

Flavia-Gabriela Anghel
Bogdan-Nicolae Glăvan
Radu-Cristian Mușetescu



Educație socială

Clasa a VIII-a



Acest manual este proprietatea Ministerului Educației și Cercetării.

Acest manual școlar este realizat în conformitate cu Programa școlară aprobată prin Ordinul ministrului educației naționale nr. 3393/28.02.2017.

119 – număr unic de telefon la nivel național pentru cazurile de abuz împotriva copiilor

116.111 – numărul de telefon de asistență pentru copii

Flavia-Gabriela Anghel
Bogdan-Nicolae Glăvan
Radu-Cristian Mușetescu



Educație socială

Clasa a VIII-a



Manualul școlar a fost aprobat de Ministerul Educației și Cercetării prin ordinul de ministru nr. 4500/10.07.2025.

Manualul este distribuit elevilor în mod gratuit, atât în format tipărit, cât și în format digital, și este transmisibil timp de patru ani școlari, începând din anul școlar 2025 – 2026.

Inspectoratul Școlar

Școala/Colegiul/Liceul

ACEST MANUAL A FOST FOLOSIT DE:

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.

Referenți științifici:

prof. univ. dr. Cristian Valeriu Păun, Academia de Studii Economice, București

prof. ec. gr. I Nicoleta Negoianu, Colegiul Economic „Costin C. Kirițescu”, București

Coordonator redacție: Cătălin Georgescu

Editor-coordonator: Ionuț Popa

Redactare: Ana-Maria Stuparu

Corectură: Ioana Tudose, Elena Chiruță

Copertă, coordonare tehnică și prepress: Florin Paraschiv

Tehnoredactare: Valentina Dobrescu

Layout: Faber Studio

Activități digitale interactive și platformă e-learning: Editsoft & Services; website: <https://editsoft.ro>

Înregistrare și procesare sunet: ML Systems Consulting

Voce: Camelia Pintilie

Credite foto și video: Dreamstime, Wikimedia Commons, www.agerpres.ro (p. 19)

Ilustrații: Dreamstime, Wikimedia Commons (p. 56)

Animații: SC Film Experience SRL

ISBN 978-630-358-011-1

Pentru comenzi puteți contacta Departamentul Difuzare

C.P. 12, O.P. 63, cod poștal 014880, sector 1, București

Telefoane: 021.796.73.83, 021.796.73.80

Fax: 021.369.31.99

www.art-educational.ro

Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate Editurii Art Klett.

Nicio parte a acestei lucrări nu poate fi reprodusă, stocată ori transmisă, sub nicio formă

(electronic, mecanic, fotocopiare, înregistrare sau altfel), fără acordul prealabil scris al editurii.

© Editura Art Klett, 2025

Cuvânt-înainte

„O călătorie de 1 000 de kilometri începe cu un singur pas.”
Lao Tzu

Călătoria ta pe drumul educației sociale a început în clasa a V-a cu reflecții critice asupra drepturilor copilului, a continuat cu educația interculturală în clasa a VI-a și cea pentru cetățenie democratică în clasa a VII-a, pentru ca în clasa a VIII-a să descoperi, cu ajutorul acestui manual, calea spre educația economico-financiară.

Manualul de *Educație socială – Educație economico-financiară* îți va fi ghid de nădejde în călătoria de anul acesta, ajutându-te să asimilezi cunoștințe din domeniul socio-economic, să-ți dezvolti spiritul antreprenorial și abilitatea de a transforma ideile în acțiuni.

Vei descoperi în paginile manualului ce comportamente definesc un consumator avizat, ce relație există între inițiativă și risc, ce îi motivează pe producători și ce valori se află în spatele succesului antreprenorilor.

Puternic conectat la dimensiunea economică a realității cotidiene, manualul te va ajuta să descifrezi relația dintre nevoi și dorințe, să descoperi rolul și valoarea banilor, pentru ca apoi să te învețe cum să construiești planuri de acțiune și să folosești bugetul ca instrument de alocare a resurselor pentru îndeplinirea scopurilor alese.

Pe același drum al educației economico-financiare vei afla despre importanța economisirii, despre produsele și serviciile bancare și nebancare, despre instrumentele moderne de economisire pentru copii și cum să alegi între acestea.

Vei fi provocat, pe tot parcursul călătoriei, să participi, alături de colegii tăi, la luarea deciziilor în probleme de natură economico-financiară specifice grupurilor și comunităților din care faci parte, să dai dovadă de inițiativă, de spirit de echipă și de responsabilitate.

Te invităm, așadar, la drum! Succes!

Autorii



Prezentarea manualului

Instrucțiuni de utilizare a manualului digital

Varianta digitală a manualului este similară cu cea tipărită, având în plus 75 de AMII, activități multimedia interactive de învățare, cu rolul de a spori valoarea cognitivă. Activitățile multimedia interactive de învățare sunt de trei feluri, simbolizate pe parcursul manualului astfel:

-  **Activitate statică**, de ascultare activă și de observare dirijată a unei imagini semnificative
-  **Activitate animată**, filmuleț sau scurtă animație
-  **Activitate interactivă**, de tip exercițiu sau joc, în urma căreia elevul are feedback imediat



Imaginea de pe copertă este generată cu ajutorul inteligenței artificiale. Ea nu reflectă adevărul științific și nu reprezintă o realitate cotidiană. Este o imagine „concept” și are exclusiv rol vizual/grafic.

Centrat pe dimensiunea economico-financiară și antreprenorială, manualul de educație socială este un instrument de lucru ce vizează deopotrivă asimilarea unor cunoștințe din domeniul socioeconomic, cultivarea gândirii critice, însușirea unor valori și atitudini responsabile în relațiile economice, dezvoltarea spiritului antreprenorial și a abilității de a transforma ideile în acțiuni.

Manualul este structurat în trei unități de învățare și cuprinde și un proiect educațional:

- I. Cetățenia, dimensiunea economică.** Elevul învață despre cele două ipostaze în care acționăm ca cetățeni: ipostaza de consumator, respectiv cea de producător. Discutarea calității de consumator se face din perspectiva drepturilor și a responsabilităților pe care le au consumatorii de bunuri și de servicii, iar analiza producătorului vizează spiritul antreprenorial și relația dintre inițiativă și risc.
 - II. Bani și bugetul.** În această unitate este abordată mai întâi relația dintre nevoi și dorințe, apoi elevul învață cum să folosească bugetul, ca procedură de alocare a resurselor pentru îndeplinirea scopurilor propuse, și studiază rolul banilor și al instrumentelor moderne de plată.
 - III. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare.** Elevul descoperă produsele și serviciile bancare și nebankare, studiază instrumentele moderne de economisire și învață cum să aleagă între diverse produse.
- Proiectul educațional** ocupă un loc special în cadrul demersului didactic, facilitând participarea activă a elevilor la luarea deciziilor în probleme de natură economico-financiară, specifice grupurilor și comunităților din care fac parte, dezvoltând inițiativa, spiritul de echipă și pe cel antreprenorial.

Manualul este structurat în 3 unități de învățare

U1 Cetățenia, dimensiunea economică



Unitate	Conținut
Unitate 1	1.1. Consumator
Unitate 2	1.2. Producător
Unitate 3	1.3. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 4	1.4. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 5	1.5. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 6	1.6. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 7	1.7. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 8	1.8. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 9	1.9. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 10	1.10. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare

U2 Bani și bugetul



Unitate	Conținut
Unitate 1	2.1. Plan de economisire, buget și investiție
Unitate 2	2.2. Nevoii și dorințele
Unitate 3	2.3. Bugetul
Unitate 4	2.4. Bani și funcțiile banilor
Unitate 5	2.5. Valoarea banilor
Unitate 6	2.6. Moneda națională și moneda
Unitate 7	2.7. Instrumente de plată
Unitate 8	2.8. Instrumente de plată
Unitate 9	2.9. Instrumente de plată
Unitate 10	2.10. Instrumente de plată

U3 Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare



Unitate	Conținut
Unitate 1	3.1. Produsul și serviciul bancar
Unitate 2	3.2. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 3	3.3. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 4	3.4. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 5	3.5. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 6	3.6. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 7	3.7. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 8	3.8. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 9	3.9. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare
Unitate 10	3.10. Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebankare

Structura lecției: un parcurs de învățare coerent și eficient în 8 pași didactici

Metode complementare de evaluare utilizate: învățare prin activitate, portofoliu, proiect, joc/joc de rol, activitate în context nonformal, dezbatere, investigație, autoevaluare



Provocare

Etapă de analiză și sinteză care vizează formarea unei gândiri critice, creative și de captare a interesului.

Dicționar

Rubrică în care sunt definite cuvintele-cheie din fiecare lecție, într-un mod concis și coerent.



Mă informez

Rubrică în care conținuturile sunt detaliate, esențializate și adaptate nivelului de înțelegere al unui elev de clasa a VIII-a.



Știi că...?

Secvență întâlnită pe parcursul fiecărei unități de învățare, care prezintă informații noi menite să stârnească interesul și curiozitatea elevilor.



Cuprins

	Nr pag.	Lecții
UNITATEA 1 Cetățenia, dimensiunea economică	10	L1: Consumatorul A. Calitatea de consumator de bunuri și de servicii
	12	B. Calitatea de consumator de servicii financiare
	14	L2: Drepturile și responsabilitățile consumatorilor A. Drepturile consumatorilor
	17	B. Responsabilitățile consumatorilor
	20	L3: Producătorul
	24	L4: Spiritul antreprenorial
	30	L5: Risc și inițiativă
	34	Recapitulare
	35	Evaluare
UNITATEA 2 Banii și bugetul	38	L1: Plan de acțiune. Scopuri și mijloace
	42	L2: Nevoi și dorințe
	46	L3: Bugetul A. Bugetul personal
	50	B. Bugetul familiei
	54	L4: Banii și funcțiile banilor
	60	L5: Valoarea banilor
	64	L6: Moneda națională a României
	68	L7: Instrumente și mijloace de plată
	72	Recapitulare
	73	Evaluare
UNITATEA 3 Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebancare	76	L1: Produse și servicii bancare
	82	L2: Mijloace moderne de economisire. Instrumente de economisire pentru copii
	86	L3: Alegerea produselor bancare
	92	L4: Asigurările
	96	L5: Alegerea ofertei de asigurare
	100	Recapitulare
	101	Evaluare
	102	Elaborarea și derularea proiectului educațional pe teme economico-financiare
	104	Fișă de observare sistematică a activității și a comportamentului elevilor



Competențe specifice asociate

1.1, 1.2, 2.2

1.1, 1.2, 1.3,
2.1, 2.2,
3.1, 3.2

1.1, 1.2, 1.3,
2.2, 3.2

1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2



Competențe generale

1. Raportarea critică la fapte, evenimente, idei, procese din viața personală și a diferitelor grupuri și comunități, prin utilizarea unor achiziții specifice domeniului social
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
3. Participarea responsabilă la luarea deciziilor prin exercitarea spiritului de inițiativă și întreprinzător, respectiv prin manifestarea unui comportament social, civic și economic activ

Competențe specifice

- 1.1. Utilizarea corectă a termenilor specifici educației economico-financiare cu referire la fapte/eventimente economico-financiare
- 1.2. Asumarea calității de consumator avizat de bunuri și servicii și 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
- 2.1. 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
- 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 a riscurilor acestora



U1

Cetățenia, dimensiunea economică



Lecția 1

10 Consumatorul

Lecția 2

14 Drepturile și responsabilitățile consumatorilor

Lecția 3

20 Producătorul

Lecția 4

24 Spiritul antreprenorial

Lecția 5

30 Risc și inițiativă

Recapitulare

34

Evaluare

35



15 martie
Ziua Mondială a
Drepturilor Consumatorilor

Consumatorul

Dicționar



bunuri de consum

elemente tangibile care contribuie direct la satisfacerea trebuințelor

servicii

elemente intangibile dorite de consumatori pentru satisfacerea anumitor nevoi sociale sau pentru efectuarea unor activități

Pași importanți în decizia de a cumpăra:

- 1 Identifică lucrul de care ai nevoie.
 - Stabilește prioritățile.
 - Evită cumpărarea impulsivă.
- 2 Stabilește câți bani poți să cheltuiești sau câți vrei să cheltuiești.
 - Întocmește un buget.
- 3 Caută ofertele vânzătorilor.
 - Evaluează diferitele opțiuni.
 - Cere sfatul părinților sau prietenilor.
- 4 Evaluează alternativele în funcție de informațiile primite.
- 5 Ia decizia optimă.

Nu uita de costurile ascunse: comisioane, taxe de livrare etc.!

A. Calitatea de consumator de bunuri și de servicii



Provocare

Când ai cumpărat ultima dată un produs, la ce v-ați gândit? Ați așteptat mult până să-l achiziționați sau decizia a fost mai degrabă rezultatul unui impuls? V-a sfătuit cineva ce să alegeți? Preferințele voastre sunt diferite de cele ale părinților ori ale prietenilor voștri? Dați exemple. Ce vă influențează deciziile de cumpărare: convingerile, prietenii, vânzătorii?



Mă informez

Din perspectivă economică, fiecare dintre noi acționează în mai multe roluri: de consumator, de producător, de antreprenor ș.a.m.d. Indiferent de ipostaza în care ne aflăm, folosim bunuri și servicii pentru a ne atinge obiectivele.

Bunurile sunt orice element tangibil util activității omului. Ele pot fi bunuri de consum sau bunuri de capital (mijloace de producție), acestea din urmă fiind folosite la producerea altor bunuri.

Serviciile sunt activități utile oamenilor, precum serviciile turistice sau de distracții, serviciile de transport, cele stomatologice sau cele financiar-bancare.

Bunurile de consum sunt obiecte tangibile care ne satisfac direct nevoile, precum alimentele sau articolele de îmbrăcăminte. Ocazional, ne procurăm bunuri de consum direct din natură sau din gospodărie, ca atunci când culegem un măr din grădina bunicii sau când mama ne gătește o omletă. De cele mai multe ori însă, cumpărăm bunurile și serviciile necesare de la cei care le-au produs și le oferă spre vânzare.

Consumatorul este persoana care cumpără bunuri de consum și servicii pentru uz personal sau care folosește bunuri și servicii pentru a-și satisface nemijlocit nevoile.

Când cumpărăm un bun, ne ghidăm după câteva considerații: propriile dorințe, prețul, calitatea produsului, designul, impresiile altora. Consumul se bazează pe preferințele noastre subiective, însă trebuie să fim conștienți că preferințele sunt modelate de mediul în care trăim, de familie, de anturaj, de vârstă, de gen, de experiențele trăite și, nu în ultimul rând, de publicitatea vânzătorilor.

În același timp, decizia de cumpărare este rezultatul unui act rațional, prin care fiecare consumator pune în balanță costurile și beneficiile alegerii. Cu cât consumatorul beneficiază de mai multe informații (în legătură cu produsul, cu alternativele etc.), cu atât el este în măsură să ia decizii mai bune în viață. O manieră riguroasă de a lua deciziile se bazează, în esență, pe un plan.



Rețin

- În calitate de consumatori, folosim bunuri de consum și servicii.
- Dorințele de consum reflectă preferințele noastre.
- O alegere optimă este rezultatul unei strategii riguroase de evaluare a ofertei vânzătorilor.
- Verificarea atentă a informațiilor ne ferește de eventuale nemulțumiri.



Aplic



1. Realizați în caiet un tabel asemănător celui de mai jos, completând cu șapte exemple de bunuri de consum, respectiv servicii, pe care le cumpărați sau le folosiți frecvent pentru satisfacerea directă a nevoilor.

Bunuri de consum	Servicii
1. Apă plată îmbuteliată	1. Internet și telefonie
2.	2.
3.	3.
4.	4.
...	...

2. Alimentația sănătoasă a câinilor trebuie să se bazeze în principal pe carne și pe legume și, în proporție foarte mică, pe cereale. Un magazin online vinde două tipuri de hrană pentru câini. Citiți în tabelul de mai jos compoziția, cantitatea și prețul acestora. Care dintre cele două sortimente este mai ieftin? Pe care l-ați alege pentru animalul vostru de companie, știind că, potrivit legii, lista ingredientelor enumeră elementele din care este compus produsul, în ordinea descrescătoare a ponderii lor în masa produsului?

Sortiment 1	Sortiment 2
Sac 15 kg	Sac 12 kg
Preț: 283 de lei	Preț: 205 lei
Compoziție: proteină deshidratată de pasăre, porumb, făină de porumb, grăsimi animale, grâu, orez, gluten de porumb, proteine animale hidrolizate, pulpă de sfeclă, ulei de pește, ulei de soia, minerale, drojdii, crustacee hidrolizate (sursă de glucozamină), cartilaj hidrolizat (sursă de condroitină)	Compoziție: carne de miel deshidratată, carne de curcan deshidratată, orez brun, grăsimi de curcan, cicoare (sursă naturală de fructooligozaharide și inulină), făină de roșcove, măr deshidratat, crustacee deshidratate din Antarctica (sursă naturală de EPA și DHA), drojdie de bere (sursă naturală de mananoligozaharide), taurine, glucosamine, condroitină, Yucca schidigera – MSM (metilsulfonilmetan), Rosmarinus sp., Vinis sp., Curcuma sp., Citrus sp., Syzygium sp.



Învăț prin activitate. Metoda „Pălăriilor gânditoare”

Pentru organizarea evenimentului de absolvire a clasei a VIII-a, aveți nevoie de bunuri și servicii. Cu ajutorul profesorului, faceți o listă cu bunuri și/sau servicii necesare banchetului.

Profesorul împarte clasa în șase grupe, cărora le distribuie câte o pălărie colorată. Fiecare grupă de elevi va studia piața, va alege marca/furnizorul pentru bunurile și serviciile din listă și va argumenta alegerea făcută din perspectiva pălăriei pe care o poartă.

- **Pălăria albă** oferă informații obiective, neutre, despre produse și servicii.
- **Pălăria roșie** exprimă sentimente, emoții, față de produsele alese.
- **Pălăria galbenă** precizează avantajele, aspectele pozitive ale bunurilor selectate.
- **Pălăria neagră** menționează dezavantajele, aspectele negative ale bunurilor și serviciilor.
- **Pălăria verde** oferă idei noi, alternative în raport cu bunurile selectate.
- **Pălăria albastră** analizează comparativ și clarifică soluția.



„Nimeni nu poate să cunoască totul despre bunurile și serviciile pe care le cumpără, dar toată lumea ar trebui să știe suficiente lucruri pentru a face alegeri inteligente.”

Virginia Knauer,
fost director al Oficiului
pentru Protecția
Consumatorilor din SUA

Știi că...?



- În timpul regimului comunist, statul român decretase că necesarul de consum al unui om este de o jumătate de pâine pe zi, un litru de ulei și un kilogram de zahăr pe lună. Discutați cu părinții sau cu bunicii voștri despre consecințele pe care le-a avut această decizie.

Etichetarea alimentelor

Principiile generale care stau la baza etichetării alimentelor au fost instituite în *Regulamentul 1169* din 2011, adoptat de Parlamentul European. Astfel, eticheta produsului trebuie să menționeze, printre altele:

- a Denumirea;
- b Lista ingredientelor – elementele din care este compus produsul, în ordinea descrescătoare a ponderii în masa produsului. Indicarea cantității unui ingredient e obligatorie când acesta face parte din denumirea produsului ori este asociat în mod evident cu produsul;
- c Ingredientele care ar putea provoca alergii sau intoleranță;
- d Cantitatea;
- e Data valabilității;
- f Condițiile de păstrare.

Dicționar

**instituții financiare**

companii care oferă servicii financiare

servicii financiare

servicii legate de bani

bănci

companii care atrag bani de la deponenți și oferă credite

cont curent

cont în care titularii pot face încasări și plăți

schemă Ponzi

operațiune investițională frauduloasă, prin care deponenții sunt păcăliți că pot câștiga foarte mulți bani într-un timp foarte scurt

dobândă

sumă de bani primită sau plătită pentru utilizarea unui împrumut, în cadrul unei datorii

comision

recompensă bănească primită de o persoană sau bancă pentru efectuarea unui serviciu sau medierea unei afaceri

Știi că...?



- Cele mai accesate servicii financiare de către consumatorii români sunt contul curent la o bancă, cardul bancar și polița de asigurare auto.

B. Calitatea de consumator de servicii financiare



Provocare

Ați făcut vreodată plăți, fie în magazin, fie online, folosind un card bancar? Știți însă că o astfel de modalitate de plată nu ar fi posibilă fără a cumpăra câteva servicii financiare, de exemplu serviciul de cont curent bancar și serviciul de plată cu cardul?



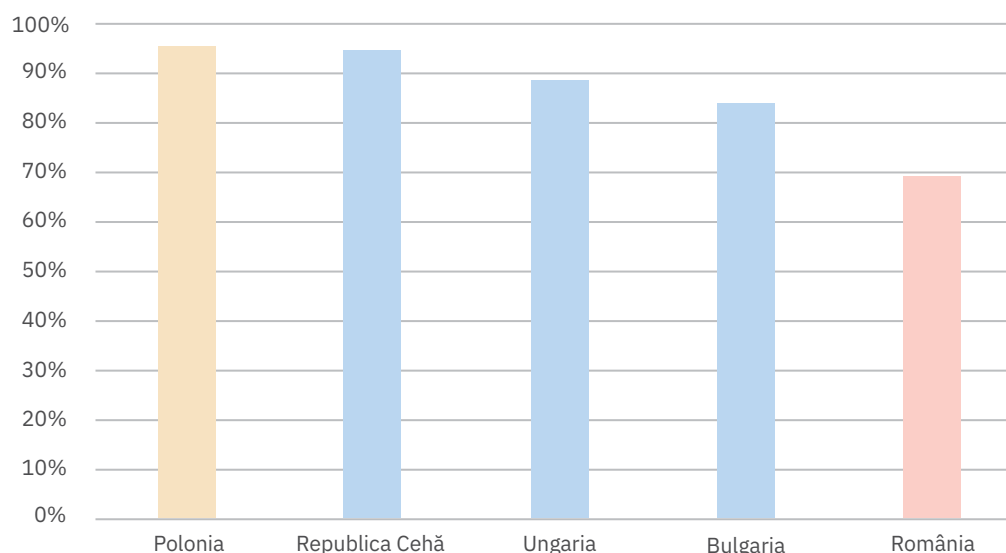
Mă informez

Instituțiile financiare sunt companii a căror activitate constă în principal în atragerea și gestionarea depozitelor bancare ori a altor fonduri, în acordarea de credite, în furnizarea de servicii de plăți, oferirea de asigurări, pensii, emiterea de garanții ori în schimbarea diverselor monede. Cele mai importante instituții financiare sunt băncile. În principal, printre clienții acestora se numără cei care doresc să economisească, banii depuși fiind folosiți pentru acordarea de împrumuturi.



Când deschidem un cont bancar, când achităm cu cardul sau când luăm un împrumut, suntem consumatori de servicii financiare. Nu toți românii sunt consumatori de astfel de servicii. Conform datelor oferite de Banca Mondială, România se află pe ultimul loc din UE la incluziunea financiară. Doar 69,1% din populația adultă deține un cont bancar (4,7 milioane de români nu dețin cont bancar), față de 84% în Bulgaria și 95,7% în Polonia.

Ponderea persoanelor (peste 15 ani) care dețin un cont bancar



Sursa: Banca Mondială, 2021

Contul curent este cel mai simplu serviciu financiar, pe baza căruia putem achiziționa produse mai complexe. Dacă vrem să economisim, să ne împrumutăm ori să plătim cu carduri bancare, avem nevoie în primul rând de un cont curent. Contul curent este un serviciu prin care banca ne găzduiește banii; în acest cont putem primi sume de bani (indemnizații, salarii etc.) și putem depune bani; banii din contul curent pot fi retrași de la bancomat sau pot fi folosiți pentru a efectua plăți direct, transferându-i în contul altcuiva, de exemplu cu ajutorul **cardului bancar**.

În cazul pierderii sau furtului de card bancar, primul lucru care trebuie făcut este contactarea băncii emitente pentru blocarea cardului.



Rețin

- Serviciile financiare sunt servicii legate de bani, pe care le oferă companii specializate precum băncile.
- Dacă avem un cont curent, putem face plăți cu cardul.



Aplic

Împărțiți în echipe, completați fișa de analiză a cel puțin trei oferte pentru carduri destinate persoanelor care nu au împlinit vârsta de 18 ani.

Fișa de analiză trebuie să cuprindă denumirea produsului financiar, instituția financiară care îl oferă, informații despre deschiderea și administrarea conturilor, suma minimă necesară pentru deschiderea contului, eliberarea cardului, utilizarea cardului, dobânda aferentă contului, comisioane, beneficii (card gratuit, acces la aplicații mobile ș.a.).

Includeți fișa de analiză realizată în **Portofoliu**.



Studiu de caz

Frauda financiară

Schema Ponzi este o fraudă financiară. Aparent, aceasta seamănă cu activitatea bancară și constă în atragerea banilor de la „deponenți” (ori investitori), în schimbul promisiunii că, după o perioadă scurtă de timp, aceștia vor putea reține sume de bani mult mai mari. Deponenții sunt convinși să creadă că banii vor fi investiți cu un profit foarte mare datorită talentului celui care orchestrează întreaga afacere și că așa se explică posibilitatea de a reține ulterior sume mult mai mari decât cele investite. În realitate, banii nu sunt investiți în nimic; persoana care comite fraudă atrage succesiv noi și noi deponenți și folosește banii celor din urmă pentru a restitui sumele promise primilor „deponenți”, care, văzând că schema funcționează, îi încurajează și pe alții să participe, astfel că circuitul financiar capătă o amploare tot mai mare.

Schema poartă numele lui Charles Ponzi, cel care, la începutul anilor 1920, a organizat în Statele Unite ale Americii un sistem piramidal financiar înșelător. Inițiatorul le promitea celor care îi oferă bani un profit de 50%, dacă așteaptă 45 de zile, sau de 100%, dacă așteaptă 90 de zile.

Tratați cu circumspecție ofertele financiare care par neobișnuit de avantajoase. Este posibil ca acestea să ascundă o fraudă.



- Organizați-vă în echipe de câte 4-5 elevi și studiați cazul Caritas, o fraudă financiară din România.

„Ioan Stoica, un contabil originar din Brașov, a ademenit milioane de români cu iluzia îmbogățirii peste noapte, laudându-se că a ticluit o formulă matematică secretă prin care putea să înmulțească banii și să scoată România din sărăcie. Oricine depunea bani la Caritas urma să primească, după trei luni, de opt ori mai mult, iar respectarea acestei promisiuni în prima parte a desfășurării jocului și mediatizarea «miracolului» au creat o reacție în lanț. Apăsăți de neajunsuri și dornici să se căpătuiască, românii s-au agățat cu disperare de această himeră. În toamna lui 1993, șeful Băncii Naționale a României estima că o treime din lichiditățile țării sunt la Caritas.”

(Sursa: „Caritas, prima țepă națională. Jocul care a adunat o treime din banii României”, *Adevărul*, 6 aprilie 2015)

1. Documentați-vă pe internet despre fenomenul Caritas și selectați informații relevante.
2. Analizați cazul din perspectiva celor implicați și menționați consecințele pe care le-a avut.
3. Elaborați un poster prin care să comunicați rezultatele analizei voastre. Prezentați-l colegilor.

Criterii de evaluare

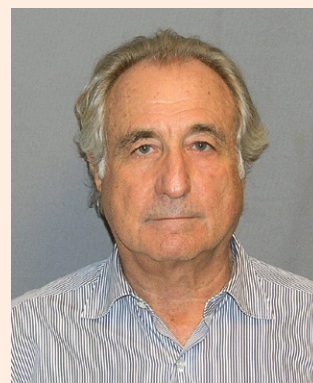
- ✓ Acuratețea și diversitatea informațiilor
- ✓ Pertinența concluziilor
- ✓ Prezentarea coerentă și atractivă a rezultatelor

Știi că...?



Charles Ponzi
(1882-1949)

- Charles Ponzi s-a născut în Italia și a absolvit Universitatea La Sapienza din Roma. A traversat Atlanticul și a ajuns la Boston în 1903. El a declarat ulterior pentru ziarul *The New York Times*: „Am sosit în această țară cu 2,50 dolari în numerar și cu un milion de dolari în speranțe, iar speranțele nu m-au părăsit niciodată.”



Bernard Madoff
(1938-2021)

- Bernard Madoff, fost președinte al bursei de valori americane NASDAQ, este autorul celei mai mari scheme Ponzi din istorie. A dezvoltat una dintre cele mai mari firme de investiții din sectorul financiar american și timp de peste un deceniu a organizat un joc piramidal sofisticat. Acuzat de fraudă, a fost arestat în anul 2008. Atunci s-a aflat că diverși investitori contribuiseră cu circa 36 de miliarde de dolari, pagubele fiind estimate la aproximativ 18 miliarde de dolari.

Drepturile și responsabilitățile consumatorilor

A. Drepturile consumatorilor

Dicționar



drept

prerogativă legal recunoscută a unei persoane de a se bucura de anumite privilegii, în mod firesc

responsabilitate

atitudine conștientă, simț de răspundere față de obligațiile sociale

reglementare

operație de stabilire a unei norme sau a unui regulament

protecția consumatorului

ansamblu de măsuri luate pentru protejarea cetățenilor în calitatea lor de consumatori, asigurând cadrul necesar accesului neîngrădit la produse și la servicii și informarea lor completă și corectă

publicitate înșelătoare

orice formă de publicitate care, prin modul de prezentare, poate induce în eroare persoanele cărora li se adresează și care poate afecta comportamentul economic al acestora

Știi că...?



- Ziua Mondială a Drepturilor Consumatorilor se sărbătorește pe 15 martie, dată la care, în anul 1962, președintele american John F. Kennedy a trimis Congresului un mesaj în care a susținut cele patru drepturi fundamentale ale consumatorilor.



Provocare

„Csaba a cumpărat un Smart TV LED de la un magazin online din Ungaria. După ce produsul a fost livrat și pornit, Csaba a observat o pată neagră în partea de sus a ecranului. A luat imediat legătura cu vânzătorul și a trimis fotografii ale televizorului și ale pachetului. Pachetul nu avea însă nicio urmă de deteriorare. Prin urmare, vânzătorul a cerut un document care să arate că, la momentul livrării, Csaba i-a atras atenția curierului asupra defectului. Numai că respectivul document era imposibil de trimis, pentru simplul fapt că defectul a putut fi observat numai după pornirea televizorului. În aceste condiții, vânzătorul a refuzat să ia vreo măsură.”

(Sursa: Centrul European al Consumatorilor România)

Ce soluție are Csaba în situația de față? Trebuie să se mulțumească cu produsul defect, așa cum i-a fost livrat, sau poate face ceva? Discutați cazul în clasă.



Mă informez

Oamenii vând și cumpără deoarece schimbul le sporește bunăstarea. Cineva care este cu adevărat talentat la copt prăjituri își poate deschide o cofetărie și va începe să facă schimb cu oameni care nu au timpul, cunoștințele sau abilitățile necesare pentru a face prăjituri la fel de bune. Cumpărătorii îi oferă în schimb bani, cu ajutorul cărora maestrul cofetar își poate cumpăra, la rândul său, ceea ce dorește.



Produsul cofetarului face obiectul tranzacției între vânzător și cumpărător.

Schimbul reprezintă, în esență, un transfer de **drepturi** și de **obligații**: vânzătorul îi transferă cumpărătorului dreptul de proprietate asupra bunului care face obiectul tranzacției, iar cumpărătorul îi transferă vânzătorului banii ceruți de acesta.

Când cumpărăm de la cofetărie un eclair, tranzacția noastră nu este înregistrată într-un contract scris, fiindcă e foarte simplă și clară pentru ambele părți. Cumpărătorul și vânzătorul ar pierde mult timp dacă ar

menționa într-un document tot ce așteaptă unul de la celălalt.

În cazul altor tranzacții însă, cum ar fi cele de valoare însemnată sau cele care se derulează într-o perioadă îndelungată de timp, drepturile și obligațiile părților sunt trecute într-un contract oficial, semnat atât de vânzător, cât și de cumpărător. Așa se întâmplă, de exemplu, când cumpărăm un automobil sau când vrem să împrumutăm bani de la bancă. Chiar și așa, dată fiind complexitatea produsului respectiv, drepturile și responsabilitățile părților nu sunt ușor de determinat.

În vremuri mai vechi, așezările umane aveau dimensiuni reduse, precum satele sau orașele mici de astăzi. Vânzătorii și cumpărătorii se știau destul de bine. Între ei se dezvoltă nu doar o relație comercială, ci și una de încredere, pe termen lung. Vânzătorii erau puternic motivați să îi servească pe cumpărători cu maximum de atenție, deoarece, în caz contrar, pierdeau clienți. În societatea modernă însă, rareori se întâmplă să îl cunoaștem pe producătorul bunurilor pe care le cumpărăm. Schimburile se desfășoară

la scară globală, putem cumpăra online bunuri fabricate la mii de kilometri distanță, de persoane pe care probabil nu le vom cunoaște niciodată. Și, de multe ori, nu știm exact ce cumpărăm până când nu intrăm în posesia produsului.

Preocuparea pentru drepturile consumatorilor a existat din cele mai vechi timpuri. De exemplu, în secolele trecute, cârciumarii erau obligați să servească băuturile în căni sau ulcele al căror volum trebuia să respecte măsura oficială, pentru a preveni înșelăciunile. Această preocupare s-a dezvoltat considerabil în epoca modernă, odată cu extinderea piețelor și creșterea complexității produselor.

În 1962, John F. Kennedy, președintele Statelor Unite ale Americii, a transmis Congresului ceea ce putem numi „Carta drepturilor consumatorilor”, un document în care sunt formulate patru drepturi fundamentale:

CASA ALBĂ
MESAJ SPECIAL DESPRE PROTEJAREA
INTERESULUI CONSUMATORULUI

„Prin definiție, calitatea de consumator ne include pe toți. Consumatorii sunt cel mai mare grup din punct de vedere economic, influențând și fiind afectat de aproape orice decizie economică publică sau privată. Două treimi din totalul cheltuielilor din economie sunt suportate de către consumatori. Dar ei sunt singurul grup important din economie care nu este organizat în mod eficient, ale cărui opinii nu sunt auzite foarte des.”

Extras, în traducere, din mesajul adresat Congresului Statelor Unite ale Americii de către președintele John F. Kennedy.

Dreptul la siguranță

Dacă le utilizează conform modului stabilit de producător, consumatorii au dreptul de a nu fi răniți de produsele pe care le cumpără. Fabricanții au obligația de a testa produsele, de a-l avertiza pe consumator în legătură cu potențialele pericole și de a retrage de la vânzare produsele defecte sau care pun în pericol sănătatea cumpărătorilor.

Dreptul de a fi informați

Pentru a cumpăra în cunoștință de cauză, consumatorii au dreptul să fie informați în mod corect și complet. Producătorii sunt obligați să nu îi inducă în eroare pe cumpărători prin informații mincinoase sau publicitate înșelătoare.

Dreptul de a alege

Afirmă importanța existenței unei varietăți de produse din care consumatorii să poată alege produsul ce răspunde cel mai bine nevoilor lor. Producătorii sunt obligați să nu recurgă la practici care restrâng concurența și limitează dreptul de alegere al cumpărătorilor.

Dreptul de a fi ascultați

Consumatorii au dreptul de a formula cereri în legătură cu produsele cumpărate. Producătorii și statul au obligația de a răspunde eventualelor plângeri și de a rezolva problemele reclamate.

În Uniunea Europeană, practicile corecte de comerț sunt apărute prin *Tratatul privind funcționarea Uniunii* și prin numeroase alte legi, o importanță aparte având-o *Directiva 2011/83/UE* privind drepturile consumatorilor. Aceasta conține prevederi despre informațiile la care cetățenii trebuie să aibă acces înainte de a cumpăra bunuri și servicii, din magazine fizice sau online, la livrarea și la rambursarea bunurilor cumpărate etc.

Astfel, când cumpărăm de la un magazin online, avem dreptul:

- de a fi informați în legătură cu: identitatea vânzătorului și datele sale de contact, caracteristicile produsului, prețul complet (incluzând toate taxele și cheltuielile de transport), termenul de livrare, garanția produsului etc.;

Știi că...?



- În Uniunea Europeană, anumite produse, precum jucăriile, aparatele electronice și cele care funcționează cu electricitate sau pe gaz, trebuie să poarte emblema CE.



- Emblema CE reprezintă declarația producătorului că bunul respectiv respectă cerințele de siguranță care există în UE pentru a proteja consumatorii.
- 1962 – mesajul adresat Congresului de președintele SUA, John F. Kennedy, în care sunt enumerate cele patru drepturi ale consumatorilor: dreptul la siguranță, dreptul la informație, dreptul de a alege, dreptul de a fi ascultați
- 1985 – Organizația Națiunilor Unite adoptă „Ghidul protecției consumatorului”, care completează setul de drepturi statuat: dreptul la satisfacerea nevoilor de bază, dreptul la despăgubiri, dreptul la educația consumatorului și dreptul la un mediu sănătos.
- 2011 – Parlamentul European adoptă Directiva privind drepturile consumatorilor.

Știi că...?



- Orice vânzare cu preț redus trebuie să fie însoțită de denumirea *Solduri/Lichidări de stoc/Promoții* și de durata ei (data de început și data de încheiere). Consumatorii trebuie informați dacă oferta se aplică doar în limita stocului disponibil sau dacă este valabilă doar în anumite condiții.

- În cazul cumpărăturilor online, aveți dreptul de a returna produsul în termen de 14 zile de la data primirii acestuia, fără a preciza motivul.

- În Uniunea Europeană, garanția legală este de doi ani. În acest termen, dacă produsul a avut defecte de la bun început, vânzătorul trebuie să îl repare, să îl înlocuiască, să restituie suma plătită sau să ofere despăgubiri.

Când călătorim cu avionul, avem următoarele drepturi:

- dreptul de a fi informați. Compania aeriană trebuie să ofere explicații în legătură cu serviciile oferite, să propună alternative de zbor etc.;
- dreptul la rambursarea sumei plătite, în cazul în care zborul a fost anulat;
- dreptul la compensații, în cazul în care zborul are o întârziere de cel puțin trei ore și în cazul deteriorării sau pierderii bagajului;
- dreptul de a primi asistență. În cazul întârzierii sau anulării zborurilor, compania trebuie să asigure cazare, alimente și transport.

- Portofoliul** este în fapt un dosar/o mapă în care vei aduna diferitele materiale pe care le-ai realizat în cadrul activităților la clasă sau suplimentare.

- de a ne răzgândi asupra contractului și de a primi înapoi suma plătită în termen de 14 zile;
- de a primi produsul în termenul precizat sau în cel mult 30 de zile, în cazul în care termenul de livrare nu este precizat.



Nu pot fi returnate alimente, programe de calculator, bilete pentru spectacole sau produse personalizate.

Când dorim să luăm un credit, avem, printre altele, următoarele drepturi:

- să primim informații detaliate legate de oferta băncii, cu cel puțin 15 zile înainte de a semna contractul de credit;
- să primim un exemplar al contractului;
- să ne retragem din contract în termen de 14 zile, fără a invoca vreun motiv;
- să rambursăm anticipat creditul.



Rețin

- Cele mai importante drepturi ale consumatorilor sunt: dreptul la siguranță, dreptul de a fi informați, dreptul de a alege, dreptul de a fi ascultați, dreptul la satisfacerea nevoilor de bază, dreptul la despăgubiri, dreptul la educația consumatorului și dreptul la un mediu sănătos.



Aplic



- De ce avem nevoie de reglementări care să specifice drepturile consumatorilor în fața vânzătorilor? Avem nevoie de reglementări care să-i apere pe vânzători/producători în fața consumatorilor? Discutați pe grupe, apoi împărtășiți colegilor opiniile voastre.
- Povestiți colegilor o situație în care voi/părinții voștri ați mers la magazin sau ați comandat online și nu ați fost mulțumiți de produsul cumpărat. A fost din vina producătorului? A fost din vina voastră? Cum ați procedat în această situație? Utilizați în povestire termeni noi din lecția de azi.
- Asociază fiecărui scenariu dreptul pe care îl are consumatorul:

Scenarii	Drepturi
Alexia vrea să cumpere din supermarket o sticlă cu suc de rodii, dar aceasta nu are etichetă în limba română.	Dreptul la alegere
Marc a cumpărat de la un magazin online un tricou care nu i se potrivește și vrea să-l returneze, dar vânzătorul refuză.	Dreptul de a fi ascultat
Violeta cumpără o jucărie pentru fratele ei, dar aceasta se sparge în bucăți mici.	Dreptul la returnarea produsului în 14 zile
Beatrice a cumpărat un bilet de avion pentru a merge la Iași, însă compania aeriană a anulat brusc zborul.	Dreptul la informare
Matei vrea să își ajute bunicul să cumpere o bormașină de la un magazin online și descoperă că magazinul nu are un formular de reclamații.	Dreptul la siguranță
Tudor vrea să cumpere un laptop, însă vânzătorul îi impune să cumpere și un anumit software de editare video.	Dreptul la despăgubire



Portofoliu

În anul 2014, o companie a inscripționat pe ambalajul sortimentului de pâine „București” mențiunea „Cea mai bună pâine a Bucureștilor de ieri și de azi”. Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor a decis că această mențiune îi poate induce în eroare pe consumatori, deoarece nu se bazează pe un studiu, ci este doar un slogan inventat în scop publicitar. În consecință, a obligat compania să elimine de pe ambalaj respectiva specificare.

Documentați-vă și realizați un poster despre alte campanii de publicitate înșelătoare. Adăugați acest poster în **Portofoliu**.

B. Responsabilitățile consumatorilor



Provocare

Solicitați bonul fiscal când cumpărați un produs? Ce dovedește acesta? În ce situații credeți că devine utilă prezentarea bonului fiscal?



Mă informez



Orice consumator devine, practic, parte a unui contract. Pentru a vă proteja interesele, este important să vă informați în prealabil în legătură cu oferta vânzătorului și să păstrați documentele cu care puteți dovedi tranzacția efectuată.

Un consumator informat citește cu atenție detaliile ofertei sau clauzele din contract și, dacă are nelămuriri, se adresează vânzătorului înainte de a cumpăra.

Când cumpărăm un produs, vânzătorul este obligat, de regulă, să ne elibereze unul sau mai multe documente doveditoare ale tranzacției:

- factura – documentul care conține datele de identificare ale vânzătorului și ale cumpărătorului și care enumeră produsele vândute, cantitatea și prețul acestora, taxele aplicabile și valoarea totală a tranzacției;
- chitanța – documentul emis când plata se efectuează direct, în numerar (bancnote sau monede), și care însoțește factura; se emite, în general, în tranzacțiile dintre firme;
- bonul fiscal – documentul emis de casa de marcat, care dovedește plata.

În cazul în care se consideră nedreptățit, consumatorul trebuie să încerce să rezolve amiabil conflictul cu vânzătorul. Dacă încercarea de soluționare amiabilă nu dă rezultate, consumatorul are dreptul de a formula reclamații către instituțiile competente ale statului (de exemplu, Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor).

Un consumator responsabil păstrează documentele ce dovedesc achiziționarea unui produs (după caz, bonul fiscal, factura, contractul), precum și celelalte acte care îi conferă drepturi în legătură cu produsul (certificat de garanție etc.). Un consumator avizat își exercită drepturile și responsabilitățile pentru a nu deveni victima unei fraude. În acest sens, este important să ținem cont de câteva reguli, în special atunci când primim oferte nesolicitate de bunuri și servicii:

- Fii vigilent în fața ofertelor „prea bune ca să fie adevărate”, care îți promit un câștig extraordinar;
- Ia-ți timp de gândire, nu accepta oferta imediat;
- Nu semna și nu plăti nimic până când nu verifici calitatea vânzătorului;
- Nu transmite informații personale/bancare unei persoane necunoscute;
- Ferește-te să accesezi linkuri din mesaje primite de la necunoscuți.



Bonul fiscal dovedește plata produselor pe care le-am cumpărat.

Știi că...?



- Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor (ANPC) este o instituție publică ce funcționează ca organ de specialitate al administrației publice centrale din România, cu personalitate juridică, în subordinea Guvernului. Aceasta acționează pentru prevenirea și combaterea practicilor care dăunează vieții, sănătății, securității și intereselor economice ale consumatorilor.



Biografie



Ludwig von Mises
(1881-1973)

Ludwig von Mises a fost un economist și filozof politic austriaco-american. „Adevărații șefi în economia de piață sunt consumatorii. Ei, prin deciziile de a cumpăra sau de a refuza să cumpere, decid cine să se îmbogățească și cine să producă. Ei determină ce să se producă, cât de mult și ce calitate să aibă produsele. Atitudinea lor îl face pe antreprenor să obțină profit sau să piardă. Ei pot să-i îmbogățească pe săraci și să-i sărăcească pe bogați. Nu sunt niște șefi ușor de suportat.”



