



Center for Career Development

by LINKgroup

BAZELE ECONOMIEI. DE LA TEORIE LA COMPORTAMENT ECONOMIC





▪ Economia ca știință

- Definiție și ramurile principale
- Părintele economiei : Adam Smith
- Știați că !?!
- La ce ne folosește economia în viața practică? Cine o folosește?

▪ Principalele noțiuni și concepte economice



- Nevoile, resursele și costul de oportunitate



- Piața și participanții de pe piață:
 - *cererea și oferta*
 - *consumatorul și comportamentul său*
 - *piața*
 - *prețul*
 - *concurența*



▪ Să înțelegem economia jucându-ne Monopoly ☺

Economia ca știință

DEFINIȚIE: știința ce studiază comportamentul omului ca relație între țelurile sale și resursele limitate care au întrebuințări alternative >>> altfel spus, modul în care omul își gestionează resursele pentru a-și satisface nevoile

➤ **MICROECONOMIA :**

acea ramură a economiei care studiază unitățile economice individuale, structurile și comportamentele lor (gospodării individuale, firme, bănci, administrații etc.), precum și interrelațiile dintre aceste unități elementare

➤ **MACROECONOMIA:**

acea ramură a economiei care cercetează mărimile globale dintr-o economie, numite agregate, interdependențele de diferitele variabile globale ale economiei și sistemul economic al unei țări în totalitatea sa



Economia ca știință

Părintele economiei este considerat economistul ADAM SMITH (1723-1790), autorul lucrării „Avuția națiunilor”.

- a studiat piața și mecanismele sale și a susținut că aceasta trebuie lăsată să funcționeze liber
- a fost una dintre primele persoane care a afirmat că dezvoltarea unei națiuni nu depinde de cantitatea de aur și argint de care dispune, ci de capacitatea de muncă a oamenilor pe care îi cuprinde
>>> *OMUL ca resursă în economie*
- a susținut în toate privințele metodele tehnologice de eficientizare a muncii existente la vremea respectivă
- la baza dezvoltării eficienței a așezat trei factori fundamentali:
 - *priceperea*
 - *timpul salvat*
 - *invențiile tehnologice*



Economia ca știință

ȘTIATI CĂ:

Începuturile economiei sunt de fapt legate de apariția omului. De ce? Deoarece o dată cu apariția omului a apărut nevoia, care reprezintă o pârghie esențială în existența vieții economice.

Trocul (definit ca schimb în natură, prin transferul unor bunuri contra altor bunuri) a fost prima formă de schimb comercial între indivizi.

De ce au apărut banii?

- la nivel microeconomic din nevoia de a înlocui trocul cu o metodă mai la îndemână, care să presupună existența unei forme mai accesibile a valorii, lichiditățile
 - ex.: dacă un țăran care cultiva porumb avea nevoie de un fierar care vroia grâu nu porumb, era nevoie de unul sau mai mulți intermediari. Banul lichid a rezolvat această problemă
- la nivel macroeconomic, guvernele au astfel un control mult mai bun asupra propriilor economii. Ele au posibilitatea să tipărească bani de hârtie, fără a mai avea la bază trocul sau a fi bazat pe unele resurse, gen aur

Scurt istoric:

În anii 3000-2000 î.Hr. au apărut primele activități bancare în Mesopotamia.

În perioada 1792-1750 î.Hr., în Babilon, codul lui Hammurabi conținea legi care reglementau activitățile bancare.

În 640-630 î.Hr. au apărut monedele metalice (amestec natural de aur și argint), fiind inventate de lidieni.

806-821 primele bancnote de hârtie au apărut în China, pe vremea împăratului Hien Tsung, din cauza penuriei de cupru din care erau bătute monedele.



La ce ne folosește în viața practică? Cine o folosește?

