

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Babeș-Bolyai” Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Facultate de Drept
1.3 Departamentul	Drept privat
1.4 Domeniul de studii	Drept
1.5 Ciclul de studii	Master
1.6 Specializarea / Programul de studii	Dreptul european și național al afacerilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Contracte de afaceri interne și internaționale/Contractele – instrumente smart de business						
Codul disciplinei	DMR5163						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. dr. OPREA Elena Alina						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. dr. OPREA Elena Alina						
2.4 Anul de studiu	Master	2.5 Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OBL
	(V)						

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	Din care: curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	Din care: curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					48
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat					3
Examinări					5
Alte activități:					
3.7 Total ore studiu individual	128				
3.8 Total ore pe semestru	170				
3.9 Numărul de credite	8				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Licenta în drept
4.2 de competențe	Promovarea cursurilor de Drept civil. Contracte speciale; Dreptul comerțului internațional

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	Sala corespunzătoare numărului de studenți înscriși, tablă
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Sala corespunzătoare numărului de studenți înscriși, tablă

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	Capacitatea de a interpreta, de a explica și aplica un act normativ. Capacitatea de analiză și sinteză, urmare a spețelor supuse dezbatelor. Capacitatea de a rezolva probleme specifice prin aplicarea legislației incidente Capacitatea de a redacta clauze și contracte specifice Capacitatea de a folosi aplicații principale de software/baze de date și de a face o cercetare juridică
Competențe transversale	Capacitatea de analiză și sinteză Capacitatea de a susține public un discurs coerent, logic și retoric Capacitatea de a formula o strategie de răspuns, pe baza argumentelor pro și contra Abilitatea de a lucra independent și în echipă Capacitatea de a transpune în practică cunoștințe dobândite Dezvoltarea valorilor și eticii profesionale Capacitatea de autoorganizare, inițiativa, asumarea răspunderii

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Aprofundarea reglementărilor în materia contractelor de afaceri și dezvoltarea abilității studenților de a le aplica pentru a rezolva diverse probleme concrete
7.2 Obiectivele specifice	Aprofundarea noțiunilor de drept comun privitoare la contractele de afaceri și cunoașterea particularităților acestora din perspectiva formării, executării, dovedirii lor Aprofundarea reglementărilor referitoare la contractele de afaceri în context internațional - rezolvarea diferendelor ocazionate de contractele de afaceri și legea aplicabilă Aprofundarea reglementărilor referitoare la diferite tipuri particulare de contracte de afaceri și a diferențelor dintre acestea Deprinderea mecanismului de rezolvare de cazuri practice specifice și de elaborare de clauze contractuale specifice

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Aspecte introductive. Noțiunea de contract în dreptul românesc și în dreptul comparat. Contractul de afaceri. Contracte interne și contracte internaționale	Metoda comparativă; Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
2. Noțiunea de materie contractuală în dreptul UE.	Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
3. – 4. Formarea contractelor. Scrisorile de intenție. Culpă în contrahendo. Clauzele standard.	Expunerea problematicei temei abordate; Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
5-6. Riscul juridic. Competența internațională generală a instanțelor în materie contractuală. Convențiile de alegere a instanței competente. Convențiile de arbitraj/arbitrabilitatea. Lex contractus Limitele lui lex contractus. Domeniul lui lex contractus	Expunerea problematicei temei abordate; Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
7-8. Probleme specifice privind contractele de vânzare. Contractele de vânzare. Transferul riscurilor. Rezerva proprietății. Vânzarea de acțiuni/părți sociale (forma, specificul elementelor). Clauze particulare	Expunerea problematicei temei abordate; Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
8-9 Distribuția comercială, Contractele de distribuție, agentie, franciza. Arhitectură; clauze specifice. Clauze specifice	Expunerea problematicei temei abordate; Demonstrația și argumentația legală; Invocarea cazuisticii;	
10. Intermedierea. Contractele de mandat, comision, agenție	Expunerea problematicei temei abordate; Demonstrația și argumentația	

	legală;Invocarea cazuisticii;	
11-12. Garantii. Scrisorile de garantie bancara. Scrisorile de confort. Proprietatea ca garantie. Contractul de fiducie. Contractul de cont escrow	Expunerea problematicei temei abordate;Demonstrația și argumentația legală;Invocarea cazuisticii;	
13 - 14. Finanțarea afacerilor. Contractul de leasing. Contractul de factoring. Contractul de credit documentar	Expunerea problematicei temei abordate;Demonstrația și argumentația legală;Invocarea cazuisticii;	

