

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2. Facultatea	Inginerie tehnologică și management industrial
1.3. Departamentul	Inginerie și management industrial
1.4. Domeniul de studii de licență ¹⁾	Științe inginerești
1.5. Ciclul de studii ²⁾	Licență
1.6. Programul de studii/ Calificarea	Inginerie economică industrială
1.7. Forma de învățământ	ID

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comerț intern și internațional							
2.2 Coordonator de disciplină	Conf.dr.ing. Sârbu Flavius Aurelian							
2.3 Tutore de disciplină	Conf.dr.ing. Sârbu Flavius Aurelian							
2.4 Anul de studiu	IV	2.5 Semestrul	8	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut	DS
							Obligativitate	DI

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

3.1 Număr de ore pe săptămână din planul de învățământ la forma IF	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	1 / 0 / 0
3.4 Total ore pe semestru din planul de învățământ la forma ID	30	din care: 3.5 AI	20	3.6 AT+TC/ AA	4+6/0
Distribuția fondului de timp					ore
3.4.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					20
3.4.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					19
3.4.3. Pregătire seminare / laboratoare / proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
3.4.4. Tutoriat (consiliere profesională)					2
3.4.5. Examinări					2
3.4.6. Alte activități (comunicare bidirecțională, sincronă/asincronă pe platformă cu studenții)					2
3.7. Total ore de studiu individual (AI+SI)	65				
3.8. Total ore pe semestru	75				
3.9. Numărul de credite ⁶⁾	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	nu există precondiții menționate în planul de învățământ
4.2 de competențe	De competențe dobândite la disciplinele <i>Bazele economiei; Contabilitate; Bazele managementului; Finanțe și creditare; Marketing; Managementul producției; Analiză economică</i>

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	platforma elearning
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului	- sală cu videoproector și tablă

6. Competențe specifice acumulate (conform grilei de competențe din planul de învățământ)

Competențe profesionale	CP.3. Evaluarea viabilității financiare a unui sistem de producție. RÎ.3.1. Absolventul evaluează indicatorii de calitate a unei afaceri. RÎ.3.2. Absolventul analizează și evaluează indicator economico-financiar ai unei afaceri. RÎ.3.3. Absolventul evaluează, interpretează și emite soluții de reducere a riscurilor în afaceri. RÎ.3.4. Absolventul utilizează criterii standard pentru aprecierea limitelor metodelor și tehnicilor de evaluare economică, planificare și conducere a proceselor și sistemelor de producție.
Competențe transversale	CT2 Gestionarea resursei umane R.Î. 2.1 Absolventul planifică resursa umană implicată și sistemul de producție. R.Î. 2.2 Absolventul stabilește și aplică principiile, normele și valorile eticii profesionale.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina abordează conținutul și formele relațiilor comerciale stabilite în economia națională, dar și politicile și modelele economice din sfera comerțului intern și internațional. Disciplina asigură informarea și pregătirea cursanților în problematica complexă a mecanismelor decizionale din sfera comerțului intern și internațional. Totodată, disciplina analizează principalele abordări ale relațiilor dintre schimburile interne și/ sau externe și creșterea economică, precum și conținutul operațiunilor comerciale specifice tranzacțiilor internaționale, punându-se accent pe aspectele cu caracter practic. Se dorește însușirea de către cursanți a principiilor utilizate în activitatea de comerț, principiile negocierii și eticii în vederea realizării sau dezvoltării de afaceri, exemplificând punctual avantajele și dezavantajele unor sisteme contractuale întâlnite în practica curentă, concomitent cu formarea deprinderilor de analiză
---------------------------------------	---

	și previziune economică.
7.2 Obiectivele specifice	Obiectivele specifice vizează în primul rând transferul de cunoștințe privind diverselor forme de comerț, a relațiilor comerciale stabilite între societăți/ firme în general, a formele juridice de exprimare a acestor relații (prin contracte specifice) și a cadrului legislativ specific, precum și folosirea corectă a limbajului și terminologiei specifice domeniului de studiu.

