*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia** *2021-2026*

*(skrajne daty*)

Rok akademicki 2024/2025

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Prawo handlowe |
| Kod przedmiotu\* |  |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Instytut Nauk Prawnych Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Zakład Prawa Cywilnego i Handlowego |
| Kierunek studiów | PRAWO |
| Poziom studiów | Jednolite magisterskie |
| Profil | Ogólnoakademicki |
| Forma studiów | niestacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | IV, semestr 7 i 8 |
| Rodzaj przedmiotu | obowiązkowy |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | dr hab. Roman Uliasz, Prof. UR |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr hab. Roman Uliasz, Prof. UR, dr Michał Chajda, mgr Katarzyna Czop, mgr Łukasz Mroczyński – Szmaj |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| 7 | 30 |  |  |  |  |  |  |  | 4 |
| 8 | 30 |  |  |  |  |  |  |  | 4 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

zajęcia w formie tradycyjnej

X zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

EGZAMIN, zaliczenie bez oceny po 7 semestrze

2.Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Student wykazuje się znajomością części ogólnej prawa cywilnego. |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Wykład ma za zadanie zapoznanie studenta z:   1. cywilnoprawnymi instytucjami znajdującymi zastosowanie w obrocie handlowym, w tym z pełnomocnictwem i prokurą; 2. zasadami rejestracji i ewidencjonowania przedsiębiorców; 3. tworzeniem i funkcjonowaniem spółek;   regulacjami dotyczącymi umów handlowych. |
| C2 | Ćwiczenia mają za zadanie:   1. zapoznanie studenta z zasadami tworzenia aktów będących podstawą funkcjonowania spółek (umów i statutów); 2. zapoznanie studenta z zasadami tworzenia wewnętrznych dokumentów spółek (uchwał i regulaminów);   zapoznanie studenta z zadami tworzenia wybranych umów handlowych. |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK­\_01 | Zna terminologię używaną w prawie handlowym | K\_W01 (P7S\_WG)  K\_W04 (P7S\_WG)  K\_W06 (P7S\_WG)  K\_WO8 (P7S\_WG)  K\_W11(P7S\_WK) |
| EK\_02 | Ma uporządkowaną wiedzę na temat spółek handlowych | K\_WO2(P7S\_WG)  K\_WO3(P7S\_WG)  K\_WO5 K\_WO7  K\_WO9(P7S\_WG)  K\_W10(P7S\_WG), K\_W12(P7S\_WG)  K\_W13(P7S\_WK) |
| EK\_03 | Ma uporządkowaną wiedzę na temat umów handlowych | K\_WO2(P7S\_WG)  K\_WO5(P7S\_WG)  K\_W12(P7S\_WG)  K\_W13(P7S\_WK) |
| EK\_04 | Posiada umiejętność obserwowania, wyszukiwania i przetwarzania informacji na temat stosunków prawa handlowego przy użyciu różnych źródeł i interpretowaniu ich | K\_U01 (P7S\_UW)  K\_U04 (P7S\_UW) |
| EK\_05 | Potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę z zakresu prawa spółek handlowych w celu analizy złożonych problemów | K\_UO3 P7S\_UW  K\_UO4 P7S\_UW  K\_UO8 P7S\_UW  K\_U10 P7S\_UK  K\_U11 P7S\_UW |
| EK\_06 | Potrafi w sposób spójny i precyzyjny wypowiadać się w mowie i na piśmie. Posiada umiejętność konstruowania rozbudowanych ustnych i pisemnych uzasadnień na tematy dotyczące różnych zagadnień prawa handlowego | K\_ UO9 P7S\_UK  K\_U12 P7S\_UW  K\_U13 P7S\_UW |
| EK\_07 | Potrafi generować oryginalne rozwiązania złożonych problemów z zakresu działalności gospodarczej i prognozować przebieg ich rozwiązywania | K\_UO5 P7S\_UW  K\_UO6 P7S\_UW  K\_UO7 P7S\_UW |
| EK\_08 | Potrafi pracować w zespole, umie wyznaczać oraz przyjmować wspólne cele i działania. Potrafi przyjąć rolę lidera w zespole | K\_U15 P7S\_UO  K\_U16 P7S\_UO  K\_U17 P7S\_UO |
| EK\_09 | Ma pogłębioną świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego rozwoju osobistego | K\_KO1 P7S\_KK  K\_KO4 P7S\_KK  K\_KO8 P7S\_KO |
| EK\_10 | Jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych i osobistych. Wykazuje aktywność, podejmuje trud i odznacza się wytrwałością w podejmowaniu indywidualnych i zespołowych działań profesjonalnych w zakresie prawa handlowego. Angażuje się w współpracę | K\_KO5 P7S\_KR  K\_KO6 P7S\_KO  K\_KO7 P7S\_KK |
| EK\_11 | Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy | K\_KO8 P7S\_KO  K\_K10P7S\_KR |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| W1-Zagadnienia ogólne   1. Zakres przedmiotowy prawa handlowego (prawo handlowe a prawo cywilne; stosowanie przepisów Kodeksu cywilnego na gruncie Kodeksu spółek handlowych) 2. Źródła prawa handlowego |
