

Programma di Economia Aziendale

Classe 2L

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

1) Il contratto di compravendita

- a. Gli elementi del contratto di compravendita
- b. Clausole relative al trasporto nel contratto di compravendita
- c. Clausole relative all'imballaggio nel contratto di compravendita
- d. Clausole relative al pagamento nel contratto di compravendita

2) I documenti del contratto di compravendita

- a. Lo scontrino e la ricevuta fiscale
- b. La fattura
- c. Gli elementi della fattura:
 1. Il prezzo della merce
 2. Gli sconti mercantili
 3. Le spese accessorie (documentate e non documentate)
 4. L'IVA
 5. Gli interessi

3) L'IVA (imposta sul valore aggiunto)

- a. IVA a debito, IVA a credito
- b. Liquidazione IVA
- c. Scorporo IVA

4) Mezzi di pagamento

- a. L'assegno bancario e la sua compilazione
- b. Assegno circolare
- c. Bancomat e carta di credito: le differenze
- d. Cambiali e ricevute bancarie

Venezia, 01/06/2019

Programma di Economia Aziendale

Classe 1F

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

1) Il sistema internazionale di unità di misura

- a. I rapporti e le proporzioni
- b. I calcoli percentuali
- c. I calcoli sopracento
- d. I calcoli sottocento
- e. I riparti proporzionali

2) Tipologie di aziende

- a. I bisogni e la attività economica
- b. Dall'attività economica alle aziende
- c. Le aziende di consumo e le famiglie
- d. Le aziende di produzione
- e. Le aziende mercantili
- f. I settori economici e le diverse imprese

3) L'azienda come sistema

- a. L'azienda e i suoi elementi costitutivi
- b. La forma giuridica dell'azienda
- c. Soggetto giuridico e soggetto economico dell'azienda
- d. Dimensioni aziendali
- e. La delocalizzazione

4) Calcoli finanziari

- a. L'interessa calcolato con il tempo espresso in giorni, mesi, anni
- b. Montante
- c. Sconto commerciale
- d. Valore attuale commerciale
- e. Problemi relativi a interessi e sconto commerciale

Venezia, 03/06/2019

Programma di Economia Aziendale

Classe 2F

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

1) Il contratto di compravendita

- a. Gli elementi del contratto di compravendita
- b. Clausole relative al trasporto nel contratto di compravendita
- c. Clausole relative all'imbballaggio nel contratto di compravendita
- d. Clausole relative al pagamento nel contratto di compravendita

2) I documenti del contratto di compravendita

- a. Lo scontrino e la ricevuta fiscale
- b. La fattura
- c. Gli elementi della fattura:
 1. Il prezzo della merce
 2. Gli sconti mercantili
 3. Le spese accessorie (documentate e non documentate)
 4. L'IVA
 5. Gli interessi

3) L'IVA (imposta sul valore aggiunto)

- a. IVA a debito, IVA a credito
- b. Liquidazione IVA
- c. Scorporo IVA

4) Mezzi di pagamento

- a. L'assegno bancario e la sua compilazione
- b. Assegno circolare
- c. Bancomat e carta di credito: le differenze
- d. Cambiali e ricevute bancarie

Venezia, 01/06/2019

Programma di Economia Aziendale

Classe 3F

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

Modulo A – Fenomeno turismo

- e. Il turismo e le sue classificazioni
- f. La storia del turismo

Modulo B – Imprese turistiche

- a. La domanda turistica e le sue caratteristiche
- b. Arrivi, presenze, permanenza media
- c. L'offerta turistica e gli elementi che la compongono
- d. Le imprese turistiche

Modulo C- Imprese ricettive

- a. Classificazione delle imprese ricettive
- b. Le catene alberghiere
- c. Il franchising
- d. Il ciclo cliente: la prenotazione
- e. Il ciclo cliente: l'arrivo (check-in)
- f. Il ciclo cliente: il soggiorno (live in)
- g. Il ciclo cliente: la partenza (check-out)

Modulo D- Le agenzie di viaggio

- a. Le agenzie e la loro classificazione
- b. Cambiamenti in atto nell'attività delle A.D.V.
- c. Il voucher
- d. I rapporti tra A.D.V. e imprese ricettive
- e. I rapporti tra A.D.V./tour organizer e fornitori
- f. I rapporti tra A.D.V. e tour operator
- g. Il calcolo dell'IVA da versare allo stato nei tour operator
- h. I contratti tra tour operator e strutture ricettive e di trasporto: "allotments" e "vuoto per pieno"

Itinerari turistici:

- Itinerario turistico sintetico di Roma, Firenze e Venezia con relativo preventivo

Venezia, 01/06/2019

Programma di Economia Aziendale

Classe 4F

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

5) Le rilevazioni contabili

- a. Cosa sono le rilevazioni contabili
- b. Cos'è un sistema contabile
- c. Cos'è un metodo contabile
- d. Cos'è un conto

6) Il metodo della partita doppia

- e. Regole del metodo della partita doppia
- f. Piano dei conti
- g. Come si effettuano le registrazioni con il metodo della partita doppia
- h. Libro Giornale e Libro Mastro

7) Le scritture di esercizio

- Rilevazione dei fatti di gestione sul libro giornale
 - h. Fatture di acquisto
 - i. Regolamento fatture di acquisto
 - j. Fatture di vendita
 - k. Regolamento fatture di vendita
 - l. Pagamento di debiti e riscossione di crediti
 - m. Operazioni varie

8) Le scritture di assestamento

- Scritture di integrazione e rettifica
 - a. Accreditamento interessi attivi
 - b. Addebitamento interessi passivi
 - c. Ratei attivi e passivi
 - d. Risconti attivi e passivi

9) La situazione contabile finale

- a. Cenni sulla situazione patrimoniale
- b. Cenni sulla situazione economica

10) Busta paga (attività ASL)

- a. I principali elementi della busta paga

11) Il marketing

- a. Concetto di marketing
- b. Obiettivi e finalità del marketing
- c. Il marketing mix
- d. Il ciclo di vita di un prodotto
- e. Marketing territoriale

Programma di Economia Aziendale

Classe 5 F

A.S. 2018-2019

Docente: Anna Rita Coccarda

Bilancio d'esercizio e analisi di bilancio

- Stato Patrimoniale e Conto Economico
- Principali indici di bilancio: rigidità, elasticità, autonomia e dipendenza finanziaria, indici di copertura, disponibilità, liquidità, ROE, ROI.

I costi nelle imprese turistiche

- Costi fissi e costi variabili
- Direct costing
- Full costing

Il punto di pareggio (B.E.P.): analisi grafica e matematica del BEP

Il prodotto turistico

- L'attività dei tour operators
- Prodotti turistici a catalogo e a domanda
- Realizzazione di un pacchetto turistico
- Contratti di allotment e vuoto per pieno
- Determinazione del prezzo di vendita di un pacchetto turistico

Pianificazione, programmazione e controllo nelle imprese turistiche

- Pianificazione strategica (cenni)
- Analisi ambiente interno ed esterno (cenni)
- Strategie aziendali. Piani aziendali (cenni)
- Business plan: contenuto del business plan
- Il budget come strumento di programmazione e controllo

Il marketing

- Il marketing: origini e sviluppo

- Marketing mix
- Ciclo di vita di un prodotto
- Marketing turistico
- Macromarketing, micro marketing e marketing integrato
- Marketing territoriale, analisi SWOT e posizionamento di una destinazione turistica.

Itinerari turistici sintetici di alcuni borghi veneti