8. Conținuturi

8.1 AI	Metode de predare	nr. ore	Observații
AI1. Cadrul de desfășurare și organizare a activităților economice în România. Politica comercială a României. Politica vamală. Politica netarifară. Politica comercială promoțională și de stimulare a exportului.	Materialul didactic este implementat pe platformă sub formă de curs eLearning	2	
AI2. Comerțul - activitate profesională. Organizarea activității comerciale. Strategii specifice pentru desfășurarea actelor de comerț. Distribuția produselor.		2	
AI3. Comerciant – atribuții și prerogative. Relațiile comercianților cu producătorii și consumatorii. Actele de comerț. Comerciantul. Comerțul cu ridicata. Comerțul cu amănuntul.		2	
AI4. Oferta în tranzacțiile comerciale. Contracte comerciale. Aspecte juridice fundamentale ale contractelor comerciale. Structura principală a unui contract comercial intern.		2	
AI5. Structura principală a contractelor internaționale – clauze speciale; clauze specifice. Modalități de plată în contractele de import – export.		2	
AI6. Principalele tipuri de contracte comerciale. Caracteristici specifice. Contractul de vânzare – cumpărare. Contractul de intermediere. Contractul de comision. Contractul de consignație. Contractul de vânzare în lohn. Contractul de leasing. Leasingul operațional vs. leasingul financiar.		2	
AI7. Tehnica plăților internaționale. Mijloace și instrumente de plată: viramentul; cecul; cardul; cambia. Tehnici de decontare: ordinul de plată; incasso-ul documentar. Acreditivul documentar: caracteristici; mecanismul derulării; tipuri de acreditive documentare.		2	
AI8. Liberalizarea comerțului internațional. Teoria protecționismului. Tendințe în comerțul internațional. Comerțul exterior și politica comercială a României.		2	
AI9. Negocierea comercială. Principii fundamentale ale negocierilor. Obiectul negocierilor comerciale. Strategii și tactici de negociere comercială. Proceduri de negociere.		2	
AI10. Etica afacerilor internaționale. Principii de bază ale eticii în afacerile internaționale.		2	
Bibliografie 1. Boșcor, D. Marketing și afaceri globale [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2020. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061913275/ Subiecte: Științe economice; Marketing; Comerț internațional; Afaceri internaționale; Comerț electronic; Manual universitar 2. Florea, D. Principalele contracte de comerț internațional. Iași: Lumen, 2017. 333 p. : il. ; 21 cm. ISBN 9789731664729/ Subiecte: Științe economice; Comerț internațional; Relații economice internaționale; Politica economică internațională; Reglementări internaționale; Contracte comerciale 3. Manners-Bell, J.; Lyon, K. The logistics and supply chain innovation handbook : disruptive technologies and new business models. London ; New York ; New Delhi : Kogan Page, 2019. XI, 267 p. : fig., tab. ; 24 cm. ISBN 9780749486334/ Subiecte: Aprovizionare; Logistica; Management; Inovație tehnologică; Comerț electronic 4. Patriche D., ș.a. - Bazele comerțului, Editura Economică; București, 1999 5. Popa I., - Tranzacții comerciale internaționale, Editura Economică, București, 1997 6. Rujan O., - Teorii și modele privind relațiile economice internaționale, Editura ASE, București, 2001 7. Rusu C., coord. - Manual de inginerie economica – comerț intern și internațional, Editura Dacia, Cluj – Napoca 2002 8. Sută N., - Comerț internațional și politici comerciale internaționale, Editura Eficient, București, 2000 9. Tecău, A.S., Sisteme verticale de distribuție [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2015. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061907151/ Subiecte: Economie; Comerț; Distribuția mărfurilor; Strategii de distribuție; Comerț electronic; Comerț interior; Comerț internațional **** Cartea verde a comerțului european **** Legislație specifică națională și internațională **** Rapoarte și documentație de la Comisia Europeană / Direcția generală pentru politică regională Material în tehnologie ID [1]. Sârbu, F.A – Comerț intern și internațional. Curs pentru învățământ la distanță, Universitatea Transilvania din Brașov, 2015			
8.2 AT	Metode de predare-învățare	nr. ore	Observații
AT1. Organizarea firmei în comerțul intern / internațional. Mecanismul derulării operațiunilor de export-import.	Rezolvări de probleme, studii de caz, dezbateri, expuneri și	2	

AT2. Producătorul pe piața de profil (internă / internațională). Exporturi. Contracte de vânzare. Contractelor speciale.	conversație		
AT3. Tipologia negocierilor comerciale.			
AT4. Tranzacții comerciale internaționale.		2	
AT5. Alianțe și cooperări internaționale.			

