

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	<b>UNIVERSITATEA CREȘTINĂ DIMITRIE CANTEMIR</b>
Facultatea	Facultatea de Management Turistic și Comercial Timișoara
Departamentul	Comerț, Turism, Servicii
Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	ECTS
Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență
Anul universitar	2014 -2015

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>DREPT Comunitar</b>				Cod: M.T.2.2.13
Titularul activităților de curs	LECTOR DR. PINTEALĂ GHEORGHE				
Titularul activităților de seminar	LECTOR DR. PINTEALĂ GHEORGHE				
Anul de studiu	III	Semestrul	II	Tipul de evaluare	E
Regimul disciplinei	Categoría formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoría de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)				DO

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

Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvența	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învățământ	48	Curs	24	Seminar	24	Laborator	-	Proiect	-

Distribuția fondului de timp	ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	10
Tutoriat	15
Examinări	2
Alte activități:	2

Total ore studiu individual	77
Total ore pe semestru	125
Numărul de credite	5

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

Curriculum	-
Competențe	Cunoașterea noțiunii, conținutului și clasificării faptelor de comerț

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

Desfășurare a cursului	Sală de curs cu videoprojector	
Desfășurare aplicații	Seminar	Sală de seminar
	Laborator	-
	Proiect	-



### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1.1 Definierea adecvată a conceptelor și principiilor specifice teoriei economice, precum și a celor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor C3.1 Definierea conceptelor privind cererea și oferta de bunuri și servicii, inclusiv în activitatea de turism, a comportamentului consumatorilor și a normelor de protecție a acestora
Competențe transversale	CT 1 – Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.

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

Obiectivul general al disciplinei	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Caracterizarea generala a dreptului comercial roman. Locul si rolul dreptului comercial in dreptul romanesc</li> <li>2. Prezentarea izvoarelor dreptului comercial</li> <li>3. Prezentarea principalelor subiecte participante la raporturile de drept comercial: comerciantul persoană fizică și societățile comerciale</li> <li>4. Prezentarea noțiunii și clasificării faptelor de comerț.</li> <li>5. Prezentarea noțiunii, naturii și elementelor fondului de comerț</li> <li>6. Prezentarea notiunii de societate comerciala. Reguli aplicabile tuturor societăților comerciale. Clasificarea societăților comerciale. Constituirea societăților comerciale. Funcționarea societății comerciale. Modificarea, dizolvarea și lichidarea societății comerciale</li> <li>7. Prezentarea unora dintre societățile comerciale: societatea in nume colectiv, societatea pe acțiuni, societatea cu raspundere limitată</li> <li>8. Prezentarea conceptului și a regulilor de executare a obligatiilor comerciale. Probleme în materie comerciala</li> <li>9. Prezentarea titlurilor de valoare: cambia, biletul la ordin, cecul</li> <li>10. Prezentarea unora dintre cele mai intalnite contracte comerciale: Contractul de vanzare-cumparare comerciala. Contractul de mandat comercial. Contractul de garantie reala.</li> </ol>
Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Cunoaștere și înțelegere</b> (cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei) <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ identificarea de termeni, relații, procese, perceperea unor relații și conexiuni în cadrul disciplinelor juridice;</li> <li>✓ utilizarea corectă a termenilor de specialitate din domeniul juridic;</li> <li>✓ definirea / nominalizarea de concepte ce apar în activitatea de introducere în drept</li> <li>✓ capacitatea de adaptare la noi situații apărute pe parcursul activității de modificări legislative;</li> </ul> </li> <li>2. <b>Explicare și interpretare</b> (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei) <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ generalizarea, particularizarea, integrarea unor domenii de drept în activitatea de management;</li> <li>✓ realizarea de conexiuni juridice;</li> <li>✓ argumentarea unor enunțuri din punct de vedere juridic în fața partenerilor de afaceri, angajaților;</li> <li>✓ capacitatea de organizare și planificare a activității de management;</li> <li>✓ capacitatea de analiză și sinteză în procesul de luare a deciziilor juridice.</li> </ul> </li> <li>3. <b>Instrumental-aplicative</b> (proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specifice; utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare) <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ relaționări între elementele ce caracterizează activitățile de aplicare a dreptului în management;</li> <li>✓ descrierea unor stări, sisteme, procese, fenomene specifice managementului;</li> <li>✓ capacitatea de a transpune în practică cunoștințele dobândite în cadrul cursului;</li> </ul> </li> </ol>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ abilități de cercetare, creativitate în sfera activității de management;</li> <li>✓ capacitatea de a concepe acte juridice, proiecte și de a derula activități specifice procesului de management;</li> <li>✓ capacitatea de a soluționa litigii apărute în activitățile desfășurate în cadrul unei organizații.</li> </ul> <p>4. <b>Atitudinale</b> (manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific / cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice / promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice / valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice / implicarea în dezvoltarea instituțională și în promovarea inovațiilor științifice / angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane / instituții cu responsabilități similare / participarea la propria dezvoltare profesională )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ implicarea în activități științifice și juridice în legătură cu disciplina management;</li> <li>✓ acceptarea unei valori atribuite unui obiect, fenomen, comportament, etc. conform legislației în vigoare;</li> <li>✓ capacitatea de a avea un comportament etic în fața partenerilor de afaceri, angajaților;</li> <li>✓ capacitatea de a aprecia diversitatea și multiculturalitatea analizei proceselor manageriale;</li> <li>✓ abilitatea de a colabora cu specialiștii din alte domenii.</li> </ul>
--	--

