

appunti_verifica_gpoi_1

L'**Azienda** è un insieme di *risorse umane e beni*, con lo scopo di soddisfare i bisogni umani. (*primari, secondari e terziari*)

È un complesso di beni organizzato dall'imprenditore per l'esercizio dell'attività di impresa.

È l'insieme delle attività, delle persone e gli strumenti.

È l'insieme delle risorse umane e dell'interrelazione tra loro, dei prodotti e servizi, e i beni aziendali.

Possono essere a:

- **Scopo di lucro**, cioè il cui obiettivo è di fare soldi
- **Non scopo di lucro**, dove l'obiettivo è di offrire beni o servizi, senza fare soldi

L'**Impresa** è l'attività professionale organizzata dall'azienda per *produrre o scambiare beni e servizi*.

Senza lo scambio di informazioni un'azienda non può funzionare.

L'Azienda è una **struttura gerarchica**, dove il massimo ruolo è il **CEO/AD**. (*Chief Executive Officer, e Amministratore Delegato*).

Le **decisioni** partono dall'alto, e vanno verso il basso.

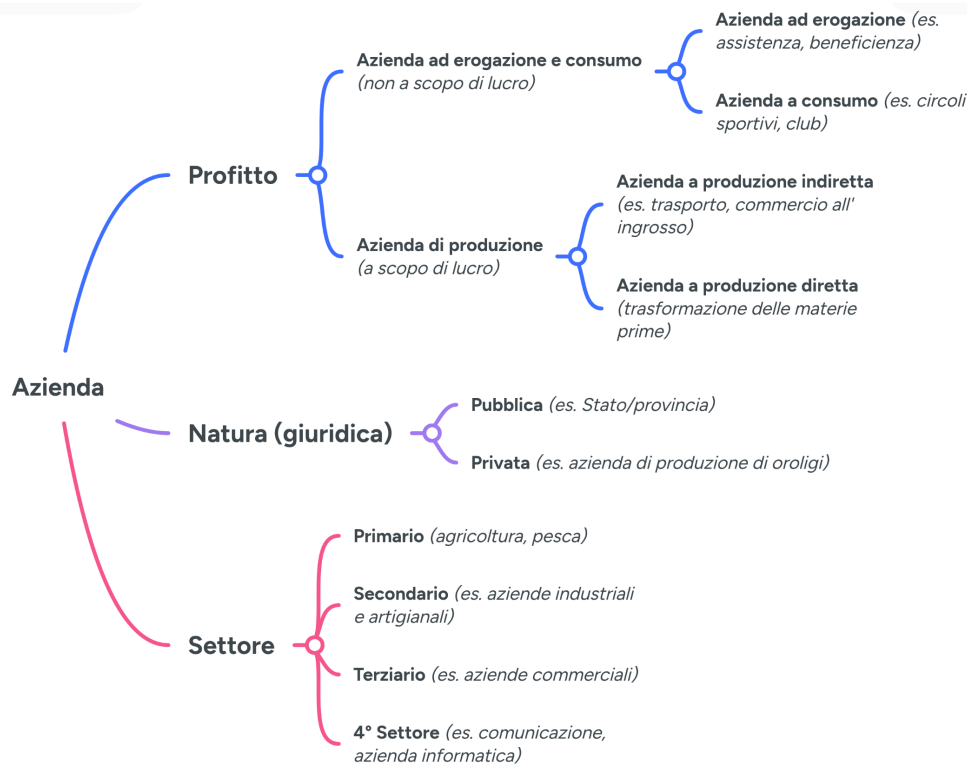
Le **informazioni** si propagano in entrambe le direzioni, ai diretti interessati.

La struttura gerarchica è importante soprattutto quando l'*azienda diventa grande*, e l'**AD** non riesce a dirigere tutto insieme.

Necessita di *delegare alcuni dei suoi poteri*.

I ruoli più alti nella gerarchia avranno maggiori responsabilità rispetto ai ruoli minori.

