<tr>
<td>31/12/71</td>
<td>100,82</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

La percentuale che si ottiene rappresenta l’indice di efficienza operativa dell’azienda per ogni dodici mesi terminanti ad ogni fine trimestre del periodo considerato.

1 Considerata l’importanza della % in oggetto che rappresenta il margine di profitto si è data la pesante ponderazione, ma nulla impedisce in funzione del tipo di azienda di modificare il sistema di produzione.

2 Questa operazione ha lo scopo di dare una forma di deperazione dell’indice nell’ipotesi di confronti con altre compagnie aziendali; per mantenere su di un piano comparativo ma che può considerarsi superfluo nel caso di utilizzo dell’indice ad una singola azienda in epoche diverse allo scopo di verifica delle tendenze o di analisi di determinati comportamenti aziendali.
Un andamento in cifre assolute di questo indice può poi essere trasferito su grafico (fig. 1) per dare l’idea di tendenza e averne un’immagine visiva.

Osservazioni conclusive

Se vogliamo trarre delle conclusioni da quanto precede possiamo innanzitutto osservare che l’indice in questione non è un indice assoluto ma un indice condizionato: un indice che ha significato se il confronto viene effettuato in presenza di un sistema amministrativo che ha mantenuto inalterato il metodo di rilevazione: infatti in caso contrario il confronto non avverato tra dati omogenei non risulta più significativo.

Se dobbiamo esprimere un apprezzamento al nuovo strumento posto al servizio dell’economia di azienda, possiamo dire che è un utile delimitatore di area di indagine al fine di accertare le motivazioni di particolari andamenti economici.

È da rilevare, a limitazione dell’utilità di pratica applicazione, che il confronto interaziendale in Italia risulta oltremodo problematico in quanto non esistono regole fisse di registrazione contabile, né principi contabili generalmente accettati a cui informarsi, né una forma standard di costruzione di bilancio; né dati reali pubblicati dalle risultanze di gestione delle aziende in quanto normalmente «annebbiati» ai fini fiscali.

Pertanto l’applicazione di questo indice rimane connessa alla singola azienda e da sperimentare in corrispondenza con altri indici aziendali in quanto gli elementi che influiscono le risultanze difficilmente possono essere diagnosticati con un solo strumento: sarebbe come visitare un malato servendosi del solo termometro.

Pur tuttavia è uno strumento in più, uno strumento che si aggiunge ad altri già a disposizione per aiutare coloro che sono preposti al controllo economico della gestione di azienda nel loro difficile compito.