

Colegiul Economic "Octav Onicescu" Botoșani
Anul școlar 2019-2020 (perioada cursurilor suspendate 11.03. – 12.06)
Clasa a XI-a E
Profesor: OCTAV PAUL

Labirintul concurențial

CARICATURA – Metodă didactică alternativă

Unitatea de învățare: Piața - întâlnire a agenților economici

Subiectul lecției: Mecanismul concurențial

Tipul lecției: Predare-învățare

Lecție realizată în colaborare cu domnul Daniel Rusu, profesor la Colegiul
"Alexandru cel Bun" Gura Humorului

1 Înțeleasă drept confruntare liberă dintre agenții economici ofertanți în scopul atragerii unui număr cât mai mare de clienți, **concurența** poate fi definitorie pentru tipul de piață pe care își face simțită prezența. Astfel, numărul și puterea participanților la tranzacții, gradul de diferențiere a bunurilor, transparența pieței, fluiditatea cererii și a ofertei se constituie drept factori esențiali pentru tipul de concurență caracteristic unui anumit tip de piață.

2 CONCEPTE

- *Concurență*
- *Piață cu concurență perfectă*
- *Piață cu concurență imperfectă*

STANDARDE DE CONȚINUT

- **Piața cu concurență perfectă** este caracterizată de existența unui număr mare de agenți ai cererii și ai ofertei cu putere economică mică și aproximativ egală care nu pot influența în mod individual prețul, cantitatea și calitatea produselor tranzacționate.

- **Piața cu concurență imperfectă** este caracterizată de existența unor agenți ai cererii și ai ofertei cu putere economică diferită care pot influența în mod individual prețul, cantitatea și calitatea produselor tranzacționate.

Forme ale pieței cu concurență imperfectă

- **Piața cu concurență monopolistică** este caracterizată prin existența unui număr mare de agenți ai cererii și ai ofertei, cu putere economică mică dar aproximativ egală, dar cu produse eterogene (diferențiate prin calitate și mod de prezentare);
- **Piața cu concurență de monopol:** îi specifică existența unui singur producător care impune calitatea și prețul produselor;
- **Piața cu concurență de oligopol** este caracterizată de atomicitatea cererii, oferta fiind reprezentată de un număr mic de producători cu forță economică ridicată; fiecare dintre ei având posibilitatea de a influența în mod semnificativ piața.
- **Piața cu concurență de monopson** este caracterizată prin atomicitatea ofertei însoțită de existența unui singur cumpărător care impune calitatea și prețul;
- **Piața cu concurență de oligopson** este caracterizată prin atomicitatea ofertei însoțită de existența a câțiva cumpărători care influențează formarea prețului.

I. FACTORII CARE INFLUENTEAZA CONCURENTA

- 1 NUMARUL SI PUTEREA ECONOMICA A PARTICIPANTILOR LA TRANZACTII
Existența unui număr mare de producători impune concurență la nivelul ofertei;
existența unui număr mare de cumpărători impune concurența la nivelul cererii
- 2 GRADUL DE DIFERENTIERE A BUNURILOR
Un grad mare de diferențiere a bunurilor impune o concurență bazată pe calitate;
dacă există o slabă diferențiere, atunci concurența se manifestă prin publicitate,
sponsorizări, facilități etc.
- 3 CONJUNCTURA ECONOMICA SI POLITICA
In perioadele de dezvoltare economică concurența se intensifică și se diminuează
în perioadele de criză
- 4 TRANSPARENȚA PIETEI
Posibilitatea agenților economici de a fi informați în mod inegal cu privire la
evoluția pieței
- 5 GRADUL DE DEZVOLTARE SI FUNCTIONALITATEA PIETEI
O piață este puternică dacă este însoțită de o concurență puternică

II. CARACTERISTICILE PIETEI CU CONCURENTA PERFECTA

1 ATOMICITATEA PIETEI

Agenții cererii și ai ofertei sunt numeroși și au o forță economică redusă.

2 OMOGENITATEA PERFECTA A BUNURILOR

Bunurile de același fel sunt perfect identice, indiferent de producătorul de la care provin.

3 TRANSPARENȚA PIETEI

Informațiile cu privire la piață sunt difuzate la scară largă în mod corect și permanent.

4 FLUIDITATEA PERFECTA A CERERII SI A OFERTEI

- Libertatea unui bun de a intra și a ieși de pe piață exclusiv pe criterii de eficiență
- Adaptarea spontană a ofertei la cerere și a cererii la ofertă
- Mobilitatea factorilor de producție
- Absența barierelor economice, administrative ori politice

III. CARACTERISTICILE PIETEI CU CONCURENȚA IMPERFECTĂ

1 LIPSA DE ATOMICITATE A PIETEI

La nivelul piețe, puterea economică a agenților cererii și ai ofertei este diferită.

2 ETEROGENITATEA BUNURILOR

Bunurile tranzacționate sunt diferite în ceea ce privește calitatea.

3 LIPSA DE TRANSPARENȚĂ A PIETEI

Informațiile cu privire la piață nu sunt transmise în mod uniform.

4 LIPSA DE FLUIDITATE A CERERII ȘI A OFERTEI

- Bunurile nu pătrund și nu ies de pe piață exclusiv pe criterii de eficiență
- Mobilitatea redusă a factorilor de producție
- Existența unor bariere economice, administrative ori politice.

IV. FORMELE PIETEI CU CONCURENTA IMPERFECTA

1 PIATA CU CONCURENTA MONOPOLISTICA

Atomicitatea cererii și a ofertei însoțită de eterogenitatea produselor tranzacționate.

2 PIATA CU CONCURENTA DE MONOPOL

Piața este dominată de un singur producător.

3 PIATA CU CONCURENTA DE OLIGOPOL

Piața este dominată de câțiva producători foarte puternici.

4 PIATA CU CONCURENTA DE MONOPSON

Atomicitatea ofertei însoțită de existența unui singur cumpărător

5 PIATA CU CONCURENTA DE OLIGOPSON

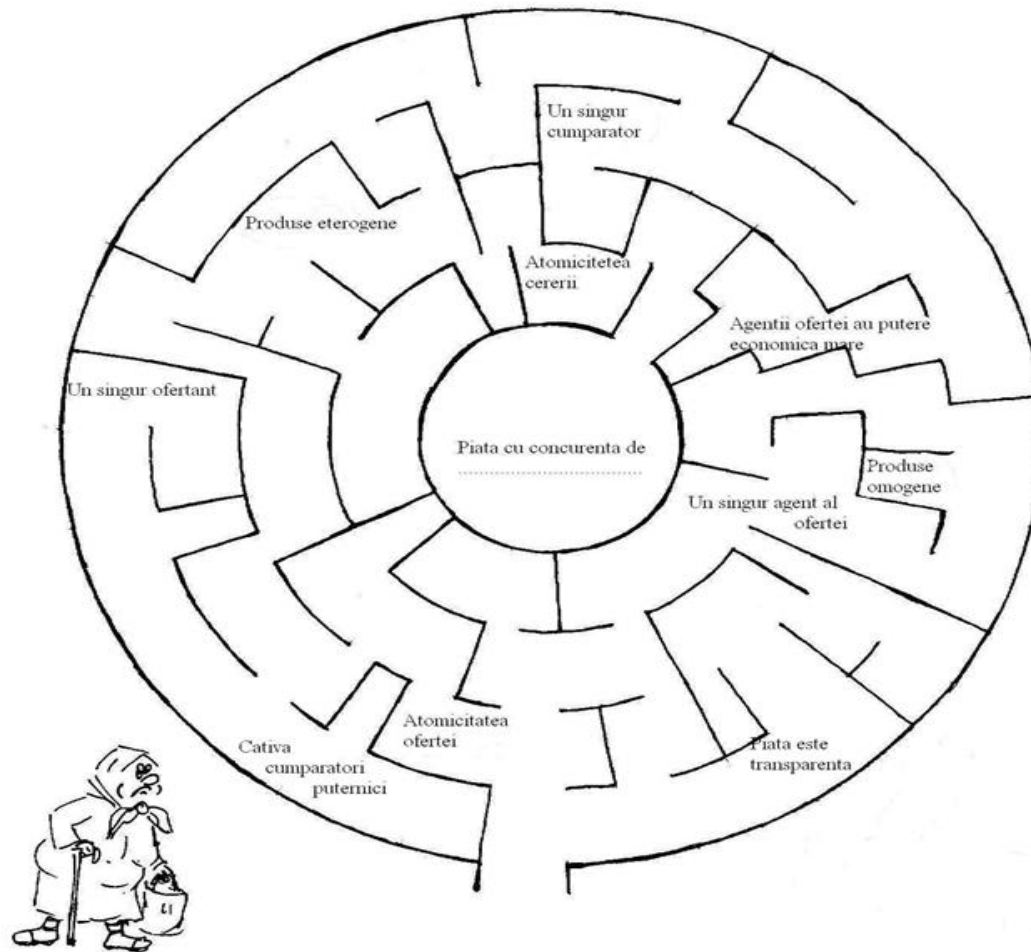
Atomicitatea ofertei însoțită de existența doar a câțiva cumpărători

Fișa de lucru nr. 2

Tanti Nina trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă tanti Nina pentru a ajunge la destinație;
- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 2

