

FrancoAngeli

I PROJECT WORK DEI MASTER I.P.E.

Strumenti, applicazioni e casi per le aziende

**a cura di
Ufficio Studi I.P.E.**



*Istituto per ricerche
ed attività educative*

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

I PROJECT WORK DEI MASTER I.P.E.

Strumenti, applicazioni e casi per le aziende

**a cura di
Ufficio Studi I.P.E.**

FrancoAngeli

Copyright © 2013 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

LA SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'I.P.E.

L'I.P.E. – Istituto per ricerche ed attività educative

L'I.P.E. nasce a Napoli l'11 ottobre 1979 su iniziativa di un gruppo di docenti universitari, professionisti e imprenditori motivati a «favorire l'accesso dei giovani all'educazione, alla cultura e al lavoro» (art. 1 dello Statuto), con borse di studio, attività di formazione e ricerca e promozione di Collegi universitari.

Eretto ente morale con D.P.R. n. 374 del 1° giugno 1981, su proposta del Ministero della Pubblica Istruzione, l'I.P.E., in considerazione delle finalità istituzionali perseguite e delle attività realizzate, è stato riconosciuto dallo stesso dicastero quale “Collegio Universitario legalmente riconosciuto”, prima istituzione del Mezzogiorno ad essere ammessa nel novero di quei soggetti che godono di un particolare prestigio accademico. In questa veste, l'I.P.E. realizza prevalentemente le proprie attività formative, anche sulla base di un apposito protocollo stipulato con la Conferenza permanente dei Rettori delle Università Italiane, in collaborazione con Atenei italiani e stranieri, istituti di ricerca e di formazione a rilevanza nazionale e internazionale.

Riconoscimenti

L'I.P.E. ha ottenuto negli anni i seguenti riconoscimenti:

- è tra gli enti fondatori della Conferenza permanente dei Collegi Universitari legalmente riconosciuti organismo nato nel 1997 e attualmente composto da 14 enti che gestiscono complessivamente 45 residenze in 14 città italiane;
- è socio dell'EUCA, associazione europea dei collegi universitari con sede a Bruxelles;

- è inserito nell'elenco degli enti accreditati dal Ministero della Pubblica Istruzione per svolgere attività di formazione dei docenti (ex D.M. n. 177/2000);
- è tra gli enti accreditati dalla Regione per la formazione superiore, formazione continua e l'orientamento;
- è iscritto nell'Albo Regionale della Campania, sezione speciale, Istituzioni regionali di Alta Cultura (L.R. n. 7/2003, art. 7).

La Scuola di Alta Formazione

L'I.P.E. è un centro di alta formazione rivolto a tutti coloro che, dopo la laurea o durante il proprio percorso universitario, hanno inteso intraprendere un processo di approfondimento e di qualificazione delle proprie competenze e delle proprie conoscenze.

Sulla base dell'esperienza acquisita e del potenziamento delle attività realizzate da oltre trent'anni, l'I.P.E. nel 2002 ha istituito la Scuola di Alta Formazione, allo scopo di valorizzare ulteriormente le attività formative che svolge, con particolare attenzione alle tematiche dell'economia e della finanza, del management aziendale e dei nuovi linguaggi nel campo della formazione avanzata e della didattica.

L'I.P.E. coinvolge, sin dalla fase di progettazione dei diversi Master, Università, aziende, banche e istituzioni sensibili all'investimento nella formazione avanzata. Il risultato di questo sforzo è stata la nascita di una rete efficiente, un network strategico basato sull'integrazione di conoscenze e competenze.

Organizzazione della Scuola

La Scuola di Alta Formazione è formata da tre organi:

- **il Comitato Scientifico** che individua le linee strategiche per la didattica e la ricerca;
- **la Faculty** composta da docenti universitari italiani e stranieri e da rappresentanti del mondo professionale;
- **i Partner**: aziende che sostengono finanziariamente la Scuola e i Master partecipano alla co-progettazione dei moduli formativi.