- să înțelegem PRESA, care publică zilnic informații economice (*dobânzi practicate de bănci, cereri și oferte locuri de muncă, cursuri de schimb valutar*) și aduce în discuție diverse probleme controversate la nivel atât național, cât și global (combaterea șomajului, inflația, nivelul prețurilor în raport cu veniturile, etc.)
- OAMENII POLITICI: sunt conștienți că situația economică le poate influența cariera, că succesul lor depinde de programele economice pe care le propun în vederea îmbunătățirii condițiilor de trai ale populației (*ex: crearea unor locuri de muncă, creșterea salariilor, scăderea taxelor și impozitelor*)
- INDIVIZII : persoanele care au pregătire economică au posibilitatea de a anticipa, de a se orienta mai bine, de ex.:
 - în funcție de nivelul de șomaj pe domenii >>> se pot orienta spre un domeniu cu rata de șomaj mai mică (cerere mai mare, adică salarii mai mari)
 - în funcție de puterea de cumpărare a diferitelor valute, pot acționa în cunoștință de cauză în condiții de inflație >>> investiții sau nu, majorare salarială procent peste rata inflației, etc.

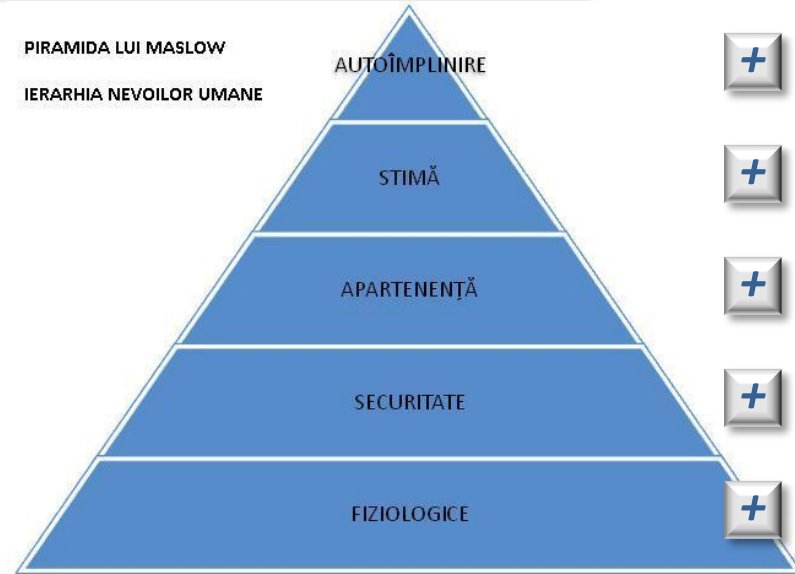
Nevoile, resursele și costul de oportunitate - Nevoile

În sens economic, **nevoile umane** reprezintă cerințe materiale și spirituale, de bunuri și servicii, de mediu ecologic etc. ale vieții și activității oamenilor.

Satisfacerea lor înseamnă *consum de bunuri și servicii* și asigură existența și dezvoltarea purtătorilor acestor nevoi – indivizi, grupuri sociale, națiuni, societatea în ansamblul ei.

Modelul creat de **Abraham Maslow (psiholog umanist, 1908-1970)** postulează că *oamenii au nevoi care trebuiesc satisfăcute*. Având o abordare umanistă, Maslow observă că ființele umane nu sunt împinse sau atrase numai de forțe mecanice, ci mai degrabă de stimuli, obiceiuri sau impulsuri instinctive necunoscute.

PIRAMIDA LUI MASLOW
IERARHIA NEVOILOR UMANE



Piramida lui Maslow – Ierarhizarea nevoilor

Deși reprezintă forme de manifestare individuale, nevoile, privite în totalitatea lor acționează în conformitate cu o serie de **legități** conceptualizate în următoarele trăsături:

- o nevoie va fi acoperită numai după ce au fost acoperite, parțial sau total nevoile situate pe nivelurile de ierarhizare inferioare
- o nevoie odată satisfăcută nu generează în mod automat apariția și implicit nevoia de acoperire a unei alte nevoi, situate pe același palier sau pe paliere superioare
- există dorința înnăscută a individului de a încerca să parcurgă satisfacerea tuturor nivelelor de ierarhii ale nevoilor

Nevoile, resursele și costul de oportunitate - Resursele

Bunurile materiale sau create de om care servesc sau ar putea servi în activitatea economică și/sau la satisfacerea unor nevoi individuale și colective se numesc **resurse**.

