



GPOI

L'importante per un'azienda è il fatturato, che si ricava facendo *ricavo - costi*

Se il risultato di questa sottrazione dà un valore **positivo**, l'azienda ha un **guadagno**, altrimenti si parla di **perdita**

Per poter permettere questa operazione e generare del guadagno un'azienda deve offrire dei servizi o dei prodotti ad un pubblico bisognoso e si hanno diverse tipologie di gestione di un'azienda che varia in base al settore che si fa parte; facendo l'esempio di una casa, fin da subito si ha ben chiaro il costo e il tempo di costruzione necessario, mentre nel campo dell'informatica non è così appunto si fanno dei preventivi su una **stima del tempo di lavoro** necessario per portare a termine il progetto; se non si rispettano questi termini si arriva ad un **FALLIMENTO DEL PROGETTO** (fallimento del progetto == perdita).

Differenza tra Azienda e Impresa

Anche se spesso questi due termini vengono utilizzati come sinonimo, hanno due significati completamente differenti in ambito giuridico:

- ▼ Impresa: con il termine *impresa* si fa riferimento all'attività professionale organizzata nella produzione, realizzazione o scambio di un bene o servizio;

▼ Azienda: con il termine *azienda* si fa riferimento al complesso di beni organizzati da un imprenditore per l'esercizio di un'attività d'impresa;

Le Aziende e le Imprese

Le aziende si dividono in due macro argomenti:

- Aziende con **scopo di lucro**: ovvero le aziende che offrono un servizio per ricavarne un profitto
- Aziende senza **scopo di lucro**: ovvero le aziende che offrono un servizio senza ricavarne un profitto (onlus, pro loco)

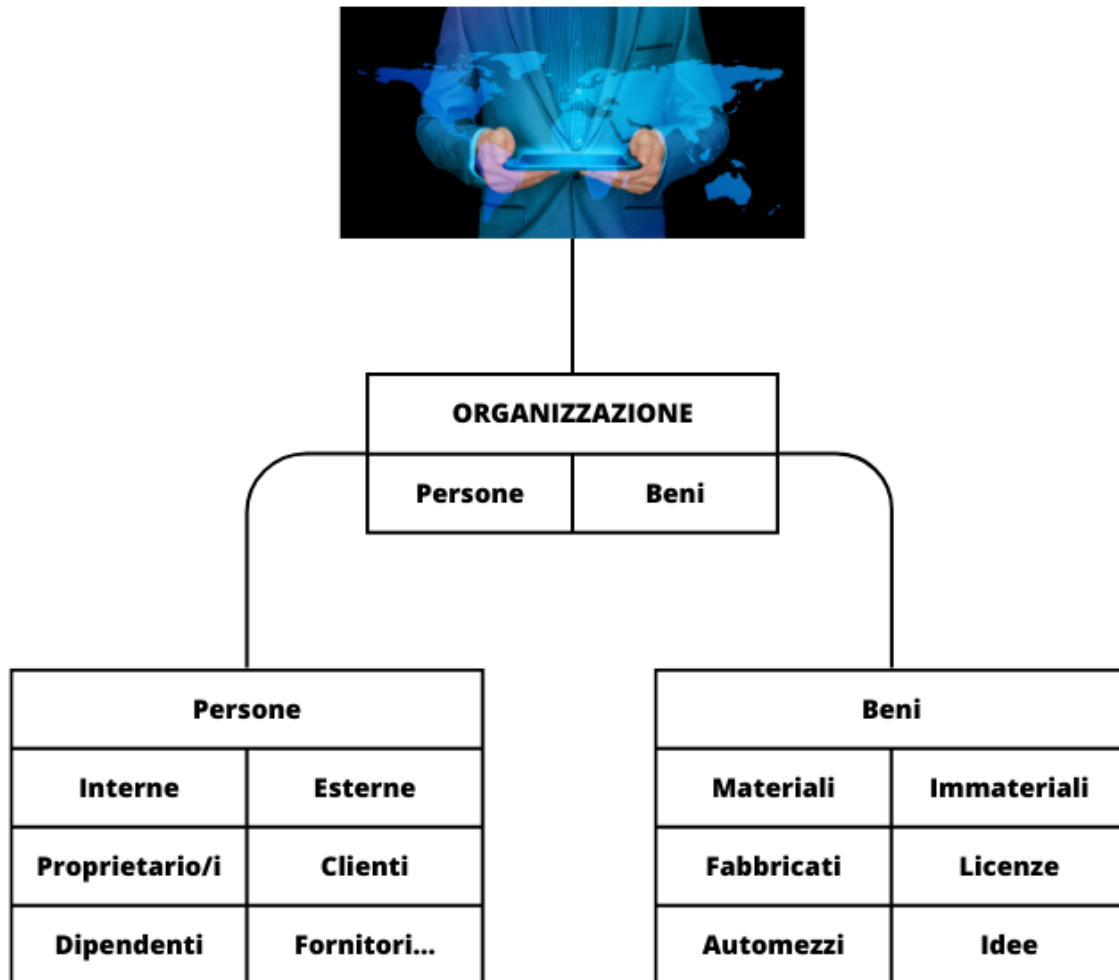
Un'azienda e un'impresa per andare avanti e generare un profitto ha bisogno di realizzare un servizio o un prodotto, che viene realizzato in base ai bisogni da soddisfare; un bisogno può essere di due tipi:

