MASTER COPY
PISA

Ciao, questi sono i miei appunti di Economia e organizzazione aziendale dell'anno Accademico 2013/2014.

Penso possano aiutarvi a capire meglio le slide che potete trovare sul sito del corso, dato che ho riportato esattamente le parole utilizzate a lezione dalla professoressa Martini.

Il modulo 4 non è completo perché non siamo riusciti a finire in tempo il programma, anche se gran parte del modulo è richiesto all'esame. Inoltre c'è una parte sull'analisi degli investimenti svolta da un'assistente.

Spero vi siano di aiuto e per eventuali incomprensioni potete contattarmi.

BUONA FORTUNA e BUONO STUDIO!

MASTER COPY
PISA

Valentina Terri

master
COPY
COPISTERIA
050/8312126 388/9837745

ECONOMIA 05/03/2014

A. Martini @ ing. unipi. it
http:// elearn. ing. unipi. it/
CREDENZIALI ALICE + CODICE ACCESSO eora#14
Stampare le dispense
RICEVIMENTO Mercoledì 16:30 - 18:30
POLO A . piano terra 1ª porta a destra

06/03/2014

GUADAGNO = Σ RICAVI - Σ COSTI

MASTER COPY PISA

IDEA DI BUSINESS

Cosa serve per trasformare un'idea di business in un'impresa?

SOLDI

IMPRESA — per ottenerli, dato che non ci abbiamo ci rivolgiamo al

MERCATO FINANZIARIO: luogo ideale in cui si incontra una

DOMANDA (da chi è l'impresa che necessita di risorse) e un' OFFERTA (da chi è risparmiatore che possiede risorse)

BANCHE: intermediano lo scambio di strumenti finanziari tra IMPRESA e RISPARMIATORE

es. BORSA

MERCATO IMMOBILIARE: in cui si scambiano TITOLI DI CREDITO (ovvero AZIONI E OBBLIGAZIONI) che sono appunto titoli

MERCATO CREDITIZIO: in cui si scambiano MUTUI e DEPOSITI

Dal punto di vista temporale il mercato finanziario si divide in:

- MERCATO MONETARIO: in cui si scambiano strumenti che hanno una scadenza a breve termine (12-18 mesi) es BOT
- MERCATO DEI CAPITALI: qua la scadenza è a medio-lungo termine (oltre 18 mesi). E' e l'impresa che vuole denaro e non può restituirlo in un breve periodo di tempo, perché ci deve comprare fabbricati, impianti, macchinari ecc... Tutto ciò costituisce un investimento a lungo termine (DEVO CREARE L'IMPRESA); mentre nel mercato monetario devo coprire un problema di liquidità (es FATTURE).

MODI PER AVERE SOLDI DAL MERCATO IMMOBILIARE

1) Me li faccio prestare dalla banca (che però vuole gli interessi)
2) Vendo un pezzo della mia idea di business (un pezzo di essa),

ovvero EMETTO AZIONI. Chi le compra diventa SOCIO, ovvero scommette sul proprio perché crede in me. Al socio se va bene ha diritto ad una parte di UTILE, se va male non ha alcun diritto. Il risparmiatore che vuole diventare socio di una determinata impresa, si calcola i ritorni futuri di dividendi e di bilancio con quello che il mercato gli offre, per valutarne la convenienza. In poche parole decide di INVESTIRE.

- ORA ABBIAMO i SOLDI. Cosa serve per far partire tutto?

MATERIE PRIME che si comprano dai FORNITORI (che stanno nel mercato).
MERCATO DI INCETTA: in cui si vendono materie prime.
↑ qui ci stanno i fornitori.

PROCESSO DI TRASFORMAZIONE: di tipo fisico
PRODOTTO FINALE: una volta finito, e va a finire nel MERCATO di SBOCCO può essere comprato da un consumatore finale (al prodotto in questo caso viene applicata l'IVA).
PRODOTTO INTERMEDIO: è finito ma non finale e viene comprato dall'Impresa (consumatore intermedio), e l'iva non c'è per il consumatore intermedio.

Ciclo
FINANZIAMENTO - ACQUISTO - PRODUZIONE - VENDITA
↑ Questo deve durare n volte per n anni

MASTER COPY
PISA

TRATTI COMUNI DELLE IMPRESE

- Un'impresa è un sistema, composto da elementi eterogenei, tra loro
e
.

OBIETTIVO: Un prodotto ha un mercato se esiste una persona che vuol comprarlo, allora il prodotto acquista un VALORE, che è la differenza tra VALORE IN OUTPUT e VALORE IN INPUT (delle risorse impiegate), ovvero delle materie prime, del lavoro impiegato, dei macchinari usati ecc.
L'impresa esiste quindi perché CREA VALORE, essa creando RICCHEZZA instaura un circolo VIRTUOSO.
L'obiettivo generale spesso non coincide con i sottobiettivi
IL TEMPO È UNA VARIABILE FONDAMENTALE.
SOLO LE RISORSE SCARSE HANNO UTILITÀ ECONOMICA.
IMPRESE SOCIALI:
- HOLDING: società madre che detiene il vertice del gruppo di imprese.
- JOINT VENTURES: messa in comune di risorse
C'è un TRADE-OFF tra prestazioni economiche e sociali.

OBIETTIVO: aumentare la quota di MERCATO (in % rispetto a un luogo) essa si misura in termini di VENDITA (valore) o di PRODOTTI VENDUTI (quantità).

COME SI AUMENTA la QUOTA di MERCATO?

- Per il DIRETTORE di PRODUZIONE deve produrre di più, deve investire in capacità produttiva (n° max di prodotti che l'impresa deve riuscire a produrre in un certo limite di tempo); altrimenti egli può decidere di rivolgersi alla FORNITURA, facendo quindi produrre di più al di fuori dell'impresa.
- Per il direttore di Marketing deve migliorare l'immagine:
  - MODIFICANDO IL PRODOTTO
  - INVESTENDO IN PUBBLICITÀ

  } però potrebbe aumentare il costo del prodotto

  Questo però è un TRADE-OFF (fa a cazzotti) con quello che deve fare il DIRETTORE di VENDITE:
  - Potenziamento della forza di vendita
  - RIDUZIONE DEI PREZZI

MASTER COPY PISA

Tutti i direttori hanno un BUDGET LIMITATO, hanno vincoli e interdipendenze e sono quindi in COMPETIZIONE.

IMPRESA INDIVIDUALE: se fallisce, fallisce il proprietario di essa.

S.P.A. (Società Per Azioni): ha come elemento primo il capitale; il soggetto giuridico è la società, se fallisce i fornitori si arrangiano perché la società è fallita e non li può più pagare.

Gli SHARE HOLDER sono i soci.

SOGGETTO GIURIDICO: chi risponde alla legge e quindi al successo/insuccesso della società.

SOGGETTO ECONOMICO: persona che esercita un'influenza rilevante all'interno della società (50 anni fa era il maggior azionista; ora è qualcuno che esercita una qualche influenza).

STAKE HOLDER: portatori di INTERESSE.

S.N.C.: non ha la personalità giuridica e nei confronti della legge rispondono i soci con il loro patrimonio, con cui quindi pagano i fornitori.

STOCK OPTION: possibilità di riscattare azioni e monetizzarle.

Si calcolano flussi di denaro verso gli azionisti (?)

1€ OGGI è → 1€ + i (interesse) DOMANI Perché esistono i MERCATI FINANZIARI che dicono che la rinuncia a qualcosa di oggi vale di più domani.