Ele cuprind două mari componente:

- **resurse umane** – potențialul de muncă, de creație științifică și tehnică existent: populația aptă de muncă, structura ei de calificare, nivelul de pregătire profesională, cultură și educație
- **resurse materiale**
 - *resurse naturale*: aerul, apa, solul, bogățiile subsolului, fondul forestier și cinegetic
 - *resurse derivate* (obținute prin activitatea oamenilor): mijloacele de producție sau factorul de producție capital, adică mașini, utilaje, instalații, materii prime, materiale etc.



Resursele constituie suportul producției și consumului, deoarece prin cantitatea, structura și nivelul lor calitativ condiționează activitatea economică.

NOTA BENE: RESURSELE SUNT LIMITATE!!!

Resursele de care dispune o țară sau alta sunt limitate, la un moment dat, fapt care acționează restrictiv asupra activității economice. De aceea, capătă o însemnătate deosebită utilizarea rațională a resurselor, adică obținerea de rezultate maxime pe fiecare unitate de cheltuială.



Nevoile, resursele și costul de oportunitate – Costul de oportunitate



Definiție:

Cea mai bună alternativă dintre cele la care se renunță atunci când s-a luat decizia de a folosi resurse limitate pentru a se asigura un anumit bun economic se numește cost real al alegerii făcute sau **cost de oportunitate**.

Exemplu:

- Cumpăr o carte sau un DVD? Indiferent de alegerea pe care o iau, costul de oportunitate îl reprezintă bunul la care am renunțat



Piața și participanții de pe piață - cererea

Cererea reprezintă cantitatea de bunuri sau servicii pe care un agent economic este dispus să o cumpere într-o anumită perioadă de timp pentru un anumit preț.

Elasticitatea cererii exprimă sensibilitatea cererii la modificarea prețului sau a unei condiții a ofertei.

Factori care influențează cererea de bunuri și servicii:

- posibilitatea de substituire a bunului respectiv
 - *ex: crește prețul la cartofi >>> cresc vânzările la paste, orez sau alte legume*
- ponderea în venit
 - *ex: crește prețul la sare cu 10% nu e totuna ca și 10% din valoarea unui TV*
- utilitatea bunului (de strictă necesitate vs. de lux)
- timpul



Piața și participanții de pe piață - oferta

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri sau servicii pe care un agent economic este dispus să o ofere spre vânzare într-o anumită perioadă de timp pentru un anumit preț.

Elasticitatea ofertei exprimă dimensiunile modificării ofertei în funcție de modificarea prețului sau a unei condiții a cererii.

!!Legea ofertei!!

- *Între preț și cantitatea ofertei există o relație directă, și anume: când prețul scade, scade și profitul, iar când prețul crește, crește profitul*



Piața și participanții de pe piață - piața

Definirea pieței: Piața este mai întâi de toate “un spațiu economic” care are la bază raporturile ce se stabilesc între cerere și ofertă, între consumatori și producători, fiind în esență un ansamblu de raporturi de schimb.

În sens științific: piața exprimă relații economice dintre oameni, dintre agenții economici, ce se desfășoară într-un anumit spațiu, în cadrul căroră se confruntă cererea cu oferta de mărfuri, se formează prețurile, au loc negocieri și acte de vânzare-cumpărare, în condiții de concurență.



Cele mai generale **trăsături** care caracterizează conținutul pieței sunt:

- *concurența liberă dintre producătorii de mărfuri și proprietarii de resurse*
- *migrarea liberă a forței de muncă, a resurselor și a capitalului între ramuri și regiuni*
- *realizarea mărfurilor pe prețuri de echilibru, care reflectă real corelația dintre cerere și ofertă*

Rolul economic al pieței constă în următoarele realizări:

- *asigură un schimb echivalent și reciproc avantajos pentru vânzători și cumpărători*
- *contribuie la apropierea cheltuielilor individuale de cheltuielile de piață*

Principalele **mecanisme** ale pieței sunt: cererea, oferta, prețul și concurența.



Piața și participanții de pe piață - prețul

Prețul se definește ca valoarea de schimb a bunurilor și a serviciilor pe piață.

În accepțiunea generală a cuvântului, prețul se referă la suma de bani pe care o plătește sau o primește cineva pentru a intra în posesia, respectiv pentru a ceda posesia unui bun.

