TEST DE EVALUARE INIȚIALĂ
Disciplina ECONOMIE APLICATĂ
Clasa a-XII-a

Profesor Dinu Cristina Fabiana
Liceul Tehnologic "Danubius"Corabia,Olt

Numele și prenumele elevului:_____
Data susținerii testului_____

- **Pentru rezolvarea corectă a tuturor cerințelor din Partea I și din Partea a II-a se acorda 90 de puncte.Din oficiu se acorda 10 puncte.**
- **Timpul efectiv de lucru este de 45 minute.**

PARTEA I _____ (40 de puncte)

A. .Încercuiți literele corespunzătoare răspunsurilor corecte din enunțurile următoare: **18puncte**

1.Pentru o firmă,pregatirea pentru accesarea unui credit bancar presupune:
a.informarea asupra ofertelor de finanțare;
b.încheierea contractului de acordare a împrumutului de către bancă;
c.alegerea instituției și a tipului de credit în funcție de condițiile de finanțare; d. variantele a si c

2.Principiul negocierii salariilor se referă la:
a.stabilirea unui salariu minim; b.condițiile de muncă;
c.realizarea unor acorduri între angajat și angajator;
d.nivelul de calificare profesională.

3.Creșterea cifrei de afaceri(încasările) reprezintă pentru firmă:
a.un punct tare; b.un punct slab c.o oportunitate d.o amenințare

4.Atunci când cheltuielile unei familii sunt de 2000 RON iar veniturile sunt 2500 RON,bugetul familiei este:
a.excedentar b.deficitar
c.în dezavantajul consumatorului d.echilibrat

5.Resursele financiare ale unei familii:
a.pot fi nelimitate; b.întotdeauna au o unică sursă;
c.pot fi stabile; d.nu influențează nivelul de achizțtionare a altor resurse

6.Mobila existentă în camera bunicilor reprezintă pentru familie:
a.o resursă financiară b.o nevoie personală,individuală
c.o resursa umană d.o resursa materială

B. . Scrieți în dreptul fiecaruia dintre enunțurile de mai jos dacă este adevărat(A) sau fals(F):
18 puncte

1.Alte forme de venit pentru angajați în afară de salariu sunt tichetele de masă,primele de sărbători,sporurile pentru munca de noapte,punerea la dispoziția angajatului a unui telefon mobil._____.
2.Obiceiurile de cumpărare la nivelul unei familii nu se modifică._____
3.Părțile implicate într-un contract de asigurare sunt asiguratul,asigurătorul și beneficiarul asigurării._____
4.Asigurarea locuințelor este facultativă._____
5.Orice schimbare a imaginii firmei are o influență benefică asupra acesteia._____
6.Un produs atractiv este întotdeauna foarte ieftin._____

C.Grupați în **A-**asigurările obligatorii și **B-**asigurările facultative,urmatoarele:R.C.A.,C.A.S.C.O,asigurările de viață,asigurările locuinței .. **4 puncte**
A:……
B:……P
ARTEA a-II-a 50 de puncte

A. Săptămânalul economic și financiar "Capital"(nr.26/2007) prezintă un exemplu inedit de antreprenor roman de success,de la începutul sec.al XX-lea:Marin Ganea,patronul unei fabrici de mobile.O asemenea prezentare,cu toate că și-a pierdut din relevanță,este totuși un exemplu pentru modul în care întreprinzătorul Marin Ganea și-a conceput și dezvoltat afacerea.

"Personajul nostru își vindea marfa direct din fabrică,neavând puncte de desfacere,către "domnii comercianți de mobile" ,care le revindeau în depozitele lor en detail.Toate produsele erau fabricate cu detalii ornamentale delicate,iar prețurile variau în funcție de esența lemnului și bogăția ornamentelor…

Marin Ganea își asigura clienții că prețurile sale erau foarte moderate.Avea,totuși,și produse cu pretenții,pentru domnii hotelieri și restauratori de mobile…Pentru a întări convingerea clientului că face o investiție bună,Ganea îl îmbia pe acesta să trimită o carte poștală pe adresa fabricii,iar "omul nostru vă vizitează acasă".Întreaga reclamă se încheia cu un "toată stima",cum rar mai găsești astăzi și în vorbirea curentă".

Răspundeți la următoarele întrebări:
1.Care sunt punctele tari și punctele slabe din afacerea întreprinzătorului Marin Ganea?Cum le-a valorificat?
2.Ce aspecte din gestionarea afacerii de către întreprinzătorul Marin Ganea își păstrează actualitatea?Argumentați răspunsul. **20 de puncte**

……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……

……
……
……
B.Prezentați un criteriu de recrutare pe care îl considerați cel mai relevant **10 puncte**
……
……
……
C.Definiți salariul și enumerați principiile ce stau la baza salarizării . **10puncte**
……
……
……
……
D.Prezentați importanța planului de afaceri. **10 puncte**
……
……

BAREM DE EVALUARE SI DE NOTARE

- **Se punctează oricare alte formulări/ modalităti de rezolvare corectă a cerintelor.**
- **Nu se acordă punctaje intermediare, altele decât cele precizate explicit prin barem. Nu se acordă fractiuni de punct.**
- **Se acordă 10 puncte din oficiu. Nota finală se calculează prin împărtirea punctajului total acordat pentru test la 10.**

PARTEA I (40 de puncte)

A. câte 3 puncte pentru corectitudinea răspunsurilor ce corespund fiecăruia dintre cele sase enunturi **6x3p=18 puncte**

1.d
2.c
3.a
4.a
5.c
6.d

B. câte 3 puncte pentru evaluarea corectă în cazul fiecăruia dintre cele sase enunturi date **6x3p=18puncte**

1.A
2.F
3.A
4.F

5.F
6.F

C. câte 2 puncte pentru gruparea corectă a asigurarilor obligatorii si facultative

2x2p=4puncte
A:RCA,asigurarea locuintei
B:CASCO,asigurarile de viata

PARTEA a-II-a 50 de puncte

A. câte 10 puncte pentru fiecare cerință **2x10puncte=20 de puncte**

B.se acordă 10 puncte pentru prezentarea corectă a argumentelor asupra criteriului ales **10 puncte**

C.se acordă 5 puncte pentru definiția salariului și 5 puncte pentru enumerarea principiilor ce stau la baza salarizării **2x5puncte=10 puncte**

D.se acorda 10 puncte pentru prezentarea importanței planului de afaceri **10 puncte**