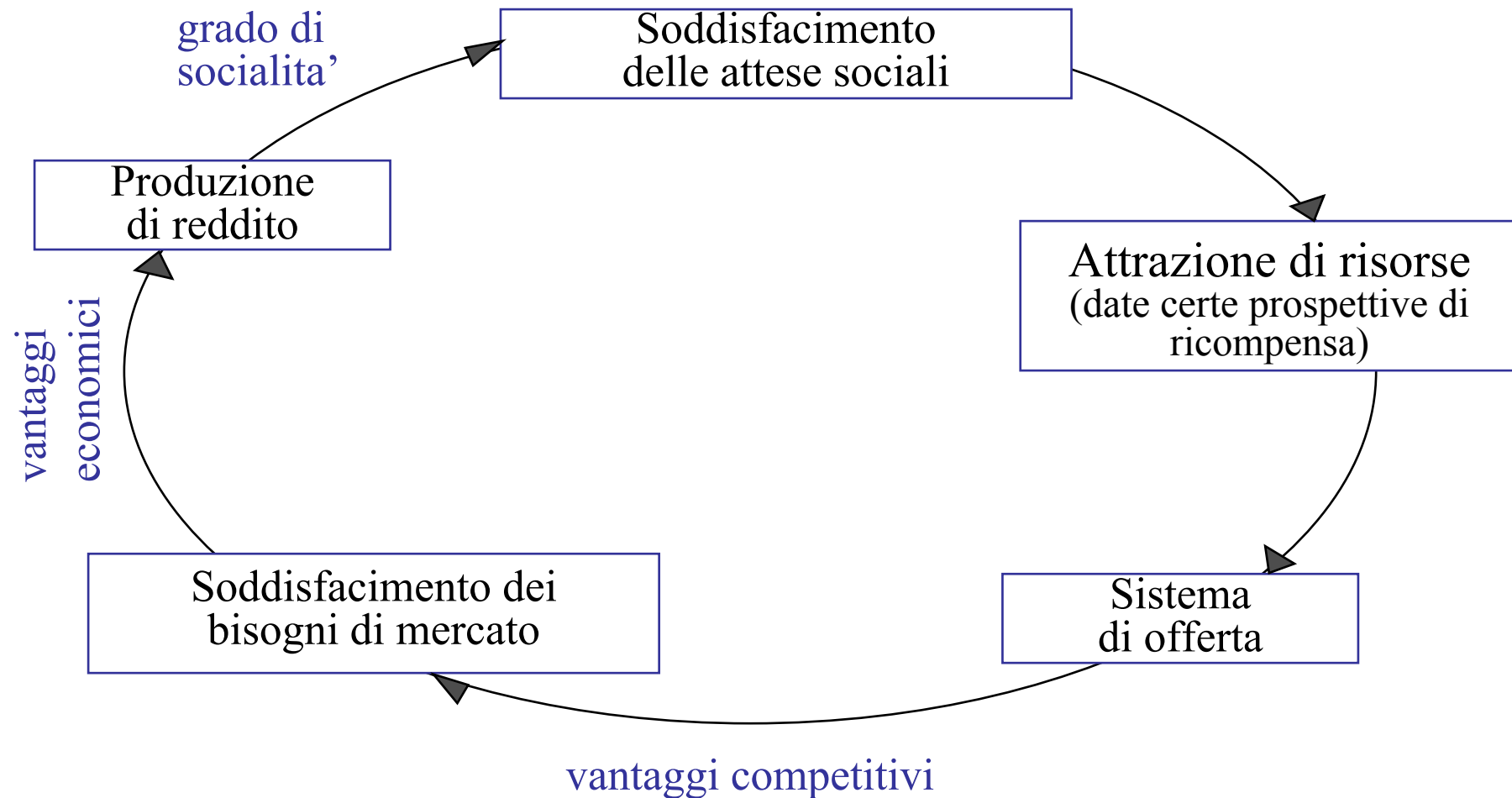




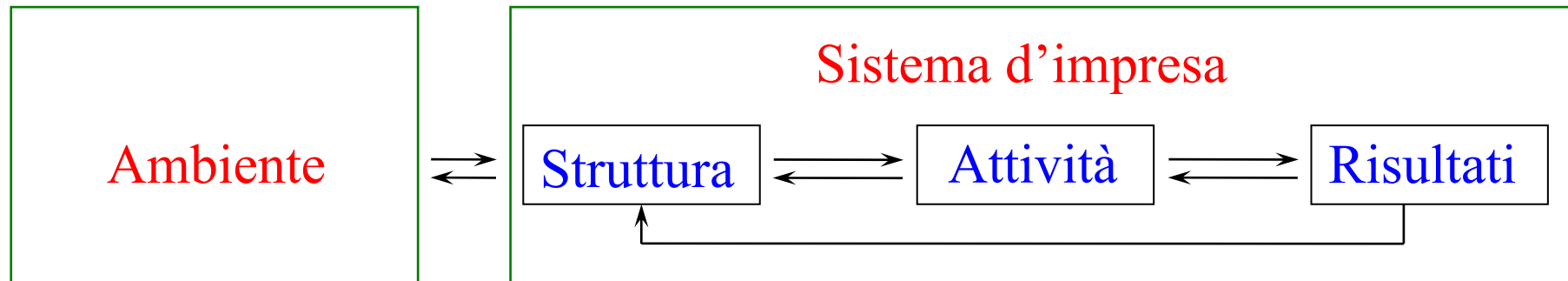
Parte prima

