



# I SOGGETTI CHE OPERANO NELL'AZIENDA


NEL SISTEMA AZIENDALE LE **PERSONE** OCCUPANO UN RUOLO DI GRANDE IMPORTANZA. INFATTI *PROGETTANO*, *DIRIGONO* ED *ESEGUONO* LE OPERAZIONI CON LE QUALI SI PERSEGUONO LE FINALITA' DELL'AZIENDA.



IL NUMERO DELLE PERSONE CHE  
OPERANO NELL'AZIENDA DIPENDE  
DALLE DIMENSIONE DI ESSA.

I SOGGETTI CHE OPERANO NELLE  
AZIENDE DI PRODUZIONE SONO:

- **L'IMPRENDITORE**
- **I COLLABORATORI  
DELL'IMPRENDITORE**



**L'IMPREDITORE** E' LA PERSONA O IL GRUPPO DI PERSONE CHE CREA L'AZIENDA E NE ORGANIZZA L'ATTIVITA', COORDINANDO I FATTORI PRODUTTIVI E ASSUMENDO I RISCHI CONNESSI ALLA GESTIONE AZIENDALE.

*NELL'IMPRESE INDIVIDUALI* L'IMPREDITORE E' IL TITOLARE MENTRE NELLE SOCIETA' CORRISPONDE AI SOCI




## I COLLABORATORI


DELL'IMPRENDITORE, CIOE' I SOGGETTI CHE LO AIUTANO A PROGRAMMARE E A ESEGUIRE LE OPERAZIONI AZIENDALI, POSSONO ESSERE CLASSIFICATI IN:

*LAVORATORI DIPENDENTI*

*COLLABORATORI AUTONOMI*

- 
- I **LAVORATORI DIPENDENTI** SONO QUELLI CHE PRESTANO LA LORO ATTIVITA' MANUALE O INTELLETTUALE SOTTO LA DIREZIONE DELL'IMPRENDITORE, RICEVENDONE UN CORRISPETTIVO (RETRIBUZIONE).

- SI SUDDIVIDONO I QUATTRO CLASSI
- **DIRIGENTI**: SONO COLORO CHE HANNO POTERI DECISIONALI SU SETTORI PIU' O MENO AMPI DELL'IMPRESA;
- **QUADRI**: SONO I CAPIUFFICIO E I CAPIREPARTO E OCCUPANO UNA POSIZIONE INTERMEDIA TRA I DIRIGENTI E GLI IMPIEGATI
- **IMPIEGATI**: SVOLGONO MANSIONI PREVALENTEMENTE INTELLETTUALI
- **OPERAI**: SVOLGONO MANSIONI PREVALENTEMENTE MAUNALI.

- 
- I COLLABORATORI AUTONOMI SONO SOGGETTI ESTERNI ALL'AZIENDA CHE OPERANO OCCASIONALMENTE O IN VIA CONTINUATIVA, MA SENZA ALCUN VINCOLO DI SUBORDINAZIONE NEI CONFRONTI DELL'IMPRENDITORE.

*RIENTRANO I LIBERI PROFESSIONISTI E GLI INTERMEDIARI DEL COMMERCIO (AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO)*


# L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE


- IN OGNI AZIENDA OCCORRE STABILIRE:
  - CHI DEVE PRENDERE LE **DECISIONI**
  - QUALI SONO I **COMPITI** E LE **RESPONSABILITA'** DEI SINGOLI SOGGETTI CHE IN ESSA OPERANO
  - QUALI SONO LE **RISORSE** CHE CIASCUN SOGGETTO DISPONE PER SVOLGERE I COMPITI A LUI AFFIDATI



- L'AZIENDA RICHIEDE UN'ADEGUATA ORGANIZZAZIONE.


