



REPERE METODOLOGICE

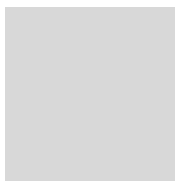
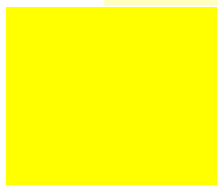
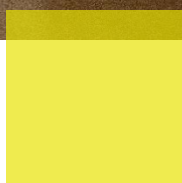
PENTRU CLASA a **XI**-a

2023-2024

ÎNVĂȚĂMÂNT PROFESIONAL ȘI TEHNIC

ECONOMIC

COMERȚ



Repere metodologice pentru aplicarea curriculumului la clasa a XI-a, în anul școlar 2023-2024

EXEMPLUL 1

LUCRARE DE LABORATOR/LUCRARE PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>COMERȚ</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în achiziții și contractări/Tehnician în comerț</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>URÎ7 Administrarea firmei</i>
<i>Modul</i>	<i>Administrarea firmei</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	<i>Completarea documentelor necesare înființării firmei de exercițiu, respectând reglementările legale</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.6 Descrierea etapelor înființării unei întreprinderi	7.2.3 Completarea documentelor necesare înființării unei întreprinderi conform reglementărilor legale	7.3.2 Asumarea responsabilității privind completarea documentelor de înființare ale unei întreprinderi cu respectarea normelor legislative
7.1.7 Prezentarea documentelor necesare înființării unei întreprinderi		

Suport teoretic:

Etapele parcurse și actele necesare pentru constituirea unei societăți:

1. Stabilirea locului/spațiului unde întreprinderea va avea sediul principal/secundar:

- spațiul aflat în proprietatea/ în folosința unuia sau a mai multor asociați;
- actele doveditoare pentru spațiul utilizat ca sediu sunt: extras de carte funciară de la proprietari; contract de închiriere, subînchiriere, comodat; avizul favorabil al proprietarilor sau chiriașilor din locuințele cu care se învecinează spațiul în cauză.

2. Stabilirea denumirii societății și, dacă este cazul, emblema societății.

- firma și emblema unei societăți trebuie să se deosebească de firma și emblema altor societati;
- firma și emblema unei societăți trebuie să fie scrise în primul rand în limba română;
- firma și emblema se verifică la Oficiul Registrului Comertului din județul unde se stabilește sediul firmei, eliberandu-se dovada înregistrării și rezervării acestora pe o perioada de 3 luni;

3. Întocmirea actului constitutiv corespunzător formei juridice de societate pe care asociații au ales-o.

- pentru întocmirea actului constitutiv asociații pot contacta un avocat, un notar sau se pot adresa Biroului de consultanță din cadrul Camerelor de Comerț, Industrie și Agricultură Județene;

b) la întocmirea actului constitutiv sunt necesare:

- acte de identificare a asociaților, administratorilor sau reprezentanților persoane fizice

-acte de identificare a asociațiilor, administratorilor sau reprezentanților persoane juridice;
-statut, certificat de înmatriculare/înregistrare fiscală, certificat de bonitate bancară;
-certificat de cazier judiciar pentru fondatorii, administratorii și reprezentanții cetățeni străini.

4. Semnarea actului constitutiv, sub forma autentică, la un birou notarial public.

a) direct de către toți asociații sau prin împuternicit cu procură specială autentică;

c) în prezenta unui interpret autorizat pentru cetățenii străini care nu cunosc limba română

5. Depunerea aporturilor în numerar, la o bancă sau C.E.C. Pregătirea actelor de proprietate pentru aporturile în natură.

6. Achitarea taxei judiciare și a taxei de timbru.

7. Pregătirea dosarului cu toate actele necesare și depunerea la Oficiul Registrului Comerțului din județul unde s-a stabilit sediul firmei.

8. La Oficiul Registrului Comerțului are loc:

- verificarea dosarului;
- controlul legalității actelor și autorizarea înmatriculării societății, de către judecătorul delegat de Tribunalul teritorial;
- transmiterea spre publicare în Monitorul Oficial al României a încheierii judecătorului delegat;
- înmatricularea societății;
- eliberarea certificatului de înmatriculare și a încheierii judecătorului delegat.

9. Înregistrarea fiscală a societății și obținerea codului fiscal de la Administrația financiară teritorială.

10. Obținerea avizelor și autorizațiilor necesare functionării societății

Enunțul lucrării practice:

Înregistrați firma de exercițiu la Centrala națională, ROCT, în vederea derulării activităților specifice laboratorului tehnologic, conform curriculumului național, pentru anul școlar în curs.

Modul de lucru:

1. Accesarea linkului https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rmm-rY8yfwdcxl0gSM6-fXimp7nlRw_5/edit?pli=1#gid=548120871, de pe site-ul <https://www.cndipt.ro/anunturi-2/>, secțiunea anunțuri pentru identificarea potențialilor clienți;

2. Stabilirea codului CAEN (obiectul de activitate) pentru noua firmă de exercițiu, pornind de la clienții identificați inițial;

3. Precizarea formei juridice și a asociaților/acționarilor;

4. Denumirea (3 denumiri după verificarea firmelor de exercițiu de pe site-ul ROCT), sediul și capitalul social necesar pentru demararea activității firmei de exercițiu.

Rezultate obținute:

Completarea Cererii de rezervare denumire firmă de exercițiu și obținerea acordului Centralei naționale, ROCT

Completarea Actului Constitutiv al firmei de exercițiu

Observații și concluzii:

.....
.....

EXEMPLUL 2

LUCRARE DE LABORATOR/LUCRARE PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>Comerț</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități de comerț</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>Aplicarea procedurilor privind calitatea produselor și serviciilor</i>
<i>Modul</i>	<i>Studiul mărfurilor</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	<i>Aprecierea calității ouălor</i>

Rezultate ale învățării vizate:

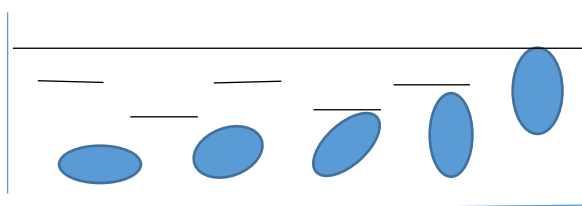
Cunoștințe	Abilități	Atitudini
13.1.5. Caracterizarea etapelor de verificare a calității produselor alimentare	13.2.5. Verificarea calității produselor alimentare	13.3.2. Asumarea responsabilităților în menținerea caracteristicilor de calitate ale sortimentului de produse alimentare și nealimentare

Suport teoretic:

Oul este un produs ușor alterabil. Păstrat în condiții nefavorabile suferă numeroase modificări de natură fizică, chimică și biologică.

Determinarea prospețimii ouălor în coajă:

1. Examinarea aspectului - Ouăle proaspete au coaja întregă, nefisurată, curată, mată, aspră, fără pete sau pori vizibili, iar cuticula întregă și fără neregularități. Ouăle vechi sau alterate prezintă coaja lucioasă, pătată și cu porii măriți.
2. Proba clătinatului - Lichefierea albușului pe măsura învechirii și alterării ouălor, determină mobilitatea gălbenușului la scuturare. Ouăle foarte proaspete și proaspete nu trebuie să aibă mobilitate care să poată fi sesizată la scuturarea ușoară.
3. Proba densității - în urma desfășurării proceselor de respirație sau degradare, substanțele componente sunt hidrolizate sau degradate. Din aceste motive, camera de aer crește, iar ouăle își reduc densitatea în funcție de vechime. Ele ocupă poziții diferite la scufundarea în apă rece sau în soluții de sare de diferite concentrații.



4. Examinarea la ovoscop - constă în cercetarea conținutului ouălor în coajă, prin transparență, la proiectarea unui fascicul de lumină, printr-o fantă. Pentru determinare oul se ține îndreptat cu capătul bont spre sursa de lumină, în poziție ușor înclinată și acoperind complet fanta ovoscopului.

Prospețimea oului se apreciază astfel:

- După mărimea camerei de aer (înălțime, contur);
- După starea albușului (corpuri străine, pete de mușegai);
- După starea gălbenușului (conturul, culoarea, mobilitatea);
- După integritatea cojii.

La ouăle proaspete, lumina pătrunde ușor prin ele făcându-le transparente (interiorul oului apare clar). Camera de aer este mică și fixă, cu înălțimea de max. 5 mm la oul foarte proaspăt, max. 10 mm la oul proaspăt. Albușul este transparent, de culoare albă până la roz deschis, dens sau puțin fluid. Gălbenușul are culoarea galbenă, deschisă, este compact, sferic, așezat central, bine delimitat față de albuș, puțin mobil și apare ca o umbră fără contur precis.

Pe măsură ce ouăle se învechesc, transparența scade, camera de aer crește și devine mobilă. Vâscozitatea albușului și cea a gălbenușului scad, dispare separarea dintre cele două componente, iar conținutul oului devine tulbure, chiar opac. Gălbenușul devine vizibil, este mobil, cu forma neregulată, uneori flexându-se de partea internă a coji.

La ovoscop se pot observa și ouăle cu diferite defecte: corpuri străine, cheaguri de sânge, pete de culoare închisă pe fața internă a cojii.

Schemă de montaj/Schița unei piese care trebuie executată/fișă tehnologică/ etc.

Enunțul lucrării practice:

Verificați caracteristicile de calitate ale oului.

Modul de lucru:

- Alegerea a două metode de verificare (vezi suportul teoretic) a caracteristicilor de calitate ale ouălor;
- Verificarea caracteristicilor de calitate ale oului, folosind consecutiv cele două metode alese;
- Notarea observațiilor aspectului oului pe o fișă de observație;
- Prezentarea observațiilor notate în fișa de observație;

Rezultate obținute:

Metoda 1: Examinarea aspectului

- Examinarea aspectului cojii oului;
- Examinarea aspectului cuticulei oului;
- Notarea observațiilor;
- Prezentarea calității oului.

Metoda 2: Proba clătinatului

- Prinderea oului cu degetul mare și arătător;
- Agitarea oului;
- Examinarea mișcării oului
- Notarea observațiilor;
- Prezentarea calității oului.

Metoda 3: Proba densității

- Pregătirea vasului cu apă;
- Introducerea oului în apă;

<ul style="list-style-type: none"> - Examinarea poziției în care se află oul; - Notarea observațiilor; - Prezentarea calității oului.
<p>Metoda 4: Examinarea la ovoscop</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pregătirea ovoscopului; - Examinarea integrității cojii oului; - Examinarea camerei de aer a oului; - Examinarea albușului; - Examinarea gălbenușului; - Notarea observațiilor; - Prezentarea calității oului.

Observații și concluzii:

.....

.....

EXEMPLUL 3

LUCRARE DE LABORATOR

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>Economic</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>URÎ 10: Înregistrarea operațiilor economico - financiare</i>
<i>Modul</i>	<i>Contabilitate</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator</i>	<i>Întocmirea documentelor justificative de achiziție și înregistrarea în contabilitate a operațiilor cu mărfuri.</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
10.1.2 Descrierea operațiilor economico-financiare și funcționarea conturilor	10.2.3 Aplicarea reglementărilor contabile privind înregistrarea operațiilor economico financiare pe baza documentelor specifice 10.2.4. Utilizarea unui raționament matemaic în descrierea analizei și formulei contabile	10.3.1 Manifestarea capacității de a reacționa rapid și eficient în selectarea conturilor specifice operațiilor economico - financiare. 10.3.2 Argumentarea, într-un mod independent și riguros a înregistrărilor în conturi.