- Bisogno **economico**: un bisogno economico è un bisogno per il quale bisogna pagare per usufruirne e si ha in quantità limitata, come per esempio il cibo, una volta finiti i soldi o finita la merce in magazzino il cibo manca
- Bisogno **non economico**: un bisogno non economico è un bisogno per il quale non bisogna pagare per usufruirne e si ha in quantità illimitata, come per esempio respirare

Per produrre un servizio o un prodotto ci sono 4 fasi, che prendono il nome di fasi dell'attività economica:

- PRODUZIONE: la produzione è la combinazione tra più fattori per realizzare un bene e/o un servizio;
- CONSUMO: il consumo è l'utilizzo necessario per la realizzazione di un bene e/o un servizio;
- RISPARMIO: il risparmio è una somma di denaro messa da parte per investimenti futuri;
- INVESTIMENTO: l'investimento è l'acquisizione dei fattori produttivi necessari allo svolgimento dell'attività aziendale;

Organizzazione di un'azienda



L'organizzazione di un'azienda viene scritta tramite un **organigramma aziendale** che serve per definire tutti i ruoli presenti e creare delle gerarchie; il tutto viene rappresentato graficamente, come nell'esempio:

ORGANIGRAMMA FUNZIONALE



Classificazione del Sistema Aziendale

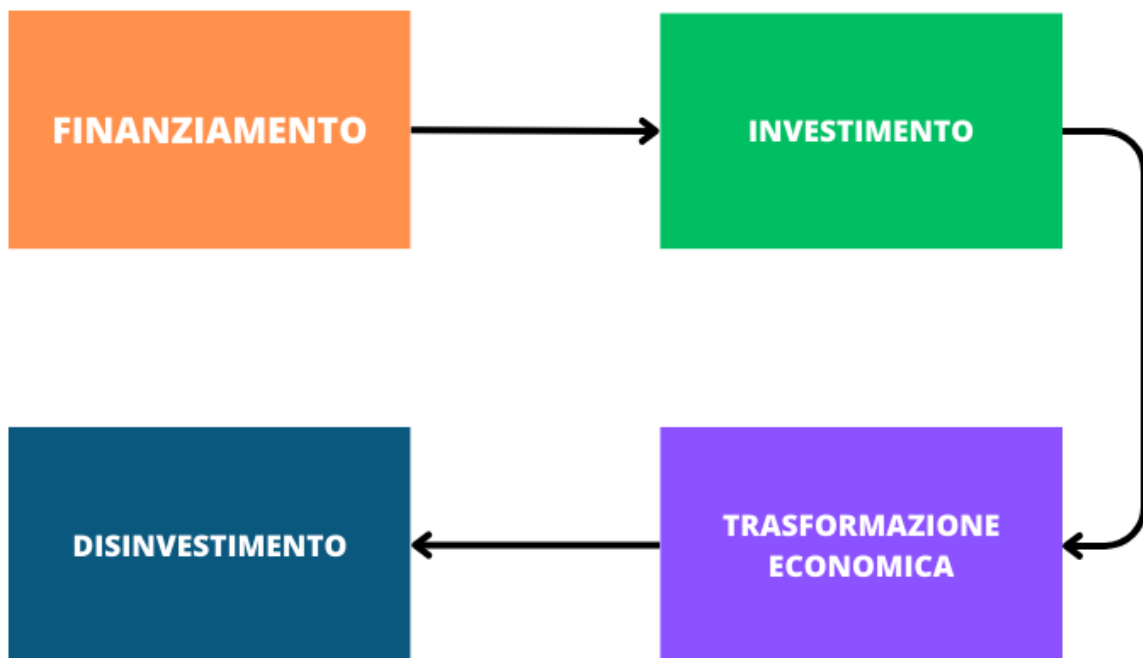
Ogni azienda può essere classificata in base a tre diversi parametri:

- **Profitto:** con il profitto si fa a classificare un'azienda in base alla produzione, consumo ed erogazione;
- **Natura:** con la natura si distinguono le aziende in due macro argomenti:
 - **Azienda Privata:** un'azienda privata è un'azienda che produce per se stessi;
 - **Azienda Pubblica:** un'azienda pubblica è un'azienda che produce per soddisfare un bisogno cittadino;
- **Settore:** con il settore si va a collocare la nostra azienda in base al lavoro che svolge; vi sono 4 settori:
