


FISA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1	Instituitia de invatamint superior	Universitatea Tehnica din Cluj-Napoca
1.2	Facultatea	Construcții
1.3	Departamentul	Construcții civile și Management
1.4	Domeniul de studii	Inginerie și management în construcții
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studii/Calificarea	Inginerie economică în construcții
1.7	Forma de invatamint	IF- învățământ cu frecvență
1.8	Codul disciplinei	61.10

2. Date despre disciplina

2.1	Denumirea disciplinei		Drept comercial								
2.2	Aria tematica (subject area)		Științe juridice								
2.3	Responsabili de curs		Lector dr. Morar Dana Elena								
2.4	Titularul disciplinei		Lector dr. Morar Dana Elena								
2.5	Anul de studii	IV	2.6	Semestrul	8	2.7	Evaluarea	Examen	2.8	Regimul disciplinei	DID; DOP

3. Timpul total estimat

An/ Sem	Denumirea disciplinei	Nr. sapt.	Curs			Aplicații			Stud. Ind.	TOTAL	Credit		
			[ore/săpt.]			[ore/sem.]							
				S	L	P		S				L	P
4/8	Drept comercial	14	2	1				28	14		62	104	4

3.1	Număr de ore pe saptamâna	3	3.2	din care curs	2	3.3	aplicatii	1
3.4	Total ore din planul de inv.	104	3.5	din care curs	28	3.6	aplicatii	14
Studiul individual								62 ore
Studiul dupa manual, suport de curs, bibliografie si notite								20
Documentarea suplimentara in biblioteca, pe platformele electronice si pe teren								15
Pregatire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								15
Tutoriat								-
Examinari								6
Alte activitati								6
3.7	Total ore studiul individual			62				
3.8	Total ore pe semestru			104				
3.9	Numar de credite			4				

4. Preconditii (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	-
4.2	De competente	-

5. Conditii (acolo unde este cazul)

5.1	De desfasurare a cursului	
5.2	De desfasurare a aplicatiilor	

6. Competente specifice acumulate

Competențe profesionale	Cunoștințe teoretice, (Ce trebuie să cunoască)	Scopul disciplinei este ca studenții să înțeleagă noțiunile, insușițiile și principiile specifice disciplinei studiate
	Deprinderi dobândite: (Ce știe să facă)	Să cunoască teoria generală a obligațiilor comerciale; Să cunoască contractele aferente exploatarea unei întreprinderi comerciale și titlurile de credit.
	Abilități dobândite: (Ce instrumente știe să manuiască)	Disciplina urmărește să ajute studenții să-si formeze o gândire juridică riguroasă și corectă, cunoașterea cadrului legal din sfera dreptului comercial care să le permită aplicarea cunoștințelor dobândite cu ușurință în practica profesională viitoare.
Competențe transversale		

7 Obiectivele disciplinei (reiesind din grila competentelor specific acumulate)

7.1	Obiectivul general al disciplinei	Inițierea studenților în cunoașterea legislației comerciale studiate.
7.2	Obiectivele specifice	Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor juridice specifice studiate în cadrul disciplinei. Aplicarea noțiunilor teoretice în cazuri practice.

8. Continuturi

8.1. Curs (programa analitica)		Metode de predare	Observatii
1	Teoria generală a obligațiilor comerciale Reguli privind formarea contractelor comerciale	Prelegere, discuții	
2	Teoria generală a obligațiilor comerciale Reguli speciale privind executarea contractelor comerciale		
3	Contractul de vânzare comercială Noțiune, caractere juridice și condiții de validitate		
4	Contractul de vânzare comercială Efectele contractului de vânzare comercială Varietăți ale contractului de vânzare comercială		
5	Contractul de mandat comercial Noțiunea contractului de mandat comercial Condiții de validitate a contractului de mandat comercial Efectele contractului de mandat comercial Încetarea contractului de mandat comercial		
6	Contractul de comision Noțiunea și condițiile de validitate Efectele contractului de comision Încetarea contractului de comision		
7	Contractul de consignație		