Bibliografie

- Boșcor, D. Marketing și afaceri globale [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2020. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061913275/ Subiecte: Științe economice; Marketing; Comerț internațional; Afaceri internaționale; Comerț electronic; Manual universitar
- Florea, D. Principalele contracte de comerț internațional. Iași: Lumen, 2017. 333 p. : il. ; 21 cm. ISBN 9789731664729/ Subiecte: Științe economice; Comerț internațional; Relații economice internaționale; Politica economică internațională; Reglementări internaționale; Contracte comerciale
- Manners-Bell, J.; Lyon, K. The logistics and supply chain innovation handbook : disruptive technologies and new business models. London ; New York ; New Delhi : Kogan Page, 2019. XI, 267 p. : fig., tab. ; 24 cm. ISBN 9780749486334/ Subiecte: Aprovizionare; Logistica; Management; Inovație tehnologică; Comerț electronic
- Patriche D., ș.a. - Bazele comerțului, Editura Economică; București, 1999
- Popa I., - Tranzacții comerciale internaționale, Editura Economică, București, 1997
- Rujan O., - Teorii și modele privind relațiile economice internaționale, Editura ASE, București, 2001
- Rusu C., coord. - Manual de inginerie economică – comerț intern și internațional, Editura Dacia, Cluj – Napoca 2002
- Sută N., - Comerț internațional și politici comerciale internaționale, Editura Eficient, București, 2000
- Tecău, A.S., Sisteme verticale de distribuție [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2015. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061907151/ Subiecte: Economie; Comerț; Distribuția mărfurilor; Strategii de distribuție; Comerț electronic; Comerț interior; Comerț internațional
- **** Cartea verde a comerțului european
- **** Legislație specifică națională și internațională
- **** Rapoarte și documentație de la Comisia Europeană / Direcția generală pentru politică regională

Material în tehnologie ID

[1]. Sârbu, F.A – Comerț intern și internațional. Curs pentru învățământ la distanță, Universitatea Transilvania din Brașov, 2015

8.3 TC	Metode de transmitere a informației	nr. ore	Observații
TC1. Studiu de caz: Tipologia negocierilor comerciale: obiective, particularități. Elementele contractului de vânzare - cumpărare	Platforma e-learning	2	termenele de predare sunt implementate pe platforma elearning
TC2. Studiu de caz: Alianțe și cooperări internaționale. Forme de alianțe competitive. Forme de cooperare industrială. Contracte speciale – studii de caz		2	
TC3. Studiu de caz: Tranzacții comerciale internaționale. Tehnica tranzacțiilor la termen. Mijloace și modalități de plată.		2	

Bibliografie

- Boșcor, D. Marketing și afaceri globale [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2020. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061913275/ Subiecte: Științe economice; Marketing; Comerț internațional; Afaceri internaționale; Comerț electronic; Manual universitar
- Florea, D. Principalele contracte de comerț internațional. Iași: Lumen, 2017. 333 p. : il. ; 21 cm. ISBN 9789731664729/ Subiecte: Științe economice; Comerț internațional; Relații economice internaționale; Politica economică internațională; Reglementări internaționale; Contracte comerciale
- Manners-Bell, J.; Lyon, K. The logistics and supply chain innovation handbook : disruptive technologies and new business models. London ; New York ; New Delhi : Kogan Page, 2019. XI, 267 p. : fig., tab. ; 24 cm. ISBN 9780749486334/ Subiecte: Aprovizionare; Logistica; Management; Inovație tehnologică; Comerț electronic
- Patriche D., ș.a. - Bazele comerțului, Editura Economică; București, 1999
- Popa I., - Tranzacții comerciale internaționale, Editura Economică, București, 1997
- Rujan O., - Teorii și modele privind relațiile economice internaționale, Editura ASE, București, 2001
- Rusu C., coord. - Manual de inginerie economică – comerț intern și internațional, Editura Dacia, Cluj – Napoca 2002
- Sută N., - Comerț internațional și politici comerciale internaționale, Editura Eficient, București, 2000
- Tecău, A.S., Sisteme verticale de distribuție [Resursă electronică]. Brașov : Editura Universității Transilvania din Brașov, 2015. 1 disc optic (CD-ROM) ; 12 cm. ISBN 9786061907151/ Subiecte: Economie; Comerț; Distribuția mărfurilor; Strategii de distribuție; Comerț electronic; Comerț interior; Comerț internațional
- **** Cartea verde a comerțului european
- **** Legislație specifică națională și internațională
- **** Rapoarte și documentație de la Comisia Europeană / Direcția generală pentru politică regională

