



Colegiului Tehnic "Mircea cel Bătrân"

Revista

MOZAIC

Numărul 27

Februarie - Martie 2016



COLECTIVUL DE REDACȚIE

Redactor șef: director, prof. ing. Nicoleta Gaidoș

Redactor șef adjunct: director adjunct, prof. ec. Nina Hanciuc

Editor: prof. Ioan Mirela

Colectiv de redacție: prof. Opreșan Dan, prof. ec. Hanciuc Nina, prof. ing. Mirșanu Mădălina Ioana, prof. ec. Picu Ana Maria, prof. ing. Cupeș Melania Monica, prof. Popescu Simona, prof. Prundeanu Mioara, prof. Dumitrașcu Ion, prof. ec. Pavil Daniela Paula

Elevi: Sima Iulia Mona, Stoian Ilinca Maria, Muhamad Sara, Totoi Nela Denisa, Bogdănescu Elisabeta, Tănase Maria

Coordonare colectiv de redacție: Catedra de Limba și literatura română

Grafică și tehnoredactare computerizată: prof. ing. Nicoleta Gaidoș, prof. ec. Nina Hanciuc, analist programator ec. Elena Grosu

Responsabil financiar: ec. Milica Focheanu

Responsabil editare: Zaman Daniela

Adresa: revista_mozaic@yahoo.com

Responsabilitatea pentru conținutul materialelor publicate revine în exclusivitate autorilor!





COLEGIUL TEHNIC „MIRCEA CEL BĂTRÂN”

Str. Feroviarilor 37, Sector 1, București, Tel/Fax :021/ 224.23.76, 021/224.19.55








MOTTO: "Prin noi veți fi cei dintâi meșteri iscusiți, creatori liberi, poduri între generații"

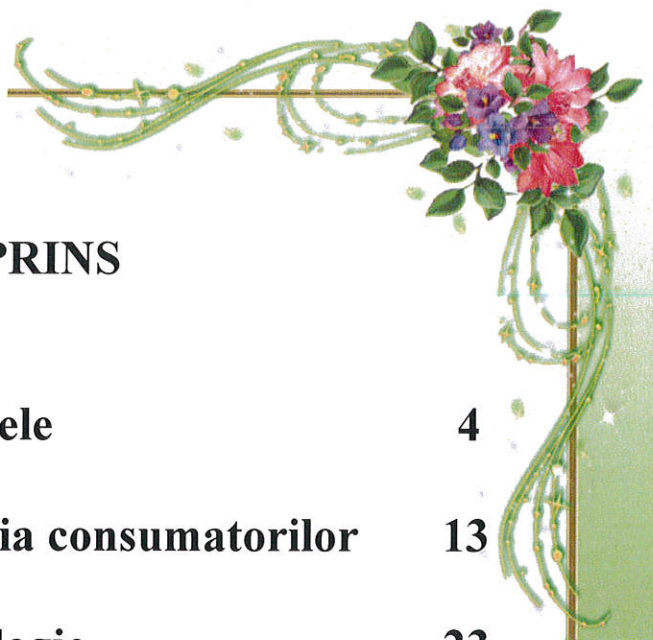


REVISTA MOZAIC nr. 27

FEBRUARIE – MARTIE 2016

CUPRINS

	Iubim viața, iubim animalele	4
	Comerțul online și protecția consumatorilor	13
	Inovație în știință și tehnologie	23
	Proiecte în școala mea	26
	Un corp sănătos, o viață frumoasă	28
	Poezie și creativitate	36
	Activități extrașcolare – rezultate și impresii	37
	Oferta educațională 2016 – 2017	40





Iubim viața,
iubim animalele



INSECTELE DIPTERE DIN FAMILIA CALLIPHORIDAE

prof. Dan Oprișan

Dipterele sunt insecte cu o singură pereche de aripi, spre deosebire de celelalte grupe care au 2 perechi. De la această caracteristică provine și numele lor, *Diptera* de la grecescul di – două și ptera - aripă.

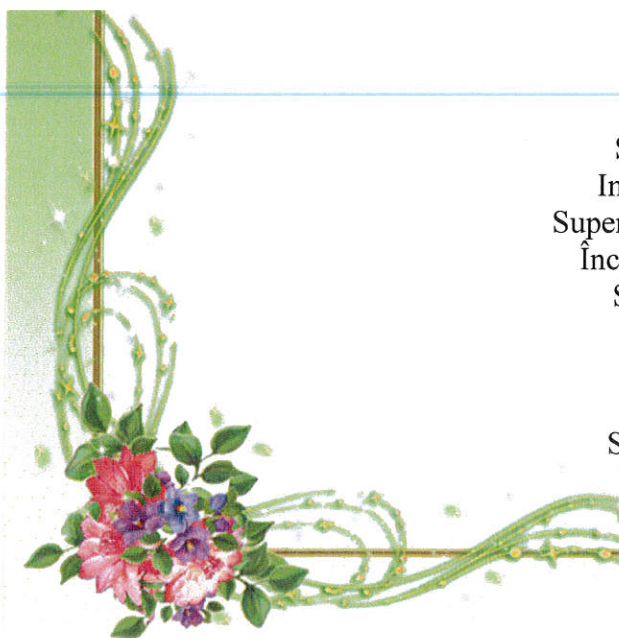
Califoridele formează o familie a acestui ordin, cunoscute în popor sub numele de diptere verzi și albastre de gunoaie, de carne sau de cadavre.

Din "Fauna României, Insecta", vol. XI, fascicula 12, "Diptera, fam. *Calliphoridae*" a prof. dr. Andy Z. Lehrer aflăm despre importanța insectelor din această familie.

"Ele fac parte dintre cele mai familiare insecte, însoțind animalele și afectând omul încă de la începutul evoluției sale, atât prin compania lor supărătoare, cât și prin diferitele acțiuni exercitate de larvele lor asupra alimentelor și chiar asupra corpului omenesc.

Agresivitatea și pericolul pe care ele le reprezintă pentru om sunt cunoscute din primele relatări ale antichității, unde sunt descrise cu toată veracitatea chinurile oribile ale victimelor, condamnate la un sfârșit îngrozitor. Le descoperim în tabloul homerian al luptătorilor greci, căzuți pe câmpurile de luptă ale Troiei. Le identificăm și în verminile aducătoare de moarte ale lui Acast, ale poetului liric Alcman (sec. VII î.e.), ale filozofului Ferecide (sec. VI î.e.) – maestrul lui Pitagora, ale filozofului Speusip (sec. IV î.e.) – discipolul lui Platon, ale mamei regelui Arcesilau, ale regelui Antioh sau ale dictatorului Lucius Cornelius Sylla."

Poziția sistematică a Familiei Calliphoridae după ITIS (Integrated Taxonomic Information System) este următoarea: Fig. 1. Poziția sistematică a familiei Calliphoridae în clasificarea generală a regnului Animalia (după *Integrated Taxonomic Information System (ITIS)* <http://www.itis.gov/>).



Regn Animalia
Subregn Bilateria
Infraregn Protostomia
Superîncrângătră Ecdysozoa
Încrângătură Arthropoda
Subîncrângătură Hexapoda
Clasa Insecta
Subclasa Pterigota
Infraclasa Neoptera
Superordinul Holometabola
Ordinul Diptera
Subordin Brachycera
Infraordin Muscomorpha
Familia Calliphoridae

Precum toate insectele, corpul dipterelor califoride este acoperit de chitină și este format din cap, torace și abdomen. În imaginile următoare sunt prezentate aceste părți ale corpului la un exemplar mascul de dipter ce aparține familiei Calliphoridae.

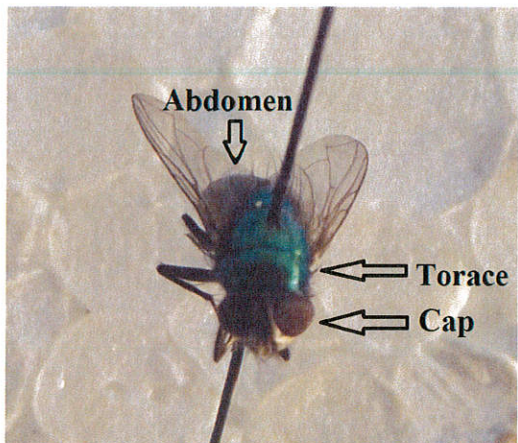


Fig. 2. Părțile componente ale corpului unei insecte diptere. Vedere din față.
Foto D. Oprișan. Dipter Calliphorid mascul recoltat în 2014 în comuna Răsuceni de Jos, județul Giurgiu.

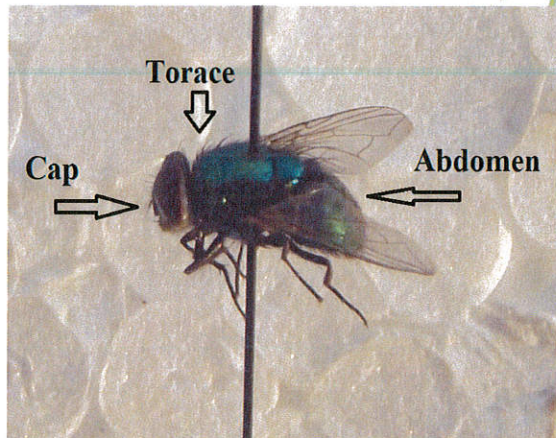


Fig. 3. Părțile componente ale corpului unei insecte diptere. Vedere laterală.
Foto D. Oprișan. Dipter Calliphorid mascul recoltat în 2014 în comuna Răsuceni de Jos, județul Giurgiu.

Capul

Capul poate fi descris privit din față, din lateral sau din spate.

Prezintă mai multe regiuni și anume: regiunea frontală, facială și inferioară.

