

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	SG - CYWILNO-PRAWNA - Prawo umów gospodarczych - wykład, PG_00200120						
Kierunek studiów	Prawo (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2029/2030		
Poziom kształcenia	jednolite magisterskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
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_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
	[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 efektywnego 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	
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> Umowy w obrocie gospodarczym - specyfika kontraktowania (w szczególności podstawowe zasady zawierania i wykonywania umów gospodarczych) Terminy zapłaty w transakcjach handlowych Umowa sprzedaży towarów określenie momentu przejścia ryzyka na kupującego, klauzule Incoterms, odpowiedzialność za wady w umowach dwustronnie handlowych Umowy dotyczące przedsiębiorstwa (w tym zbycia przedsiębiorstwa i oddanie przedsiębiorstwa do korzystania, sprzedaż udziałów i akcji w spółkach kapitałowych, due diligence) Umowy w procesie budowlanym umowa deweloperska, umowa o roboty budowlane, umowa o generalne wykonawstwo inwestycji, umowa o zastępstwo inwestycyjne Umowa korzystania z rzeczy i praw (leasing, franchising) Umowy stosowane przez banki (kredyt, rachunek bankowy, gwarancja bankowa, factoring, forfaiting) Umowy inwestycyjne Umowy pośrednictwa handlowego umowa agencyjna, dystrybucyjna, umowa komisju Umowy transportowe Umowy o współpracy przedsiębiorców (umowy kooperacyjne) - konsorcjum, join venture, umowy kompensacyjne, kartelowe 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	<p>M. Stec (red.), System Prawa Handlowego, Warszawa , tom 5a, 5b, 5c CH.BECK, dostępna w Systemie Informacji LEGALIS</p> <p>W. Katner (red.), System Prawa Prywatnego , Warszawa, tom IX Wydawnictwo C.H. BECK , dostępne w Systemie Informacji Prawnej LEGALIS</p> <p>J. Rajski (red.), System Prawa Prywatnego , Warszawa, tom VII Wydawnictwo C.H. BECK , dostępne w Systemie Informacji Prawnej LEGALIS</p> <p>A. Cempura, A. Kasolik, Metodyka sporządzania umów gospodarczych, WOLTERS KLUWER, aktualne wydanie</p> <p>F. Bortolotti, Drafting and negotiating international commercial contracts : a practical guide, aktualne wydanie</p>
	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.