

## FIȘA DISCIPLINEI

Denumirea disciplinei:		Economia firmei			
Codul disciplinei:		390466200612CA47			
Domeniul:		Calculatoare și Tehnologia Informației			
Specializarea:		Tehnologia informației			
Catedra:		Inginerie Economică			
Facultatea:		Facultatea de Inginerie "Hermann Oberth"			
Universitatea:		Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu			
Anul de studiu:	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare finală	<b>C6</b>
Regimul disciplinei (DI=obligatorie/ DO=opțională/DF=liber aleasă):			<b>DO</b>	Numărul de credite:	<b>2</b>
Categoría formativă a disciplinei (DF=fundamentală.; DI=ingierești; DS=specialitate; DC=complementară)					<b>DC</b>
Total ore din planul de învățământ		<b>28</b>		Total ore pe semestru:	28
Titularul disciplinei: Prof.univ.dr. Laurean BOGDAN					

Numărul total de ore (pe semestru) din planul de învățământ					
Total ore/ semestru	C	S	L	P	Total
	14	14			42

<b>Obiective:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea cunoștințelor generale despre mediul intern și extern al firmei sub aspectul gestionării resurselor forță de muncă și capital, reducerea costurilor în condiții de sustenabilitate și realizare de profit;</li> <li>• Însușirea cunoștințelor generale cu privire la: piața produsului sau serviciului, concurența, utilitatea, cererea de produse sau servicii, elasticitatea cererii, analiza și previziunea evoluției acesteia;</li> <li>• Proiectarea funcției de producție funcție de cererea curentă de produse precum și în funcție de previziunile pe termen scurt și lung, analiza costurilor și pragului de rentabilitate pentru firmă;</li> <li>• Însușirea tehnicilor de gestionare a resurselor financiare, energetice, materiale și de altă natură pentru menținerea firmei pe piață în condiții de competiție.</li> </ul>
<b>Competențe specifice disciplinei</b>	<p><b>1. Cunoaștere și înțelegere:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea cunoștințelor necesare înțelegerii fenomenelor economice la nivel macro și microeconomic;</li> <li>• Înțelegerea modului de funcționare a pieței în condiții de concurență;</li> <li>• Formarea prețului bunurilor și serviciilor în condiții de concurență;</li> <li>• Veniturile funcție de vânzări pe piețe concurențiale;</li> <li>• Alegerea tipului de producție prin care să se asigure cifra de afaceri maximă</li> </ul>

<p><b>2. Explicare și interpretare:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interpretarea corectă a sensului termenilor din domeniul economic;</li> <li>• Consolidarea și îmbogățirea cunoștințelor din domeniul economic;</li> <li>• Interpretarea situațiilor diverse ce apar în viața de zi cu zi.</li> </ul>
<p><b>3. Instrumental – aplicative</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicarea orală pe teme din domeniul economic</li> <li>• Rezolvarea practică a unor cazuri din realitatea economică și ușor identificabile</li> <li>• Se va folosi un material audio-vizual adecvat care va face din seminar un moment cât mai accesibil și interesant</li> </ul>
<p><b>4. Atitudinale:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manifestarea unor atitudini pozitive față de pregătirea în domeniul economic ca și componentă în formarea de viitori specialiști în calculatoare și tehnologia informației.</li> <li>• Manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific, cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice, promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice, valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice</li> </ul>

Conținutul tematic (descriptori)	TEMATICA CURSURILOR		
	Nr. crt.	Denumirea temei	Nr. ore
	1.	Introducere în analiza economiei firmei. Mediul economic al firmei. Ce este piața? Motivul existenței firmei Funcționarea pieței. Modelul cererii și ofertei. Analiza piețelor ca mărime și tipuri. Strategii ale firmei în funcție de piață	2
	2.	Cererea. Modelul utilității cardinale. Conceptul de utilitate. Funcția utilității totale, marginale și medii Comportamentul consumatorului în funcție de mediul pieței. Viața produsului și rata de saturație a pieței	2
	3.	Legea cererii și surplusul consumatorului. Programe de consum. Maximizarea utilității în condițiile constrângerilor bugetare Efectul reclamei și acțiunilor promoționale ale firmei asupra utilității și cererii consumatorului	2
	4.	Curbele de indiferență. Maximizarea satisfacției consumatorului. Impactul schimbării venitului asupra puterii de cumpărare. Efectul schimbării prețului, efectul de substitut Legea cererii și câștigurile firmei. Câștigurile medii, totale și marginale în cazul unei cereri liniare și în cazul unei cereri curbilinii	2