10.1.3 Prezentarea registrelor contabile	10.2.6 Completarea registrelor contabile, manual sau informatizat	10.3.4 Manifestarea consecvenței în realizarea sarcinilor de lucru
--	---	--

Suport teoretic:

Ce sunt mărfurile?	<ul style="list-style-type: none"> Mărfurile sunt bunuri cumpărate în scopul vânzării sau bunuri obținute din producția proprie destinate vânzării.
Sfere de comercializare	<ul style="list-style-type: none"> Comerț cu ridicata (en gros); Comerț cu amănuntul (en detail).
Prețul de înregistrare a mărfurilor în funcție de sfera de comercializare	<ul style="list-style-type: none"> În comerțul cu ridicata: Prețul de vânzare cu ridicata (Pr) = Preț de cumpărare (Pc) + Adaos comercial (Ad) sau $Pv = Pc + Ad$ Adaos comercial = (Pc x cota adaos) În comerțul cu amănuntul: Prețul de vânzare cu amănuntul (Pa) = Preț de cumpărare (Pc) + Adaos comercial (Ad) + TVA neexigibilă (TVA neex) sau $Pa = Pc + Ad + TVA\ neex$ La formarea prețului cu amănuntul, TVA neexigibilă se calculează la mărfurile în stoc. La vânzare, TVA neexigibilă se transformă în TVA colectată.
Documente justificative specifice operațiilor cu mărfuri	<ul style="list-style-type: none"> Factură fiscală Notă de intrare recepție constatare de diferențe (NIR-CD) Fișă de magazie Bon fiscal, etc.
Conturile utilizate în contabilitatea mărfurilor și funcționarea lor	<ul style="list-style-type: none"> 371 Mărfuri (A) înregistrează operațiile de intrări și ieșiri de mărfuri. Se debitează cu achizițiile de mărfuri, la prețul de înregistrare. Se creditează cu ocazia descărcării gestiunii de mărfuri la vânzarea lor. Soldul final debitor arată mărfurile existente în stoc la sfârșitul perioadei. 378 Diferențe de preț la mărfuri (P) este un cont rectificativ de valoare care înregistrează evidența adaosului comercial. Se creditează cu adaosul comercial aferent intrărilor de mărfuri și se debitează cu adaosul comercial aferent vânzărilor de mărfuri. Soldul final creditor arată adaosul aferent stocului de mărfuri. 4428 TVA neexigibilă înregistrează evidența valorii TVA neexigibilă ca și componentă a prețului cu amănuntul. Deși acest cont de regulă este bifuncțional, în acest caz funcționează ca și cont de pasiv. Se creditează cu TVA neexigibilă aferentă intrărilor de mărfuri. Se debitează cu TVA neexigibilă aferentă vânzărilor de mărfuri. Soldul final creditor arată TVA neexigibilă aferentă mărfurilor în stoc.

	<ul style="list-style-type: none"> • 607 Cheltuieli privind mărfurile (A) evidențiază costul mărfurilor vândute. Se debitează cu înregistrarea cheltuielilor cu ocazia descărcării gestiunii de mărfuri și se creditează cu decontarea cheltuielilor asupra rezultatului prin contul 121 Profit sau pierdere. La sfârșitul perioadei se soldează. • 707 Venituri din vânzarea mărfurilor (P) înregistrează veniturile realizate din activitatea de vânzare a mărfurilor. Se creditează cu veniturile obținute din vânzarea mărfurilor la preț de vânzare fără TVA colectată și se debitează cu încorporarea veniturilor în contul de rezultate prin contul 121 Profit sau pierdere. La sfârșitul perioadei se soldează.
--	---

Enunțul lucrării de laborator:

Întocmiți documentele justificative de achiziție și înregistrați în contabilitate operațiile cu mărfuri, pornind de la următoarele situații:

Societatea comercială "X" S.A., cu obiect de activitate comerț cu amănuntul produse lactate, înregistrează mărfurile la preț de vânzare cu amănuntul, TVA 9% și are pe stoc la începutul lunii ianuarie anul N:

- 200 buc. role de cașcaval RUCĂR de 250 gr la preț de vânzare de 15 lei/buc, din care adaosul comercial este 3 lei/buc.
- 100 pachete unt tip B, 200 gr la preț de vânzare de 10 lei/pachetul, din care adaosul comercial este 2 lei/pachet.

În luna ianuarie, unitatea derulează următoarele operații:

1. În data de 15 ianuarie se achiziționează de la SC "Y" SRL, cu Factură fiscală: 400 role cașcaval RUCĂR de 500 gr. la preț de achiziție de 20 lei/rola și 300 pachete unt tip B 200 gr. la preț de achiziție de 6 lei/pachetul, TVA 9%. Se face recepția, se întocmește "Nota de intrare recepție constatare de diferențe" (NIR-CD) și se stabilește prețul de vânzare cu amănuntul: rola de cașcaval RUCĂR de 500 gr. 30 lei/rola și untul tip B 200 gr. 10 lei/pachetul.

2. În data de 25 ianuarie, cu Factură fiscală se vând către SC "Z" SRL: 100 role cașcaval RUCĂR de 250 gr și 200 role cașcaval RUCĂR de 500 gr. Pentru factura emisă se primește un "Bilet la ordin" scadent în luna martie.

3. La sfârșitul lunii se descarcă gestiunea de marfa vândută, se închid conturile de cheltuieli și venituri și se înregistrează operațiile de regularizare TVA.

Modul de lucru:

1. Realizarea unui fișier excel cu denumirea "NUME ELEV_FACTURĂ".
2. Întocmirea "Facturii fiscale" pentru achiziția din data de 15 ianuarie și respectarea modelului formularului tip de factură fiscală. Pentru SC "X" SA și SC "Y" SRL utilizați date de identificare la alegere.
3. Realizarea unui fișier excel cu denumirea "NUME ELEV_NIR-CD"
4. Întocmirea "Notei de intrare recepție constatare de diferențe" (NIR CD) pentru recepția din data de 15 ianuarie și respectarea modelului formularului tip de NIR CD.
5. Efectuarea analizei contabile pentru operațiile din luna ianuarie.

6. Realizarea unui fișier excel cu denumirea: "NUME ELEV_REGISTRU JURNAL".
7. Înregistrarea operațiilor în contabilitate și completarea "Registrului jurnal" cu respectarea formularului tip de Registru jurnal.

Rezultate obținute:

Realizarea unui fișier excel cu denumirea "NUME ELEV_FACTURĂ".	
Întocmirea "Facturii fiscale" pentru achiziția din data de 15 ianuarie.	Respectarea modelului tip de factură fiscală, conform Formularului cod 14-4-10/A din Nomenclatorul formularelor tipizate.
Realizarea unui fișier excel cu denumirea "NUME ELEV_NIR-CD".	
Întocmirea Notei de intrare recepție constatare de diferențe (NIR CD) pentru recepția din data de 15 ianuarie.	Respectarea modelului tip de NIR CD, conform formularului cod 14-3-1A din Normele generale de întocmire și utilizare a documentelor financiar contabile.
Efectuarea analizei contabile pentru operațiile din luna ianuarie.	
Realizarea unui fișier excel cu denumirea: "NUME ELEV_REGISTRU JURNAL".	
Înregistrarea operațiilor în contabilitate și completarea "Registrului jurnal".	Respectarea modelului tip de Registru jurnal conform formularului cod 14-1-1 din Normele specifice de utilizare a documentelor financiar contabile.

Observații și concluzii:

.....

EXEMPLUL 4

LUCRARE DE LABORATOR

Domeniul de pregătire profesională	Economic
Calificarea profesională	Tehnician în activități economice
Unitatea de rezultate ale învățării	URÎ 10. Înregistrarea operațiilor economico-financiare
Modul	MODUL 3. Contabilitate
Clasa	a XI-a
Tema lucrării de laborator/lucrării practice	Înregistrarea operațiilor economico-financiare specifice imobilizărilor care se amortizează

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
10.1.2. Descrierea operațiilor economico-financiare și funcționarea conturilor	10.2.3. Aplicarea reglementarilor contabile privind înregistrarea operațiilor economico-financiare pe baza documentelor specifice.	10.3.2. Argumentarea într-un mod independent și riguros a înregistrărilor în conturi

Suport teoretic:

Imobilizările corporale se amortizează (recuperarea treptată a valorii de intrare a imobilizărilor). O imobilizare corporală care s-a amortizat complet se scoate din evidență pe seama contului de amortizare 281 Amortizarea imobilizărilor corporale. În cazul în care, imobilizarea corporală iese din evidența organizației înainte de amortizarea completă, se scoate din evidență pe seama contului de amortizare 281 Amortizarea imobilizărilor corporale (cu valoarea amortizată) și pe seama contului 6583 Cheltuieli cu activele cedate (cu valoarea care nu s-a amortizat).

Enunțul lucrării de laborator:

Realizați înregistrarea contabilă a imobilizărilor corporale (complet amortizate sau parțial amortizate), care ies din evidența organizației economice, rezolvând cele 2 aplicații contabile propuse.

Aplicația nr. 1	Aplicația nr. 2
O societate comercială achiziționează un utilaj în valoare de 50 000 lei, cu durată de utilizare de 5 ani. După amortizarea completă, se va scoate din evidență Înregistrați în contabilitate: a. achiziționarea utilajului b. amortizarea anuală c. scoaterea din evidență a utilajului complet amortizat	O societate comercială achiziționează un utilaj în valoare de 50 000 lei, cu durată de utilizare de 5 ani. După 3 ani de utilizare, utilajul se vinde cu 25000 lei. Înregistrați în contabilitate: a. achiziționarea utilajului b. amortizarea anuală c. vânzarea utilajului d. scoaterea din evidență a utilajului parțial amortizat

Organizarea activității:

- Elevii clasei vor fi împărțiți în 2 grupe.
- Vor primi spre rezolvare 2 aplicații contabile.
- Elevii vor analiza rezolvarea fiecărei cerințe, observând care sunt asemănările și deosebirile între cele 2 situații prezentate.

Modul de lucru:

1. Înregistrarea în contabilitate a operațiilor economico-financiare:
a) achiziționarea utilajului;
b) amortizarea anuală;
c) scoaterea din evidență a utilajului.
2. Realizarea analizei contabile specifice operațiilor economice cu imobilizări și scrierea formulelor contabile aferente acestora

Rezultate obținute:

Aplicația nr. 1	Aplicația nr. 2																																																														
<p>O societate comercială achiziționează un utilaj în valoare de 50 000 lei, cu durată de utilizare de 5 ani. După amortizarea completă, se va scoate din evidență Înregistrați în contabilitate:</p> <p>a. achiziționarea utilajului b. amortizarea anuală c. scoaterea din evidență a utilajului complet amortizat</p>	<p>O societate comercială achiziționează un utilaj în valoare de 50 000 lei, cu durată de utilizare de 5 ani. După 3 ani de utilizare, utilajul se vinde cu 25000 lei. Înregistrați în contabilitate:</p> <p>a. achiziționarea utilajului b. amortizarea anuală c. vânzarea utilajului d. scoaterea din evidență a utilajului parțial amortizat</p>																																																														
Rezolvare	Rezolvare																																																														
<p>a. Cumpărare</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>%</td> <td>=</td> <td>404</td> <td><u>59000</u></td> </tr> <tr> <td>2131</td> <td></td> <td></td> <td>50000</td> </tr> <tr> <td>4426</td> <td></td> <td></td> <td>9500</td> </tr> </table> <p>b. Amortizare anuală</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>An 1.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 2.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 3.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 4.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 5.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> </table> <p>c. Scoatere din evidență a imobilizării complet amortizate</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>2813 = 2131</td> <td>50000</td> </tr> </table>	%	=	404	<u>59000</u>	2131			50000	4426			9500	An 1.	6811 = 2813	10000	An 2.	6811 = 2813	10000	An 3.	6811 = 2813	10000	An 4.	6811 = 2813	10000	An 5.	6811 = 2813	10000	2813 = 2131	50000	<p>a. Cumpărare</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>%</td> <td>=</td> <td>404</td> <td><u>59000</u></td> </tr> <tr> <td>2131</td> <td></td> <td></td> <td>50000</td> </tr> <tr> <td>4426</td> <td></td> <td></td> <td>9500</td> </tr> </table> <p>b. Amortizare anuală</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>An 1.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 2.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> <tr> <td>An 3.</td> <td>6811 = 2813</td> <td>10000</td> </tr> </table> <p>c. Vânzare</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>461 = %</td> <td><u>29750</u></td> </tr> <tr> <td>7583</td> <td>25000</td> </tr> <tr> <td>4427</td> <td>4750</td> </tr> </table> <p>c. Scoatere din evidență a imobilizării complet amortizate</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>% = 2131</td> <td><u>50000</u></td> </tr> <tr> <td>2813</td> <td>30000</td> </tr> <tr> <td>6583</td> <td>20000</td> </tr> </table>	%	=	404	<u>59000</u>	2131			50000	4426			9500	An 1.	6811 = 2813	10000	An 2.	6811 = 2813	10000	An 3.	6811 = 2813	10000	461 = %	<u>29750</u>	7583	25000	4427	4750	% = 2131	<u>50000</u>	2813	30000	6583	20000
%	=	404	<u>59000</u>																																																												
2131			50000																																																												
4426			9500																																																												
An 1.	6811 = 2813	10000																																																													
An 2.	6811 = 2813	10000																																																													
An 3.	6811 = 2813	10000																																																													
An 4.	6811 = 2813	10000																																																													
An 5.	6811 = 2813	10000																																																													
2813 = 2131	50000																																																														
%	=	404	<u>59000</u>																																																												
2131			50000																																																												
4426			9500																																																												
An 1.	6811 = 2813	10000																																																													
An 2.	6811 = 2813	10000																																																													
An 3.	6811 = 2813	10000																																																													
461 = %	<u>29750</u>																																																														
7583	25000																																																														
4427	4750																																																														
% = 2131	<u>50000</u>																																																														
2813	30000																																																														
6583	20000																																																														

