Wypełnia Zespół Kierunku							
	Nazwa modułu (bloku przedmiotów): **MODUŁ WYBIERALNY MENADŻER ANALIZ BIZNESOWYCH**						Kod modułu: D.1.
	Nazwa przedmiotu: **Prawo handlowe i umowy handlowe**						Kod przedmiotu: 22.
	Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł**: Instytut Ekonomiczny**						
	Nazwa kierunku: ***studia menadżersko - prawne***						
	Forma studiów: **niestacjonarne**		Profil kształcenia: **praktyczny**		Poziom kształcenia: **studia II stopnia**		
	Rok / semestr: pierwszy **II/III**		Status przedmiotu /modułu: **do wyboru**		Język przedmiotu / modułu: **polski**		
	Forma zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium	inne (wpisać jakie)
	Wymiar zajęć (godz.)	**15**	**15**				

Koordynator przedmiotu / modułu	dr Grażyna Cern
Prowadzący zajęcia	dr Grażyna Cern, dr Olga Filaszkiewicz
Cel kształcenia przedmiotu / modułu	Celem zajęć jest wyjaśnienie podstawowych pojęć i instytucji szeroko rozumianego prawa handlowego, a także prawa umów handlowych. Szczegółowe omówienie wskazanych zagadnień poprzedzone jest wprowadzeniem do tematyki prawa handlowego, obejmującym w szczególności analizę zagadnień dotyczących pojęcia przedsiębiorcy, form prawnych, w jakich przedsiębiorcy mogą występować w obrocie gospodarczym, rejestracji i ewidencji przedsiębiorców oraz czynności handlowych
Wymagania wstępne	Znajomość podstawowych zasad prawa

EFEKTY UCZENIA SIĘ		
Nr efektu uczenia się/ grupy efektów	Opis efektu uczenia się	Kod kierunkowego efektu uczenia się
Wiedza (*Ma pogłębioną wiedzę w zakresie...)*		
1	pojęć i instytucji prawa handlowego i prawa umów handlowych	K2P_W04
Umiejętności *(Potrafi…)*		
2	wykazać się umiejętnością samodzielnej interpretacji aktów normatywnych z uwzględnieniem poglądów doktryny i aktualnego orzecznictwa Sądu Najwyższego	K2P_U01
Kompetencje społeczne *(Jest gotów do…)*		
3	aktywności, angażowania się we współpracę	K2P_K01
4	Potrafi wybrać i zastosować właściwy dla danej działalności prawnej sposób postępowania, potrafi dobierać środki i metody pracy w celu efektywnego wykonania pojawiających się zadań **zawodowych.**	K2P_K04

TREŚCI PROGRAMOWE
Wykład
Umowy Cechy umów gospodarczych, zasady prawa umów gospodarczych. Najważniejsze umowy w obrocie handlowym (sprzedaż handlowa, rachunku bankowego, kredytowa, ubezpieczenia, leasingu, agencyjna, komisu).Umowy nienazwane (franchising, factoring, forfaiting, dystrybucyjna, deweloperska) **Prawo handlowe** Wprowadzenie do prawa handlowego (pojęcie prawa handlowego, źródła prawa handlowego, zasady prawa handlowego, pojęcie i rodzaje czynności handlowych, obrót profesjonalny). Działalność gospodarcza jako przedmiot prawa handlowego (ustawa o swobodzie