Rețin

- Consumatorul are responsabilitatea de a se informa înaintea unei tranzacții.
- Consumatorul are responsabilitatea de a solicita și de a păstra bonul fiscal.
- În cazul în care sesizăm încălcarea drepturilor, păstrarea bonului fiscal și a altor documente care probează cumpărarea produsului este importantă pentru exercitarea ulterioară a acestor drepturi.
- Nu suntem consumatori informați dacă ne bazăm intenția de cumpărare pe zvonuri sau pe simple sloganuri a căror menire este exact captarea atenției publicului.



Studiu de caz

Organizați-vă în echipe de câte 4-5 elevi și studiați cazul de mai jos. Elaborați, în numele Violetei, o reclamație către Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor.

Violeta cumpără online, plătind cu cardul, o rochie pentru petrecerea de absolvire a școlii. La primirea pachetului constată însă că rochia e decolorată. Anunță vânzătorul că trimite înapoi produsul, solicitând restituirea banilor, însă nu i se mai răspunde la telefon/e-mail. Soluționarea amiabilă este deci imposibilă.



În cazul în care nu s-a ajuns la o înțelegere cu vânzătorul, avem dreptul să depunem o reclamație, completând un formular de sesizare online.

1. Documentați-vă cu privire la datele pe care trebuie să le conțină o reclamație, vizitând site-ul www.anpc.ro (datele de identificare ale cumpărătorului și ale vânzătorului, data achiziționării și modalitatea efectuării acesteia, documentele care probează achiziția produsului, pretențiile celui care face reclamația etc.).
2. Realizați reclamația sub forma unui poster, folosind date fictive acolo unde este necesar.
3. Prezentați posterul colegilor, insistând asupra pașilor care trebuie parcurși în realizarea unei reclamații.

Criterii de evaluare

- ☒ Corectitudinea informațiilor
- ☒ Organizarea clară a reclamației



Pentru a beneficia de un voucher, regulamentul campaniei promoționale trebuie citit cu atenție.



Aplic

1. În anul 2014, ziarul *Observatorul Prahovean* a relatat cazul unui client al unui mall din Ploiești. Consumatorul a făcut într-o zi două cumpărături în valoare de 999, respectiv 139 de lei. În regulamentul campaniei promoționale, scris cu litere mici, se făceau următoarele precizări:

„Pentru a participa la prezenta campanie, suma de 200 de lei trebuie să fie cumulată de maximum două bonuri fiscale emise în aceeași zi.

Se eliberează un singur voucher pentru bonul fiscal/bonurile fiscale prezentat(e), indiferent de valoarea inscripționată pe bon(uri). Indiferent de valoarea bonului/bonurilor de cumpărături, dar nu

mai puțin de 200 de lei, un participant la campanie are dreptul de a primi trei vou- chere pe zi.”

Magazinul i-a acordat clientului **un singur voucher**, iar acesta s-a considerat nedreptățit. Câte cupoane credeți că avea dreptul să primească?

2. Pe ambalajul unui sortiment de făină este trecut mențiunea „Făina nr. 1 în România”. Ce drept fundamental al consumatorului se încalcă prin această reclamă? În ce situație ar avea dreptul firma producătoare să menționeze acest lucru, fără a fi acuzată de publicitate înșelătoare?
3. Diana a cumpărat prin intermediul unui website două bilete la un concert rock. După trei zile, tânăra și-a dat seama că nu mai poate merge la concert, deoarece va pleca într-o excursie. Diana contactează vânzătorul, solicitând restituirea banilor pe bilete, dar acesta refuză. Cine are dreptate, Diana sau vânzătorul?
4. Un magazin vinde jachete de la mai mulți producători, printre ele și unele despre care, la raft, scrie cu litere mari „Jachete impermeabile”. Cineva cumpără o asemenea jachetă. După câteva zile, clientul se întoarce la magazin pentru a sesiza faptul că s-a udat în timpul unei zile ploioase petrecute la munte. Organizați-vă în două echipe, una reprezentând vânzătorul, cealaltă cumpărătorul, și negociați rezolvarea problemei.
5. În vara anului 2017, la deschiderea unui magazin din Ploiești, foarte mulți consuma- tori s-au grăbit să prindă oferta promoțională de perne-cadou. În ofertă se preciza că „Primii 150 de clienți care vor achiziționa produse în valoare de minimum 50 de lei vor primi cadou câte o pernă din pene de rață”. Însă, conform relatărilor, unii clienți au plecat nemulțumiți. Ei au înțeles că „se oferă gratuit o pernă primelor 150 de per- soane care intră în magazin”. Cine credeți că este responsabil pentru această situație? Argumentați.
6. Un consumator avizat este o persoană informată, conștientă și responsabilă în alegerile sale de consum. Organizați-vă în echipe și stabiliți trăsăturile principale și comporta- mentele specifice ale unui consumator avizat. În elaborarea profilului consumatoru- lui avizat, veți avea în vedere pașii importanți în decizia de cumpărare, drepturile și responsabilitățile consumatorului.



Proiect

Fraudele online – ce trebuie să știi pentru a fi în siguranță

În anul 2021, Directoratul Național de Securitate Cibernetică a avertizat asupra unei tentative de fraudă care utilizează imaginea unui cunoscut lanț de farmacii:

„Sub titlul «Sărbătoarea Crăciunului», atacatorii prezintă potențialele victime un chestionar pe care, dacă îl completează, pot câștiga un premiu de 2 000 RON. Totul este, evident, o capcană întinsă de atacatori.”

Profesorul împarte elevii în echipe. Fiecare echipă va avea ca sarcină să se documenteze în legătură cu tentative de fraudă similare și să identifice asemănările și deosebirile dintre ele. Apoi, fiecare echipă va realiza o prezentare PowerPoint, în care va include aceste informații, împreună cu recomandări pentru prevenirea fraudelor.



Congratulation!

Your answer has been saved successfully!

You have a chance to win gifts.
You must select the correct box with your prize inside.
You have 3 attempts. Good luck!

OK



Congratulation!

You did it! You won 2000 Lei

*** THE RULES ***

1. You must tell 5 groups or 20 friends about our promotions.
2. Enter your address and complete registration.
3. The gifts will be delivered within 5-7 days

OK

Știi că...?



- Ralph Nader este un activist politic american care a contribuit în mod fundamental la nașterea preocupărilor privind drepturile consumatorilor. În anul 1965, el a publicat o carte devenită celebră, *Unsafe at Any Speed* [*În pericol la orice viteză*], în care a susținut că multe dintre automobilele americane prezintă riscuri grave de funcționare. Compania General Motors a încercat să-l discrediteze, angajând detectivi particulari care să-l urmărească și să afle detalii despre viața lui privată. Nader a dat în judecată General Motors și compania a fost nevoită să-i plătească, în 1970, daune morale de 425 000 de dolari, avocații lui Nader afirmând că este cea mai mare sumă plătită până atunci pentru încălcarea intimității, echivalată astăzi cu aproape trei milioane de dolari. Cu banii primiți, Ralph Nader a înființat o organizație nonprofit de protejare a drepturilor consumatorilor.

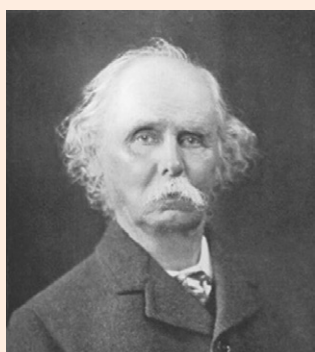
- **Proiectul** este activitatea prin care aplici ceea ce ai învățat, prin care te antrenezi să lucrezi în echipă, să comunici și să cooperezi, să îți asumi responsabilități. Întocmești proiectul pe baza recomandărilor din manual și după indicațiile primite de la profesor/profesoară. Proiectul începe în clasă, prin definirea și înțelegerea sarcinii de lucru, se continuă acasă și se încheie în clasă, prin prezentarea în fața colegilor a produsului realizat.

Dicționar

**productivitatea muncii**

eficiență a muncii exprimată prin raportul dintre cantitatea de produse realizată și volumul de muncă depus

Biografie



Alfred Marshall
(1842-1924)

A fost profesor la Cambridge și unul dintre cei mai influenți economiști de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea. Lucrarea sa, *Principii de economie*, a fost manualul dominant în țările vorbitoare de limbă engleză și i-a adus recunoașterea mondială.

„Se spune câteodată că comercianții nu produc nimic; că în vreme ce tâmplarul produce mobilă, comerciantul de mobilă doar vinde ceea ce s-a produs deja. Însă nu există fundament științific pentru această diferențiere. Ambii produc utilitate și nimic mai mult: comerciantul de mobilă deplasează și rearanjează materia astfel încât să o facă mai utilă decât era înainte, iar tâmplarul face la fel; comerciantul de pește contribuie la mutarea peștelui din locul în care nu are trebuință către locul unde este la mare căutare, adică exact ce face și pescarul.”
(*Principii de economie*, 1890)

Producătorul



Provocare

Aproape tuturor ne place ciocolata. Din postura de consumatori, credeți că este bine să existe un singur producător de ciocolată? Credeți că este bine să fie doi sau șapte producători? Ce probleme ar apărea dacă nu ar exista niciun producător specializat de ciocolată și fiecare dintre voi ar trebui să își producă ciocolată acasă (ar exista, deci, milioane de producători)?



Mă informez

Ca să avem ce consuma, trebuie să producem. Cu excepția câtorva bunuri pe care le găsim uneori gratuit în natură, precum zmeura culeasă vara din pădure, aproape toate bunurile de consum sunt produse de om. Putem afirma, așadar, că, cu cât producem mai mult, cu atât putem să consumăm mai mult.

Producția este o activitate umană complexă, în care sunt folosite diverse mijloace și resurse pentru a obține bunuri de consum. Numai că productivitatea celui ce lucrează de unul singur este extrem de scăzută. Asemenea lui Robinson Crusoe, un individ care trăiește în izolare ar putea doar să-și confecționeze câteva unelte primitive, să vâneze și să cultive plante.

Oamenii au observat, prin urmare, că, pentru a produce mai mult, este necesar să coopereze. „Unde-s mulți, puterea crește”, spune un proverb, și unirea forțelor mai multor persoane face posibilă realizarea unor scopuri pe care un singur om nu ar avea capacitatea să le atingă. Așa reușim, de exemplu, să mutăm piese grele de mobilă sau o poartă de fotbal, să terminăm mai repede curățenia în casă sau să împodobim bradul de Crăciun. Pe același principiu, cu multă vreme în urmă, mai mulți țărani se adunau pentru a recolta porumbul sau pentru a culege strugurii dintr-o gospodărie.

La scară mai mare, cooperarea socială prin împărțirea sarcinilor sau prin diviziunea muncii mărește extraordinar de mult capacitatea oamenilor de a produce bunuri și servicii. Împărțindu-și sarcinile, fiecare individ se specializează într-o anumită activitate productivă.

Oamenii pot practica diviziunea muncii la diverse niveluri, în cadrul unei organizații (de exemplu, o formație de muzică) sau la nivelul întregii societăți, producând bunuri și servicii de care alte persoane au nevoie.

Producția are drept rezultat obținerea unor bunuri sau a unor servicii. Producția cu scopul vânzării în vederea obținerii unui câștig reprezintă o afacere. Afacerea este întotdeauna lansată la inițiativa unui antreprenor, care estimează că publicul are anumite dorințe nesatisfăcute și care e dispus să investească în realizarea unor noi produse. Pentru a produce, este necesară efectuarea unor



Mai mulți muncitori își împart sarcinile.



Producție de biscuiți într-o fabrică modernă.

cheltuieli, deoarece se consumă anumite resurse. În același timp, prin vânzarea produselor se înregistrează venituri – sumele de bani pe care consumatorii le plătesc pentru a cumpăra. Rezultatul final al producției nu este neapărat pozitiv. Dacă veniturile sunt mai mari decât cheltuielile, înseamnă că afacerea se încheie cu profit. În caz contrar, aceasta înregistrează pierdere. În general, o afacere profitabilă înseamnă producția unor bunuri și servicii apreciate de consumatori, în timp ce pierderea apare atunci când producătorul nu îi convinge pe clienți de calitatea și de utilitatea produselor sale.

Știi că...?



- Compania de construcții Kongō Gumi este cea mai veche firmă din lume. A fost înființată în anul 578 și de atunci a funcționat fără întrerupere. Compania are sediul în Osaka și a fost o afacere de familie timp de peste 1 400 de ani. În 2006 a fost cumpărată de altă companie japoneză și continuă să proiecteze și să construiască temple ori să restaureze clădiri care aparțin patrimoniului cultural.



- Cea mai profitabilă companie din lume a fost, în anul 2024, de departe, Saudi Aramco. Compania de stat din Arabia Saudită se ocupă cu extracția petrolului și a avut un profit de peste 120 de miliarde de dolari.
- Conceptul de *diviziune a muncii* a fost popularizat de economistul și filozoful scoțian Adam Smith (1723-1790) în cartea sa din 1776, *Avuția națiunilor*. Smith vizitase o fabrică de ace și observase că zece muncitori care se specializaseră în diverse operații produceau zilnic 48 000 de ace. Dacă lucrătorii ar fi încercat să fabrice un ac de la cap la coadă, spunea Smith, atunci fiecare nu ar fi putut produce mai mult de 10-20 de ace pe zi.

Rețin



- Producția** înseamnă folosirea de către om a elementelor naturale și a mijloacelor realizate de el pentru a obține bunuri de consum.
- Diviziunea muncii** se referă la împărțirea sarcinilor, cu scopul creșterii productivității.
- Afacerea** este activitatea de a produce bunuri în scopul obținerii de profit.
- Antreprenor** sau **întreprinzător** se numește cel care analizează nevoile consumatorilor și decide să lanseze o nouă afacere.
- Venitul afacerii** constă în banii pe care clienții îi plătesc firmei în schimbul bunurilor oferite de aceasta.
- Cheltuielile afacerii** sunt banii pe care firma îi cheltuiește pentru a cumpăra resurse necesare producției.
- Profitul** și **pierderea** reprezintă diferența dintre venituri și cheltuieli.

Aplic



Citiți textul de mai jos.

Eu, Creionul

(fragment)

de Leonard E. Read

„Eu, Creionul, atât de banal precum par, sunt demn de admirația și de respectul dumneavoastră. Nicio persoană de pe fața pământului nu știe cum să mă fabrice de una singură. Luați-mă în mână și uitați-vă la mine. Ce vedeți? Nimic care să sară în ochi – niște lemn, lac, marca imprimată, mina de grafit, o bucățică de metal și o radieră. Așa cum dumneavoastră nu vă puteți trasa arborele genealogic până la vremuri foarte îndepărtate, și mie îmi este imposibil să-i numesc pe toți strămoșii mei și să explic cine sunt ei.



Fierăstrău într-o mică fabrică de cherestea din Oregon, folosit pentru tăierea unui buștean de cedru.

Arborele meu genealogic este la origine chiar un arbore, un cedru cu fibre drepte, care crește în nordul Californiei și în Oregon. Imaginați-vă acum toate fierăstraiele, camioanele, frânghiile și nenumăratele alte utilaje folosite la tăierea și la transportul buștenilor de cedru până la calea ferată. Gândiți-vă la toate persoanele și la nesfârșitele competențe implicate în fabricarea acestor unelte: extragerea minereului, producerea oțelului și transformarea lui în fierăstraie, topoare, motoare; cultivarea cânepii și trecerea ei prin toate etapele până la stadiul de frânghie rezistentă; taberele muncitorilor forestieri, cu dormitoare și cantinele, cu producerea și gătitul tuturor mâncărilor.

Biografie



Leonard E. Read
(1898-1983)

A fost un economist american, fondatorul Fundației pentru Educație Economică. Publicat în 1958, *I, Pencil* este cel mai cunoscut eseu al său.

Știi că...?



- Anual, în întreaga lume sunt fabricate circa 15 miliarde de creioane.
- Hymen Lipman (1817-1893) este considerat inventatorul creionului cu gumă de șters. Americanul de origine jamaicană a înregistrat, în 1858, primul brevet pentru un creion cu gumă de șters.

Dicționar

**grafit**

formă cristalină a carbonului, cu numeroase utilizări în industrie



► Buștenii sunt transportați la un gater în San Leandro, California. Vi-i puteți oare imagina pe oamenii care produc vagoanele-platformă, șinele, locomotivele și pe cei care construiesc și pun în funcțiune sistemele de comunicație necesare? Toate aceste armate de oameni se regăsesc printre strămoșii mei. [...]

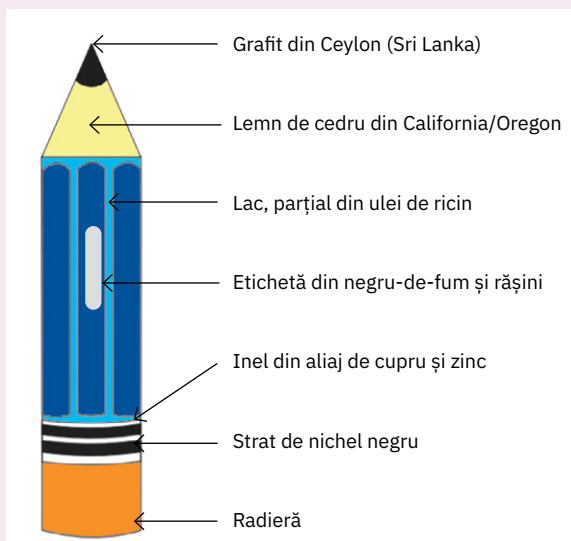
Odată ajunsă la fabrica de creioane, fiecărei scânduri i se fac câte opt șanțuri cu o mașină complicată, după care o altă mașină dispune grafitul în șanțurile dintr-o scândură, aplică cleiul și plasează deasupra ei o a doua scândură – ca un fel de sendviș din lemn cu grafit, ca să spunem așa.

Chiar și mina mea are o compoziție complexă. Grafitul este extras din Ceylon. Gândiți-vă la mineri, la cei care le fabrică acestora sumedenia de utilaje, la cei care produc sacii de hârtie în care este transportat grafitul, la cei care împletesc sfoara cu care sunt legați sacii, la cei care-i încarcă în vapoare și la cei care construiesc vapoarele.

Grafitul este amestecat cu argilă din Mississippi, care, împreună cu hidroxidul de amoniu, se folosește în procesul de rafinare. Apoi se adaugă agenți de hidratare, cum ar fi grăsimile sulfonate, produs al reacției dintre grăsimi animale și acidul sulfuric. După ce trece prin numeroase mașini, amestecul se prezintă ca o extruziune fără sfârșit – ca și cum ar ieși dintr-o mașină de făcut cârnați –, care se taie la dimensiunea dorită, se usucă și se coace timp de mai multe ore la o temperatură de peste 1 000 °C. Pentru a le fi sporite duritatea și netezimea, minele sunt tratate cu un amestec fierbinte care conține ceară de candelilla din Mexic, parafină și grăsimi naturale hidrogenate. Lemnului meu de cedru i se aplică șase straturi de lac. Știți cumva care sunt toate ingredientele lacului? Cine și-ar putea închipui că la acestea contribuie și cultivatorii de ricin și producătorii de ulei de ricin? Ei bine, sunt și ei implicați.

În fine, ajungem la mândra mea coroană, atât de neelegant numită *dop* în limbajul comercial, adică partea pe care oamenii o folosesc la ștergerea greșelilor pe care le fac cu mine. Un mic ingredient numit *factice* este ceea ce permite ștergerea. E un produs asemănător cauciucului, obținut din reacția uleiului de rapiță din Indiile Olandeze Orientale cu clorura de sulf. Cauciucul, contrar părerii răspândite, are doar rolul de liant. De asemenea, intervin apoi numeroși agenți de vulcanizare și acceleratori. Piatra ponce provine din Italia, iar pigmentul care dă culoarea dopului este sulfura de cadmiu.”

(După o traducere din limba engleză de Radu Nechita)



- 1. În afara producătorului de creioane, la ce alți producători mai face referire textul și cum contribuie aceștia la fabricarea creionului? Oferiți și alte exemple de diviziune a muncii, după modelul prezentat în text. Vă puteți referi la producția de automobile sau a altor bunuri.
2. Laurențiu a avut ideea unei afaceri și a deschis o frizerie. Acum trebuie să decidă câți frizeri să angajeze. Laurențiu știe că un frizer poate servi 200 de clienți pe lună, iar salariul lunar al unui frizer este de 5 000 de lei. Prețul unui tuns este 50 de lei. Pe lângă cheltuielile cu salariile frizerilor, afacerea lui Laurențiu mai are și alte cheltuieli (chiria, energia, apa ș.a.), în valoare de 8 000 de lei lunar. Calculați cheltuielile totale ale afacerii, veniturile și rezultatul lunar (profitul sau pierderea) și completați în caiet un tabel asemănător cu cel de pe pagina următoare. Câți frizeri trebuie să angajeze Laurențiu pentru ca frizeria să aibă profit?

Număr frizeri	Număr tunsori/lună	Cheltuieli salariale, lei	Alte cheltuieli, lei	Cheltuieli totale lunare, lei	Venituri lunare (nr. tunsori x preț), lei	Profit/Pierdere (venituri – cheltuieli), lei
1	200	5 000	8 000			
2	400	10 000	8 000			
3	600	15 000	8 000			



Joc de rol

Vă doriți să deveniți producător de creioane. În acest sens, organizați un joc de rol la care invitați membri ai asociației consumatorilor de creioane, ai asociației producătorilor de creioane și ai unei asociații care militează pentru conservarea mediului înconjurător. Formați trei echipe care să reprezinte asociațiile.

Cele trei echipe vor argumenta pro și contra pe următoarele teme: nevoia producerii de creioane, prețul creioanelor, consumul unor resurse importante și protejarea mediului.

La finalul jocului, împreună cu profesorul, treceți în revistă punctele de vedere ale asociațiilor și argumentele acestora, propunând soluții care ar diminua consumul de resurse pentru producția de creioane, reducând în același timp și costul acestora.



Joc

Învăț prin activitate. Joc: „Producătorii și Consumatorii” (adaptare după *Playing Card Game*, *Marginal Revolution University*)

● Regulile jocului

Pentru această activitate avem nevoie de cărțile de la 1 la 10 dintr-un pachet de cărți de joc (așii reprezintă 1).

Cărțile de culoare neagră reprezintă consumatorii, iar numărul scris pe ele reprezintă bugetul de care dispune elevul-consumator. De exemplu, dacă ați extras cartea 7, atunci înseamnă că aveți 7 lei la dispoziție pentru a cumpăra un bun ipotetic. Obiectivul vostru este să negociați cu un elev-producător un preț mai mic decât 7 pentru respectivul bun și astfel să realizați o economie. Astfel, dacă agreeți împreună cu un producător prețul de 3 lei, veți realiza o economie de 4 lei ($7 - 3$).

Cărțile de culoare roșie reprezintă producătorii, iar numărul scris pe ele reprezintă cheltuiala necesară producerii bunului. De exemplu, dacă ați extras o carte cu numărul 4, atunci înseamnă că producția bunului v-a costat 4 lei. Scopul vostru este să negociați cu un elev-consumator un preț mai mare de 4 și astfel să realizați un profit. Astfel, dacă în urma negocierii prețul cu care atât voi, cât și consumatorul sunteți de acord este 6, înseamnă că ați obținut un profit de 2 lei ($6 - 4$).

Nu este permis acordul între elevi când prețul este inferior cărții producătorului, respectiv când prețul depășește cartea consumatorului, așadar unii elevi pot să nu ajungă la un acord.

● Derularea jocului

Profesorul amestecă setul de cărți și le pune pe masă cu fața în jos, apoi cheamă fiecare elev să extragă o carte. Elevii nu vor arăta colegilor cartea pe care au extras-o. Apoi elevii vor negocia între ei. Când doi elevi ajung la o înțelegere, ei trebuie să anunțe profesorul și să-i predea cărțile. Profesorul va nota numele elevilor, prețul pe care l-au agreeat și cărțile lor, determinând profitul, respectiv economia de bani realizată.

După 10 minute, profesorul oprește jocul și colectează toate cărțile rămase. Profesorul va comunica întregii clase câștigătorii jocului: elevii-producători care au obținut cel mai mare profit, respectiv elevii-consumatori care au realizat cea mai mare economie bugetară.

Dacă elevii doresc, jocul se poate repeta.

● Importanța jocului

Acest joc are scopul de a-i ajuta pe elevi să înțeleagă legătura dintre profit și satisfacerea nevoilor consumatorilor. Mărima profitului depinde atât de capacitatea de negociere a producătorului, cât și de concurență.



„Dezvoltarea societății omenești și, prin urmare, cultura și civilizația se datorează faptului că activitatea efectuată în cadrul diviziunii muncii este mai productivă decât atunci când este executată în izolare.”

Ludwig von Mises

Știi că...?



● În România sunt circa 500 000 de companii, o comunitate foarte inegală, „cu câțiva giganti și foarte mulți pitici”. O mie dintre aceste companii obțin jumătate din veniturile înregistrate de toate firmele la un loc.

● Vârsta medie a firmelor din România este de zece ani. Aceasta înseamnă că antreprenorilor români le este foarte greu să dezvolte firme profitabile.



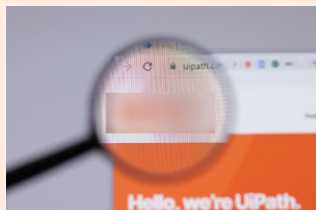
● Automobile Dacia S.A. este firma cu cele mai mari venituri din România: 26 de miliarde de lei în anul 2023, obținuți de pe urma vânzării a peste 320 000 de mașini. Conform datelor furnizate de producătorul auto, compania lucrează cu aproximativ 2 000 de furnizori, din care circa 600 sunt furnizori de servicii, iar restul sunt furnizori de piese pentru motoare, cutii de viteze etc.

Spiritul antreprenorial

Știi că...?



- Înființată în 2005 de doi români, UiPath este o companie care dezvoltă programe informatice în scopul automatizării proceselor repetitive. De exemplu, software-ul UiPath este utilizat de companiile care, la rândul lor, construiesc aplicații pentru comercianți, producători etc. O astfel de aplicație robotizează sarcini care până acum erau îndeplinite de oameni, cum ar fi preluarea comenzilor pe e-mail, urmărirea stocurilor, stabilirea calendarului de livrări, emiterea de rapoarte etc.



Biografie



Joseph Schumpeter
(1883-1950)

A fost unul dintre cei mai influenți economiști ai secolului al XX-lea.



Provocare

Ai vândut vreodată ceva prietenilor? Te-ai gândit ca în viitor să îți deschizi o afacere? Care sunt calitățile de care crezi că ai nevoie pentru a reuși în antreprenoriat?



Mă informez

Antreprenorii sunt persoanele care vin cu o idee nouă de afacere și o aplică cu succes în economie. Ei observă o nevoie a oamenilor și dezvoltă un produs sau un serviciu pentru a satisface respectiva nevoie. Puțini antreprenori introduc pe piață produse revoluționare, ce schimbă lumea. Cei mai mulți oferă produse și servicii într-o formă nouă, care să satisfacă mai bine nevoile consumatorilor, sau descoperă afaceri profitabile într-o parte a lumii și le adaptează specificului local.



Steve Jobs, pionier al revoluției IT, antreprenor, designer industrial, investitor.

Economistul Joseph Schumpeter considera că activitatea antreprenorială constă într-un proces de „distrugere creatoare”, pentru că elimină vechile moduri de producție și creează altele noi. De exemplu, apariția automobilului a dus la dispariția trăsurilor și a producției de bunuri necesare transportului cu trăsura, dar, simultan, a determinat dezvoltarea producției de bunuri necesare construcției de automobile.

Activitatea antreprenorială este extrem de utilă în societate, pentru că face ca resursele să fie folosite într-o manieră optimă, cât mai eficientă, ceea ce aduce beneficii tuturor cetățenilor. Întreprinzătorii nu produc ceea ce le place lor, ci lucrurile pe care le cer consumatorii. Dacă întreprinzătorii nu țin cont de consumatori, ei nu vor avea cui să vândă produsele și, în consecință, vor înregistra pierderi. Practic, rolul întreprinzătorului este să orienteze producția către satisfacerea preferințelor de consum.

Inițiativa antreprenorială poate duce la succese răsunătoare, dar este marcată adesea de eșecuri. La nivel internațional, aproximativ 50% din afaceri se închid în primii cinci ani de la înființare. Rareori se întâmplă ca un antreprenor să aibă succes de la prima încercare. Adesea, el experimentează câteva afaceri, câpătând experiență, până când, eventual, reușește să dezvolte o idee într-o afacere profitabilă pe termen lung.

Printre trăsăturile definiției ale unui antreprenor de succes se numără:

- spirit de inițiativă;
- creativitate;
- disciplină;
- tenacitate;
- capacitate de planificare și organizare;
- capacitate de relaționare și negociere;
- adaptabilitate..



Apariția automobilului a dus la dispariția trăsurii ca mijloc de transport.



Rețin

- Afacerile care reușesc sunt mai puține decât cele care eșuează. La nivel internațional, aproximativ 50% dintre afaceri se închid în primii cinci ani de la înființare.
- Activitatea antreprenorială face ca producția să rămână permanent racordată la dorințele consumatorilor.
- Activitatea antreprenorială aduce beneficii tuturor, pe termen lung (antreprenorului, consumatorilor, furnizorilor, societății în ansamblu).



Aplic

1. Citiți textul de mai jos și răspundeți la întrebările care urmează:

Aventurile lui Jonathan Gullible

(fragment)

de Ken Schoolland

Jonathan merse vreo două ore fără să zărească vreun semn de viață. Deodată, ceva mișcă prin tufișuri și un mic animal cu o coadă galbenă, tărcată, se lăsă zărit pentru o clipă, după care dispăru, lăsând o urmă abia vizibilă. „O pisică”, se gândi Jonathan. „Poate mă va conduce către alte viețuitoare.” Și începu să își croiască drum prin frunzișul des.

Imediat ce se afundă suficient de mult în junglă încât să nu mai poată vedea țărmul, Jonathan auzi o femeie țipând. Se opri și încercă să-și dea seama de unde venea strigătul. De undeva din față și de sus, auzi un alt țipăt disperat de ajutor. Croindu-și cu greu drum printre liane și frunziș, se îndreptă într-acolo. În curând ieși din junglă și o luă pe cărare mai departe.

La o cotitură mai bruscă, se lovi de un bărbat voinic, care îl mătură într-o parte dintr-o singură mișcare. „Dă-te laoparte, piticanie”, îi strigă matahala. Uimit, privi în sus și zări doi bărbați care târau pe cărare, printre țipete și lovituri, o femeie. Până când să-și recapete răsuflarea, grupul dispăruse. Fiind sigur că n-ar putea să o elibereze singur, Jonathan alergă înapoi după ajutor.

Dădu de o poiană, unde văzu un grup de oameni strânși în jurul unui copac, în care băteau cu niște bețe. Jonathan alergă la ei și apucă mâna unui bărbat care stătea și îi urmărea pe ceilalți. „Vă rog, domnule, ajutor!”, strigă Jonathan. „Doi bărbați au prins o femeie și ea are nevoie de ajutor!”

„Nu te alarma”, spuse supraveghetorul arțăgos. „Femeia aia e pur și simplu arestată. Las-o în pace și mișcă. Avem de lucru.”

„Arestată?”, întrebă Jonathan, care încă găfâia. „Nu arăta ca... ăăă... o delincventă.” Dar dacă făcuse ceva rău, se gândi Jonathan, de ce striga atât de disperată după ajutor? „Scuzați-mă, domnule, dar ce delict a comis?”

„Ce?” Omul începu să-și manifeste iritarea. „Dacă vrei neapărat să știi, a amenințat slujbele tuturor celor de aici.”

„A amenințat slujbele oamenilor? Cum a făcut una ca asta?” insistă Jonathan.

Uitându-se în jos cu dispreț la cel care îi punea atâtea întrebări, supraveghetorul îi făcu semn lui Jonathan să vină cu el lângă un copac unde muncitorii își făceau de lucru izbind în trunchi. Cu mândrie, spuse: „După cum vezi, suntem muncitori la copaci. Doborâm copacii pentru lemn, bătându-i cu aceste bețe. Uneori, o sută de oameni, lucrând încontinuu, pot doborî un copac destul de mare în aproape o lună.” Omul strânse din buze și își scutură cu grijă o scamă de pe mâneca hainei sale elegante. „Femeia aia a venit la lucru azi-dimineață cu o bucată ascuțită de metal legată la



Femei din tribul Korowai taie un palmier în provincia indoneziană Papua.

Știi că...?



Mark Zuckerberg
(n. 1984)



- Unul dintre cofondatorii Facebook, a deținut până de curând titlul neoficial de cel mai tânăr miliardar din istorie. Averea lui a depășit un miliard de dolari în anul 2006, când avea doar 23 de ani.

Biografie



Ken Schoolland
(n. 1950)

Este economist, profesor asociat la Hawaii Pacific University și autor a două romane. Prin intermediul ficțiunii, autorul explică, în *Aventurile lui Jonathan Gullible*, concepte economice fundamentale, care pot fi înțelese ușor de cititori.

Biografie



Walt Disney
(1901-1966)

A fost unul dintre cei mai mari antreprenori ai tuturor timpurilor. După o copilărie petrecută la țară, în sărăcie, apoi în firma tatălui său pe care îl ajuta să livreze ziare, Walt Disney a urmat cursurile unei școli de artă. La vârsta de 18 ani lucra ca grafician, realizând reclame pentru restaurante și magazine. Fiind fascinat de primele filme de animație alb-negru, fără sunet, Walt Disney și partenerul său, Ub Iwerks, au împrumutat o cameră de filmat și au început să realizeze propriile animații. Cariera sa a luat avânt, realizând personaje celebre, precum Mickey Mouse în 1928, apoi filme de animație color precum *Albă-ca-Zăpada și cei șapte pitici*. În 1955 a deschis primul parc de distracții Disneyland. La sfârșitul vieții, averea lui Walt Disney se ridica la aproape 150 de milioane de dolari, echivalentul a circa un miliard de dolari astăzi.

capătul bățului ei. I-a insultat pe ceilalți tăind un copac în mai puțin de o oră – și încă singură! Gândește-te! Trebuia să punem capăt unei amenințări ca asta față de ocupația noastră tradițională.”

La auzul pedepsei pe care femeia o primise pentru creativitate, ochii lui Jonathan se făcură mari. În orașelul lui, toți oamenii foloseau topoare ca să taie copacii. Așa își obținuse și el lemnul pentru bărcuța lui. „Dar invenția ei le-ar permite oamenilor, indiferent de mărime sau de putere, să taie copacii!”, exclamă Jonathan. „Oare așa nu s-ar putea obține mai repede și mai ieftin lemnul pentru diverse lucruri?”

„Ce vrei să spui?”, replică omul mânios. „Cum ar putea cineva să încurajeze o idee ca asta? Această muncă nobilă nu poate fi făcută de vreun slăbănog care vine cu nu știu ce idee strălucită.”

„Dar, domnule...”, spuse Jonathan, încercând să nu-l jignească. „Acești buni muncitori de copaci au mâini și creiere talentate. Ar putea folosi timpul economisit de la lovitul copacilor ca să facă alte lucruri. Ar putea face mese, scaune, bărci și chiar case!”

„Ascultă”, spuse omul cu o privire amenințătoare. „Scopul muncii e să ai un loc de muncă permanent și sigur, nu produse noi.” Tonul vocii lui se făcu urât. „Ai aerul că o cauți cu lumânarea.”

„Nu, nu, domnule. Nu vreau să creez probleme. Sunt sigur că aveți dreptate. Păi, eu trebuie să plec.” Cu acestea, Jonathan se întoarse de unde venise, grăbindu-se pe cărare și simțindu-se foarte prost după prima lui întâlnire cu oamenii locului.

(Traducere din limba engleză de Valentina Nicolaie și Sorin Cucera)

- a. Este activitatea antreprenorială benefică sau dăunătoare pentru societate?
 - b. Puteți da exemple de inovații care au ușurat viața oamenilor? Sunt și oameni care au de suferit în urma punerii în practică a unei inovații?
2. Citiți textele A și B.
- A.** Dragoș Pavăl (58 de ani), directorul și acționarul principal al Companiei Dedeman, este cel mai mare dintre cei opt frați ai familiei. După absolvirea școlii generale, a plecat din satul natal și, în loc să meargă la liceu în orașul Fălticeni, la numai 15 kilometri distanță, el s-a dus tocmai la Iași. „Nici azi nu știu ce a fost în capul meu de am plecat atât de departe, mai ales că părinților le-a fost foarte greu să mă întrețină. Dar poate că așa a fost să fie, să-mi iau viața în mâini de la 14 ani.” În vacanțe se întorcea la Suceava și muncea de dimineața până seara în gospodăria familiei. Regula tatălui său era că banii de buzunar trebuie câștigați muncind. „Părinții mei sunt oameni simpli, de la țară. Chiar dacă nu au făcut școli înalte, au o înțelepciune a lor. Norocul nostru a fost să avem părinți înțelepți, care ne-au educat și ne-au format astfel încât să înțelegem că fără muncă nu poți obține niciodată nimic. Originea modestă n-a fost niciodată o povară, din contră, m-a ajutat enorm”, spune Dragoș Pavăl.
- „Am înființat o firmă și am închiriat un spațiu de 16 metri pătrați, pe care l-am amenajat noi. Am angajat o vânzătoare, am improvizat niște teșghele din lemn și din sticlă și am început să vindem. Câștigam într-o lună zece salarii pe care le luam la întreprinderea de stat ca informatician. Mergeam în București, era un centru comercial numit «Massa», și căram de acolo cu Dacia socrilor mei diverse produse. Gumă de mestecat, unghiere, tot felul de mărunțișuri. Era o mare penurie de produse și, fiind vorba de niște mărunțișuri, pe atunci erau foarte căutate. Încă din prima lună de activitate am fost informatizați. Am cumpărat un calculator și țineam gestiunea pe el. Așa am învățat ce înseamnă să administrez o afacere și cât de important e fiecare detaliu.”
- „Era o criză de mobilă incredibilă, nu exista competiție și puteam să pun adaos comercial foarte mare. Conform angajamentului, stocul de marfă trebuia plătit până la finalul anului și eu am preluat în martie. Am rotit stocul ăla de foarte multe ori și am făcut un profit imens pentru acele vremuri. Să plătesc stocul la final de an a fost o bagatelă. Practic, marele nostru început ăla a fost. Acolo am făcut un capital incredibil de mare.”

Cu acest capital, dar mai ales cu credite luate de la bănci, frații Pavăl au început să se extindă după un plan simplu și eficient. În loc să închirieze spații comerciale, au preferat să se împrumute și să le cumpere. Dobânzile la bănci erau mari, dar niciodată mai mari decât inflația galopantă din anii '90, ceea ce făcea creditele mai ușor de achitat.

Suntem în luna decembrie a anului 2012. Dedemanul fraților Pavăl s-a extins în toate zonele geografice ale țării și este lider detașat pe piața magazinelor de bricolaj. Toți cei opt frați Pavăl (șase băieți și două fete) lucrează în companie. Dragoș și Adrian sunt acționari, ceilalți ocupă diverse funcții, „după capacitățile și abilitățile fiecăruia”. „Părinții nu ne puteau ține pe toți în școală, iar frații noștri mai mici s-au sacrificat pentru ca eu și Adrian să putem face o facultate. A fost o datorie morală să-i aducem pe toți lângă noi”, spune Dragoș Pavăl.

„Când am luat credite peste credite, au fost și momente în care m-am gândit că putem pierde tot. Dar ne-am născut într-o familie săracă. Ce putea să ni se întâmple? Să ne întoarcem de unde am plecat.”

(Sursa: „Povestea neștiută a fraților Dedeman”, *Adevărul*, 18 decembrie 2012)

B. Radu Timiș (62 de ani) a reușit în douăzeci de ani să ducă Cris-Tim între primii zece producători de mezeluri din România, însă primele sale încercări în afaceri s-au încheiat cu eșecuri. Antreprenorul a pierdut de mai multe ori totul, reușind să găsească forța să o ia din nou de la zero, pentru ca acum să se afle în fotoliul de președinte al unei afaceri de 80 de milioane de euro pe an.

„În 1991 aduceam marfă din China, aveam chiar și un angajat chinez. Am pierdut însă totul. Am mai avut o afacere cu mașini, din care am ieșit ușor păcălit”, își amintește Timiș despre primii săi pași în business.

Cea de-a treia afacere începută de Radu Timiș s-a dovedit însă câștigătoare în condițiile în care aceasta a fost fundația pe care a crescut ulterior grupul Cris-Tim.

„Am făcut un magazin alimentar. Am zis să vindem brânză, cașcaval și mezeluri, altceva față de ce vindea lumea în acea perioadă”, spune antreprenorul, care înainte de revoluție a lucrat ca profesor de sport.

(Sursa: „Cris-Tim. Povestea unui imperiu în lumea afacerilor autohtone”, Digi 24)



Exemplificați într-un tabel, precum cel de mai jos, trăsături ale întreprinzătorilor de succes, folosind citate/informații din textele de la **A** și **B**, după modelul dat.

Informații din text	Trăsături ale antreprenorilor de succes
	Creativitate
	Curiozitate
	Determinare
	Disciplină
	Entuziasm
	Flexibilitate
	Onestitate
„Ne-a luat zece ani să dezvoltăm afacerea de la un magazin de mici dimensiuni la un format de magazin de 4 000 de metri pătrați, pentru că am pornit de la zero.”	Răbdare
	Responsabilitate
	Curaj



Știi că...?



- „Caracterizat de o competitivitate scăzută, de accentuarea unui fenomen de polarizare și de un spirit antreprenorial modest, mediul de afaceri românesc se află într-un stadiu embrionar al dezvoltării. Prin comparație cu evoluția altor țări din UE, România înregistrează cel mai agresiv fenomen al distrugerii creative, din cauza unui număr ridicat al companiilor care își întrerup activitatea, raportat la cel al firmelor nou înregistrate.”
- „În perioada 2005-2010, în România s-au înființat 487 150 de companii, dintre care doar 50% sunt în funcțiune astăzi. Din cele 50%, doar 2,5% înregistrează o cifră de afaceri mai mare de 1 000 000 de euro în 2017, iar dintre acestea, doar 50% sunt companii cu capital autohton.”

Iancu Guda,
analist economic

Știi că...?



- Tractorul cu motor cu aburi a început să fie utilizat la sfârșitul secolului al XIX-lea, reprezentând o inovație care a revoluționat modul de a face agricultură.
- Conform Statista, la nivel global, în anul 2025, venitul generat din vânzarea sucurilor de fructe în magazine și supermarketuri este estimat la circa 80 de miliarde de dolari. Venitul generat din vânzarea de sucuri în restaurante și baruri este estimat la 40 de miliarde de dolari.



3. Alex a descoperit o rețetă interesantă de suc de fructe, din portocale, mere și morcovi, și vrea să își deschidă o mică afacere: un stand pe o stradă intens circulată, unde să producă și să vândă vara suc la pahar. Alex și-a notat într-un tabel toate cheltuielile aferente producției.

Cheltuieli	Valoare (lei)
Investiție inițială cu înființarea standului	45 000
Portocale/zi	100
Mere/zi	30
Morcovi/zi	20
Ambalaje/zi	50
Salariu/lună	2 000

Din ingredientele cumpărate, băiatul poate să producă o sută de pahare de suc pe zi.

a. Cu cât trebuie să vândă paharul pentru a putea să își acopere cheltuielile cu ingredientele și ambalajele?

b. Sezonul cald durează mai multe luni, dar sunt și zile ploioase, în care probabil nu se va vinde nimic. Socoțind că standul poate funcționa 90 de zile (în rest fiind timp ploios), câți lei ar trebui să ceară Alex în plus la fiecare pahar, pentru a-și recupera cheltuiala cu înființarea standului în primul an de funcționare? Dacă tânărul ar decide să își remunereze munca

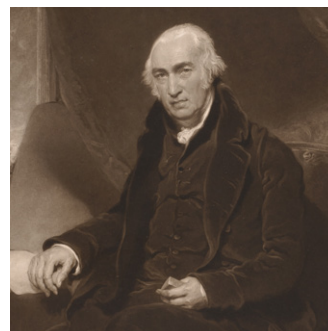


depusă cu un salariu lunar de 6 000 de lei (inclusiv taxele către stat), timp de trei luni, câți lei ar trebui să adauge la prețul de vânzare pentru a acoperi și acest cost?

4. Motorul cu aburi nu a fost inventat de James Watt (1736-1819). El nici nu se născuse atunci când Thomas Newcomen a construit primul motor cu ardere internă, în anul 1712.

