



**ISTITUTO TECNICO settore ECONOMICO FINANZIARIO**

**Indirizzo: Amministrazione, Finanza e Marketing**

**MATERIA: Economia Aziendale**

**I AFM Sez. A**

**DOCENTE: Prof. Antonio Pierri**

**PREMESSA**

La programmazione ha lo scopo di fornire ai discenti i principi di base dell'economia aziendale. I lineamenti fondamentali della disciplina saranno trattati con un linguaggio semplice al fine di consentire allo studente di apprendere con facilità i principi base e i contenuti, oltre che stimolarlo al problem solving.

**FINALITA'**

Analizzare i principi della disciplina, riflettere sul suo dinamismo e favorire lo sviluppo del senso critico dei discenti, stimolandoli a fare gli opportuni collegamenti.

**OBIETTIVI**

1. **COGNITIVI:**
  - Conoscere il linguaggio specifico della disciplina;
  - Conoscere i principi della disciplina e le possibili interconnessioni socio-economiche.
2. **OPERATIVI:**
  - Saper costruire con concetti chiave mappe concettuali;
  - Saper fare sintesi, collegamenti e confronti.
3. **FORMATIVI:**
  - Essere capaci di esporre i principi anche in modo critico;
  - Essere capaci di analizzare e riflettere sulle possibili problematiche aziendali.

**MODULO 1 STRUMENTI OPERATIVI PER L'ECONOMIA AZIENDALE**

1. I rapporti e le proporzioni
2. I calcoli sopra cento e sotto cento
3. I riparti proporzionali



## MODULO 2 L'ATTIVITA' ECONOMICA

1. I bisogni dell'uomo, i beni e i servizi
2. le diverse fasi dell'attività economica, la produzione, i fattori della produzione
3. Il sistema economico, le famiglie, le imprese, la pubblica amministrazione, gli enti non profit
4. Gli scambi e la moneta

## MODULO 3 L'AZIENDA COME SISTEMA

1. Il sistema azienda e i suoi elementi costitutivi
2. le relazioni dell'azienda con i mercati e con l'ambiente
3. la forma giuridica dell'azienda, soggetto giuridico e soggetto economico dell'azienda
4. Le dimensioni aziendali
5. la localizzazione dell'azienda
6. l'organizzazione dell'azienda, le funzioni aziendali, gli organi aziendali e l'organigramma aziendale

## MODULO 4 IL CONTRATTO E LA DOCUMENTAZIONE DI COMPRAVENDITA

1. Le caratteristiche e la classificazione delle imprese commerciali
2. Le caratteristiche ed il contenuto del contratto di compravendita: forma del contratto, obblighi delle parti, fasi di stipulazione, elementi essenziali e clausole accessorie
3. Le clausole contrattuali relative a imballaggio, consegna, trasporto e pagamento
4. Le caratteristiche dell'iva, i presupposti di applicazione e la liquidazione periodica
5. I documenti della compravendita: fattura immediata e differita, Ddt, scontrino e ricevuta fiscale
6. Le caratteristiche della fattura elettronica
7. La determinazione della base imponibile nelle fatture, sconti condizionati ed incondizionati, spese documentate e non documentate, interessi di dilazione e di mora, cauzioni per imballi



#### TEMPI

Una prima parte della programmazione sarà svolta da settembre a febbraio, una seconda parte da marzo a maggio. Il docente si riserva di selezionare ed approfondire le unità più significative per raggiungere gli obiettivi.

#### METODI E STRUMENTI

La lezione frontale, con linguaggio semplice e chiaro, occuperà un posto centrale e puntuale sarà il coinvolgimento degli allievi.

Si indirizzeranno i discenti alla costruzione di mappe concettuali, per evidenziare i principi base della disciplina. Si utilizzerà il brainstorming e il problem solving per la formulazione di ipotesi e la risoluzione dei problemi.

Il testo adottato sarà:

AZIENDA PASSO PASSO PRIMO BIENNIO VOL. 2 – autori Lidia Sorrentino ed. Paramond.

#### SPAZI

Aule dell'Istituto.

#### VERIFICHE E VALUTAZIONE

Le verifiche saranno espletate in forma scritta con prove strutturate e in forma orale con colloqui.

La valutazione sarà formativa, cioè in itinere e sommativa al termine di ogni modulo.

Essa terrà conto dei livelli di partenza, del comportamento (frequenza, impegno, partecipazione, costanza nell'impegno, uso del linguaggio specifico, conoscenze acquisite, capacità di applicazione, analisi e sintesi).