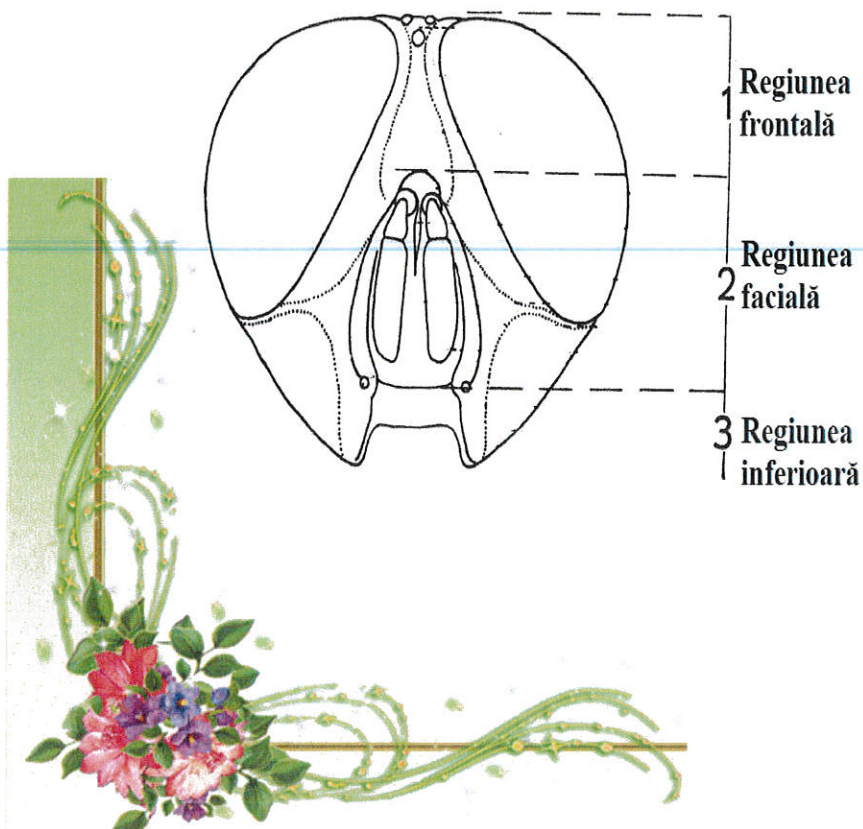


Fig. 4. Regiunile capului la masculul de *Calliphora vicina* Robineau-Desvoidy. Capul văzut din față (după prof. dr. Andy Z. Lehrer Fauna României, Insecta, vol. XI, fascicula 12, 1972, modificată).

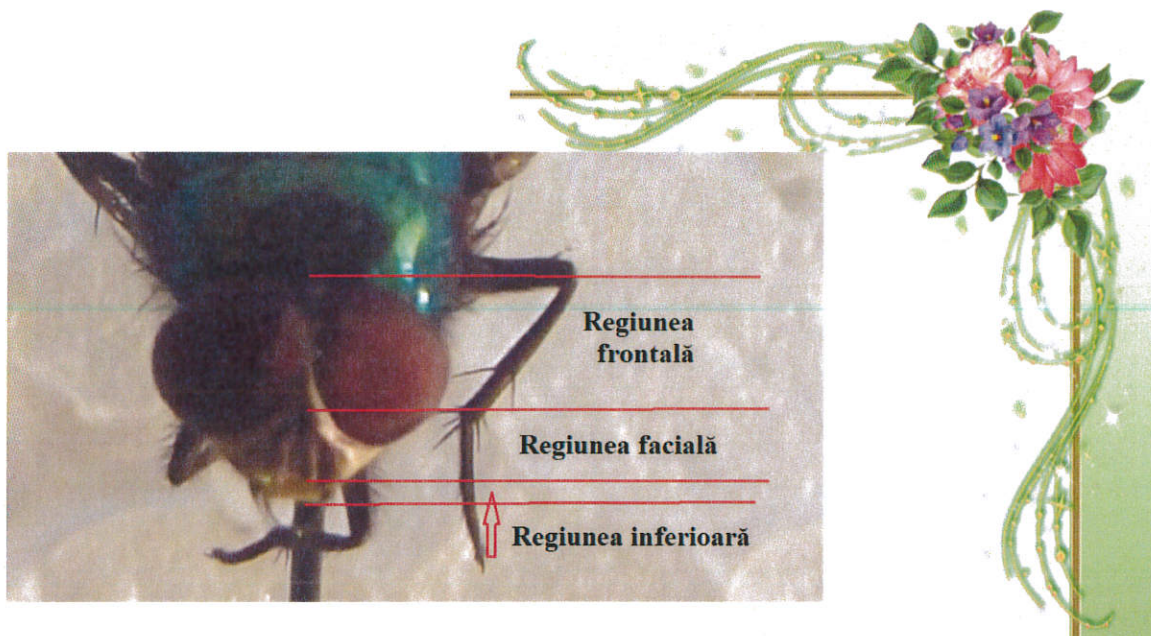


Fig. 5. Regiunile capului la un exemplar mascul din familia Calliphoridae. Capul văzut din față. Foto D. Oprișan. Dipter Calliphoridae, mascul recoltat în anul 2014 în comuna Răsuceni de Jos, jud. Giurgiu

Toracele

Este alcătuit din 3 segmente. Fiecare segment prezintă ventral o pereche de picioare articulate (hexapode).

Picioarele

Fiecare picior este format din mai multe articole: coxă, trohanter, femur, tibie și tarsul. Tarsul este format la rândul său din cinci articole

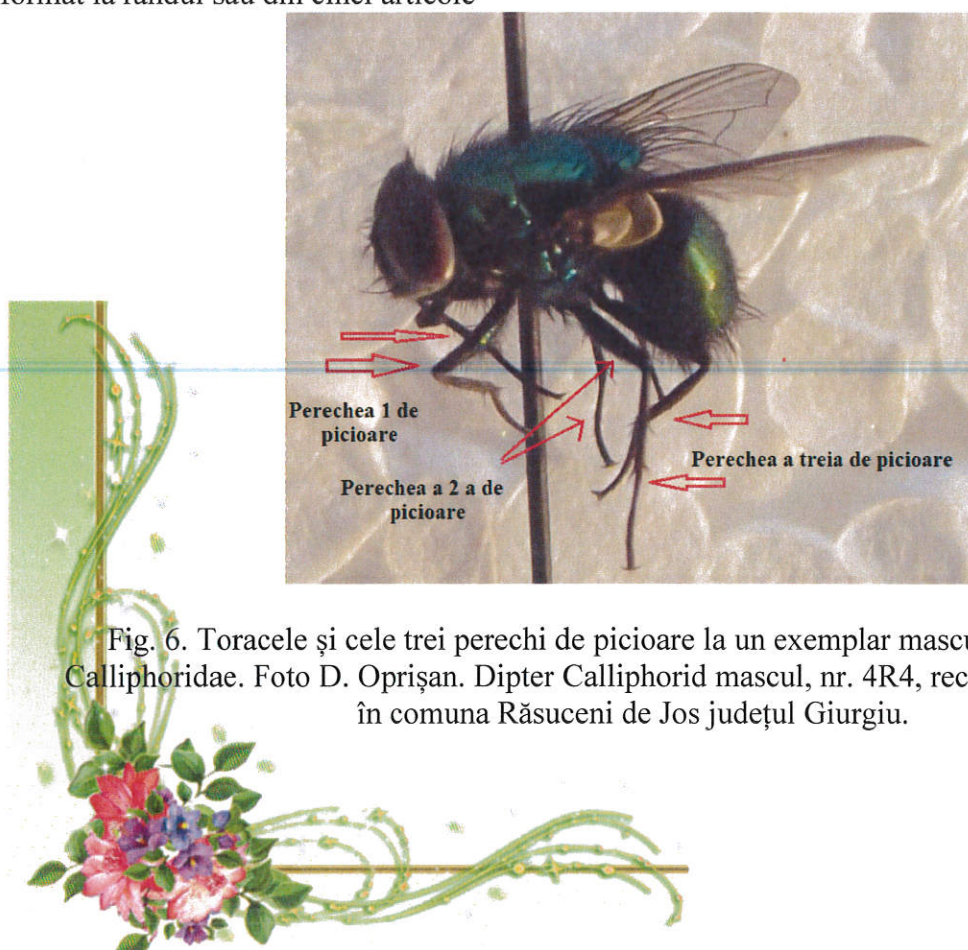


Fig. 6. Toracele și cele trei perechi de picioare la un exemplar masculul din familia Calliphoridae. Foto D. Oprișan. Dipter Calliphorid mascul, nr. 4R4, recoltat în iulie 2014, în comuna Răsuceni de Jos județul Giurgiu.

Aripile

Aripile sunt formate din coalescența a două foițe transparente, una superioară și una inferioară, acoperite cu cili microscopici (microtrichii). Fiecare foiță a aripii prezintă un grup de nervuri ce se suprapun.

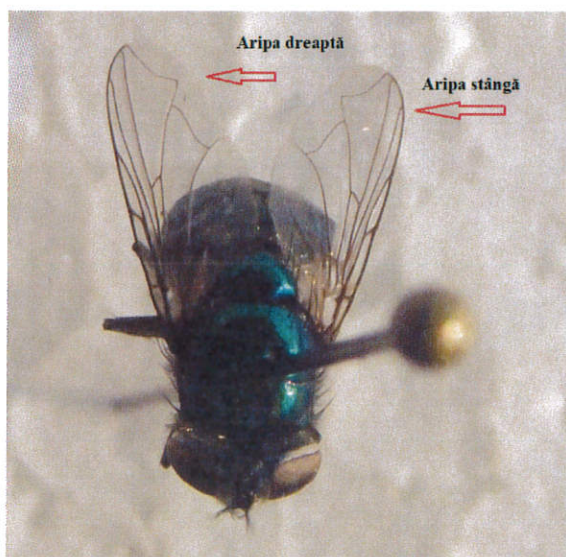
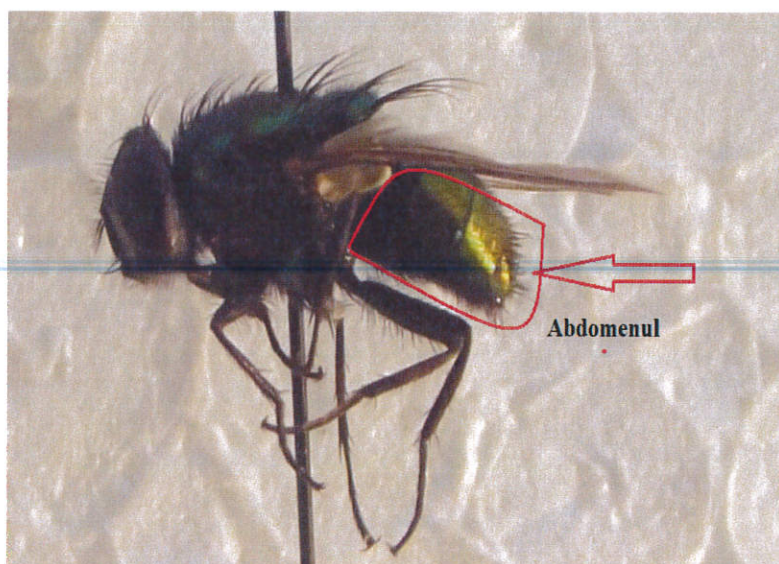


Fig. 7. Toracele și aripile la un exemplar din familia Calliphoridae. Foto D. Opreșan. Dipter Calliphorid, nr. 4R28, recoltat în iulie 2014, în comuna Răsuceni de Jos județul Giurgiu.

Abdomenul

Forma abdomenului este ovalară. De obicei este mai alungit la mascul decât la femelă și prezintă o culoare metalică albastră, verde cu reflexe violacee sau neagră.

Fig. 8. Abdomenul la un exemplar din familia Calliphoridae. Foto D. Opreșan. Dipter Calliphorid, nr. 4R28, recoltat în iulie 2014, în comuna Răsuceni de Jos județul Giurgiu.



Teoretic, abdomenul este format din 11 segmente care se grupează în preabdomen și postabdomen.

VULPEA DE LA MARGINEA PADURII

Sima Iulia Mona, clasa a IX-a G

Vă prezint o întâmplare petrecută într-o după amiază de duminică din luna octombrie 2015, când am plecat cu mama și cu fratele meu, la pădurea Miuleasca din apropierea localității mele natale, Alunișu din județul Dâmbovița.

Am mai mers de nenumărate ori la pădure, dar de data aceasta s-a întâmplat un lucru mai neobișnuit. În apropiere de intrarea în pădure într-un șanș nu prea adânc am văzut o vulpe. Inițial am crezut că este moartă dar datorită zgomotului făcut de noi, vulpea s-a ridicat și a fugit. Deci nu era moartă ci dormea. Chiar am reușit să o fotografiez dormind, fotografie pe care o prezint mai jos, împreună cu alte iamgini din pădurea Miuleaca din apropierea localității mele Alunișu.



Fig. 1. Localizarea pe hartă a localității Alunișu față de București

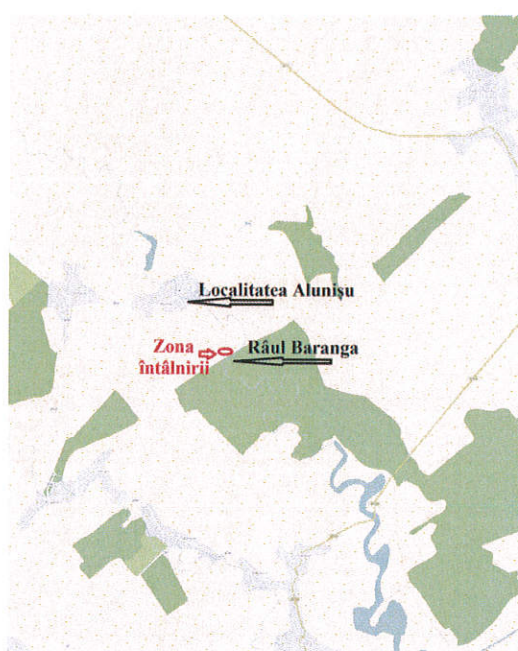


Fig. 2. Localizarea pe hartă a localității Alunișu, a râului Baranga, a pădurii și a locului unde am întâlnit vulpea

Fig. 3. Vulpea ce dormea într-un șanț la marginea pădurii Miuleasca, județul Dâmbocița.



Fig. 4. Pădurea Miuleasca și râul Baranga.



Fig. 5. Pădurea Miuleasca și râul Baranga.



UN MINIM DE INFORMAȚII NECESARE PENTRU DETERMINAREA UNOR EXEMPLARE DE COCCINELLIDAE

Stoian Ilinca Maria, clasa a X-a D


În vara anului 2015 am făcut câteva fotografii în București la două specii de buburuze.

Din punct de vedere sistematic buburuzele fac parte din familia Coccinellidae, care la rândul ei se încadrează în ordinul Coleoptera. Coleopterele sunt insecte ce au prima pereche de aripi solide, chitinoase, rezistente și a doua pereche de aripi membranoase.

Regn	Animalia
Subregn	Protostomia
Superîncrengătură	Ecdysozoa
Încrengătură	Arthropoda
Subîncrengătură	Hexapoda
Clasa	Insecta
Subclasa	Pterygota
Infraclasa	Neoptera
Superordinul	Holometabola
Ordinul	Coleoptera
Subordinul	Polyphaga
Infraordinul	Cucujiformia
Superfamilia	Cucujoidea
Familia	Coccinellidae

Fig. 1. Poziția sistematică a familiei Coccinellidae în cadrul clasificării generale a regnului Animalia după Integratet Taxonomic System (ITIS)

http://www.itis.gov/servlet/SingleRpt/SingleRpt?search_topic=TSN&search_value=114329



Fotografiile făcute prezintă două specii de buburuze diferite. Prima specie fig. 2 și 3, iar a doua specie fig. 4.



Fig. 2. Specia 1. Foto Stoian Ilinca, București, 2015.



Fig. 3. Specia 1. Foto Stoian Ilinca, București, 2015.

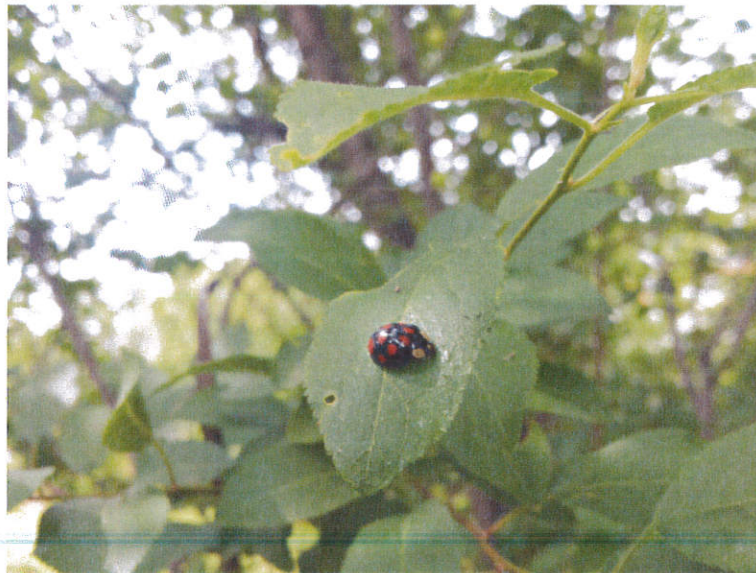
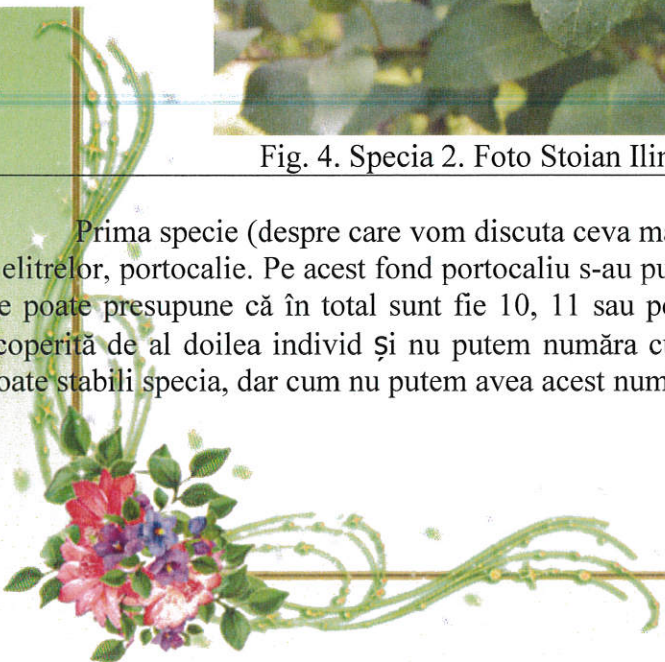


Fig. 4. Specia 2. Foto Stoian Ilinca, București, 2015.

Prima specie (despre care vom discuta ceva mai mult în continuare) prezintă culoarea de fond a elitrelor, portocalie. Pe acest fond portocaliu s-au putut număra 10 puncte negre pe o elită (Fig. 5). Se poate presupune că în total sunt fie 10, 11 sau poate 12 puncte deoarece o parte din elită este acoperită de al doilea individ și nu putem număra cu precizie numărul total. După acest număr se poate stabili specia, dar cum nu putem avea acest număr exact, nu vom putea stabili specia.



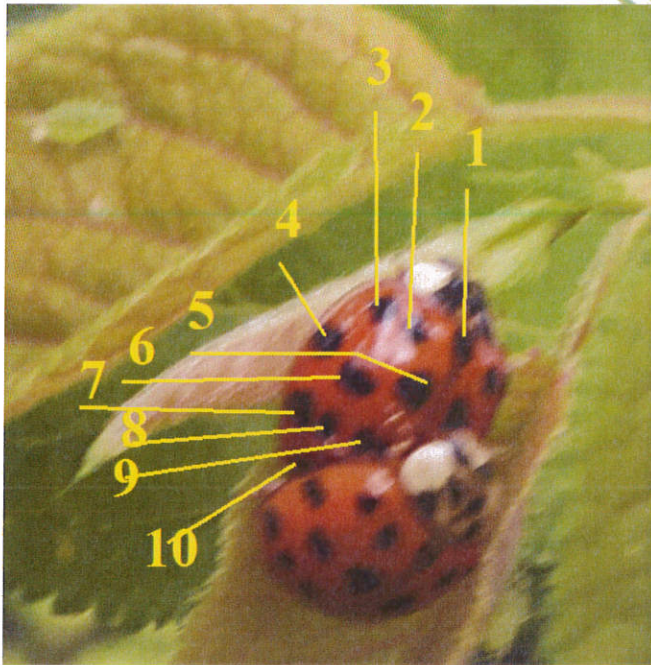


Fig. 5. Numărul punctelor negre de pe o elită a buburuzei. Foto Stoian Ilinca, București, 2015, modificată.

Dacă ar fi avut doar 7 puncte negre pe ambele elitre, ar fi fost ușor de spus că este vorba de foarte răspândita specie *Coccinella septempunctata* (Fig.6).

Fig. 6. *Coccinella septempunctata* (Linnaeus, 1758)
(după <https://ro.wikipedia.org/wiki/Buburuz%C4%83>)

Însă după cum arată fotografiile exemplarul are mai mult de șapte puncte negre pe elitre, deci nu poate fi această specie larg răspândită.

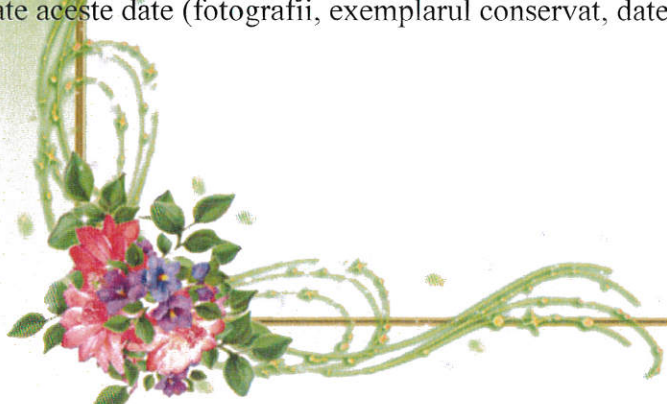
Problema este, după cum am mai spus, că aceste puncte nu pot fi numărate pentru a identifica specia cu care avem de-a face.

Pe viitor pentru a avea șanse să determinăm o specie de coccinelid va trebui să ne organizăm puțin altfel. Astfel va trebui:

- să fotografiem din mai multe unghiuri un singur exemplar;

- să colectăm exemplarul dorit să fie identificat, să îl înțepăm într-un ac entomologic și apoi să îi asigurăm conservarea într-un insectar;

- în momentul când dorim să facem determinarea exemplarului trebuie să avem la dispoziție toate aceste date (fotografii, exemplarul conservat, date despre biotop).





COMERTUL ELECTRONIC SI PROTECTIA CLIENTILOR PLATFORMELOR DE COMERT ONLINE



Muhammad Sara, clasa a –XI-a A
Coordonatori: prof. Hanciu Nina, prof. Mîrșanu Mădălina

Dezvoltarea simultană a telecomunicațiilor și utilizării calculatoarelor a făcut posibilă

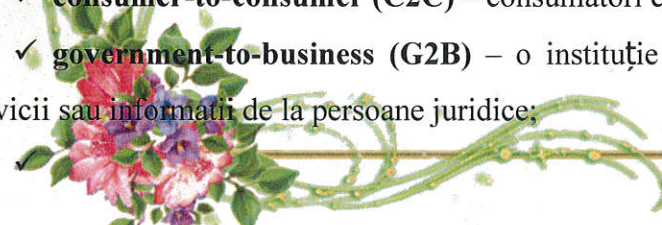


creșterea explozivă a internet-ului și crearea unor tehnologii specifice care vor influența esențial activitățile economico-sociale. În asemenea condiții, se dezvoltă comerțul electronic, care va revoluționa conducerea afacerilor și va dinamiza comerțul internațional.

Comerțul electronic este un concept care desemnează procesul de cumpărare și vânzare sau schimb de produse, service, informații, utilizând o rețea de calculatoare, inclusiv Internet-ul.

Tipurile de comerț electronic sunt:

- ✓ **business-to-business (B2B)** – participanții sunt companii sau organizații (www.rtcoffice.ro);
- ✓ **business-to-consumer (B2C)** – companiile se adresează consumatorilor persoane fizice (www.amazon.com);
- ✓ **consumer-to-business (C2B)** – consumatori care încearcă să vândă produse sau servicii firmelor sau caută vânzători care să liciteze pentru produsele și serviciile de care au nevoie (www.priceline.com);
- ✓ **consumer-to-consumer (C2C)** – consumatori care vând altor consumatori (www.ebay.com);
- ✓ **government-to-business (G2B)** – o instituție guvernamentală cumpără sau vinde bunuri, servicii sau informații de la persoane juridice;



✓ **government-to-consumer (G2C)** – prin acest tip de comerț electronic sunt acoperite relațiile la nivel de guvern și cetățeni privind informarea și prestarea de servicii publice.

Avantajele și dezavantajele comerțului electronic față de comerțul clasic:

➤ **Avantaje pentru comercianți**

- Posibilitatea firmelor mici de a concura cu firmele mari
- Facilitarea intrării pe piețele internaționale
- Scăderea costurilor de funcționare

➤ **Dezavantaje pentru comercianți**

- Frauda
- Securitatea
- Costurile de lansare și integrare



➤ **Avantaje pentru cumpărători**

- Comoditate
- Acces neîngrădit la informații și produse diverse

➤ **Dezavantaje pentru cumpărători**

- Intimitate
- Lipsa contactului uman

Aspectele critice ale dezvoltării comerțului electronic pot fi:

- securitatea;
- acceptarea noilor modalități de plata (bani electronici/digitali);
- infrastructura adecvata de telecomunicații - insuficienta lărgimii de banda;
- costurile investiției;
- cadrul legal si normativ: cadrul fiscal, drepturile asupra proprietății, protecția datelor consumatorului;
- aspecte lingvistice si culturale;
- dificultatea de integrare a Internet-ului si a software-ului de comerț electronic cu unele aplicații și baze de date;
- unele produse software de comerț electronic nu se potrivesc cu unele sisteme hardware si sisteme de operare;

- accesul la Internet este încă scump pentru unii potențiali clienți;
- în multe domenii de activitate nu sunt suficienți cumpărători și ofertanți pentru a avea operații profitabile de comerț electronic.

Comerțul electronic în România se afla încă în faza incipientă. Clienții manifestă temeri în ceea ce privește furtul cardurilor de credit, a confidențialității datelor personale, etc. Multe firme nu au adoptat modelul electronic potrivit pentru derularea comerțului lor electronic sau întâmpină dificultăți în integrarea comenzilor și a informațiilor culese online, în activitatea curentă a firmei.

Cu toate acestea, este o certitudine faptul ca numărul clienților magazinelor electronice și a firmelor care adoptă soluțiile comerțului electronic este în creștere. Mulți furnizori de servicii Internet popularizează sistemul de cumpărare online tocmai pentru a induce un plus de încredere și considerație.



La nivelul anului 2015 piața globală de ecommerce B2C se situa în jurul valorii de 1,8 trilioane de dolari, iar până în 2020, la nivel global, se estimează depășirea pragului de 3 trilioane de dolari în cazul pieței ecommerce B2C, iar în cazul B2B, depășirea pragului de 12 trilioane de dolari.

De asemenea, se estimează creșterea numărului celor care fac achiziții online, în prezent dintr-o populație totală de 6.5 miliarde, 3 miliarde au acces la internet. Până în 2020 numărul celor care au acces la internet va depăși pragul de 5 miliarde.

La nivel global, 70% din utilizatorii de internet au făcut cel puțin o achiziție online, procentul urmând să crească în următoarea perioadă, ținând cont de intrarea în activitate a generației născută în primii ani ai secolului 21.

În România, dintr-un estimat de aproximativ 10 milioane de persoane cu acces la internet doar un procent de sub 15% a achiziționat vreun produs sau serviciu online.

În Statele Unite și în țările Europei de Vest este din ce în ce mai evidentă tendința ca livrările să se facă în aceeași zi, existând proiecte pilot pentru livrare cu drone în termen de până la 30 minute.

Dacă în România procentul celor care fac achiziții de pe terminale mobile se situează în jur de 20-25% din total, în țările cu piețe ecommerce importante procentul este dublu.



Observând oportunitatea de creștere a vânzărilor prin platformele online, retailerul german Kaufland, deținut de Schwarz Group, își pregătește intrarea în comerțul electronic începând de anul viitor prin înființarea propriului departament destinat operațiunilor online, scrie Planet Retail citând publicația Lebensmittel Zeitung.

Planurile Kaufland vizează intrarea pe zona comerțului online până cel târziu în 2017. Retailerul a inaugurat primul magazin în România în 2005, iar în prezent a ajuns la o rețea de peste 100 de unități de retail, doua centre logistice și peste 23.000 de angajați. Grupul Kaufland se numără printre cele mai mari companii de retail din Europa, cu peste 1.110 de magazine în șapte țări, în Germania, Cehia, Slovacia, Polonia, Croația, Bulgaria și România.

Kaufland va intra astfel pe o piață în care activează deja retailerii precum Mega Image, Carrefour, Cora sau Metro Cash&Carry, evaluată la circa 200 mil. euro.

Întreaga piață de eCommerce din România, estimată în jurul a 1,2-1,3 miliarde de euro anual, este, se pare, cea mai mică din Uniunea Europeană, fiind depășită și de Bulgaria, conform celui mai recent raport Eurostat.

Pentru a proteja clienții platformelor de comerț online, în februarie 2016, Comisia Europeană a lansat o nouă platformă care le va permite consumatorilor și comercianților să-și rezolve online litigiile având ca obiect produse sau servicii achiziționate pe internet.