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Seminar organizatoric		Observații generale: studenții trebuie să își aleagă o temă din cele abordate la curs și la seminar și să prezinte un referat
2. Notiunea europeana „materie contractuala”; analiza jurisprudentei CJUE.	Studiu de caz, dezbateri	
3. – 4. Clauze standard. Conflictul de conditii generale de afaceri in dreptul national si international	Studiu de caz, dezbateri	
5 -6. Efectele conventiilor atributive de jurisdictie si de arbitraj fata de terti. Conventiile de arbitraj patologice.	Studiu de caz, dezbateri	
7-8. Transferul riscurilor. Rezerva proprietății în contractele de vânzare. Clauzele de limitare a răspunderii. Clauzele de exonerare de răspundere. Executarea co-activa în dreptul intern si CVIM. Clauze particulare în contractele de vanzare de actiuni. Vânzare vs prestare de servicii in jpd CJUE si in CVIM	Studiu de caz, dezbateri	
9. Contractul cadru. Răspunderea părților in contractul de franciza. Clauza de exclusivitate. Clauza de neconcurența în contactele între profesioniști	Studiu de caz, dezbateri	
10. Aplicarea internaționala a reglementarilor europene privind contractul de agentie. 2. Remunerarea agentului comercial permanent (conform jpd CJUE). 3. Indemnizația de sfarsit de contract (in ct de agentie). 4. Obligatiile partilor in contractul de comision	Studiu de caz, dezbateri	
11-12 Garantii accesorii- garantii independente. Caracterul autonom al scrisorii de garantie bancara. Frauda in scrisorile de garantie.Fiducia garantie. Aplicatii ale fiduciei in dreptul afacerilor. Contractul de report	Studiu de caz, dezbateri	
13. Clauza penala în contractul de leasing. Obligatiile partilor in contractul de factoring	Studiu de caz, dezbateri	
14. Creditul sindicalizat. Creditul documentar.	Studiu de caz, dezbateri	

8. Bibliografie

L Bercea, Contractele de afaceri. Asimetrii si alte imperfectiuni, UJ, 2024.

E.A. Oprea, Dreptul comertului international, Hamangiu, 2023.

V. Nemes, G. Fierbinteanu, Dreptul contractelor civile și comerciale, Hamangiu, 2020.

A. Oprea, J. Kocsis, Repere în dreptul afacerilor : Contracte profesionale, marca comunitară, Hamangiu, 2015,
 Baias Fl., Chelaru E., Constantinovici R., Macovei I. (coord.), Noul Cod civil. Comentariu pe articole, Ed. C.H. Beck, București, 2012

Gh. Piperea, Drept comercial, vol. 2, C. H. Beck, București, 2009

Gg. Piperea, Introducere in dreptul contractelor profesionale, Ed. C. H. Beck, București, 2011.

ML. Belu Magdo, Contractele comerciale tradiționale și moderne,Tribuna economică, București, 1996

D.Chirică, Contracte speciale, civile și comerciale, Ed. Rosetti, București, 2005
D. Chirică, Tratat de Drept civil. Contracte speciale. Vol. 1. Vânzarea și schimbul, Hamangiu, București, 2017;
D.A. Sitaru (coord), Dreptul comerțului internațional, UJ, București, 2008.
R. Rizoiu, Curs de garanții civile, Hamangiu, 2020.
Postolache R., Garanțiile bancare în comerțul internațional, Ed.Bibliotheca, Târgoviște, 2005
S. Deleanu, Contractul de comerț internațional, Lumina Lex, București, 1996.
I, Carr, International Trade Law, Cavendish, 2005.
E. Cashin Ritain, A. Bonomi, Le nouveau règlement européen "Rome I" relatif à la loi applicable aux obligations contractuelles, Actes de la 20e Journée de droit international privé du 14 mars 2008 à Lausanne, Schulthess Verlag, 2009.
Richard Plender, Michael Wilderspin, European Private International Law of Obligations, Third Edition, Sweet & Maxwell, 2009.

Legislație
Codul civil
OG 51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing
OG 52/1997 privind regimul juridic al francizei
Legea 85/2014 privind procedura insolvenței
Noul Cod de procedură civilă
Regulamentul european 1215/2012 privind competența judiciară, recunoașterea și executarea hotărârilor în materie civilă și comercială
Regulamentul european 593/2008 privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale
Principiile dreptului european al contractelor (PECL)
Principiile Unidroit aplicabile contractelor comerciale internaționale (2010)
Convenția de la Ottawa privind factoringul internațional
Convenția de la Ottawa asupra leasingului financiar

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea reglementărilor aferente principalelor contracte profesionale	Examen scris - test cu 20 de întrebări grilă	50%
	Capacitatea de înțelegere și utilizare adecvată a cunoștințelor de legislație în domeniu		
10.5 Seminar/laborator			
	Prezența activă la seminar ; participare la rezolvarea spetelor sau întrebărilor propuse; Aplicarea problematicei tratate la curs Evaluarea argumentelor proprii sau susținute de alții	Evaluare sumativa/continua /prezența activă la seminar Predarea și prezentarea unui referat pe o temă și la o dată prestabilă la începutul semestrului.	50%
10.6 Standard minim de performanță			
- Activitatea minimă în timpul semestrului, cu prezența obligatorie la minimum 75% din seminare - Notele acordate sunt între 1(unu) și 10(zece); pentru promovarea disciplinei, este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci). De asemenea, pentru promovare, sunt obligatorii atât referatul, cât și susținerea probei de evaluare în sesiunea de examene/restanta. - Răspuns corect la cel puțin 8 întrebări grilă - Prezentarea clară și coerentă a unor idei de bază în legătură cu tema aleasă pentru referat; Lipsa erorilor grave în prezentare, explicare și aplicare norme			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

18 septembrie 2025

Conf. dr. Oprea Elena Alina

Conf. dr. Oprea Elena Alina

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

Prof. univ. dr. Mircea Dan Bob Bocsan