1.1. Le dimensioni del sistema di impresa e le loro correlazioni

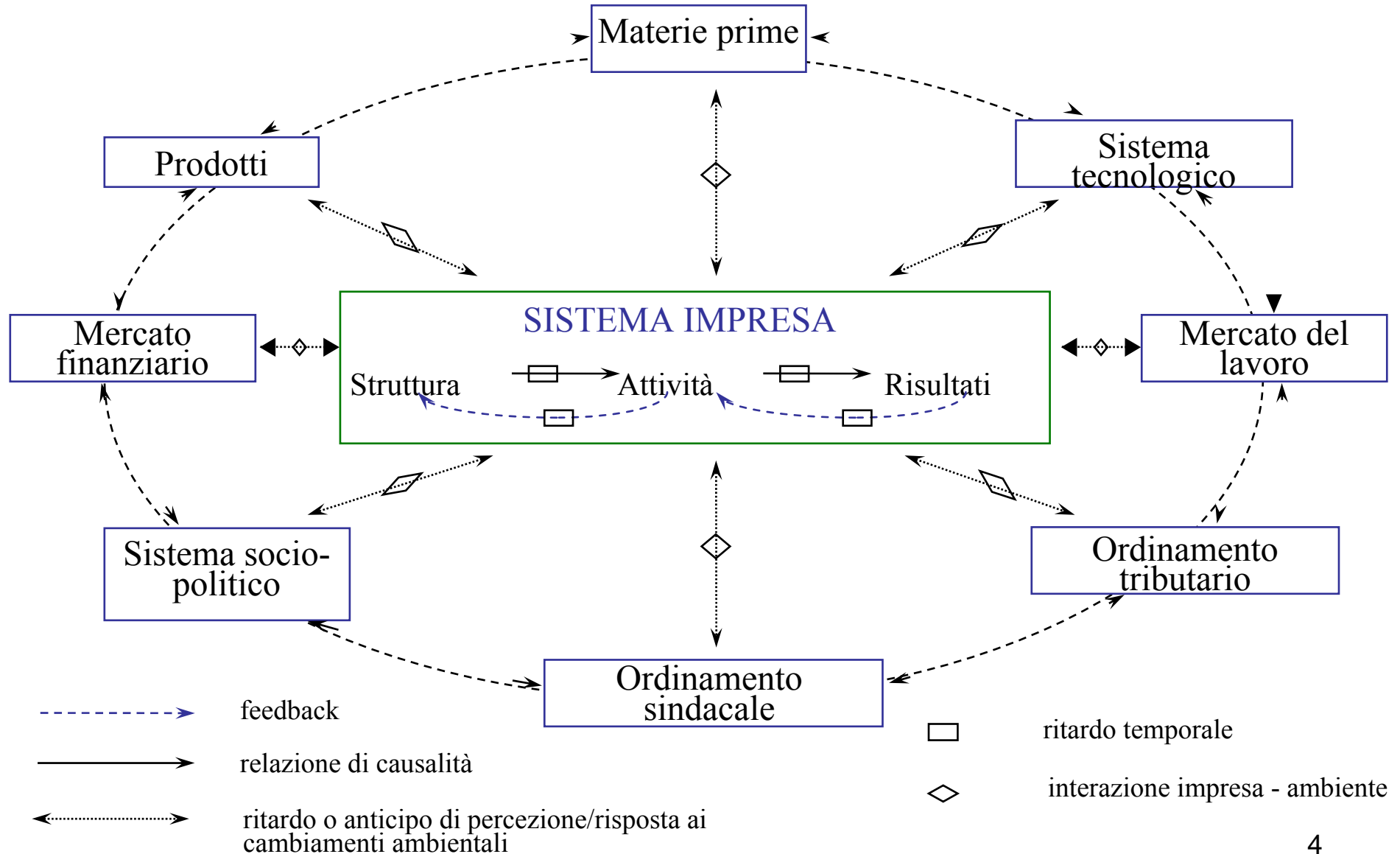
