

LIBRIS

We know
books

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

Georgeta-Mihaela Crivac

Adina Grigore

EDUCAȚIE ' SOCIALĂ

clasa a VIII-a



INSTRUCȚIUNI DE UTILIZARE A MANUALULUI /4
COMPETENȚE GENERALE ȘI COMPETENȚE SPECIFICE /6
Recapitulare /7
Evaluare inițială /8

UNITATEA 1. CETĂȚENIA, DIMENSIUNEA ECONOMICĂ /9**I. Consumatorul /10**

I.1. Calitatea de consumator de bunuri și servicii; calitatea de consumator de servicii financiare /10

I.2. Drepturi și responsabilități ale consumatorului. Protecția consumatorului /16

II. Producătorul /22

II.1. Producerea de bunuri și servicii /22

II.2. Producătorul și spiritul antreprenorial; inițiativă și risc /24

Recapitulare /27

Evaluare /28

**UNITATEA 2. BANII ȘI BUGETUL /29****I. Planuri de acțiune personale/ de familie pentru realizarea unui scop /30**

I.1. Alegerea unui scop. Resurse necesare pentru atingerea scopului propus /30

II. Nevoi și dorințe versus resurse în cadrul bugetului familiei/bugetului personal /36

II.1. Venituri ale familiei - cheltuieli ale familiei /36

II.2. Venituri personale - cheltuieli personale /40

III. Rolul banilor în bugetul familiei/bugetul personal /42

III.1. Forme actuale ale banilor. Valoarea și funcțiile banilor /42

III.2. Moneda națională a României /46

IV. Instrumente și mijloace de plată (prin numerar, prin card, prin internet și mobile banking) /52

Recapitulare /57

Evaluare /58

**UNITATEA 3. RELAȚIA CONSUMATORULUI CU INSTITUȚIILE BANCARE ȘI FINANCIARE NEBANCARE /59****I. Relația consumatorului cu instituțiile bancare /60**

I.1. Produse și servicii bancare /60

I.2. Mijloace moderne de economisire. Instrumente de economisire pentru copii /63

I.3. Alegerea ofertei bancare (termeni ai contractului; dobânda, comisioane). Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile bancare /69

II. Relația consumatorului cu instituțiile financiare nebancale /74

II.1. Produse și servicii de asigurare /74

II.2. Alegerea ofertei. Avantaje și riscuri în raport cu instituțiile financiare nebancale /77

Recapitulare /79

Evaluare /80

**UNITATEA 4. PROIECTUL EDUCAȚIONAL /81****I. Elaborarea și derularea proiectului educațional pe teme economico-financiare /82**

I.1. Alegerea temei /84

I.2. Elaborarea fișei de proiect /86

I.3. Derularea proiectului propus /90

I.4. Evaluarea proiectului propus /91

Recapitulare finală /93

Evaluare finală /94

Dicționar /95



CETĂȚENIA, DIMENSIUNEA ECONOMICĂ

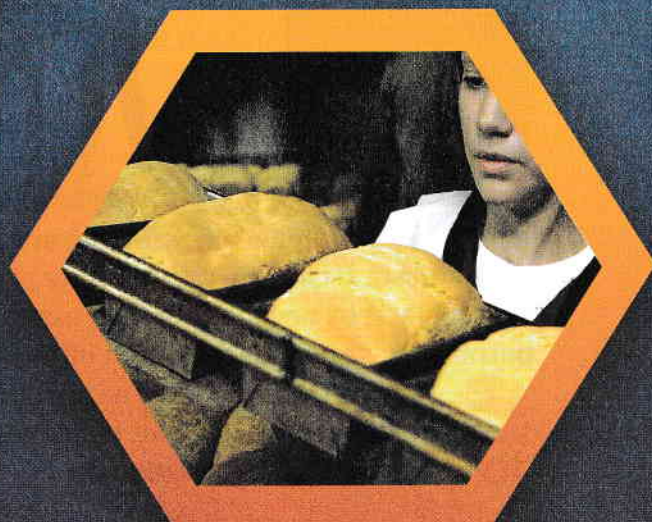
CONȚINUTURI

I. Consumatorul

- I.1. Calitatea de consumator de bunuri și servicii; calitatea de consumator de servicii financiare
- I.2. Drepturi și responsabilități ale consumatorului. Protecția consumatorului

II. Producătorul

- II.1. Producerea de bunuri și servicii
- II.2. Producătorul și spiritul antreprenorial; inițiativă și risc



I. CONSUMATORUL

I.1. CALITATEA DE CONSUMATOR DE BUNURI ȘI SERVICII; CALITATEA DE CONSUMATOR DE SERVICII FINANCIARE



„Piața este definită de consumatori, nu de producători.”