 - **Settore primario:** il settore primario riguarda tutte le materie prime che si possono ricavare dalla natura, come l'agricoltura, la pesca e la caccia;
 - **Settore secondario:** il settore secondario riguarda tutte le industrie e la creazione di un prodotto, mediante anche l'utilizzo del settore primario;
 - **Settore terziario:** il settore terziario riguarda tutte le attività pubbliche come le banche, gli uffici che offrono un servizio al pubblico;

- **Settore quaternario:** il settore quaternario riguarda tutte le attività di telecomunicazione e informatica;

Gestione aziendale

La gestione aziendale riguarda tutte le operazioni per raggiungere uno o più obiettivi imposti tramite la coordinazione di tutti i macchinari dell'azienda. La gestione di base dell'attività viene identificata nelle seguenti quattro operazioni di gestione



▼ 1. Finanziamento

Il finanziamento è un'operazione **esterna** dell'azienda con la quale si acquisiscono mezzi monetari in due maniere

- Capitale a **rischio**: il capitale a rischio si ha quando uno o più soci mettono a disposizione il loro capitale (s.n.c.);
- Capitale a **debito**: il capitale a debito si ha quando avvengono finanziamenti da persone esterne, come le banche;

▼ 2. Investimento

L'investimento è un'operazione con la quale si procede con l'acquisto di tutte le materie prime necessarie per la realizzazione del bene o del servizio

▼ 3. Trasformazione

La trasformazione è la lavorazione delle materie prime, acquistate in precedenza per realizzare un bene o un servizio e la trasformazione si può dividere in due metodi:

- Trasformazione **diretta**: ovvero quando avviene all'interno dell'azienda industriale;
- Trasformazione **indiretta**: ovvero quando avviene nel tempo tramite un'azienda commerciale;

