



Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova
Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprob:

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM

Budurin- Furculiță C.

15 decembrie 2023

Curriculumul disciplinar

F.08.0.017 Economia și gestiunea unităților economice

Programul de formare profesională tehnică: 41410 Marketing

Calificarea: 332201 Agent de vânzări

Numărul de credite – 4

Aprobat:

La ședința **Consiliului metodic – științific** al Colegiului Național de Comerț al ASEM,
proces – verbal nr. 4 din 12 decembrie 2023,

Director adjunct pentru instruire și educație  Rotaru Irina

La ședința catedrei „**Economie, Turism, Servicii**”,

proces verbal nr. 4 din 28 noiembrie 2023

Șef catedră  Patrașcu Dorina

Autori:

Mariana BALAN, profesoară de discipline economice, grad didactic superior, Colegiul Național de Comerț al Academiei de Studii Economice din Moldova

Ala TEACA, profesoară de discipline economice, grad didactic întâi, Colegiul Național de Comerț al Academiei de Studii Economice din Moldova

Recenzenți:

LEXUS, Chișinău, manager marketing și reclamă, Cernavca Olesea

SRL Profmet, Chișinău, șef departament ”Resurse umane”, Postolache Natalia

Cuprinsul

I.	Preliminarii.....	4
II.	Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională.....	4
III.	Competențele profesionale specifice unității de curs	5
IV.	Administrarea unității de curs.....	6
V.	Unitățile de învățare.....	6
VI.	Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	8
VII.	Studiul individual ghidat de profesor.....	9
VIII.	Lucrările practice recomandate.....	10
IX.	Sugestii metodologice.....	10
X.	Sugestii de evaluare a competențelor profesionale.....	14
XI.	Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	15
XII.	Resursele didactice recomandate elevilor.....	15

I. Preliminarii

Unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** are un caracter multidisciplinar și este o componentă primordială în dezvoltarea competențelor profesionale pentru elevii de la programul de formare profesională **41410 Marketing**.

Principalele fenomene social-economice ale secolului terțiar îl constituie dezvoltarea cu o rapiditate și continuitate remarcabilă a activității de comerț atât la nivelul global, cât și la nivel de regiuni geografice, zone și țări. Între disciplinele științifice și de învățământ care se ocupă de studiul acestui fenomen se numără și unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”**.

Unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** studiază activitatea unităților economice cu activitate în comerț în organizarea acestora la nivel național, internațional, a întreprinderilor prestatoare de servicii către populație, activitatea tuturor agenților economici care se ocupă de pregătirea, promovarea și realizarea produselor pentru industria comercială. Economia și gestiunea unităților economice integrează toate aspectele de gestiune, aplicare, manipulare și eficientizare care, prin valorificarea acestora, determină dezvoltarea economică a unei zone, regiuni, stat. Fiind o disciplină științifică și de învățământ unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** este utilă în dezvoltarea competențelor profesionale din domeniul economic, să se familiarizeze cu conceptul și categoriile de bază ale acestuia. Prin cunoașterea post faptică, curentă și previzională a economiei agentului de vânzări, a rezultatelor și rezervelor interne, a cauzelor care le-au generat, economia domeniului contribuie la cunoașterea continuă a eficienței utilizării resurselor umane și materiale din cadrul activității. În economia contemporană, analiza economică a domeniului comercial și aportul acestuia la creșterea economică este o necesitate și nu o dorință, pe motiv că cea mai mare pondere în dezvoltarea economiei naționale revin activităților specifice comerțului și prestării servicii. În procesul de elaborare a curriculei s-a considerat că elevii sunt inițiați în fundamentele teoretico-practice ale microeconomiei, macroeconomiei, statisticii, antreprenorialului, informaticii. Curriculumul este elaborat pentru elevii programului de formare profesională *41410 Marketing*, din cadrul IPT care contribuie la formarea competențelor profesionale, care vizează utilizarea teoriilor, noțiunilor de bază a principiilor naționale și internaționale care duc la formarea a unei viziuni complexe asupra activității entităților economice din domeniul vizat.

II. Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională

Unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** are un rol esențial atât în formarea inițială, cât și cea continuă a specialistului.

