



FIȘA DISCIPLINEI Anul universitar 2022-2023

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Business
1.3. Departamentul	Business
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studiu / Calificarea	Administrarea Afacerilor

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Teoria jocurilor în afaceri						
2.2. Codul disciplinei	IMR0022						
2.3. Titularul activităților de curs	Conf.dr. Larissa-Margareta BĂTRÂNCEA						
2.4. Titularul activităților de seminar	Conf.dr. Larissa-Margareta BĂTRÂNCEA						
2.5. Anul de studiu	2	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare	E	2.8. Regimul disciplinei	Opțională

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	Din care: 3.2. curs	1	3.3. seminar	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	Din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					11
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități	Pregătire examen final				8
3.7. Total ore studiu individual					47
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul.
4.2. de competențe	Nu este cazul.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu proiector multimedia, computer, conexiune Internet, pachete software instalate.
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului	Laborator dotat cu proiector multimedia, conexiune Internet, computere în rețea.



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY

TRADITIO ET EXCELLENTIA

FACULTATEA DE
BUSINESS
IN PARTNERSHIP
Facultatea de Business

Str. Horea nr.7
Cluj-Napoca, 400174
Tel.: 0264599170
Fax: 0264590110
E-mail: secretariat.tbs@ubbcluj.ro
Site: tbs.ubbcluj.ro



6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. Culegerea, prelucrarea și analiza de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/organizație</p> <p>C1.1. Explicarea și interpretarea relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/organizației</p> <p>C1.2. Aplicarea instrumentarului adecvat pentru analiza relației de influență exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/organizației</p> <p>C1.3. Evaluarea critic-constructivă a explicării și/sau rezolvării unei probleme vizând relația de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/organizației</p> <p>C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/organizației</p> <p>C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/organizației</p> <p>C2.2. Elaborarea unei analize privind relațiile cu implicații economice dintre subdiviziunile întreprinderii/organizației</p> <p>C3. Asistență în managementul resurselor umane</p> <p>C3.1. Estimarea necesarului de resurse umane în raport cu cerințele de volum și de eficiență a activității întreprinderii/organizației</p>
Competențe transversale	<p>CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă;</p> <p>CT2. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare</p>

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivele generale ale disciplinei predate	<ul style="list-style-type: none">• Inițierea studenților în gândirea strategică a afacerilor;• Identificarea fenomenelor și proceselor economice care pot fi analizate prin intermediul Teoriei jocurilor;• Deprinderea conceptelor Teoriei jocurilor pentru optimizarea rezultatelor afacerilor în sfera negocierii, managementului, politicii de preț, încheierii parteneriatelor strategice, poziționării pe piață etc.• Modelarea activității firmelor în condiții concurențiale.
7.2. Obiectivele specifice	<p>Partea I: Concepte de bază în Teoria jocurilor. Jocuri repetate</p> <ul style="list-style-type: none">• Familiarizarea cu recuzita unui joc strategic;• Deprinderea procedurii eliminării iterate;• Familiarizarea cu noțiunea de joc repetat finit și infinit;• Familiarizarea cu noțiunea de licitație;• Identificarea pe piață a diferitelor tipuri de licitații și soluționarea acestora cu ajutorul instrumentelor de joc adecvate. <p>Partea a II-a: Jocuri de negociere, de alegere publică, de semnal și neuroeconomice</p> <ul style="list-style-type: none">• Deprinderea caracteristicilor diferitelor tipuri de jocuri;• Identificarea pe piață a situațiilor care pot fi modelate cu ajutorul jocurilor de negociere, de alegere publică, de semnal și soluționarea acestora cu ajutorul instrumentelor de joc adecvate;• Familiarizarea cu aparatul conceptual și soluțiile jocurilor neuroeconomice și aplicarea lor în dezvoltarea unei afaceri.



