FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” din București**
Facultatea	**de Business**
Departamentul	**Administrarea Afacerilor**
Domeniul de studii	**Administrarea Afacerilor**
Ciclul de studii	**Licență**
Programul de studii	**ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR**
Forma de învăţământ	**Invățământ cu frecvență**
Anul universitar	**2027-2028**

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**Economie comercială**				**Cod: MTC.2.1.2**
Titularul activităţilor de curs	Conf.univ.dr. Oana Milea				
Titularul activităţilor de seminar	Lect.univ.dr. Oana Orheian				
Nivelul	II	Semestrul	III	Tipul de evaluare	E
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoria de opţionalitate a disciplinei: DOB - obligatorie (impusă), DOP - opţională (la alegere), DAF - facultativă (liber aleasă)				DOB

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

Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învăţământ	56	Curs	28	Seminar	28	Laborator	-	Proiect	-

Distribuţia fondului de timp	**ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	25
Tutoriat	2
Examinări	2
Alte activităţi	-

Total ore studiu individual	69
Total ore pe semestru[1]	125
Numărul de credite	5

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

Curriculum	Economie
Competenţe	-

[1] Un credit este egal cu 25 de ore

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

Desfăşurare a cursului		PC, videoproiector, suporturi electronice pentru unitatea de curs, prezentări PPT, planuri de învățământ, programe școlare,
Desfăşurare aplicaţii	Seminar	• Termenul predării portofoliului de seminar este stabilit de către titular, de comun acord cu studenții. • Cererile de amânare, se acordă pentru o săptămână faţă de programarea iniţială.
	Laborator	-
	Proiect	-

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul explică dimensiunile economice, structurile, dinamica şi performanţa industriilor din sectoarele comerţului şi serviciilor de piaţă și turismului pentru consumator, demografia şi tipologia întreprinderilor, fenomenele specifice fazelor ciclului de viaţă al întreprinderii în sectoarele respective. Studentul/Absolventul definește conceptele privind cererea şi oferta de bunuri şi servicii, inclusiv în activitatea de turism, a comportamentului consumatorilor şi a normelor de protecţie a acestora.
Aptitudini	Studentul/Absolventul alege metode de gestionare a relațiilor cu clienții și furnizorii. Studentul/Absolventul identifică și selectează fluxurile și tehnicile de comercializare diferenţiate după natura produselor şi serviciilor.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a elabora noi modele de afaceri şi/sau soluţii tehnologice în domeniile distribuţiei mărfurilor şi prestării serviciilor de consum, inclusiv turistice. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a elabora studii şi analize, organizatorice şi de eficienţă a activităţii firmelor în vederea acordării de consiliere şi asistenţă.

7. Obiectivele disciplinei

Obiectivul general al disciplinei	Însuşirea de către studenţi a conceptelor de bază ale economiei – concepte folosite în teoria economica;
Obiectivele specifice	✓ Formarea capacităţii de a analiza, a aprecia şi interpreta activitatea de servicii și indicatorii economici de analiză a sectorului serviciilor şi a aplica metodele de evaluare a acestora; ✓ Formarea capacității de a identifica diferitele categorii de servicii existente în cadrul economiei

8. Conţinuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1. Locul și importanța comerțului în economia națională;	4	Prelegere	
2. Organizarea comerțului interior - comerțul cu ridicata	2		
3. Organizarea comerțului interior – comerțul cu amănuntul	2		
4. Modalități de organizare a aparatului comercial;	4		
5. Importanța pieței bunurilor și serviciilor în cadrul	2		

economiei;			
6. Structura consumului și legile sale;	2		
7. Cererea de mărfuri	2		
8. Oferta de mărfuri	2		
9. Relațiile de piață generate de structurile comerciale	2		
10. Politica comercială la nivel național	2		
11. Eficiența activității comerciale	2		
12. Recapitulare și modele subiecte examinare	2		
TOTAL	**28**		

