**Fişa de documentare la modulul II. "Contabilitate generală"**

**Cap. II) Principiile contabile generale**

**Subcap. II.1.a) Bilanţul contabil**

**Tipuri de modificări bilanţiere**

**(Clasa a X - a Servicii)**

**Prof. economist Andrescu Mihaela**

**Colegiul Agricol "Dimitrie Cantemir" Huşi, judeţul Vaslui**

Orice element patrimonial de activ sau de pasiv, în bilanţ se numeşte **post bilanţier.**

În decursul perioadei de gestiune (lună, semestru, sfârşit de exerciţiu financiar) pot avea loc o multitudine de modificări ale elementelor patrimoniale reflectate sub forma unor operaţiuni economico-financiare, operaţiuni care duc **la variaţia posturilor bilanţiere.**

Această **variaţie** naşte următoarele **tipuri de modificări bilanţiere:**

| **I. fundamentale** | | **II. derivate** |
|---|---|---|
| **de volum:** | **A + x = P + x** | **A + X – x" = P + x'** |
| | **A – x = P - x** | **A – X + x' = P – x"** |
| **de structură:** | **A + x – x = P** | **A + x' = P + X –x"** |
| | **A = P + x - x** | **A – x" = P – X + x'** |

**Fişa de lucru rezolvată la modulul II. "Contabilitate generală"**

**Cap. II) Principiile contabile generale**

**Subcap. II.1.a) Bilanţul contabil**

**Tipuri de modificări bilanţiere**

**(Clasa a X - a Servicii)**

**SARCINI DE LUCRU:**

**A. Se dau următoarele elemente patrimoniale:**

- casa în lei = 500 lei
- mijloace de transport = 30.000 lei
- licenţe = 200 lei

- materii prime = 300 lei
- personal-salarii datorate = 17.000 lei
- debitori diverşi = 4.000 lei
- TVA de plată = 1.000 lei
- furnizori = 9.000 lei
- terenuri = 10.000 lei
- conturi la bănci în lei = 8.000 lei
- provizioane = 4.000 lei
- credite bancare pe termen scurt = 2.000 lei
- capital social = 18.000 lei
- rezerve = 2.000 lei

În decursul perioadei de gestiune au loc următoarele operaţiuni economico-financiare:

a. SC cumpără materii prime de la furnizori în valoare de 4.500 lei.

b. SC încasează creanţe de la debitori diverşi prin cont bancar în valoare de 4.000 lei.

**Cerinţe:**

1. Întocmiţi bilanţul iniţial în formă orizontală.
2. Înregistrând operaţiunile economico-financiare de mai sus stabiliţi elementele patrimoniale care se modifică şi tipul modificărilor bilanţiere.
3. Întocmiţi bilanţul final după efectuarea tuturor modificărilor bilanţiere.

**1. Bilanţ iniţial**

**-lei -**

| **ACTIV** | **SUME** | **PASIV** | **SUME** |
|---|---|---|---|
| licenţe (205) | 200 | furnizori (401) | 9.000 |
| terenuri (2111) | 10.000 | personal-salarii datorate (421) | 17.000 |
| mijloace de transport (2133) | 30.000 | TVA de plată (4423) | 1.000 |
| materii prime (301) | 300 | credite bancare pe termen scurt (5191) | 2.000 |
| debitori diverşi (461) | 4.000 | provizioane (151) | 4.000 |
| conturi la bănci în lei (5121) | 8.000 | capital social (101) | 18.000 |
| casa în lei (5311) | 500 | rezerve (106) | 2.000 |
| **TOTAL ACTIV** | **53.000** | **TOTAL PASIV** | **53.000** |

**2.a) Se înregistrează achiziţia de materii prime de la furnizorii (de stocuri) în valoare de 4.500 lei.**

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 301 | A | + | D | 301 = 401 | 4.500 | 4.500 |
| 401 | P | + | C | | | |

**2.b) Se înregistrează încasarea unui debitor divers prin cont curent bancar în valoare de 4.000 lei.**

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 461 | A | - | C | 5121 = 461 | 4.000 | 4.000 |
| 5121 | A | + | D | | | |

