



**OEPA MODUL D
SUPPORT DE CURS
PREGĂTIRE INIȚIALĂ INPPA 2023**

- I. METODOLOGIA ACTULUI JURIDIC ȘI JUDICIAR.NOȚIUNE.REGULI GENERALE**
- II. METODOLOGIA CONSULTĂȚIEI JURIDICE**
- III. METODOLOGIA REDACTĂRII ȘI ATESTAREA ACTELOR CU CONȚINUT JURIDIC CONFORM ART. 3 ALIN.1 LIT. C DIN LEGEA 51/1995**

Av.dr.Luminița-Dana Tomoaia

Timp alocat: 3 ore

- I. METODOLOGIA ACTULUI JURIDIC ȘI JUDICIAR.NOȚIUNE.REGULI GENERALE
METODOLOGIA REDACTĂRII ȘI ATESTAREA ACTELOR CU CONȚINUT JURIDIC
CONFORM ART. 3 ALIN.1 LIT. C DIN LEGEA 51/1995**

1.Identificarea corectă a categoriei de act juridic proiectat în raport de dezideratele prezente și de perspectivă, intențiile și interesele legitime ale solicitantului/solicitanților, efectele juridice scontate în raport de legea aplicabilă actului juridic.

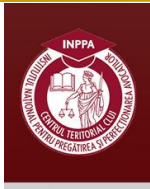
2.Documentarea situației de fapt

3.Culegerea și selectarea datelor și informațiilor relevante necesare pentru adaptarea conținutului actului.

4.Alegerea conținutului și a formei juridice adecvate.

5.Stabilirea părților constitutive,a structurii, formei și a modului de sistematizare a conținutului actului.

6.Reguli și principii de bune practici privind tehnica de redactare a actelor juridice de drept privat:



-elaborarea unei expuneri de motive pentru fundamentarea actului solicitat și a unei evaluări juridice de impact. -fundamentarea temeinică a soluțiilor juridice adoptate pentru stabilirea conținutului actului proiectat, în raport cu legislația națională, cu legislația comunitară, cu tratatele internaționale la care România este parte, cu observarea jurisprudenței dezvoltate în interpretarea și aplicarea legislației incidente raportului juridic proiectat a se naște în baza actului solicitat.

-stabilirea regulilor necesare, suficiente și posibile privind conduita adecvată urmată în baza actului final, cu rezultatul încheierii actului.

-evaluarea preliminară a impactului actului preconizat a fi emis /încheiat/ adoptat, în raport de efectele economice, financiare, de mediu etc

7. Consilierea părții/părților privind legalitatea actului preconizat.

8. Redactarea proiectului actului solicitat

9. Alegerea și indicarea procedeele tehnice privind modificarea, completarea, desființarea actului.

II. METODOLOGIA CONSULTĂȚIEI JURIDICE

I. Etapele consultanței juridice scrise

1. Angajare client
2. Solicitare acordare informații caz
3. Studiere doctrină și practică judecătorească
4. Aplicarea practicii și a doctrine la cazul concret din speță
5. Redactarea consultanței juridice scrise
6. Determinarea clientului în vederea angajării ulterioare pe cazul concret
7. Răspunderea avocatului vizavi de consultanța scrisă

II.

1. Documentarea și evaluarea „juridică” a informațiilor privind situația de fapt.
2. Redactarea opiniei juridice asupra unui caz.
3. Consultanța juridică scrisă (soluționarea propriu-zisă a cazului)

III. Redactarea unui punct de vedere asupra unei legi, jurisprudențe, doctrine



Informarea avocatului bazată pe relatările clientului, clarificate prin orientarea acestora de către avocat, printr-o atitudine activă, dar neutră, non-apreciativă. Concluziile lămurite prin studiul legislației în materie, a doctrinei juridice și a practicii judiciare, precum și prin posibilitatea solicitării opiniei unor experți.

1.2. Diagnosticul juridic al problematicei iexaminate. Caracterul litigios sau nelitigios al acesteia.

Diagnosticul juridic cu privire la situația de fapt și de drept, în legătură cu care este solicitat avocatul, se elaborează în scris generând o anumită conduită și calea de urmat pentru rezolvarea justă a intereselor clientului, potrivit legii.

