

PROGRAMĂ ANALITICĂ
An universitar : 2007-2008

Denumirea disciplinei	TEORIA JOCURILOR							
Codul disciplinei	060151AC321114	Numărul de credite	5	Numărul ore pe semestru / activități				
				Total	C	S	L/P	
				44	22	22		
Facultatea beneficiară	Finanțe , Asigurări, Bănci și Burse de Valori			Anul		III		
				Semestrul		2		
Specializarea								
Categorizația formativă a disciplinei F – fundamentală, S – de specialitate, C – complementară							S	
Categorizația de opționalitate a disciplinei: O – obligatorie, A – opțională, F – facultativă, S - specială							A	
Discipline anterioare	Obligatorii (condiționate)							
	Recomandate							
Obiective	<ol style="list-style-type: none"> Inițierea studenților în conceptele de bază ale teoriei jocurilor și negocierilor Abordarea economico-matematică și modelarea activității agenților economici în condiții de concurență Identificarea fenomenelor și proceselor economice ce se pretează a fi analizate prin intermediul teoriei jocurilor Aprofundarea metodelor specifice de abordare a unei situații economice concrete prin intermediul Teoriei jocurilor; Studierea mecanismului formării unei negocieri și să determinarea celor mai potrivite mijloace și tehnici ce pot fi utilizate în diferitele tipuri de negocieri. 							
Conținut (descriptori)	<p>Cap. 1 Introducere: istoric și elemente de bază ale teoriei jocurilor</p> <p>Cap.2 Jocuri statice în informație completă: algoritmi de determinare a echilibrului, aplicații economice</p> <p>Cap.3 Jocuri dinamice în informație completă: forma extinsă, algoritmul inducției recursive, teorema folk și jocurile infinit repetate, teorema Benoit-Krishna și jocurile finit repetate</p> <p>Cap. 4 Jocuri statice în informație incompletă: echilibrul bayesian, mecanisme descriptive și principiul revelației</p> <p>Cap. 5 Jocuri dinamice în informație incompletă: echilibrul bayesian perfect, jocuri de semalare, aplicații economice.</p> <p>Cap. 6 Coaliții și jocuri cooperative: formarea coalițiilor, valoarea Shapley, nucleul unei coaliții</p> <p>Cap. 7 Negocieri în informație completă: axiomatica Nash, negocieri repetate, negocieri patronat- sindicate</p> <p>Cap.8 Negocieri secvențiale în informație incompletă: negocieri pentru intrarea pe piață, dinamica negocierilor</p> <p>Cap. 9 Tehnici și tactici de negociere: tipuri de negociere, tehnici și tactici de negociere, managementul negocierilor .</p>							
Forma de evaluare (E – examen, V – verificare pe parcurs, C – colocviu)							E	
Stabilirea notei finale (procentaje)	Examinare finală			60%				
	Evaluare teste			10%				
	Realizare proiect			20%				
	Prezență la curs și seminar			10%				
Bibliografia	<p>Eichberger, J. Game Theory for Economists, Academic Press, San Diego,1999; T.</p> <p>Fundenberg, Tirole,J Game Theory, MIT Press, N.Y. 1991; Gibbons, R. Game Theory for Applied Economists, Princeton, New Jersey, 1992; Kreps, D. - Microeconomics, MIT Press, N.Y., 1989; Osborne, M., Rubinstein, A. - Bargaining and Markets, Academic Press Inc. Melbourne, 1990; Roman, M. - Jocuri și negocieri, Ed. AISTEDA, București, 2000;</p> <p>Roman, M, Marin, D., Stancu , S. - Teoria jocurilor pentru economiști. Aplicații, Ed. ASE,București, 2005; Shapiro, C. Theories of Oligopoly Behavior, North-Holland Press,1989Tirole, J. Theorie de l organisation industrielle, Economica, Paris,1988</p>							
Titular (titulari)	Grad didactic, titlu, prenume, numele			Semnătura				
	Prof.univ ROMAN MIHAI							
Legenda: C – curs; S – seminar; L/P – lucrări practice în laborator și proiecte.								