

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Prawo handlowe II - wykład , PG_00137805						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2027/2028		
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	6		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji -> Katedra Prawa Handlowego						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Grzegorz Sikorski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15		0.0		110.0	125
Cel przedmiotu	Zapoznanie studentów z cywilnoprawnymi zagadnieniami obrotu gospodarczego, ze szczególnym uwzględnieniem konstrukcji prawnej spółek handlowych, spółdzielni, czynności handlowych w tym specyfiki umów zawieranych w obrocie handlowym oraz ich typowych postaci						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WG07] ma pogłębioną wiedzę o procesach stanowienia, wykładni i stosowania prawa, zarówno prawa międzynarodowego i krajowego, materialnego i procesowego oraz prywatnego i publicznego	Potrafi prawidłowo interpretować i stosować przepisy prawa handlowego w różnych sytuacjach zawodowych. Zna przepisy dotyczące spółek handlowych, umów handlowych, obrotu gospodarczego oraz upadłości i restrukturyzacji	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_KK01] umie ocenić poziom swojej wiedzy i umiejętności, a także rozumie potrzebę stałego dokształcania się i zasięgania pomocy ekspertów	Potrafi ocenić poziom swojej wiedzy i umiejętności w kontekście prawa handlowego. Regularnie analizuje swoje postępy i identyfikuje obszary wymagające dalszego rozwoju	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_WK10] w pogłębionym stopniu zna zasady etycznego i właściwego komunikowania się językiem prawnym i prawniczym	Postępuje zgodnie z zasadami etyki zawodowej, zapewniając uczciwość, rzetelność oraz transparentność w swojej pracy. Dbą o zachowanie poufności oraz przestrzeganie tajemnicy zawodowej	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_WG08] w pogłębionym stopniu zna ustrój, strukturę i zasady funkcjonowania państwa	Wykorzystuje wiedzę z ekonomii, socjologii, politologii i zarządzania w celu pełniejszego zrozumienia kontekstu prawnego. Potrafi analizować problemy prawne z perspektywy interdyscyplinarnej, uwzględniając różne aspekty społeczne, ekonomiczne i polityczne	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	Spółka europejska i Europejskie Zgrupowanie Interesów Gospodarczych Spółdzielnia w prawie polskim i europejskim Zagadnienia ogólne umów handlowych Rodzaje umów handlowych Cechy umów handlowych Umowy handlowe w obrocie towarowym ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży międzynarodowej Umowy o korzystanie z rzeczy (leasing) Umowy o korzystanie z rzeczy i praw (licencyjna, know-how, franchising) Czynności bankowe (umowa rachunku bankowego, umowa kredytu i pożyczki bankowej, akredytywa dokumentowa) Umowy pośrednictwa handlowego (agencyjna, komis, dealerska) Umowy w zakresie działalności transportowej (umowa przewozu, umowa spedycji) Faktoring i forfaiting Papiery wartościowe w obrocie gospodarczym		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	wypowiedz ustana - pytanie 3	51.0%	33.0%
	wypowiedz ustana - pytanie 2	51.0%	33.0%
	wypowiedz ustna - pytanie 1	51.0%	34.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	W.J. Katner, Prawo gospodarcze i handlowe, Warszawa (najnowsze wydanie) A. Kidyba, Prawo handlowe, Warszawa (najnowsze wydanie) B. Gliniecki, Leksykon prawa spółek, CH Beck R. Lewandowski, Commercial Law. Introduction (najnowsze wydanie)	
	Uzupełniająca lista lektur	A. Kidyba, Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Warszawa (najnowsze wydanie) Z. Jara, Kodeks spółek handlowych. Komentarz, Warszawa (najnowsze wydanie)	
	Adresy eZasobów		

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Kodeks cywilny jako źródło prawa handlowego o szczególnym znaczeniu? W jaki sposób może powstać spółka z o.o. i co jest potrzebne do jej zarejestrowania? Co zawiera plan połączenia i jaka jest jego rola w procesie łączenia spółek?
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.