

Elena Lucia Bălan

Ortansa Moise

Violeta Elena Hera

# Educație socială

# 8

Manual pentru clasa a VIII-a

Acest manual școlar este proprietatea Ministerului Educației și Cercetării.  
Acest manual școlar este realizat în conformitate cu Programa școlară  
aprobată prin OM nr. 3393 din 28.02.2017.

**116.111 – numărul de telefon de asistență pentru copii**

Elena Lucia Bălan

Ortansa Moise

Violeta Elena Hera

# Educație socială

# 8

Manual pentru clasa a VIII-a

Manualul școlar a fost aprobat de Ministerul Educației și Cercetării prin ordinul de ministru nr. 5615/23.09.2020.

Manualul este distribuit elevilor în mod gratuit, atât în format tipărit, cât și digital, și este transmisibil timp de patru ani școlari, începând cu anul școlar 2020–2021.

Inspectoratul școlar .....

Școala/Colegiul/Liceul .....

**ACEST MANUAL A FOST FOLOSIT:**

Anul	Numele elevului	Clasa	Anul școlar	Aspectul manualului*			
				format tipărit		format digital	
				la primire	la predare	la primire	la predare
1							
2							
3							
4							

\* Pentru precizarea aspectului manualului se va folosi unul dintre următorii termeni: nou, bun, îngrijit, neîngrijit, deteriorat.

- Cadrele didactice vor verifica dacă informațiile înscrise în tabelul de mai sus sunt corecte.
- Elevii nu vor face niciun fel de însemnări pe manual.

*Educație socială. Manual pentru clasa a VIII-a*

Elena Lucia Bălan, Ortansa Moise, Violeta Elena Hera

Referenți științifici: prof. univ. dr. Cătălin Huidumac, Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată, ASE București  
prof. gr. did. I Liliana Zascheievici, Colegiul Național „Mihai Viteazul” din București

Copyright © 2020 Grup Media Litera  
Toate drepturile rezervate



Editura Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel.: 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe



Editor: Vidrașcu și fiii

Redactor: Emanuel Alboiu

Corector: Carmen Bitlan

Credite foto: Dreamstime, Shutterstock

Copertă: Vlad Panfilov

Tehnoredactare: Marin Popa, Dorel Melinte

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

BĂLAN, ELENA LUCIA

Educație socială: manual pentru clasa a VIII-a /  
Elena Lucia Bălan, Ortansa Moise, Violeta Elena Hera. –  
București : Litera, 2020

ISBN 978-606-33-5470-0

I. Moise, Ortansa

II. Hera, Violeta Elena

316





## Deșteaptă-te, române!

Deșteaptă-te, române, din somnul cel de moarte,  
În care te-adânciră barbarii de tirani!  
Acum ori niciodată, croiește-ți altă soarte,  
La care să se-nchine și cruzii tăi dușmani.

Acum ori niciodată să dăm dovezi la lume  
Că-n aste mâni mai curge un sânge de roman,  
Și că-n a noastre piepturi păstrăm cu fală-un nume  
Triumfător în lupte, un nume de Traian!

Priviți, mărețe umbre, Mihai, Ștefan, Corvine,  
Româna națiune, ai voștri strănepoți,  
Cu brațele armate, cu focul vostru-n vine,  
„Viața-n libertate ori moarte!” strigă toți.

Preoți, cu crucea-n frunte! căci oastea e creștină,  
Deviza-i libertate și scopul ei preasfânt.  
Murim mai bine-n luptă, cu glorie deplină,  
Decât să fim sclavi iarăși în vechiul nost' pământ!





Curiozitatea vă îndeamnă desigur să vă întrebați:  
De ce un manual de *Educație economico-financiară*?

Răspunsul începe cu afirmația lui Nelson Mandela: „Educația este cea mai puternică armă pe care voi o puteți folosi pentru a schimba lumea”. Ultimii ani fac tot mai evident faptul că fiecare nouă generație poate schimba lumea. Așadar, și voi o veți schimba. Ziua de mâine, deceniul următor sunt pentru toți o provocare pentru care trebuie să fim pregătiți. Parte a pregătirii voastre este și *Educația socială* prin disciplina destinată elevilor claselor a VIII-a, *Educație economico-financiară*.

Manualul vă oferă răspunsuri, exerciții aplicative, exerciții de dezbateri, de gândire critică și activități de implicare în viața comunității sau a familiei. Sunt răspunsuri la întrebări precum: *Ce înseamnă să fii consumator?* • *Ce înseamnă să fii producător/întreprinzător?* • *Cum ne poate fi de folos bugetul de familie?* • *Ce rol au banii în viața voastră?* • *Cum relaționăm cu instituțiile bancare?* • *Dar cu instituțiile de asigurare?*

Manualul vă oferă șansa de a iniția, de a derula și de a evalua un proiect educațional, înțeles ca instrument de lucru necesar pentru desfășurarea activității în toate domeniile de interes ale vieții economico-financiare. Autorii au încercat să se pună în locul vostru. Astfel, fiecare unitate de învățare începe cu ceea ce cred autorii despre CE ȘTIU ELEVII, despre CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII și se finalizează prin Sinteză/Recapitulare, care dorește să rezume CE AU AFLAT ELEVII.



## Competențe generale și competențe specifice conform OMEN 3393/28.02.2017

- 1. Raportarea critică la fapte, evenimente, idei, procese din viața personală și a diferitelor grupuri și comunități, prin utilizarea unor achiziții specifice domeniului social**
  - 1.1.** Utilizarea corectă a termenilor specifici educației economico-financiare cu referire la fapte/evenimente economico-financiare
  - 1.2.** Asumarea calității de consumator avizat de bunuri și servicii, de servicii financiare, care își exercită drepturile și responsabilitățile
  - 1.3.** Manifestarea interesului pentru identificarea unor modalități de economisire și pentru reducerea risipei de resurse financiare
- 2. Cooperarea pentru realizarea unor activități și pentru investigarea unor probleme specifice diferitelor grupuri și comunități, prin asumarea unor valori și norme sociale și civice**
  - 2.1.** Întocmirea, prin lucru în echipă, a unui buget lunar al familiei/personal în scopul exersării bunei gestionări a veniturilor
  - 2.2.** Participarea, prin derularea unui proiect pe teme economico-financiare, la investigarea unor probleme specifice grupurilor și comunităților de apartenență
  - 2.3.** Rezolvarea, în perechi/echipă, a unor sarcini de lucru referitoare la viața într-o societate democratică
- 3. Participarea responsabilă la luarea deciziilor, prin exercitarea spiritului de inițiativă și întreprinzător, respectiv prin manifestarea unui comportament social, civic și economic active**
  - 3.1.** Elaborarea unui plan de acțiune personal/al familiei, manifestând inițiativă și responsabilitate
  - 3.2.** Alegerea responsabilă a unor produse de economisire/de creditare, a unor mijloace de plată prin compararea avantajelor și riscurilor acestora

# CUPRINS

Prezentarea manualului ..... 6

## LECȚIE INTRODUCȚIVĂ

Dimensiunea economică a cetățeanului..... 7

### Unitatea 1

#### CONSUMATORUL ..... 11

1. Ce este „consumatorul rege”? .....12
2. Consumatorul de bunuri și servicii.....14
3. Consumatorul avizat și responsabil.....16
4. Drepturile și protecția consumatorului.....19

PROIECT.....22

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....24

EVALUARE.....26

### Unitatea 2

#### PRODUCĂTORUL ..... 27

1. Producătorul și proprietatea .....28
2. Întreprinzătorul și spiritul antreprenorial.....30
3. Inițiativă și risc în afaceri.....32

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....34

EVALUARE.....36

### Unitatea 3

#### BUGETUL DE FAMILIE/PERSONAL ..... 37

1. Nevoi și dorințe versus resurse ale familiei/persoanei .....38
2. Bugetul de familie.....41
3. Bugetul personal.....44
4. Planuri de acțiune personale/de familie pentru realizarea unui scop.....46

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....48

EVALUARE.....50

### Unitatea 4

#### ROLUL BANILOR ÎN BUGETUL FAMILIEI/BUGETUL PERSONAL ..... 51

1. Forme actuale ale banilor. Valoarea și funcțiile banilor .....52
2. Moneda națională a României .....54
3. Instrumente și mijloace de plată.....56

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....58

EVALUARE.....60



### Unitatea 5

#### RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE BANCARE ..... 61

1. Produse și servicii bancare .....62
2. Mijloace moderne de economisire .....64
3. Instrumente de economisire pentru copii .....66
4. Alegerea ofertei bancare (termeni ai contractului, dobândă, comisioane).....68
5. Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile bancare .....70

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....72

EVALUARE.....74

### Unitatea 6

#### RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE FINANCIARE NEBANCARE ..... 75

1. Produse și servicii de asigurare .....76
2. Alegerea ofertei de asigurări .....78
3. Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile financiare nebancale.....80

SINTEZĂ/RECAPITULARE .....82

EVALUARE.....84

#### PROIECT EDUCAȚIONAL..... 85

1. Alegerea temei – pașii necesari.....86
2. Elaborarea fișei de proiect .....87
3. Derularea proiectului.....89
  - 3.1. Monitorizarea proiectului .....91
  - 3.2. Rezultatele proiectului .....92
4. Evaluarea .....93
  - 4.1. Elemente de vizibilitate și diseminare.....93
  - 4.2. Portofoliul proiectului.....94

RECAPITULARE FINALĂ.....95

EVALUARE FINALĂ.....96

Indicații și soluții de rezolvare a unor exerciții .....96

# PREZENTAREA MANUALULUI

## Pagina de PREZENTARE a unității de învățare

## Varianta DIGITALĂ



Numărul unității

Titlul unității

Ce știu elevii

Ce vor să știe elevii

Titlurile lecțiilor

Competențe specifice



Forma electronică a manualului școlar are un conținut similar celei tipărite și cuprinde, în plus, o serie de activități multimedia interactive de învățare: statice, animate, interactive.

AMII



static

AMII



animat

AMII



interactiv

## Pagini de LECȚIE ȘI APLICAȚII

Titlul lecției

Citat reprezentativ

Aspecte teoretice: **Repere pentru Educația economico-financiară**

Activități: **Să exersăm gândirea economică**

Rubrica **Ne implicăm în viața comunității**



Rubrica **Să știm mai mult**

Rubrica **Dicționar**

Imagini corelate cu informațiile din text

Rubrica **Învățăm prin activitate**

Diagrame vizuale



## Pagini de SINTEZĂ/RECAPITULARE

## Pagină de EVALUARE



Autoevaluare

Exerciții și aplicații

Activitățile derulate pe parcursul unității de învățare

Barem de notare







„Știința înseamnă putere!”

(Francis Bacon, filosof și om de știință englez)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMIC-FINANCIARĂ

### CE ȘTIU DEJA ELEVII ÎN CLASA A VIII-A?

- Oamenii discută deseori despre probleme pe care le numesc economice și financiare.
- Părinții vorbesc despre nevoia de a avea economii și le cer și lor să economisească.
- Unele familii se remarcă prin modul în care știu să se gospodărească.
- Pentru a-și satisface nevoile prin cumpărături, toți oamenii au nevoie de bani.
- Tot mai mulți cetățeni vor să devină antreprenori.
- În localitatea lor există instituții bancare, iar acestea lucrează cu bani.

### CE VOR SĂ AFLE ELEVII DIN LECȚIILE DE EDUCAȚIE ECONOMIC-FINANCIARĂ?

- De ce este necesar ca elevii să aibă de la o vârstă cât mai fragedă cunoștințe economico-financiare?
- De ce printre disciplinele de studiu din clasa a VIII-a există și *Educația economico-financiară*?
- Ce este o problemă economico-financiară?
- Dacă există metode pentru a face economii, care sunt acelea? În ce scop se economisesc banii?
- Ce înseamnă că știi să te gospodărești bine?
- De unde provin banii? Ce forme pot îmbrăca banii în societatea actuală?
- Ce înseamnă să fii *consumator, producător, antreprenor*?
- Care este rolul băncilor în viața oamenilor?

Vom încerca să răspundem unor astfel de întrebări însoțind doi colegi din clasa a VIII-a, Alexandra și Andrei, în diferite momente ale vieții lor cotidiene. Și pentru că Educația economico-financiară este parte a disciplinei Educație socială, este firesc ca elevi să vă întrebați:



### 1. Ce cunoștințe, deprinderi, atitudini și comportamente ne-am însușit studiind Educația socială în anii anteriori?

Enumerăm în continuare câteva dintre informațiile pe care le-ați aflat, dar și câteva activități/proiecte în care v-ați implicat în anii anteriori.

- ✓ Ați aflat că toți copiii au drepturi și că drepturile lor sunt la fel de importante ca și drepturile adulților.
- ✓ Ați înțeles că este necesar să vă deprindeți încă de mici să gândiți critic, să nu luați cunoștințele și informațiile de-a gata, așa cum sunt difuzate de diverse surse.
- ✓ V-ați obișnuit să interacționați cu ceilalți așa cum vă doriți să interacționeze ceilalți cu voi.
- ✓ V-ați deprins să tratați orice persoană cu respect pentru demnitatea ei, cu toleranță, fără să pierdeți din vedere că este firesc să ne bucurăm de șanse egale.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### 1. Reflectați asupra textului de mai jos.

„Cu bani poți să ai orice, se spune. Nu, nu se poate. Poți să cumperi mâncare, dar nu poftă; medicamente, dar nu sănătate; paturi moi, dar nu somn; cunoaștere, dar nu înțelepciune; strălucire, dar nu confort; distracție, dar nu bucurie; colegi, dar nu prietenie; servitori, dar nu fidelitate; păr cărunt, dar nu onoare; zile liniștite, dar nu pace. Coaja tuturilor lucrurilor o poți obține cu bani, dar nu sămburele. Acesta nu poate fi obținut cu bani.”

(Arne Garborg, scriitor norvegian)

Redactați pentru un ziar/o revistă, cu specific economic, un articol de 10-15 rânduri în care să vă exprimați argumentat acordul sau dezacordul față de gândirea scriitorului Arne Garborg, arătând, în același timp, rolul și valoarea banilor în viața fiecăruia dintre voi.

### 2. Identificați în imaginile de mai jos activități economice practicate în comunitățile rurale. Realizați un tablou similar care să ilustreze activități economice specifice mediului urban.



În comunitățile rurale se desfășoară activități economice specifice.



Alexandra și Andrei își propun să completeze o listă a achizițiilor acumulate în clasele V-VII la Educația socială și vă invită și pe voi să faceți acest exercițiu alături de ei.

- ✓ Ați înțeles că valorile care trebuie să vă ghideze sunt: dezvoltarea identității culturale, acceptarea și respectarea diversității, valorizarea pozitivă a diferențelor, tratamentul egal al persoanelor, solidaritatea, promovarea incluziunii sociale, dialogul intercultural.
- ✓ Ați învățat și ați exersat comportamente democratice, căi de participare la viața comunității și de apărare a drepturilor voastre atunci când ați considerat că acestea vă sunt încălcate; acum știți cărei instituții să vă adresați atunci când considerați că drepturile vă sunt încălcate.
- ✓ V-ați deprins să vă implicați, prin proiecte, în dezbaterile și rezolvarea problemelor comunității, dovedind că vă pasă.

## 2. Ce veți învăța la Educația economico-financiară în clasa a VIII-a?

**Educația economico-financiară** își propune să fie un ghid care să vă însoțească în lumea economică, înțeleasă ca domeniu al vieții cotidiene cu care ne întâlnim zilnic fiecare dintre noi, în calitatea noastră de simpli cetățeni.

### A. ECONOMIE

#### Dicționar

Termenul **economie** provine din limba greacă, fiind format din *oikos*, cu sensul de „casă, gospodărie”, și *nomos*, care înseamnă „conducere, normă, lege”. Cu alte cuvinte, economia se referă la reguli, norme după care este bine să ne gospodărim. În prezent, economia este o știință socială care studiază activități umane precum: producția, comerțul, consumul de bunuri și servicii.

**Economia** cuprinde:

- ✓ legăturile create de oameni pentru a obține bunuri și servicii (*producția*);
- ✓ legăturile care se formează atunci când au loc schimburi de bunuri prin vânzare-cumpărare (*comerțul*);
- ✓ legăturile necesare pentru ca oamenii să își satisfacă nevoile (*consumul*).

#### Lista mea de achiziții în domeniul educației sociale:

- Am aflat INFORMAȚII .....
- Am participat la ACTIVITĂȚI .....
- M-AM IMPLICAT în proiecte .....
- AM REZOLVAT probleme .....
- M-AM SIMȚIT .....

3. Vă aflați în vizită la un agent economic foarte apreciat pentru produsele sale de patiserie. Alcătuți o listă cu întrebările pe care doriți să i le adresați referitoare la procesul de producție și la comercializarea produselor sale.



Produsele de patiserie sunt preferate de mulți consumatori.

4. Vă aflați în tabără, timp de o săptămână, într-o stațiune montană. Prețul taberei include transportul, cazarea și trei mese pe zi, iar în bagaje aveți tot echipamentul necesar.
  - a) Copiați pe caiet tabelul de mai jos și completați coloana a treia ilustrând modul în care veți folosi cei 250 de lei dați de părinți pentru cheltuieli personale.

Produs/Activitate	Preț	Voi achiziționa DA/NU
Activități distractive tip „Aventura Parc”	40 lei/oră	
Suc de fructe	5 lei/sticla 0,5 litri	
Apă plată	3 lei/sticla 0,5 litri	
Chipsuri	10 lei pachet	
Ciocolată	5 lei bucata	
Gumă de mestecat	5 lei pachet	
Tricou imprimat – trupa muzicală preferată	75 lei	
Suvenir breloc	10 lei	
Suvenir magnet	10 lei	
Cinema	30 lei/bilet	
<b>Suma cheltuită:</b>		
<b>Suma rămasă:</b>		

- b) Comparați rezultatele și justificați-vă opțiunile.



*Alexandra și Andrei înțeleg că relațiile între oameni, legate de muncă, de activitatea economică au loc întotdeauna în cadrul unui mediu economic, în care există:*

- ✓ anumite caracteristici natural-geografice (de exemplu, este definitoriu pentru o activitate dacă se desfășoară într-o zonă maritimă sau montană);
- ✓ legi (reglementări cu privire la ceea ce este posibil și cum este posibil, cu referire la derularea activităților economice);
- ✓ instituții (care au ca obiect de activitate aplicarea legilor economice și care veghează la respectarea legilor);
- ✓ obiceiuri și tradiții (poate fi vorba despre produse tradiționale, obținute prin metode vechi, în medii protejate);
- ✓ relații sociale și culturale (pot exista legături între etnii diferite în fabricarea și susținerea unor produse).

Cetățeanul, în relațiile economice, acționează cu atât mai eficient cu cât dă dovadă de un set de abilități specifice, precum:

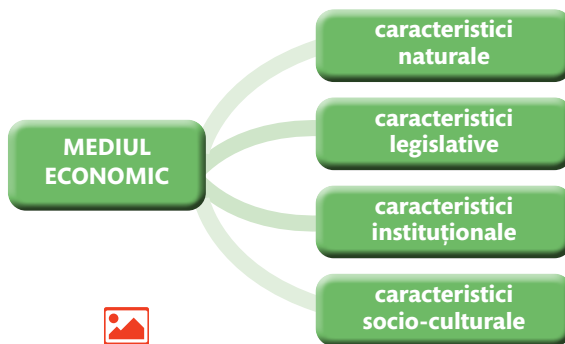


## B. FINANCIAR

Termenul „financiar” are în vedere activitatea economică realizată prin intermediul banilor, activitate care are la bază circulația banilor.

5. Argumentați în favoarea sau împotriva ideii: „Economia studiază comportamentul omului ca raport între scopurile sale și resursele limitate de care dispune, sau ca mod în care omul își gestionează resursele pentru a-și satisface nevoile”.

([http://www.dezvoltarea-carierii.com/media/files/Bazele\\_economiei\\_-\\_de\\_la\\_teorie\\_la\\_comportament\\_economic.pdf](http://www.dezvoltarea-carierii.com/media/files/Bazele_economiei_-_de_la_teorie_la_comportament_economic.pdf))



Educația economico-financiară este foarte necesară.

### Cuvinte-cheie

- economie
- financiar



*Fie că vorbim de găsirea unui loc de muncă, de participarea la viața democratică, de menținerea unui stil de viață sănătos, de accesul la o locuință sau la evenimente culturale și sociale, tinerii trebuie să ajungă să își ia viața în propriile mâini.*

## Dicționar

Termenul **financiar**: 1. privitor la finanțe, la circulația banilor, a creditului; 2. cu referire la un specialist în operații financiare; 3. cu referire la o persoană care deține capital financiar; 4. referitor la profesia de bancher.

Așadar, *Educația economico-financiară* își propune ca obiectiv înțelegerea lumii economice moderne, cu producția, comerțul și consumul văzute în legătura lor cu banii, cu sistemul financiar bancar și nebanca. Secolul XXI este de neconceput fără bani. Economia fără finanțe a devenit și ea imposibil de imaginat.

*Concluzia Alexandrei, a lui Andrei și a colegilor lor, după analiza înțelesului termenilor, este că la Educația economico-financiară vor discuta despre toate lucrurile/bunurile din casele și din școala lor, obiecte care au fost produse de producători/întreprinzători și care au ajuns la ei prin vânzare-cumpărare, prin intermediul banilor. Va fi vorba despre lucrurile care ne atrag pe toți în mall-uri, despre modul în care economisim bani din alocație sau din burse pentru a participa la un eveniment sau pentru a achiziționa gadgeturi noi.*

### 3. Să ne pregătim pentru autonomia economico-financiară

*Alexandra și Andrei vor împlini în curând 14 ani și vor intra în posesia cărții de identitate. Ei știu deja că au drepturi, dar și responsabilități. Ce aduce nou posesia cărții de identitate? Vor avea drepturi în plus? Vor avea responsabilități în plus?*

Drepturile și libertățile cetățenești sunt întemeiate pe principii și valori, sunt legate de „domnia legii”, de „statul de drept”, puterea cetățenilor – teme discutate și aplicate în clasa a VII-a la *Educația pentru cetățenie democratică*.

Având ca teme drepturile și libertățile civile, sociale și politice, fiecare tânăr își dorește să acționeze ca ființă autonomă (independentă).

*Ce înseamnă să acționezi ca ființă autonomă?* În primul rând, înseamnă a fi pe propriile picioare! Aceasta presupune însă a fi în cunoștință de cauză, a acționa în acord cu informațiile de care dispui și după metodele cele mai adecvate, deprinse prin exerciții și experiențe proprii, personale sau de grup, de echipă. ➔

## Ne implicăm în viața comunității

**PROIECT.** Observați atent firmele din localitatea în care locuiți; creați câte un simbol (emoticon) pentru fiecare tip de activitate economică (producție, comerț, servicii) și realizați o hartă economică a localității voastre. Prezentați hărțile și comparați-le între ele.

1. Ce tip de activități economice predomină în localitatea voastră?
2. Ce tip de activități economice sunt deficitare în localitatea voastră?
3. Cunoscând nevoile specifice ale comunității locale, dați câte un exemplu de activitate în care ați fi interesați să vă implicați pentru a contribui la dezvoltarea sa economică.  
În realizarea proiectului țineți cont de cele învățate în clasele a V-a, a VI-a, a VII-a la Educația socială.

Autonomia personală presupune și autonomie economică. Aceasta implică minime cunoștințe și deprinderi din domeniul economico-financiar. Din această perspectivă este important să știi și să acționezi ca:

- ✓ un consumator avizat, care își cunoaște drepturile și responsabilitățile;
- ✓ un întreprinzător care știe să aleagă atunci când este vorba despre oportunități sau risc;
- ✓ o persoană care își cunoaște nevoile și resursele și înțelege importanța alocării raționale a resurselor;
- ✓ un cunoscător al banilor, al rolului lor, al instrumentelor actuale de plată;
- ✓ o persoană informată cu privire la instituțiile financiare și bancare;
- ✓ un consumator care alege în mod avizat între diferite oferte bancare.

lată de ce în preajma împlinirii vârstei de 14 ani avem nevoie de *Educație economico-financiară*. Aceasta vă va ajuta să fiți persoane autonome, sprijinindu-vă pe cunoștințe și deprinderi formate prin exerciții de gândire economică și activități de învățare a spiritului economic și de economisire.

*Educația economico-financiară* este o necesitate impusă de vârsta voastră ca indivizi, dar și o necesitate impusă de vârsta planetei, care ne cere imperativ să încetăm consumul necumpătat, să începem să cultivăm spiritul producției și al consumului rațional. Este vorba de prezentul și viitorul vostru ca indivizi, dar și de prezentul și viitorul planetei.



# CONSUMATORUL

## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Oamenii au trebuințe pe care doresc să și le satisfacă.
- ✓ Oamenii consumă diverse bunuri pentru a-și satisface nevoile.
- ✓ Oamenii sunt cumpărători și au posibilitatea să aleagă de la diferiți vânzători.
- ✓ Cumpărătorii au drepturi și sunt protejați de legi și instituții.

## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ Care sunt lucrurile/bunurile cu care ne satisfacem trebuințele.
- ✓ Care sunt criteriile în funcție de care cumpărătorii aleg un vânzător sau altul.
- ✓ Cum funcționează legătura între cumpărător/consumator și producător/vânzător.
- ✓ Care sunt legile și instituțiile care îl protejează pe consumator.



- 1 Ce este „consumatorul rege”?
  - 2 Consumatorul de bunuri și servicii
  - 3 Consumatorul avizat și responsabil
  - 4 Drepturile și protecția consumatorului
- Proiect: Sesizare cu privire la încălcarea drepturilor consumatorului
  - Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

**Competențe specifice: 1.1, 1.2, 1.3**



# CE ESTE „CONSUMATORUL REGE”?

„Prima condiție a reușitei în afaceri este să apreciezi corect nevoile consumatorilor. Orice eroare în acest sens îi costă scump pe producători.”

(Michel Didier, economist francez, autor al lucrării *Economia - regulile jocului*)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ



*Elevilor claselor a VIII-a le place sportul. Un teren de fotbal amenajat cu toate utilitățile (vestiare, locuri de antrenament, mingi adecvate, echipamente etc.) le-ar satisface nevoia de mișcare, de petrecere a timpului liber, de a socializa cu colegii, i-ar ajuta să devină mai uniți, să formeze o adevărată echipă. Realizarea unui astfel de proiect este pe placul tuturor, atât al băieților, cât și al fetelor din clasă.*

### Dicționar

**Consumator:** orice persoană care dobândește, cumpără, utilizează bunuri și servicii în afara activității sale profesionale, adică în activitățile care au legătură cu persoana și familia sa.

În sens economic, orice consumator dorește să își satisfacă trebuințele cât mai bine și cu cât mai puțini bani. Pentru aceasta va apela la bunuri și servicii care îi sunt de folos.

Revenind la exemplul analizat la începutul lecției, *amenajarea terenului de fotbal are rost numai pentru că elevii au nevoie de el*. În același fel, obținerea unui produs are loc atât timp cât există cineva care să îl cumpere. Dacă oamenii sunt interesați de un serviciu se vor găsi prestatori pentru acel serviciu. Menirea activității economice este aceea de a-i satisface pe consumatori, care, astfel, devin clienți. Așa s-a creat o strânsă legătură între producători, prestatori de servicii, pe de o parte, și consumatori, pe de altă parte. Unii reprezintă oferta de bunuri și servicii, ceilalți reprezintă cererea.

Dacă nu există cerere (nu avem nevoie, nu are cine să cumpere), nu va exista nici ofertă, pentru că producția în sine nu are niciun sens. Este modalitatea în care consumatorul dictează ce, cât și cum să se producă. De aici provine expresia „consumatorul este rege”. În acest sens, el este cel care orientează producția.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

1. Este mottoul de mai sus legat de relația producător-consumator? Descrieți această relație elaborând un text scurt care să aibă ca punct de plecare afirmația lui Michel Didier.
2. Dați trei exemple de trei bunuri a căror producție nu ar avea rost, deoarece nu ar exista cumpărători.
3. Numiți un produs care vă este necesar, dar care nu există nicăieri la vânzare, deci nu-l puteți achiziționa. Identificați o posibilă explicație pentru faptul că acesta nu este fabricat și oferit spre comercializare.
4. Consumul anumitor bunuri este determinat de veniturile potențialilor consumatori. De exemplu, un bun X este accesibil consumatorilor care dispun de venituri mari, dar inaccesibil persoanelor cu venituri medii sau reduse.
5. Copiați pe caiet și asociați simbolul potrivit bunurilor/serviciilor pe care le considerați ca fiind accesibile/inaccesibile unei familii formate din părinți și doi copii de vârsta voastră, ale cărei venituri lunare sunt de aproximativ 6.000 de lei.

Atlas istoric școlar	✓
Mașină de spălat rufe	
Cursuri gratuite de dans popular pentru cei doi copii, în cadrul școlii	
Încălțăminte adecvată pentru toți membrii familiei	
Smartphone ultima generație decorat cu pietre prețioase	
Abonament rețea internet Wi-Fi în locuință	
Utilități (gaze, energie electrică, canalizare)	
Automobil Dacia Logan	
Studii de pian, la domiciliu, cu o celebritate din lumea muzicii clasice	✗
Vacanță pentru întreaga familie pe o insulă exotică	
4 bilete la un spectacol de cinema sau teatru, o dată pe lună	
Produse pentru igienizarea locuinței	
Alimentele necesare unui trai decent	

## SĂ REFLECTĂM



*Ajunși în acest moment al explicației, unii elevi se întreabă dacă nu cumva și producția îi orientează, îi influențează pe consumatori? Dacă producătorii nu ar aduce pe piață un nou model de telefon, căruia îi fac reclamă, ne-am mulțumi cu telefonul vechi pe care îl avem?*

Este adevărat că automobilele, smartphone-urile, televizoarele inteligente, calculatoarele sau serviciile precum internetul, fără de care astăzi nu mai concepem să trăim, nu au existat până în urmă cu 15-20 de ani și nu i-au împiedicat pe părinții și bunicii noștri să își ducă viața foarte bine. În acest mod, producția de bunuri și servicii este ea însăși în măsură să creeze nevoi.

Așadar, nu numai consumatorii îi influențează pe producători, ci și producătorii creează potențiali cumpărători sau consumatori prin noutatea tehnologiei, a gadgeturilor aduse pe piață și prin reclama, uneori agresivă, care li se face.

Era digitală a globalizării, în care cu toții trăim, aduce cu sine un tip nou de consumator, și anume cumpărătorul on-line. Nevoile acestuia pot fi satisfăcute de o ofertă nelimitată în spațiu, el având acces prin internet la toate site-urile de care este interesat. Prima condiție este manifestarea interesului, apoi urmează „căutarea”, care a devenit accesibilă oricărui utilizator care dispune de smartphone sau de un calculator cu aplicații pentru cumpărături de la firme din toată lumea.

Desigur, voi știți să creați un cont pe un site de cumpărături. Consumatorul on-line poate să se informeze despre calitatea bunurilor de care este interesat, chiar dacă acestea se află la sute sau mii de kilometri distanță. El are posibilitatea să compare prețuri sau să constate gradul de mulțumire al altor cumpărători pentru un anumit bun, citind părerile exprimate (review-uri).



*Cumpărăturile on-line sunt tot mai răspândite.*

## Învățăm prin activitate

**1. JOC DE ROL.** Este sau nu este „consumatorul rege”?

- ✓ Stabiliți echipa de scenariști care scriu textul ce urmează a fi jucat. Scenariștii identifică o situație în care consumatorii își impun nevoile: ce și cât doresc să cumpere, care să fie calitatea produselor.
- ✓ Distribuți rolurile: cumpărătorii (numărul este stabilit de echipa de scenariști), producătorul.
- ✓ Precizați graficul învățării individuale a rolurilor fiecărui actor.
- ✓ Stabiliți împreună graficul repetițiilor pentru interpretarea rolurilor.

La prezentarea piesei participă elevii care dețin și fișe de evaluare. Reprezentația va fi urmată de o dezbatere pe tema „Consumatorul rege – pro sau contra”.



*„Consumatorul este rege” – o formulă care este încă de actualitate.*



**2.** Creați și voi o imagine (fotografie, desen, pictură etc.) care să fie sugestivă pentru sintagma „consumatorul rege”. Organizați o mică **expoziție** cu titlul „Consumatorul rege, în viziunea noastră”, în care să expuneți rezultatele activității voastre.

## Să știm mai mult

„În recesiune, consumatorul este rege” este titlul unui articol publicat în revista *Time*, în care se relatează despre cum a devenit consumatorul cu adevărat rege în vremurile de criză pentru comerț. Autoarea constată cu umor că nu și-a dat seama de „puterea” ei de consumator până când nu s-a dus la coafor, unde, pe lângă obișnuita cafea gratis, a primit și un tratament pentru unghii.

(<https://revistaprogresiv.ro/>)





# CONSUMATORUL DE BUNURI ȘI SERVICII

„Fii consumatorul propriului tău produs! Îmbunătățește-l bazându-te pe propriile dorințe, dar nu te păcăli singur crezând că ești doar utilizatorul produsului.”

(Evan Williams, actor și muzician canadian)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMIC-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



Alexandra și Andrei vor să afle care sunt acele lucruri prin care consumatorii își satisfac trebuințele. Care este specificul acestora? Prin ce se deosebesc unele de altele?

Pentru satisfacerea nevoilor de diferite tipuri consumatorii cumpără și folosesc bunuri și servicii.

Cum deosebim bunurile de servicii?



- Bunurile sunt obiecte care au formă concretă, materială; de exemplu: caiete, sucuri, birouri și toate celelalte obiecte de care suntem înconjurați în locuințele noastre, la școală etc.
- Serviciile nu au formă concretă, materială, nu sunt tangibile; ele sunt activități utile, prin intermediul cărora se satisface o nevoie; de exemplu: transport, telecomunicații, publicitate, consultații medicale, înfrumusețare și îngrijire personală etc.



Alexandra și Andrei observă că obiectele cu ajutorul cărora ne satisfacem nevoile, prin consum, sunt diferite. Și nu toate bunurile se obțin în același mod. Pe unele le obținem fără efort, în mod gratuit, ele fiindu-ne oferite de natură: apa râului, aerul de munte sau de mare; pentru altele, însă, trebuie să plătim: telefoane, notebook-uri, cărți, obiecte vestimentare etc.

Și economiștii recunosc această diferență, explicând-o prin modul diferit de acces la bunuri.

- Bunurile la care accesul este neîngrădit, ele putând fi consumate după dorință, sunt numite *bunuri libere* (aerul de munte sau de mare pentru localnici).
- Bunurile care presupun un efort, fiind rezultatul unei activități economice, sunt numite *bunuri economice* (cărți, telefoane, măști de protecție contra virusurilor și alergenilor, obiecte de îmbrăcăminte etc.).

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ



1. Identificați în imaginea de mai sus produse și servicii oferite de apicultori.

### Învățăm prin activitate

**PROIECT.** Realizați o activitate de documentare pe plan local privind agenții economici existenți și domeniul lor de activitate. Copiați apoi pe caiet și completați tabelul de mai jos.

BUNURI		SERVICII	
Denumirea agentului economic	Specificul activității	Denumirea agentului economic	Specificul activității

- a) În calitate de consumator, sunteți mulțumit de oferta de bunuri și servicii existentă pe piața locală? De ce?
- b) Un investitor străin este interesat să se implice în dezvoltarea economică a localității voastre și dorește să se documenteze în legătură cu trebuințele voastre în calitate de viitori consumatori. Spre ce domeniu de activitate îi recomandați să se orienteze? Justificați-vă opțiunea.



*Elevii observă că și în privința bunurilor economice, pot fi constatate diferențe. De exemplu: la orele de educație fizică, dacă nu au adidași, pot folosi teniși, pe când la orele de TIC – Tehnologia informației și a comunicațiilor, pentru a folosi un calculator este nevoie ca acesta să aibă instalate anumite programe.*

Economiștii ar spune că observațiile elevilor sunt corecte. Distincția se face de această dată în funcție de modul de relaționare. Astfel, există:

- *bunuri substituibile*, care întrucât satisfac aceeași trebuință, se pot înlocui unul cu altul în consum (precum adidașii cu teniși);
- *bunuri complementare*, a căror utilizare atrage după sine utilizarea altor bunuri (cum este exemplul calculatorului și al programelor care trebuie instalate).

O categorie aparte de bunuri sunt cele reprezentate de ofertele **bancare și financiare\***.

Băncile își oferă serviciile pentru consumatori în sensul unor produse ca:

- deschiderea unor conturi de economii;
- transferuri de bani dintr-un cont în altul (al aceleiași bănci sau al unei alte bănci);
- oferte de împrumuturi, credite cu o anumită destinație (împrumut pentru achiziționarea unui imobil, pentru studii, pentru un autoturism, pentru călătorii, pentru inițierea sau dezvoltarea unei afaceri etc.).

## Dicționar



**Creditul:** relație bănească ce se stabilește între o persoană fizică sau juridică (creditor), care acordă un împrumut în bani sau care vinde mărfuri sau servicii pe datorie, și o altă persoană fizică sau juridică (debitor), care primește împrumutul sau cumpără pe datorie, împrumutul acordat (cu titlu rambursabil și condiționat de obicei de plata unei dobânzi).

