IMPRESA

· Stakeholder = portatori di interesse nei confronti dell'impresa (clienti, investitori, dipendenti, banche...)

↓

Fino a non molto tempo fa non erano considerati stakeholder => l'azienda non si interessava di soddisfarli. Ma se i dipendenti NON sono soddisfatti l'azienda potrebbe non raggiungere l'obiettivo fissato in quanto, per esempio, i dipendenti non sono motivati => gli investitori potrebbero decidere di non investire su quell'azienda => è tutto collegato!

Attenzione! clienti ≠ da consumatori: i consumatori siamo "noi" i clienti, invece, possono essere altre imprese che trasformano il bene acquistato

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9697745

· SISTEMA = insieme di elementi in relazione ed interagenti

Un sistema può essere:

- DINAMICO = se il suo stato può cambiare configurazione nel tempo
- APERTO = se interagisce con l'esterno
- COMPLESSO = se costituito da tanti elementi che interagiscono tra loro.

=> Le imprese sono SISTEMI DINAMICI COMPLESSI. Inoltre poiché interagiscono con l'esterno sono anche SISTEMI APERTI (esempio: se cambia il mercato l'azienda deve riorganizzarsi)

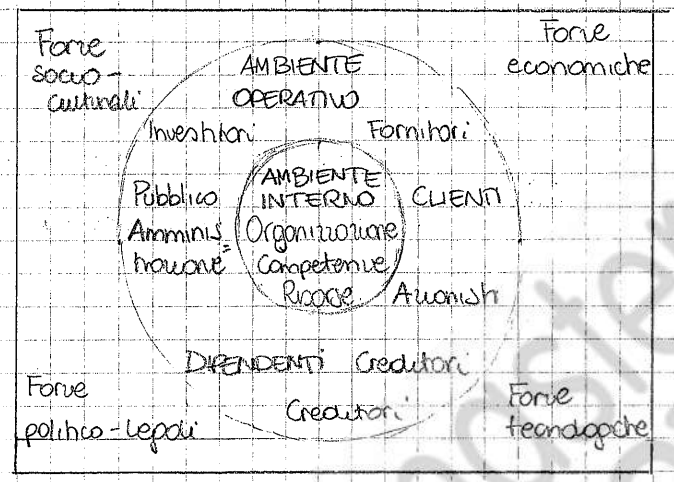
· L'impresa o azienda (sono sinonimi) è costituita da elementi HARDWARE e SOFTWARE uniti tra loro e con l'ambiente esterno attraverso un insieme di LEGAMI ORDINATI (organizzazione) e finalizzati al raggiungimento di uno scopo.

Elementi HARDWARE: persone, tecnologie, energie, edifici

Elementi SOFTWARE: procedure, conoscenze (Know-how), risorse finanziarie

Al di sopra dell'impresa troviamo:

- SOVRASISTEMA OPERATIVO = direttamente collegato con l'azienda (es: azionisti, fornitori, investitori...)
- SOVRASISTEMA SOCIALE = direttamente collegato al sistema operativo e indirettamente con l'azienda (es: forze tecnologiche, economiche, politico legali)



I dipendenti nel disegno in realtà dovrebbero stare nell'intersezione perché sono stakeholder ma allo stesso tempo fanno anche parte dell'azienda

La complessità dell'azienda è aumentata in quanto sono aumentate:

1. esigenze del consumatore
2. dimensioni del mercato
3. velocità di innovazione
4. accelerazioni nel cambiamento delle tecnologie
5. discontinuità nelle variazioni di molte variabili
6. complessità delle relazioni operative, tra stakeholder e impresa, tra proprietà e management. → chi gestisce l'azienda! Ha l'obiettivo di far andare bene l'azienda ma soprattutto di SVILUPPARLA

   ↓ chi ha in mano il capitale! Alcuni investono in determinate società per guadagnarci => spesso non gli interessa investire per sviluppare l'azienda bensì gli interessa "spremerla" il più possibile per avere un maggiore ritorno di soldi

   Quindi spesso hanno OBBIETTIVI DIFFERENTI ed in contrasto tra di loro → si vengono a creare situazioni di TRADE-OFF

7. complessità delle relazioni esterne all'azienda con soluzioni di competizione, ovvero di cooperazioni ed alleanze

↳ All'aumentare della dimensione del mercato aumenta il numero di COMPETITOR ma aumenta anche la possibilità di fare ALLEANZE →

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

fusione o alleanze strategiche regolate da contratti a lungo periodo
Es: Barilla! La barilla produce pasta → il trasporto della pasta è un'
○ attività laterale => è può essere la tendenza di affidare a terzi il compito del trasporto, magari ad una società specializzata in quello => alleanza con contratto a lungo periodo.

• COMPITO di un azienda: aumentare il proprio "VALORE" nel tempo, ovvero quello di essere sempre + appetibile

↓
Il valore di un'azienda è il MASSIMO PREZZO al quale dei possibili acquirenti sono disponibili ad acquistare

In realtà il compito di un'azienda è MULTIOBBIETTIVO, ossia occorre
○ minimizzare le prestazioni nei confronti di tutti gli stakeholder, in particolare dei due più importanti, ovvero clienti e dipendenti ← ciò implica superare una serie di TRADE-OFF
↳ Ad esempio un'azienda potrebbe decidere di ridurre il prezzo dei prodotti per soddisfare i clienti attraverso la riduzione delle retribuzioni del personale e del rendimento degli azionisti ma queste 'scontente' dipendenti ed azionisti.
=> Un'azienda di successo è quella che riesce a superare queste incompa
○ abilità rendente contemporaneamente soddisfatti tutti gli stakeholder.

