

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
1.2 Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Economie
1.4 Domeniul de studii	Economie și afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Afaceri internaționale

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICA OPERATIUNILOR DE COMERT EXTERIOR						
2.2 Cod disciplină	1101.2OB11S						
2.3 Titularul activităților de curs							
2.4 Titularul activităților de seminar							
2.5 Anul de studiu	II	2.6 Semestrul	II	2.7 Tipul de evaluare	E	2.8 Regimul disciplinei	Ob

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	44	din care: 3.5 curs	22	3.6 seminar	22
Distribuția fondului de timp	ore				
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	20				
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	20				
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20				
Tutoriat	10				
Examinări	4				
Alte activități: activități de cercetare (colaborare în proiecte de cercetare, realizarea de lucrări științifice și susținerea lor la competiții pentru studenți)	7				
3.7 Total ore studiu individual	81				
3.9 Total ore pe semestru	125				
3.10 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Economie generală; Politici macroeconomice
4.2 de competențe	Tranzacții internaționale, Economie mondială

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Studenții se vor prezenta la prelegeri, seminarii/laboratoare cu telefoanele mobile închise. Materiale utilizate: tabla de scris și creta/tabla inteligentă.
5.2. de desfășurare a seminarului	Prezența obligatorie a studenților la evaluarea scrisă din cadrul seminarului. Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise. Prezentarea obligatorie a studenților a lucrărilor stabilite la seminar. Materiale utilizate: calculator de birou, documente financiar-contabile, tabla de scris și creta/tabla inteligentă.

6. Competențele specifice acumulate



Competențe profesionale	<p>C4 Gestionarea bazelor de date în domeniul afacerilor internaționale</p> <p>C5 Comunicarea verbală și scrisă profesională într-o limbă de circulație internațională</p> <p>C6. Asistența în domeniul afacerilor internaționale pentru organismele internaționale publice, comunitățile locale și regionale (instituții ale UE, asociații profesionale, camere de comerț, clustere, etc.)</p> <p>C7 Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor metodelor și tehnicilor de comercializare pe piețele internaționale precum și de plăți și de investiții internaționale în contextul economiei globale și al afacerilor internaționale.</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> <p>CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare</p> <p>CT4 Capacitatea de dezvoltare a unei viziuni strategice în condițiile complexității mediului internațional de afaceri</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Să familiarizeze studenții cu practicile, metodele și instrumentele utilizate pentru evaluarea activității economico-sociale desfășurate în organizațiile regionale și internaționale;
7.2 Obiectivele specifice	Să aplice principiile, normele și valorile eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă pentru elaborarea unor analize detaliate asupra firmelor regionale; Cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice; promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice.

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Obs.
Managementul afacerilor economice internaționale	prelegere	22 ore
Organizarea activitatilor de comerț internațional	prelegere	
Promovarea afacerilor economice internaționale	prelegere	
Negocierea în afacerile economice internaționale	prelegere	
Contractele de comerț exterior	prelegere	
Tehnici de plată și de finanțare a operațiunilor de comerț exterior	prelegere	
Riscurile în afacerile de export-import	prelegere	
Operațiunile în contrapartida	prelegere	
Tranzacțiile internaționale combinate	prelegere	
Leasingul și Franchisingul	prelegere	
Transferul internațional de creativitate, bursa și licitațiile internaționale	prelegere	





Bibliografie

Nistor Costel, Note de curs, 2023-2024

Ioan Popa, Mihaela Gabriela Belu, Afaceri internationale. Tehnica operatiunilor de export-import, Editura ASE, 2018

Ana Maria Marinoiu, Alina Irina Popescu, Sustenabilitate si inovare in mediul international de afaceri, Editura ASE, 2019

Andreea Simona Saseanu, Irina Albastroiu, Raluca Mariana Grosu, Comert. Notiuni fundamentale, Editura



ASE, 2021 Popa Ioan – Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008 Popa Ioan – Negociere comercială internațională, Editura Economică, București, 2006 Puiu Alexandru – Management în afacerile economice internaționale, Editura Independența Economică, 1996 Belu Mihaela Gabriela – Operațiuni de comerț exterior – Aplicații – Studii de caz, Editura ASE, București, 2008 Legrand G., Martini H. – Techniques du commerce international, Editions Gualino, Paris, 2002 Pasco C. – Commerce international, 6-e edition, Editions Dunod, Paris, 2006 Popa Suzana – Investițiile străine directe în România- o abordare cantitativă, Editura Pro Universitaria, București, 2012 București.		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Obs.
Firma in comerțul regional si internațional	Dezbateri	22 ore
Comerțul exterior direct si comerțul exterior indirect	Aplicații	
Negocierea comerciala internaționala. Contractarea economicaregionala si internaționala	Aplicații	
Logistica internaționala si regionala	Dezbateri	
Vamuirea marfurilor la export-import	Aplicații	
Plati si finantari internaționale	Aplicații	
Gestiunea riscurilor in tranzactiile internaționale	Dezbateri	
Documente comerciale de transport si de asigurare – la nivelul firmelor economice internaționale	Aplicații	
Bibliografie Popa Ioan – Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008 Popa Ioan – Negociere comercială internațională, Editura Economică, București, 2006 Puiu Alexandru – Management în afacerile economice internaționale, Editura Independența Economică, 1996		

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

Conținutul disciplinei a fost actualizat prin luarea în considerare a cerințelor agenților economici și băncilor cu care titularii disciplinei (curs și seminar) au intrat în contact prin activitatea desfășurată în afara mediului academic și a experienței profesionale dobândite astfel.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Ponder edin nota finală
-----------------------	----------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------



10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none">- realizarea unei analize pornind de la principiile generale ale conducerii activităților de comerț exterior, și anume de promovare, negociere, contractare și finanțare în domeniul afacerilor economice internaționale;- formarea unor abilități privind tehnicile internaționale de plată și decontare;- familiarizarea studenților cu aspectele teoretice și practice ale activității vamale.	Examen scris, accesul la examen fiind condiționat de prezentarea la penultimul seminar/laborator a portofoliului de lucrări. Pentru a lua în considerare punctajul obținut pe portofoliul de lucrări, studentul trebuie să obțină cel puțin jumătate din punctajul anunțat la proba scrisă.	60%
-----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----



10.5 Seminar	<ol style="list-style-type: none">1. Identificarea unor situații concrete de aplicare a teoriilor și principiilor comerțului exterior;2. Identificarea particularităților specifice diferitelor tehnici manageriale de afaceri: burse, licitații, leasing, franchising, contrapartidă, lohn, reexport, transfer internațional de creativitate brevetată și know-how;3. Înțelegerea conținutului contractului de export-import; Respectarea normelor de deontologie profesională.	Prezentarea unui portofoliu de lucrări elaborate pe parcursul semestrului este o cerință de acces la examinarea finală. Conținutul portofoliului de lucrări se stabilește de către fiecare cadru didactic care derulează activități de seminar/laborator de comun acord cu studenții. Portofoliul de lucrări se predă în seminarul/laboratorul din penultima săptămână de activitate didactică.	40%
10.6 Standard minim de performanță			
Cunoașterea modului de funcționare în ansamblu a unei regiuni și a principalelor tipuri de operațiuni utilizate în asigurarea unei creșteri economice durabile.			