Activând în domeniul ingineriei mecanice, matematicianul și inventatorul James Watt s-a străduit să îmbunătățească motorul lui Newcomen, care avea o putere foarte mică. Adăugându-i un condensator și modificându-l astfel încât să producă mișcarea prin rotație în jurul unei axe, el i-a mărit considerabil eficiența. Watt a încercat să comercializeze produsul, însă a reușit acest lucru pe scară largă abia după semnarea unui parteneriat cu Matthew Boulton, un industriaș care i-a convins pe parlamentarii britanici să extindă patentul lui Watt (dreptul exclusiv de producție) pentru încă șaptesprezece ani. Firma Boulton & Watt a instalat sute de motoare, a obținut profituri consistente și, în cele din urmă, i-a adus lui Watt o avere însemnată.

a. Dați exemple de afaceri care au presupus introducerea pe piață a unui produs nou.



- b. Dați exemple de afaceri care, în esență, satisfac nevoi mai vechi, dar într-o formă modernă.
5. Dați exemple de inovații antreprenoriale care au revoluționat lumea.
6. Dacă putem comanda mâncare fără să ne deplasăm la un restaurant, în ce fel afectează acest lucru structura economiei? Ce afaceri au de câștigat și care sunt cele afectate negativ?
7. Ce elemente asociate mersului cu trăsura au dispărut? Oare ce s-a întâmplat cu oamenii care prestau meseriile respective? Astăzi, automobilul clasic, cu motor alimentat cu benzină sau motorină, este pe cale să fie înlocuit cu automobilul cu propulsie electrică. Cum credeți că va afecta acest fenomen locurile de muncă?



James Watt studiind puterea aburului.



Activitate în context nonformal

Cu ajutorul profesorilor, invitați un antreprenor care să prezinte experiența sa în afaceri. Discutați obstacolele pe care le-a întâmpinat și modul în care le-a depășit. În baza celor discutate, scrieți un eseu despre cea mai importantă lecție învățată cu această ocazie.

Dezbateri

În ce fel a schimbat lumea apariția internetului? În ce fel va schimba lumea dezvoltarea inteligenței artificiale?

Investigație

Grupați-vă în echipe de câte 5-6 elevi. Fiecare echipă are sarcina de a realiza, pe baza mai multor surse de informații, profilul unui întreprinzător celebru. Prezențați în clasă rezultatele investigației și argumentați de ce au reușit în afaceri persoanele selectate.

Știi că...?



- Telefonul a fost inventat în 1876 de către americanul Alexander Graham Bell. În anul 1877, el a înființat, împreună cu avocatul și omul de afaceri Gardiner Greene Hubbard, firma Bell Telephone Company. Firma a devenit, în secolul al XX-lea, cea mai mare companie de telefonie din lume.



- În anul 2024, autovehiculele electrice autonome pot fi zărite pe străzile orașelor americane. Un astfel de automobil a parcurs peste 200 de km, distanța dintre Los Angeles și San Diego.

Portofoliu

Imaginează-ți că te întâlnești cu antreprenorul pe care îl apreciezi cel mai mult. Alcătuiește o listă de întrebări pe care ai dori să i le adresezi. Poți formula întrebări de genul: „Care este cel mai important principiu/cea mai importantă regulă după care vă ghidați în afaceri?” Adaugă lista la **Portofoliu**.

- **Investigația** este o activitate de cercetare efectuată cu scopul de a descoperi informații noi pe o anumită temă.
- **Cum procedezi?** Identifici sursele de informare, cauți și interpretezi informațiile.



- **Ce finalitate are?** Dovedești că ai cunoștințe și că le poți aplica și utiliza în diferite moduri, că știi să observi, să pui întrebări, să identifici și să analizezi caracteristicile lumii din jur.

Știi că...?



- Din cauza accidentelor rutiere, România era în anul 2017, conform Comisiei Europene, țara din Uniunea Europeană cu cele mai multe decese ale pietonilor raportate la mărimea populației (37 de decese la un milion de locuitori). Cea mai mare parte a evenimentelor neprevăzute sunt consecința nerespectării regulilor de circulație.
- Pentru unii oameni, a lucra în condiții riscante este o realitate permanentă a vieții lor. Atât timp cât sunt pregătiți fizic și psihic, își aleg echipamentele și utilajele necesare, aceste riscuri „pot fi gestionate”.



- Conform *Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025*, aproape 2/3 dintre românii care consideră că există oportunități de a lansa o afacere nu fac acest lucru, fiindu-le teamă de eșec.



Provocare

Când traversezi o stradă printr-un loc nepermis și neamenajat pentru a câștiga timp, există riscul de a fi lovit de un autovehicul pe care nu ai avut când sau cum să îl vezi.

Ți-ai făcut un plan, cel de a trece strada, și speri să ai succes în atingerea lui, adică totul să decurgă conform planului. Dacă ai mai

procedat așa în trecut, ești tentat să crezi că și de data aceasta lucrurile se vor petrece la fel. Așteptările tale sunt legate de experiență (de ceea ce ai mai văzut și făcut) și nu te gândești la posibilitatea apariției unor situații nedorite. Planul are la bază presupunerea că nu se va întâmpla ceva neobișnuit. Însă așteptările tale cu privire la viteza automobilelor care trec prin zonă și la abilitatea ta de a le evita pot să nu se îndeplinească; de exemplu, poți fi lovit de un șofer care circulă cu viteză excesivă. Astfel, consecințele deciziei tale pot fi dramatice. Are sens să îți asumi un risc atât de mare pentru a obține un câștig atât de mic?



Mă informez



A avea inițiativă înseamnă a fi nemulțumiți de ceva din jurul nostru, a dori să îmbunătățim lucrurile și a ne implica în acțiune. **Inițiativa** presupune luarea unei decizii și asumarea riscurilor asociate.

+ Pași pe care trebuie să-i faci un antreprenor pentru a demara o afacere

1. identifică o oportunitate: aceasta constă, de regulă, într-o stare de insatisfacție sau de nemulțumire a unui număr de persoane cu privire la o situație sau la o conjunctură;
2. își răspunde onest la întrebarea dacă poate face ceva în acest sens;
3. își face un plan de afacere, respectiv evaluează resursele de care are nevoie acum și așteptările privind vânzările viitoare;
4. construiește o anumită identitate a afacerii: un nume, o imagine etc.;
5. își organizează afacerea din punct de vedere legal, prin înregistrarea la Registrul Comerțului;
6. achiziționează echipamente și mijloace de producție, angajează personal și obține finanțarea activităților;
7. demarează activitățile de operare: producție, vânzări, cercetare etc.;
8. în cazul succesului, își mărește activitatea;
9. în cazul insuccesului, își reduce activitatea și, eventual, își închide firma.

Ca în cazul oricărei schimbări, persoanele care au inițiativă trebuie să își asume și riscuri.

Riscul se referă, în general, la posibilitatea înregistrării unor pierderi ca urmare a producerii unui eveniment care împiedică realizarea planului conform așteptărilor.

Elemente intrinseci ale riscului:

- așteptările sau anticipările persoanei în cauză;
- evenimentul sau conjunctura pe care persoana nu le poate controla, respectiv care sunt independente de voința sa;
- pierderea, care este rezultatul diferenței dintre așteptări și efectele concrete.

Orice acțiune presupune riscul unei diferențe între așteptările și consecințele concrete pe care le obținem. Există „riscul” ca atunci când cumpăr un hamburger să nu îmi placă gustul acestuia. Există riscul ca filmul pe care îl urmăresc să nu se ridice la nivelul așteptărilor mele. Orice facem implică riscul de a experimenta efecte nedorite. În plus, există riscuri pe care nu le putem controla ca ființe umane sau ca membri ai societății în care trăim. Există cutremure de pământ, ploi torențiale, secete și, în unele țări, uragane sau tsunami. Din acest punct de vedere, fiecare dintre noi trebuie să accepte riscul ca fiind ceva normal. Important însă este să încercăm să micșorăm, în măsura dorinței și a abilității, efectele negative ale acestora. Astfel, la nivel individual, dar și ca societate, trebuie să învățăm să gestionăm riscurile, înțelegând cât mai bine cauzele apariției și efectele producerii lor. Printre metodele de gestionare a riscului se numără:

- Eliminarea cauzei riscului. De exemplu, traversăm strada prin locurile special amenajate;
- Diminuarea efectelor riscului. De exemplu, instalăm un sistem de alarmă la incendiu;
- Transferarea riscului către antreprenori specializați în gestionarea lui. De exemplu, încheiem un contract de asigurare pentru bunurile noastre, pentru facturile emise etc.

Cele mai multe riscuri pe care le trăim sunt, în esență, parte a unui proces de învățare. Dacă hamburgerul pe care l-am cumpărat nu îmi place, data viitoare nu o să mai cumpăr același hamburger. Dacă filmul pe care l-am văzut nu mi-a plăcut, atunci o să evit, pe viitor, să văd filme similare. Eșecul este, în consecință, o *oportunitate de învățare* atât pentru persoana care încearcă și eșuează (ea poate învăța multe lucruri), cât și pentru cei din jurul ei (care știu ce pot face pentru viitor, învățând din lecțiile celui care a greșit).

Riscurile cu care se poate confrunta un antreprenor au mai multe cauze, printre care:

- cunoștințele inevitabil limitate ale omului despre natură și societate;
- schimbările permanente ce au loc în natură și în societate;
- liberul-arbitru al persoanei și imposibilitatea de a anticipa mereu alegerile pe care le fac ceilalți membri ai societății;
- modificarea preferințelor și a dorințelor persoanelor;
- evoluția cunoștințelor pe care le avem despre tehnologii și despre cum să facem anumite lucruri.

Conform Eurostat, dintre companiile nou-înființate în Uniunea Europeană de către diverși antreprenori, doar jumătate supraviețuiesc mai mult de cinci ani.

Exemple de riscuri care afectează afacerile:

- neplata facturilor de către clienți;
- scumpirea materiilor prime;
- creșterea impozitelor;
- reducerea cererii pentru produsele și serviciile oferite;
- nivelul scăzut de competențe al angajaților sau al antreprenorilor;
- creșterea ratei dobânzii și a costului împrumuturilor;
- fluctuațiile nefavorabile ale cursului de schimb al monedei naționale;
- defecțiuni ale sistemului informatic;
- legiferarea unor reglementări birocratice ș.a.



Drumul spre succes al unei companii nu este întotdeauna ușor. Totuși, îi permite fondatorului să facă ceea ce îi place cel mai mult.

Știi că...?



John D. Rockefeller (1839-1937)

- John D. Rockefeller s-a născut într-o familie modestă. Copil fiind, s-a implicat în diferite activități din care a câștigat bani: creșterea curcanilor, vânzarea de acadele copiilor din cartier și ajutorul dat vecinilor la treburile domestice. Prima sa slujbă a obținut-o pe 26 septembrie 1855, când avea vârsta de 16 ani, și de atunci a considerat că această zi e mai importantă chiar decât ziua sa de naștere. La vârsta de 24 de ani și-a investit economiile în acțiuni la o mică rafinărie. Petrolul tocmai fusese descoperit în America, iar rafinarea industrială a acestuia era la început. În 1870 a înființat compania Standard Oil, mizând pe creșterea cererii de produse petroliere. În circa cincisprezece ani, datorită creșterii spectaculoase a cererii de produse petroliere, a devenit cea mai mare companie din SUA și din lume. În 1911, Curtea Supremă din SUA a decis însă dizolvarea companiei, fiind acuzată de monopol. Ca urmare, Rockefeller a devenit primul miliardar din istoria SUA. Pe parcursul vieții, a finanțat proiecte filantropice, estimate astăzi la aproximativ 12 miliarde de dolari.

Știi că...?



● Unul dintre cei mai bogați oameni din China este Jack Ma, cu o avere estimată în anul 2024 la 25 de miliarde de dolari americani. A ajuns atât de bogat datorită firmei pe care a înființat-o și a condus-o, Alibaba. Ma s-a născut într-o zonă săracă a Chinei, dar a fost perseverent și a avut inițiativă. Ca adolescent, vizita des cel mai mare hotel din orașul său, Hangzhou, pentru a vorbi limba engleză cu turiștii străini, cărora le oferea, ca ghid, tururi ale orașului. În timpul studiilor, a picat două examene în școala primară și trei în timpul gimnaziului. După terminarea liceului, a intrat la facultate abia după a treia încercare. A aplicat de zece ori la o universitate americană, însă fără succes. A încercat să își găsească o slujbă, dar a fost respins de treizeci de ori. A început ca profesor de limba engleză și de comerț internațional, cu un salariu de 12 dolari americani pe lună, la universitatea pe care a absolvit-o. A aflat de internet și de computere la 31 de ani, când a vizitat America. A perceput ușurința de a face cumpărături online și a mizat pe creșterea comerțului electronic. Alibaba este cea de-a treia firmă pe care a înființat-o.



Rețin

- A avea inițiativă presupune a-ți asuma riscuri.
- Riscul există în tot ceea ce se întâmplă în jurul nostru și este important să învățăm să îl gestionăm.
- Esențial este să știm ce riscuri ne putem asuma și cât din ele putem gestiona.
- Ceea ce nu putem gestiona încercăm să transferăm celor care au abilitatea necesară.
- Chiar și atunci când eșuăm, învățăm multe lucruri pe care le putem aplica, noi sau alte persoane, în viitor.
- Cine vrea să câștige mai mult trebuie să își asume un risc mai mare. Cine dorește să evite riscul trebuie să se mulțumească cu un câștig mai mic.



Aplic

1. Citiți informațiile și răspundeți apoi la întrebări:

Daniel Dines a fost angajat al companiei americane Microsoft și timp de șase ani a lucrat în SUA ca programator, câștigând peste 60 000 de dolari americani pe an. În 2005 însă s-a întors în România și a pornit pe cont propriu afacerea UiPath, astăzi cu sediul la New York. În 2024 avea o avere personală estimată la 2,7 miliarde de dolari.

- Care credeți că sunt avantajele activității de salariat față de cea de antreprenor?
- Care credeți că sunt avantajele de a începe propria afacere față de a rămâne salariat?
- De ce credeți că nu toți oamenii de afaceri de succes încep propriile afaceri la vârsta de 18 ani, ci, de regulă, se angajează mai întâi la alte firme sau instituții?
- Credeți că este dificil să renunți la calitatea de salariat pentru a începe o carieră de om de afaceri? Care ar fi principalele provocări?
- De ce credeți că Daniel Dines a venit în România pentru a începe o nouă afacere și nu a rămas în SUA? Care ar fi aspectele care l-au determinat să revină la București?
- Odată ce afacerea a început să crească, de ce credeți că s-a mutat din nou peste Ocean? De ce nu a rămas în România?



Orice acțiune presupune un risc ce face diferența între așteptări și consecințe. Puși în situația de a alege, trebuie să ne asumăm și riscurile care decurg de aici.

2. Observați că în cartierul vostru există o cantitate tot mai mare de gunoarie aruncate pe stradă. Ce inițiative puteți avea pentru a rezolva această problemă?

- O campanie de voluntariat e o soluție? În ce condiții? Cum îi puteți implica pe alții? Care sunt limitele în a încerca să rezolvăm problemele doar prin voluntariat?
- Poate fi demarată o afacere în acest domeniu? Care credeți că sunt principalele provocări? Ce ar împiedica-o să crească?
- Gândiți-vă la o activitate cu totul nouă despre care ați auzit. Credeți că se poate face o afacere în acest sens? Care sunt provocările?



Dezbateri

Organizați o dezbateri pornind de la următoarea întrebare: Ce considerați că este mai riscant – să pornești o afacere într-un domeniu cu totul nou (de exemplu, în robotică), sau una într-un domeniu în care există deja firme care au succes (producție de cereale)?

Alegeți una dintre cele două poziții enunțate, formând două echipe. Membrii fiecărei echipe vor discuta și vor alege trei argumente convingătoare care să le susțină poziția. Comunicați colegilor din echipa adversă aceste argumente printr-un reprezentant al echipei voastre. Ascultați apoi argumentele celeilalte echipe, notați-le și apreciați dacă sunt sau nu convingătoare, oferind feedbackul vostru colegilor. Discutați la final dacă, în urma dezbaterii, v-ați schimbat sau nu punctul de vedere.



Joc

Învăț prin activitate. Joc: „Risc și Inițiativă”

Acest joc are scopul de a-i ajuta pe elevi să înțeleagă riscurile și oportunitățile din viața unui antreprenor. Elevii se împart în echipe de câte 2-4 jucători, fiecare reprezentând o mică firmă. Un elev din fiecare echipă va ține socoteala banilor.

● *Materiale necesare*

- Planșa de joc (confectionată pe o coală format A4, conform imaginii alăturate), zar, pion;
- Câte 10 cartonașe pentru „Inițiativă” și „Riscuri”, confectionate conform indicațiilor.

● *Regulile jocului*

Fiecare echipă primește un capital inițial de 5 000 de lei. Pe rând, fiecare echipă aruncă zarul și mută pionul pe tabla de joc. Dacă aterizează pe o casetă „Inițiativă”, trage un cartonaș din teancul „Inițiativă” și, dacă acceptă provocarea, urmează indicațiile. Dacă aterizează pe o casetă „Risc”, trage un cartonaș din teancul „Riscuri” și plătește conform indicațiilor. Câștigă echipa care ajunge la final cu cel mai mare profit posibil. Dacă o echipă rămâne fără bani, ea pierde jocul.

La finalul jocului, profesorul sumarizează inițiativele asumate, riscurile întâmpinate și profitul/pierdere înregistrată de fiecare echipă.

Fiecare echipă își analizează deciziile și răspunde la întrebări precum:

- Ce decizie v-a ajutat cel mai mult?
- Ce ați face diferit dacă ați juca din nou?
- Cum ați gestionat riscurile?

START	1	2	3	4	5 Inițiativă!
11	10 Inițiativă!	9	8	7 RISC!	6
12 RISC!	13	14	15 Inițiativă!	16	17
23 RISC!	22	21	20 Inițiativă!	19	18 RISC!
24	25 Inițiativă!	26	27	28 RISC!	29
				FINAL	30

Riscuri:

1. „Probleme cu furnizorii”. Furnizorii întârzie livrarea. Pierzi 500 de lei.
2. „Eroare de producție”. O parte dintre produsele tale sunt defecte. Pierzi 1 000 de lei.
3. „Client nemulțumit”. Un client important renunță la colaborare. Pierzi 1 500 de lei.
4. „Inflație și costuri crescute”. Prețurile cresc, iar cheltuielile firmei tale se majorează. Pierzi 1 000 de lei.
5. „Probleme juridice”. Ai fost amendat pentru nerespectarea drepturilor consumatorilor. Plătești 2 000 de lei.
6. „Incendiu în fabrică”. Arde marfa din depozit și pierzi 1 000 de lei.
7. „Clienți rău-platnici”. Ai o pierdere de 800 de lei.
8. „Dezastru natural”. Un cutremur afectează fabrica, pierzi 1 300 de lei.
9. „Atac cibernetic”. Pierzi 500 de lei.
10. „Criză economică”. Scad vânzările și pierzi 2 000 de lei.



Inițiativă:

1. „Angajezi un specialist?” Cost: 1 500 de lei. Beneficiu: eviți următorul risc.
2. „Investești în tehnologie?” Cost: 2 000 de lei. Beneficiu: productivitatea crește, câștigi 4 000 de lei peste o tură.
3. „Alegi un partener de afaceri?” Cost: la final, profitul se reduce la jumătate. Beneficiu: cresc producția și vânzările, primești 5 000 de lei.
4. „Economisești sau te extinzi?” Poți păstra banii sau poți investi 3 000 de lei într-o nouă locație. Dacă investești, arunci zarul:
 - 1-3 → Locația nu are succes, pierzi investiția.
 - 4-6 → Vânzările cresc, câștigi 6 000 de lei peste o tură.
5. „Faci reclamă?” Cost: campania de marketing costă 700 de lei. Beneficiu: crește numărul de clienți și încasezi suplimentar 1 000 de lei.
6. „Alegi să iei un credit?” Cost: la final trebuie să returnezi 6 000 de lei. Beneficiu: banca îți oferă 5 000 de lei.
7. „Te asiguri împotriva riscurilor?” Cost: 500 de lei pe fiecare tură. Beneficiu: poți ignora cartonașele de risc 6, 7 și 8.
8. „Participi la un târg de afaceri?” Plătești taxa de participare de 2 000 de lei și arunci zarul:
 - 1-2 → Târgul nu aduce clienți noi, pierzi investiția.
 - 3-6 → Atragi clienți și câștigi 4 000 de lei.
9. „Lansezi un produs nou?” Te costă 2 500 de lei și arunci zarul:
 - 1-3 → Produsul nu atrage prea mulți clienți, recuperezi doar 1 000 de lei.
 - 4-6 → Produsul are succes, câștigi 5 000 de lei.
10. „Extinzi afacerea în mediul online?” Cost: 3 000 de lei. Beneficiu: vânzările cresc și primești 1 000 de lei la fiecare tură.

Recapitulare

1. Stabilește valoarea de adevăr (A sau F) a următoarelor afirmații:
 - a. Persoana care dorește să obțină un credit are dreptul să primească informații detaliate legate de oferta băncii cu cel puțin 15 zile înainte de a semna contractul de credit.
 - b. Producătorii au obligația de a-l avertiza pe consumator în legătură cu potențialele pericole.
 - c. Când cumpărăm online bilete de spectacol, avem dreptul de a le returna dacă ne răzgândim.
 - d. Serviciile financiare sunt oferite în principal de către bănci.
2. Asociază fiecărui termen din coloana stângă definiția corespunzătoare din coloana dreaptă.

Factură
Chitanță
Bon fiscal

documentul emis de casa de marcat, care dovedește plata

documentul care conține datele de identificare ale vânzătorului și cumpărătorului, enumeră produsele vândute, cantitatea și prețul acestora, taxele aferente, precum și valoarea totală a tranzacției

documentul emis atunci când plata se efectuează direct, în numerar (bancnote sau monede), și care însoțește factura; se emite, în general, în tranzacțiile dintre firme

3. Scrie în caiet litera corepunzătoare variantei corecte.
 - A. În cazul pierderii cardului bancar, primul lucru pe care trebuie să-l facem este:
 - a. să plătim un anunț în Monitorul Oficial pentru a da de știre că este nul;
 - b. să anunțăm public pierderea și să așteptăm timp de 30 de zile găsirea lui;
 - c. să sunăm la bancă pentru a cere blocarea cardului;
 - d. să mergem la poliție pentru a depune o reclamație.
 - B. Riscul se referă la:
 - a. posibilitatea înregistrării unor pierderi;
 - b. modificarea preferințelor;
 - c. posibilitatea de a anticipa alegerile celorlalți;
 - d. lipsa succesului în afaceri.
 - C. A avea inițiativă înseamnă:
 - a. a acționa conform unui plan;
 - b. a ne adapta schimbărilor din natură și societate;
 - c. a dori să schimbăm lucrurile în bine și a ne implica în acțiune;
 - d. a elimina sau a evita riscul.
4. Numește cinci trăsături pe care ar trebui să le aibă un întreprinzător pentru a reuși în afaceri.
5. Scrie în caiet informația care completează fiecare dintre afirmațiile de mai jos.
 - a. Afacerile care reușesc sunt _____ decât cele care eșuează.
 - b. Antreprenor sau _____ se numește cel care analizează nevoile consumatorilor și decide să lanseze o nouă afacere.
 - c. Când cumpărăm un produs, vânzătorul este obligat să ne elibereze unul sau mai multe _____ doveditoare ale tranzacției.
6. Lucrează în echipă împreună cu doi colegi. Gândiți-vă la o idee de afaceri. De ce aveți nevoie pentru a o pune în practică? De ce credeți că ar fi profitabilă? Faceți o listă cu punctele forte ale ideii și cu riscurile care ar putea să apară.



- I.** Stabilește valoarea de adevăr (A sau F) a următoarelor afirmații:
1. Consumatorul are dreptul de a fi informat și de a primi produse care să nu îi pună în pericol sănătatea și viața.
 2. Consumatorul poate cere livrarea produselor acasă dacă nu se poate deplasa la sediul vânzătorului.
 3. Când cumpărăm un produs online, avem dreptul să-l returnăm în 14 zile dacă ne-am răzgândit.
 4. Consumatorul nu este responsabil pentru păstrarea bonului fiscal.
- II.** Scrie, în caiet, litera corespunzătoare variantei corecte. (Indicație: este corectă o singură variantă de răspuns.)
1. Cine beneficiază de pe urma activității antreprenoriale?
 - a. întreprinzătorul;
 - b. cei care cumpără produsele oferite de întreprinzător;
 - c. cei care oferă resurse și materii prime întreprinzătorilor;
 - d. societatea în ansamblu.
 2. Producția este:
 - a. o activitate umană complexă, în care sunt folosite diverse mijloace și resurse pentru a produce bunuri de consum sau servicii;
 - b. raportul dintre cantitatea de produse realizată și volumul de muncă consumat pentru obținerea acestora;
 - c. activitatea prin care ne procurăm bunurile necesare;
 - d. un transfer de drepturi și obligații.
 3. Profitul este:
 - a. salariul antreprenorului;
 - b. diferența dintre veniturile și cheltuielile unei afaceri;
 - c. câștigul celor care au înființat afacerea;
 - d. compensat de pierderile celor care au de suferit de pe urma unor inovații.
- III.** Scrie, în caiet, informația care completează fiecare dintre afirmațiile următoare:
1. Bunurile de consum sunt obiecte _____ care ne satisfac direct nevoile.
 2. Serviciile sunt elemente _____ dorite de consumatori.
 3. Cooperarea socială prin împărțirea sarcinilor, adică prin _____, mărește capacitatea oamenilor de a produce bunuri și servicii.
- IV.** Scrie, în caiet, cinci elemente care trebuie să se regăsească pe eticheta unui produs. Exemplu: condițiile de păstrare.
- V.** Scrie un text de 10-15 rânduri, în care să îți exprimi opinia despre ce înseamnă să fii consumator avizat. Pentru aceasta, trebuie să ai în vedere drepturile și responsabilitățile consumatorului.



Grila de acordare a punctajului:

- | | |
|-----|---------|
| I | 2p |
| | (0,5×4) |
| II | 1,5p |
| | (0,5×3) |
| III | 1,5p |
| | (0,5×3) |
| IV | 1,5p |
| | (0,3×5) |
| V | 2,5p |

(1,5 puncte pentru menționarea drepturilor și responsabilităților consumatorului; 0,5 puncte pentru folosirea termenilor prezentați în lecție; 0,5 puncte pentru încadrarea în numărul de rânduri)

Oficiu	1p
Total	10p

Timp de rezolvare:
50 de minute

Completează *Fișa de observare sistematică a activității și a comportamentului elevilor* de la pagina 104.



Autoevaluare

Completează, în caiet, următoarele afirmații:

- Din ce am învățat, cel mai important mi se pare
- Cel mai mult mi-a plăcut
- Voi ține cont de
- Cel mai dificil mi s-a părut

U2

Banii și bugetul



Lecția 1	38	Plan de acțiune. Scopuri și mijloace
Lecția 2	42	Nevoi și dorințe
Lecția 3	46	Bugetul
Lecția 4	54	Banii și funcțiile banilor
Lecția 5	60	Valoarea banilor
Lecția 6	64	Moneda națională a României
Lecția 7	68	Instrumente și mijloace de plată
Recapitulare	72	
Evaluare	73	



Plan de acțiune. Scopuri și mijloace



Provocare

Andrei își propune să iasă zilnic cu bicicleta împreună cu prietenii. Dis-de-dimineață, el și-a făcut un plan: dacă nu plouă, după orele de la școală și după ce își ajută familia la curățenie, se va plimba cu bicicleta în parc.

Tu îți stabilești obiective și acționezi conform unui plan? Gândești în perspectivă? Sau „ trăiești clipa”, fără să-ți pese prea mult de ce va urma? Ai un plan pentru weekendul care urmează?



Dicționar



scop

ceea ce ne propunem să atingem, în funcție de preferințe, dorințe, nevoi, dar și de limitările pe care le întâlnim

mijloc

orice resursă care este utilizată în procesul de atingere a scopurilor, făcând obiectul acțiunii umane

resursă

orice avem la dispoziție pentru a putea iniția acțiunea. Poate fi cazul resurselor naturale (găsite în natură, neexploatate), dar și al celor create de om



Mă informez

Andrei are:

1. Un scop: relaxarea, ce include satisfacerea dorinței de plimbare cu bicicleta, dorința de a relaționa cu prietenii săi, care la rândul lor se plimbă pe bicicletă;
2. Un mijloc: bicicleta cumpărată de părinții săi și făcută cadou lui Andrei.

În plus, Andrei are nevoie, bineînțeles, de un anumit context și mediu: existența în parc a unor alei care să îi permită plimbarea, timpul necesar pentru a efectua plimbarea, o vreme favorabilă pentru a se putea bucura de utilizarea bicicletei și altele.

Viața noastră este caracterizată de raritatea resurselor. Cu alte cuvinte, niciodată nu dispunem de suficiente mijloace pentru a realiza tot ce dorim. Deoarece resursele sunt limitate în raport cu scopurile noastre, este important să ne stabilim cu atenție obiectivele, să ne planificăm acțiunile și să alocăm judicios resursele.

Obiective

Omul efectuează zilnic o sumedenie de acțiuni și își atinge tot atâtea scopuri. Majoritatea acestor activități sunt banale și nu reflectăm prea mult înainte de a le efectua. De exemplu, când ne întoarcem acasă de la școală sau când vorbim la telefon cu prietenii nu obișnuim să ne facem un plan de acțiune. Însă, atunci când ne propunem obiective mai importante, care ies din rutina zilnică, lucrurile se schimbă. De exemplu, dacă vrem să mergem într-o vacanță în străinătate, devine important să ne definim cât mai bine obiectivul și să planificăm etapele pe care trebuie să le parcurgem pentru a-l realiza.

Un obiectiv bine formulat este un obiectiv **SMART**.

S – SPECIFIC (Ce anume vrei să obții?)

M – MĂSURABIL (Cum îți vei da seama că ai reușit? Ce rezultate vei obține?)

A – ACCESIBIL (Este în puterea ta să atingi acest obiectiv?)

R – RELEVANT (Este important să atingi acest obiectiv?)

T – ÎNCADRAT ÎN TIMP (Când anume vrei să obții rezultatul dorit?)

Exemple:

- Bianca vrea să se relaxeze în natură pentru a se bucura de primăvară. Ea își definește un obiectiv SMART corespunzător: *Să viziteze Poiana Narciselor împreună cu familia la mijlocul lunii mai.*

Mijloace necesare pentru atingerea obiectivului: bani pentru transport și cazare în județul Brașov, rucsac etc.

- Horia vrea să-și îmbunătățească jocul de tenis. El își definește un obiectiv SMART corespunzător: *Să ajungă pe podium cel puțin o dată, la una dintre competițiile la care va participa anul acesta.*



A conduce un automobil este, pentru unele persoane, o formă de relaxare.

Plan de acțiune. Scopuri și mijloace

Mijloace necesare pentru atingerea obiectivului: lecții cu antrenor două zile pe săptămână, pregătire fizică zilnică, bani pentru deplasarea la competiții etc.

Oamenii aleg nu numai între diferite scopuri, ci și între diferite mijloace de a atinge același scop. Din acest punct de vedere, trebuie menționat că, după alegerea unui anumit scop, urmează întrebări la fel de importante: ce mijloace să utilizez în atingerea scopului în cauză?, ce acțiuni sunt necesare pentru atingerea scopului propus?

Plan de acțiune

Un plan de acțiune este un instrument esențial pentru atingerea scopului. Elaborarea unui plan de acțiune începe cu identificarea activităților necesare pentru realizarea obiectivului sau a proiectului, în ordinea în care trebuie efectuate. Pentru fiecare activitate se stabilesc termene de finalizare și resursele de care vom avea nevoie. Totodată, vom identifica eventualele riscuri ce ar putea să apară și soluțiile pentru a le depăși. Pentru a ne atinge obiectivele, e necesar să monitorizăm execuția planului și chiar să-l revizuiem.



Maria a avut ca obiectiv să cumpere mere de calitate, la cel mai bun preț.

Alocarea judicioasă a resurselor

Alocarea judicioasă a resurselor intervine când ne propunem să reducem eforturile pe care le facem pentru a obține ceva.

O persoană care nu minimizează eforturile și mijloacele pe care le folosește în atingerea unui scop este o persoană risipitoare. Altfel spus, ea utilizează mai multe mijloace decât ar putea ca să atingă un scop. De exemplu, Maria a cumpărat două kilograme de mere de la magazinul din colț la prețul de zece lei kilogramul. Când a ajuns acasă, Teodor, aflând prețul, i-a reproșat: „Maria, ești risipitoare! Puteai să cumperi de la supermarket mere cu șapte lei kilogramul”. Dacă obiectivul Mariei a fost să cumpere mere la cel mai bun preț, ea a fost într-adevăr risipitoare. Dar Maria i-a răspuns lui Teodor că a preferat să cumpere mere ionatan, care se găseau doar la magazinul din colț. În acest caz, nu este vorba despre risipă, pentru că Maria nu putea obține mere ionatan mai ieftine de la supermarket.



Risipa alimentară a devenit una dintre provocările omului modern, care, deși a consumat doar parțial bunurile, alege să le arunce.

Știi că...?



- Uneori, deciziile pripite, adică luate în grabă, sunt decizii care se iau doar având în vedere costurile care se pot estima ușor și care iau o formă monetară. Ignorăm sau poate chiar suntem dezinteresați de multe ori de costurile „ascunse”, care nu se „văd” și care uneori nu au o formă cuantificabilă în bani.

Biografie



**Frédéric Bastiat
(1801-1850)**

Economistul francez Frédéric Bastiat spunea, în 1850, că, „în sfera economică, o acțiune, o obișnuință, o instituție sau o lege determină nu numai un efect, ci și o serie de efecte. Dintre acestea, doar primul e imediat: el iese la vedere aproape simultan cu cauza sa, el este văzut. Celelalte efecte pot apărea însă succesiv; ele nu sunt văzute și suntem norocoși dacă le putem anticipa. Toată diferența dintre un economist incompetent și unul competent este că primul se va baza doar pe ceea ce se vede, în timp ce al doilea va lua în considerare atât efectele pe care le vede, cât și pe cele pe care le poate anticipa”.

Știi că...?



- Atât în România, cât și în multe alte țări există pasionați de mașini de epocă. O mașină de epocă este un automobil a cărui producție a încetat de cel puțin treizeci de ani. Retromobil Club România este autoritatea care certifică faptul că un automobil prezentat de către un proprietar e cu adevărat de epocă (o altă condiție, în afara vârstei automobilului, fiind aceea ca toate piesele sale să fie originale).



- Este evident că o persoană e interesată de un automobil de epocă nu pentru scopul de a merge zilnic la locul de muncă sau pentru a călători pe distanțe lungi. Automobilele de epocă sunt de regulă mai puțin eficiente din punctul de vedere al consumului de carburant, găsirea pieselor de schimb este dificilă și acestea nu includ tehnologii de ultimă generație (în ceea ce privește securitatea și confortul pasagerilor). Totuși, un deținător al unui asemenea automobil nu e interesat de eficiența acestuia, ci de un anumit design al autovehiculului, anumite experiențe de condus și i se conferă, în același timp, și un anumit statut social.

Alte forme de risipă, poate chiar mai dăunătoare, sunt:

- când nu folosim într-o manieră eficientă bunurile economice pe care le avem;
- când nu folosim în totalitate bunurile în cauză, aruncându-le, deși le-am consumat doar parțial;
- când nu suntem atenți la termenul de expirare al produselor alimentare pe care le cumpărăm și le aruncăm fiindcă au expirat, fără să le consumăm.



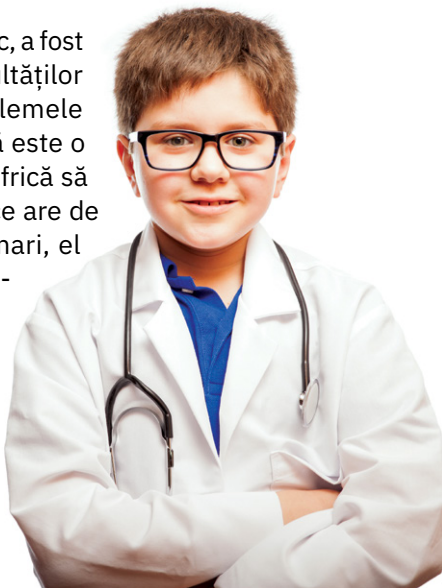
Rețin

- Atingerea oricărui scop presupune utilizarea anumitor mijloace.
- Realitatea ne spune că nu putem atinge toate scopurile în același timp.
- Trebuie să ne definim cu atenție obiectivele.
- Trebuie să ne uităm cu atenție la mijloacele pe care le avem la dispoziție și pe care le putem obține.
- Când elaborăm un plan de acțiune, trebuie să stabilim activitățile (etapele) necesare atingerii scopului propus.
- A risipi înseamnă a nu alocă judicios resursele în raport cu scopurile stabilite.



Aplic

- Victor își dorește să se facă doctor. De când era mic, a fost impresionat de calmul doctorilor în fața dificultăților medicale, de abilitatea lor de a rezolva problemele de sănătate ale oamenilor. Victor consideră că este o meserie nobilă. Mai mult, nu i-a fost niciodată frică să intre într-un spital. Prin urmare, se gândește ce are de făcut pentru a-și atinge dezideratul. În linii mari, el conștientizează că orice meserie din lume, inclusiv cea de medic, necesită anumite competențe generale și competențe specifice.



Dorința lui Victor este de a se face doctor.

Astfel, Victor se gândește la următoarele aspecte:

- Elementul-cheie în a te califica drept doctor este absolvirea studiilor de medicină. Acest lucru înseamnă că orice pretendent la calitatea de doctor trebuie să fie admis și să obțină licența la o facultate de medicină recunoscută. Conform unor clasamente găsite de Victor pentru anul 2017, cel mai vizibil internațional sunt facultățile de medicină din Cluj-Napoca, București, Iași, Craiova și Târgu Mureș.
- Pentru a fi admis la facultatea de medicină, orice candidat trebuie să obțină un punctaj bun la disciplinele biologie, fizică și chimie. Acest lucru poate fi realizat prin urmarea cursurilor unui liceu recunoscut în acest domeniu și a unei pregătiri suplimentare.

Dincolo de aceste aspecte legate de dobândirea de cunoștințe, Victor a decis:

- să îl viziteze cât mai des pe unchiul său, care este medic, pentru a vedea ce înseamnă efectiv să fii doctor: care este programul zilnic, ce tip de provocări personale presupune activitatea medicală;
 - să urmărească cât mai multe documentare TV cu privire la domeniul medical;
 - să se intereseze de programele de voluntariat din acest domeniu;
 - să urmeze cursuri de prim ajutor, oferite atât de instituții publice, cât și de firme private.
- În acest mod, devenind cât mai familiarizat cu domeniul medical, Victor va înțelege ceea ce i-a spus unchiul său, care i-a povestit cum a cunoscut multe persoane care își doreau să fie doctori, unii chiar chirurghi, dar în momentul în care ajungeau într-o sală de operații, se pierdeau și intrau în panică. Pur și simplu, dorința lor nu era realistă și aveau o imagine distorsionată despre ceea ce înseamnă să fii medic.
- Ce meserie te gândești să urmezi?

- Știi ce presupune această meserie în viața de zi cu zi?
- Ai discutat vreodată cu un profesionist din domeniu?
- Ai vizitat vreodată vreun loc în care se desfășoară activitatea din domeniul respectiv? Crezi că ar trebui să o faci?
- Ai văzut vreodată vreun documentar despre acest domeniu?
- Te-ai gândit cât timp trebuie să te pregătești pentru a deveni un bun profesionist?
- Știi care este salariul la angajare al unui profesionist în domeniul pe care îl vizezi? Crezi că nivelul salariului sau al câștigului este important în alegerea carierei?
- Cum crezi că va arăta societatea românească, dar și cea europeană, din punct de vedere economic, în momentul în care vei intra pe piața muncii?
- Documentează-te și elaborează o hartă a dezvoltării profesionale, intitulată „Traseul meu profesional”, în care să notezi pașii traseului tău educațional și profesional, precizând pentru fiecare dintre etape costurile pe care le implică și veniturile pe care le generează.

2. Dorești să mergi în vacanță, împreună cu prietenii, în Munții Apuseni. Aveți la dispoziție o varietate de mijloace de transport și de cazare, dar vă interesează mai ales o călătorie cu cortul. Faceți un plan de acțiune care să ia în considerare:

- traseul și obiectivele de vizitat;
- alternativele de transport și de cazare;
- opțiunile cu privire la alimentație.

Faceți trei „scenarii” și estimați mijloacele necesare pentru fiecare. Există riscul să subestimați anumite costuri? Care ar fi acelea?

3. Discutați acasă obiectivele pe care membrii familiei voastre și le-au propus în ultimii cinci ani (exemple: să cumpere un automobil, să schimbe locul de muncă etc.). Au fost îndeplinite? Dacă da, au decurs lucrurile conform planului și așteptărilor inițiale? Dacă nu, care este motivul eșecului?

4. Analizați următoarele obiective. Stabiliți care dintre acestea reprezintă obiective SMART și transformați-le în obiective SMART pe cele care nu îndeplinesc criteriile corespunzătoare. Propuneți cel puțin două mijloace adecvate de realizare a fiecărui obiectiv.

- Ionuț își propune să obțină cel puțin nota 8 la testul de matematică din acest semestru.
 - Irina vrea să își îmbunătățească abilitatea de a înțelege texte literare.
 - Andreea vrea să economisească pentru a-și lua un ceas inteligent.
 - Mădălina vrea să facă rost de bani pentru a plăti un abonament la o aplicație de inteligență artificială.
 - Valentin vrea să economisească 300 de lei în trei luni pentru a-și cumpăra căști de gaming.
5. Organizați, la nivelul clasei, un concurs cu tema „Cel mai bun afiș de combatere a risipei”. Afișul ar urma să fie lipit în școală.
6. Lucrați în echipe și propuneți, pentru o familie, un scop și un plan de acțiune pentru realizarea scopului. Planul va cuprinde: scopul, activitățile în ordine cronologică, termenele și resursele necesare pentru fiecare activitate și rezultatele obținute. Pentru resursele financiare veți menționa și sursele de venit.



O vacanță montană poate fi reușită ținând cont și de mijloacele necesare atingerii scopului.

Știi că...?



- Există o veche zicală cum că „scopul scuza mijloacele”. O asemenea afirmație este corectă până într-un punct. Într-adevăr, dacă urmărim un scop pe care îl considerăm dezirabil, e bine să facem tot ceea ce ne stă în putință pentru a-l atinge. Există însă două limite: o limită economică și una etică. În primul rând, a ne dori cu orice preț un lucru nu înseamnă automat că acel lucru se va și întâmpla. Englezii îi spun *wishful thinking*, o traducere apropiată fiind cea de „autoiluzionare”. În al doilea rând, scopul în sine nu scuza alegerea unor mijloace lipsite de etică în atingerea lor, chiar dacă scopul final este perfect moral și etic. Când ne dorim să obținem ceva, nu înseamnă că pentru a ne atinge scopul putem minți sau înșela încrederea persoanelor cu care intrăm în contact. Sunt persoane care fac acest lucru și aparent sunt mai câștigate. Însă, pe termen mediu și lung, ele au de pierdut.



Nevoi și dorințe

Dicționar



nevoie

este legată de un consum generic, universal, care ține, de multe ori, de supraviețuire sau de stilul de viață comun acceptat într-o societate

dorință sau preferință

ține mai mult de personalitatea umană, de dorința sa de a se diferenția față de alți oameni ori de a se împlini într-un mod particular, specific fiecărei persoane. Nevoile și preferințele noastre devin scopuri atunci când ne angajăm în acțiunea de a le atinge sau de a le satisface

Știi că...?



Christian von Koenigsegg
(n. 1972)

- Christian von Koenigsegg este fondatorul și directorul executiv al producătorului auto suedez Koenigsegg Automotive.

Abraham Harold Maslow
(1908-1970)

- Abraham Harold Maslow a fost, printre altele, un psiholog american, profesor la Universitatea din Brooklyn și la Universitatea Columbia.



Provocare

Credeți că există vreo persoană dispusă să plătească un preț de 4,8 milioane de dolari pentru un automobil? Christian von Koenigsegg crede că da. Este vorba despre modelul Koenigsegg CCXR Trevita, produs de firma înființată în 1994 de tânărul suedez care își propunea să producă „mașina visurilor”. Modelul în cauză a fost produs la comandă în 2019, într-o ediție limitată de două exemplare. Automobilul accelerează de la 0 la 100 km/oră în 2,9 secunde și poate atinge viteza maximă de 410 km/oră. Consumul mediu este de 22 de litri/suta de kilometri. Astăzi, piața internațională auto oferă o gamă extrem de diversă de automobile, din diferite categorii și având diferite caracteristici. Tu ce marcă și model de automobil preferi? Ai argumente raționale sau pur și simplu nu îți poți explica de ce?



Koenigsegg CCXR Trevita

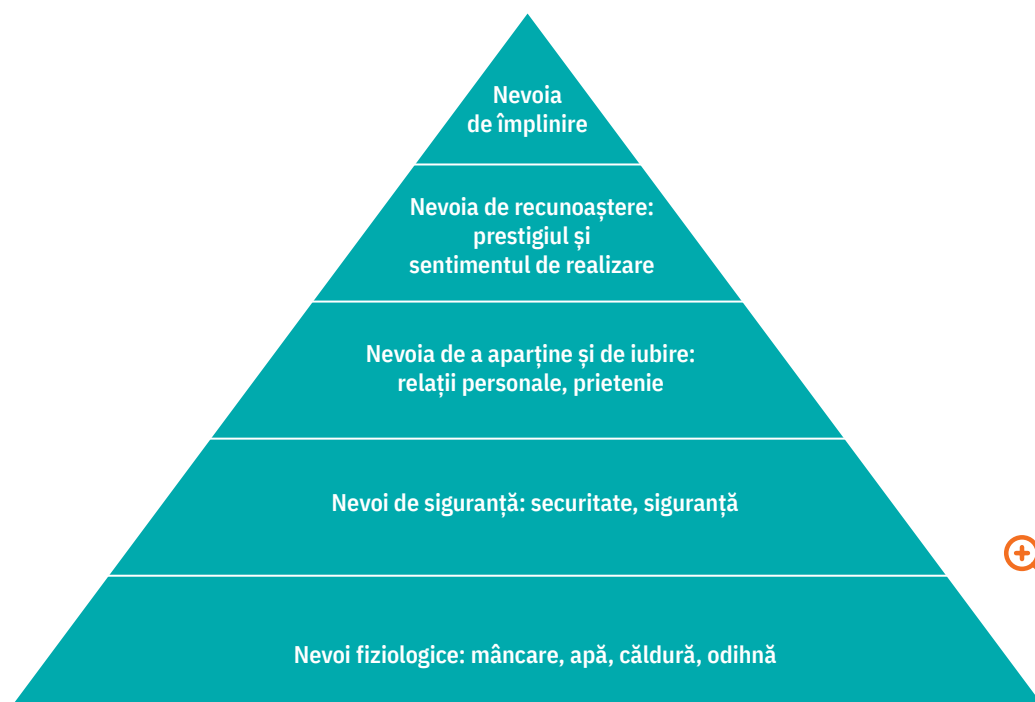


Mă informez



Nevoile sunt lucruri esențiale pentru a supraviețui, pentru a ne dezvolta și pentru a ne desfășura în mod corespunzător activitatea.

Psihologul american Abraham Maslow a propus în anul 1943 o „piramidă a nevoilor” prin care a argumentat că oamenii au, în principiu, cinci categorii de nevoi. Forma de piramidă sugerează că nevoile din vârful piramidei sunt dependente de cele de la baza piramidei.



Piramida nevoilor concepută de Abraham Maslow.

Primele două categorii, cele fiziologice și de siguranță, au fost calificate drept nevoi de bază, în timp ce următoarele două categorii (de iubire, de apartenență și de recunoaștere socială) sunt considerate nevoi psihologice. Ultima categorie este nevoia de împlinire. Argumentul esențial al teoriei este acela că, înainte de a căuta să își satisfacă nevoile psihologice, omul trebuie să își satisfacă nevoile de bază. În mod similar, înainte de a-și satisface nevoia de împlinire, omul trebuie să își satisfacă nevoile psihologice. Dacă, de

exemplu, nevoia de securitate și de siguranță nu este satisfăcută, oamenii nu se mai gândesc la prestigiu sau la recunoaștere socială. Sunt însă și persoane care ar prefera, de exemplu, să mănânce mai puțin pentru a putea merge la mai multe spectacole de teatru sau pentru a cumpăra anumite cărți.

Nevoi și dorințe

Pentru a face alegeri responsabile, trebuie să facem distincția între nevoi și dorințe. Dorințele sunt lucruri pe care ne-ar plăcea să le avem, dar fără de care putem să trăim la un nivel decent de bunăstare. De exemplu, alimentele sunt o necesitate (o nevoie), dar luarea mesei la un restaurant de lux este o dorință.

Nevoi	Dorințe
alimente	haine de firmă
îmbrăcăminte	mașină de lux
energie electrică	telefon de ultimă generație
locuință	abonament la o sală de sport

azi. Petrecerea vacanței într-o altă țară era o dorință aproape imposibil de realizat pentru cei mai mulți europeni în urmă cu un secol, dar astăzi lucrurile stau invers și plecarea într-un concediu în străinătate este ceva obișnuit.

Înainte de a cheltui pentru cumpărarea unui produs sau a unui serviciu, este important să ne gândim dacă acest lucru reprezintă mai degrabă o nevoie sau o dorință.

- Trebuie neapărat să îți cumperi un apartament sau poți închiria unul?
- Ai nevoie de o mașină nouă ori poți folosi una secondhand sau transportul în comun?
- Este necesar să îți cumperi un anumit tip de haine sau găsești unele similare mult mai ieftine?

Scara de valori sau de preferințe

Viața ne constrânge să alegem între satisfacerea scopurilor, respectiv a nevoilor și a dorințelor. De exemplu, în următoarele două ore, Victor poate:

- să se plimbe prin parc cu prieteni de-ai săi;
- să vizioneze un film la televizor;
- să citească o carte;
- să îl viziteze pe unchiul său.

În această situație, Victor trebuie să aleagă, deoarece nu poate face toate acțiunile în același timp. Trebuie să decidă pentru care optează. Dacă tânărul decide să-și viziteze unchiul, înseamnă că acest scop este, pentru el, cel mai important și valoros pentru următoarele două ore. Măine poate va alege un alt scop.

Orice alegere are un cost de oportunitate – ca să faci ceva, trebuie să renunți la altceva. **Costul de oportunitate** reprezintă cel mai important lucru pe care îl sacrifici, nevoia sau dorința la care renunți pentru a-ți putea îndeplini o altă nevoie sau dorință.

Ierarhizarea alternativelor pe care Victor le are în vedere (el ar fi putut face și alte lucruri, dar nu s-a gândit în momentul alegerii la ele) se numește **scara preferințelor** sau **scara de valori**. Victor alocă fiecărei alternative o anumită valoare (de consum, de satisfacție, de utilitate etc.), în funcție de care, la un moment dat și într-un anumit loc, o alege pe cea care pare cea mai valoroasă.

Câteodată, consecințele deciziilor noastre au efecte care se prelungesc în timp. Prin urmare, atunci când ne stabilim prioritățile, mai precis, înainte de a alege să ne satisfacem o nevoie sau o dorință, este bine să chibzuim atent asupra costului respectivei decizii.



Așezat pe un fotoliu-sac foarte confortabil și moale, Victor trebuie să decidă.

Știi că...?



- Cea mai vândută mașină din lume (în peste 40 de milioane de exemplare) din toate timpurile este considerată a fi Toyota Corolla, produsă încă din anul 1966. Prețul acesteia este astăzi de sub 20 000 de euro pe piața europeană. Este apreciată drept foarte fiabilă (defecțiuni extrem de rare), cu un consum rezonabil (în jur de 7 litri/suta de kilometri). Compania japoneză Toyota reușea să vândă cele mai multe automobile pe plan internațional în 2018 – peste opt milioane de unități –, urmată de producătorul german Volkswagen (6,7 milioane de unități) și de cel american Ford (5,3 milioane de unități). Deși din primele cinci modele vândute pe plan internațional trei sunt produse de Toyota, în 2018, cel mai vândut model de automobil era Seria F de la Ford (peste un milion de unități).
- În România, cel mai vândut automobil a fost, de-a lungul timpului, modelul Dacia 1300/1310, cu un număr estimat de aproximativ două milioane de unități. Cel mai vândut model de autoturism nou din România era, în anul 2018, modelul Dacia Logan (peste 21 000 de unități), cu un preț începând de la aproximativ 7 500 de euro.

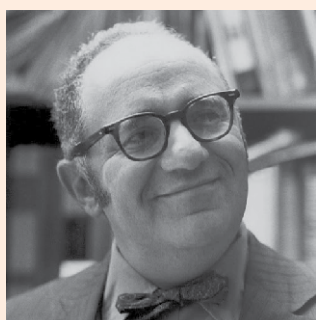




Rețin

- Preferințele de consum și dorințele indivizilor sunt rezultatul unui proces complex, care se produce mai ales la nivel psihologic. Este dificil de explicat de ce o persoană preferă să asculte muzica formației Subcarpați sau a formației DJ Project.
- Pentru a cheltui responsabil, este important să facem diferența dintre nevoi și dorințe.
- Pentru majoritatea persoanelor, nevoile de bază sunt primele care trebuie satisfăcute. Există, bineînțeles, persoane care par că nu acționează conform teoriei lui Abraham Maslow.
- Orice alegere (decizie) are un cost.

Biografie



**Murray Newton Rothbard
(1926-1995)**

A fost unul dintre economiștii care au susținut, în secolul al XX-lea, rolul esențial jucat de libertate într-o societate prosperă. După cum afirma Rothbard, „caracteristica esențială a unei societăți libere, a unei piețe fără restricții este responsabilitatea fiecăruia, protecția sa față de violența celorlalți, libertatea completă de a lua decizii [...] și beneficii pentru toată lumea. Caracteristicile esențiale ale unei societăți care nu se bucură de libertate sunt violența, cedarea către un dictator a capacității de a lua propriile decizii și exploatarea cetățenilor obișnuiți de către cei ce se cred stăpâni”. Libertatea de alegere este esențială pentru urmărirea, de către fiecare dintre membrii societății, a scopurilor personale despre care ei consideră că îi vor face fericiți sau, cel puțin, să se simtă în viitor mai bine decât în prezent.



Aplic

1. Pune în ordinea priorităților următoarea listă de dorințe: vizitarea unui muzeu, vizionarea unui film la cinema, cumpărarea unui joc video, cumpărarea unei cărți, plecarea într-o excursie cu prietenii, achiziția unui obiect vestimentar.
2. Puteți da exemple de persoane al căror comportament pare a nu se supune teoriei lui Maslow?
3. Pentru majoritatea oamenilor, telefonul este o necesitate. Există însă o gamă foarte largă de telefoane și de opțiuni de abonament. Puțini consumatori cumpără un telefon rudimentar, cei mai mulți preferând să plătească mai mult pentru a cumpăra un smartphone, chiar unul performant. De ce cumpărăm telefoane scumpe? Telefonul este pentru tine o nevoie sau o dorință? Cunoști persoane care nu au nevoie de telefon? Care sunt, pentru tine, factorii relevanți în alegerea unui telefon mobil? Prețul pe ce loc se află în această listă?
4. Dacă ați fi agent de vânzări, cum i-ați convinge pe clienți să cumpere un model Koenigsegg CCXR Trevita? Dar un model Dacia Logan?
5. Citiți scenariul de mai jos și răspundeți la întrebări:

Marius stă în Focșani. În timpul vacanței de vară, Marius și-a ajutat părinții la afacerea cu înghețată a familiei, iar aceștia l-au recompensat, oferindu-i 5 000 de lei. Din aceștia a cheltuit 1 000 de lei, iar 4 000 de lei i-a economisit. Marius ar vrea să meargă cu colegii de clasă într-o excursie la munte, dar părinții i-au spus că, dacă va decide să meargă, atunci trebuie să-și folosească banii economisiți. El estimează că transportul, cazarea, mâncarea și restul cheltuielilor se vor ridica la 650 de lei. Marius mai are și alte planuri. Ar vrea să urmeze un curs de grafică pe calculator, care costă 2 600 de lei. Totodată, intenționează să dea admitere la o universitate din București și, pentru a se decide unde anume, ar vrea să vină să viziteze universitățile din București, ceea ce l-ar costa 200 de lei. De asemenea, ar vrea să cumpere o consolă de jocuri la mâna a doua, care costă 1 150 de lei.



Agent de vânzări prezentându-le posibililor clienți caracteristicile unui autoturism.

Nevoi și dorințe

- Care sunt nevoile lui Marius?
 - Care sunt dorințele lui Marius?
 - Ce decizie ați lua dacă ați fi în locul lui Marius și de ce?
6. Bunurile din imaginile de mai jos pot satisface, în funcție de context, o nevoie sau o dorință. Dați exemple de situații în care acestea ar răspunde unei nevoi, respectiv unei dorințe.



7. Gândiți-vă la trei nevoi pe care le aveți în fiecare zi și arătați cum și cu ce mijloace (resurse) sunt ele satisfăcute. Precizați apoi trei dorințe pe care le aveți acum. De ce reprezintă o dorință și nu o nevoie? Cum ar putea fi ele îndeplinite?



Portofoliu

Redactați o fișă cu titlul „Nevoi și dorințe”, urmând instrucțiunile de mai jos.

Stabiliți o listă cu șapte bunuri sau servicii pe care le-ați cumpărat singuri sau împreună cu familia în ultimul an. Pentru fiecare produs, precizați:

- denumirea produsului sau realizați o descriere a acestuia;
- costul aproximativ (cât ați cheltuit pe respectivul produs);
- dacă a reprezentat o nevoie sau o dorință;
- ce bun sau serviciu alternativ puteați să cumpărați;
- cât ar costa produsul alternativ;
- dacă produsul cumpărat v-a satisfăcut (a corespuns așteptărilor).

Treceți toate aceste informații în caiet, într-un tabel asemănător cu cel de mai jos. Apoi, răspundeți la următoarele întrebări:

- Pe care dintre aceste bunuri sau servicii le-ați cumpăra din nou, dacă ar fi cazul? De ce?
- Care produse credeți că au reprezentat o risipă de bani? De ce le-ați cumpărat la momentul respectiv?

Păstrați fișa în **Portofoliul** vostru.

Nr. curent	Denumire (descriere)	Cost (lei)	Nevoie sau dorință?	Produs alternativ	Costul alternativei (lei)	Mulțumit(ă) de achiziție? (Da/Nu)
1	Laptop	2 100	Nevoie	Tabletă	1 800	Nu
2	Vacanță în Grecia	16 000	Dorință	Vacanță în Turcia	14 000	Da
3						
4						
5						
6						
7 ...						

Biografie



Adam Smith
(1723-1790)

Economistul britanic Adam Smith și-a pus următoarea întrebare: de ce oare diamantele sunt mai valoroase decât apa, în măsura în care aceasta e atât de necesară vieții și este esențială pentru supraviețuirea indivizilor, pe când diamantele sunt necesare mai mult ca bun de lux? Întrebarea este denumită „paradoxul valorii”.

Răspunsul lui Smith a fost criticat. Economistul a argumentat că munca necesară pentru a aduce diamantele la dispoziția oamenilor e mult mai mare decât în cazul apei. Aceasta se numește „teoria valorii-muncă”. Răspunsul corect este însă că oamenii nu aleg între clase generice de bunuri, ci între unități definite din fiecare bun: zece grame de diamante versus trei pâini. Astfel, procesul de evaluare din mintea umană e un proces concret, iar întrebările de tipul „paradoxul valorii” sunt prea vagi pentru a sta la baza acțiunii noastre în societate. Analiza economică e una marginală, care pune accentul pe evaluarea preferințelor persoanelor pentru unități concrete din bunuri.

Știi că...?



- O modalitate de a te bucura de siguranță financiară este elaborarea unui buget. Deși bugetul personal diferă de la un individ la altul, în funcție de venituri, obiective, nevoi și dorințe, putem trece în revistă câțiva pași care trebuie parcurși pentru a avea un buget eficient:
 - Stabilirea unui obiectiv
 - Alocarea unei părți din venituri pentru economii
 - Diferențierea nevoilor de dorințe, cu ajutorul gândirii critice



Provocare

Presupunând că ți-ai dori un telefon nou și cu ocazia zilei de naștere ai primit cadou o sumă ce reprezintă jumătate din prețul acestuia, în cât timp vei strânge restul de bani și de unde îi vei obține?

Câți bani ai cheltuit luna trecută? Dar acum două luni? Dar în urmă cu trei luni? De unde au venit banii pe care i-ai cheltuit în cele trei luni? Pe ce i-ai cheltuit? Ai economisit? Consideri că ai luat cele mai bune decizii de cheltuire a banilor? Te ajută aceste decizii să îți atingi obiectivele? Care sunt obiectivele tale pe termen scurt? Dar cele pe termen mediu și lung?



Mă informez



Gestionarea eficientă a banilor începe cu un obiectiv și cu un plan pentru economisire și cheltuieli. Un buget personal, parte a bugetului familiei, este un plan financiar care ne ajută să gestionăm eficient banii și să ne atingem obiectivele în condiții de siguranță financiară. Bugetul cuprinde veniturile și cheltuielile programate de către o persoană într-o anumită perioadă de timp, precum și veniturile obținute, respectiv cheltuielile efectuate de către aceasta într-un interval de o lună.

Veniturile reprezintă intrările de resurse financiare, de bani. Acestea ne indică „de unde vin banii”, în timp ce cheltuielile ne arată „unde merg banii”. Cheltuielile reprezintă ieșiri/consum de resurse financiare, de bani.

Primul pas în construirea bugetului îl reprezintă estimarea veniturilor pe surse de proveniență. Veniturile pot proveni din salarii, pensii, chirii, dobânzi, dividende, alocații, bonusuri, premii și altele.

În a doua etapă se stabilesc cheltuielile, pe destinații, în funcție de obiectivele asumate pe termen scurt, mediu sau lung și diferențiind între nevoi și dorințe.

Astfel, cheltuielile pot fi grupate în cheltuieli fixe, cele care nu se modifică pe termen scurt (rata la casă/chiria, impozitul pe casă/mașină, abonamentele etc.), și cheltuieli variabile, care pot suporta variații de la o lună la alta (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, cărți, combustibil pentru automobil etc.).

O altă grupare a cheltuielilor diferențiază cheltuielile ce au drept scop satisfacerea nevoilor de cele destinate satisfacerii dorințelor.

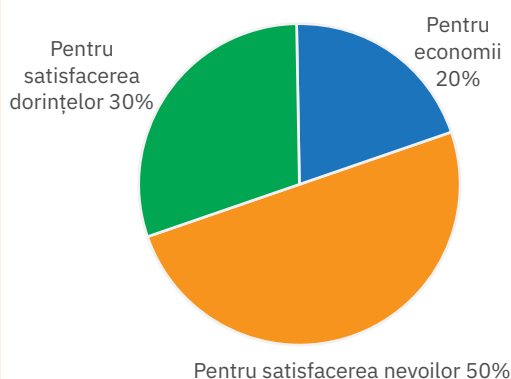
E necesar să includem în buget și o sumă de bani destinată cheltuielilor neprevăzute, ca de exemplu plata reparației telefonului sau a computerului.

Specialiștii financiari recomandă structurarea bugetului personal respectând următoarele proporții: 20% din venituri să fie alocate economiilor (pentru a acoperi inclusiv cheltuieli neprevăzute), 50% din venituri să fie alocate acoperirii nevoilor de zi cu zi, iar 30% din venituri să fie alocate satisfacerii dorințelor.

Monitorizarea atentă a obiceiurilor de consum și diferențierea între dorință și nevoie reprezintă condiții esențiale ale folosirii eficiente a resurselor financiare de care dispunem.

Schematic, un buget personal ar putea arăta astfel:

Regula 20/50/30 de construire a bugetului

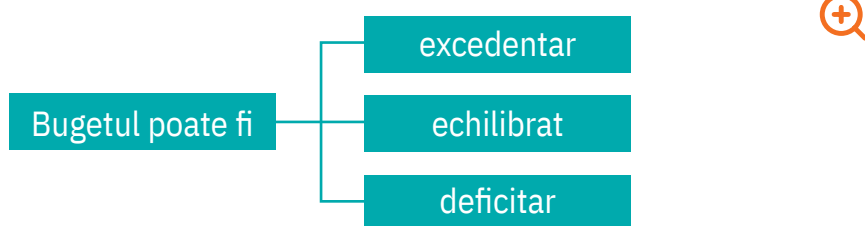


Buget			
Perioadă			
	Valori estimate	Valori realizate	Diferență
VENITURI (lei)			
Salariu			
Bonusuri			
Chirii			
Dobânzi etc.			
Total venituri			
CHELTUIELI (lei)			
Locuință			
Utilități			
Alimentație			
Îmbrăcăminte			
Transport/servicii			
Sănătate			
Educație/cultură			
Recreere și vacanță			
Cheltuieli neprevăzute etc.			
Total cheltuieli			
ECONOMII			
Venituri – Cheltuieli			

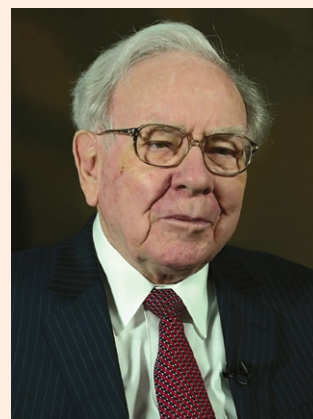
În funcție de relația existentă între totalul veniturilor și totalul cheltuielilor, putem avea un buget:

- echilibrat, când veniturile și cheltuielile sunt egale;
- deficitar, când cheltuielile depășesc veniturile;
- excedentar, când cheltuielile sunt mai mici decât veniturile.

Bugetul excedentar este cel care ne permite să economisim, în timp ce bugetul deficitar înseamnă că ne finanțăm o parte din cheltuieli pe seama îndatorării.



Biografie



Warren Buffett
(n. 1930)

Warren Buffett este un economist, antreprenor și investitor american, printre cei mai bogați oameni din lume, poreclit „Oracolul din Omaha”. Recunoscut pentru simțul economisirii și al investițiilor pe termen lung, Buffett s-a angajat să își doneze 99% din avere pentru cauze caritabile. Un citat celebru care îi aparține lui Warren Buffett este: „Nu economisi ce rămâne după ce ai cheltuit, ci cheltuie ce a rămas după ce ai economisit.”



Rețin

- Bugetul este un instrument de planificare financiară.
- Elaborarea bugetului începe cu un obiectiv, continuă cu stabilirea veniturilor, a sumei care se dorește a fi economisită și a cheltuielilor.
- Când stabilim cheltuielile, este important să diferențiem între nevoi și dorințe, acordând prioritate nevoilor.
- Bugetul cuprinde valorile estimate și realizate ale veniturilor și ale cheltuielilor.
- O parte a cheltuielilor nu se modifică pe termen scurt (cheltuieli fixe), în timp ce o altă parte variază de la o lună la alta (cheltuieli variabile).
- E important să bugetăm și o sumă destinată acoperirii cheltuielilor neprevăzute.
- Bugetul poate fi echilibrat (venituri = cheltuieli), deficitar (venituri < cheltuieli, apar datorii) sau excedentar (venituri > cheltuieli, sunt posibile economii).

Știi că...?



● Nevoile esențiale sunt cele aflate la baza piramidei lui Maslow. Exemple de mai jos v-ar putea ajuta să separați nevoile de dorințe în elaborarea bugetului. Exemple de nevoi:

- produse alimentare de bază;
- îmbrăcăminte de bază;
- transport;
- cheltuieli pentru locuință (rată, credit, chirie);
- asigurare;
- utilități;
- impozite.



Exemple de dorințe:

- divertisment;
- ieșire la restaurant;
- media (cărți, TV și filme);
- călătorii de agrement;
- abonament la o sală de sport;
- bani de buzunar.



Aplic



1. Fă-ți o listă în care să treci cel puțin trei obiective din fiecare dintre cele trei categorii, în ordinea priorității, de la cele mai importante, la cele mai puțin importante. Pentru primele două obiective, stabilește care sunt resursele financiare de care dispui, respectiv cele de care mai ai nevoie, menționând și modul în care le-ai putea obține.

Obiective	Resurse existente	Resurse de obținut	Surse de proveniență a resurselor de obținut
A. Pe termen scurt			
Exemplu: Achiziția unui telefon nou în următoarele cinci luni	500 de lei	500 de lei	
			– 30 de lei/lună din bursă;
			– 50 de lei/lună din alocație.
-			
B. Pe termen mediu			
-			
-			
C. Pe termen lung			
-			
-			

2. Realizează o listă a cheltuielilor din ultimele două luni. Calculează, pentru fiecare lună, valoarea cheltuielilor destinate satisfacerii nevoilor și valoarea cheltuielilor destinate satisfacerii dorințelor. Compară-le. Ce observi? Ce concluzii desprinzi din analiză?

Perioadă:		
Cheltuieli	Sumă cheltuită pentru satisfacere	
	Nevoi	Dorințe
Exemplu: Bilete la film		18 (lei)
Total cheltuieli		



3. Pornind de la lista cheltuielilor, identifică zonele în care ai putea să reduci cheltuielile, economisind astfel mai mulți bani pentru îndeplinirea obiectivelor pe termen mediu stabilite la primul punct.

4. Marcu este elev și primește lunar alocația în valoare de 292 de lei și încă 308 lei de la părinți și de la bunici. Marcu își dorește să strângă 900 de lei, bani de buzunar pentru excursia din vacanța de vară. Ajutați-l să-și întocmească bugetul lunar, ținând cont de bugetarea cheltuielilor pe modelul 20/50/30. Câți bani poate alocă Marcu lunar pentru satisfacerea dorințelor, respectiv pentru excursie? În cât timp și-ar atinge obiectivul? Dacă excursia ar fi peste trei luni, ce decizii ar putea lua băiatul, astfel încât să-și satisfacă dorința de a avea 900 de lei bani de buzunar în excursie?



Întocmirea bugetului trebuie să țină cont de cheltuieli.

5. Întocmește un buget pentru luna următoare, pornind de la primul obiectiv pe termen scurt stabilit anterior. Poți folosi ca punct de pornire structura veniturilor și a cheltuielilor de mai jos, adaptată în funcție de obiectivele, resursele, nevoile și dorințele tale. Venituri pe surse de proveniență:

- alocație;
- bursă;
- bani de buzunar;
- cadou cu ocazia zilei de naștere sau a celei onomastice;
- premiu la diferite concursuri școlare;
- recompense primite pentru rezultate școlare deosebite;
- dobândă la contul de economii etc.

Cheltuielile personale ar putea fi grupate pe categorii, astfel:

- | | |
|------------------------------------|---------------------------|
| • cumpărături; | • donații; |
| • distracție; | • cheltuieli neprevăzute; |
| • contribuții la bugetul familiei; | • economii. |



Dezbateri

Pornind de la bugetul personal întocmit și de la ideea că nu există un buget unic perfect, realizați o dezbateri cu tema „Cum alocăm resursele financiare personale?”, în care să discutați despre importanța bugetului și prioritizare (nevoi versus dorințe, termen scurt versus termen mediu și lung). V-ați încadrat în modelul 20/50/30?

Rezumați într-o pagină (pe care o veți adăuga în mapa de **Portofoliu**) concluziile dezbaterii.



Știi că...?



- Cea mai importantă recomandare a specialiștilor financiari, atunci când vorbesc despre buget, este aceea de „a te plăti pe tine prima dată”, respectiv de a economisi mai întâi și apoi de a cheltui.

„Rețeta 20/50/30 e una dintre cele mai eficiente formule de planificare a bugetului personal, potrivit experților Școlii de bani. [...]

În primul rând, alcătuiește bugetul personal lunar cu sumele care îți vin în minte, de o parte, veniturile, și de alta, cheltuielile. Nu este necesar ca sumele cheltuite să fie fixe de la început, ci cât mai bine approximate, dar important este să le treci pe toate și să le revizuiesti.

Ordonează cheltuielile pe modelul 20/50/30 (20% din venituri alocă-le economiilor, 50%, satisfacerii nevoilor de zi cu zi, iar 30%, cheltuielilor pentru satisfacerea dorințelor). [...]

Crearea unui buget personal implică trei pași: calcularea venitului lunar, cea a cheltuielilor lunare – inclusiv acelea periodice – și analiza bugetului și urmărirea evoluției situației financiare. Afli diferența dintre venituri și cheltuieli. Optim este să fii pe plus, adică să ai un excedent. Dacă ești pe minus, e cazul să cauți o soluție fie pentru creșterea veniturilor, fie pentru reducerea cheltuielilor”, a declarat Nicoleta Deliu, coordonator al programului Școala de bani.

(Sursa: „Cum să îți planifici bugetul personal după rețeta 20/50/30”, *Adevărul*, 1 iunie 2018)

Știi că...?



- Convingerile legate de bani sunt transmise de la o generație la alta.
Exemple:
Timpul înseamnă bani.
Banii nu aduc fericirea, însă numărul lor, da.
O mare parte a dificultăților financiare este determinată nu de lipsa resurselor, ci de lipsa educației financiare.



B. Bugetul familiei



Provocare

Acum, că ai aflat cum se realizează un buget personal, ești pregătit să participi la elaborarea bugetului familiei? Ce legătură există între bugetul personal și bugetul familiei? Familia ta este preocupată de siguranța financiară?

Care sunt obiectivele familiei tale pe termen scurt? Dar cele pe termen mediu și lung? Cum sunt alocate resursele în familia ta? Bugetul familiei tale este excedentar, deficitar sau echilibrat?



Mă informez



La fel ca în cazul bugetului personal, gestionarea eficientă a banilor familiei pornește tot cu setarea obiectivelor și întocmirea bugetului. Bugetul familiei este un plan financiar care cuprinde veniturile tuturor membrilor familiei și cheltuielile programate de către aceștia într-o anumită perioadă de timp. Valorile estimate ale cheltuielilor și ale veniturilor sunt comparate cu cele realizate în același interval, de regulă de o lună, pentru a identifica în timp util zonele în care există riscul să apară depășiri și pentru a lua deciziile necesare încadrării în limitele financiare bugetate.



Elaborarea bugetului familiei presupune, în primă etapă, identificarea veniturilor personale ale fiecărui membru pe surse de proveniență. Veniturile se referă la resursele financiare ale familiei și au caracter limitat. Copiii pot contribui la bugetul familiei cu banii proveniți din burse, alocații, premii etc.

Al doilea pas în construirea bugetului îl reprezintă stabilirea cheltuielilor pe destinații, în funcție de obiectivele și de obiceiurile de consum ale fiecărei familii.

Diferențierea între nevoie și dorință și prioritizare reprezintă un element important inclusiv pentru bugetul familiei, nu doar pentru cel personal.

Astfel, bugetarea cheltuielilor familiei va începe cu cheltuielile fixe (rata la casă/chiria, impozitul pe casă/mașină, abonamentele pentru transport și altele), va continua cu partea de cheltuieli destinată satisfacerii nevoilor (alimente, îmbrăcăminte, utilități, combustibil, asigurări etc.) și se va încheia cu acele cheltuieli ce au drept scop satisfacerea dorințelor, fără să uităm procentul destinat economisirii și cheltuielilor neprevăzute.

Schematic, un buget al familiei ar putea arăta astfel:

Buget			
Perioadă			
	Valori estimate	Valori realizate	Diferență
VENITURI (lei)			
Salariu soț			
Salariu soție			
Alocații copii			
Chirii			
Dobânzi			
Alte venituri			
Total venituri			
CHELTUIELI (lei)			
I. Cheltuieli cu locuința			
Rată, credit sau chirie			
Utilități (electricitate, gaz, apă, cablu TV, internet etc.)			
Alte cheltuieli (mobilier, consumabile etc.)			
II. Cheltuieli curente			
Alimentație			
Îmbrăcăminte			
Telefon			
Transport/Servicii			
Sănătate			
Asigurări			
Educație/Cultură			
III. Impozite și alte obligații financiare			
Impozite locale			
Card de credit			
Altele			
IV. Recreere și cultură			
Cărți, film/teatru, muzică etc.			
Vacanțe			
Total cheltuieli			
ECONOMII			
Cheltuieli neprevăzute			
Economii curente			
Pensii private			
Total economii			

Bugetul familiei, la fel ca bugetul personal, poate fi echilibrat (venituri = cheltuieli), deficitar (venituri < cheltuieli, apar datorii) sau excedentar (venituri > cheltuieli, sunt posibile economii).

Știi că...?



- Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor (ANPC) și Asociația pentru Protecția Consumatorilor din România (APCR), în calitate de inițiatori și parteneri ai Programului Național de Educație Financiară „Bugetul familiei”, propun un set de reguli pentru un buget sănătos al familiei:
 - „Concentrează-te asupra lucrurilor care contează într-adevăr pentru tine și familia ta.
 - Când planifici investiții pentru viitor, limitează-te la un obiectiv major, realizabil, care poate fi măsurat.
 - Ai grijă ce perioadă de timp iei în considerare – timpul trebuie să fie prietenul, nu dușmanul tău.
 - Nu împrumuta bani de la bancă pentru ceva care nu durează.
 - Începe chiar de acum să calculezi ceea ce îți permiți.
 - Păstrează pe lista de priorități cheltuielile mici, în general zilnice, care îi fac fericiți pe toți membrii familiei.”



Știi că...?



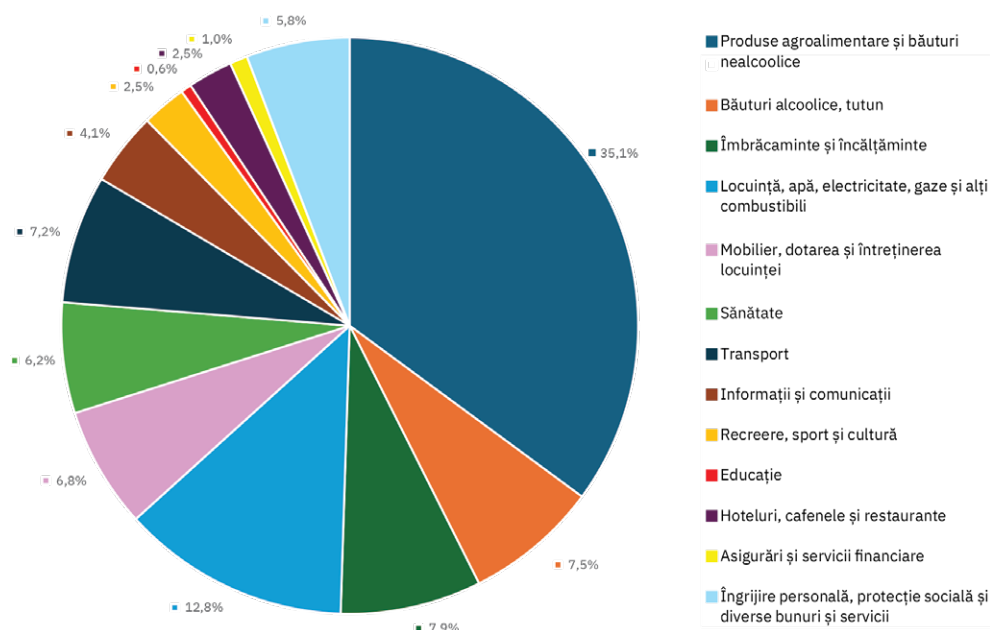
● Institutul Național de Statistică publică valoarea veniturilor și a cheltuielilor totale ale unei gospodării, calculate ca medii lunare, precum și structura acestora. În trimestrul al II-lea din 2024, veniturile bănești ale unei gospodării au fost, în medie, de 7 637 de lei lunar (3 046 de lei pe persoană), aproximativ 70% provenind din salarii. În aceeași perioadă, cheltuielile bănești totale au fost, în medie, de 4 486 de lei lunar pe gospodărie (2 587 de lei pe persoană), din care circa 60% (3 826 lei) au fost destinate consumului și doar 0,6% (38,8 lei) investițiilor. Peste 30% din cheltuielile de consum medii lunare ale unei gospodării sunt destinate achiziției produselor agroalimentare și băuturilor nealcoolice.

(Sursa: Comunicatul de presă al Institutului Național de Statistică din 7 octombrie 2024)



În fiecare an, Institutul Național de Statistică publică valoarea veniturilor și a cheltuielilor totale ale unei gospodării, calculate ca medii lunare, precum și structura acestora.

Structura cheltuielilor totale de consum ale gospodăriilor populației, în trimestrul al II-lea din 2024.



Rețin

- Bugetul este un instrument de planificare financiară personală și familială.
- Resursele familiei sunt destinate consumului, plății impozitelor, investițiilor și economiilor, în proporții care depind de obiectivele fiecărei familii în parte.
- Monitorizarea și controlul cheltuielilor aduc mai multă libertate, nu mai puțină.
- E important să alocăm o parte din resurse pentru economisire.
- Gestionarea eficientă a banilor îți permite să ai mai mulți bani pentru ceea ce îți dorești pe termen scurt sau pe termen lung.
- Planificarea financiară ne este de folos pe tot parcursul vieții.



Portofoliu

Organizați în echipe de câte 3-4 elevi, întocmiți un buget al unei familii formate din doi adulți și doi copii, alocând veniturile după modelul 20/50/30, respectiv 20% pentru economii, 50% pentru satisfacerea nevoilor de zi cu zi și 30% pentru dorințe.

Veniturile familiei sunt formate din salariile celor doi soți și din alocațiile copiilor.

În stabilirea salariilor celor doi soți, fiecare dintre echipe va ține cont de salariul mediu net din luna octombrie 2024 pe ramuri de activitate, comunicat de Institutul Național de Statistică. Echipele vor trage la sorți domeniul în care lucrează cei doi soți. (De exemplu: echipa 1 – asigurări; echipa 2 – sănătate; echipa 3 – învățământ; echipa 4 – activități și producție cinematografică; echipa 5 – hoteluri și restaurante etc.).

Datele referitoare la salariul net lunar sunt disponibile la: https://insse.ro/cms/sites/default/files/com_presa/com_pdf/cs10r24.pdf

La final, fiecare echipă va realiza o prezentare PowerPoint, pe care o va include și în mapa de **Portofoliu**.



Dezbateri

Pornind de la bugetele elaborate anterior, realizați o dezbatere la nivelul clasei, în care să analizați diferențele care apar între bugete. Veți avea în vedere atât valoarea veniturilor, cât și modul de alocare a acestora pe destinații (economii, nevoi, dorințe).



Aplic

1. Realizați, folosind informațiile din tabelul de mai jos, un buget lunar al unei familii (doi adulți și doi copii) care și-a propus să economisească 1 300 de lei.

Buget familia ...		
Perioada: noiembrie și decembrie		
	Valori estimate octombrie	Valori estimate noiembrie
VENITURI (lei)		
Salariu soț	5 388	5 388
Salariu soție	5 388	5 388
Alocații copii	584	584
Total venituri		
CHELTUIELI (lei)		
I. Cheltuieli cu locuința		
Rată, credit sau chirie	2 500	2 500
Utilități (electricitate, gaz, apă, cablu TV, internet etc.)		
Alte cheltuieli (mobiliere, consumabile etc.)		
II. Cheltuieli curente		
Alimentație		
Îmbrăcăminte		
Telefon		
Transport/servicii		
Sănătate		
Educație		
III. Impozite și alte obligații financiare	500	500
IV. Recreere și cultură		
Cărți, film/teatru, muzică etc.		
Vacanțe		
Total cheltuieli		
ECONOMII		
Venituri – Cheltuieli		

- Care au fost prioritățile pe care le-ați avut în vedere în simularea alocării banilor?
- Presupunând că familia dorește să cumpere un televizor nou, care este suma pe care o poate cheltui în luna noiembrie pentru această achiziție?
- Această achiziție reprezintă o nevoie sau o dorință?
- Dacă prețul televizorului este 2 000 de lei, în câte luni îl poate achiziționa familia în baza economiilor realizate?
- Ce categorii de cheltuieli ar putea fi reduse?



Știi că...?



- Gândirea critică este procesul de evaluare obiectivă a informațiilor, adesea pentru a lua o decizie sau pentru a rezolva o problemă. În elaborarea bugetului, gândirea critică ne ajută să diferențiem între fapte și opinii, să analizăm obiectiv și logic informațiile de care dispunem, astfel încât să luăm cele mai bune decizii și să ne atingem obiectivele. Analiza critică ne ajută să facem diferența între nevoie și dorință, între dorință și posibilitate, între posibil imediat și posibil la un moment dat.
- Pentru siguranța financiară e util să răspundem critic la întrebări referitoare la obiectivele financiare pe care ni le propunem. De exemplu:
 - Care e ultima achiziție pe care am regretat că am realizat-o?
 - De ce am regretat?
 - Unde mă văd, din punct de vedere financiar, peste un an? Dar peste cinci? Dar peste zece ani?

Banii și funcțiile banilor

Dicționar



bancnotă

hârtie de valoare, cu acoperire în aur, emisă de o bancă națională și folosită ca mijloc de plată

monedă

semn bănesc fabricat din metal (aur, argint, aramă, aliaje de metale comune), rar din hârtie, de valoare mică, ce servește ca mijloc de circulație și de plată

tranzacție

convenție, între două sau mai multe părți, prin care se face un schimb comercial

capital

avuție sub formă de bani, mărfuri sau bunuri materiale

bani-marfă

bani care au valoare intrinsecă, adică bunuri care au valoare, chiar dacă nu sunt folosite ca bani



Provocare

V-ați gândit cât de complicat ar fi să vindem și să cumpărăm bunuri în absența banilor? Știți cine a inventat banii?



Mă informez

În absența monedei, am avea o reală problemă în a cumpăra bunurile și serviciile pe care le dorim. Ar trebui să achiziționăm un produs oferind în schimb un alt produs, adică ar trebui să facem barter (sau troc), dar acest lucru ridică problema dublei coincidențe a nevoilor – dacă aveți nevoie de un bun, trebuie să găsiți pe cineva doritor să vi-l vândă și care, la rândul său, vrea să cumpere de la voi tocmai bunul pe care sunteți dispuși să îl dați la schimb.

De exemplu, dacă Radu are un sendviș cu șuncă, iar Andrei, unul cu cașcaval, ei ar putea face schimb dacă fiecare își dorește ce are celălalt. Dincolo de acest gen de tranzacții simple, barterul reprezintă însă o piedică în calea schimburilor. Să presupunem că Radu este pianist, iar Andrei – zugrav. Radu vrea să își zugrăvească apartamentul, Andrei e dispus să îi ofere acest serviciu, însă ce îi poate oferi Radu la schimb? Un concert interpretat la pian? Greu de găsit un răspuns.

Această problemă reprezintă doar unul dintre dezavantajele trocului. Un alt dezavantaj major e acela că, în absența banilor, nu am putea aduce la un numitor comun veniturile și cheltuielile. Posibilitatea de a exprima cheltuielile și veniturile cu ajutorul unei unități comune de măsură – banii – este fundamentală pentru a efectua cheltuieli raționale și investiții eficiente. De exemplu, dacă o bicicletă costă 1 000 de lei, iar o trotinetă electrică 2 000 de lei, știm că trotineta valorează de două ori mai mult decât bicicleta.

Astăzi ne este greu să ne imaginăm cât de complicate ar fi problemele generate de troc, fiindcă ne bucurăm de avantajele schimbului monetar. V-ați pus vreodată întrebarea în ce condiții a apărut moneda?

Oricât de evidente par avantajele folosirii banilor, trecerea lor în revistă nu ne arată cum au apărut aceștia. Știe cineva ce este un *criptozaur*? Nu, deoarece *criptozaurul* nu există, fiind doar un cuvânt inventat acum. Exact din același motiv, oamenii nu știau ce înseamnă banii înainte de apariția lor. Putem bănuși că trecerea de la schimbul direct la schimbul indirect (schimbul mărfurilor pe bani) s-a făcut treptat, oamenii învățând pas cu pas avantajele schimbului monetar, mânați de dorința permanentă de a-și îmbunătăți nivelul de trai.

Pentru început, este important să realizăm că bunurile existente în jurul nostru au un grad diferit de vandabilitate, adică pot fi vândute cu o ușurință mai mică sau mai mare.



Moneda europeană



Lira sterlină



Francul elvețian



Negustor numărând banii într-o piață agroalimentară din China.

Gândiți-vă că aveți o casă și un telefon mobil. Pe care dintre cele două bunuri le puteți vinde mai ușor? Pentru telefon veți găsi rapid mai mulți doritori decât pentru casă.

Dat fiind că anumite bunuri sunt ușor vandabile, deoarece satisfac nevoile multor oameni, aceștia au început să le folosească drept mijloc de schimb. Astfel s-a dezvoltat schimbul indirect, adică tranzacțiile prin care oamenii cumpărau ceva nu de dragul produsului în sine, ci pentru că urmăreau să-l revândă mai departe cuiva de la care puteau procura bunul de care aveau de fapt nevoie.

