

**ISI “CARLO PIAGGIA” VIAREGGIO
ISTITUTO TECNICO ECONOMICO**

Anno scolastico 2025/2026

Programma di Economia Aziendale

Classe 1° serale (1GL1)

Docente Prof. Patrizia Martini

Ore settimanali: 2

Modulo 1 L'attività economica e le aziende

U.D. 1.1 L'attività economica

Il concetto di bisogno, bisogni individuali e collettivi, i beni, nozione, classificazioni: beni economici e non economici, di consumo, durevoli, ed altre distinzioni. I servizi, nozione e caratteristiche. L'attività economica, concetto, attività che la compongono: produzione consumo, scambio, risparmio e investimento. Distinzione tra produzione diretta ed indiretta, risparmio monetario e non monetario. Il sistema economico, nozione, i soggetti economici: famiglie imprese e Stato, interrelazioni tra i soggetti economici.

U.D. 1.2 L'azienda

L'azienda, concetto, elementi che la compongono, classificazioni delle aziende: in base al fine: aziende di erogazione, di produzione e composte; in base alle dimensioni: grandi medie e piccole. Nozione di soggetto giuridico e suddivisione delle aziende in base al soggetto giuridico: individuali e collettive. Il soggetto economico, nozione. I soggetti interni ed esterni all'azienda; settori in cui operano le aziende: primario, secondario e terziario.

Modulo 2 Il contratto di compravendita

U.D. 2.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita, nozione, operazioni preliminari alla sua stipulazione, aspetti giuridici. I soggetti del contratto ed i loro diritti e obblighi, la forma del contratto di compravendita, gli elementi essenziali: qualità, quantità e prezzo e gli elementi accessori: tempi, luoghi e modi di consegna, tempi e modi di pagamento, l'imballaggio: durevole e non durevole, le clausole relative ai rischi e alle spese del trasporto.

U.D. 2.2 I documenti della trattativa e della compravendita

La trattativa: l'ordine (telefonico via email tramite posta o con altri metodi) l'accordo e la conferma d'ordine. I documenti della compravendita: fattura, scontrino e ricevuta fiscale, similitudini e differenze. L'importanza dei documenti emessi dal venditore come prova di avvenuta esecuzione del contratto, l'obbligatorietà ai fini fiscali.

Modulo 3 La gestione commerciale

U.D. 3.1 I documenti previsti dalla normativa fiscale e le clausole legate alla compravendita

I documenti della vendita al dettaglio: lo scontrino e la ricevuta fiscale: caratteristiche e differenze con la fattura, i soggetti obbligati all'emissione di questi documenti. La fattura: elementi che la compongono, funzione della fattura, tempi di emissione della fattura: fattura immediata e fattura differita, la fattura elettronica. Il documento di trasporto, caratteristiche e funzione. Le clausole relative al trasporto: franco magazzino venditore e franco magazzino compratore, trasporto con corriere: clausole porto franco e porto assegnato. L'inserimento in fattura di spese documentate e non documentate o a forfait, lo sconto condizionato e incondizionato, le clausole relative agli imballaggi, imballaggi a rendere con e senza cauzione, e a perdere: gratis e fatturati. Modi e tempi di pagamento, modi e tempo di consegna della merce; gli interessi per dilazione di pagamento, concetto e calcolo.

A partire da questi argomenti il programma è stato svolto nel secondo quadrimestre:

Fattura con più aliquote IVA, caratteristiche, redazione, il riparto delle spese a forfait.

U.D. 3.2 L'Iva

Le caratteristiche dell'Iva, i presupposti per la sua applicazione (oggettivo, soggettivo, territoriale) le aliquote dell'Iva, i soggetti passivi e la richiesta della partita Iva. Le aliquote vigenti. La distinzione tra operazioni imponibili, non imponibili, esenti ed escluse. I registri Iva: delle vendite degli acquisti e dei corrispettivi (registro dei corrispettivi telematico) la liquidazione dell'iva, concetto e calcoli relativi.

Viareggio, 03 giugno 2026

La docente
Patrizia Martini

Gli studenti