Funcțiile principale:

- *calcul și măsurare a cheltuielilor și rezultatelor*
- *informare a agenților economici*
- *stimulare a agenților economici producători*
- *pârghie economică*
- *factor de redistribuire a veniturilor și patrimoniului* între diferite categorii de agenți, ramuri și sectoare de activitate

Piața și participanții de pe piață - concurența

Concurența reprezintă confruntarea deschisă, rivalitatea sau cooperarea dintre agenții economici vânzători - ofertanți, ca rezultat al comportamentului lor specific interesat de atragere a consumatorilor, în vederea asigurării unor profituri ridicate și sigure.

Funcțiile principale:

- *facilitează ajustarea autonomă a cererii și ofertei* în toate domeniile activității economice
- *stimulează realizarea* progresului ca atare, în accepțiunea sa generală, dar mai ales a *progresului tehnico-economic*
- *împiedică realizarea profitului de monopol* de către agenții economici, asigurând o alocare rațională a resurselor
- *contribuie* din plin *la reducerea prețurilor de vânzare*, în paralel cu diminuarea costurilor și chiar diferențierea și diversificarea ofertei
- *are rol direct asupra psihologiei agenților economici*, alimentând optimismul acestora, stimulându-le creativitatea

Piața și participanții de pe piață - consumatorul

Consumatorul este persoana care utilizează bunuri și servicii în scopul satisfacerii trebuințelor sale.

- el este definit prin trebuințele și preferințele sale - veniturile de care dispune
- preferințele consumatorilor se exprimă în utilitatea bunurilor și serviciilor

Din punct de vedere economic, **utilitatea** este satisfacția sau plăcerea resimțită de o persoană în urma consumării unui anumit bun sau serviciu.

Aprecierea utilității unui bun sau serviciu este subiectivă, în funcție de intensitatea nevoii care împinge cumpărătorul spre achiziționarea bunului/serviciului respectiv.



Piața și participanții de pe piață – comportamentul consumatorului

Aprecierea **utilității economice** a unui produs sau serviciu se realizează prin suma de bani (prețul) pe care în condiții determinate de timp și loc un cumpărător decide să o plătească pentru acel produs/serviciu.

Utilitatea Totală a unui bun reprezintă satisfacția totală resimțită de un consumator în urma consumării unui număr oarecare de bucăți dintr-un bun.

Utilitatea Marginală a unui bun reprezintă satisfacția suplimentară resimțită de un consumator în urma consumării unei unități suplimentare dintr-un bun, ceilalți factori rămânând constanți.

exemplu



Piața și participanții de pe piață – comportamentul consumatorului



Consumatorul rațional își va maximiza satisfacția în situația în care fiecare unitate monetară consumată îi va aduce aceeași satisfacție, cu alte cuvinte când utilitatea marginală a fiecăruia dintre bunurile sau serviciile consumate raportată la prețul bunului sau a serviciului respectiv va fi aceeași.

Condiția fundamentală de maximizare a satisfacției sau utilității este următoarea: un consumator care are la dispoziție un venit fix pe care urmează să-l consume cumpărând bunuri și servicii la prețurile date ale pieței, va atinge *maximum de satisfacție atunci când utilitatea marginală a fiecărei ultime unități monetare (a unității monetare marginale) cheltuită pentru fiecare bun sau serviciu va fi aceeași.*



Să înțelegem economia jucându-ne

Obiectivul jocului Monopoly: a deveni cel mai bogat jucător prin achiziția, închirierea și vânzarea unor proprietăți

Faza 1 – primele ture

- *start/ GO*
- *achiziție proprietate*
- *plata chirie*
- *taxa pe venit*
- *închisoare*
- *cărți speciale*



Faza 2 – maturizarea pieței

- *formare cartier*
- *dezvoltare – case și hoteluri*
- *negocieri*



Faza 3 – încheiere joc

- *ipoteca*
- *vânzare proprietăți*
- *faliment*
- *desemnare câștigător*



Concluzii joc





Be a winner

Don't trust luck....

.... Trust economic knowledge!



Center for Career Development

by LINKgroup





Center for Career Development

by LINKgroup





Center for Career Development

by LINKgroup





Center for Career Development

by LINKgroup



GOOD MORNING
HAVE A NICE DAY !!!



