

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA “ARTIFEX” DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea	MANAGEMENT-MARKETING
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2025-2026

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei			Tranzacții comerciale						
2.2 Codul disciplinei			0251OS3206						
2.3 Titularul activităților de curs			Lector univ. dr. ANDREI Ion						
2.4 Titularul activităților de seminar			Lector univ. dr. ANDREI Ion						
2.5 Anul de studiu	3	2.6 Semestrul	2	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	E	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F-facultativă)	O	2.9 Numărul de credite ECTS	4

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar / laborator	1
3.4 Numărul de săptămâni	12				
3.5 Total ore didactice din planul de învățământ	36	din care: 3.6 curs	24	3.7 seminar / laborator	12
3.8 Studiu individual, din care:					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					28
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire pentru prezentări sau verificări					10
Pregătire pentru examinarea finală					2
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					-
3.9 Total ore studiu individual		64			
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)		100			

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	• Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	• Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2 Comercializarea produselor/serviciilor (1/4 punct de credit) C2.2 Explicarea și interpretarea fluxurilor și a tehnicilor de comercializare diferențiat după natura produselor și serviciilor (0,5 puncte credit) C2.4 Analiza critic-constructivă a relațiilor dintre consumatorii și furnizorii specifici domeniului comerț, turism și servicii (0,5 puncte credit) C3 Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii (2/4 puncte de credit) C3.2 Explicarea și interpretarea fenomenelor și proceselor economice specifice comerțului, turismului și serviciilor pe baza conceptelor privind cererea și oferta de servicii și a comportamentului consumatorilor (1 punct credit) C3.3 Rezolvarea de probleme simple, bine definite, asociate vânzării produselor, inclusiv a celor turistice, prin consilierea clientului în luarea deciziei de cumpărare (1 punct credit) C6 Asistență în managementul resurselor umane (1/4 punct de credit) C6.2 Explicarea și interpretarea de situații/procese concrete din domeniul administrării afacerilor pentru interpretarea corectă a evoluțiilor pieței muncii și a evoluțiilor din interiorul firmelor în ceea ce privește angajații (1 punct credit)
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei (în strânsă legătură cu competențele profesionale și transversale)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu conceptele de bază specifice tranzacțiilor comerciale	
7.2 Rezultatele învățării (obiectivele specifice) ¹	Cunoștințe:	R.1.1 Absolventul cunoaște conceptele fundamentale privind tranzacțiile comerciale interne și internaționale, precum și cadrul juridic și normativ aplicabil tranzacțiilor comerciale R.1.2 Absolventul descrie tipurile de contracte comerciale, clauzele cele mai importante ale acestora, procedurile de derulare a tranzacțiilor (ofertare, comandă, livrare, facturare, plată), instrumentele de plată și garantare utilizate în comerț etc.

¹ Se preiau integral sau parțial (daca sunt mai multe discipline care răspund aceluiași rezultat ale învățării) din Anexa nr. 1 la planul de învățământ – Corelarea disciplinelor cu rezultatele învățării

		R.1.3 Absolventul înțelege riscurile comerciale și modalitățile de prevenire/gestionare a acestora
	Aptitudini:	R.1.1 Absolventul dezvoltă abilități pentru redactarea și interpretarea documentelor comerciale (contracte, facturi, avize, oferte) R.1.2 Absolventul dezvoltă abilități pentru a analiza și compara condițiile contractuale (clauze, termene, garanții) R.1.3 Absolventul gestionează fluxurile de documente într-o tranzacție comercială
	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Absolventul aplică tehnici de negociere pentru încheierea tranzacțiilor comerciale R.1.2 Absolventul demonstrează capacitatea de a lucra individual sau în echipă pentru pregătirea și derularea tranzacțiilor comerciale R.1.3 Absolventul evaluează riscurile asociate tranzacțiilor și a propune soluții de diminuare a lor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice ²
Tema 1 Apariția și evoluția tranzacțiilor comerciale. Tranzacțiile comerciale – de la național la internațional	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	1 cap 3,4 2 cap 1,2
Tema 2 Firma în tranzacțiile internaționale Mecanismul derulării operațiunilor de export-import	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	2 cap 1
Tema 3 Tehnica operațiunilor comerciale combinate	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	2 cap 3
Tema 4 Tehnica operațiunilor comerciale complexe și cooperărilor internaționale	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	3 cap 2, 4
Tema 5 Tranzacțiile la bursa	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	1 cap 3 3 cap 5
Tema 6 Instrumente și modalități de plată utilizate în tranzacțiile comerciale	Curs interactiv Conversație euristică Metoda	2 ore	2 cap 6

