

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Prawo handlowe I - wykład , PG_00138310						
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	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		1.0		
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 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		10.0	25
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_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	Rozumie, jak zmiany społeczne, takie jak globalizacja, digitalizacja i zmiany demograficzne, wpływają na prawo handlowe. Potrafi analizować, jak społeczne postawy i zachowania wpływają na stosunki handlowe i regulacje prawne	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_WG07] ma pogłębioną wiedzę o procesach stanowienia, wykładni i stosowania prawa, zarówno prawa międzynarodowego i krajowego, materialnego i procesowego oraz prywatnego i publicznego	Rozumie, jak działania jednostek przyczyniają się do tworzenia i zmiany struktur społecznych, takich jak rodzina, organizacje, instytucje publiczne i prywatne. Zna teorie socjologiczne i prawne dotyczące interakcji społecznych i mechanizmów regulujących funkcjonowanie społeczeństwa.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_KR06] odpowiedzialnie przygotowuje się do pracy, potrafi określić priorytety oraz odpowiednio rozplanować pracę	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_WK12] posiada pogłębioną wiedzę na temat tworzenia i rozwoju podstawowych form przedsiębiorczości oraz różnych możliwości rozwoju zawodowego, w tym zasad podejmowania działalności gospodarczej	Zna przepisy prawne dotyczące rejestracji, opodatkowania oraz obowiązków administracyjnych związanych z jednoosobową działalnością gospodarczą. Potrafi doradzać w zakresie wyboru formy prawnej działalności gospodarczej oraz jej przekształcania.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[PRAWOJ5_WG04] ma uporządkowaną wiedzę o rodzajach stosunków prawnych i o rządzących nimi prawidłowościami	Rozumie różnice pomiędzy stosunkami prawnymi wynikającymi z umów handlowych, statutów spółek, prawa pracy, prawa cywilnego oraz prawa konkurencji. Zna podstawowe rodzaje stosunków prawnych, takie jak zobowiązania kontraktowe, zobowiązania deliktowe, stosunki korporacyjne, stosunki wynikające z prawa papierów wartościowych	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	Wprowadzenie do prawa handlowego Miejsca prawa handlowego wśród gałęzi i dyscyplin prawnych Związki prawa handlowego z prawem cywilnym Źródła prawa handlowego Pojęcie przedsiębiorcy Prokura i firma przedsiębiorcy Cywilnoprawne skutki rejestracji przedsiębiorców Spółka cywilna Spółki osobowe Spółka jawna Spółka partnerska Spółka komandytowa Spółka komandytowo-akcyjna Spółki kapitałowe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Prosta spółka akcyjna Spółka akcyjna Łączenie, podział i przekształcenie spółek Grupy spółek (holdingi)		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	wypowiedz ustna - pytanie 1	51.0%	34.0%
	wypowiedz ustana - pytanie 2	51.0%	33.0%
	wypowiedz ustana - pytanie 3	51.0%	33.0%

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.