Studiul acestei discipline va contribui la formarea competenței profesionale de acumulare a abilităților de analiză a agentului economic din domeniul comercial, de dezvoltare a unor abilități de lucru responsabil și complex în activitatea economică, de dezvoltare a spiritului critic, a unei gândiri critice și deschise, pregătirea multidisciplinară, de cultivarea abilităților de comunicare centrate pe conștientizarea rolului personalului în prestarea serviciilor turistice, de programare a serviciilor comerciale în baza utilizării sistemelor informaționale moderne.

Unitățile de curs ce în mod obligatoriu trebuie certificate până la demararea procesului de studiere a unității de curs F.08.O.017 **„Economia și gestiunea unităților economice”** sânt: U.01.O.005 Bazele legislației în comerț, U.04.O.006 Bazele antreprenorialului, S.03.O.018 Organizarea și tehnologia comerțului, S.01.A.032 Baza tehnico – materială a întreprinderilor comerciale.

Unitatea de curs 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 unități de curs, vor contribui la desfășurarea unei activități independente și la o carieră de succes.

III. Competențele profesionale specifice unității de curs

Competențele profesionale ale viitorului absolvent evidențiază capacitatea de a integra cunoștințele teoretice cu deprinderile practice în realizarea activității profesionale și a obține performanțe descrise în calificarea profesională. Astfel unitatea de curs F.08.O.017 **„Economia și gestiunea unităților economice”** formează competențe profesionale specifice ce divid din unitățile de competență dezvoltate conform unităților de conținut din curriculum.

Nr.	Competențe specifice unității de curs	Unități de competență
1.	CS.1. Identificarea etapelor de dezvoltare a activității comerciale, prezentarea infrastructurii pieței prin identificarea tuturor partenerilor, cunoașterea informațiilor necesare din activitatea participanților de pe piață, și argumentarea importanței acestora în satisfacerea consumului.	UC 1. Identificarea caracteristicilor actelor de comerț cu bunuri și servicii UC 2. Argumentarea rolului comerțului în activitatea economică a țării și analiza dinamicii comerțului național și internațional. UC 3. Explicarea organizării activității comerciale la nivel național prin identificarea tuturor instituțiilor ce contribuie la eficientizarea sectorului comercial. UC 6. Explicarea organizării activității economice în comerț la nivel național prin identificarea tuturor instituțiilor ce contribuie la eficientizarea desfășurării activităților comerciale. UC 16. Analizarea aportului statului în politica de finanțare și cunoașterea structurilor internaționale de finanțare.

2.	CS.2. Evaluarea unor indicatori de referință și dezvoltarea conștientizării operațiunilor economice, aplicând raționamentului economic la identificarea și rezolvarea problemelor, dovedind claritate, corectitudine și concizie.	UC 4. Determinarea structurii pieței, identificarea instituțiilor ce reglementează activitatea pieței prin examinarea cadrului legislativ. UC 10. Reproducerea procesului de inventariere prin implementarea tehnicilor legale. UC 11. Analiza sistemelor de impozite și taxe și modalități de aplicare, control a impozitelor în activitatea comercială pentru persoana fizică și juridică. UC 14. Aplicarea metodelor de calcul a salariului cu aplicarea scutirilor, impozitelor, taxelor din salariu. UC 15. Identificarea principalilor indicatori de fundamentare a investițiilor, aplicarea metodelor de finanțare a investițiilor. UC 17. Determinarea structurii indicatorilor economici în entitatea economică, analiza structurală și factorială a veniturilor în comerț.
3.	CS.3. Utilizarea conceptelor specifice în rezolvarea unor situații de problemă, precum și în analizarea posibilităților personale de dezvoltare, optimizarea factorilor de producere în prestarea serviciilor comerciale, determinarea și evaluarea indicatorilor de performanță economică.	UC 9. Identificarea operațiunilor de intrare și ieșire a mărfurilor în unitățile comerciale prin calcularea necesarului de aprovizionat și cantitatea optimă de aprovizionat. UC 12. Calcularea prețului bunurilor și serviciilor prin aplicarea cadrului legislativ și prin aplicarea reducerilor comerciale, identificarea factorilor ce influențează formarea prețului. UC 13. Precizarea structurii personalului conform atribuțiilor de funcție.
4.	CS.4. Luarea deciziilor în diferite situații, calculând, aplicând instrumente, metode, tehnici specifice disciplinei.	UC 5. Evaluarea indicatorilor de măsurare a cererii și ofertei de mărfuri, identificarea și înțelegerea factorilor ce influențează structura acestora. UC 7. Înțelegerea rolului sistemelor de logistică și distribuție pentru sectorul comerțului, implementarea eficientă a mecanismului logistic al mărfurilor.