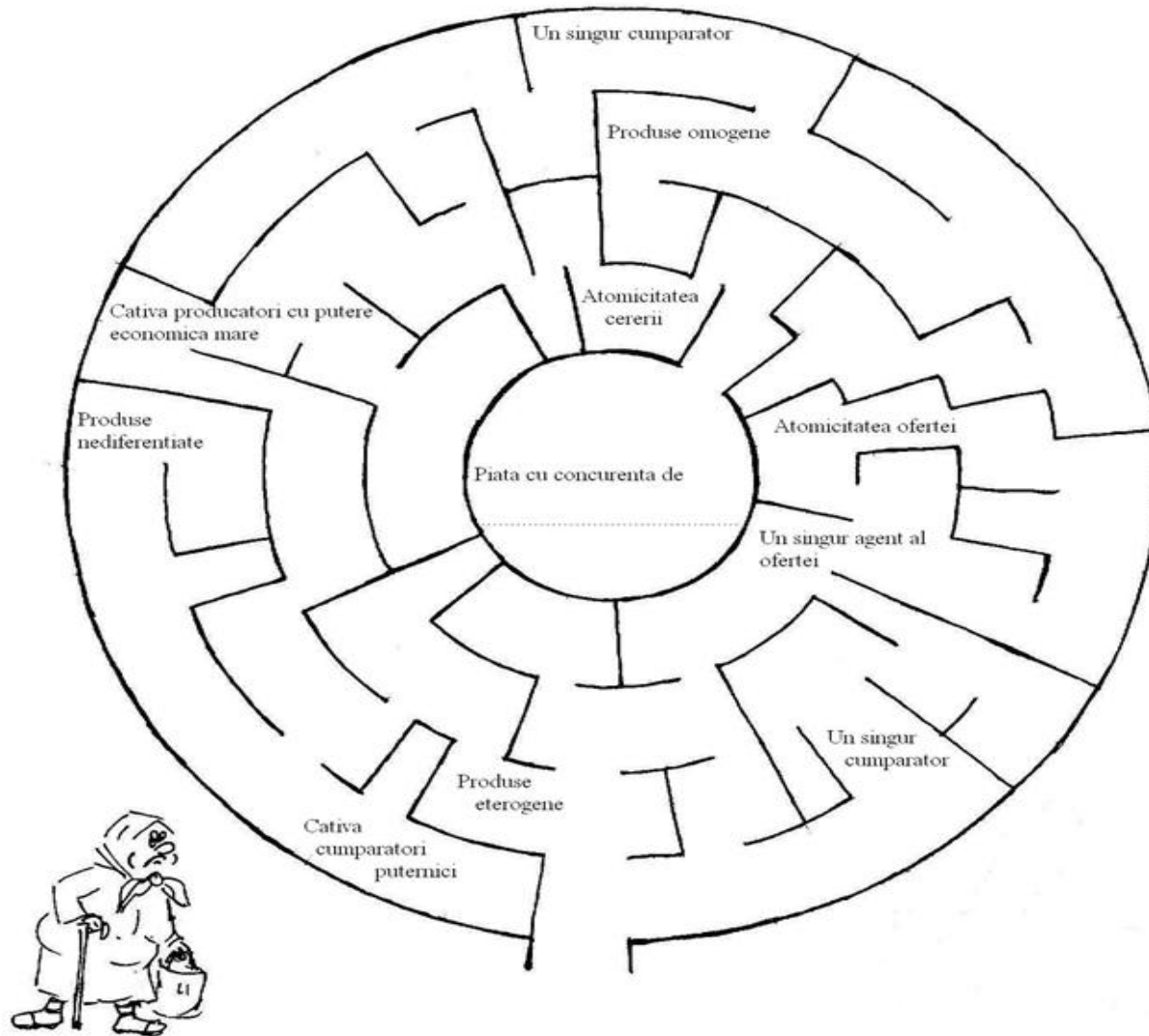


Fișa de lucru nr. 3

Tanti Dina trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă tanti Dina pentru a ajunge la destinație;
- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 3