**L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E' L'ATTIVITA' CHE DEFINISCE E COORDINA** LE *RISORSE UMANE, MATERIALI E IMMATERIALI* IMPIEGATE NELL'AZIENDA, STABILENDO LE *PROCEDURE OPERATIVE E REGOLANDO I RAPPORTI* FRA LE PERSONE CHE PRESTANO LA LORO OPERA


- 
- **L'ORGANIZZAZIONE** PRESENTA DUE ASPETTI:
  - - **L'ORGANIZZAZIONE FISICO-TECNICA**, CHE RIGUARDA LE MODALITA' DI UTILIZZO DELLE RISORSE MATERIALI ( IMPIANTI, MACCHINARI, ATTREZZATURE)
  - - **L'ORGANIZZAZIONE DEL FATTORE UMANO**, CHE REGOLA I RAPPORTI FRA LE PERSONE CON RUOLI E RESPONSABILITA' DIFFERENTI


- 
- **L'OBIETTIVO** DELL'ORGANIZZAZIONE E' IL MIGLIORAMENTO DEI RISULTATI ECONOMICI DELL'AZIENDA IN PARTICOLARE ATTRAVERSO LA RIDUZIONE DEI COSTI E IL CONTINUO MIGLIORAMENTO DELLA QUALITA' DEI PRODOTTI E DEI SERVIZI OFFERTI SUL MERCATO


# PROBLEMI ORGANIZZATIVI DELLA FASE COSTITUTIVA

- UN PRIMO PROBLEMA DI TIPO ORGANIZZATIVO RIGUARDA LA **LOCALIZZAZIONE DELL'AZIENDA**, SCELTA DEL LUOGO IN CUI COLLOCARE LE UNITA' OPERATIVE E GLI UFFICI AMMINISTRATIVI.

- 
- PER PRENDERE LA DECISIONE GIUSTA OCCORRE CONSIDERARE DIVERSI ASPETTI:
  - - *VICINANZA DEI MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO DELLE MATERIE PRIME E DEI MERCATI DI SBOCCO DEI PRODOTTI FINITI.*
  - - *LA DISPONIBILITA' DI MANO D'OPERA QUALIFICATA E DI INFRASTRUTTURE*
  - - *L'ESISTENZA DI AGEVOLAZIONI FISCALI O CREDITIZIE ACCORDATE IN BASE ALL'UBICAZIONE*

- 
- LA **DELOCALIZZAZIONE** CONSISTE NEL TRASFERIMENTO DI IMPIANTI O STRUTTURE INDUSTRIALI IN PAESI DIVERSI DA QUELLO IN CUI HA SEDE L'AZIENDA, ALLO SCOPO DI SFRUTTARE SITUAZIONI DI PARTICOLARE VANTAGGIO ( BASSO COSTO DELLA MANO D'OPERA, DISPONIBILITA' DI MATERIE PRIME, TASSAZIONE RIDOTTA)

- 
- QUESTO FENOMENO E' CONOSCIUTO CON IL NOME DI **GLOBALIZZAZIONE** E SPESSO INFLUISCE SULLE DIMENSIONI CHE LE AZIENDE DEVONO ASSUMERE.





LA SCELTA DELLE **DIMENSIONI AZIENDALI** E' CONDIZIONATA DAL SETTORE PRODUTTIVO IN CUI L'IMPRESA OPERA.

ALLE DIMENSIONI E' COLLEGATA LA **FORMA GIURIDICA** DA ADOTTARE.

LE PICCOLE IMPRESE SONO COSTITUITE IN FORMA DI **DITTE INDIVIDUALI O SI SOCIETA' DI PERSONE.**





- 
- PER LE IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI LA NECESSITA' DI INGENTI MEZZI FINANZIARI E DI NOTEVOLI CAPACITA' TECNICO-IMPREDITORIALI RENDE PIU' IDONEA LA FORMA GIURIDICA **DELLA SOCIETA' PER AZIONI O LA SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA.**

- 
- **IL SISTEMA ORGANIZZATIVO E' COMPOSTO DA TRE ELEMENTI:**
  - **- STRUTTURA ORGANIZZATIVA**
  - **- SISTEMA DECISIONALE**
  - **-SISTEMA INFORMATIVO**

- **LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E' FORMATA DALL'INSIEME DEGLI ORGANI E DELLE UNITA' ORGANIZZATIVE ( UFFICI, SERVIZI, REPARTI, ECC.) CHE SVOLGONO LE FUNZIONI AZIENDALI FONDAMENTALI.**

