

Programma Economia Aziendale a.s. 2019/2020

Classe: 1 F

I fondamenti dell'attività economica

Attività economica: produzione, scambio, consumo , risparmio

I bisogni: primari e secondari

Beni e servizi

Aziende di produzione o imprese

Aziende di distribuzione o az. mercantili: grossisti e dettaglianti

I canali di distribuzione

Il consumo di beni e servizi: la famiglia

Il risparmio: infruttifero, fruttifero o investimento

L'azienda

Concetto di azienda

Gli elementi che compongono l'azienda

La classificazione delle aziende:

- aziende individuali e collettive
- aziende divise ed indivise
- aziende pubbliche e private
- aziende piccole, medie e grandi

le società di persone: s.n.c., s.a.s.

le società di capitali: s.r.l., s.p.a., s.a.p.a.

le società cooperative

la responsabilità dei soci: limitata ed illimitata

il soggetto giuridico ed il soggetto economico

Calcoli percentuali: diretti ed inversi

Calcolo dell'interesse: con il tempo espresso in anni, mesi, giorni (anno civile e commerciale)

Calcolo del Capitale, tasso d'interesse, tempo, utilizzando la formula inversa degli interessi

Calcolo del montante. Capitale + interesse

Analisi delle funzioni tipiche di ogni attività economica

Concetto e principali caratteristiche del sistema informativo aziendale

Lo scambio economico e l'azienda

Aspetti tecnici, giuridici e fiscali degli scambi economici

Scambi economici fondamentali di un'azienda: la compra-vendita

Venezia, 01.06..2020

Anna Rita Coccarda

Programma di Economia Aziendale a.s .2019/2020

Classe: 2 F , 2 L

Il contratto di compravendita

La compravendita

Gli obblighi del compratore e del venditore

Gli elementi principali del contratto di compravendita: merce, prezzo

Gli elementi accessori del contratto di compravendita: consegna, trasporto, imballaggio, pagamento

I mezzi di pagamento: assegni, bonifici, carte di credito, carta di debito cambiali, Ri.Ba.

La differenza tra assegni bancari e circolari (compilazione di assegni bancari)

La differenza tra le carte di credito e debito

Le cambiali: pagherò e tratte (compilazione di pagherò e tratte)

I documenti della compravendita:

Le fatture immediata e differita (D.D.T.)

Le ricevute fiscali

Calcolo per determinare l'importo totale di una fattura

Gli elementi che compongono la base imponibile di una fattura: importo merci,  
sconti spese non documentate

Differenza tra spese documentate e non documentate

L' I.V.A. (Imposta sul Valore Aggiunto)

Concetto di I.V.A.

Iva a debito, Iva a credito

Scorporo dell'Iva

Iva da versare allo Stato.

Venezia, 01.06.2020

Anna Rita Coccarda

Classe: 3 F

Il fenomeno turistico

Evoluzione storica del turismo:

I grandi itinerari della civiltà romana: la viabilità, l'organizzazione dei viaggi.

Il viaggi del Medio-Evo

Gran Tour

La Rivoluzione industriale: Thomas Cook

Le prime forme di viaggio organizzato

Il turismo di massa

Il turismo oggi

1

Terminologia turistica

Turismo attivo

Turismo passivo

Turismo nazionale

Turismo interno

Turismo domestico

Turismo internazionale

Turismo incoming

Turismo outgoing

Presenze, arrivi, permanenza media

Turismo ed economia

L'importanza del turismo sotto l'aspetto economico

La domanda turistica: costante o rigida, elastica e stagionale

L'offerta turistica

Gli elementi che compongono l'offerta turistica:

-patrimonio naturalistico

Patrimonio artistico-culturale

Il patrimonio immateriale

Servizi ricettivi

Servizi complementari

Infrastrutture

Le imprese turistiche

Le strutture ricettive

Classificazione delle strutture ricettive in base alle stelle (e categoria)

Gli elementi fondamentali di un albergo

La capacità ricettiva di un albergo (calcolo)

Il grado di occupazione di un albergo (calcolo)

Le catene alberghiere

Il franchising alberghiero

Le agenzie di viaggio

Le agenzie di viaggio di tipo A. Agenzie dettaglianti

Le agenzie di viaggio di tipo B: tour operator e tour organizer

Le agenzie di viaggio di tipo C

Il pacchetto di viaggio: servizi che compongono il pacchetto

Determinazione del prezzo di vendita di un pacchetto

Contratti tra t,o, e fornitori: contratti vuoto per pieno, allotment

Il voucher

Il ciclo cliente in una struttura ricettiva:

booking o prenotazione

check in o arrivo del cliente

live in o soggiorno del cliente

check out o partenza del cliente

post check out

principali documenti del ciclo cliente

Classe 4 F

La contabilità aziendale

I principali registri di un'azienda

Libro Giornale : il metodo della partita doppia

Libro Mastro

Le scritture di esercizio:

