



**OPIS PRZEDMIOTU/MODUŁU KSZTAŁCENIA - SYLABUS**

1.	<b>Nazwa przedmiotu/modułu:</b> Prawo handlowe
2.	<b>Nazwa przedmiotu/modułu w języku angielskim:</b> Commercial law
3.	<b>Jednostka prowadząca przedmiot:</b> Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii
4.	<b>Kod przedmiotu/modułu:</b>
5.	<b>Rodzaj przedmiotu/modułu:</b> Obowiązkowy
6.	<b>Kierunek studiów:</b> Prawo – niestacjonarne (wieczorowe), jednolite magisterskie
7.	<b>Poziom studiów:</b> Studia jednolite magisterskie
8.	<b>Rok studiów:</b> 2024/2025
9.	<b>Semestr:</b> VIII, IX
10.	<b>Forma zajęć i liczba godzin:</b> 70 ( 36 - wykład 34 - ćwiczenia )
11.	<b>Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy osoby/osób prowadzących zajęcia:</b> dr hab. Piotr Marcin Wiórek (W), dr Krzysztof Kułak (C)
12.	<b>Wymagania wstępne w zakresie:</b>
	<b>Zrealizowanych przedmiotów:</b>
	Prawo cywilne - część ogólna i prawo zobowiązań
	<b>Wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych dla przedmiotu/modułu:</b>
Znajomość podstawowych pojęć z prawa cywilnego: cywilnoprawna metoda regulacji prawnej, osoba, umowa, odpowiedzialność cywilnoprawna i jej rodzaje, powstanie, zmiana i ustanie stosunku prawnego, prawo podmiotowe. Administracyjnoprawne środki regulacji stosunków gospodarczych.	
13.	<b>CELE PRZEDMIOTU</b>
	1. Nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w obszarze prawa przedsiębiorców, w tym w szczególności prawa spółek
	2. Nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w obszarze zjawisk mających swoje źródło w prawie prywatnym, a występujących w obrocie gospodarczym, w szczególności w zakresie umów handlowych

## ZAKŁADANE EFEKTY KSZTAŁCENIA

(W - wiedza, U - umiejętności, K - kompetencje społeczne)

	W1 - Student nabywa wiedzę o normach prawa handlowego i ich cechach charakterystycznych, pozwalających na odróżnienie ich od norm prawnych zaliczanych do innych gałęzi i działów prawa	K_W01 , K_W06 , K_W15
	W2 - Student nabywa wiedzę o stosunkach prawa handlowego rozumianych jako normy prawa stosowanego, czyli z uwzględnieniem tego do czego przepis odsyła: umowy stron, norm pozaprawnych (zasady współżycia, zwyczaje), orzeczenia sądu	K_W01 , K_W06 , K_W15
	W3 - Student ma wiedzę o pojęciu i funkcjonowaniu przedsiębiorcy, jako podstawowego podmiotu stosunków z zakresu prawa handlowego (spółek, spółdzielni, przedsiębiorstw państwowych, osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) a także o podstawowych umowach handlowych, i akcjach, obligacjach, wekslach, jak również o czynach nieuczciwej konkurencji i podstawowych prawach na dobrach niematerialnych (firma, wynalazki, wzory użytkowe, know how).	K_W06 , K_W15
	U1 - Student nabywa umiejętność analizy przepisów, umów i norm pozaprawnych, do których przepis odsyła oraz budowania normy prawa handlowego, którą będzie stosował, czyli stosunku prawnego z zakresu prawa handlowego, z wykorzystaniem norm unijnych oraz pochodzących jeszcze z prawa rzymskiego reguł przydatnych w procesie wykładni przepisów.	K_U01 , K_U02 , K_U06, K_U07 , K_U09, K_U10, K_U11
14.	U2 - Poprzez prezentację argumentacji zawartej w wybranych wypowiedziach doktrynalnych oraz w orzecznictwie Sądu Najwyższego oraz Trybunału Konstytucyjnego student nabywa umiejętność właściwej argumentacji pozwalającej zastosować odpowiedni przepis do danego stanu faktycznego.	K_U01 , K_U02 , K_U06, K_U07 , K_U09, K_U10, K_U11
	U3 - Student potrafi rozwiązywać kazusy, ze wskazaniem źródeł prawa polskiego, unijnego i obcego oraz doktryny i orzecznictwa co pozwala mu rozwinąć umiejętności poszukiwania właściwego prawa dla danego stanu faktycznego oraz umiejętność posługiwania się wiedzą teoretyczną dla rozwiązywania problemów związanych ze stosowaniem prawa handlowego, wskazując, że w niektórych sytuacjach konieczna jest funkcjonalna, a nie tylko literalna wykładnia przepisów, a nawet formułowanie wniosków de lege ferenda.	K_U01 , K_U02 , K_U04, K_U06, K_U07 , K_U09, K_U10, K_U11
	K1 - Student rozumie, że nauka prawa handlowego nie stanowi zamkniętego systemu wiedzy i ma szczególnie rozwojowy charakter, gdyż w związku ze stałą zmianą prawa, które musi dostosowywać się do zmieniających się stosunków społeczno- gospodarczych jest konieczne ciągłe uzupełnianie posiadanej wiedzy.	K_K01 , K_K02, K_K03, K_K07, K_K08 , K_K09, K_K11, K_K12 , K_K13, K_K14
	K2 - Poprzez prezentację różnych ról, jakie prawnik zajmujący się obszarem prawa handlowego może pełnić w obrocie krajowym i zagranicznym, ze szczególnym uwzględnieniem stosunków w Unii Europejskiej, student potrafi dokonywać wyboru pomiędzy różnymi wartościami społecznymi i etycznymi oraz nabywa kompetencje do przewidywania skutków dokonywanych wyborów oraz związanej z tymi wyborami odpowiedzialności .	K_K01 , K_K02, K_K03, K_K07, K_K08 , K_K09, K_K11, K_K12 , K_K13, K_K14
	K3 - Student potrafi krytycznie ocenić rozbieżności w doktrynie w obszarze prawa handlowego i dyskutować na tematy związane z tą materią z otoczeniem, w tym z osobami niebędącymi prawnikami.	K_K01 , K_K02, K_K03, K_K07, K_K08 , K_K09, K_K11, K_K12 , K_K13, K_K14

