# 

**وصف المقرر**

**القانون التجاري**

|  |
| --- |
| يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولابد من الربط بينها وبين وصف البرنامج. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. المؤسسة التعليمية | جامعة شط العرب – كلية الإدارة والاقتصاد |
| 1. القسم العلمي / المركز | قسم إدارة الاعمال |
| 1. اسم / رمز المقرر | القانون التجاري BA215 |
| 1. اسم التدريسي | محمود جاسم محمد |
| 1. أشكال الحضور المتاحة | حضوري |
| 1. الفصل / السنة | المرحلة الثانية الكورس الأول |
| 1. عدد الساعات الدراسية (الكلي) | 45 |
| 1. تاريخ إعداد هذا الوصف | 9/9/2024 |
| 1. أهداف المقرر | |
| 1. تزويد الطالب بأهم المصطلحات القانونية في مجال القانون التجاري | |
| 1. تطوير مهارات الطالب في تطويع المفاهيم القانونية في واقع الحياة العملية | |

|  |
| --- |
| 1. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم |
| أ-الاهداف المعرفية   1. تمكين الطلبة من الحصول على المعرفة في القانون التجاري بقسم ادارة الاعمال 2. ان يتعرف الطالب على مفهوم التاجر واهم الواجبات الملقاة على عاتقه 3. ان بتعرف الطالب على ماهية الاوراق التجارية (الحوالة التجارية والكمبيالة والصك) |
| ب - الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر   1. اكتساب الطلبة المعرفة التامة في قضايا التجارة كافة من الاعمال التجارية والتعاملات التجارية كافة 2. توضيح موقف القانون الوضعي والمتمثل بقانون التجارة العراقي من التاجر واحكام العقود التجارية والتعاملات التجارية 3. تمكين الطالب فن احتراف العمل التجاري ومن ثم اكتساب صفة التاجر 4. اغناء الطالب في حياته العملية بكيفية انشاء الاوراق التجارية |
| ج- الاهداف الوجدانية والقيمية     1. تطوير قدرات الطلبة في التعامل مع قضايا القانون التجاري للاستفادة منها في التعامل مع الشركات ومنظمات الاعمال. 2. تطوير وتعزيز مهارة التفكير حسب قدرة الطالب والانتقال به الى مستوى التفكير العالي   تطوير وتعزيز استراتيجية التفكير الناقد في التعلم |
| د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).   1. تزويد الطالب بالمعلومات حول المواضيع الخاصة بمادة القانون التجاري 2. الاسئلة التطبيقية التي يمكن ان يؤدي حلها الى زيادة وعي الطلبة ورفع مستوى التفكير لهم في استخدام وتوظيف المفاهيم القانونية 3. التواصل اللفظي 4. العمل الجماعي 5. التحليل والتحقق 6. إدارة الوقت |

|  |
| --- |
| طرائق التعليم والتعلم |
| 1. المحاضرات النظرية والعملية الخاصة بالقانون التجاري 2. محاضرات الباوربوينت التوضيحية |
| طرائق التقييم |
| 1. الامتحانات النظرية اليومية والفصلية 2. المشاركة والتحضير |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. بنية المقرر | | | | | |
| الأسبوع | الساعات | مخرجات التعلم المطلوبة | اسم الوحدة / أو الموضوع | طريقة التعليم | طريقة التقييم |
| الأول | 3 | يفهم الطالب المادة | **مقدمة للقانون التجاري**  **خصائص القاعدة القانونية**  **مصادر القانون التجاري**  **علاقة القانون التجاري بالقوانين الأخرى** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الثاني | 3 | يفهم الطالب المادة | **تعريف العقد والعقد التجاري**  **أنواع العقود**  **التراضي (الايجاب – القبول)**  **الأهلية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الثالث | 3 | يفهم الطالب المادة | **عيوب التراضي**  **الاكراه – الغلط**  **الغبن مع التغرير**  **الاستغلال** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الرابع | 3 | يفهم الطالب المادة | **محل العقد والمحل المستقبلي**  **سبب العقد** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الخامس | 3 | يفهم الطالب المادة | **العقود الإدارية**  **تعريف العقد الإداري**  **عناصر العقد الإداري**  **أنواع العقود الإدارية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| السادس | 3 | يفهم الطالب المادة | **مفهوم الاعمال التجارية**  **التمييز بين الاعمال التجارية والاعمال المدنية**  **أنواع الاعمال التجارية**  **الاعمال التجارية المنفردة**  **الاعمال التجارية بصيغة المشروع** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| السابع | 3 | يفهم الطالب المادة | **تعريف التاجر وشروطه**  **واجبات التاجر**  **التسجيل في السجل التجاري**  **اتخاذ اسم تجاري**  **مسك الدفاتر التجارية**  **الامتناع عن المنافسة غير المشروعة** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الثامن | 3 | يفهم الطالب المادة | **الأوراق التجارية**  **الفرق بين الأوراق التجارية والأوراق الأخرى**  **وظائف الأوراق التجارية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| التاسع | 3 | يفهم الطالب المادة | **الحوالة التجارية (السفتجة)**  **الشروط الموضوعية**  **الشروط الشكلية**  **البيانات الاختيارية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| العاشر | 3 | يفهم الطالب المادة | **السند للأمر ( الكمبيالة )**  **الشروط الموضوعية**  **الشروط الشكلية**  **البيانات الاختيارية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الحادي عشر | 3 | يفهم الطالب المادة | **الصك**  **الشروط الموضوعية**  **الشروط الشكلية**  **البيانات الاختيارية**  **التظهير** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الثاني عشر | 3 | يفهم الطالب المادة | **تعريف الشركة واركانها**  **شركات الأشخاص**  **الشركة التضامنية**  **المشروع الفردي** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الثالث عشر | 3 | يفهم الطالب المادة | **الشركة البسيطة**  **شركات الأموال**  **الشركة المساهمة** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الرابع عشر | 3 | يفهم الطالب المادة | **الشركة المحدودة**  **الشركة محدودة المسؤولية** | محاضرات نظرية  دراسة حالة  مناقشة | امتحانات شفهية واسئلة |
| الخامس عشر |  |  | **امتحان نهاية الكورس** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. البنية التحتية | |
| 1. الكتب المقررة المطلوبة | القانون التجاري القسم الأول د . باسم محمد صالح |
| 1. المراجع الرئيسية (المصادر) | تاريخ القانون د. ادم وهيب النداوي , د. هاشم الحافظ مطبعة دار الكتاب القانوني 2019  القانون التجاري د . فوزي محمد ساني |
| 1. الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية ،التقارير ،.....) | المجلات العلمية والاختصاصية بالقانون التجاري |
| 1. المراجع الالكترونية ،مواقع الانترنيت ،..... | **المواقع الالكترونية المتخصصة بالقوانين التجارية** |

|  |
| --- |
| 1. خطة تطوير المقرر الدراسي |
| **اضافة مفردات عن ( الاصول في القانون والقانون التجاري وقانون الاعمال الادارية فقط وليس الاعمال العامة المدنية والتجارية كما هو سائد حاليا ) لتحقيق الرصانة بالمنهج اكثر واكثر بنسبة لا تتجاوز من 5-10%** |