FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” din București**
Facultatea	**Business**
Departamentul	**Administrarea Afacerilor**
Domeniul de studii	**Administrarea Afacerilor/Marketing**
Ciclul de studii	**Licență**
Programul de studii	**Economia comerțului, turismului și serviciilor**
Forma de învăţământ	**Învățământ cu frecvență**
Anul universitar	**2027-2028**

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**DREPT COMERCIAL**			Cod: MTC 2.1.5	
Titularul activităţilor de curs	Lector univ. dr. Oana Duță				
Titularul activităţilor de seminar	Lector univ. dr. Oana Duță				
Nivelul	II	Semestrul	III	Tipul de evaluare	V
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoria de opţionalitate a disciplinei: DOB - obligatorie (impusă), DOP - opţională (la alegere), DFA - facultativă (liber aleasă)				DOB

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

Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

Distribuţia fondului de timp	**ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	20
Tutoriat	6
Examinări	2
Alte activităţi	-

Total ore studiu individual	58
Total ore pe semestru[1]	100
Numărul de credite	4

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

Curriculum	-
Competenţe	-

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

Desfăşurare a cursului		PC, videoproiector, suport de curs și prezentări pe platforma instituțională; acces la legislație consolidată, jurisprudență și registre publice relevante.
Desfăşurare aplicaţii	Seminar	Lucrări de specialitate, acte societare și contractuale, fișe de lucru și spețe; PC/laptop și acces la Moodle, ONRC, EUR-Lex și baze legislative oficiale; respectarea integrității academice.
	Laborator	-
	Proiect	-

[1] Un credit este egal cu 25 de ore

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul operează cu constructe teoretice privind: înțelegerea dinamicii grupurilor, relațiilor interpersonale și culturii organizaționale; înțelegerea modului în care procesele cognitive și emoționale influențează deciziile economice și manageriale; înțelegerea impactului politicilor guvernamentale asupra mediului economic; abilitățile și strategiile de comunicare eficiente în cadrul organizațiilor; analiza modului în care localizarea și resursele naturale influențează activitățile economice; înțelegerea evoluției sistemelor economice și a impactului evenimentelor istorice asupra dezvoltării economice. Studentul/Absolventul explică dimensiunile economice, structurile, dinamica şi performanţa industriilor din sectoarele comerţului şi serviciilor de piaţă și turismului pentru consumator, demografia și tipologia întreprinderilor, fenomenele specifice fazelor ciclului de viaţă al întreprinderii în sectoarele respective. Studentul/Absolventul definește conceptele privind cererea şi oferta de bunuri şi servicii, inclusiv în activitatea de turism, a comportamentului consumatorilor şi a normelor de protecţie a acestora.
Aptitudini	Studentul/Absolventul lucrează eficient în echipe diverse promovează un mediu de colaborare; adoptă decizii informate și raționale, ținând cont de factorii cognitivi și emoționali; contribuie la dezvoltarea și implementarea politicilor economice și de afaceri; transmite informații clar și concis, atât verbal cât și în scris; gestionează eficient resursele naturale pentru a asigura sustenabilitatea și creșterea economică; adaptează strategiile economice la schimbările și evoluțiile din mediul economic global. Studentul/Absolventul alege metode de gestionare a relațiilor cu clienții și furnizorii. Studentul/Absolventul identifică și selectează fluxurile și tehnicile de comercializare diferenţiate după natura produselor şi serviciilor.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează coerent conceptele în vederea: adoptării unor decizii informate și raționale pentru a asigura cele mai bune rezultate posibile în situații complexe și imprevizibile; monitorizării și evaluării impactului politicilor implementate; asumării responsabilității pentru calitatea și acuratețea informațiilor comunicate, precum și pentru impactul deciziilor asupra mediului; adaptării strategiilor economice la evoluția mediului economic extern. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a elabora noi modele de afaceri şi/sau soluţii tehnologice în domeniile distribuţiei mărfurilor şi prestării serviciilor de consum, inclusiv turistice. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a elabora studii şi analize, organizatorice şi de eficienţă a activităţii firmelor în vederea acordării de consiliere şi asistenţă.

7. Obiectivele disciplinei

Obiectivul general al disciplinei	Formarea unei înțelegeri coerente și actuale a cadrului juridic în care se inițiază, se organizează și se desfășoară activitățile economice, cu accent pe profesionist, societăți, contracte, relații digitale, conformitate și dificultatea financiară a întreprinderii.
Obiectivele specifice	Utilizarea adecvată a conceptelor și izvoarelor dreptului comercial; alegerea formei de organizare; explicarea constituirii, guvernanței și încetării societăților; analiza contractelor B2B și B2C; aplicarea regulilor privind concurența, consumatorii, platformele, datele și IA; identificarea mecanismelor de restructurare și insolvență.

8. Conţinuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1. Dreptul comercial în sistemul dreptului privat: obiect, principii și izvoare; profesionistul și exploatarea întreprinderii.	2	Prelegere interactivă; hartă conceptuală	Codul civil; legislație specială
2. Formele de organizare a activității economice: PFA, întreprinderea individuală și familială, societățile; patrimoniul de afectațiune.	2	Explicație; comparație; studiu de caz	O.U.G. nr. 44/2008
3. Registrul comerțului și constituirea societăților: Legea nr. 265/2022, act constitutiv, aporturi, capital, personalitate juridică și beneficiarul real.	2	Prelegere; analiză de documente și demonstrație ONRC	Legea nr. 265/2022; onrc.ro
4. Funcționarea societăților: asociați și acționari, adunări, hotărâri și participare la distanță.	2	Explicație; analiză de acte societare	Legea nr. 31/1990
5. Administrarea și controlul societăților: administratori, directori, obligații de loialitate, conflicte de interese și răspundere.	2	Prelegere; problematizare; studiu de caz	Legea nr. 31/1990; jurisprudență
6. Capitalul social, părțile sociale, acțiunile și obligațiunile; operațiuni asupra capitalului.	2	Explicație; schematizare; exemple	Fișă de sinteză

7. Modificarea și încetarea societății: cesiuni, fuziune, divizare, transformare, dizolvare, lichidare și radiere.	2	Prelegere; analiză procedurală	Legea nr. 31/1990
8. Contractele în activitatea de afaceri: negociere, formare, condiții generale, executare, neexecutare și remedii.	2	Explicație; analiză de clauze	Codul civil
9. Contracte utilizate în afaceri și garanții: vânzare, mandat, agenție, distribuție, franciză, leasing, factoring și instrumente de plată.	2	Comparație; studii de caz	Contracte-model
10. Contractarea electronică: comerț electronic, identitate și semnătură electronică, probe electronice, securitate și protecția datelor.	2	Demonstrație; analiză de documente electronice	eIDAS; legislație națională
11. Protecția consumatorului și serviciile digitale: informare, retragere, clauze abuzive, conformitate și obligațiile platformelor.	2	Prelegere interactivă; studiu de caz B2C	Legislație B2C și DSA
12. Concurență și practici comerciale: înțelegeri, abuz de poziție dominantă, concurență neloială, publicitate și practici incorecte.	2	Explicație; analiză de situații de piață	Legea nr. 21/1996; Legea nr. 11/1991
13. Platforme, date și inteligență artificială în afaceri: DSA, DMA, Data Act și AI Act; riscuri, transparență și conformitate.	2	Prelegere; analiză de risc și reflecție etică	EUR-Lex; surse oficiale
14. Prevenirea dificultății și insolvența: avertizare timpurie, restructurare, concordat preventiv, reorganizare, faliment și răspunderea conducerii.	2	Prelegere interactivă; studiu de caz integrat	Legea nr. 85/2014
TOTAL	**28**		

Bibliografie

1. Duță, Oana, Drept comercial, suport de curs în format electronic, platforma Moodle, versiune actualizată pentru anii universitari 2026-2029.
2. Duțu, Mircea, Elemente de dreptul inteligenței artificiale. Curs universitar, Editura Universul Juridic, București, 2025.
3. Gheorghe, Cristian, Tratat de drept comercial român, ed. a 3-a, Editura C.H. Beck, București, 2026.
4. Nanu, Raluca-Mihaela, Regulamentul european privind inteligența artificială. Comentarii pe articole, Editura Universul Juridic, București, 2025.
5. Nemeș, Vasile, Drept comercial, ed. a 6-a, Editura Hamangiu, București, 2025.
6. Schiau, Ioan; Prescure, Titus, Legea societăților nr. 31/1990. Analize și comentarii pe articole, ed. a 3-a, Editura Hamangiu, București, 2024.
Legislație și resurse oficiale: Codul civil; Legea nr. 31/1990; O.U.G. nr. 44/2008; Legea nr. 265/2022; Legea nr. 85/2014; legislația concurenței și a consumatorilor; DSA, DMA, Data Act și AI Act; legislatie.just.ro, onrc.ro, EUR-Lex, CURIA, Consiliul Concurenței și ANPC.