Ofertele financiare **nebancare** provin din instituții financiare. Ele constau în:

- oferte de produse de investiții;
- polițe ale societăților de asigurare; acestea pot fi pentru asigurări de sănătate, pentru locuințe, pentru autoturisme, pentru călătorii etc. Acestea vor fi analizate în amănunt pe înțelesul vostru în unitatea de învățare nr. 6.

\* Informații, explicații, exerciții, aplicații pe teme legate de produsele financiar-bancare se găsesc în unitatea de învățare nr. 5.

## Exercițiu de imaginație

**MINI-CERCETARE.** Să presupunem că doriți să deschideți o afacere de prestări servicii în localitatea voastră. Înainte de a vă decide asupra obiectului activității voastre, vă puneți câteva întrebări, de exemplu:

- Care sunt serviciile deficitare în localitatea voastră?
- Ce domenii de activitate sunt suprasaturate?
- Este mai convenabil să intrați pe o piață deficitară sau suprasaturată? De ce?

Formulați și alte întrebări ale căror răspunsuri vă vor ajuta să luați o decizie corectă.

2. Citim în presa on-line următoarele informații:

*„Deși administrează câteva milioane de hectare de păduri, Romsilva – Regia Națională a Pădurilor – scoate la vânzare în acest an doar 26.000 de brazi și 14.000 de molizi. Pentru acoperirea necesarului de pomi de Crăciun va fi nevoie de importuri și de oferta altor firme specializate autohtone.*

*În ceea ce privește prețurile, Regia Națională a Pădurilor a anunțat că acestea vor fi între 15 și 35 de lei [...], în funcție de înălțimea pomilor de Crăciun și de categoria din care fac parte.*

*În viitor, regia va pune pe piață «doar puieti, brazi în ghivece, până la un metru, ca ulterior să poată fi plantați. Însă este o chestiune de educație în rândul populației».”*

(<https://sfgh.rosilva.ro/>)

- Numiți bunurile/serviciile la care se referă articolul de mai sus.
- Precizați ce sortimente din bunul respectiv vi se pun la dispoziție, în calitate de consumator.
- În opinia autorului articolului, este asigurat necesarul de astfel de bunuri?
- Menționați, pe baza articolului, posibile soluții pentru remedierea problemei. Aveți și voi altele?

3. Observați imaginea alăturată! Recunoașteți obiectele din imagine? Ce utilizare au? Descrieți obiectele și extrageți, pe baza imaginii, informațiile pe care le conțin.





# CONSUMATORUL AVIZAT ȘI RESPONSABIL

„Nimic nu este mai scump decât neștiința.”  
(Grigore Moisil, matematician român)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Elevii au nevoie pentru ora de Educație economico-financiară de markere colorate. Apar unele întrebări: cumpărăm repede de la cel mai apropiat magazin, mergem după-amiază la un hipermarket unde este un preț mai mic sau ne îndreptăm spre o papetărie unde vânzătorul este amabil, dă sfaturi de cumpărare, permite încercarea produsului, se interesează de gradul de mulțumire al cumpărătorului.*

Elevii se află într-un moment tipic de alegere pentru consumator, în care trebuie să decidă rațional. Ce înseamnă decizia rațională a consumatorului? Este decizia pe care acesta o ia în cunoștință de cauză.



*Alexandra și Andrei înțeleg astfel că în zilele noastre consumatorul nu mai cumpără din primul magazin care îi iese în cale. El alege producătorul sau comerciantul care îi oferă calitate și preț convenabil, unde este bine primit și tratat cu amabilitate, unde i se oferă promoții, carduri de fidelitate, scăderi de prețuri etc.*

Așadar, consumatorul rațional este acela care își asigură maximum de satisfacție în consum, în condiții date de nivelul limitat al venitului și de prețurile bunurilor de consum.

Fiecare alegere a consumatorului presupune și o renunțare din partea sa. Alegerea trebuie să țină cont de faptul că venitul este limitat, bunurile pe care ni le dorim au prețuri diferite de cele mai multe ori, iar utilitatea lor este diferită. Ceea ce numim raționament economic, în orice situație, se bazează tocmai pe raportul între alegere și renunțare.



Consumatorul avizat este, în primul rând, un consumator informat. Informarea în timp real este posibilă astăzi datorită digitalizării în proporție foarte mare a comerțului (sunt la vedere și pot fi comparate prețuri, caracteristici ale bunurilor etc.), ca urmare a accesului nelimitat la informații al utilizatorului de internet, dar și datorită creșterii posibilităților de asociere a consumatorilor pentru a-și apăra și susține drepturile.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

1. Alegeți răspunsul corect din enunțurile de mai jos și argumentați-vă opțiunea:
  - a) Consumul de înghețată și răcoritoare crește/scade în sezonul rece.
  - b) Pe măsură ce veniturile consumatorilor cresc, consumul de bunuri și servicii crește/scade.
  - c) Preferințele consumatorilor în domeniul vestimentației se modifică destul de frecvent/foarte rar, în funcție de ultimele orientări în modă.
  - d) Vânzările la tutun se vor diminua/vor crește în cazul consumatorilor corect informați în legătură cu pericolele fumatului.
  - e) Cererea de jucării și hăinuțe pentru copii va fi mai ridicată/mai scăzută în condițiile creșterii natalității.
  - f) Consumul de alimente „bio” va înregistra o creștere/scădere dacă prețul acestor alimente va scădea.

### Învățăm prin activitate

#### Exercițiu de decizie rațională de consum cu ajutorul metodei „Pălăriile gânditoare”

Vă propunem ca temă a exercițiului: achiziționarea materialelor consumabile necesare organizării și desfășurării unei campanii de informare la nivelul comunității locale cu tema „Sunt un consumator responsabil!”. Veți identifica cele mai bune soluții pentru achiziționarea consumabilelor în cantitatea necesară, la un nivel al calității acceptat de voi și la prețuri care să vă permită încadrarea în bugetul limitat la suma de 500 de lei.

Organizarea activității: profesorul împarte elevii în șase grupe cărora le distribuie câte o pălărie colorată. Fiecare grupă, în urma studierii pieței, va prezenta oferta de consumabile (calitate, preț, distanță), exprimându-se din perspectiva pălăriei pe care o poartă. În urma discuțiilor, la final se va alege cea mai convenabilă ofertă.

Consumatorul corect informat poate răspunde la întrebări precum:

- Care sunt cele mai avantajoase bunuri și servicii de pe piață?
- Care sunt diferențele între bunuri și servicii de același fel?
- Care este cel mai bun raport calitate – preț care poate fi găsit pe piață la un moment dat?
- În ce producători se poate avea încredere, devenindu-le client fidel?

## SĂ REFLECTĂM

*Acum, elevii clasei a VIII-a se întreabă: consumul în mod obișnuit este constant sau variabil? Elevii observă că atât ei, cât și cei din jurul lor consumă diferit de la o zi la alta, de la o familie la alta etc. Ei ar dori să știe ce factori determină variația cererii de bunuri de consum de pe piață.*

Economiștii identifică mai mulți factori care determină modificarea consumului.

- ✓ **Mărimea venitului consumatorilor**
- ✓ **Mărimea, multiplicarea, diversificarea nevoilor consumatorilor**
- Diversitatea și modificarea gusturilor și preferințelor
- Tradiția și schimbările în tendințele modei
- Mărci comerciale și embleme
- Calitate

## CONSUMATORUL RESPONSABIL

Conceptul de *consum responsabil* are în vedere o ajustare a consumului, din perspectiva unui consumator care consumă bunurile cu responsabilitate, fără să le risipească.

Consumatorii zilelor noastre nu par a fi pregătiți să renunțe la obișnuințele lor de consum. Mai mult decât atât, fiecare se așteaptă să prospere și să consume mai mult.

Luarea unor decizii neraționale în privința consumului are consecințe atât asupra indivizilor, cât și asupra societății, mai ales pe termen lung.

- ✓ Uneori satisfacerea nevoilor oamenilor se realizează prin consum de resurse, cu efecte iremediabile asupra mediului, dacă acestea nu sunt folosite rațional. Studiile recente referitoare la epuizarea resurselor au dovedit că, pentru a supraviețui, omenirea trebuie să pună capăt consumului excesiv, să renunțe la modelul de dezvoltare economică practicat vreme îndelungată: modelul societății de consum.

## Învățăm prin activitate



**Pălăria albă:** furnizează informații neutre, obiective cu privire la calitate, cantitate, prețuri, distanță.



**Pălăria roșie:** exprimă sentimente, oferă o perspectivă emoțională față de diversele alternative.



**Pălăria galbenă:** exprimă avantajele, evidențiază beneficiile, are în vedere aspectele pozitive, oferind o perspectivă optimistă asupra alternativelor.



**Pălăria neagră:** exprimă aspectele negative, dezavantajele, riscurile, identifică greșelile, îndeamnă la prudență.



**Pălăria verde:** oferă alternative noi, denotă gândire creativă, inovativă.



**Pălăria albastră:** analizează situația, trage concluzii, clarifică soluția (cea mai bună alegere).

## Să știm mai mult

Economiștii analizează noile caracteristici ale consumului. Iată evoluția unor valori și caracteristici ale stilurilor de viață, din perspectiva consumului (în viziunea lui Mihuț, Ioan; Pop, Marius, *Comportamentul și protecția consumatorului*, Cluj-Napoca, 1995, p. 95):

- reorientarea dinspre cantitate înspre calitate;
- reorientarea dinspre grup către individ;
- tranziția de la risipă la cumpărare;
- tranziția de la capricii către modă și stil;
- tranziția de la irosire spre conservare.



REDU



REFOLOSEȘTE



RECICLEAZĂ

Economia durabilă reprezintă viitorul.

## Dicționar

**Societate de consum:** tip de societate în care sistemul economic împinge la consum și creează nevoi în sectoarele care îi sunt profitabile.



Specialiștii în economie susțin că se impune o regândire a consumului, ce va determina apariția unui nou tip de consumator: *consumatorul-cetățean*, preocupat de impactul activităților sale asupra mediului, dar și de bunăstarea generațiilor viitoare.



Reciclarea și re folosirea = modalități de economisire a resurselor.

A fi consumator avizat, a acționa în mod rațional, a te comporta responsabil în calitate de consumator reprezintă atât interesul personal, cât și interesul societății. Este motivul pentru care legislația internațională cuprinde precizări referitoare la codul consumului, la protecția consumatorului, dar și la protecția mediului.

În România, Legea nr. 296/2004 privind Codul consumului propune, la art. 41, programe de educare și informare a consumatorilor în această direcție.

## FEEDBACKUL TĂU



FOARTE  
SLAB

SLAB

POTRIVIT

BUN

EXCELENT

## Învățăm prin activitate

### PORTOFOLIUL. Profilul consumatorului avizat

Organizați în echipe de câte patru-cinci elevi, realizați **profilul consumatorului avizat**, având în vedere să evidențiați cel puțin trei caracteristici ale acestuia prin metoda „Photo-voice”.

*Photo* înseamnă în limba engleză „fotografie”, iar *voice* înseamnă „voce”, adică metoda presupune să „vorbești” prin imagini. Fiecare echipă va realiza fotografii relevante privind consumatorul avizat. Fotografiiile vor fi lipite pe coli de flipchart care vor fi afișate la loc vizibil în școală. Fiecare echipă își va desemna un „speaker” (vorbitor sau raportor) care să explice imaginile afișate și care va facilita schimbul de idei cu celelalte echipe pe tema mesajului transmis prin fotografii.

Scopul metodei „Photo-voice” este de a crea un spațiu de discuție în care participanții să mediteze la problemele comunității și să își facă auzită „vocea” lor de către autoritățile care iau decizii (conducerea școlii, autoritățile locale etc.). Pentru o difuzare cât mai largă în cadrul comunității, fotografiile voastre vor fi distribuite pe site-ul școlii, vor fi adunate într-un portofoliu.

În realizarea portofoliului țineți cont de cele învățate în clasele a V-a, a VI-a, a VII-a la Educația Socială.

## Să știm mai mult

**InfoCons** este o organizație neguvernamentală creată în anul 2003 pentru a veni în întâmpinarea nevoilor consumatorilor. Ea oferă gratuit elevilor un curs on-line de educație financiar-bancară care contribuie la formarea unei generații de consumatori mai informați, mai educați, pentru ca alegerile lor să fie făcute în cunoștință de cauză.

Înscrierea elevilor se face on-line, la adresa: <https://www.infocons.ro/ro/inscriere-curs/3.html>.

Suportul de curs este trimis pe adresa de e-mail a fiecărui participant.







# DREPTURILE ȘI PROTECȚIA CONSUMATORULUI

„Lucrul care îi convinge pe consumatori dacă să cumpere sau nu un anumit produs este conținutul reclamei, nu forma sa.”

(David Ogilvy, magnat publicitar britanic, cunoscut ca „părintele publicității”)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Elevii citesc în ziarul local că peste 50% dintre participanții la bancașul organizat cu prilejul aniversării a 10 ani de la absolvirea școlii s-au îmbolnăvit și că investigațiile au arătat ca posibilă cauză consumarea unor aperitive expirate.*

În această situație, Alexandra și Andrei se întrebă: „Care sunt drepturile consumatorilor?”; „Cum trebuie să acționeze consumatorul în situația în care drepturile îi sunt încălcate?”

Scopul activității producătorilor este acela de a fi în serviciul consumatorilor:

- ✓ producătorul trebuie să răspundă nevoilor, dorințelor, chiar capriciilor consumatorului;
- consumatorul trebuie să aibă un sentiment de siguranță cu privire la calitatea bunurilor și a serviciilor oferite de producător.

Articolul de presă citat dovedește însă că principiile de mai sus nu sunt întotdeauna respectate. Astfel, uneori:

- produsele nu corespund standardelor de calitate;
- produsele periclitează siguranța consumatorilor;
- producătorul încalcă drepturile consumatorilor.

În situația în care producătorul încalcă standardele obligatorii, statul intervine prin lege, protejând consumatorii împotriva unor practici abuzive ale producătorilor.

*Este momentul în care elevii se întrebă: Care sunt principiile drepturi ale consumatorilor? Cum pot fi acestea cunoscute de către toți cetățenii, începând chiar cu elevii?*

Principalele drepturi ale consumatorilor sunt:

- ✓ dreptul de a fi protejați împotriva riscului de a cumpăra produse care le prejudiciază sănătatea, siguranța sau le afectează interesele legitime;
- ✓ dreptul de a fi informați corect și precis asupra caracteristicilor produselor;

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Să știm mai mult

InfoCons este alături de toți **copiii** și părinții punând la dispoziție numărul **InfoCons Junior – 021 9615**, număr cu tarif normal în rețeaua Telekom, apelabil din toate rețelele. La acest număr, **elevii pot solicita consiliere, informare și pot depune o sesizare în domeniul protecției consumatorilor.**

Sesizarea se poate depune și on-line la adresa de e-mail: [InfoConsJunior@protectia-consumatorilor.ro](mailto:InfoConsJunior@protectia-consumatorilor.ro).

Accesând <https://www.infocons.ro/ro/i-info-cons-junior-021-9615-MTgwOTItMTU.html>, realizați un exercițiu de completare a formularului de sesizare adresat Asociației InfoCons Junior privind încălcarea drepturilor de consumator.



1. Alegeți un produs alimentar și pregătiți prezentarea lui din punctul de vedere al caracteristicilor principale, folosind informațiile oferite de **eticheta** produsului. Separați în cadrul prezentării, calitățile și pericolele pe care trebuie să le cunoască consumatorul.

- ✓ dreptul de a avea acces liber la produse;
- ✓ dreptul de a fi despăgubiți pentru prejudiciile suportate;
- ✓ dreptul de a se asocia în organizații ale consumatorilor.

Aceste drepturi sunt cuprinse în legislație, de exemplu, în Ordonanța Guvernului nr. 21/1992 privind protecția consumatorilor și în Legea nr. 296/2004 privind Codul consumului.

Pentru respectarea acestor drepturi, producătorii trebuie să realizeze produse care să răspundă unor cerințe formulate în standardele internaționale – ISO (Organizația Internațională pentru Standardizare). Acestea sunt obligatorii pentru producători. Există însă și excepții.

Cele mai frecvente încălcări ale drepturilor consumatorilor sunt: comercializarea de produse necorespunzătoare, falsificate, contrafăcute, păstrate și depozitate în mod inadecvat, promovate prin reclamă mincinoasă.

## SĂ REFLECTĂM

*Elevii au aflat deja ce înseamnă să fii consumator avizat și responsabil. Ei știu că și consumatorii trebuie să se informeze, să fie atenți, exigenți, să se autoprotejeze, să evite situațiile de prejudiciere a intereselor lor.*

*Alexandra și Andrei revin cu noi întrebări: Există instituții cărora li se pot adresa consumatorii în situația în care le sunt încălcate drepturile?*

Răspunsul este **Da**: Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor (ANPC) este instituția abilitată prin care statul intervine pentru a-și proteja cetățenii în calitatea lor de consumatori.

*Elevii vor să știe concret ce trebuie să facă în situația în care constată că unele drepturi le sunt încălcate.*

Conform [www.anpc.ro](http://www.anpc.ro):

- Reclamațiile și sesizările adresate ANPC pot fi depuse doar de către consumatori persoane fizice.
- Petițiile anonime sau cele în care nu sunt trecute datele de identificare a petiționarului nu se iau în considerare și se clasează (conform art. 7 din Ordonanța Guvernului nr. 27/2002).

**Pasul 1: Rezolvarea amiabilă** a problemei, cu operatorul economic care a comercializat produsul sau a prestat serviciul de care consumatorul este nemulțumit.

Informațiile trebuie scrise/traduse în limba oficială a țării în care se comercializează produsul.

### Informații obligatorii pe eticheta unui produs alimentar

- denumirea produsului;
- lista ingredientelor, cantitatea;
- prezența substanțelor alergene (lapte, muștar, gluten, ouă, pește, arahide etc.);
- cantitatea netă de produs alimentar;
- termenul la care produsul expiră;
- condițiile speciale de depozitare;
- denumirea și adresa operatorului economic/a importatorului;
- țara de proveniență a produsului;
- concentrația alcoolică (în cazul băuturilor alcoolice);
- declarație nutrițională privind compoziția produsului alimentar, ce ajută consumatorii să facă o alegere în deplină cunoștință de cauză: valoarea energetică și cantitatea de grăsimi, acizi grași saturați, glucide, zaharuri, proteine și sare.



**2. Bonul fiscal** este documentul care trebuie emis obligatoriu și înmănat cumpărătorului de către comercianți atunci când vând produse sau prestează servicii. Consumatorul, la rândul său, este obligat să solicite bonul fiscal la achiziționarea bunului/serviciului. Analizați mai multe **bonuri fiscale** primite la cumpărături recente și identificați:

- denumirea și codul fiscal/codul unic de înregistrare ale comerciantului;
- adresa de la locul de instalare a aparatului fiscal care îl emite;
- data, ora și minutul emiterii bonului fiscal;
- numărul de ordine al acestuia, la nivelul zilei de lucru;
- numele sau codul operatorului;
- denumirea fiecărui bun livrat sau a serviciului prestat;
- prețul produsului/serviciului și reducerile de preț (dacă există);
- cantitatea;
- valoarea totală a bonului, inclusiv taxa pe valoarea adăugată (TVA);
- modalitatea de plată;
- seria fiscală/numărul aparatului de marcat electronic fiscal.

**Pasul 2:** Dacă rezolvarea amiabilă nu se produce, consumatorul depune o **reclamație** la Comisariatul Județean pentru Protecția Consumatorilor <https://anpc.ro/articol/588/comisariate-regionale-comisariate-judetene>.

Reclamațiile și sesizările se transmit în format scris/electronic (se completează formularul on-line)/se depun personal.

Reclamația se rezolvă în *termenul legal* – maximum 30 de zile (conform prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 27/2002) –, cu condiția ca aceasta să fie *însoțită de toate documentele probatorii*, respectiv factură fiscală, bon fiscal sau chitanță, contract, certificat de garanție.

Referitor la documentele probatorii care sunt solicitate în situații de litigiu, nu uitați să *solicitați de fiecare dată bonul fiscal* și să îl păstrați în bune condiții. În absența acestuia nu puteți face nicio reclamație/sesizare.



*Alexandra și Andrei, ca și colegii lor, sunt tot mai interesați de comerțul on-line. Ei se întreabă la ce aspecte ar trebui să fie în mod special atenți când vor să cumpere on-line.*



Legislația care reglementează drepturile consumatorilor la achizițiile on-line este OUG nr. 34/2014. Aceasta cuprinde modul în care ANPC *anticipă eventualele probleme în comerțul on-line*. Iată câteva sfaturi:

- ✓ Asigurați-vă că operatorul economic furnizează informații despre nume, adresă geografică, telefon, adresă de e-mail.
- ✓ Asigurați-vă că site-ul afișează toate informațiile despre principalele caracteristici ale produselor și serviciilor comercializate.
- ✓ *Știți din ce se compune prețul total?* Acesta este format din prețul produsului, taxa pe valoare adăugată, taxele de livrare și eventuale alte costuri.
- ✓ *Nu uitați că aveți dreptul de a vă răzgândi.* Prin legislație, dispuneți de 14 zile în care puteți să vă răzgândiți. Trebuie să returnați produsele la adresa indicată de comerciant, achitând taxa de transport și fără să motivați renunțarea la achiziție.
- ✓ *Există unele produse pentru care nu este aplicabil dreptul de retragere.* De regulă, acestea sunt produsele care sunt susceptibile a se deteriora sau a expira rapid.



VĂ RUGĂM SOLICITAȚI  
**BON FISCAL**  
ȘI PĂSTRAȚI-L PÂNĂ LA  
IEȘIREA DIN UNITATE

(OBLIGATIVITATE CONFORM LEGII 64/2002)



Discutați rolul bonului fiscal în protecția drepturilor consumatorilor și redactați un articol de 10 rânduri pe această temă, utilizând termenii: *retur, sesizare, produs deteriorat, caracteristici necorespunzătoare, dovada achiziției, producător, protecția consumatorilor, înlocuirea produsului, returnarea banilor, client.*

## Învățăm prin activitate

**JOC DE ROL.** Un grup de elevi realizează o reclamă mincinoasă la un produs pe care îl oferă celorlalți colegi spre vânzare. Doar respectivii „producători” știu că publicitatea pe care o fac produsului este mincinoasă.

**Ceilalți colegi:** privesc reclama, analizează produsul și răspund la următoarele întrebări:

- a) Caracteristicile și beneficiile utilizării produsului corespund reclamei?
- b) Produsul este original sau contrafăcut? (vezi *Dicționar*)
- c) Reclama este onestă sau mincinoasă? De ce?
- d) Ce consecințe negative are reclama mincinoasă asupra consumatorului? Dar asupra vânzătorului?

## Dicționar

**Produs contrafăcut:** orice bun, inclusiv ambalajul acestuia, la care se constată utilizarea fără autorizare a unei mărci care este identică cu o marcă legal înregistrată, sau produsul care nu poate fi diferențiat în aspectele sale esențiale de un produs de marcă, prin care se încalcă drepturile prevăzute de lege ale deținătorului legal al mărcii respective.



# PROIECT

## Pașii necesari în realizarea cu succes a proiectului:

### 1. Alegerea temei

- a) *Selectarea temei* se va realiza de comun acord între profesor și elevi, prin metoda brainstorming; se va avea în vedere, în alegerea temei, valorificarea cunoștințelor elevilor, a intereselor și experiențelor personale ale acestora.

Propunem ca temă a proiectului **Sesizare cu privire la încălcarea drepturilor consumatorului**.

Desigur că fiecare clasă de elevi are libertatea de a alege orice altă temă.

- b) *Identificarea problemelor*, a dificultăților, sub forma unor întrebări care vor orienta sarcinile de lucru în cadrul proiectului. De exemplu:

**Ce?** – o sesizare/reclamație

**Cine?** – elevii

**Când?** – după achiziționarea unui produs neconform

**Cum?** – completarea corectă a unui formular on-line de reclamație

**Unde?** – la ANPC sau la Asociația **InfoCons Junior**

- c) *Motivația alegerii temei*: De ce este important? Care vor fi implicațiile pozitive?



### 2. Elaborarea fișei de proiect

- a) *Titlul proiectului*: este importantă alegerea unui titlu sugestiv, care să ilustreze clar tema proiectului. De exemplu, „Sesizare cu privire la încălcarea drepturilor consumatorului”.
- b) *Formularea scopului proiectului*: trebuie să surprindă, într-o frază, exact ceea ce îi interesează pe elevi; scopul proiectului poate fi teoretic (de exemplu, o demonstrație) sau practic (realizarea unui produs finit: o sesizare prin care elevii reclamă încălcarea drepturilor lor de consumatori și solicită sprijinul autorităților competente).
- c) *Alegerea unui logo și a unui slogan*: „**Un elev educat – un consumator avizat!**”. Elevii vor fi cât mai creativi în stabilirea acestor elemente de identificare a proiectului, pentru a capta atenția publicului.
- d) *Stabilirea metodei de prezentare*: portofoliu, film, prezentare PowerPoint, foaie flipchart etc. Identificarea partenerilor: de exemplu, experți, reprezentanți ai unor instituții abilitate, organizații neguvernamentale etc.
- e) *Identificarea resurselor materiale necesare*: echipamente (computer, videoproiector, imprimantă, aparat foto, telefon inteligent dotat cu cameră video, rețea internet etc.), materiale consumabile.
- f) *Planificarea activităților*: se va avea în vedere un calendar cât mai precis al activităților:

Exemplu:

Activitatea	Săptămâna 1	Săptămâna 2	Săptămâna 3	Săptămâna 4
A.1	X	X		
A.2		X	X	X
A.3			X	X
...				

- g) *Organizarea grupelor și distribuirea sarcinilor*: fiecare grup de elevi va primi sarcini de lucru/responsabilități specifice.
- h) *Stabilirea criteriilor și a instrumentelor de evaluare*: se va avea în vedere o evaluare complexă ce va viza atât procesul de ansamblu, cât și contribuția grupurilor și participarea individuală a elevilor la succesul proiectului.



### 3. Derularea proiectului

#### a) Săptămâna 1: activități de investigare

- identificarea deficiențelor unui produs achiziționat de elevi;
- stabilirea drepturilor încălcate;
- stabilirea prejudiciului produs;
- identificarea autorității competente căreia i se va transmite reclamația;
- acomodarea elevilor cu formularul ce urmează a fi completat (vezi <https://www.infocons.ro/ro/i-infocons-junior-021-9615-MTgwOTItMTU.html>)
- strângerea dovezilor: bon fiscal, fotografii/filmări ale produsului neconform, declarații ale consumatorilor-elevi care au fost înșelați etc.



#### b) Săptămânile 2-3:

- organizarea informațiilor;
- întâlniri cu experți și cu reprezentanți ai instituțiilor abilitate, interviuri, analize, filmări etc.;
- realizarea portofoliului proiectului, care va cuprinde în format letric sau digital toate documentele de informare și proiectare, calendarul proiectului, produse ale activității elevilor, feedbackul din partea partenerilor etc.

#### c) Săptămâna 4: realizarea produsului final, prezentarea lui în fața Comitetului de părinți, evaluarea, diseminarea.

### Formularul de sesizare/reclamație va avea următorul conținut:

#### A. Datele personale ale reclamantului:

Numele și prenumele \_\_\_\_\_

Adresa completă: \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Telefon mobil \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

#### B. Datele agentului economic care a comercializat produsul:

Denumire \_\_\_\_\_ Adresa \_\_\_\_\_

#### C. Produsul reclamat (elemente de identificare): \_\_\_\_\_

#### D. Data achiziționării produsului sau a serviciului: \_\_\_\_\_

#### E. Deficiențe reclamate: \_\_\_\_\_

#### F. Pretențiile reclamantului: \_\_\_\_\_

#### G. Documente anexate privind reclamația: \_\_\_\_\_

La final, acordul privind prelucrarea datelor cu caracter personal, însoțit de semnătura reclamantului.

Activitățile se pot desfășura în sala de clasă sau în laboratorul de informatică, dar și în afara școlii, în comunitate, prin vizite și interviuri la instituții abilitate, consiliere din partea unor experți etc.

### 4. Evaluarea proiectului propus

Evaluarea va avea ca obiective:

- analiza cantitativă și calitativă a rezultatelor proiectului;
- nivelul însușirii competențelor specifice prevăzute de programa școlară.

Tehnici și instrumente de evaluare:

- observarea directă a progreselor realizate de elevi;
- jurnalul reflexiv;
- fișa de autoevaluare;
- feedbackul primit din partea partenerilor și a altor actori implicați (de exemplu, părinții în fața cărora va fi prezentat proiectul).

Formularea concluziilor și identificarea aspectelor ce trebuie îmbunătățite în viitor.

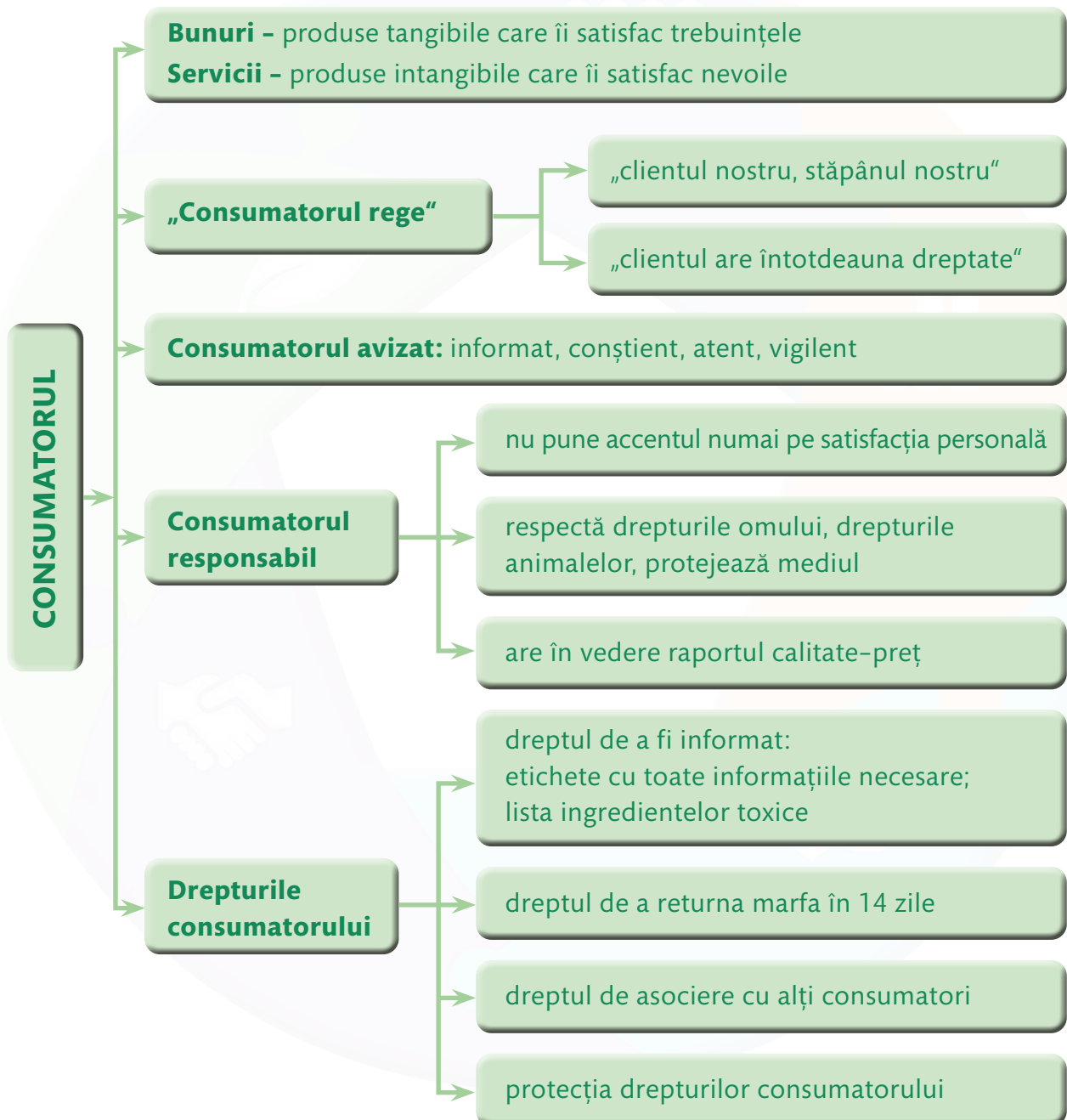




# SINTEZĂ/RECAPITULARE

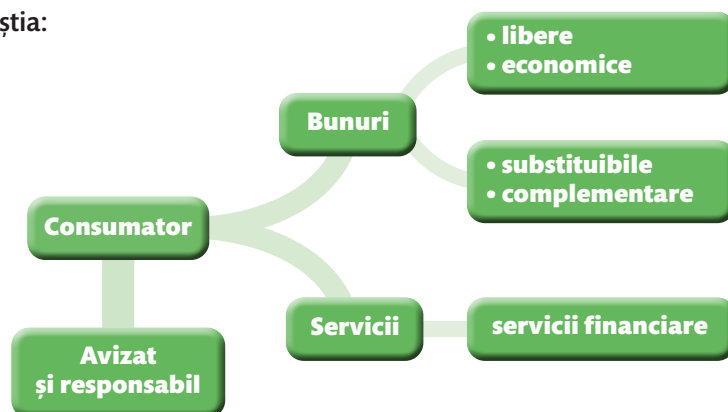
## CE AU AFLAT ELEVII prin studierea unității de învățare 1 – CONSUMATORUL

1. Pe baza schemei de mai jos, formulați trei întrebări care să exprime nevoile voastre de a înțelege mai bine tema CONSUMATORUL.



## 2. Înțelesul unor termeni și legăturile dintre aceștia:

**AUTOEVALUARE:** Din schema alăturată nu am înțeles ideea ... . Și nu am înțeles corelația ... .



## 3. Să parcurgem analitic un text prin utilizarea tehnicii SINELG

(Sistem Interactiv de Notare pentru Eficientizarea Lecturii și Gândirii).

- Subiectul analizei de text este: **CONSUMATORUL AVIZAT ÎN MEDIUL ON-LINE**. Amintiți-vă împreună cu profesorul cunoștințele pe care le aveți în legătură cu acest subiect.
- Profesorul distribuie elevilor textul preluat de pe <https://www.infocons.ro/> și le dă instrucțiunile necesare pentru lectura acestuia:
  - Citiți foarte atent textul.
  - Aplicați pe marginea textului semnele din tabelul de mai jos, utilizate pentru SINELG.

**Important!** Atunci când cumperi on-line, perioada de livrare nu poate fi mai lungă de **30 de zile**.

- Pentru monitorizarea activității, se va completa tabelul SINELG:

Am știut/Informații confirmate de text	+	Informație nouă, pe care nu o știam	✓	Informații care contrazic ceea ce știu	-	Neclarități, informații confuze care trebuie cercetate	?

Extindeți analiza voastră, acordând atenție următoarelor aspecte:

- Care sunt situațiile în care drepturile consumatorilor nu se aplică?
- Care sunt riscurile cumpărăturilor on-line?
- Sfaturi utile!

TEXTUL PUS LA DISPOZIȚIE (<https://www.infocons.ro/>):

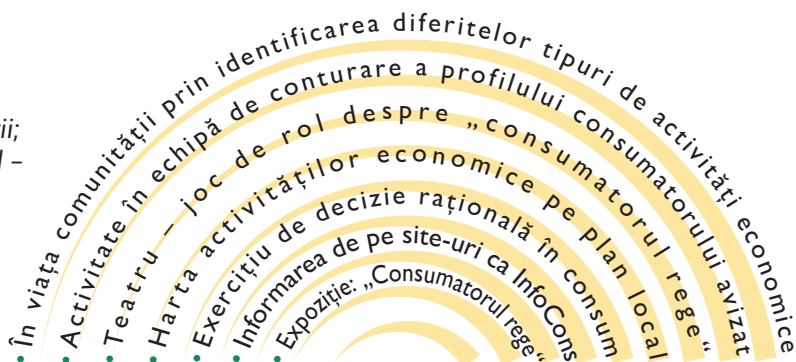
Atunci când faci cumpărături on-line, ceea ce pare frumos într-o fotografie poate să nu corespundă cu realitatea. Pentru că nu poți atinge și încerca ceea ce cumperi on-line, beneficiezi de câteva drepturi în plus; același lucru se întâmplă atunci când cumperi prin telefon sau prin intermediul programelor TV.

Înainte de a cumpăra ceva, comerciantul este obligat să îți dea informații complete despre:

- compania sa și datele de contact;
- caracteristicile produsului;
- preț, inclusiv toate taxele și comisioanele, metode de plată, precum și costurile livrării;
- dreptul de a denunța unilateral contractul – data aproximativă a livrării.

