

PROGRAMMI FINALI

ANNO SCOLASTICO 2023/2024

DOCENTE Prof.ssa Monica Masoch

DISCIPLINA Economia Aziendale

CLASSE TERZA SEZ B INDIRIZZO SIA

LIBRO/I DI TESTO: Piero Ghigini, Clara Robecchi, Laura Cremaschi, Maria Pavesi "DENTRO L'IMPRESA 3 - L'azienda: organizzazione, gestione e sistema informativo"

Appunti, presentazioni, studio di casi aziendali, documenti e modulistica proposti dalla docente. Progetto di educazione all'imprenditorialità LV8 Vodafone. Utilizzo del Codice Civile come strumento di lavoro. Uso del piano dei conti nello svolgimento degli esercizi di P.D. Lavori di gruppo.

CONTENUTI SVOLTI raggruppati per Nuclei fondanti della disciplina

RIPASSO DI CONTENUTI DI BASE DEL BIENNIO:

1. Il sistema azienda
2. I contratti: caratteristiche generali
3. Il contratto di compravendita: gli elementi essenziali e le clausole accessorie del contratto di compravendita (consegna, trasporto, imballaggio, tempi e modi di pagamento)
4. I documenti della compravendita: la fattura
5. L'imposta sul valore aggiunto
6. Gli strumenti di pagamento: assegni bancari, assegni circolari, cambiali, bonifici e giroconti, pagamenti elettronici

A: L'ORGANIZZAZIONE E LA GESTIONE DEL SISTEMA AZIENDA

1. La gestione come sistema di operazioni
2. Le varie aree della gestione
3. Il patrimonio aziendale: il patrimonio di costituzione, il patrimonio di funzionamento

B: IL SISTEMA INFORMATIVO E LA CONTABILITA' AZIENDALE

1. Il sistema informativo delle aziende di produzione

- 1.1 Le funzioni e gli elementi del sistema informativo aziendale
- 1.2 Le articolazioni del sistema informativo aziendale
- 1.3 Il sistema informativo integrato
- 1.4 La rilevazione aziendale
- 1.5 Il conto: concetto, forma e classificazioni
- 1.6 La classificazione dei conti

Approfondimenti:

- *Dati e informazioni*
- *L'importanza dell'uso corretto del lessico: i criteri da seguire nella denominazione dei conti e nella selezione dei conti da utilizzare*

2. Le contabilità sezionali

- 2.1 La contabilità iva: fatture di acquisto e fatture di vendita, note di variazione
- 2.2 La liquidazione dell'iva

3. La contabilità generale: il sistema contabile e il metodo della Partita Doppia

- 3.1 La contabilità generale (Co.Ge.)
- 3.2 Il sistema del patrimonio e del risultato economico
- 3.3 I conti nel sistema del patrimonio e del risultato economico: conti economici (costi e ricavi) e conti finanziari (attivi e passivi)

PROGRAMMI FINALI

- 3.4 Il metodo della Partita Doppia
- 3.5 Il Piano dei conti
- 3.6 L'analisi dei fatti amministrativi
- 3.7 Gli strumenti delle registrazioni in Partita Doppia
- 3.8 Il libro giornale e il libro mastro

C: LA CONTABILITA' GENERALE: LE OPERAZIONI DI ESERCIZIO

1. La costituzione delle imprese individuali

- 1.1 Gli adempimenti fiscali e amministrativi per l'avvio di un'impresa
- 1.2 Gli apporti iniziali del titolare
- 1.3 L'acquisto di un'azienda funzionante
- 1.4 Le spese di costituzione: la parcella

Approfondimenti:

- *Gli studi di impianto*
- *L'azienda come sistema di trasformazione finalizzato alla creazione di valore*
- *La **catena del valore del Porter***
- *Il **ciclo di ritorno del capitale investito***
- *Invenzione e Innovazione: lo sviluppo di progetti di business innovativi e sostenibili e la capacità di adattarsi ai cambiamenti: il caso **GIOVANNI RANA***
- *Le aziende devono vendere ma anche rispettare la società e l'ambiente: il cartello della lampadina e l'obsolescenza programmata (obsolescenza tecnologica e obsolescenza commerciale);*
- *Analisi SWOT*
- *Good will / Bad will*
- *Avviamento: quando registrarlo e in quanto tempo recuperarlo (art. 2426,6 c.c.)*
- *Due diligence, verifica dei contratti in essere e di prossima applicazione, patto di non concorrenza prima di acquistare un'azienda funzionante*
- *La cessione del debito e del credito (artt. 1260 e 1264 c.c.): si può cedere un debito o un credito? Conviene farlo? Qual è la procedura da seguire per procedere alla cessione?*
- *Il contratto di franchising: principali contenuti del contratto (il marchio, il know how, le royalties, affiliante e affiliato)*
- *Confronto fra diverse modalità di avvio di un progetto di business: costituzione ex novo, acquisto di un'azienda funzionante, franchising*

2. Gli acquisti di beni e servizi e il relativo regolamento

- 2.1 L'acquisto di beni strumentali durevoli e la patrimonializzazione degli oneri accessori
- 2.2 Gli acquisti di merci, materiali di consumo, imballaggi e servizi
- 2.3 Le cauzioni versate per imballaggi a rendere
- 2.4 Gli interessi per dilazioni di pagamento ottenute
- 2.5 I resi e gli abbuoni sugli acquisti
- 2.6 Il regolamento degli acquisti (con denaro contante, con bonifici o giroconti bancari, con assegni, rilasciando cambiali passive, girando cambiali attive)
- 2.7 Gli anticipi a fornitori
- 2.8 Gli sconti attivi
- 2.9 Ribassi e abbuoni attivi
- 2.10 Arrotondamenti attivi e passivi
- 2.11 Gli interessi applicati dai fornitori

Approfondimenti:

Dare sempre uguale ad Avere in collegamento alle prestazioni e alle controprestazioni definite dal contratto: es. il terzo fornitore deve DARE Merci e deve AVERE come controprestazione la riscossione

PROGRAMMI FINALI

del relativo prezzo; il terzo cliente deve AVERE Merci e deve DARE come controprestazione il pagamento del relativo prezzo.

