

**ISTITUTO TECNICO STATALE  
"MARCHI - FORTI"**

Viale Guglielmo Marconi, 16 - 51017 PESCIA (PT) - Tel: 0572-451565 - Fax: 0572-444593  
E-mail: [pttd01000e@istruzione.it](mailto:pttd01000e@istruzione.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)



Via Caduti di Nassiriya, 87 - 51015 MONSUMMANO TERME (PT) - Tel. e Fax: 0572-950747  
E-mail: [istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it](mailto:istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)

# Programma di Economia Aziendale 4°B afm svolto nell'anno scolastico 2021/2022

del Prof. Natale ANZILOTTI

Docente di Economia Aziendale

nella classe 4 sez. B Indirizzo: Economico AFM

n°7 ore settimanali Sede Marche Pesca PT

## 1. TESTO IN ADOZIONE

ENTRIAMO IN AZIENDA up – edizioni TRAMONTANA codice TE 581AA1 cod ISBN 978-88-233-6268-2  
e codice TE581AA2 cod. ISBN 978-88-233-6249-9

## 2. ALTRO RIFERIMENTO BIBLIO/SITO-GRAFICO

nessuno

## 3. MODULI E UNITA' DIDATTICHE SVOLTE (riferite al testo in adozione)

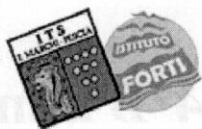
**Programma di Economia Aziendale svolto nell'anno scolastico 2021/2022 in classe 4°  
sez. B economico AFM**

### MODULO 1) SCRITTURE DI GESTIONE E ASSESTAMENTO

RIPASSO SCRITTURE DI GESTIONE IN PARTITA DOPPIA - RIPASSO SCRITTURE DI ASSESTAMENTO: INTEGRAZIONE, RETTIFICA, AMMORTAMENTO, COMPLETAMENTO - RILEVAZIONE RIMANENZE - TFR - PLUSVALENZE - SVALUTAZIONE CREDITI - RILEVAZIONE RIMANENZE FINALI - COSTO COMPETENZA MERCI VENDUTE.

### MODULO 2) CHIUSURA DEI CONTI E BILANCIO DI ESERCIZIO

CHIUSURA DEI CONTI E BILANCIO - ESERCITAZIONE SU BILANCIO DI ESERCIZIO - BILANCIO ESERCIZIO CIVILISTICO - CRITERI DI REDAZIONE E VALUTAZIONE - STATO PATRIMONIALE - CONTO ECONOMICO E NOTA INTEGRATIVA ESERCITAZIONE SU SCRITTURE DI ASSESTAMENTO.



## ISTITUTO TECNICO STATALE "MARCHI - FORTI"

Viale Guglielmo Marconi, 16 - 51017 PESCIA (PT) - Tel: 0572-451565 - Fax: 0572-444593  
E-mail: [pttd01000e@istruzione.it](mailto:pttd01000e@istruzione.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)



Via Caduti di Nassiriya, 87 - 51015 MONSUMMANO TERME (PT) - Tel. e Fax: 0572-950747  
E-mail: [istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it](mailto:istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)

### **MODULO 3) LE FORME GIURIDICHE DELLE IMPRESE**

IMPRESE INDIVIDUALI E COLLETTIVE - CLASSIFICAZIONE DELLE SOCIETA' - SOCIETA' DI CAPITALI: COSTITUZIONE E CONFERIMENTI RELATIVI CON RELATIVE SCRITTURE IN PD - RIPARTO UTILE CON RELATIVE SCRITTURE IN PD - COPERTURA PERDITE - FINANZIAMENTO SOCI - VARIAZIONE CAPITALE SOCIALE - EMISSIONE PRESTITI OBBLIGAZIONARI E RELATIVE SCRITTURE IN PD - BILANCIO DI ESERCIZIO CIVILISTICO.

### **MODULO 4): LA GESTIONE FINANZIARIA DELL'IMPRESA**

LA FUNZIONE FINANZA ED I FINANZIAMENTI AZIENDALI - LA STRUTTURA FINANZIARIA E GLI INVESTIMENTI DELL'IMPRESA CLASSIFICAZIONE DELLE OPERAZIONI DI FINANZIAMENTO BANCARIE - STRUTTURA FINANZIARIA OTTIMALE - RAPPORTO FRA IMPIEGHI E FONTI - SOLIDITA' SOLVIBILITA - 'INDICATORI DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO - PATRIMONIALE . MARGINE DI STRUTTURA -MARGINE DI COPERTURA GLOBALE - PATRIMONIO CIRCOLANTE NETTO - MARGINE DI TESORERIA.- FABBISOGNO DI CAPITALI - FABBISOGNO FINANZIARIO INIZIALE - INTERDIPENDENZA FRA IMPIEGHI E FONTI - LA RACCOLTA DI CAPITALI E DI DEBITO - EMISSIONE DEL PRESTITO OBBLIGAZIONARIO

