

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DE VEST TIMIȘOARA
1.2 Facultatea / Departamentul	DE DREPT
1.3 Catedra	DEPARTAMENTUL DE DREPT PRIVAT
1.4 Domeniul de studii	DREPT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	DREPT

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	DREPT COMERCIAL II						
2.2 Titularul activităților de coordonare	Lect. Dr. Dan-Adrian CĂRĂMIDARIU						
2.3 Titularul activităților de seminar SF și ST	Lect. Dr. Dan-Adrian CĂRĂMIDARIU						
2.4 Anul de studiu	IV	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	EX	2.7 Regimul disciplinei	OB

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3 seminar SF și ST	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 AI	28	3.6 seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					60
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					17
Pregătire seminar / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					17
Tutoriat					14
Examinări					30
Alte activități.....					-
3.7 Total ore studiu individual		94			
3.8 Total ore pe semestru		150			
3.9 Numărul de credite		6			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	Nu este cazul.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Videoproiecție
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Videoproiecție

6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și utilizarea adecvată a conceptelor specifice dreptului comercial, precum și a principiilor și a regulilor specifice aplicabile subiecților, operațiunilor și contractelor din circuitul comercial. • Cunoașterea normelor și a procedurilor specifice subiecților, operațiunilor și contractelor din circuitul comercial. • Cunoașterea caracteristicilor instituționale și funcționale ale circuitului comercial. • Cunoașterea contractelor specifice circuitului comercial. • Înțelegerea importanței respectării normelor dreptului comercial de către profesioniștii care desfășoară activități economice și ceilalți participanți la circuitul comercial.
Abilități	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza caracteristicilor instituționale și funcționale ale circuitului comercial. • Aplicarea conceptelor și a terminologiei specifice subiecților, operațiunilor și contractelor din circuitul comercial. • Aplicarea principiilor și a regulilor specifice subiecților, operațiunilor și contractelor din circuitul comercial. • Aplicarea practică a normelor și a procedurilor specifice subiecților, operațiunilor și contractelor din circuitul comercial. • Soluționarea cazurilor practice concrete specifice circuitului comercial.
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> • elaborarea unui studiu și / sau proiect profesional privind încadrarea juridică a unei situații de fapt utilizând principiile și metodele consacrate în cadrul Dreptului comercial II și având ca suport legislația, doctrina și jurisprudența referitoare la o problemă concretă de drept civil; • realizarea obligațiilor profesionale în mod eficient și responsabil; • aplicarea tehnicilor de muncă în echipă cu abordarea unor spețe cu elemente de interdisciplinaritate; • utilizarea eficientă a resurselor de comunicare, precum și a resurselor de informare și de formare profesională asistată; • valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice, autoevaluarea periodică a performanțelor; • angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane - instituții cu responsabilități similare;

7. Conținuturi

7.1 AI	Metode de predare/nr. de ore	Observații tematice
<i>Partea I. OBLIGAȚIILE ÎN ACTIVITATEA ECONOMICĂ</i>	Prelegere 8 ore	1. Concept. Caracteristici 2. Izvoarele obligațiilor. Încheierea contractelor. Proba contractelor. Efectele contractelor. Reprezentarea. Cesiunea și încetarea contractelor. Categorii de contracte. Contractul-cadru. Contractul de adeziune. Contractele dintre profesioniști și consumatori. Particularități 3. Modalitățile obligațiilor. Particularități 4. Obligațiile complexe. Particularități

		<p>5. Executarea obligațiilor. Particularități</p> <p>6. Transmisiunea și transformarea obligațiilor. Particularități</p> <p>7. Stingerea obligațiilor. Particularități</p>
<i>Partea a II-a. CONTRACTELE SPECIALE ÎN ACTIVITATEA ECONOMICĂ</i>	Prelegere 8 ore	<p>1. Contractele translativ de proprietate și contractele translativ de drepturi asimilabile acestora în activitatea economică. Vânzarea. Leasingul. Furnizarea. Reportul. Antrepriza</p> <p>2. Contractele de reprezentare și intermediere și contractele asimilabile acestora în activitatea economică. Mandatul. Comisionul. Consignația. Expediția. Agenția. Intermedierea. Franciza</p> <p>3. Contractele privind finanțarea activității economice. Contractele bancare: contul bancar curent, depozitul bancar, creditul bancar</p> <p>4. Alte contracte incidente în activitatea economică. Transportul. Asigurarea</p> <p>5. Contracte nenumite în activitatea economică</p>
<i>Partea a III-a. TITLURILE DE VALOARE</i>	Prelegere 4 ore	<p>1. Concept. Clasificare. Trăsături</p> <p>2. Cambia</p> <p>3. Biletul la ordin</p> <p>4. Cecul</p>
<i>Partea a IV-a. PROCEDURA INSOLVENȚEI</i>	Prelegere 8 ore	<p>1. Concepte relevante. Principii</p> <p>2. Proceduri de prevenire a insolvenței</p> <p>3. Condițiile aplicării procedurii insolvenței</p> <p>4. Participanții la procedura insolvenței</p> <p>5. Desfășurarea procedurii insolvenței. (I) Cererile introductive. Deschiderea procedurii. Efectele deschiderii procedurii. Primele măsuri</p> <p>6. Desfășurarea procedurii insolvenței. (II) Reorganizarea</p> <p>7. Desfășurarea procedurii insolvenței. (III) Falimentul</p> <p>8. Desfășurarea procedurii insolvenței. (IV) Mijloacele juridice pentru reîntregirea patrimoniului debitorului insolvent</p> <p>9. Închiderea procedurii insolvenței</p>

Bibliografie obligatorie:

1. L. Bercea, *Drept comercial II. Note de curs*, Timișoara, 2019
2. St. D. Cărpenaru, *Tratat de drept comercial român*, Ed. Universul Juridic, București, 2019