**IN OGNI AZIENDA SI POSSONO INDIVIDUARE QUATTRO FUNZIONI FONDAMENTALI:**


- 
- **FUNZIONI DI COMANDO E INDIRIZZO**, CHE RIGUARDANO LE DECISIONI RELATIVE ALLA PROGETTAZIONE DELL'AZIENDA E LA **PIANIFICAZIONE** DELL'ATTIVITA' DA SVOLGERE PER CONSEGUIRE GLI OBIETTIVI

- 
- **FUNZIONI DIRETTIVE**, CHE  
TRADUCONO I PIANI ELABORATI IN  
PROGRAMMI GESTIONALI E IN  
DIRETTIVE CONCRETE
  - **FUNZIONI ESECUTIVE**, CHE  
CONSISTONO NELL'ESECUZIONE  
MATERIALE DELLE OPERAZIONI  
PROGRAMMATE

- 
- **FUNZIONI DI CONTROLLO**, CHE SERVONO PER VERIFICARE COSTANTEMENTE LO SVOLGIMENTO DELLE OPERAZIONI AZIENDALI


- IN UN'AZIENDA DI **PICCOLE DIMENSIONI** IL TITOLARE SVOLGE PERIODICAMENTE TUTTE O GRAN PARTE DELLE FUNZIONI, DA QUELLE DIRETTIVE A QUELLE ESECUTIVE.


MAN MANO CHE LE DIMENSIONI DELL'AZIENDA CRESCONO, PERO' AUMENTA IL NUMERO DELLE PERSONE IN ESSA OCCUAPTE E LA VARIETA' DELLE ATTIVITA' SVOLTE.


- 
- L'IMPREDITORE DEVE **DELEGARE** UNA PARTE SEMPRE PIU' AMPIA DELLE SUE FUNZIONI AI PROPRI **COLLABORATORI**. SI CREA COSI' UNA STRUTTURA A **FORMA DI PIRAMIDE** ALLA BASE DELLA QUALE SI TROVANO LE PERSONE CHE SVOLGONO LE FUNZIONI ESECUTIVE.




- 
- LE VARIE FUNZIONI AZIENDALE SONO SVOLTE DA SINGOLE PERSONE O DA GRUPPI DI PERSONE E TALI SOGGETTI COSTITUISCONO **ORGANI AZIENDALI**

- 
- GLI ORGANI AZIENDALI SONO:
  - **ORGANI VOLITIVI**: FISSANO LA *POLITICA GENERALE DELL'AZIENDA*, PRENDONO DECISIONI E FORMULANO GLI *OBIETTIVI DI FONDO CIOE' LE SCELTE STRATEGICHE*. SONO ORGANI VOLITIVI IL PROPIETARIO DI UN'AZIENDA INDIVIDUALE, L'ASSEMBLEA DEI SOCI E IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE IN UNA SOCIETA' PER AZIONI.


- 
- **ORGANI DIRETTIVI:** PROGRAMMANO E COORDINANO IL LAVORO AZIENDALE PRENDENDO DECISIONI E DANDO DISPOSIZIONI NECESSARIE AFFINCHÉ POSSANO REALIZZARE GLI OBIETTIVI POSTI DAGLI ORGANI VOLITIVI. COMPIONO **SCELTE TATTICHE** QUELLE DI BREVE TERMINE


- 
- **ORGANI ESECUTIVI:** *ESEGUONO MATERIALMENTE LE OPERAZIONI AZIENDALI IN BASE ALLE DIRETTIVE IMPARTITE DAGLI ORGANI DIRETTIVI*

- 
- **ORGANI DI CONTROLLO:** HANNO IL COMPITO DI *VERIFICARE L'OPERATO* DEGLI ALTRI ORGANI
  - **ORGANI CONSULTIVI:** COMPRENDONO I PROFESSIONISTI E I CONSULENTI ESTERNI ALL'AZIENDA

# I SOTTOSISTEMI AZIENDALI

- SE SI CONSIDERA I SINGOLI SETTORI OPERATIVI, L'AZIENDA E' **UN INSIEME DI SOTTOSISTEMI** CIASCUNO SVOLGE UNA SPECIFICA ATTIVITA':
- **DIREZIONE GENERALE:** HA COMPITI DI *PROGRAMMAZIONE* *COORDINAMENTO E CONTROLLO DELLA GESTIONE*


