

Fișa disciplinei

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE
1.2. Facultatea	CIBERNETICĂ, STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ
1.3. Departamente	(Departament) INFORMATICA SI CIBERNETICA ECONOMICA
1.4. Domeniul de studii	Informatică economică
1.5. Ciclul de studii	MASTERAT
1.6. Forma de învățământ	CU FRECVENȚĂ
1.7. Programul de studii	E-Business
1.8. Limba de studiu	Română
1.9. Anul universitar	2024-2025

2. Date despre disciplina

2.1. Denumire	Comerț electronic								
2.2. Cod	24.0085IF1.2-0003								
2.3. Anul de studii	1	2.4. Semestrul	2	2.5. Forma de evaluare	Verificare	2.6. Regimul disciplinei	O (Obligato riu)	2.7. Nr. credite ECTS	6
2.8. Titulari	C(C)	conf.univ.dr. TIMOFTE Carmen Manuela					carmen@ase.ro		
	L/P(L/P)	conf.univ.dr. TIMOFTE Carmen Manuela					carmen@ase.ro		

3. Timp total estimat

3.1. Număr de săptămâni	14.00
3.2. Număr de ore pe săptămână	4.00 din care
	L/P(L/P) 2.00
	C(C) 2.00
3.3. Total ore din planul de învățământ	56.00 din care
	L/P(L/P) 28.00
	C(C) 28.00
3.4. Total ore de studiu pe semestru (număr ECTS*25 ore)	150.00
3.5. Total ore studiu individual	94.00
<i>Distribuția fondului de timp pentru studiu individual</i>	
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	30.00
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	16.00
Pregătire seminarii, laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	30.00
Tutoriat	15.00
Examinări	3.00
Alte activități	

4. Precondiții

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

5. Condiții desfășurare activități

pentru L/P(L/P)	Seminariile se desfășoară în laboratoare IT cu acces la internet și cu infrastructură pentru programarea aplicațiilor web
pentru C(C)	Prelegerile se desfășoară în săli cu acces la internet și cu echipament de predare multimedia

6. Competențe specifice acumulate

PROFESIONALE	C5	Aplicarea conceptelor și paradigmelor moderne ale dezvoltării de sisteme informatice pentru afaceri în contextul societății informaționale
--------------	----	--

7. Obiectivele disciplinei

7.1. Obiectivul general	Analiza, proiectarea și implementarea site-urilor/sistemelor de comerț electronic utilizând instrumente de programare Web și platforme software specifice.
7.2. Obiective specifice	Analiza sistemelor de comerț electronic existente pe piața internă/externă. Identificarea caracteristicilor sistemelor de comerț electronic pe un domeniu specific. Analiza instrumentelor și platformelor de comerț electronic: comerciale și open-source. Dezvoltarea de site-uri/platforme de comerț electronic folosind PHP/C#/Java sau diverse platforme specifice. Testarea și publicarea site-urilor, analiza de trafic, SEO.

8. Conținuturi

8.1. C(C)		Metode de predare/ lucru	Recomandări
1	Curs 1. Prezentare generală •Obiectivele cursului, competențele ce pot fi obținute, metode de colaborare, surse de documentare și modul de evaluare	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
2	Curs 2. Economia digitală Comerțul electronic pe Internet și impactul asupra societății	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
3	Curs 3. Comerț electronic pe Internet <input type="checkbox"/> Definiții ale comerțului electronic <input type="checkbox"/> Necesitatea comerțului electronic <input type="checkbox"/> Statistici <input type="checkbox"/> Comerțul electronic în România <input type="checkbox"/> Sisteme de comerț electronic implementate în lume <input type="checkbox"/> Aspecte critice ale dezvoltării comerțului electronic	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.

4	<p>Curs 4. Tehnologia comerțului electronic</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Formele comerțului electronic <input type="checkbox"/> Cadrul de lucru <input type="checkbox"/> Globalizarea comerțului electronic <input type="checkbox"/> Avantajele / dezavantajele comerțului electronic <input type="checkbox"/> Etapele derulării comerțului electronic <input type="checkbox"/> e-business 	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>
5	Curs 5. M-commerce	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>
6	<p>Curs 6. Modele de afaceri pe Internet</p> <p>Identificarea modelelor de afaceri pe Internet</p> <p>Caracteristici. Exemple</p>	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>
7	<p>Curs 7. Modele de comerț electronic pe Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Modelul B2C <input type="checkbox"/> Modelul B2B <input type="checkbox"/> C-Commerce – comerțul colaborativ 	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>
8	<p>Curs 8. Produse de Comerț Electronic pentru Internet</p> <p>Produse software comerciale</p> <p>Produse software open source</p>	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>
9	Curs 9. Online Marketing	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	<p>Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint.</p> <p>Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.</p>