	5.	Elasticitatea cererii. Semnificația acesteia asupra metodelor de analiză a stării economice a firmei. Metode de calcul a elasticității cererii Conceptul de producție. Transformarea intrărilor (forță de muncă și capital) ale unei firme în ieșiri (produse, servicii). Tipuri de producție. Evoluția produselor ca și tipodimensiuni productivitate și flexibilitate	2
	6.	Intrări fixe și intrări variabile. Noțiunea de termen scurt și termen lung în activitatea de producție. Caracteristicile producției pe termen scurt Producția marginală și producția medie. Tipuri alternative de funcții de producție pe termen scurt	2
	7.	Determinarea condițiilor pentru o producție eficientă. Analiza costurilor Piața în condițiile competiției perfecte. Piața în condiții de monopol și oligopol. Efecte asupra firmei.	2
<b>TEMATICA SEMINARIILOR/LABORATOARELOR/PROIECTULUI</b>			
	1.	Mediul economic. Descriere, exemple. Importanța mediului economic pentru firmă. Exemple de firme de diferite mărimi și modul în care se încadrează în mediul economic	2
	2.	Piața. Definiri, exemple. Rolul pieței pentru existența unei firme. Desenarea funcției cerere și funcției ofertă. Determinarea punctului de echilibru cerere-ofertă	2
	3.	Utilitatea cardinală. Forma generală a funcției utilitate. Trasarea graficului funcției utilitate și utilizarea acestuia pentru stabilirea funcției cerere. Determinarea utilității marginale. Maximizarea utilității. Exemple	2
	4.	Curbele de indiferență. Determinarea condițiilor pentru maximizarea satisfacției consumatorului. Efectul de venit, efectul de substitut. Determinarea funcției cerere și a veniturilor firmei. Calculul elasticității funcției cerere și utilizarea acesteia pentru decizii de preț, rapide și eficiente în firmă	2
	5.	Funcția de producție, forme, reprezentarea grafică a funcției de producție. Calculul costurilor pe categorii de costuri	2
	6.	Calculul producției marginale, calculul încasărilor firmei	2
	7.	Determinarea condițiilor pentru o producție eficientă. Determinarea intrărilor optime. Calculul costurilor pentru o producție eficientă. Calculul forței de muncă și a capitalului pentru o producție eficientă	2

Metode de predare / seminarizare	Pentru susținerea activităților de predare și seminarizare se utilizează materialele prelucrate după metodele americane de predare a acestor tipuri de cursuri. Se folosește videoproiectorul, se predă interactiv studenții participând la activitățile specifice cursului, studenților li se pun la dispoziție cărțile în limba română după care pot urmări și discuta chiar în timpul prelegerilor. Se folosesc și metodele clasice pentru lămurirea anumitor problematici. Participarea studenților la seminar îi obligă să urmărească cu atenție noțiunile predate la cursuri să anticipeze
----------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	ce se va preda și de asemenea să participe la dezbaterile de la seminarii unde se dau și exemple din viața cotidiană
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Stabilirea notei finale (procentaje)	- răspunsurile la examen/colocviu (evaluare finală)	40%
	- teste pe parcursul semestrului	10%
	- răspunsurile finale la lucrările practice de laborator	20%
	- activități gen teme/referate/eseuri/traduceri/proiecte etc.	10%
	- teme de control	10%
	- alte activități ( <i>precizați</i> ) participarea la sesiunea științifică studentască	10%
	- TOTAL	100%

Descrieți modalitatea practică de evaluare finală, E/V de exemplu: lucrare scrisă (descriptive și/sau test grilă și/sau probleme etc.), examinare orală cu bilete, colocviu individual ori în grup, proiect etc)

Evaluarea finală va cuprinde activitatea din timpul semestrului, activitatea individuală prin lecturarea materialelor indicate în bibliografie precum și un test grilă „cu cărțile pe masă” în care se verifică aspectele teoretice și aplicative, verificarea felul în care s-au înțeles logic noțiunile predate și seminarizate

<b>Cerințe minime pentru nota 5</b>	<b>Cerințe pentru nota 10</b>
- Răspunsurile la examen/colocviu (evaluarea finală)	Îndeplinirea tuturor componentelor pentru stabilirea notei finale
- Activități gen teme/referate/eseuri	

**TOTAL ore studiu individual (pe semestru) = 30**

<b>Bibliografia</b>	<b>Minimală obligatorie:</b>
	. Bogdan, L. <i>Economia firmei</i> . Editura Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2002 . Neață, V., Bogdan, L. <i>Microeconomie-probleme</i> . Editura universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2001.
	<b>Complementară:</b>
	. Abrudan, I., Cândea, L., Bogdan, L. si colectiv. <i>Manual de inginerie economică. Ingineria și managementul sistemelor de producție</i> . Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2002 . Arthur, A. Thompson, jr. Formby, P. <i>Economics of the Firm. Theory and practice</i> . The University of Alabama, 1993 . Popescu, D., Popescu, C., <i>Economia Întreprinderii</i> , 2001, Editura “Alma Mater”, Sibiu.

Lista materialelor didactice utilizate în procesul de predare: Cartea „Economia firmei” ca suport de curs, materiale pregătite anterior în Power Point cu explicații statice și animate pe tema cursului. Cartea în format electronic „pdf”, este oferită gratuit fiecărui student. Pentru detalierea unor aspecte teoretice și practice se folosesc și metodele clasice „tabla și creta”.

Coordonator de Disciplină	Grad didactic, titlul, prenume, numele	Semnătura
	Prof.univ.dr.Laurean BOGDAN	