



**Ministerul Educației al Republicii Moldova**

**Colegiul Național de Comerț al ASEM**

Aprob:  
Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM  
Lidia Pleșca



2017

### **Curriculumul disciplinar**

#### **F.07.O.016 Economia și gestiunea unităților comerciale**

Specialitatea: 41620 **Comerț**  
Calificarea: 332401 **Agent comercial**  
Numărul de credite - 4

**Chișinău, 2017**

Curriculumul a fost elaborat în cadrul Proiectului *EuropeAid/133700/C/SER/MD/12*  
"Asistență tehnică pentru domeniul învățământ și formare profesională  
în Republica Moldova",  
implementat cu suportul financiar al Uniunii Europene



**Autor:**

Teaca Ala, profesoară de discipline economice, grad didactic doi, magistru în științe economice,  
Colegiul Național de Comerț al Academiei de Studii Economice din Moldova

**Aprobat:**

Consiliul metodic-științific al Colegiului Național de Comerț al Academiei de Studii  
Economice din Moldova

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM

Lidia Pleșca

2017  
5'

**Recenzenți:**

1. *M. Cernavoe, conf. univ., dr.*
2. *Moldretail Group*

**Adresa Curriculumului în Internet:**

Portalul național al învățământului profesional tehnic  
<http://www.ipt.md/ro/produse-educationale>

## Cuprinsul

1. Preliminarii.....	4
2. Motivația,utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională.....	4
3. Competențele profesionale specifice modulului.....	5
4. Administrarea modulului.....	5
5. Unitățile de învățare.....	6
6. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	9
7. Studiul individual ghidat de profesor.....	10
8. Sugestiile metodologice.....	14
9. Sugestiile de evaluare a competențelor profesionale.....	20
10. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	20
11. Resursele didactice recomandate elevilor.....	21

## I. Preliminarii

Disciplina **”Economia și gestiunea unităților comerciale”** prevede studierea relațiilor economice ale întreprinderii în condițiile economiei de piață.

Conceptele de bază ale disciplinei sunt întreprinderea, ca componentă-cheie în economie și relațiile economice care apar în procesul circulației mărfurilor de larg consum, legităților dezvoltării acestor relații între întreprinderile ce se bazează pe diferite forme de proprietate.

Importanța studierii economiei întreprinderii ține de activitatea economică a ei în strânsă legătură cu exigentele formării și luării deciziilor în vederea funcționării unității comerciale. Ea include studierea formelor organizatorice, funcțiilor, problemelor acumulării și utilizării eficiente a tuturor resurselor în scopul desfășurării activității economice a unității comerciale. Desfășurarea activității economice a întreprinderii se bazează pe formarea și utilizarea categoriilor economice cum ar fi: potențialul economic, resurse umane, resursele materiale, pe asigurarea creșterii capitalului, veniturilor etc. toate aceste categorii se măsoară și se exprimă prin indicatori economici. Acești indicatori economici sunt necesari atât pentru alegerea diferitelor variante de alocare și folosire a resurselor, cât și pentru determinarea scopurilor și estimarea rezultatelor obținute în activitate economică.

Studierea disciplinei **„Economia și gestiunea unităților comerciale”** contribuie la formarea la elevi a competențelor profesionale de gestionare eficientă a metodelor și tehnicilor de influență asupra activității economice a firmei în vederea asigurării creșterii economice.

Unitățile de curs ce în mod obligatoriu trebuie certificate până la demararea procesului de instruire la modulul în cauză:

F.05.O.010 Organizarea și tehnologia comerțului

F.05.O.012 Teoria economică

F.05.O.013 Bazele contabilității

## II. Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională

Disciplina **„Economia și gestiunea unităților comerciale”** are un rol esențial în formarea specialistului din domeniul economic. Ea asigură elevilor baza înțelegerii activității economice în cadrul unităților comerciale ca un ansamblu de structuri și procese în continuă schimbare și adaptare la cerințele pieței. De asemenea studiază însușirea tehnicilor și metodelor de utilizare eficientă a resurselor materiale, financiare și umane cu scopul de creștere a performanțelor economico-financiare ale unităților comerciale.

Studiul acestei discipline va contribui la formarea competenței profesionale de identificare a resurselor de utilizare eficientă a resurselor materiale, financiare și umane cu scopul de creștere a performanțelor economico-financiare ale unităților comerciale, asigurarea continuă cu materiale necesare pentru a nu întrerupe procesul de producere/comercializare, reducerile financiare acordate de întreprindere. Tendințele și perspectivele de dezvoltare profesională țin de evaluare a rentabilității întreprinderii, a eficienței și sporirii nivelului de producție/comercializare.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul acestui modul vor fi necesare pentru stagiile de practică ce preced examenele de absolvire. De asemenea, ele vor fi de un real folos în activitatea profesională a agentului comercial, în special, în ocupațiile legate de funcționarea firmei în condițiile economiei de piață precum și facilitarea formării unei concepții economice moderne.