La Faculty

La Faculty si compone di docenti provenienti da 15 Università italiane e internazionali che collaborano alla realizzazione dei Master definendone i contenuti e svolgendo le lezioni. Il metodo didattico costituisce l'elemento

qualificante dell'intero programma. Per una formazione completa dei partecipanti si alternano momenti di impegno individuale a momenti di interazione di gruppo, mentre le sessioni d'aula sono progettate in modo dinamico ed interattivo e prevedono, oltre alle lezioni tradizionali, sessioni dedicate all'analisi di casi aziendali. Vengono inoltre impiegate tecniche di simulazione, *role playing* e business game al fine di trasmettere esperienze e soluzioni concrete alle problematiche oggetto di studio. Quanto ai Seminari dall'Impresa, sono circa 100 i dirigenti di realtà aziendali, istituzionali e bancarie collaborano alla realizzazione del metodo formativo e didattico. L'intervento di testimoni aziendali consente agli allievi una comprensione pratica e operativa dei contenuti delle singole lezioni facilitando un confronto diretto e immediato con esponenti del mondo imprenditoriale.

Partnership con le aziende

Le Aziende Partner sostengono la Scuola attraverso:

- contributi per finanziare la gestione della Scuola e le borse di studio;
- progettazione e definizione dei contenuti dei moduli formativi. Il programma didattico viene elaborato attraverso un confronto continuo con i referenti di aziende, per definire obiettivi, attività e contenuti in linea con l'evoluzione delle figure professionali;
- attività d'aula attraverso seminari aziendali. Dirigenti delle aziende partner svolgono attività didattica su tematiche concordate con il Comitato Scientifico della Scuola;
- realizzazione dei project work. Le aziende partner indicano alla Scuola un problema gestionale da analizzare e gli allievi del master, divisi in gruppi e supportati da un tutor aziendale, sottopongono all'azienda idee e proposte ed, in alcuni casi, concrete soluzioni al problema;
- convenzioni di stage. L'I.P.E. in qualità di Ente promotore può predisporre convenzioni, progetti formativi e coperture assicurative per lo svolgimento degli stage in linea con le indicazioni delle normative in vigore;
- coinvolgimento in fase di Recruiting e Job Alert. Le aziende partner hanno la possibilità di:
 - presentare l'azienda, il processo di selezione e i percorsi di carriera;
 - organizzare Recruiting Day non solo nell'ambito dei Master, ma anche presso le tre Residenze Universitarie dell'Istituto: Collegio Universitario Villalta-Napoli; Residenza Universitaria Monterone-Napoli; Residenza Universitaria del Levante-Bari;

- ricevere il CV dei diplomati ai Master in modo prioritario;
- rispetto alle altre aziende;
- inviare Job Alert destinati agli ex allievi che hanno acquisito già esperienze professionali;
- partecipazione alle attività dell'Associazione Alumni dell'I.P.E. dedicate alle società.

I Master: struttura e organizzazione

I tre Master della Scuola di Alta Formazione, attualmente accreditata Asfor, si rivolgono ciascuno a circa 25 allievi, laureandi o laureati di secondo livello in Economia, Ingegneria, Giurisprudenza, Scienze Politiche, Statistica e Matematica con meno di 26 anni, voto di laurea superiore a 105 (o media superiore a 27) e buona conoscenza dell'inglese.

Master in Finanza Avanzata

Il Master in Finanza Avanzata, Metodi Quantitativi e Risk Management, giunto alla XII edizione forma esperti nel risk management, nell'asset management e nella valutazione d'azienda fornendo specifiche competenze analitico-quantitative. La figura professionale in uscita ha le competenze necessarie per lavorare presso istituzioni finanziarie, bancarie e assicurative, società di consulenza e organi di vigilanza. Il Master prevede 1.000 ore di formazione di cui 400 di Project Work.

Master in Bilancio

Il Master in Bilancio, Revisione Contabile e Controllo di Gestione, giunto all'VIII edizione, punta a sviluppare un'approfondita capacità di analisi critica del bilancio, nonché le tecniche di valutazione delle performance economico-finanziarie dell'impresa, degli strumenti del controllo di gestione e dell'impatto di Basilea 2 e Basilea 3 sui rapporti Banca-Impresa. Infine, sono esaminate le problematiche fiscali e l'impatto nella gestione dell'impresa e dei gruppi. Il Master ha una durata di 900 ore di lezioni teorico-applicative e project work (di cui 400 di Project Work).