Observații și concluzii:

Analizând, prin comparație, modalitatea de înregistrare a scoaterii din evidență a imobilizărilor corporale, elevii constată următoarele:

In cazul unei imobilizări total amortizate, scoaterea din evidență se înregistrează astfel:	In cazul unei imobilizări parțial amortizate, scoaterea din evidență se înregistrează astfel:						
$281x = 21xy$ <p>cu valoarea de intrare</p> <p>x = contul specific de amortizare a unei imobilizări corporale xy = contul de imobilizare corporală, din grupa 21 Imobilizări corporale</p>	$\% = 21xy$ <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>281x</td> <td><u>valoarea de intrare</u></td> </tr> <tr> <td>6583</td> <td>valoarea amortizata</td> </tr> <tr> <td></td> <td>valoarea neamortizata</td> </tr> </table> <p>x = contul specific de amortizare a unei imobilizări corporale xy = contul de imobilizare corporală, din grupa 21 Imobilizări corporale</p>	281x	<u>valoarea de intrare</u>	6583	valoarea amortizata		valoarea neamortizata
281x	<u>valoarea de intrare</u>						
6583	valoarea amortizata						
	valoarea neamortizata						

In concluzie, o imobilizare corporală care s-a amortizat complet se scoate din evidență pe seama contului de amortizare 281 Amortizarea imobilizărilor corporale.	In concluzie, imobilizarea corporală care iese din evidența organizației înainte de amortizarea completă (prin vânzare), se scoate din evidență pe seama contului de amortizare 281 Amortizarea imobilizărilor corporale (cu valoarea amortizată) și pe seama contului 6583 Cheltuieli cu activele cedate (cu valoarea care nu s-a amortizat).
---	--

EXEMPLUL 5

LUCRARE DE LABORATOR

Domeniul de pregătire profesională	COMERȚ
Calificarea profesională	TEHNICIAN ÎN ACTIVITĂȚI DE COMERȚ
Unitatea de rezultate ale învățării	13. GESTIONAREA UNITĂȚII COMERCIALE
Modul	IV. TEHNOLOGIA COMERCIALĂ
Clasa	a XI-a
Tema lucrării de laborator	STABILIREA STOCULUI OPTIM DE ETALARE PENTRU ALOCAREA SPAȚIULUI DE VÂNZARE UNEI GRUPE DE MĂRFURI

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
13.1.7. Precizarea modului de alocare a suprafeței de vânzare pe grupe de mărfuri	13.2.7. Analizarea particularităților tehnologice ale unităților comerciale.	13.3.2. Asumarea responsabilității în proiectarea independentă a unei suprafețe de vânzare în conformitate cu caracteristicile acestora și grupele de mărfuri comercializate.

Suport teoretic:

Subdiviziunile unui asortiment sunt reprezentate de:

1. Prodos - un bun căutat și obținut de către consumator în vederea satisfacerii unei nevoi. Produsul este vândut sub un nume care îi individualizează starea și/sau uneori calitatea.
2. Categorie de produs - un ansamblu de produse având utilitate globală identică, răspunzând aceleiași nevoi.
3. Modelul - individualizarea unui produs în funcție de materia primă, design.
4. Referința - elementul de analiză cel mai mic, pentru că ea - referința identifică marca, talia și culoarea unui anumit model dintr-un produs.
5. Piesa sau articolul - unitatea de vânzare dintr-o referință particulară dată.



Metoda stocurilor optime de etalare presupune parcurgerea succesivă a următoarelor etape:


- determinarea unui număr teoretic de referințe, pornind de la un asortiment-tip pentru fiecare raion; *Numărul de referințe* se stabilește pe raioane sau grupe de produse, prin identificarea acestora în sala de vânzare;
- determinarea unui număr teoretic de referințe; *Stocul de etalare din sala de vânzare* se obține ca un produs între numărul de referințe calculat pe grupe și numărul de bucăți din fiecare reper necesar a fi expus zilnic pe suprafața de etalare;
- stabilirea unor norme de încărcare pe mp suprafața de etalare; *Norma de încărcare pe mp suprafața de etalare* trebuie să fie rezultatul experimentărilor, luându-se în considerare tipul și dimensiunile mobilierului utilizat, caracteristicile de prezentare comercială a mărfurilor, formele de expunere pe mobilier;
- calcularea raportului dintre suprafața de etalare și cea ocupată cu mobilier. Pentru realizarea unor indicatori de utilizare intensivă a mobilierului se va urmări asigurarea unei lungimi optime a frontului de expunere, de 5-10 m, utilizarea la maximum a mobilierului de-a lungul pereților pe înălțimi, variind între 2,00-2,20 m, folosirea în general a unui mobilier cu 4-5 nivele de expunere.
- determinarea lungimii linearului alocat fiecărui raion, respectiv frontului linear de expunere prin *Metoda repartiției proporționale cu vânzările*, care constă în atribuirea unui procent din linearul alocat întregii grupe egal cu cota vânzărilor pentru fiecare subgrupă sau segment de produse.

Exemplu: Tabel 1. Alegerea subgrupelor din sala de vânzare

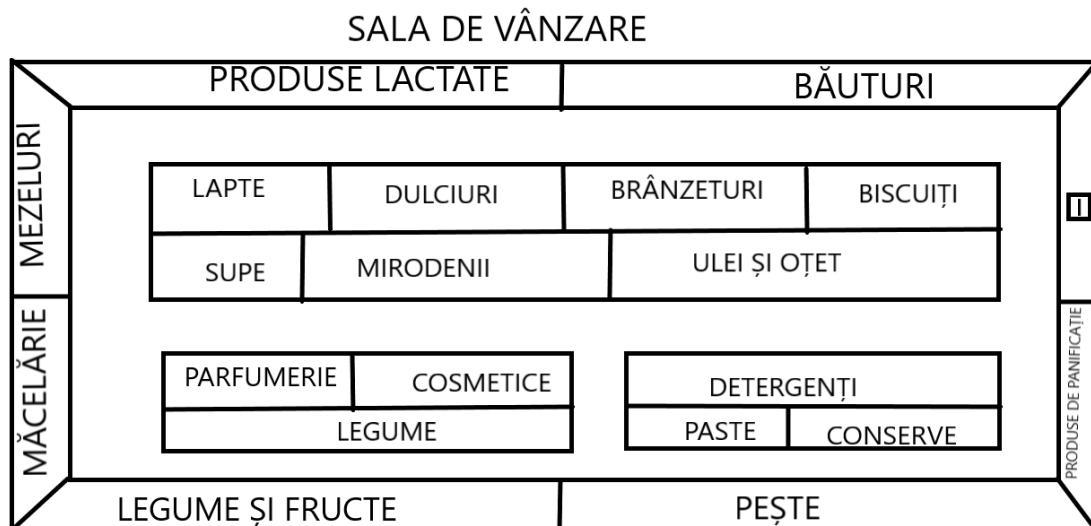
GRUPA DE PRODUSE	SUBGRUPA DE PRODUSE	DENUMIRE ARTICOLUL
Lapte și produse din lapte	Lapte	Lapte de consum, 1,5%, marca ZUZU, 1l, ambalaj tetrapak
	Produse lactate acide	Sana 3,5%, marca Covalact, 900g, ambalaj PET
	Brânzeturi	Brânză telemea de vacă, semigrasă, marca Hohland, 350g, vidat în plastic

Tabel 2. Selectarea articolelor

PRODUS	CATEGORIE	MODEL	REFERINȚĂ	REPREZENTARE ARTICOL (poză/desen)
Lapte	Lapte de consum	Lapte de consum, 1,5%	Lapte de consum, 1,5%, marca ZUZU, 1l	
Sana	Produse lactate acide	Sana 3,5%	Sana 3,5%, marca Covalact, 900g	

Telemea vacă	de	Brânzeturi	Brânză telemea de vacă, semigrasă	Brânză telemea de vacă, semigrasă, marca Hohland, 350g, vidat în plastic	
--------------	----	------------	-----------------------------------	--	---

Exemplificarea unei schițe a sălii de vânzare pentru un magazin alimentar cu un singur nivel:



Enunțul lucrării de laborator:

Stabiliți stocul optim de etalare pentru alocarea spațiului de vânzare a unei grupe de mărfuri la alegere.

Organizarea activității:

Metoda *Caruselul* - Metodă de rezolvare de probleme prin stimularea creativității

Elevii sunt împărțiți în grupuri de câte 3-4 elevi, care rezolvă o cerință dată, iar soluția se materializează într-un poster, pe o coală ce are minim formatul A3. Acesta va conține imagini/desene ale produselor, un tabel cu datele calculate și o schemă de reprezentare a stocului optim de etalare. Lucrările se expun pe un perete al sălii de clasă și vor fi observate și de celelalte echipe. La final sunt prezentate și se desprind concluzii. Se poate face în cadrul unei ore de laborator al disciplinei specifice domeniului de pregătire comerț, în cadrul unei ore vizită la agentul economic partener.

Scurtă descriere a metodei:

- Elevii se organizează pe grupe de câte 3-4 persoane și își aleg o grupă de mărfuri pentru care doresc să stabilească stocul optim de etalare, bazându-se pe schița sălii de vânzare prezentată de profesor.
- Elevii aleg, folosind schița sălii de vânzare prezentată de profesor, subgrupele de mărfuri reprezentate, pentru grupa de mărfuri selectată.
- Elevii selectează câte un articol reprezentativ din cadrul subgrupelor, utilizând pliantele cu oferte de produse sau dispozitivul cu acces la internet.
- Elevii aplică **Metoda stocului optim** de etalare pentru minim 2 produse reprezentative ale grupeii astfel:

- Elevii stabilesc **Numărul de referințe** pentru fiecare grupă de produse aleasă identificându-le în sala de vânzare a agentului economic partener. Elevii numără produsele având aceeași categorie, același model și aceleași caracteristici ca și produsul ales, care se găsesc în sala de vânzare;
- Elevii calculează **Stocul de etalare** ca un produs între numărul de referințe calculat anterior și numărul de bucăți expus în sala de vânzare pentru articolul ales, respectând numărul minimum trei bucăți;
- Elevii selectează **Norma de încărcare pe mp suprafața de etalare** din fișa tehnică cu caracteristicile mobilierului utilizat pentru expunerea produsului respective;
- Elevii calculează **Raportul dintre suprafața de etalare și cea ocupată de mobilier** ca raport între suprafața de etalare însumată a tuturor etajerelor și suprafața la sol pe care o ocupă de mobilierul de etalare;
- Elevii determină **Lungimea linearului la sol** destinat fiecărei categorii de produse sau produs prin *Metoda repartiției proporționale cu vânzările*.
- Elevii reprezintă datele culese pe o coala format A3, care va conține imagini/desene ale produselor, un tabel cu datele calculate și o schemă de reprezentare a stocului optim de etalare.
- Profesorul organizează și monitorizează activitatea în permanență, oferind feedback.
- Elevii expun lucrările pe un perete în sala de clasă.
- Elevii trec prin fața acestora să vadă prezentările colegilor și fac observații privitoare la conținut.
- La final, fiecare echipă prezintă schema de reprezentare a stocului optim de etalare pentru grupa respectivă, concluziile la care au ajuns și discută observațiile făcute de colegi.

Modul de lucru:

1. Alegerea grupei de mărfuri, utilizând schița sălii de vânzare pentru un magazin alimentar cu un singur nivel;
2. Selectarea articolelor reprezentative pentru subgrupele de mărfuri reprezentate în schița sălii de vânzare pentru un magazin alimentar cu un singur nivel;
3. Aplicarea metodei stocurilor optime de etalare pentru articolele selectate:
 - determinarea unui număr teoretic de referințe;
 - stabilirea unor norme de încărcare pe mp suprafața de etalare;
 - calcularea raportului dintre suprafața de etalare și cea ocupată cu mobilier;
 - determinarea lungimii linearului alocat fiecărui raion, respectiv frontului linear de expunere.