Cunoștințele și abilitățile obținute pe parcursul studierii disciplinei vor servi ca fundament pentru formarea profesională a elevilor în cadrul următoarelor unități de curs: analiza economico-financiară a întreprinderii, marketing, activitatea comercială la întreprindere, stagiile de practica ce anticipează examenele de absolvire..

Disciplina oferă elevului oportunități de a face față situațiilor cotidiene concrete, de a soluționa probleme și situații de lucru, de a se integra profesional. Atitudinile și comportamentele caracteristice viitorului specialist, formate în cadrul acestei discipline, vor contribui la desfășurarea unei activități independente și la o carieră de succes.

### III. Competențele profesionale specifice disciplinei

În cadrul disciplinei vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice:

1. Determinarea rolului statului în cadrul mecanismului de piață la formarea prețului și protecția concurenței
2. Cuantificarea intensității influenței factorilor care acționează asupra cumpărărilor de mărfuri
3. Determinarea surselor de formare a ofertei de mărfuri, înnoire a produselor și diversificarea ofertei de mărfuri
4. Respectarea cadrului normative – juridic referitor la activitatea comercială pe teritoriul Republicii Moldova
5. Utilizarea indicatorilor pentru determinarea rezervelor de mărfuri
6. Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț
7. Evaluarea activității de stocaj prin intermediul normării stocurilor
8. Determinarea necesarului de aprovizionat și a cantității optime de aprovizionat
9. Determinarea reducerilor financiare și cheltuielilor aferente operațiunilor cu mărfuri utilizate în cadrul unităților comerciale
10. Legislația muncii RM. la întreprinderile de comerț din țară
11. Analiza veniturilor din activitatea comercială

### IV. Administrarea disciplinei

Codul disciplinei	Denumirea disciplinei	Semestru I	Numărul de ore				Modalitatea de evaluare	Nr credite
			Total	Contact direct		Studiul individual		
				Teorie	Practică			
F.07.O.016	Economia și gestiunea unităților comerciale	VII	120	40	20	60	Examen de promovare	4

## V. Unitățile de învățare

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
<b>1. Locul și rolul comerțului în economia de piață</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea caracteristicilor actelor de comerț cu bunuri și servicii</li> <li>- Argumentarea rolului comerțului în activitatea economică a țării</li> <li>- Respectarea obligațiilor și prerogativelor comerciantului conform legislației în vigoare</li> <li>- Analiza dinamicii comerțului național și internațional</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Comerțul - conținut, funcții, formă a schimbului în economie</li> <li>2.Comerțul - ramură a economiei naționale</li> <li>3.Sfera relațiilor comerciale în economia națională</li> <li>4.Conexiunile comerțului în cadrul economiei naționale</li> <li>5.Dinamica comerțului național și internațional</li> </ol>
<b>2. Comerțul în contextul economiei naționale</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea problemelor mecanismului de piață</li> <li>- Determinarea modului de funcționare a mecanismului de piață</li> <li>- Determinarea principalelor metode de intervenție a statului în materie de preț</li> <li>- Caracterizarea activității și rolului principalelor categorii de parteneri prezenți în cadrul pieței</li> <li>- Analizarea factorilor care influențează dinamica pieței</li> <li>- Caracterizarea pieței cu concurență perfectă și piața cu concurență imperfectă</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conținutul și funcțiile pieței. Structura pieței</li> <li>2.Conținutul mecanismului de piață, modul de funcționare a mecanismului de piață <ul style="list-style-type: none"> <li>- Metode de intervenție a statului în materie de preț</li> <li>- Controlul concurenței</li> </ul> </li> <li>3.Elementele care influențează dinamica pieței</li> <li>4.Principalele categorii de parteneri prezenți în cadrul pieței</li> </ol>
<b>3. Cererea de mărfuri</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evidențierea formelor de manifestare a cererii de mărfuri</li> <li>- Identificarea factorilor de influență asupra cererii și cumpărării de mărfuri</li> <li>- Prezentarea aspectelor influenței factorilor economici, demografici, psihologici etc. asupra cererii de mărfuri</li> <li>- Cuantificarea factorilor de influență ai cererii de mărfuri</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Conținutul cererii de mărfuri</li> <li>2.Formele de manifestare a cererii de mărfuri semnificația lor pentru activitatea comercială</li> <li>3. Particularitățile cererii pentru bunurile destinate consumului intermediar</li> <li>4. Factorii care influențează cererea și cumpărările de mărfuri</li> <li>5. Determinarea macroeconomică a cererii de mărfuri</li> </ol>
<b>4. Oferta de mărfuri</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prezentarea diferitelor clasificări ale ofertei și importanța lor pentru activitatea comercială</li> <li>- Identificarea principalelor tendințe în evoluția contemporană a ofertei și implicațiile ei în activitatea comercială</li> <li>- Determinarea criteriilor metodologice de formulare a funcțiilor ofertei</li> <li>- Caracterizarea surselor de formare a ofertei de mărfuri</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conținutul ofertei de mărfuri</li> <li>2. Structura ofertei de mărfuri</li> <li>3. Caracteristicile ofertei de mărfuri și tendințe privind evoluția acesteia</li> <li>4. Sursele de formare a ofertei de mărfuri</li> <li>5. Înnoirea produselor și diversificarea ofertei de mărfuri</li> <li>6. Funcțiile ofertei de mărfuri: <ul style="list-style-type: none"> <li>- costurile și funcțiile ofertei de mărfuri</li> </ul> </li> </ol>