<b>TREŚCI PROGRAMOWE</b>	
15.	1. Prawo handlowe i jego miejsce w systemie prawa. Przedsiębiorca. Przedsiębiorca a konsument. Przedsiębiorstwo.
	2. Rejestr przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego i Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej. Domniemania związane z wpisem do rejestru przedsiębiorców. Firma przedsiębiorcy.
	3. Występowanie przedsiębiorcy w obrocie. Pełnomocnictwo. Prokura. Zarząd sukcesyjny przedsiębiorstwem osoby fizycznej. Spółki handlowe - wprowadzenie.
	4. Cel, przedmiot działania, funkcje gospodarcze oraz zastosowanie spółek osobowych.
	5. Spółki kapitałowe. Powstanie i funkcjonowanie. Organy spółki i odpowiedzialność ich członków. Spółka publiczna.
	6. Ustanie bytu prawnego przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem postępowania likwidacyjnego.
	7. Umowy handlowe. Pojęcie, cechy, szczególne zasady zawierania umów handlowych, wykonanie umowy, odpowiedzialność przedsiębiorcy za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania - cz. I.
	8. Umowy handlowe. Pojęcie, cechy, szczególne zasady zawierania umów handlowych, wykonanie umowy, odpowiedzialność przedsiębiorcy za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania - cz. II.
	9. Umowa sprzedaży pomiędzy przedsiębiorcami i z udziałem konsumentów, międzynarodowa sprzedaż towarów (CISG)
	10. Umowy transportowe: umowa przewozu, spedycji; międzynarodowy przewóz drogowy (CMR), Incoterms 2010
	11. Umowy w zakresie inwestycji budowlanych ze szczególnym uwzględnieniem umowy o roboty budowlane
	12. Umowa ubezpieczenia.
	13. Pośrednictwo w obrocie handlowym. Typy umów (m.in. umowa agencyjna, komisu, dystrybucji).
	14. Umowy nienazwane ze szczególnym uwzględnieniem umowy factoringu
	15. Czyny nieuczciwej konkurencji w działalności przedsiębiorców
	16. Ochrona konkurencji i konsumentów
	17. Pojęcie papierów wartościowych, prawa z papierów wartościowych i ich przenoszenie
	18. Prawo upadłościowe i restrukturyzacyjne, rodzaje upadłości, rodzaje postępowań restrukturyzacyjnych, skutki ogłoszenia upadłości i otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego oraz przebieg postępowania upadłościowego oraz restrukturyzacyjnego zarysie

