

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	COMERȚ INTERNAȚIONAL						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 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/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	44	din care: 3.5 curs	22	3.6 seminar/laborator	22
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					25
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	81				
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Studentii se vor prezenta la prelegeri, seminarii cu telefoanele mobile închise. Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs și seminar.
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Termenul predării lucrării de seminar este stabilit de titular de comun acord cu studenții. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate. Pentru predarea cu întârziere a eseurilor sau a lucrărilor de seminar, acestea vor fi depunctate cu 0.5 pct./zi de întârziere.



6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Realizarea de studii pentru societăți comerciale, instituții private și publice în domeniul afacerilor internaționale C1.1. Descrierea conceptelor teoriilor și tehnicilor folosite în analiza mediului de afaceri; C1.2. Explicarea conceptelor teoriilor și tehnicilor folosite în analiza mediului de afaceri; C1.3. Aplicarea conceptelor teoriilor și tehnicilor folosite în analiza mediului de afaceri; C2. Negocierea și derularea de tranzacții cu produse și/sau servicii pe piețe internaționale C2.3. Asistarea pregătirii și derulării negocierilor în afacerile internaționale; C2.4. Evaluarea tacticilor și tehnicilor adecvate diferitelor niveluri de negociere; C2.5. Proiectarea unor variante de negociere; C4. Gestionarea bazelor de date în domeniul afacerilor internaționale C4.2. Explicarea activităților necesare organizării de manifestări/evenimente economice internaționale de promovare C4.3. Aplicarea tehnicilor specifice pregătirii și organizării de manifestări/evenimente economice internaționale de promovare C4.4. Analiza comparativă a variantelor de organizare a manifestărilor/evenimentelor economice internaționale de promovare C6. Asistența în domeniul afacerilor internaționale pentru organisme internaționale publice, comunități locale și regionale (instituții ale UE, asociații profesionale, camere de comerț, clustere etc.) C6.2. Explicarea conceptelor, teoriilor și tehnicilor privitoare la elaborarea și implementarea politicilor publice și programelor sectoriale specifice spațiului economic european C6.3. Aplicarea conceptelor, teoriilor și tehnicilor privitoare la elaborarea și implementarea politicilor publice și programelor sectoriale specifice spațiului economic european C6.4. Utilizarea de criterii și metode pentru evaluarea politicilor publice și programelor sectoriale specifice spațiului economic european
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu terminologia, abordările conceptuale, tipurile de acțiuni din domeniul comerțului internațional
7.2 Obiectivele specifice	Înțelegerea și însușirea conceptelor specifice analizei teoretice a comerțului internațional; Cunoașterea criteriilor de fundamentare a tipurilor de specializare internaționale; Familiarizarea studenților cu conținutului și mecanismelor de funcționare și evoluție a relațiilor economice dintre țări, în cadrul sistemului de raporturi internaționale Dezvoltarea abilităților studenților de a utiliza conceptele și indicatorii specifici comerțului internațional Cunoașterea și înțelegerea evoluțiilor comerțului internațional în interdependență cu dinamica economiei la nivel național, regional și internațional



8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Comerțul internațional - flux principal al circuitului economic mondial	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
2. Factorii de influență ai evoluției comerțului internațional	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
3. Indicatorii specifici comerțului internațional	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
4. Teoriile clasice privind comerțul internațional	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
5. Teoriile neoclasice privind comerțul internațional	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
6. Teorii contemporane privind comerțul internațional	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
7. Teoria avantajului competitiv – valențe și limite ale acestei teorii din perspectiva integrării zonale și a globalizării	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
8. Tipologia și componentele politicilor comerciale	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
9. Politica tarifară (vamală)	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
10. Politica netarifară	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
11. Procesele de integrare economică regională și influențele lor asupra dinamicii și structurii fluxurilor comerciale internaționale	Prelegere	Prezentare orală+multimedia (prezentare powerpoint)
Bibliografie 1. Appleyard D. R., Field A. J. Jr. - <i>International Economics, Third Edition</i> , Irwin Mcgraw-Hill, International Edition, Boston, 2005 2. Burnete S. – <i>Elemente de economie și politica comerțului internațional</i> , Editura ASE, București, 2007; 3. Dixit A. K., Norman V. - <i>Theory of International Trade</i> , Cambridge University Press: Cambridge, 1986 4. Krugman P. R., Obstfeld M. - <i>International Economics, Theory And Policy</i> , Sixth Edition, Addison-Wesley Longman, Inc., Reading, 2006 5. Miron D. – <i>Comerț Internațional</i> , Editura ASE București, 2004 6. Muntean M.-C. – <i>Comerț internațional</i> – Note de curs, FEAA, UDJG, 2017 7. Porter M. - <i>The Competitive Advantage of Nations</i> , Macmillan Press LTD, 1990 8. Vernon R. - <i>International Investment and International Trade in the Product Life Cycle</i> , Quaterly Journal of Economics, May 1966, p. 190-207		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Obs.
1. Seminar introductiv: prezentarea temelor cursului și al seminariilor, prezentarea modului de organizare al examenului, planificarea susținerii	Prelegere interactivă	