Rezultate obținute:

Grupa de mărfuri:..... Selectarea articolelor reprezentative:.....						
Denumire completă articol	Imagine articol	Număr de referințe	Stocul de etalare	Norma de încărcare pe mp suprafața de etalare	Raportul dintre suprafața de etalare și cea ocupată de mobilier	Lungimea linearului la sol
....						

Observații și concluzii:

.....

EXEMPLUL 6

LUCRARE DE LABORATOR/LUCRARE PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	COMERȚ
<i>Calificarea profesională</i>	Tehnician în achiziții și contractări/Tehnician în comerț
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	URÎB Evaluarea oportunităților de piață
<i>Modul</i>	Marketing
<i>Clasa</i>	a XI-a
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	Mediul de Marketing al firmei - Analiza concurenților pe piață

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
8.1.13. Descrierea componentelor micromediului și macromediului	8.2.14. Analizarea componentelor micromediului și macromediului, reflectând critic și creativ asupra influențelor exercitate de mediul extern	8.3.5. Colaborarea cu membrii echipei pentru alegerea strategiei de piață

Suport teoretic:

Concurenții sunt factorul determinant, esențial în succesul sau eșecul firmelor, fenomen important pentru viața economică și pentru viața socială.

Scăderea vânzărilor din variate motive, obligă producătorii la decizii de relansare precum: renegocierea chiriilor din spațiile pentru mall-uri, închiderea unor magazine nerentabile, deschiderea unor noi puncte de lucru, în funcție de piață, dezvoltarea comerțului online prin investiții majore în platformele de vânzare și aducerea la raft a unor modele noi, competitive în ceea ce privește raportul preț-calitate.

Această situație se reflectă și în activitatea firmelor de exercițiu, foarte selective la tranzacționare. Ofertele trebuie să se adapteze continuu la client, să existe permanente strategii de comunicare și de adaptare la piața virtuală.

Ca mod de manifestare a economiei de piață, problema concurenței prezintă interes pentru mulți actori din piață precum: producători, consumatori și intermediari. Fiecare întreprindere este interesată de competitivitate și profit. Acțiunile acestora sunt în permanentă legătură de cele ale concurenților, fie ei direcți sau indirecti. Cazul ideal al monopolului pe o piață, este demult apus, rar întâlnim o astfel de situație, în care o întreprindere să își stabilească prețurile în mod liber și la un nivel foarte ridicat.

Întreprinderile trebuie să identifice cele mai bune soluții, cea mai bună cale pentru a-și realiza obiectivele asumate, profitul, mai ales în cadrul unui mediu concurențial puternic. În sens larg, într-o piață concurențială, întreprinderea care este cel mai bine pregătită să contracareze acțiunile concurenților, este aceea care va supraviețui pe piață.

Confrunțați cu o concurență puternică și urmărind obinerea unui profit cât mai mare, actorii deja existenți în piață sunt uneori tentați să distorsioneze concurența pentru a-și consolida puterea pe piață. În aceste condiții este necesară intervenția autorităților pentru a asigura dezvoltarea unui mediu economic sănătos.

Una dintre principalele probleme specifice demersului de marketing a unei întreprinderi o reprezintă identificarea concurenților. Aceasta trebuie să constituie o activitate permanentă în cadrul organizațiilor ce se bazează pe consumatori și satisfacerea nevoilor lor, în același timp cu urmărirea continuă a acțiunilor concurenților.

Vorbind despre identificarea concurenților, orice întreprindere are în atenție mai multe etape, așa cum prezentăm în tabelul de mai jos:

Tabel 1

Etape ale identificării concurenților

Etape	Descriere
Colectarea informațiilor	identificarea surselor folosite pentru obținerea informațiilor și colectarea acestora
Prelucrarea informațiilor	alegerea informațiilor utile și examinarea acestora în funcție de credibilitatea surselor folosite și actualitatea informației stabilirea criteriilor de comparare a concurenților
Difuzarea informațiilor	în funcție de relațiile existente în cadrul firmei și de politică de confidențialitate aplicată
Utilizarea informațiilor și reacția inversă	elaborarea de acțiuni: pe termen scurt și lung în funcție de rezultatele obținute

Sursa: Ilie S., Tanislav C., Poștovei C., Marketingul afacerilor. Clasa a XI-a - Filiera tehnologica. Profilul Servicii, Editura Oscar Print, 2016

Așa cum se arată în tabelul de mai sus procedeul în sine are ca scop încadrarea concurenților într-un anumit tipar. Unii dintre concurenți, cei pasivi, nu reacționează la acțiunile pieței concurențiale, deoarece se bazează pe un segment de consumatori fideli, alții, reacționează rapid la orice atac concurențial, dorind să-și păstreze poziția deja câștigată pe piață.

Enunțul lucrării practice:

Concurenții reprezintă o categorie distinctă a micromediului întreprinderii. Ne referim la întreprinderi sau persoane particulare care vizează aceeași grupare de consumatori, furnizori sau prestatori de servicii.

Analizați principalii 2 concurenți ai unei întreprinderi (ai firmei voastre de exercițiu), pentru a identifica cele mai bune măsuri de supraviețuire pe o piață concurențială, în condițiile crizei economice actuale și adaptarea ofertei la client.

Modul de lucru:

- Identificarea celor 2 concurenți și prezentarea succintă a activității lor
- Prezentarea situației economice a celor trei competitori, furnizând și sursa datelor utilizate
- Realizarea analizei multicriteriale, pornind de la caracteristicile ofertei de produse/servicii pentru cei 3 competitori

Analiza multicriterială pentru cei trei competitori

Criteria	IC	C1	C2	C3
Analiză	100			

Sursa: _____

- Argumentarea rezultatelor obținute

Rezultate obținute:

Rezultatele obținute arată care ar fi acele criterii care necesită îmbunătățiri, astfel încât o firmă să rămână competitivă, pe o piață concurențială. Multe dintre măsurile de redresare, dacă va fi cazul, sunt legate de strategii orientate către client, măsuri cu impact asupra ofertei întreprinderii/firmei de exercițiu.

Observații și concluzii:

.....

EXEMPLUL 7**LUCRARE DE LABORATOR**

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>Economic</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>10 Înregistrarea operațiilor economico-financiare</i>
<i>Modul</i>	<i>Contabilitate</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	<i>Înregistrarea operațiilor economico-financiare în contabilitate - Contabilitatea decontărilor cu terții - decontările cu furnizorii și clienții</i>

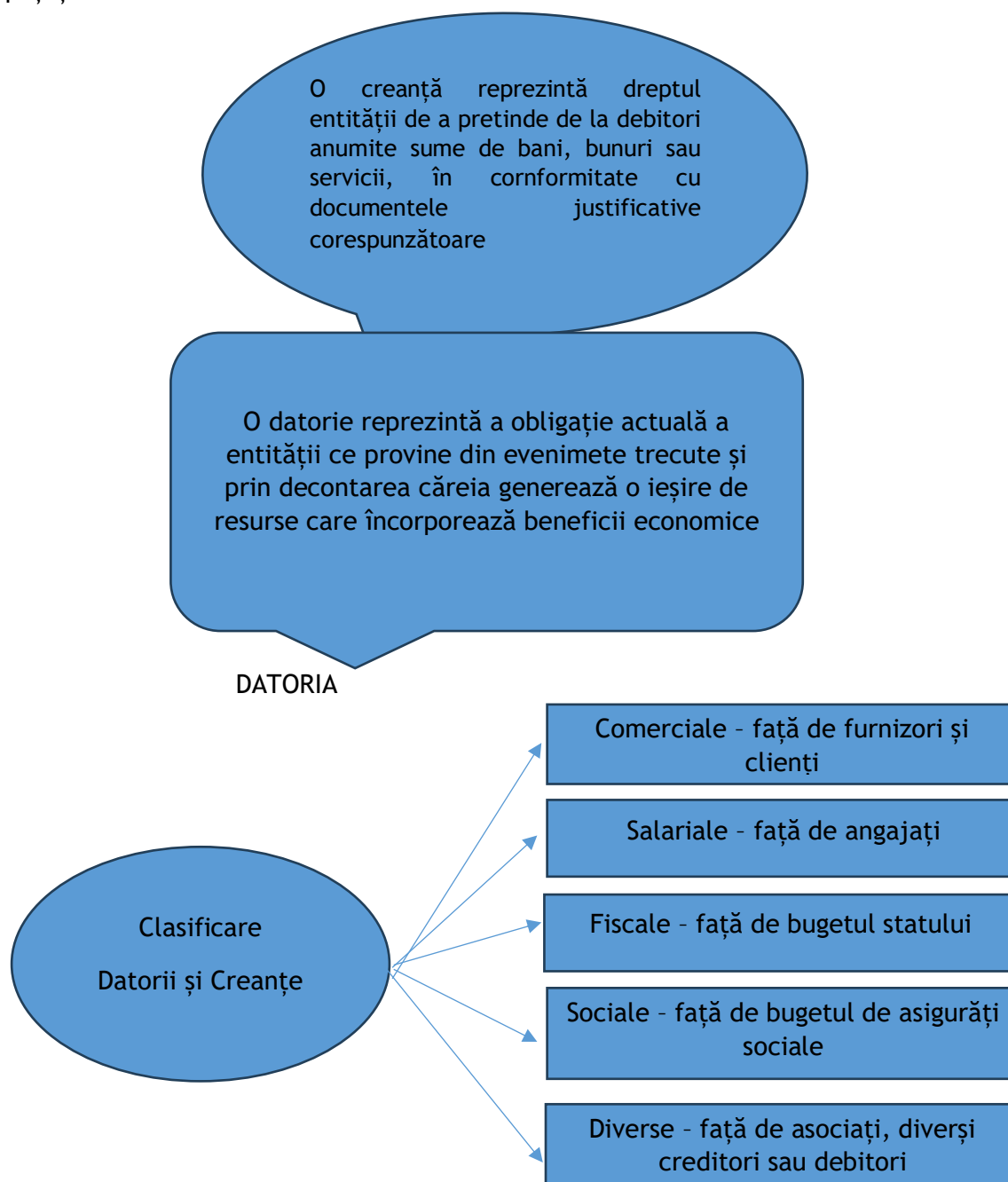
Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
10.1.2. Descrierea operațiilor economico-financiare și funcționarea conturilor	10.2.3. Aplicarea reglementărilor contabile privind înregistrarea operațiilor economico-financiare pe baza documentelor specifice	10.3.2. Argumentarea într-un mod independent și riguros a înregistrărilor în conturi

Suport teoretic:

Fișă de documentare

Datoriile și creanțele curente reflectă relațiile entității cu terții, a căror perioadă nu depășește un an.



Datoriile și creanțele comerciale

Datoriile comerciale sunt surse atrase pe termen scurt, obligații față de furnizorii de bunuri și servicii, care se vor deconta printr-o plată ulterioară.

Creanțele comerciale sunt drepturi de încasat față de terți determinate de vânzarea pe credit a bunurilor și a serviciilor, care se vor deconta printr-o încasare ulterioară.

Conturile utilizate potrivit Planului General de Conturi:

40. Furnizori și conturi asimilate		41. Clienți și conturi asimilate
401. Furnizori (P) 403. Efecte de platit (P) 404. Furnizori de imobilizari (P) 405. Efecte de platit pentru imobilizari (P) 408. Furnizori - facturi nesosite (P) 409. Furnizori - debitori 4091. Furnizori - debitori pentru cumparari de bunuri de natura stocurilor (A) 4092. Furnizori - debitori pentru prestari de servicii (A) 4093. Avansuri acordate pentru imobilizari corporale (A) 4094. Avansuri acordate pentru imobilizari necorporale (A)	Contabilitatea decontărilor cu furnizorii și clienții	411. Clienți 4111. Clienți (A) 4118. Clienți incerti sau in litigiu (A) 413. Efecte de primit de la clienți (A) 418. Clienți - facturi de intocmit (A) 419. Clienți - creditori (P)

Enunțul lucrării de laborator:

Realizați înregistrarea tranzacțiilor economice, privind decontările cu furnizorii și clienții.

