



BiCi al Delta: PUNTO ZERO

Aspetti Gestionali ed Amministrativi di Azienda

- Impresa :

è un' "attività economica professionalmente organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi",

Definizione di imprenditore

fornita dall'art. 2082 del vigente codice civile italiano.

E' imprenditore chi esercita professionalmente un' attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi.

Azienda e gestione d'azienda

- Azienda :
 - La definizione legislativa di azienda è data dall' art. 2555 del codice civile italiano:
 - « L'azienda è il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa »

Organizzazione Gestione d'azienda

comporta l'attribuzione di fattori a reparti e di compiti a persone singoli che hanno la responsabilità di concludere il compito loro affidato attraverso l'utilizzo di reparti .

L'insieme di tutti fattori e di tutto il personale a cui sono affidate delle responsabilità costituiscono la realizzazione del fine, quindi della produzione del bene e servizio, quindi la realizzazione dell'obiettivo.

Se uno di questi non funziona cade il castello e con ogni probabilità l'azienda va in crisi

MA PRIMA !!!!!!!

E' necessario stabilire quale è la
strategia

STRATEGIA DI IMPRESA

- Concetto molto difficile da spiegare in due parole ma proviamo:

Rappresenta la decisione aziendale che determinerà nel medio lungo periodo il successo o il fallimento dell'azienda

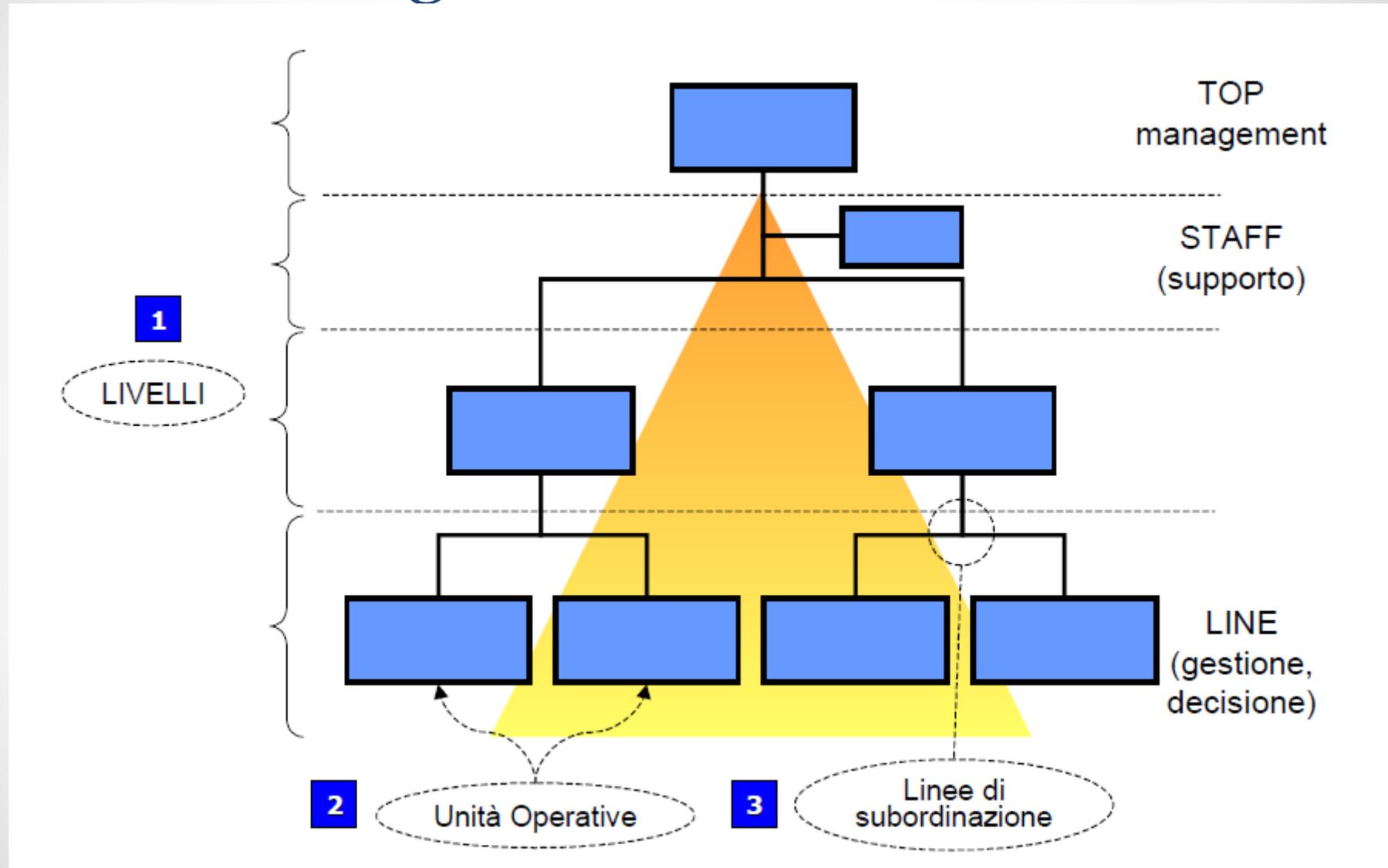
Non è reversibile nel breve periodo senza supportare costi significativi