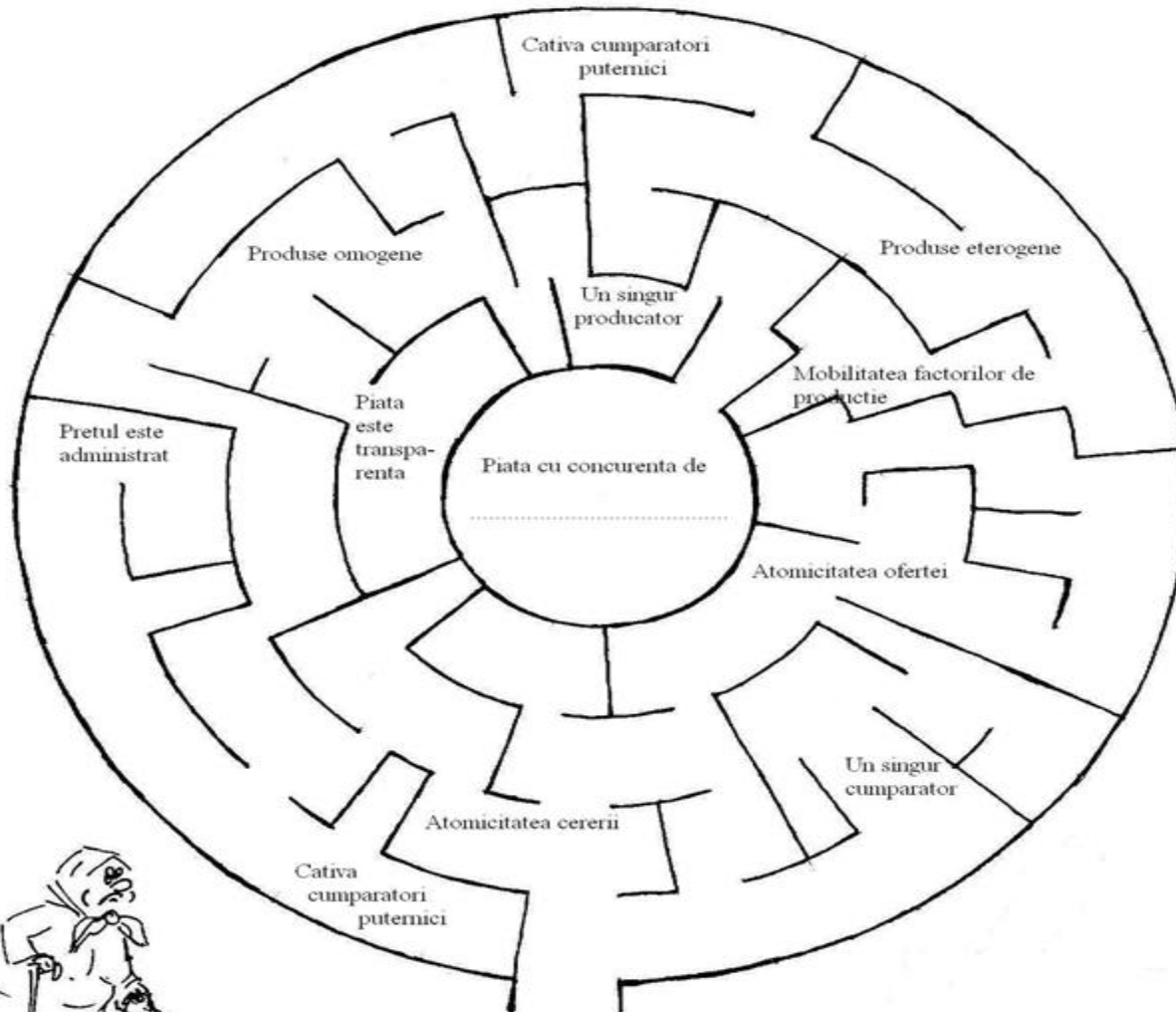


Fișa de lucru nr. 4

Tanti Mina trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă tanti Mina pentru a ajunge la destinație;
- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 4