Classificazione aziende:



Struttura organizzativa

La **struttura organizzativa** è necessaria per l'organizzazione dell'azienda. Può essere rappresentata con gli **organigrammi**:

- **Gerarchico/Funzionale**

aziendale



Lo staff compie attività di supporto, come pulizie e segreteria

R&D = Research and Develop, ricerca e sviluppo

- **Vantaggi e svantaggi:**

+: Distribuzione delle competenze, dove quelli con le competenze vanno nel proprio campo (*Migliora le velocità*)

-Uso inefficiente delle persone con più competenze: Se una persona ha più competenze, può sfruttarne solo una in un campo

-: Scarso coordinamento tra i reparti

- **Divisionale**

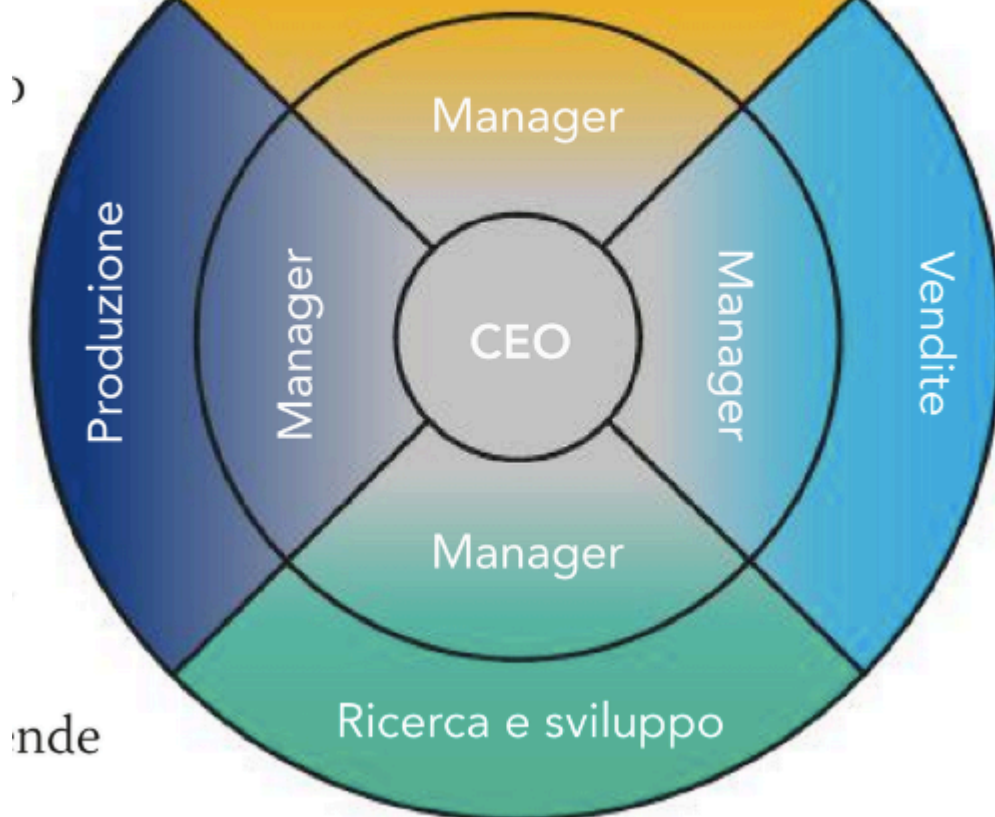
All'interno delle divisioni, potrebbero anche esserci sottodivisioni per nazioni/città

FIGURA 16 Organizzazione divisionale



- **Modello circolare (o flat)**

gerarchia,
manager e



Usato per lo più in aziende piccole o innovative (**Start-up**). Riduce al minimo la gerarchia. Migliora la trasmissione delle informazioni

- -: **Struttura poco definita**, che potrebbe anche creare **conflitti**

Le aziende sfruttano l'**ERP**, *enterprise resource planning*, un **sistema informativo integrato**, per l'organizzazione aziendale.