De-a lungul timpului, numeroase bunuri au jucat rolul de mijloace de schimb: sarea, cămilele în Orientul Mijlociu, blănurile rare, scoicile, pietrele, tutunul în coloniile americane, cuprul în Egiptul antic etc. În secolul al XIX-lea, coloniștii foloseau adesea praful de pușcă drept mijloc de schimb în tranzacțiile cu populațiile băștinașe. În secolul al XX-lea, în țările comuniste, unde anumite bunuri de consum constituiau o raritate, populația folosea ca mijloc de tranzacție diverse bunuri procurate prin contrabandă.

Treptat, dintre toate aceste mijloace de schimb, unele s-au detașat ca importanță, fiind utilizate de tot mai mulți oameni datorită calităților lor.

Cele mai importante criterii folosite în evaluarea mijloacelor de schimb

- **Raritatea.** Dacă produsul respectiv se găsește din abundență, el va fi ieftin și neinteresant. Prin urmare, doar un bun destul de rar este potrivit ca mijloc de schimb.
- **Durabilitatea.** Bunul folosit ca mijloc de schimb trebuie să reziste în timp, altminteri nu poate juca rolul de mijloc de schimb. De exemplu, sarea are dezavantajul că se topește în condiții de umezeală.
- **Manevrabilitatea.** Bunul care servește ca intermediar în schimb trebuie transportat cu ușurință. Așadar, caii sau cămilele îndeplineau acest criteriu mai bine decât pietrele.
- **Divizibilitatea.** Bunul respectiv trebuie să poată fi divizat în mai multe părți, pentru a putea fi folosit și în tranzacții de valori mari, dar și pentru cumpărături mai mici.
- **Omogenitatea.** Bunul respectiv se poate diviza în părți de valoare egală.

Mijloacele de schimb care au satisfăcut cel mai bine condițiile de mai sus au ajuns să fie acceptate pe scară largă de oameni, devenind monedă. Metalele prețioase, mai exact aurul și argintul, au jucat cel mai bine rolul de monedă-marfă; banii-marfă au valoare intrinsecă, datorită faptului că reprezintă un obiect ce poate fi folosit în scop industrial sau în consum.

Banii de hârtie, pe care îi folosim astăzi, au apărut mai târziu, pentru a ușura și mai mult schimburile. Inițial, erau chitanțe ori titluri de proprietate asupra banilor-marfă, precum aurul sau argintul. Pe bancnote scria că deținătorul lor este proprietarul unei anumite cantități de aur sau de argint. Bancnotele aveau astfel valoare și puteau fi folosite pentru a face plăți la fel de sigur, dar mai simplu.

Știai că...?



- Istoricii cred că soldații romani erau plătiți parțial în sare, în sec. al VI-lea î.H. Cuvântul *salarium* derivă din cuvântul latin *salarium*, care însemna „plată în sare”.
- Primele bancnote din istorie au apărut în China, în secolul al VII-lea, și reprezentau chitanțe de depozit emise de negustori. În Europa, banii de hârtie au devenit cunoscuți abia în secolul al XIII-lea, datorită unor comercianți și exploratori precum Marco Polo.

Biografie



Carl Menger
(1840-1921)

Carl Menger a fost un economist austriac ale cărui contribuții în economie sunt considerate majore. Printre altele, el a explicat dezvoltarea spontană a banilor, afirmând: „Moneda nu este invenția statului. Ea nu este produsul unui act legislativ [...]. Anumite mărfuri ajung să joace rolul de monedă în mod natural, ca rezultat al relațiilor economice care sunt independente de puterea statului.”

Biografie



William Stanley Jevons
(1835-1882)

William Jevons a fost un remarcabil logician și economist englez, primul care a definit funcțiile banilor. Iată un fragment relevant din lucrarea sa *Money and the Mechanism of Exchange* (1875): „Am văzut că trocul este inconvenabil din trei motive, anume improbabilitatea coincidenței întâlnirii persoanelor care doresc un lucru, respectiv care posedă acel lucru; complexitatea schimburilor, care nu se derulează prin intermediul unui singur element; și nevoia unui mijloc de a diviza și împărți bunurile valoroase. Banii rezolvă aceste inconveniente și, prin urmare, îndeplinesc două funcții de mare importanță, acționând ca:

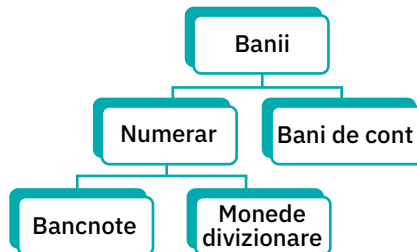
- 1 mediu de schimb;
- 2 măsură comună a valorii.”

Știi că...?



- Între 1996-1997, în Bulgaria, din cauza faptului că banii își pierdeau rapid valoarea, oamenii din mediul rural s-au întors parțial la barter. Cartofii au început să fie utilizați frecvent ca mijloc de schimb și țărani îi foloseau pentru a cumpăra struguri, legume, ulei, zahăr și alte produse de care aveau nevoie.

Pe parcursul secolului al XX-lea, bancnotele și-au pierdut acoperirea în aur și banii de hârtie au devenit un simplu semn cu rol monetar. Banii contemporani îmbracă următoarele forme: numerar (bancnote și monede divizionare) și bani de cont. Numerarul este format din bancnotele și monedele divizionare – adică piesele de metal ieftin care reprezintă subdiviziunile monedei. Folosim plata în numerar în special atunci când cumpărăm bunuri și servicii cu valoare mică, precum o sticlă de suc sau un bilet de autobuz.



Pentru tranzacțiile de valoare mare sau în situația în care vânzătorul se află la distanță, folosim în general banii de cont ori banii scripturali. Acești bani există doar virtual sau electronic, în conturile noastre bancare, și îi transferăm vânzătorului cu ajutorul anumitor tehnologii bancare și de efectuare a plăților.

Rolul banilor în economie

Banii îndeplinesc trei funcții importante, rolul lor în economie fiind deosebit de complex.

- În primul rând, așa cum am văzut mai înainte, banii sunt mijloc de schimb, ei eliminând trocul și jucând rol de intermediar în schimburi; putem cumpăra orice și putem vinde orice contra bani.
- În al doilea rând, banii sunt mijloc de măsură a valorii, deoarece existența lor permite formarea prețurilor monetare și calculul economic. Datorită banilor știm cât valorează un kilogram de brânză, o ciocolată sau câte astfel de produse avem posibilitatea de a cumpăra cu salariul lunar. Așadar, ne putem face un buget de venituri și de cheltuieli ori putem calcula profitabilitatea diverselor investiții. Existența banilor aduce un spor de raționalitate acțiunii umane, permițându-ne să cheltuim judicios și să alegem cele mai eficiente idei de afaceri.
- În al treilea rând, banii sunt mijloc de păstrare a valorii (sau de tezurizare), deoarece îi putem păstra, constituind astfel un capital financiar pe care să-l avem permanent la dispoziție. Pentru că nu știm când ne vom confrunta cu probleme medicale sau unde ne vom petrece vacanța de vară, banii sunt utili fiindcă ne ajută să ne formăm o rezervă de valoare pe care să o cheltuim la timpul potrivit.

De regulă, fiecare stat emite și pune în circulație propria monedă, dar sunt și excepții. Astfel, deși în lume sunt 195 de țări, există doar 180 de monede; în anumite state, oamenii folosesc moneda altei țări.

Cea mai populară monedă din lume este dolarul american. Dolarul este moneda oficială a Statelor Unite ale Americii, dar și a altor mici state, precum Ecuador, Salvador, Republica Palau sau Insulele Marshall.



Dolarul american



Yenul japonez



Dolarul austrian



Dolarul canadian

A doua cea mai folosită monedă a lumii este euro. Euro este moneda oficială a douăzeci dintre statele care formează Uniunea Europeană. Muntenegru folosește euro ca monedă oficială, fără să fie stat membru al UE. A treia monedă ca importanță în lume este cea a Japoniei, yenul. Următoarele monede joacă și ele un rol important: lira sterlină (moneda Marii Britanii), dolarul australian, dolarul canadian, francul elvețian și yuanul chinezesc.

Știi că...?



Unii istorici cred că *Vrăjitorul din Oz*, romanul scriitorului american L. Frank Baum, este un basm cu substrat economic. Oz (uncie) este cuvântul care, în limba engleză, desemnează o unitate de măsură a masei (aproximativ 28 de grame), iar prețul aurului este de obicei stabilit în raport cu o uncie. Povestea a fost publicată în 1900, an în care Statele Unite au stabilit că singura monedă este aurul, renunțându-se astfel la folosirea în paralel a argintului. Adoptarea legii a fost precedată de dezbateri intense, unii susținând exclusiv folosirea aurului, alții afirmând că și banii de argint sunt utili.

Originea semnului „\$”, asociat cu dolarul american, nu este clar elucidată. După dobândirea independenței, Statele Unite au creat propria monedă, imitând moneda spaniolă. Unii istorici cred că „\$” vine de la abrevierea pesoului, Ps. În anul 1778, într-o scrisoare trimisă de negustorul Oliver Pollock, apare litera „P”, de la Ps, care este scrisă peste litera „s”, pe care o taie în două.



Rețin

- Trocul sau schimbul direct este forma de schimb prin care oamenii cumpără un produs oferind în schimb alt produs. Schimbul monetar ori schimbul indirect constă în faptul că oamenii vând și cumpără bunuri în schimbul banilor.
- Banii reprezintă mijlocul de schimb pe care toți oamenii îl acceptă în tranzacții.
- Banii-marfă sunt banii care au valoare intrinsecă, adică banii de aur sau de argint. Banii de hârtie nu au valoare intrinsecă, fiind un semn cu rol monetar. Banii de cont sau banii scripturali nu au materialitate, ei existând astăzi doar în format electronic.
- Funcțiile banilor sunt: mijloc de schimb, mijloc de măsură a valorii, mijloc de păstrare a valorii.

Studiu de caz

Prețul bitcoin exprimat în dolari



Bitcoin (din limba engleză, *bit*: unitate de informație binară și *coin*: monedă) este un sistem de plată electronică descentralizat și o monedă digitală (criptomonedă), creată în 2009 pentru a asigura protecția investițiilor și finanțarea liberă a afacerilor, fără a face apel la instituții financiare și în afara oricărei constrângeri și reglementări.

La sfârșitul anului 2024, numărul deținătorilor de bitcoin depășise 100 de milioane de oameni, dintre care o parte foloseau criptomoneda pentru a face plăți, iar restul o păstrau în speranța că îi va crește valoarea.

Bitcoin a fost adesea asemănat cu banii de la jocul *Monopoly*. Spre deosebire de banii tradiționali, criptomonedele precum bitcoin pot fi utilizate doar în cadrul unei infrastructuri tehnologice specifice (rețea informatică, consum de energie electrică).

În ce măsură poate îndeplini bitcoin cele trei funcții fundamentale ale banilor? Funcția de mijloc de schimb este condiționată de folosirea unui aparat electronic, funcția de rezervă de valoare e condiționată de păstrarea valorii în timp, iar funcția de mijloc de măsură este la rândul său condiționată de utilizarea bitcoin pe scară largă și de exprimarea prețurilor în bitcoin.



Știi că...?



- Chipul reginei Elisabeta a II-a a Marii Britanii a apărut pe bancnote din peste treizeci și trei de țări.
- Cea mai mare bancnotă din lume are dimensiunile de 216 mm x 356 mm și valoarea de 100 000 de peso. A fost creată, în 1998, de guvernul din Filipine pentru a celebra un secol de independență. Bancnota a fost oferită doar colecționarilor, în ediție limitată, la prețul de 180 000 de peso, echivalentul a 3 700 de dolari.
- Cea mai mică bancnotă din lume are valoarea nominală de 10 bani și a fost emisă în 1917 de Ministerul de Finanțe al României. Are dimensiunile de 27,5 mm x 38 mm.



Aplic



- Arătați dacă următoarele bunuri sau servicii îndeplinesc vreo funcție a banilor:
 - un tablou de Picasso;
 - un apartament;
 - o excursie la Castelul Bran;
 - o monedă de aur emisă în timpul lui Napoleon.
- Unele magazine oferă consumatorilor cupoane-cadou, pe care aceștia le pot folosi pentru a le dăruia cuiva sau pentru a achiziționa diverse produse. Ce funcție a banilor îndeplinesc aceste cupoane? Ce funcții ale banilor nu îndeplinesc?
- Monica înregistrează într-un tabel cheltuielile și veniturile pe care le are. Ce funcție a banilor folosește?
 - mijloc de schimb;
 - mijloc de păstrare a valorii;
 - mijloc de măsură a valorii;
 - mijloc bugetar.
- Dacă atunci când facem schimb de bunuri nu folosim bani, se cheamă că facem:
 - schimb;
 - economii;
 - barter;
 - tranzacții pe piața neagră.
- La ce idei credeți că fac referire următoarele expresii/proverbe?
 - a arunca banii pe fereastră;
 - a avea arici în buzunare;
 - banii nu aduc fericirea;
 - banii nu cresc în pom.
- Asociați, în caiet, fiecare dintre următoarele activități cu cel puțin o funcție a banilor, după modelul dat:

Activitate	Funcția banilor
Bunica Nataliei depune lunar la bancă o sumă de bani.	Mijloc de schimb
Claudiu se gândește de câte alocații are nevoie pentru a-și cumpăra o tabletă.	
Nadia cumpără o înghețată.	Mijloc de păstrare a valorii (economisire)
Alex calculează cu ce preț să vândă paharul de suc de fructe, astfel încât să obțină profit.	Mijloc de măsură a valorii
Iulia pune în pușculiță toți banii primiți de ziua ei.	

- Care este motivul pentru care indivizii păstrează bani în buzunar, din moment ce pot câștiga dobândă dacă ar depune banii la bancă?
- În care dintre următoarele imagini este reprezentată moneda Marii Britanii?



- Organizați-vă în echipe de câte doi și imaginați-vă o situație în care, în lipsa banilor, sunteți nevoiți să utilizați diferite produse ca mijloc de schimb. Analizați avantajele și dezavantajele trocului.

10. Citiți fragmentul următor.

Cu Șoareci alături, Jonathan grăbi pasul. Clădirile deveneau tot mai mari și străzile tot mai aglomerate. Trotuarele făceau ca pietonii, chiar și cei care umblau în genunchi, să se poată deplasa mai ușor. Imediat ce trecu dincolo de o clădire mare din cărămidă roșie, auzi zgomotul puternic al unor mașinării. Clinchetul rapid semăna cu al unei prese de tipărit. „Poate că e ziarul local”, spuse Jonathan cu glas tare, ca și cum ar fi așteptat un răspuns din partea pisicii. „Bun! În cazul ăsta am să pot citi totul despre insulă.”

Căutând o intrare în clădire, dădu colțul străzii și aproape se ciocni de un cuplu bine îmbrăcat, care se plimba braț la braț pe stradă. „Mă scuzați”, spuse Jonathan. „Nu pot găsi o intrare în clădirea aceasta de ziar. Ați putea să mi-o arătați?”

Doamna zâmbi în timp ce domnul îl corectă pe Jonathan. „Mă tem că te înșeli, tinere. Acesta este Biroul Oficial de Creare a Banilor, nu ziarul.”

„Oh!”, zise Jonathan dezamăgit. „Speram să găsesc o tipografie importantă.”

„De ce atâta dezamăgire?”, întrebă bărbatul. „Înveselește-te. Acest birou este mai important și este o sursă de fericire mai mare decât o tipografie de ziar. Nu-i așa, dragă?” și bătu ușor mâna înmănușată a doamnei.

„Da, e adevărat”, spuse femeia cu un chicotit. „Acești oameni tipăresc o mulțime de bani pentru a face poporul fericit.”

Poate că asta era soluția de a pleca de pe insulă, se gândi Jonathan. Poate că așa putea să-și plătească plecarea cu un vapor. „Pare o idee minunată!”, zise Jonathan cu entuziasm. „Și eu aș vrea să fiu fericit. Poate că aș putea tipări niște bani și...”

„A, nu”, îl întrerupse bărbatul cu dezaprobare în glas. „Îi făcu un semn dojenitor cu degetul lui Jonathan. „Asta ar fi imposibil. Nu-i așa, dragă?”

„Desigur”, adăugă femeia. „Cei care tipăresc bani fără să fie angajați de Consiliul Lorzilor sunt catalogați drept falsificatori și aruncați în închisoare. Nu tolerăm astfel de ticăloși în orașul nostru.”

Bărbatul încuviință, dând din cap cu putere. „Când falsificatorii tipăresc bani și îi cheltuiesc, banii lor inundă străzile și jefuiesc valoarea banilor tuturor. Orice suflet sărac având un venit fix din salariu, economii sau pensie ar descoperi curând că banii lui nu mai au nicio valoare.”

Jonathan se încruntă. Îi scăpase ceva? „Credeam că ați spus că tipărirea de bani mulți îi face pe oameni fericiți.”

„Da, e adevărat”, replică femeia. „Cu condiția...”

„... să fie bani tipăriți oficial”, interveni bărbatul înainte ca ea să termine.

(Fragment din *Aventurile lui Jonathan Gullible*, de Ken Schoolland.

Traducere din limba engleză de Valentina Nicolaie și Sorin Cucera)



Știai că...?



- Pe insula Yap, din Oceanul Pacific, oamenii foloseau ca monedă discuri de piatră. Acestea erau găurite în centru pentru a putea fi cărate cu ajutorul unui băț. Din păcate, acest tip de monedă avea un mare defect: era greu de transportat și, din acest motiv, nu putea fi utilizat dacă schimburile aveau loc frecvent. Pentru a evita această dificultate, oamenii au renunțat să mai schimbe în mod fizic pietrele între ei, ori de câte ori încheiau o tranzacție. Ei au început să pună câte un semn asupra pietrelor, astfel încât, de exemplu, cumpărătorul era mulțumit să știe că piatra rămâne la vânzător, dar poartă semnul care dovedește cine este proprietarul ei.



- Să presupunem că falsificarea banilor nu ar fi pedepsită. Pe cine ar avantaja tipărirea banilor? Care ar fi consecințele?
- Dacă statul are puterea de a produce bani, de ce nu îi produce într-o cantitate suficientă pentru a da fiecăruia atât cât dorește?



Dezbateri

Organizați o dezbatere pornind de la întrebarea: Considerați că bitcoin este o monedă? Îndeplinește bitcoin cele trei funcții care caracterizează o monedă?

Alegeți una dintre cele două variante de răspuns, formând două echipe. Membrii fiecărei echipe vor discuta și vor alege trei argumente convingătoare care să le susțină poziția. Comunicați colegilor din echipa adversă aceste argumente, printr-un reprezentant al echipei voastre. Ascultați apoi argumentele celeilalte echipe, notați-le și apreciați dacă sunt sau nu convingătoare, oferind feedbackul vostru colegilor. Discutați la final dacă, în urma dezbaterii, v-ați schimbat sau nu punctul de vedere.

cantitate de bunuri și de servicii ce poate fi achiziționată cu o unitate monetară



-

Când vindem lei pentru a cumpăra altă monedă, facem **schimb valutar**. Schimburile valutare sunt necesare când cumpărăm bunuri produse în alte țări, când vrem să călătorim în străinătate, să studiem la o școală din altă țară etc.



Aplic

1. Citiți textul de mai jos.

„[...] La prima vedere, lucrurile păreau nespuse de înfloritoare în acel mic regat tributar al cărui stăpân era regele Badgemagus, cel puțin, față de starea de lucruri din ținutul meu [...]. Dowley se încinse la vorbă, adu-mecă un avantaj și începu să-mi pună tot soiul de întrebări pe care le socotea grozav de stânjenitoare pentru mine și care sunau cam așa:



— În țara ta, frate dragă, cu cât, rogu-te, iaste năimit un vechil, un rândaș, un chirigiu, un păstor, un porcar? Ce simbrie are?

— Douăzeci și cinci de milreși pe zi, adică un sfert de cent.

Chipul fierarului se umplu de bucurie. El îmi replică:

— La noi capătă îndoit! Și cât câștigă un meșteșugar, fie că-i tâmplar, spoitor, zidar, zugrav, fierar, rotar au alții de o samă?

— De obicei, cincizeci de milreși, jumătate de cent pe zi.

— Ho-ho! La noi, dobândesc o sută! [...].

Dowley arunca priviri triumfătoare în juru-i și chipul îi strălucea ca soarele. Dar nu m-am speriat defel. Mi-am pus la punct tăvălugul și mi-am dat un răgaz de cincisprezece minute ca să-l bag în pământ, să-l fac una cu pământul, să-l înfund atât de adânc încât să nu i se zărească nici scăfârlia. Iată cum m-am apucat să-l lucrez:

— Cât plătiți voi livra de sare?

— O sută de milreși.

— Noi plătim patruzeci. Cât dați pe carnea de vacă ori de oaie când o cumpărați? [...]

— Sunt felurite prețuri oarecum, dară nu de tot mult; iaste cu puțință a spune șaptezeci și cinci de milreși livra.

— Noi plătim treizeci și trei. Cât costă ouăle?

— Cincizeci de milreși duzina.

— Noi plătim douăzeci. Cu cât cumpărați berea?

— Ne costă opt milreși și jumătate urcioul.

— Noi o luăm cu patru; douăzeci și cinci de urcioare pentru un cent. Cât dați pe grâu?

— Nouă sute de milreși banița.

— Noi plătim patru sute [...].

M-am pregătit apoi să-i dau lovitura de grație, zicându-i: [...]

— Ian ascultă aici, frate Dowley! Nu pricepi? Lefurile voastre sunt mai mari decât ale noastre doar cu numele, nu și în fapt.

— Auziți-i! Dară sunt de două ori mai mari! Tu însuși ai adevărit!

— Da, da, nu tăgăduiesc deloc. Dar asta n-are nicio legătură. Nivelul lefurilor în simple monede, botezate cu nume fără niciun înțeles doar ca să le poți deosebi una de alta, n-are nicio legătură cu valoarea lor. Întrebarea e: câte lucruri poți cumpăra din leafa ta? Țasta-i principalul! [...]. Acum cred că înțelegi că «lefurii mari» și «lefurii mici» sunt fraze care nu înseamnă nimic până când nu afli cu care dintre ele poți cumpăra mai mult!”

(Fragment din *Un yankeu la curtea regelui Arthur*, de Mark Twain.

Traducere de Petru Comarnescu)

Știi că...?



- Inflația din Ungaria de după Cel de-Al Doilea Război Mondial a fost cea mai rapidă din istorie. În iulie 1946, prețurile se dublau la fiecare cincisprezece ore. Cauza principală a inflației este creșterea cantității de bani.

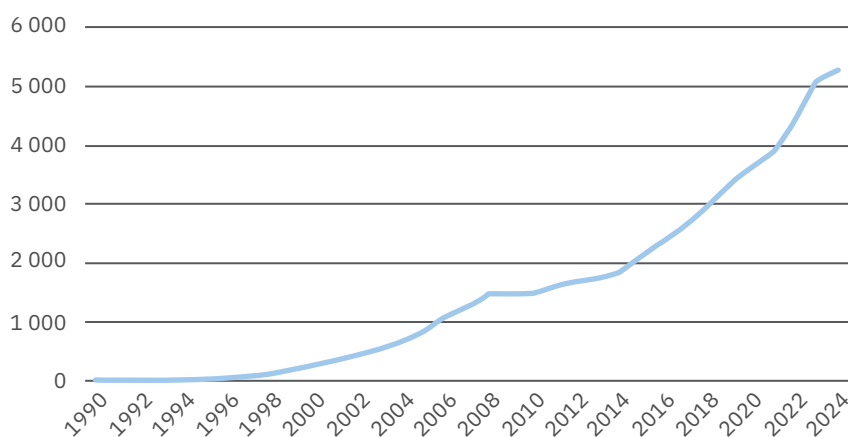
Biografie



Milton Friedman
(1912-2006)

A fost un economist american, laureat al Premiului Nobel în anul 1976. Iată una dintre constatările sale celebre: „Inflația este întotdeauna și pretutindeni un fenomen monetar.”

Salariul mediu net, exprimat în lei actuali (noi)



Știi că...?



- Salariul mediu net a crescut de circa 13 000 de ori în perioada 1990-2024. Ca putere de cumpărare însă, salariul mediu din anul 2024 reprezintă doar de 2,5 ori salariul din 1990. Graficul arată evoluția salariului exprimat în lei noi.

- De când a început școala, George a economisit bani pentru a-și cumpăra un eBook Reader produs în Statele Unite de o cunoscută companie IT. Acesta costă 110 dolari. La începutul anului, cursul de schimb al leului era 1 USD = 4,5 lei, dar între timp leul s-a depreciat și cursul de schimb a ajuns 1 USD = 4,62 lei. Ce sumă în lei trebuia să plătească George la începutul anului pentru a-și cumpăra eBook Reader-ul și cât este el nevoit să scoată din buzunar acum? Ce putem spune că se întâmplă, în general, cu prețurile din România atunci când moneda națională se depreciază?



- Citiți textul următor.

„Intrarea în comerțul cu mobilă, în 1993, a fost un pas important înainte. Ne-a ajutat și faptul că a trebuit să plătim într-un an stocul de marfă al magazinului. Practic, acesta a fost un credit luat fără dobândă: la finele anului, rulasem deja banii de câteva ori, iar datorită inflației ridicate de la acea vreme, datoria [...] a fost foarte ușor de plătit.”

Dragoș și Adrian Pavăl au mers încă de la început pe strategia achiziționării spațiilor comerciale în care operează.

„Între 1994 și 2000 am cumpărat aproximativ douăsprezece spații comerciale în Bacău și alte orașe învecinate. Am preferat să luăm credite la bancă decât să plătim chirie, pentru că la acea vreme inflația era chiar și peste rata dobânzii”, explică Dragoș Pavăl.

(Sursa: „20 de ani de capitalism – Frații Pavăl, doi matematicieni care au intrat în comerț pentru că se făceau bani ușor”, Ziarul Financiar, 29 iunie 2009)

Cine a pierdut dacă frații Pavăl au câștigat, de pe urma inflației, în calitate de debitori? Pentru a afla răspunsul, gândiți-vă cine sunt instituțiile care acordă credite. Ele de unde fac rost de bani? Cine sunt de fapt perdanții de pe urma inflației?

- Citiți textul următor:

„Momente grele au fost când a trebuit să ieșim din conceptul de 5-10-15 lei, când am luat decizia în 2021, cred. Prima oară când caffe latte a trecut de la 5 la 6,5 lei, aia a fost o decizie foarte dificilă. Decizia dificilă a fost și al doilea val de scumpiri. La fel, din cauza creșterii prețului la lapte, la materia primă, la cafea, la pahare... A trebuit iar să ieșim din concept. Și cappuccino a ieșit din 5 și s-a dus la 6 lei, și latte s-a dus de la 6,5 la 7. Astea cred că au fost pentru că era un core business. Oamenii știau de ani de zile că 5 to go (înseamnă) 5-10-15 lei și dintr-odată intrau și nu mai găseau la 5, erau la 6-6,5 lei.”

(Sursa: Radu Savopol, interviu în „Prin ce a trecut cafeaua de 5 lei. Fondatorul 5 to go, despre scumpiri, mici producători români și taxe”, startupcafe.ro, 26 septembrie 2023)

- La prima vedere, creșterea prețului de vânzare înseamnă un profit mai mare pentru afacerea respectivă. Totuși, de ce în acest caz scumpirea *caffe latte* este considerată de antreprenor un eveniment nefericit?

COFFEE	
ESPRESSO 350 ml CAFE, 100% ARABICA	5,00
ESPRESSO MACCHIATO 350 ml CAFE, 100% ARABICA	5,50
AMERICANO* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	5,50
CAPPUCCINO* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	6,00
LONG BLACK* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	5,50
CAFFE LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	6,50
FLAT WHITE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	6,50
MYSTERY LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	6,50
MR. BIG* 450 ml CAFE, 100% ARABICA	7,50
RETROGRAND* 650 ml CAFE, 100% ARABICA	9,50
* ÎNLOCUIEȘTE LAPTELE CU O ALTERNATIVĂ VEGETALĂ	
* PREȚ ADĂUGA GRATUIT AROMA PREFERATĂ LA PRODUSELE MARCATE DIN MENU	

COLD DRINKS	
GREEK FRAPPE* 350/500 ml	7,00 / 10,00
NESS FRAPPE* 350/500 ml	8,00 / 10,00
ICED LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	8,00
ICED CHAI LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	8,00
MILKSHAKE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	11,00 / 15,00
SMOOTHIE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	11,00 / 15,00

HOT DRINKS	
HOT TEA* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	5,00 / 10,00
CHAI LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	7,00 / 11,00
HOT CHOCOLATE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	7,00 / 11,00
UNICORN LATTE* 350 ml CAFE, 100% ARABICA	7,00 / 11,00
* ÎNLOCUIEȘTE LAPTELE CU O ALTERNATIVĂ VEGETALĂ	
* PREȚ ADĂUGA GRATUIT AROMA PREFERATĂ LA PRODUSELE MARCATE DIN MENU	

- b. La începutul anului 2025, un pahar de ciocolată caldă se vinde cu 7, 10, 12 sau 16 lei, în funcție de volum. Dacă banii vor continua să își piardă valoarea, altfel spus, dacă prețurile vor crește în fiecare din următorii cinci ani cu rata de 5,1% (rata inflației din anul 2024), calculați cât va fi prețul ciocolatei calde în anul 2030.



Joc

„Licitația inflaționistă” (adaptare după Scott Wolla, *Teaching About Money, Spending, and Inflation Using a Classroom Inflation Auction*, Federal Reserve Bank of St. Louis)

Scopul jocului

Jocul permite înțelegerea relației dintre nivelul prețurilor (sau valoarea banilor) și numărul de bani aflați în circulație, respectiv cheltuiți.

Materiale necesare:

- Bani de joc. Fiecare elev va confecționa dintr-o foaie de hârtie 12 bancnote de 1 leu, după modelul alăturat.
- Două seturi identice a câte trei bunuri diferite, de exemplu ciocolată, bomboane, napolitană etc.

Derularea jocului

Profesorul va centraliza toate bancnotele și le va împărți în două mulțimi, reprezentând aproximativ $\frac{1}{3}$ și $\frac{2}{3}$ din numărul lor total.

În *Runda 1* a jocului, profesorul va distribui aleatoriu elevilor banii din prima mulțime, dar nu mai mult de 6 lei/elev. Apoi va lansa licitația pentru fiecare dintre cele trei produse. Elevii vor licita, în funcție de preferințe, iar cel care va licita cel mai mult va câștiga produsul respectiv. Dacă doi sau mai mulți elevi oferă suma maximă, atunci câștigătorul va fi stabilit dintre ei prin tragere la sorți. Profesorul strânge banii de la fiecare câștigător și va nota pe tablă prețul de vânzare pentru fiecare bun licitat, după modelul de mai jos:

	Preț produs 1	Preț produs 2	Preț produs 3	Numărul banilor cheltuiți (suma prețurilor)	Numărul banilor distribuiți
Runda 1					
Runda 2					

În *Runda 2* a jocului, profesorul împarte aleatoriu elevilor banii colectați în urma licitației, împreună cu banii din a doua mulțime stabilită la început, dar nu mai puțin de 6 lei/elev. Apoi va lansa licitația pentru al doilea set de produse. Elevii vor licita pentru fiecare dintre cele trei produse până când se va stabili câștigătorul, ca în *Runda 1*, iar profesorul va nota pe tablă noile prețuri de vânzare.

Răspundeți la următoarele întrebări:

- Ce s-a întâmplat cu prețurile în *Runda 2* față de *Runda 1*? Calculați variația prețului fiecărui produs.
- Ce s-a întâmplat cu numărul banilor cheltuiți în *Runda 2* față de *Runda 1*?
- Care este explicația pentru variația prețurilor în *Runda 2* față de *Runda 1*?
- Ce s-a întâmplat cu valoarea banilor?



Investigație

Faceți o listă cu zece bunuri de consum sau servicii (de exemplu, lapte, orez, energie electrică etc.) și căutați informații despre evoluția prețurilor acestora în România în ultimii 10 ani. Folosiți o aplicație de inteligență artificială pentru a vă ajuta în acest demers. Discutați în familie pentru a obține informații cât mai precise. La final, realizați un poster în care să arătați, pentru fiecare dintre cele zece produse, cât era prețul în urmă cu 10 ani, cum a evoluat și cât a ajuns prețul în prezent, precum și cauzele schimbării prețurilor. Precizați ce s-a întâmplat cu valoarea banilor pe baza informațiilor culese. Păstrați posterul în **Portofoliu**.

Știai că...?



- În anii 2015 și 2016, prețurile bunurilor de consum au scăzut în România. Această deflație a însemnat că oamenii au putut cumpăra mai multe produse cu același salariu.



Femeie care face focul în sobă cu bani, în anul 1923, în timpul hiperinflației din Germania.

Inflația în Germania anilor 1920

- „Cel mai faimos caz de hiperinflație înregistrat în istorie este cel din Germania, după Primul Război Mondial. Deoarece guvernul a tipărit masiv bani pentru a-și acoperi cheltuielile bugetare, prețurile au început să urce din ce în ce mai rapid. Între mai și iunie 1923, prețurile bunurilor de consum s-au mărit de patru ori. Între iulie și august, ele au crescut de cincisprezece ori, iar luna următoare, de douăzeci și cinci de ori. Între septembrie și octombrie, prețurile au sporit de zece ori mai rapid. Muncitorii își luau salariile de două sau chiar de trei ori pe zi și obișnuiau să-și cumpere câte două beri odată, chiar dacă ele se încălzeau, de teamă că acestea s-ar putea scumpi peste câteva minute! În total, în numai doi ani, din decembrie 1921 până în decembrie 1923, prețurile au crescut de aproximativ treizeci și cinci de miliarde de ori!”

(Sursa: Michael Burda și Charles Wyplosz, *Macroeconomics: A European Text*, Oxford University Press, 1993)

Moneda națională a României

Știi că...?



- Cea mai veche monedă emisă pe teritoriul României a fost drachma de argint, bătută în orașul Histria în secolul al V-lea î.H. Drachma cântărea șapte grame și avea reprezentată pe ea stema orașului, un vultur cu un delfin în gheare. Drachma a circulat mai ales în Dobrogea, dar și în zonele învecinate din Muntenia și Moldova.



Provocare

De ce se numesc „lei” banii pe care îi folosim?
Când a apărut leul?



Mă informez



În România, moneda oficială este leul. Banii sunt emiși de Banca Națională a României. Leul își trage numele dintr-o veche monedă de argint europeană, talerul, care se află și la originea celei mai populare monede actuale, dolarul. Primii taleri au fost bătute în orașul Joachimsthal (de aici, numele *thaler*), din regatul Boemiei, în vestul Republicii Cehe de astăzi, în anul 1518. Moneda avea pe verso efigia unui leu, preluând astfel o parte din stema regatului Boemiei.

Ulterior, olandezii au preluat baterea acestei monede de argint, păstrând imaginea leului ridicat pe labela din spate. Talerul cu leu a ajuns o monedă populară și în sud-estul Europei, inclusiv în Țările Române, și oamenii au început să se refere la bani folosind sintagma „lei”.



Monedă de argint (avers/revers) din anul 1870

„Legea pentru înființarea unui sistem monetar și pentru fabricarea monedei naționale” este actul normativ care a introdus, în 1867, în timpul domniei regelui Carol I, leul și subdiviziunea sa, banul (1 leu = 100 de bani). La înființare, leul reprezenta o monedă de argint ce cântărea cinci grame. În circulație au fost puse și bancnote și monede mai valoroase, din aur, reprezentând proporțional mai mulți lei.

Tipurile de monede

- monedă de argint în greutate de cinci grame, reprezentând 1 leu;
- monedă de argint de 2 lei;
- monede de aur reprezentând 5, 10 și 20 de lei.

La acea vreme, deoarece România făcea parte din Uniunea Monetară Latină, unde toți banii erau din aur sau din argint, pe teritoriul României puteau fi folosiți și banii Franței, Italiei, Belgiei și Elveției.

Conform legii de înființare a Băncii Naționale, elaborată în 1880 în timpul guvernului condus de I.C. Brătianu, o treime din suma bancnotelor emise trebuia să fie acoperită cu aur, argint și proprietăți ale statului.

Pe fondul problemelor economice și al Primului Război Mondial, statul român a oprit convertibilitatea în aur și argint a leului. Moneda națională a fost devalorizată succesiv. Dacă înainte de război un leu avea valoarea egală cu a unui franc francez, la sfârșitul războiului, din cauza tipăririi masive de bancnote, francul francez era de trei ori mai valoros decât leul. Devalorizările au continuat și, la finalul celui de-al Doilea Război Mondial, a fost emisă bancnota de cinci milioane de lei, cea mai mare din istorie.

În 1947 a avut loc o reformă monetară și vechiul leu a fost înlocuit cu unul nou; un leu nou reprezenta 20 000 de lei vechi.

În 1952 a avut loc o nouă reformă, fiind emis un leu nou. Populația și întreprinderile au putut schimba vechii lei contra leului nou, în rapoarte care au variat de la 20 până la 400 de lei vechi pentru un leu nou.

În 1989, după căderea regimului comunist, inflația a făcut ravagii și leul și-a pierdut rapid valoarea, ceea ce a impus o nouă redefinire a leului.

În anul 2005, Banca Națională „a șters” patru zerouri, punând în circulație leul nou, care reprezenta 10 000 de lei vechi.





Bancnota de 1 000 000 de lei „vechi”, înainte de 2005



Bancnota de 100 de lei „noi”, din 2005

În conformitate cu tratatul semnat cu ocazia intrării în Uniunea Europeană, România s-a angajat să adere la „zona euro” și să înlocuiască leul cu euro. Data finalizării acestui proiect politic a fost însă amânată de mai multe ori.

Bancnotele aflate în prezent în circulație sunt de 1, 5, 10, 20, 50, 100, 200 și 500 de lei. Toate bancnotele prezintă un set comun de elemente de siguranță, care le fac imposibil de falsificat:

- fereastră transparentă;
- filigran;
- fir de siguranță;
- element de suprapunere;
- bandă iridescentă;
- microtext;
- imprimare vizibilă în lumină ultravioletă.

În plus față de acestea, bancnotele de 10 lei și mai mari au elemente suplimentare de siguranță. Iată elementele de siguranță de pe fața bancnotei de 100 de lei.

Avantajele și dezavantajele trecerii la moneda euro

Înlocuirea monedelor naționale cu moneda unică europeană (euro) prezintă câteva avantaje imediate:

- Dispare riscul aferent fluctuației cursului de schimb, care îi afectează pe consumatorii ce vor să cumpere bunuri produse în altă țară, respectiv pe producătorii care vor să își exporte produsele în străinătate. Astfel, o parte din incertitudinea ce marchează activitatea antreprenorială este înlăturată, ceea ce creează mai multe oportunități de afaceri. De asemenea, crește transparența prețurilor, consumatorii putând compara cu ușurință prețul unui produs sau serviciu în diverse locuri, fără să mai fie nevoiți să calculeze în funcție de cursul de schimb.
- Dispare costul schimbului valutar, respectiv comisionul pe care îl percepe banca sau casa de schimb valutar în momentul schimbării unei sume dintr-o monedă în alta.

Principalul dezavantaj al adoptării monedei euro constă în faptul că băncile naționale ale statelor își pierd puterea de a crește sau de a reduce cantitatea de bani aflați în circulație, emisiunea monedei

Știi că...?



- Bancnotele sunt fabricate la Imprimeria Băncii Naționale din București. La sfârșitul anului 2023, în România, în afara sistemului bancar circulau circa 5,6 miliarde de monede metalice și 1,7 miliarde de bancnote.
- În 1999, pentru a celebra eclipsa totală de Soare, a fost pusă în circulație o bancnotă de 2 000 de lei, prima din Europa realizată din polimer.



Elementele de siguranță ale bancnotei de 100 de lei

Știi că...?



- Leva – moneda națională a Bulgariei – înseamnă în limba bulgară „leu”. Leva a devenit moneda oficială a Bulgariei în 1881, valoarea ei fiind egală cu cea a francului francez. Din anul 1997, valoarea levei este fixată prin lege în raport cu euro: o leva este egală cu o jumătate de euro.
- Moneda oficială a Republicii Moldova este leul moldovenesc. În prima parte a secolului al XX-lea, când Moldova era o provincie a României, leul românesc era folosit și acolo. În urma Celui de-Al Doilea Război Mondial, Moldova a devenit parte a Uniunii Sovietice. În anul 1991, odată cu dezmembrarea URSS, Moldova a devenit stat independent și a pus în circulație propria monedă, leul.



euro fiind atributul Băncii Centrale Europene. Actualmente, euro este moneda oficială utilizată în douăzeci dintre cele douăzeci și șapte de țări membre ale Uniunii Europene. Euro joacă acest rol și în unele țări din afara UE (Andorra, Monaco, San Marino, Vatican, Muntenegru, Kosovo), precum și în Departamentele franceze de peste mări (Guyana Franceză, Réunion, Guadelupa etc.) și în câteva insule autonome din cadrul Spaniei (Insulele Canare) și al Portugaliei (Azore, Madeira).



Rețin

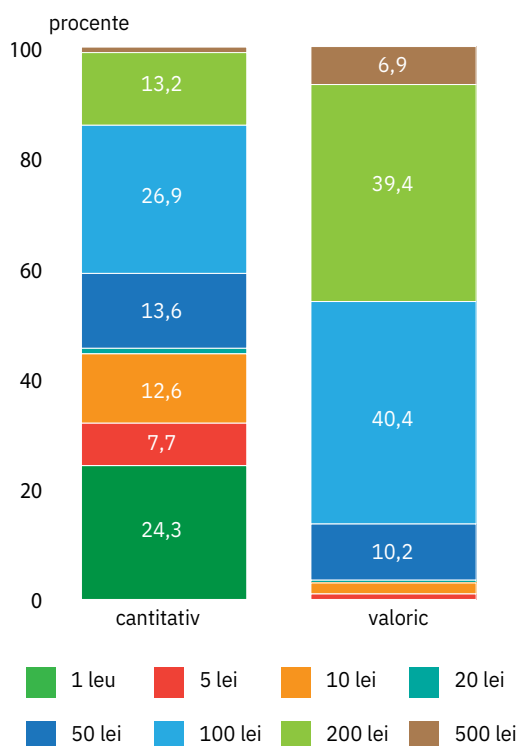
- Leul a devenit moneda oficială a României în anul 1867, când la conducerea statului se afla Regele Carol I. Banca Națională a României a fost înființată în 1880, de către guvernul condus de I.C. Brătianu.
- Inițial, leul a fost o monedă-marfă din argint, respectiv aur. În urma problemelor economice și a celor două războaie mondiale, statul a retras acoperirea în aur a leului, banii devalorizându-se continuu, ceea ce a impus mai multe reforme monetare.
- Bancnotele emise de BNR conțin o serie de elemente de siguranță, pentru a împiedica falsificarea.



Aplic



1. Cine a înființat Banca Națională a României?
2. În timpul domniei cărui rege a fost înființată moneda națională, leul?
3. În ce an a fost înființată Banca Națională?
 - a. 1789;
 - b. 1877;
 - c. 1880;
 - d. 1945.
4. Reforma monetară din anul 2005 a constat în:
 - a. introducerea bancnotelor cu elemente de siguranță;
 - b. înlocuirea leului vechi cu leul nou, un leu nou valorând 10 000 de lei vechi;
 - c. repatrierea rezervei de aur de la Londra;
 - d. eliminarea monedelor de argint.
5. Valoarea totală a încasărilor de numerar din anul 2023 a fost de 14 100,9 milioane de lei. Priviți structura circulației monetare după tipul bancnotei din figura alăturată și calculați câte bancnote de 500 de lei se aflau în circulație.
6. Organizați-vă în echipe de câte trei, cu scopul de a proiecta o nouă bancnotă. Folosiți cunoștințele de istorie pentru a stabili ce simboluri ale culturii române vor fi inscripționate pe bancnotă. Stabiliți minimum cinci elemente de securitate pe care trebuie să le conțină bancnota.
7. Dacă împărțim numărul de bancnote aflate în circulație în afara sistemului bancar la populația României, aflăm că fiecărui locuitor îi revin, în medie, 78 de bancnote.



Sursa: Raport anual BNR, 2023

Împreună cu părinții, numărați câte bancnote dețineți. Apoi împărțiți la numărul de membri ai familiei și aflați câte bancnote aveți în medie fiecare. Comparați numărul rezultat cu cel oferit mai sus. Aveți mai multe sau mai puține bancnote decât arată statistica? De ce? Cine credeți că deține multe bancnote?

