

UCZELNIA METROPOLITALNA											
Kierunek studiów: PRAWO											
Przedmiot: Prawo umów gospodarczych											
Profil kształcenia: praktyczny											
Poziom kształcenia: studia jednolite magisterskie											
Liczba godzin w semestrze	1		2		3		4		5		
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)*							24w 24ćw				
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)							16w 16ćw				
JĘZYK PROWADZENIA PRZEDMIOTU	Polski										
FORMA ZAJĘĆ	Wykład, ćwiczenia										
CELE PRZEDMIOTU	Celem przedmiotu jest przedstawienie studentom charakterystyki ogólnej umów handlowych, zasad zawierania umów i ich wykonywania, przekształcania umów, odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umów w obrocie gospodarczym oraz zaprezentowanie podstawowych konstrukcji prawnych służących zabezpieczeniu wiarygodności w obrocie gospodarczym. Ponadto w ramach przedmiotu zostaną omówione wybrane umowy zawierane w obrocie gospodarczym.										
Odniesienie do efektów uczenia się	Opis efektów uczenia się						Sposób weryfikacji efektu uczenia się				
Efekt kierunkowy	PRK										
<b>WIEDZA</b>											
P_W03	P7U_W;P7S_WG	Student zna zasady zawierania i wykonywania umów w obrocie gospodarczym, ich podstawowe typy, zastosowanie gospodarcze oraz prawa i obowiązki stron.						Egzamin			
<b>UMIĘTNOŚCI</b>											
P_U15	P7U_U;P7S_UW	Student potrafi sformułować w podstawowym zakresie typową treść umowy gospodarczej, potrafi wskazać na ryzyka kontraktowe specyficzne dla poszczególnych typów umów. Student posiada umiejętność wprowadzenia do umowy opcjonalnych zabezpieczeń kontraktowych chroniących przed skutkami ekonomicznymi ich niewykonania przez kontrahenta.						dyskusja, analiza case studies			
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>											
P_K01	P7U_K;P7S_KK	Student zdaje sobie sprawę z konieczności uwzględnienia czynników ekonomicznych, które determinują układ praw i obowiązków stron transakcji oraz kształtowania typowych treści umów przez praktykę obrotu gospodarczego.						obserwacja i ocena zachowań w tym gotowości i otwartości do podejmowania działań			
<b>Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**</b>											
<b>Stacjonarne</b> udział w wykładach = 24 udział w ćwiczeniach = 24 przygotowanie do ćwiczeń = 12 przygotowanie do wykładu = 12 przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 24 realizacja zadań projektowych = e-learning =						<b>Niestacjonarne</b> udział w wykładach = 16 udział w ćwiczeniach = 16 przygotowanie do ćwiczeń = 16 przygotowanie do wykładu = 16 przygotowanie do egzaminu /zaliczenia= 32 realizacja zadań projektowych = e-learning =					

zaliczenie/egzamin =2 inne (konsultacje) = 4 <b>RAZEM:102</b> <b>Liczba punktów ECTS:4</b> <b>w tym w ramach zajęć praktycznych:2</b>	zaliczenie/egzamin =2 inne (konultacje) = 4 <b>RAZEM:102</b> <b>Liczba punktów ECTS:4</b> <b>w tym w ramach zajęć praktycznych:2</b>
<b>WARUNKI WSTĘPNE</b>	Brak
<b>TREŚCI PRZEDMIOTU</b> (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	Treści realizowane w formie bezpośredniej: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Umowy w obrocie gospodarczym, konsumenckim i powszechnym – ogólna charakterystyka;</li> <li>2. Podstawowe sposoby zawierania umów gospodarczych;</li> <li>3. Zasady wykonywania i przekształcania umów gospodarczych;</li> <li>4. Zabezpieczenia przed skutkami niewykonania/należytego wykonania umowy: zadatek, hipoteka, zastaw, przewłaszczenie na zabezpieczenie, poręczenie, weksel, gwarancja bankowa;</li> <li>5. Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania.</li> </ol> Treści realizowane w formie e-learning: <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Umowa sprzedaży towarów – określenie momentu przejścia ryzyka na kupującego, odpowiedzialność za wady w umowach;</li> <li>7. Umowa zlecenia a umowa o świadczenie usług;</li> <li>8. Umowa leasingu;</li> <li>9. Umowa franchisingu;</li> <li>10. Umowa agencyjna.</li> </ol>
<b>LITERATURA OBOWIĄZKOWA</b>	System Prawa Prywatnego, tom II, V, VI, VII Prawo umów handlowych. System Prawa Handlowego. Tom A-C
<b>LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA</b> (w tym min. 2 pozycje w języku angielskim; publikacje książkowe lub artykuły)	(red.) A. Kidyba, Umowy w obrocie gospodarczym. Wzory. Komentarze. Orzecznictwo prof.dr hab.. J. Panowicz-Lipska, prof. dr hab.. Z. Radwański, Zobowiązania - część szczegółowa
<b>METODY NAUCZANIA</b> (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	W formie bezpośredniej: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wykład problemowy</li> <li>• Ćwiczenia – case study</li> </ul> W formie e-learning: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wykład z prezentacją multimedialną;</li> <li>• Ćwiczenia – case study</li> </ul>
<b>POMOCE NAUKOWE</b>	Prezentacja multimedialna, teksty źródłowe, teksty case studies
<b>PROJEKT</b> (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)	Cel projektu: nie dotyczy Temat projektu: Forma projektu:
<b>FORMA I WARUNKI ZALICZENIA</b> (z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning)	Egzamin- test, zaliczenie z oceną- projekt umowy

\* W- wykład, ćw- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning