

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2020-2021

Anul de studiu III / Semestrul I

Legendă:

-scris cu negru - formatul standard al fișei disciplinei (conform OM 5703/2011, Anexa 3: 31-33).

-scris cu albastru - sugestii operaționale pentru elaborarea fișei.

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Marketing
1.5. Ciclu de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Marketing/ 243103 Specialist în marketing, 243104 Manger de produs

* pentru a specifica aspectele legate de calificare, vor fi trecute codurile COR și/sau denumirile profesiilor cărora se adresează programul de studii (conform mențiunilor din Planul de învățământ).

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Concurență și prețuri			2.2. Cod disciplină	MK 324		
2.3. Titularul activității de curs	Dobra Iulian Bogdan						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Dobra Iulian Bogdan						
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	C	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					17
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					9
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					5
Tutoriat					
Examinări					2
Alte activități					

3.7 Total ore studiu individual	33
3.9 Total ore pe semestru	75
3.10 Numărul de credite**	3

* 3.9. = 3.4. + 3.7.; numărul total de ore pe semestru trebuie calculat în funcție de nr. de credite (3.9.) și de volumul de muncă aferent unui credit (1 credit = 25 ore conform Ghidului de aplicare a ECTS).

** 3.10. = numărul de credite prevăzut a fi atribuit disciplinei prin planul de învățământ.

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- Sala dotată cu videoproiector/tablă
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	- Sala dotată cu tablă, - Studenții trebuie să utilizeze unitățile de lucru pentru finalizarea aplicațiilor practice –investigații ale Directoratului General pentru Concurență, Comisia Europeană.

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing; C3. Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul său; C4. Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing; C6. Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației.
Competențe transversale	CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei; CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare. CT4 Formarea unui comportament bazat pe managementul eficient al tuturor resurselor.

7. **Obiectivele disciplinei** (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Însușirea cunoștințelor necesare pentru politica în domeniul concurenței, realizarea unor analize privind modul de formare a prețului, respectiv, fundamentarea unor prețuri în cadrul entităților economice.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<p><i>-Cunoașterea specificului cercetării educaționale și a principalelor metode utilizate în disciplina concurență și prețuri;</i></p> <p><i>-Formarea abilităților cu privire la modul în care sunt aplicate și gestionate Politicile în domeniul concurenței (.i.e. PDC) în UE și România;</i></p> <p><i>- Formarea abilităților de proiectare și realizare a unui preț de cost pentru anumite produse și servicii;</i></p> <p><i>-Formarea capacităților și atitudinilor de investigare a prețurilor pentru produsele noi;</i></p> <p><i>-Formarea abilităților pentru calculul indicatorilor sistemului informațional al prețurilor.</i></p>

8. **Conținuturi***

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. POLITICA ÎN DOMENIUL CONCURENȚEI ÎN ROMÂNIA.	<i>Prelegere, conversație</i>	2 ore
2. POLITICA ÎN DOMENIUL CONCURENȚEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.	<i>Prelegere, exemplificare, studiu de caz</i>	4 ore
3. CONCURENȚA ȘI ROLUL ACESTEIA ÎN FORMAREA PREȚURILOR.	<i>Prelegere, exemplificare</i>	2 ore
4. INTERVENȚIA STATULUI ÎN MECANISMUL PREȚURILOR.	<i>Prelegere, exemplificare</i>	2 ore
5. CONȚINUTUL ECONOMIC, FELUL ȘI FUNCȚIILE PREȚULUI.	<i>Prelegere, conversație</i>	2 ore
6. ELEMENTELE DE FUNDAMENTARE A PROPUNERILOR DE PREȚ.	<i>Prelegere, exemplificare, studiu de caz</i>	4 ore
7. MECANISMUL FORMĂRII PREȚURILOR.	<i>Prelegere, studiu de caz</i>	4 ore
8. METODE FUNDAMENTARE A PREȚURILOR, DE OFERTĂ ALE PRODUCĂTORILOR.	<i>Prelegere, studiu de caz</i>	4 ore
9. PREȚUL PRODUSELOR IMPORTATE ȘI EXPORTATE.	<i>Prelegere, exemplificare</i>	2 ore
10. PREȚURILE REGLEMENTATE ÎN ROMÂNIA	<i>Prelegere, exemplificare</i>	2 ore

Bibliografie:

1. Banc, P. - Prețuri și tarife, Seria Didactică, Alba Iulia, 2003;
2. Beju, V. - Prețuri, Editura Economică, București, 2000;
3. Burja, V. -Economie Politică. Structuri fundamentale, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2003;
4. Carstensen, P., C. și Farmer S., B. - Competition policy and merger analysis in deregulated and newly competitive industries, Editura Edward Elgar Publishing, Glos, UK, 2008;
5. Dobra I., B. - Concurență și prețuri. Note de curs – format electronic (disponibil în Biblioteca Universității), 2019;
6. Dobra, I., B. – Concurență și prețuri. Manualul studentului, Departamentul IDFR, Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019
7. Drăgan, G. ș.a. - Economia Uniunii Europene, Editura Luceafărul, Bucureștii, 2002;
8. Friedman, M.. - Price theory, Editura Transaction Publishers, The State University of New Jersey, USA, 2007;
9. Frois, G. A. - Economie politică, Ediția a II-a, Editura Humanitas, București, 1998;
10. Hada, T. - Prețuri și tarife, Seria Didactică, Alba Iulia, 2002;
11. Hirshleifer, J., ș.a.. - Price Theory and Applications: Decisions, Markets, and Information, Cambridge University Press; 7 edition, 2005;
12. Landsburg ,S., E. - Price Theory & Applications, Ediția a VIII-a, Editura South Western Cengage Learnig, Mason, Ohio, USA, 2010;
13. Marin, D. - Prețuri și concurență, Editura Economică, București, 2000;
14. Motta, M. -Competition Policy. Theory and practice, Cambridge Univeristy Press, New York, SUA, 2007
15. Moșteanu, T., ș.a - Prețuri și concurență, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2000;
16. Moșteanu, T., ș.a - Prețuri și tarife, Culegere de lucrări aplicative și studii de caz, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994;
17. Pelkmans J. - European Integration. Methods and Economic Analysis, Netherlands Open University, Pearson Education, Second edition, 2001;
18. Pascal I., ș.a. Supervizori: Ciobanu Dordea A., Tănăsescu E., S. - Politica în domeniul concurenței, Campanie de informare a funcționarilor publici privind acquisului comunitar, CRJ, 2002;
19. Rodriguez, A. E. și Menon A. - The limits of competition policy: the shortcomings of antitrust in developing and reforming economies Vol. 43 din International competition law series, Editura Kluwer Law International, The Netherlands, 2010;

20. Smith, T., J. - Pricing Strategy: Setting Price Levels, Managing Price Discounts, & Establishing Price Structures, Cengage Learning, Stamford, Connecticut, U.S.A., 2011;
21. Anderson, C. - Free: The Future of a Radical Price, Hyperion Books, New York City, U.S.A., 2009;
22. Landsburg, S. - Price Theory and Applications, 8th Edition, Cengage Learning, Stamford, Connecticut, U.S.A., 2010;
23. *** -Legea concurenței nr. 21/1996 (MO Nr. 88/ 30.04.1996) cu modificările și completările ulterioare;
24. *** -Regulament privind ajutorul de stat regional și ajutorul pentru întreprinderile mici și mijlocii (MO nr.470/2 iulie 2002) cu modificările și completările ulterioare;
- 25.***-Report on Competition Policy, European Commission, 2008 – 2015
http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/.

8.2. Seminar-laborator		
1. Bazele politicii concurenței în România. Situația prezentă. Evoluții în domeniul antitrust. Evoluții în domeniul ajutorului de stat.	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	2 ore
2. <i>Principalele reglementări ale politicii în domeniul concurenței. Politica în domeniul cartelurilor și a altor practici restrictive. Politica anti monopol. Interdicția abuzului de poziție dominantă și controlul concentrărilor. Controlul intervențiilor publice care pot deforma concurența între firme. Reforma politicii în domeniul concurenței.</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	4 ore
3. <i>Delimitări conceptuale privind concurența. Practicile anticoncurențiale, înțelegeri, decizii și practici concertate, folosirea în mod abuziv a poziției dominante, concentrările economice.</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	4 ore
4. <i>Coordonatele politicii în domeniul prețurilor, modalități și instrumente de intervenție în mecanismul prețurilor, intervenția statului în protecția concurenței economice, intervenția statului în menținerea unui mediu concurențial normal, necesitatea protecției consumatorilor față de practicile anticoncurențiale, transparența pieței, consiliul concurenței, metode de stabilire a prețurilor în funcție de prețurile concurenților.</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	6 ore
5. <i>Conținutul economic, felul și funcțiile prețului -definiții, aspecte conceptuale, sistemul de preturi și tarife. Valoarea de întrebuintare a produselor, factor important în formularea propunerii de preturi; Costurile de producție, componentă de bază a prețului de ofertă; Dimensionarea profitului cuprins în structura prețului.</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	4 ore
6. <i>Formarea liberă a prețurilor, Elasticitatea cererii în funcție de venituri și preturi. Principii de bază în fundamentarea prețurilor la produsele noi, Corelarea prețurilor și caracteristicile produsului etalon. Fundamentarea prețurilor de ofertă prin corelare pe baza costurilor de producție.</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	4 ore
7. <i>Prețul produselor importate și exportate. Prețurile reglementate în România -energie electrică, servicii de telefonie, gaze naturale</i>	Prelegere, conversație, exemplificare, studii de caz	4 ore

Bibliografie

- identică cu cea menționată pentru orele de curs
- orice altă sursă bibliografică care răspunde tematicii de seminar.

** temele de curs și seminar/laborator trebuie să acopere în întregime obiectivele specifice formulate la secțiunea 7.2.*

** temele abordate la curs și cele de la seminar pot fi proiectate atât în relație de complementaritate, cât și/sau în relație de aprofundare a tematicii.*

** este recomandabil ca elaborarea fișei disciplinei să fie făcută în echipă de către titularul de curs și cel de seminar/laborator, eventual de către toți titularii aceleiași discipline, acolo unde mai multe persoane predau aceeași disciplină.*

2 Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- *Conținuturile disciplinei corespund cu reglementările financiar-contabile, legislației în vigoare cu privire la politicile în domeniul concurenței și răspund nevoilor practice de fundamentare și stabilire a prețurilor la nivelul firmelor. Ele contribuie la formarea de capacități operaționale specifice solicitate de mediu economic al entităților. deprinderile practice dobândite prin parcursul disciplinei creează premisele utilizării adecvate a informațiilor contabile și de marketing pentru fundamentarea deciziilor manageriale de creștere a eficienței.*

3 Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluare finala	Examen scris	60%
10.5 Seminar/laborator	Verificare pe parcurs	Lucrări practice	40%

10.6 Standard minim de performanță:

- cunoașterea și înțelegerea noțiunilor de bază legate de politica în domeniul concurenței la nivelul țării noastre, respectiv, la nivelul Uniunii Europene;
- cunoașterea și înțelegerea mecanismului de formare a prețurilor la nivelul entităților, respectiv, de proiectare, calcul și analiză a metodelor de stabilire a prețurilor.

Procentul minim de participare la activitățile de seminar considerat necesar pentru formarea competențelor propuse este de 70%. Studenții care nu îndeplinesc procentul de frecvență pentru orele de seminar vor recupera orele de seminar prin elaborarea de referate/ proiecte, sau aplicații rezolvate utilizând notițele de curs, respectiv, bibliografia de curs și seminar.

Data completării
11.09.2020

Semnătura titularului de curs
Lector univ. dr. Dobra Iulian Bogdan

Semnătura titularului de seminar
Lector univ. dr. Dobra Iulian Bogdan



Data avizării în departament
18.09.2020

Semnătura directorului de departament
Lector univ. dr. Maican Silvia