Da questo dipende il successo dell'azienda

Strategia di impresa

- Strategia corporate:
 - Riguarda la scelta del business o meglio la scelta del mercato su cui competere
- Strategia di business:
 - La strategia business comporta la scelta delle modalità su cui competere sul business che si è scelto
- Strategia di marketing:
 - La strategia marketing riguarda le scelte di come affrontare le modalità di promozione e vendita del prodotto e servizio di solito utilizzando un equilibrio tra le quattro leve di marketing mix le famose 4 P
 - Prodotto , Promozione, Prezzo, Placement (distribuzione)
- Relazione tra le strategia dei diversi reparti operativi

Modelli organizzativi



Modelli organizzativi

- **Vertice strategico :**
è rappresentata dall'Alta Direzione, assicura che l'azienda assolva in maniera efficace alla sua missione e risponda ai bisogni di coloro che la controllano.
- **Nucleo Operativo :**
è rappresentato da tutti gli operativi che svolgono le attività direttamente legate all'ottenimento dei prodotti e dei servizi
- **Linea Intermedia:**
è rappresentata dai manager che svolgono le funzioni di coordinamento della linea operativa, hanno un'ampia autorità decisionale nel valutare come raggiungere gli obiettivi dati dal vertice
- **Tecnostruttura:**
è lo staff "tecnico-organizzativo" che realizza funzioni di controllo e promuove regole e standardizzazione
- **Staff si supporto :**
è lo staff che fornisce servizi all'operare dell'impresa, dalla mensa e dall'ufficio posta al legale