Aplicații (Seminar)	**Nr. ore**	**Metode de predare**	**Observații**
1. Izvoarele dreptului comercial, profesionistul și întreprinderea: identificare într-o speță.	1	Prelegere interactivă; studiu de caz B2C Comparație; studii de caz	
2. Alegerea formei de organizare: PFA/II/IF sau societate; matrice de avantaje, riscuri și obligații.	1		
3. Simulare de înmatriculare și analiză de act constitutiv, aporturi, capital și beneficiar real.	1		
4. Adunări și hotărâri ale asociaților/acționarilor; participare și vot la distanță.	1		
5. Administratorii: conflict de interese, obligații de loialitate și răspundere într-un studiu de caz.	1		
6. Operațiuni asupra capitalului și transmiterea părților sociale/acțiunilor.	1		
7. Fuziune, divizare, transformare, dizolvare și lichidare: alegerea procedurii adecvate.	1		
8. Analiza unui contract B2B: formare, clauze esențiale, riscuri, garanții și remedii.	1		
9. Comparația contractelor de distribuție, agenție, franciză, leasing și factoring; instrumente de plată.	1		
10. Încheierea online a unui contract și verificarea semnăturii și a probelor electronice.	1		
11. Speță B2C: informare, retragere, clauze abuzive și conformitatea bunurilor ori serviciilor digitale.	1		
12. Concurență și practici comerciale: încadrarea unei situații de piață și identificarea autorității competente.	1		
13. Platforme, date și IA: analiză de conformitate și verificarea critică a unui răspuns generat cu IA.	1		
14. Dificultate financiară: alegerea între restructurare, concordat, reorganizare și faliment; recapitulare aplicativă.	1		
TOTAL	**14**		

Bibliografie

1. Duță, Oana, Drept comercial, suport de curs și materiale de seminar, platforma Moodle, versiune actualizată pentru anii universitari 2026-2029.
2. Gheorghe, Cristian, Tratat de drept comercial român, ed. a 3-a, Editura C.H. Beck, București, 2026.
3. Nemeș, Vasile, Drept comercial, ed. a 6-a, Editura Hamangiu, București, 2025.
4. Schiau, Ioan; Prescure, Titus, Legea societăților nr. 31/1990. Analize și comentarii pe articole, ed. a 3-a, Editura Hamangiu, București, 2024.
Legislație și resurse oficiale: actele normative și regulamentele UE indicate în bibliografia cursului, în formele oficiale consolidate; legislatie.just.ro, onrc.ro, EUR-Lex, CURIA, Consiliul Concurenței și ANPC.

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Conținuturile disciplinei au fost elaborate în conformitate cu OME nr. 7841/20.12.2024 pentru aprobarea Metodologiei privind înființarea și organizarea programelor de studii universitare de licență. Ele sunt corelate cu rezultatele învățării și cu nevoile actuale ale mediului de afaceri privind alegerea formei juridice, guvernanța societară, contractarea, conformitatea, comerțul digital, protecția consumatorului, concurența, utilizarea datelor și a IA și prevenirea dificultății financiare. Materialele și spețele se revizuiesc periodic în raport cu legislația și jurisprudența relevante.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală (%)
Curs/Studiu individual	Cunoașterea conceptelor și instituțiilor fundamentale; corelarea normelor aplicabile; identificarea riscurilor juridice; soluționarea argumentată a problemelor practice; utilizarea limbajului juridic și a surselor oficiale actualizate.	Evaluare finală scrisă: itemi obiectivi, întrebări cu răspuns scurt și probleme aplicative/spețe.	70%
Seminar	Pregătirea și participarea activă; analiza documentelor și a clauzelor; corectitudinea încadrării juridice; calitatea argumentării; colaborarea; citarea surselor și respectarea integrității academice.	Evaluare continuă: rezolvarea de spețe, mini-teste, portofoliu juridic și prezentarea argumentată a soluțiilor.	30%
Laborator	-		
Proiect	-		
Standard minim de performanţă			
Pentru a obține nota 5, studentul trebuie să îndeplinească următoarele cerințe: -: cunoașterea noțiunilor fundamentale; identificarea corectă a normei și a instituției aplicabile; rezolvarea argumentată, la nivel elementar, a unei spețe comerciale; minimum 50% din punctajul evaluării finale și îndeplinirea cerințelor obligatorii de seminar.		

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
	Lector univ. dr. Oana Duță	Lector univ. dr. Oana Duță

Data avizării în Departament	Semnătura Director Departament, Conf. univ. dr. Daniel ȘTEFAN