Platforma de soluționare online a litigiilor (SOL)

pune la dispoziția consumatorilor și a comercianților o modalitate de a rezolva litigiile legate de cumpărături efectuate pe internet atât din propria țară, cât și din străinătate. Mai exact, litigiile sunt înaintate unor organisme de soluționare alternativă a litigiilor (entități SAL) înregistrate pe platformă. Acestea sunt selectate de statele membre după anumite criterii de calitate și comunicate apoi Comisiei.

Principalele caracteristici ale platformei:

- ✓ Este ușor de utilizat și poate fi accesată de pe toate tipurile de dispozitive. Consumatorii pot completa formularul de reclamație pe site, în trei etape simple.
- ✓ Le oferă utilizatorilor posibilitatea de a parcurge online întreaga procedură de soluționare.
- ✓ Este multilingvă. În plus, include un serviciu de traducere care facilitează rezolvarea litigiilor între părți din țări diferite.

Astfel, consumatorii vor avea mai multă încredere să cumpere pe internet, iar întreprinderile vor fi încurajate să vândă peste hotare, aspecte care vor dezvolta piața digitală unică a Europei.

BIBLIOGRAFIE:

- <http://www.mediafax.ro/economic/evolutia-comertului-online-in-romania-dezbatuta-la-conferinta-gandul-e-commerce>
- <http://www.scrib.com/economie/comert/Comertul-electronic-in-Romania>
- <http://www.business24.ro/internet/comert-online/comertul-online-in-2015-tendinte-si-previziuni>
- <http://www.wall-street.ro/tag/comert-online.html>
- <https://webgate.ec.europa.eu/odr/main/?event=main.home.show&lng=RO>

ACHIZITIILE ONLINE

Stoian Ilinca Maria,
clasa a X-a D

Coordonatori: prof. Hanciuc Nina,
prof. Picu Ana Maria



Astăzi, când apreciez fiecare minut liber, prefer să fac cumpărături prin Internet. Pentru a evita plimbarea de la un magazin la altul, soluția rapidă și comodă este achiziția online. Când mă gândesc la shopping-ul online, am în vedere câteva avantaje cum ar fi : prețul mai redus al produselor, față de cel din magazinele clasice, deoarece este exclus prețul chiriei unui spațiu comercial și salariul oferit vânzătorilor.

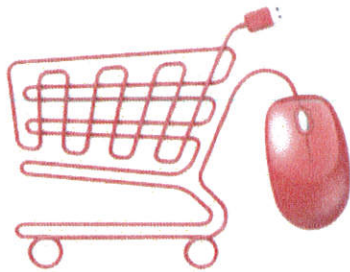


Pe Internet există o varietate mult mai mare de produse, iar prețurile acestora pot fi comparate foarte ușor cu cele de pe alte site-uri, dându-mi posibilitatea să aleg prețul cel mai avantajos. Pe multe site-uri există chiar opțiunea de a păstra produsele în coș mai mult timp, până când decizi să le cumperi.

În materialul de față, îți voi arăta cum să procedezi, dacă decizi să achiziționezi produse online.

Un magazin virtual, magazin online sau magazin electronic (**e-shop**), este un website de comerț electronic destinat vânzării de produse și servicii. Magazinul online reprezintă o platformă pe care sunt adăugate produse. Pe magazinele online complexe utilizatorii pot selecta modalitatea de plată: card de credit, transfer bancar, ramburs și modalitatea de transport: **poștă, curier, avion**.

Majoritatea comercianților mari, corporațiile sau brandurile, își dezvoltă propriile departamente de programare web și își creează magazine virtuale folosind soluții e-commerce avansate. Din această categorie amintim: **Adidas, Puma, Boss, Nike**. Majoritatea magazinelor online oferă discounturi clienților fideli, discounturi care se pot face direct, printr-o reducere de preț sau printr-un cupon procentual (**de exemplu 10% reducere**) sau **numeric (de exemplu -40 lei)**.



Înainte de a cumpăra online informează-te:

- ✓ Profesioniștii care vând produse și servicii online trebuie să-ți ofere anumite **informații esențiale**.
- ✓ Date privind identitatea și modalitățile de contact ale

vânzătorului, caracteristicile esențiale ale produsului sau serviciului, prețul cu toate taxele incluse, modalități de plată și de livrare, dreptul de retragere, garanții și altele.

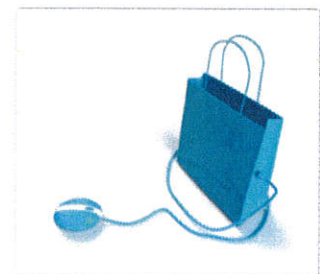
- ✓ Verifică sediul principal al vânzătorului, dacă acesta este în afara UE, este posibil să nu ai aceleași drepturi.
- ✓ Nu te lua după terminația site-ului, aceasta indică statul unde este înregistrat acel site, nu statul unde este înregistrat vânzătorul. De exemplu, un site cu terminația .ro poate aparține unui vânzător din Ungaria sau Polonia.
- ✓ După ce ai transmis o comandă pentru un produs sau serviciu primești o confirmare că acea comandă a ajuns la vânzător, nu însă și faptul că acesta a acceptat-o, deci contractul nu este considerat încheiat.
- ✓ Confirmarea acceptării comenzii poate veni sub forma unui mesaj care detaliază produsele și serviciile achiziționate, contravaloarea acestora, toate celelalte taxe incluse, precum și momentul livrării.
- ✓ **Ai dreptul de a te retrage:** din contract în termen de 14 zile calendaristice (de la momentul livrării pentru produse și de la momentul încheierii contractului pentru servicii), fără a oferi vreo explicație și fără penalități, în afara celor stabilite prin lege.
- ✓ **Ai dreptul să-ți fie rambursată:** întreaga sumă plătită, inclusiv taxele de livrare, dacă acestea au fost incluse în prețul final, în termen de 14 zile calendaristice.



- ✓ Ai grijă că există contracte din care nu te poți retrage.
- ✓ Păstrează o copie a mesajului de retragere din contract și a răspunsului comerciantului.
- ✓ Urmează instrucțiunile profesionistului , fotografiază produsul sau filmează întreg procesul de ambalare pentru a confirma integritatea produsului la momentul expedierii.
- ✓ **Ai dreptul să-ți fie livrat** produsul în termenul afișat pe site sau în cel comunicat prin confirmarea acceptării comenzii. Dacă nu s-a stabilit niciun termen de livrare, atunci produsul trebuie să ajungă la tine în cel mult 30 de zile de la data plasării comenzii.
- ✓ Preferabil e să verifici produsul în prezența curierului, dacă nu e posibil, inspectează-l cât mai curând, fotografiază ambalajul și produsul și informează vânzătorul imediat asupra eventualelor probleme. În același timp, poți trimite o reclamație către compania de curierat.
- ✓ Profesionistul răspunde pentru orice defect care apare până la livrarea produsului, deci va trebui să-ți înlocuiască produsul sau să-ți ramburseze contravaloarea acestuia.

Pentru achizițiile online asigură-te:

1. Folosește conexiunea **3G** a telefonului pentru plata online. Evita să faci cumpărături conectat la o rețea wireless publică ce poate fi interceptată. În caz contrar folosește o soluție de plată dedicată, precum Bitdefender Safepay.
2. Nu divulga codul PIN în locul codului **CVV (Card Verification Value)**. Acesta din urmă este un număr de trei cifre scris pe spatele cardului de credit sau de debit. Majoritatea comercianților online îl solicită pentru a fi siguri că cel care face tranzacția este posesorul real al cardului.



3. Recunoaște și ignora mesajele de phishing. Escrocii atrag utilizatorii cu pagini de shopping false și cupoane de reduceri. Păcălesc cumpărătorii să divulge detalii de card în schimbul unor produse care nu vor ajunge niciodată la ei.

4. Nu cumpăra produse promovate prin emailuri nesolicitate.

5. Alege doar magazine online cu certificate SSL astfel încât să le poți confirma identitatea. O adresă ce începe cu **HTTPS** și un lăcășel indică faptul că ești pe o pagină sigură.



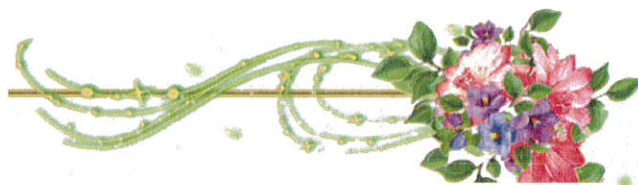
6. Fa cumpărături online de acasă, este riscant să cumperi în timp ce ești pe computerul folosit de alte persoane.



Sistemele pot fi monitorizate prin mecanisme de supraveghere.

7. Reclamele malițioase se blochează cu soluția de securitate, întotdeauna browser-ul trebuie menținut cu această soluție actualizată. Troienii bancari și virușii cu componentă de rootkit sunt amenințări. Aceștia fură informații bancare, monitorizează tranzacțiile sau se autentifică în conturile bancare în timp ce stau ascunși în sistem.





8. Realizeaza o scanare completă a sistemului înainte de a iniția o plată și asigura-te că este **100%** curat.

9. Verifică regulat informațiile financiare în special înainte și după tranzacțiile online, pentru a fi sigur că totul este în regulă.

10. Nu ezita să folosești funcționalități suplimentare în soluția de securitate. Bitdefender Wallet, oferă un management sigur al parolilor și memorează credențialele de autentificare. Pentru tranzacții bancare și shopping privat, poți folosi de asemenea Bitdefender SafePay, o aplicație de desktop gratuită, ce oferă un browser securizat.

11. Când tranzacția este completă și primești în continuare emailuri de la departamentul de suport al magazinului online, cere informații în plus în legătură cu măsurile pretinse de securitate.

12. Protejaza cu parole și cripteaza terminalul mobil. În cazul în care cineva îți fură sau îți găsește telefonul, tableta sau laptopul, asigură-te că îi este imposibil să acceseze informațiile stocate pe ele. De asemenea, criptează -ți datele cu un software dedicat sau – dacă dispozitivul permite – cu opțiunea de criptare disponibilă în setări.