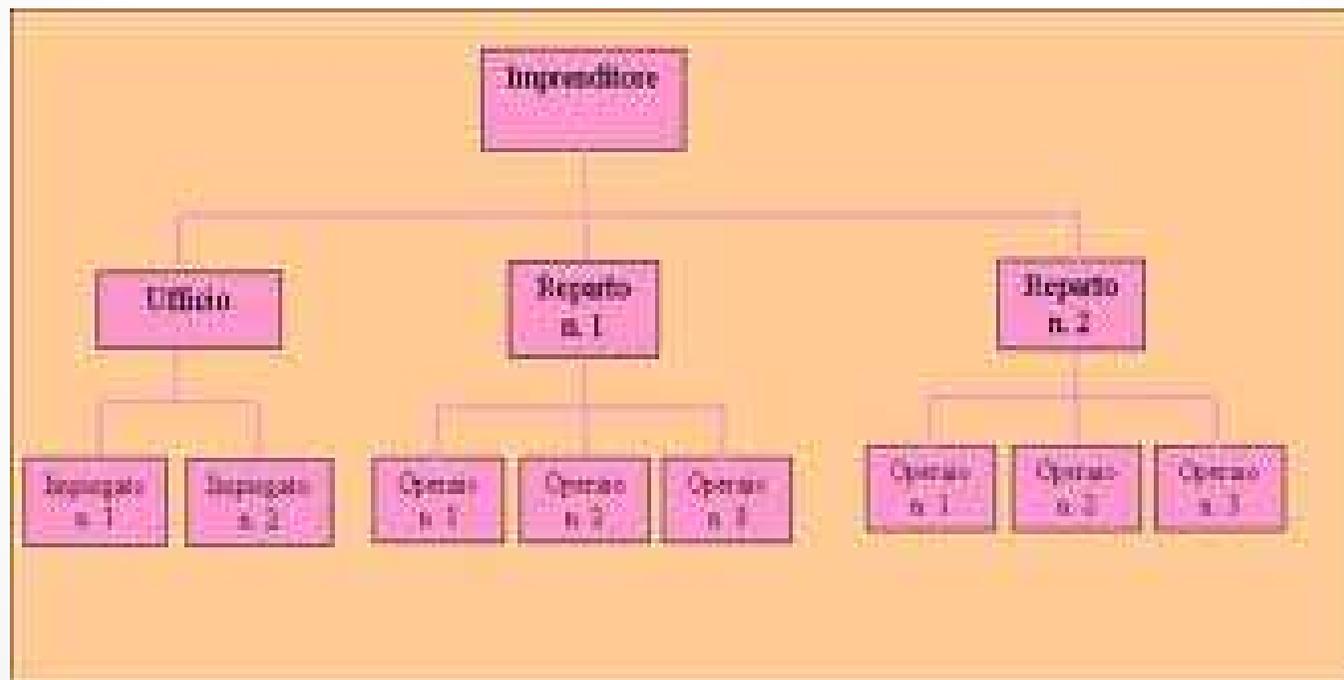
Modelli organizzativi

Le aziende scelgono il modello organizzativo da adottare tenendo conto delle loro dimensioni, agli obiettivi da perseguire, o il mercato in cui operano. Esistono svariati modelli di strutture organizzative, la dottrina esprime quattro modelli puri organizzativi, attraverso cui l'impresa compie la sua evoluzione

