

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Prawo umów gospodarczych - wykład , PG_00138365						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2028/2029		
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	4	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	8	Liczba punktów ECTS			3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Prawa i Administracji -> Katedra Prawa Handlowego						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Maciej Zejda					
	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		60.0	75
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest ukazanie studentom zasad zawierania, wykonywania oraz odpowiedzialności za niewykonanie umów w obrocie gospodarczym oraz przedstawienie typowych konstrukcji prawnych służących minimalizacji ryzyka kontraktowego związanego z niewykonaniem umowy przez kontrahenta. Studenci poznają typowe nazwane i nienazwane umowy stosowane w obrocie gospodarczym, w szczególności pomiędzy przedsiębiorcami i z udziałem przedsiębiorców.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[PRAWOJ5_WG05] w pogłębionym stopniu identyfikuje różnorodne formy życia społecznego, w tym prawa i obowiązki jednostek w różnych kontekstach, ze szczególnym uwzględnieniem zjawisk naruszania prawa i ich konsekwencji	Student zna różnice pomiędzy umowami nazwanymi i nienazwanymi, potrafi wskazać elementy przedmiotowo istotne umów nazwanych, a także potrafi ustalić elementy charakterystyczne umów nienazwanych. Student rozumie różnice pomiędzy umowami jednostronnie i dwustronnie handlowymi. Student zna problematykę związaną z niewykonaniem zobowiązania.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_KO03] jest gotowy do aktywnego uczestnictwa w podmiotach realizujących profesjonalne działania związane z prawem	Student zna zasady konstruowania umów gospodarczych, potrafi negocjować umowy gospodarcze, potrafi poprawnie identyfikować ryzyka biznesowe i prawne.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PRAWOJ5_UW05] potrafi dostrzec i analizować dylematy moralne, generować ich rozwiązania i uzasadniać przyjęte stanowisko	Student rozumie rolę prawnika w procesie tworzenia umów gospodarczych, potrafi identyfikować ryzyka prawne związane z klauzulami umownymi.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[PRAWOJ5_WK10] w pogłębionym stopniu zna zasady etycznego i właściwego komunikowania się językiem prawnym i prawniczym	Student zna i rozumie podstawowe terminy lub klauzule umowne oraz rozumie rolę profesjonalnych pełnomocników w procesie negocjowania umów.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[PRAWOJ5_WK09] ma pogłębioną wiedzę na temat instytucji i konstrukcji prawnych charakterystycznych dla różnych dziedzin prawa, w tym wybranych szczególnych obszarów prawa omawianych w toku studiów	Student wykazuje pogłębioną wiedzę z zakresu prawa zobowiązań oraz potrafi zastosować odpowiednie normy prawne.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
Treści przedmiotu	1. Umowy w obrocie gospodarczym - specyfika kontraktowania (w szczególności podstawowe zasady zawierania i wykonywania umów gospodarczych) 2. Terminy zapłaty w transakcjach handlowych 3. Umowa sprzedaży towarów określenie momentu przejścia ryzyka na kupującego, klauzule Incoterms, odpowiedzialność za wady w umowach dwustronnie handlowych 4. Umowy dotyczące przedsiębiorstwa (w tym zbycia przedsiębiorstwa i oddanie przedsiębiorstwa do korzystania, sprzedaż udziałów i akcji w spółkach kapitałowych, due dilligence) 5. Umowy w procesie budowlanym umowa deweloperska, umowa o roboty budowlane, umowa o generalne wykonawstwo inwestycji, umowa o zastępstwo inwestycyjne 6. Umowa korzystania z rzeczy i praw (leasing, franchising) 7. Umowy stosowane przez banki (kredyt, rachunek bankowy, gwarancja bankowa, factoring, forfaiting) 8. Umowy inwestycyjne 9. Umowy pośrednictwa handlowego umowa agencyjna, dystrybucyjna, umowa komisu 10. Umowy transportowe 11. Umowy o współpracy przedsiębiorców (umowy kooperacyjne) - konsorcjum, join venture, umowy kompensacyjne, kartelowe 12. Zabezpieczenia przed skutkami niewykonania/należytego wykonania umowy: kaucja, rachunek powierniczy, gwarancja bankowa, weksel, akredytywa		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
		51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	M. Stec (red.), System Prawa Handlowego, Warszawa , tom 5a, 5b, 5c CH.BECK, dostępna w Systemie Informacji LEGALIS W. Katner (red.), System Prawa Prywatnego , Warszawa, tom IX Wydawnictwo C.H. BECK , dostępne w Systemie Informacji Prawnej LEGALIS J. Rajski (red.), System Prawa Prywatnego , Warszawa, tom VII Wydawnictwo C.H. BECK , dostępne w Systemie Informacji Prawnej LEGALIS A. Cempura, A. Kasolik, Metodyka sporządzania umów gospodarczych, WOLTERS KLUWER, aktualne wydanie F. Bortolotti, Drafting and negotiating international commercial contracts : a practical guide, aktualne wydanie
	Uzupełniająca lista lektur	Brak
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.