

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA "OVIDIUS" DIN CONSTANTA
1.2 Facultatea	DREPT ȘI ȘTIINȚE ADMINISTRATIVE
1.3 Departamentul	DREPT
1.4 Domeniul de studii	DREPT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii	DREPT
1.7 Anul universitar	2023-2024

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Drept comercial II						
2.2. Cod disciplină	D.D.3.6.57						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Gabriel Mihai						
2.4 Titularul activităților de seminar	Prof. univ. dr. Gabriel Mihai Lect. univ. dr. Maria Cazanel Lect.univ.dr. Gabriel Grigore						
2.5 Anul de studiu III	III	2.6 Semestrul II	II	2.7 Tipul de evaluare Examen	EX	2.8 Regimul disciplinei*	DS/DI

* DF–discipline fundamentale, DD–discipline în domeniu, DS–discipline de specialitate, DC–discipline complementare DI-disciplină obligatorie, DO- disciplină opțională (la alegere)

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

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	1
3.4 Total ore activități directe pe semestru	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	14
3.7 Total ore studiu individual					58
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					7
Tutorial					1
Examinări					2
Alte activități					-
3.8 Total ore pe semestru					42+58
3.9 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• nu este cazul
4.2 de competențe	• nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sala de curs dotată cu tablă, videoproiector, laptop.
5.2 de desfășurare a seminarului	Sala de seminar dotată cu tablă, videoproiector, laptop.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C 1 Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale dreptului comercial (în special) și ale științelor juridice (în general) - C 2 Utilizarea conexiunilor logice cu alte domenii științifice fundamentale conexe. - C 3 Integrarea inter și transdisciplinară a cunoștințelor specifice domeniului.
Competențe transversale	CT 1 Realizarea responsabilă și eficientă a sarcinilor aferente profesiilor din domeniu cu respectarea principiilor de etică profesională. - CT 2 Identificarea rolului dintr-o echipă și preluarea responsabilităților corespunzătoare profilului profesional și personal. - CT 3 Dezvoltarea capacității de reflecție critic-constructivă asupra propriului nivel de pregătire profesională în raport cu standardele profesiei.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Transmiterea și însușirea noțiunilor de bază ale dreptului comercial
7.2 Obiectivele specifice	· Familiarizarea studenților cu opiniile de actualitate exprimate în literatura de specialitate privind instituțiile studiate · Stimularea gândirii critice · Dobândirea (de către studenți) a capacității de analiză a structurii interne a unei norme juridice · Dobândirea (de către studenți) a capacității de interpretare a unei norme juridice (potrivit metodelor de interpretare studiate) · Formarea aptitudinilor de comunicare în cadrul activităților de seminar

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr ore alocate
Cursul 1 OBLIGAȚIILE 1. Originea și evoluția istorică a instituției obligațiilor 2. Noțiunea juridică de obligațiilor 3. Izvoarele obligațiilor	- LL Prelegerea intensificată; - LL teorie/jurisprudența - LL problematizarea	2 ore
Cursul 2 OBLIGAȚIILE COMERCIALE 1. Obligațiile comerciale noțiune 2. Dobânda comercială		2 ore
Cursul 3: CONTRACTUL 1. Contractul-principalul izvor al obligațiilor 2. Încheierea contractelor comerciale		2 ore
Cursul 4: CONTRACTELE COMERCIALE SPECIALE I 1. Contractul de vânzare-cumpărare comercială		2 ore
Cursul 5 CONTRACTELE COMERCIALE SPECIALE II 1. Contractul de mandat comercial 2. Contractul de agentie 3. Contractul de comision comercial 4. Contractul de intermediere		2 ore

Cursul 6 CONTRACTELE COMERCIALE SPECIALE III 1. Contractul de report 2. Contractul de cont curent 3. Contractul de gaj comercial		2 ore
Cursul 7. CONTRACTE COMERCIALE SPECIALE IV 1. Contractul de furnizare 2. Contractul de expeditie 3. Contractul de asociere in participatie 4. Contractul de mentenanta 5. Contractul de antepriza		2 ore
Cursul 8 : CONCURENȚA COMERCIALĂ 1. Concurența comercială 2. Felurile concurenței comerciale 3. Concurența comercială neloială 4. Practici restrictive de concurență		2 ore
Cursul 9 TITLURILE COMERCIALE DE VALOARE 1. Noțiunea, caracteristicile și clasificarea titlurilor de credit. 2. Cambia 3. Biletul la ordin . 4. Cecul		2 ore
Cursul 10. PROCEDURA ACHIZIȚIILOR PUBLICE 1. Notiune, principii, operatiuni 2. Procedura de atribuire 3. Contractul de achizitii publice 4. Contenciosul achizitiilor publice		2 ore
Cursul 11 PROCEDURA INSOLVENȚEI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE I 1. Incapacitatea de plată 2. Participanții la procedura insolvenței 3. Deschiderea procedurii și efectele sale 4. Reorganizarea		2 ore
Cursul 12 PROCEDURA INSOLVENȚEI SOCIETĂȚILOR COMERCIALE II 5. Falimentul 6. Închiderea procedurii insolvenței		2 ore
Cursul 13 PROCEDURI DE SOLUȚIONARE A LITIGIILOR COMERCIALE I 1. Considerații introductive privind procedurilor speciale 2. Ordonanța președințială 3. Oferta de plată. 4. Procedura arbitrală		2 ore
Cursul 14 PROCEDURI DE SOLUȚIONARE A LITIGIILOR COMERCIALE II 1. Ordonanța de plată		2 ore
Bibliografie -Andra-Teodora Stănescu, <i>Drept Comercial.Contracte profesionale</i> , Ed. Universul Juridic, Bucuresti, 2018. -Gheorghe Piperea, <i>Contracte și Obligații comerciale</i> , Ed.C.H.Beck, București,2019.		

-Gheorghe Piperea, <i>Drept Comercial, Teoria generală, întreprinderea și insolvența</i> , Ed. C.H.Beck, București, 2020. -Vasile Nemeș, Gabriela Fierbințeanu, <i>Dreptul Contractelor Civile și Comerciale</i> , ed. a 2-a, Ed.Hamangiu, București, 2022 -Radu Bufan, <i>Tratat practic de insolvență</i> , Ed. Hamangiu, București, 2022 -Adriana Almășan, <i>Dreptul Concurenței</i> , ed. a 2-a revăzută și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2021 Monica Amalia Rațiu, <i>Dreptul Achizițiilor Publice</i> , Ed. Universul Juridic, București, 2022 - Monica Amalia Rațiu, <i>Achizițiile Publice</i> , Legislație și Index, Ed. Universul Juridic, București, 2023		
8.2 SEMINAR	Metode de predare	Observații
1. Dobânda comercială- modalități practice	expunere, dialog dezbateri în grup; studiul de caz; problematizarea	2 ore
2. Regimul juridic al contractului de vânzare cumpărare comercială		2 ore
3. Obligatiile părților în contractul de cont curent și contractul de report		2 ore
4. Contractele de mandat și comision comercial- aspect teoretice și practice		2 ore
5. Contractele speciale de furnizare și antrepriză – aspecte teoretice și practice		1 ora
6. Practici restrictive de concurență comercială		1 ora
7. Probleme practice în procedura achizițiilor publice		1 ora
8. Reorganizarea societății comerciale în cadrul procedurii insolvenței –studii de caz		1 ora
9. Procedura falimentului societății comerciale- studii de caz		1 ora
10. Procedura ordonanței de plată		1 ora

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

Determinarea unei atitudini analitice a cursanților, bazată pe o temeinică însușire la nivel teoretic a conceptelor și proceselor juridice, pe rigoare procedurală, ordine instituțională și cunoașterea corectă a instrumentelor de aplicare a teoriei juridice în practica judiciară.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Notele obținute la teste periodice sau parțiale Nota acordată pentru frecvența și conduita la activități /seminarii Notele acordate pentru participarea la cercuri științifice și/sau	EXAMEN SCRIS	80 %

	Iconcursuri profesionale		
	Nota acordată la examinarea finală		
	Alte note		
10.5 Seminar	Nota acordată pentru frecvența și conduita la activități Notele acordate pentru temele de casă, referate, eseuri 20% , traduceri, studii de caz		20%
	Media notelor acordate la seminar / lucrări practice		
10.6 Standard minim de performanță	- cunoasterea în proporție de 80 % a informației predat la curs; - activitate la seminar de 20 %.		

Data completării
19.09.2023

Titular de curs
Prof.univ.dr.Gabriel Mihai

Titular de seminar
Prof. univ. dr. Gabriel Mihai
Lect. univ . dr. Maria Cazanel
Lect.univ.dr. Gabriel Grigore

Data avizării în Consiliul
Departamentului Drept
25.09.2023

Director de Departament,
Prof.univ.dr. Florica Brașoveanu

Data aprobării în Consiliul FDSA
29.09.2023