Master in Shipping

Il Master in Shipping e Logistica, giunto alla 7^a edizione, si pone l'obiettivo di formare figure professionali con una specifica conoscenza dei prodotti che il **mercato finanziario** offre alle società del **settore armatoriale** e alle aziende di tutto il comparto per l'accesso al mercato dei capitali

e al private equity. Professionisti capaci di valutare adeguatamente **progetti di investimento**, seguire operazioni di finanza straordinaria e corporate finance, offrire consulenza per la revisione dei bilanci e con le competenze necessarie per valutare e trovare soluzioni ottimali nella gestione delle attività di logistica e di trasporto intermodale. Opportunità di inserimento si possono creare presso le **imprese armatoriale**, le **aziende di trasporto e logistica**, le società di consulenza e revisione, banche, compagnie di assicurazioni e società della filiera della finanza (fondi, broker, mercato borsistico) che operano con il mondo marittimo.

Struttura

I Master sono strutturati in sessioni d'aula e attività applicative. L'obiettivo è quello di assicurare una solida conoscenza teorica ed una elevata specializzazione tecnica.

La metodologia didattica è arricchita dalla realizzazione del project work che nasce da una proposta avanzata da un'azienda Partner e si articola attraverso la formazione di gruppi di allievi che nella fase finale del Master si recano direttamente in azienda per sviluppare i progetti proposti. Oltre ai moduli su contenuti tecnici e professionali, una particolare enfasi è data alle lezioni sui valori base del lavoro, sulle virtù professionali, sulla correttezza nel collaborare e nel porsi, sullo spirito di servizio che deve caratterizzare il lavoro professionale.

L'utilizzo di applicazioni informatiche, inoltre, garantisce ai partecipanti di acquisire la giusta dimestichezza nell'utilizzo delle più moderne metodologie per la valutazione aziendale. Durante il percorso formativo sono previste visite presso le sedi operative delle aziende partner.

I Project Work

Nell'ambito delle attività formative previste dai Master, ampio spazio è dedicato ai Project Work che consistono nella stesura di lavori di gruppo da parte degli Allievi su di un argomento a scelta dell'azienda partner. Obiettivo del Project Work è quello di stimolare i corsisti nella formazione di un lavoro di ricerca utile all'approfondimento di un argomento preventivamente individuato dall'azienda sulla base delle proprie necessità operative. Ogni Azienda Partner propone un Project Work da affidare ad un gruppo di minimo tre massimo quattro allievi. A scadenza concordata ogni gruppo presenta il risultato del lavoro elaborato, alla presenza della direzione scientifica del Master e dei referenti dell'azienda partner che esprimono una valutazione.

L'Associazione Alumni I.P.E.

L'Associazione Alumni I.P.E. ha lo scopo di promuovere e realizzare iniziative volte a mantenere solidi i rapporti personali e professionali tra studenti e docenti che hanno frequentato nel tempo le varie edizioni dei Master dell'I.P.E.

In questo ambito vengono organizzate occasioni di incontro, testimonianze, riunioni, gruppi di lavoro, incontri ludici e sportivi.

Le "giornate Alumni" sono momenti di testimonianza in cui ex corsisti delineano il particolare percorso professionale che li ha portati ad occupare le loro attuali posizioni.

Premio Alumni I.P.E.

Ogni anno viene consegnato un Premio Alumni I.P.E. a personalità del mondo accademico o del lavoro per l'impegno nella promozione dello sviluppo culturale ed economico nel Mezzogiorno e nella valorizzazione di giovani talenti.

FAI – Fondo Alumni I.P.E.

Dal 2009 è stato lanciato il FAI-Fondo Alumni I.P.E. con il quale gli ex corsisti finanziano ogni anno borse di studio permettendo a giovani studenti di frequentare i Master dell'I.P.E.

Ufficio Job Placement e Sviluppo Carriera

Per gli Allievi

Il servizio di Job Placement della Scuola accompagna i corsisti ad acquisire una serie di skill molto utili e ricercati nel mondo del lavoro, ma che spesso sono carenti nella formazione del neo-laureato: capacità e competenze non solo tecniche, ma anche e soprattutto umane acquisite attraverso un programma ben strutturato che prevede:

- autovalutazione delle competenze;
- seminari sul Dress Code;
- lavori di gruppo, business games e project work;
- assessment periodico per i colloqui di lavoro;
- il valore del lavoro;
- formazione umanistica.

Per le imprese

Il Servizio di Job Placement consente alle aziende di:

- creare un incontro domanda offerta tra le esigenze delle imprese e le competenze dei diplomati Master;
- ridurre i tempi e i costi della ricerca del personale, grazie all'intermediazione e alla selezione fatta dall'I.P.E.;
- dare un contributo alla definizione dei percorsi formativi futuri che rispondano ai reali fabbisogni lavorativi del mondo del lavoro.