- Conti finanziari bilaterali, conti economici unilaterali
- La caparra confirmatoria e le cauzioni a fornitori (art. 1385 c.c.)
- La contabilità parte importante del sistema informativo aziendale (SIA): come registrare un acquisto? Registro in modo specifico gli sconti attivi o registro solo il valore della merce già scontata? Registro in modo specifico gli imballaggi o li includo nel valore della merce acquistata? Quali dati sono utili per indirizzare possibili scelte future?

3. Le vendite di beni e di servizi e il relativo regolamento

3.1 Le vendite di merci, di prodotti, di servizi accessori (ricorda: il lessico dei ricavi si differenzia dal lessico dei costi)

3.2 Le cauzioni ottenute da clienti per imballaggi a rendere

3.3 Il luogo della consegna e del trasporto (FMV, FMC, porto franco, porto assegnato)

3.4 I resi e gli abbuoni sulle vendite

3.5 Il regolamento delle vendite (con denaro contante, bonifici o giroconti bancari, con assegni, con cambiali)

3.6 Gli anticipi da clienti

3.7 Gli sconti concessi alla clientela (sconto come strumento di marketing!)

3.8 Gli interessi applicati alla clientela per dilazioni di pagamento (credito come strumento di marketing!)

3.9 Il trattamento degli insoluti: rinnovi parziali o totali di crediti; stralcio di crediti; riscossione parziale del credito; riscossione ritardata del credito con interessi di mora e rimborso spese legali)

Approfondimenti:

- (Anche) Nella contabilità **il lessico è importante**: Ogni conto “informa” ... Tre conti che identificano i costi di trasporto ma con contenuti contrattuali diversi: trasporti su acquisti (costo di un servizio di trasporto ottenuto – clausola FMV), trasporti su vendite (costo sostenuto dal venditore per un servizio di trasporto offerto al cliente con clausola FMC con trasporto eseguito da un vettore), rimborso spese di trasporto (ricavo realizzato dal fornitore per servizio di trasporto offerto al cliente, clausola FMV)
- I conti che si riferiscono a **INEFFICIENZE**: resi su acquisti e resi su vendite; abbuoni attivi e passivi; insussistenze passive (ammacco di cassa); perdite su crediti

4. I rapporti con le banche

4.1 Il rapporto di conto corrente (bonifici e giroconti)

4.2 Le operazioni di incasso e pagamento bancario

4.3 Gli interessi passivi sul c/c passivo e attivi sul c/c attivo

4.4 I finanziamenti bancari: il contratto di mutuo ipotecario (accensione del mutuo; interessi periodici; rimborsi di quote di mutuo, assestamenti a 31/12 → “se ci sono gli interessi, ci interessano solo gli interessi!”)

5. Le altre operazioni di gestione

5.1 Il godimento di beni di terzi (l'affitto e il leasing)

5.2 La liquidazione dell'IVA

D: LA CHIUSURA DEI CONTI E IL BILANCIO DI ESERCIZIO

1. Le scritture di assestamento

1.1 Le scritture di assestamento (il caso di Federica Competenza): il principio di competenza e la correlazione fra i costi e i ricavi

PROGRAMMI FINALI

- 1.2 Le scritture di completamento: solo la liquidazione degli interessi maturati sul c/c bancario e la liquidazione dell'IVA
- 1.3 Le scritture di integrazione: solo i ratei attivi e passivi (→ ratei, manifestazione finanziaria Posticipata → RAP devo **aggiungere** il costo o il ricavo già maturato fino al 31/12)
- 1.4 Le scritture di rettificazione: solo i risconti attivi e passivi (→ risconti, manifestazione finanziaria Anticipata → RIA devo **togliere** il costo o il ricavo non ancora maturato e successivo al 31/12)

Attività di PCTO:

- *Corso sicurezza 12 ore (se presentata certificazione)*
- *Progetto Debate ENI “Fake news” 15 ore (se rilasciata certificazione)*
- *Progetto SMART ROAD – Università Cattolica 15 ore (se rilasciata certificazione)*
- *Progetto LV8 Vodafone 15 ore (se presentato diario presenza)*
- *Attività di Volontariato (le ore effettuate se certificate dall'associazione convenzionata con la scuola)*
- *Eventuali attività di PCTO in azienda (le ore effettuate se certificate dall'azienda convenzionata con la scuola)*
- *Gli studenti che ne faranno richiesta, previa verifica della disponibilità di posti, potranno effettuare esperienze di PCTO in azienda o aderire a lezioni formative gratuite in laboratori esperienziali proposti dallo IED (Istituto Europeo di Design, una scuola professionale post diploma di disegno industriale, moda e arti visive, che offre corsi post-diploma, master e specializzazioni) o dalla IULM (La Libera università di lingue e comunicazione di Milano) o da altre università/ITS convenzionati con l'Istituto Benini.*

Melegnano, 30 Maggio 2024

Firme alunni/e

Firma della docente
