

---

ANNO ACCADEMICO: 2017-2018

---

INSEGNAMENTO:

**ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE**

---

TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ FORMATIVA:

Base

---

DOCENTE: prof. Carla Rossi

---

e-mail: carla.rossi@unibas.it

sito web: www.carlarossi.net

---

Lingua di insegnamento: Italiano

---

n. CFU: 10

n. ore: 70

Sede: Potenza  
Dipartimento/Scuola: DIMIE  
CdS: Economia Aziendale

Semestre: II

---

#### OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI DI APPRENDIMENTO

- **Conoscenze:** il corso rappresenta il primo insegnamento dell'area gestionale ed è finalizzato a far sviluppare una chiara capacità di lettura e interpretazione del funzionamento dell'impresa. Gli studenti saranno in grado di comprendere le dinamiche interne e le modalità di interazione con l'ambiente esterno dell'impresa, inquadrata in una prospettiva sistemica. Saranno pertanto analizzate le principali teorie sulle finalità e sul governo dell'impresa - intesa quale sistema complesso composto da individui, competenze, funzioni e processi - e sulle sue relazioni con le principali categorie di stakeholder.

Il corso, dunque, intende:

- fornire allo studente le conoscenze di base sulle principali categorie concettuali economico-manageriali e le logiche di gestione delle imprese, industriali, dei servizi, ecc.;
- creare le basi cognitive indispensabili per analizzare le dinamiche dell'ambiente competitivo, nonché le scelte strategiche e operative delle imprese;
- garantire una visione d'insieme dell'impresa e introdurre le diverse funzioni della gestione (marketing, produzione, logistica, finanza, ecc.), con l'obiettivo di far emergere le interdipendenze dei processi gestionali;
- favorire lo sviluppo di avanzate capacità critiche e di ragionamento sugli argomenti teorici e pratici discussi in aula.

- **Abilità:** lo studente dovrà essere in grado di analizzare le dinamiche dell'ambiente competitivo e di valutare le scelte strategiche e operative delle imprese ivi operanti. Inoltre, conoscerà e saprà applicare i principali modelli di analisi strategica e dovrà mostrare di aver acquisito, anche in termini operativi, la capacità di utilizzare specifiche tecniche di gestione e di analisi della performance (gestione delle scorte, valutazione dei progetti di investimento, redazione di un business plan, analisi della potenzialità economico-strutturale di impresa, analisi Swot ecc.). In tal senso sarà particolarmente utile la partecipazione attiva ai project work che potranno articolarsi anche nella preparazione e nella discussione in aula di casi aziendali, che verranno preventivamente resi disponibili per gli studenti frequentanti, e che saranno rivolti ad approfondire, in chiave empirica, particolari temi del programma

#### **Conoscenza e capacità di comprensione (knowledge and understanding)**

Lo studente dovrà dimostrare di aver acquisito un adeguato livello di conoscenza delle principali categorie concettuali economico-manageriali e delle logiche di gestione delle imprese, con particolare riguardo a quelle industriali.

#### **Capacità di applicare conoscenza e comprensione (applying knowledge and understanding)**

Lo studente dovrà essere in grado di analizzare le dinamiche dell'ambiente competitivo di specifici settori e di valutare le scelte strategiche e operative delle imprese ivi operanti. Conoscerà inoltre i principali modelli di analisi strategica e dovrà essere in grado di utilizzare specifiche tecniche di gestione e di analisi della performance (gestione delle scorte, valutazione dei progetti di investimento, redazione di un business plan, analisi della potenzialità economico-strutturale di impresa, analisi Swot ecc.).

#### **Autonomia di giudizio (making judgements)**

Lo studente maturerà avanzate capacità critiche e di ragionamento sugli argomenti teorici e pratici discussi in aula.

---

---

Dovrà sviluppare una più accentuata attitudine al problem-solving, anche attraverso l'analisi di casi reali.

**Abilità comunicative (communication skills)**

A conclusione del corso, ogni studente dovrà essere in grado di documentare, verbalmente e per iscritto, la conoscenza degli argomenti sviluppati con proprietà di linguaggio e consapevolezza tecnica sui temi discussi in aula.