INDICE

Nota alla lettura	pag.	19
Introduzione	»	21
1. La redditività e il rischio di alcuni prodotti bancari per la clientela retail , di <i>Francesco Rinaldi, Danilo Volpicelli e Annamaria Zampella</i>		
Abstract	»	25
1.1. La Banca di Credito Cooperativo	»	26
1.2. Obiettivo, metodologia e background teorico del lavoro	»	26
1.3. Analisi interna e il benchmarking di riferimento	»	27
1.4. Re-pricing	»	32
Bibliografia	»	35
2. Studio di fattibilità per la predisposizione di un “conto corrente home banking” , di <i>Maria Laura Benincasa, Filomena Cuccurullo, Valentina De Liso e Davide Dell’Aquila</i>		
Abstract	»	37
2.1. Oggetto del Lavoro	»	38
2.2. La Banca	»	38
2.3. Analisi di Mercato	»	38
2.4. Normativa	»	40
2.5. Obblighi rafforzati per la clientela ordinaria a distanza	»	40
2.6. Esecuzione da parte di terzi degli obblighi di adeguata verifica della clientela	»	42
2.7. I rischi	»	42
2.8. Rischio Informatico	»	43
2.8.1. Sviluppo del prodotto	»	43
2.9. Procedura per l’attivazione di un conto corrente on-line	»	44
2.10. Determinazione del tasso di rendimento	»	45
2.11. Strategie di comunicazione	»	46
Riferimenti normativi	»	46

3. Modello di selezione degli strumenti di copertura per la gestione del rischio di prezzo e rischio di tasso d'interesse su un portafoglio Fixed Income , di <i>Umberto C. Di Meglio e Oscar Fusco</i>	pag.	47
Abstract	»	47
Introduzione	»	48
3.1. Banca Promos	»	48
3.2. La costruzione di un portafoglio obbligazionario	»	48
3.3. La copertura del rischio di tasso con futures	»	49
3.4. Il Modello	»	52
3.5. Conclusioni	»	56
Bibliografia	»	56
4. L'allocazione territoriale e il profilo di rischio dei buoni fruttiferi postali , di <i>Agostino Telese, Giovanni Spinosa, Maria Aprea e Pasquale Buo</i>	»	57
Abstract	»	57
Introduzione	»	57
4.1. Cassa Depositi e Prestiti	»	58
4.2. Il risparmio in Buoni Fruttiferi Postali	»	58
4.3. La distribuzione regionale dei BFP	»	60
4.4. Distribuzione dei BFP per tipologia	»	63
4.5. Conclusioni	»	66
Bibliografia	»	67
5. Il Regolamento EMIR per i derivati OTC , di <i>Francesco Danzeca, Roberta Guerrera, Rossella Amato Sgariglia e Giuseppe Sanzone</i>	»	68
Abstract	»	68
5.1. Azienda partner del Project Work	»	69
5.2. Obiettivi del Project Work	»	69
5.3. Introduzione all'EMIR	»	69
5.4. Il Regolamento EMIR	»	71
5.5. Confronto tra UE e USA	»	72
5.6. Reporting al Trade Repository	»	73
5.7. Processo di marginazione	»	73
5.8. Tecniche di mitigazione del rischio	»	73
5.9. Gli adempimenti dell'EMIR	»	74
5.10. Gli impatti dell'EMIR sul mercato europeo dei derivati OTC	»	74
5.10.1. Impatto sul pricing	»	74
5.10.2. Impatto organizzativo	»	75
5.10.3. Impatto sulla vigilanza	»	75
5.10.4. Impatto sul mercato dei derivati OTC	»	76
5.10.5. Impatto sui mercati internazionali	»	76
5.11. Conclusione	»	76
Bibliografia	»	77