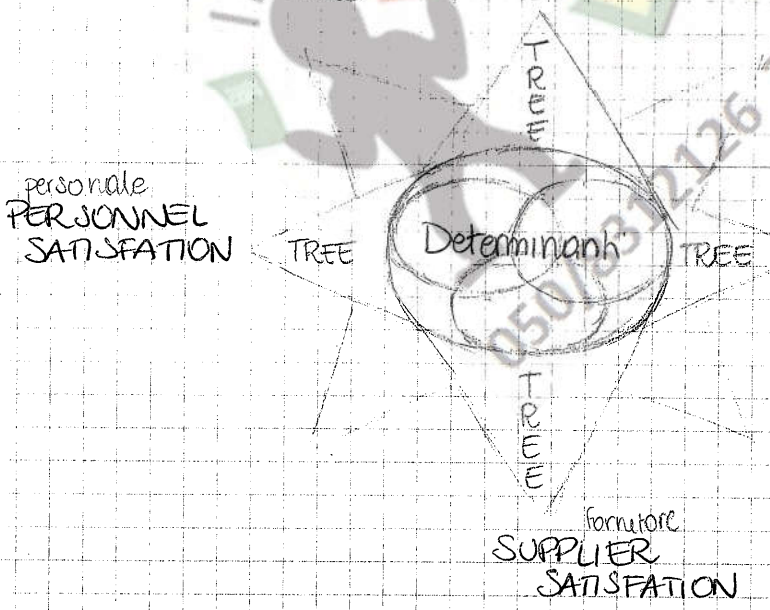
I Fattori critici di Successo per il soddisfacimento dei clienti sono:
1_ Prezzo } NON sempre vero → spesso dipende dall'IMMAGINE che l'azie
2_ Qualità } da riesce a trasmettere di un determinato prodotto
3_ Tempestività di consegna
4_ Customizzazione (capacità dell'azienda di personalizzare il prodotto in base all'esigenza del cliente)
5_ Rispetto dell'ambiente
=> La STAKEHOLDER SATISFATION è difficile da raggiungere. Esempio:
○ 1_ Se compro ad un prezzo maggiore ciò che vende il fornitore questo è soddisfatto ma per fare ciò sono costretto ad aumentare il costo del prodotto scontentando, quindi, il cliente.

2_ La tempestività nelle consegne ai clienti richiede un prolungamento dell'orario di lavoro dei dipendenti => li scontento. Se gli pago gli straordinari li accontento ma per farlo devo alzare il prezzo del prodotto scontentando così i clienti. Per aumentare l'uno e l'altro devo aumentare la PRODUTTIVITÀ ORARIA del personale

↳ Esempio: il cliente vuole la personalizzazione del prodotto e, contemporaneamente, vuole che questo vengo consegnato in tempi "rapidi". Riprogetto il prodotto in modo tale da avere in giacenza il prodotto base il quale può essere personalizzato successivamente sulla richiesta del cliente → Non vi è, quindi, giacenza in magazzino => non vi è uno spreco di soldi per realizzare un prodotto che potrebbe rimanere in magazzino ← In questi casi si parla di DESIGN FOR LOGISTICS.

• STELLA DEL VALORE

Valore economico = SHAREHOLDER VALUE → Somma dei flussi monetari di ritorno che l'impresa è in grado di restituire ai proprietari



I determinanti devono essere visti sotto 2 aspetti:

1_ EFFICACIA (= qualità esterna) → capacità di soddisfare gli stakeholder

2_ EFFICIENZA (= qualità interna) → capacità di essere efficaci con il minimo spreco di risorse.

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

- Gli "alberi" rappresentano le modalità con cui i determinanti riescono a soddisfare gli stakeholder
- Le interazioni fra determinanti di stakeholder diversi rappresentano i trade-off.

MICROECONOMIA

- Un SISTEMA ECONOMICO è un sistema costituito da un insieme di soggetti (individui, famiglie, imprese, Stato...) e dal complesso di relazioni che legano gli stessi subsistemi

Microeconomia	Macroeconomia
Studia i problemi che si manifestano a livello delle componenti elementari del sistema economico (consumatore, impresa ...)	Studio i fenomeni che interessano il sistema economico nel suo insieme.

- Il MERCATO è un luogo ideale dove entrano in contatto acquirenti e venditori di un certo bene

Teoria della produzione (OFFERTA)

INPUT Xi ⇒ AZIENDA ⇒ OUTPUT Y

- INPUT Xi → Fattori della produzione (risorse usate dall'azienda per produrre)
- OUTPUT Y → Beni o servizi offerti

L'impresa combina i fattori che ha in input per produrre un output con la massima efficienza possibile.

- I FATTORI della PRODUZIONE sono:

1. CAPITALE → Materiale (impianti, attrezzature ...)
   → Immateriale (brevetti, Know-how)
   → Finanziario (denaro, partecipazioni ...)
2. LAVORO → generico
   → Qualificato
   → Specializzato
   → Dirigenziale

} il Know-how dell'azienda dipende dal Know-how delle persone che a lavorano

MASTER COPY Tel. 050 8312126 Cell. 388 9837745