13. Folosește programe anti-furt pentru a putea localiza dispozitivul, pentru a-l bloca sau a șterge datele de la distanță. Fa-ti macar o data cumparaturile online si te vei convinge ca poți plăti sigur și mai rapid.

BIBLIOGRAFIE:

- ✓ <http://greatnews.ro/ghid-13-reguli-pentru-face-cumparaturi-online-siguranta/>
- ✓ <http://www.eccromania.ro/articole teme/achizitiile-online>
- ✓ https://ro.wikipedia.org/wiki/Magazin_virtual





Inovație în
știință și
tehnologie



JOACA POATE DUCE LA TEHNOLOGII NOI PUTEREA ȘTIINTEI ÎN LUMEA MODERNĂ

prof. ing. Melania Monica Cupeș

Incredibil dar adevărat, un tânăr inventator român a uimit lumea prin invențiile sale.

A atras atenția presei creînd o navetă spațială, perfect funcțională, din Lego, dar și o bicicletă cu reacție. **Daily Mail** l-a comparat atunci cu Henri Coandă, impresionați fiind de motorul cu reacție în miniatură. De data asta a construit primul autoturism construit din piese Lego, care este propulsat de un motor care funcționează cu aer comprimat. Tânărul se numește Raul Oaida are vârsta de 20 de ani și locuiește în Deva. Presa internațională a scris mult despre mașina din Lego construită de tânăr iar filmul cu mașina a depășit două milioane de vizualizări You Tube în numai trei zile de la postare. Nu s-a întâmplat de prea multe ori ca toată presa internațională de la BB, până la USA Today și de la presa australiană până la cea chineză, să scrie atât de mult despre invenția unui român. Tânărului i s-au luat numeroase interviuri inclusiv pentru Hot News.ro în care povestește cum a construit singur mașina într-un atelier pe care și l-a amenajat singur în Deva, a povestit despre motor și despre drumul anevoios al mașinii către Australia.

Raul Oaida povestește că s-a apucat de construcția mașinii în vara anului 2012. Construcția a durat 18 luni, timp în care a strâns multe piese Lego, ținând legătura direct cu Lego Danemarca. A schimbat numeroase E-mail-uri cu directorii de acolo avînd acces la depozitul companiei deoarece nu a cumpărat seturile convenționale de piese pentru construcția avioanelor și a mașinuțelor mici. Tânărul a cumpărat câte 5.000 de bucați dintr-o piesă, 20.000 de bucați din alt tip de piesă și tot așa în funcție de nevoi.

Finanțarea a obținut-o folosind crowdfunding-ul, un simplu mesaj pe Twitter, mesajul fiind de genul "Cine vrea să dea o mie de dolari pe care să nu-i mai vadă niciodată" și 40 de oameni au dat bani. A fost ajutat de australianul Steve Sammartino, care i-a finanțat lui Raul Oaida primul proiect. De data aceasta l-a ajutat să strângă bani de la alți australieni. Proiectul a costat 60.000 de dolari [conform The Verge]. Pentru strîngerea banilor australianul a avut un prospect dar nu a dat detalii, ci doar a informat investitorii că este ceva foarte tare și că este din cărămizi LEGO, iar celor care se hotărâu să investească le dădea detalii amănunțite la telefon în convorbiri private. Informațiile nu au fost postate pe internet, pentru că s-a vrut ca această invenție să se țină secretă ca nu cumva să le-o ia alții înalte.

Intreaga mașină a fost asamblată în România și apoi trimisă în Australia, în Melbourne, la Steve Sammartino expert în marketing și suținătorul proiectului, unde a fost încercată. Într-un interviu acordat pentru ABC News 24, Sammartino spune că românul "este un geniu tehnic". "El a realizat proiectul, a construit motorul, de fapt a construit mașina. El este creierul din spatele proiectului și chiar este capabil de orice. Vehiculul este construit aproape în întregime din piese LEGO. Singurele componente "non Lego" sunt cele patru bare portante, roțile, șasiul și rulmenții.





Motorul este construit în întregime din piese standard Lego, are 256 de pistoane care sunt alimentate cu aer comprimat, are o butelie care pompează aer în motor la temperatura camerei. Chiar dacă turația este mare, undeva pe la 1700/minut maxim, el nu se încălzește fiindcă, desi exista frecare, aerul respectiv este stocat sub presiune, și când eliberezi un vas sub presiune, absoarbe căldura. Practic se răcește, este singurul motor care se răcește în timp ce funcționează și conține peste 100.000 de piese LEGO. Acesta este compus din 64 de motoare în linie, cu 4 cilindrii, care sunt asamblate într-un motor mai mare. Această soluție tehnică a fost inventată în anul 1972 de un australian pe nume Ralph Sarich și prezintă avantajul că, nu există nicio zonă interioară de contact la viteze mari între componentele motorului, spre deosebire de alte motoare rotative, cum este cazul motorului Wankel. Astfel, nu există uzură la nivelul muchiilor componentelor interioare, însă este dificilă sigilarea camerelor de combustie. El funcționează pe aer comprimat

Tot din astfel de "cărămizi" au fost fabricate volanul, scaunele și toate componentele mecanice.





Despre scaunele mașinii, inițiatorul proiectului spune că sunt probabil cele mai incomode din istoria automobilelor”.] Intr-un interviu dat de Raul Oaida reporterului Vlad Barza[Ziarul Hunedoreanului], acesta povesteste că, a trebuit să construiască un atelier special pentru construcția mașinii, el fiind totodată și ”proiectant, inginer, sudor, strungar, măturator-șef și toate celelalte”. Mașina cântărește după spusele inventatorului jumătate de tonă și a trebuit să construiască diferite dispozitive și scripeți, pentru mutarea părților componente. Raul Oaida a preferat să lucreze singur la construcția mașinii, pentru ca proiectul său să rămână secret până la finalizare.

Drumul mașinii către Australia a durat o săptămână. Mașina a fost trimisă de la Deva la Budapesta cu mașina iar de la Budapesta în Doha(Qatar) cu un avion cargo și cu altul până la Melbourne(Australia). Au fost folosite macarale, stivuitoare e.t.c. ea fiind scoasă din avion pe bucăți, masina fiind foarte fragilă, și reasamblată. Reasamblarea a durat două săptămâni

Noul proiect al hunedoreanului se pare ca va fi în domeniul hardwer, lucrurilor legate de gadget-uri hardwer.

BIBLIOGRAFIE

1. totb.ro/masina-din-lego-cu-motor-care-merge-pe-aer-construita-de....;20dec.2013
2. www.digi24.ro
3. www.agerpres.ro;19ian.2014
4. www.evz.ro;21dec.2013
5. www.220ro.com<Filme>Documentare,Science&Tech.;19dec.2013





PROIECTUL "CAPITAL FILLES" – UN SUCCES

prof. Ana Maria Picu

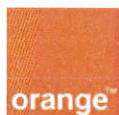
În anul școlar 2015-2016 a continuat în liceul nostru programul "Capital Filles", care are ca obiective: favorizarea apropierii dintre lumea educației și lumea afacerilor pentru un mai bun schimb de informații; promovarea accesului egal la sectoarele de activități și ocupațiile viitorului pentru tinere, cu prioritate pentru cele care provin din medii economice modeste; susținerea acestora în domeniile de studiu alese care conduc în special la calificări în ocupații tehnice și industriale, considerate tradițional masculine.

La sfârșitul lunii octombrie, a avut loc o primă întâlnire între cele 30 de eleve ale claselor a XII-a și mentorii repartizați în cadrul proiectului, prilej de a face cunoștință, de a schimba impresii legate de acest program și de a proiecta colaborarea ulterioară. A urmat o perioadă în care elevele noastre au ținut legătura cu mentorii și au participat la diferite activități în cadrul companiilor partenere: Orange, Atos, L'Oreal, Alcatel-Lucent.

Alcatel-Lucent



Atos L'ORÉAL



ENGIE



În luna februarie a avut loc un workshop la care au participat eleve din clasele a IX-a, a X-a și a XI-a, în cadrul căruia au fost prezentate obiectivele acestui program cu scopul de a-l face cunoscut și de a le informa că toate meseriile le sunt deschise indiferent de originea lor socială, culturală sau economică. Astfel, datorită consecvenței și seriozității elevelor noastre și a succesului de care s-a bucurat acest program în rândul participantelor s-a hotărât continuarea proiectului și în anul școlar următor 2016-2017.



BOOKLAND EVOLUTION

Prof.Simona Popescu

BOOKLAND Evolution este un proiect care încurajează tinerii să – și descopere vocația, să acumuleze experiențe, să întâlnească profesioniști din diverse domenii și să învețe lucruri noi. Tinerii sunt ajutați în alegeri potrivite pe plan profesional și personal, în scopul modelării viitorului. Accentul este pus pe dezvoltarea personală, motivând tinerii să devină independenți, responsabili și comunicativi.

În perioada 07 – 11. 03. 2016, cadre didactice însoțite de elevi din unitatea noastră școlară au participat la conferințele organizate de către BOOKLAND Evolution, la Facultatea de Marketing – Aula Magna, ASE – București. În cadrul fiecărei conferințe, au fost prezenți un număr de 3 - 4 speakeri. Elevii au participat activ la workshop-urile organizate, câștigând numeroase premii acordate de sponsori.

La tombola organizată, a fost câștigat un loc în tabăra culturală de la Predeluț – Bran din perioada 21 – 28 august 2016.





ANTOCIANII

prof. Mioara Prundeanu

Coloranți vegetali cu o largă răspândire, antocianii sunt responsabili de culoarea albastră, violet, portocalie și roșie a multor flori, fructe și legume. Utilizarea lor în calitate de coloranți alimentari este atestată încă din Antichitate. Romanii foloseau fructe închise la culoare pentru a intensifica nuanța vinurilor. Mai târziu, într-o altă parte a lumii, indienii americani preparau cu ajutorul merișoarelor un aliment conservat pe bază de carne, pe care îl luau cu ei în timpul călătoriilor lungi. Antocianii din compoziția fructelor confereau acestuia o culoare și o aromă plăcute și-i asigurau, totodată, o valoare acidă a pH-ului pentru a împiedica dezvoltarea microorganismelor.