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY

TRADITIO ET EXCELLENTIA

FACULTATEA DE
BUSINESS
IN PARTNERSHIP
Facultatea de Business

Str. Horea nr.7
Cluj-Napoca, 400174
Tel.: 0264599170
Fax: 0264590110
E-mail: secretariat.tbs@ubbcluj.ro
Site: tbs.ubbcluj.ro



8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Jucători, informații, strategii, rezultate, soluții ale jocurilor <ul style="list-style-type: none">• Teoria jocurilor – o incursiune istorică• Jucătorii• Informațiile de care dispun jucătorii• Strategiile jucătorilor• Rezultatele jucătorilor• Soluțiile jocurilor• Jocul: definiție și reprezentare, taxonomie• Exemplificarea conceptelor de bază în jocul Dilema Prizonierului	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	2 prelegeri
2. Jocuri simultane cu o singură rundă și soluții ale acestora <ul style="list-style-type: none">• Echilibrul strategiei dominante tare• Echilibrul strategiei dominante slab• Procedeele eliminării iterate a strategiilor dominate tare• Procedeele eliminării iterate a strategiilor dominate slab• Echilibrul Nash pentru strategii pure	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
3. Jocuri secvențiale cu o singură rundă și soluții ale acestora <ul style="list-style-type: none">• Echilibrul perfect al subjocului• Inducția recursivă	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
4. Jocuri repetate și soluții ale acestora <ul style="list-style-type: none">• Jocurile repetate – considerații generale• Jocurile repetate finit• Jocurile repetate infinit	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
5. Licitatii <ul style="list-style-type: none">• Licitatia englezeasca• Licitatia olandeza• Licitatia japoneza• Licitatia cu primul pret• Licitatia Vickrey	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	2 prelegeri
6. Jocuri de piață <ul style="list-style-type: none">• Jocul împotriva Naturii pe piața de capital• Raționalitate versus iraționalitate pe piața de capital	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
7. Jocuri de negociere <ul style="list-style-type: none">• Jocul încrederii• Jocul ultimatumului• Jocul dictatorului	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
8. Jocuri de alegere publică și externalități <ul style="list-style-type: none">• Externalitățile negative/pozitive și ineficiența• Externalitățile și drepturile de proprietate	expunere interactivă, problematizare,	1 prelegere



<ul style="list-style-type: none">• Jocul bunurilor publice• Tragedia comunelor	conversația euristică	
9. Teoria contractelor și modelul principal-agent <ul style="list-style-type: none">• Teoria contractelor• Modelul principal-agent în sectorul public• Modelul principal-agent în sectorul privat	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
10. Jocuri de semnal <ul style="list-style-type: none">• Jocuri de semnal cu doi jucători• Un model al semnalării pe piața muncii• Tipuri de semnal (garanțiile, educația, brandurile, contractele de publicitate, liniștea, statul la coadă)	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
11. Competiție, cooperare și coordonare <ul style="list-style-type: none">• Competiția monopolistă și oligopolul• Jocul ghicitului• Jocuri de coordonare în masă• Jocul concursului de frumusețe	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
12. Jocuri neuroeconomice <ul style="list-style-type: none">• Neuroeconomia – considerații generale• Tipuri de jocuri neuroeconomice• Validitatea externă a jocurilor neuroeconomice	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 prelegere
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none">1. Bătrâncea L.M., <i>Teoria jocurilor. Comportament economic. Experimente</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 20092. Davis M.D., <i>Game Theory: A Nontechnical Introduction</i>, Dover Publications, Inc., Mineola, New York, SUA, 19833. Dixit A.K., Nalebuff B.J., Bătrâncea L.M. (trad.), <i>Arta strategiei: ghidul jucătorului pentru succesul în afaceri și în viață</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 20184. Dixit A.K., Nalebuff B.J., <i>Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics and Everyday Life</i>, W.W. Norton&Company, New York, SUA, 19915. Ghemawat P., <i>Games Business Play: Cases and Models</i>, The MIT Press, SUA, 19976. Gibbons R., <i>Game Theory For Applied Economists</i>, Princeton Univ. Press, Princeton, New Jersey, SUA, 19927. Holt C.A., <i>Markets, Games & Strategic Behavior</i>, Pearson – Addison Wesley, Boston, SUA, 20078. McMillan J., <i>Games, strategies and managers</i>, Oxford University Press, New York, SUA, 19929. Miller J., <i>Game Theory at Work: How to Use Game Theory to Outthink and Outmaneuver Your Competition</i>, McGraw-Hill Publishing, SUA, 2003	

