**KARTA PRZEDMIOTU**

1. **Dane podstawowe**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Prawo handlowe |
| Nazwa przedmiotu w języku angielskim | Commercial law |
| Kierunek studiów | zarządzanie |
| Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie) | II |
| Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne) | stacjonarne |
| Dyscyplina | Nauki o zarządzaniu i jakości 50%, nauki prawne 50% |
| Język wykładowy | polski |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu/osoba odpowiedzialna | Dr hab. Kinga Machowicz, prof. KUL |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Forma zajęć*(katalog zamknięty ze słownika)* | Liczba godzin | semestr | Punkty ECTS |
| wykład | 15 | II | 3 |
| konwersatorium |  |  |
| ćwiczenia | 15 | II |
| laboratorium |  |  |
| warsztaty |  |  |
| seminarium |  |  |
| proseminarium |  |  |
| lektorat |  |  |
| praktyki |  |  |
| zajęcia terenowe |  |  |
| pracownia dyplomowa |  |  |
| translatorium |  |  |
| wizyta studyjna |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Wymagania wstępne | Zaliczenie na studiach I stopnia kursu z przedmiotu prawo, ochrona własności intelektualnej/prawo własności intelektualnej. |

1. **Cele kształcenia dla przedmiotu**

|  |
| --- |
| C1 - Zapoznanie studentów ze źródłami prawa handlowego. |
| C-2 Zapoznanie studentów z procesem stosowania prawa handlowego. |
| C-3 Zapoznanie studentów z instytucjami prawa handlowego. |

1. **Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol | Opis efektu przedmiotowego | Odniesienie do efektu kierunkowego |
| WIEDZA absolwent zna i rozumie | | |
| W\_02 | relacje zachodzące między zarządzaniem a dyscyplinami powiązanymi (ekonomią, socjologią, psychologią, prawem) | P7U\_W1, P7S\_WG1 |
| W\_09 | w stopniu pogłębionym zasady ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego | P7U\_W2, P7S\_ WK2 |
| UMIEJĘTNOŚCI absolwent potrafi | | |
| U\_01 | wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu zarządzania oraz powiązanych dyscyplin naukowych do analizowania i interpretowania, a także rozwiązywania praktycznych problemów zarządzania | P7U\_U1, P7S\_UW1 |
| U\_07 | sprawnie, w sposób merytoryczny porozumiewać się zarówno ze specjalistami i praktykami z zakresu zarządzania, jak i osobami z dyscyplin pokrewnych | P7U\_U3, P7S\_UK1 |
| U\_10 | samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie i ukierunkowywać innych w tym zakresie | P7U\_U2, P7S\_UU1 |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE absolwent jest gotów do | | |
| K\_01 | formułowania własnych sądów dotyczących posiadanej wiedzy i odbieranych treści oraz poddawania się ocenie | P7U\_K2, P7S\_KK1 |
| K\_02 | rozwiązywania problemów poznawczych i praktycznych samodzielnie, a w uzasadnionych przypadkach – z pomocą eksperta | P7U\_K2, P7S\_KK2 |
| K\_03 | pełnienia roli lidera, odpowiedzialnego podejmowania decyzji i przewidywania skutków zawodowych i społecznych swoich działań | P7U\_K2, P7U\_K3, P7S\_KO1, P7S\_KO2 |