1. Struttura elementare/semplice
2. Struttura funzionale
3. Struttura divisionale
4. Struttura a matrice

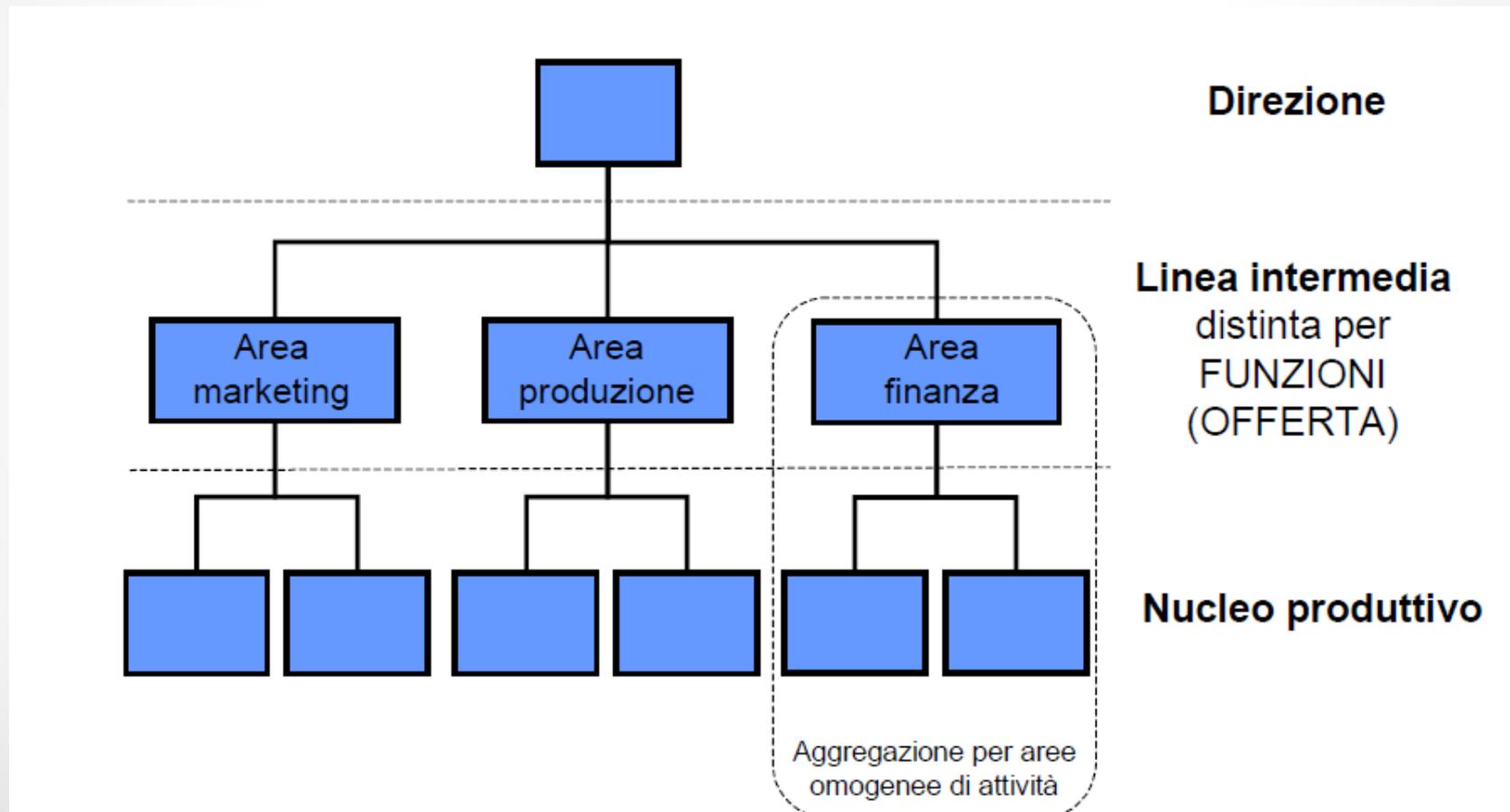
Modelli organizzativi

- Organizzazione semplice



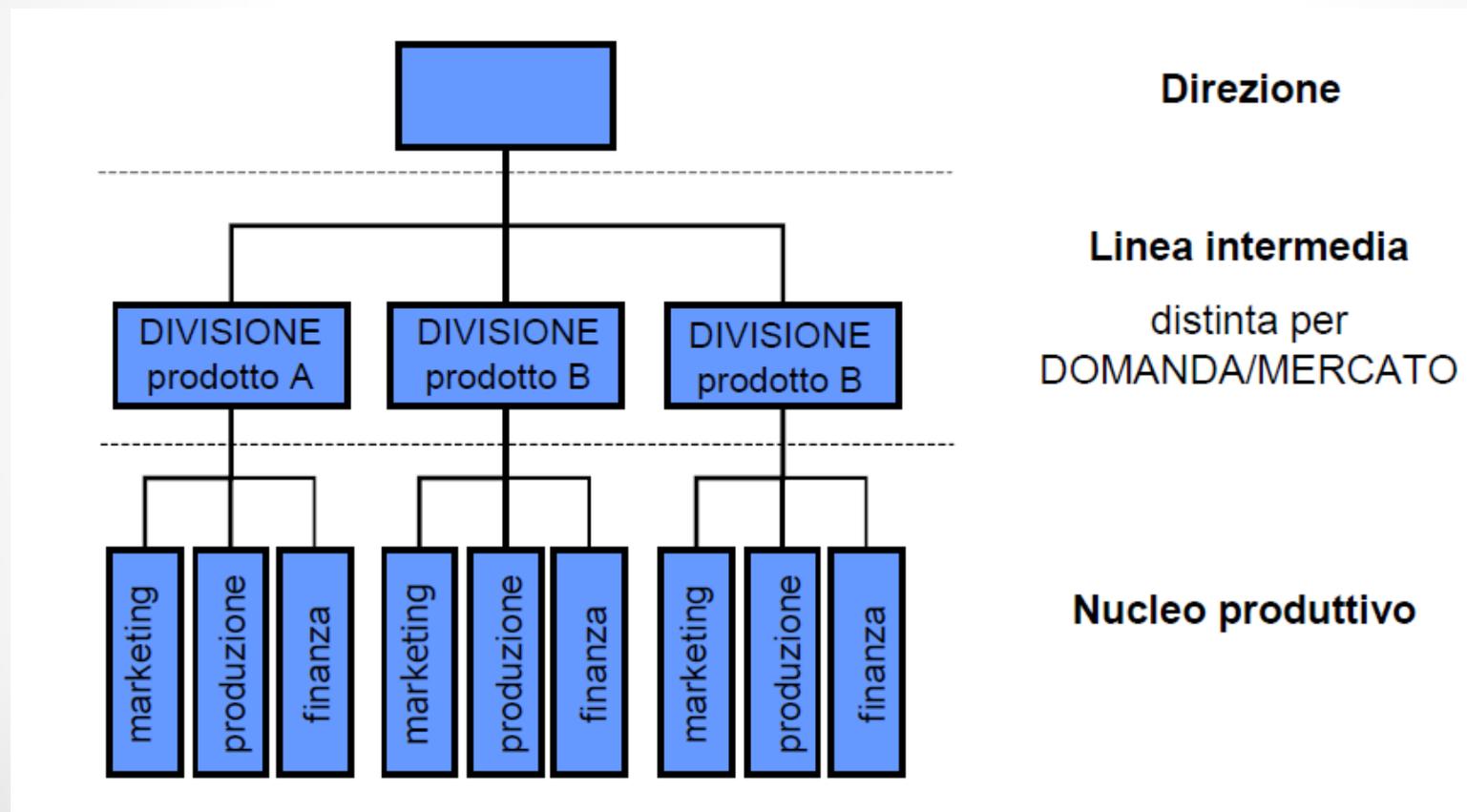
Modelli Organizzativi

- Organizzazione aziendale Funzionale

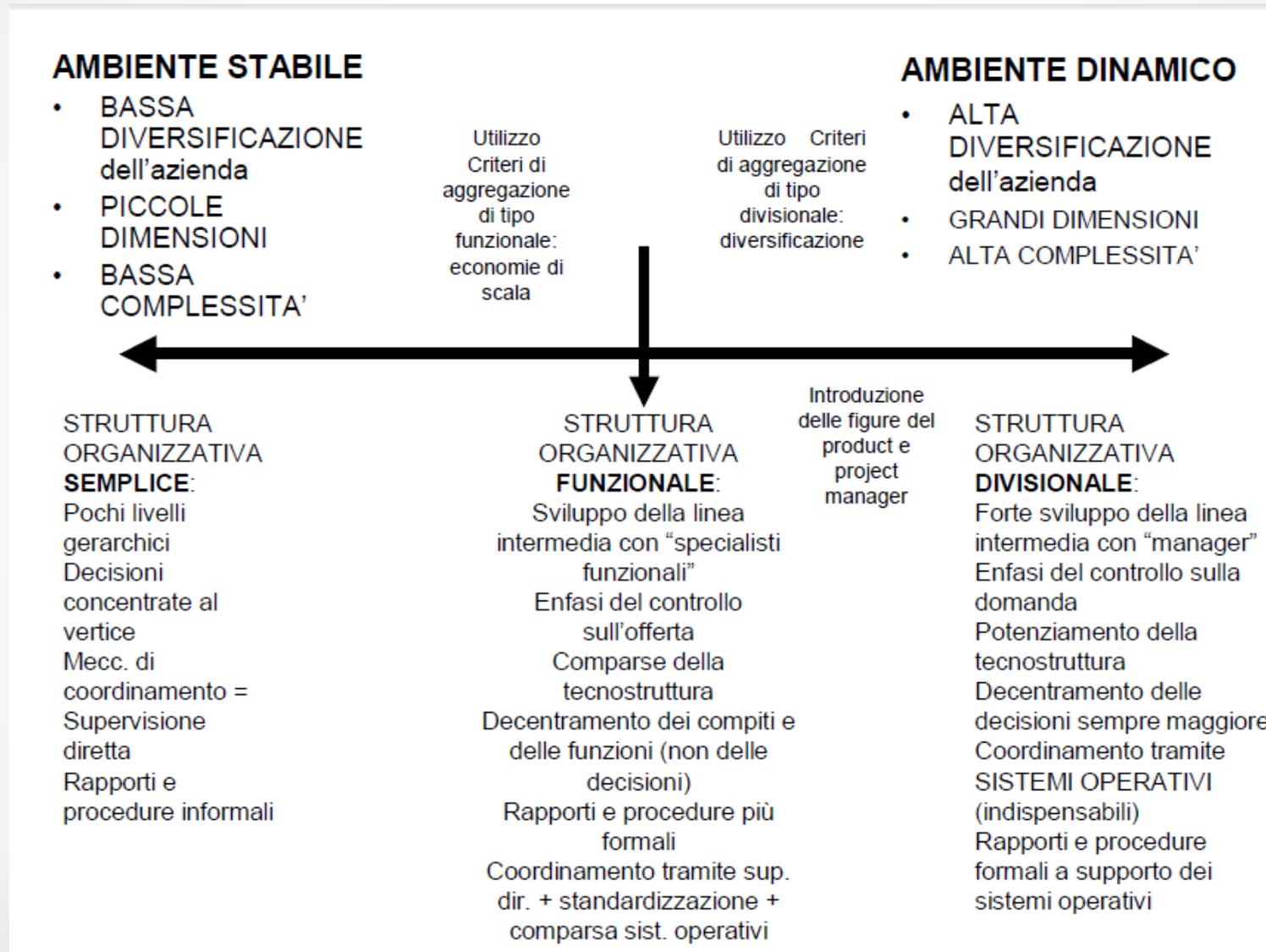