## 4. Ne-am implicat în activități

**AUTOEVALUARE:** Cel mai bine m-am simțit la activitatea ... , pentru că ... .





# EVALUARE

## I. Scrieți pe caiet dacă enunțurile următoare sunt adevărate sau false.

(0,5p × 4 = 2p)

**Model: A** sau **F** Publicitatea realizată unui bun sau serviciu este întotdeauna mincinoasă.

- a) Consumatorul rațional nu cumpără bunuri la întâmplare, ci doar sub influența publicității.
- b) Apa Mării Negre este un bun liber doar pentru cei care locuiesc în zona litoralului.
- c) Eticheta unui produs electrocasnic trebuie să conțină obligatoriu termenul de garanție.
- d) Ai dreptul de a returna un produs comandat on-line, doar dacă plata s-a realizat cu cardul.



## II. Completați pe caiet recomandările cu termenii corespunzători din lista dată.

(0,5p × 6 = 3p)

Achiziția cosmeticelor trebuie efectuată numai din magazine și/sau raioane specializate, care eliberează documente de cumpărare (factură, bon ... ) necesare în caz de ... . Fiți atenți la ... , deoarece unul prea mic devine dubios, semn că produsul ar putea fi ... . Este recomandat să verificați calitatea ambalajului sau existența elementelor de ... (o hologramă, de exemplu).

(1,25p + 0,5p + 0,25p = 2p)

**Model:** Citind ... (cu atenție), puteți identifica avertismente pentru a evita anumite probleme ulterioare de **sănătate**.

**Lista de termeni:** etichetă, sănătate, fiscal, preț, siguranță, contrafăcut, reclamație, card.

## III. Citiți cu atenție textul următor și completați pe caiet rubricile din tabel.

(0,25 × 8 = 2p)

Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor a verificat condițiile de comercializare a legumelor și fructelor în hipermarketuri, constatând următoarele abateri de la legislația privind protecția consumatorilor: comercializarea de legume și fructe de calitate neconformă (prezentau mușegai, lovături mecanice); comercializarea de produse ca fiind calitate I, dar cu deficiențe de calitate – coacere neuniformă, noroi, consistență moale etc.

Bogdan Pandelică, președinte ANPC – „Trebuie să acordăm o atenție sporită tuturor informațiilor care stau la baza unei alegeri corecte a fructelor și legumelor: calitatea, modul de expunere, depozitarea, informațiile cu privire la țara de proveniență și preț... Nu vom tolera astfel de comportamente care să pună sănătatea consumatorilor în pericol.” ([www.anpc.ro](http://www.anpc.ro))

Ce drepturi ale consumatorului au fost încălcate?	Ce prejudicii ar putea avea consumatorii?	Ce ar trebui să facă consumatorii?	Ce ar trebui să facă agenții economici?
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.



**IV.** Se constată în perioada actuală preocuparea de a se institui marcarea ecologică a produselor, pentru a preveni poluarea mediului înconjurător prin acțiunea unor produse cu efecte toxice asupra apei, solului și aerului, fie în timpul utilizării, fie după consum, sub formă de deșeuri care nu sunt biodegradabile. În Uniunea Europeană, eticheta ecologică de mai jos se aplică pe produse alimentare, textile, detergenți, produse electronice și electrocasnice, semnificația ei fiind impactul redus al produsului sau al ambalajului acestuia asupra mediului, din faza de proiectare și până în faza de postconsum.

**Realizați un text scurt (15–20 de rânduri) în care să argumentați alegerea voastră, în calitate de consumatori, pentru un produs care conține marca ecologică.**

(1,25p + 0,5p + 0,25p = 2p)

În elaborarea textului va trebui să aveți în vedere:

- ✓ utilizarea corectă a termenilor specifici Educației economico-financiare;
- ✓ claritatea argumentelor formulate;
- ✓ încadrarea în limita de spațiu.



Din oficiu:

Total:

**1 punct  
10 puncte**



# PRODUCĂTORUL

## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Pe piață există atât producători, cât și întreprinzători.
- ✓ Pe piață există cerere și ofertă.
- ✓ Pentru a fi întreprinzător este nevoie de anumite calități.
- ✓ Există întreprinzători de succes, dar există și falimente.

## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ Ce înseamnă să fii întreprinzător.
- ✓ Ce sunt cererea și oferta și cum acestea determină prețul.
- ✓ Care sunt calitățile unui întreprinzător.
- ✓ În ce constă libera inițiativă.
- ✓ Care sunt riscurile pe care și le asumă întreprinzătorii și cum pot fi acestea micșorate.



- 1 Producătorul și proprietatea
  - 2 Întreprinzătorul și spiritul antreprenorial
  - 3 Inițiativă și risc în afaceri
- Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

**Competențe specifice: 1.1, 1.3, 3.1**



# PRODUCĂTORUL ȘI PROPRIETATEA

„Valoarea unei idei stă în cât e de utilizabilă.”  
(Thomas Edison, cofondator General Electric)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ


### SĂ REFLECTĂM



*Elevii sunt clienți fideli ai unui market care produce și comercializează brișe. De ce? Pentru că brișele sunt gustoase, întotdeauna proaspete, iar prețul lor este accesibil. Ei știu că producătorii folosesc ingrediente sănătoase, lucrătorii sunt pricepuți, iar locul de preparare este menținut în condiții perfecte de igienă.*

Din capitoul anterior știm că Alexandra, Andrei și colegii lor sunt consumatori. Din punctul de vedere al științei economice, oamenii sunt **agenți economici** și acționează pe piață în calitate de **consumatori** și de **producători**.

Fiecare dintre noi este, în primul rând, **consumator**, datorită faptului că, pentru a exista, trebuie să ne satisfacem diverse trebuințe. Atunci când nevoile existente sunt însoțite și de posibilitatea achiziționării bunurilor corespunzătoare, nevoile devin **cerere pe piață**.

 Prietenii noștri, Alexandra și Andrei, au observat că tranzacțiile de cumpărare sunt influențate de **preț**, cu cât prețul este mai mare, cu atât cantitatea cumpărată este mai mică și invers. De exemplu, dacă prețul brișelor crește, ei vor cumpăra mai puține brișe. Așadar, comerciantul este obligat să se orienteze după cerere și după preț.

Să presupunem că și voi doriți să comercializați brișe. Pentru aceasta trebuie mai întâi să le produceți, devenind astfel **producători** de brișe. Rolul producătorului este să desfășoare activități economice prin care **să obțină, să realizeze** bunuri și servicii necesare pe piață. Scopul producătorilor este să vândă ceea ce au produs, constituind în acest fel **oferta**.

Pentru producător, prețul pieței influențează decizia de a crește sau de a micșora producția în felul următor: cu cât prețul pe piață este mai mare, iar produsele au căutare și se vând, cu atât producătorul este interesat să crească producția, pentru a obține un venit (și un profit) mai mare.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

#### Comportamente/Decizii ale producătorilor în raport cu prețurile de pe piață

Formați două echipe care vor simula prin **joc de rol** următoarele situații:

- Producătorul are informații (un studiu de piață) care arată că pentru un anumit bun cererea va crește, prin urmare va crește și prețul. Care va fi decizia producătorului cu privire la bunul respectiv și cum va acționa el?
- Producătorul este informat că prețul unui bun va scădea pentru că pe piață este o cantitate deja prea mare din bunul respectiv. Care ar putea fi decizia producătorului în această situație și cum va acționa el?



Studii de piață prin internet

### Ne implicăm în viața comunității

**PORTOFOLIU.** Identificați în localitatea voastră două firme producătoare de bunuri sau prestatoare de servicii aflate una în proprietate privată, iar cealaltă în proprietate publică. Organizați clasa în două echipe și observați timp de mai multe zile activitatea acestor firme. Apoi, cele două echipe își vor exprima argumentat acordul sau dezacordul în legătură cu următoarele afirmații:

- a) Mijloacele de producție (un teren, un imobil, un utilaj etc.) sunt mai bine întreținute dacă se află în proprietate privată decât în proprietate publică.
- b) Există servicii precum justiția sau apărarea națională care se află exclusiv în proprietatea statului.
- c) Există șanse mai mari ca un consumator de servicii precum **sănătate** sau **educație** să fie mai mulțumit de oferta unui prestator privat decât de oferta instituțiilor de stat. La final, organizați răspunsurile într-un portofoliu.

Andrei, Alexandra și colegii lor știu că atunci când brișele se vând la un preț mai mare, producătorul va face eforturi să aducă o cantitate mai mare de brișe spre vânzare. Cum credeți că va proceda producătorul dacă numărul de brișe vândute zilnic va scădea?

Desfășurarea activității economice presupune utilizarea și consumul de **factori de producție**.

## Dicționar

**Factori de producție** – totalitatea resurselor economice care contribuie, într-un fel sau altul, la producerea de bunuri și servicii.

Factorii de producție fundamentali sunt:

- ✓ **Munca** = efortul conștient, fizic și intelectual al populației care deține un loc de muncă.
- ✓ **Natura** = totalitatea resurselor neprelucrate (solul, apa, mineralele, fenomene naturale folosite în producție) ce pot fi utilizate și transformate în activitatea economică în conformitate cu interesele de consum.
- ✓ **Capitalul** = constă în ansamblul bunurilor produse prin muncă și folosite în activitatea economică pentru producerea altor bunuri și/sau servicii destinate vânzării.

Capitalul poate fi:

- ✓ **capital fix** (de exemplu: clădiri, mașini, utilaje, mijloace de transport etc.);
- ✓ **capital circulant** (de exemplu: materii prime, materiale, combustibil, energie, apă, semințe etc.).

Aceste resurse sau factori de producție aparțin întotdeauna cuiva (uneia sau mai multor persoane fizice sau juridice), așadar sunt în **proprietatea** cuiva.

Proprietatea poate exista în mai multe forme. Dacă deținătorul este:

- ✓ persoana și/sau familia sa, atunci **proprietatea este privată** (de exemplu, firma producătoare de brișe);
- ✓ statul și unitățile sale administrativ-teritoriale, atunci **proprietatea este publică**. În acest caz, bunurile respective sunt *de uz sau de interes comun*, precum: bogățiile subsolului, rezervațiile naturale și monumentele naturii, drumurile naționale, piețele și parcurile publice etc.;
- ✓ statul, împreună cu persoane fizice sau juridice, atunci **proprietatea este mixtă** (de exemplu, OMV Petrom).

Forma de proprietate care s-a dovedit cea mai eficientă (conducând la rezultatele cele mai bune cu efortul cel mai mic) este **proprietatea privată**.



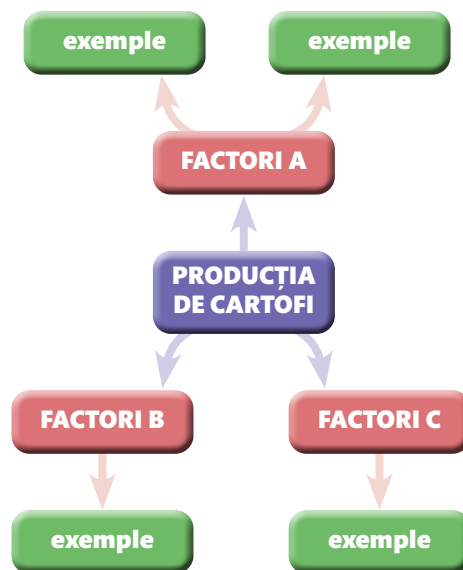
Rezultatele procesului de producție – prezente în zile festive

## Învățăm prin activitate

„Oricare ar fi sectorul de activitate, pentru a produce trebuie folosiți factori de producție: materii fabricate de alte întreprinderi, capital fix, muncă și factori naturali cum sunt terenurile agricole sau petrolul.”

(Michel Didier)

Pornind de la opinia economistului Michel Didier, realizați prin **metoda ciorchinului** o analiză a factorilor de producție în agricultura (de exemplu, referindu-vă la producția de cartofi), arătând care sunt acești factori și ce legături există între ei. Metoda ciorchinului – *vedeți exemplul de mai jos* – reprezintă o modalitate grafică de organizare și de integrare a informației în cadrul învățării; ea are avantajul că reprezintă o tehnică de căutare a drumului spre propriile cunoștințe și evidențiază, în același timp, propria înțelegere a unui conținut.







# ÎNTEPRINZĂTORUL ȘI SPIRITUL ANTREPRENORIAL

„Mă îndoiesc că mă voi întoarce vreodată la a fi un angajat.  
Odată ce ai văzut lumina, nu mai este cale de întoarcere.”

(Magnus Jepsen, investitor norvegian, cofondator al platformei WooThemes)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra și Andrei citesc un articol în ziarul local în care un lider sindical analizează starea economică a comunității: „Tot mai mulți cetățeni din localitatea noastră se plâng de lipsa banilor. Ce se poate face? Nu există decât două opțiuni: să se orienteze spre un loc de muncă mai bine plătit (unde, ca lucrători salariați, vor obține un salariu mai bun) sau să devină întreprinzători (situație prin care inițiază o afacere și obțin astfel venituri mai mari).”*

Dorim să fim liberi, să decidem pentru noi înșine? Avem curajul de a lansa idei noi și puterea de a le pune în practică? Iată numai câteva întrebări pe care ni le punem și la care trebuie să dăm un răspuns atunci când ne gândim să inițiem propria noastră afacere!

### Dicționar

**Întreprinzător:** 1. Persoană care are spirit de acțiune; care are inițiativă. 2. Persoană fizică autorizată sau persoană juridică având sarcina înființării, gestionării, organizării și conducerii unei afaceri, la care participă cu capitalul său și/sau cu capital atras.

Așadar, în activitatea economică, întreprinzătorul este persoana care inițiază o afacere, investind pentru aceasta bani, timp, creativitate, putere de muncă, energie, cu scopul de a obține un profit cât mai mare.

Nu toți suntem sau putem deveni întreprinzători. Pentru a fi întreprinzător sunt necesare anumite aptitudini, dar și asimilarea unor cunoștințe și deprinderi.

Una dintre trăsăturile definitorii este **spiritul de întreprinzător**, cu alte cuvinte **spiritul antreprenorial**. Acesta

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

- 1. Dezbateri.** Între calitatea de lucrător salariat și cea de întreprinzător există numeroase deosebiri. Formați trei echipe. Prima echipă reprezintă potențiali lucrători salariați, cea de-a doua – potențialii antreprenori, iar cea de-a treia echipă are rol de juriu. Fiecare dintre primele două echipe va trebui să argumenteze în favoarea calității de salariat, respectiv a celei de antreprenor. Juriul va decide echipa câștigătoare în baza unei fișe de evaluare a calității argumentelor.
- 2.** Realizați un „Top 5” al celor mai importante calități pe care trebuie să le dețină, în opinia voastră, un întreprinzător de succes. Argumentați-vă răspunsul.

### Să știm mai mult

În imaginea de pe pagina următoare este Amancio Ortega, fondatorul lanțului de magazine ... . Provenit dintr-o modestă familie de muncitori spanioli, la 13 ani s-a angajat comis-voiajor la un producător de cămăși de lux. Aici a constatat că traseul designer – fabrică – client crește prețul produselor. În 1975, a deschis primul magazin ..., demonstrând că livrarea hainelor de la producător direct către clienți este o soluție mai ieftină ce îi permite să vândă haine de calitate la prețuri accesibile. Strategia controlului total asupra producției și distribuției a propulsat rapid ... între cele mai puternice companii ale lumii. Se spune că ... produce un articol nou și-l trimite în magazine în doar două săptămâni, față de media de șase luni din industria textilă. Cu o avere estimată la 80 de miliarde de dolari, Amancio Ortega este astăzi unul dintre cei mai bogați oameni din lume.

(<https://www.zf.ro>, <https://ro.wikipedia.org>)



constă în capacitatea de a genera schimbări cu caracter inovator, de a vedea, de a gândi și a face altfel și altceva decât ceilalți agenți economici, un alt mod de a pune o problemă și de a o soluționa.

Calitățile unui întreprinzător de succes:

- ✓ spiritul de inițiativă sau capacitatea de a iniția și desfășura activități economice prin asumarea conștientă a riscurilor asociate acestora;
- ✓ capacitatea de relaționare, negociere și dialog cu ceilalți;
- ✓ capacitatea de planificare, organizare și conducere;
- ✓ capacitatea decizională, de a lua rapid deciziile corecte în baza informațiilor disponibile la un moment dat;
- ✓ capacitatea de asumare a sarcinilor și a responsabilităților;
- ✓ determinarea, capacitatea de a munci cu perseverență pentru realizarea obiectivului propus.



*Alexandra, Andrei și colegii lor se întrebă: „Oare ce este mai important pentru un bun întreprinzător? Încrederea în sine și atitudinea pozitivă, chiar și în momente de criză? Capacitatea de a-și asuma riscuri? Înclinația spre adaptare la cerințele pieței? Conectarea la inovații și la progresul tehnic? Sau capacitatea de a învăța din greșeli?”*

Unele dintre aptitudinile necesare unui întreprinzător de succes sunt înnăscute, altele se formează prin studiu perseverent și prin exersare teoretică și practică.

Libera inițiativă îi este caracteristică întreprinzătorului (sau antreprenorului) ca mod de gândire și acțiune, deoarece aceasta are la bază proprietatea privată.

Manifestarea liberei inițiative se concretizează prin:

- ✓ competența de orientare activă în raport cu modificările mediului economico-social;
- ✓ adoptarea unor decizii optime în raport cu informațiile disponibile;
- ✓ comunicarea eficientă în acord cu scopurile proprii;
- ✓ formarea deprinderilor de gestionare eficientă a resurselor.

Este momentul să reflectați și voi asupra calităților unui bun întreprinzător, în raport cu propriile voastre aptitudini. Sunt ele compatibile? Ce ar trebui să studiați, să exersați, să practicați ca viitori întreprinzători?

## Învățăm prin activitate

**PORTOFOLIULU.** Pornind de la informațiile despre fondatorul lanțului de magazine ..., de la rubrica *Să știm mai mult*, realizați un portofoliu rezolvând următoarele cerințe:

- a) În echipe de câte 5 elevi, prezentați-l într-un text scurt pe Amancio Ortega, evidențiind calitățile care îl definesc drept un întreprinzător de succes.



- b) Să presupunem că îl intervieuați pe omul de afaceri spaniol pentru o revistă economică. Formulați cinci întrebări pe care i le veți adresa, folosind termenii: *inițiativă, producător, ofertă, capital, publicitate*.
- c) **Joc de rol, în perechi.** Asumându-vă rolul lui Amancio Ortega, prezentați unui partener de afaceri punctele tari ale strategiei de afaceri pe care o promovați. Apoi, faceți schimb de roluri.





# INIȚIATIVĂ ȘI RISC ÎN AFACERI

„Munca pe care o faci va ocupa o mare parte din viața ta, iar singurul mod prin care să te simți cu adevărat satisfăcut este să faci ceea ce crezi tu că e o muncă extraordinară și să iubești ceea ce faci.”

(Steve Jobs, cofondator și director general Apple)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM

„Bilanț post-inundații: au fost distruse gospodăriile; întreprinderi private au înregistrat pierderi: mărfuri distruse, materii prime deteriorate, ca urmare a căderii podului județean... Este cert că unele firme vor ajunge la faliment.”

*Astfel de situații îi pun pe elevi să reflecteze: Riscăm ceva dacă dorim să lansăm o afacere proprie? Dacă da, atunci ce? Sunt oameni care au reușit? Oare cum au procedat?*

Inițiativa se manifestă ca libertate economică a proprietarului de a-și menține, dezvolta sau restrânge activitatea, de a decide în conformitate cu interesele proprii (desigur, în limitele legii) cu privire la:

- natura activității;
- locul de desfășurare;
- dimensiunea activității;
- locul de desfășurare a produselor și serviciilor;
- persoanele implicate.



Inundațiile – un risc permanent

Reușita în afaceri este dorința oricărui întreprinzător. La baza reușitei stau: trăsăturile personale, aptitudinile, cunoștințele în domeniu, atitudinea față de muncă, modul de socializare și relațiile interpersonale, șansa etc. A reuși înseamnă a-ți atinge obiectivele stabilite prin planul de afaceri.

Lansarea unei afaceri proprii înseamnă întotdeauna curaj, atâta timp cât nu există garanții pentru succes. Orice afacere pendulează între risc și reușită. Care sunt riscurile asumate de întreprinzător? Câteva dintre cele mai frecvente sunt:

- renunțarea la un loc de muncă stabil;
- investirea de bani personali;
- contractarea de datorii care trebuie restituite;
- confruntarea cu o concurență puternică;
- greutate în găsirea și angajarea unor oameni competenți;
- dificultatea de a convinge segmentul necesar de clienți.

Datorită incapacității de a face față riscurilor, unele firme dau faliment.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Ne implicăm în viața comunității

**PROIECT.** În localitatea voastră sunt agenți economici care *au reușit* în afaceri? Analizați activitatea unuia dintre ei, precizând:

- a) obiectul său de activitate și numărul aproximativ al angajaților.
- b) riscurile care pot apărea și posibile căi de minimizare a acestora.

### Învățăm prin activitate

#### PORTOFOLIU

1. Cunoașteți în localitatea voastră agenți economici care *au suferit* eșec în afaceri? Formați echipe de câte 5 elevi și identificați posibilele cauze ale închiderii activității acestora. Considerați că aceste dificultăți ar fi putut fi evitate sau diminuate? În ce fel? Expuneți rezultatele studiului vostru în fața colegilor.
2. Selectați din „Top 300 oameni de afaceri” sau din „Top 50 femei de succes” (<https://www.capital.ro>) pe acela/aceea care credeți că vă poate deveni model și rezolvați următoarele sarcini de lucru:
  - a) Enumerați trei dintre cele mai evidente calități personale care i-au condus spre succes.
  - b) Comentați riscurile la care s-au expus. Argumentați-vă răspunsul.



A pedala la înălțime este un risc

## Dicționar

**Faliment:** situația firmelor care nu mai au nicio posibilitate reală de continuare a activității; se instalează atunci când încasările provenite din vânzări nu acoperă cheltuielile cu achiziția de noi factori de producție.

Unele riscuri sunt **previzibile** (când factorii care pot provoca pierderi pot fi anticipați), altele sunt **imprevizibile** (situații accidentale: calamități naturale, instabilitate social-politică, acțiuni neașteptate ale firmelor concurente etc.)

În raport cu riscurile, întreprinzătorii pot avea mai multe abordări, care se manifestă în mai multe tipuri de comportament. Cele mai cunoscute sunt *tipul realist* (bazat pe cunoașterea obiectivă a situației și pe capacitatea de control și autocontrol), *tipul impulsiv* (este spontan, necontrolat, care conduce uneori la decizii extreme) și *tipul prudent exagerat* (bazat pe cunoaștere, dar lipsit de curaj, care preferă să mențină situația în loc).

Specialiștii consideră că între tipurile de comportament posibil în raport cu riscurile, *tipul realist* este preferabil *tipului impulsiv* și *tipului prudent exagerat*. Cum argumentați opțiunea specialiștilor? Este și opțiunea voastră?

De asemenea, specialiștii au identificat unele metode de acțiune pentru **minimizarea riscurilor**, și anume:

- acțiunea asupra cauzelor ce pot provoca pierderi;
- acțiunea de acoperire a riscurilor: se referă la **asigurarea riscului**, prin care asigurătorul acceptă preluarea unei anumite părți din pierderile viitoare.

În afaceri există și **risc**, și **reușită**. În fiecare moment intervin factori care pot fi controlați și factori care scapă oricărui control. Important este să creștem zona care poate fi controlată și să diminuăm cât mai mult zona care nu poate fi supusă controlului.



Riscurile pot fi minimize

## Să știm mai mult

A.V. este una dintre cele mai bogate femei de afaceri din România. Absolventă a Facultății de Comerț Exterior din cadrul Academiei de Studii Economice din București, după Revoluția din 1989 și-a deschis o firmă de consultanță în domeniul farmaceutic. Apoi s-a lansat în distribuția de medicamente, creând lanțul de farmacii Catena.

Citiți pe [https://adevarul.ro/economie/afaceri/25-ani-capitalism-anca-vlad-patroana-farmaciiilor-catena-vindeam-pasta-dinti-direct-camion-1\\_54f9cd4e448e03c0fd4b4a8f/index.html](https://adevarul.ro/economie/afaceri/25-ani-capitalism-anca-vlad-patroana-farmaciiilor-catena-vindeam-pasta-dinti-direct-camion-1_54f9cd4e448e03c0fd4b4a8f/index.html) interviul acordat cotidianului *Adevărul* și realizați o analiză de tip SWOT a afacerii lanțului de farmacii Catena, punând în evidență:

- două puncte tari (**S**trengths);
- două puncte slabe (**W**eaknesses);
- două oportunități (**O**pportunities);
- două amenințări (**T**hreats).

Pentru analiza voastră vă puteți folosi ca model de analiză SWOT, de schema de mai jos.



- Vin din interiorul firmei; reprezintă aspectele pozitive ale acesteia.
- Pot fi identificate răspunzând la întrebările: *Care sunt atuurile firmei? Ce resurse utile are firma? Ce avantaje are firma față de concurență? Ce aspecte merg bine în firmă?*



- Vin din interiorul firmei; reprezintă elementele care funcționează deficitar.
- Pot fi identificate răspunzând la întrebările: *Ce probleme blochează buna funcționare a firmei? Din ce cauze nu se respectă termenele? Forța de muncă este suficientă și calificată? Cât de bună este imaginea firmei pe piață?*



- Se referă la conjuncturile extreme pozitive ce pot fi valorificate prin inițiative de succes.
- Pot fi identificate răspunzând la întrebările: *Ce aspecte ale evoluției economice pot avantaja firma? Ce schimbări în mediul de afaceri avantajează firma? Care sunt condițiile favorabile dezvoltării firmei, prezente pe piață?*



- Factori proveniți din mediul extern, ce pot avea consecințe negative asupra activității.
- Riscurile sunt *previzibile* și *imprevizibile*.
- Simpla lor identificare nu va aduce beneficii firmei; este necesar ca riscurile să fie analizate pentru a se găsi căi de evitare/diminuare a acestora.



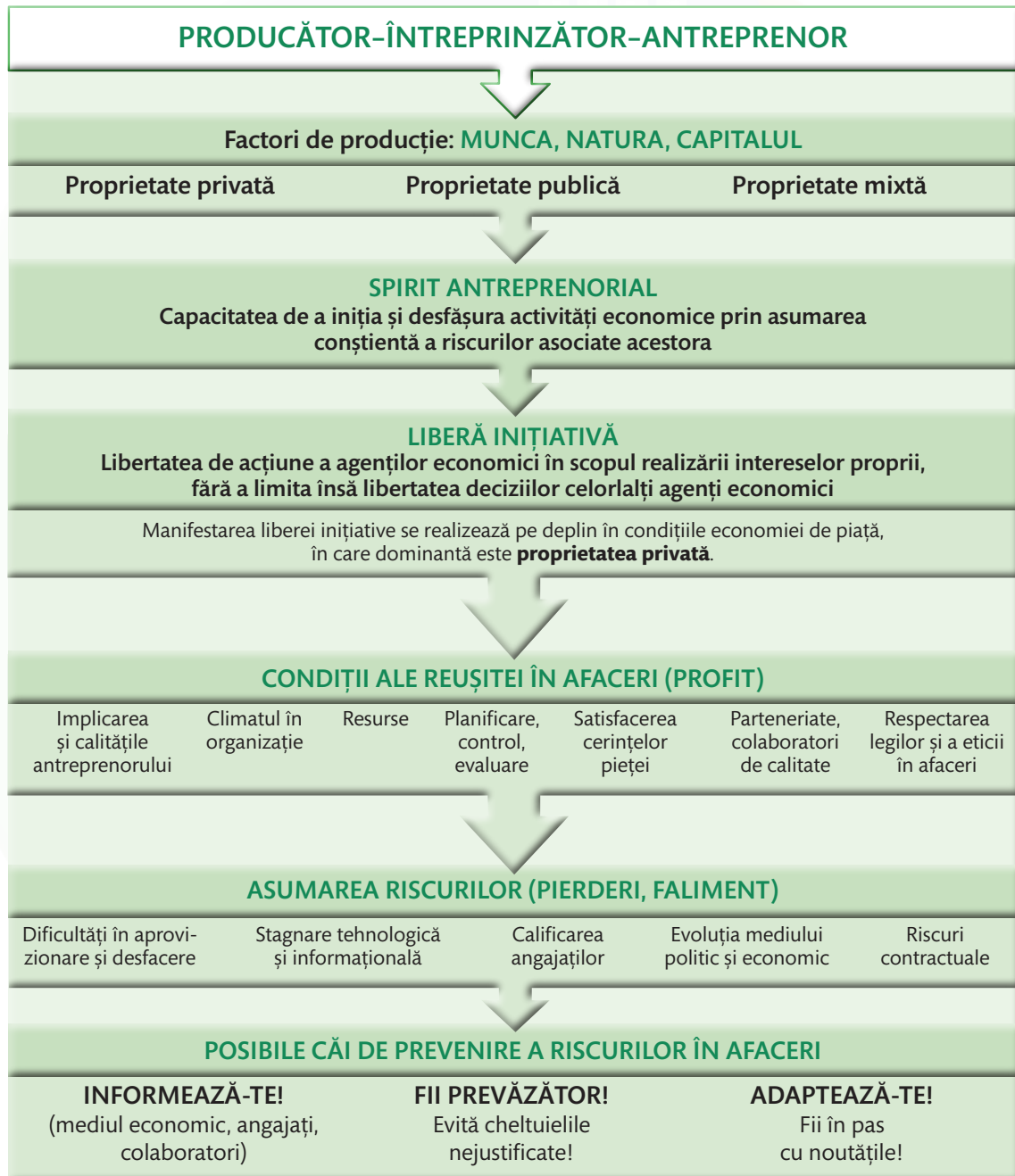


# SINTEZĂ/RECAPITULARE

CE AU AFLAT ELEVII prin studierea unității de învățare 2 - PRODUCĂTORUL

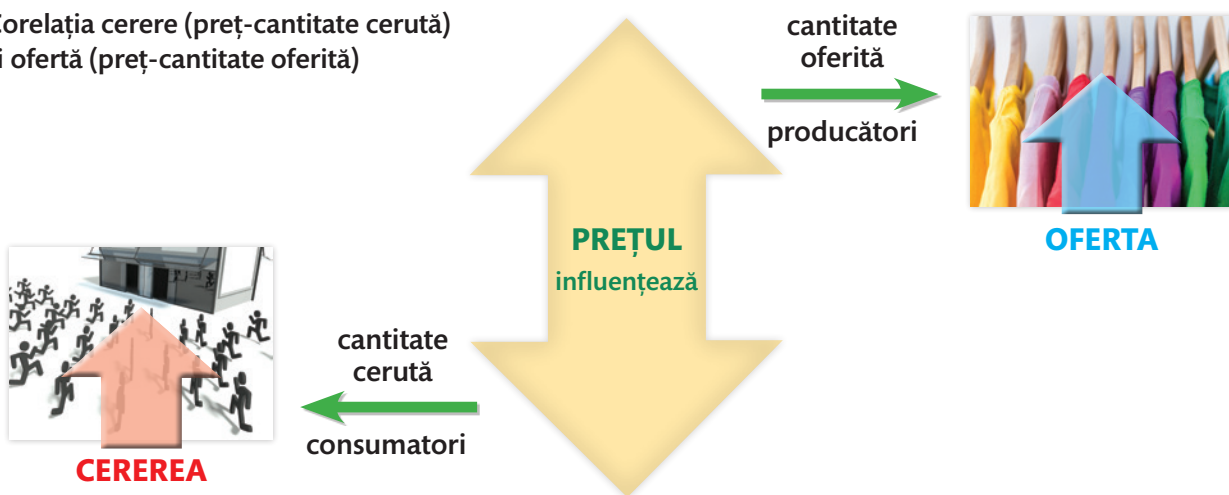
1. Au aflat corelațiile între termenii din schema de mai jos.

Formulați un text scurt (maxim 10 rânduri) cu referire la „Posibile căi de prevenire a riscurilor”.





## 2. Corelația cerere (preț-cantitate cerută) și ofertă (preț-cantitate oferită)



## 3. Ne-am exersat gândirea economică prin:

- argumentarea ideii conform căreia proprietatea privată este mai eficientă decât proprietatea publică;
- stabilirea corelațiilor între factorii de producție, pornind de la un caz concret;
- analiza comparativă a statutului profesional de *lucrător salariat (angajat)* și a celui de *întreprinzător*;
- promovarea unor modele de succes;
- analiza unor strategii de succes;
- comentarea afacerii lanțului de farmacii Catena, din perspectiva analizei SWOT, care aparține unei bine-cunoscute femei de afaceri din România.

**AUTOEVALUARE:** Dintre exercițiile menționate, cel mai util înțelegerii temei a fost ... . Cel care mi-a plăcut cel mai mult a fost ... . Cel care mi-a plăcut cel mai puțin a fost ... .



Întreprinzătorul este un optimist

## 4. Ne-am implicat în activități

**AUTOEVALUARE:** Activitatea cea mai atractivă a fost ... , pentru că ...



Strângerea de mână – simbol al încrederii

- Investigarea, în echipă, a posibilelor cauze ale falimentului și ale închiderii afacerilor unor întreprinzători locali.
- Argumentarea pro sau contra a unor enunțuri legate, de avantajele statutului de angajat sau de antreprenor.
- Crearea de scenarii și simularea de comportamente și decizii ale producătorilor în diferite situații.
- Joc de rol, în perechi, pentru prezentarea unei strategii de afaceri de succes.
- Elaborarea în echipă a unui interviu cu un om de afaceri.
- Simularea unor activități economice.



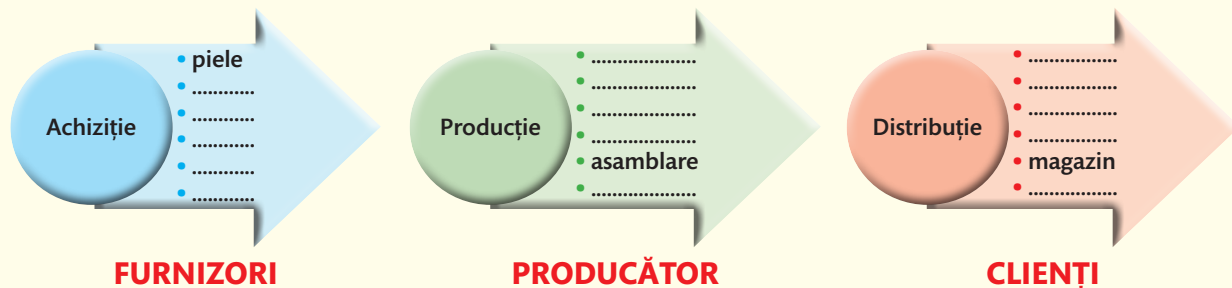
## EVALUARE

- I. Realizați corespondențele corecte între afirmațiile cuprinse în cele două coloane ale tabelului, **după modelul: 1-c.** (0,4p × 5 = **2p**)

1. Dacă prețul laptelui crește,	a. prețul obiectului respectiv va crește.
2. În condițiile în care veniturile consumatorilor scad,	b. prețul pantofilor va crește.
3. Dacă cererea pentru tabloul unui artist celebru crește,	c. cantitatea cerută de lapte scade.
4. Ca urmare a creșterii prețului materiilor prime necesare producției de pantofi,	d. cererea de carne de porc crește.
5. În preajma Crăciunului,	e. cantitatea oferită din produsul respectiv scade.
6. În condițiile în care prețul unui produs scade,	f. cererea pe piață scade.
	g. oferta pe piață crește.

- II. Ești un tânăr întreprinzător care vrea să înceapă propria sa afacere: producția de pantofi sport. Studiind piața și informându-te în legătură cu procesul tehnologic, ai alcătuit o listă cu aspecte pe care va trebui să le ai în vedere.
- a) Organizează-ți notițele conform schemei. (0,1p × 15 = **1,5p**)

**Lista:** fabrică, design, salarii, selectarea materialului, presă pentru fabricarea tălpilor, uleiuri pentru tratarea chimică, ambalaj, lucrători, utilități (gaze, energie electrică), mașini de cusut, transportul mărfii, verificarea calității, stabilirea prețului, șireturi, vopsea.



**Furnizor** – persoană fizică sau juridică ce pune la dispoziție bunuri și servicii contra unei plăți, în baza unei înțelegeri.

- b) Revizuiște lista și identifică aspectul esențial pe care l-ai pierdut din vedere și în lipsa căruia nu vei putea demara afacerea. (1p)
- c) Fiind producător de pantofi sport, identifică 3 riscuri care îți amenință afacerea. (0,5p × 3 = **1,5p**)
- d) Știind că produsul tău se adresează consumatorilor de vârstă tânără, numește 3 caracteristici ale produsului care vor satisface perfect cerințele pieței. (0,5p × 3 = **1,5p**)
- e) Îți crezi un site pentru vânzări on-line. Redactează o scurtă prezentare în scop de reclamă a produsului tău, folosind termenii: confort, calitate, preț, design, retur. (0,3p × 5 = **1,5p**)

Din oficiu:

**1 punct**

Total:

**10 puncte**



# BUGETUL DE FAMILIE/PERSONAL



## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Familiile au bani pentru achiziționarea bunurilor și serviciilor din diferite surse.
- ✓ Membrii familiilor își programează anumite cheltuieli în funcție de banii pe care îi au.
- ✓ Uneori banii familiei sunt insuficienți.
- ✓ Familiile economisesc pentru realizarea unor proiecte.

## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ Care sunt veniturile și resursele familiilor/persoanei.
- ✓ Ce este bugetul.
- ✓ Din ce este format bugetul familiei? Dar cel personal?



- 1 : Nevoi și dorințe versus resurse ale familiei/persoanei
  - 2 : Bugetul de familie
  - 3 : Bugetul personal
  - 4 : Planuri de acțiune personale/de familie pentru realizarea unui scop
- Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

**Competențe specifice: 1.1, 1.3, 2.1, 3.1**



# NEVOI ȘI DORINȚE VERSUS RESURSE ALE FAMILIEI/PERSOANEI

„Omul își uită nevoile lui vechi pentru a simți lipsuri noi, pe care i le poate împlini tehnica.”  
(Grigore Moisil, matematician român)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

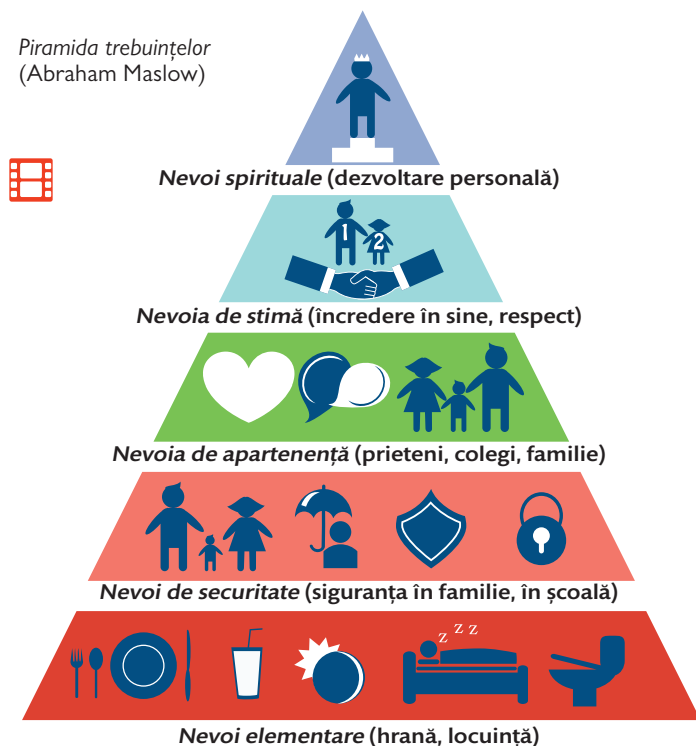
### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra, Andrei și colegii lor discută zilnic despre diverse lucruri care le sunt necesare sau pe care și le doresc. Ei știu, de asemenea, că familiile lor, părinți, frați/surori, bunici au o mulțime de trebuințe, că uneori pleacă la cumpărături cu liste lungi și că nu au auzit pe cineva care să se declare complet și definitiv satisfăcut de achizițiile făcute.*

Pentru înțelegerea modului în care nevoile (la nivel personal, familial, social) ne dirijează consumul, psihologul american Abraham Maslow le-a organizat într-o „piramidă a nevoilor” structurată ierarhic de la bază (**nevoi elementare**) spre vârf (**nevoi superioare**) astfel:

Piramida trebuințelor  
(Abraham Maslow)



## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

1. Reflectați asupra propriei persoane și completați cu exemple pe caiet tabelul de mai jos.

Nu uitați:

**Nevoia** este o necesitate care trebuie satisfăcută pentru asigurarea sănătății fizice și psihice a omului; lipsa satisfacerii ei afectează negativ calitatea vieții individului.

**Dorința** este aspirația interioară spre obținerea unui lucru; lipsa satisfacerii ei provoacă dezamăgire, dar sănătatea fizică și psihică a persoanei nu este pusă în pericol.

Din dorința de a economisi bani sau fiindcă veniturile le sunt insuficiente, oamenii renunță parțial sau integral la satisfacerea unora dintre nevoile și dorințele lor.

Nevoi personale/ Dorințe	Termen scurt (o lună)	Termen mediu (6 luni)	Termen lung (1-2 ani)
<b>Nevoi elementare</b>	...	...	...
<i>Dorințe</i>	...	...	...
<b>Nevoi de securitate</b>	...	...	...
<i>Dorințe</i>	...	...	...
<b>Nevoia de apartenență</b>			
<i>Dorințe</i>			
<b>Nevoia de stimă</b>			
<i>Dorințe</i>			
<b>Nevoi de dezvoltare personală</b>			
<i>Dorințe</i>			



## Dicționar

**Nevoile** reprezintă ansamblul trebuințelor, al cerințelor, al preferințelor, al așteptărilor de a căror satisfacere depinde existența oamenilor și calitatea acesteia. Nevoile își au originea în condițiile de viață ale oamenilor, în cerințele lor de consum și în participarea lor la viața socială.

Atât la nivelul persoanei, cât și al familiei, ordinea satisfacerii nevoilor este aceeași: *problema satisfacerii unor nevoi de ordin superior apare abia după acoperirea mulțumitoare a nevoilor de rang inferior*. În situațiile caracterizate de un nivel de trai scăzut, toate eforturile sunt îndreptate spre satisfacerea nevoilor urgente, ce țin de supraviețuire; odată cu creșterea nivelului de trai, cresc și cheltuielile pentru bunuri și servicii care **nu** sunt de strictă necesitate (concedii, călătorii, bunuri de lux). Astfel, în societățile prospere, structura consumului evidențiază creșterea ponderii serviciilor.

Economiștii susțin că nevoile sunt în mod fundamental **nelimitate**, iar modificarea, multiplicarea și diversificarea nevoilor sunt influențate de:

- ✓ *factori care depind de evoluția individului* (de exemplu, nevoile care apar odată cu promovarea elevilor din clasa a VII-a în clasa a VIII-a, când trebuie să se pregătească pentru examenul de Evaluare Națională);
- ✓ *factori care depind de evoluția societății* (de exemplu, evoluția tehnologiei care aduce pe piață într-un ritm accelerat produse noi sau gadgeturi pe care ni le dorim, unele dintre ele devenind adevărate nevoi: un suport de smartphone care oferă acces la GPS, pentru cei care se deplasează cu bicicleta etc.).

*La nivelul persoanei, analizăm nevoi personale sau individuale, de exemplu: o bicicletă nouă, un echipament nou pentru sport etc., în timp ce la nivelul familiei, ca grup social, gospodărie, analizăm nevoi ale întregului grup, precum un smart TV, un autoturism nou etc.*

Satisfacerea trebuințelor presupune, la nivel personal și familial, consum de resurse.

## Dicționar

**Resursele** reprezintă ansamblul elementelor posibil utilizat de om în activitatea sa pentru a obține bunuri și servicii necesare satisfacerii nevoilor sale.

## Ne implicăm în viața familiei



Bugetul este o problemă a întregii familii



2. În urma unei discuții cu părinții, calculați venitul lunar al familiei voastre, dar și cheltuielile pentru satisfacerea nevoilor elementare ale familiei. Realizați o distribuție a sumei respective pe categorii de cheltuieli, în funcție de nevoile familiei și dorințele personale.

- a) Care pot fi prioritățile familiei în cheltuirea imediată a banilor?
- b) Dați exemple de situații în care resursele financiare ale familiei sunt risipite și propuneți modalități de reducere a risipei.
- c) Ce achiziții pot fi amânate o perioadă de timp?
- d) Ce achiziții par absolut irealizabile chiar și pe termen lung?
- e) Ce achiziții pot fi realizate pe termen mediu, în condițiile economisirii?

\* a se vedea înțelesul termenilor **economii, investiții, cheltuieli** de la p. 41-43



Copiii economisesc

Marea problemă însă este că resursele sunt întotdeauna **limitate** și nu pot satisface toate nevoile. Din acest motiv, deciziile pe care le iau oamenii în legătură cu consumul trebuie să fie raționale.

Este momentul în care elevii se întrebă: *Care sunt resursele lor personale și ale familiilor lor?*

✓ **Resursele umane** – sunt cele mai importante. Se referă la sănătatea, educația, nivelul de cultură al persoanelor, al membrilor familiilor. Sunt cea mai importantă resursă, cu rol activ și determinant, singura care poate determina utilizarea eficientă a celorlalte resurse. Resursele umane influențează capacitatea de adaptare a persoanelor, a familiilor la problemele vieții cărora în mod rațional trebuie să le facă față.

✓ **Resursele materiale** se referă la aspecte ca: existența unei locuințe cu amenajări corespunzătoare, posesia unui auto-turism etc. Existența sau nonexistența acestor resurse, calitatea lor, gradul de modernitate, de adaptare la evoluția tehnologică sunt criterii care conturează calitatea vieții unei persoane/familii.

✓ **Resursele financiare** – se referă la totalitatea veniturilor (indiferent de sursele din care acestea provin). Cuantumul resurselor financiare, gradul lor de stabilitate, posibilitățile de accesare a unor noi venituri atunci când este nevoie oferă un anumit nivel de bunăstare persoanei/familiei. De acești parametri ai resurselor financiare (stabilitate, mărime, accesibilitate) depinde în bună măsură asigurarea celorlalte resurse necesare.

✓ **Resursele informaționale** se referă la gradul de informare și la accesul la informație. Cunoștințe asimilate în mediu formal și non-formal, accesul la o bibliotecă (aceasta poate exista chiar în locuințele voastre), conectarea la mijloacele de comunicare moderne (internet) reprezintă resurse informaționale.

În condițiile în care nevoile sunt nelimitate, iar resursele necesare satisfacerii lor sunt limitate, atât la nivel personal, cât și familial, **problema trebuințe versus resurse** este mereu de actualitate. Singura soluție pe care trebuie să o aplicăm în calitate de cetățeni responsabili este aceea a utilizării raționale a resurselor, a conștientizării faptului că nu putem avea tot ce ne dorim, că este necesar să ne cultivăm spiritul de economisire.

## Învățăm prin activitate



Fiecare încearcă să economisească în felul său



3. În echipe de câte 4-5 elevi, simulați (joc de rol) o discuție pe teme financiare în familie.

a) Fiecare membru al familiei va prezenta nevoile și dorințele pe care le consideră prioritare din perspectiva sa, raportându-le la venitul lunar al familiei (7000 de lei).

b) Elevii care joacă rolul copiilor vor identifica modalități de economisire a resurselor financiare, din perspectiva unui minor.

c) Elevii care joacă rolul părinților/bunicilor/altor rude propun modalități de economisire, din perspectiva adulților.

d) Comparați modalitățile de economisire propuse în cadrul grupului și calculați suma pe care ar putea-o economisi „familia” voastră lunar.

### Finalizare activitate



Se trage la sorți echipa care va *simula în fața clasei* toate cele patru cerințe: a), b), c) și d). Simularea va fi urmată de discuții între echipe prin care își vor putea compara punctele de vedere, susținându-le cu argumente.



Suntem activi la ora de Educație economico-financiară



# BUGETUL DE FAMILIE

„Un buget arată banilor tăi încotro să se îndrepte, în loc să-i lași pe ei să decidă unde să se îndrepte.”  
(Dave Ramsey, om de afaceri american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Andrei discută cu colegii despre părinții săi, care intenționează să îi reame-najeze camera. El a fost de față când părinții planificau veniturile și cheltuielile pentru perioada următoare, astfel încât să poată să își satisfacă atât nevoile curente ale familiei, cât și nevoia suplimentară de bani pentru redecorare.*



Elevii știu deja că satisfacerea nevoilor se realizează prin consum de bunuri și servicii. De cele mai multe ori, acestea trebuie plătite, motiv pentru care trebuie să avem venituri, resurse financiare materializate în bani. Familiile dispun de bani care provin din diferite surse și pe care îi cheltuie în funcție de nevoi. Pentru aceasta, construiesc în mod curent bugete de familie.

### Dicționar

**Bugetul de familie** reprezintă estimarea pe o perioadă de timp a veniturilor și cheltuielilor unei familii.

Sursele de venituri, de bani ale familiilor pot fi:

- salariile părinților;
- pensiile bunicilor;
- alocațiile și bursele voastre, ale copiilor;
- banii obținuți din închirierea unei case sau a unor terenuri;
- venituri provenite din vânzări de bunuri de valoare (tablouri, bijuterii);
- dobânzi provenite din depozitele bancare (în situația în care acestea există).

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Ne implicăm în viața familiei

1. Formați echipe de câte 2-6 elevi, reprezentând fiecare câte o familie. Realizați un buget al familiei voastre pe un an, conform modelului de mai jos și creați un **portofoliu**. Completați pe rândurile C-K categoriile de cheltuieli corespunzătoare respectivelor capitole din buget.

VENITURI/lună	I	...	XII	TOTAL
Salarii				
Burse				
Altele				
<b>Total venituri</b>				
<b>A. Cheltuieli cu casa</b>				
Utilități (gaz, apă, electricitate)				
Telefon/TV/Cablu/Internet				
Consumabile, mobilier etc.				
Total				
<b>B. Cheltuieli curente</b>				
Alimente				
Îngrijire personală (coafor, cosmetice)				
Îmbrăcăminte, încălțăminte etc.				
Altele				
Total				
<b>C. Cheltuieli cu copiii</b>				
<b>D. Cheltuieli cu animalele de companie</b>				
<b>E. Cheltuieli cu transportul</b>				
<b>F. Cheltuieli cu sănătatea</b>				
<b>G. Cheltuieli cu distracția/dezvoltarea personală</b>				
<b>H. Cheltuieli pentru vacanțe</b>				
<b>I. ECONOMII</b>				
<b>J. ASIGURĂRI</b>				
Auto, locuință, viață etc.				
Total				
<b>K. OBLIGAȚII FINANCIARE</b>				
Rate – locuință, mașină, nevoi personale				
Impozite				
<b>TOTAL FINAL</b>				

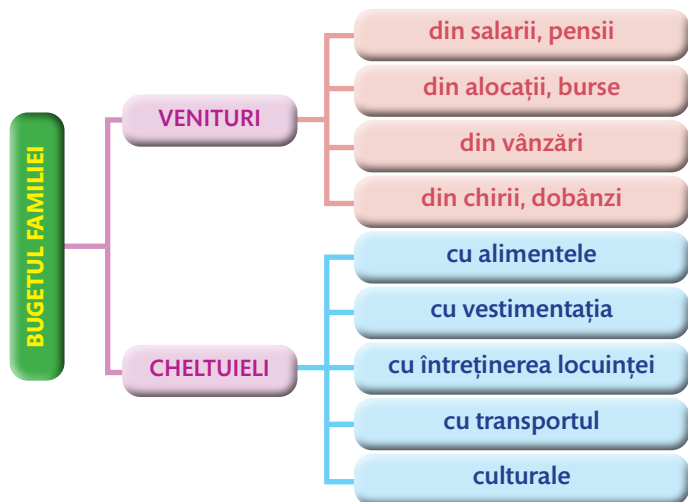


Cheltuielile familiei pot fi:

- cheltuieli cu alimente;
- cheltuieli cu îmbrăcăminte și încălțăminte;
- cheltuieli cu educația copiilor (rechizite, lecții de limbi străine, lecții de arte, sport etc.);
- cheltuieli cu sănătatea (primul ajutor în familie);
- cheltuieli cu întreținerea locuinței;
- cheltuieli cu transportul (fie că este vorba de transport în comun sau de întreținerea curentă a automobilului personal);
- cheltuieli culturale (pentru o piesă de teatru, pentru achiziționarea unor cărți);
- cheltuieli cu modernizarea aparaturii electrocasnice.



Unele cheltuieli ale familiilor sunt zilnice



Alexandra, Andrei și colegii discută despre faptul că adeseori părinții lor își propun să facă economii. Mai mult, părinții îi îndeamnă și pe copii să se străduiască să economisească.

Este vorba aici despre un aspect aparte al gestionării bugetului de familie, și anume tendința sau spiritul de **economisire**. Această înclinație este prezentă în orice familie în momentul în care își elaborează un buget rațional. Se manifestă prin tendința de a nu cheltui tot venitul, **economisirea** rezultând din diferența dintre venituri și cheltuieli.



Pușculița este o lecție de economisire

## Ne implicăm în viața familiei

2. desemnați un vorbitor al fiecărei echipe, care va prezenta întregii clase bugetul întocmit de „familia” sa.
3. Comparați bugetele realizate de voi și analizați-le conform următoarelor criterii:
  - cel mai echilibrat buget;
  - un buget excedentar, dar nerealist (utopic);
  - cel mai dezechilibrat buget.
4. În cazul bugetului deficitar, propuneți măsuri de redresare a raportului venituri–cheltuieli.



Uneori bugetul este în deficit

## Dicționar

**Depozit bancar:** sumă de bani depusă la o bancă pe o perioadă prestabilită și pentru care banca plătește depunătorului o dobândă.

**Dobândă:** sumă de bani care revine creditorului (cel care dă bani cu împrumut, de obicei băncile) pentru folosirea împrumutului de către debitor (cel care împrumută) o anumită perioadă de timp; sumă de bani ce revine unei persoane în urma faptului că și-a depus banii la bancă (depozit bancar).

## Să știm mai mult

Mărirea veniturilor unei familii se poate realiza prin:

- prestarea de ore suplimentare la serviciu;
- găsirea unui al doilea loc de muncă;
- schimbarea locului de muncă cu unul mai bine plătit.

Reducerea cheltuielilor se poate realiza prin:

- reducerea consumurilor inutile/a risipei (de exemplu, stingerea luminii la ieșirea din cameră);
- achiziționarea de produse de aceeași calitate, la prețuri mai mici.



Reflectând asupra cauzelor ce determină această tendință de economisire, elevii descoperă două categorii majore de motive:

**Primul motiv** este nevoia de a acumula sume mai mari în vederea realizării unor proiecte viitoare (de exemplu, achiziționarea de bunuri de consum scumpe, a căror valoare depășește venitul disponibil în mod curent în bugetul familiei). Astfel, primul motiv al economisirii se definește ca intenție de **investire** în bunuri viitoare.

Investițiile, în funcție de domeniul de interes pe care doresc să îl finanțeze, pot fi:

- ✓ **personale** (pentru interesul unei persoane; de exemplu, investirea în cursuri pentru a învăța o limbă străină, a practica un sport sau o artă etc.);
- ✓ **de familie** (pentru interesul întregii familii; de exemplu, sume de bani pentru achiziționarea unei noi locuințe etc.);
- ✓ **de afaceri** (cu interes antreprenorial; de exemplu, pentru a finanța deschiderea sau dezvoltarea activității unei firme).

**Al doilea motiv** care justifică prezența spiritului de economisire în bugetele de familie este nevoia de a dispune de sumele necesare pentru *situații neprevăzute* – catastrofe (inundații, cutremure, accidente, boli) care ne afectează locuința, sănătatea sau viața și a căror rezolvare necesită cheltuieli mari care nu pot fi suportate din veniturile curente.

Alături de aceste două categorii principale de motive, mai pot fi identificate: dorința de a beneficia de dobânzi, sporuri de valoare, dar și mândria, uneori chiar setea de bani.

Așadar, estimarea, planificarea pentru o anumită perioadă de timp a veniturilor bănești (**V**) și a cheltuielilor (**C**) reprezintă **bugetul**. Fiecare familie își estimează, pe de o parte, veniturile și, pe de altă parte, cheltuielile.



Întotdeauna calculatoarele ne sunt de ajutor

## Învățăm prin activitate

**MINI-CERCETARE.** De multe ori, atunci când mergeți la cumpărături în familie, părinții voștri se ghidează după o **listă de cumpărături** realizată în prealabil. Simulați completarea unei astfel de liste de cumpărături, în „familiile” constituite la activitatea anterioară. Ghidați-vă după prețurile aproximative ale diferitelor produse pe care le cunoașteți și solicitați ajutorul profesorului acolo unde este nevoie. Aveți în vedere să vă încadrați într-un buget de 400 de lei (pentru familiile alcătuite din 2-3 membri) și 600 de lei (pentru familiile constituite din 4-6 membri) și să achiziționați toate cele necesare traiului pentru săptămâna următoare. Ați reușit să economisiți? Dacă da, cum? Dacă nu, din ce cauză?



Nu este ușor să faci față unei oferte bogate

## Dicționar



**Deficit** – diferență cu care cheltuielile depășesc veniturile; pierdere (bănească); lipsă; *a fi în deficit* = a fi în pierdere, a avea cheltuieli mai mari decât veniturile.

**Excedent** – sumă, cantitate, valoare cu care încasările, veniturile sau resursele depășesc plățile, nevoile, cheltuielile sau consumul.

## Să știm mai mult

Comparând veniturile cu cheltuielile, *calculând diferența între venituri și cheltuieli*, o familie se poate afla într-una din următoarele situații:

1. **venituri mai mari decât cheltuielile** ( $V > C$ ) – adică vor cheltui tot ceea ce și-au propus și vor mai rămâne bani pentru economii – **buget excedentar**.
2. **venituri egale cu cheltuielile**, adică vor cheltui tot ceea ce ar urma să încaseze ( $V = C$ ) – **buget echilibrat**;
3. **venituri mai mici decât cheltuielile** ( $V < C$ ) – adică din banii pe care urmează să îi încaseze nu vor acoperi toate cheltuielile planificate, deci vor avea deficit – **buget deficitar**.



# BUGETUL PERSONAL

„Un buget ne spune ce anume ne permitem, dar nu ne împiedică să cumpărăm.”  
(William Feather, publicist american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra, Andrei și ceilalți colegi au mers în weekend la munte. Mulți dintre ei își doresc o plimbare cu telefericul, dar constată că nu au suficienți bani pentru bilet. (Au făcut deja unele cumpărături.) Alexandra, care are banii necesari, se întreabă*

*de ce colegii ei nu mai au bani? Răspunsurile posibile sunt: fie au primit o sumă insuficientă de la părinți, fie au cheltuit... și nu și-au planificat cu atenție cheltuielile.*

Cei mai mulți părinți obișnuiesc să le ofere copiilor lor diverse sume de bani pentru a-și satisface anumite trebuințe personale. Unii dintre voi primiți o sumă de bani în fiecare zi sau o dată pe săptămână, ori după alte reguli stabilite de către părinți. În aceste situații, este folositor să vă construiți propriul buget.

*Vă întrebați ce înseamnă un buget personal?*

### Dicționar

**Bugetul personal**, ca parte a bugetului de familie, reprezintă estimarea pe o perioadă de timp a veniturilor și cheltuielilor unei persoane.

Desigur, un buget personal poate avea orice persoană, indiferent de vârstă. În orice etapă a vieții ne găsim – copii, adolescenți, tineri care obțin primele venituri prin munca lor, persoane singure sau care fac parte din familii cu copii, adulți în plină carieră sau pensionari – pentru binele nostru este necesar să construim bugetul personal.

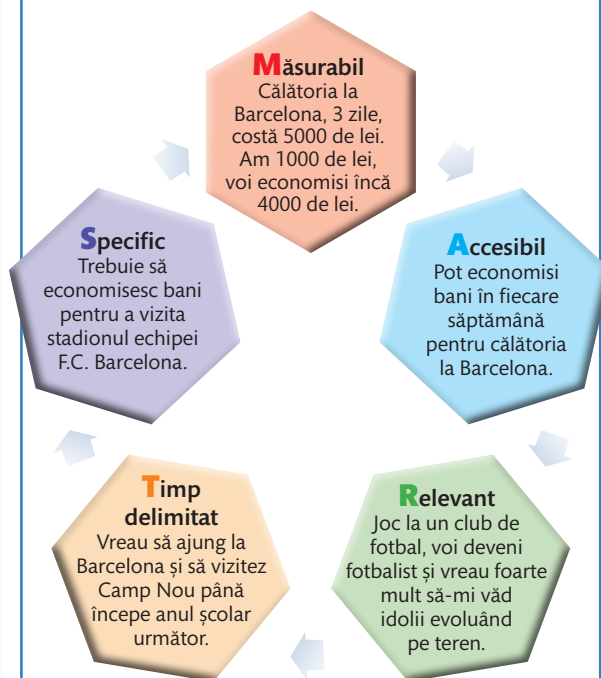
Cu cât învățăm de la o vârstă mai fragedă ce este bugetul personal, cum se elaborează el și care este rostul lui, cu atât ne vom administra mai satisfăcător resursele financiare.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

**1. PROIECT.** O operațiune de economisire a banilor poate avea succes dacă vă stabiliți de la început un obiectiv (*Pentru ce economisesc?*). De exemplu, un elev pasionat de fotbal aspiră să viziteze stadionul echipei sale preferate și să asiste la un meci al acesteia pe teren propriu. Își va finanța această dorință din economiile personale.

Pentru a avea șanse de realizare, acest obiectiv trebuie să fie SMART (conform figurii de mai jos).



- Stabiliți-vă un obiectiv propriu de economisire formulat SMART. Prezentați-l colegilor.
- Selectați unul dintre obiectivele SMART propuse și analizați-l prin metoda „Linia valorilor”.



Care ar putea fi veniturile personale ale unui elev din clasa a VIII-a?

- venituri care provin din bugetul familiei, destinate copilului (*banii de buzunar, răsplata pentru obținerea unor rezultate bune la școală sau pentru îndeplinirea unor sarcini în gospodărie etc.*);
- venituri proprii, obținute de elev (care nu intră în bugetul familiei: *alocația, bursa, premii, indemnizații etc.*).

Care ar putea fi obiectivele de cheltuieli ale unui elev de clasa a VIII-a?

- pentru propria persoană: *articole de îmbrăcăminte la modă, gadgeturi, satisfacerea unor dorințe, excursii etc.*
- pentru socializare, prieteni: *cadouri, mici atenții, ieșiri la film, înghețată etc.*;
- pentru școală: *cheltuieli care apar spontan și pentru care nu are timpul necesar să solicite părinților bani;*
- pentru familie: *cadouri de sărbători, de exemplu.*



Există deseori situații în care trebuie să alegem între satisfacerea mai multor nevoi/dorințe.



*Să zicem că doriți să vă cumpărați o bicicletă, deși mai utilă pentru școală vă este o tabletă. Sau ați vorbit cu prietenul vostru cel mai bun și intenționează să-și cumpere o minge de baschet, deși mai deține una pe care nu a folosit-o încă. Reprezintă bicicleta o alegere rațională? Dar alegerea pe care o va face prietenul vostru este una rațională?*

Problema care se pune în astfel de situații este: satisfacerea unor nevoi/dorințe reprezintă de fiecare dată o alegere înțeleaptă? Evident, nu. Luarea unor decizii neraționale are drept consecință risipirea resurselor, a veniturilor.

Un buget personal, bine gândit, cu estimarea corectă a veniturilor și stabilirea în mod rațional a obiectivelor de cheltuieli, cu obiective prioritare poate fi cheia consumului rațional, care să ducă la o bună satisfacere a trebuințelor, dar și la acumularea în timp a unor economii.

## Învățăm prin activitate

Afirmația de la care pornește activitatea va fi: **Obiectivul de economisire propus de X are șanse reale de realizare.** Așezați-vă apoi în clasă pe o axă imaginară, potrivit poziției adoptate față de această afirmație. Discutați asupra opiniilor divergente, încercând să ajungeți la o concluzie care să fie acceptată de toți participanții. Stabiliți apoi, de comun acord, o direcție de acțiune pentru a crește șansele de realizare a obiectivului vizat.



2. Având drept model bugetul de familie propus la pagina 41, construiți-vă propriul buget personal pentru o lună, având în vedere nevoile care trebuie satisfăcute și raportându-vă la veniturile și cheltuielile voastre lunare.

3. Priviți imaginea de mai jos ce reprezintă un copil care își repartizează banii personali în funcție de prioritățile sale: educație, economii, jucării.



Unii copii sunt chibzuți încă de mici

- Realizați și voi un exercițiu de alocare a resurselor voastre financiare personale, în funcție de nevoile și dorințele specifice, pentru o săptămână.
- Încercați să vă încadrați în cheltuielile planificate pentru săptămâna respectivă. Consemnați-vă zilnic cheltuielile și comparați-le, la sfârșitul săptămânii, cu estimarea inițială. Prezentați clasei concluziile voastre.





# PLANURI DE ACȚIUNE PERSONALE/ DE FAMILIE PENTRU REALIZAREA UNUI SCOP

„Trebuie considerat bogat cel care-i încredințat că are ce-i trebuie.”  
(Eusebiu de Cezareea, teolog și istoric al bisericii creștine)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Cei mai mulți dintre elevii clasei a VIII-a sunt obișnuiți să participe la o parte dintre deciziile pe care le iau familiile lor. Li s-a cerut de multe ori opinia cu privire la stabilirea unor scopuri ale familiei și și-au exprimat deschis*

*punctul de vedere, cu argumente. S-au întrebat apoi ce fac efectiv părinții pentru a ajunge la realizarea unui scop.*

Fiecare familie își are viața sa cotidiană, o succesiune de activități menite să conducă la satisfacerea trebuințelor curente. Dar dincolo de satisfacerea nevoilor curente, în viața familiilor/persoanelor apar proiecte speciale, care presupun eforturi diferite, consum de resurse materiale, umane, financiare și informaționale deosebite.

Scopurile, proiectele speciale ale familiilor/persoanelor pot fi **privitoare la venituri și/sau la cheltuieli**.

Să presupunem că, într-o anumită perioadă, o familie își propune să își crească veniturile. De obicei, proiectele privitoare la venituri sunt îndreptate într-una dintre următoarele direcții:

- ✓ fie găsirea unor modalități de creștere a veniturilor (al doilea job, schimbarea locului de muncă, obținerea unei calificări superioare etc.)
- ✓ fie stabilitatea veniturilor pe termen mediu și lung.

Astfel de proiecte, de regulă, preced pregătirea unor cheltuieli viitoare care au nevoie de crearea unor economii.

A doua categorie de proiecte ale familiilor/persoanelor sunt cele cu **privire la cheltuieli**. Acestea pot avea ca scop *micșorarea* cheltuielilor, în condițiile unui venit constant sau în scădere, și se fundamentează, de obicei, pe prioritățile personale sau ale familiei pe o anumită perioadă.

Această categorie de proiecte referitoare la **reorientarea cheltuielilor** se realizează prin scăderea unor cheltuieli și realocarea veniturilor spre alte cheltuieli, considerate prioritare.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

1. Formați echipe (4-6 elevi) pentru a participa la **concursul Te provoc la creativitate!** Tema constă în planificarea unui scop ambițios, personal sau de familie, care să implice efort și resurse. Un „juriu” format din 5 elevi va evalua proiectele voastre.

Un instrument util pentru reușita planificării este **planul de acțiune**. El cuprinde lista tuturor activităților pe care trebuie să le realizați pentru îndeplinirea scopului și vă ajută în organizarea resurselor, monitorizarea progresului și evitarea obstacolelor. Planul de acțiune funcționează eficient împreună cu fișa de planificare și monitorizare a activităților.

#### SCOP

- În stabilirea scopului, reamintește-ți diagrama SMART!

#### Pași de acțiune

- Notează pe hârtie toate sarcinile care trebuie realizate pentru a-ți atinge scopul.
- Revizuiște lista: păstrează acțiunile absolut necesare realizării obiectivului și elimină-le pe cele inutile. Ordonează activitățile în fișa de planificare și monitorizare: 1), 2), 3) ....

#### Fixează termene

- Analizează fiecare pas de acțiune și estimează timpul necesar pentru îndeplinirea lui.
- Fixează termene-limită pentru fiecare pas și notează-le în coloana a doua a fișei.

#### Alocă resurse

- Estimează resursele necesare realizării fiecărui pas, pe categorii: *resurse umane* (colaboratori), *resurse financiare* (banii necesari fiecărei acțiuni), *resurse materiale* (computer, instrumente, aparate etc.). Completează coloana a treia a fișei.

#### Verifică

- Planul tău ar putea să nu funcționeze. Pentru a economisi timp și resurse, gândește-te la obstacolele ce ar putea să apară. Notează aceste obstacole în coloana a patra a fișei.
- Identifică măsurile necesare pentru prevenirea/depășirea obstacolelor (coloana 5).

#### Acțiunează

- Implementează PLANUL DE ACȚIUNE, urmărind îndeplinirea fiecărui pas.
- Bucură-te de realizarea scopului propus!
- Trage învățămintele necesare din obstacolele întâmpinate!



De fiecare dată au în vedere stabilirea unui scop și alocarea resurselor necesare pentru realizarea scopului propus. Un factor important de care trebuie să se țină cont îl reprezintă constrângerile bugetare. Se știe că veniturile sunt limitate, ca, de altfel, și celelalte resurse.

Reorientarea proiectelor specifice ale familiilor sunt generate de nevoile specifice.



Andrei le povestește colegilor ce a însemnat, pentru familia lui, descoperirea talentului său pentru tenis și dorința lui de a se pregăti pentru performanță în acest sport. A însemnat cheltuieli pentru plata unui antrenor personal, cheltuieli cu echipamentul necesar, timp alocat în orarul familiei. Pentru acoperirea cheltuielilor suplimentare, tatăl a început să lucreze și de acasă. De asemenea, uneori au renunțat cu toții la obiceiul de a merge iarna la schi și s-au mulțumit cu o singură vacanță pe an, în timpul verii.

Colegii au înțeles din exemplul lui Andrei că realizarea unui scop presupune alocarea de resurse financiare, cu alte cuvinte, implică planuri de acțiune pentru creșterea veniturilor, pe de o parte, și pentru scăderea unor cheltuieli, de cealaltă parte.

Ce alte scopuri își mai poate propune o familie? Exemple sunt foarte multe și diversificate de la o familie la alta, începând cu educația copiilor, sănătatea membrilor familiei, petrecerea timpului liber etc.

În acest moment al lecției, elevii se gândesc fiecare la proiectele sale personale sau ale familiilor și încearcă să identifice modalități de creștere a veniturilor și de scădere a cheltuielilor.

De fiecare dată este necesară analiza rațională a scopurilor, prioritizarea lor, alegerea celei mai bune alternative - cea care aduce cele mai mari beneficii, cu cele mai mici costuri. Ceea ce este ales ca **prioritate** la un moment dat trebuie să reprezinte un beneficiu mai mare decât pierderea pe care o reprezintă acel „ceva” la care s-a renunțat.

## Priorități

- ①
- ②
- ③



## Învățăm prin activitate

### Fișa de planificare și monitorizare a activităților

SCOP: .....

PAȘI de acțiune	TERMENE-limită	RESURSE necesare	OBSTACOLE	
			exemple	soluții
Pasul 1 ...				
Pasul 2 ...				

„Juriul” va desemna *Echipa cea mai creativă* în urma evaluării planurilor de acțiune după următoarele criterii: organizarea activităților, realismul termenelor stabilite, raționalitatea alocării resurselor, anticiparea posibilelor obstacole și a metodelor de a le depăși, claritatea completării fișei de planificare și monitorizare.



Elevilor la place să lucreze în echipă



**2. PROIECT.** Vă propuneți să vă înnoiți echipamentul pentru sportul preferat. Suma de bani necesară este 500 de lei. Nu dispuneți de surse de venit suplimentare, așadar trebuie să vă încadrați în bugetul existent. Pentru a vă atinge scopul propus aveți mai multe alternative de acțiune:

- ✓ realocarea veniturilor în perioada următoare;
- ✓ renunțarea la unele cheltuieli;
- ✓ economisirea pe o perioadă de timp.

Pornind de la aceste alternative **realizați un proiect** pentru atingerea scopului propus. Nu uitați să argumentați alternativa/combi-nația aleasă. Prezențați în clasă colegilor proiectul vostru.