1.3. Formularea opiniei juridice.

III. Spețe

Redactați un model de consultanță scrisă pe următoarea solicitare:

1. Cetățean străin vă contactează pentru a primi o consultanță scrisă, acesta având intenția de a cumpăra un teren (intravilansau nu) în România. Vă solicit să comunicați în termen de 10 zile toate formalitățile cerute de către legislația în vigoare, respective drepturi și interdicții, acte, formalități, taxe, termene, etc. Vă solicită de asemenea să schițați un draft al contractului de vânzare-cumpărare cu anexele necesare. Vă comunică că acesta nu se poate deplasa în România deoarece ar urma să fie carantinat.

2. Persoana fizică străină (fizică sau juridică) vă solicită o consultanță scrisă privind înființarea unei societăți comerciale în România cu scopul de a investi în piața imobiliară, având nevoie de informații privind legislația actuală, acte necesare, cheltuieli, termene.

3. Contabilul unei societăți comerciale realizează înregistrări contabile denaturate și fals și iuz de fals în înscrisuri, cu scopul sustragerii unor sume de bani din contabilitate în condițiile în care societatea are angajat un contract de audit financiar, cu o altă societate pe perioada



respectivă. Redactați o opinie juridică privind antrenarea răspunderii contractuale a firmei de audit financiar care nu a sesizat faptele comise de contabil, societății auditate.

Contractul ca lege a părților - contracte civile - contracte comerciale - contracte administrative

II. Poziția avocatului în funcție de tipul de contract încheiat

III. Răspunderea avocatului față de tipul de contract încheiat și de părțile pe care le reprezintă

IV. Dezbateri pe tema unor clauze contractuale prevăzute sau nu de către avocat în diferite tipuri de contracte încheiate; efectele acestora;

V. Cazuri practice

1. În situația redactării unui contract de vânzare - cumpărare cu clauze de distribuție exclusive a unor servicii/produse, care ar fi clauzele negociate în favoarea clientului dumneavoastră vânzător/cumpărător. 2. Redactați un contract de antrepriză în care reprezentați antreprenorul.

3. Redactați un contract de consultanță asupra unor servicii de arhitectură în vederea construirii unui imobil în care reprezentați beneficiarul persoana fizică.

4. Redactați un contract de împrumut între prieteni.

5. Redactați un contract de mandat în care reprezentați mandantul.

II. Particularitățile încheierii fiecărui act juridic

III. Poziția diferită a avocatului în funcție de angajarea sa în cadrul fiecărui act premergător

IV. Avocatul reprezentant al unor persoane fizice autorizate, persoane juridice sau persoane fizice

V. Cazuri practice

În vederea dezbaterii fiecărui caz practice se pot crea 3 grupe de lucru în cadrul atelierului.



1. O societate comercială cu răspundere limitată (A) este interesată de achiziționarea unor programe de calculator de tip software (antivirus) și se adresează unei societăți comerciale (B) care crează și comercializează acest tip de produse.

A) În situația în care reprezentați societatea cumpărătoare (A), redactați o ofertă în funcție de nevoile clientului dumneavoastră.

B) În situația în care reprezentați societatea vânzătoare (B), redactați o contraofertă în funcție de nevoile clientului dumneavoastră.

C) Care sunt clauzele și negocierile purtate în vederea încheierii actelor mai sus menționate de către reprezentantul fiecărei părți?

2. O persoană fizică dorește să vândă un teren situat în extravilanul localității unde domiciliează prin intermediul unei agenții imobiliare, dar în același timp dorește să fie asistat pe durata întregii tranzacții de un avocat. Societatea comercială agricolă din localitatea respectivă dorește să achiziționeze terenul respectiv, angajându-și un avocat pentru ai reprezenta interesele pe durata întregii tranzacții și a îi redacta antecontractul de vânzare - cumpărare apelând și la o agenție imobiliară.

A) Redactați în calitate de avocați clauzele antecontractului din punctul de vedere al fiecărei părți pe care o reprezentați.

B) Obiectul contractului de vânzare - cumpărare este un teren și o construcție în intravilan, iar societatea comercială cumpărătoare nu dispune de capital pentru achitarea integrală a prețului ci doar cu ajutorul unui credit ipotecar oferit de bancă, redactați antecontractul din punctul de vedere al fiecărei părți pe care o reprezentați (vânzător, cumpărător) astfel încât să crediteze și banca societatea în acest caz.