Modul de lucru:

Să se înregistreze următoarele tranzacții economice din perioada curentă pentru o FE, prin realizarea analizei contabile și a formulei contabile:

1. Achiziționarea unui utilaj la cost de achiziție de 4.000 lei, TVA 19%, conform facturii fiscale;
2. Achiziționarea unei licențe de calculator în valoare de 1.000 lei, TVA 19%, conform facturii fiscale;
3. Plata prin virament bancar a furnizorului de utilaj, conform ordinului de plată;
4. Vânzarea mărfurilor 500 buc la prețul de vânzare de 10 lei/buc, TVA 9%, conform facturii fiscale;
5. Plata în numerar a furnizorului de licență, conform bonului fiscal;
6. Încasarea prin virament bancar a clientului de mărfuri, conform extrasului de cont;
7. Achiziționare de materiale consumabile în valoare de 3.000 lei, TVA 19%, conform facturii fiscale și a biletului la ordin;
8. Înregistrarea facturii de internet și telecomunicații în valoare totală de 1.500 lei, TVA inclus.
9. Înregistrarea facturii de prestări servicii clienților în valoare de 2.000 lei, TVA 19%;

Rezultate obținute

Înregistrări contabile:

Nr	Natura tranzacției	Conturi corespondente	Formula contabilă D=C		
1	Achiziție utilaj, cf. Facturii fiscale	2131 - A+D 4426 - A+D 404 - P+C	% 2131 4426	= 404	4.760 4.000 760
2	Achiziție licență de calculator, cf. Facturii fiscale	205 - A+D 4426 - A+D 404 - P + C	% 205 4426	= 404	1.190 1.000 190
3	Plata prin virament bancar a furnizorului de utilaj, cf. Ordinului de plată	404 - P - D 5121 - A - C	404	= 5121	4.760
4	Vânzarea mărfurilor la preț de vânzare, cf. Facturii fiscale	4111 - A+D 707 - P + C 4427 - P + C	4111	= %	5.450 5.000 450
5	Plata în numerar a furnizorului de licență, cf. Bonului fiscal	404 - P - D 5311 - A - C	404	= 5311	1.190
6	Încasarea clientului prin virament bancar, cf. Extrasului de cont	5121 - A + D 4111 - A - C	5121	= 4111	5.450
7	Achiziționare materiale consumabile, cf. Facturii fiscale și biletului la ordin	302 - A + D 4426 - A + D 403 - P + C	% 302 4426	= 403	3.760 3.000 760
8	Factura de internet și telecomunicații	626 - A + D 4426 - A + D 401 - P + C	% 626 4426	= 401	1.500 1.261 239
9	Factura de prestări servicii clienților	4111 - A + D 704 - P + C 4427 - P + C	4111	= %	2.380 2.000 380

Observații și concluzii:

.....
.....

EXEMPLUL 8

LUCRARE DE LABORATOR/LUCRARE PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>Economic Administrativ Poștă</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>13. Utilizarea softului în contabilitate</i>
<i>Modul</i>	<i>MODULUL IV. UTILIZAREA CALCULATORULUI ÎN CONTABILITATE</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	<i>Prezentarea cu ajutorul softului specializat a următoarelor evenimente: Configurare generală a societății comerciale, Aprovizionare marfă, Vânzare și încasare contravaloare factură.</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
13.1.5. Prezentarea evenimentelor și tranzacțiilor cu ajutorul softului specializat	13.2.6. Înregistrarea evenimentelor și tranzacțiilor cu ajutorul softului specializat	13.3.5. Implicarea activă în prezentarea corectă a articolelor contabile pe baza documente contabile, informatizat.

Suport teoretic:

Un program de contabilitate își demonstrează utilitatea prin integrarea și asigurarea principalelor necesități contabile ale entităților economice. În general există și o variantă gratuită a softurilor în cauză, cu puține limitări ceea ce devine un ajutor important mai ales în cazul entităților economice nou înființate și totodată pentru uzul didactic.

SAGA este unul din acele softuri cu o interfață intuitivă, care nu presupune o pregătire prealabilă a utilizatorilor și care acoperă o sumedenie de operațiuni contabile (privind imobilizările, stocurile, clienții, furnizorii, casa, banca, salariile, capital, TVA, impozit pe profit/pe venit, generarea documentelor, generarea declarațiilor și multe altele).

Operațiile cu datele contabile realizate cu ajutorul softului contabil presupun adăugarea, modificarea sau ștergerea acestora. În situația operațiunii de ștergere a anumitor date, softul generează un mesaj de atenționare pentru confirmarea ștergerii, situație care va duce la excluderea definitivă a datelor care se doresc a fi șterse.

În situația în care datele sunt supuse procedurii de validare, acestea nu pot fi șterse, sau modificate, pentru a le modifica/șterge fiind necesară devalidarea documentul. Operațiunea de validare a datelor este folosită în program, în toate ferestrele de introducere a datelor cu câteva excepții (articole contabile, casă, bancă).

Interfața grafică SAGA

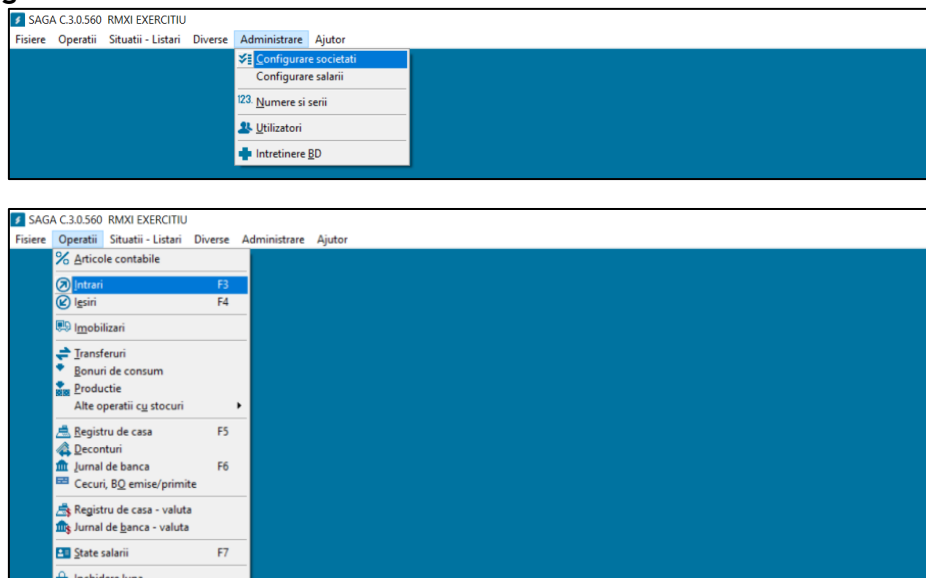


Figura 1 Meniu Configurare societăți

Modul de lucru:

În vederea utilizării softului SAGA pentru rezolvarea sarcinii transpusă într-o lucrare practică, trebuie configurată entitatea economică după informații existente, un model fiind prezentat în continuare.

Denumire entitate economică	SC RMXI EXERCITIU SRL
Cod de înregistrare fiscală	11111111
Număr de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	J29/1/3.07.2023
Obiect de activitate - cod CAEN	4719
Cont bancar	RO64BRDExxxxxxxxxxxxxxxxxx
Mod de calcul TVA	Lunar
Capital social	500 000 lei
Microîntreprindere	
FIFO	
Gestiune cantitativ-valorică	
Fără operații în valută	

Notă: informațiile pot fi adaptate fiecărei situații

În urma introducerii datelor specifice în meniul *Configurare Societăți* (Figura 1), se obține rezultatul reprezentat prin Figura 2.

SAGA C. RMXI RMXI EXERCITIU

Configurare societati

Adaug Modific Sterg

Cod	Denumire	Cod fiscal	Nr. Registrul Comertului	Blocat
0001	RMXI EXERCITIU	11111111	J29/3.07.2023	<input type="checkbox"/>

Preluare date contabile...
Preluare stocuri initiale...

ATENTIE!
Pentru activarea meniului, trebuie introdusa balanta de pornire.

Persoana juridica fara scop lucrativ
 Microintreprindere

Cod CAEN 4719
Capital social 500 000.00

Sediu social Domiciliu fiscal

Loc. PLOESTI Judet PRAHOVA Sector Str. REPUBLICII

Nr. 11 Cod post. 111111 Bl. A1 Sc. 1 Et. 1 Ap. 1 Tel. 0740000000 Email rmx_i_exercitiu@gmail.com

Cont 1 RO64BRDExxxxxxxxxxxxx Banca BANCA ROMANA DE DEZVOLTARE Filiala
Cont 2 Banca Filiala

Cu operatii in valuta

FIFO (Recomandat) LIFO Cost mediu ponderat(CMP) Manual Inventar intermitent Casa de marcat DATECSPRINTER

Modul de plata al TVA-ului Lunar Trimestrial Neplatitor TVA colectata la incasare

Inregistrat pentru RO e-Factura D700, impozit si TVA...
Informatii generale Conturi automate Setari diverse

Isire

Figura 2 Ecran Configurare societăți

Fiind cazul unei entități nou înființate, se va înregistra aportul de capital social înregistrând formulele contabile în meniul *Articole contabile* și vizualizate în *Registrul Jurnal* (Figura 3).

RMXI EXERCITIU c.f. RO11111111 r.c. J29/3.07.2023 Capital social 500000
PLOIESTI str. REPUBLICII nr. 11 bl. A1 sc. 1 et. 1 ap. 1 cod postal 111111 jud. PRAHOVA tel. 0740000000

REGISTRU JURNAL

Nr. crt.	Data	Explicatie	Nr. doc	Cont debitor	Cont creditor	Debit	Credit	Tip
1	03.07.2023	DECONTARI CU ACTIONARI/ASOCIATI PRIVIND CAPITALUL	1	456	1011	500 000.00	500 000.00	Diverse
2	03.07.2023	DEPUNERE CAPITAL	F.V. nr 1	5121	456	500 000.00	500 000.00	Diverse
3	03.07.2023	CAPITAL SUBSCRIS VARSAT	F.V. nr.1	1011	1012	500 000.00	500 000.00	Diverse
Total pe 03.07.2023						1 500 000.00	1 500 000.00	
Total luna 7						1 500 000.00	1 500 000.00	

Intocmit.....

Figura 3 Registrul Jurnal

În urma operațiunii următoare:

Se achiziționează, în data de 05.07.2023, conform facturii numărul 173/05.07.2023, scadentă la data de 06.07.2023, de la furnizorul S.C. Selgros Cash & Carry S.R.L., cod fiscal RO 11805367, mărfuri(gestiune setată anterior), după cum urmează:

- 10 bucăți Grill electric Optigrill GC712D34 la prețul de 599 lei/buc., TVA 19 %
- 15 bucăți Oală electrică sub presiune CY505e30 la prețul de 449 lei/buc., TVA 19 %,

înregistrată ca o operație de *Intrări*, situația stocurilor poate fi generată din meniul corespunzător (*Situație stocuri*) și reprezentată prin Figura 4.

SITUATIA STOCURILOR

01.07.2023 -- 31.07.2023

Denumire	Cod	UM	Stoc initial	Cant. intr.	Cant. iesita	Stoc final	Sold initial	Val. intrata	Val. iesita	Sold final
TVA 19 %										
GRILL ELECTRIC OPTIGRILL GC712D34	00000001	BUC	0.000	10.000	0.000	10.000	0.00	5 990.00	0.00	5 990.00
OALA ELECTRICA PRESIUNE CY505E30	00000002	BUC	0.000	15.000	2.000	13.000	0.00	6 735.00	1 098.00	5 637.00
Total TVA 19 %							0.00	12 725.00	1 098.00	11 627.00
Total general:							0.00	12 725.00	1 098.00	11 627.00

Figura 4 Situația Stocurilor

Ca urmare a vânzării a două bucăți din sortimentul de marfă Oală electrică sub presiune CY505e30, la prețul de 800 lei/bucată, în data de 06.07.2023, conform facturii nr. 1, clientului Tiberiu Impex SRL, cu încasare a întregii sume în numerar prin chitanța nr.1 se generează factura și chitanța corespunzătoare.