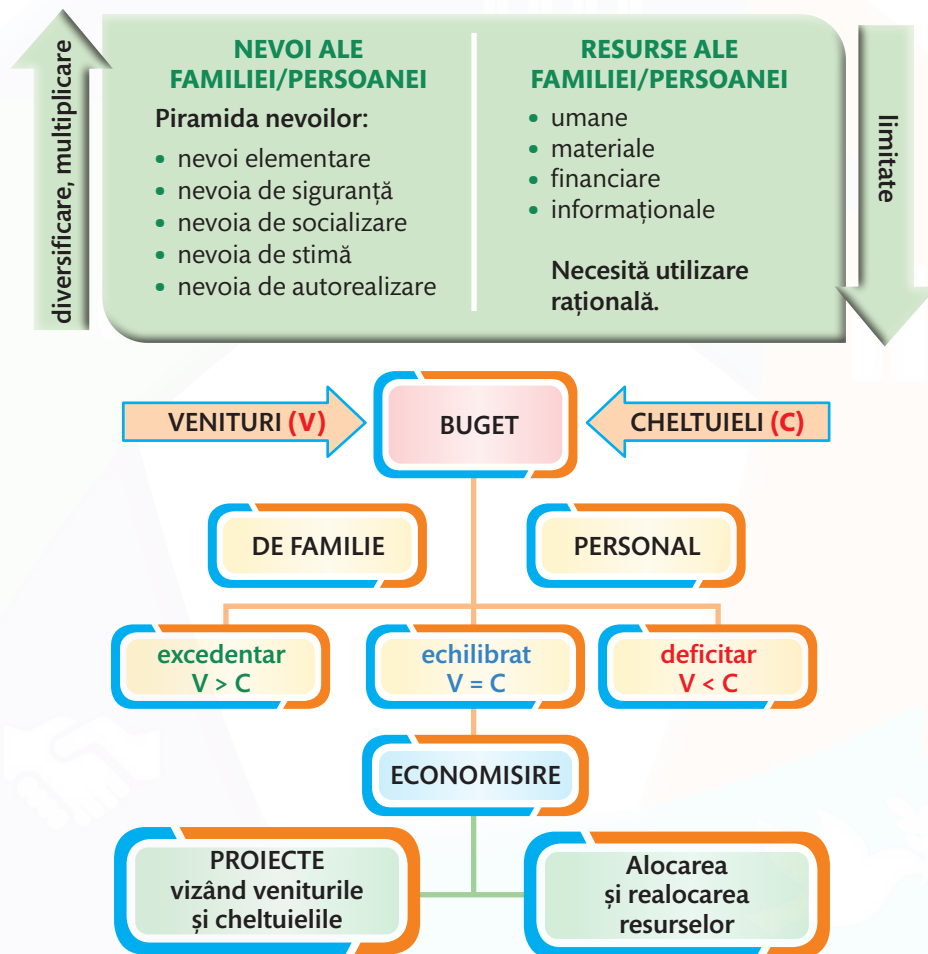
# SINTEZĂ/RECAPITULARE

**CE AU AFLAT ELEVII** prin studierea unității de învățare 3 – **BUGET DE FAMILIE ȘI PERSONAL?**

**1. Am aflat înțelesul unor termeni economici și legăturile dintre aceștia.**

Formulați câte o propoziție adevărată cu următoarele perechi de termeni:

*nevoi și resurse ale familiei, buget personal și buget de familie, venituri și cheltuieli, buget și economisire.*



**2. Ne-am exersat gândirea economică prin:**

- identificarea nevoilor și a dorințelor personale, prin exemple concrete, conform piramidei lui Maslow;
- elaborarea unui buget personal și a unui buget de familie;
- analiza bugetului de familie în funcție de priorități, economii, achiziții pe termen scurt, mediu, lung;
- compararea mijloacelor de economisire de pe diferite poziții: copii, părinți, bunici.

**AUTOEVALUARE:** Dintre exercițiile menționate, cel mai util înțelegerii temei a fost ... .

Cel care mi-a plăcut cel mai mult a fost ... . Cel care mi-a plăcut cel mai puțin a fost ... .

**3. Utilizând metoda Jurnalului cu dublă intrare, reflectați asupra textului următor:**

„... Să luăm în discuție problema cu care se confruntă Robinson Crusoe pe insula pustie. Nevoile sale par nesfârșite. Este udat de ploaie, tremură de frig, este înfometat și însetat. Are nevoie de o mulțime de lucruri: apă potabilă, hrană, un acoperiș deasupra capului, protecție împotriva animalelor, un foc, un loc pentru odihnă. Este imposibil să și le satisfacă deodată aceste nevoi, nu are timpul, energia și resursele necesare. Trebuie să se ocupe imediat de cea mai urgentă. Să zicem că cel mai tare suferă de sete. Face o groapă în nisip pentru colectarea apei de ploaie... Odată asigurat cu o cantitate mică de apă trebuie să se ocupe de găsirea hranei... În continuare, orice ar face îl împiedică sau îl întârzie să facă un alt lucru mai puțin urgent...”

Henry Hazlitt – *Economia într-o lecție*, Libertas Publishing, 2006

1. Pasaje, termeni, idei, conexiuni	2. Întrebări și comentarii
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Unul sau mai multe pasaje din text:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• care v-au impresionat în mod deosebit fiindcă v-au amintit de o experiență personală;</li> <li>• care v-au surprins prin faptul că sunt în contradicție cu ceea ce știți deja etc.</li> </ul> </li> <li>✓ Termeni, idei, conexiuni care v-au reținut atenția.</li> </ul> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ De ce l-ați notat?</li> <li>✓ La ce v-ați gândit? De ce vă intrigă?</li> <li>✓ Unde ați mai întâlnit ideea?</li> <li>✓ Sunteți de acord?</li> <li>✓ Ce nelămuriri aveți în legătură cu textul/termenul?</li> <li>✓ Ce comentarii aveți de făcut?</li> <li>✓ Ce conexiuni ați făcut cu experiența proprie?</li> </ul> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

După lecturarea textului și completarea celor două coloane, urmează etapa de reflecție: elevii formulează comentarii; profesorul intervine, atrăgându-le atenția asupra unor aspecte pe care ei nu le-au observat sau pe care dorește să le aprofundeze cu elevii.

**4. Ne-am implicat în activități**

**AUTOEVALUARE:** Activitatea care mi s-a părut cea mai atractivă a fost ..., pentru că ...



Este momentul să trecem de la pușculiță la calculator

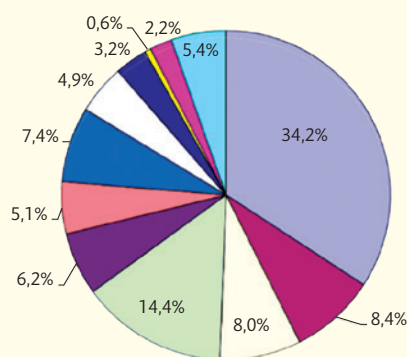


## EVALUARE

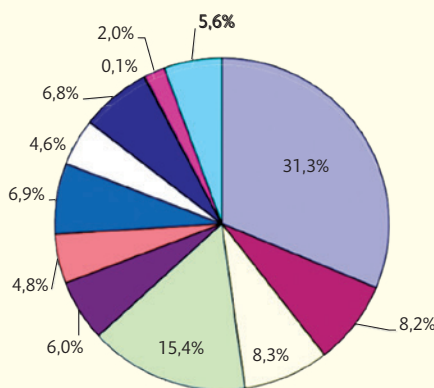
Analizați informațiile privind volumul și structura veniturilor și a cheltuielilor gospodăriilor din România în trimestrele II (aprilie–iunie) și III (iulie–septembrie) ale anului 2019, conform datelor Institutului Național de Statistică (<http://www.insse.ro>). Apoi, rezolvați cerințele 1-8.

În trimestrul II 2019, veniturile medii lunare pe gospodărie au fost de 4.764 lei, iar cheltuielile au fost, în medie, de 4.049 lei lunar pe gospodărie. În trimestrul III 2019, veniturile medii lunare pe gospodărie au fost de 4.872 lei, iar cheltuielile au fost, în medie, de 4.202 lei lunar pe gospodărie.

**Graficul nr. 1 – Structura cheltuielilor de consum pe destinații, în trimestrul II 2019**



**Graficul nr. 2 – Structura cheltuielilor de consum pe destinații, în trimestrul III 2019**



- Produse agroalimentare și băuturi nealcoolice
- Băuturi alcoolice, tutun
- Îmbrăcăminte și încălțăminte
- Locuință, apă, electricitate, gaze și alți combustibili
- Mobilier, dotarea și întreținerea locuinței
- Sănătate
- Transport
- Comunicații
- Recreere și cultură
- Educație
- Hoteluri, cafenele și restaurante
- Diverse produse și servicii

- I. Alegeți varianta corectă: „Creșterea veniturilor determină creșterea/stagnarea/scăderea cheltuielilor populației”. (1p)
- II. Precizați, conform graficelor 1 și 2, primele două destinații de consum care au avut ponderea cea mai ridicată în cheltuielile românilor. (2 × 0,5p = 1p)
- III. Identificați în ambele grafice valorile procentuale (%) ale cheltuielilor cu educația. (2 × 0,5p = 1p)
- IV. Formulați o explicație pentru valoarea cheltuielilor cu educația din trimestrul III 2019. (1p)
- V. Calculați diferența dintre veniturile și cheltuielile medii lunare ale unei gospodării în trimestrul II 2019 și stabiliți în ce categorie de buget se pot încadra. (1p + 1p = 2p)
- VI. Propuneți o soluție de utilizare rațională a diferenței (V-C) rezultate la cerința anterioară. (1p)
- VII. La un venit lunar de 4800 lei/gospodărie, cheltuielilor cu utilitățile li se alocă aproximativ 730 lei/lunar. Propuneți două metode de economisire, din banii destinați utilităților. (2 × 0,5p = 1p)
- VIII. Formulați în 5 rânduri o opinie personală în legătură cu evoluția cheltuielilor pentru recreere și cultură, conform graficelor 1 și 2. Susțineți-vă opinia cu argumente și exemple. (0,5p + 0,25p + 0,25p = 1p)

Din oficiu:

Total:

**1 punct**  
**10 puncte**



# ROLUL BANILOR ÎN BUGETUL FAMILIEI/BUGETUL PERSONAL

## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Banii sunt necesari în orice tranzacție.
- ✓ Unele țări au monedă proprie.
- ✓ Moneda națională a României este leul.
- ✓ Părinții lor pot face unele cumpărături de acasă.

## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ Cum a apărut leul, moneda națională.
- ✓ De ce poartă moneda națională denumirea de leu.
- ✓ Sub ce forme se găsesc banii în economie.
- ✓ Care sunt funcțiile lor.



- 1 : Forme actuale ale banilor. Valoarea și funcțiile banilor
  - 2 : Moneda națională a României
  - 3 : Instrumente și mijloace de plată
- Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

Competențe specifice: 1.1, 1.3, 3.2



# FORME ACTUALE ALE BANILOR. VALOAREA ȘI FUNCȚIILE BANILOR

„Elementele pe care le folosim astăzi ca mijloc de schimb reprezintă aproape exclusiv promisiuni ale unor instituții de încredere.”

(Paul Heyne, economist american, autor al lucrării *Modul de gândire economic*)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



Alexandra, Andrei și Matei au decis să strângă bani pentru a-i oferi un cadou colegei lor, Ioana, de ziua ei. Alexandra a contribuit cu o bancnotă de 10 lei, Matei a pus și el tot 10 lei, dar în monede, Andrei însă nu avea bani cash la el, ci doar pe card. Ei s-au întrebat ce să facă? Cum să rezolve problema? Au hotărât că vor merge la un bancomat, unde Andrei va retrage 10 lei pentru a cumpăra un cadou Ioanei.



Pentru a intra în posesia bunurilor și a serviciilor de care au nevoie, oamenii plătesc diferite sume de bani. La începuturile istoriei, oamenii făceau schimb de bunuri (troc). De exemplu, un pescar schimba pește pe un topor de piatră.

Cu timpul, oamenii au constatat că trebuie găsite eventualele compensații dacă unele bunuri erau mai „scumpe” decât altele. Astfel, bucățile de metal prețios au ajuns să intermedieze schimbul. Deoarece erau diferite atât din punctul de vedere al greutateii, cât și al purității, acestea trebuiau evaluate de fiecare dată.

În cele din urmă au apărut banii, iar schimburile s-au realizat mult mai ușor, întrucât valoarea banilor era recunoscută de toată lumea. Primele monede confecționate din metal prețios au apărut în secolele VII-VI î.Hr. În secolul al XVII-lea au apărut primele bancnote.



## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### 1. Teatru-forum: Ce rol au banii în viața noastră?

**Teatru-forum** este o formă de teatru care le oferă actorilor-elevi posibilitatea să interacționeze cu publicul, să pună întrebări și să schimbe opinii, să caute împreună soluții sau modele de acțiune potrivite cu situația în care sunt implicați.

Reflecțați timp de 2-3 minute asupra propriilor experiențe legate de bani și de modul în care sunt administrați banii în familiile voastre. Apoi alegeți dintre situațiile de mai jos pe cea care vă descrie cel mai bine, scriindu-vă numele și litera aleasă pe un cartonaș așezat pe catedră, cu fața în jos.

- |   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <b>A.</b> Unii oameni mă numesc „copil de bani gata”. Părinții mei îmi dau bani să îmi îndeplinesc orice dorință. | <b>B.</b> Sunt destul de frecvente situațiile în care îmi doresc ceva foarte mult, dar părinții îmi spun că „nu sunt bani”. | <b>C.</b> Atunci când îmi doresc ceva foarte mult, părinții îmi dau bani să îmi cumpăr dacă iau note mari la școală sau dacă îmi ajută la treburile casei. | <b>D.</b> Când îmi doresc ceva foarte mult, apelez la banii pe care i-am economisit, iar părinții îmi oferă restul de bani necesari pentru a putea face achiziția. |
|---|---|--|--|

Profesorul alege 4 elevi, în funcție de opțiunile scrise pe cartonaș, dar fără a spune cu voce tare ce literă reprezintă fiecare. Elevii numiți de profesor sunt **actorii**, iar ceilalți formează **publicul**.

Desfășurarea piesei de teatru-forum are trei etape principale: piesa, discuția și forumul.

În prima etapă, actorii pun în scenă o situație obișnuită de viață, interpretându-și firesc rolurile (A, B, C, D), astfel încât publicul să se poată identifica cu acestea și, mai mult, să simtă nevoia de a completa cu acțiunile proprii, prin înlocuirea respectivului personaj.

În a doua etapă, profesorul facilitează discuția dintre actori și public despre situația prezentată, despre relațiile dintre personaje și despre rolul



Astăzi definim banii ca fiind mijlocul universal acceptat de plată pentru bunuri și servicii sau de achitare a datoriilor.

Noțiunea de **bani** se referă la:

### Bani numerar (cash):



- ✓ monede, care sunt confecționate din metal și au o valoare atribuită, recunoscută de toată lumea;
- ✓ bancnote, care sunt niște hârtii inscripționate pe ambele fețe și, de asemenea, cu o valoare atribuită și recunoscută de toți oamenii.

### Bani de cont:

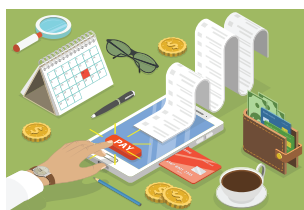
- ✓ banii din conturile bancare, sunt fie cei depuși de oameni într-un cont, fie banii alocați de bancă sub formă de împrumut unei persoane. De cele mai multe ori, pentru acești bani se emite un card care face legătura între persoana ce deține contul și banii din bancă.

*Chiar dacă Andrei nu le-a oferit colegilor monede sau bancnote, având un card, de fapt și el avea bani pentru cadoul loanei. Doar forma în care se prezentau banii celor trei colegi era diferită, ei având aceeași valoare.*

Valoarea banilor este dată de cantitatea de bunuri sau servicii ce poate fi cumpărată cu aceștia. În situația în care pentru același produs plătim mai mult acum decât anul trecut, putem spune că valoarea banilor a scăzut.

Indiferent de forma pe care o îmbracă, cash (monede și bancnote) sau sumele din conturile bancare, banii pot fi folosiți pentru:

- ✓ achiziționarea unor bunuri sau servicii (achiziționarea cadoului loanei) – funcția de mijloc de schimb;
- ✓ stingerea unor obligații cum ar fi plata impozitelor (de exemplu, impozitul pentru locuință), a taxelor, a amenziilor – funcția de mijloc de plată;
- ✓ economisire, adică păstrarea pentru mai târziu a unei sume de bani;
- ✓ măsurarea valorii bunurilor și serviciilor.



fiecăruia, stimulează publicul să intervină cu soluții realiste sau îmbunătățiri ale situației prezentate. Publicul identifică rolul pe care îl joacă fiecare actor și îi adresează întrebări. De exemplu:

- *Ce faci atunci când, pe neașteptate, primești o sumă mare de bani?*
- *Ce opinie ai în legătură cu afirmația „banii nu aduc fericirea”?*
- *Ai face orice pentru a avea mulți bani? Tu controlezi banii sau banii te controlează pe tine?*
- *Ai donat vreodată bani unor persoane aflate în dificultate?*
- *Ce ai învățat din modul în care părinții tăi administrează banii?*
- *Crezi că banii sunt un mijloc sau un scop în sine? etc.*

În partea de forum piesa se reia, iar publicul devine activ, având posibilitatea să meargă pe scenă și să schimbe personajele. Atunci când un spectator intervine printr-o bătaie din palme, actorii rămân nemișcați ca niște statui, iar persoana din public merge pe scenă și ia locul unuia dintre ei. Scopul urmărit este ca publicul să acționeze asupra personajelor care au convingeri și comportamente greșite, pentru a le îndrepta. Se intervine astfel de mai multe ori, înlocuindu-se pe rând personajele până când se ajunge la soluția considerată de către public ca fiind cea mai realistă și utilă în situația prezentată.





# MONEDA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI

„Sângele care irigă sistemul economic sunt banii.”  
(Paul A. Samuelson, economist american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



Alexandra, Andrei și colegii lor au vizitat Banca Națională a României în săptămâna „Școala Altfel”. Elevii au văzut o serie de monede și bancnote care au circulat în țara noastră de-a lungul timpului. Și s-au întrebat: Care a fost prima monedă care a circulat pe teritoriul României? De ce moneda națională se numește



„leu”? Oare monedele și bancnotele, odată apărute, circulă o lungă perioadă de timp sau trebuie schimbate?

Tranzacțiile economice se realizează prin intermediul banilor. În spațiul românesc, cele mai vechi monede datează din secolul al V-lea î.Hr.; acestea intermediuau schimbul de bunuri și servicii. În Evul Mediu, una dintre monedele cu largă circulație pe teritoriul Țărilor Române era moneda olandeză numită *taler-leu*, nume datorat faptului că avea gravat pe revers un leu ridicat în două labe. Denumirea de leu a fost păstrată și după ce talerii au fost scoși din circulație.



În 1867, s-a stabilit prin lege că moneda națională a statului român este **leul**, având ca subdiviziune **banul**, ce reprezenta a suta parte dintr-un leu.

### Să știm mai mult

Cea mai veche monedă atestată pe teritoriul românesc este dragma de argint în greutate de 8 grame, emisă de orașul grecesc (polisul) Histria în anul 480 î.Hr.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### 1. Calculați.

- a) Pentru a cumpăra un penar care costă 37 lei, aveți nevoie de ... bancnote de 1 leu.
- b) Dacă în prezent bursa unui elev este în valoare de 150 lei/lună, el ar fi primit ... lei înainte de anul 2005 (vezi termenul *denominare* la pag. 55).
- c) Un caiet de biologie costă 8 lei și 59 bani, adică ... bani.
- d) Dacă din banii de buzunar economisiți zilnic câte o bancnotă de 1 leu și câte o monedă de 50 bani, într-o săptămână veți avea în pușculiță ... lei și veți putea achiziționa o revistă de benzi desenate ce costă 7,5 lei, rămânându-vă rest ... bani.



2. Din cauza inflației veți observa că, pe măsură ce prețurile cresc, veți putea achiziționa tot mai puține produse cu banii voștri. De exemplu, dacă anul trecut sau luna trecută puteați cumpăra un kilogram de zahăr cu 5 lei, în prezent cu aceeași sumă de bani mai puteți cumpăra doar 900 g.

- a) Realizați o monitorizare săptămânală a prețurilor unor bunuri de consum, la același magazin, timp de o lună. De exemplu:

Bun de consum	Preț săpt. 1	Preț săpt. 2	Preț săpt. 3	Preț săpt. 4
O pâine (300 g)				
1 kg de zahăr „X”				
1 l ulei „Y”				
1 kg detergent „Z”				



Noua monedă (leul) avea etalonul (adică echivalentul) la 5 grame de argint sau 0,3226 grame de aur. Primele monede românești de aur cu valoarea de 20 de lei au fost emise în 1868 și au fost numite „pol”.



Cu timpul, evenimentele sociale și economice au condus la apariția inflației, astfel că oamenii au ajuns să plătească mai mult pentru aceeași cantitate de produs. În acest fel, valoarea banilor a scăzut și s-a impus procesul denominării.

În acest context, elevii doresc să înțeleagă, să exemplifice fenomenul **inflaționist**, dar și pe acela al **denominării**.

Primul proces de denominare s-a desfășurat în 1947, având un raport de 1 leu nou la 20.000 lei vechi. Prin noua denominare din anul 2005, leul românesc a pierdut ultimele patru zerouri, astfel 10.000 lei vechi (simbol bancar ROL) au devenit 1 leu nou (simbol bancar RON).



Înainte de denominare



După denominare

### Dicționar



**Inflație** - creșterea generalizată a prețurilor și scăderea simultană a puterii de cumpărare a monedei naționale.

**Putere de cumpărare** - cantitate de bunuri și servicii care poate fi obținută în schimbul unei unități bănești.

**Denominare** - procedeul prin care se reduce valoarea nominală a unor însemne monetare. Procedeul este numit popular și „tăierea zerourilor”.

Procesul de denominare din 2005 a presupus confecționarea altor monede metalice și tipărirea altor bancnote.

Începând cu anul 2005, în România sunt în circulație următoarele bancnote și monede:

- monede: 1 ban, 5 bani, 10 bani, 50 bani;
- bancnote: 1 leu, 5 lei, 10 lei, 50 lei, 100 lei, 200 lei, 500 lei.

Monedele și bancnotele existente în circulație au fost prevăzute cu o serie de elemente de siguranță pentru a nu fi contrafăcute.

b) Reprezentați grafic evoluția prețurilor, pe două coordonate (preț și timp), în culori diferite pentru fiecare bun de consum specificat la punctul a), după modelul:



c) Discutați cu părinții voștri despre efectele inflației asupra bugetului familiei. Prezentați concluziile în fața clasei.

### Să știm mai mult

- Falsificarea de monedă cu valoare circulatorie se pedepsește, conform Codului penal român, cu închisoarea și interzicerea exercitării unor drepturi.
- Bancnota de 500 lei conține 8 elemente de siguranță pe avers și 5 pe revers.



# INSTRUMENTE ȘI MIJLOACE DE PLATĂ

„Dacă nu știi cum să ai grijă de bani, banii vor sta departe de tine.”  
(Robert T. Kiyosaki, investitor și om de afaceri american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



În clasă Alexandra a povestit că a achitat cumpărăturile cu bancnote și monede. Ioana a plătit cu cardul la magazin.

Andrei și-a achitat jocul pentru calculator utilizând internet banking, dar și-a ajutat mama să plătească facturile utilizând mobile banking. Colegii se întreabă dacă pot fi utilizate peste tot aceste modalități de plată?

Astăzi există o multitudine de instrumente de plată (monede, bancnote și card), precum și noi mijloace de plată (internet banking, mobile banking).

Să le analizăm pe fiecare în parte.

**1.** Alexandra a folosit **bani numerar**. În utilizarea acestei modalități există atât avantaje, cât și dezavantaje.

Avantajele folosirii *banilor numerar*:

- ✓ persoana are în permanență în posesie monede și bancnote;
- ✓ poate cumpăra din orice magazin în care merge.

Dezavantaje ale folosirii *banilor numerar*:

- ✓ pentru cumpărăturile scumpe are nevoie de un volum mare de bani;
- ✓ există riscul ca banii să îi fie furăți sau să se deterioreze.

**2.** Ioana a achitat cumpărăturile cu **cardul**.

Cardul este un instrument de plată, confecționat din plastic, care permite efectuarea de tranzacții în mod repetat. În imaginea de la pagina următoare vedeți elementele de identificare și de securitate prezente pe un card bancar. Fiecare posesor primește odată cu cardul și un număr de identificare personal (PIN), comunicat de bancă deținătorului de card și care este confidențial.

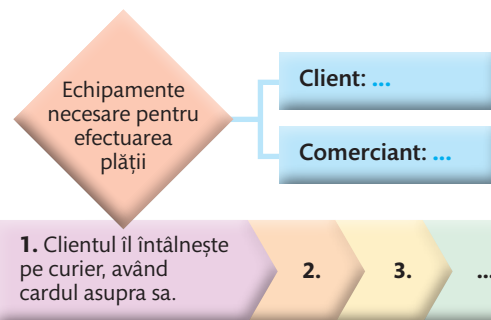
## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

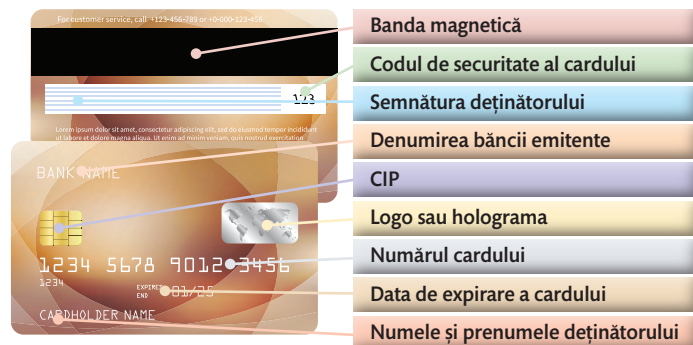


**1. PROIECT-PORTOFOLIU.** Pentru ca un consumator să poată utiliza cardul bancar pentru plata bunurilor și a serviciilor este necesar să existe la nivelul comerciantului, care acceptă acest instrument de plată, un terminal pentru transferul electronic al fondurilor, numit POS (Point-of-Sale).

În echipe de câte 4-5 elevi, împărtășiți-vă cunoștințele personale privind utilizarea cardurilor bancare. Apoi, descrieți pas cu pas operațiunile care trebuie efectuate pentru efectuarea unei plăți electronice prin intermediul cardului, în valoare de 28 lei, pentru o pizza livrată la domiciliu de un curier care folosește ca mijloc de transport o motocicletă.



La final, adunați într-un portofoliu rezultatele discuțiilor în echipe, descrierile pașilor operațiunilor efectuate cu cardul, echipamentele necesare clientului și comerciantului. Păstrați portofoliul la „Biblioteca proiectelor de Educație economico-financiară”.



Utilizarea cardului are avantaje și dezavantaje.

**Avantaje** ale folosirii cardului:

- ✓ efectuarea plăților nu necesită prezența efectivă a banilor;
- ✓ în eventualitatea unui furt, cardul poate fi blocat de către banca emitentă, la cererea posesorului.

✓ **Dezavantaje** ale folosirii cardului:

- ✓ se percepe comision la unele bancomate (adică o sumă este retrasă din cont de către bancă);
- ✓ sunt locuri unde nu se poate achita cu cardul (de exemplu, în locurile în care nu există internet).

### 3. Andrei a folosit internet banking.

*Internet banking* reprezintă un set de servicii bancare ce se pot efectua de pe orice calculator cu acces la internet. Aceste servicii constau în: efectuarea de plăți, realizarea de transferuri bancare dintr-un cont în altul.



**Avantajele** utilizării acestui mijloc de plată:

- ✓ economisirea timpului, adică puteți face plăți sau transferuri de acasă;
- ✓ posibilitatea de a cunoaște situația contului în orice moment.

**Dezavantajele** utilizării internet banking-ului:

- ✓ în situația în care accesul la internet este limitat, acest serviciu nu va fi disponibil;
- ✓ obligația de a avea un calculator.

*Mobile banking* funcționează pe platformele iOS și Android.

**Avantajele** utilizării *mobile banking*:

- ✓ accesul la cont în orice loc unde există semnal la telefon și internet;
- ✓ posibilitatea realizării rapide a transferurilor bancare.

**Dezavantajele** utilizării *mobile banking*:

- ✓ lipsa unui telefon cu acces la internet;
- ✓ se pot bloca aplicațiile pe un telefon model mai vechi.

## Ne implicăm în viața familiei

2. Prin intermediul cardului bancar se pot face operațiuni diverse, precum retragerea sau depunerea de numerar de la terminalele „ATM” (*Automated Teller Machine*), plata bunurilor și a serviciilor sau plata obligațiilor financiare, prin intermediul terminalelor POS sau ATM.



Discutați în familie în legătură cu instrumentele și modalitățile de plată utilizate pentru:

- plata facturilor la energie electrică;
- plata serviciilor de televiziune și internet;
- plata serviciilor de telefonie mobilă;
- achiziționarea următoarelor bunuri: alimente, articole de îmbrăcăminte cumpărate on-line, obiecte electrocasnice achiziționate de la magazin și on-line.

Prezentați concluziile voastre colegilor de clasă. Organizați-vă în echipe, fiecare reprezentând instrumentele și mijloacele de plată identificate la nivelul familiilor voastre. Apoi, realizați o broșură intitulată „Ghid de efectuare a plăților în deplină siguranță”. Și aceasta își va găsi locul în „Biblioteca proiectelor”.

## Să știm mai mult

Atunci când utilizați un serviciu de internet banking este foarte important să respectați câteva reguli pentru securitatea banilor voștri:

- ✓ Folosiți serviciul de internet banking de pe calculatorul personal, utilizând un sistem de operare și un program antivirus permanent actualizate.
- ✓ Nu dezvăluiți nimănui numele de utilizator și/sau PIN-ul aplicației de internet banking.
- ✓ Intrați pe site-ul aplicației de internet banking tastând adresa în browser și asigurați-vă că site-ul este securizat (*https*).
- ✓ Nu dați clic pe link-urile conținute în e-mail-uri care aparent provin de la bancă; în realitate, sunt tentative de *phishing*, prin care vi se fură datele personale ce vor fi utilizate de răufăcători pentru a efectua tranzacții în contul vostru.



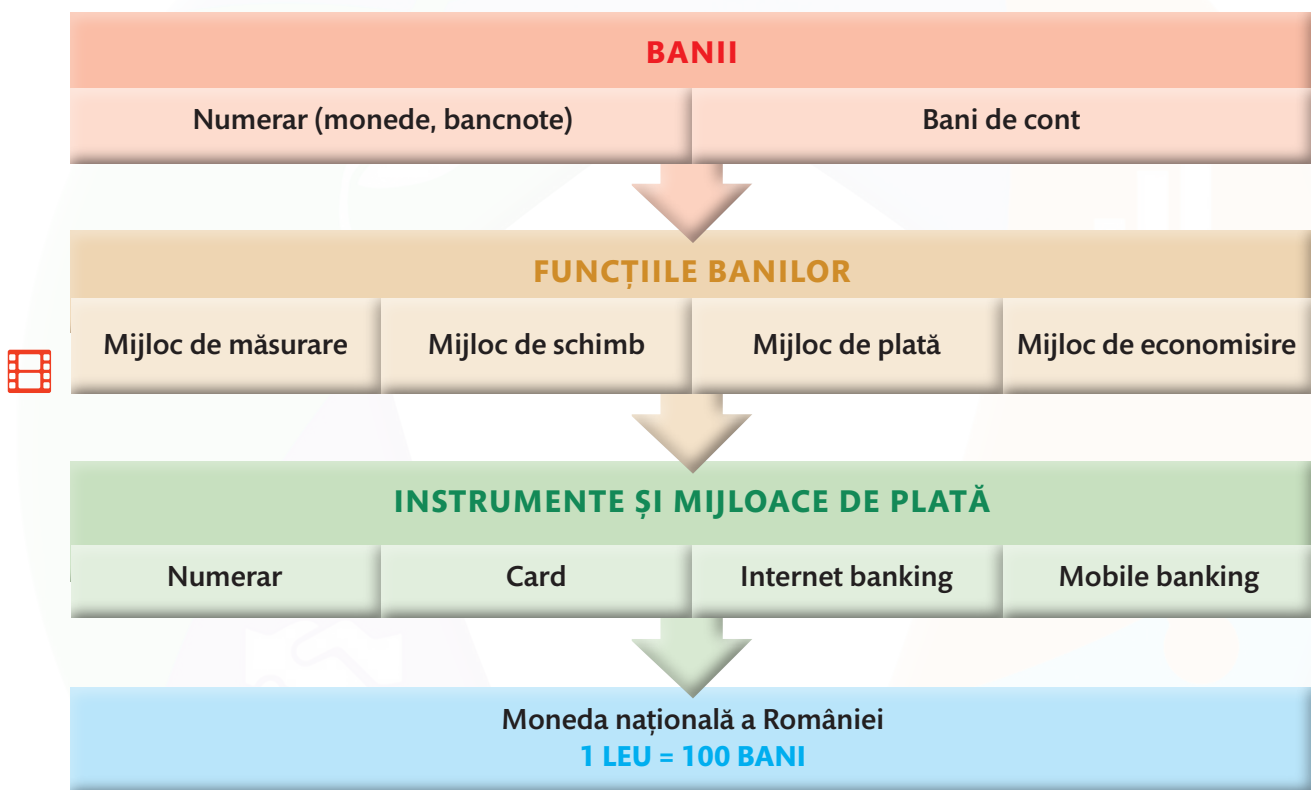
# SINTEZĂ/RECAPITULARE

**CE AU AFLAT ELEVII** prin studierea unității de învățare 4 – ROLUL BANILOR ÎN BUGETUL FAMILIEI/BUGETUL PERSONAL?

**1. Au aflat înțelesul unor termeni economici și legăturile dintre aceștia.**

Stabiliți valoarea de adevăr pentru următoarele afirmații:

- La magazin, pentru cumpărarea unor produse, banii îndeplinesc funcția de mijloc de schimb.
- Moneda națională a României este taler-leul.
- La ultima denominare au fost tăiate patru zerouri.



**2. Ne-am exersat gândirea economică prin:**

- identificarea formelor pe care le iau banii în viața de zi cu zi;
- recunoașterea funcțiilor pe care le îndeplinesc banii în economie;
- recunoașterea elementelor de siguranță prezente pe banii numerar;
- împărtășirea modalităților de efectuare a plăților în familia fiecăruia, descoperirea asemănarilor și a deosebirilor;
- analiza comparativă a celor mai utilizate instrumente și mijloace de plată, cântărind avantajele și dezavantajele fiecăruia;
- efectuarea de calcule privind diverse plăți în funcție de numerarul disponibil (bancnote și monede; unitatea monetară – leul și subdiviziunea lui – banul).





**AUTOEVALUARE:** Dintre exercițiile menționate, îmi sunt utile exerciții de tipul ...; îmi sunt mai puțin utile exerciții de tipul ... .

**3.** Prin metoda *teatru-forum* am reflectat asupra rolului pe care îl joacă banii în bugetul personal și în bugetul familiei și am înțeles importanța economisirii banilor.



**4.** Ne-am implicat în activități

**AUTOEVALUARE:** Activitatea care mi s-a părut cea mai atractivă a fost ..., pentru că ... .

- Am pus în scenă, în calitate de actori și spectatori (teatru-forum), o scenetă referitoare la rolul banilor în bugetul personal și al familiei, la modalitatea în care fiecare dintre noi percepem banii în viața noastră.
- Ne-am documentat – am realizat o broșură intitulată „Ghid de efectuare a plăților în deplină siguranță”.
- Am monitorizat evoluția prețurilor la unele bunuri, în condițiile inflației, reprezentând-o grafic.
- Am simulat efectuarea unei plăți prin intermediul cardului pentru o pizza.
- Am verificat prezența elementelor de siguranță pe banii personali.
- Am discutat inflația asupra bugetului familiei.



# EVALUARE

## I. Citiți cu atenție textul următor.

„– De când eram de-o șchioapă pricepusem lumea, le zicea el. Înțelesesem bine de tot că o cârpă din gunoi este o muncă de om pe care te faci stăpân dacă o pui deoparte. Și dacă mama îmi dădea un ban de trei ca să-mi iau un simit [covrig], eu mă uitam în ghiozdan: de aveam felia de pâne, sănătate bună, aveam ce mânca. Nu te sature cu pâne? Ce-ți trebuie simiți? Și puneam banul bine. Și un ban peste altul fac doi, peste doi dacă pui altul, fac trei... Râdeți voi... râdeți... E destul să te gândești ce poți face cu banii, ca să și guști bucuria lucrului pe care nu l-ai cumpărat. Ai simțit bucuria?... De ce să-l mai cumperi?... Râdeți voi, râdeți... Niște risipitori...”

(fragment din nuvela *Hagi Tudose*, de Barbu Ștefănescu-Delavrancea)

- a) Copiați pe caiet tabelul de mai jos. Scrieți în coloana A funcțiile fundamentale ale banilor și transcrieți din text, în coloana B, fragmentele care le ilustrează.

A. Funcțiile banilor	B. Transcriere fragment
<b>MODEL:</b> Funcția de economisire	Și puneam banul bine. Și un ban peste altul fac doi, peste doi dacă pui altul, fac trei...
...	

- b) Identificați, în text, una dintre funcțiile banilor față de care personajul are o atitudine de refuz și explicați motivul care îl determină să adopte această atitudine.

O funcție a banilor respinsă de personaj	Explicație

(2p)

## II. Alegeți varianta corectă.

O sumă de bani deținută în monede și bancnote **are/nu are** aceeași valoare cu aceeași sumă aflată în bancă.

(1p)

## III. Completați afirmațiile.

- Efectuarea plăților necesită prezența efectivă a banilor în cazul plății cu ...
- La achiziționarea unui penar, banii îndeplinesc funcția de ...
- Mobile banking este un instrument de plată modern ce presupune existența unui ...
- Procesul din 2005 prin care au fost tăiate patru zerouri reprezintă ...

(0,25p × 4 = 1p)

## IV. Precizați câte un avantaj și câte un dezavantaj al plăților cu bani numerar și cu cardul.

(0,5p × 2 + 0,5p × 2 = 2p)

## V. Alegeți din lista de mai jos două elemente de siguranță specifice unei bancnote:

*filigranul, cantul monedei zimțat, banda iridiscentă, textul „România” de două ori cu o steluță între cuvinte, firul de siguranță, fereastra transparentă.*

(0,5p × 2 = 1p)

## VI. Realizați un text scurt, de maximum 10 rânduri, cu titlul „Cum economisesc banii”.

În elaborarea textului, va trebui să aveți în vedere:

- ✓ utilizarea corectă a termenilor specifici domeniului economico-financiar;
- ✓ claritatea argumentelor formulate;
- ✓ încadrarea în limita de spațiu.