| W2 – Kluczowa terminologia i instytucje bazowe   1. Sposoby rozumienia pojęcia „przedsiębiorca” na gruncie różnych aktów prawnych, ze szczególnym uwzględnieniem definicji z Kodeksu cywilnego i ustawy Prawo przedsiębiorców 2. Sposoby reprezentowania przedsiębiorców w obrocie (prokura i inne postacie przedstawicielstwa) 3. Sposoby ewidencjonowania i rejestracji przedsiębiorców (ewidencja działalności gospodarczej o Krajowy Rejestr Sądowy) |
| W3-Przedsiębiorca jednoosobowy |
| W4-Spółka cywilna   1. Natura spółki cywilnej 2. Tryb tworzenia spółki 3. Istota „majątku spółki” 4. Zasady odpowiedzialności za zobowiązania spółki 5. Reprezentacja spółki i prowadzenie jej spraw 6. Udział w zyskach i stratach 7. Zmiany podmiotowe w spółce cywilnej (przystąpienie wspólnika i jego wystąpienie, wypowiedzenie udziału przez wspólnika i jego wierzyciela, forma prawna przystąpienia wspólnika do spółki, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki przystąpienia z jednoczesnym wniesieniem do spółki wkładu w postaci nieruchomości) |
| W5-Spółka jawna   1. Natura spółki jawnej (ze szczególnym uwzględnieniem podmiotowości prawnej tej spółki) 2. Charakter prawny przepisów dotyczących spółki jawnej (modelowy charakter spółki jawnej i stosowanie przepisów o tej spółce do innych handlowych spółek osobowych) 3. Tryb tworzenia spółki 4. Zasady odpowiedzialności za zobowiązania spółki (zasada solidarności i subsydiarności) 5. Udział w zyskach i stratach spółki 6. Zasady reprezentowania spółki 7. Prowadzenie spraw spółki 8. Przyczyny rozwiązania spółki i postępowanie likwidacyjne |
| W6-Spółka komandytowa   1. Natura spółki komandytowej (ze szczególnym uwzględnieniem dwóch kategorii wspólników i ich różnorodnej pozycji prawnej) 2. Niesamoistny sposób regulacji spółki komandytowej (stosowanie na jej gruncie przepisów o spółce jawnej) 3. Tryb tworzenia spółki 4. Zasady odpowiedzialności za zobowiązania spółki (zróżnicowana odpowiedzialność komandytariusza i komplementariusza, istota sumy komandytowej jako górnej granicy odpowiedzialności za zobowiązania spółki oraz znaczenie wniesienia wkładu do spółki przez komandytariusza dla zakresu jego odpowiedzialności za zobowiązania spółki) 5. Udział w zyskach i stratach spółki 6. Zasady reprezentowania spółki i prowadzenie spraw spółki (wskazanie na ułomną pozycję komandytariusza w tym zakresie) 7. Przyczyny rozwiązania spółki i postępowanie likwidacyjne |
| W7-Spółka partnerska   1. Natura spółki partnerskiej (ze szczególnym uwzględnieniem ograniczeń podmiotowych co do osób mogących tworzyć tę spółkę) 2. Niesamoistny sposób regulacji spółki partnerskiej (stosowanie na jej gruncie przepisów o spółce jawnej) 3. Zasady odpowiedzialności za zobowiązania spółki (zindywidualizowana odpowiedzialność partnerów) 4. Udział w zyskach i stratach spółki 5. Zasady reprezentowania spółki i prowadzenia spraw spółki (zarząd spółki jako wyjątek) 6. Przyczyny rozwiązania spółki i postępowanie likwidacyjne |
| W8-Spółka komandytowo-akcyjna   1. Natura spółki komandytowej (ze szczególnym uwzględnieniem dwóch kategorii wspólników i ich różnorodnej pozycji prawnej) 2. Sposób regulacji spółki komandytowo-akcyjnej (stosowanie przepisów o spółce jawnej i spółce akcyjnej) |
| W9-Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością   1. Istota spółki z o.o. jako spółki kapitałowej 2. Tryb tworzenia spółki 3. Kapitał zakładowy 4. Prawa i obowiązki wspólników 5. Organy spółki 6. Odpowiedzialność cywilnoprawna w spółce z o.o. 7. Rozwiązanie i likwidacja spółki |
| W10-Spółka akcyjna   1. Istota spółki akcyjnej jako korporacji otwartej 2. Tryb tworzenia spółki 3. Kapitał akcyjny 4. Akcje 5. Organy spółki 6. Odpowiedzialność cywilnoprawna w spółce akcyjnej 7. Rozwiązanie i likwidacja spółki |
| W11 – Prosta Spółka Akcyjna   1. Istota spółki 2. Tryb tworzenia 3. Kapitał akcyjny 4. Ograny spółki – model monistyczny i dualistyczny 5. Odpowiedzialność cywilnoprawna w prostej spółce akcyjnej 6. Rozwiązanie i likwidacja spółki |
| W12-Umowy handlowe   1. Zawieranie umów w obrocie gospodarczym 2. Umowa sprzedaży (w tym umowa sprzedaży towarów i umowa sprzedaży przedsiębiorstwa) 3. Umowa dostawy i kontraktacji 4. Umowa kredytu bankowego 5. Umowa komisu i umowa agencyjna 6. Umowa dealerska 7. Umowa franchisingu 8. Umowa factoringu |
| W13-Prawo upadłościowe i prawo restrukturyzacyjne – wybrane zagadnienia |
| W14-Rozstrzyganie sporów w obrocie handlowym   1. Polubowne rozwiązywanie sporów (ADR) 2. Zasady sądowego rozstrzygania sporów |
| W15-Wybrane zagadnienia tzw. międzynarodowego prawa handlowego |