**Capacità di apprendimento (learning skills)**

Lo studente saprà individuare e valutare le principali leve a disposizione del management per operare nei mercati; dovrà essere in grado di affinare le proprie capacità analitiche e di acquisire le basi necessarie per approfondire anche in autonomia la conoscenza delle principali problematiche di gestione, così come si presentano nella moderna e dinamica realtà aziendale

---

**PREREQUISITI**

Lo studente dovrà aver acquisito conoscenze di base dell'economia aziendale, in particolare relative alla struttura del bilancio d'esercizio.

---

**CONTENUTI DEL CORSO**

In dettaglio, i contenuti dell'attività formativa sono i seguenti:

**L'impresa e il suo ruolo economico sociale (3 hh)**

Introduzione al corso. L'impresa e le sue funzioni: aspetti definitori. L'impresa quale sistema. Gli aspetti tipici dell'impresa.

**I rapporti tra l'impresa e l'ambiente socio-economico (3 hh)**

I concetti di "ambiente" e "mercato". Micro-ambiente e macro-ambiente. Scelte di "make" or "buy" e delimitazione dei confini efficienti.

**I protagonisti nella vita dell'impresa (2 hh)**

Imprenditorialità e managerialità. La teoria degli stakeholder.

**Funzioni dell'impresa e finalità imprenditoriali (4 hh)**

La teoria della massimizzazione del profitto. La teoria dello sviluppo aziendale. La teoria della creazione e diffusione del valore. La teoria manageriale dello sviluppo dimensionale. Limiti sociali alla massimizzazione del profitto. La teoria del successo sociale e i rapporti con l'etica di impresa.

**Orientamento strategico della gestione (12 hh)**

Analisi di settore e teoria della concorrenza allargata. Le fonti del vantaggio competitivo. Resource-based view e VRIO analysis. Catena del valore di Porter. Le strategie competitive. Le strategie complessive di sviluppo dimensionale. Integrazione orizzontale. Integrazione verticale. Diversificazione. Strategie di espansione internazionale. Modalità di attuazione delle strategie di sviluppo. Accordi e reti di impresa.

**Il "ciclo di direzione" e i problemi organizzativi (3 hh)**

Il processo di direzione aziendale. La funzione organizzativa. L'organigramma. I principali modelli di struttura organizzativa. La definizione delle procedure aziendali.

**La programmazione e il controllo (3 hh)**

Il processo di costruzione dei piani aziendali. La programmazione strategica e operativa. La funzione di controllo. Il controllo concomitante e susseguente. Valutazioni di efficacia e di efficienza. Il controllo strategico.

**La funzione di conduzione del personale (6 hh)**

I problemi della motivazione. Gli stili di direzione. Da Taylor e Mayo. Le teorie di Maslow, Herzberg e McGregor. La motivazione del personale mediante analisi e arricchimento delle mansioni: job rotation, enlargement, enrichment.

**Il sistema informativo aziendale e i processi di knowledge management (3 hh)**

Dato, informazione e conoscenza. Gli elementi del sistema informativo. Sistemi di business intelligence. La spirale della conoscenza di Nonaka. Conoscenze tacite ed esplicite. I problemi nella realizzazione di un Knowledge Management System.

**La funzione Marketing (6 hh)**

Il concetto di marketing. Le politiche di marketing (4 P). La segmentazione e la scelta del market-target. La politica di prodotto: scelte di gamma, posizionamento, matrice BCG, matrice GE, marca e packaging. La politica di prezzo: variabili-base che influenzano il pricing, elasticità incrociata della domanda, politica di penetrazione e scrematatura.

---

---

La politica promozionale. La politica di distribuzione commerciale: canale distributivo, intensità della copertura distributiva, quota numerica e ponderata. Marketing relazionale e customer life-time value.

**Il processo di produzione e l'impianto (3 hh).**

Il concetto di filiera di produzione e le scelte di outsourcing. La tipologia dei sistemi produttivi. Le tipologie di layout. Il dimensionamento della produzione e dell'impianto. Leva operativa, margine di sicurezza e break even point.