(1,25p + 0,5p + 0,25p = 2p)

Din oficiu:

Total:

1 punct

10 puncte



# RELAȚIA CONSUMATORULUI CU ÎNSTITUȚIILE BANCARE

## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Unii oameni fac economii pe care le pot păstra în bancă.
- ✓ Oamenii pot beneficia de carduri bancare.
- ✓ Atunci când au nevoie de sume mai mari pot apela la bănci.
- ✓ Oamenii plătesc o dobândă pentru suma împrumutată.



## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ De ce produse și servicii pot beneficia oamenii?
- ✓ Pot copiii de 14 ani să beneficieze de produse de economisire?
- ✓ De ce este necesar să alegi între mai multe bănci?
- ✓ Există riscuri în relația cu banca?



- 1 Produse și servicii bancare
  - 2 Mijloace moderne de economisire
  - 3 Instrumente de economisire pentru copii
  - 4 Alegerea ofertei bancare (termeni ai contractului, dobândă, comisioane)
  - 5 Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile bancare
- Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

**Competențe specifice: 1.2, 1.3, 3.2**



# PRODUSE ȘI SERVICII BANCARE

„Dacă vedeți un bancher elvețian că sare pe fereastră, săriți după el; există cu siguranță ceva de câștigat.”

(Voltaire, scriitor francez și filosof al iluminismului)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



Alexandra și Andrei au mers într-o excursie cu tema „Cunoașterea localităților învecinate”. Ei au vizitat mai multe bănci. Au observat că o instituție bancară cu aceeași denumire se află în mai multe orașe.

Alexandra și Andrei se întreabă

de ce nu stau toți oamenii la un singur ghișeu? Ghidul le răspunde că aceștia se grupează în funcție de nevoia pe care o au. Copiii se întreabă „Chiar au nevoie oamenii de o bancă?”. Răspunsul a fost: „Da, deoarece băncile le oferă o serie de produse și servicii bancare”.

Dacă până la sfârșitul secolului trecut clientul era cel care căuta banca, astăzi lucrurile s-au schimbat. Datorită concurenței, băncile își caută clienții oferindu-le cât mai multe facilități la produsele și serviciile bancare.

### Să știm mai mult

Primele evidențe ale activităților de tip bancar datează încă din Antichitate. Templele erau văzute de către populație ca un loc sigur de plasare a bunurilor, iar contra unui mic profit, preții erau luați în administrare atât bunuri de valoare, cât și mărfuri perisabile.

Produsele bancare îi conferă clientului acces la monedă, iar serviciile bancare asigură transferurile de monedă între părțile implicate în tranzacții.

Pentru produsele bancare se utilizează *baniii băncilor* și *baniii din depunerile clienților* pentru a fi acordați, apoi, sub formă de împrumut. În cazul serviciilor bancare se transferă *baniii clienților* de la un partener la altul.

*Creditul bancar* reprezintă suma de bani dată cu împrumut pe o anumită perioadă de timp de către o parte numită *creditor*, unei alte părți numite *debitor*. Această sumă dată cu împrumut îi aduce creditorului o *dobândă*.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

**1. PROIECT.** Ghid de utilizare a cardului bancar. Profesorul, de comun acord cu elevii, împarte clasa în trei echipe de *elevi-consumatori* care obișnuiesc să utilizeze cardurile bancare. În prima etapă de lucru, fiecare echipă va identifica câte două caracteristici ale utilizării cardului bancar pe care le va nota pe o coală A4, fișa de lucru a echipei.

Un elev va trasa pe o coală de flipchart sau pe tablă următorul tabel:

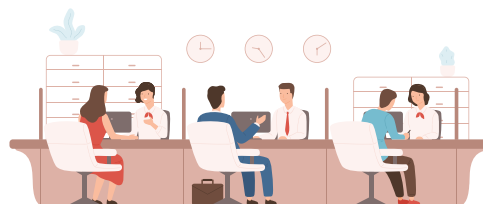
Grupa	1	2	3
Caracteristici card	a)	a)	a)
	b)	b)	b)

Raportorul fiecărei echipe va prezenta în fața clasei și va înscrie în tabel caracteristicile identificate.

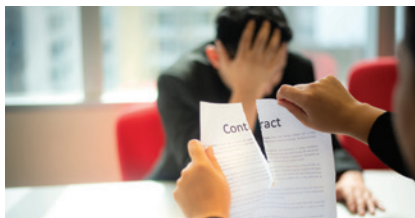
**Rezultatul proiectului.** Toate caracteristicile prezentate vor fi adunate într-un material care reprezintă *Ghidul de utilizare a cardului bancar*.

**2.** Simularea de către elevi a unor operațiuni bancare prin **joc de rol** desfășurat în clasă.

- Se organizează sala de clasă în așa fel încât trei pupitre să reprezinte sediul a trei bănci (A, B și C).
- Se aleg 6 voluntari. Trei dintre ei vor fi funcționari bancari, iar ceilalți trei vor fi clienți.
- La banca A – se va simula acordarea de credit clientului solicitant.
- La banca B – crearea unui depozit bancar.
- La banca C – crearea unui cont de economii.







Între creditor și debitor se încheie un *contract de creditare* care conține următoarele elemente:

- date de identificare ale instituției de credit
- date de identificare ale clientului
- valoarea creditului
- perioada de acordare a creditului
- rata dobânzii (prețul plătit de cel ce împrumută 100 de unități monetare)
- comisioane.

Păstrarea economiilor la bancă de către persoane fizice sau juridice se poate realiza fie prin crearea unui *depozit bancar*, fie prin crearea unui *cont de economii*.

*Depozitul* reprezintă o sumă de bani pe care o persoană fizică sau juridică o încredințează unei bănci în vederea obținerii unui venit numit dobândă. *Contractul de depozit* conține anumite elemente:

- denumirea băncii și sucursala
- date de identificare ale clientului
- moneda, data scadenței
- rata dobânzii
- opțiunea de prelungire automată a contractului.

*Contul de economii* este produsul bancar în care se pot depune oricând sume de bani și se pot efectua retrageri fără a fi afectată dobânda (spre deosebire de depozitul bancar unde, în cazul în care deponentul dorește să retragă o sumă de bani înainte de termen, va pierde dobânda).

Un alt produs bancar destul de utilizat este *cardul bancar*. Acesta este un instrument electronic de plată care permite deținătorului său să folosească disponibilitățile bănești proprii dintr-un cont deschis pe numele său la bancă.

Cu ajutorul cardului bancar deținătorul acestuia poate efectua mai multe operațiuni:

- ✓ retragerea de bani de la bancomat;
- ✓ plata mărfurilor achiziționate;
- ✓ plata facturilor;
- ✓ transferul de fonduri dintr-un cont în altul.

Un alt serviciu oferit de bănci este *schimbul valutar*, care constă în faptul că banca schimbă lei într-o monedă străină sau invers, la un anumit *curs de schimb*.

## Dicționar

**Cursul de schimb** sau **cursul valutar** - reprezintă prețul unei unități monetare din moneda unei țări, exprimat în unități monetare ale altei țări.

## Învățăm prin activitate

Pentru fiecare operațiune se va exersa, prin **simulare**, încheierea unui contract între bancă și client. Simularea se va desfășura în fața întregii clase, iar rezultatul încheierii tranzacției între funcționarul bancar și client materializat într-un contract va fi înaintat juriului.

Juriul, format din 5 elevi, va evalua modul în care fiecare dintre cele trei cupluri *funcționar bancar-client* și-a îndeplinit rolul în mod corect și eficient. Pentru aceasta, juriul va elabora o fișă de evaluare.

### Fișă de evaluare

Criterii	Realizat	Nerealizat
Date de identificare a instituției bancare		
Tipul operațiunii		
Suma depusă/împrumutată		
Moneda		
Rata dobânzii		
Scadența		
Alte aspecte		

### LUCRĂTOR BANCAR

Aici se acordă credite

CLIENT

### LUCRĂTOR BANCAR

Aici se creează depozite bancare

CLIENT

### LUCRĂTOR BANCAR

Aici se creează conturi de economii

CLIENT





# MIJLOACE MODERNE DE ECONOMISIRE

„Nu banii dau naștere unei idei, ci ideea dă naștere banilor.”  
(William John Cameron, jurnalist și om de afaceri american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra le povestește colegilor că în vacanța de vară va merge cu părinții într-o altă țară. De curând și-a auzit părinții discutând despre faptul că, pentru vacanța de vară, ar trebui să economisească. Ea se întreabă care este scopul pentru care părinții îi cer să facă efortul de a economisi. Andrei îi spune că el a făcut acest lucru anul trecut în vederea achiziționării unei biciclete.*

Fiecare dintre noi avem nevoi pe care dorim să le împlinim. Bunurile sau serviciile pe care urmează să le achiziționăm în vederea satisfacerii nevoilor pot fi mai scumpe sau mai ieftine (un pix, o pereche de role, o vacanță, o mașină etc.). Ca atare, avem nevoie de mai mulți sau mai puțini bani. Unele bunuri și servicii le putem obține din veniturile de care dispunem în mod curent, pentru altele însă este nevoie să economisim.

Așa cum am menționat în lecția despre bugetul de familie, economisirea reprezintă reținerea unei părți din venit, atunci când acționăm în așa fel încât să nu cheltuim întregul venit. Economii se pot forma prin simplul fapt că veniturile familiei sunt mai mari decât cheltuielile curente sau pot fi programate de către familie. Cu alte cuvinte, economiile sunt consecința manifestării intenției familiei ca la sfârșitul fiecărei luni să mai rămână cu o sumă de bani.



### Dicționar

**A economisi** – a folosi cu chibzuială mijloacele bănești; a pune bani deoparte; a reduce cheltuielile de consum.

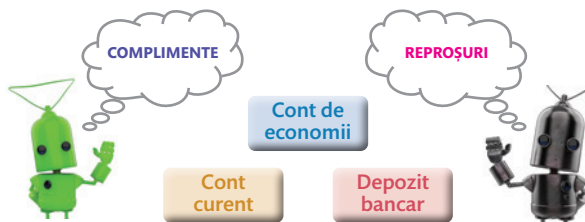
**A investi** – a plasa un fond, un capital, o sumă de bani într-o afacere/întreprindere cu scopul de a obține profit.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

1. Folosiți metoda „Mașina de făcut complimente”. Formați un grup de 7 voluntari. Primul voluntar va fi denumit „Cont curent”, al doilea va fi denumit „Cont de economii”, iar al treilea „Depozit bancar”. Alți doi voluntari vor juca rolul celor două mașini – „Mașina de făcut complimente”, respectiv „Mașina de făcut reproșuri” – fiecare purtând un ecuson cu rolul jucat.

Cei doi voluntari rămași vor nota complimentele și reproșurile pe tablă/flipchart. Ceilalți elevi vor avea rol de observatori. Cei trei voluntari („Cont curent”, „Cont de economii” și „Depozit bancar”) vor trece pe la fiecare mașină pentru a primi complimente/reproșuri, care apoi vor fi scrise pe tablă.

La final, se va discuta cu toată clasa pornind de la complimentele/reproșurile înregistrate pe tablă/flipchart despre avantajele și dezavantajele fiecăreia dintre instrumentele moderne de economisire analizate în lecție.



COMPLIMENTE	REPROȘURI



Consumatorii (familii, persoane, elevi) încearcă să economisească, astfel încât, atunci când vor avea nevoie de mai mulți bani decât veniturile lor curente (de exemplu, pentru a achiziționa o mașină nouă, un frigider mai performant sau când vor dori să-și redecoreze locuința etc.) să aibă sumele necesare.

Economiile pot fi păstrate acasă, dar și la bancă. În situația păstrării acasă, banii economisiți nu aduc posesorilor dobândă și nu pot fi în siguranță în cazul unor incendii, inundații sau furturi. Dacă banii economisiți sunt depuși la bancă, aceste riscuri sunt eliminate; mai mult, pentru banii depuși se primește dobândă.

*Alexandra, Andrei și colegii lor sunt interesați de modalitățile prin care oamenii își pot păstra banii în bancă și care sunt beneficiile obținute prin depunerea banilor în bănci. Interesul lor este determinat de faptul că intenționează ca, în viitor, să își depună economiile la bancă.*

Oamenii pot apela la instrumente moderne de economisire, adică își pot deschide un cont curent, un cont de economii sau își pot face un depozit.

✓ Economisirea prin *contul curent* este un produs financiar oferit de toate băncile, deoarece permite:

- depuneri de bani numerar (monede și bancnote);
- retrageri de numerar, diverse plăți și încasări.

În contul curent se pot încasa salariul și pensia; tot de aici se pot plăti facturile.

✓ Economisirea prin *contul de economii* permite depuneri și retrageri de numerar în orice moment și oferă o dobândă mai mare decât contul curent. Este o modalitate flexibilă de economisire, deoarece clienții nu sunt penalizați atunci când retrag bani din cont. Sunt situații în care banca impune menținerea unei sume minime în cont.

✓ Economisirea prin utilizarea unui *depozit bancar*. Comparativ cu celelalte forme de economisire acesta oferă cea mai mare dobândă se poate constitui, de exemplu, pe 1, 3, 6, 12, 24 sau 36 de luni.

Indiferent de modalitatea de păstrare a banilor economisiți, economiile sunt necesare, întrucât, pe de o parte, este eliminat consumul irațional, iar pe de altă parte, o sumă economisită este necesară în anumite situații.

2. Utilizând telefoanele mobile, căutați pe internet ofertele a două bănci comerciale pentru a identifica mijloacele de economisire ce pot fi utilizate la acestea.

Informațiile culese de pe internet vor fi înregistrate pe **Fișa de lucru**.

Banca	A	B
Oferta de cont curent		
Oferta de cont de economii		
Oferta de depozit bancar		

Pentru finalizarea activității:

- Fiecare dintre voi le va prezenta colegilor informațiile găsite.
- Un coleg le va scrie pe tablă.
- În clasă vor fi inițiate discuții având la bază compararea ofertelor înregistrate pe tablă. Vă puteți exprima opinia cu privire la forma de economisire spre care sunteți tentați să vă îndreptați, care vi se pare mai atractivă și de ce.





# INSTRUMENTE DE ECONOMISIRE PENTRU COPII

„Toate bogățiile își au originea în minte. Bogăția este în idei nu în bani.”  
(Robert Collier, autor american)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



Alexandra și Andrei vor ca în vacanța de vară să își cumpere un skateboard, respectiv o bicicletă. Ei își propun să-și îndeplinească aceste dorințe fără a apela la părinți, ci doar din economiile proprii. Dar încă nu au strâns nimic. Până la vară mai au timp, astfel încât își fac un plan de economisire. Matei vrea să își cumpere o pereche de pantofi sport. A căutat pe diverse site-uri și a comandat o pereche.

Astăzi așteaptă să ajungă coletul. El a economisit deja tot anul într-un cont deschis de părinți pe numele lui.

Colegii lor se întrebă: Este posibil ca la 14 ani să economisești într-un cont deschis la bancă?



Economisirea nu este un proces specific adulților, ci poate fi practică începând de la vârste cât mai mici. Îți poți strânge într-o pușculiță banii primiți de la bunici sau banii din bursă. Recent, băncile au adus pe piață și produse de economisire pentru copii. Este vorba de produse bancare ce se adresează copiilor cu vârste cuprinse între 14 și 18 ani, în special depozite bancare ce pot fi deschise de părinți pe numele copilului. Aceste depozite pot fi constituite pe o perioadă de 12 luni și alimentate lunar. Alimentarea depozitelor se poate face atât la sediul unei bănci, cât și printr-un transfer din conturile părinților.

### Dicționar

**Alimentarea unui cont bancar** – suplimentarea periodică cu bani care intră în contul bancar.

La depozitele bancare pentru copii poate fi atașat un card cu care se pot face retrageri de numerar de la bancomat și plăți pe internet. Pentru copiii sub 18 ani, eliberarea unui card este posibilă prin prezentarea cu documentele

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

**1. LUCRU ÎN ECHIPĂ.** Pentru înțelegerea importanței și a utilității constituirii unui depozit bancar pentru copii, poate fi folosită metoda „Explozia stelară”. La nivelul clasei se constituie 5 echipe de elevi (aproximativ 6 elevi/echipă). Fiecare echipă corespunde unui colț al stelei.

Pe tablă/flipchart, un elev sau profesorul desenează o stea.



Fiecare echipă primește în plic întrebarea la care trebuie să găsească răspuns/răspunsuri (*Cine? Unde? Cum? De ce? Pe ce perioadă?*). Răspunsurile găsite vor fi prezentate de fiecare echipă și completate în spațiile de pe tablă/flipchart în dreptul întrebării.

Propunerile de întrebări ale elevilor pot fi, de exemplu:

- **Cine?** – Cine poate constitui depozitul? Cine poate să alimenteze contul?
- **Unde?** – Unde poate fi deschis un astfel de produs? Unde ne putem adresa dacă sesizăm nereguli în cont? Unde pot afla mai multe despre banii din cont?
- **Cum?** – Cum poate fi deschis contul? Cum poate fi alimentat contul deschis?
- **De ce?** – De ce trebuie să am un astfel de cont? De ce aduce beneficii?
- **Pe ce perioadă?** – Pe ce perioadă se poate deschide un astfel de cont?



personale la sediul băncii, însoțiți de un adult. Sunt bănci care oferă bonusuri în situația în care, pe parcursul unui an, nu sunt retrași bani din cont.

## Dicționar

**Bancomat** - dispozitiv electronic computerizat care efectuează operațiuni bancare simple, în special retragere de numerar (dar și depuneri la unele bănci), fără intervenția funcționarului bancar; ATM.



Întrucât depozitul bancar pentru copii vă este destinat, puteți folosi cardul atașat depozitului respectiv. Pentru utilizarea acestui instrument este necesar să respectați anumite reguli:

- ✓ Cardul nu se împrumută altor persoane.
- ✓ PIN-ul (număr personal de identificare) nu trebuie să fie văzut de alte persoane în momentul introducerii la un bancomat sau POS (punct de vânzare).
- ✓ PIN-ul nu trebuie notat pe card sau în telefon.
- ✓ În cazul cardurilor contactless, cel căruia îi înmânezi cardul la magazin nu trebuie să iasă din raza ta vizuală.

*Elevii clasei a VIII-a sunt interesați să înțeleagă diferența între un card clasic și unul contactless. Ce caracteristici are acesta din urmă? Există avantaje și dezavantaje legate de acesta?*



Plata cu un card contactless este foarte facilă. Pentru a realiza plata produselor achiziționate într-un magazin trebuie să respectați anumiți pași:

1. Așteptați să apară pe ecranul POS-ului suma pe care trebuie să o plătiți.
2. Apropiati cardul de ecranul POS-ului pentru câteva fracțiuni de secundă.
3. Așteptați semnalul sonor/culoarea verde care confirmă efectuarea cu succes a plății.
4. Așteptați chitanța. Cumpărăturile au fost achitate cu succes.

Pentru fiecare dintre întrebările formulate, echipele caută răspunsurile corecte și adecvate.

La finalul prezentărilor, profesorul poate supune discuției întrebări de tipul:

- Considerați că s-a răspuns corect și complet la toate întrebările?
- Ce completări doriți să faceți la una/mai multe întrebări?
- La care dintre întrebări ați fi dat un alt răspuns? Care ar fi fost acest răspuns?

Profesorul oferă la finalul activității un scurt feedback cu privire la modul în care sarcina a fost rezolvată.

**2. DEZBATERE.** Scopul dezbaterii: înțelegerea avantajelor/dezavantajelor utilizării cardurilor bancare. Pentru buna desfășurare a activității clasa va fi împărțită în două echipe. În urma discuțiilor, una dintre echipe va trebui să formuleze trei argumente **pro** în ceea ce privește utilizarea cardurilor bancare, iar cealaltă echipă va trebui să formuleze trei argumente **contra** utilizării acestor instrumente. Fiecare echipă își va prezenta, prin intermediul unui raportor, argumentele găsite, iar profesorul va completa pe tablă un tabel cu argumentele aduse de elevi.

	Argumente pro utilizării cardurilor	Argumente contra utilizării cardurilor
Cardurile bancare		

## Să știm mai mult

„Cardul de credit a fost creat în Statele Unite, în 1949. Omului de afaceri Frank X. McNamara i-a venit ideea unui instrument de plată care să înlocuiască banii cash, după ce, într-o seară, și-a uitat portofelul acasă și nu și-a putut plăti consumația la un restaurant. Cardul pe care l-a inventat se numea Diners Club și era folosit exclusiv pentru plata la restaurant... Primul bancomat sau ATM (prescurtarea vine de la Automated Teller Machine) din lume a fost instalat 9 ani mai târziu, în 1967, în nordul Londrei. A fost inventat de scoțianul John Shepherd-Barron, care, ulterior, și-a vândut ideea băncii Barclays.”

<https://tribunaconsumatorilor.ro/istoria-cardului-in-lume-si-in-romania/>



# ALEGEREA OFERTEI BANCARE (TERMENI AI CONTRACTULUI, DOBÂNDĂ, COMISIOANE)

„Dieta ta este ca un cont bancar. Alegerile înțelepte de mâncare înseamnă investiții bune.”  
(Bethenny Frankel, actriță americană)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*La ora de Educație economico-financiară, elevii clasei a VIII-a, discută cu doamna profesoară despre instituțiile bancare. Doamna profesoară le spune că este important să studiezi ofertele băncilor atunci când urmărești încheierea unui contract cu acestea. Ei se întreabă: Ce fel de contract se poate încheia cu o bancă?*

Banca este instituția financiară care *acordă împrumuturi* (atunci când banii de care dispunem nu sunt suficienți pentru a achiziționa un bun) și *păstrează economiile* populației și ale celorlalte instituții atunci când acestea au surplus de bani. Aceste operațiuni pe care banca le desfășoară se realizează în baza unui contract.

În vederea solicitării unui credit de consum sau a unui card de credit este important ca solicitantul să analizeze dacă are banii necesari pentru a plăti rata lunară aferentă creditului. Apoi, trebuie analizate ofertele băncilor și comparate următoarele elemente:

- ✓ dobânda anuală efectivă (DAE), care reprezintă costul total al creditului la consumator, exprimat în procent anual din valoarea creditului total acordat. În DAE sunt incluse: dobânda anuală, comisionul de analiză, comisionul de administrare credit, costuri pentru plata sumelor transferate din credit, alte costuri de constituire dosar credit;
- ✓ garanțiile solicitate de bancă, se referă la faptul că ce urmează să primească banii trebuie să dovedească faptul că deține o casă, o mașină, un teren etc.;
- ✓ moneda în care va fi acordat împrumutul, lei sau valută. Cursul valutar se poate modifica și se va ajunge în situația de a se plăti o rată mai mare;
- ✓ termenul pe care este acordat împrumutul (de exemplu: pe 3 ani, pe 5 ani etc.);
- ✓ documentele solicitate de bancă (cu cât numărul documentelor solicitate este mai mic cu atât este mai bine pentru solicitant);

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

**1. PROIECT DE MINI-CERCETARE.** Organizați echipe de câte patru elevi, cu scopul unei cercetări privind alegerea celei mai bune oferte de creditare. Fiecare echipă va avea de studiat oferta a două bănci. Echipa va fi compusă din:

- un elev documentarist (care identifică informații și le listează);
- un elev analist (sintetizează și sistematizează informațiile);
- un elev producător (care realizează o prezentare PowerPoint sau de alt tip);
- un elev raportor (care expune proiectul în fața colegilor în vederea debaterii). Asigurați-vă că elevul raportor este un bun vorbitor, cu o exprimare clară, cu limbaj bogat și convingător.



Fiecărei echipe i se vor indica de către profesor băncile a căror ofertă trebuie analizată.



În alegerea ofertei, elevii vor avea în vedere:

- rata dobânzii;
- dobânda anuală efectivă (DAE);
- comisionul de rambursare anticipată;
- moneda în care va fi acordat creditul;
- perioada de acordare a creditului.



- ✓ comisionul de rambursare anticipată. În situația în care persoana împrumutată face rost de suma de bani pe care i-o datorează băncii, poate să își achite datoria. Cum banca va pierde dobânda pe care urma să o primească pe întreaga perioadă de desfășurare a creditului, ea va percepe acest comision;
- ✓ dacă banca acordă anumite facilități în situația în care clientul încasează venituri în conturi deschise la ea.

## Dicționar

**Rata dobânzii** – nivelul procentual aplicat capitalului împrumutat pe perioada derulării creditului.

**Cardul de credit** – este atașat la un cont separat și îți oferă acces la o linie de credit oferită de bancă, precum și la programe de rate și loialitate.

*După aflarea criteriilor care stau la baza alegerii ofertelor bancare, elevii își propun să adune pliante cu oferte de la diferite bănci și să exerseze în clasă alegerea celei mai bune oferte pe baza pliantelor existente.*

După analiza ofertelor băncilor urmează încheierea contractului între bancă – instituția care oferă creditul – și persoana care solicită creditul. Evident că trebuie aleasă oferta:

- cu cea mai mică dobândă anuală efectivă;
- cu cele mai puține garanții solicitate;
- cu cele mai puține documente solicitate etc.

Și în cazul în care familiile decid ca economiile făcute să fie depuse la bancă alegând unul dintre produsele băncii, trebuie încheiat un contract. Acest contract se încheie, în mod normal, în urma analizării ofertelor bancare. Elementele ce trebuie avute în vedere sunt:

- ✓ rata dobânzii pe care banca o oferă;
- ✓ ce costuri implică deschiderea și închiderea contului;
- ✓ existența unui comision de retragere de numerar;
- ✓ termenul pe care poate fi constituit depozitul;
- ✓ reînnoirea automată a depozitului, ceea ce înseamnă că nu este nevoie ca persoana să meargă la bancă pentru a prelungi contractul.

Așadar, în relația cu banca, este necesar să se încheie un contract, care conține anumiți termeni. Înainte de semnarea oricărui contract asigurați-vă că l-ați citit în întregime (inclusiv acele paragrafe scrise cu litere foarte mici).

## Ne implicăm în viața familiei

2. Părinții voștri au împrumutat acum patru ani de la bancă suma de 50.000 de lei pentru achiziționarea unei mașini pentru o perioadă de cinci ani. Până acum au plătit 42.000 de lei din valoarea creditului și mai au un rest de plată de 10.000 de lei (o parte din credit și dobânda aferentă). Ei au valorificat o proprietate și pot achita în avans restul de bani. Merg la bancă pentru a se interesa și lucrătorul bancar de la ghișeu le spune că pot plăti în avans suma rămasă, dar că trebuie să plătească suplimentar comisionul de rambursare anticipată de 1% din suma rămasă din credit.



- a) Calculați suma pe care trebuie să o plătească părinții în situația în care aleg să restituie anticipat partea rămasă din credit.
- b) Ajutați-i pe părinții voștri să ia o decizie.







# AVANTAJE ȘI RISCURI ÎN RAPORT CU INSTITUȚIILE BANCARE

„Bunăstarea este produsul capacității omului de a gândi.”  
(Ayn Rand, romancieră și scenaristă americană de origine rusă)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



În continuarea discuției cu doamna profesoară, Alexandra întreabă: Este bine să încheiem contracte cu banca sau nu? Avem de câștigat sau de pierdut în relația cu banca?

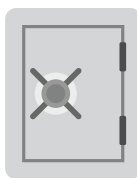
Se știe că orice activitate este însoțită de risc. Existența riscului nu înseamnă că nu mai trebuie să acționăm. Trebuie însă să fim întotdeauna atenți. În relația cu banca există avantaje și riscuri. În situația în care economisim o sumă de bani avem posibilitatea să o păstrăm acasă sau să o depunem la bancă.



Dacă păstrăm banii acasă avem avantaje și riscuri:

AVANTAJE	RISCURI
Suntem în permanență în posesia banilor.	Risipirea nerațională a banilor.
Putem adăuga la suma inițială alți bani, fără a face un drum la bancă.	Pierdem banii, în caz de incendiu, cutremur, inundații, furt etc.

Dacă decidem să depunem economiile la bancă, într-un cont de economii sau depozit bancar, avem anumite avantaje, dar și riscuri:



AVANTAJE	RISCURI
Banii sunt în siguranță.	Banca ar putea da faliment, dar chiar și așa vom fi despăgubiți în limita a 100.000 de euro.
Primim un venit numit dobândă.	Pierdem dobânda pentru banii depuși într-un depozit, dacă retragem înainte de termen.

De asemenea, în calitate de debitori, avem avantaje, dar și riscuri.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

1. Identificați un risc ce poate apărea în situația în care banii economisiți sunt păstrați acasă. Stabiliți cauza/cauzele acestei probleme. Realizați un plan de acțiune pentru rezolvarea problemei.
2. a) Care dintre avantajele depunerii economiilor la bancă considerați că este cel mai atractiv?  
b) Motivați răspunsul dat la întrebarea anterioară.  
c) Prezentați colegilor punctul vostru de vedere și solicitați opinia acestora.

Opinii asemănătoare	Opinii opuse

3. Enumerați produsele și serviciile oferite de instituțiile bancare și completați pe caiet un tabel asemănător celui de mai jos. Alegeți produse și servicii cât mai diversificate. În dreptul fiecărui produs/serviciu desenați emoticoane (față zâmbitoare pentru fiecare avantaj și față tristă pentru fiecare dezavantaj). Analizați numărul emoticoanelor și semnificația acestora pentru a lua decizia cu privire la achiziționarea respectivului produs/serviciu.

Produse	Emoticoane	Decizia
a) Contul curent	😊😊😊	Folosesc produsul.
b) ...		
c) ...		
d) ...		



Avantaje de care beneficiem ca debitori:

- ✓ Putem să achiziționăm bunuri mai scumpe (casă, mașină etc.) într-un timp mult mai scurt.
- ✓ Sunt credite pentru care există o perioadă de grație, adică un interval de timp stabilit de bancă în care nu plătim dobânda.

Un contract de finanțare încheiat între bancă și solicitant poate fi însoțit de anumite *riscuri*:

- ✓ Dacă suma solicitată este acordată în valută, riscul este cel al cursului valutar. În situația în care moneda națională se depreciază, debitorul va plăti o rată lunară mai mare. De exemplu, dacă cineva primește un împrumut în euro și are de plătit o rată lunară de 200 de euro, echivalent în lei, asta înseamnă că va plăti  $200 \times 4,78$  lei/euro = 956 de lei. Dacă se devalorizează leul și pentru un euro trebuie plătit 4,90 lei, atunci cel care s-a împrumutat va plăti:  $200 \times 4,90$  lei/euro = 980 de lei, deci o rată mai mare.
- ✓ Rata dobânzii reprezintă un risc în situația în care este variabilă. Ea poate să crească, iar cel ce s-a împrumutat ajunge să plătească lunar o sumă mai mare.
- ✓ Diminuarea veniturilor celor ce s-au împrumutat pe o perioadă mai lungă.

Moneda	Curs	Variație
EUR	8.24	8.51
Australian Dollar	36.88	39.08
Pound sterling	24.34	26.55
₩	52.21	55.10
₹	23.60	38.50
₪	22.37	24.02



### Să știm mai mult

„Problemele celor cu credite în francii elvețieni s-au acutizat începând din 15 ianuarie 2015, când francul a crescut de la 3,7415 lei la 4,3287 lei de la o zi la alta, pentru ca apoi, în doar câteva zile, să ajungă la maximum istoric de 4,5817 lei... Explozia cursului a fost determinată de decizia Băncii Centrale a Elveției de a renunța la pragul de apreciere a monedei naționale de 1,2 franci/euro stabilit în urmă cu câțiva ani.”



<https://www.capital.ro/>

În urma discuțiilor purtate, Alexandra a găsit răspunsul pentru întrebările sale, și anume: banca este instituția care te poate ajuta atunci când ai nevoie, fie să-ți păstrezi economiile, fie să îți pună la dispoziție sumele de care ai nevoie.

## Ne implicăm în viața comunității

**4. PROIECT.** Analiza implicării unei bănci în comunitatea locală. Alegeți o bancă din localitatea voastră. Formați un grup alcătuit din trei elevi și solicitați un interviu cu specialistul în relații publice al băncii. Tema interviului va fi „Banca în relație cu școala, strada și spitalul”. Pregătiți un ghid de interviu în care să introduceți întrebări cu privire la tema care vă interesează.

Solicitați specialistului în relații publice să vă ofere documente și fotografii care ilustrează modul în care banca s-a implicat în rezolvarea unor probleme ale comunității.

Utilizând informațiile culese, elaborați pentru revista școlii un articol cu titlul: „Școala, strada și spitalul sunt susținute de bănci?”. Prezentați în articol exemple concrete pe care le-ați aflat în urma interviului și ilustrați-le cu fotografiile obținute.



Utilizați fotografiile puse la dispoziție de bancă pentru a realiza o expoziție atât în școala voastră, cât și în comunitate.



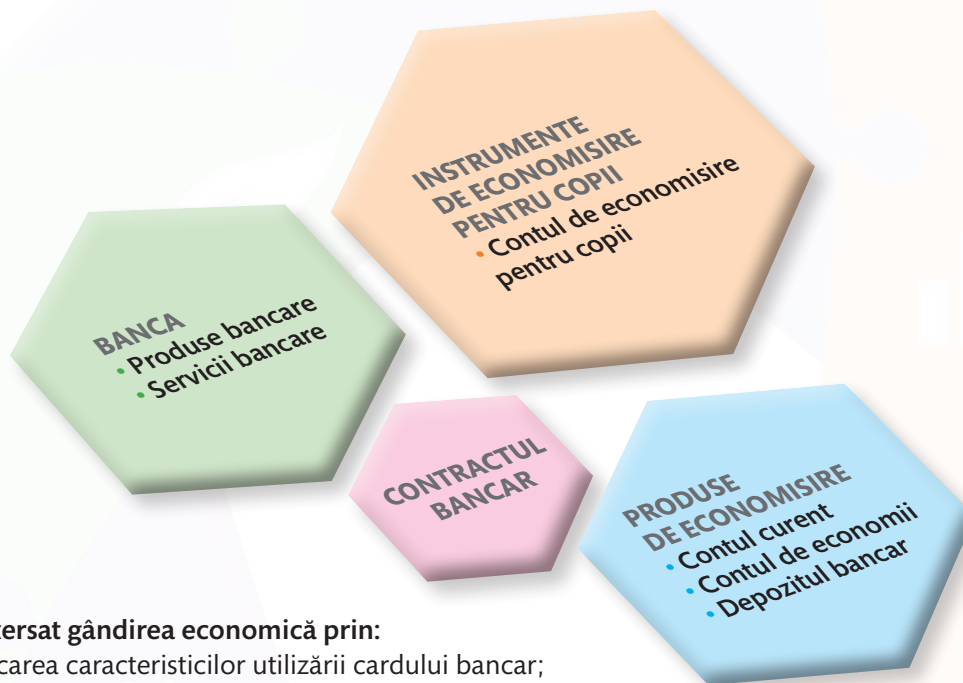
# SINTEZĂ/RECAPITULARE

## CE AU AFLAT ELEVII prin studierea unității de învățare 5 – RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE BANCARE?

### 1. Au aflat înțelesul unor termeni economici și legăturile dintre aceștia.

Selectați din lista de mai jos termenii care sunt proprii contractului cu banca:

*rata dobânzii, distanța până la bancă, moneda în care este acordat împrumutul, școala la care sunteți elevi, DAE, termenul de acordare a creditului.*



### 2. Ne-am exersat gândirea economică prin:

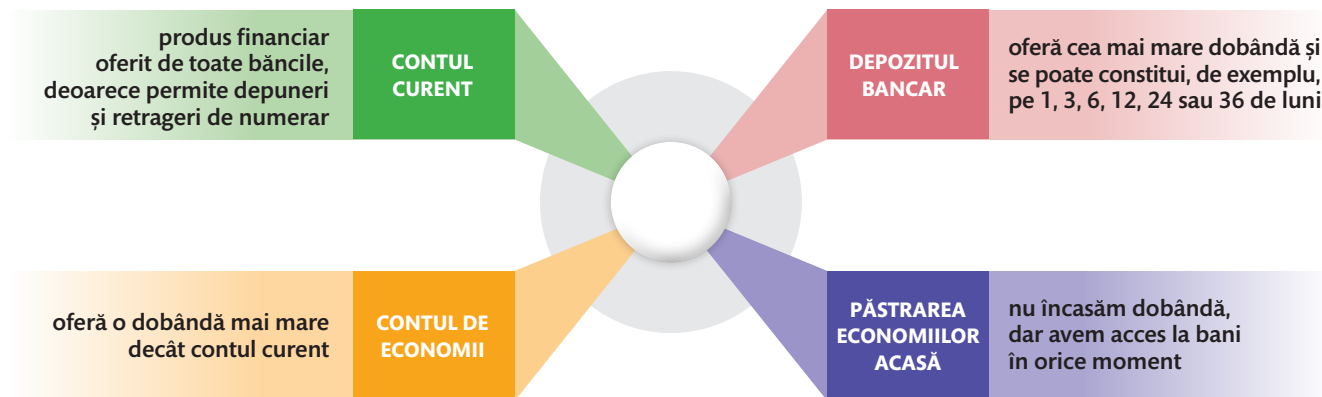
- identificarea caracteristicilor utilizării cardului bancar;
- analiza termenilor contractului încheiat cu banca;
- alegerea ofertelor băncilor;
- formularea argumentelor pro și contra utilizării cardurilor bancare;
- compararea avantajelor și dezavantajelor diferitelor instrumente de plată;
- efectuarea de calcule privind restituirea creditului de către părinți;
- luarea de decizii privind plata în avans sau nu a creditului;
- identificarea riscurilor în situația păstrării banilor economisiți acasă.

