



## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea / Departamentul	FEAA / Departamentul Economie și Relații Internaționale
1.3 Catedra	
1.4 Domeniul de studii	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economie și Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Tranzacții Comerciale Internaționale</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Prof.dr. Vasile IȘAN</b>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Lector.dr. Oana SOCOLIUC</b>						
2.4 Anul de studiu	<b>3</b>	2.5 Semestrul	<b>1</b>	2.6 Tipul de evaluare	<b>M</b>	2.7 Regimul disciplinei	<b>OB</b>

### 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/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					22
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					38
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	<b>94</b>				
<b>3.9 Total ore pe semestru</b>	<b>150</b>				
<b>3.10 Numărul de credite</b>	<b>5</b>				

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Teoria comerțului internațional, Managementul afacerilor internaționale
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"><li>Nu este cazul</li></ul>

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"><li>Studentii vor frecventa cursurile.</li></ul>
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"><li>Termenele de prezentare a temelor de seminar sunt stabilite de comun acord la începutul activității.</li></ul>



**6. Competențele specifice acumulate**

<b>Competențe profesionale</b>	<p><b>C2 Asistență pentru pregătirea și organizarea operațiunilor de comerț exterior (2 credite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identificarea piețelor și a potențialilor parteneri de comerț exterior</li><li>• Selectarea partenerilor și a formelor de operare</li><li>• Pregătirea negocierii și a contractării comerciale internaționale</li><li>• Negocierea și contractarea comercială internațională</li></ul> <p><b>C3 Derularea operațiunilor de comerț exterior (2 credite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analiza și pregătirea activității de bază și a logisticii operațiunilor de comerț exterior</li><li>• Explicarea principalelor etape ale operațiunilor comerciale internaționale</li><li>• Aplicarea tehnicilor privind fundamentarea necesarului de resurse pentru derularea tranzacțiilor internaționale</li><li>• Documentarea și efectuarea operațiunilor comerciale internaționale</li><li>• Evaluarea și analiza performanțelor operațiunilor comerciale internaționale</li><li>• Elaborarea programelor/ strategiilor de export-import și cooperare comercială internațională</li></ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în propria activitate (0,5 credite)</li><li>• CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei (0,5 credite)</li></ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Acumularea de cunoștințe privind negocierea, contractarea și documentarea operațiunilor de comerț exterior, dezvoltarea capacității de analiză a piețelor de export/import și cooperare comercială internațională, formarea competențelor de operare în activitățile de comerț exterior;
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoașterea tipologiei tranzacțiilor comerciale internaționale și modalității de selecție a piețelor de operare și a partenerilor</li><li>• însușirea cunoștințelor privind negocierea, contractarea și aspectele tehnice legate de documentarea și efectuarea operațiunilor de comerț exterior</li><li>• Dezvoltarea capacității de participare la procesul de negociere și contractare</li><li>• Dezvoltarea capacității de a identifica și analiza riscurile unei tranzacții comerciale internaționale;</li><li>• Dezvoltarea abilității de a redacta un contract de vânzare-cumpărare internațională.</li></ul>