Center for Career Development

by LINKgroup

BAZELE ECONOMIEI. DE LA TEORIE LA COMPORTAMENT ECONOMIC



Piața și participanții de pe piață – exemplu

Utilitate totală:

$$U_t = U_1 + U_2 + U_3 + \dots + U_n = \sum U_i, \text{ unde } i = 1, 2, \dots, n.$$

Rezultă : $U_t = \sum U_i$, unde $i = 1, 2, 3, \dots, n$.

Utilitate marginală:

U_{mg} = utilitate marginală

ΔU = variația utilității

ΔQ = variația cantității consumate

$$U_{mg} = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$$

Bomboane consumate	Utilitatea totală (U_t)	Utilitate marginală (U_{mg})
nici una	0	
prima	10	10 - 0 = 10
a doua	18	18 - 10 = 8
a treia	23	23 - 18 = 5
a patra	25	25 - 23 = 2
a cincea	25	25 - 25 = 0

Utilitatea marginală descrește pe măsură ce crește consumul. Acesta atinge valoarea zero atunci când utilitatea totală începe să scadă, capătă valori negative.





Nevoile fiziologice



Nevoile fiziologice - sunt nevoile de bază ale corpului uman: hrană, apă, somn, adăpost, etc.

Ele sunt dominante atunci când nu sunt satisfăcute la un nivel acceptabil. În acest caz nicio altă nevoie nu poate sta la baza motivației.

Nevoile de securitate



Nevoile de siguranță și securitate cuprind nevoia de stabilitate, protecție împotriva îmbolnăvirilor, a vătămarilor fizice, a dezastrului economic, a factorilor ocazionali și imprevizibili, nevoia de structură, ordine și lege.

De obicei nevoia de securitate este activă și dominantă în cazuri deosebite, cum ar fi războiul, epidemiile, catastrofele naturale, dezorganizarea societății, crize economice, nevroze, situații negative cronice.



Nevoile de apartenență



Nevoile de apartenență sunt legate de natura socială a omului. Inițial Maslow s-a referit la ele ca o nevoie de dragoste. În această categorie intră și nevoia de prieteni, de relații agreabile cu cei din jur, nevoia de familie.

Se manifestă sub următoarele forme:

- **Nevoia de afiliere** se referă la dorința de a avea prieteni, colaboratori, de a se asocia cu alte persoane. Individul caută compania altor persoane, fie în grupuri mici, informale, fie în organizații formale
- **Nevoia de afectivitate** este o nevoie socială universală și se manifestă în două direcții:
 - de la individ spre alte persoane
 - dinspre cei din jur spre individ
- **Nevoia de cooperare** este una din cele mai puternice nevoi umane și rezultă din nevoia de afiliere. În cadrul organizațiilor se manifestă mai ales prin munca în echipă



Nevoile de stimă



Nevoia de stimă cuprinde două grupe de nevoi delimitate în funcție de unghiul de abordare care poate fi intern sau extern.

- din punct de vedere intern, nevoia de stimă cuprinde: dorința de putere, realizare, încredere, independență, libertate
- din punct de vedere extern: dorința de a avea reputație sau prestigiu, statut, faimă și glorie, recunoaștere, demnitate, apreciere

Satisfacerea acestor nevoi duce la încredere în sine, conștientizarea valorii proprii, sentimentul de a fi util și necesar în lume



Nevoile de împlinire



Nevoia de autorealizare (autoactualizare) este dorința unei persoane de a se realiza ca o personalitate unică în concordanță cu potențialul său și în cadrul limitelor impuse de realitate.

Satisfacerea acestei nevoi permite individului să-și realizeze potențialul, talentele și capacitățile de care dispune, totodată va duce și la creșterea celorlalte nevoi.



Faza 1 – primele ture Start/GO

Conform regulament: *la fiecare trecere pe la start primești un salariu, ca recompensă pentru efortul depus*

Concluzie: Locul în care se întâlnesc cererea și oferta locurilor de muncă poartă denumirea de piață a muncii. Întâlnim aici toate caracteristicile pieței (cerere, ofertă, preț, concurență).

