

Karta przedmiotu

Wydział: Finansów
Kierunek: Prawo

I. Informacje podstawowe

Nazwa przedmiotu	Umowy handlowe	
Język prowadzenia przedmiotu	polski	
Profil przedmiotu	ogólnoakademicki	
Kategoria przedmiotu	kierunkowy wybieralny	
Typ studiów	jednolite magisterskie	
Liczba semestrów/semestr	1/7	
Liczba godzin	stacjonarne:	Wykłady: 30
	niestacjonarne:	Wykłady: 18
Liczba punktów ECTS	4	

II. Wymagania wstępne

Lp.	Opis
1.	Wiedza z przedmiotów wykładanych na wcześniejszych semestrach, zwłaszcza z prawa zobowiązań i z prawa handlowego.
2.	Umiejętności nabyte w czasie ćwiczeń z prawa zobowiązań i z prawa handlowego.

III. Cele przedmiotu

Lp.	Opis
1.	Zdobycie wiedzy w zakresie przepisów prawnych i konstrukcji umów handlowych.
2.	Nabycie umiejętności w zakresie stosowania przepisów prawnych i formułowania

	umów.
3.	Nabywanie umiejętności w zakresie wykorzystania zdobytej wiedzy w działalności zawodowej lub gospodarczej.

IV. Realizowane efekty kształcenia

Kod	Kat.	Opis	KEK
E1	Wiedza	Rozumienie przepisów prawnych dotyczących umów handlowych i konstrukcji tych umów.	K_W06
E2	Umiejętności	Umiejętność subsumowania stanu faktycznego do teoretycznych konstrukcji umów handlowych.	K_U05
E3	Kompetencje społeczne	Umiejętność łączenia wiedzy i praktyki.	K_K10

V. Treści Kształcenia

Wykłady

Lp.	Opis	D (30)	Z (18)
W1	Pojęcie umowy handlowej i rodzaje umów. Zawieranie umów – tryb ofertowy, negocjacyjny, przetargowy, umowa przedwstępna. Forma pisemna umowy – rodzaje (rygory), sposoby dopełnienia, specyfika w stosunkach handlowych. Forma szczególna i dowolna, rygor, umowa co do formy. Wykonywanie umów handlowych. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umów handlowych.	3	2
W2	Umowa sprzedaży – prawa i obowiązki stron, odpowiedzialność za niewykonanie umowy, typy sprzedaży. Umowa dostawy – różnice w stosunku do sprzedaży. Umowa kontraktacji i umowa pożyczki, jako umowy o przeniesienie praw.	3	2
W3	Porównanie umów o korzystanie z cudzych praw. Umowa najmu – prawa i obowiązki, odpowiedzialność, forma, specyfika najmu lokali. Umowa dzierżawy – prawa i obowiązki, odmienności w stosunku do umowy najmu. Umowa leasingu – pośredni i bezpośredni, operacyjny i finansowy, prawa i obowiązki, odpowiedzialność. Umowa licencyjna co do utworów i co do przedmiotów własności przemysłowej.	3	2
W4	Porównanie umów o świadczenie usług. Umowa o dzieło – prawa i obowiązki, odpowiedzialność, charakter prawny. Umowa zlecenia – prawa i obowiązki, odpowiedzialność, charakter prawny, umowa o usługi jako podtyp. Umowa agencyjna – rodzaje, prawa i obowiązki,	4	2