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
- Determinarea costului marginal în dimensionarea producției și a ofertei	- elasticitatea ofertei de mărfuri
<b>5. Distribuția mărfurilor</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prezentarea tipologiei distribuției și a impactului acesteia asupra structurilor comerciale</li> <li>- Explicarea rolului logisticii comerciale în organizarea activității de comerț</li> <li>- Asigurarea cunoașterii structurii circuitelor de distribuție, modul de formare a acestora, posibilitățile de utilizare și principalele particularizări ale respectivelor circuite</li> <li>- Determinarea elementelor pe care le presupune managementul unui circuit de distribuție</li> <li>- Prezentarea principalelor aspecte prin care se caracterizează evoluția distribuției mărfurilor și a circuitelor comerciale pe plan mondial</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conținutul, rolul și funcțiile distribuției</li> <li>2. Tipologia canalelor de distribuție</li> <li>3. Circuite de distribuție pentru bunurile de consum individual, produse de utilizare productivă, produse agricole și servicii</li> <li>4. Evoluția distribuției mărfurilor și a circuitelor comerciale pe plan mondial</li> </ol>
<b>6. Reducerile comerciale și cheltuielile aferente operațiunilor cu mărfuri</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analizarea structurii reducerilor și cheltuielilor în cadrul unităților comerciale</li> <li>- Caracterizarea tipurilor de reduceri comerciale</li> <li>- Analizarea reducerilor financiare utilizate în cadrul unităților comerciale</li> <li>- Identificarea tipurilor de cheltuieli aferente operațiunilor cu mărfuri</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formele și structura reducerilor practicate în activitatea comercială. <ul style="list-style-type: none"> <li>- rabatul</li> <li>- remiza</li> <li>- risturnul</li> </ul> </li> <li>2. Reducerile financiare în relațiile comerciale</li> <li>3. Structura cheltuielilor aferente operațiunilor cu mărfuri: <ul style="list-style-type: none"> <li>- speze</li> <li>- deficiente</li> <li>- scăzăminte</li> </ul> </li> <li>4. Analiza reducerilor și cheltuielilor în cadrul unităților comerciale</li> </ol>
<b>7. Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clasificarea prețurilor și a sistemelor de prețuri</li> <li>- Determinarea strategiilor de preț</li> <li>- Determinarea modalităților de formare a prețurilor</li> <li>- Analizarea și calcularea prețului în cadrul unităților comerciale</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prețurile și sistemul de prețuri în economia de piață <ul style="list-style-type: none"> <li>- Noțiunea de preț, conținutul și natura lor</li> <li>- Funcțiile prețului și funcțiile sistemului de prețuri</li> </ul> </li> <li>2. Metode de formare a prețurilor la întreprinderile comerciale</li> <li>3. Analiza și calculul prețului în cadrul unităților comerciale</li> </ol>
<b>8. Stocurile de mărfuri în comerț</b>	
- Evaluarea activității de stocaj prin intermediul normării stocurilor	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rolul stocurilor și importanța optimizării lor</li> <li>2. Stocurile și gestiunea lor. Politici de gestiune,</li> </ol>