**3. Bilanţ final**

**-lei -**

| **ACTIV** | **SUME** | **PASIV** | **SUME** |
|---|---|---|---|
| licenţe (205) | 200 | **furnizori (401)** | **13.500** |
| terenuri (2111) | 10.000 | personal-salarii datorate (421) | 17.000 |
| mijloace de transport (2133) | 30.000 | TVA de plată (4423) | 1.000 |
| **materii prime (301)** | **4.800** | credite bancare pe termen scurt (5191) | 2.000 |
| **debitori diverşi (461)** | **0** | provizioane (151) | 4.000 |
| **conturi la bănci în lei (5121)** | **12.000** | capital social (101) | 18.000 |
| casa în lei (5311) | 500 | rezerve (106) | 2.000 |
| **TOTAL ACTIV** | **57.500** | **TOTAL PASIV** | **57.500** |

**Timp de lucru: 30 minute**

**FIŞA DE LUCRU REZOLVATĂ LA DISCIPLINA "ECONOMIE"**
**STUDIEREA CERERII DE MARFURI -APLICAŢIE PRACTICĂ**
**(CLASA a XI –a SERVICII)**

**Prof. economist Andrescu Mihaela**
**Colegiul Agricol "Dimitrie Cantemir" Huşi, judeţul Vaslui**

Un magazin de încălţăminte a vândut în perioada $T_0$ = 3.000 perechi de cizme din piele la preţul de vânzare de 200 lei perechea şi 2.000 perechi de cizme din înlocuitori la preţul de vânzare de 130 lei perechea.

În perioada $T_1$, preţul cizmelor din piele a crescut cu 15%, iar preţul cizmelor din înlocuitori a scăzut cu 10% şi magazinul a vândut 2.500 perechi de cizme din piele şi 2.600 perechi de cizme din înlocuitori.

**Cerinţe:**

1) Calculaţi coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ pentru cizmele din piele şi interpretaţi rezultatul obţinut.

2) Calculaţi coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ pentru cizmele din înlocuitori şi interpretaţi rezultatul obţinut.

3) Calculaţi coeficientul de elasticitate încrucişată a cererii de cizme din înlocuitori în funcţie de modificarea preţului cizmelor din piele şi interpretaţi rezultatul obţinut.

**Rezolvare:**

1) $E_{c/p\ (cp)} = (\Delta C_{(cp)} * P_{0\ (cp)}) : (\Delta P_{(cp)} * C_{0\ (cp)}) = [(C_1 - C_0) * P_0] : [(P_1 - P_0) * C_0] =$
$[(2.500 - 3.000) * 200] : [(15/100 * 200 + 200 - 200) * 3.000] = - 1,11\ \%.$

- $E_{c/p\ (cp)}$ - coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ pentru cizmele din piele.
- $\Delta C_{(cp)}$ - variaţia cererii la cizmele din piele.
- $P_{0\ (cp)}$ - preţul la momentul $T_0$ pentru cizmele din piele.
- $\Delta P_{(cp)}$ - variaţia preţului la cizmele din piele.
- $C_{0\ (cp)}$ - cererea la momentul $T_0$ pentru cizmele din piele.

**Interpretare rezultat:** la un procent de creştere a preţului la cizmele din piele, cererea scade cu 1,11%.

2) $E_{c/p\ (cî)} = (\Delta C_{(cî)} * P_{0\ (cî)}) : (\Delta P_{(cî)} * C_{0\ (cî)}) = [(C_1 - C_0) * P_0] : [(P_1 - P_0) * C_0] =$
$[(2.600 - 2.000) * 130] : [(-10/100 * 130 + 130 - 130) * 2.000] = - 3\%.$

- $E_{c/p\ (cî)}$ - coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ pentru cizmele din înlocuitori.

- $\Delta C_{(cî)}$ - variaţia cererii la cizmele din înlocuitori.
- $P_{0\ (cî)}$ - preţul la momentul $T_0$ pentru cizmele din înlocuitori.
- $\Delta P_{(cî)}$ - variaţia preţului la cizmele din înlocuitori.
- $C_{0\ (cî)}$ - cererea la momentul $T_0$ pentru cizmele din înlocuitori.