Antocianii (E 163), se găsesc în fructele și legumele de culoare roșie, precum:



Cireșele



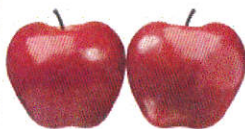
Perele roșii



Merișoarele



Pepenele roșu



Merele roșii



Portocalele roșii



Strugurii roșii



Grapefruit roz



Rodiile



Zmeura



Căpșuni



Tomatele



Ridichii



Varza roșie

Ceapa roșie



Ardei roșii, Gogoșari



Sfecla roșie



Consumând fructe și legume roșii veți avea:

- o inimă sănătoasă
- memorie bună
- risc scăzut pentru cancer.





NE HRANIM SANATOS ,CRESTEM SANATOS

Totoi Nela Denisa, clasa a IX-a D

Energia noastră principală, primară, cea care ne permite să ne mișcăm, să învățăm, cea care ne ajută să creștem și care ne vindecă, o obținem, înainte de toate, din hrană.

A te hrăni în mod natural

Dacă a mânca sănătos implică să asigurăm corpului tău un aport caloric suficient și regulat, aceasta înseamnă și să te hrănești natural. Sănătatea se întreține mai ușor cu legume și fructe proaspete decât cu legume conservate, cel mai adesea excesiv de sărate, și cu fructe la cutie prea dulci. În materie de gust, natura are un avantaj net asupra oricărui procedeu industrial!

Atunci când nu este anotimpul anumitor fructe sau legume, cel mai sănătos este să consumăm legume și fructe congelate; acestea au calități mai apropiate de produsele naturale, întrucât nu au suferit nici o prelucrare termică și au păstrat în ele un maximum de vitamine.

Fructele și legumele, fiind foarte bogate în vitamine și în fibre, ar trebui să dețină un loc mult mai important decât cel pe care îl acordăm de obicei acestora în alimentația noastră. Dieteticienii ne recomandă să mâncăm fructe și legume de cinci până la zece ori pe zi. Este extrem de mult! - veți spune. Puteți să beți suc de fructe și de legume (sucurile proaspete preparate acasă ne oferă un maximum de energie), faceți supe și salate din legume. Atunci când facem totul noi înșine, avem nu numai avantajul de a ști întotdeauna exact ce mâncăm, dar păstrăm și controlul exclusiv asupra alimentației noastre.

Produsele din comerț conțin de cele mai multe ori ingrediente nerecomandate pentru sănătate: zahăr, sare, grăsimi și un număr mare de coloranți și de aditivi de toate genurile, obținuți pe cale sintetică. Acestea sunt cauza producerii unui mare număr de boli, precum diabetul, afecțiunile cardiovasculare și cancerul. De exemplu, nitriții din mezeluri - mai ales din renumiții hot dog - sunt recunoscuți drept cancerigeni.

Atunci când acordăm un mare interes sănătății noastre trebuie să reducem cât mai mult posibil consumul acestor produse prelucrate. Carne roșie în fiecare zi la mese, nu este o idee chiar bună. Mâncăți mai degrabă carne de curcan, de pui, ouă, tofu, branză, legume etc.





În general, atunci când avem grija să rămănem cât mai aproape de natură, riscăm mai puțin să facem o opțiune proastă; ne îndepărtăm de tot ceea ce este prelucrat, albit, rafinat, oferindu-ne astfel o porție de sănătate. Să alegem orezul integral, nu cel alb, cerealele întregi, neprelucrate, nu cele transformate, colorate, îndulcite și lipsite de orice (sau aproape orice) valoare nutritivă. Același lucru ar trebui să se întâmple și în cazul făinii, al pastelor și produselor de panificație. Acum nu mai este nevoie să alergăm prin micile piețe cu alimente naturale pentru a găsi aceste produse sănătoase; ele au pătruns și în marile piețe alimentare.

Nu puteți rezista la orice este crocant, la prăjiturele, la biscuiți, la înghețată și la băuturile carbogazoase care vă fac cu ochiul din fundul cămării sau al frigiderului? Nu mai cumparați! Investiți suma (enormă, veți vedea) pe care o acordați acestor calorii goale, care nu fac decât să vă îngroașe arterele și talia, în acele extraordinare fructe a căror plăcere v-ați refuzat-o până acum. Cumparați-vă un ananas bun, un mango, zmeură, cireșe. Nu veți suferi mult timp, ci vă veți simți la fel de satisfăcut.

O alimentație variată

Unul dintre secretele alimentației sănătoase constă în alegerea unor alimente variate. Dacă tot timpul anului nu mâncăm decât carne de vită și cartofi, ne privăm de un mare număr de elemente nutritive și de vitamine. În schimb, dacă ne facem zilnic un meniu variat, incluzând toate elementele pe care ni le oferă natura, vom beneficia, din partea fiecărui aliment, de un maximum de calități și de proprietăți. Este la fel de important să ne gândim să includem în fiecare zi - chiar la fiecare masă - cele patru mari grupe alimentare. Aceasta este cea mai bună modalitate de a se evita carențele, care s-ar putea transforma în adevărate boli.

Persoanele care nu beau suficient lapte, de exemplu, se expun la osteoporoză. Întrucât această boală apare mai ales la femei, ele ar trebui să acorde o atenție deosebită consumului de calciu. Dacă nu vă place laptele, consumați iaurt, brânză, tzatziki etc., dar aveți grijă să alegeți aceste produse cu cât mai puține grăsimi. Laptele cu 3,25% grăsime este indicat doar pentru bebeluși și pentru femeile însărcinate!





SCHIUL DE TURA

prof. Ion Dumitrașcu



Schiul de tură - reprezintă o formă de ski off-piste care presupune deplasarea pe schiuri atât în urcare cât și în coborâre, folosind propria forță a schiorului, spre deosebire de schiul alpin care folosește mijloace mecanizate pentru urcare.

Înclinația pantei poate varia de la plat până la foarte abrupt, diferența majoră față de schiul alpin fiind posibilitatea de mișcare liberă a călcâielor schiorului, pentru a permite o cât mai mare naturaleză și confort a mișcării timpul

ascensiunii unui versant înclinat. Schiul de tură necesită o foarte bună pregătire fizică și mentală, cât și buna cunoaștere a muntelui în anotimpul alb. De multe ori acesta implică navigarea și găsirea de rute în zone cu potențial de avalanșă. Este de o reală importanță ca echipa să aibă experiență în citirea zăpezii, să cunoască tehnicile de salvare în condiții de iarnă. Ideal ar fi ca fiecare membru al echipei să posede dispozitiv tip Peeps pentru detectarea victimei îngropate de avalanșă, sondă și lopată și să fie instruiți în folosirea acestora. Ascensiunea pe schiuri a unei pante înclinate presupune aderența schiului la zăpadă, ceea ce se traduce prin faptul că în momentul încărcării, acesta alunecă numai în față, nu și în spate. Schiurile de tură dedicate aveau gravat pe talpă un tipar asemănător solzilor de pește, care le permitea aderența la zăpadă. Schiurile de tură actuale folosesc însă pentru aderența la urcare **pieile de focă**, care sunt de fapt fâșii de material textil ale cărui fibre au o inserție oblică, care le permite alunecarea unidirecțională.

Echipamentul - principala caracteristică a echipamentului folosit în schiul de tură este posibilitatea de a elibera călcâiul pentru a favoriza deplasarea pe teren drept sau înclinat. În funcție de tipurile de schiuri și legături folosite, cât și de evoluția lor de-a lungul timpului, putem delimita mai multe clase:

1. Nordic - legăturile folosite la acest tip de schi lasă călcâiele relativ libere tot timpul, schiorul neavând posibilitatea de a comuta între modul de urcare și coborâre

Schiul nordic tradițional - reprezintă schiul cel mai simplu și cel mai ușor, foarte îngust, fără canturi, ideal pentru piste preparate și de înclinație mică, se folosește cu clăpar tip gheată. Pe talpa schiului există niște buzunare speciale unde se aplică două tipuri de ceară - unul lipicios, sub picior, pentru a conferi aderență la urcare, și altul alunecos, pe baza schiului în față și în spatele piciorului pentru alunecare la vale.



Schiul nordic backcountry - reprezintă soluția de mijloc, situat undeva între nordicul tradițional și telemark. Lățimea schiului la capăt variază undeva între 70 și 90 mm, iar în mijloc între 60 și 65 mm. Legăturile sunt mai late, permițând o mult mai bună stabilitate și transfer al energiei între clăpar și schi.

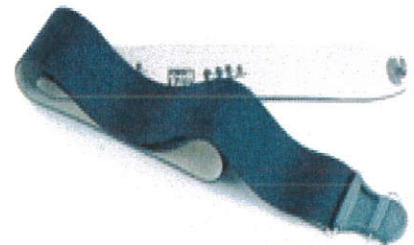
Telemark-ul - echipamentul este mai greoi, recomandat pentru teren accidentat și coborâri foarte abrupte. Schiurile sunt aproape identice cu cele de alpin - greoaie, late, cu canturi metalice. Clăparii de telemark au și ei capacitatea de flexare, dar sunt mai greoi și oferă mai mult suport decât orice clăpar nordic.



Fig.1



Fig.2



După cum observăm în imaginile alăturate Fig.1-legătura cu chingă și Fig.2 pielea de focă care se lipește pe tălpile schiurilor de tură pentru a facilita aderența sau alunecarea.

2. Alpin *Schiul de tură alpin* - special conceput pentru teren abrupt cu coborâri dificile, reprezintă la ora actuală cel mai folosit echipament de tură deoarece oferă un bun compromis - avantajul schiurilor usoare și a legaturilor flexibile la urcare, cât și posibilitatea de blocare a clăparului în legătura pentru coborâre. Majoritatea legăturilor sunt dotate cu sistemul de declașare DIN, la fel ca și cele de ski alpin, fiind deci foarte sigure la coborâre.