Definiție Salariu:

Prețul la care se tranzacționează cantitatea de muncă cerută cu cea oferită poartă numele de salariu.

Angajatul = resursă umană



Faza 1 – primele ture Achiziție proprietăți

Conform regulament - multiple variante permise:

- *Achiziție direct de la bancă la prețul afișat dacă aterizez pe proprietate și nu o deține nimeni*
- *Dacă nu ești dispus să plătești prețul afișat, banca o va scoate la licitație și o va vinde jucătorului care licitează cel mai mult*

Piața Imperfectă

- Monopol: *un singur vânzător al unui produs omogen*
- Monopson: *un singur cumpărător al unui produs omogen*
- Oligopol: *număr mic de ofertanți, fiecare deținând o pondere importantă din piață*

Piața Perfectă = echilibru între cerere și ofertă => mai mulți producători și mai mulți cumpărători

Cărui tip de piață îi corespund cele 2 variante ?



Faza 1 – primele ture

Plată chirie

Conform regulament:

- *Când un jucător aterizează pe o casuță care e proprietatea altui jucător, trebuie să plătească proprietarului chirie, afișată pe Titlul de Proprietate.*

Atenție: Dacă proprietatea a fost ipotecată, proprietarul nu poate colecta chirie.

Chiria:

operațiune economică care presupune plata unei sume în schimbul folosirii temporare a unui bun

Faza 1 – primele ture

Taxa pe venit

Conform regulament:

jucătorul care ajunge în această căsuță are 2 opțiuni pentru a-și achita taxele pe venit

- *o sumă fixă (calcul a venitului pe baza unei norme de venit)*
- *procent din valoarea totală deținută (calcul a venitului în sistem real)*

Taxele și impozitele:

reprezintă sume de bani pe care membrii unei societăți le achită pentru ca statul să poată să-și îndeplinească funcțiile și atribuțiile pentru satisfacerea cerințelor generale ale societății

Taxa pe venit:

reprezintă o sumă de bani achitată anual, percepută de către stat asupra venitului persoanelor fizice și persoanelor juridice

!

Ca **pârghie economică**, impozitul pe venit, îndeosebi impozitul pe profitul societăților comerciale, este folosit pentru stimularea investițiilor întreprinderilor, a cercetării științifice, progresului tehnic, lărgirea exportului, dezvoltarea economică.



Faza 1 – primele ture Închisoare

Conform regulament, efectele intrării în închisoare:

- *nu mai primești salariu în runda respectivă*
- *dacă ai proprietăți nu primești chirie*
- *3 ture stai pe bară*

Situație specială: Get out of jail card (explicații la categoria cărți speciale)

Evaziunea fiscală

definită ca sustragerea prin orice mijloace, în întregime sau în parte, de la plata impozitelor, taxelor și a altor sume datorate bugetului de stat, bugetelor locale, bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor speciale extrabugetare de către persoanele fizice și persoanele juridice române sau străine

!

Atenție: Pedepsa pentru acest delict se plătește cu închisoarea!!!! și nu cu amendă



Faza 1 – primele ture

Cărți speciale – cărțile de comunicare

Conform regulament, cărțile de comunicare:

- *cărțile de acest tip se referă la plata unor mici sume de bani în favoarea comunității* (exemplu: plătește 20 bani pentru curățenia în cartier)

ONG-urile

- *structuri instituționalizate de natură privată ce pot activa fie ca grupuri informale, fie ca persoane juridice*
- *acestea sunt independente în raport cu orice autoritate publică*
- *ele nu urmăresc nici accesul la puterea politică și nici obținerea de profit*
- *sunt formate voluntar cu scop de ajutor al unor membri ai societății defavorizați*



Faza 1 – primele ture

Cărți speciale – cărțile de noroc

Conform regulament, cărțile de noroc:

- *cărțile de acest tip se referă la primirea unor mici sume de bani din partea băncii sau a celorlalți jucători*

Sponsorizarea

Reprezintă actul juridic prin care două persoane convin cu privire la transferul dreptului de proprietate asupra unor bunuri materiale sau mijloace financiare pentru susținerea unor activități fără scop lucrativ desfășurate de către beneficiarul sponsorizării

