

KARTA PRZEDMIOTU

1. Informacje wstępne

Nazwa przedmiotu	Umowy w obrocie handlowym
Wydział	Wydział Prawa
Kierunek	Prawo
Specjalność/Ścieżka specjalizacyjna	—
Poziom PRK	7 PRK
Poziom kształcenia	jednolite studia magisterskie
Forma studiów	studia stacjonarne
Grupa zajęć	—
Liczba punktów ECTS	3
Rodzaj przedmiotu	fakultatywny
Liczba godzin ogółem	20 godz.
Cykl dydaktyczny	2024/2025 zimowy
Semestr studiów	8
Rok studiów	4
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Rok realizacji	2027/2028
Język wykładowy	polski
Osoba odpowiedzialna za przedmiot	dr Kuba Gąsiorowski (e-mail: kgasiorowski@uafm.edu.pl)

Semestr, liczba punktów ECTS, rodzaj zajęć, liczba godzin w planie studiów

Semestr	Warsztat
8	20 godz. 3 ECTS

2. Cele przedmiotu

C1	<p>Celem przedmiotu jest zaopatrzenie studentów w umiejętności związane z samodzielnym sporządzaniem umów w obrocie handlowym zgodnie z praktycznymi zasadami systematyki i metodyki tworzenia kontraktów, w tym na bazie informacji, które studenci muszą sami zaczerpnąć z baz danych - zarówno jeśli chodzi o wzory kontraktowe, jak i dane gospodarcze (CEIDG, KRS, księgi wieczyste, etc.). W tym zakresie, warsztaty mają na celu sporządzenie przez studentów jak największej ilości umów we własnym zakresie na podstawie kasusów przygotowanych przez prowadzącego. Studenci mają przećwiczyć sporządzanie nie tylko typowych umów cywilnych jak umowa sprzedaży, czy umowa zlecenia i umowa o dzieło, ale także umowa o zachowanie poufności, umowy licencyjne, umowy o stoworzenie utworu, regulaminy świadczenia usług drogą elektroniczną, umowy ekspansji handlowej (takie jak dystrybucja, komis, agencja), a także formy związane z aktami notarialnymi.</p> <p>Ponadto, celem przedmiotu jest przygotowanie studentów do oceny prawnej (opiniowania) różnego typu umów (kontraktów) występujących w obrocie handlowym. W tej części warsztaty mają na celu przedstawienie studentom do oceny wyciągów z rzeczywistych, zanonimizowanych umów przygotowanych albo przez same strony albo przez ich prawników. Następnie studenci otrzymają zadane pytania do takiego kontraktu i mają w praktyce zaopiniować je, wychwycić elementy korzystne oraz niekorzystne dla reprezentowanej przez siebie strony. Celem przedmiotu jest również przećwiczenie przez studentów w ten sposób jak mogą być interpretowane różne klauzule pojawiające się w takich kontraktach, a także wychwycenie lub nałożenie na konkretne klauzule kontraktowe instytucji prawa zobowiązań.</p>
-----------	---

3. Wymagania wstępne

Zaliczone prawo cywilne, część ogólna, prawo rzeczowe, zobowiązania.

4. Opis efektów uczenia się

W1	<p>Wiedza: 1) wie jaka jest systematyka kontraktu, jakie są jego poszczególne części i do czego służą; 2) posiada wiedzę na temat oraz potrafi sporządzić szereg umów występujących w obrocie handlowym, od umowy sprzedaży, przez umowę licencyjną, po umowę dystrybucyjną;</p>	EUK7_W3, EUK7_W5, EUK7_W7
U1	<p>Umiejętności: 1) umowie tworzyć umowy "od zera" oraz posłużyć się prawniczymi bazami danych, aby znaleźć odpowiednie gotowe wzorce kontraktowe, a następnie wykorzystać gotowe wzorce kontraktowe i dostosować je do swoich celów; 2) potrafi zaopiniować przedstawiony mu projekt umowy; 3) potrafi interpretować kontrakty i dostrzegać współzależności pomiędzy poszczególnymi klauzulami kontraktowymi. 4) potrafi uzupełnić informacje w umowie na podstawie rejestrów publicznych takich jak CEIDG, KRS, system ksiąg wieczystych; 5) potrafi wybrać odpowiednie klauzule kontraktowe i dostosować je do zadania, opisu stanu faktycznego zadanego przez zlecającego umowę w języku naturalnym;</p>	EUK7_U2, EUK7_U3, EUK7_U5

5. Treści programowe

Warsztat (20 godz.)

