

OLIMPIADA – ARIA CURRICULARĂ "TEHNOLOGII"
DOMENIUL/DISCIPLINA Economic, administrativ, comerț
Etapa județeană
19 Martie 2022

Profil: Servicii

Domeniul: Economic, administrativ, comerț

Clasa: a XII-a

- ♦ Toate subiectele sunt obligatorii. Se acordă 10 puncte din oficiu.
- ♦ În timpul desfășurării probei, candidatul poate consulta Planul General de Conturi conform OMFP nr. 1802/2014, actualizat.
- ♦ Timpul efectiv de lucru este de 3 ore

SUBIECTUL I

(20 de puncte)

I.A. Pentru fiecare din cerințele de mai jos (1-10), scrieți pe foaia de concurs litera corespunzătoare răspunsului corect:

10 puncte

1. Negocierea câștig-câștig presupune:
 - a. Ca fiecare parte implicată în negociere să aibă câte ceva de câștigat;
 - b. Împărțirea egală a câștigului între participanți;
 - c. Utilizarea raportului de forță pentru găsirea unei soluții convenabile;
 - d. Utilizarea teoriei jocurilor cu sumă nulă
2. Negocierea comercială nu se caracterizează prin:
 - a. Orice negociere comercială are ca obiect un produs cu diverse atribute;
 - b. Negocierea comercială determină apariția unei solidarități între vânzător și cumpărător;
 - c. Negocierea comercială este preocupată de o relație pe termen lung;
 - d. Între participanții la negociere există o relație de independență
3. Comunicarea în care emitentul dorește ca destinatarul să acționeze se numește comunicare de :
 - a. Convingere;
 - b. Informare;
 - c. Consultare;
 - d. Colaborare
4. Una dintre etapele ciclului de viață al produsului este:
 - a. progresul tehnico-științific;
 - b. gradul de noutate al produsului;
 - c. maturitatea;
 - d. procesele tehnico operaționale.
5. Elementul patrimonial încadrat corect este::
 - a. Capital social subscris și vărsat = Capital străin;
 - b. Avansuri primite de la clienți = Imobilizări necorporale;
 - c. Rezerve legale = Capital propriu;
 - d. Mijloace fixe = Active circulante.
6. Nu pot face parte din comisia de inventariere:
 - a. Gestionarul;
 - b. Contabilul;
 - c. a și b;
 - d. Expertul contabil.
7. Rezervele legale se constituie din:
 - a. Profitul net;
 - b. Profitul brut;

- c. Capitalul social;
 - d. Alte fonduri.
8. Dimensiunile circuitului de distribuție sunt:
- a. Lungimea, lățimea, profunzimea;
 - b. Lungimea, lățimea, adâncimea;
 - c. Lărgimea, lățimea, profunzimea;
 - d. Lărgimea, lățimea, adâncimea.
9. Faza de lansare este caracterizată de:
- a. creșterea accelerată a cererii;
 - b. ritm lent de creștere a vânzărilor;
 - c. cererea crește în ritmul economiei;
 - d. descreșterea sau creșterea într-un ritm inferior celui al economiei.
10. Când există mai multe criterii de cumpărare ierarhizate și piața furnizorilor este caracterizată prin concurență cumpărătorul recurge la:
- a. Cererea de ofertă restrânsă;
 - b. Adjudecarea deschisă;
 - c. Cererea de ofertă deschisă;
 - d. Adjudecarea restrânsă.

I.B. Citiți cu atenție enunțurile (1,2,3,4,5,6) și notați, pe foaia de concurs, litera A, dacă apreciați că enunțul este adevărat sau litera F, dacă apreciați că enunțul este fals.

6 puncte

1. Adâncimea canalului, exprimă măsura apropierii distribuitorului de punctele efective de consum
2. Principalul avantaj al distribuției directe este acela că permite vânzătorului să controleze ansamblul procesului de marketing.
3. Domeniul de negociere are numai o abordare dinamică
4. În bilanț, datele sunt preluate din registrul jurnal.
5. La inventariere, plusul valoric nu se înregistrează în contabilitate.
6. Tacticile sunt acțiuni practice întreprinse pentru punerea în aplicare a strategiei.

I.C. În coloana A sunt indicate etapele pregătirii vânzătorului pentru întâlnirea față în față a cumpărătorului, iar în coloana B caracteristici ale acestora. Scrieți pe foaia de concurs asocierile corecte dintre cifrele din coloana A și literele din coloana B.

