

## نموذج وصف المقرر الدراسي

(المعتمد بناءً على اتفاقية التوأمة مع جامعة كربلاء - كلية الإدارة والاقتصاد / قسم إدارة الاعمال )

اسم الجامعة: جامعة وارث الأنبياء

الكلية/ المعهد: كلية الادارة والاقتصاد

القسم العلمي: قسم إدارة الاعمال

النظام الدراسي: مسار بولونا للمرحلة الثانية

## MODULE DESCRIPTION FORM

### نموذج وصف المادة الدراسية

Module Information				
معلومات المادة الدراسية				
Module Title	القانون التجاري		Module Delivery	
Module Type	Basic		<input checked="" type="checkbox"/> Lecture  <input checked="" type="checkbox"/> Tutorial  <input checked="" type="checkbox"/> Practical  <input checked="" type="checkbox"/> Seminar	
Module Code	BA2105			
ECTS Credits	6			
SWL (hr/sem)	75			
Module Level	UGx11	1	Semester of Delivery	1
Administering Department	Administration		College	Collage of Administration and Economics
Module Leader	م.م عبد الرزاق ماجد عبيد		e-mail	
Module Leader's Acad. Title	مدرس مساعد		Module Leader's Qualification	
Module Tutor			e-mail	
Peer Reviewer Name			e-mail	
Scientific Committee Approval Date	1/9/2025		Version Number	1.0

## Relation with other Modules

العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى

Prerequisite module	None	Semester	
Co-requisites module	None	Semester	

## Module Aims, Learning Outcomes and Indicative Contents

أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحتويات الإرشادية

<b>Module Objectives</b> أهداف المادة الدراسية	<p>أولاً : إعداد الطالب لفهم البيئة القانونية التي تحكم الأنشطة التجارية والإدارية.</p> <p>ثانياً : تمكين الطالب من توظيف القواعد القانونية في حل المشكلات العملية في مجال الأعمال.</p> <p>ثالثاً : تأهيل الطالب لاتخاذ قرارات إدارية وتجارية متوافقة مع الأطر التشريعية والأخلاقية.</p> <p>رابعاً : تطوير وعي الطالب بدور القانون التجاري في دعم استدامة الأعمال وحماية حقوق الأطراف.</p>
<b>Module Learning Outcomes</b> مخرجات التعلم للمادة الدراسية	<ol style="list-style-type: none"><li>1. استيعاب المفاهيم الأساسية للقانون التجاري أن يتمكن الطالب من فهم طبيعة القانون التجاري ومصادره، والتمييز بين المعاملات المدنية والتجارية وأسسها القانونية.</li><li>2. تحليل الإطار القانوني للأنشطة التجارية أن يكتسب الطالب القدرة على تفسير وتطبيق القواعد القانونية التي تحكم الأنشطة التجارية، مثل العقود، الأوراق التجارية، والشركات.</li><li>3. تقييم البيئة القانونية للأعمال أن يستطيع الطالب تقييم المخاطر القانونية المرتبطة بالقرارات الإدارية والتجارية، واقتراح الحلول القانونية المناسبة.</li><li>4. فهم القواعد المنظمة للشركات التجارية أن يتمكن الطالب من التعرف على أنواع الشركات، أسس تأسيسها، إدارتها، وانقضائها، وفق التشريعات التجارية الوطنية والدولية.</li><li>5. تطبيق المبادئ القانونية في الممارسة الإدارية أن يطور الطالب مهارة توظيف القواعد القانونية في حل المشكلات الإدارية، وصياغة العقود</li></ol>

	<p>التجارية، واتخاذ القرارات المؤسسية الرشيدة.</p> <p>6. تعزيز السلوك المهني والأخلاقي في الأعمال التجارية</p> <p>أن يلتزم الطالب بمبادئ النزاهة، الشفافية، والمسؤولية القانونية في إدارة النشاط التجاري، مع مراعاة القوانين</p>
<p>Indicative Contents المحتويات الإرشادية</p>	<p>سيتم تناول الموضوعات الرئيسية الآتية في الفصل الحالي</p> <p>1. مقدمة في مفهوم القانون التجاري وأهميته.</p> <p>2. خصائص التاجر وأهلية ممارسة التجارة.</p> <p>3. الأعمال التجارية وأنواعها.</p> <p>4. العقود التجارية (عقد البيع التجاري، الوكالة التجارية، النقل)..</p> <p>5. الأوراق التجارية (الشيك، الكمبيالة، السند لأمر.</p> <p>6. الشركات التجارية: أنواعها، تأسيسها، إدارتها، انقضاؤها.</p> <p>7. الإفلاس والتسوية الواقية.</p> <p>9. الأنظمة القانونية والمنافسة العادلة.</p>

<b>Learning and Teaching Strategies</b> استراتيجيات التعلم والتعليم	
<b>Strategies</b>	<p>استراتيجيات التعلم الأساسية هي:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• التعلم القائم على الحالة (Case Study Method): تحليل قضايا وعقود تجارية حقيقية وربطها بالجانب النظري.</li> <li>• التعلم التعاوني (Collaborative Learning): العمل ضمن مجموعات لمناقشة مسائل قانونية وصياغة حلول مشتركة.</li> <li>• المحاكاة والمحاكم الصورية (Simulation &amp; Mock Trials): تمثيل أدوار التاجر أو المحامي أو القاضي لفهم الإجراءات القانونية.</li> <li>• المناقشة الموجهة (Guided Discussion): تشجيع الحوار وتحفيز التفكير النقدي حول النصوص القانونية وتطبيقاتها.</li> </ul>