	7.1.Noțiune, efecte juridice, încetarea contractului de consignație		
8	Contractul de agenție Noțiunea contractului de agenție și condițiile de validitate. Cuprinsul contractului de agenție. Efectele contractului de agenție Încetarea contractului de agenție		
9	Contractul de cont curent Noțiune, efecte juridice, încetare		
10	Contractul de leasing Noțiune, caractere juridice, condiții de validitate Încheierea contractului de leasing		
11	Contractul de leasing Efecte juridice și încetarea contractului de leasing		
12	Contractul de franciză Noțiune, caractere juridice, caracteristicile francizei, rețeaua de franciză, părțile contractului, încheierea contractului, condiții de validitate ale contractului		
13	Contractul de franciză Conținutul contractului, efecte juridice și încetarea contractului de franciză		
14	Titlurile de credit (cambie, CEC, bilet la ordin)		
	8.2. Aplicații (seminar/lucrări/proiect)	Metode de predare	Observatii
1	Teoria generală a obligațiilor comerciale Reguli privind formarea contractelor comerciale		
2	Teoria generală a obligațiilor comerciale Reguli speciale privind executarea contractelor comerciale		
3	Contractul de vânzare comercială Noțiune, caractere juridice și condiții de validitate		
4	Contractul de vânzare comercială Efectele contractului de vânzare comercială Varietăți ale contractului de vânzare comercială		
5	Contractul de mandat comercial Noțiunea contractului de mandat comercial Condiții de validitate a contractului de mandat comercial Efectele contractului de mandat comercial Încetarea contractului de mandat comercial		
6	Contractul de comision Noțiunea și condițiile de validitate Efectele contractului de comision Încetarea contractului de comision		
7	Contractul de consignație Noțiune, efecte juridice, încetarea contractului de consignație		
8	Contractul de agenție Noțiunea contractului de agenție și condițiile de validitate. Cuprinsul contractului de agenție. Efectele contractului de agenție Încetarea contractului de agenție		
9	Contractul de cont curent Noțiune, efecte juridice, încetare		
10	Contractul de leasing Noțiune, caractere juridice, condiții de validitate Încheierea contractului de leasing		
11	Contractul de leasing Efecte juridice și încetarea contractului de leasing.		
12	Contractul de franciză Noțiune, caractere juridice, caracteristicile francizei, rețeaua de franciză, părțile contractului, încheierea contractului, condiții de validitate ale contractului		
13	Contractul de franciză Conținutul contractului, efecte juridice și încetarea contractului de franciză		
14	Titlurile de credit (cambie, CEC, bilet la ordin)		
Bibliografie			
1. Cârpenaru St. D. „Tratat de drept comercial român”, editura Universul Juridic, București, 2012;			
2. Găină V. „Contracte aferente exploatării întreprinderii comerciale”, editura C.H. Beck, București, 2017;			
3.Mihăilă S., Dumitrescu A.-D. „Drept comercial român”, editura C.H. Beck, București, 2013			

9. Coroborarea continuturilor disciplinei cu asteptarile reprezentantilor comunitatii epistemice, asociatiilor, profesionale si angajatori din domeniul aferent programului

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se predă în alte centre universitare din țară

10. Evaluare

Tip activitate	10.1	Criterii de evaluare	10.2	Metode de evaluare	10.3	Ponderea din nota finala
Curs		Examen		Lucrare scrisă (3 subiecte)		80%
Aplicatii		Verificări pe parcurs		Teste de evaluare tip grilă		20%
10.4 Standard minim de performanta						
Obținerea a minim nota 5 din însumarea punctajului obținut ca urmare a testării periodice și a examinării finale, în condițiile absenței unor erori grave						

Data completarii
septembrie 2017

Titularul de Disciplina
Lector dr. Morar Dana Elena

Responsabil de curs
Lector dr. Morar Dana Elena

Data avizarii in departament
.....

Director departament
Conf. Univ.Dr. Ing.CLAUDIU ACIU