

BAREM DE NOTARE
Olimpiada la Economie – Clasa a XI-a (limba română)

Evaluarea cunoștințelor teoretice și a capacității de aplicare a conceptelor economice			
I. Indicați valoarea de adevăr a următoarelor afirmații, argumentați răspunsul			
Itemul	Criterii de evaluare	Punctaj maxim	Răspunsuri corecte
1.	L - Răspunsul lipsește	2 p.	Adevarat
2.	0 - Răspunsul este incorect 1 - Pentru răspunsul corect selectat	2 p.	Fals (Oferta depinde nu doar de preț, ci și de costurile de producție . Dacă acestea cresc mai mult decât prețul produsului, firmele pot reduce producția . Există factori non-preț care influențează oferta: tehnologia, reglementările guvernamentale, prețurile inputurilor etc.)
3	1 - Pentru argumentarea corectă a răspunsului	2 p.	Fals (Costul fix total nu depinde de volumul producției, există și la volumul producției 0)
4		2 p.	Adevarat (Deficit de bun – situație pe piață când volumul cererii depășește volumul ofertei. Cauza: prețul stabilit pe piață la un nivel mai jos de cât cel de echilibru)
5		2 p.	Fals (Orice consumator rațional tinde să-și maximizeze utilitatea totală)
II. Selectați răspunsul/răspunsurile corecte			
6	L - Răspunsul lipsește	2 p.	b),d)
7	0 - Răspunsul este incorect 1 - Pentru un răspuns corect	2 p.	b) piața grâului (produs agricol standardizat); c) pieței hârtiilor de valoare (acțiuni foarte lichide);
8	2 - Pentru 2 răspunsuri corecte	2 p.	a); c)
9	Important! Fiecare raspuns gresit selectat va duce la depunctare cu 1 punct. Punctaj minim per item 0 (nu se acordă punctaj total cu „-”)	2 p.	a), b)
10		2 p.	a), b). Verificare rapidă: $TR = 1000 \times 25 = 25\ 000$ $TVC = 1000 \times 17,5 = 17\ 500$ $TFC = 1000 \times 4 = 4\ 000$ $TC = 21\ 500$ Profit = 3 500 (deci c este fals)

11		2 p.	a), b)								
12		2 p.	a), b)								
13		2 p.	b), d)								
14		2 p.	a), b)								
15		2 p.	a), c)								
III. Asociați corect elementele din cele două coloane											
16	L - Răspunsul lipsește 0 - Asocieri incorecte 1 – 1 asocieri corecte 2 – 2 asocieri corecte	2 p.	Asociați fiecare tip de modificare a ofertei din prima coloană cu măsura/factorul din coloana a doua care i se potrivește <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">A</td> <td style="width: 60%;">Creșterea ofertei</td> <td style="width: 10%;">2.</td> <td style="width: 25%;">Majorarea subvențiilor acordate producătorilor</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Diminuarea ofertei</td> <td>1.</td> <td>Creșterea impozitelor aplicate producătorilor</td> </tr> </table>	A	Creșterea ofertei	2.	Majorarea subvențiilor acordate producătorilor	B	Diminuarea ofertei	1.	Creșterea impozitelor aplicate producătorilor
A	Creșterea ofertei	2.	Majorarea subvențiilor acordate producătorilor								
B	Diminuarea ofertei	1.	Creșterea impozitelor aplicate producătorilor								
17		2 p.	Asociați fiecare concept din prima coloană cu efectul din coloana a doua care i se potrivește: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">A</td> <td style="width: 60%;">Deficit</td> <td style="width: 10%;">3.</td> <td style="width: 25%;">Cantitatea de marfă cerută este mai mare decât cantitatea oferită la un anumit preț</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Surplus</td> <td>6.</td> <td>Cantitatea de marfă oferită este mai mare decât cantitatea de marfă cerută la un anumit preț.</td> </tr> </table>	A	Deficit	3.	Cantitatea de marfă cerută este mai mare decât cantitatea oferită la un anumit preț	B	Surplus	6.	Cantitatea de marfă oferită este mai mare decât cantitatea de marfă cerută la un anumit preț.
A	Deficit	3.	Cantitatea de marfă cerută este mai mare decât cantitatea oferită la un anumit preț								
B	Surplus	6.	Cantitatea de marfă oferită este mai mare decât cantitatea de marfă cerută la un anumit preț.								
18		2 p.	Asociați fiecare categorie de cost din prima coloană cu formularea din coloana a doua care i se potrivește: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">A</td> <td style="width: 60%;">Cost mediu (AC)</td> <td style="width: 10%;">3.</td> <td style="width: 25%;">Exprimă costul pe unitate de produs.</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Cost marginal (MC)</td> <td>1.</td> <td>Exprimă costul suplimentar antrenat de ultima unitate de producție realizată; este variația costului total la modificarea producției cu o unitate.</td> </tr> </table>	A	Cost mediu (AC)	3.	Exprimă costul pe unitate de produs.	B	Cost marginal (MC)	1.	Exprimă costul suplimentar antrenat de ultima unitate de producție realizată; este variația costului total la modificarea producției cu o unitate.
A	Cost mediu (AC)	3.	Exprimă costul pe unitate de produs.								
B	Cost marginal (MC)	1.	Exprimă costul suplimentar antrenat de ultima unitate de producție realizată; este variația costului total la modificarea producției cu o unitate.								
19		2 p.	Asociați fiecare tip de cerere din coloana stângă cu afirmația din coloana dreaptă care i se potrivește. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">A</td> <td style="width: 60%;">Cerere elastică la preț</td> <td style="width: 10%;">1.</td> <td style="width: 25%;">La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să scadă</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>Cerere inelastică la preț</td> <td>4.</td> <td>La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să crească</td> </tr> </table>	A	Cerere elastică la preț	1.	La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să scadă	B	Cerere inelastică la preț	4.	La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să crească
A	Cerere elastică la preț	1.	La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să scadă								
B	Cerere inelastică la preț	4.	La o creștere a prețului, venitul total (TR) tinde să crească								
20		2 p.	Asociați fiecare structură concurențială din coloana stângă cu afirmația numerotată din coloana dreaptă care i se potrivește.								