**Interpretare rezultat:** la un procent de creştere a preţului la cizmele din înlocuitori, cererea scade cu 3%.

3) $E_{c/p} = (\Delta C_{(cî)} * P_{0\ (cp)}) : (\Delta P_{(cp)} * C_{0\ (cî)}) = [(C_1 - C_0)_{(cî)} * P_{0\ (cp)}] : [(P_1 - P_0)_{(cp)} * C_{0\ (cî)}] =$
$[(2.600 - 2.000) * 200] : [(15/100 * 200 + 200 - 200) * 2.000] = 2\ \%$.

**Interpretare rezultat:** la un procent de creştere a preţului la cizmele din piele, cererea la cizmele din înlocuitori creşte cu 2 %.

**Timp de lucru: 25 minute**

**Fişa de documentare la modulul III. "Negociere şi contractare"**

**Capitolul I) Aspecte definitorii ale negocierii**

**Particularităţile negocierii în relaţie cu procesul de vânzare-cumpărare**

**(Clasa a XII-a Servicii)**

**Prof. economist Andrescu Mihaela**

**Colegiul Agricol "Dimitrie Cantemir" Huşi, judeţul Vaslui**

Au în vedere **3 elemente,** şi anume:

**I. Criteriile de evaluare ale cumpărătorului**

**II. Conţinutul procesului de vânzare**

**III. Tehnicile de vânzare utilizate în procesul de negociere comercială**

**I. Criteriile de evaluare ale cumpărătorului** comportă următoarele **etape:**

- **conştientizarea nevoii** pe care o are cumpărătorul.
- **culegerea informaţiilor:** fie din mass-media, de la cunoştinţe, prieteni (în mod pasiv), fie citind publicaţii de specialitate, discutând cu experţi, vizitând magazinele sau solicitând ofertele furnizorilor (în mod activ).
- **evaluarea propriu-zisă:** care constă în prelucrarea informaţiilor şi obţinerea unei imagini fidele a mărcii preferate în funcţie de care clientul face alegerile.

**II. Conţinutul procesului de vânzare:**

- În primul rând, **vânzarea** este procesul prin care vânzătorul încearcă să-l convingă pe cumpărător să cumpere de la el un produs/serviciu mai degrabă decât din altă parte, deoarece acest produs/serviciu îi poate satisface cel mai bine nevoile.
- Vânzătorul îşi concentrează eforturile pentru atragerea clientului prin:
  - câştigarea **atenţiei** clientului **(A).**
  - trezirea **interesului** clientului pentru produsul respectiv **(I).**
  - declanşarea **dorinţei** clientului de a achiziţiona produsul respectiv **(D).**
  - îndrumarea la **acţiune** pe cumpărător în direcţia achiziţionării efective a produsului respectiv de către acesta din urmă **(A).**

Astfel, a rezultat **acronimul AIDA (atenţie, interes, dorinţă, acţiune).**

**Acronimul** este un cuvânt inventat sau iniţialele mai multor cuvinte.

**III. Tehnicile de vânzare utilizate în procesul de negociere comercială** se referă la:

- **descoperirea nevoilor clienţilor:** care se bazează pe utilizarea tehnicii întrebărilor. De regulă, la **începutul** întâlnirii dintre vânzător şi cumpărător se apelează la **întrebări deschise** cu scopul de a afla interesele şi preocupările cumpărătorului, urmând ca, la **final, întrebările închise** să permită clarificarea detaliilor nevoilor clienţilor.
- **prezentarea produsului.**
- **tratarea obiecţiilor cumpărătorului:**
  - În primul rând, **obiecţiile** sunt afirmaţii ale clientului care exprimă reţineri faţă de produs ce-l împiedică pe acesta să ia decizia de cumpărare.
  - Aceste reţineri vor fi tratate de către vânzător cu respect, degajare şi calm şi, nu în ultimul rând, ascultate cu atenţie pentru a se evita orice fel de conflict cu cumpărătorul produsului respectiv.