10	Curs 10. Bani electronici și sisteme de plată pentru comerțul electronic <ul style="list-style-type: none"> • Tipuri de bani electronici • Arhitectura sistemelor de bani electronici • Caracteristicile banilor electronici • Infrastructura sistemelor de banilor electronici • Riscurile banilor electronici Sisteme de plată Arhitectura banilor electronici Clasificarea sistemelor de plată • Studii de caz	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
11	Curs 11. .Protocoale de comerț electronic <ul style="list-style-type: none"> • SET • iKP • OPT • Alte protocoale 	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
12	Curs 12. Agenți inteligenți pentru comerț pe Internet Tipuri de agenți Caracteristici Exemple de implementare	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
13	Curs 13. Metodologie de implementare a sistemelor de comerț electronic <input type="checkbox"/> Strategie de planificare și implementare a sistemelor de e-comerț <input type="checkbox"/> Cerințe pentru crearea unui site de comerț electronic pe Internet <input type="checkbox"/> Soluții e-business pentru întreprinderi cu aplicații moștenite și pentru firme mici start-up <input type="checkbox"/> Metodologie de proiectare a aplicațiilor de e-comerț	Prelegere având ca suport slide-uri în PowerPoint și accesul la resurse Internet; dialogul cu studenții	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.
14	Susținere referate	Prezentari PP	Studenții au acces la suportul de curs în PowerPoint. Se recomandă studenților parcurgerea prealabilă a suportului de curs, precum și a unor resurse suplimentare, pentru a putea interacționa în timpul predării.

Bibliografie

- Carmen Stanciu-Timofte, Baze de date pentru comerț electronic pe Internet, Oscar Print, 2002
- Efraim Turban, Jae Lee, David King, H. Michael Chung, Electronic Commerce - A Managerial Perspective, Pretince Hall, 2000
- 3. Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce 2017 : business, technology, society: global edition, Pearson, 2017
- 4. Warren J. Keegan, Mark C. Green, Global marketing, Pearson, 2017
- Timofte Carmen, Suport de curs -<https://online.ase.ro/course/view.php?id=6849>, online, 2021

8.2. L/P(L/P)

Metode de predare/ lucru

Recomandări

1	Laborator 1. Configurarea mediului de lucru (server Web, server baze de date, interpretor PHP) Recapitulare servicii Internet. Serviciul de Web. Server-ul Web IIS: administrare, configurare, creare de server-e virtuale/directoare virtuale (din consola administrare, din web sharing)	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
2	Laborator 2. Comerțul electronic în țară și străinătate. Identificarea caracteristicilor sistemelor de comerț electronic	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
3	Laborator 3. Studiu de caz privind elementele identificate în laboratorul anterior	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
4	Laborator 4. Prezentarea unui sistem de comerț electronic (caz particular)	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
5	Laborator 5. Prezentarea produselor software de comerț electronic. Exemple. Produse open source. Produse software comerciale – trial-uri. Testare produse software.	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
6	Laborator 6. Studiu de caz privind produsele software identificate și caracteristicile lor	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
7	Laborator 7. Realizarea unui site de comerț electronic utilizând rezultatele din studiul de caz 1 și 2.	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
8	Laborator 8. Realizarea unui site de comerț electronic utilizând rezultatele din studiul de caz 1 și 2.	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
9	Laborator 9. Realizarea unui site de comerț electronic utilizând rezultatele din studiul de caz 1 și 2.	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
10	Laborator 10. Arhitectură bazată pe micro-servicii pentru realizarea de aplicații de comerț electronic (NodeJS)	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
11	Laborator 11. Arhitectură bazată pe micro-servicii pentru realizarea de aplicații de comerț electronic (NodeJS)	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
12	L12. Arhitectură bazată pe micro-servicii pentru realizarea de aplicații de comerț electronic (NodeJS)	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
13	L13. Preluare proiecte - site-uri de comerț electronic	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator
14	L14. Preluare proiecte - site-uri de comerț electronic	Prezentare – demonstrație practică	Se folosesc calculatoarele din dotarea laboratorului pentru derularea temei de laborator

Bibliografie

- Praveen K. Parboteeah, John B. Cullen, , International business: perspectives from developed and emerging markets, Routledge, New York, 2018
- Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce 2017 : business, technology, society: global edition, Pearson, 2017

- Warren J. Keegan, Mark C. Green, , Global marketing, Pearson, 2017
- Hossein Bidgoli, Electronic commerce : principles and practice, Elsevier, 2002
- Timofte Carmen, Suport de curs -<https://online.ase.ro/course/view.php?id=6849>, online.ase.ro

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu așteptările reprezentanților comunității epistemice și cu cerințele reprezentanților mediului de afaceri din domeniu.

10. Evaluare

Activitatea	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere în nota finală
10.1. L/P(L/P)		Prezentare proiect	30.00
10.2. L/P(L/P)		Studiu de caz 1	10.00
10.3. L/P(L/P)		Studiu de caz 2	10.00
10.4. Evaluare finală		Examen scris pe calculator	50.00
10.5. Modalitatea de notare	Note întregi 1-10		
10.6. Standard minim de performanță	Nota 5 (nota de promovare) se obține prin dezvoltarea unui site de comerț electronic cu plată electronică, acces la baze de date, cumulată cu cel puțin 50% din punctajul evaluării finale.		

Data listării,
09/06/2026

Titulari,

Data avizării în departament,

Director departament,