

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava
Facultatea	Inginerie Mecanică, Mecatronică și Management
Departamentul	Mecanică și Tehnologii
Domeniul de studii	Inginerie Industrială
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Tehnologia Construcțiilor de Mașini

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>ANTREPRENORIAL</b>				
Titularul activităților de curs	Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA				
Titularul activităților de seminar	Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA				
Anul de studiu	<b>IV</b>	Semestrul	<b>7</b>	Tipul de evaluare	<b>C</b>
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				<b>DS</b>
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)				<b>DL</b>

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	<b>4</b>	Curs	<b>2</b>	Seminar	<b>2</b>	Laborator	Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	<b>56</b>	Curs	<b>28</b>	Seminar	<b>28</b>	Laborator	Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	<b>10</b>
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	<b>6</b>
II d) Tutoriat	
III Examinări	<b>3</b>
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	<b>16</b>
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	<b>75</b>
Numărul de credite	<b>3</b>

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

Curriculum	•
Competențe	• Noțiuni generale de management și marketing

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

Desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sală de curs dotată cu vidoproiector și ecran</li> <li>• Laptop</li> </ul>
Desfășurare aplicații	Laborator <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sală de seminar dotată cu vidoproiector și ecran</li> <li>• Laptop</li> </ul>

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	• C1. Aplicarea cunoștințelor fundamentale de cultură tehnică generală și de specialitate pentru rezolvarea problemelor tehnice specifice domeniului Mecatronică și Robotică
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CT1. Îndeplinirea sarcinilor profesionale cu identificare exactă a obiectivelor de realizat, a resurselor disponibile, condițiilor de finalizare a acestora, etapelor de lucru, timpului de lucru și termenelor de realizare aferente</li> <li>• CT2. Executarea responsabilă a unor sarcini de lucru în echipă pluridisciplinară cu asumarea de roluri pe diferite paliere ierarhice</li> <li>• CT3. Identificarea nevoii de formare continuă și utilizarea eficientă a surselor informaționale și a</li> </ul>

	resurselor de comunicare și formare profesională asistată (portaluri Internet, aplicații software de specialitate, baze de date, cursuri on-line etc.) atât în limba română cât și într-o limbă de circulație internațională
--	--

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

Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice de piață, afacere, activitate comercială, aprovizionare, desfacere;</li> <li>• Explicarea și interpretarea proceselor și relațiilor de afaceri și de management;</li> <li>• Cunoașterea strategiilor pentru abordarea și păstrarea pieței.</li> <li>• Crearea aptitudinilor pentru analiza, implementarea și controlul procesului de management în afaceri.</li> </ul>
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea noțiunilor de management al afacerii</li> <li>• Planificarea afacerii</li> <li>• Cunoașterea pieței și a metodelor de management</li> <li>• Identificarea tipurilor de afaceri</li> <li>• Identificarea riscurilor și a strategiilor de reducerea lor</li> <li>• Decizii în afaceri</li> </ul>

#### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>PLANUL DE AFACERI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceperea Planului de Afaceri. Conținut, rol și aplicații</li> <li>• Aspecte care se iau în vedere în cadrul unui plan de afaceri</li> <li>• Descrierea întreprinderii</li> <li>• Managementul personalului întreprinderii</li> <li>• Descrierea activității care urmează a se efectua</li> <li>• Analiza pieței</li> <li>• Localizarea și amplasarea întreprinderii</li> <li>• Întocmirea unui plan de marketing</li> <li>• Date privind dezvoltarea întreprinderii</li> <li>• Planul resurselor financiare</li> <li>• Riscuri și probleme critice posibile</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>ETAPE IN CREAREA AFACERII</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza inițială</li> <li>• Stabilirea variabilelor de succes</li> <li>• Alegerea partenerilor</li> <li>• Evaluarea managementului</li> <li>• Amplasamentul (Localizarea întreprinderii industriale; Localizarea întreprinderii comerciale)</li> <li>• Planificarea operațiilor și facilităților materiale</li> <li>• Analiza costurilor</li> <li>• Procesul de constituire și dare în funcțiune (Etapa formalităților; Etapa organizatorică internă)</li> </ul>	4	Expunerea Conversația	
<b>ALEGEREA TIPULUI DE AFACERI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factori</li> <li>• Evaluare economică</li> <li>• Forme în alegerea și crearea firmei</li> <li>• Crearea unei afaceri (avantaje, dezavantaje)</li> <li>• Achiziția unei afaceri (avantaje, dezavantaje)</li> <li>• Franciza</li> <li>• Concesiunea</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>INTREPRINZĂTORUL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definiții</li> <li>• Motivații</li> <li>• Caracteristicile profesionale</li> <li>• Trăsături</li> <li>• Managerul – trăsături</li> <li>• Competențe antreprenoriale</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	