temelor de referat		
2. Analiza principalilor factori de influență ai comerțului internațional	Analiză și dezbateri studiu de caz	
3. Analiza principalelor fluxuri comerciale internaționale	Analiză și dezbateri studiu de caz	
4. Aplicații cu indicatori ai comerțului internațional	Aplicații	
5. Analiza teoriilor clasice ale comerțului internațional	Analiză și dezbateri studiu de caz	
6. Analiza teoriilor neoclasiche ale comerțului internațional	Analiză și dezbateri studiu de caz	
7. Analiza teoriilor contemporane ale comerțului internațional	Analiză și dezbateri studiu de caz	
8. Analiza competitivității economice a unei țări în context european și/sau internațional	Analiză și dezbateri studiu de caz	
9. Modelul diamantului lui Porter	Analiză și dezbateri studiu de caz	
10. Întocmirea și prezentarea unui portofoliu care să cuprindă analiza comerțului exterior al unei țări pe care studenții o vor alege, analiza competitivității țării respective, precum și relațiile comerciale pe care le are respectiva țară cu România.	Proiecte întocmite și prezentate de studenți	

Bibliografie

1. Appleyard D. R., Field A. J. Jr. - *International Economics, Third Edition*, Irwin McGraw-Hill, International Edition, Boston, 2005
 2. Burnete S. – *Elemente de economie și politică comerțului internațional*, Editura ASE, București, 2007;
 3. Dixit A. K., Norman V. - *Theory of International Trade*, Cambridge University Press: Cambridge, 1986
 4. Krugman P. R., Obstfeld M. - *International Economics, Theory And Policy*, Sixth Edition, Addison-Wesley Longman, Inc., Reading, 2006
 5. Miron D. – *Comerț Internațional*, Editura ASE București, 2004
 6. Muntean M.-C. – *Comerț internațional – Note de curs*, FEAA, UDJG, 2017
 7. Porter M. - *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press LTD, 1990
 8. Vernon R. - *International Investment and International Trade in the Product Life Cycle*, Quarterly Journal of Economics, May 1966, p. 190-207
- *** - *Annual Competitiveness Report, OECD*
 *** - *IMD World Competitiveness Yearbook*
 *** - *Romanian Statistical Yearbook*
 *** - *WEF Global Competitiveness Report*

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

În vederea stabilirii setului de conținuturi și metode de predare abordate au fost derulate cercetări documentare, pe de o parte, privind conținuturile și metodele de predare adoptate pentru aceeași disciplină sau discipline similare în cadrul altor universități din țară și din străinătate, iar pe de altă parte, privind așteptările mediului de afaceri și ai angajatorilor din domeniul aferent, așa cum au fost ele reflectate în presa de profil economic sau de specialitate a domeniului.



10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
Curs	Cunoașterea terminologiei specifice comerțului internațional Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeeleor specifice comerțului internațional Înțelegerea importanței studiilor de caz în context macroeconomic Analiza aplicațiilor și studiilor de caz	Examen scris, accesul la examen fiind condiționat de prezentarea la ultimul seminar 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.	70%
Seminar/laborator	Însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar Înțelegerea și capacitatea de a explica modelele specifice comerțului internațional	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 cadrul didactic care derulează activități de seminar de comun acord cu studenții. Portofoliul de lucrări se predă în ultimul seminar din perioada de activitate didactică.	30%
10.4 Standard minim de performanță			
Cunoașterea noțiunilor de bază și a elementelor fundamentale privind conținutul și factorii de influență ai comerțului internațional, evoluția și mutațiile suferite de comerțul internațional și, respectiv, modelele care stau la baza relațiilor economice internaționale dintre două sau mai multe țări.			