Modelli Organizzativi

- Organizzazione aziendale divisionale



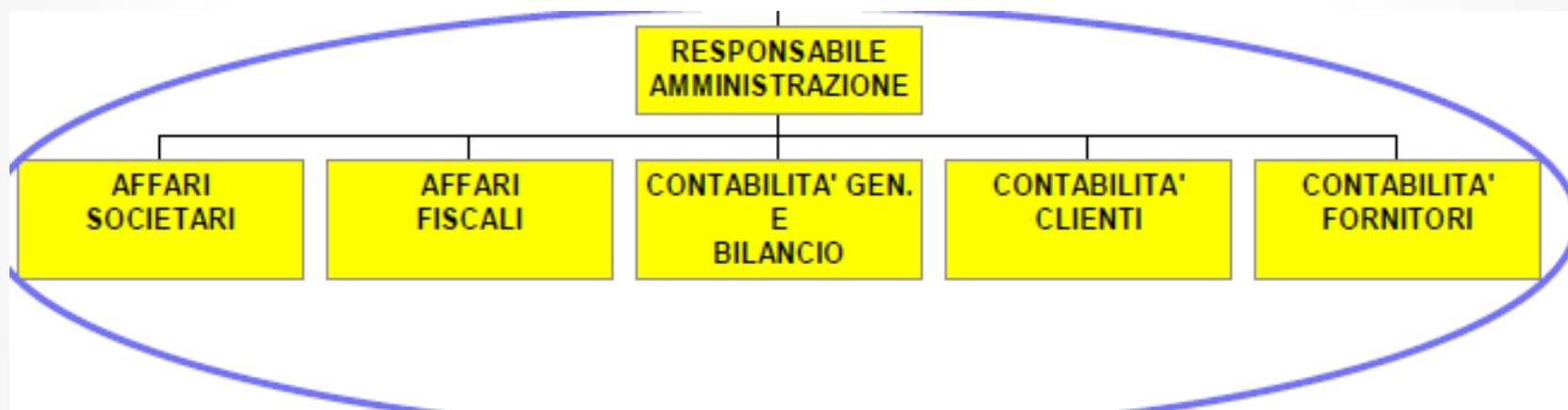
Modelli organizzativi



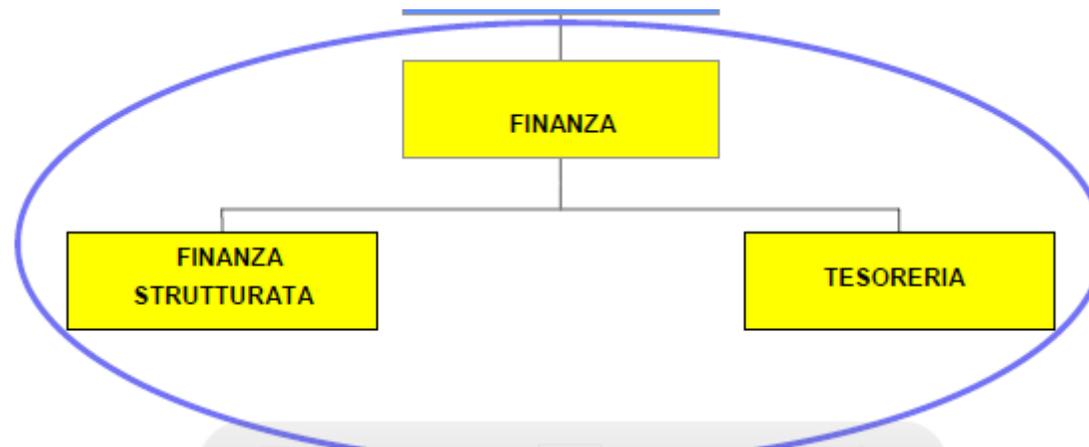
Area Amministrativa finanza e controllo



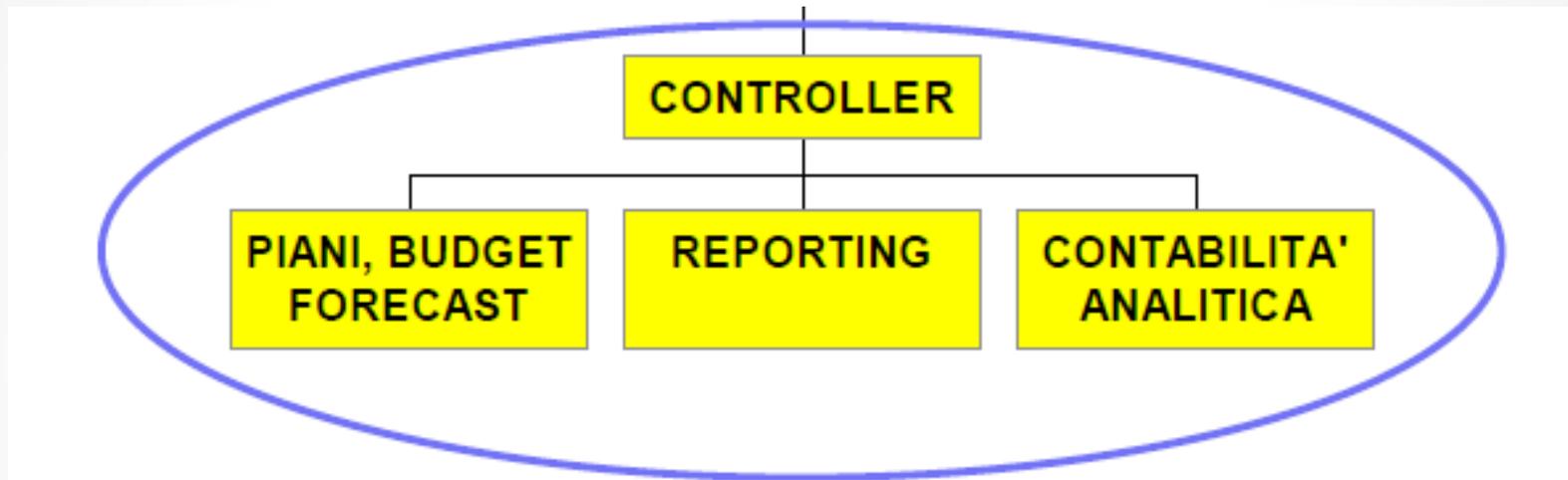
Area Amministrativa



Area Finanza



Area controllo di gestione e Pianificazione



Pianificazione

- Redazione Formale dei budget
- Budget Costi delle produzione / supporto dir.
Produzione
- Budget commerciale ricavi/costi/ supporto dir.
Commerciale
- Budget investimenti e finanziamenti
- Monitoraggio e verifica scostamenti mensile
- Pianificazione finanziaria /supporto direttore finanza

Pianificazione

La conoscenza anticipata di quali devono essere i risultati comporta la conoscenza di cosa serve per avere quei risultati.

Il suo monitoraggio ed il controllo comportano la possibilità di anticipare dei risultati negativi in modo da poter porre in essere azioni correttive per evitare o al massimo per limitare i danni.

Grazie dell'attenzione