Bibliografie

1. A. S. Saseanu, I. Albastroiu, R. M. Grosu, *Comerț. Noțiuni fundamentale*, Ed. ASE, București, 2021
2. M. Popescu, D. Coconoiu, *Economie comercială*, Ed. Prouniversitaria, Bucuresti, 2011
3. Lefter Chirică, *Comerț și economie comercială*, Ed. Economica, Bucuresti, 2009
4. C. Walsh, J. Stiglitz, *Economie*, Ed. Economica, Bucuresti, 2006

Aplicaţii (Seminar)	**Nr. ore**	**Metode de predare**	**Observaţii**
1. Locul și importanța comerțului în economia națională. Studiu de caz	2	Discuții și dezbatere	
2. Organizarea comerțului interior. Studiu de caz	2	Aplicații și dezbatere	
3. Baza tehnico-materiala a comertului. Aplicatii	2		
4. Tipuri de unitati comerciale.	2		
5. Cererea de mărfuri. Aria de atractie comerciala. Aplicatii	2		
6. Structura consumului și legile sale. Aplicatii	2		
7. Oferta de mărfuri. Aplicatii	2		
8. Stabilirea preturilor si calculul TVA-ului. Aplicatii	2		
9. Relațiile de piață generate de structurile commerciale. Productivitatea muncii, Aplicatii	2		
10. Politica comerciala a Romaniei.Studiu de caz	2		
11. Eficienta activitatii comerciale. Balanta circulatiei marfurilor. Aplicatii	2		
12. Prezentare proiecte	4	Discuții	
13. Recapitulare si evaluare activitate seminar	2	-	
TOTAL	**28**		

Bibliografie

1. A. S. Saseanu, I. Albastroiu, R. M. Grosu, *Comerț. Noțiuni fundamentale*, Ed. ASE, București, 2021
2. M. Popescu, D. Coconoiu, *Economie comercială*, Ed. Prouniversitaria, Bucuresti, 2011
3. Lefter Chirică, *Comerț și economie comercială*, Ed. Economica, Bucuresti, 2009
4. C. Walsh, J. Stiglitz, *Economie*, Ed. Economica, Bucuresti, 2006

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Conținutul formativ cât și alegerea metodelor de predare/învățare pentru care titularii disciplinei au optat, au avut în vedere nevoile și așteptările angajatorilor din domeniu cît și coordonarea cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior.

10. Evaluare

Tip activitate	**Criterii de evaluare**	**Metode de evaluare**	**Pondere din nota finală (%)**

Curs/Studiu individual	Cunoaşterea obiectului, conceptelor specifice disciplinei Capacitatea de înţelegere a fenomenelor din sectorul comercial Înţelegerea importanţei cunoaşterii caracteristicilor aparatului comercial Construirea unui limbaj de specialitate complex, prin care dovedeşte o bună capacitate de exprimare, coerenţă, capacitate de argumentare şi originalitate.	Examen scris constând în întrebări tip grilă, combinat cu întrebări deschise și aplicații	60%
Seminar	Însuşirea şi înţelegerea problematicii tratate la curs şi seminar; Capacitatea de a utiliza corect, conceptele şi noţiunilor utilizate în cadrul disciplinei Economia comerțului; Capacitatea de de a explica caracteristicile cererii și ofertei. Evaluarea importanţei cunoaşterii fenomenelor economice la nivel micro și macroeconomică. Capacitatea de a construi unui limbaj de specialitate complex, prin care să dovedească o bună capacitate de exprimare, coerenţă, capacitate de argumentare şi originalitate	Evaluarea pe baza testelor și a aplicațiilor rezolvate la seminarii. Discuții libere pe teme privind problemele macroeconomice.	40%
Laborator	-		
Proiect	-		
Standard minim de performanţă			
Pentru a obține nota 5, studentul trebuie să îndeplinească următoarele cerințe: • Studentul cunoaşte care sunt principalele concepte, le recunoaşte şi le defineşte corect; • Limbajul de specialitate este simplu, dar corect utilizat; • Să rezolve bine un subiect			

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
23 septembrie 2026	Conf. univ. dr. Oana Milea	Lect. univ. dr. Oana Orheian

Data avizării în Departament	Semnătura Director Departament, Conf. univ. dr. Daniel Ștefan