1. Problematyka ćwiczeń, konwersatoriów, laboratoriów, zajęć praktycznych

BRAK

3.4 Metody dydaktyczne

Wykład: wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, dyskusja

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia sie  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_ 01 | egzamin pisemny | w |
| Ek\_ 02 | Egzamin Pisemny | w |
| EK\_03 | Egzamin pisemny | w |
| EK\_04 | Obserwacja w trakcie zajęć | W |
| EK\_05 | Obserwacja w trakcie zajęć | W |
| EK\_06 | Obserwacja w trakcie zajęć | W |
| EK\_07 | Obserwacja w trakcie zajęć | W |
| EK\_08 | Obserwacja w trakcie zajęć | W |
| EK\_09 | egzamin pisemny | W |
| EK\_10 | egzamin pisemny | W |
| EK\_11 | egzamin pisemny | W |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Wynik pozytywny z egzaminu osiąga osoba, która udzieli odpowiedzi poprawnej na co najmniej połowę pytań podczas egzaminu pisemnego. Na ocenę pozytywną należy udzielić przynajmniej 50% poprawnych odpowiedzi. |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny z harmonogramu studiów | Wykład - 60 godz. |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 20 godz.- udział w konsultacjach,  20 godz.- udział w spotkaniach realizowanych w ramach koła naukowego Amicus Curiae,  1 godz.- udział w egzaminie. |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | Przygotowanie do egzaminu 39 godz., Przygotowanie do ćwiczeń- 30 godzin. Napisanie referatu lub materiałów związanych z tematyką prawa handlowego- 10 godz. |
| SUMA GODZIN | 190 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 8 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy |  |
| zasady i formy odbywania praktyk |  |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  • A. Kidyba, Prawo handlowe, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2023  • A. Szumański, W. Pyzioł, I. Weiss, Prawo spółek, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2018  • K. Bilewska, A. Chłopecki, Prawo handlowe, Warszawa 2022 |
| Literatura uzupełniająca:  *• Prawo spółek handlowych, red. A. Koch, J. Napierała, Warszawa 2019*  *•* M. Modrzejewska*, J. Okolski, Prawo handlowe dla studentów i praktyków*, Warszawa 2022  *• Prawo zobowiązań – umowy nienazwane. System Prawa Prywatnego. Tom 9, red. W.J. Katner, Warszawa 2023*  *•* R. Uliasz*, Nieważność uchwały zgromadzenia spółki kapitałowej,* Warszawa 2018. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)