



## I.P. "PERSOLINO-STROCCHI"

sede legale "Strocchi" - Servizi commerciali - Via Medaglie D'Oro, 92 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 622600

sede "Persolino" - Servizi per l'agricoltura - Via Firenze, 194 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 22932

Codice fiscale 90033400392 - Sito internet: <http://www.persolinostrocchi.edu.it/>

E-mail: [rarc060009@istruzione.it](mailto:rarc060009@istruzione.it); PEC: [rarc060009@pec.istruzione.it](mailto:rarc060009@pec.istruzione.it)

### Programma di studio

Esami di idoneità/integrativi/preliminari per Esame di Stato

Disciplina	<b>ECONOMIA AZIENDALE</b>
Dipartimenti di riferimento	<b>MATERIE SCIENTIFICHE- PROFESSIONALI (ECONOMICO- AZIENDALI)</b>
Indirizzo/percorso	Servizi commerciali - Design
Classe	4 ^
Sezione	Tutte
Libro/i di testo	- Master in Economia aziendale VOLUME 4.1 – BONI PIETRO / GHIGINI PIETRO / ROBECCHI CLARA – MondadoriEducation
Dispense disponibili in allegato	No

### Argomenti quarto anno

Moduli	Contenuti
<b>Modulo n. 1 – LA FATTURA CON PIU' ALIQUOTE E LA FATTURA ELETTRONICA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fattura con più aliquote Iva e riparto</li><li>• L'obbligo di emissione della fattura elettronica e le sue caratteristiche. Il Sistema Di Interscambio. Il cassetto fiscale e la firma digitale,</li><li>• Gli obblighi dei contribuenti. I registri Iva</li></ul>



## I.P. “PERSOLINO-STROCCHI”

sede legale “Strocchi” - Servizi commerciali - Via Medaglie D’Oro, 92 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 622600

sede “Persolino” - Servizi per l’agricoltura - Via Firenze, 194 – 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 22932

Codice fiscale 90033400392 - Sito internet:<http://www.persolinostrocchi.edu.it/>

E-mail:[rarc060009@istruzione.it](mailto:rarc060009@istruzione.it); PEC: [rarc060009@pec.istruzione.it](mailto:rarc060009@pec.istruzione.it)

<b>Modulo n. 2 – GLI STRUMENTI DI REGOLAMENTO DEGLI SCAMBI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Novità Finanziaria e tracciabilità dei pagamenti.</li><li>• I rapporti creditizi e il loro regolamento</li><li>• I mezzi di pagamento. Lo smobilizzo dei crediti. I bonifici e i giroconti bancari</li><li>• Le procedure elettroniche d’incasso: Ri.Ba., MAV e addebito diretto SEPA</li><li>• Le carte di credito e di debito</li><li>• I titoli di credito: l’assegno bancario e l’assegno circolare. L’azione di protesto. Le cambiali pagherò e tratta</li></ul>
<b>Modulo n. 3 – I CALCOLI FINANZIARI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il fabbisogno finanziario e il mercato dei capitali</li><li>• L’interesse e i suoi fattori. Interesse implicito ed esplicito, anticipato e posticipato. Il calcolo dell’interesse semplice e le sue variabili. Il tempo espresso in anni, mesi, giorni. Le formule inverse. Il montante</li><li>• Lo sconto: mercantile e commerciale. Le variabili e il calcolo. Formule inverse. Il valore attuale.</li></ul>



## I.P. "PERSOLINO-STROCCHI"

sede legale "Strocchi" - Servizi commerciali - Via Medaglie D'Oro, 92 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 622600

sede "Persolino" - Servizi per l'agricoltura - Via Firenze, 194 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 22932

Codice fiscale 90033400392 - Sito internet: <http://www.persolinostrocchi.edu.it/>

E-mail: [rarc060009@istruzione.it](mailto:rarc060009@istruzione.it); PEC: [rarc060009@pec.istruzione.it](mailto:rarc060009@pec.istruzione.it)

