

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu: Prawo handlowe		Nakład pracy: Liczba punktów ECTS: 7 Liczba godzin pracy: 175
Kierunek studiów: prawo	Poziom studiów: jednolite studia magisterskie	Język wykładowy: polski

Składowe przedmiotu

1. **Prawo handlowe** [wykład; studia stacjonarne: 30 godz. / studia niestacjonarne: 24 godz.]
2. **Prawo handlowe** [warsztaty; studia stacjonarne: 30 godz. / studia niestacjonarne: 18 godz.]

Miejsce przedmiotu w programie studiów

Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta 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

Kod kierunkowego efektu uczenia się	Przedmiotowe efekty uczenia się	Weryfikacja efektów uczenia się
PRJ_W06	Student ma pogłębioną, uporządkowaną i ugruntowaną wiedzę o głównych instytucjach prawa handlowego, spółkach osobowych i kapitałowych w obrocie polskim i rządzących nimi prawidłowościach oraz o umowach handlowych. Student zna i rozumie ich specyfikę w ramach poszczególnych gałęzi prawa.	Metoda 1 / Metoda 2
PRJ_W07	Student ma pogłębioną, uporządkowaną i ugruntowaną, szczegółową wiedzę o normach zawartych w wybranych źródłach prawa krajowego i prawa unijnego w zakresie prawa handlowego, zna i rozumie ich treść i zależności między nimi.	Metoda 1 / Metoda 2
PRJ_W10	Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie znaczenie roli prawnika w funkcjonowaniu podmiotu gospodarczego, ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o przepisach regulujących prowadzenie działalności gospodarczej.	Metoda 1 / Metoda 2

PRJ_W15	Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie formy rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości.	Metoda 2
PRJ_U07	Student potrafi identyfikować i posługiwać się normami prawa regulującymi poszczególne sfery działalności podmiotów gospodarczych oraz zaproponować zastosowanie rozwiązań prawnych w konkretnej sytuacji.	Metoda 2
PRJ_U08	Student potrafi sporządzać pisma procesowe, umowy oraz inne dokumenty (propozycje uchwał) tworzone w procesie świadczenia profesjonalnej pomocy prawnej związanej ze stosunkami handlowymi.	Metoda 2
PRJ_K05	Student myśli i działa w sposób przedsiębiorczy, zauważa pojawiające się możliwości rozwoju i jest gotowy do ich wykorzystania.	Metoda 2

Opis i treści programowe

Prawo handlowe [wykład]

Opis:

Celem zajęć jest zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami i instytucjami z zakresu prawa handlowego. W toku wykładów będą omawiane ogólne zagadnienia związane z pojęciem przedsiębiorcy oraz dotyczące powstania i zasad działania spółek prawa handlowego, praw i obowiązków ich organów oraz wspólników, z uwzględnieniem problemów występujących w praktyce.

Treści:

Część I. Prawo handlowe – zagadnienia ogólne:

- Pojęcie i źródła prawa handlowego.
- Przedsiębiorca. Nazwa i firma. Dobra osobiste przedsiębiorcy. Nieuczciwa konkurencja.
- Rodzaje przedsiębiorców.
- Pojęcie działalności gospodarczej, zasady jej prowadzenia i ograniczenia.
- Rejestrowanie przedsiębiorców (CEIDG i KRS).
- Zasady reprezentacji przedsiębiorców (pełnomocnictwo i prokura).

Część II. Spółki osobowe:

- Spółka jawna.
- Spółka partnerska.
- Spółka komandytowa.
- Spółka komandytowo-akcyjna.

Część III. Spółki kapitałowe:

- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
- Spółka akcyjna.
- Prosta spółka akcyjna.

Część IV. Transformacje w spółkach:

- Łączenie spółek.
- Podział spółek.
- Przekształcenie spółek.

Prawo handlowe [warsztaty]

Opis:

Celem zajęć jest zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami i instytucjami z zakresu prawa handlowego i zasadami funkcjonowania spółek handlowych, spółdzielni, instytucji *not for profit* oraz wybranymi, pozakodeksowymi umowami handlowymi oraz ich praktyczne wykorzystanie w obrocie gospodarczym. W ramach zajęć studenci będą ćwiczyć umiejętność identyfikacji i rozróżniania poszczególnych umów oraz konstrukcji postanowień umownych charakterystycznych dla danego typu umowy handlowej oraz umiejętność konstruowania postanowień umownych charakterystycznych dla wszystkich spółek handlowych. W ramach zajęć studenci będą analizować i sporządzać typowe postanowienia umów handlowych i spółek handlowych, oraz rozwiązywać kazusy.

Treści:

Część I. Umowy handlowe:

- Pojęcie i rodzaje umów handlowych.
- Typowe klauzule umowne charakterystyczne dla umów handlowych.
- Specyfika zawierania umów handlowych.
- Wybrane rodzaje umów handlowych pozakodeksowych

Część II. Przedsiębiorcy i instytucje *not for profit*:

- Osoba fizyczna jako przedsiębiorca.
- Spółdzielnie.
- Instytucje *not for profit* (stowarzyszenia i fundacje).

Część III. Spółki osobowe:

- Spółka jawna – ćwiczenia praktyczne.
- Spółka partnerska – ćwiczenia praktyczne.
- Spółka komandytowa – ćwiczenia praktyczne.
- Spółka komandytowo-akcyjna – ćwiczenia praktyczne.

Część IV. Spółki kapitałowe:

- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – ćwiczenia praktyczne.
- Spółka akcyjna – ćwiczenia praktyczne.
- Prosta spółka akcyjna – ćwiczenia praktyczne.

Weryfikacja efektów uczenia się

	Forma weryfikacji	Warunek zaliczenia
Metoda 1	Egzamin pisemny	<ul style="list-style-type: none">• minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 26• maksymalna liczba punktów do zdobycia: 50
Metoda 2	Kolokwium	<ul style="list-style-type: none">• minimalna liczba punktów konieczna do zaliczenia: 25• maksymalna liczba punktów do zdobycia: 50

Ocena końcowa

Warunkiem uzyskania oceny pozytywnej z przedmiotu jest:

- obecność obowiązkowa na warsztatach,
- zdobycie minimalnej liczby punktów określonej dla każdego zadania.

Ocena z przedmiotu wystawiana jest na podstawie sumy punktów zgodnie z poniższą skalą i progami:

91 – 100 punktów oznacza 5 (bardzo dobry)

81 – 90 punktów oznacza 4+ (dobry plus)

71 – 80 punktów oznacza 4 (dobry)

61 – 70 punktów oznacza 3+ (dostateczny plus)

51 – 60 punktów oznacza 3 (dostateczny)

poniżej 51 punktów niedostateczny (2), przedmiot musi być powtórzony.