8. Fiecare bancnotă conține elemente de siguranță. Câte astfel de elemente are bancnota de 100 de lei?

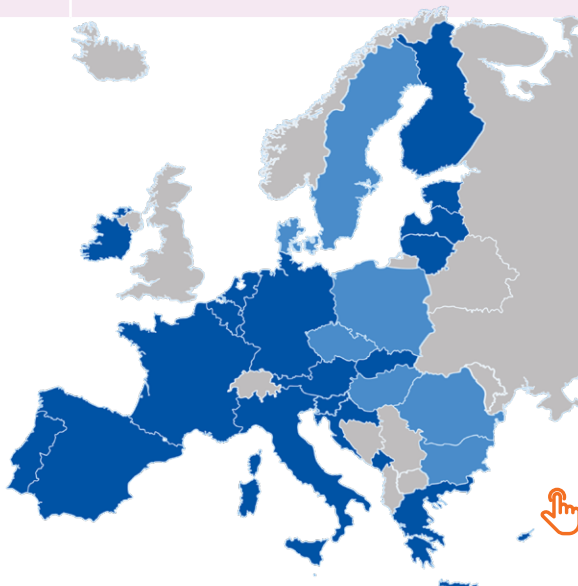


9. În anul 2023, falsurile de bancnote românești expertizate la BNR au totalizat 5 864 de bucăți. În funcție de tipul bancnotei (cupiura), situația se prezintă astfel:

Tipul bancnotei (cupiura)	Numărul de bancnote falsificate
1 leu	0
5 lei	0
10 lei	3
50 lei	77
100 lei	5 750
200 lei	32
500 lei	2

De ce credeți că infractorii nu au falsificat nicio bancnotă de 1, respectiv 5 lei? De ce credeți că nu s-au concentrat să falsifice bancnote de 200, respectiv 500 de lei?

10. Pe harta alăturată sunt colorate cu bleu țările membre ale Uniunii Europene care nu au aderat la „zona euro”, iar cu bleumarin, țările membre UE care folosesc moneda europeană. Identificați Austria, Estonia, Irlanda, Portugalia și precizați ce monedă se utilizează în aceste țări.



Activitate în context nonformal

Împreună cu profesorul, vizitați Muzeul Băncii Naționale a României pentru a descoperi etapele parcurse de moneda națională de la începuturi până în prezent.

Știai că...?



- La finele anului 2023, în afara sistemului bancar se aflau 1 712,9 milioane de bancnote și 5 651,6 milioane de monede. Valoarea totală a acestora a fost de circa 117 miliarde de lei.



- Cea mai des întâlnită bancnotă este cea de 1 leu. Peste un sfert dintre bancnotele în circulație în afara sistemului bancar sunt bancnote de 1 leu.



Instrumente și mijloace de plată

Dicționar



POS

abrevierea termenului financiar-bancar *point of sale*, punctul de vânzare fiind momentul și locul în care se încheie o tranzacție cu amănuntul. Practic, este un dispozitiv ce permite, prin mijloace electronice, preluarea, stocarea și transmiterea de informații privind plata prin card

ATM

abreviere a sintagmei *automated teller machine* (bancomat, automat bancar). Este un dispozitiv electronic de telecomunicație care le permite clienților instituțiilor financiare să efectueze tranzacții, cum ar fi retrageri de numerar, depozite, transferuri de fonduri sau obținerea de informații referitoare la cont, oricând și fără a fi nevoie de interacțiune directă cu personalul băncii



Provocare

„Cash sau card?” – este întrebarea care ni se pune deseori când mergem la cumpărături. Și nu dăm prea mare importanță chestiunii, plătim cu ce avem la îndemână. Totuși, există vreo diferență între plata în numerar și cea prin card? Câștigăm sau riscăm ceva dacă folosim anumite mijloace de plată?



Mă informez

Plata este transferul de valoare care se produce în schimbul cumpărării unui produs sau al unui serviciu. Putem plăti în mai multe feluri. Înainte de apariția monedei, plata se făcea în barter (sau troc), adică persoana ce achiziționa un bun dădea la schimb vânzătorului un alt bun. Odată cu dezvoltarea schimburilor monetare, plățile au devenit mai facile. Astăzi, cumpărătorii de bunuri și de servicii pot utiliza o varietate de instrumente de plată pentru a se achita de obligațiile ce le revin față de vânzători.

Instrumentele de plată sunt mijloace sau proceduri ce permit transferul banilor de la plătitor la beneficiar. **Numerarul** – adică bancnotele și monedele – este cel mai obișnuit mijloc de plată pe care îl folosim când cumpărăm ceva. Alternativ, putem plăti folosind cardul sau serviciile de plată online puse la dispoziție de bănci.

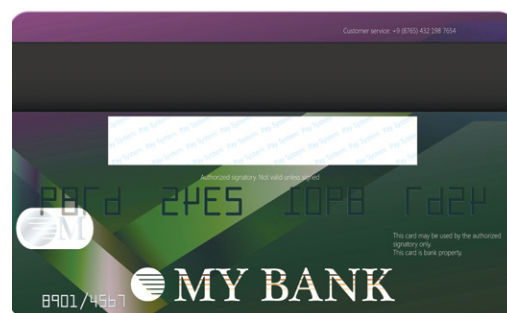
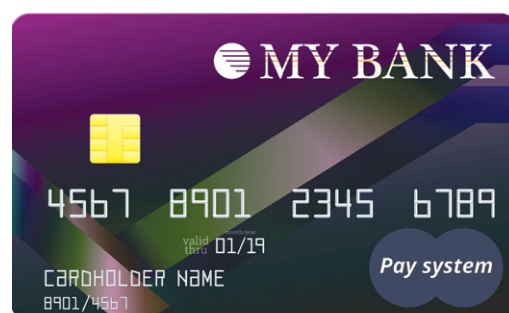


Cardul e un instrument de plată care oferă posibilitatea efectuării de cumpărături fără a dispune de numerar. De cele mai multe ori, cardul este emis de o bancă și poate fi folosit pentru plata mărfurilor cumpărate – ceea ce necesită existența unui terminal pentru transferul electronic de bani la punctele de vânzare ale comercianților, numit, pe scurt, POS.

În plus, cu ajutorul cardului putem retrage sau depune bani la bancomate (numite și ATM). Cardul reprezintă un substitut monetar, cu ajutorul căruia se pot încheia tranzacții mai rapid și mai în siguranță. Comercianții sunt la rândul lor avantajați de folosirea plăților prin card, pentru că își reduc costurile cu administrarea numerarului, iar securitatea plăților crește.

Elementele distinctive ale cardului

- Numărul cardului, inscripționat pe fața cardului.
- Data de expirare, de asemenea pe fața cardului.
- Codul de securitate din trei cifre evidențiate pe spatele cardului, care se folosește atunci când facem rezervări sau plăți online.



Când primim cardul, ni se transmite, de asemenea, și un cod secret (PIN), care se folosește în general atunci când plătim cu cardul. În cazul plăților online, în general se folosește o parolă specială (3D Secure), generată automat și valabilă doar pentru o tranzacție, astfel încât nu este necesară memorarea ei.

Datorită evoluției tehnologiei, pentru efectuarea plăților se folosesc și cardurile bancare virtuale. Acestea nu ne permit să retragem numerar de la ATM, dar pot fi folosite eficient pentru plățile online, prin intermediul unui smartphone și al unei aplicații mobile.

Există carduri bancare și carduri emise de comercianți. Cardurile bancare sunt emise de bănci în scopul diversificării serviciilor oferite deponenților. Cele mai mari rețele de carduri sunt Visa și Mastercard. Cardurile de comerciant sunt emise de marile lanțuri de magazine, de benzinării sau de cluburi, în scopul încurajării clientelei de a achiziționa un volum mai mare de bunuri și de servicii. Prin emiterea acestor instrumente, comercianții urmăresc și păstrarea clientelei, acordându-i acesteia bonusuri la realizarea unui anumit nivel de cumpărături și alte facilități.

Clasificarea cardurilor

În funcție de sursa fondurilor disponibile, cardurile se clasifică în două mari categorii: **carduri de debit** și **carduri de credit**.

Cardul de debit permite retragerea de numerar și efectuarea de plăți dintr-un cont alimentat de posesorul cardului. În cazul în care suma de bani retrasă depășește suma existentă în cont, banca oferă de obicei posibilitatea utilizării unui mic credit (*overdraft*), la care percepe însă un cost (o rată a dobânzii) ridicat.

Cardul de credit îi oferă posesorului posibilitatea de a efectua plăți sau de a retrage numerar fără să aibă fonduri proprii, folosind bani împrumutați de bancă. Banca stabilește o limită de creditare, adică o sumă maximă care poate fi cheltuită, nivelul dobânzii pe care îl percepe și modalitatea de rambursare a împrumutului.

Numerar sau card?		
	Avantaje	Dezavantaje
Numerar	Ne predispune la economii, fiindcă vedem cum se cheltuiesc banii.	Banii pot fi furati.
Card	Putem plăti online. Oferă intimitate, căci nu știe nimeni suma de care dispunem în cont. Chiar dacă poate fi furat, nu poate fi folosit prea ușor. Verificând istoricul plăților, știm întotdeauna câți bani am cheltuit.	Suntem mai tentați să cheltuim, fiindcă nu ne dăm mereu seama ce sumă ne-a rămas la dispoziție. Câteodată, când rețeaua informatică nu funcționează, nu putem folosi cardul.

O altă modalitate prin care putem plăti cu ușurință bunurile și serviciile cumpărate este folosirea sistemului de **plăți online** (*internet banking*) al băncilor. Orice persoană care deține un cont bancar are acces, prin intermediul unui website securizat, la o gamă largă de operațiuni: poate să transfere bani unei alte persoane sau firme, poate să vadă de câți bani dispune (soldul contului), istoricul plăților, poate să facă schimb valutar și altele. Serviciul de *internet banking* ne scutește de drumuri suplimentare la bancă atunci când vrem să deschidem noi conturi sau când plănuim să economisim.



Prin *internet banking* avem acces la o gamă diversă de operațiuni.

Dicționar



PIN

acronim al sintagmei din limba engleză *personal identification number* (număr personal de identificare). Este un cod numeric cu caracter confidențial, introdus de un posesor de card pentru accesarea unui sistem sau a unui serviciu

3D Secure

sistem antifraudă ce permite creșterea securității tranzacțiilor online prin solicitarea unei parole la efectuarea fiecărei plăți

Token

dispozitiv fizic folosit pentru a avea acces la serviciile bancare prin internet

Știi că...?



- În anul 2023, peste 60% din plățile electronice (fără numerar) au fost efectuate folosind telefonul.



- Visa și Mastercard sunt două companii gigant de procesare a plăților. Ambele companii au fost înființate în SUA, în anii 1960-1970, de către bănci care au sesizat oportunitatea de a-și extinde afacerile prin intermediul cardurilor de debit/credit, în contextul în care veniturile oamenilor creșteau rapid și consumerismul era în floare.

Știi că...?



- Inventatorul bancomatului, britanicul John Shepherd-Barron (1925-2010), a declarat că a fost inspirat de distribuitorile automate de ciocolată. Inițial, s-a gândit să stabilească un PIN (număr de identificare personal) din șase cifre, dar a constatat că soția sa nu putea ține minte mai mult de patru și, ulterior, PIN-ul format din patru cifre a devenit standardul adoptat la nivel mondial.
- În România, primul card a fost emis în anul 1995 de Bancorex (Banca Română de Comerț Exterior). Cardul Visa Business era pus la dispoziție doar persoanelor juridice (firmelor și instituțiilor), cu condiția însă ca acestea să aibă în cont minimum 5 000 de dolari.
- Plățile cu cardul sunt cel mai utilizat instrument de plată electronică din Uniunea Europeană, reprezentând peste jumătate din totalul tuturor tranzacțiilor fără numerar (52%).

Cum prevenim fraudele?

În ceea ce privește cardurile:

- nu îți nota PIN-ul pe card;
- nu folosi cardul la ATM-uri care prezintă urme de vandalism;
- nu permite vânzătorului să utilizeze cardul fără supravegherea ta;
- solicită chitanța, chiar dacă vânzătorul îți spune că plata cu cardul nu a fost aprobată.

În ceea ce privește plățile online:

- asigură-ți calculatorul și telefonul mobil cu programe antivirus;
- nu răspunde solicitărilor de a oferi date personale (CNP, numărul cardului, parola) unor persoane neautorizate;
- nu accesa linkuri sau fișiere trimise pe e-mail de persoane necunoscute.

Modalitatea de conectare la acest serviciu se face în două feluri: fie prin intermediul unui dispozitiv (*token*) sau al unei aplicații pentru telefonul mobil puse la dispoziție de bancă și care generează de fiecare dată când le folosim parola necesară de acces, fie prin utilizarea unei parole personalizate, stabilite pentru o perioadă de timp.

Debitarea directă (*direct debit*) este serviciul prin care se extrage din cont, automat, suma datorată în cadrul unei tranzacții. Pentru a folosi această metodă de plată, este necesară autorizarea furnizorului pentru a încasa banii la scadența facturii, banca efectuând automat transferul banilor în numele cumpărătorului. Acest serviciu se dovedește deosebit de avantajos în privința plăților recurente, de exemplu în cazul plăților aferente abonamentului de telefonie, pentru care trebuie achitată în fiecare lună o sumă fixă sau variabilă. Astfel, nu mai e necesară deplasarea la sediul sau la banca furnizorului, ceea ce exclude grija de a uita de plata vreunei facturi, economisind nu numai timp, ci și bani, deoarece comisionul transferului automat este zero.



În epoca internetului, serviciile de *mobile banking* oferă o serie de avantaje.

Mobile banking reprezintă modalitatea prin care serviciile oferite de bănci sunt accesate cu ajutorul unei aplicații speciale instalate pe telefonul mobil. Această metodă s-a extins odată cu răspândirea utilizării telefoanelor inteligente, care permit efectuarea de tranzacții și folosirea serviciilor financiare prin internet fără a mai avea nevoie de un calculator personal.



Rețin

- Avem la dispoziție mai multe mijloace de plată care implică folosirea numerarului sau a banilor de cont.
- Cardul facilitează efectuarea plăților, înlesnind tranzacțiile încheiate la distanță și sporind securitatea și intimitatea tranzacțiilor. Cardul de debit permite retragerea de numerar și efectuarea de plăți din surse proprii disponibile în cont. Cardul de credit permite efectuarea de plăți din fonduri împrumutate de la bancă.
- Serviciile de plată online permit o gamă mai largă de transferuri de bani decât cardul.



Aplic

1. Care este cel mai larg acceptat mijloc de plată?
2. Ce mijloc de plată ne oferă posibilitatea de a plăti fără a avea fonduri proprii?
 - a. cardul de credit;
 - b. doar cardurile *gold* sau *platinum*;
 - c. serviciile de plăți online;
 - d. banii de cont.



3. Denisa locuiește împreună cu părinții într-o casă din București și primește lunar de la furnizorul de gaze factura aferentă consumului înregistrat. Tânăra știe că mama ei merge de fiecare dată la bancă pentru a plăti factura în numerar și vrea să îi simplifice sarcina. În acest sens, studiază pe website-ul companiei de gaze modalitățile prin care poate fi achitată factura.

Având în vedere că plata gazelor se face în fiecare lună, ce sfat îi oferiți Denisei? Familia ta ce modalități de plată folosește pentru plata facturilor la energie, gaze, internet, telefonie?

4. Citiți scenariile de mai jos și indicați mijlocul de plată care ar trebui folosit, justificând alegerea:

Scenariu	Care este metoda de plată potrivită?
Bianca merge cu mama ei la supermarket și cumpără produse în valoare de 165 de lei. Mama Biancă are 60 de lei numerar și un card de credit.	
Beni cumpără 1 kg de mere de la un producător agricol, care afișează anunțul: „Plata doar cash!”.	
Ioana vede într-un magazin o pereche de pantofi pe care dorește să o achiziționeze. Prețul pantofilor este de 300 de lei. Ioana are 50 de lei numerar și un card de debit (în contul curent are 500 de lei).	
Tatăl lui Mihai vrea să cumpere o mașină de spălat care costă 2 400 de lei. El are un card de debit cu 5 000 de lei în cont și un card de credit cu o limită de 30 000 de lei, din care a folosit 28 000 de lei.	

5. Ce tipuri de operațiuni pot fi efectuate prin *internet banking*?

- transferuri de bani către persoane sau firme;
- consultarea istoricului plăților;
- efectuarea de schimburi valutare;
- toate cele de mai sus.



Investigație

Împărțiți în echipe, completați fișa de analiză a cel puțin cinci oferte pentru (a) carduri de debit, respectiv (b) carduri de credit.

Fișa de analiză pentru cardurile de debit trebuie să cuprindă următoarele informații: denumirea băncii, denumirea produsului financiar, informații despre deschiderea și administrarea conturilor, venitul lunar minim pentru costuri zero, comision de administrare lunară a contului, comision pentru serviciul de *internet banking*, comision pentru plăți interbancare și intrabancare.



Plata facturii utilităților poate fi simplificată.

Fișa de analiză pentru cardurile de credit trebuie să includă: limita de credit, condițiile pe care trebuie să le îndeplinească posesorul (salariul, vârsta, vechimea la locul de muncă), costul de emisie al cardului, comision de emisie, comision de administrare, rata dobânzii, rambursarea lunară minimă, numărul de rate fără dobândă. Includeți fișele de analiză realizate în **Portofoliu**.

Știi că...?



- Cele mai selecte carduri sunt *gold* și *platinum*, destinate unei categorii aparte de clienți. Comisiunile de administrare sunt mai ridicate, însă aceste carduri îi oferă posesorului o gamă largă de avantaje, de la discounturi la cumpărături și cazare în marile lanțuri hoteliere, până la asigurarea împotriva unor riscuri diverse (accidente, deces, pierderea bagajelor în timpul călătoriilor etc.).
- Conform unui studiu din 2024, atunci când cumpără online, plata în numerar la primirea coletului este metoda preferată pentru 78% dintre români.



- La sfârșitul anului 2023, în România erau aproape 22 milioane de carduri, însă doar puțin peste două treimi dintre români dețineau un card bancar.
- La sfârșitul anului 2023, în România funcționau circa 10 000 de ATM-uri.

Recapitulare

1. Asociază fiecărui termen din coloana stângă definiția corespunzătoare din coloana dreaptă.

Card

PIN

Tranzacție

convenție, între două sau mai multe părți, prin care se face un schimb comercial

instrument de plată care oferă posibilitatea efectuării de cumpărături fără a dispune de numerar

cod numeric cu caracter confidențial, introdus de un posesor de card pentru accesarea unui sistem sau a unui serviciu

2. Precizează elementele de siguranță corespunzătoare marcajelor.



3. La împlinirea vârstei de 15 ani, vrei să organizezi o petrecere cu prietenii, cu maximum douăzeci de invitați. Te-ai hotărât asupra următorului plan: petrecerea va avea loc în grădina din spatele casei familiei, în București, vei cumpăra mâncare de la o firmă de catering, iar tortul îl vei comanda separat; băuturile le vei cumpăra de la supermarket; mai ai nevoie de o instalație de sonorizare de tip karaoke, pentru care părinții îți pun la dispoziție suma de 1 200 de lei; dacă reușești să economisești, atunci poți dispune de suma respectivă așa cum dorești.

- Caută oferte de la mai mulți furnizori pentru mâncare, tort, băuturi, instalația karaoke.
- Creează o listă detaliată cu cheltuielile pentru petrecere.
- Stabilește bugetul necesar pentru acoperirea tuturor cheltuielilor și comunică-l părinților.
- Să presupunem că părinții nu aprobă bugetul și îți solicită să reduci cheltuielile cu 20%. Cum procedezi? Micșorezi numărul de invitați la petrecere? Încerci să reduci consumația?

	Valori estimate	Valori realizate	Diferență
RESURSE NECESARE			
Suma asigurată de părinți			
Economii personale			
Total venituri			
CHELTUIELI			
Servicii de catering			
Tort			
Băuturi			
Instalație karaoke			
Altele			
Total cheltuieli			
Rezultat net venituri – cheltuieli			

- I.** Stabilește valoarea de adevăr (A sau F) a următoarelor afirmații:
- În general, oamenii urmăresc să își satisfacă cu prioritate nevoile de bază.
 - A risipi înseamnă a fi mai sărac și a face ca toată lumea să fie mai săracă.
 - Firul magnetic este un element de siguranță prezent pe bancnotele cu valoarea de 10 lei sau mai mare.
 - Yuanul este moneda Japoniei.
- II.** Scrie în caiet litera corespunzătoare variantei corecte de răspuns. (Indicație: este corectă o singură variantă de răspuns.)
- Când îți alcătuiești bugetul, ce incluzi în categoria cheltuielilor fixe?
 - chiria, abonamentul la utilități (energie electrică, gaze, cablu);
 - biletele la cinema, produsele pentru uzul personal, vacanțele;
 - cheltuielile cu îmbrăcăminte, cărțile, combustibilul și asigurarea la mașină;
 - rata la credit, cheltuielile cu alimentele.
 - Printre instrumentele de plată care nu implică numerar se află:
 - bancnotele;
 - cardul și serviciile de plată online ale băncilor;
 - monedele de argint sau de aur;
 - ordinul RCA.
 - Moneda are trei funcții principale:
 - instrument de plată, mijloc de schimb, etalon de valoare;
 - mijloc de schimb, unitate de cont, mijloc de plată;
 - mijloc de schimb, mijloc de măsură a valorii, mijloc de păstrare a valorii;
 - instrument de economisire, instrument de plată, etalon de valoare.
- III.** Scrie în caiet informația care completează fiecare dintre afirmațiile următoare:
- Prețul cu care putem schimba o monedă în altă monedă se numește _____.
 - Planul financiar care cuprinde veniturile și cheltuielile programate de către o persoană într-o anumită perioadă de timp se numește _____.
 - Elaborarea planului de acțiune începe cu identificarea _____ necesare pentru realizarea obiectivului, în ordinea în care trebuie efectuate.
 - Fenomenul prin care banii își pierd valoarea se numește _____.
- IV.** Scrie în caiet cele cinci categorii de nevoi ale Piramidei lui Maslow.
- V.** Scrie un plan de acțiune pentru reducerea risipei alimentare în familia ta. Vei ține cont de structura generală a unui plan de acțiune.

Grila de acordare a punctajului:

I	2p (0,5×4)
II	1,5p (0,5×3)
III	2p (0,5×4)
IV	1,5p (0,3×5)
V	2p

(1 punct pentru menționarea activităților; 0,5 puncte pentru menționarea resurselor necesare; 0,5 puncte pentru precizarea responsabililor pe fiecare activitate)

Oficiu	1p
Total	10p

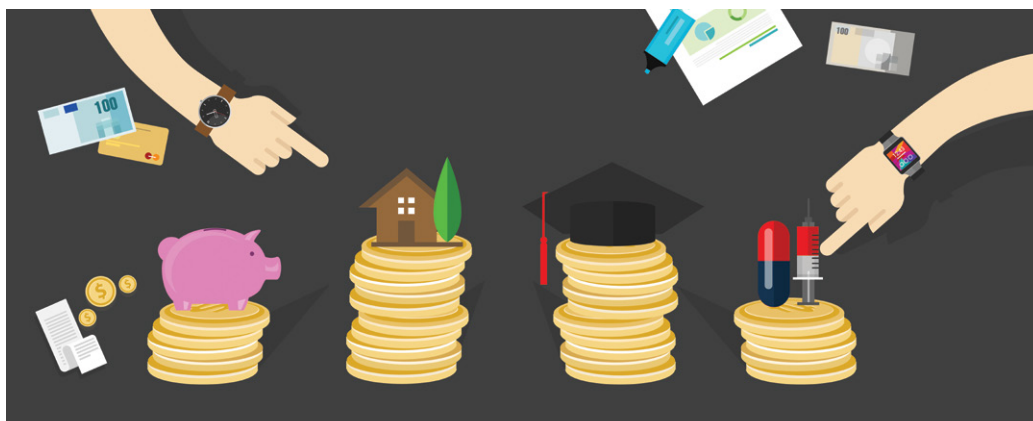
Timp de rezolvare:
50 de minute

Completează *Fișa de observare sistematică a activității și a comportamentului* elevilor de la pagina 104.

Autoevaluare

Completează, în caiet, următoarele afirmații:

- Din ce am învățat, cel mai important mi se pare
- Cel mai mult mi-a plăcut
- Voi ține cont de
- Cel mai dificil mi s-a părut



U3

Relația consumatorului cu instituțiile bancare și financiare nebancare



Lecția 1	76	Produse și servicii bancare
Lecția 2	82	Mijloace moderne de economisire. Instrumente de economisire pentru copii
Lecția 3	86	Alegerea produselor bancare
Lecția 4	92	Asigurările
Lecția 5	96	Alegerea ofertei de asigurare
Recapitulare	100	
Evaluare	101	



Dicționar

**proprietate imobiliară**

bun material cu locație „fixă” (terenul, amenajările și construcțiile atașate terenului)

proprietate mobilă

proprietate fără locație „fixă”, precum un automobil sau un echipament electronic

avans

parte a prețului unui bun economic plătită înainte de sau în momentul achiziției

închiriere

contract prin care proprietarul unui bun îi permite utilizatorului acelui bun să îl utilizeze contra unei sume de bani plătite periodic

rată

sumă de bani care reprezintă o plată în contul unui credit contractat. Include, de regulă, două componente: o parte din credit și dobânda

scadență

termenul la care, conform unui contract, trebuie făcută o plată

obligațiune de stat

instrument financiar care reprezintă un credit acordat guvernului de către cumpărătorul obligațiunii

acțiune

instrument financiar care reprezintă cota-parte din capitalul unei societăți comerciale



Provocare

Familia voastră are conturi la bănci? Cum a decis la care bancă să dețină cont? Ce fel de conturi are? A contractat vreodată un credit bancar?



Mă informez

Băncile sunt un „intermediar financiar”, adică instituții specializate al căror rol principal constă, pe de o parte, în atragerea economiilor populației și, pe de altă parte, în acordarea de împrumuturi persoanelor interesate. Cei care acordă împrumuturi se numesc **creditori**, iar cei care solicită bani cu împrumut se numesc **debitori**. Băncile oferă (respectiv, pretind) celor de la care împrumută bani (respectiv celor cărora le oferă cu împrumut) o dobândă.

Dobânda reprezintă prețul firesc al împrumutului. Pentru a fi dispus să renunțe la o sumă din prezent ca să primească o sumă din viitor, creditorul trebuie compensat pentru „sacrificiul” de a nu mai avea banii la dispoziție. Altfel spus, această compensare (dobânda) reprezintă câștigul pe care îl primește creditorul pentru amânarea disponibilității sumei sale. Fără o asemenea compensare, nicio persoană sau instituție nu ar fi dispusă să acorde fonduri cu împrumut altor persoane. În mod simetric, debitorul trebuie să plătească o dobândă, deoarece prin împrumutul primit își poate atinge niște scopuri mai rapid decât ar fi în stare să o facă în absența împrumutului.

Rata dobânzii este proporția pe care o reprezintă dobânda din suma oferită sau primită cu împrumut; acest raport se exprimă procentual. De exemplu, dacă Silvia deține 1 000 de lei și dorește să ofere acești bani cu împrumut pentru un an de zile, băncile din România concurează în a-i oferi o rată a dobânzii care, la începutul anului 2025, se situa între 4% și 6,6% pe an. Mai precis, dacă Silvia se hotărăște să încredințeze banii unei bănci la o rată a dobânzii de 4%, după un an de zile ea va primi înapoi cei 1 000 de lei plus o dobândă de 40 de lei. În același timp, dacă Laurențiu dorește să ia un împrumut pentru a-și cumpăra o mașină, băncile îi oferă banii necesari cu condiția ca Laurențiu să plătească o rată a dobânzii care variază, în funcție de bancă, între 7% și 20% pe an.

Băncile oferă produse și servicii de o mare varietate. În cele ce urmează, le vom prezenta succint pe cele mai importante.

Depozitul bancar este produsul oferit celor care vor să păstreze bani în bancă.  Există două categorii principale de depozite:

Depozitele „la vedere” sau conturile curente: reprezintă sumele de bani ținute de deponenți în bancă, pe care aceștia pot să le retragă în orice moment și cu care pot face plăți.

Depozitele „la termen”: reprezintă sumele de bani încredințate băncii pentru o anumită perioadă și în schimbul cărora banca oferă o dobândă mai avantajoasă decât pentru depozitele la vedere. Depozitul la termen este, în esență, un credit acordat de către deponent băncii. La scadență, deponentul primește suma depusă inițial împreună cu dobânda cuvenită.

În România, cetățenii pot constitui depozite bancare și în alte monede decât leul românesc. Ei pot alege să constituie depozite în orice monedă pe care banca cu care lucrează o acceptă. De exemplu, pot constitui depozite în euro, dolari americani, franci elvețieni, lire sterline ș.a. Atunci când decidem în ce monedă să constituim un depozit, trebuie să ținem cont de:

- rata dobânzii oferită de bancă la depozitele în lei, comparativ cu cea oferită depozitelor în monede străine;
- evoluția cursului de schimb între leu și monedele străine.



În economia contemporană, depozitele bancare reprezintă pentru populație una dintre cele mai sigure metode de plasare a economiilor. Acest lucru se datorează existenței unor legi specifice care garantează sumele depuse la nivelul echivalentului în lei a 100 000 de euro. Garanția este emisă de Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare (FGDB), un fond înființat de statul român.

Creditul bancar este oferit celor care nu dispun de suficienți bani și au nevoie de o sumă suplimentară pentru a face investiții sau pentru a cumpăra diverse bunuri și servicii. Banca joacă rol de creditor, iar persoana care primește împrumutul este debitor. Debitorul are obligația de a restitui creditorului (băncii) suma împrumutată la scadența prevăzută în contractul de credit și, în plus, să plătească o dobândă.

Creditul se acordă după încheierea unui contract, care prevede cel puțin următoarele elemente:

- datele de identificare ale băncii, respectiv ale debitorului;
- valoarea creditului;
- perioada de acordare a creditului;
- rata dobânzii;
- comisioane.

Cetățenii României pot contracta credite bancare și în alte monede decât leul românesc. Apar însă provocări determinate de existența riscului valutar, respectiv de evoluția nefavorabilă a cursului de schimb, care poate face ca obligațiile de plată ale debitorului să crească, în timp, în moneda locală.

Principalele tipuri de credite oferite populației de către instituțiile de credit sunt:

- creditele imobiliare;
- creditele de nevoi personale;
- liniile de credit.



Depozitele bancare reprezintă cel mai sigur mijloc de plasare a economiilor.

Diferențe între tipuri de credite		
Caracteristică	Credite imobiliare	Credite de nevoi personale
Scop	pentru achiziționarea unei proprietăți imobiliare	pentru acoperirea consumului
Valoare	de regulă mare (de la câteva zeci de mii de euro până la milioane de euro)	de regulă mică spre medie (nu depășește echivalentul a circa 25 000 de euro)
Scadență	pe termen lung și foarte lung, poate ajunge și la 35 de ani	pe termen scurt și mediu, până la cinci ani
Dobândă	mai redusă	mai ridicată
Garanții	proprietatea care face obiectul achiziției sau alt imobil	nicio garanție, doar abilitatea debitorului de a plăti

Creditul imobiliar reprezintă împrumutul pe care banca îl acordă unei persoane pentru a aduce îmbunătățiri sau pentru a cumpăra o locuință sau un teren și care are drept garanție un imobil. Imobilul (casă, teren) adus garanție poate fi diferit de cel pe care persoana dorește să îl cumpere sau să îl modernizeze. Un tip special de credit imobiliar este creditul ipotecar, folosit atunci când, de exemplu, vrem să cumpărăm o locuință și vom garanta restituirea împrumutului tocmai cu această locuință.

Alături de creditele imobiliare, creditele de nevoi personale sunt printre cele mai populare produse bancare. Un asemenea credit este solicitat de către populație pentru a acoperi cheltuieli curente sau achiziții de produse și de servicii de valoare mică și medie, precum echipamente electrocasnice sau chiar automobile. Creditele de nevoi personale nu sunt acordate pe baza unei garanții, ci doar pe baza capacității estimate a clientului de a plăti înapoi creditul. Fiecare instituție bancară are propriile norme de

Știi că...?



- Banca Națională a României este o bancă centrală. O bancă centrală există în fiecare țară din lume care are o monedă proprie, fiind singura instituție autorizată de către stat să emită moneda țării respective. O bancă centrală nu desfășoară activități comerciale cu populația sau cu agenții economici, ci tranzacționează exclusiv cu băncile comerciale. Obiectivele fundamentale ale Băncii Naționale a României sunt asigurarea și menținerea stabilității prețurilor, respectiv menținerea sub control a inflației.

- Emisiunea monetară a unei bănci centrale se referă atât la tipărirea de bancnote și la imprimarea de monede, cât și, mai ales, la creșterea masei monetare.



Un depozit bancar poate fi făcut în lei, dar și în alte monede.

Știi că...?



- **De ce sunt mai mici dobânzile la creditele imobiliare decât la cele de nevoi personale**
În cazul creditelor imobiliare, clientul băncii oferă o garanție sub forma proprietății imobiliare, această clauză reducând riscul de creditare pentru bancă. În cazul în care clientul băncii nu mai poate sau nu mai dorește să plătească ratele, banca va prelua proprietatea, o va vinde și își va recupera creditul (sau cel puțin o parte din el). Din acest punct de vedere, riscul este mai scăzut pentru bancă. Prin urmare, va solicita o dobândă mai mică de la acest tip de clienți. Asemenea situații apar mai ales în timpul crizelor economice, atunci când multe persoane își pierd locul de muncă sau când veniturile lor scad.

creditare, respectiv de prudențialitate, încercând să controleze riscul de credit (riscul de a nu fi plătită înapoi de către clienți).

Linile de credit sunt aranjamente de creditare bancară prin care cele două părți cad de acord asupra unei sume maxime pe care clientul o poate utiliza peste disponibilul său. Practic, linia de credit stabilește nivelul maxim al creditului pe care banca este dispusă să îl acorde clientului său și îi lasă acestuia libertatea de a decide ce sumă și în ce moment utilizează această facilitate. Până în momentul în care utilizează linia de creditare, clientul nu plătește dobânzi, ba, mai mult, va plăti dobânzi doar pentru sumele pe care le are

împrumutate. După ce se rambursează suma împrumutată, aceasta va fi din nou disponibilă pentru împrumut. Poate cel mai popular produs de acest tip este cardul de credit.

Întrucât după ce luăm bani cu împrumut rămânem cu obligația de a-i restitui împreună cu dobânda aferentă, datorie care se poate întinde mulți ani în viitor, înainte de a lua un credit trebuie să ne gândim bine dacă ne servește intereselor pe termen lung. Specialiștii în economie și finanțe fac adesea diferența între „datoria bună” și „datoria rea”. „Datoria bună” este cea care ne ajută să obținem venituri mai mari în viitor. De pildă, atunci când banii împrumutați sunt cheltuiți în scopuri educaționale sau pentru a dezvolta o afacere, anticipând că decizia noastră va aduce roade pe termen lung. „Datoria rea” înseamnă contractarea unui credit pentru a cumpăra bunuri care urmează să își piardă valoarea sau care nu ne ajută să devenim mai productivi în viitor. De exemplu, să cheltuim pe credit pentru a ne satisface anumite dorințe sau capricii (haine scumpe, vacanțe extravagante etc.) nu reprezintă o alegere înțeleaptă.

Tranzacțiile bancare sunt serviciile oferite de bănci atunci când transferă sume de bani între conturile diverșilor clienți. Băncile operează aceste transferuri la ordinul clienților. În acest rol, băncile facilitează, de exemplu, plățile între cumpărători și vânzători.

Operațiunile cu numerar se referă la serviciile prin care băncile oferă clienților posibilitatea de a depune sau de a retrage numerar din conturile lor.

Schimbul valutar constă în transformarea unei sume dintr-o anumită monedă în altă monedă. De exemplu, dacă dorim să cumpărăm o carte produsă în SUA, atunci vom avea nevoie de dolari, ceea ce înseamnă că mai întâi trebuie să cumpărăm dolari și apoi să plătim cu dolari cartea respectivă.

Seifurile și casetele de valori reprezintă un alt serviciu pe care băncile îl oferă celor care doresc să depoziteze anumite obiecte de valoare sau documentele importante.

Garanțiile bancare reprezintă un serviciu oferit clienților care participă la licitații sau care au nevoie să garanteze față de terți efectuarea unor lucrări sau îndeplinirea anumitor obligații.

Serviciile de brokeraj sunt oferite clienților care doresc să cumpere/vândă acțiuni sau alte titluri financiare. De exemplu, prin intermediul anumitor bănci putem cumpăra titluri de stat Fidelis, care reprezintă un mijloc de economisire din ce în ce mai folosit, datorită dobânzilor atractive. Când cumpărăm un titlu de stat, practic împrumutăm statul cu respectiva sumă de bani (valoarea titlului) pentru un anumit termen: de la un an până la șapte ani. La maturitate, statul ne virează înapoi în cont contravaloarea titlului plus dobânda aferentă. Unul dintre avantajele cumpărării de titluri de stat este că dobânda obținută nu este imposibilă – spre deosebire de dobânda aferentă depozitelor bancare, care este imposibilă. Astfel, chiar dacă un depozit bancar și un titlu de stat ne oferă aceeași dobândă, la maturitate rămânem cu mai mulți bani în buzunar în cazul în care alegem titlul de stat. Spre deosebire de depozitele la termen ale băncilor, la care putem renunța oricând, recuperând suma depusă, titlurile de stat Fidelis pot fi vândute prin intermediul băncii sau direct de către noi, la bursă, însă prețul obținut poate să fie mai mic sau mai mare decât valoarea titlului.

Profitul băncilor

Activitatea bancară reprezintă o afacere, în consecință ea trebuie să fie profitabilă. În schimbul serviciilor oferite, băncile percep comisioane, iar pentru împrumuturi pretind dobândă. Rata dobânzii la credite este întotdeauna mai mare decât rata dobânzii la depozite, altminteri banca ar funcționa în pierdere. Cu cât banca plătește o rată a dobânzii mai mare deponenților, cu atât va percepe o rată a dobânzii mai mare debitorilor săi. Când alegem un produs sau un serviciu bancar, trebuie să fim atenți nu doar la rata dobânzii, ci și la comisioane și la alte condiții prevăzute în contractul pe care îl semnăm cu banca.

Biografie



Mayer Amschel Rothschild (1744-1812)

Mayer Amschel Rothschild s-a născut la Frankfurt. Era de origine evreiască și, fiindcă în acea vreme creștinilor le era interzisă activitatea de creditare din cauza legislației aspre privind camăta, iar evreilor le era interzis să practice cele mai multe dintre meseriile din societatea feudală, tânărul Rothschild a decis, la vârsta de 13 ani, să urmeze o carieră în domeniul bancar. Implicându-se inițial mai ales în schimbul valutar, a devenit un creditor nelipsit la curțile multor suverani și guverne europene. În același timp, a inițiat prima rețea internațională bancară, firma sa desfășurând activități importante în marile orașe europene. Acest lucru i-a permis să diversifice riscul și să reacționeze cu succes la diferitele evenimente petrecute pe întregul continent.

Rețin

- Sistemul bancar are rolul fundamental de a atrage resursele financiare ale populației sub forma depozitelor bancare și de a le plasa în sistemul economic sub forma creditelor bancare.
- Dobânda este prețul împrumutului. Primim dobândă când oferim bani cu împrumut, plătim dobândă când solicităm un împrumut.
- Depozitele bancare pot fi în moneda țării, dar și în alte monede. Fiecare dintre alternative are propriile avantaje și dezavantaje. Depozitele bancare ale populației, asigurate prin Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare în limita a 100 000 de euro per deponent per bancă, sunt practic fără risc.
- Creditele ne dau posibilitatea să ne atingem mai repede anumite scopuri, dar trebuie să reflectăm cu atenție asupra lor, pentru a nu cădea în capcana unei „datorii rele”, care să ne împovăreze inutil în viitor.
- Pentru o bancă, cea mai importantă sursă de venituri o constituie dobânzile pe care le percepe, însă foarte importante sunt și veniturile din diferitele tipuri de comisioane bancare pe care le percepe clienților.

Aplic

1. În *Ziarul Financiar* din 6 octombrie 2019, jurnalistul Alex Ciutacu a publicat articolul intitulat „Depozite bancare – contrast surprinzător”, în care menționează:

„Dobânzile la depozitele la termen în lei pentru populație pe perioade de 6 sau 12 luni oferite la ghișeu de cele mai mari 10 bănci din România în octombrie 2019 variază între 0,35% și 3,6%, potrivit datelor agregate de Z.F. în baza informațiilor de pe site-urile instituțiilor de credit. Dacă în cazul scadenței de 6 luni cea mai mică dobândă remunerată de băncile mari la depozitele în lei este de 0,35%, iar cea mai mare ajunge la 3,2%, pentru scadența de 12 luni, dobânda oferită la depozitele în lei de băncile mari în octombrie este cuprinsă între 0,5% și 3,6%.

Dobânzile remunerate pentru economiile deponenților sunt bazate pe ofertele băncilor la ghișeu pentru depozite de circa 20 000 de lei, la termen, pentru persoane fizice – fără a lua în calcul ofertele promoționale, oferite în cazul îndeplinirii anumitor condiții, sau prin accesarea canalelor online.

În octombrie 2019, ecartul dintre dobânda medie oferită de băncile din România la depozitele la termen în lei și dobânda medie la creditele personale în lei rămâne încă ridicat în piața bancară din România, deși datele BNR arată că acesta a scăzut în august la cel mai redus nivel din ianuarie 2018, de 6,46%.

Aceste proporții se vor păstra în linii mari și în perspectivă, cred analiștii din piață, în contextul în care sistemul bancar românesc nu reușește să



Știi că...?



- În anul 2018, conform Băncii Centrale Europene, în România existau treizeci și patru de instituții de credit. În Danemarca, o țară mult mai dezvoltată, existau 1 599 de asemenea instituții. Acest lucru sugerează faptul că în Danemarca există o industrie bancară mai competitivă decât în România. În Grecia însă, existau cincisprezece instituții de credit, iar în Bulgaria, douăzeci și cinci, deci există țări europene cu mai puține oferte concurente. Oferta băncilor care operează în România este diversă, obligându-i pe clienți să evalueze serios alegerile pe care le fac.
- Conform datelor Băncii Naționale a României, la finalul anului 2019 existau circa 18 milioane de carduri de debit și de credit și peste 10 400 de ATM-uri. Cele mai multe bancomate sunt în București (peste 1 800), dar cele mai multe ATM-uri la mia de locuitori sunt în orașul Mioveni (șaisprezece), urmat de Pitești, Focșani și Deva (câte unsprezece).



crediteze în măsura în care atrage depozite, ceea ce generează un exces de lichidități. Potrivit datelor BNR, la jumătatea anului 2019, raportul dintre creditele acordate și depozitele atrase de la clienți era de 74,69%, ceea ce înseamnă că la fiecare 100 de lei atrași de bănci ca depozite reușesc să crediteze mai departe doar circa 75 de lei.”

- De ce credeți că variază atât de mult dobânzile între diferite bănci? Priviți o bancă drept un producător de „credite” care se finanțează din atragerea de depozite.
- Ce înseamnă aceste diferențe din perspectiva clienților? Ce consecință poate avea o știre care prezintă asemenea diferențe?
- Dacă aveți deja un depozit bancar, are sens să urmăriți ofertele altor bănci?
- Credeți că are sens consumul de timp în analiza cât mai detaliată a ofertelor diferitelor instituții bancare? Se va transpune ea în diferențe în ceea ce privește câștigurile viitoare ale unui deponent?
- Aveți 10 000 de lei. Calculați diferența de câștig între a face un depozit bancar pe douăsprezece luni la o dobândă de 0,5% și un depozit similar la o dobândă de 3,6%.
- Directorul băncii la care lucrează fratele tău i-a solicitat acestuia să conceapă un „nou” produs de creditare bancară dedicat clienților foarte tineri. Ajută-ți fratele în acest demers. Gândește-te la ceva nou și realizează un afiș în care faci reclamă. Elementele-cheie prin care se diferențiază băncile sunt: nivelul dobânzilor, ușurința de a accesa creditul, încurajarea unui anumit tip de consum sau de investiție (utilizarea), numele băncii și reputația sa (bancă dinamică, apropiată de clienți etc.), explorarea nevoilor clienților bancari.



Cămătarul l-a convins pe client să semneze contractul.



Învăț prin activitate. Metoda „Explozia stelară”

Profesorul împarte elevii din clasă în cinci echipe. Fiecare echipă trage la sorți un tip de întrebare (*Cine?*, *Ce?*, *Pe ce termen?*, *Cum?*, *De ce?*). Fiecare echipă are ca sarcină de lucru să formuleze, într-un interval de timp dat, cât mai multe întrebări utilizând respectivul tip de întrebare.

Exemplu:

Ce?: Ce este depozitul la termen?, Ce este schimbul valutar? Etc.

Cine?: Cine ia credit?, Cine folosește servicii de brokeraj? Etc.