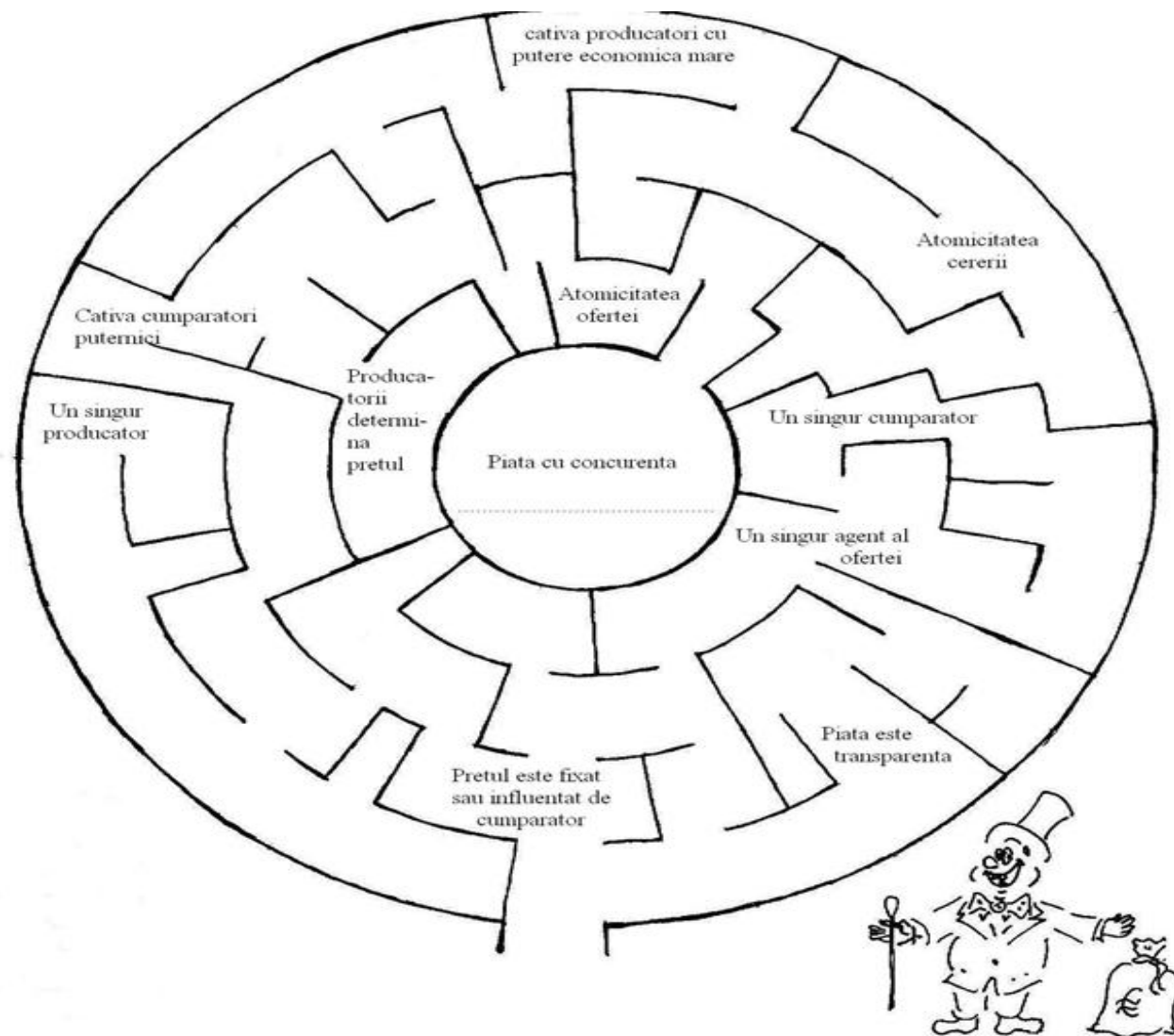


Fișa de lucru nr. 5

Domnul Ninu trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă domnul Ninu pentru a ajunge la destinație;
- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 5