<b>DECIZIA ÎN AFACERI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediul economic cert</li> <li>• Studii asupra investiției</li> <li>• Durata de viață a investiției</li> <li>• Influența factorilor de mediu</li> <li>• Decizia - caracteristici și rol</li> <li>• Decizia - cerințe</li> <li>• Decizia. Sistemul informațional</li> <li>• Decizia. Modele decizionale</li> <li>• Decizia. Instrumente decizionale</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>MANAGEMENTUL RISCULUI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definiții</li> <li>• Cauze care determină riscul</li> <li>• Factorii de risc în afaceri</li> <li>• Factorii de risc economic și financiar</li> <li>• Forme de risc</li> <li>• Riscurile în viziunea prevederilor băncii reglementărilor de la Basel</li> <li>• Decizii în condiții de risc și incertitudine</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>STRATEGII ÎN AFACERI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategia. Definiție</li> <li>• Strategia. Necesitate</li> <li>• Componentele strategiei</li> <li>• Etape în procesul de management strategic</li> <li>• Obiectivele strategice</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>ALTERNATIVE STRATEGICE DE AFACERI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategiile competitive</li> <li>• Strategiile de situație</li> <li>• Strategiile de adaptare</li> <li>• Strategiile de război</li> <li>• Strategiile de dezvoltare</li> <li>• Strategiile de piață</li> <li>• Strategii de producție</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>FINANȚAREA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principalele surse de finanțare externe</li> <li>• Costuri de finanțare</li> <li>• Fluxul de numerar</li> <li>• Fiscalitatea</li> <li>• Impozitele</li> <li>• Elementele impozitelor și taxelor</li> <li>• Instrumentele impunerii fiscalității</li> <li>• Mijloacele eficacității fiscale</li> <li>• Obligații financiare</li> <li>• Echilibrul financiar (static, dinamic)</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	

<b>APROVIZIONAREA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definiție</li> <li>• Activități</li> <li>• Solicitarea de produse</li> <li>• Politica de aprovizionare</li> <li>• Alegerea furnizorilor</li> <li>• Asigurarea calității materialelor</li> <li>• Stabilirea nivelului de încredere</li> <li>• Cerințele pentru aprovizionare</li> <li>• Cererile de ofertă</li> <li>• Strategiile de aprovizionare</li> <li>• Indicatorii performanțelor de aprovizionare</li> <li>• Constituirea stocurilor</li> <li>• Factori care influențează eficiența proceselor de stocare</li> <li>• Formarea stocurilor materiale</li> <li>• Costurile de menținere a stocurilor</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>DESFACEREA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Funcția comercială</li> <li>• Decizie</li> <li>• Cercetare a necesităților utilizatorilor</li> <li>• Strategie în domeniul desfacerii</li> <li>• Programul de desfacere distribuție</li> <li>• Strategii în domeniul distribuției</li> <li>• Distribuția prin intermediari</li> <li>• Vânzarea produselor</li> <li>• Indicatori de evaluare</li> <li>• Stocarea produselor</li> <li>• Expedierea produselor</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>COMERȚUL ELECTRONIC</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definiții, Avantaje, Dezavantaje</li> <li>• Bariere</li> <li>• Forme de comerț electronic</li> <li>• Modele de comerț electronic</li> <li>• Asigurarea securității</li> <li>• Amenințările la adresa securității</li> <li>• Tehnologii de securizare a datelor</li> <li>• Etape</li> <li>• Servicii post-vânzare</li> <li>• Sisteme electronice de plată</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	
<b>CONTROLUL INTERN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesitatea controlului</li> <li>• Limitele controlului</li> <li>• Mediul de control</li> <li>• Controlul intern, rol</li> <li>• Auditul intern</li> <li>• Metode de motivare</li> <li>• Implementarea auditului</li> <li>• Procesul de implementare al controlului intern</li> <li>• Controlul operațional</li> <li>• Controlul financiar</li> </ul>	2	Expunerea Conversația	

#### Bibliografie

- Anghelache G., Dardac N., Piețe de copilal și burse de valori, ASE București, 1991;
- Anghelache G., Piețe de capital și burse de valori, București, Ed.Adevărul, 1992;
- Bran Paul, Relații valutar-financiare internaționale, Ed. Didactică și Pedagogică, București. 1990;
- Ciobanu Gh., Bursele de valori si tranzacțiile la bursă, București, Editura Economică 1997
- Cocris V., Isan V. - Economia afacerilor, Ed. GRAPHIX, Iași. 1995;
- Collet, V., Les metiers de la vente, Ed. Le Monde, Paris, 1994
- Costea, C. Comerțul de gros. comerțul cu amănuntul Ed.Uranus. București. 2001

