LEZIONE 1

1 Definire il concetto di impresa, spiegandone le caratteristiche (max 15 righe in Word)

Un'impresa è essenzialmente un sistema costituito da elementi interconnessi tra loro e aventi un interesse comune: ottenere risorse scarse allo scopo di utilizzarle e trasformarle in beni e/o servizi da distribuire al consumatore. Esistono diverse tipologie di impresa (classificabili secondo parametri quali: dimensione, elementi prodotti, numero di dipendenti, ecc.), ma tutte hanno dei denominatori comuni: L'impresa si basa due dimensioni : una interna e l'altra relazionale. L'interna riguarda due aspetti, che sono la combinazione produttiva e ed il sistema delle operazioni. L'aspetto relazionale riguarda il rapporto con il mondo esterno . Occorre produrre per il mercato, quindi non sono considerate imprese le attività di mero godimento. Non è concepibile attività d'impresa senza l'impiego coordinato di fattori produttivi (capitale e lavoro) propri e/o altrui. Non è definita impresa quell'attività che è erogata gratuitamente o a prezzo politico. L'attività può dirsi essere condotta con metodo economico quando è svolta con modalità che consentono nel lungo periodo di coprire i costi con i ricavi (concetto di economicità) quindi è concepita per realizzare prodotti di valore superiore al valore delle risorse impiegate. L'impresa è un esercizio abituale e necessità di stabilità. Non si può considerare imprenditore chi compie un'isolata azione di acquisto e poi rivendita di merci (concetto di professionalità).

È finalizzato a soddisfare bisogni attraverso l'impiego di risorse scarse, ovvero quelle risorse che hanno valore e infine ha una propria "linea della vita".
Possiamo quindi individuare 4 fasi ritenute essenziali nel percorso di un'impresa:
- AZIENDALE: l'imprenditore ha l'idea di business e deve decidere se investire o no in questa;
- IMPIANTO: è la fase di costituzione dell'impresa in cui vengono acquisiti fattori pluriennali come ad esempio impianti elettrici, concessioni governative,ecc.
- ORDINARIA: questa insieme alla fase di impianto forma la cosiddetta fase di funzionamento, la quale è principale oggetto del modello contabile e riguarda particolarmente le operazioni di gestione quotidiana;
- CESSIONE: l'impresa cessa d'esistere (liquidazione) o continua la sua vita ma sotto un altro soggetto giuridico (cessione).

2 Illustrare il concetto di soggetto economico e perché si è arrivati ad una definizione 'allargata'

Il soggetto economico è costituito dalla persona o dal gruppo di persone che esercita un'influenza nella gestione dell'impresa. In generale quelle persone/gruppi portatori di interesse nell'azienda. Il concetto di soggetto economico è andato allargandosi dai singoli azionisti e manager aziendali ai lavoratori e alla società tutta a causa della nascita parallela di un altro concetto: quello di impatto sociale. Secondo quest'ultimo infatti l'azienda non deve guardare solo al proprio interesse economico, ma anche alla società tutta e al suo benessere, spingendo così il lavoratore ad integrarsi il più possibile agli obiettivi finali dell'azienda

3 Spiegare qual è il fine dell'impresa [argomentare la risposta: non è sufficiente dire "il fine è la creazione di valore. Stop"!]

Il fine dell'impresa è quello di permettere maggior ricchezza all'imprenditore ed al sistema economico. Infatti essa, attraverso i prodotti, soddisfa i bisogni delle persone che quindi sono disposte a comprarli ad un certo prezzo, e così facendo essi acquistano valore; è la creazione di valore economico per gli azionisti. L'impresa si forma per produrre una quantità superiore di beni che non si avrebbe se ognuno producesse tutti i beni senza alcuna specializzazione. Il valore dell'output (cioè quello che viene prodotto), dunque, deve essere maggiore di quello dell'input (cioè le risorse che vengono acquistate), ovvero il profitto deve essere positivo. Tuttavia ciò che l'impresa vuole realizzare, non è una semplice ricchezza temporanea ma la garanzia che questa possa durare nel tempo; per questo essa deve perseguire e raggiungere una certa autonomia attraverso i processi di acquisto, lavorazione, vendita dei prodotti e quindi remunerazione dei finanziatori.

4 Perchè la comunità sociale è considerata uno stakeholder?

Gli stakeholder, o portatori di interesse, sono persone o gruppi di persone che di fatto esercitano il potere decisionale nell'impresa. Appartengono ai portatori di interesse: i soci di maggioranza e minoranza, manager, lavoratori, fornitori, finanziatori, stato, clienti, concorrenti, comunità sociale.
La comunità sociale è considerata portatrice d'interesse nei confronti dell'azienda stessa poichè quest'ultima, tramite la produzione di beni, può assicurare una ricchezza al sistema economico oltre che ai soci stessi creando un mercato ed introducendo,a parità di risorse utilizzate, maggiori beni in esso rispetto a quelli che verrebbero introdotti se prodotti dal singolo individuo.
La comunità sociale quindi si può considerare stakeholder in quanto ha delle aspettative in quella azienda/impresa che produce un valore che va a rispondere a dei determinati bisogni di quella comunità-