Kod	Tematyka zajęć (nr semestru: 8)
------------	--

War1	<ul style="list-style-type: none"> - rodzaje umów oraz innych zobowiązań (jak listy intencyjne, umowy ramowe, umowy przedwstępne, etc.); - rodzaje klauzul umownych decydujących o typie umowy oraz inne (essentialia negotii, naturalia negotii, accidentalia negotii); - tryby zawierania umów; - praca ze wzorcami umownymi; - podstawowe składniki konstrukcyjne umowy; - umowa sprzedaży, - umowa o poufność, - umowa o dzieło, - regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną, - umowa o stworzenie utworu, - inne umowy prawno-autorskie, w tym umowy dotyczące programów komputerowych, - umowy o zakazie konkurencji, - klauzule egzekucyjne, - akty notarialne dotyczące obrotu nieruchomościami, - umowa zlecenia, - umowa świadczenia usług, - umowa licencji na znaki towarowe, - umowa komisju, - umowa agencyjna, - umowa dystrybucyjna, - klauzule wyboru prawa, - klauzule jurysdykcyjne, - zapis na sąd polubowny.
------	--

6. Metody dydaktyczne

Warsztat	
M1	Analiza przypadków
M2	Analiza tekstów
M3	Burza mózgów
M10	Konwersatorium
M11	Learning by doing
M17	Prezentacja multimedialna
M18	Rozwiązywanie zadań
M19	Studium przypadku
M23	Zajęcia praktyczne

7. Nakład pracy studenta

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Warsztat	20 godz.
W tym metodą e-learning:	0 godz.

Praca własna studenta	
	55 godz.

Całkowite obciążenia	
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu wynikająca z całego nakładu pracy studenta	75 godz.
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	3 ECTS

8. Kryteria oceny

Warunki zaliczenia przedmiotu:

Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest pełna obecność na zajęciach, wykonanie wszystkich kazusów w trakcie zajęć oraz przygotowanie na koniec warsztatów umowy dystrybucyjnej, jako ramowego kontraktu mieszanego łączącego w sobie elementy umowy o kontraktowanie, umowy sprzedaży, dostawy, dzieła, licencji, świadczenia usług, poufności, zakazu konkurencji, a także klauzule jurysdykcyjne i wyboru prawa.

Warsztat	
Na ocenę 5:	Oprócz wymagań na ocenę 4,5 student zadbał o zwięzłość i zrozumiałość języka, poprawne formatowanie tekstu kontraktu, jego estetykę, jasne i klarowne wydzielanie nagłówków, wewnętrzną spójność.
Na ocenę 4,5:	Oprócz wymagań na ocenę 4 student rozbudował klauzule dodatkowe, uwzględniając wymogi ustaw szczegółowych, w tym w zakresie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, czy prawa antymonopolowego.
Na ocenę 4:	Oprócz wymagań na ocenę 3,5 student w sposób kompleksowy rozbudował najważniejsze elementy będące sednem współpracy stron w ramach stosunku dystrybucyjnego, nie tylko realizując essentiali negotii, ale także przewidując możliwe zagrożenia i wątpliwości, jakie mogą pojawić się w toku współpracy stron.
Na ocenę 3,5:	Oprócz wymagań na ocenę 3 student zaproponował dalsze, podstawowe proste, dodatkowe klauzule chroniące interes strony, dla której według kazusu sporządza umowę.
Na ocenę 3:	Student przygotował wzór umowy dystrybucyjnej, która zawiera wszystkie bazowe elementy pozwalające zakwalifikować kontrakt właśnie jako dystrybucyjny. Co więcej umowa przygotowana przez studenta, zawiera podstawowe elementy wymagane przez stan faktyczny kazusu, w tym zawiera poprawnie zidentyfikowane i wprowadzone dane z rejestrów gospodarczych oraz może być stosowana w obrocie, jako bardzo prosty wariant.

9. Literatura

Literatura podstawowa

1. A. Cempura, A. Kasolik, Metodyka sporządzania umów gospodarczych, Warszawa 2022.
2. K. Dzioba, R. Rybicki (red.), Metodyka pracy prawnika in-house, Warszawa 2021.
3. Z. Radwański, A. Olejniczak, Prawo cywilne - część ogólna, C.H. Beck 2021.
4. Z. Radwański, A. Olejniczak, J. Grykiel, Zobowiązania - część ogólna, C.H. Beck 2022.
5. J. Panowicz-Lipska, Z. Radwański, Zobowiązania - część szczegółowa, C.H. Beck 2022.

Literatura uzupełniająca

1. M. Stec (red.), Prawo umów handlowych. System Prawa Prywatnego. Tom 5a, Warszawa 2020.
2. M. Stec (red.), Prawo umów handlowych. System Prawa Prywatnego. Tom 5b, Warszawa 2020.
3. W.J. Katner (red.), Prawo zobowiązań - umowy nienazwane. System Prawa Prywatnego. Tom 9. Wyd. 3, Warszawa 2018.
4. W. Popiołek (red.), Międzynarodowe prawo handlowe. System Prawa Handlowego. Tom 9, Warszawa 2013.

Pomoce dodatkowe

- systemy informacji prawnej Lex Wolters Kluwer oraz C.H. Beck Legalis