

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2020-2021

Anul de studiu III / Semestrul II

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățămînt superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3. Departamentul	Departamentul de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Administrarea Afacerilor

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	TRANZAȚII ȘI TEHNICI COMERCIALE		2.2. Cod disciplină	AA 326			
2.3. Titularul activității de curs	Crodu Rodica						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Crodu Rodica						
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățămînt	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					7
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					3
Tutoriat					0
Examinări					3
Alte activități					

3.7 Total ore studiu individual	33
3.9 Total ore pe semestru	75
3.10 Numărul de credite**	3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	MTeams
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Studentii au conectat camera pe tot parcursul seminarului

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1.1. Descrierea paradigmelor, conceptelor și teoriilor economice privind influența mediului extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.1. Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C5.1. Descrierea conceptelor, teoriilor și metodologiilor de administrare a bazelor de date specifice administrării afacerilor</p> <p>C1.2. Explicarea și interpretarea relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.2. Explicarea și interpretarea relațiilor dintre entitățile întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.2. Explicarea și interpretarea implicațiilor economice și sociale asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.2. Explicarea și interpretarea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane din domeniul administrării afacerilor</p> <p>C5.2. Explicarea și interpretarea cantitativă și calitativă a informațiilor extrase din baze de date</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 rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.</p>

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Disciplina Tranzacții și tehnici comerciale are menirea de a transmite studenților informațiile necesare privind inițierea și fundamentarea unei operațiuni de comerț exterior. O caracteristică a cursului o constituie interdisciplinaritatea, îmbinând, în logica teoriei unei afaceri internaționale, mai multe discipline economice pe care, un economist trebuie să le cunoască pentru a încheia contracte comerciale internaționale.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<p>A. Obiective cognitive</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de politicile comerciale, de contractarea internațională, de tehnicile de plată în tranzacțiile comerciale, operațiunile de import- export; - Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale; - Înțelegerea și aplicarea principiilor și metodelor fundamentale de investigare specifice; - Identificarea, colectarea și evaluarea oportunităților și riscurilor aferente activităților din domeniul comerțului exterior - Definirea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina Tranzacții și tehnici comerciale le are cu alte științe. <p>B. Obiective procedurale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1. Utilizarea unor metode și instrumente de investigare a rezultatelor obținute de către diferite categorii de firme ca urmare a participării la tranzacțiilor comerciale; - 2. Capacitatea de sintetizare și interpretare a unui set de informații, de rezolvare a unor probleme de bază și de evaluare a concluziilor posibile specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale; - 3. Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor specific operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale <p>C. Obiective atitudinale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1. Dezvoltarea unei atitudini proactive față de necesitatea participării statelor lumii la circuitul economic mondial; - 2. Autoevaluarea nevoii de continuare a formării profesionale, prin valorificarea oportunităților de identificare și asimilare de noi cunoștințe în domeniu; - 3. Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Aspecte privind internaționalizarea afacerilor și comerțul internațional contemporan	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
2. Politici comerciale externe	<i>Prelegere, discuții</i>	4 ore
3. Mecanismul operațiunilor de export – import	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
4. Pătrunderea pe piețele externe (fundamentarea, prospectarea, oferta de export/import)	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
5. Contractul internațional de vânzare - cumpărare	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
6. Tipologia tranzacțiilor și operațiunilor de comerț exterior	<i>Prelegere, discuții</i>	4 ore
7. Logistica internațională	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
8. Vămuirea mărfurilor	<i>Prelegere, discuții</i>	4 ore
9. Plata în tranzacțiile comerciale (instrumente și mijloace de plata)	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
10. Finanțarea tranzacțiilor comerciale	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore
11. Gestiunea operațiunilor de export-import	<i>Prelegere, discuții</i>	2 ore

Bibliografie

1. Popa I., Belu, M. Afaceri internaționale. Tehnica operațiunilor de export-import. Economica, 2018
2. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009
3. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.
4. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005
5. Stremțan F., Mihalache S.S., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012

8.2. Seminar-laborator		
1. Sistemul afacerilor internaționale	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	2 ore
2. Aspecte privind comerțul internațional contemporan Politica comercială tarifară	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 ora
3. Politica comercială netarifară și de promovare a exporturilor	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
4. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	2 ore
5. Derularea operațiunilor de export – import	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
6. Pătrunderea pe piețele externe: oferta, planul de afaceri la export	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
7. Contractarea comercială internațională	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
8. Logistica internațională	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
9. Vămuirea mărfurilor	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
10. Plata în tranzacțiile internaționale	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
11. Finanțarea operațiunilor de comerț	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră
12. Gestiunea operațiunilor de export-import	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	1 oră

Bibliografie

1. Popa I., Belu, M. Afaceri internaționale. Tehnica operațiunilor de export-import. Economica, 2018
2. Belu, Mihaela. Practica operațiunilor de export-import. ASE 2017
3. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009
4. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing internațional - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l`export.
5. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005
6. Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012
7. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009

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

--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Gradul de implicare în activitățile de seminar 2. Calitatea activităților gen: referate și proiecte</i>	<i>Evaluare pe parcurs</i>	20% 20%

10.6 Standard minim de performanță:

*Standard minim de performanță: Promovarea examenului presupune obținerea la examenul final a notei minime 5 (cinci), la care se vor adăuga punctele corespunzătoare pentru cele 2 evaluari (20% din nota finală) și prezentarea unui proiect/referat (20%).
Prezentarea la examen a studenților este condiționată de: susținerea celor 2 evaluări curente și prezentarea proiectului/referatului.
Studenții absenți la cursuri vor fi penalizați cu 1 punct din nota finală dacă nu au prezențe de minim 70%*

Data completării
21.09.2020

Semnătura titularului de curs
Conf.univ.dr. Crudu Rodica

Semnătura titularului de seminar
Conf.univ.dr. Crudu Rodica

Data avizării în departament

Semnătura director de departament

Conf.univ.dr. Silvia Maican