Fiecare echipă scrie întrebările pe o foaie (flipchart) și le prezintă restului clasei. Totodată, echipele trebuie să pregătească și răspunsurile la întrebările formulate. La finalul prezentărilor, profesorul oferă feedback.



Investigație

Cercetați ofertele a minimum trei bănci privind depozitele la termen în lei, euro și dolari. Căutați rata dobânzii aferentă celei mai recente emisiuni de titluri de stat „Fidelis”. Întocmiți un tabel centralizator cu rata dobânzii la depozitele la termen, respectiv titluri de stat, în funcție de maturitate, folosind modelul dat:

Exemplu: Rata dobânzii la depozite la termen, respectiv titluri de stat, în funcție de maturitate

	Lei		Euro	Dolari
	Termen: un an	Termen: trei ani	Termen: un an	Termen: un an
Depozit, Banca 1	5,25%	5%	2,4%	3,3%
Depozit, Banca 2	5,2%	5,35%	1,75%	3,5%
Depozit, Banca 3	4,5%	3,8%	1,65%	2,75%
Titlu de stat „Fidelis”	6,8%	7,5%		

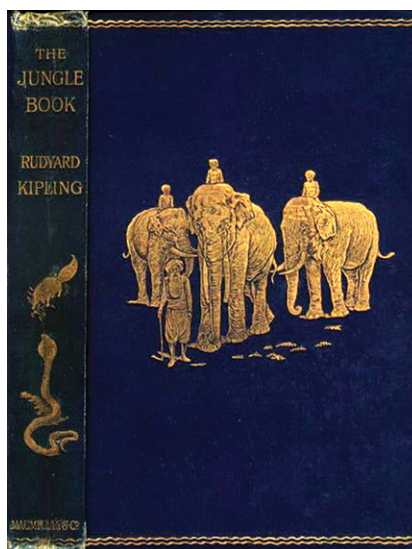
Ce alte caracteristici relevante (suma minimă necesară, impozitul pe dobândă, posibilitatea retragerii/recuperării banilor înainte de termen etc.) au ofertele pe care le-ați găsit? Argumentați care considerați că este cel mai avantajos mijloc de economisire.



Dezbateri

Citiți scenariile următoare. Care dintre personajele de mai jos credeți că are cel mai justificat motiv pentru a apela la un credit bancar? Cine credeți că nu ar trebui să cheltuiască pe credit sau să solicite un credit?

- A.** Teodora este colecționară de cărți rare. Ea a așteptat ani de zile să cumpere ediția princeps din *Cartea junglei*, dar i s-a părut destul de scumpă. Acum a descoperit cartea la un anticariat în București, într-o stare foarte bună, la prețul de 1 700 de lei, ceea ce i se pare o adevărată oportunitate, având în vedere că pe piața internațională un produs de calitate asemănătoare se vinde cu 1 458 de euro. Teodora nu are suficienți bani economisiți și se gândește să utilizeze cardul de credit.
- B.** Florin locuiește la periferia Bucureștiului, dar are treabă zilnic în diverse locuri din oraș și trebuie să se deplaseze cu autoturismul personal. El are o mașină veche, care se tot defectează. Din această cauză, se întâmplă să întârzie frecvent: ba la serviciu, ba la școală pentru a-și lua copilul, ba la medic unde trebuie să ajungă periodic cu soția lui însărcinată. Florin nu-și permite o mașină nouă, dar nici nu poate să mai continue așa. El se gândește să ia un credit de nevoi personale pentru a-și cumpăra un automobil secondhand mai bun.
- C.** Rodica are două slujbe și câștigă lunar aproape cât trei salarii medii pe economie. Ea este de părere că „trebuie să-ți trăiești viața” și nu prea își refuză vreo dorință. Rodica are conturi deschise la câteva bănci și trei carduri de credit, însă pe două le-a tot folosit pentru a-și cumpăra pantofi și genți și trebuie să ramburseze sume importante. Acum, prietenii ei înstăriți o provoacă să meargă împreună într-un city-break la Milano. Limita de credit a celui de-al treilea card i-ar permite să plătească costurile excursiei, dar Rodica ezită să ia o decizie.
- D.** Silviu a descoperit o mașină decapotabilă la un dealer auto. A fost visul lui să aibă o mașină cabriolet, nemaipunând la socoteală că mașina are culoarea lui preferată. Are deja o mașină obișnuită, ceva mai veche, dăruită de tatăl lui, și care funcționează fără probleme. Silviu este fierar-betonist și lucrează în construcții la o companie care nu are proiecte tot timpul. El se gândește să solicite băncii un credit de nevoi personale pentru a cumpăra mașina, însă va trebui să plătească lunar o rată care se ridică la 30% din salariul obișnuit.



Cartea junglei, de Rudyard Kipling, a fost publicată în 1894, în aproximativ 1 000 de exemplare.

Știi că...?



- O persoană care nu plătește rata unui credit riscă să piardă accesul la alte credite. Există situații în care persoane care au contractat un credit de la bancă nu mai au abilitatea de a plăti în continuare. Acestea au la dispoziție mai multe opțiuni:

- 1 Să discute cu banca și, dacă situația este anticipată drept temporară, banca îi poate oferi clientului diferite modalități de a depăși situația respectivă (de exemplu, exonerarea de la plată a uneia sau a mai multor rate).
- 2 În situația în care creditul este asigurat, societatea de asigurare își asumă plata unui anumit număr de rate, în funcție de evenimentul care a fost asigurat (de exemplu, șomaj, boală etc.).
- 3 Să refinanțeze creditul în cauză, fie la banca respectivă, fie la altă bancă, prin modificarea clauzelor și a caracteristicilor creditului. Acesta poate fi refinanțat printr-un alt credit, cu o scadență mai îndepărtată, care să ducă la o rată lunară mai redusă.

Mijloace moderne de economisire. Instrumente de economisire pentru copii

Dicționar



economisire

partea din venit care nu este cheltuită pe consum

investiție

cheltuirea economisirilor pentru a crește venitul viitor

Știi că...?



- Joejuan Williams, jucător de fotbal american, investește 90% din salariu și cheltuiește pe consum doar 10%. El a declarat, după ce a semnat un contract de 6,6 milioane de dolari cu echipa New England Patriots: „Dacă vreau, pot să îmi cumpăr o mașină șmecheră, pot să îmi cumpăr o casă scumpă, dar asta nu o să mă ajute când o să am 40, 50 sau 60 de ani. Cine știe când o să am nevoie de banii ăștia?” Capitalizarea dobânzii reprezintă reinvestirea dobânzii la scadență, ceea ce va face să se calculeze dobândă la dobândă.



Provocare

Toți dorim să cumpărăm bunuri pe care momentan nu ni le permitem. Și totuși, cum ne putem satisface dorințele și nevoile? Răspunsul poate părea paradoxal: fiind cumpătați. Ai aflat deja din lecția despre buget de regula 20/50/30, potrivit căreia 20% dintre venituri ar trebui să fie economisite. Tu reușești să economisești? Ți-ai fixat obiective financiare pe termen scurt, cum ar fi ca până la sfârșitul anului să economisești o anumită sumă? Dar pe termen lung? Ai un plan de economisire?



Mă informez



A economisi înseamnă să cheltuim mai puțin acum, cu scopul de a putea cheltui mai mult în viitor. Economisim din precauție sau din dorința de a cumpăra un produs scump, pe care nu ni-l permitem în prezent. De exemplu, punem bani deoparte pentru a fi în măsură să plătim tratamentele medicale în caz că suferim un accident sau pentru a acumula suma necesară achiziției unei console de jocuri video. Economisirea implică sacrificarea satisfacției unor nevoi sau dorințe imediate în schimbul satisfacerii unor scopuri mai importante.

Băncile și alte instituții financiare ne oferă un stimulent pentru a economisi – dobânda.



Calculul dobânzii

A) Dobânda simplă

Dobânda simplă se calculează doar la suma depusă inițial în cont.

$$D = \frac{C \times Nz \times d}{360 \times 100},$$

unde: D – dobânda,

C – valoarea depozitului constituit sau suma împrumutată,

Nz – numărul de zile până la retragerea depozitului sau rambursarea creditului,

d – rata nominală a dobânzii anuale.

De exemplu, la un depozit de 1 000 de lei, o rată a dobânzii de 12% pe an va aduce, după un an, o dobândă = 1 000 × 12% = 120 de lei.

În aceleași condiții, după zece luni, vom avea o dobândă = $\frac{(1\,000 \times 300 \times 12)}{360 \times 100} = 100$ de lei.

B) Dobânda compusă

Calculul dobânzii compuse este necesar când dobânda cuvenită la sfârșitul anului este reinvestită. Practic, investitorul câștigă dobândă la dobândă – proces cunoscut sub numele de compunere.

Dacă investiți o sumă inițială S_0 cu o rată anuală a dobânzii i pentru o perioadă de n ani, dobânda capitalizată anual, suma finală S_1 pe care o veți primi la sfârșitul perioadei va fi:

$$S_1 = S_0 (1 + i)^n$$

$$\text{Dobânda compusă} = S_1 - S_0$$



De exemplu, dacă depuneți 1 000 de lei într-un depozit bancar cu o rată a dobânzii de 10%, dobânda fiind capitalizată anual, peste trei ani veți putea retrage: $1\,000 (1 + 0,1)^3 = 1\,331$ de lei, dobânda fiind 331 de lei ($1\,331 - 1\,000$).

Băncile pot oferi și produse de economisire pentru care capitalizarea este semestrială sau trimestrială.

De exemplu, în cazul unui produs de economisire ce presupune o depunere inițială de 500 de lei, pentru care banca oferă dobândă 4,8% pe an, capitalizată trimestrial, calculul sumei de care vom dispune la finalul anului se realizează astfel:

Se determină p – numărul de perioade de capitalizare dintr-un an, în cazul nostru, patru (trimestre); $p = 4$.

Se calculează suma finală după formula $S_1 = S_0 (1 + i/p)^{n \times p}$, unde i și n au aceleași semnificații de mai sus.

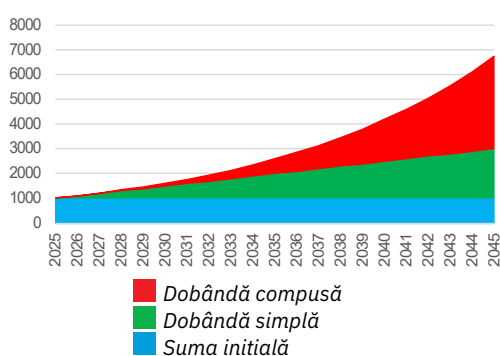
$$S_1 = 500 (1 + 4,8\%/4)^{1 \times 4} = 524,43.$$

Calculul detaliat pe trimestre este prezentat în tabelul de mai jos.

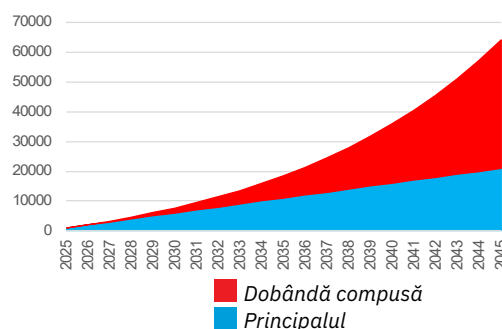
Dobânda compusă			
Trimestrul	Suma din cont la începutul perioadei	Rata dobânzii aferentă perioadei de capitalizare = rata dobânzii anuale/numărul perioadelor de capitalizare dintr-un an	Suma din cont la finalul perioadei
1	500	$4,8\%/4 = 1,2\%$	$500 + (500 \times 0,012) = 506$
2	506	1,2%	$506 + (506 \times 0,012) = 512,07$
3	512,07	1,2%	$512,07 + (512,07 \times 0,012) = 518,21$
4	518,21	1,2%	$518,21 + (518,21 \times 0,012) = 524,43$

Din cele prezentate anterior, vedem că banii economisiți pot aduce alți bani, sub forma dobânzii. Dobânda reprezintă un criteriu important de evaluare a produselor de economisire. Cu cât începem să economisim mai devreme, cu atât impactul asupra resurselor financiare pe care le deținem va fi mai mare.

Ce sumă vei avea dacă economisești anul acesta 1 000 de lei cu dobândă de 10%



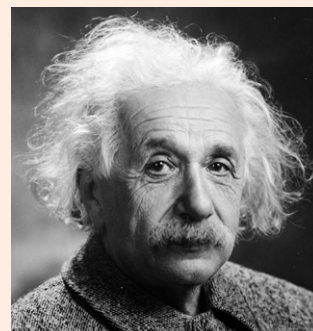
Ce sumă vei avea dacă economisești anual 1 000 de lei cu dobândă (compusă) de 10%



„Miracolul” dobânzii compuse

Alegerea unui instrument de economisire începe cu definirea obiectivelor. Economisirea are drept scop siguranța financiară, construirea unei case sau finanțarea studiilor de specialitate?

Știi că...?



- Albert Einstein ar fi spus că „Dobânda compusă este a opta minune a lumii. Cine o înțelege câștigă; cine nu, plătește.”



Pușculiță concepută cu ocazia Noului An Chinezesc 2020, Anul Șobolanului

- Unul dintre secretele dezvoltării rapide a Japoniei și a altor țări asiatice după Al Doilea Război Mondial este rata ridicată a economisirii. În anii 1970, rata economisirii personale în Japonia era de circa 23% din venituri. Fenomenul economisirii accentuate caracterizează și dezvoltarea rapidă a Chinei din ultimele decenii. Chinezii economisesc, în medie, aproape 25% din venitul personal.

Știi că...?



- Dacă economisim zilnic cinci lei și investim acești bani cu o dobândă de 5% pe an, capitalizând dobânda (compusă), după patruzeci de ani vom avea în cont suma de 204 539 de lei, din care circa 150 000 de lei reprezintă doar dobânda acumulată.
- „Regula lui 70” este un mijloc facil de a aproxima în câți ani se dublează valoarea economiilor noastre, dată fiind rata dobânzii. Ea constă în următoarea formulă:

$$\text{Nr. anilor} = \frac{70}{\text{Rata anuală a dobânzii}}$$

De exemplu, dacă rata anuală a dobânzii este 2,5%, peste 28 de ani, suma pe care o vom avea în cont va fi dublul celei depuse inițial.

După definirea obiectivelor, ne îndreptăm atenția spre buget, mai ales spre cheltuielile făcute pentru satisfacerea dorințelor, și estimăm valoarea fondurilor pe care le putem alocă pentru economii. Pentru a beneficia de efectul compunerii dobânzii, este important să economisim constant, pe termen lung. Astfel, dacă economisim 1 000 de lei cu o rată a dobânzii de 5%, la sfârșitul anului câștigăm o dobândă de 50 de lei. Dacă lăsăm banii în cont (îi reinvestim) pentru încă un an, la finalul perioadei, dobânda totală se va ridica la 102,5 lei (50 de lei din primul an + 52,5 lei din al doilea an). Dacă lăsăm banii să producă dobândă încă un an, valoarea totală a dobânzii strânsă în acești trei ani va ajunge la 157,6 lei.

O simplă navigare pe site-urile instituțiilor bancare ne dezvăluie o gamă variată de instrumente de economisire, însă acestea pot fi grupate în următoarele categorii:

- depozite la termen;
- conturi de economii la vedere;
- conturi de economii pentru copii, pe termen lung;
- instrumente de economisire cu o componentă de investiții (de exemplu: pensii private).

Depozitele la termen reprezintă o opțiune atunci când ne propunem să economisim pentru un proiect cu un termen definit, astfel încât la scadența depozitului să dispunem de fondurile necesare realizării obiectivului.

Conturile de economii la vedere sunt o variantă de economisire când dorim să facem față situațiilor neprevăzute, întrucât putem avea acces oricând la fondurile economisite, fără a afecta dobânda. Conturile de economii pentru copii, pe termen lung, și instrumentele de economisire cu o componentă de investiții răspund nevoii de siguranță financiară personală și a familiei.



Un cont de economii pentru copii răspunde nevoii de siguranță financiară personală.



Rețin

- Dobânda este un criteriu important în alegerea produselor de economisire, fiind mai avantajoasă la produsele pe termen lung.
- Dobânda poate fi simplă sau compusă (capitalizată).
- Alegerea instrumentelor de economisire depinde de obiective, de sumele pe care le putem alocă pentru atingerea lor, de avantajele oferite de bancă (de exemplu, lipsa comisioanelor) și de riscurile pe care suntem dispuși să ni le asumăm.



Aplic



1. Cătălin și Miruna sunt preocupați de siguranța financiară a familiei lor și analizează din partea a patru bănci ofertele de conturi de economii pentru copii. Cei doi frați au posibilitatea să aloce suma de 1 000 de lei/an. În urma studierii ofertelor publicate pe site-urile băncilor, au realizat următorul tabel rezumativ:

	Blue Bank	Yellow Bank	Red Bank	Purple Bank
Suma minimă	500	0	300	500
Durata minimă	-	-	-	un an
Rata dobânzii	6,6%/an	5%/an	4,5%/an	5,8%/an
Compunere	anuală	anuală	trimestrială	anuală
Alte beneficii	-	-	-	-
Costuri	Comision de închidere dacă se renunță mai devreme de un an: 20 de lei		Comision de închidere: 30 de lei	

Calculați câți bani ar avea în cont după un an, dacă suma depusă inițial ar fi de 1 000 de lei. Având în vedere că Miruna și Cătălin și-au propus să depună în fiecare an câte 1 000 de lei, câți bani ar avea în cont după cinci ani? Care este cea mai avantajoasă ofertă?

2. Elena îl întreabă pe tatăl ei dacă are un plan de economisire pentru bătrânețe. El îi răspunde că economisește anual 1 000 de lei într-un fond de pensii care i-a înmulțit banii, în medie, cu 8% pe an, astfel încât cei 1 000 de lei economisiți inițial ajung să reprezinte dublu după doar nouă ani.

Elena are îndoieli, așa că se apucă să calculeze singură, realizând tabelul de mai jos:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Suma la începutul anului	1 000	1 080	1 166,4	1 259,7		1 469,3			
Dobânda	80	86,4	93,3	100,8	108,8	117,5	126,9	137,1	148,1
Suma la finalul anului	1 080	1 166,4	1 259,7		1 469,3				1 999

a. Completați, în caiet, spațiile libere din tabel cu sumele corespunzătoare.

b. Ce sumă va ajunge să dețină tatăl Elenei în cazul în care continuă să reinvestească 1 000 de lei pe parcursul a douăzeci de ani?

3. Diana este elevă în clasa a VIII-a și la finalul clasei a XI-a intenționează să meargă în tabără, în Franța. Însă, pentru a-și realiza dorința, trebuie să economisească bani. Informându-se în privința costurilor unei astfel de călătorii, Diana își dă seama că are nevoie de suma de 5 400 de lei. Inițial, ea și-a propus în acest scop să pună în pușculiță în fiecare an, timp de trei ani, suma de 1 800 de lei. Ulterior, a învățat la școală că poate fructifica aceste economii depunându-le la bancă, într-un depozit la termen, cu o rată a dobânzii de 6% pe an. Cât este dobânda pe care o va obține Diana la finalul perioadei?

Economisește anual...	cu o dobândă anuală de...	și în trei ani va avea...
1 800 de lei	6%	...

Tu ai un plan de economisire? Din lista de cheltuieli bugetate pe ultimele două luni, care sunt zonele în care ai putea reduce cheltuielile?



Portofoliu

Organizați în echipe de câte 4-5 elevi, realizați un pliant cu tema „Cum aleg o bancă pentru primul meu cont de economii?”.

În acest scop:

- veți defini obiectivul pentru care doriți să economisiți (reamintiți-vă ce ați învățat la lecția despre buget și formulați un obiectiv SMART);
- vă veți documenta în legătură cu ofertele băncilor în materie de instrumente de economisire pentru copii, folosind informațiile disponibile online și la sediul băncilor;
- veți realiza un rezumat al celor mai relevante trei oferte în raport cu obiectivul vostru, în care să se regăsească și criteriile de care veți ține cont în selectarea ofertei (dobânzile, comisioanele, beneficiile) și la final veți motiva alegerea ofertei, ținând cont de toate informațiile adunate.

Știi că...?



- Fondurile private de pensii (fonduri de pensii prin acumulare) oferă un produs financiar important, cu ajutorul căruia ne putem fructifica economiile realizate pe parcursul vieții active, beneficiind de siguranță financiară la bătrânețe. La sfârșitul anului 2024, aproape 800 000 de români economiseau voluntar pentru o pensie privată.
- Conform unui sondaj realizat de Asociația pentru Pensii Private Administrate Privat (APAPR), jumătate dintre români nu economisesc pentru vârsta pensionării.
- În cadrul primului Congres Internațional al Băncilor de Economii, care a avut loc în anul 1924, la Milano, data de 31 octombrie a fost stabilită drept Ziua Mondială a Economisirii.

Alegerea produselor bancare

Dicționar



cost fix

cheltuielile de afaceri care rămân constante pentru o anumită perioadă de timp, indiferent de modificarea volumului activității

cost variabil

cheltuielile de afaceri care variază de la o perioadă la alta, de regulă proporțional cu volumul activității

perioadă de grație

perioadă de timp în care nu se plătesc rate la un credit; acest lucru nu înseamnă că nu există cost care se capitalizează

marjă

diferența dintre venituri și costuri

cotație

preț afișat la care un comerciant arată că este dispus să tranzacționeze; cotația poate diferi de prețul efectiv la care se desfășoară ulterior tranzacția



Provocare

Familia ta a contractat credite? În ce scop și pe ce durată? Cum au ales părinții tăi/rudele tale banca de la care s-au împrumutat? Presupunând că familia ta vrea să-și pună economiile la bancă, de ce criterii ar trebui să țină cont în alegerea produsului bancar?

Procesul de alegere este complex, dar nu extrem de dificil. Fiecare cetățean interesat de produsele și de serviciile bancare trebuie să își facă propriile calcule, pentru a vedea ce ofertă i se potrivește cel mai bine. Voi ce știți și ce v-ați dori să știți despre alegerea produselor bancare? În primele două coloane ale unui tabel asemănător cu cel de mai jos, sistematizați, în caiet, răspunsurile voastre. La finalul lecției, completați ultima coloană.

Știu	Vreau să știu	Am învățat



Mă informez

Orice persoană care apelează la serviciile unei instituții bancare trebuie să fie conștientă că industria bancară este o industrie competitivă, în care diferite bănci concurează între ele pentru a atrage clienți. În consecință, oricine ia în considerare utilizarea unor produse și servicii bancare trebuie să consulte ofertele cu privire la aceste produse și servicii și, exploatând concurența dintre bănci, să încerce să negocieze condiții mai bune. Vârsta minimă de deschidere a unui cont bancar în România este de 14 ani, dar băncile solicită, de regulă, și un cotitular de cont, o persoană adultă, care poate specifica anumite limite în utilizarea contului.

Punctul de plecare al alegerii produselor sau a serviciilor bancare și a băncilor ține de previziunile clientului privind necesitățile sale viitoare în domeniul financiar. Iată câteva întrebări-cheie pe care Teodor trebuie să le pună părinților săi pentru a alege în deplină cunoștință o anumită ofertă a unei bănci.

	Preferința clientului cu privire la serviciile bancare	Soluția
1	Singurele tranzacții pe care le anticipează sunt cele prin care primește o sumă de bani periodic.	Voi căuta o bancă cu costuri minime de administrare a contului.
2	Are nevoie să plaseze anumite sume pe care le primește periodic în economisire și ar dori și păstrarea valorii sumelor în timp, în termeni reali.	Voi alege o bancă ce plătește dobânda cea mai mare și care are costuri minime de administrare a contului.
3	Are nevoie de acces cât mai larg și răspândit din punct de vedere geografic la rețeaua de bancomate pentru a scoate bani.	Voi căuta una dintre băncile cu cele mai multe ATM-uri, respectiv o bancă de mari dimensiuni.
4	Voi folosi cel mai probabil <i>internet banking</i> .	Voi căuta băncile cu cele mai avansate și sigure platforme de <i>internet banking</i> .
Sursa: Autorii		

Relația dintre client și bancă poate fi diversă:

1. Clienții pot apela la aceeași instituție bancară pentru a beneficia de toate produsele și serviciile bancare pe care le oferă. Din acest punct de vedere, ar putea economisi anumite costuri (de exemplu, costurile fixe) și ar putea dezvolta o relație apropiată cu angajații băncii.
2. Clienții pot apela la diferite instituții bancare pentru a beneficia punctual de cele mai bune oferte de produse și servicii bancare. Astfel, clientul interacționează în același timp cu mai multe bănci, selecționând cele mai bune oferte ale acestora, în funcție de produs sau de serviciu.

Prin urmare, relația dintre client și bancă reprezintă factorul decisiv în alegerea produselor și serviciilor bancare. Modul în care se calculează dobânda, moneda în care este aleasă și alți factori legați de aceasta reprezintă aspecte esențiale nu numai în costul explicat la care se angajează părțile, ci și în costurile de oportunitate pe care acestea le cunosc.

Dobândă fixă versus dobândă variabilă

Unul dintre cele mai importante aspecte ale alegerii unui produs de economisire sau de creditare este modul în care se calculează rata dobânzii. Astfel, toate produsele bancare pot avea o rată fixă a dobânzii sau o rată variabilă a dobânzii.

O rată fixă a dobânzii este aleasă în momentul semnării contractului între bancă și client și se va păstra pe toată durata relației contractuale, până la scadență.

O rată variabilă a dobânzii se calculează în funcție de un indice de referință la care se adaugă o marjă stabilită de bancă. După cum îi spune și numele, dobânda variabilă se va modifica pe parcursul contractului dintre bancă și client, în funcție de evoluția indicelui respectiv.



Clienți alegând cele mai bune oferte ale băncii.

Exemplu

O bancă oferă clienților săi un credit ipotecar pe treizeci de ani, cu valoarea de maximum 300 000 de euro. Detaliile privind costul creditului sunt prezentate pe website. Astfel, rata dobânzii este fixă pentru primii șapte ani, după care devine variabilă. Clientul nu știe ce dobândă va plăti peste opt ani (nici banca nu știe), dar el cunoaște formula de calcul; dacă peste opt ani nivelul indicelui de referință va fi egal cu cel din prezent (aprilie 2025), atunci rata dobânzii va fi $5,55\% + 3,25\% = 8,8\%$.

Ofertă credit pentru casă	
Rată dobândă fixă șapte ani	6,25%
Rată dobândă variabilă (din anul opt)	8,8%
Formulă de calcul rată dobândă variabilă (din anul opt)	IRCC* + 3,25%
Dobândă anuală efectivă	6,64%

* Indicele de referință trimestrial (IRCC) se calculează ca medie aritmetică a ratelor dobânzilor zilnice ale tranzacțiilor pe piața monetară interbancară: 5,55% (valoare valabilă în aprilie 2025)

Dobândă reală versus dobândă nominală

După cum am văzut, inflația este un fenomen care erodează din puterea de cumpărare a unității monetare. Dacă, de exemplu, inflația estimată este 2% în următorul an, iar Teodor depune la bancă 1 000 de lei cu o rată a dobânzii de 3%, atunci cei 1 030 de lei pe care Teodor îi va obține peste un an nu vor mai putea cumpăra aceleași bunuri și servicii precum 1 030 de lei din prezent (deoarece prețurile vor fi mai mari). Astfel, Teodor trebuie să țină cont de dobânda reală, diferită de dobânda nominală (dobânda plătită nominal de către bancă, adică 3%).

Dobânda reală se calculează după următoarea formulă:

$$d_r = d_n - I,$$

unde: d_r = dobânda reală, d_n = dobânda nominală, I = rata inflației.

Astfel, în cazul nostru, $d_r = 3\% - 2\% = 1\%$.

Dacă rata inflației este mai mare decât rata nominală a dobânzii, înseamnă că vom avea o dobândă reală negativă. De pildă, la o rată a inflației estimată de 5% și o dobândă nominală de 3%, dobânda reală va fi negativă:

$$d_r = 3\% - 5\% = -2\%.$$

Așadar, a primi o dobândă de 3% pe an, în condițiile în care rata anuală a inflației prognozată pentru următorul an este de 5%, înseamnă nu doar că deponentul nu va obține vreun câștig real, ci că el va înregistra o pierdere. Mai exact, suma depusă își va pierde aproximativ 2% din puterea sa de cumpărare. Deși, din punct de vedere nominal, deponentul va primi de la bancă la scadență suma de 1 030 de lei (mai mult decât cei 1 000 de lei depuși inițial), cu acești 1 030 de lei el nu va putea să cumpere aceeași cantitate de bunuri și de servicii pe care ar fi putut să o cumpere la începutul perioadei cu suma de 1 000 de lei. Altfel spus, dobânda nominală plătită de bancă nu a reușit să conserve din valoarea de capital a sumei avute la dispoziție de către deponent.

Știi că...?



- Un factor esențial în determinarea nivelului ratelor dobânzilor îl reprezintă politica monetară dusă de banca centrală din economia respectivă. Ratele dobânzilor pot fi modificate în funcție de:
 - 1 Nivelul inflației;
 - 2 Dinamica cursului de schimb valutar;
 - 3 Susținerea obiectivelor de politică macroeconomică a guvernului, precum creșterea economică, rata șomajului și altele.
 În România, rata dobânzii de politică monetară este de 2,5% pentru RON.



Ratele dobânzilor sunt stabilite de fiecare bancă centrală conform propriilor obiective, dar și așteptări privind dinamica economiei în viitor. Ele se pot schimba în permanență.

Știi că...?



- Francul elvețian este una dintre cele mai tranzacționate monede pe plan internațional. Sistemul bancar elvețian a fost foarte stabil pe termen lung și foarte lung. Din acest motiv, dar și din altele, dobânzile la francul elvețian au fost întotdeauna reduse ca valoare nominală. În multe țări din Europa de Est, băncile au oferit clienților lor credite în franci elvețieni ca alternativă la creditele în monedă locală, dobânda nominală mai redusă fiind extrem de atractivă.



Dobânda pentru diferite monede

Teodor ia în considerare următoarele oferte de depozite bancare:

La o primă vedere, un depozit în lei pare a fi mai atractiv nu numai din punctul de vedere al dobânzii nominale ($4\% > 1\%$), ci și al celei reale ($1\% > 0,5\%$). Cu toate acestea, dacă luăm în considerare deprecierea prognozată a cursului de schimb RON/Euro pentru un an de 1%, depozitul în euro devine mai atractiv. Este de subliniat că orice prognoză sau estimare legată de viitor implică un grad important de incertitudine, fapt care face ca persoana în cauză să își asume riscuri când se bazează pe o prognoză.

	Depozit 1	Depozit 2
Moneda	RON	Euro
Dobânda nominală	4%	1%
Inflația	3%	0,5%
Deprecierea prognozată a cursului de schimb RON/Euro pentru un an: 1%		
Sursa: Autorii (cifrele sunt ilustrative)		

Dobânda anuală efectivă

Presupunând că în momentul deschiderii contului și al constituirii depozitului bancar există cheltuieli inițiale de circa 1% din valoarea sumei depozitate, acest lucru reduce la rândul său dobânda nominală plătită de bancă. Deși comisioanele sau cheltuielile ocazionate de deschiderea depozitului nu sunt direct legate de depozitul în sine și de dobânzile nominale/reale, ele reduc, din punctul de vedere al costurilor, câștigul oferit de depozit.

În funcție de sumele depuse sau luate, de numărul de tranzacții și de servicii la care apelează clientul unei bănci, creditul poate înregistra costuri diferite. Este motivul pentru care în industria financiară se calculează dobânda anuală efectivă (DAE).

De exemplu, în luna martie 2025, trei bănci din România ofereau următoarele condiții celor care solicitau un credit de nevoi personale de 50 000 de lei pe termen de cinci ani:

	Banca 1	Banca 2	Banca 3
Rata nominală a dobânzii	6,75%	6,95%	7,9%
DAE	8,3%	10,96%	9,1%

Uneori, creditele cu o rată nominală a dobânzii mai mare nu au și o dobândă efectivă mai mare. De exemplu, dacă cineva are de ales între ofertele Băncii 2 și ale Băncii 3, atunci ar fi tentat, la prima vedere, să aleagă oferta Băncii 2, deoarece aceasta are o rată nominală a dobânzii mai mică. Dacă luăm însă în calcul și costurile asociate obținerii creditului, care nu sunt incluse în rata dobânzii, constatăm că dobânda anuală efectivă este mai mare. Prin urmare, creditul Băncii 3 este mai atractiv pentru debitorul aflat în căutarea unui credit.



Rețin



Criterii fundamentale de alegere a produselor de economisire

- O dobândă cât mai mare (la aceeași monedă).
- Comisioane cât mai mici ale băncii.
- O dobândă anuală efectivă mai mare, drept criteriu de comparare între produsele de economisire cu caracteristici (rate, scadențe etc.) diferite.
- O reputație cât mai bună a băncii.
- Estimarea valorii viitoare a depozitului făcut în valută străină sau în moneda națională și comparația cu valoarea viitoare a unui depozit echivalent în lei.



Angajată a unei bănci identifică împreună cu un potențial client tipul de credit potrivit pentru el.

- Scadența depozitelor să fie adaptată la nevoile viitoare de plăți ale deponentului.
- Dobânda să fie mai mare decât rata inflației prognozată de specialiști.
- Costuri cât mai reduse de lichidare a depozitului înainte de scadență.

Criterii fundamentale de alegere a produselor de creditare

- O dobândă cât mai mică.
- Comisioane cât mai mici ale băncii.
- Dobândă anuală efectivă mai mică, drept criteriu de comparare între produsele de creditare cu caracteristici (rate, scadențe etc.) diferite.
- Perioada de grație nu înseamnă că nu există niciun cost al creditului. Când dobânda datorată se capitalizează, perioadele de grație pot fi cel puțin la fel de scumpe ca cele fără grație.



Aplic

- La începutul anului 2024, Valentina a primit un premiu de 10 000 de lei. Ea s-a hotărât să economisească întreaga sumă, constituind un depozit bancar la termen de un an. S-a gândit dacă să facă depozitul în lei sau în dolari și, până la urmă, a optat pentru un depozit la termen în lei, cu o rată a dobânzii de 6%.
 - Câți lei a avut Valentina în cont la finalul anului, când depozitul a ajuns la maturitate?
 - La începutul anului 2024, un dolar american valora 4,55 lei. La finalul anului, cursul de schimb al dolarului era 4,77 lei. Tot la începutul anului 2024, o bancă i-a oferit Valentinei o rată a dobânzii de 3,5% pentru un depozit la termen de un an în dolari. Calculați câți dolari ar fi putut cumpăra și depune în bancă Valentina la începutul anului 2024. Câți dolari ar fi avut în cont după un an, când depozitul ar fi ajuns la maturitate? Câți lei ar fi putut cumpăra la finalul anului cu suma în dolari primită de la bancă?
 - Ar fi fost mai bine pentru Valentina să constituie depozitul în dolari? Ce alți factori ar putea schimba răspunsul?
- Familia lui George locuiește în prezent cu chirie și vrea să își cumpere propriul apartament, care costă 100 000 de euro, adică aproximativ 500 000 de lei. Ar dori să-l achiziționeze prin credit ipotecar. În acest sens, consultă ofertele băncilor și reține următoarele oferte de credit ipotecar pe 30 de ani, cu avans de 15% și rată a dobânzii fixă în primii cinci ani:

Banca A		Banca B		Banca C	
Rata lunară	2 715,19 lei	Moneda împrumutului	Lei	Credit ipotecar cu dobândă fixă 5 ani, ulterior variabilă	
Rata dobânzii fixe	5,99%	Suma împrumutată	425 000 lei		
Rata dobânzii variabile	7,96% (IRCC + 2,30%)	Perioada împrumutului	30 de ani	Dobândă fixă	5,99% p.a.
DAE	7,90%	Valoare dobândă	5,8%	Dobândă variabilă	7,75% p.a.
Suma împrumutată	425 000 lei	Tip dobândă: fixă în primii 5 ani, apoi variabilă		Rata lunară primii 5 ani	2 545,36 lei
Suma totală de rambursat	1 106 559,39 lei	Dobândă anuală efectivă	7,45%	Prima rată lunară începând cu anul 6	2 986,81 lei
Durata creditului	30 de ani	Rata lunară	2 494 lei	DAE	8,97%
		Suma totală de plată	1 072 917 lei	Asigurare de viață (val. descrescătoare)	
					125,20 lei
				Comision lunar de administrare credit	0,00 lei
				Comision de analiză	900 lei
				Valoarea totală de rambursat	1 099 059,58 lei

Dacă familia lui George hotărăște să semneze contractul cu banca, atunci va avea de plată lunar rata la credit, pe lângă cheltuielile obișnuite. În prezent, bugetul lunar de venituri și cheltuieli al familiei arată în felul următor:

Venituri (lei)		Cheltuieli (lei)	
Salarii	11 000	Chirie	2 000
Alocație copil	292	Utilități	500
		Alte cheltuieli pentru satisfacerea nevoilor (hrană, îmbrăcăminte, transport ș.a.)	3 000
		Cheltuieli pentru satisfacerea dorințelor (evenimente sportive, vacanțe, filme ș.a.)	3 000

Știi că...?



- ROBOR este acronimul de la „Romanian Interbank Offered Rate” și reprezintă rata dobânzii „cotate” la care băncile comerciale sunt dispuse să se crediteze între ele pe piața interbancară. Pentru o perioadă de timp, multe credite cu dobândă variabilă de pe piața românească erau „legate” de ROBOR, la care banca adăuga o anumită marjă proprie din care câștiga. Această „legare” a fost criticată fiindcă ROBOR nu este realist și poate fi manipulat (nimeni nu poate opri pe cineva să ceară oricât pentru casa pe care o vinde), astfel încât în 2019 s-a decis ca în România creditele să fie „legate” de IRCC (indicele de referință pentru creditele acordate consumatorilor). Acesta reprezintă media ratelor la care se desfășoară operațiunile de creditare pe piața interbancară românească, fiind calculată de Banca Națională a României.

Știi că...?



- Cele mai mari șapte bănci din România, după valoarea activelor (miliarde de lei, semestrul I, 2024), sunt:

1	Banca Transilvania	169
2	Banca Comercială Română	111
3	CEC	93
4	BRD	84
5	ING	76
6	Raiffeisen Bank	74
7	UniCredit Bank	68

Sursa: Ziarul Financiar, 5 octombrie 2024

- În perioada feudală, în numeroase țări europene, autoritățile au interzis, dintr-o înțelegere eronată a conceptului de dobândă și a modului în care operează moneda, perceperea de dobândă, considerând că banii sunt „neproductivi” („Banii nu ar trebui să producă bani”) și că este „imoral” să percepi bani în plus de la alte persoane. Această politică a statelor feudale a blocat practic creditul și a împiedicat funcționarea pieței creditului pentru sute de ani. În același timp, a încurajat apariția unor practici ilegale, precum activitatea de cămătărie. Conform Legii 216 din anul 2011, în România, camăta reprezintă „darea de bani, cu dobândă, ca îndeletnicire, de către o persoană neautorizată [...]. Constituie infracțiune și se pedepsește cu închisoarea de la 6 luni la 5 ani”.



George a învățat la școală regula 20/50/30 de alocare a bugetului. Ce sfat ar trebui să le ofere părinților lui: să contracteze creditul sau nu? Justificați răspunsul.

- Deși familia voastră a semnat un contract de credit prin care a obținut o dobândă fixă, banca la care aveți credit v-a comunicat că, începând din luna curentă, se mărește dobânda cu 1,5% față de dobânda deja existentă. Faceți o scrisoare prin care să reclamați acest abuz. Cui o trimiteți? Ce scrieți în ea? Trebuie să menționați toate actele legale pe care vă bazați nemulțumirea și să documentați existența încălcării contractuale. Apelați direct la un avocat și dați în judecată banca?
- Ziarul Financiar relatează, în august 2022, cum ratele românilor care au contractat credite ipotecare aproape s-au dublat în doar doi ani. Motivul? Creșterea indicelui de referință din componența dobânzii variabile, cauzată de creșterea inflației.



Simulările RAIFFEISEN BANK, ING BANK și BRD pentru un credit ipotecar cu un sold de 250 000 de lei și o durată rămasă de 25 de ani.



Simularea RAIFFEISEN BANK

- Rata cu valoarea ROBOR 3 luni din iulie 2021: 1 000 lei
- Rata cu valoarea ROBOR 3 luni din iulie 2022: 1 607 lei

Simularea ING BANK

- Rata lunară când s-a contractat creditul, în iulie 2016: 1 226 lei
- Rata lunară la 1 iulie 2021: 1 303 lei
- Rata lunară în prezent: 2 109 lei

Simularea BRD

- Rata în iulie 2021: 1 390 lei
- Rata în iulie 2022: 2 179 lei
- Rata în august 2021: 1 392 lei
- Rata în august 2022: 2 452 lei

Sursa: Nica, M., „Ratele românilor cu credite ipotecare în lei s-au dublat”, Ziarul Financiar, 14 august 2022

- Care este diferența dintre creditele cu dobândă fixă și cele cu dobândă variabilă? Cum afectează aceste diferențe costul creditului?
- Știți pe cineva care a trăit o experiență asemănătoare cu cea relatată în ziar?



Investigație

La mijlocul anului 2019, un articol de presă atrăgea atenția că dobânzile oferite de bănci pentru depozitele nouconstituite ale populației sunt real negative și că, în consecință, deponenții pierd dacă își păstrează economiile în bănci.

Accesați website-urile celor mai mari trei bănci din România (Banca Transilvania, BCR, BRD) și verificați cât este rata dobânzii la depozite la termen de un an, în lei, pentru populație. Accesați website-ul Băncii Naționale și verificați cât este rata inflației. Folosiți aceste date pentru a calcula rata reală a dobânzii. Este pozitivă sau negativă?

Evoluția dobânzii reale la depozitele noi pe 6-12 luni (lei, 2015-2019)

Anul	Depozite noi	Inflația	Dobânda reală
2015	1,97%	-0,59%	+2,08%
2016	1,41%	-1,55%	+2,49%
2017	1,26%	+1,34%	-0,08%
2018	2,54%	+4,63%	-2,00%
2019*	2,32%	+3,82%	-1,44%

* Media pe patru luni

Sursa: Marin Pană, „Dobânzile real negative la depozite și consecințele lor”, Curs de guvernare, 11 iunie 2019



Joc de rol

„La bancă”

- Scopul jocului

Aplicarea cunoștințelor despre produsele bancare într-un context practic, dezvoltarea abilităților de comunicare.

● *Materiale necesare (pregătite înaintea jocului)*

- Fișe cu roluri pentru clienți (vezi mai jos)
- Fișe cu roluri pentru angajații băncii (vor fi pregătite de elevi și vor include informații despre produsele bancare)

● *Fișe de rol pentru clienți:*

1. Clientul econom (elevul econom):

- **Obiectiv:** Deschiderea unui cont de economii cu cea mai bună rată a dobânzii.
- **Situație:**
 - Ai economisit 5 000 de lei și vrei să-i depui într-un cont de economii.
 - Vrei să obții cea mai mare dobândă posibilă.
 - Ești interesat de siguranța fondurilor tale.

2. Clientul antreprenor (elevul antreprenor):

- **Obiectiv:** Deschiderea unui cont curent pentru o mică afacere online.
- **Situație:**
 - Ai o mică afacere online și ai nevoie de un cont bancar pentru a gestiona veniturile și cheltuielile.
 - Ai nevoie de un card de debit pentru tranzacții online și offline.
 - Vrei să minimizezi comisioanele pentru tranzacțiile online.

3. Clientul care dorește un credit (elevul care dorește un credit):

- **Obiectiv:** Obținerea unui credit pentru achiziționarea unui laptop.
- **Situație:**
 - Ai nevoie de un laptop pentru studii și nu ai suficienți bani pentru a-l cumpăra.
 - Vrei să obții un credit de 3 000 de lei.
 - Ești interesat de rata dobânzii și de termenii de rambursare.

● **Întrebări:**

- Care sunt ratele dobânzii pentru diferitele conturi de economii?
- Care sunt comisioanele de administrare sau de retragere?
- Cât de ușor pot accesa fondurile în caz de nevoie?
- Care sunt condițiile de depunere și retragere a banilor?

● **Întrebări:**

- Care sunt comisioanele pentru tranzacțiile online și offline?
- Oferiți servicii de *internet banking* sau *mobile banking*?
- Există facilități pentru gestionarea facturilor și a plăților online?
- Care sunt costurile pentru un card de debit business?

● *Fișe de rol pentru angajații băncii (pregătite înaintea jocului):*

- Angajații băncii vor avea fișe informative despre produsele bancare oferite (conturi, carduri, credite, investiții), cu detalii despre ratele dobânzii, comisioane, termeni și condiții.