FACTURA						
Numar 1						
Data 06.07.2023 Scadent la 06.07.2023				- RON -		
Furnizor			Client			
RMXI EXERCITIU			SC TIBERIU IMPEX SRL			
CIF RO11111111 RC J29/3.07.2023			CIF 2222222222			
Capital soc. 500 000 RON PLOIESTI str. REPUBLICII nr. 11 bl. A1 sc. 1 ap. 1 jud. PRAHOVA Tel. 0740000000 Email rmxi_exercitiu@gmail.com BANCA ROMANA DE DEZVOLTARE RO64BRDExxxxxxxxxxxxxxxx			PLOIESTI,, jud. PRAHOVA			
Nr. crt.	Denumire produse/servicii	UM	Cantitate	Pret unitar	Valoare	TVA (19%)
1	OALA ELECTRICA PRESIUNE CY505E30	BUC	2.000	700.0000	1 400.00	266.00
					1 400.00	266.00
Total					1 666.00	
Unitatea RMXI EXERCITIU						
CIF RO11111111 RC J29/3.07.2023			CHITANTA			
Capital soc. 500 000 RON			Numar 1			
Adresa PLOIESTI str. REPUBLICII nr. 11 bl. A1 sc. 1 et. 1 ap. 1 cod postal 111111 jud. PRAHOVA			Data 06.07.2023			
Banca BANCA ROMANA DE DEZVOLTARE						
IBAN RO64BRDExxxxxxxxxxxxxxxx						
Am primit de la SC TIBERIU IMPEX SRL			CIF 2222222222			
Adresa Judetul PRAHOVA, PLOIESTI,						
Suma de 1 666.00 adica UNAMIESASESUTESAIZECISISASE RON						
Reprezentind clv fact. 1						
<i>Casier,</i>						

Figura 5 Factura de vânzare și chitanța de încasare

Rezultate obținute: în urma activităților practice prezentate sunt de forma PDF- rilor generate cu ajutorul softului contabil SAGA, configurarea societății fiind vizibilă prin antetul fiecărui document. În urma secvenței de mai sus pot fi generate situații ca:

Registrul Jurnal,

Factura de vânzare,

Chitanța privind încasarea în numerar,

Situația stocurilor (înainte și după vânzare).

Observații și concluzii:

.....
.....

EXEMPLUL 9

LUCRARE DE LABORATOR/LUCRARE PRACTICĂ

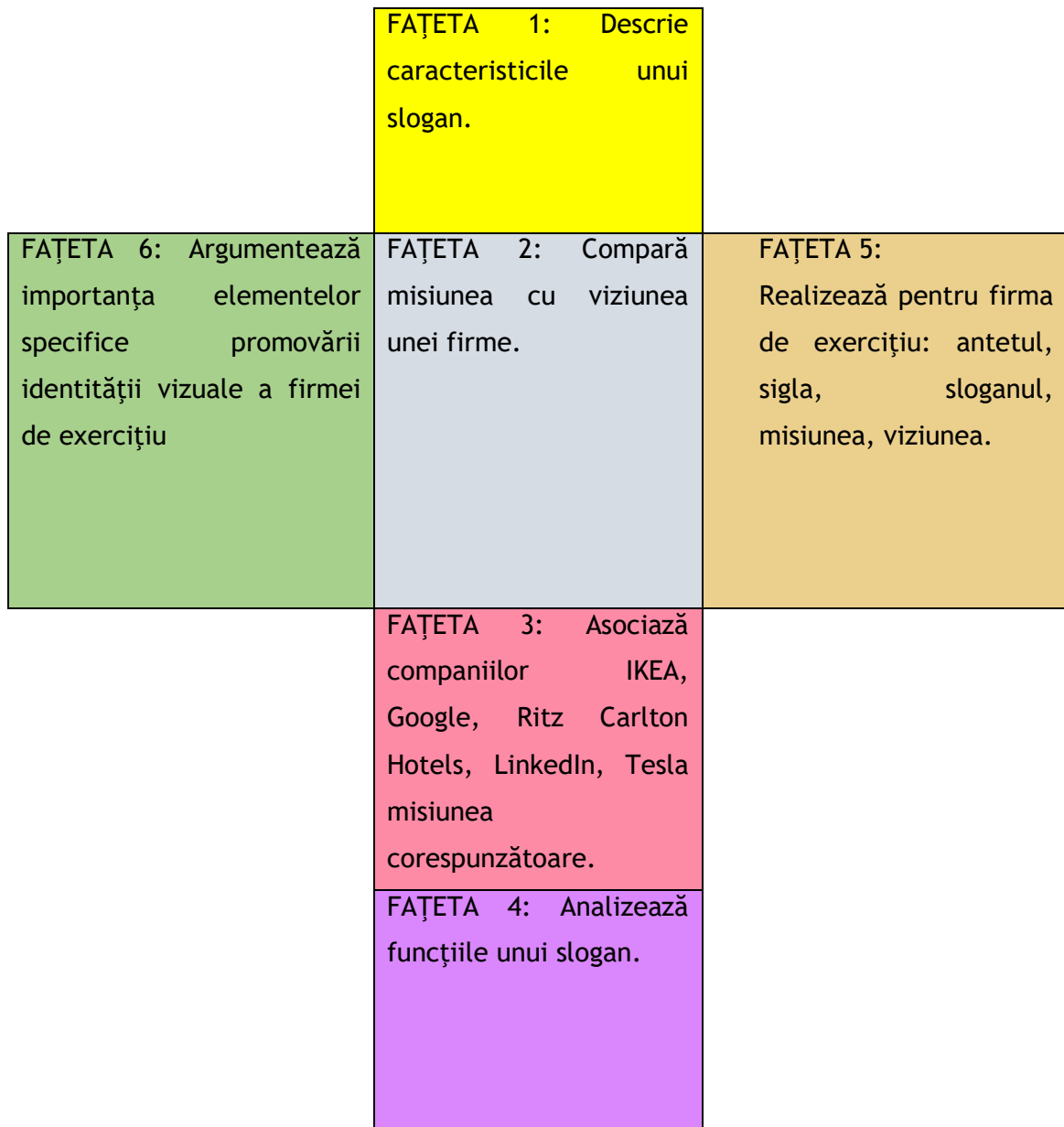
<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>SERVICII</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice/ Tehnician în activități de comerț/ Tehnician în achiziții și contractări</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>URÎ 7 Administrarea firmei</i>
<i>Modul I</i>	<i>Administrarea firmei</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema lucrării de laborator/lucrării practice</i>	<i>Identitatea vizuală a întreprinderii</i>

Rezultate ale învățării vizate

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.14.Descrierea modalităților de promovare a identității vizuale la nivel de întreprindere	7.2.13.Identificarea elementelor specifice promovării identității vizuale a unei întreprinderi	7.3.10.Argumentarea într-un mod independent și rațional, a elementelor de identitate vizuale

Suport teoretic:

Metoda cubului



La final, elevul construiește cubul, prezintă “FAȚETELE” și realizează un feedback al activității.

Enunțul lucrării de laborator:

Stabilește importanța identității vizuale a unei firme de exercițiu.

Modul de lucru:

1. Descrierea caracteristicilor unui slogan.
2. Compararea misiunii cu viziunea unei firme.
3. Asocierea pentru companiile IKEA, Google, Ritz Carlton Hotels, LinkedIn, Tesla cu misiunea corespunzătoare acestora.
4. Analizarea funcțiilor unui slogan.
5. Realizarea, pentru firma de exercițiu, a siglei, a antetului, a sloganului, a misiunii și a viziunii.
6. Argumentarea importanței elementelor specifice promovării identității vizuale a unei firme de exercițiu.

Rezultate obținute:

Descrierea caracteristicilor unui slogan.	
Compararea misiunii cu viziunea unei firme.	
Asocierea companiilor IKEA, Google, Ritz Carlton Hotels, LinkedIn, Tesla misiunea corespunzătoare.	
Analiza funcțiilor unui slogan.	
Realizarea, pentru firma de exercițiu, a antetului, a siglei, a sloganului, a misiunii, a viziunii.	
Argumentarea importanței elementelor specifice promovării identității vizuale a firmei de exercițiu	

Observații și concluzii:

.....
.....

EXEMPLUL 10

LUCRARE PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	ECONOMIC COMERȚ
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice Tehnician în administrație Tehnician în activități de comerț Tehnician în achiziții și contractări</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	EVALUAREA OPORTUNITĂȚILOR DE PIAȚĂ
<i>Modul</i>	MARKETING
<i>Clasa</i>	a XI-a
<i>Tema lucrării practice</i>	<i>Studierea concurenței pe piața reală pe care acționează firma mamă a firmei de exercițiu</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
8.1.6. Prezentarea concurenței directe și indirecte ca etapă majoră în analiza concurenței 8.1.7. Descrierea principalelor metode de evaluare a activității unui agent economic	8.2.6. Analizarea concurenților direcți și indirecti ce acționează pe piață. 8.2.7. Realizarea analizei SWOT în vederea elaborării strategiei de marketing a agentului economic	8.3.2. Colaborarea cu membrii echipei pentru a anticipa fenomenele de impact asupra activității agentului economic

Suport teoretic

Oferta firmei trebuie să fie percepută de clienți ca fiind cea mai atractivă, cea mai credibilă, cea mai diferită prin raportare la oferta concurenților.

Pentru a defini punctele tari și punctele slabe ale propriei oferte putem apela la analiza SWOT.

Acronimul SWOT provine din engleză și înseamnă: **Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats**. În română cei patru termeni pot fi traduși prin: **Puncte tari, Puncte slabe, Oportunități, Amenințări**. Din interior provin punctele tari și punctele slabe, din exterior provin oportunitățile și amenințările.

Enunțul lucrării practice:

Organizați-vă în echipe de 3-4 persoane. Realizați o analiză a concurenților pe piața pe care acționează firma mamă a propriei forme de exercițiu.

Modul de lucru:

1. Identificarea a cel puțin 4 concurenți ai firmei mamă.
2. Realizarea unei scurte prezentări a lor: istoric, imagine, misiune, obiect de activitate.
3. Realizarea unei analize SWOT a celor 4 concurenți după modelul:

FIȘA” ANALIZA SWOT A FIRMEI.....”

Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări

4. Completați matricea de analiză a concurenților după modelul de mai jos:

Matricea de analiză a concurenților

Discutați în echipă și, pe baza analizelor SWOT realizate, acordați calificative de la 1(nesatisfăcător) la 5 (excelent) pentru caracteristicile pe care le considerați importante pentru respectivul domeniu de activitate. Introduceți valorile în căsuțe. Efectuați totalul la final și realizați o ierarhie a celor 5 firme.

Caracteristici	Firme concurente			
	A	B	C	D
Varietatea gamei sortimentale				
Calitatea produselor				
Prețul				
Disponibilitatea produselor				
Serviciile oferite				
Comportamentul personalului				
Metodele de vânzare practicate				
Metodele de promovare				
Imaginea magazinului/ firmei				
Total				

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5

5. Prezentați rezultatele colegilor (Power Point/ Prezi/ Ari Powtoon, Canva, Genially).

Observații și concluzii:

Elevii vor fi provocați la o discuție pe baza următoarelor întrebări:

1. Care este firma situată pe primul loc în ierarhia realizată de voi? Justificați răspunsul!
2. Care este firma situată pe ultimul loc? Justificați răspunsul!
3. Ce măsuri ar putea lua firma situată pe ultimul loc pentru a avansa în ierarhia voastră?
4. Considerați oferta de pe piața locală completă în ceea ce privește acest domeniu de activitate? Justificați răspunsul!
5. Ce caracteristici ar trebui să îndeplinească un nou venit pe această piață?

Rezultate obținute:

Indicatori	Punctaj	
	Maxim	Acordat
1. Selectarea concurenților firmei mamă, a modalității de prezentare a rezultatelor.	6	
2. Studiarea în mod independent a concurenților firmei mamă și descrierea lor	24	
3. Realizarea analizei SWOT pentru cei 4 concurenți	24	
4. Completarea matricei de analiză a concurenților	8	
5. Colaborarea cu membrii echipei pentru realizarea prezentării..	8	
6. Folosirea corectă a terminologiei de specialitate	6	
7. Prezentarea ideilor esențiale într-un mod creativ.	6	
8. Transmiterea corectă a informațiilor	18	

Observații și concluzii:

.....

Repere metodologice pentru aplicarea curriculumului la clasa a XI-a, în anul școlar 2023-2024

EXEMPLUL 1

PROBĂ PRACTICĂ

de evaluare a unei teme de laborator tehnologic sau instruire practică

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	COMERȚ
<i>Calificarea profesională</i>	COMERCIANT VÂNZĂTOR
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	URÎ 8. Aplicarea tehnicilor comerciale la nivelul unității economice
<i>Modul</i>	TEHNICI COMERCIALE
<i>Clasa</i>	a XI-a
<i>Tema probei practice</i>	Pregătirea mărfurilor pentru vânzare

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
8.1.3 Descrierea operațiilor de pregătire a mărfurilor în vederea vânzării	8.2.3 Pregătirea mărfurilor în vederea vânzării către clienți	8.3.3 Colaborarea cu membrii echipei de lucru, în scopul îndeplinirii sarcinilor de la locul de muncă

Enunțul probei practice:

Realizați, în colaborare, pregătirea mărfurilor pentru vânzare, de la raionul unde efectuați practica, utilizând materialele puse la dispoziție de operatorul economic din unitățile comerciale, unde efectuați instruirea practică.