5 Cosa significa che nell'impresa i sottosistemi hanno obiettivi gerarchicamente dipendenti dall'obiettivo complessivo ?

L'impresa è caratterizzata da una struttura più o meno formalizzata, cioè un'insieme relativamente stabile di relazioni tra i sottosistemi (aree, funzioni). Ogni obiettivo dell'impresa si trasforma in sotto-obiettivi specifici per ogni area gerarchica e questo porta ad un'azione particolare per ogni area considerata che svolge quella determinata funzione. A causa di vincoli e interdipendenze tra le varie aree, le azioni dei sottosistemi possono entrare in conflitto tra di loro. Non tutti puntano allo stesso obiettivo poichè questo viene analizzato solo e unicamente dal punto di vista di quella specifica area (si parla per questo di obiettivi dei sottosistemi); ogni direttore tira acqua al proprio mulino ed è per questo che il risultato sarà una mediazione tra i vari obiettivi dei sottosistemi per cercare di eliminare azioni che risulterebbero conflittuali con quelle delle altre aree.

6 Perchè nel concetto di valore d'impresa entra in gioco il fattore tempo?

Perché l'impresa è un sistema complesso che permane nel tempo ed ha diverse fasi di sviluppo. A ciò si collega dunque il modello di bilancio che riguarda solo una di queste fasi, quella di funzionamento, e che si configura come una specie di fotografia di un processo che invece è continuo e dinamico. Un'impresa, come abbiamo già detto per quanto riguarda i concetti di efficienza operativa ed efficienza strategica, deve inoltre saper guardare al futuro e fare attenzione ai problemi di prevedibilità degli eventi futuri.

Il valore d'impresa è la capacità di generare flussi futuri di denaro verso gli azionisti, in entrata e in uscita. Il concetto del valore d'impresa ruota intorno alla parola "futuri". Un'impresa deve essere capace di non limitarsi al' oggi ma pensare anche al "domani per garantire flussi continui e sempre migliori (aumentando quindi a parità di input l'output). Il termine futuro quindi porta a una determinazione di valore d'impresa soggettiva e problematica in termini di sicurezza in quanto essa si basa su previsioni che sono significative solo nell'istante in cui sono effettuate. Il fattore tempo è inoltre importante per essere i leader del settore.

7 Perchè "fare bene le cose e farle sempre meglio" (= focus sull`efficenza) non basta?

Fare bene le cose e farle sempre meglio non è sufficiente poichè bisogna considerare anche un altro parametro: i costi. Si parla per questo di efficienza operativa, cioè "fare meglio le cose che sto già facendo e, possibilmente, a un costo più basso".
Il concetto di Efficienza in un impresa non basta a garantire un suo valore futuro. Essa deve essere flessibile e pronta a cambiare per poter continuare così a produrre valore d'impresa nel "domani e nel dopodomani"

8 Quali criticità derivano dal considerare la creazione di valore per l'azionista come obiettivo dell'impresa?

Le criticità derivanti da quest'ultima assunzione sono tutte dovute dall'interpretazione di essa da parte delle varie aree inerenti all'azienda,che vedono ognuna dal proprio punto di vista la possibilità di creazione di valore. Purtroppo questi punti di vista vanno spesso e necessariamente scontrandosi (la riduzione dei prezzi voluta dal direttore vendite e l'aumento della pubblicità voluta dal direttore marketing ne sono un esempio lampante),rendendo necessaria,per quanto possibile,una mediazione tra gli interessi dei sottosistemi,mediazione dalla quale dipenderà il profitto finale generato dall'azienda(uno sbilanciamento dall'una o dall'altra parte potrebbe creare squilibri che potrebbero portare al fallimento dell'azienda stessa,derivante dalla non-creazione di un effettivo profitto.

9 Quali sono le criticità nella misurazione del profitto?

Le criticità nella misurazione del profitto sono molteplici: innanzitutto dal fatto che il profitto non è un valore oggettivo; esso dipende da una somma/differenza fra valori oggettivi (costo di un determinato materiale) e valori soggettivi (percentuale di lavoro al mese per fare quel prodotto). Un altro problema è sicuramente il fatto che esso non tiene conto dell'ambiente generale in cui tale bilancio è fatto: un profitto, anche alto, può considerarsi basso se messo a confronto con la concorrenza, o addirittura in ribasso se paragonato a quello dell'anno passato. Il profitto inoltre non tiene conto delle capacità delle risorse umane usate per quel determinato pezzo; non si tiene conto ad esempio se per quel pezzo l'operaio ci abbia messo meno/più tempo e non si tiene conto della qualità del suo lavoro.