<b>Modulo n. 4 – LA GESTIONE, IL PATRIMONIO E IL REDDITO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La gestione. I fatti di gestione interna ed esterna</li><li>• Lo schema della gestione e le operazioni di finanziamento, investimento, produzione, disinvestimento</li><li>• I finanziamenti di capitale proprio e di capitale di terzi: definizione e caratteristiche</li><li>• Gli investimenti: fattori produttivi a breve e lungo ciclo di utilizzo</li><li>• La produzione diretta e indiretta</li><li>• I disinvestimenti</li><li>• La destinazione dell'utile ad autofinanziamento oppure ai soci</li><li>• Il periodo amministrativo e l'esercizio</li><li>• Gli aspetti della gestione: economico e finanziario e rispettivi equilibri</li><li>• La definizione del Patrimonio Aziendale. Lo schema della Situazione Patrimoniale: la classificazione delle attività e delle passività. La determinazione del Patrimonio Netto. Le relazioni tra attività, passività, patrimonio netto e deficit patrimoniale. Definizione di mutuo, conto corrente, partecipazioni.</li><li>• Il Reddito globale dell'impresa. Il risultato economico dell'esercizio e la sua determinazione per competenza. Il prospetto del Conto Economico: la classificazione dei ricavi e dei costi. La determinazione dell'utile e della perdita dell'esercizio. La tecnica dell'ammortamento e il piano di ammortamento.</li></ul>
<b>Modulo n. 5 - LE SOCIETA'</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La forma giuridica delle imprese. La costituzione della ditta individuale e i suoi limiti. L'impresa familiare. Dall'azienda individuale alle società.</li><li>• Il contatto di società e i suoi elementi essenziali</li><li>• La scelta del tipo di società. Le principali differenze tra società di persone e società di capitali</li><li>• La società per azioni. Le azioni e i loro valori. Gli organi</li><li>• La costituzione per atto pubblico e i conferimenti.</li><li>• Il riparto dell'utile e la copertura della perdita</li><li>• Gli aumenti di capitale sociale</li><li>• Le società di persone: responsabilità dei soci, ragione sociale e amministrazione. La costituzione e i conferimenti. Il riparto dell'utile e la copertura della perdita.</li></ul>



## I.P. "PERSOLINO-STROCCHI"

sede legale "Strocchi" - Servizi commerciali - Via Medaglie D'Oro, 92 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 622600

sede "Persolino" - Servizi per l'agricoltura - Via Firenze, 194 - 48018 Faenza (RA) - Tel. 0546 22932

Codice fiscale 90033400392 - Sito internet: <http://www.persolinostrocchi.edu.it/>

E-mail: [rarc060009@istruzione.it](mailto:rarc060009@istruzione.it); PEC: [rarc060009@pec.istruzione.it](mailto:rarc060009@pec.istruzione.it)

### Modulo n. 6 - IL MARKETING

- La funzione commerciale e alcuni elementi essenziali: il contratto di franchising, i canali di distribuzione, l'e-commerce e i suoi vantaggi, gli agenti e i rappresentati
- Il marketing e le sue finalità
- Il sistema informativo di marketing e le ricerche di mercato
- La segmentazione del mercato. Il market targeting, Il market positioning
- Marketing strategico e marketing operativo
- Il marketing secondo Philip Kotler: le 4 P del marketing mix
- Il prodotto: classificazione, gamma e linea, il ciclo di vita
- Il prezzo e la sua formazione. La politica di prezzo
- La distribuzione. I canali. Gli intermediari e il trade marketing. Il merchandising
- La comunicazione aziendale e le sue forme. La pubblicità. Il direct marketing. Le relazioni pubbliche. La promozione. La vendita mediante personale
- L'evoluzione del marketing mix: il marketing 2.0 e 3.0
- Il piano di marketing

Il dipartimento di MATERIE SCIENTIFICHE-PROFESSIONALI (ECONOMICO-AZIENDALI)

Coordinatrice Prof.ssa Liverani Sonia