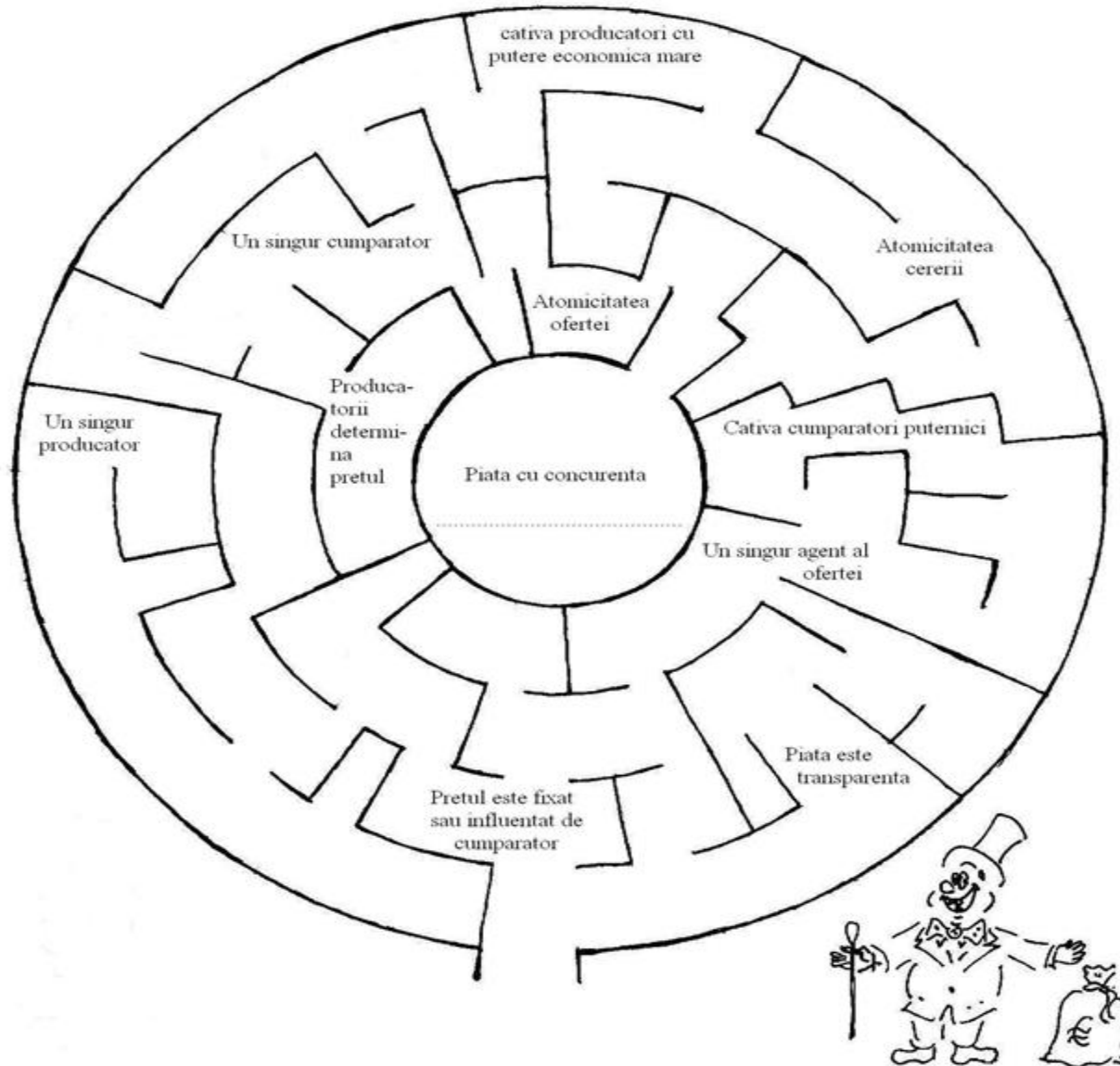


Fișa de lucru nr. 6

Domnul Dinu trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă domnul Dinu pentru a ajunge la destinație;
- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 6