Material în tehnologie ID

[1]. Sârbu, F.A – Comerț intern și internațional. Curs pentru învățământ la distanță, Universitatea Transilvania din Brașov, 2015

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

Competențele specifice ce se doresc a fi conferite cursanților pot fi încadrate în două mari categorii:

- *competențe profesionale* - care vizează în primul rând cunoștințele - cu mare caracter de generalitate - dobândite în sfera comerțului intern și internațional, cu scopul declarat de promovare și valorificare a afacerii tratată ca rezultat a unui proces de producție industrial; identificarea celei mai bune strategii de afaceri bazată pe evaluarea și analiza complexă, tehnică și economică, a mediului economic intern și extern; formarea unei baze teoretice și practice necesare înțelegerii importanței și rolului contractării, negocierii și eticii în afaceri și în întreaga activitate economică

- *competențe specifice cu caracter general* - care pun în evidență capacitatea de studiu independent, capacitatea de negociere, asimilare, ierarhizare și structurare a informațiilor cu caracter tehnic și a celor cu caracter economic cu evidențierea legăturii dintre ele, dezvoltarea capacităților analitice și a competențelor decizionale, precum și folosirea corectă a limbajului și terminologiei specifice domeniului de studiu

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 AI	Utilizarea cunoștințelor de bază privind conținutul și formele relațiilor comerciale stabilite în economia națională, dar și politicile și modelele economice din sfera comerțului intern și internațional.	Evaluare scrisă cu itemi subiectivi (grilă) și obiectivi.	60 %
10.5. AT+TC	Utilizarea cunoștințelor de bază privind diverselor forme de comerț, a relațiilor comerciale stabilite între societăți/firme în general, a formele juridice de exprimare a acestor relații.	Evaluare scrisă cu itemi subiectivi (grilă) și obiectivi.	40%
10.7 Standard minim de performanță			
Utilizarea cunoștințelor de bază privind conținutul și formele relațiilor comerciale stabilite în economia națională, dar și politicile și modelele economice din sfera comerțului intern și internațional. Utilizarea cunoștințelor de bază privind diverselor forme de comerț, a relațiilor comerciale stabilite între societăți/firme în general, a formele juridice de exprimare a acestor relații, a cadrului legislativ specific, precum și folosirea corectă a limbajului și terminologiei specifice domeniului de studiu			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 17/09/2024 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 26/09/2024.

Prof. dr. ing. Tudor DEACONESCU,
Decan

Conf. dr. ing. Flavius Aurelian SÂRBU,
Director de departament

Conf. dr. ing. Flavius Aurelian SÂRBU
Titularul de curs (AI)

Conf. dr. ing. Flavius Aurelian SÂRBU
Titularul de AT+TC

Notă:

- ¹⁾ Domeniul de studii – se alege una din variantele: Licență / Masterat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor / programelor de studii universitare în vigoare).
- ²⁾ Ciclul de studii – se alege una din variantele: Licență / Masterat.
- ³⁾ Regimul disciplinei (conținut); se alege una din variantele: pentru nivelul de licență – DF (disciplină fundamentală) / DD (disciplină din domeniu) / DS (disciplină de specialitate) / DC (disciplină complementară); pentru nivelul de masterat – DAP (disciplină de aprofundare) / DSI (disciplină de sinteză) / DCA (disciplină de cunoaștere avansată).
- ⁴⁾ Regimul disciplinei (obligativitate) – se alege una din variantele: DI (disciplină impusă) / DO (disciplină opțională) / DFC (disciplină facultativă).
- ⁵⁾ AI – activități de autoinstruire; AT – activități tutoriale; TC – teme de control; AA – activități asistate; SF – seminar față în față; ST – seminar în sistem tutorial; L – activități de laborator; P – proiect, lucrări practice.
- ⁶⁾ Un credit este echivalent cu 25 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).