Bursa privată

Reprezintă sprijinul pentru studii acordat unui beneficiar care poate fi, după caz, elev, student, doctorand sau care urmează un program de pregătire postuniversitară

Donația

un contract prin care o persoană, donator, transmite, de regulă în mod gratuit și irevocabil, dreptul de proprietate asupra unui bun către o altă persoană, donatar, care îl acceptă și nu implică existența unor beneficii



Faza 1 – primele ture

Cărți speciale – get out of jail free



Conform regulament, get out of jail free:

- *carte care poate fi păstrată pentru a fi folosită la nevoie, sau poate fi vândută mai departe celorlalți jucători*

Ce exemple “economice” credeți că s-ar potrivi aici ?



Faza 2 – maturizarea pieței

Conform regulament, această etapă presupune:

- **Formare cartier:** *vânzarea tuturor proprietăților în favoarea jucătorilor, care pot forma cartiere cu condiția de a avea în proprietate toate străzile de o culoare*
- **Dezvoltare – case și hoteluri:** *posibilitatea, cu condiția deținerii unui cartier, de creare a unor case, pe urmă transformarea acestora în hoteluri*
- **Negocieri:** *interrschimburi de proprietăți între jucători la prețuri acceptate de aceștia*

Concluzie

- *când piața ajunge la maturitate și atinge un echilibru între cerere și ofertă, practica economică ne-a arătat că statul nu mai trebuie să intervină decât pentru a-și îndeplini propriile funcții*
- *Piața atinge echilibrul între cerere și ofertă când există mai mulți vânzători și mai mulți cumpărători de bunuri și servicii*



Faza 2 – maturizarea pieței



Funcțiile statului în economie

- *Reglementează activitatea economică*
- *Menține concurența*
- *Redistribuie veniturile în funcție de necesități*
- *Corectează externalitățile*
- *Oferă bunuri și servicii publice*
- *Intervine când e cazul pentru a asigura stabilitatea economică*

!!!! STATUL POATE INTERVENI PENTRU A MENȚINE CONCURENȚA DINTRE PRODUCĂTORI!!!!



Faza 3 – încheiere joc



Conform regulament:

- **Ipoteca:** *Proprietățile nedezvoltate (fără case sau hoteluri) pot fi ipotecate, prin Bancă, în orice moment*
- **Vânzare proprietăți:** *Proprietățile nedezvoltate, căile ferate și utilitățile (dar nu clădirile) pot fi vândute unui alt jucător într-o tranzacție privată la un preț stabilit de comun acord*
- **Faliment:** *ești declarat falimentar dacă datorezi mai mult decât poți plăti fie unui alt jucător fie băncii.*
 - dacă datoria ta este către un alt jucător trebuie să dai acelui jucător tot ce deții și să ieși din joc

Ipoteca

- *o garanție reală, servind la garantarea obligațiilor unui debitor față de creditorul său, printr-un bun imobil din propriul său patrimoniu, anume desemnat pe cale legală în acest scop*
- *nu presupune deposedarea debitorului de imobil*

Falimentul

- *reprezintă starea unui agent economic prin care totalul datoriilor este mai mare decât totalul activelor*



Concluzii joc



Ce noțiuni și concept economice am sesizat:

- piața, cererea, oferta, prețul, concurența, consumatorul
- costul de oportunitate, comportamentul consumatorului
- piața de monopol

La ce îți vor ajuta informațiile prezentate?

- să poți transforma datele primite în informații utile atât profesional, cât și în viața de zi cu zi
- să generezi concluzii avizate legate de toate aspectele economice care te interesează
- să obții o viziune exactă a realităților economice și să anticipezi evoluția lucrurilor prin analize de date

Concluzie

- *Monopoly funcționează ca o piață reală în care diverși agenți (jucătorii) se dezvoltă și concurează în condiții dinainte cunoscute*
- *Ca orice piață, are specificul ei și penalizează lipsa de înțelegere a principiilor economiei*
- *Norocul și abilitățile de negociere sunt la fel de importante ca și în viața reală, dar nu sunt decisive – o planificare atentă, având tot timpul în minte obiective pe termen mediu și lung, va fi aproape mereu câștigătoare*