<b>Student Workload (SWL)</b> الحمل الدراسي للطالب محسوب لـ ١٥ اسبوعا			
<b>Structured SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي المنتظم للطالب خلال الفصل	48	<b>Structured SWL (h/w)</b> الحمل الدراسي المنتظم للطالب أسبوعيا	3

<b>Unstructured SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب خلال الفصل	27	<b>Unstructured SWL (h/w)</b> الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب أسبوعيا	2
<b>Total SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي الكلي للطالب خلال الفصل	75		

### Module Evaluation

#### تقييم المادة الدراسية

As		Time/Number	Weight (Marks)	Week Due	Relevant Learning Outcome
<b>Formative assessment</b>	Quizzes	2	10% (10)	5 and 13	All
	Assignments	2	10% (10)	2 and 14	All
	Projects	1	10% (10)	Continuous	All
	Report	1	10% (10)	15	All
<b>Summative assessment</b>	Midterm Exam	1hr	10% (10)	9	All
	Final Exam	3hr	50% (50)	16	All
<b>Total assessment</b>			100% (100 Marks)		

### Delivery Plan (Weekly Syllabus)

#### المنهاج الاسبوعي النظري

Week	Material Covered
Week 1	تعريف القانون التجاري / مصادر القانون التجاري / تدرج مصادر القانون التجاري
Week 2	نطاق تطبيق القانون التجاري / النظرية الذاتية / النظرية الموضوعية
Week 3	المقصود بالعمل التجاري / النظام القانوني للعمل التجاري / انواع الاعمال التجارية / الاعمال التجارية المنفردة / لاعمال التجارية بصيغة المشروع
Week 4	تعريف التاجر / الشخص الطبيعي التاجر / الشروط القانونية لاكتساب الشخص صفة التاجر / الاستثناءات على اكتساب الصفة التجارية
Week 5	الاهلية التجارية / الشخص المعنوي التاجر / واجبات التاجر
Week 6	الدفاتر التجارية / انواع الدفاتر التجارية / الدفاتر التجارية وحجيتها في الاثبات
Week 7	الامتناع عن المنافسة غير المشروعة - انواعها وصورها

Week 8	امتحان
Week 9	عقد النقل – مفهومه – اهميته – اطرافه – شروطه/ الاثار القانونية لعقد النقل
Week 10	الوكالة بالعمولة – مفهومها/ الضمانات القانونية/الاثار القانونية للوكالة بالعمولة
Week 11	عقد التأمين/ تعريفه وأهميته وأساسه الفنية/ الشروط القانونية لإبرامه
Week 12	الاثار القانونية لعقد التأمين / انتهاء عقد التأمين
Week 13	البيع البحرية-تطورها/البيع سيف اوكاف/ البيع فوب
Week 14	العمليات المصرفية/ الحساب الجاري -تعريفه -طبيعته القانونية/أحكام الحساب الجاري
Week 15	مراجعة
Week 16	Preparatory week before the final Exam

### Delivery Plan (Weekly Lab. Syllabus)

#### المنهاج الاسبوعي للمختبر

Week

Week	Material Covered
Week 1	
Week 2	
Week 3	
Week 4	
Week 5	
Week 6	
Week 7	

### Learning and Teaching Resources

#### مصادر التعلم والتدريس

	Text	Available in the Library?
Required Texts	كتاب المؤلف (ياسم محمد صالح) (القانون التجاري: القسم الاول : النظرية العامة – التاجر – العقود التجارية- العمليات المصرفية ) المكتبة القانونية، بغداد ، 2006	نعم
Recommended Texts	بعض الرسائل والاطاريح الجامعية	
Websites	لا يوجد	

## Grading Scheme

### مخطط الدرجات

Group	Grade	التقدير	Marks %	Definition
<b>Success Group</b> (50 - 100)	<b>A</b> - Excellent	امتياز	90 - 100	Outstanding Performance
	<b>B</b> - Very Good	جيد جدا	80 - 89	Above average with some errors
	<b>C</b> - Good	جيد	70 - 79	Sound work with notable errors
	<b>D</b> - Satisfactory	متوسط	60 - 69	Fair but with major shortcomings
	<b>E</b> - Sufficient	مقبول	50 - 59	Work meets minimum criteria
<b>Fail Group</b> (0 - 49)	<b>FX</b> – Fail	راسب (قيد المعالجة)	(45-49)	More work required but credit awarded
	<b>F</b> – Fail	راسب	(0-44)	Considerable amount of work required

**Note:** Marks Decimal places above or below 0.5 will be rounded to the higher or lower full mark (for example a mark of 54.5 will be rounded to 55, whereas a mark of 54.4 will be rounded to 54. The University has a policy NOT to condone "near-pass fails" so the only adjustment to marks awarded by the original marker(s) will be the automatic rounding outlined above.