Peter Drucker

ANALIZEAZĂ!

Oamenii au numeroase nevoi legate de existența lor. Nevoile sau necesitățile oamenilor sunt satisfăcute prin consum de bunuri sau de servicii (servicii medicale, transport, educație etc.).

Nevoile umane, după natura lor pot fi:

- **biologice:** hrană, apă, îmbrăcăminte;
- **spirituale:** morale, de cunoaștere, de adevăr;
- **sociale:** de apreciere, de comunicare, de stimă.

Fiecare persoană este un consumator. Rolul de consumator este un rol important în dezvoltarea economică a unei țări.

a) Identifică bunurile/ serviciile prezentate în imaginile de mai jos.



b) Care este diferența dintre „NEVOIE” și „DORINȚĂ”?

Argumentează!



Mie îmi este sete!

Mi-este foame!

De ziua mea aș vrea noul model de smartphone. E super, are două camere video!

De ziua mea vreau un tort cu două etaje!

Nevoia
este o necesitate
care asigură
existența și
dezvoltarea.



Dorința
este o stare
sufletească spre
care aspirăm.

Nevoile umane desemnează ansamblul trebuințelor, al cerințelor, al necesităților care se manifestă și care pot fi satisfăcute prin consum, adică prin folosirea unor bunuri și servicii. De satisfacerea nevoilor depinde existența și calitatea vieții oamenilor. Nevoile se modifică permanent, se diversifică și sunt influențate de o serie de factori; sunt dinamice și nelimitate.

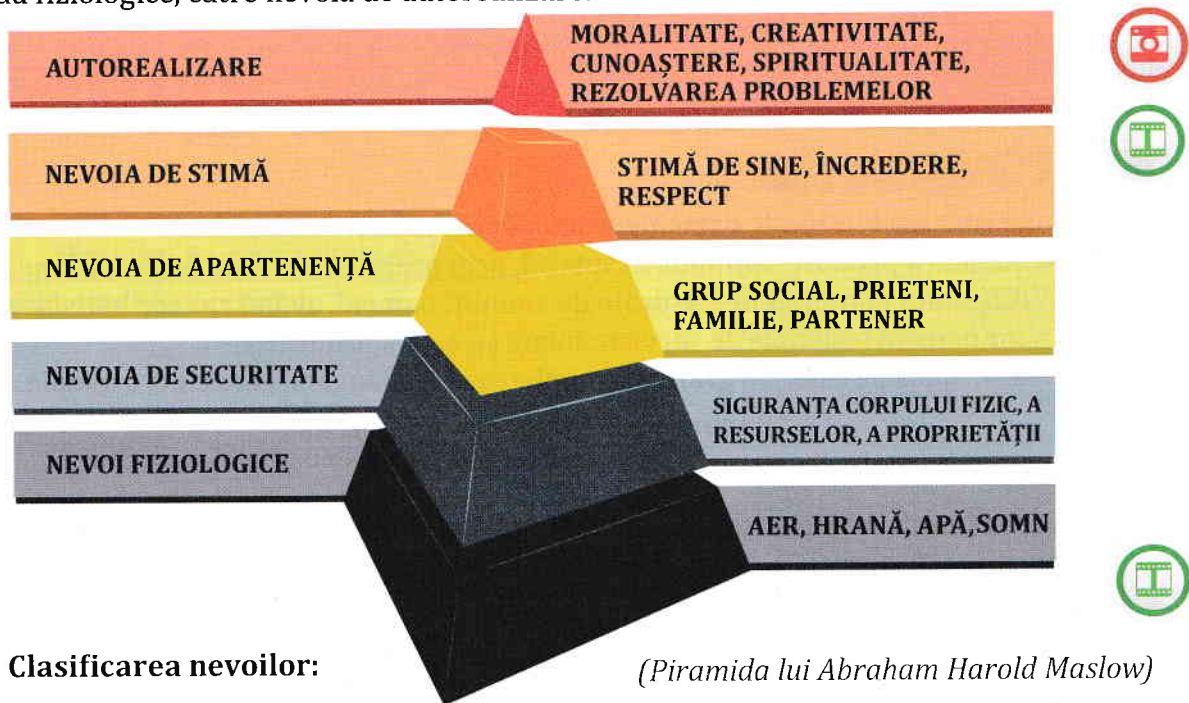
Nevoile de bază sunt o necesitate. Dorințele reprezintă ceva ce ți-ai dori să ai, însă nu sunt absolut necesare. Ele pot fi amânate.