RUOLO DELL'IMPRESA



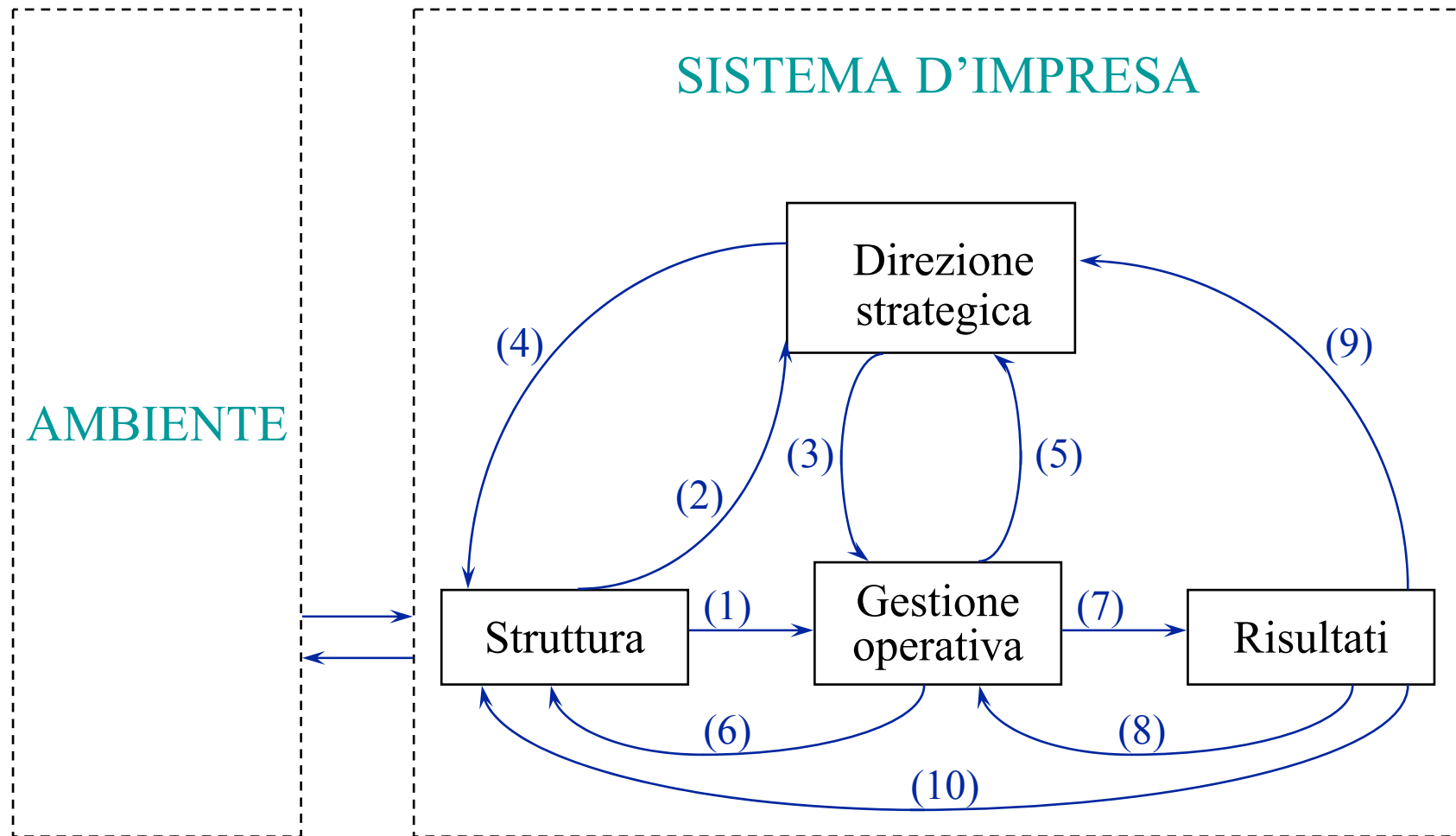
Il sistema d'impresa (1)



