



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Valahia din Târgoviște
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management-Marketing
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Dreptul afacerilor						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	Colocviu scris	2.7 Regimul disciplinei	Obligatorie

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	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studii după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					5
Examinări					4
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					69
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Ca disciplină recomandată - Drept civil
4.2 de competențe	Exprimarea (orală și scrisă) într-o limbă de circulație internațională

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	-

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C2 Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației C4 Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Examinarea multidisciplinară, prin prismă teoretică, practică și normativă, a relațiilor sociale stabilite în activitatea economică, oferind studenților posibilitatea de a-și însuși instituții și materii aparținând dreptului comercial, dreptului civil, dreptului proprietății intelectuale.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> - Definirea conceptelor și a factorilor legislativi care influențează operațiunile economico-financiare - Cunoașterea principiilor ce guvernează domeniul afacerilor și a regulilor speciale privind activitatea comercială - Aplicarea criteriilor de stabilire a caracterului comercial al raporturilor juridice - Identificarea categoriilor de profesioniști ai activității comerciale și a mecanismelor juridice conexe desfășurării activității acestora - Explicarea relațiilor dintre diferitele instituții ale dreptului afacerilor prin relevarea asemănarilor și deosebirilor - Adoptarea unei conduite adecvate, bazate pe cunoașterea și înțelegerea materiei dreptului afacerilor, în cazul unor litigii reale.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C.1-2. Introducere în dreptul afacerilor. Izvoarele dreptului afacerilor	Prelegere participativă, expunere	4
C.3-5. Principiile dreptului afacerilor	Prelegere participativă, expunere	6
C.6-8. Profesioniștii. Noțiuni generale	Prelegere participativă, expunere	6
C.9-10. Instituția contractului. Reguli generale privind încheierea și cuprinsul contractului	Prelegere participativă, expunere	4
C.11-12. Principalele contracte de afaceri	Prelegere participativă, expunere	4
C.13-14. Titlurile de credit	Prelegere participativă, expunere	4
Bibliografie: 1. Smaranda Angheni, <i>Drept comercial. Profesioniștii-comercianți</i> , Editura C.H. Beck, București, 2013; 2. Stanciu D. Cărpenu, <i>Tratat de drept comercial român</i> , Editura Universul Juridic, București, 2016; 3. Viorel Găină, <i>Drept comercial roman. Introducere în dreptul comercial. Intreprinderea. Fondul de comerț. Comercianții</i> , C.H. Beck, București, 2017; 4. Vasile Nemeș, <i>Drept comercial</i> , ediția a 2-a, Editura Hamangiu, București, 2015; 5. Manuela Niță, <i>Titlurile de credit ca instrumente de plată</i> , Editura Universul Juridic, București, 2010; 6. Ciprian Păun, <i>Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea</i> , Editura Universul Juridic, București, 2015; 7. Sorana Popa, <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i> , Editura Universul Juridic, București, 2014. 8. Cristina Cojocaru, <i>Dreptul afacerilor. Practică judiciară pentru uzul studenților</i> , Editura Universul Juridic, București, 2017; 9. Mirela Carmen Dobrila, <i>Dreptul european al afacerilor. Principii, politici, piața unică, libertate, drept european al contractelor</i> , Editura Universul Juridic, București, 2019 10. Cristian Gheorghe, <i>Tratat de drept comercial roman</i> , Editura C.H. Beck, București, 2020		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S.1. Izvoarele dreptului afacerilor	Dezbateri/Problematizare/Proiect	4
S.2-3. Principiul libertății în afaceri, principiul concurenței loiale și oneste în afaceri, principiul protecției consumatorului, principiul caracterului oneros al afacerilor, principiul aparenței.	Dezbateri/Problematizare/Proiect	8
S.4-5. Categoriile de profesioniști. Obligațiile	Dezbateri/Problematizare/Proiect	6

profesioniștilor.		
S.6. Reguli generale privind încheierea și cuprinsul contractului. Contractul de vânzare. Contractul de furnizare. Contractul de report. Contractele de reprezentare și intermediere. Contractul de leasing. Contractul de franciză.	Dezbateri/Problematizare/Proiect	6
S.7. Titlurile de credit	Dezbateri/Problematizare/Proiect	4
Bibliografie:		
1. Smaranda Angheni, <i>Drept comercial. Profesioniștii-comercianți</i> , Editura C.H. Beck, București, 2013;		
2. Stanciu D. Cărpenu, <i>Tratat de drept comercial român</i> , ediția a IV-a, Editura Universul Juridic, București, 2014;		
3. Vasile Nemeș, <i>Drept comercial</i> , ediția a 2-a, Editura Hamangiu, București, 2015;		
4. Manuela Niță, <i>Titlurile de credit ca instrumente de plată</i> , Editura Universul Juridic, București, 2010;		
5. Ciprian Păun, <i>Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea</i> , Editura Universul Juridic, București, 2015;		
6. Sorana Popa, <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i> , Editura Universul Juridic, București, 2014.		
7. Mirela Carmen Dobrila, <i>Dreptul european al afacerilor. Principii, politici, piata unica, libertati, drept european al contractelor</i> , Editura Universul Juridic, București, 2019		
8. Cristian Gheorghe, <i>Tratat de drept comercial roman</i> , Editura C.H. Beck, București, 2020		

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

Conținutul disciplinei este elaborat pe baza unor lucrări reprezentative în domeniu, în considerarea celor mai noi teorii, concepții și reglementări formulate în literatura de specialitate. La conceperea acestuia s-au avut în vedere atât modul în care disciplina este structurată în programele altor centre universitare din țară și din străinătate, cât și opinia exprimată de reprezentanți ai instituțiilor administrației publice cu ocazia reuniunilor comune.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și completitudinea cunoștințelor;	Probă scrisă	70%
	- coerența logică;		
	- gradul de asimilare a limbajului de specialitate național și european.		
10.5 Seminar/laborator	- participarea activă;	Prezentare orală/scris	30%
	- capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate;		
	- capacitatea de a susține o dezbateri contradictorie.		
10.6 Standard minim de performanță:			
- Cunoașterea categoriilor de persoane considerate a avea calitatea de profesionist;			
- Deprinderea mecanismului de soluționare a cazurilor practice ținând de dobândirea sau pierderea calității de profesionist, precum și de funcționarea/desfășurarea activității profesioniștilor;			
- Manifestarea unei atitudini responsabile față de pregătirea continuă, cunoașterea operativă și aplicarea corespunzătoare a noilor acte normative sau a modificărilor legislative și jurisprudențiale.			