### AUTOEVALUARE: Dintre exercițiile menționate:

- Îmi sunt utile exerciții de tipul ... .
- Îmi sunt mai puțin utile exerciții de tipul ... .







**3. Comparați contul curent cu contul de economii, respectiv cu contul bancar. Evidențiați câte două asemănări și două deosebiri.**



**4. Ne-am implicat în activități**

- Proiect de mini-cercetare în vederea alegerii celei mai bune oferte de creditare.
- Simularea luării deciziilor pornind de la analiza avantajelor și a riscurilor.
- Simularea realizării unor operațiuni bancare prin joc de rol.
- Dezbateră pro și contra utilizării cardurilor bancare.
- Aplicarea metodei „Mașina de făcut complimente” bancare.
- Realizarea Ghidului de utilizare a cardului bancar.

**AUTOEVALUARE:** Activitatea care mi s-a părut cea mai atractivă a fost ..., pentru că ...



## EVALUARE

I. Scrieți pe caiet dacă enunțurile următoare sunt adevărate sau false.

**Model:** Dobânda anuală efectivă reprezintă costul total al creditului la consumator, exprimat în procent anual din valoarea creditului total acordat. **(A)**

- a) Contul de economii este produsul bancar în care se pot depune oricând sume de bani și se pot efectua retrageri fără a fi afectată dobânda.
- b) Depozitul bancar, comparativ cu celelalte forme de economisire, oferă cea mai mică dobândă.
- c) Este necesar să introduci codul PIN dacă suma este mai mare de 100 de lei sau 20 de euro.
- d) Depozitelor bancare pentru copii le poate fi atașat un card cu care se pot face retrageri de numerar de la bancomat.

(0,25p × 4 = **1p**)

II. La un venit lunar al familiei voastre de 7000 de lei, cheltuielile cu hrana, cu locuința, cu îmbrăcămintea și încălțăminte, precum și cele culturale se ridică la valoarea de 5500 de lei. Diferența de 1500 de lei reprezintă economii pentru familia voastră. Propuneți o modalitate de a păstra economiile precizând totodată două avantaje ale acestei modalități.



(0,5p + 2 × 0,5p = **1,5p**)

III. Pentru un credit de 20 000 de lei, contractat pe o perioadă de 3 ani, părinții voștri au plătit o dobândă anuală de 2206 lei, atât în primul an, cât și în al doilea. Aflându-se în ultimul an de contract doresc achitarea integrală a ultimei părți a creditului (6000 de lei). Ajutați-i pe părinți să calculeze cât reprezintă suma pe care o vor plăti suplimentar, dacă banca aplică 1%, comision de rambursare anticipată din suma rămasă.

**(2p)**

IV. Completați pe caiet recomandările cu termenii corespunzători din lista dată.

La încheierea unui ... cu banca, în vederea acordării unui ..., este important de știut cât reprezintă ... anuală efectivă, cât este ... de rambursare anticipată și câte documente solicită banca. De asemenea, este importantă ... în care este acordat împrumutul, deoarece intervine riscul valutar.

**Model:** Cardul nu se ... (împrumută) altor persoane.

**Listă de termeni:** comisionul, contract, moneda, dobândă, credit.



(0,5p × 5 = **2,5p**)

V. Realizați un text scurt (15-20 de rânduri) în care să argumentați opinia pozitivă a unui consumator de bunuri și servicii financiare ale băncilor.

În elaborarea textului va trebui să aveți în vedere:

- ✓ utilizarea corectă a termenilor specifici Educației economico-financiare;
- ✓ claritatea argumentelor formulate;
- ✓ încadrarea în limita de spațiu.



(1,25p + 0,5p + 0,25p = **2p**)

Din oficiu:

Total:

**1 punct**  
**10 puncte**

# RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE FINANCIARE NEBANCARE

## CE ȘTIU ELEVII?

- ✓ Oamenii își asigură bunurile și pe ei înșiși.
- ✓ Că există societăți care le asigură bunurile.
- ✓ Există asigurare pentru autoturisme.
- ✓ Oamenii plătesc pentru a le fi asigurate bunurile.



## CE VOR SĂ ȘTIE ELEVII?

- ✓ De ce produse și servicii de asigurare pot beneficia oamenii?
- ✓ Copiii de 14 ani beneficiază de produse de asigurare?
- ✓ Ce criterii sunt de luat în seamă în alegerea ofertei de asigurări?
- ✓ Există riscuri în relația cu instituțiile financiare?



- 1 Produse și servicii de asigurare
  - 2 Alegerea ofertei de asigurări
  - 3 Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile financiare nebancare
- Sinteză/Recapitulare
  - Evaluare

Competențe specifice: 1.1, 1.2, 3.1





# PRODUSE ȘI SERVICII DE ASIGURARE

„Nu există certitudinea absolută, dar există suficiente asigurări pentru scopurile vieții umane.”  
(John Stuart Mill, filosof britanic, autorul lucrării *Despre guvernarea reprezentativă*)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra le povestește colegilor că a mers cu tatăl său la o societate de asigurări pentru a reînnoi polița de asigurare obligatorie pentru mașină. Andrei vrea să știe de ce este nevoie de acest lucru. Există și alți colegi care nu știu, deși, atunci când călătoresc împreună cu părinții, aceștia încheie o poliță de asigurare de călătorie și pentru ei.*

Orice activitate este însoțită de risc. De exemplu, o mașină în trafic poate fi implicată într-un accident, iar pagubele apărute trebuie suportate de șoferul vinovat. Pentru a diminua sau elimina pagubele datorate apariției riscului, de obicei se recurge la asigurarea bunurilor. Oamenii apelează la societăți de asigurare sau brokeri de asigurare.

Brokerii de asigurare pot oferi produse și servicii de asigurare, deoarece lucrează cu societățile de asigurări în vederea unei mai bune funcționări a acestei piețe.

Printre serviciile oferite de brokerii de asigurare sunt:

- ✓ analiza activității desfășurate de solicitant și identificarea riscului;
- ✓ prezentarea ofertelor mai multor societăți de asigurare;
- ✓ consultanță privind alegerea produsului corespunzător;
- ✓ emiterea poliței;
- ✓ desemnarea unei persoane specializate care va întocmi documentele și va face demersurile necesare în vederea lichidării daunelor.

### Dicționar

**Brokeri de asigurare:** persoane specializate care pun în legătură clienții și societățile de asigurări în vederea acoperirii riscului de asigurat, care pregătesc încheierea contractelor de asigurare și ajută la gestionarea și executarea acestora, mai ales în cazul daunelor.

**Daună** – 1. Pierdere materială adusă cuiva (sau suferită de cineva). 2. Stricăciune care provoacă pierdere.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

Activitatea se va derula cu ajutorul metodei „Biblioteca Vie”. În interiorul acestei biblioteci, oamenii/elevii prin cunoștințele și experiențele lor devin „resurse” ce pot fi valorificate pentru cunoașterea și înțelegerea unor probleme legate de asigurări, ajutând la înțelegerea modului în care funcționează sistemul asigurărilor.



„Biblioteca Vie” funcționează ca orice bibliotecă obișnuită: *cititorii* vin la bibliotecă, împrumută cărți pentru o perioadă limitată de timp, le citesc, le înapoiază și, dacă doresc, împrumută altă carte. Marea diferență este aceea că în „Biblioteca Vie” și *cărțile* sunt tot *vii*, ele sunt *ființe umane* care au de spus o poveste (sau mai multe) și care intră în dialog personal cu cititorii.

Activitatea derulată prin această metodă va avea în vedere următoarele etape:

#### 1. Formularea clară a obiectivelor:

- înțelegerea modului în care funcționează asigurările;
- cunoașterea ariei de cuprindere a fiecărui tip de asigurare.

#### 2. Alegerea spațiului potrivit pentru organizarea evenimentului:

- o încăpere aerisită, luminoasă, suficient de spațioasă pentru a crea ideea de bibliotecă plină cu *oameni-cărți*, în care va domni o atmosferă deschisă și relaxată, iar mobilierul va fi astfel dispus încât să permită libera deplasare printre rafturi și cărți și să faciliteze dialogul între cititori și oamenii-cărți.

Societățile de asigurare, în mod direct sau indirect, oferă o serie de produse de asigurare.

Asigurarea este un contract prin care o persoană, numită *asigurat*, plătește unei societăți de asigurări, numită *asigurător*, o sumă de bani corespunzătoare *poliței de asigurare*, în vederea preluării riscurilor de către aceasta.



Banii pe care societatea de asigurări îi plătește în cazul apariției daunelor provin dintr-un fond alcătuit din banii tuturor persoanelor care au încheiat contracte de asigurări la firma respectivă.



Principalele tipuri de asigurări sunt cele obligatorii și cele facultative.

#### Asigurările obligatorii:

- ✓ pentru locuință, **PAD - Polița de asigurare împotriva dezastrelor** - permite asigurarea locuințelor pentru cele trei riscuri majore: cutremur, inundații și alunecări de teren. Suma maximă asigurată este de 20.000 de euro;
- ✓ pentru autoturism (**RCA - Răspundere civilă auto**) - în cazul provocării unui accident de către posesorul acestei asigurări, societatea la care acesta a plătit polița de asigurare îl va despăgubi pe cel nevinovat.

#### Asigurările facultative:

- ✓ pentru locuință - persoanele care doresc își pot asigura locuința și bunurile din locuință, la o valoare mai mare de 20 000 de euro;
- ✓ pentru mașină (**CASCO**) - posesorii acestui tip de asigurare vor fi despăgubiți dacă mașinile lor au fost avariate, dacă au fost incendiate sau furate;
- ✓ de viață - societățile de asigurări oferă polițe de asigurare care conțin pe lângă riscul de deces și pe cel de îmbolnăvire, de vătămare corporală etc.;
- ✓ asigurări medicale de călătorie - societățile de asigurare asigură, în urma plătirii poliței, asistență medicală pentru accidente și îmbolnăviri, tratament dentar de urgență, transport de urgență etc.

Indiferent de tipul de asigurare încheiat, trebuie știut faptul că societățile de asigurare încheie polițele de asigurare numai în situația în care riscul nu este așteptat.

## Învățăm prin activitate

### 3. Selecția cărților

- *Titlurile cărților* vor fi întru-chipate de persoane cu experiență în domeniul asigurărilor, atât în calitate de consumator al acestor produse, cât și ca reprezentanți ai societăților de asigurare. În acest sens, pot fi invitate persoane cu specializare în asigurări.
- *Cărțile trebuie să fie autentice, să transmită cunoștințe și experiențe reale*, care să fie relevante pentru titlul pe care îl reprezintă. Elevii pot împrumuta de la părinți diferite „polițe de asigurări” pentru a le citi împreună cu colegii lor.
- *Cărțile trebuie să fie persoane calme, să repute cu răbdare aceleași informații* pentru toți cititorii care împrumută cartea.

4. **Crearea unui catalog.** Cărțile, selectate în număr suficient de mare pentru a da cititorilor posibilitatea să aleagă între mai multe titluri, vor fi adunate într-un *catalog*. Pentru aceasta o echipă de voluntari va crea un *catalog din copiii după polițele de asigurare* obținute de la părinți sau brokeri de asigurări.

5. **Promovarea „Bibliotecii Vii”** se poate realiza printr-un afiș care va cuprinde informații utile: locul și data desfășurării, tematica, programul, regulamentul etc.

6. **Desfășurarea efectivă a activității „Biblioteca Vie”.** Cititorii vin la bibliotecă în intervalul de timp stabilit; consultă catalogul, împrumută cartea, îi pun întrebări, ascultă, trag concluzii, o returnează; dacă este cazul, dacă vor să afle mai mult sau încă mai au nelămuriri, împrumută o altă carte.

7. **Evaluarea impactului activității „Biblioteca Vie”**

Impactul metodei îi vizează atât pe *cititori*, cât și pe *oamenii-cărți*.

La sfârșitul activității, profesorul va discuta cu elevii despre rezultatele acestei întâlniri. Rezultatul activității se va materializa în *Catalogul asigurărilor (cărților vie - copiii polițelor de asigurare)*. Acesta va avea un loc al său în „Biblioteca proiectelor”.





# ALEGEREA OFERTEI DE ASIGURĂRI

„Scopul omului înțelept nu este de a-și asigura plăcerea, ci de a evita durerea.”  
(Aristotel, filosof grec)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*Alexandra și Andrei se întreabă dacă, atunci când părinții lor încheie asigurări, este necesară o studiere amănunțită a acestei piețe sau cumpără de la primul broker ieșit în cale? Andrei știe că brokerul la care a mers cu tatăl său le-a prezentat mai multe oferte.*

Știm cu toții că unele dintre bunurile pe care le cumpărăm sunt valoroase și dorim să le protejăm. De exemplu, atunci când achiziționați un telefon nou, cumpărați folie și husă pentru a-l proteja. Mai mult, companiile de telefonie oferă și posibilitatea de a plăti poliță de asigurare pentru telefonul achiziționat. Așa fac și părinții voștri cu bunurile scumpe. Doresc să le protejeze, în consecință apelează la polițe de asigurare.

De asemenea, părinții încheie polițe de asigurare și pentru siguranța din timpul călătoriilor sau pe parcursul vieții. Oricât de mare ar fi dorința de a proteja bunuri, călătorii etc., oamenii nu sunt dispuși, totuși, să plătească oricât pe o asigurare. Ca urmare, vor beneficia de serviciul de consultanță oferit de brokeri și vor alege oferta care le convine cel mai mult.

În cazul asigurărilor obligatorii, categoria de riscuri asigurată este aceeași, dar diferă prețul poliței de asigurare de la o societate la alta. Ca atare, cel ce achiziționează o poliță de asigurare ar putea alege dintre ofertele disponibile ținând cont de *prețul poliței*.

*Care sunt aspectele de care ar trebui să se țină cont atunci când se face alegerea pentru asigurările facultative?*



## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ

### Învățăm prin activitate

**1. GHIDUL ASIGURAȚILOR.** Se împarte clasa în patru echipe. Fiecare echipă primește de rezolvat câte o sarcină:

- **prima echipă** – documentarea cu privire la asigurările obligatorii pentru locuință;
- **echipa a doua** – documentarea referitoare la asigurările obligatorii pentru mașină;
- **echipa a treia** – documentarea cu privire la asigurările facultative pentru locuință;
- **echipa a patra** – documentarea referitoare la asigurările facultative pentru mașină.

Rezolvarea sarcinii primite se va realiza după ce, cu ajutorul telefoanelor mobile, elevii au consultat ofertele societăților de asigurare indicate de profesor. Fiecare echipă va completa pe o foaie A4 informațiile cerute, iar raportorul fiecărei echipe va prezenta informațiile culese.

Utilizând *metoda cadranelor*, pe baza informațiilor prezentate, elevii vor completa cele patru cadrane trasate pe tablă/flipchart.



La final, o echipă desemnată va strânge informațiile necesare asigurărilor în *Ghidul asiguratului* care va fi așezat în „Biblioteca proiectelor”.



Pentru asigurările facultative, în vederea alegerii ofertei, cumpărătorii vor compara produsele mai multor societăți de asigurare, ținând cont de aspectele de mai jos.

• În cazul asigurării facultative pentru locuință:

- ✓ categoria de riscuri asigurate, care se referă la ce riscuri pot apărea și dacă sunt acoperite de poliță (cutremur, inundații, incendii etc.);
- ✓ posibilitatea asigurării suplimentare a bunurilor din locuință (mobilă) și a aparaturii electrocasnice;
- ✓ mărimea poliței de asigurare, care se referă la suma de bani care va trebui plătită;
- ✓ modalitatea de încheiere a asigurării: poate fi încheiată on-line sau la un birou specializat.

• În cazul asigurării facultative a autoturismului, pentru alegerea ofertei este bine să se țină cont de:

- ✓ categoria de riscuri asigurată (avarierea mașinii în parcare, incendiu, furt etc.);
- ✓ numărul service-urilor agreeate în vederea efectuării reparațiilor în cazul avarierii autoturismului;
- ✓ ușurința constatării daunei;
- ✓ prețul poliței de asigurare;
- ✓ modalitatea de încheiere a asigurării: poate fi încheiată on-line sau la un birou specializat.

• Pentru asigurările medicale de călătorie este bine să se țină cont de:

- ✓ pachetul standard de servicii medicale;
- ✓ asistență rutieră;
- ✓ suma asigurată;
- ✓ asigurare de anulare a călătoriei;
- ✓ modalitatea de încheiere a asigurării: poate fi încheiată on-line sau la un birou;
- ✓ prețul poliței de asigurare.

• Pentru asigurările de viață este necesar să se țină cont de:

- ✓ riscurile adăugate riscului de deces;
- ✓ perioada minimă pe care poate fi încheiată polița;
- ✓ posibilitatea încasării banilor la expirarea perioadei, chiar dacă riscul nu s-a produs;
- ✓ prețul poliței de asigurare.

Așadar, aceste produse sunt create pentru a diminua grijile noastre, care apar firesc prin simpla utilizare a unor bunuri. Persoana care alege să plătească aceste polițe face economii, întrucât, în situația producerii unor daune, nu va suporta întregul cost. Ele trebuie privite mai mult ca un beneficiu decât ca o cheltuială.

## Învățăm prin activitate

2. Discutați cu părinții voștri despre asigurările pe care aceștia le-au încheiat. Completați pe caiet următoarea fișă de lucru.

### Fișă de lucru

Familia .....  
 Bunuri asigurate obligatoriu .....  
 Bunuri asigurate facultativ .....  
 Bunuri ce nu sunt asigurate .....

Alegeți trei bunuri neasigurate și identificați trei cauze posibile pentru care părinții voștri au decis să nu le asigure.

BUN NEASIGURAT	CAUZE
Bunul A	1. ...; 2. ...; 3. ...
Bunul B	1. ...; 2. ...; 3. ...
Bunul C	1. ...; 2. ...; 3. ...



## Să știm mai mult

Activitatea din domeniul asigurărilor desfășurată în țara noastră se întinde pe o perioadă de peste 140 de ani, împărțită în trei etape distincte:

- A. Asigurări în perioada 1871–1948. În 1871, prin Înaltul Decret Domnesc nr. 699 din 13 martie a fost autorizată prima societate de asigurare „Dacia”.
- B. Asigurările în condițiile economiei comuniste, planificate (1949–1990). După 1948, toate societățile de asigurare private trec în patrimoniul statului. În 1952, a fost organizată Administrația Asigurărilor de Stat (ADAS), cu capital românesc.
- C. Asigurările după anul 1991. La 31 decembrie 1990, au luat ființă următoarele trei societăți comerciale pe acțiuni: Societatea „Asigurarea Românească – ASIROM” S.A., Societatea „Astra.” S.A., Agenția „Carom” S.A.

<http://www.rasfoiesc.com>



# AVANTAJE ȘI RISCURI ÎN RAPORT CU INSTITUȚIILE FINANCIARE NEBANCARE

„Educația este cea mai bună asigurare pentru bătrânețe.”  
(Aristotel, filosof, Grecia antică)

## REPERE PENTRU EDUCAȚIA ECONOMICO-FINANCIARĂ

### SĂ REFLECTĂM



*La sfârșitul discuției despre asigurări, elevii clasei a VIII-a se întrebă: Ar fi util să își convingă părinții să încheie asigurări facultative? Alexandra spune că familia sa nu are asigurată suplimentar mașina. De asemenea, Ioana spune că nu știe ca părinții săi să fi asigurat casa în care locuiesc.*

**Instituțiile financiare** sunt acele firme care le oferă oamenilor servicii financiare (servicii legate de bani).

În afară de instituțiile bancare, există și instituții financiare nebancare (IFN). Principala diferență constă în faptul că instituțiile bancare pot acorda credite și pot atrage depozite, în timp ce instituțiile financiare nebancare pot acorda credite, dar nu pot atrage depozite.

Conform clasificării Băncii Mondiale, **instituțiile financiare nebancare (IFN)** sunt instituții care pot oferi servicii legate de acordare de credite, leasing financiar, asigurări, administrare de capital etc.

În raport cu instituțiile financiare nebancare, consumatorii trebuie să analizeze atât avantajele, cât și riscurile.

De exemplu, în vederea contractării unui credit de la o instituție financiară nebancară, persoana doritoare trebuie să știe următoarele:

- condițiile de acordare a creditelor sunt mai ușor de îndeplinit, ratele la credit pot fi plătite mai des, ceea ce presupune o lejeritate în achitarea lor;
- există și unele riscuri: rata dobânzii este foarte mare, iar sumele ce pot fi împrumutate sunt mai mici.

Deoarece oamenii posedă anumite bunuri (mașină, locuință) sunt obligați să apeleze la polițele de asigurare. Trebuie, așadar, analizate avantajele și riscurile în raport cu societățile de asigurare.

Prin încheierea unui contract cu societățile de asigurări, fiecare parte are atât drepturi, cât și obligații ce decurg din acesta. Odată ce sunt respectate toate obligațiile de către fiecare dintre părți, implicit sunt respectate și drepturile.

## SĂ EXERSĂM GÂNDIREA ECONOMICĂ



**1. SĂ NE PROTEJĂM CÂT MAI BINE.** Activitatea se va derula cu ajutorul metodei „World Café”. Într-un climat asemănător celui dintr-o cafenea, elevii vor discuta despre avantajele și riscurile în raport cu instituțiile nebancare, în mod special cu societățile de asigurare.

Se va încerca realizarea unui astfel de climat în care elevii să se simtă liberi, să se poată implica activ și să participe deschis la dialog. Crearea unei atmosfere plăcute va da posibilitatea formulării de idei noi pentru a fructifica informațiile aflate în avantajul persoanei, al familiei și al consumatorului în general.

### Aspecte organizatorice

- Vor fi organizate patru mese.
- La fiecare masă sunt așezate câte 6-7 elevi.
- Pe fiecare masă va exista o coală de flipchart pe care este scrisă problema care va fi discutată la masa respectivă.



Cafeneaua a fost dintotdeauna un spațiu al gândirii libere

### Derularea activității

- Elevii se vor așeza la mese așa cum doresc (își aleg locurile și masa cu condiția să respecte numărul de persoane).
- Elevii vor încerca să găsească răspunsuri pentru problema scrisă pe foia de pe masă. Răspunsurile lor vor fi scrise pe coala de flipchart.
- După epuizarea problemei la o masă, elevii schimbă masa (fiecare grup va trece pe la fiecare masă). La fiecare masă va rămâne pe tot parcursul lecției un elev, care va nota ideile colegilor.

Există avantaje și riscuri în relația cu societatea de asigurări.

AVANTAJE	RISCURI
<ul style="list-style-type: none"> <li>• O sumă mult mai mică plătită ca poliță de asigurare comparativ cu mărirea daunelor provocate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dacă asiguratul nu plătește polița de asigurare, contractul încetează</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economii făcute de asigurat din veniturile familiei sau din venitul personal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Societatea de asigurări nu plătește la timp despăgubirile din contract</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Includerea în contract, pentru anumite tipuri de asigurare, a unor riscuri suplimentare (de exemplu, asigurarea medicală de sănătate, pe lângă pachetul standard de servicii medicale)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Societatea de asigurări nu plătește deloc acele despăgubiri</li> <li>• Asiguratorul are un grad de toleranță la risc extrem de redus</li> <li>• Service-urile agreeate pot presta servicii care nu sunt de calitate</li> </ul>

Avantajele și riscurile încheierii unei polițe de asigurare trebuie cântărite cu atenție, pentru ca utilitatea acesteia să fie cât mai mare.

În vederea alegerii asigurării facultative, nu trebuie să cădem în capcana alegerii unei polițe ținând cont exclusiv de prețul acesteia, ci trebuie comparate întotdeauna avantajele cu riscurile. Uneori, plătind pentru o poliță puțin mai mult, vom primi, în cazul în care se produce riscul, despăgubiri mai mari. De exemplu:

**1. În cazul asigurării suplimentare a locuinței,** între o poliță al cărei preț este de 300 de lei pe an și una al cărei preț este 350 de lei, s-ar putea ca a doua să fie mai folositoare, deoarece:

- numărul de riscuri acoperite de prima poate fi mai mic și, dacă avem neșansa să se producă exact acel risc neacoperit, nu vom fi despăgubiți;
- dacă locuința noastră valorează 40.000 de euro, prima poliță s-ar putea să acopere doar o parte din aceasta și, în cazul producerii unei daune, să primim mai puțin de 40.000 de euro (plata daunei se face în funcție de valoarea asigurată a casei, care poate fi diferită de valoarea efectivă a acesteia).



**2. În cazul asigurării facultative a mașinii,** o poliță de 1.000 de lei pe an s-ar putea să nu ne fie la fel de folositoare precum una de 1.200 de lei, deoarece există riscul ca atunci când mergem într-o anumită țară aceasta să nu fie valabilă.

**3. În cazul asigurării de sănătate,** o poliță de 40 de lei pe săptămână ar putea fi mai puțin folositoare decât una de 50 de lei, deoarece a doua poate acoperi și riscul unui accident la schi.



### Elemente de conținut

Problemele pe care elevii le vor discuta sunt:

1. Cum ne protejăm bunurile?
2. Trebuie să ne asigurăm bunurile?
3. Avantajele asigurării bunurilor familiei.
4. Riscurile ce pot să apară în cazul asigurării/neasigurării bunurilor.

La finalul timpului alocat, elevii care au rămas pe loc la fiecare masă și au notat ideile dezbătute vor prezenta ceea ce au notat.



Împreună obținem beneficii mai mari

Un voluntar va nota într-un tabel, pe tablă sau pe flipchart, o sinteză a ideilor, cu scopul de a trage împreună concluziile.

PROBLEMA/RĂSPUNS	1	2	3	4	5	6
1. Cum ne protejăm bunurile?						
2. Trebuie să ne asigurăm bunurile?						
3. Avantajele asigurării bunurilor familiei.						
4. Riscurile ce pot să apară în cazul asigurării/neasigurării bunurilor.						

O echipă formată din cinci elevi va prelua toate foile de flipchart din care va sintetiza ideile și va crea un ghid cu titlul „Cum să ne protejăm cât mai bine”, care va fi păstrat în „Biblioteca proiectelor”.



În echipă se nasc mereu idei valoroase





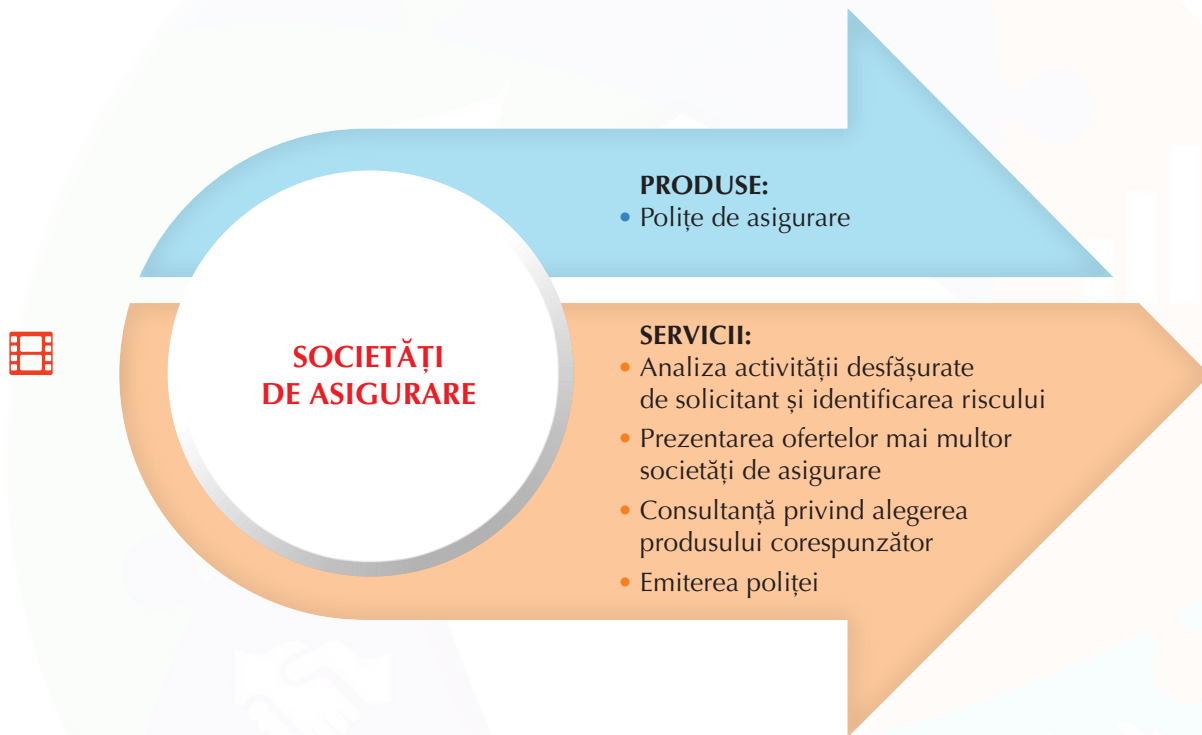
# SINTEZĂ/RECAPITULARE

## CE AU AFLAT ELEVII prin studierea unității de învățare 6 – RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE FINANCIARE NEBANCARE?

### 1. Au aflat înțelesul unor termeni economici și legăturile dintre aceștia.

Alegeți asigurările obligatorii din următoarea listă de asigurări:

*asigurarea CASCO, asigurarea telefonului, asigurarea pentru electrocasnice, asigurarea PAD, asigurarea RCA, asigurarea medicală de călătorie.*



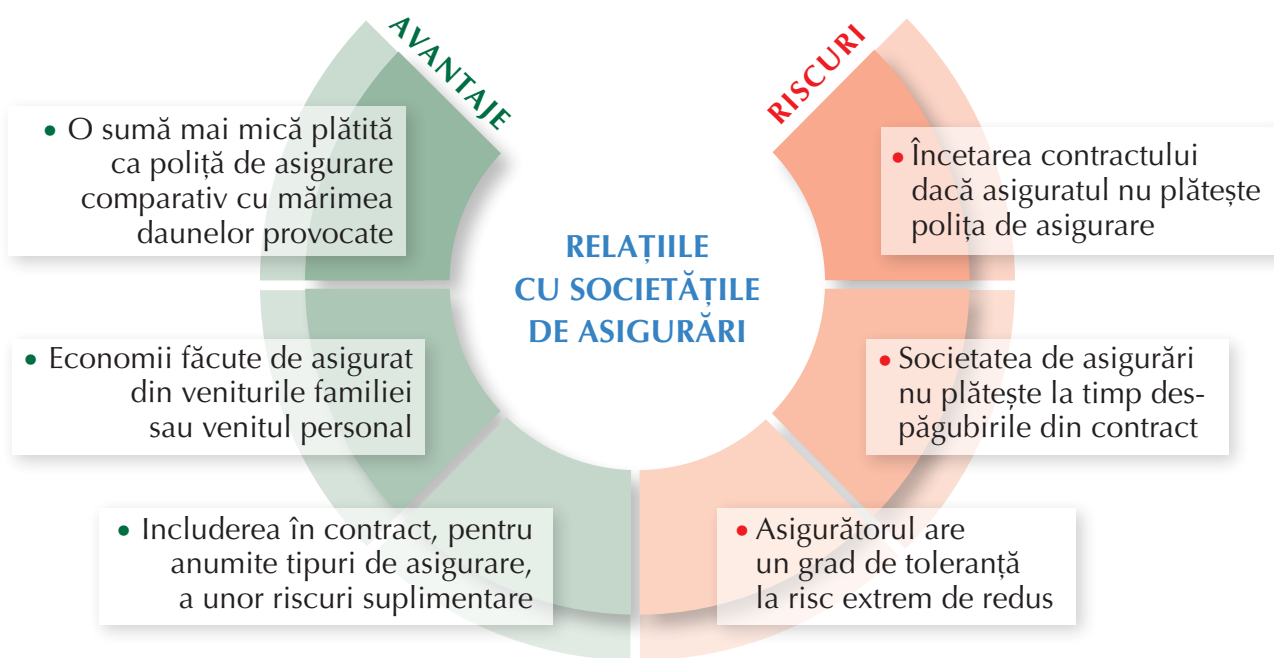
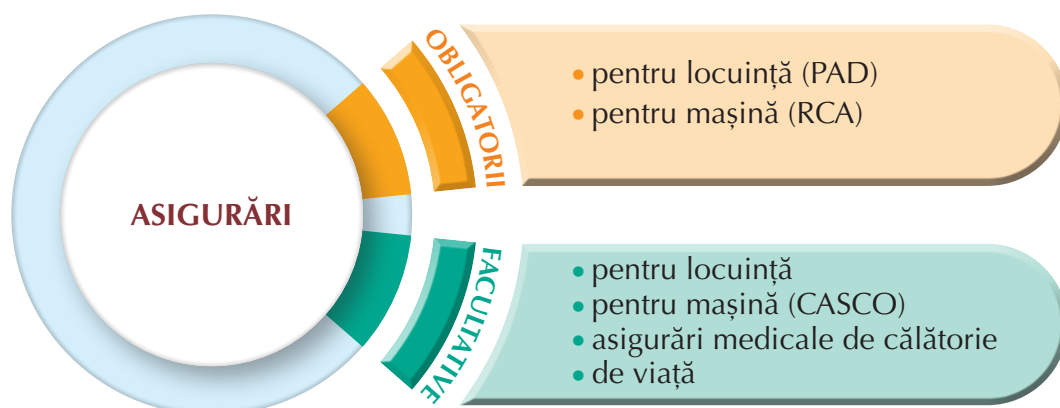
### 2. Ne-am exersat gândirea economică prin:

- identificarea avantajelor și a riscurilor asigurării bunurilor;
- conștientizarea importanței încheierii polițelor de asigurare;
- identificarea bunurilor asigurate/neasigurate de către părinți;
- identificarea avantajelor și a dezavantajelor polițelor obligatorii și facultative.

**AUTOEVALUARE:** Dintre exercițiile menționate:

- Îmi sunt utile exerciții de tipul ... .
- Îmi sunt mai puțin utile exerciții de tipul ... .





### 3. Ne-am implicat în activități

- Interacțiunea cu specialiștii din asigurări utilizând metoda „Biblioteca Vie” în scopul caracterizării diferitelor polițe de asigurări.
- Căutarea unor răspunsuri la probleme legate de asigurări, aplicând metoda „World Café”.
- Realizarea listei cu bunurile ce sunt asigurate și cu cele care ar trebui asigurate.

**AUTOEVALUARE:** Activitatea care mi s-a părut cea mai atractivă a fost ..., pentru că ...



## EVALUARE

I. Scrieți pe caiet dacă enunțurile următoare sunt adevărate sau false.

**Model:** Răspunderea civilă auto (RCA) este o asigurare pentru locuință. (F)

1. Pentru locuință persoanele pot încheia atât o asigurare obligatorie, cât și una facultativă.
2. Brokerul de asigurări poate oferi o serie de servicii de asigurare.
3. CASCO este o asigurare obligatorie.
4. Asigurarea de viață poate conține și îmbolnăvirea și vătămarea corporală.
5. Asigurările obligatorii dau posibilitatea asigurării suplimentare a bunurilor din locuință (mobilă) și a aparaturii electrocasnice.

(0,5p × 5 = 2,5p)

II. Ești un tânăr întreprinzător care dorește să înceapă propria sa afacere: o firmă de catering. Identifică bunurile folosite în această afacere și precizează ce asigurări vei încheia, completând pe caiet schema de mai jos.

.....

- .....
- .....

.....

- .....
- .....

**Clădire**

- asigurare obligatorie – PAD
- asigurare facultativă

(0,25p × 6 = 1,5p)

III. Completați pe caiet recomandările cu termenii corespunzători din lista dată.

La achiziționarea unei ... de asigurări este important ca un ... să îți acorde consultanță și să îți prezinte ... mai multor societăți. În cazul asigurărilor ... este importantă categoria de ... pe care o asigură.

**Model:** Asigurarea pentru mașină ... (RCA) este obligatorie.

**Listă de termeni:** broker, polițe, oferte, facultative, riscuri.

(0,5p × 5 = 2,5p)

IV. Realizați un text scurt (15–20 de rânduri) în care să argumentați importanța polițelor de asigurare pentru persoanele fizice.

În elaborarea textului va trebui să aveți în vedere:

- ✓ utilizarea corectă a termenilor specifici *Educației economico-financiare*;
- ✓ claritatea argumentelor formulate;
- ✓ încadrarea în limita de spațiu.

(1,5p + 0,75p + 0,25p = 2,5p)

Din oficiu:

Total:

**1 punct**  
**10 puncte**



# PROIECT EDUCAȚIONAL

În elaborarea și derularea proiectului educațional veți parcurge, sub coordonarea profesorului, următoarele etape:

- ✓ alegerea temei;
- ✓ elaborarea fișei de proiect;
- ✓ derularea proiectului;
- ✓ evaluarea proiectului.