Bibliografie alternativă:

1. R. N. Catană, *Drept comercial. În Powerpoint*, Ed. Universul Juridic, București, 2013
2. Gh. Piperea, *Introducere în dreptul contractelor profesionale*, Ed. CH Beck, București, 2011
3. S. Angheni, *Raporturile juridice dintre profesioniștii comercianți*, Ed. CH Beck, București, 2014

Bibliografie complementară:

1. M. Nicolae, *Unificarea dreptului obligațiilor civile și comerciale*, Ed. Universul Juridic, București, 2015
2. I.L. Georgescu, *Drept comercial român*, Ed. Lumina Lex. București, 1994
3. L. Bercea (ed.), *Contractele nenumite în afaceri*, Ed. Universul Juridic, București, 2017
4. R. Bufan (coord.), *Tratat practic de insolvență*, Ed. Hamangiu, București, 2014
5. R. Bufan, R. Catană, L. Bercea (ed.), *Dreptul comercial la confluența a două coduri*, Ed. Universul Juridic, București, 2013
6. I. Turcu, *Tratat teoretic și practic de drept comercial*, vol. I-III, Ed. CH Beck, București, 2008-2009
7. R. I. Motica, L. Bercea, *Drept comercial român*, Ed. Lumina Lex, București, 2005

7.2 Seminar SF și ST		Metode de predare
1. Formarea contractelor comerciale. Particularități	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
2. Efectele contractelor comerciale. Particularități	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
3. Contractele dintre profesioniști și consumatori	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
4. Vânzarea	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
5. Leasingul	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
6. Antrepriza	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
7. Reprezentarea în afaceri	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
8. Intermedierea în afaceri	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
9. Finanțarea afacerilor. Creditul bancar	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
10. Titlurile de credit	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
11. Deschiderea procedurii insolvenței	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
12. Reorganizarea	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
13. Falimentul	2 ore	Dezbateri pe bază de referate
14. Mijloacele juridice pentru reîntregirea patrimoniului debitorului insolvent	2 ore	Dezbateri pe bază de referate

Bibliografie obligatorie:

1. L. Bercea, *Drept comercial I. Note de curs*, Timișoara, 2019
2. St. D. Cărpenaru, *Tratat de drept comercial român*, Ed. Universul Juridic, București, 2019

Bibliografie alternativă:

1. R. N. Catană, *Drept comercial. În Powerpoint*, Ed. Universul Juridic, București, 2013
2. Gh. Piperea, *Introducere în dreptul contractelor profesionale*, Ed. CH Beck, București, 2011
3. S. Angheni, *Raporturile juridice dintre profesioniștii comercianți*, Ed. CH Beck, București, 2014

Bibliografie complementară:

1. M. Nicolae, *Unificarea dreptului obligațiilor civile și comerciale*, Ed. Universul Juridic, București, 2015
2. I.L. Georgescu, *Drept comercial român*, Ed. Lumina Lex. București, 1994
3. L. Bercea (ed.), *Contractele nenumite în afaceri*, Ed. Universul Juridic, București, 2017
4. R. Bufan (coord.), *Tratat practic de insolvență*, Ed. Hamangiu, București, 2014
5. R. Bufan, R. Catană, L. Bercea (ed.), *Dreptul comercial la confluența a două coduri*, Ed. Universul Juridic, București, 2013
6. I. Turcu, *Tratat teoretic și practic de drept comercial*, vol. I-III, Ed. CH Beck, București, 2008-2009
7. R. I. Motica, L. Bercea, *Drept comercial român*, Ed. Lumina Lex, București, 2005

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cel al disciplinelor similare predate la facultățile de drept de prestigiu din țară și din străinătate.

Cunoștințele și competențele acumulate în cadrul disciplinei se bucură de recunoaștere la nivelul profesiilor juridice, al asociațiilor profesionale și al angajatorilor reprezentativi.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	Cunoașterea materiei Exprimare corectă	Examen scris (test-grilă eliminatoriu) + examen oral	90%
9.5 Seminar / laborator	Cunoașterea materiei Participare la dezbateri		10%
	Prezentare de referate		
9.6 Standard minim de performanță			
• Obținerea a cel puțin nota 5 (cinci)			

10. Desfășurarea activității didactice și de evaluare în mediul online

Platforma de e-learning utilizată	Aplicația de video-conferință ce va fi utilizată	Condițiile tehnice necesare pentru participarea la procesul educațional și la procesul de evaluare	Modalitatea/platforma prin care suportul de curs poate fi consultat în format electronic și în care pot fi accesate alte resurse de învățare / bibliografice în format digital
Moodle / Google Classroom			
Platforma e-learning uvt https://elearning.e-uvt.ro/	https://meet.google.com/	Studentul are nevoie de acces la mijloace tehnice specifice, în vederea participării la procesul educațional și la cel de evaluare: desktop / laptop / tabletă / smartphone	Platforma e-learning uvt https://elearning.e-uvt.ro/

		conectate la internet, care permit accesul pe platforma de e-learning utilizată, precum și instalarea aplicației de video-conferință folosite. În vederea desfășurării optime a procesului de învățământ, logarea studentului pe platforma de e-learning utilizată se va face exclusiv de pe contul instituțional (prenume.numeanul nasterii@e-uvt.ro).	
--	--	---	--

Data
completării
15.09.2022

Semnătura titularului activităților de
coordonare
Lect. dr. Dan-Adrian CĂRĂMIDARIU

Semnătura titularului de seminar
Lect. dr. Dan-Adrian CĂRĂMIDARIU

Data avizării în departament
21.09.2022

Semnătura directorului departamentului
conf. dr. Florin I. MANGU