- Costea, C. Probleme actuale privind tranzacțiile în comerț, Ed. Omnia S.A.T., Brașov, 2001
- Costea, C. Proiecția consumatorului de produse și servicii financiar-bancare, Ed. Uranus, București. 2000
- Costea, C. Tranzacții comerciale cu ajutorul creditului. Ed. Forum Consullimz Parlners. București, 2000
- Costea, C. Probleme actuale privind tranzacțiile în comerț Ed. Omnia S.A.T., Brașov. 2001
- Cranston, Goode, Commercial and Consumer Law, National and International Dimensions, Claredon, Oxford 1993
- Dayan, A., Les etudes de marche, Presse Universitaire de France, Paris, 1997
- Delebecque J., Les garmies du credit au consommatein; dans le droit du credit au consommateur, FADLALLAH Litec, Paris, 1990
- Isfanescu A., Stanescu C, Baicusi A. - Analiza economico financiara, Ed. Economica, București, 1999;
- Kotler, Ph. Managementul marketingului Ed. Teora, București, 1997
- Mercioiu V., Bob CA., Dragusin M., Tomescu F., Bucur C. - Mangement comercial, Ed Economica, București, 1998;
- Molle, P., Le commerce et la distribution en Europe în Lineaire nr. 43, nov. 1990
- Nicolae V., Constantin L.D., Grădinarii I. - Previziune si orientare economica, Ed. Economica, București. 1998;
- Onete B. Colibaba D. -Modelarea deciziei manageriale, Ed. Economica, București. 1998;
- Patriche D.. Bob CA.. Baicusi A. - Planul de afaceri. Ed. Tribuna Economica. Buletin economic legislativ. nr.6/1996;
- Popescu D., Chivu I. - Conducerea afacerilor, teste si studii de caz. Ed. Economica, București. 1998;
- Popescu D.D. -Fundamente ale eficientei economice în comerțul exterior. Ed. Europa Nova. București. 1996;
- Popescu R, Groza L, Cordul - Instrument modern de plată, București. Editura Tribuna Economică, 1998
- Risrea, L., Purcărea, T., Tudose, C., Distribuția mărfurilor. Ed. Didactica și Pedagogică- București, 1996
- Roxin L., Gestiunea riscurilor bancare. București. E.D.P..1997
- Smarandescu V. - Sistemul informațional - decizional integrat în conducerea comerțului interior. Ed. Academiei României, București 1977;
- Stoica M., Catoiu I., Ratiu Suciuc C. - Experiment si euristica în economie. Ed. Științifică si Enciclopedica, București, 1983;
- Surcel T, Sofronie Gh., Baron C, Toma L. -Informatica economica, Partea I, Ed. Calipso 2000. București.
- Thomas L, Banii, activitatea bancară și economia, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1993

#### Bibliografie minimală

- Istocescu, A., Strategia si managementul strategic al firmei, biblioteca ASE, București
- Nicolescu, O., Strategii manageriale de firmă, Ed. economică, 1998.

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
• Descrierea întreprinderii	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Managementul personalului întreprinderii	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Descrierea activităților care urmează a se efectua	4	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Analiza pieței	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Localizarea si amplasarea întreprinderii	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Întocmirea unui plan de marketing	4	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Date privind dezvoltarea întreprinderii. Aprovizionarea	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Date privind dezvoltarea întreprinderii. Desfacerea	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Planul resurselor financiare	4	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
• Riscuri și probleme critice posibile	2	Expunerea; Conversația; Studiul	

		de caz	
• Comerțul electronic	2	Expunerea; Conversația; Studiul de caz	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Istocescu, A., Strategia și managementul strategic al firmei, biblioteca ASE, București</li> <li>• Nicolescu, O., Strategii manageriale de firmă, Ed. economică, 1998.</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patriche D., Bob CA., Baicusi A. - Planul de afaceri. Ed. Tribuna Economica. Buletin economic legislativ. nr.6/1996;</li> <li>• Popescu D., Chivu I. - Conducerea afacerilor, teste și studii de caz. Ed. Economica, București. 1998</li> </ul>			

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

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conținutul disciplinei este coroborat cu cerințele aplicării principiilor de marketing, identificarea, analiza și evaluarea pieței, stabilirea obiectivelor și strategiilor, planificarea și implementarea activităților de management al serviciilor.</li> </ul>
--

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației;</li> <li>• Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației;</li> <li>• Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități);</li> <li>• Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare;</li> <li>• Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă).</li> </ul>	<i>Evaluare prin probă finală scrisă și orală</i>	60%
Seminar	Gradul de realizării a temelor primite. Gradul de participare la dialog.	<i>Evaluare continuă</i> Verificare pe parcurs a rezultatelor obținute pentru fiecare etapă	40%

**Standard minim de performanță**

- Standarde pentru nota 5:  
Demonstrarea cunoașterii și înțelegerii a cunoștințelor de bază.  
Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice de piață, afacere, activitate comercială, aprovizionare, desfacere.  
Explicarea proceselor și relațiilor de afaceri și de management.
- Standarde minime pentru nota 10:  
Interpretarea proceselor și relațiilor de afaceri și de management.  
Cunoașterea strategiilor pentru abordarea și păstrarea pieței.  
Deținerea aptitudinilor pentru analiza, implementarea și controlul procesului de management în afaceri.  
Analizează informații pe care le au la dispoziție, propune modalități concrete de utilizare și completare a acestora și le aplică.  
Evaluează și sintetizează informațiile obținute independent pentru crearea planului de management.
- Parcurgerea tuturor etapelor proiectului.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
20.09.2021	Prof.dr.habil.ing. Costel Mironeasa	Prof.dr.habil.ing. Costel Mironeasa

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
27.09.2021	Conf..dr.ing. Delia Cerlinca

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
27.09.2021	Prof.dr.ing. Ilie Muscă