Clăparii sunt speciali, fiind de fapt un hibrid între căparii din skiul alpin și bocancii tehnici din alpinism, fiind îndeajuns de flexibili pentru a oferi confort la urcare, însă oferind și un suport foarte bun al piciorului la coborâre. Talpa clăparului este de asemenea compatibilă cu colțarii, permițând aplicarea acestora pentru urcarea pantelor înghețate de înclinație mare.

Schiul de tură alpin modificat - reprezintă de fapt echipament de schi alpin, cu mențiunea că acesta poate fi folosit și pentru tură prin inserția unei legături care permite eliberarea călcâiului în cazul urcării unei pante înclinate. Dezavantajul este că acest tip de echipament este destul de greoi și rigid, devenind foarte incomod în traversee lungi și urcări de pantă.

Schi-alpinismul - sport care combină tehnica schiului de tură cu cea a alpinismului. Scopul sportivului este de obicei ascensiunea unui vârf pe o rută tehnică, alternând porțiunile care pot fi urcate, respectiv coborâte pe schiurile de tură cu cele foarte tehnice care necesită folosirea echipamentului specific alpinismului de iarnă (colțari, pioleți, corzi). Trecerea acestor secțiuni dificile se face de obicei cu schiurile atașate pe rucsac, urmând ca apoi acestea să fie din nou folosite pentru deplasare.

Echipamentul - specific schiului de tură, clăparii au talpă vibram, compatibilă cu colțarii, la care se adaugă echipamentul de alpinism (cască, ham, corzi, piolet, colțari, etc). De asemenea este necesar ca sportivii să posede echipament de salvare - transeveire tip Peeps, sondă, lopată și să fie instruiți în folosirea eficientă a acestora.

Primele competiții de schi-alpinism au apărut încă din anii 20', în prezent Uniunea Internațională a Asociațiilor de Alpinism (UIAA) făcând demersurile necesare pentru



introducerea acestui sport la Jocurile Olimpice, începând din anul 2018.



Bogdănescu Elisabeta, clasa a IX a D

Dacă nu ar exista

Dacă nu ar exista iubirea
Nu ar exista omul
Nu ar exista sentimente
S-ar sfârșii totul
Dacă nu ar exista iubirea
Nu ar exista florile
Și nefiind flori
Nu ar exista parfumul vieții.



Dragostea

Gândul din adâncul ființei mele
Îmi trimite o rază de speranță
Și iată-mă strângând în brațe
Dulcele vis de dragoste
Secundele trec tulburați fiind
De ecoul lunii, de strălucirea stelelor
Între vis și împlinire
Între lacrimă și speranță
Între noi, e spațiul
În care miroase a suflet
A dorință, a cuvânt.

Mi-e dor

Mi-e dor de tine
De zâmbetul tău
De privirea ta
De vocea ta mi-e dor
De-ar fi să vii
Să fi aici cu mine
Să-ți aud glasul
Să-ți citesc gândul
Buzelor mele
Le este dor de numele
De șoapta și de sărutul tău
Sufletul meu e însetat
Mi-e dor de tine.





FIRMA DE EXERCITIU

Tănase Maria, clasa a X –a B
Prof.coord F.E., Pavil Daniela Paula

FIRMA DE EXERCITIU reprezintă o metodă de predare inovatoare, orientată spre practică- modelul unei întreprinderi în care activitățile derulate de o firmă reală devin transparente pentru procesul de învățare. În această lume de afaceri simulată, cu parteneri naționali și internaționali reali, se promovează calificări-cheie precum lucrul în echipă, motivația de a lucra, flexibilitatea și rezistența la stres, dorința de a lua decizii, competente privind rezolvarea conflictelor și mai ales sensibilitatea interculturală.

În perioada 25 – 27 Martie 2016, elevii noștri au participat cu F.E.ESKENDA COLLECTION S.R.L și F.E.RO.DELTA S.R.L la concursul Târgul Interjudețean al Firmelor de Exercițiu “Pregătim viitori antreprenori” – Sibiu - Ediția a I –a, unde au obținut :

F.E.ESKENDA COLLECTION S.R.L

Diploma de participare

- **Mențiune I – Cel mai bun negociator**
- **Mențiune I – Cel mai bun spot**
- **Mențiune I – Cea mai buna prezentare PPT**
- **Mențiune II – Cel mai bun stand**

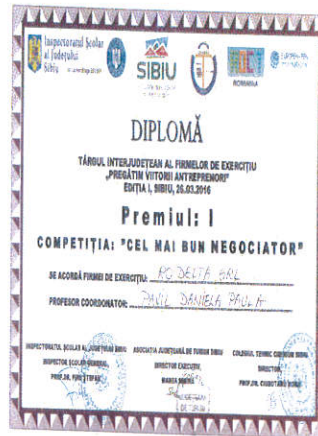


F.E.RO.DELTA S.R.L

Diploma de participare



Premiul I – Cel mai bun negociator



Premiul III – Cea mai profesionistă echipă



"... ..a fost o experiență unică, ne-a învățat cum să expunem ofertele firmei și cum să facem tranzacții cu alte firme.... a fost un concurs în care mai multe firme au arătat cu ce se ocupă, și cu siguranță acest târg al firmelor de exercițiu ne va ajuta în viață".

Premiul II – Cel mai bun stand



LA FILM!

Lipan Daniel, clasa a X- a C
Coordonator: prof. ing. Cătălina Chitulescu



Astăzi, 21 martie 2016, am vizionat împreună filmul “La Vie en Grand”. Acesta este al patrulea film din cele 5, care fac parte din programul “Filme pentru liceeni”, ce încearcă să promoveze educația socială prin film. Adama este un adolescent de 14 ani. El locuiește cu mama lui într-un apartament mic de două camere din suburbiile pariziene. Nu este un elev eminent deși are potențial mare. Împreună cu Mamadou, un prieten mai tânăr decât el, Adama încearcă să schimbe traiectoria vieții lor de până acum, implicându-se în traficul de droguri din cartier. Totodată începe să se implice mai mult din punct de vedere educational și sa-și dorească să-și schimbe condiția socială. Astfel cu banii pe care îi câștigă încearcă să-i ușureze viața mamei lui, le ia cadouri fratilor , îi donează anonim în vederea unei excursii in Anglia cu colegii de clasă. Ajunge să ia chiar note de 10 prin propriile forțe. Renunță la traficul de droguri dându-și seama cât de periculos este. Dirigintele lui se implică activ in viața lui Adame înscriindu-l la un liceu cu internat pentru a-și putea continua studiile. Un film care te va face să analizezi comportamentul lui Adama și să încerci să-l înțelegi.

Discuțiile care au avut după film au adus in prim plan nevoia noastră de a interacționa mai mult cu profesorul de la catedra, de a nu-l mai percepe ca pe un “robot” care vine să predea și atât.





OFERTA EDUCAȚIONALĂ 2016-2017

Liceu profil TEHNIC – curs de zi Clasa a IX-a

- Tehnician proiectant CAD - 28 locuri
- Tehnician mecanic pentru întreținere și reparații - 28 locuri

Liceu profil SERVICII – curs de zi Clasa a IX-a

- Tehnician în activități economice - 28 locuri
- Tehnician în administrație - 28 locuri

Liceu profil TEHNIC – curs seral Clasa a IX-a

- Tehnician mecanic pentru întreținere și reparații - 28 locuri

Învățământ profesional cu durata de 3 ani – curs de zi Clasa a IX-a

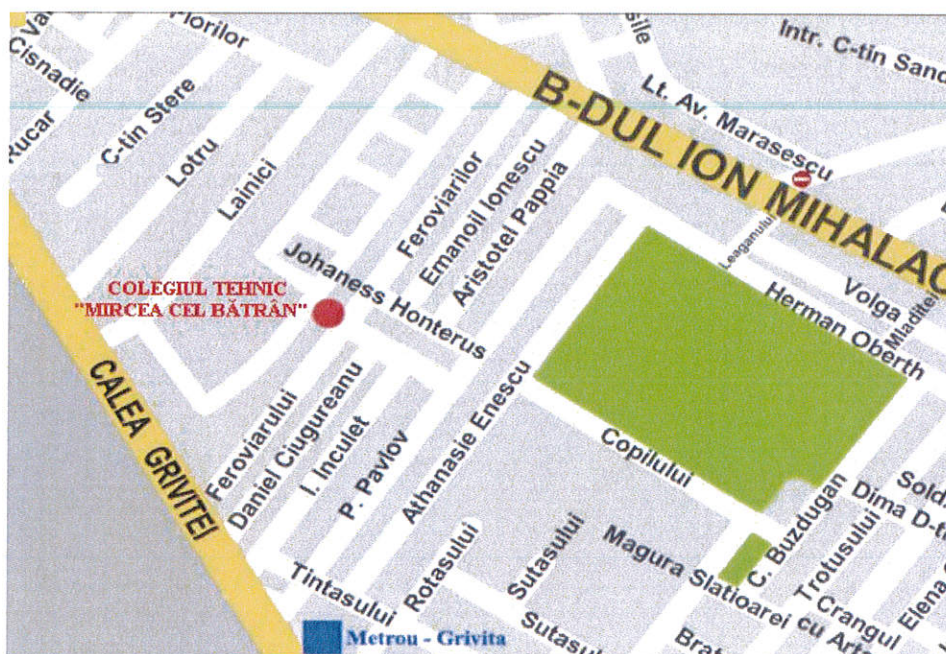
- Mecanic auto - 28 locuri
- Tinichigiu – vopsitor auto - 28 locuri
- Receptor – distribuitor - 28 locuri

Școala postliceală - curs de zi

- Tehnician cadastru funciar – topograf - 30 locuri

Școala de maiștri – curs seral

- Maistru mecanic mașini și utilaje pentru construcții - 30 locuri



Adresa:
Str. Feroviarilor nr. 37, Sector 1, București
Email: grscccf@yahoo.com

<http://ctmcb.licee.edu.ro>
Tel: +4021/224.23.76
Fax: +4021/224.19.55



ISSN 2069 - 5683



ISSN 2069 - 5683