NOTĂ: Fiecare echipă de 3-4 elevi va realiza pregătirea pentru vânzarea mărfurilor din raionul în care face practică, respectiv produse zaharoase, băuturi, legume-fructe, condimente, stimulente, textile, încălțăminte, cosmetice, electrocasnice ș.a.

Sarcini de lucru:

- descrierea operațiilor de pregătire a mărfurilor în vederea vânzării;
- efectuarea operațiilor comune de pregătire a mărfurilor pentru vânzare;
- realizarea operațiilor specifice de pregătire pentru vânzare a mărfurilor existente în raionul de practică;
- colaborarea cu membrii echipei de lucru pentru a realiza operațiile de pregătire a mărfurilor pentru vânzare în 30 de minute;
- respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului.

Grila de evaluare:

Criteria de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10 puncte
		Pregătirea zonei de vânzare, a raionului, mobilierului, a materialelor și echipamentelor comerciale necesare	10 puncte
		Împărțirea sarcinilor de lucru între membrii echipei pentru o colaborare eficientă și încadrarea în timpul de lucru de 30 minute	10 puncte
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Descrierea operațiilor de pregătire a mărfurilor în vederea vânzării	10 puncte
		Efectuarea operațiilor comune de pregătire a mărfurilor pentru vânzare (<i>dezambalare, curățare, sortare pe grupe sortimentale, verificarea termenului de valabilitate/garanție, îndepărtarea mărfurilor expirate, completarea sortimentului comercial cu mărfurile care lipsesc de pe raft, verificarea corectitudinii marcării ș.a.</i>)	10 puncte
		Realizarea operațiilor specifice de pregătire pentru vânzare a mărfurilor existente în raionul de practică (<i>tăiere, eliminare defecte minore, călcare, coasere nasturi lipsă, reparații mici, expunere raft etc.</i>)	10 puncte
		Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului	10 puncte
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Prezentarea unei aprecieri globale a muncii realizate individual și în echipă de pregătire a mărfurilor pentru vânzare prin operații comune și specifice	10 puncte
		Argumentarea alegerii soluției de realizare a sarcinii de lucru	10 puncte
		Utilizarea corectă a terminologiei de specialitate	10 puncte

EXEMPLUL 2

PROBĂ PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>Economic</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnician în activități economice</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>Utilizarea softului în contabilitate</i>
<i>Modul</i>	<i>Utilizarea calculatorului în contabilitate</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema probei practice</i>	<i>Monografie contabilă complexă</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
13.1.5. Prezentarea evenimentelor și tranzacțiilor din contabilitate cu ajutorul softului specializat	13.2.6. Înregistrarea evenimentelor și tranzacțiilor din contabilitate cu ajutorul softului specializat	13.3.5. Implicarea activă în prezentarea corectă a articolelor contabile pe baza documentelor contabile, informatizat

Enunțul probei practice:

Înregistrați tranzacțiile de mai jos, utilizând programul de contabilitate SAGA C, care se descarcă gratuit de la adresa www.sagasoft.ro.

Salvați în PDF documentele solicitate.

Sarcini de lucru:

- a) Configurarea, cu ajutorul programului SAGA C, a înființării următoarei societăți comerciale, cunoscând următoarele informații:

În data de 01.07.2023, constituiți societatea S.C. TERRA MIDCONTAB S.R.L. conform actului constitutiv, cu un capital social subscris în suma de 200.000 lei.

Capitalul este divizat în 2000 de părți sociale cu valoare nominală 100 lei și este deținut de asociat unic Popescu Anda, care aduce suma de 200.000 lei în contul bancar al societății, conform foii de vărsământ nr 25/02.07.2023, suma de 120.000 lei, în numerar depus în casieria unității pe baza dispoziției de încasare nr. 1/02.07.2023 suma de 4000 lei, iar diferența este acoperită printr-un aport în natură, concretizat într-un mijloc de transport în valoare de 76.000 lei, conform procesului verbal de predare-preluare.

Date firmă	
Denumirea firmei	S.C. TERRA MIDCONTAB S.R.L.
Obiect de activitate	4661 Comerț cu ridicata nespecializat de produse alimentare, băuturi și tutun.
Sediu	STR DONICI Nr 54 Bucuresti SECTOR 5
Telefon și e-mail	Telefon:0752753734
Nr. Reg.Com.	J40/1664/2023
CUI	26834425
Cont	RO24BTRLRONCRT00T4797802

Banca	Banca Transilvania
Capital social	200.000 lei
Luna de începere a folosirii programului	iulie 2023
c.Date stocuri	.
C1. Contabilitatea analitică a stocurilor se realizează prin metoda cantitativ- valorică	
d.Gestiuni	
Gestiune Mărfuri- responsabil ION Maria	
Gestiune Obiecte de inventar - responsabil Enescu Ingrid	
Gestiune Imobilizări - responsabil Ilie EMIL	
e.Alte date necesare configurării firmei	
-metoda de evaluare FIFO	
-metoda de plată a TVA-ului este lunar	
-microîntreprindere	
-firma nu are regim de TVA colectat la încasare	
f.Salariati	
Date document	Date angajat
Angajat	Andrei Mara
Punct de lucru	Resurse umane
Funcție	Responsabil resurse umane
Data angajării	01.07.2023
Tip	Permanent
Norma pe zi	8 ore/zi
Salariu brut	7500 lei
CNP	1981210044742
Adresa	București , Str. Tudor Vladimirescu10 sect3
Nr.contract	1/30.06.2023
Data contract	01.07.2023
Casa de sănătate	București sect 3
Mod de plata	Numerar
Data plății salariului	15 ale lunii următoare celei în care s-a realizat venitul salarial

1. b) Salvarea, în format PDF, a următoarelor documente:

- Jurnal de bancă din data de 02.07.2023

- Registrul de casă din data de 02.07.2023

- Notele contabile aferente subscrierii de capital, depunerea aporturilor si vărsarea capitalului social.

2. a) Înregistrarea achiziționării, pe baza facturii nr 147/07.07.2023 de la furnizorul S.C. DEDEMAN S.R.L., CUI 2816464, a următoarelor elemente de mobilier necesare amenajării unor birouri și darea lor în folosință:

Scaun birou 10 buc la prețul de achiziție 108 lei/buc, TVA 19%

Birou cu dulap, 5 buc, la preț de achiziție 246 lei/buc, TVA 19%.

S.C. TERRA MIDCONTAB SRL c.f. RO26834425 r.c. J40/1664/2023 Capital social 200000
BUCURESTI sect. 5 str. DONICI nr. 54 tel. 0752753734

Nota de receptie si constatare de diferente

Nr. NIR	Data	Gestiune	Furnizor	Cod	Nr. doc.
1	07.07.2023	OBIECTE DE INVENTAR	DEDEMAN SRL	00001	147

Cod	Denumire articol	UM	Cont deb.	Cantitate	Pret unitar	Valoare	TVA
00000001	SCAUN BIROU	BUC	303	10,000	108,0000	1,080,00	205,20
00000002	BIROU CU DULAP	BUC	303	5,000	246,0000	1,230,00	233,70
Total:						2 310,00	438,90
Total valoare + TVA:						2 748,90	

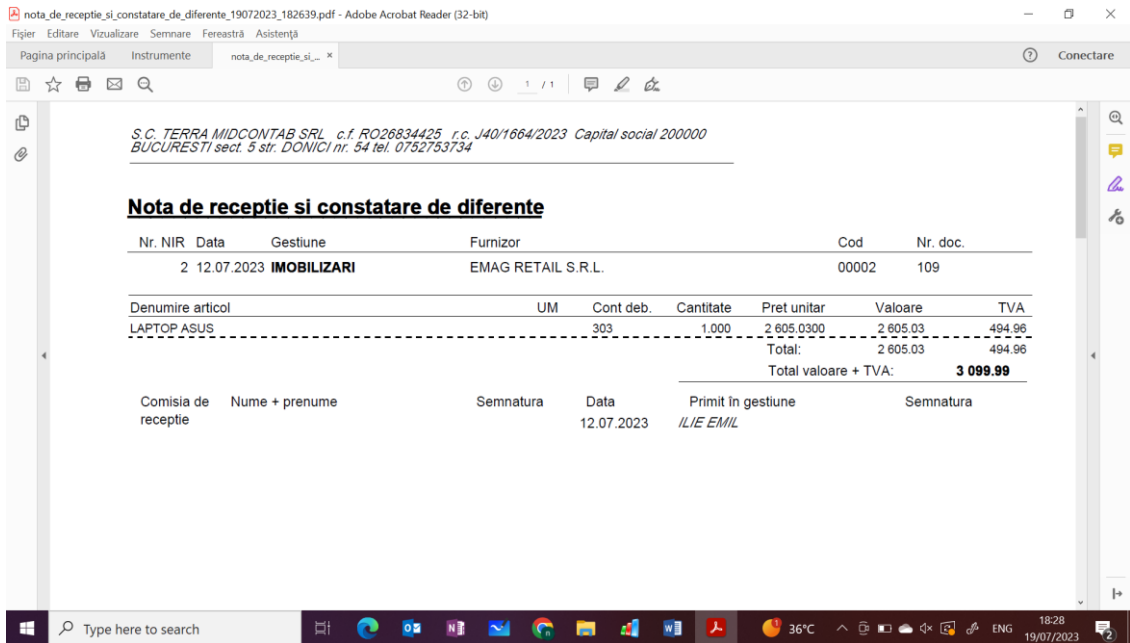
Comisia de receptie	Nume + prenume	Semnatura	Data	Primit in gestiune	Semnatura
			07.07.2023	ENESCU INGRID	

b) Salvarea în format PDF a următoarelor documente:

- Nota de recepție și constatare de diferențe 1/07.07.2023
- Procesul verbal de dare în folosință nr 1/07.07.2023

3. a) Înregistrarea achiziționării de la furnizorul EMAG RETAIL, CUI 44231872, conform facturii nr 109/12.07.2023, a unui Laptop ASUS la prețul de achiziție 3099.99 lei inclusiv TVA.

Cod clasa conform catalogului mijloacelor fixe 2.2.9 metoda de amortizare liniară, perioadă de amortizare fiind de 36 de luni.



b) Salvarea, în format PDF, a următoarelor documente:

- Nota contabilă aferentă achizitiei
- Proces verbal de recepție a imobilizării
- Fișa mijlocului fix

4. a) Întocmirea statului de plată al lunii iulie 2023, știind că angajatul a lucrat întreaga lună.

b) Salvarea, în format PDF, a următoarelor documente:

- Fluturașul de lichidare
- Ștatul de plată luna iulie 2023
- Registrul de evidenta salariați - raport salariat

5. a) Efectuarea închiderii de lună.

b) Salvarea, în format PDF, a următoarelor documente:

- Registrul Jurnal luna iulie 2023
- Registru Carte mare luna iulie 2023
- Balanta de verificare luna iulie 2023 (4 egalitati)

6. Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI, protecția mediului

Grila de evaluare:

Criteria de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10p
		Analizarea structurii softului SAGA C	10p
		Identificarea documentelor contabile primare, a planului de conturi necesare realizării sarcinii de lucru	10p
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Respectarea etapelor de înregistrare a monografiilor contabile cu ajutorul softului specializat SAGA C	10p
		Înregistrarea corectă a monografiei contabile cu ajutorul softului SAGA C	10p
		Utilizarea responsabilă și creativă a softului SAGA C	10p
		Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului	10p
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Derularea corectă a programului de contabilitate	10p
		Generarea documentelor monografiei contabile cu ajutorul softului SAGA C	10p
		Utilizarea corectă a terminologiei de specialitate	10p

EXEMPLUL 3

PROBĂ PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	COMERȚ
<i>Calificarea profesională</i>	Tehnician în achiziții și contractări/Tehnician în comerț
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	URÎ7 Administrarea firmei
<i>Modul</i>	Administrarea firmei
<i>Clasa</i>	a XI-a
<i>Tema probei practice</i>	Completarea documentelor necesare înființării firmei de exercițiu, respectând reglementările legale

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.6 Descrierea etapelor înființării unei întreprinderi	7.2.3 Completarea documentelor necesare înființării unei întreprinderi conform reglementărilor legale	7.3. 2 Asumarea responsabilității privind completarea documentelor de înființare ale unei întreprinderi cu respectarea normelor legislative
7.1.7 Prezentarea documentelor necesare înființării unei întreprinderi		

Enunțul probei practice:

Completați documentele de înființare ale firmei de exercițiu, transmițându-le către Centrala națională, ROCT, în vederea activării.