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinarea motivelor de constituire și menținere a stocurilor</li> <li>- Identificarea rolului stocurilor și importanța optimizării lor</li> <li>- Identificarea particularităților gestiunii stocurilor</li> <li>- Identificarea factorilor care influențează nivelul, dinamica și structura stocurilor de mărfuri</li> <li>- Cunoașterea metodelor de inventariere în cadrul unităților comerciale</li> </ul>	<p>metode de control a stocurilor</p> <p>3. Factori de influență a nivelului stocurilor, dinamicii și a structurii acestora</p> <p>4. Inventarierea stocurilor de marfă. Analiza stocurilor de mărfuri</p>
<b>9. Aprovizionarea cu mărfuri în comerț</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea operațiunilor de intrare și ieșire a ambalajelor în unitățile comerciale</li> <li>- Calcularea necesarului de aprovizionat și cantitatea optimă de aprovizionat</li> <li>- Identificarea obiectivelor și strategiilor în politica de aprovizionare cu mărfuri</li> <li>- Evidențierea rolului aprovizionării în activitatea de comerț</li> </ul>	<p>1. Locul aprovizionării în politica economică a agenților comerciali</p> <p>2. Obiective și strategii în aprovizionarea cu mărfuri</p> <p>3. Gestiunea aprovizionării cu mărfuri</p> <p>4. Operațiile de aprovizionare cu mărfuri</p> <p>5. Operațiile de intrare și ieșire a ambalajelor în unitățile comerciale</p>
<b>10. Resursele umane și retribuirea muncii în comerț</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cercetarea eficienței cu care este cheltuită munca personalului comercial, concretizată în productivitatea muncii</li> <li>- Conceptualizarea noțiunii de productivitate a muncii în comerț și prezentarea modului de exprimare a acesteia</li> <li>- Prezentarea factorilor care influențează productivitatea muncii în comerț și căile de creștere a acesteia</li> <li>- Analizarea modalităților de corelare a resurselor umane cu volumul activității economice, pentru asigurarea unei activități eficiente</li> <li>- Calcularea cu ajutorul indicilor dinamicii, structurii salariilor</li> </ul>	<p>1. Caracteristicile procesului de muncă în comerț</p> <p>2. Numărul și structura personalului în comerț</p> <p>3. Productivitatea muncii</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Noțiunea și modul de exprimare a productivității muncii</li> <li>- Factorii productivității muncii. Căile de creștere a productivității muncii</li> </ul> <p>4. Corelarea personalului cu volumul activității economice</p> <p>5. Salarizarea personalului</p> <p>6. Reglementarea de stat a salarizării</p>
<b>11. Politicile privind vânzările de mărfuri</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descrierea politicilor privind vânzarea mărfurilor</li> <li>- Stabilirea obiectivelor micro și macroeconomice privind vânzarea mărfurilor</li> <li>- Analizarea realizărilor în perioadele anterioare și previziunea vânzărilor</li> <li>- Identificarea pârghiilor economice utilizate în politica de vânzări</li> </ul>	<p>1. Identificarea pârghiilor economice utilizate în politica de vânzări</p> <p>2. Analiza realizărilor în perioadele anterioare și previziunea vânzărilor</p> <p>3. Argumentarea rolului economic al indicatorului vânzarea de mărfuri</p> <p>4. Determinarea obiectivelor micro și macroeconomice ale politicilor privind vânzările de mărfuri</p>



Unitățile de competență	Unitățile de conținut
<b>12. Cheltuielile de circulație în comerț</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinarea nivelului și structurii cheltuielilor în comerț</li> <li>- Clasificarea cheltuielilor comerciale după diverse criterii</li> <li>- Evidențierea factorilor de influență asupra modificării nivelului și structurii cheltuielilor în comerț</li> <li>- Analizarea cheltuielilor de circulație și metodele de calcul</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Esența, nivelul și structura cheltuielilor de circulație în comerț</li> <li>2. Clasificarea și componența cheltuielilor de circulație în comerț</li> <li>3. Factori de influență asupra modificării nivelului și sumei cheltuielilor în comerț</li> <li>4. Analiza cheltuielilor și metode de calcul</li> </ul>
<b>13. Profitul și rentabilitatea activității comerciale</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicarea rolului profitului în cadrul activității comerciale</li> <li>- Analizarea factorilor care influențează mărimea profitului</li> <li>- Calcularea indicatorilor rentabilității în comerț</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Definirea noțiunii de profit, funcțiile profitului</li> <li>2. Factorii care influențează mărimea profitului</li> <li>3. Repartizarea profitului</li> <li>4. Conținutul și indicatorii rentabilității</li> <li>5. Analiza rentabilității veniturilor din vânzări</li> <li>6. Analiza marjei de contribuție și a pragului de rentabilitate</li> </ul>

## VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unitățile de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
1.	Locul și rolul comerțului în economia de piață	5	2	1	2
2.	Comerțul în contextul economiei naționale	12	4	1	6
3.	Cererea de mărfuri	12	4	2	6
4.	Oferta de mărfuri	12	4	2	6
5.	Distribuția mărfurilor	7	2	1	4
6.	Politicile privind vânzările de mărfuri	10	4	2	4
7.	Reducerile comerciale și cheltuielile aferente operațiunilor cu mărfuri	5	2	1	2
8.	Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț	12	4	2	6
9.	Stocurile de mărfuri în comerț	12	4	2	6

Nr. crt.	Unitățile de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
10.	Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	12	2	2	8
11.	Resursele umane si retribuirea muncii în comerț	10	4	2	4
12.	Cheltuielile de circulație în comerț	5	2	1	4
13	Profitul și rentabilitatea activității comerciale	5	2	1	2
	Total	120	40	20	60

#### VII. Studiul individual ghidat de profesor la Economia și gestiunea unităților comerciale

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
<b>1. Locul și rolul comerțului în economia de piață</b>			
Contribuția comerțului la dezvoltarea economiei naționale.  Comerțul – factor al calității vieții.	Referatul	Comunicare	Săptămâna 1
<b>2. Comerțul în contextul economiei naționale</b>			
Modele și tipuri de piață în procesul restructurării economiei R.Moldova	Temă de cercetare	Comunicare	Săptămâna 2
Implicarea statului în procesul de tranziție la economia de piață – între posibilități și realitate	Temă de cercetare	Comunicare	
Caracterizarea pieței unui produs (oferta, cererea, condițiile schimbului, factorii care o influențează, partenerii de schimb).	Temă de cercetare	Comunicare	