			A	Concurență perfectă	3.	Firma este „price taker”, iar pe termen lung profitul economic tinde spre zero.
			B	Monopol	2.	Barieri semnificative la intrare, iar firma este „price maker” și se confruntă cu cererea pieței (înclinată descendent).
21		2 p.	Asociați fiecare tip de cost din coloana stângă cu afirmația numerotată din coloana dreaptă care i se potrivește.			
			A	Cost explicit	4.	Plata în numerar pentru materii prime, chirie, salarii sau energie, înregistrată în contabilitate.
			B	Cost implicit	2.	Venitul la care renunță proprietarul când folosește propriul spațiu sau propria muncă în firmă, în loc să le ofere pe piață.

IV. Rezolvați problemele

22	<p>1.</p> <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. <p>2.</p> <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă -0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. <p>3.</p> <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 	6 p.	<p>Formule obligatorii:</p> $MPL = \Delta Q / \Delta L = QL - QL-1$ $APL = Q / L$ <p>APL este maximă atunci când $MPL = APL$</p> <hr/> <p>Rezolvare:</p> <p>Tabel 2. Calculul indicatorilor</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>L</th> <th>Q</th> <th>MPL</th> <th>APL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10,00</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>18</td> <td>8</td> <td>9,00</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>24</td> <td>6</td> <td>8,00</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>28</td> <td>4</td> <td>7,00</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>30</td> <td>2</td> <td>6,00</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>30</td> <td>0</td> <td>5,00</td> </tr> </tbody> </table> <p>Analiză:</p>	L	Q	MPL	APL	1	10	10	10,00	2	18	8	9,00	3	24	6	8,00	4	28	4	7,00	5	30	2	6,00	6	30	0	5,00
L	Q	MPL	APL																												
1	10	10	10,00																												
2	18	8	9,00																												
3	24	6	8,00																												
4	28	4	7,00																												
5	30	2	6,00																												
6	30	0	5,00																												