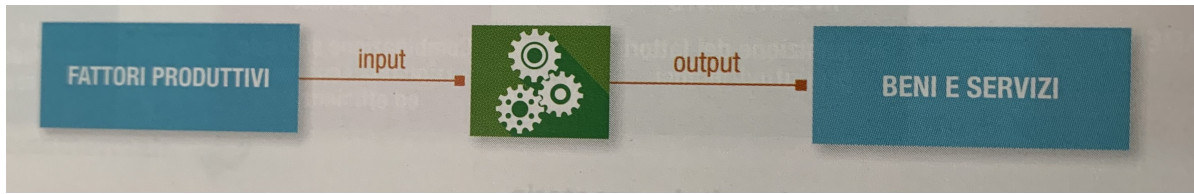
▼ 4. Disinvestimento

Il disinvestimento è la vendita del prodotto finale, con la quale viene generato un **guadagno** oppure una **perdita**

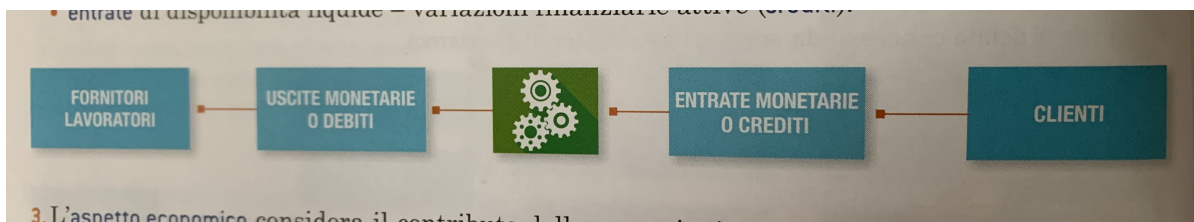
La gestione in base agli aspetti

Si può esaminare anche la gestione aziendale tramite le trasformazioni che avvengono al suo interno legate agli aspetti:

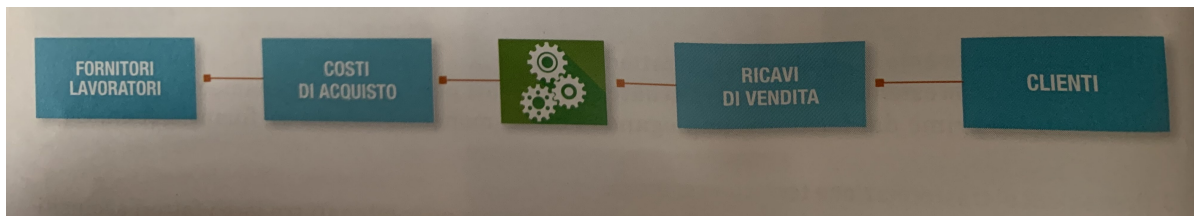
- Tecnico: si ha quando si trasforma una materia prima in un bene o un servizio in maniera lineare



- Finanziario: l'aspetto finanziario riguarda tutti i movimenti monetari dove di viene a parlare di:
 - **Debiti**: ovvero le uscite;
 - **Accrediti**: ovvero le entrate;



- Economico: l'aspetto economico invece riguarda la produzione di ricchezza, che avviene alla fine di una vendita per vedere se il bilancio dell'azienda è in **positivo**, creando un **guadagno**, oppure in **negativo**, creando una **perdita**



Codice ATECO

Il codice ATECO, introdotto il 1 gennaio 2008 serve a classificare l'azienda in base alla mansione che essa svolge, per esempio un'azienda informatica ha un codice ATECO differente da un ferramente

Le tipologie di costo

Le **aziende** sono costituite da un insieme di persone che svolgono una serie di attività in modo strutturato e coordinato per raggiungere uno *scopo comune*. I risultati di una unità organizzativa dipendono dalle risorse che l'unità utilizza (ovvero i **costi**) e dai risultati che produce (ovvero i **ricavi**). Il funzionamento di un'organizzazione aziendale è quindi volto alla *minimizzazione dei costi* e alla *massimizzazione dei ricavi*, ovvero produrre i risultati attesi utilizzando le risorse in modo contenuto. (**+ ricavi - spesa**)