<b>Materiile pentru studiul individual</b>	<b>Produsele de elaborat</b>	<b>Modalitățile de evaluare</b>	<b>Termenii de realizare</b>
<b>3. Cererea de mărfuri</b>			
Pe baza datelor din anuarele statistice ale R.Moldova privind evoluția vânzărilor de mărfuri să se determine, prin metode analitice, legătura funcțională dintre acestea și factorii economico-sociali.	Lucrare aplicativa		Săptămâna 3
Utilitatea și semnificația ei în comportamentul consumatorului privind maximizarea cererii sub constrângerea veniturilor.	Referatul		
Factorii care determină evoluția consumului în țara noastră.	Temă de cercetare		
<b>4. Oferta de mărfuri</b>			
Schimbările în evoluția Produsului Intern Brut în țara noastră în perioada de tranziție la economia de piață și impactul lor asupra ofertei de mărfuri	Referatul	Comunicarea	Săptămâna 4
Pe baza datelor din Anuarul Statistic al Republicii Moldova pe anul 2015, procedați la optimizarea ofertei producătorilor din sectorul textile, confecții și încălțăminte, pentru „țesături de bumbac”, „țesături din lână” și „tricotaje din fire de mătase”	Lucrare aplicativă	Aplicarea	
Luând în analiză un produs caracterizat prin trei parametri și câte două variante sortimentale, procedați la optimizarea ofertei unei unități comerciale cu amănuntul.	Lucrare aplicativă	Aplicarea	
<b>5. Distribuția mărfurilor</b>			
Analiza canalelor și circuitelor de distribuție, lungimea, lățimea și profunzimea gamei sortimentale.	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 5

<b>Materiile pentru studiul individual</b>	<b>Produsele de elaborat</b>	<b>Modalitățile de evaluare</b>	<b>Termenii de realizare</b>
<b>6. Politicile privind vânzările de mărfuri</b>			
Obiectivele politicilor de vânzări ale unei firme comerciale și mijloace de înfăptuire a ei.	Referatul	Comunicarea	Săptămâna 6
<b>7. Reducerile comerciale și cheltuielile aferente operațiunilor cu mărfuri</b>			
Reducerile comerciale și cheltuielile aferente operațiunilor cu mărfuri	Elaborarea schemei-model Rezolvarea problemelor	Prezentarea	Săptămâna 7
<b>8. Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț</b>			
Pe baza unor date ipotetice calculați diferite tipuri de preturi de aprovizionare și de vânzare	Lucrarea aplicativă	Testarea scrisă	Săptămâna 8
Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț	Aplicații practice	Rezolvarea problemelor	
Raportul dintre știința economică și politica economică în conducerea activității comerciale	Temă de cercetare	Prezentarea comunicării	

<b>Materiile pentru studiul individual</b>	<b>Produsele de elaborat</b>	<b>Modalitățile de evaluare</b>	<b>Termenii de realizare</b>
<b>9. Stocurile de mărfuri în comerț</b>			
Conținutul politicii de stocuri în comerț	Referat	Comunicare	Săptămâna 9
Pe baza unor analize și cercetări efectuate în cadrul a două firme comerciale să se stabilească factorii care influențează mărimea, structura și dinamica stocurilor în comerțul cu diferite grupe de mărfuri	Tema de cercetare	Prezentarea comunicării	
Cunoscându-se cheltuielile pentru lansarea unei comenzi și păstrarea unei unități de stoc, să se stabilească lotul optim de aprovizionat dintr-o cantitate anuală a unui produs, folosind un model de optimizare bazat pe costuri.	Lucrarea aplicativă	Prezentarea lucrării efectuate Rezolvarea problemelor	Săptămâna 10
<b>10. Aprovizionarea cu mărfuri în comerț</b>			
Coordonatele politicii de aprovizionare la o firmă comercială	Referatul	Prezentarea referatului	Săptămâna 11
Locul politicii de aprovizionare în conducerea activității firmei comerciale X	Temă de cercetare	Prezentarea rezumatului	
Fundamentarea politicii de aprovizionare la o unitate de comerț cu ridicata	Temă de cercetare	Prezentarea rezumatului	Săptămâna 12
Minimizarea cheltuielilor de aprovizionare la o firmă comercială pe baza unui model de programare lineară	Lucrarea aplicativă	Rezolvarea problemelor	
<b>11. Resursele umane și retribuirea muncii în comerț</b>			
Determinarea productivității muncii la întreprinderea X din comerț	Rezolvarea problemelor	Rezolvarea problemelor	Săptămâna 13
Studierea legislației Codul Muncii	Informație	Prezentarea rezumatului	

<b>Materiile pentru studiul individual</b>	<b>Produsele de elaborat</b>	<b>Modalitățile de evaluare</b>	<b>Termenii de realizare</b>
<b>12. Cheltuielile de circulație în comerț</b>			
Cheltuielile de circulație în comerț	Rezolvarea problemelor	Rezolvarea Problemelor	Săptămâna 14
<b>13. Profitul și rentabilitatea activității comerciale</b>			
Profitul și rentabilitatea activității comerciale	Rezolvarea problemelor	Rezolvarea Problemelor	Săptămâna 15