			APL este maximă la $L = 1$ (10 unități/lucrător). Observăm că $MPL = APL$ la $L = 1$, ceea ce confirmă condiția teoretică.
23	<ol style="list-style-type: none"> 1. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 2. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 3. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 	6 p.	<p>Formule obligatorii:</p> <p>F1: $(Q_D = Q_S)$ (echilibru)</p> <p>F2: $(Q_D = 60 - 2P)$, $(Q_S = 10 + P)$ (înlocuire)</p> <p>F3: Penurie = $(Q_D(P_{max}) - Q_S(P_{max}))$ (când $(Q_D > Q_S)$)</p> <p>Rezolvare:</p> <p>$(60 - 2P = 10 + P \Rightarrow 50 = 3P \Rightarrow P_E = 16,67$</p> <p>$Q_E \sim 26,67$ (</p> <p>La $(P=15)$: $(Q_d=60-30=30)$; $(Q_s=10+15=25)$. Penurie = $(30-25=5)$ unități.</p>
24	<ol style="list-style-type: none"> 1. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 2. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 3. <ul style="list-style-type: none"> - formula corectă - 0,5 p. - rezolvare corectă - 1,5 p. 	6 p.	<p>Formule obligatorii:</p> <p>$(TC = FC + VC)$</p> <p>$(TR = P \times Q)$</p> <p>$(\pi = TR - TC)$</p> <p>Rezolvare:</p> <p>Cost fix (FC)</p> <p>La $Q=0$ nu se produce, deci $VC=0 \Rightarrow TC = FC \Rightarrow FC = 100$</p> <p>Cost variabil la $Q=20$</p> <p>$VC=TC - FC = 240 - 100 = 140$ lei</p> <p>Profit la $Q=20$; $TR=20 \times 20 = 400$</p> <p>$\pi = 400 - 240 = 160$ lei</p>
Evaluarea competențelor analitice și de- argumentare prin studiile de caz			
V. Analizați studiile de caz propuse și elaborați soluții economice argumentate			
25		10 p.	Identificarea corectă a problemei economice – 1 p.

	<ul style="list-style-type: none"> - identificarea corectă a problemei economice – 1 p.; - analiza factorilor determinanți și utilizarea datelor – 5 p.; - formularea soluțiilor/propunerilor – 2 p.; - argumentarea logică și calitatea redactării – 2 p. 		<p>1 p. – identifică explicit că progresul tehnologic reprezintă un determinant al ofertei (reduce costurile, crește eficiența) și generează un șoc pozitiv de ofertă pe piață. 0,5 p. – menționează doar „producția crește” fără a lega clar de oferta de piață. Analiza factorilor determinanți și utilizarea datelor – 5 p. Se acordă punctaj pentru utilizarea elementelor din situație și explicarea mecanismului: – 1 p. – folosește „costurile pe unitate scad” ca argument pentru creșterea ofertei. – 1 p. – folosește „pierderile sunt mai mici” ca argument pentru creșterea cantității disponibile. – 1 p. – folosește „producția este mai stabilă” ca reducere a riscului/creștere a capacității de livrare. – 1 p. – explică mecanismul: oferta crește (deplasare spre dreapta). – 1 p. – analizează efectele posibile asupra prețului și cantității, în mod condiționat (în funcție de cerere și concurență). Formularea soluțiilor/propunerilor – 2 p. 1 p. – propune o măsură realistă pentru firmă (ex.: ajustare de preț, creșterea volumului, îmbunătățirea calității, extinderea distribuției). 1 p. – propune o măsură realistă privind mediul concurențial/piața (ex.: stimularea concurenței, transparență, contracte competitive), fără fixare administrativă a prețului. Argumentarea logică și calitatea redactării – 2 p. 1 p. – răspuns coerent, relații clare cauză–efect. 1 p. – utilizarea corectă a termenilor economici (ofertă, cost, concurență, cerere), fără contradicții.</p>
26		10 p.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea problemei economice – 1 p. 1 p. – identifică corect: oligopol (număr redus de firme, interdependență, bariere la intrare). 0,5 p. – menționează doar „puține firme” fără concept clar. • Analiza factorilor determinanți și utilizarea datelor – 5 p. Se acordă câte 1 p. pentru fiecare element corect (max. 5): – 1 p. – explică interdependența firmelor (deciziile uneia influențează pe cealaltă). – 1 p. – menționează barierele la intrare (costuri infrastructură). – 1 p. – explică de ce prețurile pot fi mai ridicate decât în concurență perfectă. – 1 p. – analizează impactul asupra consumatorilor (preț, calitate, opțiuni limitate). – 1 p. – menționează posibilitatea coordonării tacite (fără a afirma automat cartel).