1. **Opis przedmiotu/ treści programowe**

|  |
| --- |
| Wykłady  1. Przedstawienie programu przedmiotu i wymagań egzaminacyjnych. Pojęcie, systematyka i zakres prawa handlowego. Źródła prawa handlowego. 2. Kryteria wyboru formy organizacyjnoprawnej działalności gospodarczej. 3. Spółka cywilna a spółki osobowe, spółka jawna i spółka partnerska - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 4. Spółka komandytowa i spółka komandytowo-akcyjna - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 5. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 6. Spółka akcyjna i prosta spółka akcyjna - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 7. Zmiana formy organizacyjnoprawnej spółek kapitałowych. Inni przedsiębiorcy. 8. Zasady i specyfika umów handlowych. 9. Umowy handlowe o przeniesienie praw do rzeczy i dóbr niematerialnych. Umowy handlowe o korzystanie z rzeczy lub praw. 10. Umowy z udziałem konsumentów. Przegląd nienazwanych i mieszanych umów gospodarczych. 11. Umowy w zakresie inwestycji budowlanych. Umowy i pośrednictwo zawodowe w ubezpieczeniach. 12. Papiery wartościowe. 13. Rozwiązywanie sporów w zakresie obrotu gospodarczego. 14. Restrukturyzacja i upadłość przedsiębiorcy a jego zdolność do zawierania umów. 15. Upadłość konsumencka.  Ćwiczenia  1. Przedstawienie programu przedmiotu i sposobu pracy w semestrze. 2. Kryteria wyboru formy organizacyjnoprawnej działalności gospodarczej. 3. Spółka cywilna a spółki osobowe, spółka jawna i spółka partnerska - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 4. Spółka komandytowa i spółka komandytowo-akcyjna - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 5. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki.. 6. Spółka akcyjna i prosta spółka akcyjna - mechanizmy decyzyjne i ryzyko ponoszenia odpowiedzialności prawnej za zobowiązania spółki. 7. Zmiana formy organizacyjnoprawnej spółek kapitałowych. Inni przedsiębiorcy. 8. Zasady i specyfika umów handlowych. 9. Umowy handlowe o przeniesienie praw do rzeczy i dóbr niematerialnych. Umowy handlowe o korzystanie z rzeczy lub praw. 10. Umowy z udziałem konsumentów. Przegląd nienazwanych i mieszanych umów gospodarczych. 11. Umowy w zakresie inwestycji budowlanych. Umowy i pośrednictwo zawodowe w ubezpieczeniach. 12. Papiery wartościowe. 13. Rozwiązywanie sporów w zakresie obrotu gospodarczego. 14. Restrukturyzacja i upadłość przedsiębiorcy a jego zdolność do zawierania umów. Upadłość konsumencka. 15. Pisemne zaliczenie. |

1. **Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody dydaktyczne  *(lista wyboru)* | Metody weryfikacji  *(lista wyboru)* | Sposoby dokumentacji  *(lista wyboru)* |
| WIEDZA | | | |
| W\_02 | Wykład stacjonarny / Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| W\_09 | Wykład stacjonarny / Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| UMIEJĘTNOŚCI | | | |
| U\_01 | Wykład stacjonarny / Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| U\_07 | Wykład stacjonarny Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| U\_10 | Design thinking – praca nad prototypowymi rozwiązaniami | Dyskusja przygotowująca do zaprojektowania rozwiązań problemów często występujących w praktyce | Napisany i oceniony sprawdzian |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | |
| K\_01 | Wykład stacjonarny / Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| K\_02 | Wykład stacjonarny / Wykład na Teams | Test | Napisany i oceniony test |
| K\_03 | Design thinking – burza mózgów | Przebieg ścieżki zawodowej | Dokumentacja pracownicza/prowadzonej działalności gospodarczej |

1. **Kryteria oceny, wagi…**

Egzamin pisemny w formie sprawdzianu z pytaniami testowymi wielokrotnego wyboru oraz zaliczenie w formie sprawdzianu z pytaniami otwartymi.

Ocena ndst: student nie rozumie instytucjonalnych ram relacji państwo – przedsiębiorca, przedsiębiorca – przedsiębiorca, przedsiębiorca - konsument lub student nie identyfikuje problemów na gruncie prawa handlowego powstających w zmieniającym się otoczeniu człowieka.   
Ocena dst: student słabo rozumie instytucjonalne ramy relacji państwo – przedsiębiorca, przedsiębiorca – przedsiębiorca, przedsiębiorca - konsument i identyfikuje problemy na gruncie prawa handlowego powstające w zmieniającym się otoczeniu człowieka.   
Ocena db: student prawidłowo rozumie instytucjonalne ramy relacji państwo – przedsiębiorca, przedsiębiorca – przedsiębiorca, przedsiębiorca - konsument oraz identyfikuje problemy na gruncie prawa handlowego powstające w zmieniającym się otoczeniu człowieka.   
Ocena bdb: student bardzo dobrze rozumie instytucjonalne ramy relacji państwo – przedsiębiorca, przedsiębiorca – przedsiębiorca, przedsiębiorca - konsument oraz identyfikuje problemy na gruncie prawa handlowego powstające w zmieniającym się otoczeniu człowieka.

1. **Obciążenie pracą studenta**

|  |  |
| --- | --- |
| Forma aktywności studenta | Liczba godzin |
| Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem | **30** |
| Liczba godzin indywidualnej pracy studenta | **60** |

1. **Literatura**

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa |
| K. Bilewska, A. Chłopecki, *Prawo handlowe*, C.H. Beck 2020  K. Machowicz, *Relacje podmiotów gospodarczych z Polski i Rosji w kontekście stosunków międzynarodowych*, „Studia Wschodnioeuropejskie”, 15/2021, s. 237-248 |
| Literatura uzupełniająca |
| Ustawa z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych – wyciąg  Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe – wyciąg  Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne – wyciąg |