### **VIII. Sugestiile metodologice**

Tehnologiile didactice aplicate în procesul instructiv educativ vor fi indicate explicit în proiectele didactice elaborate de fiecare profesor în funcție de nivelul de pregătire și progresul demonstrat atât de grupa de elevi în ansamblu, cât și de fiecare elev în parte. La selectarea metodelor și tehnicilor de predare-învățare-evaluare se va promova o abordare specifică, bazată în esență pe stimulare, pe individualizare, pe motivarea elevului și dezvoltarea încrederii în sine. La alegerea strategiilor didactice se va ține cont de următorii factori: scopurile și obiectivele propuse conținuturile stabilite resursele didactice, nivelul de pregătire inițială și capacitățile elevilor, competențele ce trebuie dezvoltate. Se recomandă o abordare didactică flexibilă, care lasă loc adaptării la particularitățile de vârstă și individuale ale elevilor, conform opțiunilor metodologice ale fiecărui cadru didactic. Profesorul va utiliza următoarele metode, procedee și tehnici de predare-învățare: prelegerea, explicația, conversația euristică, dialogul etc., precum și forme de lucru: frontal, individual și în echipă.

În proiectarea didactică de lungă și scurtă durată profesorul se va ghida de prezentul curriculum, atât la compartimentul competențe, cât și la conținuturile recomandate. În corespundere cu cerințele didactice, profesorul va planifica ore de sinteză și evaluare, precum și activități practice.

Cadrul didactic va stabili coerența între competențele specifice disciplinei, conținuturi, activități de învățare, resurse, mijloace și tehnici de evaluare. De asemenea, în cadrul lecțiilor, profesorul va utiliza mijloace instructionale de tipul: Evocare, Realizarea sensului, Reflecție, Extindere.

Varietatea metodelor de predare-învățare-evaluare va asigura asimilarea mai lesne a materiei și servește ca instrument de stimulare a interesului elevilor față de disciplină și specialitate.

Studiul individual ghidat de profesor va fi realizat pentru fiecare unitate de conținut, propunându-le elevilor în acest scop sarcini individualizate. Se recomandă aplicarea metodelor interactive de lucru cu elevii, cum ar fi discuția, comunicarea reciprocă, prezentarea, rezolvarea aplicațiilor practice.

#### **Produsele recomandate pentru măsurarea competenței cognitive**

<b>Nr. d/o</b>	<b>Unități de învățare</b>	<b>Produse recomandate pentru măsurarea competenței</b>
<b>1.</b>	Locul și rolul comerțului în economia de piață	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, referat, investigația, brainstorming

2.	Comerțul în contextul economiei naționale	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, referat, investigația, brainstorming, informarea documentară, cercetare
3.	Cererea de mărfuri	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, referat, investigația, brainstorming, informarea documentară, cercetare, studiu de caz
4.	Oferta de mărfuri	Expunerea, harta noțională, argumentare orală, investigarea, studiul de caz, cercetarea, lucrarea practică, simularea
5.	Distribuția mărfurilor	Problematizarea, studiul de caz, informarea documentară, argumentarea orală, exercițiul, simularea, jocul didactic, exersarea
6.	Politicile privind vânzările de mărfuri	Expunerea, brainstorming-ul, interviul de grup, proiectul, studiul de caz, cercetarea, harta conceptuală, simularea, investigarea, jocul didactic
7.	Reducerile comerciale și cheltuielile aferente operațiunilor cu mărfuri.	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
8.	Formarea prețurilor la întreprinderile de comerț	Expunerea, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
9.	Stocurile de mărfuri în comerț.	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
10.	Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
11.	Resursele umane și retribuirea muncii în comerț	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
12.	Cheltuielile de circulație în comerț	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor
13.	Profitul și rentabilitatea activității comerciale.	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor

**Produsele pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive**

Nr. Crt.	Produsele pentru măsurarea competenței	Criteriile de evaluare a produselor
1.	Harta noțională	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Punerea în evidență a subiectului general</li> <li>• Elaborarea corectă a tabelii (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului</li> <li>• Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea logică a formulărilor</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus</li> </ul> </li> </ul>
2.	Demonstrație	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea ipotezei</li> <li>• Corectitudinea concluziei</li> <li>• Corectitudinea metodei de demonstrație</li> <li>• Originalitatea metodei de demonstrație</li> <li>• Corectitudinea raționamentelor</li> <li>• Calitatea prezentării textuale și grafice</li> </ul>
3.	Argumentare scrisă	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea formulărilor temei</li> <li>• Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere cu tezele puse în discuție</li> <li>• Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare</li> </ul> </li> </ul>
4.	Argumentare orală	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea formulărilor temei</li> <li>• Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere cu tezele puse în discuție</li> <li>• Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție</li> <li>• Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.)</li> </ul> </li> </ul>
5.	Referatul	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea referatului temei</li> <li>• Profunzimea și completitudinea dezvoltării temei</li> <li>• Adecvarea la conținutul surselor primare</li> <li>• Coerența și logica expunerii</li> <li>• Utilizarea dovezilor din sursele consultate</li> <li>• Gradul de originalitate și de noutate</li> <li>• Nivelul de erudiție</li> <li>• Modul de structurare a lucrării</li> <li>• Justificarea ipotezei legate de tema referatului</li> <li>• Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare</li> </ul>
6.	Rezumatul oral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expune tematica lucrării în cauză</li> <li>• Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării supuse rezumării</li> <li>• Expunerea orală este concisă și structurată logic</li> <li>• Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză</li> <li>• Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/3 din textul inițial</li> </ul>



