

FIȘA DISCIPLINEI
Tranzacții comerciale, 2019-2020

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei	Tranzacții comerciale									
2.2	Titularul activităților de curs										
2.3	Titularul activităților de seminar										
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								10
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								28
Tutorat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual							69
3.8	Total ore pe semestru							125
3.9	Număr de credite							5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Economie comercială, Comerț internațional, Dreptul afacerilor
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotare a sălii de curs cu videoproiector
5.2	De desfășurare a seminarului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/laboratoare proiecte - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de prezentare a proiectului

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C1: Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii – 1 PC; • C2: Comercializarea produselor/serviciilor – 2 PC; • C3: Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii – 1 PC; • C4: Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiare – 1 PC;
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina Tranzacții 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.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive <ol style="list-style-type: none"> 1. Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de politicile comerciale, de contractarea internațională, de tehnicile de plată în tranzacțiile comerciale, operațiunile de import- export; 2. Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale; 3. Înțelegerea și aplicarea principiilor și metodelor fundamentale de investigare specifice; 4. Identificarea, colectarea și evaluarea oportunităților și riscurilor aferente activităților din domeniul comerțului exterior;

	<p>5. Definierea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina tranzacțiilor comerciale le are cu alte științe.</p> <p>B. Obiective procedurale</p> <ol 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 specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale <p>C. Obiective atitudinale</p> <ol 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		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Tranzacțiile comerciale - concept, obiect 1.1. Conceptul de tranzacții comerciale 1.2. Obiectul tranzacțiilor comerciale	4		
2	Modalități de realizare a operațiunilor de comerț exterior 2.1. Exportul și importul direct 2.2. Exportul și importul indirect	6	▪ prelegerea ▪ explicația	
3	Contractul de comerț exterior 3.1. Operațiuni precontractuale 3.2. Elementele contractului de comerț exterior	6	▪ conversația euristică	<i>calculatorul</i>
4	Instrumente și tehnici de plată în tranzacțiile comerciale 4.1. Instrumente de plată în tranzacțiile comerciale 4.2. Modalități de plată în tranzacțiile comerciale	6	▪ dezbaterile cu oponent imaginar	<i>(prezentarea în power –point)</i>
5	Operațiuni comerciale combinate 5.1. Operațiuni în contrapartidă 5.2. Operațiuni de reexport 5.3. Operațiuni de switch 5.4. Operațiuni de lohn	6		
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Burciu Aurel (coord.), <i>Tranzacții comerciale internaționale</i>, Editura Polirom, Iași, 2010 2. Ciobanu Gheorghe (coord.), <i>Tranzacții economice internaționale</i>, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2009 3. Ciobanu Gheorghe, Deceanu Liviu, Postelnicescu Cătălin, Mocan Andrei, <i>Tranzacții economice și afaceri internaționale</i>, Editura Universității Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, 2012 4. Dobrescu A., Potecea V., Sebea M, <i>Derularea tranzacțiilor comerciale</i>, Editura Niculescu, București, 2008 5. Funaru Mihaela, <i>Tehnica operațiunilor de comerț exterior</i>, Editura C.H.Beck, 2013 6. Ionescu Adela, Orheian Oana, <i>Tranzacții comerciale internaționale</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2013 7. Man Mihai Liviu, <i>Tranzacții internaționale</i>, Editura Eftimie Murgu, Reșița, 2009 8. Mecu Dragoș Gabriel, <i>Evoluția tranzacțiilor comerciale internaționale și a investițiilor în contextul globalizării economiei mondiale</i>, Editura Alfa, Iași, 2012 9. Mionel Oana, <i>Tranzacții comerciale. De la național la internațional</i>, Ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura Universitară, București, 2016 10. Pistol Luminița, <i>Tehnici de comercializare și cooperare economică internațională</i>, Editura Fundației România de Măine, București, 2007 11. Popa Ioan, <i>Tehnica operațiunilor de comerț exterior</i>, Editura Economică, București, 2008 12. Popescu Nela, <i>Tranzacții comerciale</i>. Ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura ASE, București, 2016 13. Secară Mirela, <i>Tranzacții comerciale. Manual de studiu individual</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2012 14. Tuță Loredana, <i>Tranzacții comerciale – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă (pe suport electronic)</i>, 2016 				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, distribuirea temelor pentru proiect	2		
2	Modalități de realizare a operațiunilor de comerț exterior	6	- dialogul - dezbaterile	Studii de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
3	Elementele contractului de comerț exterior	4	lucru în echipa	
4	Instrumente de plată în tranzacțiile comerciale	4	- conversația euristică	
5	Modalitățile de plată în tranzacțiile comerciale	4		
6	Operațiuni comerciale combinate	6		
7	Evaluare finală	2		
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Belu Mihaela, <i>Operațiuni de comerț exterior. Aplicații. Studii de caz</i>, Editura ASE, București, 2008 				

2. Caraiani Gheorghe, Potecea Valeriu, *Tranzacții internaționale. Ghid practic și modele de documente*, Editura Wolters Kluwer, 2009
3. Ciobanu Gheorghe (coord.), *Tranzacții economice internaționale*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2009
4. Dobrescu A., Potecea V., Sebea M., *Derularea tranzacțiilor comerciale*, Editura Niculescu, București, 2008
5. Funaru Mihaela, *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura C.H.Beck, 2013
6. Mionel Oana, *Tranzacții comerciale. De la național la internațional*, Ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura Universitară, București, 2016
7. Popa Ioan, *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2008
8. Secară Mirela, *Tranzacții comerciale. Manual de studiu individual*, Editura Pro Universitaria, București, 2012
9. Tuță Loredana, *Tranzacții comerciale – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă (pe suport electronic)*, 2016

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

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul administrării afacerilor
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluare finală - probă scrisă (2 ore)	30%
10.5 Seminar	- Activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar.	Evaluarea răspunsurilor și intervențiilor studentului în activitățile de seminar	20%
	- Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminar. - Temă de casă - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse.	Testare Prezentarea temei de casă. Chestionare orală	30% 20%
10.6 Standard minim de performanță	1. Capacitatea de a efectua analize asupra unor cazuri concrete de tranzacții comerciale. 2. Cunoașterea noțiunilor legate de operațiunile de import- export. 3. Cunoașterea tehnicilor și instrumentelor de plată utilizate în tranzacțiile comerciale.		

Data completării

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai