



MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII
UNIVERSITATEA „VALAHIA” DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL MANAGEMENT - MARKETING

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	MARKETING
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	MARKETING

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	DREPTUL AFACERILOR						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Manuela Niță						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Manuela Niță						
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Oblig.

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					1
Examinări					2
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					58
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector/în sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE) *
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de curs dotată cu videoproiector/în sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE) *

*după caz, în funcție de cadrul legal aplicabil

6. Rezultatele învățării

6.1 Cunoștințe (<i>Rezultatul asimilării de informații prin învățare. Cunoștințele reprezintă ansamblul de fapte, principii, teorii și practici legate de un anumit domeniu de muncă sau de studiu. Pot fi teoretice și/sau faptice</i>)
Studentul/Absolventul utilizează noțiuni juridice de bază pentru organizarea și derularea afacerii. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța regulilor și principiilor de drept aplicabile în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța reglementărilor legale aplicabile participanților la raporturile juridice de drept al afacerilor, precum și în materia contractelor, ca principale instrumente în relațiile de afaceri.
6.2. Aptitudini (<i>Capacitatea de a aplica cunoștințe și de a utiliza know-how pentru a duce la îndeplinire sarcini și a rezolva probleme. Aptitudinile sunt descrise ca fiind cognitive (implicând utilizarea gândirii logice, intuitive și creative) sau practice (implicând dexteritate manuală și utilizarea de metode, materiale, unelte și instrumente)</i>)
Studentul/Absolventul aplică metode analiză și interpretare a reglementării și a mecanismelor legale aplicabile în relațiile de afaceri. Studentul/Absolventul aplică reglementări legale în materie pentru soluționarea unor probleme practice de natură juridică și economică cu care se confruntă participanții la raporturile juridice de drept al afacerilor. Studentul/Absolventul deține abilități avansate de înțelegere și analiză a clauzelor contractuale, a regulilor aplicabile în materia negocierii, încheierii și executării contractelor, inclusiv a aspectelor litigioase relevate în practica de afaceri.
6.3. Responsabilitate și autonomie (<i>Capacitatea cursantului de a aplica în mod autonom și responsabil cunoștințele și aptitudinile sale</i>)
Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în aplicarea reglementărilor legale studiate la soluționarea unor situații practice cu care se confruntă participanții în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul adaptează coerent noțiunile juridice de bază necesare pentru organizarea și derularea afacerii într-un context practic. Studentul/Absolventul realizează interpretarea clauzelor contractuale, precum și analiza valabilității acestora, în contextul principalelor instrumente contractuale utilizate în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul acționează coerent în ceea ce privește utilizarea reglementărilor legale studiate pentru evidențierea principalelor etape privind constituirea și funcționarea societăților, ca principali participanți la raporturile juridice de drept al afacerilor.

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	- Definirea conceptelor și a factorilor legislativi care influențează operațiunile economico-financiare; - Cunoașterea principiilor ce guvernează domeniul afacerilor și a regulilor speciale privind activitatea comercială; - Identificarea categoriilor de profesioniști ai activității comerciale și a mecanismelor juridice conexe desfășurării activității acestora - 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	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	4
C.3-5. Principiile dreptului afacerilor	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	6
C.6-8. Profesioniștii. Noțiuni generale	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	6
C.9-10. Instituția contractului. Reguli generale privind încheierea și cuprinsul contractului	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	4
C.11-12. Principalele contracte de afaceri	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	4
C.13-14. Titlurile de credit	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	4

Bibliografie		
1. Ioan Schiau, Titus Prescure, <i>Legea societăților comerciale nr.31/1990, Analize și comentarii pe articole, Ed. a 3-a, revizuită, adăugată și actualizată</i> , Ed. Hamangiu, București, 2024 ;		
2. Cristian Gheorghe, <i>Tratat de drept comercial român</i> , Editura C.H. Beck, București, 2020;		
3. Manuela Niță, <i>Dreptul afacerilor. Principii. Reguli. Instituții</i> (curs universitar), editura Sitech, Craiova, 2023;		
4. Mihaela Tofan; Ada-Iuliana Popescu; Sandra Grădinaru, <i>Dreptul afacerilor</i> , Editura Univ. "Alexandru I. Cuza" Iași, 2021;		
5. Mirela Carmen Dobrila, <i>Dreptul european al afacerilor. Principii, politici, piața unică, libertăți, drept european al contractelor</i> , Editura Universul Juridic, București, 2019;		
6. Cristina Cojocaru, <i>Dreptul afacerilor. Practică judiciară pentru uzul studenților</i> , Editura Universul Juridic, București, 2017;		
7. Ciprian Păun, <i>Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea</i> , Editura Universul Juridic, București, 2015;		
8. Sorana Popa, <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i> , Editura Universul Juridic, București, 2014.		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S.1. Izvoarele dreptului afacerilor	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	2
S.2-3. Principiul libertății în afaceri, principiul concurenței loiale și oneste în afaceri, principiul protecției consumatorului, principiul caracterului oneros al afacerilor, principiul aparenței.	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	4
S.4-5. Categoriile de profesioniști. Obligațiile profesioniștilor.	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	3
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.	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	3
S.7. Titlurile de credit	Prelegerea, conversația euristică, dezbateră, studiul de caz, problematizarea, explicația	2
Bibliografie		
1. Ioan Schiau, Titus Prescure, <i>Legea societăților comerciale nr.31/1990, Analize și comentarii pe articole, Ed. a 3-a, revizuită, adăugată și actualizată</i> , Ed. Hamangiu, București, 2024 ;		
2. Cristian Gheorghe, <i>Tratat de drept comercial român</i> , Editura C.H. Beck, București, 2020;		
3. Manuela Niță, <i>Dreptul afacerilor. Principii. Reguli. Instituții</i> (curs universitar), editura Sitech, Craiova, 2023;		
4. Mihaela Tofan; Ada-Iuliana Popescu; Sandra Grădinaru, <i>Dreptul afacerilor</i> , Editura Univ. "Alexandru I. Cuza" Iași, 2021;		
5. Mirela Carmen Dobrila, <i>Dreptul european al afacerilor. Principii, politici, piața unică, libertăți, drept european al contractelor</i> , Editura Universul Juridic, București, 2019;		
6. Cristina Cojocaru, <i>Dreptul afacerilor. Practică judiciară pentru uzul studenților</i> , Editura Universul Juridic, București, 2017;		
7. Ciprian Păun, <i>Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea</i> , Editura Universul Juridic, București, 2015;		
8. Sorana Popa, <i>Drept comercial. Introducere. Persoana fizică. Persoana juridică</i> , Editura Universul Juridic, București, 2014.		

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 mediul de afaceri 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	Însușirea cunoștințelor specific disciplinei	Evaluare finală (test de cunoștințe) în sesiunea de examene.	70%
	Participare activă la curs		
10.5 Seminar/laborator	Abilități de comunicare și aplicare a cunoștințelor	Evaluare continuă (față în față/on-line) pe parcursul	30%

	teoretice	desfășurării activităților	
	Participare activă la seminar		
10.6 Standard minim de performanță			
Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei; capacitatea de a rezolva probleme aplicative de dificultate medie.			

Data completării
30.09.2025

Titularul de curs
Conf.univ.dr. Manuela NIȚĂ

Titularul de aplicații
Conf.univ.dr. Manuela NIȚĂ

Data avizării în
departament
30.09.2025

Director de departament
Conf.univ.dr. Violeta - Andreea ANDREIANA

Data avizării în
Consiliul Facultății
30.09.2025

Decan
Conf.univ.dr.habil. Maria - Cristina ȘTEFAN