-fatture d'acquisto e regolamento

- fatture di vendita e regolamento

pagamento di debiti

- riscossione di crediti

- pagamento e riscossioni con cambiali

Le scritture di assestamento:

-accreditamento di interessi attivi

-addebitamento di interessi passivi

-ratei attivi (calcolo di un rateo passivo)

-ratei attivi (calcolo di un rateo attivo)

- - -

Situazione Patrimoniale

Gli elementi presenti nelle attività ( o investimenti, impieghi):

-attivo immobilizzato (immobilizzazioni immateriali, materiali e finanziarie)

-attivo circolante (rimanenze, crediti, liquidità)

Gli elementi delle passività ( o fonti di finanziamento):

- debiti a breve, medio, lungo termine

- patrimonio netto

- determinazione del patrimonio netto

Situazione economica

- I costi di esercizio

- I ricavi di esercizio

- Il reddito di esercizio

Il marketing

Le origini del marketing

La conoscenza del cliente potenziale: le ricerche di mercato

Il marketing mix o delle quattro P

-prodotto, il ciclo di vita del prodotto-il prezzo, determinazione del prezzo in base alla tecnica del mark up, b.E.P, ed altre

- posizionamento e tecniche di distribuzione

- promozione, tecniche di promozione e vendita

Il marketing turistico  
Il macromarketing ( o degli operatori turistici pubblici)  
Il micro marketing ( o degli operatori turistici privati)  
Il marketing integrato  
Il marketing territoriale

## DISCIPLINE TURISTICHE AZIENDALI a.s. 2019/2020 classe 5F

### PROGRAMMA SVOLTO

Articolazione dell'attività didattica in modelli operativi

#### MODULO A. Bilancio di esercizio e analisi di bilancio

(tempi: settembre – ottobre)

Stato patrimoniale e conto economico

U.D. 2

Analisi di bilancio: principali indici di rigidità; elasticità; autonomia e dipendenza finanziaria; indici di copertura; indici di liquidità: indice di disponibilità e liquidità immediata; ROE; ROI.

#### MODULO B. Analisi e controllo costi nelle imprese turistiche

(tempi: novembre- dicembre)

U.D.1

**Analisi dei costi:** concetto di costo, costi fissi totali, costo fisso unitario, costi variabili totali, costo variabile unitario, costi totali; rappresentazione grafica dei costi fissi e dei costi variabili. .

U.D. 2

**Il controllo dei costi: il full costing :** il metodo del full costing, le configurazioni del costo, costo primo, costo di produzione, costo complessivo, oneri figurativi, costo economico-tecnico. Il profitto.

U.D. 3

**L'analisi del punto di pareggio (break event analysis):** in che cosa consiste la break event analysis, calcolo del BEP, calcolo del BEP relativo, calcolo del margine di sicurezza relativo; diagramma della redditività

#### MODULO C. Prodotti turistici a catalogo e a domanda

(tempi: gennaio-febbraio)

U.D. 1

**L'attività dei tour operator:** chi sono i tour operator; in che cosa consiste l'attività di un tour operator; come vengono realizzati i pacchetti turistici a catalogo; in che cosa consiste la fase di ideazione di un pacchetto turistico a catalogo; contratti di allotment e vuoto per pieno.

U.D. 2

**Il prezzo di un pacchetto turistico:** metodi di determinazione del prezzo: il full costing e il mark up; il metodo del BEP;

U. D. 3

**Il marketing e la vendita dei pacchetti turistici :** distribuzione, promozione, commercializzazione dei pacchetti turistici; strategie di vendita adottate dal tour operator; fase del controllo del tour operator.

#### Argomenti svolti in modalità di didattica a distanza:

- Il Business Travel (documento di sintesi fornito dal docente), marzo 2020
- Pianificazione, programmazione e controllo (documento di sintesi fornito dal docente) marzo-aprile 2020;
- Esempio di Piano di marketing di un albergo (documento di sintesi fornito dal docente) aprile 2020,
- Il budget come strumento di programmazione (documento di sintesi fornito dal docente) aprile 2020;
- Il budget come strumento di controllo (documento di sintesi fornito dal docente) maggio 2020;
- Il marketing territoriale (documento di sintesi fornito dal docente) maggio 2020;
- Lettura "Turismo sostenibile" (documento di sintesi fornito dal docente) maggio 2020;