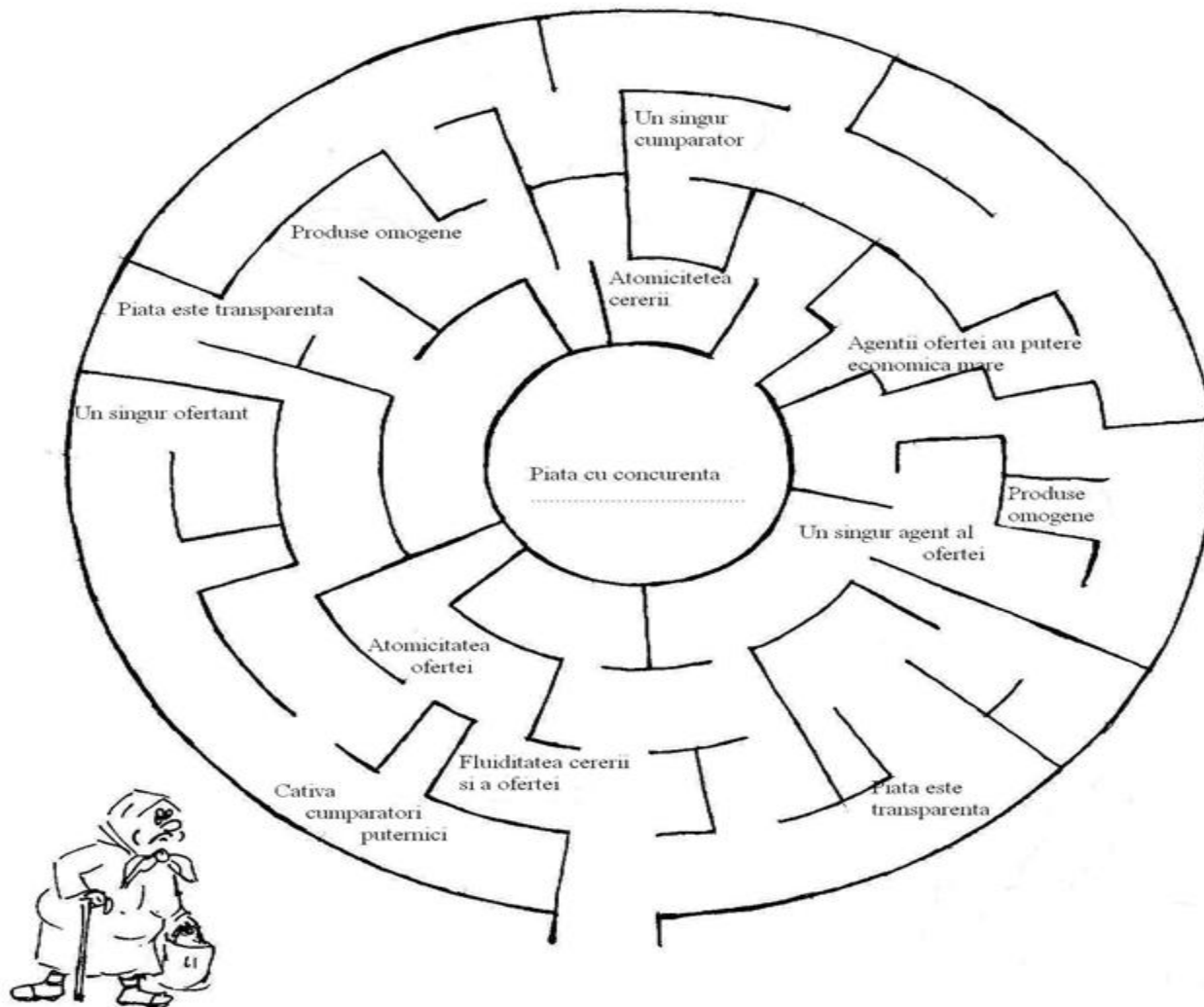
Fișa de lucru nr. 7

Tanti Tina trebuie să ajungă la piață însă drumul este prea complicat.

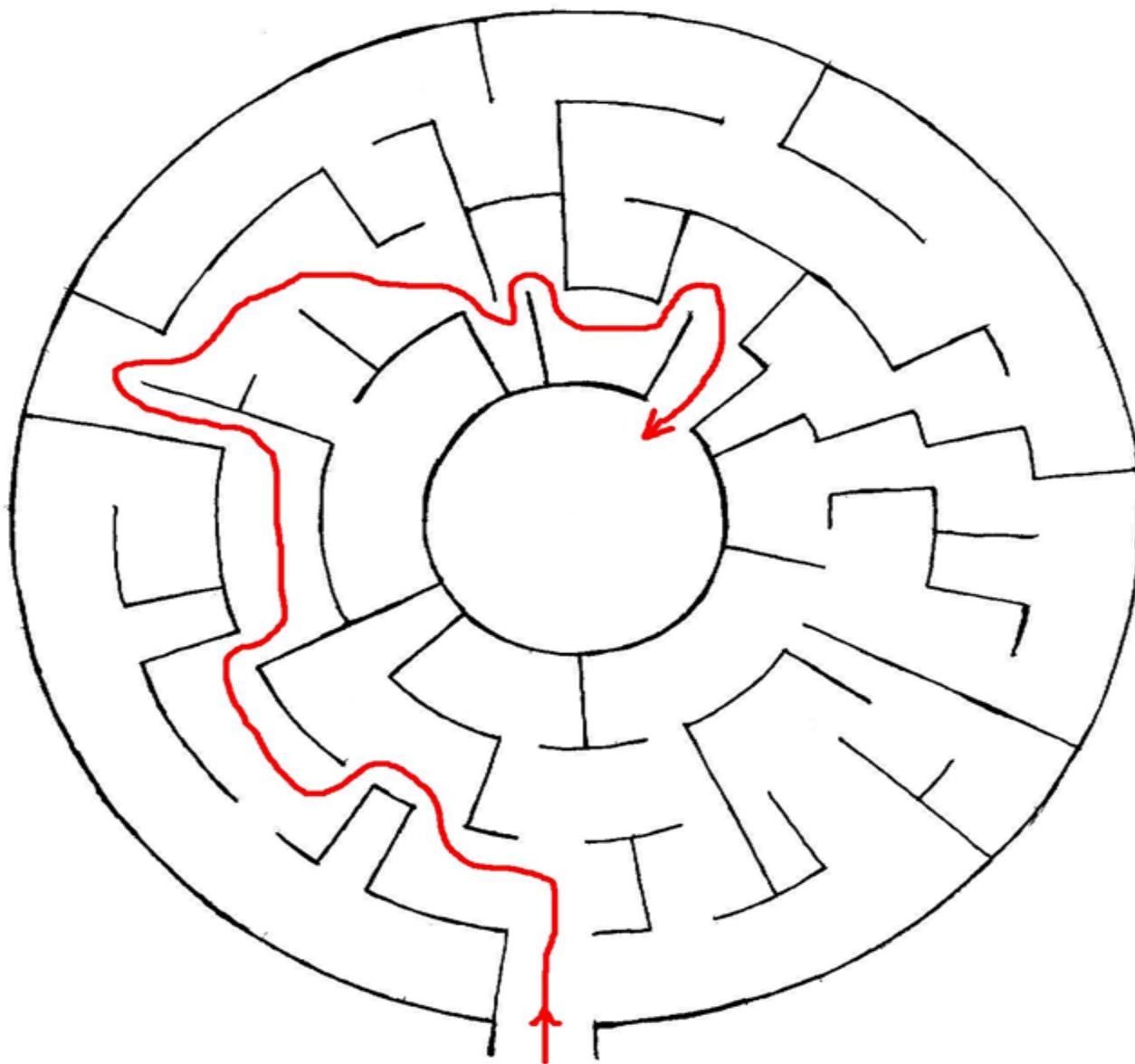
- Identificați traseul pe care trebuie să îl parcurgă tanti Tina pentru a ajunge la destinație;

