Analiza umów i kontraktów - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Analiza umów i kontraktów
Kod przedmiotu	14.9-WZ-EkoPD- AUK
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Ekonomia
Profil	praktyczny
Rodzaj studiów	drugiego stopnia z tyt. magistra
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2019/2020

Informacje o przedmiocie

Semestr	3
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Występuje w specjalnościach	Ekonomia przedsiębiorstwa
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	• dr Renata Manacka

Formy zajęć

Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę
Projekt	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest poznanie specyfiki umów i kontraktów handlowych, metod negocjowania i zawierania umów, najczęstszych klauzul stanowiących treść umów i kontraktów handlowych. Omówienie najważniejszych ryzyk związanych z zawieraniem umów i kontraktów handlowych. Nabycie umiejętności oceny treści umów i kontraktów handlowych oraz oceny ryzyk związanych z zawartymi umowami i kontraktami.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

Wykład: Uwarunkowania prawno - zwyczajowe umów handlowych, istota i formy umów, analiza ryzyk związanych z umową, zarządzanie ryzykiem przez sprzedającego i kupującego, zawieranie umów w formie oferty, formułowanie zapytania ofertowego, formułowanie oferty, elementy oferty (przykłady), niebezpieczeństwa związane z milczącą akceptacją oferty, zasady odpowiedzi na ofertę, przygotowanie kontroferty. Zasady uzgadniania w umowie warunków płatności, analiza sposobu płatności z punktu widzenia kupującego i sprzedającego, uwarunkowane i nieuwarunkowane sposoby płatności. Zasady negocjowania i formułowania klauzul umownych, elementy umowy i zasady ich negocjowania, preambuła i definicje w umowie, klauzule rewizji i warunki ich użycia, miejsce i terminy dostawy, klauzule warunków dostawy.

Projekt: Negocjowanie i formułowanie ogólnych warunków umów, elementy umowy i zasady ich negocjowania, klauzule zawieszające, wyłączające oraz interpretujące, klauzule weryfikacji zgodności dostawy z umową oraz dochodzenia roszczeń, klauzule precyzujące elementy istotne umowy i zasady jej rozwiązania. Zabezpieczenie i dochodzenie roszczeń, rodzaje reklamacji i ich uzasadnienie, odpowiedzialność z tytułu rękojmi i gwarancji. Dochodzenie roszczeń przed sądami powszechnymi i arbitrażem. Postępowanie arbitrażowe.

Metody kształcenia

W ramach wykładu: wykład konwencjonalny, zaś w ramach projektu: tworzenie umów, dyskusja, projekt

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student wykazuje zdolność do indywidualnej i zespołowej analizy czynników ryzyka występujących w umowach i kontraktach handlowych, wykazuje zdolność do negocjowania warunków umów z zachowaniem zasad etyki biznesu	• K_K02	• Konwersatorium, rozwiązywanie casusów	• Projekt
Student posiada wiedzę dotyczącą prawno - zwyczajowych uwarunkowań umów handlowych, zna podstawowe kategorie ryzyk występujących przy zawieraniu umów	• K_W09	• zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład
Student potrafi identyfikować najważniejsze ryzyka kontraktów po stronie kupującego i sprzedającego	• K_U01	• zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi oceniać zapisy umów i kontraktów, dotyczące zabezpieczenia ryzyk po stronie sprzedającego i kupującego, potrafi formułować wybrane klauzule umowne	• K_U01	• przygotowanie projektu	• Projekt

Warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia wykładu jest uzyskanie pozytywnej oceny z zaliczenia pisemnego składającego się z pięciu pytań otwartych obejmujących zagadnienia omawiane na wykładzie. Otrzymanie pozytywnej oceny wymaga uzyskanie przez studenta co najmniej 60 proc. wymaganej liczby punktów (K_W09; K_U01)

przygotowanie i przedstawienie projektu

Literatura podstawowa

1. Budzyński W., Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Uwarunkowania, ryzyka, pułapki. Poltext, Warszawa 2010.
2. Włodyka S. Prawo umów handlowych. CH Beck, Warszawa 2014.
3. Cempura A., Kasolik A., Metodyka sporządzania umów gospodarczych. LexisNexis, Warszawa 2014.

Literatura uzupełniająca

1. Kruczalak K., Prawo handlowe. Zarys wykładu. LexisNexis, Warszawa 2008.
2. Strzyczkowski K., Polskie prawo handlowe. LexisNexis, Warszawa 2010.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Renata Manacka (ostatnia modyfikacja: 07-05-2019 17:51)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