Competențe specifice: 1.1, 1.2, 2.2, 3.1



# ALEGEREA TEMEI – PAȘII NECESARI

## 1. IDENTIFICAREA PROBLEMEI

Problema este o situație nedorită, de ordin economico-financiar, care vă afectează negativ.

**CARE** este situația negativă ce vă afectează, ca tineri participanți la viața economică?

**Cum** vă afectează această situație? **Unde** și **Când** se manifestă?

**Ce** o determină? **Ce** consecințe are nerezolvarea ei?

- Discutați în grupuri mici.
- Consultați reprezentanți ai mediului de afaceri.
- Aplicați chestionare cu întrebări-cheie elevilor din școală.

## 2. ANALIZA ATENTĂ A PROBLEMEI



Este problema prioritară?  
Elevii își doresc rezolvarea ei?  
Au mai existat proiecte pe această temă în școală?  
Ce schimbări va provoca?

## 3. EVALUAREA CAPACITĂȚII VOASTRE DE A REZOLVA PROBLEMA

### ATENȚIE!

Rezolvarea unor probleme necesită eforturi care uneori depășesc puterea voastră de acțiune. De aceea trebuie să luați în calcul, atunci când analizați problema identificată, dacă există posibilitatea reală a reușitei proiectului.



## POSIBILE TEME DE PROIECT

- ✓ Săptămâna globală a banilor (Global Money Week)
- ✓ **Campanie de protecție a consumatorului în școală și/sau în comunitatea noastră**
- ✓ Focus pe bugetul personal. Cum ne cheltuim banii?
- ✓ Influența reclamelor asupra comportamentului consumatorului
- ✓ Să ne punem ideile în practică!  
Să înființăm o bancă!



## 4. DECIZIA!

Odată identificate mai multe probleme, ordonați-le în ordinea importanței lor și concentrați-vă asupra celei care necesită maximă atenție. Dacă aveți opinii divergente, decideți prin vot care va fi tema proiectului.

## 1.1 Crearea unui logo

**Logo**-ul este elementul grafic – format din una sau mai multe litere, o imagine sau o combinație a acestor elemente – care asigură identificarea vizuală a proiectului vostru.

### UN LOGO REUȘIT ESTE:



LIONHEAD

- **simplic**, fără prea multe detalii, pentru a fi ușor de memorat și de recunoscut;
- **reprezentativ**, alcătuit din semne grafice, fonturi și culori adaptate temei proiectului;
- **atractiv**, are un design plăcut, care atrage atenția privitorului;
- **durabil**, reprezentativ pentru proiect și peste mai mulți ani;
- **colorat cu bun-gust**: un logo alb-negru înseamnă clasic și elegant, un logo multicolor sugerează diversitatea opiniilor, a opțiunilor etc.



# ELABORAREA FIȘEI DE PROIECT

## Titlul proiectului + LOGO

Alegeți un titlu nu foarte lung, care să transmită un mesaj sugestiv; atașați logoul proiectului.

Puteți adăuga titlului și un acronim, de exemplu:

**D** REPTURILE  
**T** ÂNĂRULUI  
**C** ONSUMATOR

Precizați varianta de proiect aleasă: varianta A (fără partener) sau B (cu partener).

## Perioada de desfășurare

Luna/Lunile ... , anul ...

## Scopul și utilitatea proiectului

Formulați un scop SMART, strict legat de rezolvarea problemei identificate. Descrieți în ce fel va fi îmbunătățită situația identificată de voi ca fiind problematică.

Exemplu: *Conștientizarea unui număr de 100 de elevi din Școala „X” cu privire la drepturile lor în calitate de tineri consumatori și cu instrumentele pe care le au la dispoziție pentru a-și apăra drepturile. În acest fel, elevii nu vor mai suferi prejudicii cauzate de practicile înșelătoare ale unor agenți economici.*

## Resurse necesare

Planificați atent resursele: *umane* (elevi, colaboratori), *materiale* (echipament, consumabile, mobilier), *informaționale* (cărți, studii, articole), *de timp și financiare* (cuantificarea în bani a tuturor celor de mai sus).

Aveți în vedere și identificarea surselor de finanțare, deoarece unele dintre resursele materiale vă pot fi oferite de școală, altele trebuie achiziționate. Puteți întocmi un buget al proiectului, corelat cu activitățile planificate, cu resursele, cu rezultatele anticipate și cu sursele de finanțare.

## Responsabilități

Nominalizați persoanele responsabile cu realizarea fiecărei activități/fiecărui produs.

## Indicatori/Criterii de evaluare a activităților și a produselor proiectului

Formulați criteriile și indicatorii specifici pentru măsurarea progresului înregistrat și a succesului proiectului (vezi, mai departe, secțiunea „Evaluare”).

## Vizibilitate și diseminare

Planificați activități de promovare a proiectului și a rezultatelor sale în școală și în comunitate (vezi, mai departe, secțiunile „Vizibilitate” și „Diseminare”).

## Datele de identificare

Școala ...

Clasa ...



## Grupul-țintă

Este format din toți cei care sunt afectați negativ de problema identificată: ... nr. elevi ... din Școala ... . Voi veți fi beneficiarii direcți ai proiectului (30 de elevi din clasa ...), ceilalți elevi ai școlii vor fi beneficiari indirecti.

## Activități și subactivități

Activitățile arată CE VEȚI FACE concret în cadrul proiectului pentru îndeplinirea scopului. Activitățile au responsabili clar nominalizați, au resurse atent identificate și sunt delimitate în timp.

Descrieți activitățile pe care le veți realiza pentru a răspunde nevoii identificate/îndeplinirea scopului.

## Produsul/Produsele proiectului

Detaliați, în 2-3 fraze, fiecare produs: un afiș, un website, o broșură, o piesă de teatru, o expoziție foto etc.

## MODEL DE PROIECTARE A ACTIVITĂȚILOR

Activități și subactivități	Produse realizate	Resurse necesare	Responsabili	Parteneri/Colaboratori	Termene de realizare	Indicatori de realizare	Vizibilitate/Diseminare
<b>A1.</b> Organizarea în școală a unei expoziții de fotografie cu tema ...	Expoziție de „fotografii vii” (PHOTO-VOICE)	<b>Informaționale:</b> <a href="https://www.nonformalii.ro/metode/photovoice">https://www.nonformalii.ro/metode/photovoice</a> <b>Materiale:</b> spațiu adecvat, panouri expunere, aparat fotografic, calculator, imprimantă performantă, hârtie fotografică, tuș altele. <b>Financiare:</b> 200 de lei	Nume și prenume	Un părinte fotograf profesionist	T1	Nr. fotografii expuse  Nr. elevi „subiecții” fotografiilor  Nr. vizitatori	<ul style="list-style-type: none"> <li>invitați membri ai comunității;</li> <li>reprezentanți ai mediului economic;</li> <li>jurnaliști, profesori, părinți.</li> </ul>



## ANALIZA SOLUȚIILOR



### BRAINSTORMING

Tehnica **brainstorming** (*asaltul de idei*) presupune ca participanții să contribuie cu cât mai multe idei de soluționare a problemei puse în discuție până când se ajunge, prin negociere și argumentare, la **soluția optimă**.



Profesorul notează pe tablă ideile și menține o atmosferă degajată, evitând criticile, pentru a nu inhiba creativitatea participanților.



**METODA FRISCO** vă ajută să analizați **soluțiile** interpretând anumite roluri și susținându-vă cu argumente punctele de vedere, în cadrul unei dezbateri colective. Rolurile pot fi abordate individual sau același rol poate fi „jucat” de doi participanți concomitent, în pereche.



#### CONSERVATORUL

apreciază soluțiile vechi, pronunțându-se pentru menținerea lor, dar nu exclude nici posibilitatea unor eventuale îmbunătățiri.



#### EXUBERANTUL

privește către viitor, asigură o atmosferă creativă, propunând idei originale și stimulându-i pe ceilalți să privească altfel lucrurile.



#### PESIMISTUL

vede lucrurile doar în negru, criticând ideile celorlalți și respingând sugestiile de ameliorare. Se concentrează doar pe aspectele negative.



#### OPTIMISTUL

își încurajează grupul să privească lucrurile dintr-o perspectivă realistă, realizabilă, stimulând participanții să gândească pozitiv.

La final, după ce s-au trecut în revistă avantajele și dezavantajele mai multor soluții alternative, se adoptă soluția cea mai potrivită și mai realistă pentru rezolvarea problemei.

### SOLUȚIA: organizarea unui CENTRU DE SPRIJIN AL D.T.C. (Drepturilor Tânarului Consumator)

#### AVANTAJE

- ✓ Răspunde unei nevoi reale a tinerilor consumatori.
- ✓ Diversitatea și accesibilitatea resurselor informaționale.
- ✓ Posibilitatea de a colabora cu ONG-uri care își desfășoară activitatea în domeniul protecției consumatorului.
- ✓ Costuri reduse.
- ✓ Va avea ca rezultat îmbunătățirea semnificativă a gradului de conștientizare de către elevi a drepturilor lor legitime.

#### DEZAVANTAJE

- ✓ Necesită resurse de timp destul de însemnate.
- ✓ Nu se va putea realiza doar în timpul orelor de curs, vom lucra și în timpul liber.
- ✓ Unii elevi nu vor participa la activitățile desfășurate în afara orelor de curs.

**JUSTIFICAREA ALEGERII:** soluția are multe avantaje, iar impedimentele pot fi depășite fără prea mult efort. Implementarea ei va fi un câștig pentru elevii participanți, dar și pentru întreaga comunitate școlară/locală.



După alegerea soluției, puteți trece la formarea echipei de proiect. Un grup de 4-5 elevi cu spirit organizatoric și abilități de comunicare și muncă în grup va alcătui echipa de management a proiectului. Proiectul se va desfășura sub îndrumarea profesorului coordonator. Ceilalți elevi vor fi executanți și vor primi responsabilități specifice, în funcție de activități.



Puteți opta pentru o variantă de proiect fără partener (varianta A) sau o variantă care să includă colaborarea cu un partener, de exemplu: o clasă paralelă (varianta B).



## DERULAREA PROIECTULUI

Derularea este etapa cea mai complexă a proiectului, care consumă cea mai mare parte a resurselor. În această fază se realizează fiecare activitate prevăzută în fișa de proiect. Elevii lucrează în grupuri, în funcție de responsabilitățile asumate, încadrându-se în termenul stabilit. Activitățile realizate se vor concretiza în **produsul/produșele proiectului**.

### Perioada T1:

#### ORGANZAREA CENTRULUI DE SPRIJIN AL D.T.C. →

- Departamentul echipelor de susținere a consumatorului
- Departamentul de relații cu publicul
- Departamentul de elaborare a materialelor
- Departamentul logistic



#### Pentru o abordare cât mai completă a problemei protecției consumatorului, elevii se împart în trei echipe:

- a) Prima va avea ca obiect de studiu și acțiune protecția consumatorului în raport cu producătorul de bunuri și servicii.
- b) A doua echipă va avea în vedere protecția consumatorului în raport cu instituțiile bancare.
- c) A treia se va ocupa de protecția consumatorului în raport cu societățile de asigurare.

Fiecare echipă se va ocupa de documentare și analiză din perspectiva specifică de abordare (producători de bunuri și servicii, instituții bancare, societăți de asigurare).

Metoda **studiului de caz** vă dă posibilitatea să vă confrunțați cu o situație-problemă reală, o experiență autentică, reprezentativă pentru o stare de lucruri des întâlnită în societate. Analiza detaliată a cazului vă va oferi o înțelegere profundă a realității și ocazia de a trage învățăminte necesare pentru a acționa în viitor în calitate de consumatori avizați și responsabili.

**1. Prezentarea cazului:** mărturia consumatorului care se consideră înșelat.

**2. Documentarea** în legătură cu tema respectivă: consultarea unui expert, studiul legislației în domeniu etc.

**3. Analiza situației.** Descoperirea cauzelor care au determinat cazul-problemă.

**4. Confruntarea alternativelor posibile:**  
Cine și unde a greșit?

**5. Luarea hotărârii și susținerea ei argumentată:**  
Cine are dreptate?

### Perioada T2:

#### „Săptămâna/Săptămânile D.T.C. – Drepturilor Tinerilor Consumatori în școala noastră”

#### DEPARTAMENTUL ECHIPELOR DE SUSȚINERE A CONSUMATORULUI

##### 1. Se constituie grupurile de susținere a drepturilor consumatorilor:

- a) **grupul de susținere** a drepturilor consumatorilor în raport cu producătorii de bunuri și servicii;
  - b) **grupul de susținere** a drepturilor consumatorilor în raport cu instituțiile bancare;
  - c) **grupul de susținere** a drepturilor consumatorilor în raport cu societățile de asigurare.
- ✓ Fiecare dintre cele trei grupuri va realiza câte o **mapă legislativă** care va conține documente și materiale specifice.
  - ✓ Fiecare dintre cele trei grupuri va realiza **strategii specifice** pentru repunerea în drepturi a consumatorilor cărora li s-au încălcat drepturile.
  - ✓ Fiecare grup va elabora un set de chestionare specifice. În urma aplicării chestionarelor (în școală și în comunitate) **vor fi identificate cazurile** care au nevoie de **intervenție a grupurilor de susținere**.

## 2. Se constituie și **celelalte departamente de lucru.**

### a) **Departamentul de relații cu publicul**

✓ Pe parcursul desfășurării activităților, membri acestui departament vor avea întâlniri cu:

- ⊖ producători;
- ⊖ reprezentanți ai instituțiilor bancare;
- ⊖ reprezentanți ai societăților de asigurare;
- ⊖ reprezentanți ai ONG-uri care se ocupă cu protecția consumatorilor;
- ⊖ reprezentanți ai ANPC.

Număr întâlniri = 2.

### b) **Departamentul de elaborare a materialelor, responsabilități:**

- ⊖ creare și distribuie de materiale informative;
- ⊖ broșuri (15 exemplare);
- ⊖ fluturași (50 de exemplare);
- ⊖ afișe (5 exemplare);
- ⊖ fotografii;
- ⊖ expoziție de fotografie;
- ⊖ scenariu teatru-forum.

### c) **Departamentul logistic, responsabilități:**

- ⊖ asigurarea consumabilelor necesare;
- ⊖ asigurarea și amenajarea spațiilor necesare derulării activităților (pe departamente, întâlniri cu invitați);
- ⊖ amenajarea sălii teatru-forum;
- ⊖ amenajare spațiu expoziție.



## Perioada T3:

- ✓ **Fiecare echipă de susținere se va ocupa de un caz concret** (dintre cele identificate) ajutând la:
  - ⊖ elaborarea sesizării, a reclamației;
  - ⊖ întocmirea dosarului cu acte justificative care, conform legii, trebuie să însoțească orice reclamație la ANPC.
- ✓ **Fiecare echipă de susținere va pregăti un raport** prin care **va prezenta rezultatele** activității de susținere a drepturilor consumatorilor.
- ✓ **Fiecare echipă de susținere va realiza un portofoliu cu rezultatele obținute.**

## Perioada T4:

### Activități:

- ⊖ concurs de afișe între elevii claselor a VIII-a;
- ⊖ piesă de teatru-forum (amintiți-vă caracteristicile metodei; consultați suplimentar [www.nonformalii.ro/metode/teatru-forum](http://www.nonformalii.ro/metode/teatru-forum));
- ⊖ ore de dirigenție la care sunt invitați reprezentanți ai ONG-urilor ce desfășoară activitate în domeniul protecției consumatorilor, reprezentanți ai ANPC.

## Exemplu de piesă de teatru-forum

### Roluri:

- ⊖ vânzătorul unui magazin ce comercializează articole sportive;
- ⊖ consumatorul – un adolescent de vârsta voastră;
- ⊖ doi prieteni ai cumpărătorului.

## Perioada T5:

**Prezentarea portofoliilor fiecărui grup de susținere și ale departamentelor (de relații cu publicul, de elaborare a materialelor).**



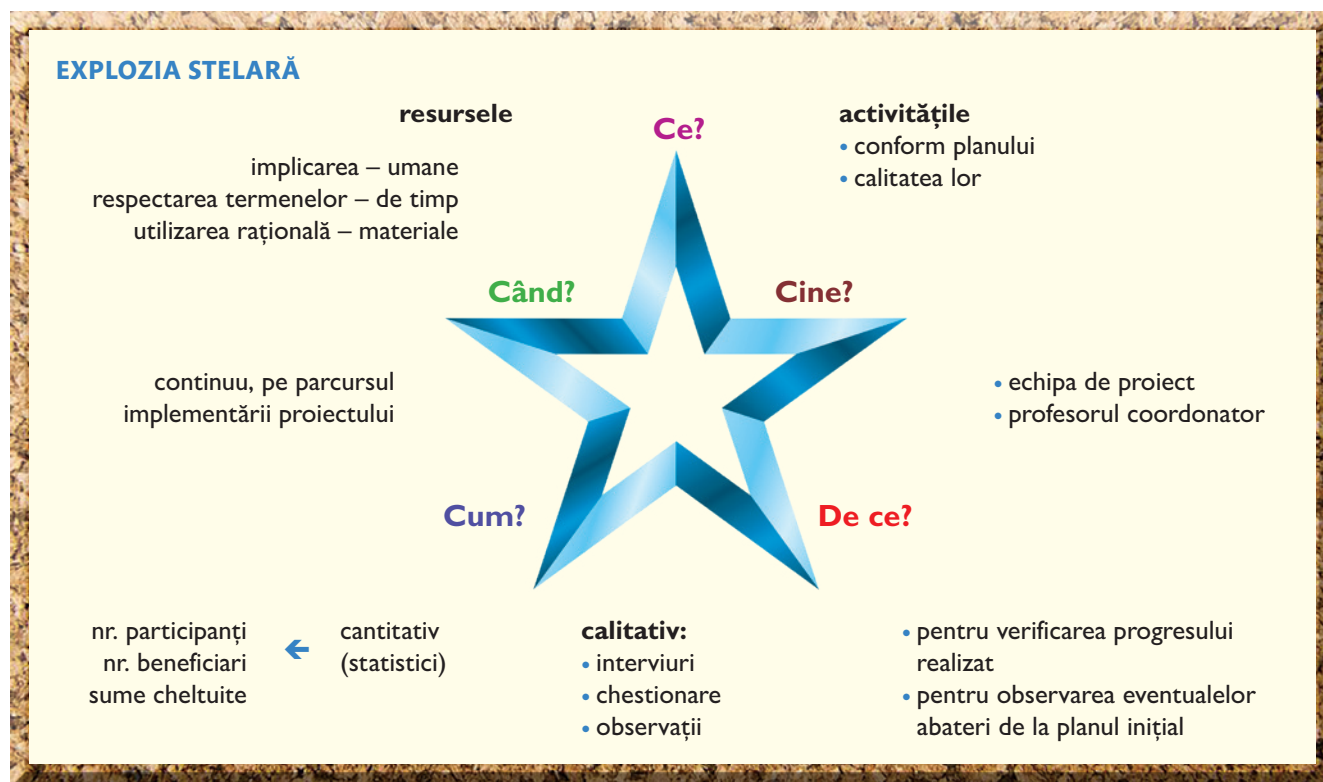
**Finalizare: elaborarea și prezentarea „Ghidului D.T.C. (Drepturilor Tânărului Consumator)”.**

Acestea vor fi părți componente ale *Portofoliului de proiect educațional* și vor fi evaluate conform criteriilor de evaluare.



## 3.1 Monitorizarea proiectului

În etapa derulării proiectului este necesară monitorizarea atentă a tuturor activităților și termenelor stabilite în fișa de proiect. Monitorizarea înseamnă colectarea sistematică și analiza informațiilor privind activitățile proiectului.



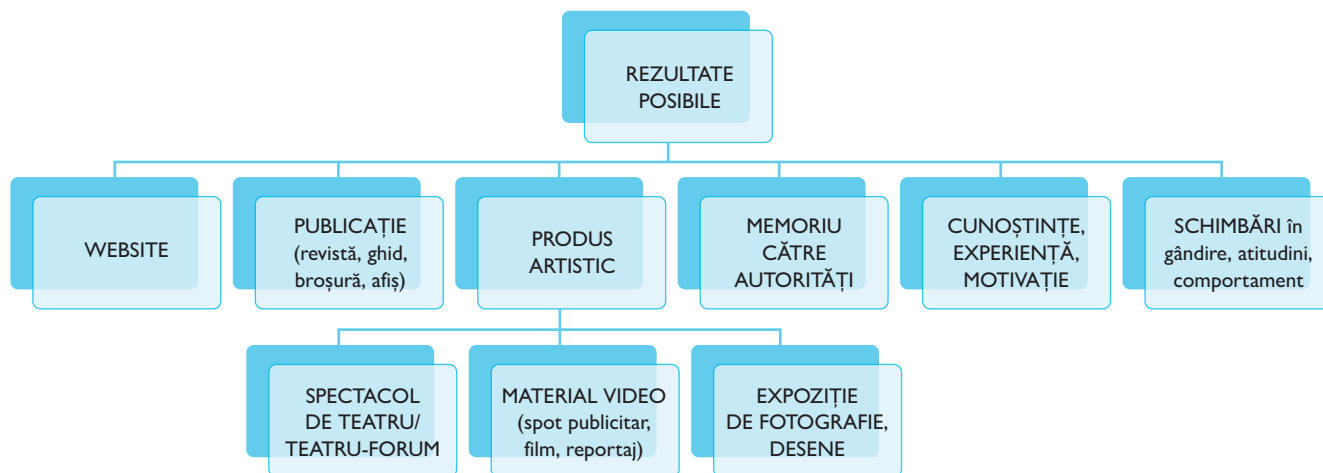
Datele cantitative sunt informații care pot fi măsurate (în cifre și procente). Datele calitative sunt mai dificil de măsurat. Ele se referă la progresul realizat, la dificultățile întâmpinate, la satisfacția participanților și sunt colectate prin intermediul chestionarelor, interviurilor, fișelor de monitorizare etc. Pentru înțelegerea corectă a succesului proiectului se recomandă colectarea și analiza ambelor categorii de date.

### MODEL - FIȘA DE MONITORIZARE A ACTIVITĂȚII, ce combină date cantitative și date calitative.

<b>Denumirea acțiunii, conform fișei de proiect</b>	<b>A1.</b> Organizarea în școală a unei expoziții de fotografie cu tema „Elevii și drepturile consumatorului”.
<b>Descrierea acțiunii</b>	Realizarea, de către elevi, a unor „fotografii vii” care surprind diferite ipostaze ale tânărului consumator în relația cu producătorii de bunuri și servicii și organizarea acestora într-o expoziție tematică.
<b>Date cantitative</b>	50 de fotografii + 15 broșuri + 50 de fluturași 3 elevi fotografi 195 de vizitatori: 150 de elevi, 38 de părinți, 2 jurnaliști, 5 reprezentanți ai autorităților locale
<b>Dificultăți întâmpinate și modul în care au fost rezolvate</b>	Un comerciant a refuzat inițial să permită realizarea fotografiilor în magazin. I s-a explicat cum vor fi folosite respectivele fotografii pentru realizarea scopului proiectului și a fost invitat la deschiderea expoziției.
<b>Lecții învățate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mesajul transmis prin imagine poate fi mai puternic decât cel transmis prin cuvinte.</li> <li>✓ Să ne cunoaștem drepturile (și responsabilitățile) în calitate de consumatori și să reacționăm atunci când ne sunt încălcate.</li> </ul>
<b>Recomandări pentru adaptarea obiectivelor și/sau acțiunilor</b>	Continuarea acțiunilor de promovare a drepturilor consumatorului, conform planificării.

## 3.2 Rezultatele proiectului

Rezultatele proiectului sunt produse care contribuie la realizarea scopului.



### Exemple:

- ➔ afișe, fluturași, pliante – rezultate ale Campaniei Naționale „Protecția Consumatorilor – o9atitudine!” organizată de Asociația InfoCons în colaborare cu alte organizații ce activează în domeniul protecției consumatorilor (<http://o9atitudine.ro/>).



Rezultate concrete ale proiectului „Campanie de protecție a consumatorului în școala noastră – D.T.C.”:

- ➔ mape legislative (3 exemplare);
- ➔ afișe (5 exemplare);
- ➔ broșuri (15 exemplare);
- ➔ fluturași (50 de exemplare);
- ➔ scenariu teatru-forum;
- ➔ expoziție fotografie.



# EVALUAREA

**Evaluarea** proiectului înseamnă emiterea de judecăți privind progresul realizat în îndeplinirea scopului propus.

**Ce** evaluăm?

⇒ Resurse investite, activități desfășurate, rezultate obținute, impactul realizat.

**Impactul** este efectul pe care activitățile desfășurate și rezultatele lor îl au asupra voastră – gândire critică, gândire creativă, atitudini, abilități de învățare.

⇒ Implicarea elevilor, motivația, performanța.

**Cine** evaluează?

⇒ echipa de proiect

⇒ partenerii, dacă există

⇒ profesorul-coordonator → **Fișa de observare**

**Când** se evaluează?

⇒ Pe parcurs (evaluare periodică) și la finalul proiectului.

**De ce** se evaluează?

⇒ Pentru a aprecia în ce măsură proiectul și-a îndeplinit scopul.

**Cum** se realizează evaluarea?

⇒ pe baza indicatorilor și a criteriilor de evaluare din fișa de proiect:

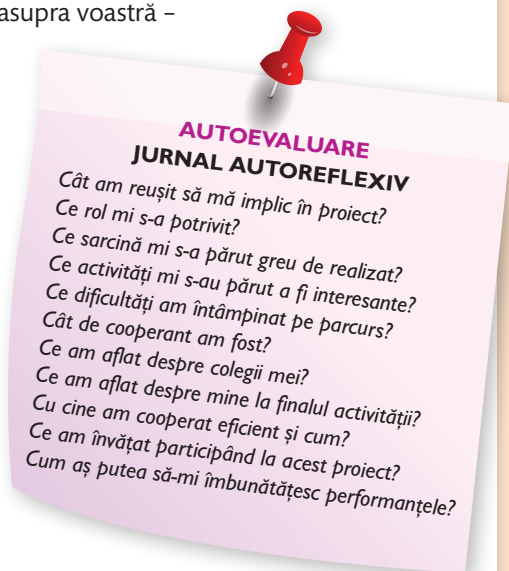
**Criterii** – aspectele considerate relevante pentru aprecierea performanței.

**Indicatori** – unitățile de măsură utilizate pentru evaluarea performanței:

⇒ indicatori cantitativi (cifre și procente);

⇒ indicatori calitativi (calitatea participării și a experienței);

**reflecție și autoevaluare** (se realizează de membrii fiecărui departament/grup de lucru)



## 4.1 Elemente de vizibilitate și diseminare

### VIZIBILITATE

Elemente de vizibilitate sunt constituite din mijloacele de informare și comunicare utilizate pe toată durata proiectului în scopul promovării sale:

- ✓ publicații (cărți, broșuri, pliante, fluturași);
- ✓ materiale promoționale (pixuri, căni, mape) cu logoul proiectului;
- ✓ bannere, panouri, plăci publicitare;
- ✓ evenimente publice (conferințe, târguri expoziții);
- ✓ materiale în format electronic (website);
- ✓ materiale audio-vizuale (spoturi publicitare radio/TV).



### DISEMINARE

Diseminarea constă în informarea publicului larg cu privire la activitățile și rezultatele proiectului.

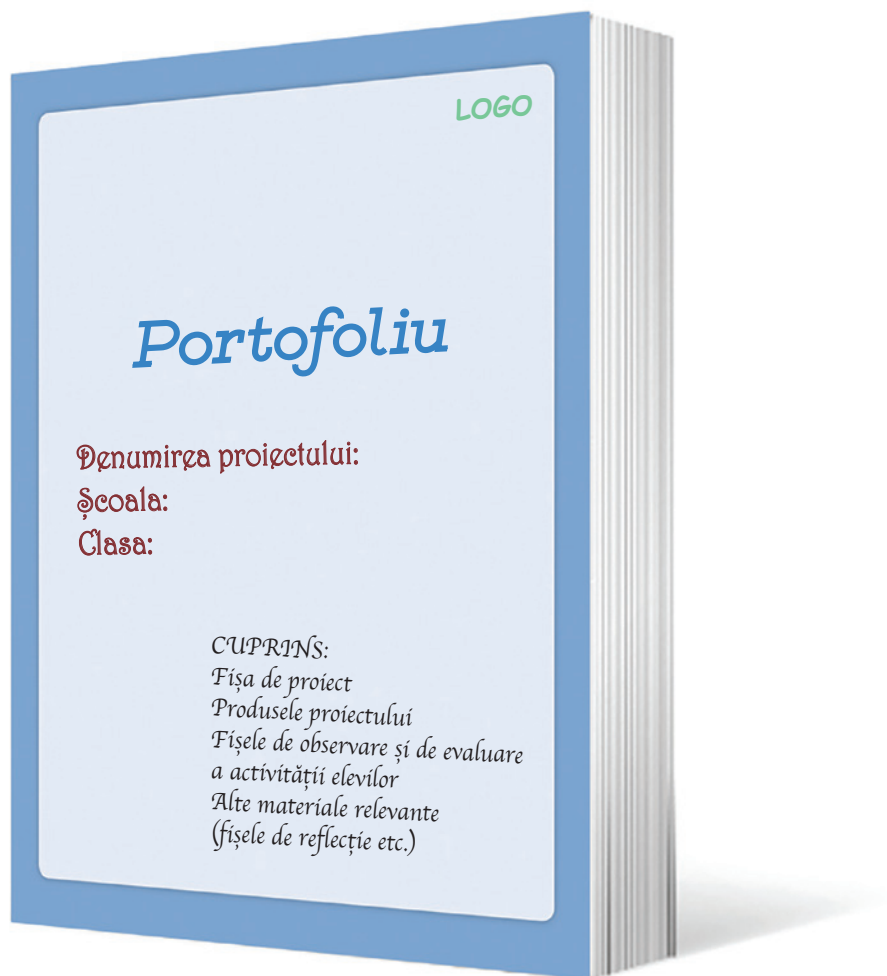
În plus, activitățile de diseminare sunt și o modalitate de valorificare, prin împărtășirea cu alți factori interesați (elevi din alte școli, ONG-uri, autorități decidente) de idei, soluții, experiență dobândită:

- ✓ materiale scrise (articole în revista școlii);
- ✓ Youtube;
- ✓ interviuri radio/TV;
- ✓ rețele de socializare;
- ✓ reuniuni și vizite la principalele părți interesate;
- ✓ concursuri tematice („ALEGE! Este dreptul tău!”).





## 4.2 Portofoliul proiectului



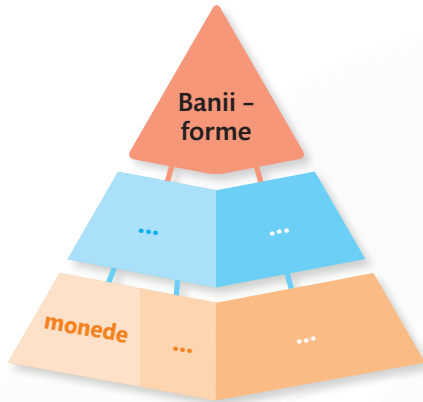
### CRITERII DE EVALUARE A PORTOFOLIULUI

CRITERII	DESCRIPTORI	PUNCTAJ ACORDAT	PUNCTAJ REALIZAT
CONȚINUTUL PORTOFOLIULUI (3 puncte)	• portofoliu complet	1 punct	
	• portofoliu organizat pe capitole: fișa de proiect, analize, produsele proiectului, fișe de observare a activității elevilor, chestionare etc.	1 punct	
	• sursele de informare/bibliografie	1 punct	
CALITATEA PIESELOR CONSTITUTIVE ALE PORTOFOLIULUI (3 puncte)	• dovezi ale participării elevilor la activitățile în grup/pe perechi	1 punct	
	• fișe de lucru, teme, analize și statistici, studii de caz etc.	2 puncte	
ASPECTUL ESTETIC (3 puncte)	• calitatea tehnoredactării	1 punct	
	• calitatea imaginilor	1 punct	
	• modul de organizare și prezentare a materialelor	1 punct	
Din oficiu	-	1 punct	
<b>TOTAL</b>	-	<b>10 puncte</b>	



# RECAPITULARE FINALĂ

1. Completați pe caiet schemele de mai jos:



**NEVOI**

- caracteristici: .....
- exemple: .....

**DORINȚE**

- caracteristici: .....
- exemple: .....

Păstrarea economiilor:

**Acasă**

Avantaje: ...

Dezavantaje: ...

**La bancă**

Avantaje: ...

Dezavantaje: ...

2. Împărțiți clasa în două grupe. O grupă va formula argumente *pro*, iar cealaltă, argumente *contra* următoarelor afirmații, completând pe tablă un tabel asemănător celui de mai jos:

Afirmația	Argumente <i>pro</i>	Argumente <i>contra</i>
1. Mobile banking este instrumentul de plată care trebuie să înlocuiască numerarul în totalitate.		
2. Asigurările facultative nu sunt importante.		
3. Cardul bancar este util în orice activitate		

3. Se dau următoarele teme:

*Consumatorul informat – consumatorul puternic*

*Protecția consumatorului – cost sau beneficiu?*

*Evoluția instrumentelor de plată – avantaj sau dezavantaj?*

**Alegeți una dintre teme și redactați un articol pentru revista școlii.**

4. Completați pe caiet.

Bugetul de familie/personal poate fi:

- ✓ ...;
- ✓ ...;
- ✓ ...;

5. Analizați imaginile:



Identificați două avantaje și două dezavantaje ale utilizării fiecărei metode de plată ilustrate.



## EVALUARE FINALĂ

### I. Analizați imaginea alăturată și, apoi, răspundeți:

1. Menționați, pe baza imaginii, două tipuri de asigurare pentru autoturisme.
2. Precizați câte o caracteristică a fiecărui tip de asigurare menționat.

(2 × 0,5p = 1p)

(2 × 0,5p = 1p)

### II. Completați pe caiet enunțurile:

1. Bugetul personal este parte componentă a bugetului ...
2. Numerarul este format din ... și ...
3. Resursele se împart în patru categorii: resurse ..., resurse ..., resurse ... și resurse ...
4. În cazul proprietății private bunurile aparțin ...

**Model:** Comisionul de ... (rambursare) anticipată este un element ce trebuie avut în vedere la contractarea unui credit.



(8 × 0,5p = 4p)

### III. Apreciați cu adevărat sau fals fiecare dintre enunțurile următoare:

1. Internet banking este un serviciu bancar ce poate fi folosit în orice loc.
2. Bonul fiscal este necesar în cazul în care bunul este returnat.
3. Denominarea este numită popular și „tăierea zerourilor”.
4. Depozitul pentru copii poate fi creat de către copii.
5. Bugetul excedentar apare în situația în care veniturile sunt mai mari decât cheltuielile.
6. Costul total al creditului îl reprezintă dobânda anuală efectivă.

**Model:** Pentru cumpărături cu cardul de peste 100 de lei este necesară introducerea codului PIN. (adevărat)

(6 × 0,5p = 3p)

Din oficiu:

1 punct

Total:

10 puncte

### INDICAȚII ȘI SOLUȚII DE REZOLVARE A UNOR EXERCIȚII

**Unitatea 1 - I.** a) F; b) A; c) F; d) F. **II.** 1. fiscal; 2. reclamație; 3. pret; 4. contrafăcut; 5. siguranță.

**Unitatea 2 - 1.** 1-c; 2-f; 3-a; 4-b; 5-d; 6-e.

**Unitatea 3 - 1.** Creșterea. **2.** Produse agroalimentare și băuturi nealcoolice (locul I); Locuință, apă, electricitate, gaze și alți combustibili (locul II). **3.** Educația 0,6% (trim. II) și 0% (trim. III).

**Unitatea 4 - 2.** are. **3. a)** numerar; **b)** mijloc de schimb; **c)** telefon conectat la internet; **d)** denominarea.

**Unitatea 5 - I. a)** A; **b)** F; **c)** A; **d)** A. **IV.** 1. contract; 2. credit; 3. dobânda; 4. comisionul; 5. moneda.

**Unitatea 6 - I. 1. A; 2. A; 3. F; 4. A 5. F. III.** 1. polițe; 2. broker; 3. ofertele; 4. facultative; 5. riscuri.

### BIBLIOGRAFIE

1. *Dicționar de economie, ediția a II-a*, ASE Catedra de Economie și Politici Economice, 2001
2. Henry Hazlitt, *Economia într-o lecție*, Editura Liberta Publishing, 2006
3. <https://www.wikipedia.org/>
4. <https://dexonline.ro/>



Programa școlară poate fi accesată la adresa:  
<http://programe.ise.ro>.

Manualul este prezentat în variantă tipărită și în variantă digitală.

Varianta digitală are un conținut similar celei tipărite.

În plus, cuprinde o serie de activități multimedia interactive de învățare (exerciții interactive, jocuri educaționale, animații, filme, simulări).

*Toate bogățiile își au originea în minte.  
Bogăția este în idei, nu în bani.*

**Robert Collier**

**LITERA**

Tradiție din 1989

 [www.litera.ro](http://www.litera.ro)

ISBN 978-606-33-5470-0



9 786063 354700