	<p>odpowiedzialność, charakter prawny. Umowa komisji – konstrukcja prawna, prawa i obowiązki stron, odpowiedzialność. Umowa maklerska w obrocie instrumentami finansowymi – przedmiot, charakterystyka prawna. Umowa brokerska w obrocie instrumentami finansowymi – przedmiot, charakterystyka prawna. Makler morski – pozycja prawna wobec zlecającego, rodzaje zawieranych umów. Umowa przechowania – strony, prawa i obowiązki stron, charakter prawny. Umowa składu – strony, prawa i obowiązki stron, forma, odpowiedzialność.</p>		
W5	<p>Umowa przewozu - rodzaje i charakterystyka. Umowa przewozu osób – prawa i obowiązki stron. Umowa przewozu rzeczy – prawa i obowiązki stron. Umowa spedycji – przedmiot, prawa i obowiązki stron. Odpowiedzialność za niewykonanie i nienależyte wykonanie umów przewozowych. Systemy realizacji inwestycji budowlanych. Umowa o roboty budowlane, gwarancja zapłaty, systemy inwestycyjne, zgoda inwestora na podwykonawcę. Umowa o prace geologiczne i geodezyjno-kartograficzne. Umowa o prace projektowe – prawa i obowiązki stron. Umowa o nadzór inwestorski – prawa i obowiązki stron. Umowa deweloperska – ochrona inwestora w umowach deweloperskich.</p>	4	2
W6	<p>Banki i instytucje kredytowe, czynności bankowe. Rozliczenia pieniężne – polecenie przelewu, polecenie zapłaty, czek gotówkowy i rozrachunkowy, umowy związane z płatnościami kartą płatniczą. Umowa kredytu bankowego. Umowa pożyczki i umowa pożyczki bankowej – zasady, różnice w stosunku do umowy kredytu, pożyczka a depozyt. Umowa rachunku bankowego – przedmiot, prawa i obowiązki stron, rodzaje rachunków, rachunek powierniczy. Gwarancja bankowa, poręczenie bankowe, akredytywa i inne umowy bankowe.</p>	3	2
W7	<p>Klasyfikacja ubezpieczeń gospodarczych. Pośrednictwo ubezpieczeniowe – agent ubezpieczeniowy i broker ubezpieczeniowy, sposoby występowania, odpowiedzialność za zlecającego. Umowa agencji ubezpieczeniowej i umowa brokerska.</p>	3	2
W8	<p>Umowy organizacyjne i o współdziałanie gospodarcze – charakterystyka ogólna. Umowy założycielskie. Umowy kooperacyjne i koordynacyjne. Umowy o wspólne działanie (joint venture). Umowy dystrybucyjne (dealerskie). Umowy kompensacyjne i offsetowe. Umowy specjalizacyjne i kartelowe.</p>	4	2
W9	<p>Wybrane umowy nienazwane – charakterystyka ogólna. Umowa franchisingu. Umowa factoringu. Umowa forfaitingu. Umowa sponsoringu. Umowa merchandisingu. Umowa menedżerska.</p>	3	2

VI. Metody prowadzenia zajęć

	Opis
X	Wykład audytoryjny
	Konwersatorium
X	Prezentacja
	Dyskusja
	Praca w grupach
	Symulacja
X	Analiza przypadku
	Inscenizacja (odgrywanie ról)
	Ćwiczenia tablicowe
	Ćwiczenia terenowe
	E-learning
	Praca z podręcznikiem
	Ćwiczenia laboratoryjne

VII. Sposoby oceny

Ocena z egzaminu (podsumowująca)

	Opis
	Egzamin ustny
	Egzamin pisemny
X	Egzamin testowy
	Średnia ważona ocen cząstkowych z ćwiczeń i z egzaminu testowego

Sposób obliczania oceny końcowej (zgodnie z §18 pkt. 5 Regulaminu studiów)

O ocenie końcowej decyduje ilość punktów uzyskanych na egzaminie testowym.

