

## FIȘA DISCIPLINEI

Denumirea disciplinei	Contracte între întreprinzători				
-----------------------	---------------------------------	--	--	--	--

Codul disciplinei	DOB.4.2.07.1	Semestrul	VIII	Numărul de credite	4
-------------------	--------------	-----------	------	--------------------	---

Facultatea	DREPT	Numărul orelor pe semestru/activități					
Domeniul de licență	DREPT	Total	SI	ST	SF	L	P
Programul de studii de licență	DREPT	100	76		24		

Categoria formativă a disciplinei (fundamentală, complementară, domeniu, specialitate)	DS
Tipul disciplinei (împusă, opțională, facultativă)	DI

Discipline anterioare	Condiționate	Drept civil – Teoria obligațiilor Drept civil – Contracte Drept comercial
	Recomandate	

Obiectivele disciplinei	<p><b>Obiectivul general</b></p> <p>Disciplina își propune transmiterea de cunoștințe de ordin conceptual și tehnico-juridic cu referire la principalele direcții din legislația, doctrina și practica în materie comercială cu referire la evoluția normelor incidente în contractele dintre profesioniști, abordarea fiind utilă în desfășurarea profesiei de magistrat, avocat, practician în insolvență, juriști.</p> <p><b>Obiectivele specifice</b></p> <p>La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Precizeze regulile speciale aplicabile contractelor între întreprinzători</li> <li>▪ Descrie maniera în care se negociază contractele între întreprinzători</li> <li>▪ Utilizeze dispozițiile legale în vigoare, cunoștințele dezvoltate în doctrina de specialitate și jurisprudența obligatorie în domeniu, pentru a soluționa în mod corect situațiile practice.</li> <li>▪ Analizeze regulile specifice contractelor între întreprinzători și să le aplice în mod corect la situațiile practice</li> <li>▪ Calculeze impactul produs, în practică, ca urmare a unei potențiale modificări normative având în vedere dinamica normelor incidente între profesioniști</li> </ul> <p><b>Competențe profesionale</b></p> <p>C1. Însușirea, fixarea și utilizarea adecvată a conceptelor și teoriilor din domeniul contractelor între întreprinzători.</p>
-------------------------	--

	<p>C2. Capacitatea de a înțelege și de a analiza noțiunile caracteristice din sfera dreptului contractelor între profesioniști.</p> <p>C3. Interpretarea normelor de drept comercial și aplicarea lor corectă în rezolvarea de situații concrete intervenite în negocierea contractelor între profesioniști.</p> <p>C4. Capacitatea de a interpreta și de a corobora textele legale incidente în materie.</p> <p><b>Competențe transversale</b></p> <p>CT1. Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă</p> <p>CT2. Însușirea aptitudinii de a evidenția situațiile practice care cad sub incidența normelor incidente în contractelor între întreprinzători .</p> <p>CT3. Evidențierea abilităților de rezolvare eficientă a unor probleme specifice, atât în mod individual, cât și prin probarea abilităților de efort integrat în cadrul unui colectiv.</p>
<p>Conținutul activităților (SI, ST, SF, L, P)</p>	<p><b>I. Studiu individual prin materiale specifice ID/IFR</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aspecte generale privind contractele între întreprinzători – 2 ore</li> <li>2. Reguli specifice, incidente în raporturile juridice dintre profesioniști. Obligațiile profesioniștilor-comercianți 2 ore</li> <li>3. Contractul de furnizare 2 ore</li> <li>4. Contractul de mandat 2 ore</li> <li>5. Contractul de consignație și contractul de comision 2 ore</li> <li>6. Contractul de agenție 2 ore</li> <li>7. Contractul de asociere în participațiune 2 ore</li> <li>8. Contractul de cont curent 2 ore</li> <li>9. Contractul de expediție 2 ore</li> <li>10. Contractul de leasing 2 ore</li> <li>11. Contractul de vânzare 2 ore</li> <li>12. Contractul de franciza 2 ore</li> </ol> <p><b>II. Seminar față în față</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seminar I. Aspecte generale privind contractele între întreprinzători – 2 ore</li> <li>2. Seminar II. Reguli specifice, incidente în raporturile juridice dintre profesioniști. Obligațiile profesioniștilor-comercianți 2 ore</li> <li>3. Seminar III. Contractul de furnizare 2 ore</li> <li>4. Seminar IV. Contractul de mandat 2 ore</li> <li>5. Seminar V. Contractul de consignație și contractul de comision 2</li> </ol>