IV. Administrarea unității de curs

Codul unității de curs	Denumirea unității de curs	Semestrul	Numărul de ore				Modalitatea de evaluare	Numărul de credite
			Total	Contact direct		Studiul individual		
				Teorie	Practică			
F.08.O.017	Economia și gestiunea unităților economice	VII	120	40	20	60	Examen	4

V. Unități de învățare

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
1. Rolul comerțului în economia de piață	
UC 1. Identificarea caracteristicilor actelor de comerț cu bunuri și servicii UC 2. Argumentarea rolului comerțului în activitatea economică a țării și analiza dinamicii comerțului național și internațional.	1.1 Rolul economic al comerțului în economia mondială și națională. 1.2 Comerțul - ramură a economiei naționale. 1.3 Conexiunile comerțului în cadrul economiei naționale 1.4 Dinamica comerțului internațional și național, contribuția comerțului în formarea PIB.
2. Comerțul în contextul economiei naționale	
UC 3. Explicarea organizării activității comerciale la nivel național prin identificarea tuturor instituțiilor ce contribuie la eficientizarea sectorului comercial. UC 4. Determinarea structurii pieței, identificarea instituțiilor ce reglementează activitatea pieței prin examinarea cadrului legislativ.	2.1. Politica de stat în domeniul comerțului. 2.2. Organizarea și desfășurarea activității comerciale în Republica Moldova. 2.3. Conținutul mecanismului de piață, modul de funcționare a mecanismului de piață. - Metode de intervenție a statului în materie de preț. - Controlul concurenței.
3. Indicatori de evaluare a pieței	
UC 5. Evaluarea indicatorilor de măsurare a cererii și ofertei de mărfuri, identificarea și înțelegerea factorilor ce influențează structura acestora.	3.1. Formele de manifestare a cererii de mărfuri, particularitățile cererii pentru bunurile destinate consumului intermediar. 3.2. Factorii ce influențează cererea și cumpărările de mărfuri. 3.3. Caracteristicile ofertei de mărfuri și tendințe privind evoluția acesteia. 3.4. Sursele de formare a ofertei de mărfuri, înnoirea produselor și diversificarea ofertei de mărfuri.
4. Activitatea economică în comerț	
UC 6. Explicarea organizării activității economice în comerț la nivel național prin identificarea tuturor instituțiilor ce contribuie la eficientizarea desfășurării activităților comerciale.	4.1. Structuri organizatorice în activitatea comercială. 4.2. Activitatea comercială din perspectivă antreprenorială. 4.3. Etapele privind inițierea activității economice în comerț.
5. Logistica și distribuția mărfurilor	
UC 7. Înțelegerea rolului sistemelor de logistică și distribuție pentru sectorul comerțului, implementarea eficientă a mecanismului logistic al mărfurilor.	5.1. Conținutul, rolul și funcțiile distribuției. Tipologia canalelor de distribuție. 5.2. Sistemul logistic. Lanțul de livrare și fluxurile creatoare de la furnizori la consumatorii finali. 5.3. Sistemul informațional logistic. 5.4. Logistica internațională, logistica modală. 5.5. INCOTERMS – caracteristica condițiilor de livrare. Sisteme de expediere a mărfurilor la nivel național și internațional.
6. Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	