VIII. Kryteria oceny

Efekt kształcenia **E1** waga: 80 %

Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0)	Student nie posiada elementarnej wiedzy z zakresu prawa umów handlowych, w szczególności nie wie czym jest umowa handlowa i jakie są jej podstawowe cechy; nie zna zasad zawierania i wykonywania umów handlowych, nie potrafi wymienić ani odróżnić podstawowych umów handlowych, nie zna ich specyfiki i elementów konstrukcji prawnej.
Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0)	Student posiada elementarną wiedzę z zakresu prawa gospodarczego, w szczególności wie czym jest umowa handlowa i jakie są jej podstawowe cechy; zna podstawowe zasady zawierania i wykonywania umów handlowych, potrafi wymienić i odróżnić podstawowe umowy handlowe, zna ogólnie ich specyfikę i elementy konstrukcji prawnej.
Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0)	Student posiada wiedzę z zakresu prawa gospodarczego, w szczególności wie czym jest umowa handlowa i jakie są jej cechy; zna zasady zawierania i wykonywania umów handlowych, potrafi wymienić i odróżnić umowy handlowe, zna ich specyfikę i elementy konstrukcji prawnej.
Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0)	Student posiada ugruntowaną wiedzę z zakresu prawa umów handlowych, w szczególności wie czym jest umowa handlowa i jakie są jej cechy; zna zasady zawierania i wykonywania umów handlowych, potrafi wymienić i odróżnić umowy handlowe, zna ich specyfikę i elementy konstrukcji prawnej. Wiedza studenta, choć ugruntowana, nie wykracza jednak ponad zagadnienia wyznaczone tematyką wykładu i literatury podstawowej przedmiotu.
Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5)	Student posiada ugruntowaną i pogłębioną wiedzę z zakresu prawa gospodarczego, w szczególności wie czym jest umowa handlowa i jakie są jej cechy; zna zasady zawierania i wykonywania umów handlowych, potrafi wymienić i odróżnić umowy handlowe, zna ich specyfikę i

	elementy konstrukcji prawnej. Wiedza studenta wykracza ponad poziom podstawowy wyznaczony wykładem oraz literaturą podstawową przedmiotu wystarczający do uzyskania oceny bardzo dobrej.
--	--

Efekt kształcenia **E2** waga: 10%

Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0)	Student nie potrafi stosować przepisów prawa przy rozwiązywaniu praktycznych problemów, z którymi może spotkać się w obrocie prawnym. W szczególności student nie wie jak w oparciu o uzyskane informacje teoretyczne zawrzeć umowę handlową, a także jak sformułować postanowienia umowy w taki sposób, by należycie zabezpieczyć swoje interesy prawne i ekonomiczne. Student nie potrafi posługiwać się aktami prawnymi o podstawowym znaczeniu dla umów handlowych.
Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0)	Student w stopniu podstawowym potrafi stosować przepisy prawa przy rozwiązywaniu praktycznych problemów, z którymi może spotkać się w obrocie prawnym. Student wie jak w oparciu o uzyskane informacje teoretyczne zawrzeć umowę handlową a także jak sformułować postanowienia umowy w taki sposób, by należycie zabezpieczyć swoje interesy prawne i ekonomiczne. Student potrafi posługiwać się aktami prawnymi o podstawowym znaczeniu dla prawa umów handlowych - wyszukiwanie właściwych przepisów prawa jest jednak w wysokim stopniu działaniem chaotycznym i przypadkowym.
Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0)	Student potrafi stosować przepisy prawa przy rozwiązywaniu praktycznych problemów, z którymi może spotkać się w obrocie prawnym. Student wie jak w oparciu o uzyskane informacje teoretyczne zawrzeć umowę handlową, a także jak sformułować postanowienia umowy w taki sposób, by należycie zabezpieczyć swoje interesy prawne i ekonomiczne. Student potrafi posługiwać się aktami prawnymi o

	podstawowym znaczeniu dla prawa umów handlowych.
Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0)	Student w sposób biegły potrafi stosować przepisy prawa przy rozwiązywaniu praktycznych problemów, z którymi może spotkać się w obrocie prawnym. Student wie jak w oparciu o uzyskane informacje teoretyczne zawrzeć umowę handlową, a także jak sformułować postanowienia umowy (także wariantowo) w taki sposób, by należycie zabezpieczyć swoje interesy prawne i ekonomiczne. Student potrafi posługiwać się aktami prawnymi o podstawowym znaczeniu dla prawa umów handlowych.
Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5)	Student w sposób nad wyraz biegły potrafi stosować przepisy prawa przy rozwiązywaniu praktycznych problemów, z którymi może spotkać się w obrocie prawnym. Student wie jak w oparciu o uzyskane informacje teoretyczne zawrzeć umowę handlową, a także jak sformułować postanowienia umowy w taki sposób, by należycie zabezpieczyć swoje interesy prawne i ekonomiczne. Student potrafi posługiwać się aktami prawnymi o podstawowym znaczeniu dla prawa umów handlowych. Rozwiązując problemy praktyczne student potrafi odwołać się do aktualnego stanu doktryny i judykatury.