● *Desfășurarea jocului:*

1. Pregătirea:

- Clasa se împarte în grupuri mici (4-5 elevi).
- Fiecare grup primește fișe cu roluri: 2-3 elevi vor fi clienți, 1-2 vor fi angajați ai băncii.
- Se pregătește un spațiu de joc care să simuleze o sucursală bancară (cu ghișee, birouri etc.).

2. Desfășurarea jocului:

- Clienții vin la bancă și solicită informații despre produsele bancare care îi interesează, conform fișelor de rol.
- Angajații băncii trebuie:
 - să explice clar produsele bancare disponibile;
 - să răspundă la întrebările clienților;
 - să ofere consultanță financiară;
 - să descopere dacă clienții vor putea rambursa împrumutul în viitor.
- Elevii-clienți sunt încurajați să ceară informații suplimentare.

3. Discuție și reflecție:

Profesorul discută cu elevii despre importanța comparării ofertelor bancare și a înțelegerii termenilor și condițiilor.

După acest joc, elevii discută despre experiența lor și completează, în caiet, cea de-a treia coloană a tabelului de la începutul lecției, menționând ce au învățat despre produsele bancare și despre interacțiunea cu o bancă.



Dicționar

**asigurat**

persoana care se asigură plătiind o sumă de bani

asigurator

persoana care, în schimbul unei sume de bani, preia răspunderea de a acoperi pagubele create de anumite evenimente

primă de asigurare

suma de bani pe care asiguratul o plătește asiguratorului

daună

paguba produsă de evenimentul împotriva căruia s-a încheiat asigurarea

sumă asigurată

valoarea maximă expusă la risc, pe care eventual trebuie să o plătească asiguratorul

Știi că...?



- „Cel puțin 6 autovehicule din 100 înmatriculate în România produc anual accidente rutiere, soldate cu pagube materiale sau vătămări corporale și decese. Practic, în România, frecvența accidentelor rutiere despăgubite în baza polițelor RCA este, în medie, de peste 6%, față de circa 4% în Bulgaria, 3,2% în Polonia, 2,8% în Cehia, 2,3% în Ungaria și 1,65% în Croația. Cu alte cuvinte, mai puțin de 2 mașini din 100 înmatriculate în Croația produc accidente, de aproape patru ori mai puțin decât în țara noastră.”

(Sursa: UNSAR, „România – campioană la accidente rutiere”, 27 martie 2023)



Provocare

Suntem înconjurați în permanență de riscuri și nu putem controla tot ceea ce se întâmplă în jurul nostru. Avem însă la îndemână diverse produse de asigurare, oferite de companii specializate care preiau riscurile în schimbul unei sume de bani. Familia ta ce asigurări a cumpărat în ultimul an?

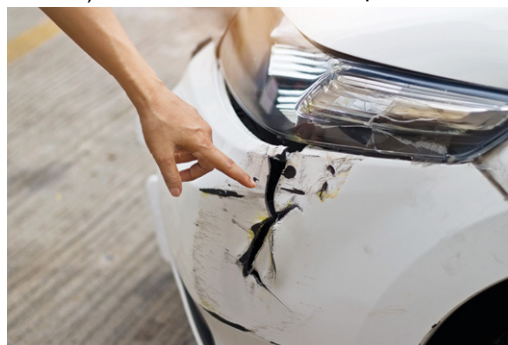


Mă informez

Asigurarea este un serviciu financiar important. Serviciile de asigurare sunt utile pentru cei care nu doresc să își asume riscul de a suferi o pierdere în urma producerii unui eveniment neplăcut. Trebuie totuși menționat că nu orice astfel de eveniment e asigurabil. Nu este posibilă asigurarea împotriva unui eveniment despre care știm cu siguranță că se va întâmpla. De pildă, nu ne putem asigura

împotriva decesului, deoarece inevitabil toți oamenii mor, dar putem cumpăra o asigurare de viață, pentru că momentul producerii decesului este nesigur. Când cumpărăm o poliță de asigurare, încheiem de fapt un contract prin care cedăm unei societăți de asigurare pierderea financiară cauzată de anumite evenimente imprevizibile. În schimb, trebuie să plătim acestei societăți un preț, numit **primă de asigurare**. Astfel, dacă vom suferi un accident sau ne vom îmbolnăvi, putem solicita firmei de asigurare să achite cheltuielile care se impun (dauna).

Afacerile cu asigurări funcționează pe baza următorului principiu: chiar dacă nu știm persoana care va fi afectată concret de un eveniment neplăcut, știm frecvența producerii acestor evenimente în societate. De exemplu, compania de asigurare poate estima pe baza istoriei că, în fiecare an, 1% din automobilisti suferă un accident (o daună). Nimeni nu poate ști cine vor fi exact ghinionistii, însă putem estima frecvența producerii riscului și valoarea pagubelor. Astfel, compania vinde asigurări tuturor automobilistilor, iar din banii încasați este în măsură să acopere daunele suferite de șoferii accidentați. Compania de asigurări obține profit dacă sumele plătite în contul daunelor produse (plus celelalte cheltuieli) sunt mai mici decât primele de asigurare încasate.



Prejudiciul suferit în urma unui accident rutier este acoperit de asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto.



Prima de asigurare depinde de mai mulți factori, dintre care cei mai importanți sunt mărimea potențială a daunei și frecvența producerii riscului. Astfel, asigurarea pentru o mașină valoroasă va fi, de regulă, mai scumpă decât asigurarea pentru o mașină ieftină. Iar acolo unde frecvența producerii riscului este mare, prețul asigurărilor este la rândul său ridicat.

Tipuri de asigurări

Asigurarea de viață e un serviciu financiar pe care îl cumpărăm atunci când ne temem că decesul nostru va determina o pierdere financiară importantă pentru cineva apropiat. Cumpărând o asigurare de viață, vom plăti periodic o sumă mică de bani (prima de asigurare), iar în cazul producerii evenimentului, compania de asigurare va plăti o sumă mare (suma asigurată) beneficiarului asigurării.



De regulă, asigurările de sănătate cu acoperire internațională oferă libertate în alegerea clinicii oriunde în Europa.

Asigurarea de sănătate este utilă pentru a acoperi cheltuielile cu îngrijirea medicală în cazul în care ne îmbolnăvim sau suferim accidente.

Asigurarea proprietății este un serviciu pe care îl cumpărăm pentru a ne proteja de pagubele pe care diverse evenimente (cutremure, inundații, accidente) le pot cauza bunurilor pe care le deținem (casă, mașină și altele).

Asigurarea de călătorie este un serviciu complex prin care cumpărătorul ei este apărat de mai multe tipuri de riscuri: riscul de pierdere a bagajelor, riscul cheltuielilor medicale apărute în timpul călătoriei, riscul accidentelor și al altor pierderi.

Asigurarea de răspundere acoperă pagubele pe care le putem provoca altcuiva. Cel mai cunoscut serviciu de acest gen este asigurarea de răspundere civilă auto sau RCA, pe care fiecare proprietar de vehicul este obligat să o cumpere, plătind anual o anumită sumă de bani societății de asigurare. În schimb, firma va acoperi valoarea pagubei pe care o cauzăm cuiva în cazul unui accident auto produs din vina noastră.

Polița de asigurare auto CASCO ajută proprietarii de mașini să își asigure vehiculul contra furtului sau a stricăciunilor care ar rezulta din accidente rutiere, fenomene meteo extreme, acte de vandalism etc.

În România, asigurările pot fi:

- obligatorii (impuse de lege) – aici se încadrează polița de asigurare împotriva dezastrelor (PAD), pe care trebuie să o cumpere proprietarii de locuințe cu scopul de a se proteja în fața riscului calamităților naturale (cutremure, inundații, alunecări de teren); asigurarea de răspundere civilă auto (RCA), asigurarea de răspundere civilă sau profesională în cazul anumitor meserii (medici, avocați etc.);
- facultative, cumpărate în mod voluntar de persoanele interesate.

Un contract (o poliță) de asigurare cuprinde mai multe elemente:

- Declarațiile poliței: datele de identificare ale asiguratorului și ale asiguratului, numărul contractului, perioada de valabilitate a asigurării, adresa bunului asigurat, suma asigurată, franșiza. Aceasta din urmă este suma pe care o va suporta chiar persoana care se asigură în cazul producerii unei daune.
- Definițiile anumitor riscuri, clientul trebuind să știe exact ce risc își asumă compania.
- Condițiile în care se plătesc despăgubirile.
- Excluderile, adică riscurile pe care asiguratorul nu și le asumă.

Serviciile de asigurare sunt benefice întregii societăți, deoarece, ajutând oamenii să-și depășească teama de risc, le oferă încrederea de a încheia tranzacții și de a începe noi activități. Ele sunt, totodată, produse complexe, a căror cumpărare presupune încheierea unui contract. În contract sunt prevăzute o serie de drepturi și de obligații, atât pentru asigurat, cât și pentru asigurator.

Topul firmelor de asigurare din România

(activitatea de asigurări generale)
Semestrul I 2024

Denumire	Cotă de piață (%)
Groupama	22,1
Allianz-Țiriac	17,7
Omniasig Vig	14,9
Generali	9,1
Asirom	8,5
Grawe	6,7
Axeria	4,7
Hellas	4,4
Uniqua	2,4

Sursa: ASF, *Raport privind stabilitatea piețelor financiare nebancale*, 2/2024

Știi că...?



- La începutul anului 2025, prețul asigurării RCA varia considerabil pe teritoriul României. „Pentru aceeași mașină și pentru același conducător, prețul pentru o poliță RCA, de exemplu, este 4 500 de lei în București, în județul Ilfov este 3 000 de lei și în județul Giurgiu 1 500 de lei. Frecvența accidentelor este mai mare în București cu 50%.”

(Sursa: *Ziarul Financiar*, 17 ianuarie 2025)

- În aceste condiții, numeroși cetățeni alegeau să-și înmatriculeze mașinile în alte județe, deși circulau cu ele în București.



Rețin

- Asigurații (cei care se asigură) transferă riscul către asigurator (firma care vinde polițe de asigurare). Prețul acestui serviciu se numește **primă de asigurare**. Prima de asigurare este un element relativ minor ca importanță în cadrul contractului de asigurare, care reprezintă un serviciu complex. Prima de asigurare reflectă în primul rând mărimea daunei potențiale și frecvența apariției riscului.
- Există mai multe tipuri de asigurare pe care le poate face o persoană, cel mai des întâlnite fiind asigurarea de viață, asigurarea locuinței, asigurarea de sănătate, asigurarea autovehiculului și asigurarea de călătorie.

Cele mai importante asigurări

Asigurarea de sănătate

Asigurarea de viață

Asigurarea pentru locuință

Asigurarea de călătorie

Asigurarea auto

Serviciile de asigurare s-au dezvoltat ca urmare a creșterii numărului de riscuri ce pot apărea în viața de zi cu zi.

Știi că...?



- Numărul total al contractelor de asigurare în vigoare la sfârșitul trimestrului III al anului 2019 era de 15 550 625. Dintre acestea, 1 594 902 reprezentau contracte de asigurare de viață.
- În anul 2018, valoarea primelor de asigurare subscrise în România era de circa zece miliarde de lei.



- Cântărețul Bruce Springsteen a cumpărat o poliță de asigurare în valoare de șase milioane de dolari de la societatea Lloyd's împotriva riscului de pierdere a vocii.



- Actrița Julia Roberts și-a asigurat dantura pentru suma de 30 de milioane de dolari.



Aplic

- Aveți un obiect la care țineți și pe care ați dori să-l asigurați împotriva riscului de pierdere/distrugere? Ce sumă ați fi dispuși să plătiți lunar în acest scop?
- Dați două exemple de probleme care au apărut pe neașteptate în viața voastră sau a familiei voastre și care au dus la cheltuieli neprevăzute.
- Alege trei membri ai familiei tale, între care poți fi și tu, și stabilește profilul de risc al fiecăruia, acordând la final o notă de la 1 la 5, nota 1 însemnând că persoana respectivă duce o viață foarte riscantă, iar nota 5 reflectă un mod de viață lipsit de riscuri.

Exemplu

Nume	Profesie	Vârstă	Sex	Probleme medicale	Hobby	Notă
Mătușa Alexandra	Învățătoare	45	F	Gastrice	Lectură	3
Tata	Programator IT	42	M	Hernie de disc cervicală	Alpinism	2
Andra	Elevă	14	F	Nu există	Muzică	5

Care dintre cele trei persoane prezintă cel mai mare risc pentru o companie de asigurări de viață/de sănătate/auto? Cine prezintă cel mai mic risc? Motivează răspunsul.

- Citiți cu atenție fragmentul următor dintr-un contract de asigurare de sănătate și răspundeți la întrebările de la final.

Perioada de așteptare

„Perioada de așteptare este perioada de timp în care asiguratorul nu plătește nicio indemnizație de asigurare (perioadă generală de așteptare) și/sau în care asiguratorul nu plătește indemnizația de asigurare pentru o serie de situații specifice (perioadă specifică de așteptare). Perioada de așteptare începe de la data intrării în vigoare a contractului.

Perioada de așteptare pentru evenimentele asigurate din accident

Evenimentele asigurate din accident sunt acoperite imediat dacă polița de asigurare a fost emisă în limitele perioadei specifice de așteptare, așa cum este descrisă mai jos. Perioada specifică de așteptare de douăsprezece luni se aplică pentru spitalizările cu sau fără intervenție chirurgicală pentru tratamentul:

- articulației genunchiului;
- herniei vertebrale;
- deviației de sept nazal;
- cataractei;
- herniei abdominale.

Perioada de așteptare pentru evenimentele asigurate din îmbolnăvire

Evenimentele asigurate din îmbolnăvire sunt acoperite după treizeci de zile de așteptare dacă polița de asigurare a fost emisă în limitele perioadei specifice de așteptare de douăsprezece luni, așa cum este descrisă mai jos. Perioada specifică de așteptare de douăsprezece luni se aplică pentru indemnizația pentru naștere, indemnizația pentru copilul nou-născut și pentru spitalizările cu sau fără intervenție chirurgicală pentru tratamentul:

- articulației genunchiului;
- herniei vertebrale;
- deviației de sept nazal;
- cataractei;
- herniei abdominale;
- afecțiunilor musculo-scheletale care includ, dar nu se limitează la: artrită, osteoporoză, osteomielită, afecțiuni ale discurilor și ale coloanei vertebrale, lombalgii, mialgii, slăbiciune musculară, afecțiuni ale membrilor, fractură de șold, osteonecroză.
- polipilor nazali;
- vegetațiilor adenoide;
- amigdalitei;
- chisturilor și tumorilor benigne;

Pentru situațiile enumerate mai sus, evenimentele asigurate din îmbolnăvire sunt acoperite după douăsprezece luni de asigurare continuă dacă contractul de asigurare este în perioada de valabilitate, luând în considerare condițiile individuale (extra-primă/excludere) specificate în poliță sau alte documente-anexă.”

- George încheie o asigurare de sănătate în data de 20 septembrie. În data de 5 octombrie, în timp ce se afla la volanul mașinii personale, George este implicat

Într-un accident în urma căruia își rupe mâna stângă. Conform condițiilor contractuale, cine va suporta costul tratamentului medical: George sau compania de asigurare?

b. Ramona încheie o asigurare de sănătate în data de 15 ianuarie și în 3 martie se îmbolnăvește de amigdalită și necesită internarea în spital. Cine va plăti costul tratamentului: Ramona sau asiguratorul?

c. Mihnea încheie o asigurare de sănătate în data de 12 iunie și în data de 22 iulie, în timpul unei excursii în China, se îmbolnăvește de o pneumonie cauzată de un virus nou. Cine va plăti costul tratamentului: Mihnea sau asiguratorul?

5. În anul 2019, distribuția primelor pentru asigurări de viață plătite în funcție de regiune arată ca în imaginea alăturată.

Aproximativ 52 de procente din valoarea primelor de asigurare sunt plătite în București și în Ilfov. De ce cumpără bucureștenii atât de multe asigurări? Muncesc ei în profesii mai riscante? Sunt mai bine plătiți?



1 - Regiunea București-Ilfov
52,19%



Joc

Învăț prin activitate. Joc: „Risc și Asigurare” (adaptare după Reducing Risk with Insurance, Money Minded Illinois, Illinois State Treasurer)

• Scopul jocului

Elevii decid dacă cumpără sau nu asigurări, apoi aruncă zarul pentru a afla dacă întâmpină un accident și suferă o pierdere financiară. La final, elevii calculează dacă achiziția serviciilor de asigurare le-a adus beneficii.

• Regulile jocului

În bugetul familiei ați alocat în acest an 3 000 de lei pentru cheltuieli de asigurare. Primele pentru diversele asigurări sunt în tabelul alăturat.

Pentru început, trebuie să decideți ce fel de asigurare doriți să cumpărați. Țineți cont că nu puteți să depășiți suma prevăzută în buget. De pildă, dacă hotărâți să cumpărați asigurare CASCO, medicală și pentru locuință, atunci nu mai puteți cumpăra o altă asigurare.

Zarul arată tipul de risc produs sau dacă ați fost norocoși și nu ați suferit niciun accident. Dacă zarul indică 1, 2, 3, 4 sau 5 și ați cumpărat asigurare, atunci trebuie să suportați doar franșiza. În schimb, dacă nu ați cumpărat asigurare, atunci trebuie să suportați riscul, plătind din propriul buzunar. Dacă zarul indică 6, sunteți în siguranță.

Tabelul următor arată prejudiciile și franșiza pentru fiecare risc care se poate produce.

Zar	Tipul accidentului/ riscului	Pierdere suferită (lei)	Franșiza (lei)
1	Auto	4 000	250
2	Sănătate	3 200	25
3	Locuință	2 800	250
4	Bunuri	2 600	0
5	Invaliditate	10 000	0
6	Nu s-a produs vreun risc!	0	0

• Derularea jocului

Aruncați zarul și descoperiți ce se întâmplă! Notați numărul arătat și completați în caiet un tabel asemănător cu cel de mai jos, după exemplu.

Exemplu: Am decis să cumpăr asigurare CASCO, medicală și de locuință. În prima rundă am dat cu zarul 2, am o problemă de sănătate,

dar sunt asigurat: am plătit 900 de lei pe asigurare, trebuie să plătesc 25 de lei franșiza, dar evit plata cheltuielilor medicale.

După ce dați cu zarul de 6 ori, calculați totalul cheltuielilor și al daunelor suportate.

Discutați în clasă:

- Cheltuielile cu daunele au depășit suma cheltuită pe asigurări? Dacă da, care este cauza: hazardul sau reticența de a cumpăra asigurări?
- Dacă ați relua jocul, atunci ați lua aceeași decizie privind cumpărarea de asigurări? Dacă da, de ce? Dacă nu, de ce?
- A meritat să cumpărați asigurare? Justificați-vă răspunsul.

Tipul asigurării	Prima anuală	Doriți asigurarea?
Asigurare CASCO	1 200	DA/NU
Asigurare medicală	900	DA/NU
Asigurare de locuință	900	DA/NU
Asigurare pentru bunuri	240	DA/NU
Asigurare de invaliditate	720	DA/NU
TOTAL lei		

Runda	Zar	Prima anuală	Franșiza	Cheltuiala totală (dacă aveți asigurare)	Pierdere sau dauna (dacă nu aveți asigurare)
1	2	900	25	900 + 25 = 925	0
2					
3					
4					
5					
6					
TOTAL					

Alegerea ofertei de asigurare

Dicționar



franșiză

partea din valoarea daunei stabilită ca procent din suma asigurată, care este suportată de către asigurat pentru fiecare eveniment

despăgubire/indemnizație

suma datorată de către asigurator beneficiarului despăgubirii în cazul apariției/producerii evenimentului asigurat



Știi că...?



Clubul Real Madrid ar fi cumpărat o poliță de asigurare în valoare de 90 de milioane de lire sterline pentru picioarele jucătorului său Cristiano Ronaldo.



Provocare

Ai văzut la știri câți oameni au fost afectați de inundații în fiecare an și ai aflat deja că există asigurări prin care poate fi protejată proprietatea împotriva unor evenimente de acest fel. Urmează să pleci cu familia într-o excursie în afara granițelor țării, situație în care se poate încheia o asigurare de călătorie. Accesezi site-urile companiilor de asigurări și descoperi ofertele acestora. De ce anume vei ține cont în alegerea ofertei?



Mă informez

Asigurările sunt produse complexe. De aceea, înainte de a achiziționa un astfel de produs, este important să ceri sfatul unui consultant de specialitate și să soliciți oferte de la mai multe companii de asigurări.

Iată câteva elemente de care trebuie să ții cont când analizezi ofertele:

- Definește-ți exact nevoile.
- Alege un intermediar de asigurări sau un asigurator autorizat și discută cu un consultant despre riscurile la care ești expus.
- Analizează cu atenție documentul care descrie cele mai importante caracteristici ale produsului de asigurare pe care intenționezi să îl achiziționezi.
- Studiază pașii din procesul de despăgubire.
- Informează-te în legătură cu valoarea despăgubirii.
- Află care sunt riscurile neacoperite, excluderile și care este valoarea franșizei.
- Ține cont și de suma bugetată pentru asigurare.
- Fii un consumator avizat și cere contractul de asigurare pentru a-l citi cu atenție, anterior semnării lui.

Alegerea ofertei de asigurare urmează pașii generali ai oricărui proces decizional, respectiv: definirea problemei/nevii, culegerea informațiilor și identificarea alternativelor posibile, evidențierea consecințelor asociate fiecărei alternative, selectarea celei mai bune variante și evaluarea rezultatelor.



Fiecare tip de asigurare poate fi personalizat. Pentru a identifica produsele care răspund cel mai bine nevoilor noastre, putem apela la un consultant în asigurări.



Rețin

- O etapă importantă a alegerii ofertei de asigurare este identificarea nevoilor, respectiv a riscurilor la care suntem expuși.
- În stabilirea alternativelor posibile se poate apela la un consultant de specialitate.
- Achiziționarea produsului se va face ținând cont de criteriile cele mai importante (procesul de despăgubire, riscuri neacoperite, valoarea franșizei, suma asigurată) și, desigur, de bugetul alocat.



Aplic



1. Alexandru și familia sa vor pleca în vacanța de vară într-o țară din Europa, timp de o săptămână, și au decis să încheie o asigurare medicală de călătorie. Au bugetat în acest scop suma de 300 de lei. În urma documentării pe site-urile intermediarilor de asigurări și ale asiguratorilor autorizați, s-au oprit asupra ofertelor de asigurare descrise mai jos:

Oferta 1

Polița de asigurare acoperă, în limita sumei de 30 000 de euro, riscurile de accident și de îmbolnăvire, prin preluarea cheltuielilor medicale de urgență și/sau de repatriere a asiguratului bolnav, vătămat sau decedat.

Serviciile medicale asigurate sunt:

- Asistența medicală de urgență până la stabilizarea stării pacientului, aceasta presupunând:
 - consultație și diagnostic;
 - tratament și medicație;
 - spitalizare pentru maximum 30 de zile;
 - intervenție chirurgicală, inclusiv anestezie și utilizarea sălii de operație;
 - tratament dentar de maximă urgență, care este necesar și uzual pentru calmarea directă a durerii pentru cel mult doi dinți, până la suma maximă de 150 de euro/dinte, tratament efectuat fără alegerea medicului.
- Transportul medical necesar și prescris de medic, în țara străină, până la cel mai apropiat spital de locul în care se află asiguratul.
- Repatrierea (asigurarea transportului în România al asiguratului) în limita sumei de 5 000 de euro. Asigurarea este valabilă în țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și în țările tranzitate, cu excepția teritoriului României.

Extinderi speciale:

- Răspunderea civilă față de terți, în limita sumei de 5 000 de euro.
- Asigurarea pentru bagaje pierdute sau deteriorate, în limita sumei de 500 de euro.

Dacă perioada necesară acordării serviciilor de asistență medicală sau repatriere se prelungește după expirarea perioadei asigurate, asiguratul va beneficia de asistență pentru o perioadă de 15 zile după expirarea perioadei de asigurare.

Franșiza deductibilă: 100 de euro

Prima de asigurare: 224 de lei

Oferta 2

Polița de asigurare acoperă, în limita sumei de 30 000 de euro:

- Asistența medicală de urgență, consecință a accidentelor și a îmbolnăvirilor; sunt despăgubite cheltuielile medicale care se referă la:
 - consultație și diagnosticare;
 - tratament și medicație;
 - spitalizare;
 - intervenție chirurgicală;
 - transport cu ambulanță;
 - tratament dentar acordat ca urmare a unui accident sau a unei crize acute, până la suma maximă de 250 de euro.
- Transferul la o clinică de specialitate, dacă acesta este solicitat de medicul curant.
- Repatrierea medicală sau în caz de deces, în limita sumei de 3 000 de euro. Asigurarea este valabilă în țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și în țările tranzitate, cu excepția teritoriului României.

Dacă perioada necesară acordării serviciilor de asistență medicală sau repatriere se prelungește după expirarea perioadei asigurate, asiguratul va beneficia de asistență pentru o perioadă de 15 zile după expirarea perioadei de asigurare.

Franșiza deductibilă: 50 de euro

Prima de asigurare: 210 lei

Dicționar



acoperire de răspundere civilă

se referă la prejudiciul suferit de o a treia persoană în timpul perioadei de asigurare, cauzat în mod direct de fapta culpabilă săvârșită de către asigurat

faptă culpabilă

acțiunea/inacțiunea săvârșită accidental și fără intenție de către asigurat în perioada de asigurare, având caracter contrar normelor legale și care cauzează prejudicii unor terțe persoane

prejudiciu

pierdere materială provocată cuiva; daună, pagubă produsă bunurilor, vătămare corporală



Asistența medicală poate fi acoperită de o poliță de asigurare în limita unei sume.

Știi că...?



- Conform portalului Beinsure, cea mai mare firmă de asigurări din lume este Allianz. În anul 2024, valoarea asigurărilor oferite de Allianz a fost de circa 1 trilion de dolari.
- În cazul asigurărilor de viață, prima de asigurare (prețul) depinde de mai mulți factori: vârsta asiguratului, starea de sănătate, suma asigurată, durata asigurării. O asigurare de viață pentru o persoană în vârstă de 50 de ani poate să coste dublu față de asigurarea unei persoane în vârstă de 40 de ani sau de patru ori prețul asigurării unei persoane de 30 de ani.



- „Firmele care vând asigurări de viață în România au achitat, în primele șase luni din 2024, peste 530 de milioane de lei sub formă de despăgubiri și maturități, arată datele Autorității de Supraveghere Financiară (ASF). Despăgubirile reprezintă sume plătite familiei celor decedați, precum și plăți pentru invaliditate permanentă. Maturitățile sunt contracte care au ajuns la final fără ca riscul să se manifeste, adică asiguratul a rămas în viață și a primit suma acumulată.”

(Sursa: Economica.net, 29 decembrie 2024)

Oferta 3

Această asigurare acoperă costul cheltuielilor medicale impuse de tratamentul medical de urgență efectuat în timpul călătoriei în străinătate (în scop turistic, de afaceri, studii sau lucrativ), al cheltuielilor legate de căutare și salvare (accidente în zone montane și litorale), al cheltuielilor cu transportul medical de urgență efectuat de servicii specializate (ambulanță), al costurilor de repatriere medicală sau repatriere în caz de deces, în România.

Asistența medicală de urgență constă în acoperirea cheltuielilor medicale rezultate din:

- consultație și diagnosticare;
- tratament și medicație;
- spitalizare;
- intervenție chirurgicală;
- transport cu ambulanță;
- tratament dentar acordat ca urmare a unui accident sau a unei crize acute, până la suma maximă de 300 de euro;
- transfer la o clinică de specialitate, dacă acesta este solicitat de medicul curant;
- repatriere în limita a 5 000 de euro;
- costul vaccinului impus de medicul autorizat care tratează;
- vizite medicale succesive, în limita sumei de 700 de euro;
- echipamente și instrumente prescrise de medicul curant (500 de euro).

Extinderi: asigurarea pentru bagaje pierdute sau deteriorate, în limita sumei de 500 de euro.

Asigurarea este valabilă în țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și în țările tranzitate, cu excepția teritoriului României.

Franșiza deductibilă: 50 de euro.

Prima de asigurare: 270 de lei.

Pentru analiza comparativă a celor trei oferte, e necesar să selectați mai întâi cele mai importante criterii de evaluare, ce pot fi redate sintetic într-un tabel similar celui de mai jos:

Criterii de evaluare	Oferta 1	Oferta 2	Oferta 3
A. Țara/zona acoperită de polița de asigurare	Țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și țările tranzitate, cu excepția teritoriului României	Țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și țările tranzitate, cu excepția teritoriului României	Țara/zona teritorială menționată în polița de asigurare, precum și țările tranzitate, cu excepția teritoriului României
B. Riscurile acoperite			
Accident	DA	DA	DA
Îmbolnăvire	DA	DA	DA
Distrugere sau pierdere bagaje	DA (500 de euro)	NU	DA (500 de euro)
Răspundere civilă față de terți	DA	NU	NU
C. Serviciile medicale acoperă			
Asistență medicală de urgență	DA	DA	DA
Tratament dentar, în limita a	300 de euro	250 de euro	300 de euro
Vizite medicale	NU	NU	DA
Spitalizare	DA (30 de zile)	DA (Nu se precizează perioada)	DA (Nu se precizează perioada)
Transfer la o clinică de specialitate, dacă acesta este solicitat de medicul curant	NU	DA	DA
Repatriere, în limita a	5 000 de euro	3 000 de euro	5 000 de euro
Cheltuieli legate de căutare și de salvare (accidente în zone montane și litorale)	NU	NU	DA
D. Franșiza	100 de euro	50 de euro	50 de euro
E. Suma totală asigurată	30 000 de euro	30 000 de euro	30 000 de euro
F. Prima de asigurare	224 de euro	210 de euro	270 de euro

Alegerea ofertei de asigurare

Având în vedere informațiile prezentate, care dintre cele trei oferte acoperă cele mai multe riscuri medicale?

Analizând riscurile ce pot apărea pe parcursul unei călătorii, care dintre riscurile următoare au o probabilitate de apariție mai mare: cele referitoare la răspunderea civilă sau cele de distrugere/pierdere bagaje? În consecință, împotriva căruia dintre aceste riscuri ar fi de preferat să vă asigurați?

Observăm că toate ofertele se încadrează în buget, dar au valori diferite ale franșizei. Ce ofertă ar trebui să aleagă familia lui Alexandru, corelată, desigur, și cu riscurile medicale acoperite?



Încheierea unei polițe de călătorie ne scapă de grija unor costuri medicale neprevăzute.

Ținând cont de informațiile supuse analizei și de răspunsurile la întrebările anterioare, care este, în opinia voastră, oferta care răspunde cel mai bine nevoii familiei de a se asigura împotriva riscurilor medicale de călătorie? Argumentați răspunsul.



Portofoliu

Familia Marei dorește să își asigure locuința împotriva riscului de cutremur. Apartamentul este evaluat la 70 000 de euro. Pentru plata primei de asigurare intenționează să alocă un buget lunar de 500 de lei. În acest sens, părinții fetei se documentează accesând site-urile companiilor de asigurări. Ținând cont de complexitatea produselor de asigurare, se văd nevoiți să apeleze la serviciile unui consultant de specialitate. În urma discuțiilor avute cu acesta, se ia decizia ca asigurarea să se încheie și împotriva riscului de explozie provocat de o defecțiune la rețeaua de gaze și a riscului de spargere a locuinței.

Pornind de la nevoia de asigurare a familiei Marei, consultă site-urile companiilor de asigurări și stabilește un set de criterii de care ar trebui să ținem seama când dorim să ne asigurăm locuința împotriva riscului de cutremur și a riscului de explozie.

Realizează un afiș format A3, cu titlul „Nu te lăsa cutremurat, asigură-te!”, în care să prezinți criteriile identificate. Pune afișul în mapa de **Portofoliu**, alături de celelalte materiale realizate pe parcursul anului.



Asigurarea pentru locuință este una dintre cele mai importante polițe pe care trebuie să o încheiem.

Știi că...?



- Majoritatea companiilor de asigurări oferă pe site-urile proprii date referitoare la activitatea și la profilul acestora. Informații dedicate consumatorilor se găsesc și pe site-ul www.asiguropedia.ro, platforma de educație financiară în domeniul asigurărilor dezvoltată de Uniunea Națională a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România.

Recapitulare

1. Asociază fiecărui termen din coloana stângă definiția corespunzătoare din coloana dreaptă.

Franșiză	partea din valoarea daunei pe care o va suporta chiar persoana care se asigură în cazul producerii unei daune
Sumă asigurată	perioadă de timp în care nu se plătesc rate la credit
Perioadă de grație	valoarea maximă expusă la risc, pe care trebuie să o plătească asiguratorul

2. Aplică „Regula lui 70” și află răspunsul la întrebarea: câți ani trebuie să așteptăm pentru ca o investiție de 1 000 de lei să își dubleze valoarea, la o rată a dobânzii de 5%?

3. Stabilește valoarea de adevăr (A sau F) a următoarelor afirmații:

Dobânda pentru creditele de nevoi personale este mai ridicată decât dobânda pentru creditele imobiliare.

Depozitele bancare pot fi constituite doar în moneda națională.

Banii economisiți pot aduce alți bani, sub forma dobânzii.

Produsele bancare pot avea o rată fixă a dobânzii sau o rată variabilă.

4. Scrie în caiet litera corespunzătoare variantei corecte. (Indicație: este corectă o singură variantă de răspuns.)

A. Perioada de așteptare este perioada în care:

- a. asiguratul nu plătește primă de asigurare;
- b. nu se aplică prevederile contractului de asigurare;
- c. asiguratorul nu plătește indemnizația de asigurare;
- d. se calculează valoarea daunelor produse.

B. Creditul solicitat pentru achiziții de valoare medie sau mică se numește:

- a. linie de credit;
- b. credit imobiliar;
- c. credit ipotecar;
- d. credit de nevoi personale.

C. Dobânda anuală efectivă este:

- a. mai mare decât dobânda nominală;
- b. mai mică decât dobânda nominală;
- c. egală cu dobânda nominală;
- d. egală cu rata inflației.

5. Radu și Bogdana vor să își cumpere asigurare pentru apartamentul pe care îl dețin în București. Ei doresc să se asigure împotriva riscurilor de cutremur, inundație, incendiu, furt și scurtcircuit.

- a. Care sunt pașii pe care trebuie să îi parcurgă pentru a alege oferta de asigurare?
- b. Ce document trebuie să îi ceară asiguratorului pentru a afla care sunt riscurile neacoperite?
- c. Ce informație v-ar mai fi necesară pentru a-i putea consilia pe cei doi în alegerea ofertei de asigurare?



- I. Stabilește valoarea de adevăr (A sau F) a următoarelor afirmații:**
1. Dacă economisești bani într-un depozit bancar la termen cu capitalizare anuală, înseamnă că dobânda pe care o ai de primit la sfârșitul anului este reinvestită și îți va aduce bani în plus.
 2. Vârsta minimă la care o persoană poate deschide un cont bancar este 14 ani.
 3. Depozitele bancare sunt garantate de către stat în limita echivalentului a 10 000 de euro.
 4. Fiecare cetățean este obligat să dețină o asigurare de sănătate de tip RCA.
- II. Scrie în caiet litera corespunzătoare variantei corecte de răspuns. (Indicație: este corectă o singură variantă de răspuns.)**
1. Ce dobândă câștigi în al treilea an la un depozit bancar de 1 000 de lei, cu o rată a dobânzii de 7% pe an și capitalizare anuală?
 - a. 70 de lei;
 - b. 80,14 lei;
 - c. 105,62 lei;
 - d. 140 de lei.
 2. Costul real al creditului este dat de:
 - a. dobânda anuală efectivă (DAE);
 - b. dobânda reală;
 - c. dobânda nominală;
 - d. dobânda compusă.
 3. Prima de asigurare reprezintă:
 - a. despăgubirea primită de către asigurat de la societatea de asigurare;
 - b. prețul asigurării;
 - c. bonusul pe care asiguratorul îl acordă asiguratului;
 - d. suma plătită de asigurat pentru fiecare eveniment (daună).
- III. Scrie în caiet informația care completează fiecare dintre afirmațiile următoare:**
1. Alegerea unui instrument de economisire începe cu definirea _____.
 2. Depozitele _____ reprezintă sumele de bani plasate în depozitele bancare care sunt disponibile deponentului la scadență.
 3. Bugetul reprezintă un criteriu important de _____ a produselor de economisire.
 4. Asiguratul transferă riscul către asigurator contra unei sume de bani, numită _____.
- IV. Scrie în caiet caracteristicile creditelor de consum, referindu-te la scop, valoare, scadență, dobândă, garanții.**
- V. Pornind de la afirmația lui Albert Einstein: „Dobânda compusă este a opta minune a lumii. Cine o înțelege câștigă; cine nu, plătește”, scrie un eseu pe tema „Economisirea – o problemă de educație financiară?” Prezintă două argumente care să îți susțină opinia.**

Grila de acordare a punctajului:

I	2p (0,5×4)
II	1,5p (0,5×3)
III	2p (0,5×4)
IV	1,5p (0,3×5)
V	2p

(0,5 puncte pentru exprimarea opiniei; 1 punct pentru prezentarea argumentelor [0,5 puncte pentru fiecare argument prezentat]; 0,5 puncte pentru folosirea termenilor învățați în lecție)

Oficiu	1p
Total	10p

TimP de rezolvare:
50 de minute

Completează *Fișa de observare sistematică a activității și a comportamentului* elevilor de la pagina 104.

Autoevaluare

Completează, în caiet, următoarele afirmații:

- Din ce am învățat, cel mai important mi se pare
- Cel mai mult mi-a plăcut
- Voi ține cont de
- Cel mai dificil mi s-a părut



Elaborarea și derularea proiectului educațional pe teme economico-financiare

Pe parcursul acestui an școlar, veți avea ocazia de a participa alături de colegi la scrierea și la derularea unui proiect educațional dedicat problemelor comunității educaționale sau celei locale. În acest scop, vor fi parcurse următoarele etape:



Alegerea temei	Etapa în care vom identifica problemele comunității educaționale sau locale
Elaborarea fișei de proiect	Etapa în care vom proiecta activitățile proiectului și vom realiza fișa de proiect
Derularea proiectului	Etapa de implementare a activităților proiectului, conform fișei
Evaluarea proiectului	Etapa de evaluare, realizată atât pe parcursul derulării, cât și la final

Etapele proiectului educațional

Alegerea temei

În urma unei analize a problemelor comunității educaționale sau locale și a posibilităților reale de rezolvare a acestora, se vor decide temele proiectelor care urmează a fi elaborate și implementate de către echipele de elevi constituite la nivelul clasei. Brainstormingul este o metodă ce poate fi aplicată în această etapă.

Prezentăm, cu titlu orientativ, o serie de posibile teme de proiect:

- Campanie de protecție a consumatorilor 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
- Istoricul monedei euro. Pregătirea trecerii României la moneda europeană
- Realizarea unei publicații pe teme economico-financiare

Elaborarea fișei de proiect

Această etapă începe cu o activitate de documentare în scopul culegerii informațiilor legate de tema proiectului. Apoi, lucrând în echipă, pentru fiecare temă de proiect se va stabili *fișa de proiect*, care va cuprinde:

- Titlul proiectului;
- Logoul proiectului și varianta (A – fără partener; B – cu partener);
- Perioada de desfășurare;
- Datele de identificare (școala, clasa);
- Grupul/grupurile-țintă, elevii școlii;
- Scopul (*pentru ce?*); exemplu: elaborarea, la nivelul școlii, a unei reviste pe teme financiare, pentru informarea elevilor școlii;
- Rezultatele/produsele obținute în urma derulării proiectului (*ce?*); exemplu: revista, articolele din revistă, afișul de promovare;
- Activitățile necesare pentru atingerea scopului și obținerea rezultatelor (*cum?*); exemplu: stabilirea secțiunilor revistei;
- Resursele necesare (*cu ce?*); exemplu: resurse umane – elevii, părinții, profesorii etc.;
- Responsabilii pentru realizarea activităților, respectiv a sarcinilor punctuale din cadrul unei activități (*cine?*); exemplu: Mircea – responsabil cu strângerea fondurilor necesare tipăririi revistei;
- Termenele de realizare pentru activități și rezultatele/produsele proiectului (*când?*); exemplu: publicarea revistei până la finalul semestrului;
- Partenerii sau colaboratorii implicați (*cu cine?*); exemplu: antreprenori de succes din comunitate;

- Criteriile de evaluare a rezultatelor proiectului (*cum vom ști că am reușit?*) – revista va fi publicată în termenul stabilit;
- Elemente de vizibilitate și de diseminare a proiectului; exemplu: promovarea revistei în rândul colegilor de școală, al părinților, al comunității locale.

Fiind o etapă complexă, pentru stabilirea fișei de proiect veți lucra în echipe la nivelul clasei, discutând alegerile posibile pentru fiecare componentă a fișei, dezbătând și justificând fiecare alegere.

Pentru o mai bună organizare și monitorizare pe parcursul implementării, ar fi util să sintetizați informațiile din fișa proiectului într-un tabel similar celui de mai jos:

Activități/ subactivități	Rezultate/ produse	Resurse	Responsabili	Parteneri/ colaboratori	Termen de realizare	Indicatori/ criterii de evaluare

Derularea proiectului

În această etapă, respectând proiecția elaborată anterior, se vor implementa activitățile proiectului. Rezultatele obținute în urma derulării acestuia pot fi de tipul pliantelor, posterelor, revistelor, paginilor web, materialelor video, expozițiilor etc.

Etapa de derulare a proiectului se va încheia cu activitatea de diseminare a rezultatelor proiectului la nivelul comunității educaționale și/sau locale, prin organizarea unor expoziții, prin realizarea unui material video distribuit la nivelul comunității educaționale și/sau locale, prin organizarea unor evenimente la nivelul școlii etc.

Evaluarea proiectului

Evaluarea se va derula atât pe parcursul proiectului, cât și la finalul acestuia și va avea două dimensiuni: *evaluarea succesului proiectului* și *evaluarea implicării elevilor*.

În această etapă analizați:

- respectarea termenelor;
- implicarea în derularea activităților;
- gradul de realizare a indicatorilor și rezultatele proiectului.

Evaluați gradul de reușită și identificați posibilitățile de îmbunătățire.

Profesorul coordonator va evalua activitatea fiecărui elev, cu ajutorul unei fișe de observație care va urmări:

- Spiritul de colaborare și adaptarea la activitatea în echipă
- Spiritul de inițiativă
- Gradul de îndeplinire a sarcinilor alocate
- Calitatea materialelor realizate
- Capacitatea de asumare a unui rol în cadrul grupului/subgrupului

Pentru fiecare criteriu se va acorda o notă de la 1 la 10, iar nota finală reprezintă media notelor obținute la fiecare dintre criterii.

Pentru succesul viitor al unui astfel de demers educațional, dar și în plan personal, este importantă și *autoevaluarea*. În acest scop, e utilă realizarea de către fiecare elev a unei fișe de observație în care să răspundă la întrebări precum:

- În ce măsură am reușit să mă implic în activitățile proiectului?
- Am reușit să cooperez?
- Mi s-a potrivit rolul pe care l-am avut în proiect?
- Ce mi s-a părut dificil de realizat?
- Ce mi-a plăcut în cadrul activității desfășurate?
- Ce am descoperit despre colegii mei?
- Ce am descoperit despre mine la finalul activității?
- Cea mai importantă lecție învățată a fost ...
- Voi ține cont de ...

La finalul proiectului, se va realiza **portofoliul**, care va cuprinde:

- fișa de proiect;
- produsul/produsele proiectului (după caz);
- fișele de observare și de evaluare a activității elevilor;
- alte materiale relevante elaborate în cadrul proiectului.





Scrie în caseta din stânga varianta ta de răspuns, conform codului următor:

- în foarte mare măsură: ***
 - în mare măsură: **
 - în mică măsură: *
 - deloc: –
- Profesorul va scrie în caseta din dreapta varianta sa de răspuns.

Fișă de observare sistematică a activității și a comportamentului elevilor

La sfârșitul fiecărei unități de învățare, transcrie în caiet și completează fișa de mai jos. Astfel, vei descoperi în ce măsură te-ai implicat în activitățile de la orele de educație socială, cât de bine ai lucrat și cât de interesat(ă) ești de acest domeniu al cunoașterii.

Nume: _____

Prenume: _____

1. Am fost atent/atență la desfășurarea activităților în timpul orelor de educație socială.

2. Am participat cu interes la rezolvarea sarcinilor de lucru.

3. M-am înțelea bine cu colegii atunci când am lucrat în perechi sau în grup.

4. Am cerut ajutor atunci când am avut nevoie.

5. Am dus la bun sfârșit sarcinile primite la școală la orele de educație socială.