UC 8. Identificarea operațiunilor de intrare și ieșire a mărfurilor în unitățile comerciale prin calcularea necesarului de aprovizionat și cantitatea optimă de aprovizionat.	6.1. Locul aprovizionării în politica economică a agenților comerciali. 6.2. Obiective și strategii în aprovizionarea cu mărfuri. 6.3. Gestiunea aprovizionării. Documentele necesare procesului de aprovizionare. 6.4. Operațiuni economice specifice procesului de aprovizionare (surplusuri, lipsuri).
7. Stocurile de mărfuri în comerț	
UC 9. Specificarea rolului stocurilor și importanța optimizării lor prin identificarea factorilor și operațiunilor de gestionare acestora.	7.1. Rolul stocurilor și importanța optimizării stocurilor. 7.2. Politici de gestiune, metode de control a stocurilor 7.3. Factori de influență a nivelului stocurilor, dinamicii și a structurii 7.4. Inventarierea stocurilor de marfă.
UC10. Reproducerea procesului de inventariere prin implementarea tehnicilor legale.	
8. Politica fiscală specifică activității comerciale	
UC 11. Analiza sistemelor de impozite și taxe și modalități de aplicare, control a impozitelor în activitatea comercială pentru persoana fizică și juridică.	8.1. Noțiuni generale privind sistemul fiscal. Caracteristicile impozitelor și taxelor. 8.2. Sistemul de impozite și taxe. 8.3. Impozitele directe. Influența acestora în activitatea comercială. 8.4. Impozitele indirecte. Influența acestora în activitatea comercială.
9. Mecanismul de formare a prețului în comerț	
UC 12. Calcularea prețului bunurilor și serviciilor prin aplicarea cadrului legislativ și prin aplicarea reducerilor comerciale, identificarea factorilor ce influențează formarea prețului.	9.1. Noțiuni generale a prețului, funcțiile prețului, forme de prezentare. 9.2. Metode de formare a prețului în entitatea economică cu profil comercial. 9.3. Reglementarea aplicării adaosului comercial de către stat. 9.4. Factori de fundamentare a prețului. 9.5. Structura reducerilor comerciale din preț.
10. Resursele umane în activitatea comercială	
UC 13. Precizarea structurii personalului conform atribuțiilor de funcție. UC 14. Aplicarea metodelor de calcul a salariului cu aplicarea scutirilor, impozitelor, taxelor din salariu.	10.1. Trăsături specifice muncii în comerț. 10.2. Recompensarea personalului. Indicatori de performanță. (KPY). 10.3. Forme de salarizare, structura salariului, metode de calcul a salariului.
11. Politica de investiții în unitățile economice	
UC 15. Identificarea principalilor indicatori de fundamentare a investițiilor, aplicarea metodelor de finanțare a investițiilor. UC 16. Analizarea aportului statului în politica de finanțare și cunoașterea structurilor internaționale de finanțare.	11.1. Conceptul de investiție. Dimensiuni ale conceptului de investiție. 11.2. Clasificarea investițiilor. Sursele de finanțare. 11.3. Rolul statului și a structurilor internaționale în politica investițională și de finanțare.
12. Analiza indicatorilor economici	

UC 17. Determinarea structurii indicatorilor economici în entitatea economică, analiza structurală și factorială a veniturilor.	12.1. Analiza structurală și factorială a veniturilor din vânzări. 12.2. Gestiunea încasărilor în numerar și prin instrumente de plată fără numerar. 12.3. Clasificarea și componența cheltuielilor de circulație. Factori de influență asupra modificării nivelului cheltuielilor în comerț. 12.4. Profitul - funcțiile profitului, factorii care influențează mărimea profitului. 12.5. Repartizarea profitului. Conținutul și indicatorii rentabilității.
---	--

VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		SIGP
			Teorie	Practică/ seminar	
1.	Rolul comerțului în economia de piață	8	2	-	6
2.	Comerțul în contextul economiei naționale	10	2	2	6
3.	Indicatori de evaluare a pieței	12	4	2	6
4.	Activitatea economică în comerț.	12	4	2	6
5.	Logistica și distribuția mărfurilor	10	4	2	4
6.	Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	10	2	2	6
7.	Stocurile de mărfuri în comerț	8	2	2	4
8.	Politica fiscală specifică activității comerciale	10	4	2	4
9.	Mecanismul de formare a prețului în comerț	10	4	2	4
10.	Resursele umane în activitatea comercială	10	4	2	4
11.	Politica de investiții în unitățile economice	10	4	-	6
12.	Analiza indicatorilor economici.	10	4	2	4
Total		120	40	20	60