4 puncte

A. Etape	B. Caracteristici
1. Consensul	a) Definirea obiectului negocierii, a modalităților de negociere, a ordinii de zi;
2. Compromis	b) Orice comunicare este centrată pe un mesaj;
3. Dezacord	c) Construirea în comun a acordului, prin adeziunea totală față de soluția găsită și prin susținerea unanimă a rezultatului la care s-a ajuns;
4. Prenegociere	d) Zona de acord posibil între părți, care pot ajunge la o înțelegere reciprocă;
	e) Negociatorii conștientizează faptul că au ajuns la o situație de neînțelegere și admit divergențele dintre ei fără a dori să facă eforturi pentru a le elimina sau reduce

SUBIECTUL II

(30 de puncte)

II.A. Răspundeți, pe foaia de concurs, următoarelor cerințe:

20 de puncte

1. Enumerați activitățile componente ale politicii de produs.
2. Definiți gama de produse.
3. Pentru a introduce pe piață un produs nou, trebuie parcurse mai multe etape. Scrieți, pe foaia de concurs, informația corespunzătoare fiecărei cifre (1 - 5), astfel încât, să completați etapele care lipsesc:

Stabilirea perioadei de lansare
.....(1).....
.....(2).....
.....(3).....
.....(4).....
.....(5).....
. Lansarea propriu zisă a produsului

4. Precizați cinci caracteristici ale negocierii distributive

II B. O întreprindere de dulciuri oferă, în anul 2020, o gamă de produse formată din patru linii: 10 puncte

bomboane (4 sortimente), ciocolată (5 sortimente), jeleurii (5 sortimente), caramelle (3 sortimente).

În anul următor, firma scoate din fabricație 1 sortiment din linia de produs: caramelle și introduce linia de produse halva (2 sortimente).

- a. Identificați dimensiunile gamei de produse în anul 2020
- b. Identificați dimensiunile gamei de produse în anul 2021
- c. Stabiliți ritmul înnoirii, respectiv al diversificării sortimentale

SUBIECTUL III

(40 de puncte)

III.A. S.C. MARA S.R.L. a înregistrat la sfârșitul exercițiului următoarele venituri și cheltuieli: 30 de puncte

- venituri din vânzări mărfuri 70.000 lei
- cheltuieli salariale.....5.300 lei
- venituri din dobânzi.....800 lei
- cheltuieli privind mărfurile.....25.000 lei
- venituri din dividende primite de la societăți afiliate.....6.000 lei
- cheltuieli cu amortizarea imobilizărilor.....100 lei
- cheltuieli din diferențe de curs valutar.....900 lei
- pierderi din calamități naturale.....2.000 lei
- amenzi.....5.000 lei

Cerințe:

- 1) Să se închidă conturile de cheltuieli și de venituri și să se determine rezultatul contabil (global);
- 2) Să se stabilească rezultatele parțiale, în funcție de natura activității;
- 3) Calculați: rezultatul fiscal, impozitul pe profit și profitul net;

III.B. Entitatea SC „Succes” SA efectuează la sfârșitul exercițiului următoarele operații:

10 puncte

1. Efectuarea de abonamente la publicații economice în valoare totală de 2.400 lei. Plata se face prin virament bancar.
2. Se închiriază un spațiu unei alte entități. Se emite factură aferentă anului N+1 în sumă de 5.000 lei, TVA 19%.
3. În cursul anului, la data de 15.10.N. s-a încasat la bancă o creanță externă, în sumă de 1.000 EURO, la cursul de 4,3 lei/euro, iar banii rămân în cont. La sfârșitul anului cursul de schimb al monedei euro este de 4,7 lei.
4. În cursul anului, la data de 30.09.N. s-a înregistrat o datorie față de un furnizor în sumă de 2.000 EURO, la cursul de 4,3 lei/euro. Datoria nu este plătită în cursul anului, iar la sfârșitul anului, cursul euro este de 4,7 lei.
5. O creanță față de un client în sumă de 500 EURO a fost înregistrată în contabilitate la data de 12.10.N., la cursul de schimb de 4,3 lei/euro. Creanța nu este încasată în cursul anului iar la sfârșitul anului cursul de schimb este de 4,7 lei/euro

Cerințe:

Întocmiți analiza contabilă și formulele contabile.