



FIȘA DISCIPLINEI

**1. Date despre program**

1.1. Instituția de învățământ superior	<b>Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca</b>
1.2. Facultatea	<b>Facultatea de Studii Europene</b>
1.3. Departamentul	<b>Studii Europene și Guvernare</b>
1.4. Domeniul de studii	<b>Management</b>
1.5. Ciclul de studii	<b>Licență</b>
1.6. Programul de studii/ Calificarea	<b>Management</b>

**2. Date despre disciplină**

2.1. Denumirea disciplinei		<b>Dreptul afacerilor</b>					
2.2. Titularul activităților de curs		<b>Lector univ. dr. Oprescu Mihaela Adriana</b>					
2.3. Titularul activităților de seminar		<b>Lector univ. dr. Oprescu Mihaela Adriana</b>					
2.4. Anul de studiu	<b>1</b>	2.5. Semestrul	<b>2</b>	2.6. Tipul de evaluare <sup>1</sup>	<b>E</b>	2.7. Regimul disciplinei <sup>2</sup>	<b>OB</b>

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

3.1. Nr. de ore pe săptămână	<b>3</b>	Din care 3.2. curs	<b>2</b>	Din care 3.3. seminar/ laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	Din care 3.5. curs	<b>28</b>	Din care 3.6. seminar/ laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp <b>ore convenționale 4 x 25 = 100/14=7</b>					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>3</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>1</b>
Pregătire seminarii/ laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>1</b>
Tutoriat					<b>1</b>
Examinări					<b>1</b>
Alte activități:.....					
<b>3.7. Total ore studiu individual</b>					<b>4</b>
<b>3.8. Total ore pe semestru</b>					<b>56</b>
<b>3.9. Numărul de credite</b>					<b>4</b>

<sup>1</sup> Tipul de evaluare: **E** – examen, **VP** – verificare pe parcurs, **C** – colocviu.

<sup>2</sup> Regimul disciplinei: **OB** - obligatorie, **OP** - opțională, **F**- facultativă.

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

4.1. de curriculum	• <b>Nu este cazul</b>
4.2. de competențe	• <b>Nu este cazul</b>

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

5.1. de desfășurare a cursului	--
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	----

#### 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<p>C4. Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare -C4.2 Interpretarea fenomenelor, situațiilor și proceselor organizaționale din perspectiva funcțiilor manageriale</p> <p>C5. Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) -C5.3 Aplicarea principiilor și metodelor manageriale de bază necesare în procesul decizional pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă)</p>
<b>Competențe Transversale</b>	<p>CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>-Formarea de profesioniști în domeniul antreprenorial, inclusiv prin însușirea de către studenți a unor elemente fundamentale de drept, necesare în activitate antreprenorială</p> <p>-Dobândirea abilității de a utiliza în mod corect, în practică, noțiunile și instituțiile juridice prezentate și analizate în cadrul cursului, de a relationa profesional, în relațiile de afaceri, cu diferitele categorii de profesioniști, ținând seama de regimul juridic propriu fiecăruia, de a preveni și evalua riscurile, de a se proteja în condițiile legii în relațiile de afaceri.</p>
7.2 Obiective specifice	<p>- formarea unei logici juridice, prin înțelegerea și stăpânirea noțiunilor, conceptelor și instituțiilor prezentate;</p> <p>- dobândirea aptitudinilor necesare aplicării legislației și doctrinei la soluționarea unor cazuri practice;</p> <p>-însușirea de către student a limbajului riguros juridic;</p>

	<p>-dezvoltarea de abilitati de comunicare si initiativa in stabilirea de raporturi juridice in general; capacitate sporita de negociere la incheierea contractelor menite sa genereze asemenea raporturi;</p> <p>-dezvoltarea raționamentului critic;</p> <p>-dezvoltarea capacității de analiză și sinteză;</p> <p>-dezvoltarea capacității de a realiza conexiuni cu cunoștințele de la alte discipline;</p> <p>-utilizarea resurselor bibliografice disponibile (clasice și electronice)</p>
--	--

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1.Protagonistii activităților din domeniul afacerilor-profesioniștii persoane fizice și profesioniștii persoane juridice.	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.23-49. 2.Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013, p.47-63.
2.Fondul de comerț (elemente incorporale și corporale); protecția fondului de comerț; actele juridice privind fondul de comerț	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.49-64.
3.Societățile comerciale-reguli comune aplicabile societăților comerciale (noțiuni, formele societăților comerciale, constituire, înființare sucursale și filiale)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012., p.83-127 2.Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013, p.130-145
4.Societățile comerciale-reguli comune aplicabile societăților comerciale (funcționare, modificarea societății comerciale)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.127-175 2.Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013, p.145-180
5.Reguli speciale aplicabile societății cu raspundere limitată	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.226-241. 2.Tița Nicolescu, Gabriel, Tratat de dreptul afacerilor, Vol.I. persoanele juridice, Ed. Wolters Kluver, București, 2010, p.68-96

6.Reguli speciale aplicabile societății pe acțiuni	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.195-226 2.Tița Nicolescu, Gabriel, Tratat de dreptul afacerilor, Vol.I. persoanele juridice, Ed. Wolters Kluver, București, 2010, p.104-180
7.Societatea europeană și grupurile de interes economic	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.241-249. 2.Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013, p.245-272
8.Titurile de credit-cambia, cecul și biletul la ordin-(I)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.407-426.
9.Titurile de credit-cambia, cecul și biletul la ordin-(II)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.426-434.
10.Reguli speciale privind formarea și executarea obligațiilor în activitatea profesioniștilor	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.249-271.
11.Principalele contracte folosite de profesioniști (contractul de vânzare-cumpărare, contractul de furnizare, contractul de transport)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.271-294; 382-396.
12.Principalele contracte folosite de profesioniști (contractul de asociere în participație, contractul de franciză, contractul de leasing)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.348-382.
13. Procedura insolvenței (I)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.434-483.
13. Procedura insolvenței (I)	Prelegere interactivă	-suportul de curs 1.Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012, p.434-483.