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalitățile deevaluare	Termenii de realizare
1. Rolul comerțului în economia de piață			
1.1.Analizarea și interpretarea datelor statistice cu privire la pondereasectoarelor în formarea economiei Republicii Moldova și aportul comerțului la formarea PIB.	Cercetare Analiza de date	Prezentarea informației din comunicare	Săptămâna 2
1.2.Compararea datelor în dinamica comerțului interior pentru trei ani de gestiune.			Săptămâna 3
2. Indicatori de evaluare a pieței			
2.1 Analizarea comparativă a datelor privind producerea în industria textilă, industria bunurilor alimentare în baza datelor	Studiul de caz	Prezentarea	Săptămâna 4

prezentate de Biroul Național de Statistică pentru trei ani.			
3. Activitatea economică în comerț.			
3.1.Studierea aspectelor legislative și beneficiile pentru sistemul economic.	Tema cercetată	Comunicarea temei de cercetare	Săptămâna 5
4. Logistica și distribuția mărfurilor			
4.1. Analizarea pieței de distribuire a mărfurilor, prin identificarea celor mai mari companii ce oferă servicii de logistică la nivel național/internațional.	Comunicare Tema cercetată	Prezentarea informației din comunicare	Săptămâna 6
5. Aprovizionarea cu mărfuri în comerț			
5.1 Prezentarea sistemului de aprovizionare în circuitul comercial prin analiza a trei unități comerciale din R. Moldova.	Tema cercetată	Comunicare temei de cercetare	Săptămâna 7
6. Stocurile de mărfuri în comerț			
6.1. Descrierea fluxului informațional și documentele însoțitoare privind gestiunea stocurilor în cadrul unei unități comerciale.	Tema cercetată	Comunicare temei de cercetare	Săptămâna 8
7. Politica fiscală specifică activității comerciale			
7.1.Studierea politicii fiscale în activitatea comercială. Impozitele și taxele aplicate.	Sistem de impozite și taxe Set de probleme	Prezentarea informației Rezolvarea problemelor	Săptămâna 9
8. Mecanismul de formare a prețului în comerț			
8.1 Analizarea indicelui de preț și impactul acestuia asupra puterii de cumpărare. Observarea dinamicii prețurilor în R. Moldova conform BNSM.	Tabel de prețuri Set de probleme	Prezentarea informației Rezolvarea problemelor	Săptămâna 10
9. Resursele umane în activitatea comercială			
9.1 Analizarea politicii de salarizare în Republica Moldova, în entitatea economică. Studiarea tipurilor de recompensare a personalului.	Sistem de indicatori KPY Set de probleme	Prezentarea informației Rezolvarea problemelor	Săptămâna 11
10. Politica de investiții în unitățile economice			
10.1 Identificarea surselor investiționale în comerț. Organizații de finanțare a proiectelor investiționale.	Proiect de cercetare	Prezentarea informației dinproiect	Săptămâna 12
10.1. Descrierea proiectelor de succes dezvoltate în comerț prin suportul programelor de finanțare.			
11. Analiza indicatorilor economici.			

11.1.Prezentarea structurii veniturilor în entitățile economice din comerț. Analiza factorială.	Proiect	Prezentarea proiectului	Săptămâna 13
11.2.Descrierea politicii fiscale asupra profitului în entitățile economice. Analiza rentabilității economice și din vânzări.	Set de probleme		

VIII. Lucrările practice recomandate

În cadrul orelor practice și teoretice precum și studiul individual al elevilor ghidat de profesor, vor fi realizate activități ce se vor întruni într-un portofoliu ce va conține: probleme, studii de caz, exerciții, date statistice și proiecte.