Mercato

Il **mercato** è l'**ambiente** dove si **commercializzano beni e servizi**.

Ci sono 2 *soggetti principali*:

- **Venditore**, colui che offre il bene o servizio
- **Compratore**, l'*acquirente*.

- Diverso dal **Consumatore**, che *consuma il bene/usa il servizio*.

Ci sono **4 tipi di mercati**:

1. **Concorrenza perfetta**

Barriere di entrata = assenti

Ci sono **tanti venditori** e **tanti compratori**, i prodotti sono **interscambiabili e omogenei**. Il **prezzo è stabilito dal mercato**.

(es. mercati agricoli)

2. **Concorrenza imperfetta/monopolistica**

Barriere di entrata = basse

Ci sono **tanti venditori** e **tanti compratori**, i beni sono **diversi**, il **prezzo stabilito dal venditore**.

3. **Oligarchia**

Barriere di entrata = medio-alte

Ci sono **pochi venditori** e **tanti compratori**, i beni sono **omogenei**. Il **prezzo viene stabilito dal venditore**.

(es. Rolex, Omega... orologi da lusso)

4. **Monopolio**

Barriere di entrata = altissime

C'è un **solo venditore** con **tanti compratori**, dove il **prezzo è stabilito dal venditore**.

(es. tabacco, controllato dallo stato)

Domanda e offerta

La **domanda** è la quantità di bene o servizio richiesta dal compratore.

L'**offerta** è il prezzo a cui il venditore è disposto a offrire il bene/servizio.

l'offerta dipende da:

- **Costo dei fattori produttivi**, cioè il costo delle materie prime e il costo della manodopera
- **Miglioramenti nelle tecnologie di produzione**, miglioramenti possono aumentare la produzione, riducendo il prezzo del bene
- **Leggi dello Stato**, introduzione dei dazi doganali.
Anche la **domanda** è influenzata da leggi dello stato.

Abbiamo 2 tipi di domanda:

- **Domanda di mercato**, la somma di tutte le domande individuali, in corrispondenza di ogni livello di prezzo.
- **Domanda individuale**, la quantità di beni o servizi che un individuo acquista in base a 3 fattori personali:
 - **Reddito**
 - **Gusti personali**

- **Prezzo**

Curva della domanda

è **inversamente proporzionale**, più aumenta il prezzo, minore sarà la quantità venduta. Oltre a dipendere dal **reddito** e il **gusto**, dipende anche dal **prezzo di beni complementari/sostitutivi**.

- **Bene sostitutivo**, un bene alternativo al bene che si sta acquistando, esempio *margarina e burro*. Se uno scende di prezzo, la domanda dell'altro scende.
- **Bene complementare**, un bene aggiuntivo che va a complementare l'altro bene. Soddissano in maniera congiunta un bisogno. esempio *tastiera e mouse*.

Ad **aspettative di diminuzione del reddito**, la domanda può variare in aumento, diminuzione oppure si mantiene stabile.

Curva dell'offerta

è **direttamente proporzionale**, più diminuisce il prezzo, minore sarà la quantità che il venditore è disposto a vendere.

Può anche non partire direttamente dal *punto 0,0*, ma dal prezzo a cui è disposto il venditore a vendere una certa quantità del bene.

Le due curve si possono *intersecare* per trovare l'**equilibrio di mercato**, cioè il punto dove domanda e offerta coincidono.

Modelli di relazioni sul mercato

Abbiamo 5 tipi di relazioni sul mercato:

- **B2C, Business to Consumer**
Relazione di aziende che vendono al consumatore.
es. supermercati.
- **B2B, Business to Business**
Aziende che vendono ad altre aziende.
es. fornitori/venditori di materie prime.
- **C2C, Consumer to Consumer**
Consumatori che vendono ad altri consumatori.
es. Ebay/subito.
- **C2B, Consumer to Business**
Consumatore che vende all'azienda un bene o servizio.
es. Influencer.
- **B2A, Business to Administration**
Business che vende all'amministrazione.

es. Azienda che produce software per lo stato.