- 
- **ACQUISTI:** SI OCCUPA *DELL'APPROVVIGIONAMENTO DEI BENI NECESSARI PER L'ATTIVITA' AZIENDALE*
  - **PRODUZIONE:** SI OCCUPA DELLA *TRASFORMAZIONE FISICO-TECNICA DELLE MATERIE PRIME IN PRODOTTI FINITI E SERVIZI*


- 
- **VENDITA E MARKETING:** SI OCCUPA DELLE SCELTE RELATIVE AL COLLOCAMENTO DELLE MERCI E DEI PRODOTTI SUI MERCATI DI SBOCCO
  - **FINANZA:** DETERMINA IL FABBISOGNO DI MEZZI FINANZIARI DEI VARI SETTORI AZIENDALI E REPERISCE I CAPITALI
  - **AMMINISTRAZIONE:** HA COME COMPITO PRINCIPALE LA PROGETTAZIONE E IL FUNZIONAMENTO DELLA *CONTABILITA'* AZIENDALE.




# L'AZIENDA I SUOI MERCATI

- I MERCATI SUI QUALI LE IMPRESE OPERANO PER PROCURARSI I FATTORI PRODUTTIVI SI DICONO **MERCATI DI APPROVVIGGIONAMENTO** E I MERCATI NEI QUALI LE IMPRESE CEDONO I BENI E I SERVIZI PRODOTTI SI DICONO **MERCATI DI SBOCCO**.


- 
- **DOMANDA E OFFERTA DEI BENI** SPIEGANO IL MODO IN CUI SI FORMANO I PREZZI DEI BENI E SERVIZI.
  - SE LA **DOMANDA DI UN BENE** SUPERA LA QUANTITA' OFFERTA IL PREZZO DI MERCATO TENDE AD AUMENTARE.
  - SE L'**OFFERTA** PREVALE SULLA DOMANDA IL PREZZO DIMINUISCE

- 
- GLI **SCAMBI** FRA L'IMPRESA E CLIENTI, FORNITORI DIPENDENTI, DEVONO ESSERE REGOLAMENTATI CON LO STRUMENTO DEL **CONTRATTO**
  - IL CONTRATTO E' **L'ACCORDO** CON IL QUALE DUE O PIU' PARTI DISCIPLINANO UN **RAPPORTO GIURIDICO**

- 
- SONO **MERCI** I BENI CHE POSSIEDONO I REQUISITI DELLA MATERIALITA' E DELLA TRAFERIBILITA' E CHE POSSONO ESSERE OGGETTO DI SCAMBIO A SCOPO DI LUCRO.

- 
- IL PIU' IMPORTANTE CONTRATTO DI CUI POSSONO ESSERE OGGETTO LE MERCI E' IL **CONTRATTO DI COMPRAVENDITA.**

- **IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA E' REGOLATO DALL'ARTICOLO 1470 CODICE CIVILE CHE DEFINISCE:**
- « **LA VENDITA** E' IL CONTRATTO CHE HA PER OGGETTO IL *TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA' DI UNA COSA O IL TRASFERIMENTO DI UN ALTRO DIRITTO VERSO IL CORRISPETTIVO DI UN* **PREZZO**»  
LA **MERCE** E' L'OGGETTO DEL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA.

- 
- **GLI ELEMENTI ESSENZIALI SONO:**
  - I SOGGETTI CIOE' **VENDITORE** E IL **COMPRATORE**
  - **L'OGGETTO** RAPPRESENTATO DALLE MERCI O DA ALTRI BENI
  - IL **PREZZO** CHE E' IL CORRISPETTIVO DA PAGARE AL VENDITORE

# GLI OBBLIGHI DEI CONTRAENTI

- LA LEGGE NON RICHIEDE CHE IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA SIA SCRITTO. PERCIO' POSSONO VENDERE E ACQUISTARE LE MERCI CON UN SEMPLICE ACCORDO VERBALE.



# GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

- GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE SONO TRE:
  - - LA **CONSEGNA** DELLA MERCE. LA MERCE E' CONSEGNATA:
    - *NEL TEMPO*
    - *NEL LUOGO*
    - *NELLA QUANTITA'*
    - *NELLA QUALITA'*
- PREVISTI DAL CONTRATTO.

- **LA GARANZIA DALL'EVIZIONE:** IL VENDITORE DEVE GARANTIRE AL COMPRATORE CHE *LA MERCE DIVENTERA' DI SUA PROPIETA'*. IL VENDITORE CIOE' *GARANTISCE CHE NESSUNO ABBIA DIRITTI SU QUELLA MERCE.*
- **LA GARANZIA DA VIZI E DIFETTI OCCULTI:** IL VENDITORE *GARANTISCE CHE LA MERCE NON HA DIFETTI NASCOSTI.*


# GLI OBBLIGHI DEL COMPRATORE


- IL COMPRATORE DEVE:
- **RITIRARE LA MERCE**
- **PAGARE IL PREZZO.**

# IL PREZZO E LA FORMAZIONE

- COME FANNO LE IMPRESE A STABILIRE IL PREZZO DI VENDITA DEI BENI CHE PRODUCONO E DISTRIBUISCONO?


- 
- LE IMPRESE DEVONO FISSARE UN **PREZZO DI VENDITA** SUPERIORE AL **COSTO COMPLESSIVO** DELLA MERCE.
  - **IL COSTO COMPLESSIVO** COMPRENDE TUTTI I COSTI SOSTENUTI PER LA MERCE.

- 
- **1.** L'IMPRESA ACQUISTA LE MERCE DAL FORNITORE E SOSTIENBE UN COSTO DETTO **COSTO D'ORIGINE**.
  - **2.** L'IMPRESA SOSTIENE ALTRI COSTI PER TRASFERIRE LE MERCI FINO AL SUO MAGAZZINO: TRASPORTO, ASSICURAZIONE, IMBALLAGGIO, ECC.


- 
- LA SOMMA DEL COSTO D'ORIGINE E DEI COSTI DI TRASPORTO , ASSICURAZIONE ECC. FORMANO IL **COSTO PRIMO**.
  - IL COSTO PRIMO E' FORMATO DAI **COSTI DIRETTI**.
  - I **COSTI DIRETTI** SONO COSTI CHE PARTECIPANO IN MANIERA ATTIVA ALLA CREAZIONE DEL TUO PRODOTTO. (PERSONALE, MATERIE PRIME, ATTREZZATURE D'UFFICIO, SERVIZI TELEFONICI, ECC.)

- **3.** L'IMPRESA SOSTIENE ALTRI COSTI: *COSTI DI MAGAZZINO, COSTI DI AMMINISTRAZIONE E COSTI DI VENDITA.*
- - ALCUNI COSTI SI RIFERISCONO A TANTE MERCI( *COME I COSTI DI MAGAZZINO*)
- ALTRI COSTI SI RIFERISCONO ALL'INTERA AZIENDA ( *COME I COSTI DI AMMINISTRAZIONE E DI VENDITA*)



- 
- QUESTI SI CHIAMANO **COSTI INDIRETTI** E SI RIFERISCONO A QUEI COSTI CHE SI SPALMANO SULL'INTERA PRODUZIONE E NON SU UN SINGOLO PRODOTTO.
  - SI RIFERISCONO A TANTI TIPI DI MERCI O A TUTTA L'AZIENDA.

- LA SOMMA DEL COSTO PRIMO E DELLA QUOTA DI COSTI INDIRETTI è CHIAMATA **COSTO COMPLESSIVO**.
- L'IMPRESA DEVE FISSARE UN *PREZZO SUPERIORE AL COSTO COMPLESSIVO* IN MODO DA COPRIRE TUTTI I COSTI E REMUNERARE (RICOMPENSARE) L'IMPRENDITORE CON **L'UTILE**.

- 
- **IL PREZZO REMUNERATORE E'**  
QUELLO CHE CONSENTE DI COPRIRE  
TUTTI I COSTI DEI FATTORI ACQUISTI  
ESTERNAMENTE E DI REMUNERARE  
IN MISURA ADEGUATA ANCHE I  
FATTORI FORNITI  
DALL'IMPRENDITORE.