

**FIȘA DISCIPLINEI****1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Drept
1.3 Departamentul	Drept Privat
1.4 Domeniul de studii	Drept
1.5 Ciclu de studii	Master
1.6 Programul de studii / Calificarea	Dreptul afacerilor

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	Contractele comerciale internaționale						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. Dr. Carmen Tamara Ungureanu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Prof. Dr. Carmen Tamara Ungureanu						
2.4 An de studiu	I	2.5 Semestru	II	2.6 Tip de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OB

\* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

**3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)**

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					23
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutoriat					4
Examinări					2
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual					94
3.8 Total ore pe semestru					150
3.9 Număr de credite					6

**4. Precondiții (dacă este cazul)**

4.1 De curriculum	Noțiuni de dreptul comerțului internațional
4.2 De competențe	

**5. Condiții (dacă este cazul)**

5.1 De desfășurare a cursului	
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	



## 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1. Capacitatea de a califica un contract comercial internațional.</p> <p>C2. Capacitatea de a stabili competența instanței statale sau arbitrale sesizate pentru soluționarea unui litigiu privind un contract comercial internațional.</p> <p>C3. Capacitatea de a identifica legea aplicabilă pentru soluționarea fondului litigiului privind un contract comercial internațional.</p> <p>C4. Capacitatea de a înțelege și utiliza clauzele care pot fi inserate în contractele comerciale internaționale.</p> <p>C5. Capacitatea de a înțelege și interpreta conținutul contractelor comerciale internaționale.</p>
Competențe transversale	<p>CT1. Înțelegerea rolului contractului comercial internațional în relațiile comerciale internaționale.</p> <p>CT2. Utilizarea cunoștințelor din materia contractelor comerciale internaționale pentru analiza modurilor alternative de soluționare a litigiilor în domeniu.</p> <p>CT3. Conștientizarea avantajelor și dezavantajelor progresului în domeniul formării contractelor comerciale internaționale.</p>

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

7.1. Obiectivul general	<p>Introducerea studenților masteranzi în mediul dreptului comerțului internațional.</p> <p>Calificarea unui contract comercial internațional, prin apelarea la regulile de bază aplicabile diferitelor tipuri de contracte.</p> <p>Înțelegerea problemelor specifice unui litigiu privind un contract comercial internațional, prin stabilirea instanței competente să soluționeze litigiul și, apoi, a legii aplicabile fondului acestuia.</p> <p>Interpretarea și utilizarea clauzelor specifice diferitelor tipuri de contracte comerciale internaționale.</p>
7.2. Obiectivele specifice	<p>La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Explice modul de încheiere, interpretare și executare a contractului comercial internațional.</li><li>▪ Descrie pașii pe care trebuie să îi urmeze un justițiabil/avocat/judecător/arbitru pentru a ajunge la soluționarea unui litigiu referitor la un contract comercial internațional.</li><li>▪ Utilizeze regulile aplicabile diferitelor tipuri de contracte comerciale internaționale pentru a putea califica un contract comercial internațional.</li><li>▪ Analizeze clauzele contractuale dintr-un contract comercial internațional.</li></ul>

## 8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice) 2 ore
1.	Noțiuni introductive. Contractul comercial internațional.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
2.	Legea aplicabilă contractului comercial internațional. Norme conflictuale. Norme materiale uniforme. Lex mercatoria.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
3.	Principiile UNIDROIT. Încheierea, interpretarea și executarea contractului comercial internațional.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
4.	Conținutul contractelor de comerț internațional.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online



5.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de vânzare internațională.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
6.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de vânzare internațională.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
7.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de transport internațional.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
8.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de intermediere.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
9.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de concesiune.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
10.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de licență.	Predare interactivă. Dezbateri	Prelegere față în față sau pe platforma online
11.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de know-how.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
12.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de consulting-engineering.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
13.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de leasing.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online
14.	Contracte comerciale utilizate în comerțul internațional. Contractul de factoring.	Predare interactivă. Dezbateri.	Prelegere față în față sau pe platforma online

### Bibliografie

#### Referințe principale:

1. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018.
2. Ioan Macovei, *Tratat de drept al comerțului internațional*, Editura Universul Juridic, București, 2014.
3. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional - Tratat - Partea generală și partea Specială*, ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017.