działalności gospodarczej). Cywilnoprawna ochrona konkurencji. Podmioty prawa handlowego (pojęcia przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy, dobra osobiste przedsiębiorcy, prawo firmowe, KRS i ewidencja działalności gospodarczej, prokura, najważniejsze podmioty prawa handlowego: spółki, osoby fizyczne – indywidualni przedsiębiorcy, spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe, fundacje, stowarzyszenia, oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych). Wprowadzenie do prawa spółek handlowych (pojęcie spółki, spółka cywilna, spółka cicha, spółki osobowe i kapitałowe, umowa spółki, stosunek prawny spółki). Powstawanie spółek różnego typu. Spółka w organizacji. Spółka jawna. Spółka komandytowa. Spółka partnerska. Spółka komandytowo-akcyjna. Cechy spółki z o.o. i jej powstanie. Sprawy kapitałowe w spółce z o.o. (wkłady, kapitał zakładowy – pojęcie, źródła, podwyższenie i obniżenie). Udziały w spółce z o.o. Pozycja wspólnika w spółce z o.o. Organy spółki z o.o. Rozwiązanie, likwidacja i upadłość spółki z o.o. Cechy spółki akcyjnej i jej powstanie. Instytucja akcji w spółce akcyjnej i akcja jako papier wartościowy. Kapitał zakładowy w spółce akcyjnej. Organy w spółce akcyjnej. Rozwiązanie, likwidacja i upadłość spółki akcyjnej. Uchwały w spółkach kapitałowych (nieważność i nieistnienie, zaskarżanie, squeeze out w spółce akcyjnej, zmiana przedmiotu działalności spółki). Spółki jednoosobowe. Spółki publiczne i rynek kapitałowy. Łączenie spółek. Podział spółek. Przekształcanie spółek.

Ćwiczenia

Zakres przedmiotowy wykładu oraz ćwiczeń z prawa handlowego i prawa umów handlowych jest tożsamy. Oba tematy mają wzajemnie się dopełniać. Głównym celem zajęć jest przedstawienie instytucji prawa handlowego, ze szczególnym uwzględnieniem prawa spółek handlowych, sposobu regulacji analizowanych instytucji, jak również pełnionych prze nie funkcji.

Literatura podstawowa	1. A. Kidyba, Prawo handlowe, wyd. 23, Warszawa 2021 r. 2. Prawo umów handlowych, red. M. Stec, Warszawa 2020 r.
Literatura uzupełniająca	1. Kodeks cywilny 2. Kodeks spółek handlowych
Metody kształcenia	Wykład informacyjny połączony z metodą aktywizującą w formie dyskusji dydaktycznej związanej z wykładem (wykład). Analiza tekstów prawnych z dyskusją, rozwiązywanie stanów faktycznych - tzw. kazusów (ćwiczenia)

Metody weryfikacji efektów uczenia się		Nr efektu uczenia się/grupy efektów
Egzamin ustny		1 - 4
Kolokwium pisemne lub ustne		1 - 4
Formy i warunki zaliczenia	Zaliczenie wykładu odbywa się przez złożenie egzaminu ustnego składającego się z trzech pytań otwartych, dotyczących zagadnień objętych zakresem tematycznym przedmiotu. Odpowiedź na każde z zadanych pytań oceniana jest odrębnie . Całkowity wynik egzaminu stanowi średnią ocen cząstkowych uzyskanych za odpowiedzi udzielone na każde z trzech pytań, z zastrzeżeniem, że zaliczenie egzaminu jest możliwe wyłącznie w przypadku, gdy wszystkie oceny cząstkowe są pozytywne. Zaliczenie ćwiczeń odbywa się na zasadach ustalonych przez prowadzącego zajęcia i podanych studentom do wiadomości nie później niż na pierwszych zajęciach w danym semestrze.	

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Rodzaj działań/zajęć	Liczba godzin	
	Ogółem	W tym zajęcia powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym
Udział w wykładach	15	-
Samodzielne studiowanie	15	10
Udział w ćwiczeniach audytoryjnych i laboratoryjnych, warsztatach, seminariach	15	15
Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń	15	15
Przygotowanie projektu / eseju / itp.	0	

Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia	10	5
Udział w konsultacjach	5	
Inne	0	
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.	75	50
Liczba punktów ECTS za przedmiot	**3**	
Liczba punktów ECTS przypisana do dyscypliny naukowej	**Nauki prawne**	**3**
Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi	**2**	
Liczba punktów ECTS za zajęciach wymagające bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	1,2	