**La gestione della finanza (9 hh).**

Relazione tra ciclo economico, finanziario e produttivo. Il fabbisogno finanziario di capitale fisso e circolante. Le scelte di struttura finanziaria e le fonti di finanziamento. La leva finanziaria. Il prospetto delle Fonti e degli Impieghi. I metodi di valutazione dei progetti di investimento.

**Il processo logistico (1 h).**

La logistica quale processo. La funzione di Approvvigionamento. La matrice di Kraljic.

**Tecniche di gestione e applicazioni aziendali (12 hh).**

La misurazione della potenzialità economico-strutturale mediante il diagramma di redditività. La valutazione dei progetti di investimento. Le tecniche di programmazione e controllo delle scorte. Il business plan. Indici di redditività e di valutazione della situazione finanziaria. La balanced scorecard. Analisi Swot a supporto della formulazione della strategia competitiva.

---

**METODI DIDATTICI**

Il corso prevede 70 ore di didattica in aula, distribuite tra lezioni frontali, esercizi e analisi di casi (project work individuali e di gruppo). Esercizi e project work potranno essere completati anche a casa dai partecipanti e, successivamente, discussi in aula.

---

**MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO**

La verifica dei risultati di apprendimento conseguiti viene effettuata mediante prova scritta (e orale). In prima battuta, è prevista una prova scritta che è strutturata nella seguente modalità:

- 8 domande "chiuse", a scelta multipla (con 3 opzioni di risposta, di cui una sola corretta);
- 5-6 domande a risposta aperta o semi-aperta (negli spazi assegnati);
- 2 esercizi sulle tecniche di gestione.

Le differenti metodologie di accertamento delle conoscenze maturate sono volte a verificare l'effettiva acquisizione da parte dello studente:

- delle conoscenze teoriche connesse alla disciplina;
- della capacità di dominare e utilizzare in maniera applicativa gli strumenti tecnico-operativi ad essa associati;
- di un'adeguata "abilità" comunicativa necessaria per esprimere correttamente, e con un lessico pertinente alla disciplina, le acquisizioni della propria attività di studio.

I punteggi della prova scritta sono determinati nel modo seguente: le risposte alle domande "chiuse" valgono un punto (-0,25 in caso di errore); quelle a risposta aperta, a seconda del grado di difficoltà, da 2 a 3 punti (con una penalità di -0,5 in caso di risposta totalmente errata o non pertinente). Gli esercizi da 3 a 5 punti.

Le differenti sezioni della prova (risposte multiple, aperte ed esercizi) sono combinate in modo tale che la somma complessiva dei punteggi, nel caso in cui le risposte siano tutte corrette, generi un voto superiore a 30. Il differenziale positivo crea le premesse per l'attribuzione della lode.

La valutazione finale è frutto di una media "ponderata" tra voto dello scritto (75%) e voto del colloquio orale (25%). Non è possibile superare l'esame se la votazione dello scritto risulta essere del tutto insufficiente. Il tempo assegnato per lo svolgimento della prova è di 45-50 minuti.

Per sostenere l'esame è indispensabile prenotarsi mediante il sistema Esse3 ed esibire, oltre al libretto, un valido documento di identità.

Durante il corso sarà svolta una prova intermedia e a fine corso è prevista una prova di auto-verifica delle conoscenze acquisite.

---

---

---

## TESTI DI RIFERIMENTO E DI APPROFONDIMENTO, MATERIALE DIDATTICO ON-LINE

- S. Sciarelli, "La gestione dell'impresa. Tra teoria e pratica aziendale", Decima edizione, Wolters Kluwer, 2017 (con l'esclusione del capitolo 18)
- D. Baglieri, G. Dagnino, R. Faraci, "Economia e Gestione delle Imprese. Capacità, Processi, Competitività", Isedi, 2013 (studiare solo i capitoli 3, 6, 7, 8 e 14).