7.	Rezumatul scris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expune tematica lucrării în cauză</li> <li>• Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Textul rezumatului este concis și structurat logic</li> </ul> </li> <li>• Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză</li> <li>• Fidelitatea: înțelegerea esențialului și reproducerea lui, nu trebuie să existe contrasens</li> <li>• Coerența: rezumatul are o unitate și un sens evidente, lizibile pentru cei care nu cunosc textul sursă</li> <li>• Progresia logică: înlănțuirea ideilor, prezentarea argumentelor sunt clare și evidente</li> <li>• Angajamentul autorului, aptitudine critică corect evaluată și transpusă</li> <li>• Respectarea modalităților de enunțare a textului sursă: rezumatul este o oglindă micșorată dar fidelă textului sursă</li> <li>• Muncă pertinentă de reformulare: rezumatul nu este un colaj de citate             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/4 din textul inițial</li> </ul> </li> <li>• Stăpânirea normelor sintactice la nivel de prezentare logică a ideilor, frazelor, paragrafelor textului             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Text formatat corect, lizibil plasarea clară în pagină</li> </ul> </li> </ul>
8.	Studiul de caz	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> </ul> </li> <li>• Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză</li> </ul> </li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea</li> </ul> </li> <li>• Logica sumarului             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Referința la programe</li> </ul> </li> <li>• Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Noutatea și valoarea științifică a informației</li> <li>• Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor</li> <li>• Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului                 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Originalitatea studiului, a formulării și a realizării.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Personalizarea (să nu fie lucruri copiate)             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprecierii critice, judecată personală a elevului</li> </ul> </li> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</li> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> <li>• Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</li> </ul>
9.	Simularea didactică	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experimentarea prin observarea comportamentului ”unui model” la modificările unor parametri</li> <li>• Rezultatele simulării pot fi comparate cu cele ale modelului real</li> <li>• Reproducerea realității, printr-o modelare a comportamentului sistemului, aparatului, echipamentului care urmează a fi cercetat</li> <li>• Dezvoltarea gândirii creatoare și inovatoare</li> <li>• Dezvoltarea spiritului competitiv</li> <li>• Dezvoltarea sentimentului responsabilității</li> <li>• Creșterea gradului de înțelegere a subiectului de cercetare</li> <li>• Dezvoltarea deprinderilor de analiză și sinteză a noțiunilor însușite</li> <li>• Creșterea competențelor de comunicare și de operare cu termeni specifici disciplinei de studiu și specializării</li> <li>• Dezvoltarea personalității</li> </ul>
12.	Brainstorming-ul	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definirea problemei</li> <li>• Investigarea definiției – problemă</li> <li>• Definirea scopului ca soluție a problemei</li> <li>• Identificarea resurselor și limitelor (constrângerilor)</li> <li>• Identificarea strategiilor care sunt similare sau au legătură unele cu altele</li> <li>• Rezumarea deciziilor de grup</li> </ul>
13.	Creativitatea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persoanele creative tind să fie independente, nonconformiste în gândire și acțiune, sunt relativ neinfluențate de alții</li> <li>• Capacitatea de a observa ceea ce este neobișnuit și diferit, de a vedea potențiale nerealizate în situații date, de a observa asemănări și analogii în experiențe diferite</li> <li>• Aptitudinea de a lăsa la o parte sistemele ferm structurate și stabilite</li> <li>• Dizolvarea sintezelor existente și de a utiliza elementele și concepțiile în afara contextelor inițiale, pentru a crea noi combinații, noi sisteme de relații</li> <li>• Prezentarea originalității în gândire și idei, vederea lucrurilor în modalități noi</li> <li>• Persoanele creative sunt curioase, entuziaste, optimiste</li> </ul>