² Pentru fiecare temă a cursului se vor indica capitolul/capitolele din lucrarea indicată în bibliografie unde se regăsește tema propusă

	problematizării		
Tema 7 Operațiunile precontractuale și contractul de V-C internațională de mărfuri	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	1 cap 3 2 cap 3,4
TOTAL		24 ore	

Bibliografie obligatorie:

1. A. M. Teau – Piața de capital - Tranzacții în contextul globalizării, Editura Artifex, București, 2009
2. D.G. Mecu – Evoluția tranzacțiilor comerciale internaționale în economia de piață funcțională, Editura Lucman, București, 2010

Bibliografie suplimentară:

3. D.G. Mecu – Evoluția tranzacțiilor comerciale internaționale și a investițiilor în contextul globalizării economiei mondiale, Editura Alfa, Iași, 2012.

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1 Apariția și evoluția tranzacțiilor comerciale. Tranzacțiile comerciale – de la național la internațional	Dezbateri	2 ore	2 cap 1,2
Tema 2 Operațiunile precontractuale și contractul de V-C internațională de mărfuri (redactare de oferte și cereri de oferte)	Metoda problematizării	4 ore	2 cap 4
Tema 3 Instrumente și modalități de plată utilizate în tranzacțiile comerciale (completarea instrumentelor de plată)	Metoda problematizării	6 ore	2 cap 6 3 cap 6
Tema 4 Derularea tranzacțiilor comerciale internaționale	Studii de caz și dezbateri	4 ore	1 cap 3,4
Tema 5 Operațiuni comerciale combinate și complexe	Metoda problematizării	2 ore	3 cap 3, 4
Tema 6 Condițiile de livrare	Studiu de caz	2 ore	2 cap 1 3 cap 4
Tema 7 Bursele de mărfuri	Dezbateri; studii de caz	2 ore	3 cap 4, 5
Tema 8 Aplicație: Primii pași în activitatea de comerț exterior	Metoda problematizării	2 ore	3 cap 1,6
TOTAL		24 ore	

Bibliografie obligatorie:

1. A. M. Teau – Piața de capital - Tranzacții în contextul globalizării, Editura Artifex, București, 2009
2. D.G. Mecu – Evoluția tranzacțiilor comerciale internaționale în economia de piață funcțională, Editura Lucman, București, 2010

Bibliografie suplimentară:

3. D.G. Mecu – Evoluția tranzacțiilor comerciale internaționale și a investițiilor în contextul globalizării economiei mondiale, Editura Alfa, Iași, 2012.

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

- Pe parcursul derulării disciplinei pot fi invitați practicieni pentru prelegeri punctuale.
- Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist - Uniunea Națională a Cooperăției Mestesugărești – UCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare (exemplu)	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice specifice disciplinei; • însușirea și aplicarea formulelor, procedeele și tehnicilor de culegere și prelucrare a datelor statistice în vederea obținerii indicatorilor cu care operează disciplina; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării firmelor; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” în dezvoltarea economico-socială asimetrică (diminuarea disparităților economico-sociale); • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %
10.5 Seminar/laborator	• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor,	Testarea continuă pe parcursul	10 %

	principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice specifice disciplinei; • însușirea și aplicarea formulelor, procedeele și tehnicilor de culegere și prelucrare a datelor statistice în vederea obținerii indicatorilor cu care operează disciplina; • capacitatea de a utiliza metodele de analiză și de a interpreta adecvat rezultatele; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării țărilor / firmelor; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații specifice disciplinei; • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.	semestrului	
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	30%

10.6 Standard minim de performanță (exemplu)

- însușirea vocabularului specific disciplinei;
- recunoașterea principiilor, legilor și a teoriilor aferente disciplinei de studiu;
- înțelegerea și explicarea conceptelor fundamentale;
- însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și a indicatorilor și aplicarea acestora;
- evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;
- realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte;
- participarea la 1/2 din seminarii;
- obținerea notei 5 la examenul final.

Data completării: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,
Lector univ. dr. Ion Andrei

.....

Semnătura titularului de seminar,
Lector univ. dr. Ion Andrei

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

Semnătura directorului de departament,
Conf. univ.dr. Aurelian Diaconu

.....

Responsabil program de studii,
Conf. univ.dr. Anca Mihaela Melinceanu

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2025

Semnătura Decan,
Conf. univ.dr. Anca Mihaela Melinceanu

Semnătura Decan,

.....