Nr.	Unitățile de învățare	Lucrările practice	Ore
1	Comerțul în contextul economiei naționale	1. Analizarea datelor Biroului Național de Statistică privind aportul sectoarelor în formarea PIB.	2
2	Indicatori de evaluare a pieței	2. Analizarea consumului de bunuri conform datelor prezentate de BNS. 3. Observarea ofertelor de produse autohtone pe piața internă.	2
3	Activitatea economică în comerț.	4. Descrierea etapelor de organizare a activității comerciale la nivel macroeconomic și microeconomic, specificând organizațiile guvernamentale și nonguvernamentale ce reglementează activitatea comercială.	2
4	Logistica și distribuția mărfurilor	5. Analizarea pieței de distribuire a mărfurilor, identificarea celor mai mari companii ce oferă servicii de logistică la nivel național/ internațional.	2
5	Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	6. Descrierea sistemului de aprovizionare în circuitul comercial prin analiza a trei unități comerciale din R. Moldova.	2
6	Stocurile de mărfuri în comerț	7. Descrierea procesului de inventarierea a stocurilor în unitățile comerciale.	2
7	Politica fiscală specifică activității comerciale	8. Analizarea Codului Fiscal al R. Moldova vizând atribuțiile contribuabililor, identificarea impozitelor și taxelor specifice activităților din comerț.	2
8	Mecanismul de formare a prețului în comerț	9. Analizarea sistemului de prețuri practicate în comerț specificare utilizării reducerilor comerciale.	2
9	Resursele umane în activitatea comercială	10. Determinarea salariului brut și net al unui angajat și identificarea tuturor reținerilor salariale.	2
10	Analiza indicatorilor economici.	11.Schițarea structurii de cheltuieli, soluții de diminuare. 12. Analizarea structurii profitului, rentabilității și identificarea factorilor de influență.	2

IX. Sugestii metodologice

Tehnologiile didactice aplicate în procesul instructiv educativ vor fi indicate explicit în proiectele didactice elaborate de fiecare profesor. Metodele și strategiile didactice utilizate în procesul realizării programei sunt variate. La selectarea metodelor și tehnicilor de predare-învățare- evaluare se va promova o abordare specifică, bazată în esență pe stimularea, pe individualizarea, pe motivarea elevului și dezvoltarea încrederii în sine.

Se vor aplica atât metode tradiționale, cât și metode moderne orientate spre cultivarea interesului motivației, activismului, colaborării sociale, spiritului de organizare, creativității și ingeniozității.

În procesul de învățare – predare se va pune accent pe metodele active – participante, care sporesc potențialul intelectual al elevilor prin depunerea unui efort personal în procesul de învățare și prin pregătirea pentru o viață profesională activă și creativă.

Produsele recomandate pentru măsurarea competenței cognitive

Nr.	Unități de învățare	Produse recomandate pentru măsurarea competenței
1.	Rolul comerțului în economia de piață	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, referat, investigația, brainstorming, informarea documentară, cercetarea.
2.	Comerțul în contextul economiei naționale	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, brainstorming, informarea documentară, cercetarea, studiul de caz.
3.	Indicatori de evaluare a pieței	Investigarea, studiul de caz, cercetarea, lucrarea practică, simularea, rezolvarea problemelor.
4.	Activitatea economică în comerț.	Expunerea, brainstorming-ul, studiul de caz, harta conceptuală, investigarea.
5.	Logistica și distribuția mărfurilor	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, cercetare, studiul de caz.
6.	Aprovizionarea cu mărfuri în comerț	Expunerea, argumentarea orală, argumentarea scrisă, informarea documentară, rezolvarea problemelor
7.	Stocurile de mărfuri în comerț	Argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, studiu de caz.
8.	Politica fiscală specifică activității comerciale	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, informarea documentară, cercetare, studiu de caz.
9.	Mecanismul de formare a prețului în comerț	Argumentarea orală, informarea documentară, cercetare, rezolvarea problemelor.
10.	Resursele umane în activitatea comercială	Harta noțională, argumentarea orală, argumentarea scrisă, rezolvare probleme.
11.	Politica de investiții în unitățile economice	Expunerea, harta noțională, argumentare orală, studiul de caz, rezolvare probleme.