Sarcini de lucru:

- Accesarea site-ului <https://www.cndipt.ro/> și, în cadrul acestui site, secțiunea documente FE <https://www.cndipt.ro/fe/>
- Descărcarea documentelor necesare înființării unei firme de exercițiu, pentru anul școlar în curs
- Completarea și transmiterea documentelor către Centrala națională, ROCT, utilizând email dedicat firma.de.exercitiu@roct.ro

Grila de evaluare:

Criterii de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10p
		Selectarea echipamentelor și materialelor de lucru	10p
		Studierea în echipă/departament a sarcinii de lucru date	10p
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Accesarea site-ului și a secțiunilor dedicate	5p
		Identificarea potențialilor clienți	5p
		Analiza Codurilor CAEN	10p
		Descărcarea și completarea documentelor către Centrala națională ROCT	10p
		Transmterea documentelor către Centrala națională, ROCT și obținerea acceptului de funcționare	5p
		Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului	5p
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Asimilarea și transmiterea informațiilor	10p
		Prezentarea ideilor esențiale, utilizând mijloace TIC	10p
		Argumentarea alegerii făcute și promovarea modului în care s-a realizat sarcina de lucru	10p

EXEMPLUL 4

PROBĂ PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	<i>ECONOMIC</i>
<i>Calificarea profesională</i>	<i>Tehnicia n în activități economice</i>
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	<i>URÎ 9. Evaluarea oportunităților de piață</i>
<i>Modul</i>	<i>Marketing</i>
<i>Clasa</i>	<i>a XI-a</i>
<i>Tema probei practice</i>	<i>Determinarea indicatorilor ce caracterizează piața firmei: elasticitatea cererii de mărfuri</i>

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
9.1.5. Descrierea diferitelor categorii de piețe și a dimensiunilor acestora	9.2.5. Determinarea indicatorilor ce caracterizează piața agentului economic prin aplicarea principiilor și proceselor matematice de bază	9.3.2. Colaborarea cu membrii echipei pentru a anticipa fenomenele de impact asupra activității agentului economic

Enunțul probei practice:

Comparați evoluția vânzărilor de laptopuri în cele două semestre ale anului 2022, știind că în semestrul întâi, la prețul unitar 1800 lei, cererea a fost de 100 bucăți, iar, în al doilea semestru, la prețul unitar de 2000 lei, cererea este de 80 bucăți.

Sarcini de lucru:

1. Prezentarea formulei de calcul a elasticității cererii în funcție de preț;
2. Numirea elementelor formulei de calcul a elasticității cererii în funcție de preț;
3. Determinarea coeficientului de elasticitate al cererii de laptopuri în funcție de preț;
4. Identificarea tipului de cerere existentă pe piața menționată;
5. Prezentarea a 5 factori care afectează cererea de laptopuri;
6. Compararea vânzărilor în funcție de preț, evidențiind elasticitatea prețurilor.

Grila de evaluare:

Criterii de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10p
		Prezentarea formulei de calcul a elasticității cererii în funcție de preț $E_{c/p} = -\frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P_0} = -\frac{\% \Delta Q_0}{\% \Delta P_0}$	10p

		Numirea elementelor formulei de calcul a elasticității cererii în funcție de preț ΔQ - proporția modificării cererii (Q_1-Q_0) ΔP - proporția modificării prețului (P_1-P_0)	10 p
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Determinarea coeficientului de elasticitate al cererii de laptopuri în funcție de preț $E_{c/p} = -\frac{20}{-200} = 0,1$	10 p
		Identificarea tipului de cerere existentă pe piața menționată Cerere inelastică: $E_{c/p} < 1$ și $\Delta P < \Delta Q$	10 p
		Prezentarea factorilor care afectează cererea de laptopuri. a) Preferințele consumatorilor , în raport cu care cererea pentru bunul respectiv este în relație directă (pozitivă). b) Veniturile bănești , - consumatorii cu venituri mici consumă mai multe bunuri inferioare. c) Modificarea prețului altor bunuri- PC, tablete; d) Mărimea și structura populației care utilizează laptopuri; e) Venitul național și repartiția lui; f) Previziunea privind evoluția prețurilor și a veniturilor.	20 p
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Compararea vânzărilor în funcție de preț, evidențiind elasticitatea prețurilor.	20 p
		Utilizarea corectă a terminologiei de specialitate	10 p

EXEMPLUL 5

PROBĂ PRACTICĂ

Domeniul de pregătire profesională	Comerț
Calificarea profesională	Tehnician în activități de comerț
Unitatea de rezultate ale învățării	Aplicarea procedurilor privind calitatea produselor și serviciilor
Modul	Studiul mărfurilor
Clasa	a XI-a
Tema probei practice	Aprecierea calității cărnii

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
13.1.5. Caracterizarea etapelor de verificare a calității produselor alimentare	13.2.5. Verificarea calității produselor alimentare	13.3.2. Asumarea responsabilităților în meninerea caracteristicilor de calitate ale sortimentului de produse alimentare și nealimentare

Enunțul probei practice:

Verificați caracteristicile de calitate ale cărnii.

Sarcini de lucru:

- Organizarea locului de muncă;
- Pregătirea probei de carne pentru examinare;
- Verificarea caracteristicilor de calitate ale cărnii (aspect, culoare, consistență, miros, măduva oaselor, bulionul);
- Notarea caracteristicilor de calitate;
- Prezentarea caracteristicilor de calitate ale cărnii.

Grila de evaluare:

Criterii de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10p
		Pregătirea probei pentru verificarea calității acesteia	10p
		Alegerea metodei de verificare a calității cărnii	10p
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Realizarea operației de verificare a calității cărnii	10p
		Notarea caracteristicilor de calitate	5p
		Corectitudinea informațiilor	15p
		Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului	10p
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Argumentarea eficientă a modalității de rezolvare a sarcinii de lucru	15p
		Utilizarea corectă a terminologiei de specialitate	15p

EXEMPLUL 6

PROBĂ PRACTICĂ

Domeniul de pregătire profesională	COMERȚ
Calificarea profesională	Tehnician în achiziții și contractări/Tehnician în comerț
Unitatea de rezultate ale învățării	URÎ8 Evaluarea oportunităților de piață
Modul	Marketing
Clasa	a XI-a
Tema probei practice	Studierea pieței interne virtuale (conurenți direcți) în colaborare cu departamentul de achiziții și vânzări

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
8.1.6. Prezentarea concurenței directe și indirecte ca etapă majoră în analiza concurenței	8.2. 6. Analizarea concurenților direcți și indirecti ce acționează pe piață	8.3.2. Colaborarea cu membrii echipei pentru a anticipa fenomene de impact asupra activității agentului economic

Enunțul probei practice:

Studiază piața virtuale ROCT! Identificați concurenții direcți și realizați oferta de produse și servicii lunare.

Sarcini de lucru:

1. Accesarea site-ului <https://www.cndipt.ro/>
2. Accesarea firmelor de exercițiu active, pentru anul școlar trecut https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rmm-rY8yfwdcxl0gSM6-fXimp7nlRw_5/edit?pli=1#gid=548120871, la secțiunea anunțuri <https://www.cndipt.ro/anunturi-2/>
3. Identificarea a 10 concurenți direcți și completarea tabelului de mai jos, pornind de la CODUL CAEN al firmei voastre de exercițiu.

Nr. crt	Denumire Firma de exercițiu	CAEN	Tip de activitate	Date de contact	Oferta

4. Analiza ofertelor concurenților direcți (transmitere cerere de ofertă via email)
5. Definitivarea, în cadrul departamentului de vânzări, a ofertei lunare a firmei de exercițiu;
6. Transmiterea ofertei altor 10 firme de exercițiu, potențiali clienți, pornind de la situația firmelor de exercițiu, active pe ROCT.

Notă: Odată cu actualizarea datelor pentru anul școlar 2023-2024, se va utiliza ca bază de date, situația firmelor active pe ROCT, pentru anul școlar în curs.

Grila de evaluare:

Criteria de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	10p
		Selectarea echipamentelor și materialelor de lucru	10p
		Studierea în echipă/departament a sarcinii de lucru date	10p
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Accesarea site-ului și a secțiunilor dedicate	5p
		Identificarea concurenților direcți	5p
		Analiza ofertelor concurenților	10p
		Realizarea ofertei proprii de produse și servicii	10p
		Transmiterea ofertei de produse și servicii	5p
		Respectarea normelor de sănătate și securitate în muncă, PSI și protecția mediului	5p
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Asimilarea și transmiterea informațiilor	10p
		Prezentarea ideilor esențiale, utilizând mijloace TIC	10p
		Argumentarea alegerii făcute și promovarea ofertei de produse și servicii	10p

EXEMPLUL 7

PROBĂ PRACTICĂ

<i>Domeniul de pregătire profesională</i>	COMERȚ
<i>Calificarea profesională</i>	COMERCIANT VÂNZĂTOR
<i>Unitatea de rezultate ale învățării</i>	Vânzarea mărfurilor
<i>Modul</i>	Vânzarea mărfurilor
<i>Clasa</i>	a XI-a Nivel 3
<i>Tema probei practice</i>	Comercializarea sortimentelor de mărfuri specifice magazinului specializat

Rezultate ale învățării vizate:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.4. Cunoașterea tehnicilor de vânzare	7.2.4. Informarea clienților cu privire la noile oferte de produse/servicii/reduceri ale firmei. 7.2.5. Utilizarea corectă a vocabularului comun și a celui de specialitate 7.2.6. Prezentarea noilor produse complementare și a noilor promotii, clienților existenți 7.2.7. Confirmarea, sub aspect cantitativ, a comenzilor clienților	7.3.4. Manifestarea profesionalismului în informarea clienților 7.3.5. Implicarea activă în prezentarea noilor produse complementare și a noilor promoții 7.3.6. Manifestarea responsabilității în încheierea actului de vânzare

Enunțul probei practice:

Ești vânzător într-un magazin specializat cu produse de încălțăminte și marochinărie. Sortimentele de produse comercializate în cadrul magazinului sunt: încălțăminte damă și bărbați, din piele și înlocuitor din piele, poșete dame din piele și înlocuitori, portofele din piele și înlocuitori, curele din piele și înlocuitori, eșarfe din diferite țesături. În magazin, a intrat o clientă cu vârsta de aproximativ 30 ani, prietenoasă, care dorește să achiziționeze un cadou pentru o aniversare, fără să condiționeze prețul.

Sarcini de lucru:

- Determinarea tipului de client.
- Identificarea nevoilor clientului, adoptând un comportament profesional.
- Prezentarea ofertei de produse.
- Informarea clienților cu privire la servicii/reduceri ale firmei și produse complementare
- Descrierea caracteristicilor de calitate ale produselor alese în actul de vânzare.
- Argumentarea și încheierea vânzării.

Grila de evaluare:

Criteria de evaluare	Punctaj	Indicatori de evaluare	Punctaj pe indicator
1. Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30 p	Organizarea ergonomică a locului de muncă	5 puncte
		Determinarea tipului de client	10 puncte
		Adoptarea adecvată a comportamentului profesional, utilizând tehnici de vânzare specifice tipului de client și a nevoilor identificate	15 puncte
2. Realizarea sarcinii de lucru	40 p	Prezentarea ofertei de produse	5 puncte
		Informarea clienților cu privire la servicii/reduceri ale firmei și produse complementare	10 puncte
		Prezentarea caracteristicilor de calitate ale produselor alese în actul de vânzare	10 puncte
		Încheierea actului de vânzare - cumpărare prin confirmarea sub aspect cantitativ	10 puncte
		Respectarea normelor de PSI în cadrul procesului de vânzare cumpărare	5 puncte
3. Prezentarea și promovarea sarcinii de lucru	30 p	Manifestarea profesionalismului în informarea clientului	10 puncte
		Implicarea activă în prezentarea produselor și a produselor complementare	10 puncte
		Utilizarea corectă a terminologiei de specialitate	10 puncte