6. Migliorare il rischio attraverso la gestione attiva del Collateral Real Estate nel processo di credito , di <i>Rosanna Cappiello, Vincenzo Cecere, Luca Lo Bue, Sara Minichino, Umberto Rocco Ferraiolo</i>	pag. 79
Abstract	» 79
6.1. Presentazione dell'azienda	» 80
6.2. Ruolo dell'azienda e del tutor aziendale	» 80
6.3. Oggetto del Project Work	» 80
6.4. Obiettivo del Project Work	» 82
6.5. Risultati conseguiti	» 86
Bibliografia	» 88
Discussion Papers	» 89
Sitografia	» 89
7. Il rapporto Banca-Impresa nell'attuale fase di crisi. Metodologie per la misurazione della rischiosità dei Consorzi Fidi , di <i>Alessio Tartaglione, Alessandra Di Vivo, Pasquale Pedata e Michele Zanardo</i>	» 90
Abstract	» 90
Introduzione	» 91
7.1. L'assetto del mercato delle garanzie nel territorio nazionale	» 91
7.2. Valorizzazione delle garanzie Confidi: il contesto economico	» 92
7.3. La situazione attuale dei Confidi	» 93
7.4. Una nuova figura in banca: il Collateral Risk Manager	» 94
7.5. Accettazione, revisione e revoca delle convenzioni: il plafond Confidi	» 95
7.6. Conclusioni	» 97
Bibliografia	» 98
8. Valutazione dell'andamento del Banco di Napoli S.p.A. attraverso l'analisi di bilancio , di <i>Daniele Accetta, Francesco Cavalieri e Mario Marletta</i>	» 99
Abstract	» 99
8.1. Il Banco di Napoli S.p.A. – La solidità di una Banca del Territorio	» 100
8.2. La valutazione dell'andamento del Banco di Napoli S.p.A.	» 101
8.3. Gli obiettivi del progetto	» 104
8.4. Il Banco di Napoli S.p.A. nel contesto macro-economico: posizionamento e strategie per il futuro	» 104
Bibliografia	» 106
9. Osservatorio banche posizionamento e strategie di sviluppo , di <i>Rachele Biasci, Francesco Di Nardo, Marco Montrone e Antonio Pennacchio</i>	» 107
Abstract	» 107

9.1. Presentazione dell’Azienda partner	pag.	107
9.2. Obiettivo del Project Work	»	108
9.3. Oggetto del Project Work	»	108
9.4. Risultati conseguiti	»	109
Bibliografia	»	115
10. Azionariato critico per la tutela degli azionisti di minoranza: il caso Fonsai , di <i>Carmen Mattiello, Maria Picardi e Raffaella Sorrentino</i>		
Abstract	»	116
10.1. Presentazione: l’ODCEC di Napoli	»	116
10.2. Oggetto del Project Work	»	117
10.3. Obiettivo del Project Work	»	118
10.4. Risultati conseguiti	»	120
Bibliografia	»	122
Sitografia	»	122
11. Analisi costi/benefici per la scelta di delocalizzazione di una linea produttiva , di <i>Viviana Cairo, Giovanni Mugnolo e Valerio Teoli</i>		
Abstract	»	124
11.1. Presentazione aziendale	»	124
11.2. Oggetto del Project Work	»	125
11.3. Obiettivo del Project Work	»	125
11.4. Risultati conseguiti	»	126
Bibliografia	»	130
Sitografia	»	130
12. L’operatività dei fondi di private equity e venture capital e la creazione di incubatori , di <i>Gloria Esposito, Federico Manotti, Mariasole Nuzzo, Nicolò Pignatelli e Francesca Russo</i>		
Abstract	»	131
12.1. Vertis SGR	»	131
12.2. Obiettivi dell’analisi	»	132
12.3. Oggetto dell’analisi	»	132
12.4. Risultati della ricerca	»	133
12.5. Gli errori più comuni nelle proposte di venture capital	»	133
12.5.1. Il caso “Scarpa Elegante”	»	134
12.5.2. Il caso “GammaHealth”: target ideale per un LBO	»	135
12.6. Gli Incubatori	»	138
12.6.1. L’analisi degli incubatori	»	139
12.7. Conclusioni	»	140
Bibliografia	»	140