Omul produce bunuri și servicii necesare satisfacerii unor nevoi. Acțiunile și activitățile prin care creează aceste bunuri și servicii sunt la rândul lor generatoare de alte nevoi. Dezvoltarea și progresul societății sunt caracterizate de generarea de nevoi în permanență.

Din existența nevoilor și a dorințelor rezultă necesitatea de consum, implicit calitatea de consumator a omului.

Consumatorul este persoana care dobândește, consumă bunuri și produse, utilizează produse și servicii, toate acestea realizându-se în funcție de tipul de nevoi pe care aceasta le are.

Piramida lui Abraham Harold Maslow, denumită și *piramida nevoilor*, exemplifică faptul că satisfacerea nevoilor se realizează într-o anumită ordine: plecând de la nevoile de bază sau fiziologice, către nevoia de autorealizare.



a. după natura lor:

- ↪ nevoi biologice sau fiziologice (aer, apă, hrană, somn etc.);
- ↪ nevoi sociale sau de grup, resimțite ca urmare a unei apartenențe la un grup social (familie, prieteni, parteneri etc.);
- ↪ nevoi spiritual-psihologice, care apar ca efect al construirii personalității (moralitate, creativitate, stimă, respect etc.).

b. din punctul de vedere al subiecților purtători:

- ↪ nevoi individuale (hrană, îmbrăcăminte, adăpost etc.);
- ↪ nevoi de grup (activități sociale, timp petrecut împreună etc.);
- ↪ nevoi ale societății (apărarea națională, păstrarea unui mediu curat, educație în cadrul învățământului obligatoriu etc.).

c. după gradul de complexitate:

- ↪ nevoi elementare (apă, hrană, îmbrăcăminte etc.);
- ↪ nevoi superioare sau complexe (nevoia de siguranță, nevoia de educație, nevoia de apartenență etc.).



Metoda „Știu, vreau să știu, am învățat!”

Realizează la tablă un tabel cu trei coloane precum cel prezentat mai jos. Completează prima coloană cu informații pe care le cunoașteți despre CONSUMATOR. În cea de-a doua coloană scrie informațiile pe care dorești să le cunoști.

Analizează împreună cu profesorul primele două coloane: ȘTIU și VREAU SĂ ȘTIU.

La finalul lecției fiecare elev va completa pe caiet cea de-a treia coloană cu informații pe care le-a aflat pe parcurs.

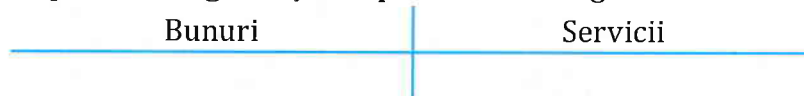
Prezintă și analizează răspunsurile scrise în ultima coloană!

ȘTIU	VREAU SĂ ȘTIU	AM ÎNVĂȚAT
Sunt consumator.	Am drepturi?	

DESCOPERĂ!

1. Nevoile sunt necesități ale oamenilor, satisfăcute prin consumul de:
 - a) BUNURI, adică produse obținute, în special, prin prelucrarea materialelor prime;
 - b) SERVICII, adică activități desfășurate de anumiți oameni, având ca scop satisfacerea nevoilor altor oameni (exemple de servicii: financiare, medicale etc.).