10 Spiegare, utilizzando 3 esempi tratti dalla realtà, perchè alle imprese è oggi richiesto di essere socialmente responsabili

Le aziende devono produrre dei risultati finanziari tali da soddisfare gli azionisti. Tuttavia hanno anche una responsabilità sociale nei confronti di altri soggetti coinvolti come i clienti, gli impiegati, fornitori, la comunità e i sostenitori dell'ambiente e dei diritti civili, i cui interessi sono legati alle loro performance. Per Responsabilità sociale d'impresa (RSI) si intende l'atteggiamento per il quale

le imprese prendono in considerazione i bisogni di tutti i soggetti che in qualche modo risentono delle loro decisioni. Molte aziende dedicano molto spazio alla descrizione degli impegni sociali. L'attenzione che molte aziende dedicano a questa ampia tipologia di attività è dovuta a 4 ragioni:

- Gli investitori socialmente responsabili controllano trilioni di euro di capitale di investimento e per accedervi le aziende devono dimostrare un grande impegno sociale;
- Un crescente numero di impiegati vuole lavorare in imprese consapevoli e attive nei confronti della comunità;
- Molti clienti preferiscono acquistare prodotti e servizi da aziende attive nel sociale;
- Le Organizzazioni non governative (ONG) e gli attivisti hanno i mezzi,soprattutto attraverso internet, per danneggiare la reputazione di un'impresa rendendo noti i suoi passi falsi in materia di ambiente e di diritti umani.

È importante tener presente che l'impegno sociale di un'impresa può influenzare i suoi risultati finanziari. Per esempio se lo scarso impegno sociale di un'azienda allontana i clienti, anche i ricavi e i profitti ne risentiranno.

Definizione di RSI:

- aspettative economiche, legali, etiche e discrezionali che la società ha nei confronti delle organizzazioni in un dato momento;
- Integrazione volontaria di preoccupazioni sociali ed ecologiche da parte delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate.

Ci possono essere vari esempi, ma posso citare questi esempi: la creazione da parte di molte imprese di asili per i genitori che lavorano li; Mc Donald che costruisce case alloggio per famiglie, vicino a ospedali dove sono ricoverati i loro figli; varie imprese che si impegnano di pesare il minimo possibile sul territorio dove risiedono.

MASTER COPY

Tel. 388/9837745

LEZIONE 2

1 Commentare la slide 2 del MOD_II

Nella figura vediamo le operazioni di un'azienda, che ottiene denaro da terzi, col quale acquista risorse da dei fornitori; successivamente si ha la fase di trasformazione durante la quale viene realizzato il prodotto che verrà venduto ai clienti, i quali daranno un compenso in denaro all'azienda, la quale si arricchisce. Misurare lo stato di salute significa dunque capire come funziona questo processo: non basta infatti sapere quanto è il profitto, i soldi in cassa o il valore delle azioni, in quanto questi fattori non danno una vera misura. Un secondo problema sussiste nel fatto che bisogna anche capire quando è che bisogna misurare lo stato di salute, ovvero fare un bilancio. L'output, ovvero ciò che viene venduto, deve essere maggiore dell'input, ciò che viene acquistato: il profitto deve essere positivo.

2 Perché non si prende come misura dello stato di salute l'esistenza di denaro in cassa?

Perché la mancanza di soldi in cassa, dovuta magari ad un finanziamento o a dei debiti necessari allo sviluppo dell'azienda, non comportano necessariamente un cattivo stato di salute; ma anzi, a volte avere debiti può anche essere una strategia, l'importante è non vivere su questi.

3 Qual è la differenza tra gestione ed esercizio?
(mod_II dispensa pag. 5)

Si parla di gestione se guardiamo al flusso di operazioni che si manifestano nell'intero arco di vita dell'impresa per il conseguimento dello scopo prefissato dall'imprenditore. L'esercizio è invece quella parte di gestione ordinaria che viene svolta in un periodo amministrativo (generalmente dall'1/1 al 31/12).

4 In cosa differisce la fase di funzionamento dalla fase di cessazione?

La fase di funzionamento è la fase di quotidianità di un'impresa, ovvero quella fase in cui l'impresa sta producendo, sapendo che domani continuerà a produrre. La fase di cessazione è quella fase in cui invece prevalgono le azioni di realizzo, ovvero le operazioni di ritorno in moneta di tutti gli investimenti: l'impresa, al contrario della fase precedente, sa che domani non ci sarà più.

5 Quali sono le fattispecie di cessazione (cessione, liquidazione, fusione, ecc.) ?

La cessazione dell'attività aziendale può essere volontaria o coatta.
Si ha cessazione volontaria in presenza di una decisione spontanea del soggetto aziendale.
Si ha cessazione coatta quando è imposta dalla legge, a tutela dei terzi e in gravi situazioni di insolvenza.

La cessazione può essere assoluta o relativa.
La cessazione assoluta prende il nome di liquidazione e comporta la dissoluzione del vincolo di complementarietà tra gli elementi del patrimonio: le attività vengono convertite in denaro attraverso la vendità o la riscossione, le passività sono estinte con il pagamento dei debiti e quanto eventualmente rimane viene assegnato al proprietario o ripartito tra i soci. La liquidazione può essere volontaria o coatta. La liquidazione coatta ha luogo sotto il controllo dell'autorità guidiziaria