#### 8. Conținuturi/studiu individual<sup>1</sup>

Curs/unități de studiu	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>1. Caracterizare generala a dreptului comercial roman</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>2. Izvoarele dreptului comercial</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>3. Faptele de comerț</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>4. Comercianții</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>5. Fondul de comerț</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>6. Societățile comerciale</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>7. Anumite societăți comerciale</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>8. Notțiuni privind obligațiile comerciale</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>9. Titlurile de valoare</b>	2	Prezentare schematica –	

<sup>1</sup> pentru programele de studii IFR



		videoproiector	
<b>10. Contractul de vânzare-cumpărare comercială</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>11. Contractul de mandat comercial</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
<b>12. Contractul de garanție reală</b>	2	Prezentare schematica – videoproiector	On line- platforma moodle
Bibliografie: <sup>2</sup>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Angheni, S., Volonciu, M., Stoica, C., <i>Drept comercial</i>, Curs universitar, Ediția 4, Ed. All Beck, București, 2008</li> <li>- Cărpenu S. D., <i>Drept comercial român</i>, Ed. ALL Beck, ediția a IV-a, București, 2002</li> <li>- Schiau, I., <i>Curs de drept comercial</i>, Ed. Rosetti, București, 2004</li> </ul>			
Turcu, I., <i>Operațiuni și contracte bancare. Tratat de Drept bancar</i> , ed. a V-a, vol. I și II, Ed. Lumina Lex, București, 2004			

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
2. Seminar organizatoric. Prezentarea programului calendaristic. Evoluția conceptului de drept comercial	2	Dezbateri	
3. Analiza noțiunilor de fond de comerț și comerciant Analiza noțiunii de fapte de comerț. Clasificarea faptelor de comerț	2	Dezbateri.	
4. Societățile comerciale. Regulile aplicabile funcționării, constituirii, dizolvării și lichidării societăților comerciale	4	Dezbateri.	
5. Societatea în nume colectiv; societatea pe acțiuni; societatea cu răspundere limitată	2	Dezbateri.	
6. Regulile privind executarea obligațiilor. Probele în materie comercială			
7. Susținerea unui referat cu o temă la alegere.	4	Dezbateri.	
8. Titlurile de valoare: cambia, biletul la ordin, cecul			
9. Contractul de vânzare – cumpărare comercială; contractul de mandat comercial	4	Dezbateri.	
10. Testarea cunoștințelor dobândite – test grilă	4	Dezbateri.	
11.			
Bibliografie:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Angheni, S., Volonciu, M., Stoica, C., <i>Drept comercial</i>, Curs universitar, Ediția 4, Ed. All Beck, București, 2008</li> <li>- Cărpenu S. D., <i>Drept comercial român</i>, Ed. ALL Beck, ediția a IV-a, București, 2002</li> <li>- Schiau, I., <i>Curs de drept comercial</i>, Ed. Rosetti, București, 2004</li> </ul>			

<sup>2</sup> maxim 5 surse bibliografice relevante



Turcu, I., *Operațiuni și contracte bancare. Tratat de Drept bancar*, ed. a V-a, vol. I și II, Ed. Lumina Lex, București, 2004

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

În vederea stabilirii conținuturilor, alegerii metodelor de predare/învățare titularii disciplinei au organizat mai multe întâlniri cu reprezentanți din domeniu. De asemenea, la discuțiile legate de stabilirea conținuturilor formative ale disciplinei au participat și alte cadre didactice din domeniu, în vederea identificării așteptărilor angajatorilor din domeniu și coordonării cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare <sup>3</sup>	Pondere din nota finală (%)
Curs/Studiu individual	Cunoașterea conceptelor predate la curs și prezentate în bibliografia de specialitate	Examen	80%
Seminar	Realizarea problemelor și a studiilor de caz în termenul stabilit	Evaluare pe parcurs studii de caz, grad de implicare	20%
Laborator	-		-
Proiect	-		-

Standard minim de performanță: obținerea notei 5, atât la seminar cât și la examenul scris.

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
	Grad didactic, nume, prenume <b>LECTOR DR. PINTEALĂ GHEORGHE</b>	Grad didactic, nume, prenume <b>LECTOR DR. PINTEALĂ GHEORGHE</b>

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
	.....

<sup>3</sup> examen, probă de verificare, colocviu, susținere proiect etc