8.2. Seminar	Metode de predare	Observații
1. Jucători, informații, strategii, rezultate, soluții ale jocurilor	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	2 seminarii
2. Jocuri simultane cu o singură rundă și soluții ale acestora	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar



3. Jocuri secvențiale cu o singură rundă și soluții ale acestora	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
4. Jocuri repetate și soluții ale acestora	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
5. Licitații	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	2 seminarii
6. Jocuri de piață	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
7. Jocuri de negociere	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
8. Jocuri de alegere publică și externalități	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
9. Teoria contractelor și modelul principal-agent	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
10. Jocuri de semnal	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
11. Competiție, cooperare și coordonare	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
12. Jocuri neuroeconomice	expunere interactivă, problematizare, conversația euristică	1 seminar
Bibliografie	<ol style="list-style-type: none">1. Bătrâncea L.M., <i>Teoria jocurilor. Comportament economic. Experimente</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 20092. Davis M.D., <i>Game Theory: A Nontechnical Introduction</i>, Dover Publications, Inc., Mineola, New York, SUA, 19833. Dixit A.K., Nalebuff B.J., Bătrâncea L.M. (trad.), <i>Arta strategiei: ghidul jucătorului pentru succesul în afaceri și în viață</i>, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 20184. Dixit A.K., Nalebuff B.J., <i>Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics and Everyday Life</i>, W.W. Norton&Company, New York, SUA, 19915. Ghemawat P., <i>Games Business Play: Cases and Models</i>, The MIT Press, SUA, 19976. Gibbons R., <i>Game Theory For Applied Economists</i>, Princeton Univ. Press, Princeton, New Jersey, SUA, 19927. Holt C.A., <i>Markets, Games & Strategic Behavior</i>, Pearson – Addison Wesley, Boston, SUA, 20078. McMillan J., <i>Games, strategies and managers</i>, Oxford University Press, New York, SUA, 19929. Miller J., <i>Game Theory at Work: How to Use Game Theory to Outthink and Outmaneuver Your Competition</i>, McGraw-Hill Publishing, SUA, 2003	



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

Conținutul disciplinei este util atât profesiei de economist, cât și profesiilor liberale care derivă din aceasta (analist de credit, analist bursier, evaluator financiar, auditor financiar, expert contabil, consultant fiscal, lichidator financiar).



10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4. Curs	<ul style="list-style-type: none">• Aplicarea adecvată a noțiunilor însușite la situații din sfera afacerilor• Interpretarea rezultatelor obținute	Susținere proiect	60%
10.5. Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none">• Capacitatea de aplicare a noțiunilor însușite la situații din domeniul afacerilor	Activitate la seminar pe parcursul semestrului (participare activă la studii de caz, jocuri organizate)	40%
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• Cunoașterea noțiunilor fundamentale ale Teoriei jocurilor și aplicarea acestora în sfera afacerilor.			

Data completării

12.05.2022

Semnătura titularului de curs

**Conf.dr. Larissa-Margareta
BĂTRÂNCEA**

Semnătura titularului de seminar

**Conf.dr. Larissa-Margareta
BĂTRÂNCEA**

Data avizării în departament

20.05.2022

Semnătura directorului de departament

Prof.dr. Ioan Cristian CHIFU