Un'azienda che produce un bene o un servizio viene classificata con due tipologie:

- Efficacia: Un'azienda è efficace **quando raggiunge i risultati pianificati**
- Efficienza: Un'azienda è efficiente **quando ottiene i risultati pianificati usando meno risorse**

L'efficienza di una azienda viene classificata con:

- Efficienza organizzativa: Riguarda la struttura, le procedure e le risorse umane
- Efficienza economica: Si divide a sua volta in:
 - Indice di economicità (costi / ricavi)
 - Indice di redditività (reddito / capitale investito)
- Efficienza di mercato: Riguarda le quote di mercato, lo sviluppo del fatturato ecc.

Il **PROFITTO** è la differenza tra *costi* e *ricavo*

$$P = R - C$$

Il *profitto* dipende fortemente dai vari elementi che costituiscono i costi, ovvero:

- Costi di prodotto: Sono tutti i costi sulle *risorse utilizzate* e si dividono in:
 - Costi di lavoro diretto
 - Costi di lavoro indiretto
 - Costi indiretti di produzione
- Costi di periodo: Sono tutti quei costi, non direttamente associabili alla realizzazione di un prodotto

- Costi fissi: Sono tutti quei costi che non cambiano nel tempo
- Costi variabili: Sono tutti quei costi che cambiano nel tempo
- Costi evitabili: Sono tutti quei costi che l'azienda può farne anche a meno
- Costi non evitabili: Sono tutti quei costi che l'azienda non può farne a meno

Per generare del *profitto* bisogna determinare in maniera corretta il costo di un prodotto e per farlo bisogna seguire tre elementi fondamentali:

- Le voci di costo: Ovvero tutti i costi sostenuti per la realizzazione di un prodotto e si dividono in:
 - Direct costing: Ovvero i costi direttamente associabili ad un prodotto
 - Full costing: Ovvero tutti i costi indirettamente attribuiti al prezzo
- I dati preventivi: Per definire un costo si possono utilizzare due sistemi:
 - Costi storici: Rileva il valore di tutte le risorse utilizzate
 - Costo standard: Viene definito in sede preventiva e si ha un *budget*
 - Costi normalizzati: Sono una soluzione ibrida
- Modalità di rilevazione: Sono tutti i metodi per rilevare il prezzo di un prodotto

L'economia e la microeconomia

La *teoria economica* è divisa in due sezioni principali, la **macroeconomia** e la **microeconomia**:

- Microeconomia: Studia il comportamento di ogni singolo agente economico (azienda)
 - La microeconomia ha il compito di prevenire l'andamento economico
- Macroeconomia: Si occupa dell'economia generica mondiale (tassi di interesse, variazione del prodotto)

L'economia si occupa della spiegazione e della previsione dei fenomeni, basati su regole e formule, che vengono descritti con *modelli* che offrono la rappresentazione sintetica e analitica dei fenomeni economici.

I **modelli** semplificano la comprensione di tali fenomeni, studiandoli con regole matematiche e statiche

La produzione e la vendita

Un singolo agente può essere:

- Consumatore: Ogni singolo agente, o le loro famiglie, costituiscono la *domanda* del bene;
- Imprese: Che rivestono il ruolo degli imprenditori e propongono l'*offerta* del bene

L'incontro tra *domanda* e *offerta* crea il **mercato**

All'interno del mercato vengono definite due curve:

- Curva di domanda: Ovvero tutte le informazioni in cui i consumatori prendono le loro decisioni
- Curva di offerta: Ovvero tutte le decisioni dei produttori

Per far andare uno scambio a buon fine, incrociando i due grafici si trova un punto in comune, che prende il nome di **punto di incontro**