		<ul style="list-style-type: none"> • Formularea soluțiilor/propunerilor – 2 p. 1 p. – propune o măsură realistă privind concurența (ex.: facilitarea accesului la infrastructură). 1 p. – propune o măsură privind protecția consumatorilor sau transparența pieței. • Argumentarea logică și calitatea redactării – 2 p. 1 p. – logică cauză–efect clară. 1 p. – utilizarea corectă a termenilor (oligopol, bariere, concurență).
27	10 p.	<p>Studiu de caz: transport și reacția utilizatorilor Identificarea corectă a problemei economice – 1 p.</p> <p>1 p. – identifică ideea centrală: reacția diferită a cererii la creșterea prețului în funcție de alternative și condițiile pieței (segmente: aproape vs suburbii).</p> <p>0,5 p. – descrie doar „s-a scumpit biletul și unii nu mai merg” fără a lega de comportamentul cererii/alternative.</p> <p>Analiza factorilor determinanți și utilizarea datelor din situație – 5 p.</p> <p>Se acordă câte 1 p. pentru fiecare element explicat corect, folosind explicit informațiile din enunț (max. 5):</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1 p. – Alternative: elevii din cartierele apropiate au substitute reale (mers pe jos/rute alternative), cei din suburbii au alternative slabe ⇒ reacție diferită. – 1 p. – Costul de schimbare: pentru unii e ușor să schimbe ruta, pentru alții e dificil (schimbări, distanță, dependență de linia directă). – 1 p. – Timp/confort: rutele ocolitoare durează mai mult ⇒ pentru suburbii costul în timp e mare, deci reacția e mai mică. – 1 p. – Ponderea costului: 6→8 lei afectează diferit bugetul (mai ales dacă fac multe curse/sau au venituri limitate). – 1 p. – Rolul microbuzelor private: sunt un substitut, dar programul neregulat le reduce capacitatea de a înlocui autobuzul ⇒ influență parțială asupra alegerii. <p>Formularea soluțiilor/propunerilor – 2 p.</p> <p>1 p. – propunere realistă pentru operator/primărie (fără preț fix), de exemplu: abonamente/elevi, reduceri pe intervale, îmbunătățirea frecvenței, informare orar, rute suplimentare la orele de vârf.</p> <p>1 p. – propunere realistă pentru piață/concurență, de exemplu: reguli clare și acces echitabil pentru microbuze, licențiere simplificată, transparență tarifară, coordonarea orarelor, creșterea informației pentru consumatori.</p> <p>Argumentarea logică și calitatea redactării – 2 p.</p> <p>1 p. – răspuns structurat, relații cauză–efect clare, fără contradicții.</p>

			1 p. – limbaj economic corect și clar (alternativă/substituit, cost de schimbare, timp, buget), explicații concise.
		10 p.	<p>Studiu de caz: servicii educaționale în economia cunoașterii</p> <p>Identificarea corectă a problemei economice – 1 p.</p> <p>1 p. – identifică ideea centrală: în condiții de informație abundentă, diferențierea apare prin servicii care cresc calitatea rezultatelor (feedback, structură, mentorat, certificare) și reduc incertitudinea/timpul.</p> <p>0,5 p. – descrie doar „unii plătesc, alții nu” fără a formula problema economică.</p> <p>Analiza factorilor determinanți și utilizarea datelor din situație – 5 p.</p> <p>Se acordă câte 1 p. pentru fiecare element explicat corect, folosind explicit informațiile din enunț (max. 5):</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1 p. – distinge corect între „informație gratuită” și „servicii cu valoare adăugată” (structură, mentorat, feedback). – 1 p. – rolul timpului și al costurilor de căutare/organizare: platforma reduce efortul, oferă parcurs ghidat. – 1 p. – rolul riscului/incertitudinii: „rezultate mai previzibile” ca motiv economic pentru plată. – 1 p. – rolul calității și al personalizării (teste adaptive, feedback personalizat) în eficiența învățării. – 1 p. – rolul certificării/portofoliului ca semnal (credibilitate, diferențiere), plus efectul asupra alegerii elevilor. <p>Formularea soluțiilor/propușerilor – 2 p.</p> <p>1 p. – măsură 1 realistă care crește eficiența (ex.: pachete modulare/abonament flexibil; perioadă de probă; transparență asupra conținutului și progresului; suport orientativ).</p> <p>1 p. – măsură 2 realistă care crește echitatea accesului fără a elimina concurența (ex.: vouchere/burse țintite pentru elevi vulnerabili; tarif diferențiat; acces gratuit la mentorat pentru un număr limitat de beneficiari finanțat competitiv).</p> <p>Argumentarea logică și calitatea redactării – 2 p.</p> <p>1 p. – argumentare coerentă, cauză–efect, fără contradicții; ideile sunt legate de situație.</p> <p>1 p. – redactare clară și concisă; termeni utilizați corect (informație, servicii, timp, risc, semnal/certificare, concurență).</p>