14.	Simularea didactică	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experimentarea prin observarea comportamentului „unui model” la modificările unor parametri</li> <li>• Rezultatele simulării pot fi comparate cu cele ale modelului real</li> <li>• Reproducerea realității, printr-o modelare a comportamentului sistemului, aparatului, echipamentului care urmează a fi cercetat</li> <li>• Dezvoltarea gândirii creatoare și inovatoare</li> <li>• Dezvoltarea spiritului competitiv</li> <li>• Dezvoltarea moralei și a motivației</li> <li>• Dezvoltarea sentimentului responsabilității</li> <li>• Întărirea cunoștințelor și competențelor proprii</li> <li>• Creșterea gradului de înțelegere a subiectului de cercetare</li> <li>• Creșterea gradului de încredere în forțele proprii</li> <li>• Creșterea competențelor de comunicare și de operare cu termeni specifici disciplinei de studiu și specializării</li> <li>• Dezvoltarea personalității</li> </ul>
-----	---------------------	--

### IX. Sugestiile de evaluare a competențelor profesionale

Într-o piață concurențială a muncii, instituția de învățământ are obligația să-l ajute pe fiecare dintre elevii săi să-și formeze o imagine corectă despre sine și să-și stabilească scopuri în viață (în carieră, îndeosebi) în raport cu posibilitățile lui reale. În aceste condiții, evaluarea se face pe parcursul activităților de predare/învățare pentru a cunoaște care este stadiul formării profesionale și la ce nivel se situează ea, în raport cu obiectivele proiectate și cu așteptările.

Axarea procesului de învățare/predare/evaluare pe competențe presupune efectuarea evaluării pe parcursul întregului proces de instruire structurată în trei tipuri de evaluări: inițială, formativă și sumativă.

Activitățile de evaluare la unitatea de curs „Economia și gestiunea unităților comerciale” vor fi orientate spre motivarea elevilor și obținerea unui feedback continuu, fapt ce va permite corectarea operativă a procesului de învățare, stimularea autoevaluării și a evaluării reciproce, evidențierea succeselor, implementarea evaluării selective sau individuale.

Evaluarea inițială va fi realizată la începutul unui program de instruire (an școlar, semestru, unitate de învățare), prin intermediul probelor orale (dialogul), elevii având posibilitatea să-și argumenteze răspunsul. Evaluarea inițială destinată identificării capacităților de învățare ale elevilor, nivelului de pregătire al acestora, motivația pentru învățare, nivelul la care s-au format deprinderile de muncă intelectuală și gradul de dezvoltare al acestora, vocabularul comercial format, disponibilitățile de comunicare și relaționare etc.

Evaluare formativă va fi realizată pe tot parcursul semestrului, asigurând o periodicitate eficientă procesului de formare profesională, destinată identificării punctelor tari și slabe ale instruirii, determinând o analiză suficient de obiectivă a mecanismelor și cauzelor eșecului sau succesului școlar, prin intermediul testelor, studiului de caz, referatelor, lucrărilor practice și realizării de proiecte din domeniul activității comerciale.

Evaluarea sumativă sau finală va fi realizată la sfârșitul perioadei de instruire (semestru, an academic). Principalul scop al oricărei evaluări sumative este evidențierea efectelor, eficienței, rezultatelor globale ale învățării. Acest tip de evaluare evidențiază nivelul și calitatea

pregătirii elevilor prin raportare la finalitățile stabilite pentru formarea profesională. Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs ”Economia și gestiunea unităților comerciale” este examen.

Pentru a eficientiza procesele de evaluare, înainte de a demara evaluările propriu-zise, se va aduce la cunoștința elevilor tematica lucrărilor, modul de evaluare (bareme/grile/criterii de notare) și condițiile de realizare a fiecărei evaluări.

## **X. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studiu**

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor ce trebuie formate și dezvoltate în cadrul disciplinei „Economia și gestiunea unităților comerciale” trebuie asigurat un mediu de învățare autentic, relevant și centrat pe elev.

Sala de curs va fi dotată cu mobilier școlar și să aibă condiții adecvate. Profesorul va asigura elevii cu material didactic.

Lista materialelor didactice: acte normative ale RM, lucrări aplicative, rezolvări de probleme.

## **XI. Resursele didactice recomandate elevilor**

<b>Nr. crt.</b>	<b>Denumirea resursei</b>	<b>Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa</b>	<b>Numărul de exemplare disponibile</b>
1.	L. Avram, ” <i>Gestiunea financiară a firmei</i> . Note de curs, Tîrgu-Mureș: 2008	Biblioteca CNC al ASEM ASEM	1 manual - 1 elev
2.	D. Patriche „Economie Comercială”, București 1998	Biblioteca CNC al ASEM ASEM	1 manual - 1 elev
3.	N. Ciornîi „Economia Firmelor Contemporane”, Chișinău 2000	Biblioteca CNC al ASEM, ASEM	1 manual - 1 elev
4.	V. Bucur, V. Țurcan „Contabilitatea impozitelor”, Chișinău 2005	Biblioteca CNC	pe fiecare bancă
5.	R. Hîncu „Bazele activității investiționale”, Chișinău 2010	Biblioteca CNC	pe fiecare bancă
6.	N. Botnari „ Finanțele întreprinderii”, Chișinău 2008	Biblioteca CNC	pe fiecare bancă
7.	C. Bărbulescu „Economia și gestiunea întreprinderii”, București 1996	Biblioteca CNC al ASEM	