### **MODULO 5): I MERCATI FINANZIARI E LA GESTIONE DEL RISPARMIO**

IL MERCATO DEI CAPITALI - I TITOLI ED I LORO MERCATI - I TITOLI DI DEBITO ED I TITOLI DI CREDITO - LA COMPRAVENDITA DEI TITOLI - I CORSI ED IL PREZZO DI NEGOZIAZIONE - OBBLIGAZIONI SOCIETARIE E RELATIVE MODALITA' DI NEGOZIAZIONE - LA SCELTA DEI TITOLI DI DEBITO - LA NEGOZIAZIONE DEI TITOLI DI CAPITALE - LE IMPRESE E L'ACCESSO AL MERCATO DEI CAPITALI - I MERCATI REGOLAMENTATI - IL PRICE EARNINGS - GLI INDICE DI BORSA - IL RISPARMIO GESTITO E QUELLO AMMINISTRATO -L'ASSET ALLOCATION.

### **MODULO 6): LE IMPRESE BANCARIE**

GLI INTERMEDIARI FINANZIARI - L'ATTIVITA' BANCARIA E LE FUNZIONI DELLE BANCHE - LA GESTIONE DELLE BANCHE - LE NORME TECNICHE DI GESTIONE BANCARIA - I RISCHI NELL'ATTIVITA' BANCARIA - LA CLASSIFICAZIONE DELLE OPERAZIONI BANCARIE - LA RACCOLTA DEL RISPARMIO - IL PRICING DEI PRODOTTI BANCARI - LA DOPIA FORBICE - GLI ASPETTI COMPUTISTICI DELLE OPERAZIONI BANCARIE - L'ESTRATTO CONTO ED IL RIASSUNTO SCALARE - CARATTERI E CLASSIFICAZIONE DEI DEPOSITI BANCARI - I DEPOSITI A RISPARMIO - LIBERO E VINCOLATO - I CERTIFICATI DI DEPOSITO - ED I PRONTI CONTRO TERMINE - LE OBBLIGAZIONI BANCARIE - I CONTI CORRENTI DI CORRISPONDENZA E LORO CLASSIFICAZIONE - LA TENUTA DEI CONTI CORRENTI E GLI ASPETTI COMPUTISTICI DELLE OPERAZIONI BANCARIE - LA MOVIMENTAZIONE DEL RAPPORTO DI CONTO



**ISTITUTO TECNICO STATALE  
"MARCHI - FORTI"**

Viale Guglielmo Marconi, 16 - 51017 PESCIA (PT) - Tel: 0572-451565 - Fax: 0572-444593  
E-mail: [pttd01000e@istruzione.it](mailto:pttd01000e@istruzione.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)



Via Caduti di Nassiriya, 87 - 51015 MONSUMMANO TERME (PT) - Tel. e Fax: 0572-950747  
E-mail: [istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it](mailto:istituto.forti@itsmarchiforti.gov.it) - Sito internet: [www.itsmarchiforti.edu.it](http://www.itsmarchiforti.edu.it)

**CORRENTE : SALDO CONTABILE LIQUIDO E DISPONIBILE LA LIQUIDAZIONE DEGLI INTERESSI ED IL CALCOLO DELLE COMPETENZE -**

**MODULO 7): IL MARKETING**

LA FUNZIONE DI MARKETING – LE VENDITE ED IL MARKETING – L’EVOLUZIONE DI MARKETING – IL SISTEMA INFORMATIVO DI MARKETING E LE SUE TRE FASI- LE FONTI INFORMATIVE – RICERCHE QUANTITATIVE E QUALITATIVE – IL PIANO DI MARKETING E L’ANALISI SWOT – LE STRATEGIE DI INTERNET MARKETING - IL MARKETING STRATEGICO – IL MARKETING MIX: PRODOTTO, PREZZO, DISTRIBUZIONE E COMUNICAZIONE – IL CONCETTO DI PRODOTTO ED IL CICLO DI VITA – LE POLITICHE DI PRODOTTO ED IL POSIZIONAMENTO - LA POLITICA DI PREZZO – LA POLITICA DI COMUNICAZIONE – LA PUBBLICITA’ ED IL PIANO DI COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA – IL DIRECT MARKETING E IL DATABASE PUBBLICITARIO L’ATTIVITA’ PROMOZIONALE - LE RELAZIONI ESTERNE - LA POLITICA DISTRIBUTIVA ED I CANALI DELLA DISTRIBUZIONE – LA SCELTA DEL CANALE DISTRIBUTIVO ED IL TRADE MARKETING – L’APPARATO DISTRIBUTIVO ITALIANO E LE FORMULE DISTRIBUTIVE ALL’INGROSSO ED AL DETTALIO - LA DISTRIBUZIONE ASSOCIATA.

Data, 04 GIUGNO 2022

L’Insegnante:

Natale ANZILOTTI

L’ITP – Insegnante Tecnico Pratico  
( non presente)

Gli studenti

*Nanni Di Stasio*  
*Francesca Fileri*