**8. Conținuturi**

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
Tipologia tranzacțiilor comerciale internaționale-prezentare generală și operațiunile componente (export/import, licențiere/francizare și cooperare internațională)	Prelegere, dezbatere	4 cursuri
Modalități de comercializare (clasică, licitații, comerț în compensație, tranzacții la bursa de mărfuri)	Prelegere, dezbatere	2 cursuri
Pregătirea, negocierea și contractarea operațiunilor de export/import (cercetarea și selectarea piețelor, alegerea partenerilor, pregătirea și negocierea, încheierea contractelor)	Prelegere, dezbatere	2 cursuri
Derularea operațiunilor de export/import	Prelegere, dezbatere	2 cursuri
Finanțarea operațiunilor de comerț exterior	Prelegere, dezbatere	1 curs
Plățile în tranzacțiile internaționale	Prelegere, dezbatere	1 curs
Riscurile în tranzacțiile de comerț exterior	Prelegere, dezbatere	1 curs
Strategia de export	Prelegere, dezbatere	1 curs
<b>Bibliografie</b>  Boye, Eric <i>Contracte Internaționale în Limba Engleză</i> , Ed. Teora, București, 2000 Bradley, Frank <i>Marketing Internațional</i> , Ed. Teora, București, 2001 Branch, Alan <i>Elements of Export Marketing and Management</i> , Chapman & Hall, London, 1995 Burciu, Aurel et al. <i>Tranzacții Comerciale Internaționale</i> , Ed. Polirom, Iași, 2010 Ciobanu, Gh. et al. <i>Tranzacții Economice Internaționale</i> , Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2004 Daniels, John. D, Lee H. Radebaugh et al. <i>International Business</i> , Pearson-Prentice Hall, 2007 Hinkelman, Edward G. <i>Plăți Internaționale</i> , Ed. Teora, București, 2001 Hill, Charles W. <i>International Business. Competing in the Global Marketplace</i> , Mc Graw-Hill, 2012 Legrand, Ghislaine, Hubert Martini, <i>Gestion des Operations Import-Export</i> , Dunod, Paris, 2008 Noonan, Chris <i>The CIM Handbook of Export Marketing</i> , Butterworth-Heinemann, 1997 Mayer, V. <i>Techniques du Commerce International</i> , Nathan, Paris, 2000 Popa, Ioan <i>Tehnica Operațiunilor de Comerț Exterior</i> , Ed. Economică, București, 2008 Popa, Ioan <i>Negocierea Comercială Internațională</i> , Ed. Economică, București, 2006 Popa, Ioan <i>Tranzacții de Comerț Exterior</i> , Ed. Economică, București, 2002 Rotariu, Ioan et al. <i>Managementul Tranzacțiilor Economice Internaționale și Strategia Competitivității</i> , Ed. Mirton, Timișoara, 2002		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Tipologia tranzacțiilor comerciale internaționale - recapitulare	Dezbatere, problematizare	1 seminar
Logistica tranzacțiilor de comerț exterior	Dezbatere, problematizare, referate	2 seminarii





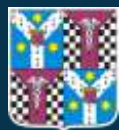
Documentarea tranzacțiilor de comerț exterior	Dezbateri, problematizare, referate	2 seminarii
Analiza piețelor de export	Dezbateri, problematizare, studii de caz	5 seminarii
Managementul operațiunilor de comerț exterior	Dezbateri, problematizare, proiecte	4 seminarii
<b>Bibliografie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• ***, <i>A Basic Guide to Exporting</i>, 1998, Edition U.S. Department of Commerce</li><li>• Hill, Ch., <i>International Business</i>, Mc Graw - Hill, 2012</li><li>• Mayer V., <i>Techniques du commerce international</i>, Nathan, Paris, 2000</li><li>• Rugman A., <i>International Business</i>, Prentice Hall, 2003</li><li>• Popa I., <i>Tranzacții de Comerț Exterior</i>, Economica, București, 2002</li></ul>		

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

- Conținutul acestei discipline a fost alcătuit prin raportare la curricula unor universități occidentale de prestigiu și ținând cont de cerințele și dinamica pieței muncii.

### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- gradul de însușire a cunoștințelor privind afacerilor internaționale	Proba scrisă - test clasic	20%
	- participarea la curs		10%
10.5 Seminar/laborator	- realizarea și prezentarea unui referat/recenzii	Proiect individual	20%
	- realizarea și prezentarea unui studiu de caz	Proiect individual	20%
	- realizarea și prezentarea unui proiect	Proiect de lucru în grup	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"><li>• îndeplinirea obligațiilor de seminar;</li><li>• obținerea unei note finale de minimum 5.00.</li></ul>			





Data completării

Semnătura titularului de curs  
Prof.dr. Vasile IȘAN

Semnătura titularului de seminar  
Lector .dr. Oana SOCOLIUC

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament  
Prof. dr. Andreea IACOBUȚĂ