**METODY WERYFIKACJI ZAKŁADANYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA**

		Egzamin	Prace kontrolne	Projekty	Aktywność	Praca własna
16.	W1 - Student nabywa wiedzę o normach prawa handlowego i ich cechach charakterystycznych, pozwalających na odróżnienie ich od norm prawnych zaliczanych do innych gałęzi i działów prawa	+	+		+	
	W2 - Student nabywa wiedzę o stosunkach prawa handlowego rozumianych jako normy prawa stosowanego, czyli z uwzględnieniem tego do czego przepis odsyła: umowy stron, norm pozaprawnych (zasady współżycia, zwyczaje), orzeczenia sądu	+	+		+	
	W3 - Student ma wiedzę o pojęciu i funkcjonowaniu przedsiębiorcy, jako podstawowego podmiotu stosunków z zakresu prawa handlowego (spółek, spółdzielni, przedsiębiorstw państwowych, osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) a także o podstawowych umowach handlowych, i akcjach, obligacjach, wekslach, jak również o czynach nieuczciwej konkurencji i podstawowych prawach na dobrach niematerialnych (firma, wynalazki, wzory użytkowe, know how).	+	+		+	
	U1 - Student nabywa umiejętność analizy przepisów, umów i norm pozaprawnych, do których przepis odsyła oraz budowania normy prawa handlowego, którą będzie stosował, czyli stosunku prawnego z zakresu prawa handlowego, z wykorzystaniem norm unijnych oraz pochodzących jeszcze z prawa rzymskiego reguł przydatnych w procesie wykładni przepisów.	+			+	
	U2 - Poprzez prezentację argumentacji zawartej w wybranych wypowiedziach doktrynalnych oraz w orzecznictwie Sądu Najwyższego oraz Trybunału Konstytucyjnego student nabywa umiejętność właściwej argumentacji pozwalającej zastosować odpowiedni przepis do danego stanu faktycznego.	+			+	
	U3 - Student potrafi rozwiązywać kazusy, ze wskazaniem źródeł prawa polskiego, unijnego i obcego oraz doktryny i orzecznictwa co pozwala mu rozwinąć umiejętności poszukiwania właściwego prawa dla danego stanu faktycznego oraz umiejętność posługiwania się wiedzą teoretyczną dla rozwiązywania problemów związanych ze stosowaniem prawa handlowego, wskazując, że w niektórych sytuacjach konieczna jest funkcjonalna, a nie tylko literalna wykładnia przepisów, a nawet formułowanie wniosków de lege ferenda.	+			+	+
	K1 - Student rozumie, że nauka prawa handlowego nie stanowi zamkniętego systemu wiedzy i ma szczególnie rozwojowy charakter, gdyż w związku ze stałą zmianą prawa, które musi dostosowywać się do zmieniających się stosunków społeczno- gospodarczych jest konieczne ciągle uzupełnianie posiadanej wiedzy.	+			+	
	K2 - Poprzez prezentację różnych ról, jakie prawnik zajmujący się obszarem prawa handlowego może pełnić w obrocie krajowym i zagranicznym, ze szczególnym uwzględnieniem stosunków w Unii Europejskiej, student potrafi dokonywać wyboru pomiędzy różnymi wartościami społecznymi i etycznymi oraz nabywa kompetencje do przewidywania skutków dokonywanych wyborów oraz związanej z tymi wyborami odpowiedzialności .				+	
	K3 - Student potrafi krytycznie ocenić rozbieżności w doktrynie w obszarze prawa handlowego i dyskutować na tematy związane z tą materią z otoczeniem, w tym z osobami niebędącymi prawnikami.				+	
Łącznie:	95 %	50	40			5

<b>ZALECANA LITERATURA:</b>	
<b>Literatura Podstawowa:</b>	
1	Prawo handlowe, A. Kidyba, C.H. Beck. Warszawa 2024
2	Umowy w obrocie gospodarczym, A. Koch, J. Napierała (red.), Wolters Kluwer. Warszawa 2019
3	Prawo gospodarcze i handlowe, W. J. Katner (red.), Wolters Kluwer. Warszawa 2023
<b>Literatura Uzupełniająca:</b>	
1	Prawo papierów wartościowych. Zarys wykładu, J. Mojak, LexisNexis. Warszawa 2021
2	Spółki handlowe. Pytania i odpowiedzi, J. Jacyszyn, red., Wolters Kluwer. Warszawa 2016
3	Umowy handlowe w pytaniach i odpowiedziach, J. Jacyszyn, red., LexisNexis. Warszawa 2013
18.	<b>Język wykładowy:</b> polski
<b>Obciążenie pracą studenta</b>	
Forma aktywności studenta	
Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności	
Godziny zajęć dydaktycznych zgodnie z planem studiów	
70	
Praca własna studenta	
1. Przygotowywanie się do tego aby śledzić wykład ze zrozumieniem i utrwalanie wiedzy pozyskanej na wykładzie	
80	
2. Przygotowywanie się do ćwiczeń	
Przygotowanie do egzaminu	
60	
Przygotowanie do zajęć	
48	
Suma Godzin	
258	
<b>Liczba punktów ECTS</b>	
10	
Sugerowana liczba punktów ECTS	
Min 8 / Max 10	

Sylabus został zatwierdzony przez: Marcin Podleś

Data zatwierdzenia: 06.11.2024