Realizează pe caiet un grafic și completează-l, adăugând câte cinci exemple.



2. Bunurile (produsele) pot fi: alimentare și nealimentare. Scrie câte trei exemple specifice fiecărei categorii.
3. Pe lângă bunuri avem nevoie și de servicii. Enumeră cel puțin trei servicii pe care le folosește familia ta.
4. Identifică și realizează apoi o listă cu propriile nevoi pentru perioada următoare.



REȚINE!

Nevoile umane sunt necesitățile care pot fi satisfăcute prin consum. Bunurile și serviciile sunt elemente capabile să satisfacă o nevoie.

Dorințele sunt stări sufletești ale oamenilor spre care aceștia aspiră.

Consumatorul poate fi definit ca fiind o persoană care dobândește, utilizează sau consumă bunuri ori produse achiziționate de la agenți economici, fie beneficiază de servicii oferite de aceștia.

Ceea ce consumăm se raportează la nevoile noastre.

Consumatorul nu poate cumpăra la întâmplare. Decizia unui consumator este influențată atât de proprietățile bunului, cât și de preferințele noastre. Consumatorul este cel mai în măsură să-și aleagă bunurile de care are nevoie și față de care adoptă un anumit comportament.

APLICĂ!

1. Enumeră câte două nevoi umane în funcție de natura lor: biologice, spirituale, sociale.
2. Exemplifică trei categorii de servicii de care beneficiezi personal.
3. Prezintă două argumente pentru care trebuie să apelăm la servicii de specialitate.
4. Elaborează un text de 10 rânduri, utilizând corect următorii termeni: *nevoi, dorințe, bunuri, servicii*.
5. Atunci când vrei să cumperi un produs, care sunt etapele pe care le parcurgi? Scrie aceste etape pe caiet.
6. Ce este prioritar pentru tine în alegerea unui produs? Argumentează!



Metoda „Explozia stelară”

Răspunde la întrebări.

Cine poate fi consumator?

De ce consumă?

CONSUMATOR

Ce poate consuma?

De unde poate consuma?

Cât poate consuma?

☞ Ce sunt serviciile financiare?

Având în vedere provocările societății contemporane, este necesar să înțelegem diferența dintre nevoi și dorințe, precum și modul în care acestea influențează propriile alegeri de consum.

Învățând diferența dintre nevoi și dorințe, înveți să prioritizezi cheltuielile și să economisești pentru achizițiile de mare valoare sau pentru obiectivele pe termen lung.

Pentru satisfacerea nevoilor proprii avem nevoie și de **servicii financiare**, adică de servicii legate de bani.

Instituțiile financiare sunt entități care furnizează servicii financiare clienților (persoane fizice sau juridice).

În România, principalele instituții financiare sunt: băncile, societățile financiare nebancare, societățile de asigurare, intermediarii de servicii financiare etc.

Serviciile financiare sunt procurate de pe piețele financiare.



REFLECTEAZĂ!

Piața serviciilor financiare a cunoscut în ultimii ani o ascensiune în ceea ce privește oportunitățile de abordare, de informare și de accesare a unor servicii financiar-bancare.



SPUNE-ȚI PĂREREA!

S-a întâmplat să vezi în magazin un bun despre care să afirmi că nu merită prețul? De ce nu îl merită?



AFLĂ MAI MULTE!

Consumatorul utilizează/ consumă produse și servicii oferite de piață; consumatorii pot fi persoane fizice sau persoane juridice.

Consumatorii pot fi împărțiți în două mari categorii:

A. CONSUMATORI FINALI
- cei care utilizează produse și servicii. Piața consumatorilor finali include persoane fizice, dar și persoane juridice.

B. CONSUMATORI INTERMEDIARI

- cei care cumpără produse pentru a le prelucra (de exemplu: un croitor cumpără ață și materiale textile pentru a realiza îmbrăcăminte etc.).

DESCOPERĂ!

Piața serviciilor financiare a cunoscut în ultimii ani o creștere în ceea ce privește oportunitățile de informare și de accesare a unor servicii financiare:

- servicii financiare de pe piața asigurărilor - procurarea unor asigurări;
- servicii financiare procurate de pe piața bancară - constituirea unui depozit bancar, obținerea unui împrumut, efectuarea unor plăți în lei și/ sau valută etc.;
- servicii financiare de pe piața de capital - achiziționarea de acțiuni de la companii, achiziționarea de titluri de stat etc.