13. Modello organizzativo ex D.Lgs. n. 231/2001 Gap Analysis fra il modello del gruppo CA.FI.MA. e le nuove linee guida Confitarma , di <i>Serena Rocco, Vitantonio Cannone e Guido Savy</i>	pag.	141
Abstract	»	141
13.1. Scinicariello Ship Management S.r.l.	»	142
13.2. Oggetto	»	142
13.3. Obiettivo del project work	»	142
13.4. Risultati	»	143
Bibliografia	»	147
Sitografia	»	147
14. L'attività di Corporate Branding nel gruppo d'Amico , di <i>Luca Russo, Francesco Isernia, Fabrizia Forni e Luca Casarano</i>	»	148
Abstract	»	148
14.1. Presentazione dell'azienda	»	149
14.2. Oggetto del Project Work	»	149
14.3. Obiettivi del project work	»	150
14.4. Risultati del project work	»	151
Bibliografia	»	153
Sitografia	»	153
15. Implementazione di un modello di risk management nelle imprese armatoriali , di <i>Vincenza Molvetti, Nadia Cristiano, Carolina Marra e Flavio Buongiovanni</i>	»	154
Abstract	»	154
15.1. La società	»	155
15.2. L'oggetto del project work	»	155
15.3. L'obiettivo del project work	»	156
15.4. Risultati	»	162
Bibliografia	»	162
Sitografia	»	162
16. La revisione del bilancio armatoriale: aziende locali e contesto internazionale a confronto , di <i>Filippo Ferraro, Anna Pariota e Ilaria Perna</i>	»	163
Abstract	»	163
16.1. Marnavi S.p.A.	»	164
16.2. Obiettivo	»	164
16.3. Oggetto	»	164
16.4. Conclusioni	»	169
Bibliografia	»	170

17. Analisi comparativa di un formulario di contratto di vendita di una nave , di <i>Erminia Campolattano, Noemi D'Alessio e Davide Grimaldi</i>	pag.	171
Abstract	»	171
17.1. Introduzione	»	172
17.2. Analisi comparativa formulario Memorandum of Agreement NSF 1993-NSF2012	»	172
17.3. Numero di definizioni	»	172
17.4. Pagamento del deposito (<i>Clause 2</i>)	»	173
17.5. Tempo e luogo di consegna della nave (<i>Clause 5</i>)	»	173
17.6. <i>Divers inspection/drydocking (Clause 6)</i>	»	174
17.7. Pagamento del bunker (<i>Clause 7</i>)	»	175
17.8. Lista di documenti che il Venditore è tenuto a consegnare all'Acquirente (<i>Clause 8</i>)	»	176
17.9. Nuove clausole in merito alla forma degli avvisi e alla validità del contratto (<i>Clauses 17-18</i>)	»	178
Bibliografia	»	178
18. La valutazione di un'azienda di shipping: il caso Scorpio Tankers , di <i>Salvatore Bortone, Pietro Di Clemente, Mario Langella e Vincenzo Iacuzio</i>	»	179
Abstract	»	179
18.1. La società	»	180
18.2. Analisi di bilancio e performance	»	181
18.3. Valutazione Scorpio tankers	»	182
Conclusioni	»	187
Bibliografia	»	187
19. Analisi di portafoglio dei principali fondi di Private Equity e valutazione delle partecipazioni a rischio , di <i>Luca Frallicciardi, Lorena Lodato e Marco Valletta</i>	»	188
Abstract	»	188
19.1. Presentazione Aziendale	»	188
19.2. Oggetto del Project Work	»	189
19.3. Obiettivo del Project Work	»	189
19.4. Risultati conseguiti	»	191
19.5. Conclusioni	»	193
Bibliografia	»	194
Sitografia	»	195

NOTA ALLA LETTURA

Questo volume raccoglie i contributi di sintesi dei Project Work realizzati dagli Allievi dei Master in Finanza Avanzata, Master in Bilancio e Master in Shipping della Scuola di Alta Formazione dell'IPE nell'anno accademico 2012-2013.

I Project Work rappresentano il momento conclusivo del percorso formativo intrapreso dagli Allievi e consistono nella stesura di lavori applicativi di gruppo su argomenti proposti dalle aziende partner. L'obiettivo è studiare e delineare progetti operativi di interesse per le imprese, offrendo agli studenti un'opportunità di lavorare in team e approcciare il mondo del lavoro. I Project Work sono stati sviluppati in circa due mesi da gruppi composti da tre o quattro allievi, ciascuno seguito da uno o più tutor aziendali. I risultati sono stati poi presentati dagli Allievi alla Direzione Scientifica del Master e ai referenti delle aziende partner che hanno espresso una valutazione.

I contenuti dei Project Work e delle sintesi presentate in questo volume sono stati sviluppati in maniera del tutto autonoma dagli Allievi. Il ruolo dei tutor aziendali è stato limitato a fornire indicazioni, supporto e informazioni per la stesura del lavoro, senza entrare nel merito delle analisi e delle soluzioni proposte.

Mancano in questo volume alcuni Project Work che, su richiesta delle aziende partner, non sono stati pubblicati per ragioni di riservatezza.