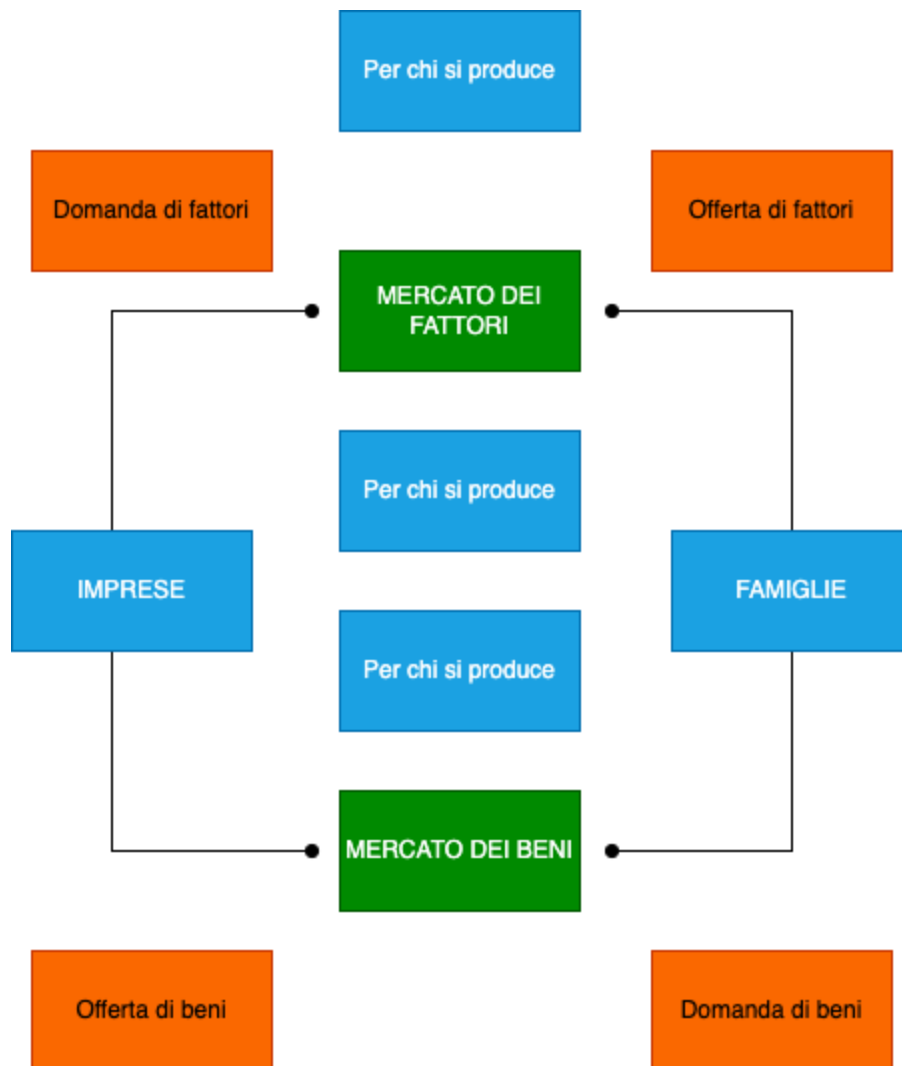
L'economia di mercato, si caratterizza per tre aspetti fondamentali:

1. Come si produce
2. Cosa si produce
3. Per chi si produce

Andando anche ad analizzare la tipologia del mercato:

1. Mercato di beni e servizi: Il mercato dove le aziende vendono i loro prodotti alle famiglie

2. Mercato dei fattori produttivi: Il mercato dove, le imprese per produrre hanno bisogno della manodopera delle famiglie



All'interno del mercato, la **domanda** costituisce la *quantità di richieste* fatta da un gruppo di persone che sono propense ad acquistare tale bene ad un *determinato prezzo*

La **curva di offerta** indica per ogni livello di prezzo la quantità di un bene che i produttori sono disposti a vendere ed è naturalmente crescente all'aumentare del

prezzo. In conclusione la legge dell'offerta: All'aumentare del prezzo aumenta la quantità offerta dai produttori