12.	Analiza indicatorilor economici.	Argumentarea orală, argumentarea scrisă, investigația, brainstorming, rezolvare probleme.
-----	----------------------------------	---

Produsele pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr.	Produsele pentru măsurarea competenței	Criteriile de evaluare a produselor
1.	Harta noțională	• Punerea în evidență a subiectului general • Elaborarea corectă a tabeli (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului • Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat • Corectitudinea logică a formulărilor • Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus
3.	Argumentarea scrisă	• Corespunderea formulărilor temei • Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere cu tezele puse în discuție • Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție • Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare
4.	Argumentarea orală	• Corespunderea formulărilor temei • Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere cu tezele puse în discuție • Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție • Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare • Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.)
	Studiul de caz	• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus. • Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora • Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz • Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea • Logica sumarului • Referința la programe • Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate

		• Noutatea și valoarea științifică a informației • Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor • Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului
--	--	--

X. Sugestii de evaluare a competențelor profesionale

Evaluarea pune în evidență măsura în care se formează competențele specifice unității de curs. Aceasta reflectă eficiența cursului prin prisma raportului dintre obiectivele proiectate și rezultatele obținute de către elevi în procesul de învățare. În urma acestui proces elevul va demonstra nu numai cunoștințe, ci și competențe, capacități, atitudini.

Pentru unitatea de curs **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** evaluarea se va realiza la începutul cursului printr-o evaluare orală cu scopul de a înțelege care sânt competențele de care dispun elevii. Pe parcursul semestrului se va realiza evaluarea formativă care va presupune verificări sistematice pe parcursul activităților didactice și la toate etapele acestor activități, va permite aprecierea elevilor, privind întregul conținut esențial al materiei studiate, va asigura feedbackul care conduce la realizarea obiectivelor.

Evaluare sumativă va furniza informațiile relevante despre nivelul pregătirii elevilor la sfârșitul cursului. Aprecierea se va baza pe realizarea „modelului individualizat”, prin raportarea rezultatelor obținute la posibilitățile individuale ale fiecăruia și performanțele de la o etapă la alta. Prin sarcini didactice de divers nivel de dificultate, profesorul orientează și dirijează activitatea de studiere a elevilor, evidențiază ce și cum trebuie să învețe, formându-le un stil de muncă intelectual

Sugestii de evaluare

Obiectivul major al evaluării este măsurarea și aprecierea rezultatelor obținute de elevi, înraport cu obiectivele proiectate, pentru a interveni în timp, fiind utile pentru ameliorarea activității didactice.

Pentru a eficientiza procesele de evaluare, înainte de a demara evaluările, cadrul didactic va aduce la cunoștința elevilor tematica lucrărilor, modul de evaluare (bareme/grile/criterii de notare) și condițiile de realizare a fiecărei evaluări. Pe parcurs se realizează evaluarea formativă prin aplicarea produselor pentru măsurarea competențelor cognitive, iar la sfârșitul lui se realizează evaluarea sumativă pentru verificarea atingerii competențelor.

XI. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studiu.

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor în cadrul unității de **F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”** trebuie de asigurat un mediu de învățare autentic, relevant și centrat pe elev.

Denumire disciplinei	Resurse recomandate
F.08.O.017 „Economia și gestiunea unităților economice”	- Calculatoare portabile (laptop, notebook) - Proiector - Suport de curs - Manual - Acte normative.

XII . Resursele didactice recomandate elevilor :

Nr.	Denumirea resurselor	Locul în care poate fi consultată resursa
1.	Tomșa A. Economia unităților economice. /. Chișinău: Tipografia Centrală. 2016.	Biblioteca
2.	Gheorghiță, M. Economia întreprinderii industriale: Manual universitar. Chișinău: Editura Cuvântul-ABS, 2011.	Biblioteca
3.	Ciornii N., „Economia Firmelor Contemporane”, Chișinău 2000	Biblioteca
4.	Patriche D., „Economie Comercială”, București 1998	Biblioteca
5.	Bărbulescu C., „Economia și gestiunea întreprinderii”, București 1996	Biblioteca
6.	Gutium, Tatiana; Balan, Aliona. Economia unităților economice: teste și aplicații. Chișinău: ASEM, 2011	Biblioteca
7.	https://www.legis.md/	Internet
8.	https://servicii.fisc.md/	Internet
9.	https://asp.gov.md/	Internet
10.	https://invest.gov.md/ro	Internet