**Fişa de lucru la modulul III. "Negociere şi contractare"**

**Capitolul I) Aspecte definitorii ale negocierii**

**Particularităţile negocierii în relaţie cu procesul de vânzare-cumpărare**

**(Clasa a XII-a Servicii)**

**SARCINI DE LUCRU:**

**A. Răspundeţi, pe scurt, la următoarea întrebare:**

Care sunt cele 3 elemente ale particularităţilor negocierii în relaţie cu procesul de vânzare-cumpărare?

I. ……..…… .

II. ……...… .

III. ……..…… .

**B. Completaţi spaţiile punctate cu elementele care lipsesc:**

1. Criteriile de evaluare ale cumpărătorului comportă următoarele etape:

a) …….. pe care o are cumpărătorul.

b) …….. : fie din mass-media, de la cunoştinţe, prieteni (în mod pasiv), fie citind publicaţii de specialitate, discutând cu experţi, vizitând magazinele sau solicitând ofertele furnizorilor (în mod activ).

c) …….. : care constă în prelucrarea informaţiilor şi obţinerea unei imagini fidele a mărcii preferate în funcţie de care clientul face alegerile.

2) Procesul prin care vânzătorul încearcă să-l convingă pe cumpărător să cumpere de la el un produs/serviciu mai degrabă decât din altă parte, deoarece acest produs/serviciu îi poate satisface cel mai bine nevoile se numeşte …… .

3) Vânzătorul îşi concentrează eforturile pentru atragerea clientului prin:

a) câştigarea …… clientului.

b) trezirea …….……clientului pentru produsul respectiv.

c) declanşarea …….. clientului de a achiziţiona produsul respectiv.

d) îndrumarea la …….. pe cumpărător în direcţia achiziţionării efective a produsului respectiv de către acesta din urmă.

În concluzie, acronimul rezultat este ……. .

4) Tehnicile de vânzare utilizate în procesul de negociere comercială se referă la …… , la ……. şi la ……. .

5) Descoperirea nevoilor clienţilor se bazează pe utilizarea tehnicii …… .

6) Întrebările puse de vânzător cu scopul de a afla interesele şi preocupările cumpărătorului sunt …… şi se pun la …….. negocierii, urmând ca, la final, întrebările …….. să permită clarificarea detaliilor nevoilor clienţilor.

7) Afirmaţiile clientului care exprimă reţineri faţă de produs ce-l împiedică pe acesta să ia decizia de cumpărare se numesc …….. .

**C. <u>Se dă următoarea nevoie identificată a unui client, respectiv se pun următoarele întrebări şi se dau următoarele răspunsuri</u>:**

a) dorinţa de achiziţie a unui frigider nou, mai modern;

b) frigiderul existent este demodat;

c) care sunt preferinţele dumneavoastră?

d) are consum mare de energie electrică;

e) se umple de gheaţă prea repede;

f) care sunt problemele cu vechiul frigider?

g) ce anume nu vă place la acesta?

h) problema principală care trebuie rezolvată este sistemul de îngheţare?

i) Da, îmi trebuie un frigider care să nu mă oblige să-l dezgheţ permanent.

j) frigiderul să fie înzestrat cu sistem no-frost, adică să asigure dezgheţarea automată scutind clientul de efectuarea unei operaţii neplăcute şi consumatoare de timp.

**<u>Cerinţe</u>: Încadraţi aceste elemente mai sus amintite în următorul tabel:**

| **Tehnici de vânzare utilizate în procesul de negociere comercială:** | | | |
|---|---|---|---|
| **Nevoia identificată a clientului este:** | **Vânzător:** | | **Cumpărător:** |
| | **Întrebări deschise puse la începutul negocierii:** | **Întrebări închise puse la sfârşitul negocierii:** | **Răspunsuri date:** |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

**Timp de lucru: 25 minute**

**Test de evaluare sumativă la modulul III. "Negociere şi contractare"**

**Cap. IV) Dispoziţii legale în practicile comerciale**

**(Clasa a XII–a Servicii)**

**Prof. economist Andrescu Mihaela**

**Colegiul Agricol "Dimitrie Cantemir" Huşi, judeţul Vaslui**

- Numele și prenumele elevului:
- Data susținerii testului:
- Pentru rezolvarea corectă a tuturor cerințelor se acordă 9 puncte.
- Din oficiu se acordă 1 punct.
- Punctajul subiectelor este în dreptul cerințelor.
- Corectarea greşelii se face prin tăierea literei, a cuvintelor și scrierea lor corectă alături.
- Timpul de lucru este de 30 minute.