### Articole publicate de autori români și străini în reviste de specialitate.

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Autonomia de voință în contractele comerciale internaționale.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
2.	Clauze contractuale privind desemnarea instanței competente și alegerea legii aplicabile.	Studii de caz. Dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
3.	Rolul arbitrajului în soluționarea litigiilor referitoare la contractele comerciale internaționale.	Studii de caz. Dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online



4.	Internetul și contractele comerciale internaționale.	Dezbateri pe marginea unui articol din doctrină. Aplicații practice.	Seminar față în față sau pe platforma online
5.	Clauzele abuzive în contractele comerciale internaționale.	Dezbateri pe marginea unui articol din doctrină. Aplicații practice.	Seminar față în față sau pe platforma online
6.	Mijloace alternative de soluționare a litigiilor referitoare la contractele comerciale internaționale. Medierea.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
7.	Contractele comerciale internaționale încheiate în formă electronică.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
8.	Contractele <i>joint venture</i> .	Dezbateri pe marginea unui articol din doctrină. Aplicații practice.	Seminar față în față sau pe platforma online
9.	Contractul de <i>lohn</i> .	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
10.	Clauza de <i>hardship</i> în contractul comercial internațional.	Studii de caz. Discuții.	Seminar față în față sau pe platforma online
11.	Clauzele <i>boilerplate</i> în contractul comercial internațional.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
12.	INCOTERMS	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
13.	Contractele internaționale de transport aerian.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online
14.	Contractul internațional de agenție.	Prezentare și dezbateri.	Seminar față în față sau pe platforma online

#### Bibliografie

1. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018.
2. Ioan Macovei, *Tratat de drept al comerțului internațional*, Editura Universul Juridic, București, 2014.
3. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional - Tratat - Partea generală și partea Specială*, ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017.

Articole publicate de autori români și străini în reviste de specialitate, care vor fi recomandate masteranzilor pentru fiecare activitate de seminar în parte și vor fi puse la dispoziția acestora, fie prin email, fie prin platforma *elearning*.

#### 9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Cunoștințele dobândite la materia „Contractele comerciale internaționale” vor asigura integrarea în programele din domeniu. Pentru a satisface așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi aceste cunoștințe trebuie valorizate prin coroborarea cu cele acumulate în alte materii din sfera dreptului comerțului internațional și al dreptului afacerilor.

**10. Evaluare**

<b>Tip activitate</b>	<b>10.1 Criterii de evaluare</b>	<b>10.2 Metode de evaluare</b>	<b>10.3 Pondere în nota finală (%)</b>
<b>10.4 Curs</b>	Participare activă, însușirea noțiunilor teoretice.	Examen scris în sala de curs sau pe platforma <i>elearning</i>	60%
<b>10.5 Seminar/ Laborator</b>	Participare activă, aplicarea practică a cunoștințelor dobândite la curs prin studii de caz	Prezentare a unor studii de caz; prezentare a doctrinei relevante în materia tematicii de seminar	40%
<b>10.6 Standard minim de performanță</b>			
Calificarea contractelor comerciale internaționale și cunoașterea regulilor de bază aplicabile fiecărui tip de contract.			

Data completării  
08.09.2020

Titular de curs  
Prof. Dr. Carmen Tamara  
UNGUREANU

Titular de seminar  
Prof. Dr. Carmen Tamara  
UNGUREANU

Data avizării în departament  
30.09.2020

Director de departament  
Conf. Univ. Dr . Septimiu Vasile PANAINTE