SISTEMA IMPRESA - AMBIENTE



Il sistema d'impresa (2)



Le dimensioni del sistema d'impresa

DIMENSIONE COMPETITIVA

- che cosa offre = **prodotto**
- come lo produce = **tecnologia**
- dove lo offre } **mercato**
- come lo offre }

DIMENSIONE SOCIALE

- **prospettive offerte e contributi richiesti**
 - attori coinvolti: finanziatori
collaboratori
fornitori-clienti
stato
- sistema di scambi

ASSETTO PATRIMONIALE
e
ASSETTO ORGANIZZATIVO

- **produzione di nuova ricchezza**
 - reddito, cash flow, variazioni patrimoniali, creazione di valore economico
- **equilibri**
 - economico, finanziario, patrimoniale

DIMENSIONE ECONOMICO-FINANZIARIA



Dimensione competitiva – Qualificazione della Strategia d'impresa

- Relazioni prodotto /mercato / tecnologia
- “Aree strategiche d'affari” (Asa) o “Strategic Business Areas” (Sba)
- Portafoglio di *business* – livello *corporate*

DIMENSIONE SOCIALE

- ❖ *Classi di interessi categorici convergenti nel sistema d'impresa, loro “composizione” e “peso” nella formazione delle scelte aziendali*
 - Capitale e lavoro
 - Clienti, fornitori, finanziatori, stato

- ❖ *Rapporto molto stretto fra:*
 - Contributi richiesti / prospettive offerte
 - Sistema di scambi

- ❖ *Fattori discriminanti:*
 - Grado di collaborazione / coesione all'attività d'impresa
 - Possibilità di crescita e di affermazione nel campo di attività degli stakeholders
 - Adeguata valorizzazione delle risorse e dei fattori offerti / impiegati

Dimensione sociale: Comportamento opportunistico vs. collaborativo (1)

❖ *Clienti e fornitori:*

- Adattamento livelli quali-quantitativi
- Riduzione opportunismo nelle transazioni
- Ricerca di mutuo soddisfacimento, tanto più nei processi produttivi

❖ *Istituti finanziari:*

- Strumenti adeguati a risolvere effettivi problemi finanziari dell'impresa

❖ *Stato:*

- Servizi statali per la competitività dell'impresa
- Livelli accettabili di pressione fiscali

❖ *Capitale :*

- Interessi di maggioranza e di minoranza

Dimensione sociale: Comportamento opportunistico vs. collaborativo (2)

❖ *Lavoratori:*

- si è affermata nel tempo una concezione conflittuale del rapporto impresa-lavoro
- cui corrisponde una *distinzione dei ruoli tra direzione aziendale e lavoratori*
 - la funzionalità dell'impresa è problema solo della direzione
 - i lavoratori se ne disinteressano, limitandosi a fornire le prestazioni contrattuali richieste e chiedendo solo – ad ogni scadenza contrattuale – miglioramenti retributivi e di condizioni di lavoro

● *Convergenza verso la concezione antagonistica:*

- dell'integralismo liberista (imprenditore proprietario, padrone assoluto)
- del radicalismo marxista (lotta di classe)

● *Crisi della concezione antagonistica:*

- ottenere il consenso è fondamentale per impostare correttamente la strategia
- non c'è “qualità totale” senza il consenso

● *Concezione collaborativi dell'impresa*

- prosperità dell'impresa e benessere dei lavoratori sono binomio inscindibile
- attenzione da parte del management per i lavoratori
- destinazione dei risultati d'impresa
- modelli di riferimento di paesi stranieri

Dimensione sociale: Le direttrici del rapporto impresa lavoro