**Bibliografie obligatorie  
-suportul de curs**

1. Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012.
2. Tița Nicolescu, Gabriel, Tratat de dreptul afacerilor, Vol.I. persoanele juridice, Ed. Wolters Kluwer, București, 2010
3. Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013.

**Bibliografie opțională**

1. Gheorghe, Cristian ,Drept comercial european, Ed. C.H.Beck, București, 2009.
2. Sitaru, Dragoș Alexandru ,Dreptul comerțului internațional. Tratat, Ed. Universul juridic, București, 2009.
3. Cristea, Silvia Lucia ,Dreptul afacerilor, ed. Universitară, București, 2009.
4. Dușcă, Anca Ileana , Dreptul uniunii privind afacerile, Ed. Universul juridic, București, 2010.
5. Cărpenu, Stanciu D. , Drept comercial român, Ed. All Beck, București, 2005.
6. Miff, Angela, Păun, Adrian Ciprian, Oprea, Alina, Dreptul afacerilor, Ed. Risoprint, Cluj-Napoca, 2009.
7. Florescu, Dumitru, Pârvu, Liviu Narcis, Contractele de comerț internațional, Ed. Universul juridic, București, 2009.

<b>8.2 Seminar/laborator</b>	<b>Metode de predare</b>	<b>Observații</b>
1. Protagonistii activităților din domeniul afacerilor-profesioniștii persoane fizice și profesioniștii persoane juridice.	-aplicații practice; simulare înființare și funcționare societate comercială	
2. Societățile comerciale-reguli comune aplicabile societăților comerciale (noțiuni, formele societăților comerciale, constituire, înființare sucursale și filiale)	-aplicații practice; simulare înființare și funcționare societate comercială	
3. Societățile comerciale-reguli comune aplicabile societăților comerciale (noțiuni, formele societăților comerciale, constituire, înființare sucursale și filiale)	-aplicații practice; simulare înființare și funcționare societate comercială	
4. Titurile de credit-cambia, cecul și biletul la ordin	-analiză jurisprudență	
5. Reguli speciale privind formarea și executarea	-rezolvare spețe	

obligațiilor în activitatea profesioniștilor		
6.Principalele contracte folosite de profesioniști (contractul de vânzare-cumpărare, contractul de furnizare, contractul de transport)	-analiză contracte	
7.Procedura insolvenței (I)	-analiză jurisprudență	
<p><b>Bibliografie obligatorie</b>  <b>-suportul de curs</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nemeș, Vasile, Drept comercial, Ed. Hamangiu, București, 2012.</li> <li>2. Tița Nicolescu, Gabriel, Tratat de dreptul afacerilor, Vol.I. persoanele juridice, Ed. Wolters Kluwer, București, 2010</li> <li>3. Păun, Ciprian-Adrian, Dreptul afacerilor. Profesioniștii, ed. Efes, Cluj-Napoca, 2013.</li> </ol> <p><b>Bibliografie opționala</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gheorghe, Cristian ,Drept comercial european, Ed. C.H.Beck, București, 2009.</li> <li>2. Sitaru, Dragoș Alexandru ,Dreptul comerțului internațional. Tratat, Ed. Universul juridic, București, 2009.</li> <li>3. Cristea, Silvia Lucia ,Dreptul afacerilor, ed. Universitară, București, 2009.</li> <li>4. Dușcă, Anca Ileana , Dreptul uniunii privind afacerile, Ed. Universul juridic, București, 2010.</li> <li>5. Cărpenaru, Stanciu D. , Drept comercial român, Ed. All Beck, București, 2005.</li> <li>6. Miff, Angela, Păun, Adrian Ciprian, Oprea, Alina, Dreptul afacerilor, Ed.Risoprint, Cluj-Napoca, 2009.</li> <li>7. Florescu, Dumitru, Pârvu, Liviu Narcis, Contractele de comerț internațional, Ed. Universul juridic, București, 2009.</li> </ol> <p>1.</p>		

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

• ....
--------

## 2. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	-Cunoașterea instituțiilor juridice din materia prezentului curs -Capacitatea de a face conexiuni între noțiunile învățate.	colocviu	80%

	-Însușirea limbajului juridic		
10.5. Seminar/ laborator	-participare activă la seminarii și prezența la cel puțin 75% din seminarii	verificare pe parcurs	20% În condițiile în care la examenul teoretic (examen) se obține punctajul maxim ( adică 8 puncte, în care se include 1 punct din oficiu), iar studentul a realizat, în urma participării active la seminarii, punctajul maxim ( adică 2 puncte), evaluarea activității de la seminar se va reflecta în proporție de 20% în nota finală, iar rezultatul la proba teoretică, în proporție de 80%.
10.6. Standard minim de performanță: Nota 5, pentru promovarea examenului, se obține fie prin realizarea a 5 puncte în rezolvarea probei teoretice, de către studenții care nu au obținut puncte pentru activitatea la seminarii, fie prin obținerea a 5 puncte, rezultate din însumarea punctelor obținute la proba teoretică și la seminarii, de către ceilalți studenți.			

Data completării :

Semnătura titularului de curs:

Semnătura titularului de seminar:

Data avizării în catedră :

Semnătura Șefului de departament/catedră :