**I. Răspundeţi la următoarele întrebări: (2 puncte)**

1. Care sunt sursele de informare cu privire la reglementările legale în materie de desfăşurare a activităţilor comerciale de către orice comerciant?

2. Ce este Monitorul Oficial al României, dar Registrul Comerţului, respectiv Oficiul Registrului Comerţului?

3. Ce reprezintă Camera de Comerţ, Industrie şi Agricultură a României şi care este scopul acesteia?

4. Precizaţi legile cu privire la desfăşurarea activităţii comerciale din România?

5. Care este obiectivul principal al acestora?

**II. Notaţi cu adevărat (A) sau fals (F) următoarele enunţuri: (0,5 puncte)**

1. Comerciant este orice persoană fizică autorizată, asociaţie familială, societate comercială, regie autonomă şi organizaţie cooperatistă, care desfăşoară acte sau fapte de comerţ, inclusiv persoana fizică pusă sub curatelă. _____

2. O persoană fizică dobândeşte capacitatea de a fi comerciant la împlinirea vârstei de 18 ani atunci când dobândeşte capacitatea deplină de exerciţiu. _____

**III. Completaţi spaţiile punctate cu termeni potriviţi: (2,5 puncte)**

1. Nu pot avea calitatea de comerciant: statul şi unităţile administrativ-teritoriale, …… care-şi vând produsele din gospodăria proprie, …….. , avocaţii, notarii, medicii, …….. ,

funcţionarii publici, magistraţii, militarii, femeia căsătorită…….. , persoanele fizice în vârstă …… precum şi persoanele fizice ……..…… .

2. Pentru exercitarea activităţii de comerţ, orice viitor comerciant trebuie să obţină ……... de la ……..…… de comună, oraş sau municipiu, pe a cărei rază teritorială îşi are domiciliul persoana respectivă.

3. Exercitarea activităţii comerciale fără documentul administrativ respectiv constituie …….. şi se pedepseşte conform legii penale.

4. Totalitatea drepturilor şi a obligaţiilor comercianţilor formează …… .

**IV. Orice persoană interesată are libertatea să exercite o profesie comercială, însă accesul liber cunoaşte anumite limite stabilite de lege. Este vorba despre obligaţiile instituite de lege comercianţilor.**

**<u>Cerinţe</u>: Precizaţi care sunt acestea? (4 puncte)**

## Rezolvarea testului de evaluare sumativă la modulul III. "Negociere şi contractare"
## Cap. IV) Dispoziţii legale în practicile comerciale
## (Clasa a XII–a Servicii)

**I. <u>Răspundeţi la următoarele întrebări</u>:**

1. Care sunt sursele de informare cu privire la reglementările legale în materie de desfăşurare a activităţilor comerciale de către orice comerciant?

**Răspuns: Reviste, ziare, adrese de internet, Registrul Comerţului, Camera de Comerţ, Industrie şi Agricultură a României, Monitorul Oficial al României. (0,4 puncte)**

2. Ce este Monitorul Oficial al României, dar Registrul Comerţului, respectiv Oficiul Registrului Comerţului?

**Răspuns: Este o publicaţie legislativă oficială. Este un registru pentru înregistrarea tuturor comercianţilor persoane fizice sau juridice care se ţine de către Oficiul Registrului Comerţului, organizat în fiecare judeţ şi în municipiul Bucureşti.**

**Se organizează şi funcţionează pe lângă fiecare Cameră de Comerţ, Industrie şi Agricultură teritorială. (0,4 puncte)**

3. Ce reprezintă Camera de Comerţ, Industrie şi Agricultură a României şi care este scopul acesteia?

**Răspuns: Este cea mai puternică asociaţie a mediului de afaceri din România, reunind în rândurile sale cele 42 Camere de Comerţ, Industrie şi Agricultură teritoriale. Scopul**