	<p>ore</p> <p>6. Seminar VI. Contractul de agenție 2 ore</p> <p>7. Seminar VII. Contractul de asociere în participațiune 2 ore</p> <p>8. Seminar VIII. Contractul de cont curent 2 ore</p> <p>9. Seminar IX. Contractul de expediție 2 ore</p> <p>10. Seminar X. Contractul de leasing 2 ore</p> <p>11. Seminar XI. Contractul de vânzare 2 ore</p> <p>12. Seminar XII. Contractul de franciza 2 ore</p>
--	--

Forma de evaluare finală ( <b>E</b> -examen, <b>C</b> -colocviu/test final, <b>LP</b> -lucrări practice)		E
Stabilirea notei finale (procente)	- EVP	100%
	- activități aplicative /laborator/lucrări practice/proiect etc. - teste pe parcursul semestrului - teme de control	
Lista materialelor didactice necesare (suport de curs, ghid de studiu etc.)	Suport curs, ghid de studiu	

Bibliografia recomandată	<p><b>Bibliografie</b></p> <p><b>Referințe principale:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Urda Olga-Andreea, <i>Drept comercial român</i>, Ed. a IV-a, Ed. Universul Juridic, București, 2022.</li> <li>2. CĂRPENARU S., <i>Tratat de drept comercial român</i>, Ediția a IV-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2019</li> <li>3. NEMEȘ V., <i>Drept comercial</i>. Ediția a 2-a revizuită și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2021, POPA S., <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i>, Ed. Universul Juridic, București, 2014</li> <li>4. ANGHENI S., <i>Drept comercial. Profesioniștii-comercianți</i>, Ed. C.H. Beck, București, 2013</li> <li>5. GHEORGHE C. , <i>Drept comercial român</i>, Ed. C.H. Beck, București, 2013.</li> <li>6. MIHĂILĂ Ș., Dumitrescu A.-D., <i>Drept comercial român</i>, Ed. C.H. Beck, București, 2013</li> <li>7. POPA S., <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i>, Ed. Universul Juridic, București, 2014</li> <li>8. Vasile Nemeș, Gabriela Fierbințeanu, <i>Dreptul contractelor civile și comerciale</i>, Ed. Hamangiu, București, 2022</li> </ol> <p><b>Referințe suplimentare:</b></p> <p>Legislație și jurisprudență obligatorie:</p> <p>Noul Cod Civil</p> <p>Legea nr. 31/1990</p> <p>O.U.G. nr. 44/2008</p> <p>Legea nr. 26/1990</p> <p>Legea nr. 265/2022</p> <p>Legea nr. 222/2023</p> <p><b>Resurse internet:</b></p> <p><a href="http://www.juridice.ro">www.juridice.ro</a></p> <p><a href="http://www.dreptonline.ro">www.dreptonline.ro</a></p> <p><a href="http://www.portal.just.ro">www.portal.just.ro</a></p> <p><a href="http://WWW.legeaz.net.ro">WWW.legeaz.net.ro</a></p> <p><a href="http://www.lege5.ro">www.lege5.ro</a></p>
--------------------------	--

Coordonator de disciplină	Grad didactic, titlu, nume și prenume	Semnătura
	<b>Lector univ. dr. URDA Olga-Andreea</b>	

Legendă: SI - studiu individual; ST – seminar în sistem tutorial; SF – seminar față în față; L – activități de laborator, lucrări practice; P – proiect;

Data completării: 20.09.2023

Data avizării: 25.09.2023

Avizat,

Prodecan pentru activitatea academică și relația cu studenții

Lect. univ. dr. Mihai DUNEA