Efekt kształcenia **E3** waga: 10%

Nie osiągnął założonego efektu (ocena 2.0)	Student nie odczuwa potrzeby stosowania w praktyce wiedzy nabytej w zakresie umów handlowych. Nie potrafi dokonywać czynności prawnych zgodnie z wymogami wynikającymi z przepisów prawa, a także nie ma świadomości konieczności ciągłego aktualizowania stanu swojej wiedzy prawnej.
Osiągnął w stopniu dostatecznym (ocena 3.0)	Student ma świadomość konieczności stosowania w praktyce wiedzy nabytej w zakresie umów handlowych. Potrafi dokonywać czynności prawnych zgodnie z wymogami wynikającymi z przepisów prawa, a także rozumie potrzebę ciągłego

	aktualizowania stanu swojej wiedzy prawnej.
Osiągnął w stopniu dobrym (ocena 4.0)	Student ma ugruntowaną świadomość konieczności stosowania w praktyce wiedzy nabytej w zakresie umów handlowych. Potrafi dokonywać czynności prawnych zgodnie z wymogami wynikającymi z przepisów prawa, a także rozumie potrzebę ciągłego aktualizowania stanu swojej wiedzy prawnej.
Osiągnął w stopniu bardzo dobrym (ocena 5.0)	Student ma ugruntowaną i pogłębioną świadomość konieczności stosowania w praktyce wiedzy nabytej w zakresie umów handlowych. Potrafi dokonywać czynności prawnych zgodnie z wymogami wynikającymi z przepisów prawa, a także rozumie potrzebę ciągłego aktualizowania stanu swojej wiedzy prawnej.
Osiągnął w stopniu celującym (ocena 5.5)	Student ma ugruntowaną i pogłębioną świadomość konieczności stosowania w praktyce wiedzy nabytej w zakresie umów handlowych. Potrafi dokonywać czynności prawnych zgodnie z wymogami wynikającymi z przepisów prawa, a także rozumie potrzebę ciągłego aktualizowania stanu swojej wiedzy prawnej. Student jest gotów dzielić się swoją wiedzą i umiejętnościami ze swoim otoczeniem (znajomymi, rodziną).

Uzyskanie przez Studenta pozytywnej oceny końcowej z przedmiotu możliwe jest w przypadku zrealizowania wszystkich efektów kształcenia w stopniu co najmniej dostatecznym. Ocena końcowa z przedmiotu wyliczana jest według następującej formuły:

80% ocena z realizacji efektu **E1** + 10% ocena z realizacji efektu **E2** + 10% ocena z realizacji efektu **E3**

IX. Obciążenie pracą studenta

Rodzaj aktywności	Liczba godzin	
	stacjonarne	niestacjonarne
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim wynikające z planu studiów	30	18
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach	4	4

konsultacji (np. prezentacji, projektów)		
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim w ramach zaliczeń i egzaminów	2	2
Przygotowanie do zajęć (studiowanie literatury, odrabianie prac domowych itp.)	20	25
Zbieranie informacji, opracowanie wyników	10	12
Przygotowanie raportu, projektu, referatu, prezentacji, dyskusji	4	4
Przygotowanie do kolokwium, zaliczenia, egzaminu	30	35
Suma godzin	100	100
Liczba punktów ECTS	4	

X. Literatura

Literatura podstawowa

Lp.	Opis pozycji
1.	A. Koch, J. Napierała (red.), Umowy w obrocie gospodarczym, Warszawa 2013.
2.	J. Jacyszyn, A. Koronkiewicz-Wiórek, B. Książek, M. Piotrowska-Kłak, L. Siwik Lidia, Ł. Świderek, Umowy handlowe w pytaniach i odpowiedziach, Warszawa 2013.

Literatura uzupełniająca

Lp.	Opis pozycji
1.	S. Włodyka (red.), System Prawa Handlowego, tom 5, Prawo umów handlowych, Warszawa 2011.
2.	J. Okolski (red.), M. Modrzejewska (red.), Prawo handlowe, Warszawa 2012.

XI. Informacja o nauczycielach

Osoby prowadzące przedmiot

Lp.	Nauczyciel
1.	dr Jan Lic