**acesteia este de a susţine interesele comunităţii de afaceri în dialogul cu instituţiile statului şi organismele internaţionale. (0,4 puncte)**

4. Precizaţi legile cu privire la desfăşurarea activităţii comerciale din România?

**Răspuns: Legea 31/1990 privind înfiinţarea şi funcţionarea SC, legea 26/1990 privind Registrul Comerţului, legea 21/1996 privind concurenţa, legea 11/1999 privind combaterea concurenţei neloiale, legea 82/1991 privind contabilitatea, legea 300/2004 privind înfiinţarea şi funcţionarea persoanelor fizice autorizate şi a asociaţiilor familiale. (0,4 puncte)**

5. Care este obiectivul principal al acestora?

**Răspuns: Toate acestea au ca obiectiv crearea cadrului juridic adecvat dezvoltării mecanismelor economice de piaţă. (0,4 puncte)**

**II. Notaţi cu adevărat (A) sau fals (F) următoarele enunţuri:**

1. Comerciant este orice persoană fizică autorizată, asociaţie familială, societate comercială, regie autonomă şi organizaţie cooperatistă, care desfăşoară acte sau fapte de comerţ, inclusiv persoana fizică pusă sub curatelă. **_A_ (0,25 puncte)**

2. O persoană fizică dobândeşte capacitatea de a fi comerciant la împlinirea vârstei de 18 ani atunci când dobândeşte capacitatea deplină de exerciţiu. **__A__ (0,25 puncte)**

**III. Completaţi spaţiile punctate cu termeni potriviţi:**

1. Nu pot avea calitatea de comerciant: statul şi unităţile administrativ-teritoriale, **meseriaşii şi ţăranii** care-şi vând produsele din propria gospodărie, **asociaţiile şi fundaţiile (organizaţii non-profit),** avocaţii, notarii, medicii, **parlamentarii,** funcţionarii publici, magistraţii, militarii, femeia căsătorită **înaintea vârstei de 18 ani,** persoanele fizice **în vârstă de 16 ani**, precum şi persoanele fizice **puse sub interdicţie judecătorească. (1,5 puncte)**

2. Pentru exercitarea activităţii de comerţ, orice viitor comerciant trebuie să obţină **autorizaţia de funcţionare (este act administrativ)** de la **primarul** de comună, oraş sau municipiu, pe a cărei rază teritorială îşi are domiciliul persoana respectivă. **(0,5 puncte)**

3. Exercitarea activităţii comerciale fără documentul administrativ respectiv constituie **infracţiune** şi se pedepseşte conform legii penale. **(0,25 puncte)**

4. Totalitatea drepturilor şi a obligaţiilor comercianţilor formează **statutul juridic al acestora. (0,25 puncte)**

**IV. Orice persoană interesată are libertatea să exercite o profesie comercială, însă accesul liber cunoaşte anumite limite stabilite de lege. Este vorba despre obligaţiile instituite de lege comercianţilor.**

**Cerinţe: Precizaţi care sunt acestea?**

**1. Înmatricularea în Registrul Comerţului la Oficiul Registrului Comerţului** care funcţionează pe lângă Camera de Comerţ, Industrie şi Agricultură teritorială (conform legii 26/1990). **(1 punct)**

**2. Ţinerea Registrelor de Contabilitate obligatorii,** cum ar fi, Registrul-Jurnal, Registrul Inventar şi Registrul Cartea-Mare (conform legii ctb. 82/1991). **(1 punct)**

**3. Desfăşurarea activităţii comerciale trebuie să se facă în limitele unei concurenţe loiale. (1 punct)**

**4. Îndeplinirea la timp a obligaţiilor fiscale către organele abilitate în drept** (plata impozitului pe profit către BS, plata TVA tot către BS, plata impozitului pe salarii tot către BS, etc). **Sustragerea de la plata acestora constituie evaziune fiscală şi se pedepseşte conform legii civile sau penale. (1 punct)**