- Precizați tipul de concurență care se regăsește la nivelul acestei piețe justificând alegerea făcute pe baza indiciilor din labirint;

Fișa de lucru nr. 7



Fișa de lucru labirint - soluție



Fișa de lucru nr. 8

Fiind date următoarele situații identificați tipul de piață concurențială la care se referă:

1.În Dorohoi elevii se aprovizionează cu **covizi-19** de la tanti Lina și de la tanti Domnica. Deoarece prețul **covidului** este identic - 3 lei - iar calitatea lor este foarte apropiată (Tanti Lina parcă îi face ceva mai sărați), elevii cumpără de la cine apucă. Pentru a-și mări vânzările, tanti Domnica se decide să scadă prețul la 2,5 lei. Acest lucru o determină și pe tanti Lina să scadă prețul la același nivel, ceea ce înseamnă că piața **covizilor** din Dorohoi este una cu concurență de.....

2.În Botoșani, la piața agro-alimentară sunt aproximativ 30 de gospodine care satisfac cererea de lapte de vacă proaspăt. Dacă vreo una dintre ele se gândește să vândă laptele mai scump are toate șansele să ajungă înapoi acasă cu marfa brânzită. Dacă vreunul dintre cumpărători dorește să cumpere lapte la jumătate de preț are toate șansele să ajungă acasă cu sacoșa goală (doar dacă nu cumpără marfa brânzită). Așadar, pe piața laptelui de vacă din Botoșani există o concurență

3.În localitatea Dorohoi există un singur croitor de pantaloni bărbățești. Piața acestui produs are în acest caz caracteristicile unei piețe cu concurență de

4.În Dorohoi există un singur abator. Badea Ilie crește tăurași pe care îi valorifică vânzându-i pentru a fi sacrificați. Dar badea Ilie nu este foarte mulțumit de prețul pe care îl primește de la patron. Li dă cam puțin; cu toate acestea nu prea are ce face pentru că înțelege funcționarea unei piețe cu concurență de

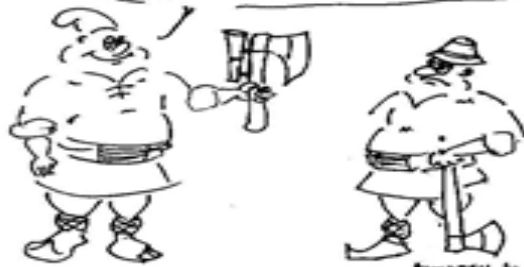
5.Tot badea Ilie cultivă și cartofi. Din păcate nici aici nu este foarte mulțumit pentru că nu sunt decât vreo 5 persoane care achiziționează marfa și nici unul nu se gândește să ofere mai mult decât ceilalți. Mare păcat că piața de achiziție a cartofilor de la producători este una cu concurență de!

Fișa de lucru nr. 9

Caricaturile de mai jos sugerează câteva posibile strategii prin care producătorii încearcă să obțină o poziție cât mai bună pe piață. Câteva dintre cele mai cunoscute sunt: *reducerea costurilor, scăderea prețului de vânzare, creșterea calității, acordarea de facilități clienților, publicitatea, sponsorizările, dar și șantajul, mita, traficul de influență, specularea unor situații critice, evaziunea fiscală.* Identificați și argumentați pentru fiecare caz în parte strategia utilizată.

Fișa de lucru nr. 9

ILIE, TE-AM SPART!
TOCMAI AM BREVETAT
TOPORUL CU LUNETĂ.



Strategia _____

Argument _____

ILIE, TE-AM SPART! TOCMAI
AM INVENTAT CALUL CARE NU
MÂNÂNCĂ.



Strategia _____

Argument _____

ILIE, DACĂ O ALEGI PE ASTA
PRIMEȘTI BONUS ȘI CĂPUȘELE
DE PE EA.



Strategia _____

Argument _____

VASILE, TE-AM SPART!
TOCMAI VŢREAU SĂ INVENTEZ
VECINUL CARE NU SE LAUDĂ.



Strategia _____

Argument _____