Il sistema d'impresa e le sue relazioni con l'ambiente (capp. 1 e 2 Sciarelli)  
Le figure dell'imprenditore, del manager e dello stakeholder (cap. 3 Sciarelli e cap. 6 Baglieri et. al.)  
Le finalità dell'impresa (cap. 4 Sciarelli)  
Analisi del contesto competitivo: settore, mercato e business (cap. 3 Baglieri et al.)  
Competitività aziendale (cap. 14 Baglieri et al.)  
Le strategie di business e di corporate (capp. 7 e 8 Baglieri; capp.5, 6 e 7 Sciarelli)  
Il ciclo di direzione e le condizioni organizzative per l'implementazione delle strategie (capp. 8, 9 e 10 Sciarelli)  
La conduzione del personale (cap. 11 Sciarelli)  
Il sistema informativo d'azienda (cap. 12 Sciarelli)  
Il marketing (cap. 13 Sciarelli)  
Progettazione e gestione del processo produttivo (cap. 14 Sciarelli)  
La gestione della finanza (cap. 15 Sciarelli)  
La logistica e la gestione dei rapporti di fornitura (cap. 16 Sciarelli)  
Il processo di innovazione (cap. 17 Sciarelli)  
Le tecniche di programmazione e controllo: gestione delle scorte, analisi potenzialità economico-strutturale, valutazione dei progetti di investimento (cap. 19 Sciarelli e applicazioni n. 2 e 3)  
Le tecniche di valutazione dell'efficienza aziendale: gli indici di bilancio, la balanced scorecard (capitolo 20 Sciarelli e applicazioni n° 5 e 6)  
Il Business Plan (capitolo 19)  
Analisi SWOT (esercitazione in aula + appendice al capitolo 6 di Sciarelli)  
Esercizi e applicazioni (appendice al volume di Sciarelli).

La docente rende disponibili, ai soli studenti frequentanti e regolarmente iscritti al proprio sito ([www.carlarossi.net](http://www.carlarossi.net)), i lucidi delle lezioni, che costituiscono solo un riferimento per lo studio e non sostituiscono in alcun modo i libri di testo.

---

---

## METODI E MODALITÀ DI GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI STUDENTI

La docente rende disponibili, ai soli studenti frequentanti e regolarmente iscritti al proprio sito ([www.carlarossi.net](http://www.carlarossi.net)), i lucidi delle lezioni, in parallelo con lo svolgimento del corso, su base settimanale, caricandoli sul sito [www.carlarossi.net](http://www.carlarossi.net)

All'inizio del corso, dopo aver presentato il programma, l'articolazione delle attività e le modalità di svolgimento della prova d'esame, la docente raccoglie i dati degli studenti che intendono iscriversi al corso e al sito (che devono inserire i propri dati in un registro cartaceo, indicando cognome, nome, matricola, e-mail e firma). Non è prevista la frequenza obbligatoria delle lezioni.

Il ricevimento studenti e tesisti si svolge tutti i mercoledì, dalle ore 12 alle 14, nello studio 431 dell'edificio 3 A Sud del Campus di Macchia Romana a Potenza.

La docente interagisce abitualmente con gli studenti mediante posta elettronica ([carla.rossi@unibas.it](mailto:carla.rossi@unibas.it)) purché gli stessi, nell'indirizzare i propri messaggi, rispettino le essenziali regole della comunicazione scritta e della netiquette, ricordando, in particolare, di specificare l'oggetto della comunicazione, di indicare i propri dati identificativi nel testo o in calce (evitando l'invio di messaggi in forma anonima) e di astenersi dal bombardamento di e-mail (inviando lo stesso messaggio, o il suo mero forward, a distanza di pochissime ore). Si ricorda inoltre che per informazioni relative al programma e all'articolazione della prova di esame fa fede la presente scheda.

---

---

## DATE DI ESAME PREVISTE<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Potrebbero subire variazioni: consultare la pagina web del docente o del Dipartimento/Scuola per eventuali aggiornamenti

---

---

07/02/2018, 11/04/2018 (per studenti fuori-corso), 16/05/2018, 02/07/2018, 18/07/2018, 12/09/2018, 14/11/2018.

---

---

SEMINARI DI ESPERTI ESTERNI    SI     NO

Sono previste testimonianze imprenditoriali che devono necessariamente essere programmate su date collocate in prossimità della fine del corso, quando l'aula abbia raggiunto un sufficiente livello di familiarità con le tematiche connesse alla gestione di impresa. Tali attività sono, dunque, necessariamente schedate dalla seconda metà di giugno.

---

---

ALTRE INFORMAZIONI

---