REȚINE!

Serviciile financiare reprezintă servicii de natură bancară, credite, asigurări, pensii private, investiții etc.

APLICĂ!

1. Cunoști persoane care beneficiază de unele dintre serviciile financiare prezentate?
Dacă da, exemplifică!
2. Ai beneficiat de servicii financiare?
3. Realizează o listă cu serviciile financiare de care beneficiază familia ta.



Instituțiile financiar-bancare au venit cu o nouă abordare, prezentându-se într-o formă mult mai atractivă, cu o ambianță mai plăcută, prin consilieri amabili, care permit accesul la servicii financiare de calitate.



☞ Ce este calitatea?

Calitatea poate fi definită ca fiind gradul de utilitate a unui produs sau serviciu. Ea reflectă măsura în care produsul satisface nevoia pentru care a fost creat și respectă unele condiții impuse de către societate privind eficiența economică, dar și protecția mediului înconjurător.

Calitatea produselor presupune:

- calitatea rezultată din definirea nevoilor față de produs;
- calitatea concepției produsului;
- calitatea conformității produsului potrivit concepției sale;
- calitatea care rezultă din funcționarea produsului pe întreaga durată a ciclului de viață.

Calitatea serviciilor ține de percepția calității între:

- așteptările clienților în concordanță cu percepția conducerii;



- percepția conducerii în concordanță cu specificația calității serviciului;
- serviciul așteptat și serviciul perceput de către client.



Lucrează în echipă!

Împărțiți în echipe, realizați profilul unui consumator avizat (care știe ce drepturi și ce responsabilități are).

APLICĂ!

1. Pentru faptul că practică tenis de performanță, Andrei are nevoie de o rachetă de tenis nouă de 375 de grame și grosimea mânerului L 3. Merge împreună cu părinții săi la un magazin specializat în vânzarea rachetelor de tenis. Aici găsește o varietate de modele la prețuri diferite.

Împreună cu vânzătorul face o analiză a rachetelor, conform informațiilor aflate pe etichetă. Pentru început le selectează pe cele care au 375 de grame. Sunt doar trei modele:

- » prima, cea mai ieftină, are grosimea mânerului L 2;
- » a doua, ca preț, îndeplinește ambele cerințe;
- » a treia, cea mai scumpă, corespunde cerințelor și este de la o firmă renumită.

După o analiză detaliată, Andrei își achiziționează a doua rachetă. Consideră că raportul calitate-preț este bun.

- Achiziționarea unei rachete de tenis este o nevoie sau o dorință? Argumentează!
- Cum a procedat Andrei pentru a-și alege racheta de tenis de care avea nevoie?
- Crezi că a făcut o alegere bună? Tu cum ai fi procedat?
- Ai fost pus într-o astfel de situație? Exemplifică!

2. Cum poți aprecia că ai făcut cea mai bună alegere a unui produs?

3. Metoda „Diagrama Venn”

Realizează o diagramă precum cea de mai jos. Scrie asemănările și deosebirile dintre bunuri și servicii.



REFLECTEAZĂ!

În cazul serviciilor, calitatea acestora poate fi puternic afectată, dacă diferențele de percepție dintre producător și consumator sunt mari.



SPUNE-ȚI PĂREREA!

Calitatea reprezintă ansamblul de proprietăți și caracteristici ale unui produs sau serviciu.

Care este părerea ta referitor la calitate?



AFLĂ MAI MULTE!

Inițial băncile aveau doar două funcții: să atragă depozite și să acorde credite bancare.

La acest moment băncile oferă o gamă de servicii și de produse care eficientizează viața de zi cu zi a clienților lor.



Lucrează în echipă!

Alege împreună cu colegul tău sau cu colega ta de bancă un produs (exemplu: caiet, ghiozdan). Scrieți pe o coală de hârtie care sunt criteriile după care vă orientați în alegerea unui produs.

Comparați criteriile cu ale altei echipe. Ce observați?