

Republic of Yemen

Alandalus University

Quality Assurance Unit



الجمهورية اليمنية

جامعة الأندلس

للعلوم والتقنية

وحدة ضمان الجودة

مواصفات مقرر: القانون التجاري

صنعا 2016

الصفحة 1 من 10

Republic of Yemen

Alandalus University

Quality Assurance Unit



الجمهورية اليمنية

جامعة الاندلس

للعلوم والتقنية

وحدة ضمان الجودة

كلية: الآداب	توصيف مقرر: القانون التجاري	قسم: الشريعة والقانون
--------------	-----------------------------	-----------------------

أولاً: المعلومات العامة عن المقرر:					
1.	اسم المقرر:	القانون التجاري			
2.	رمز المقرر ورقمه:	3502368			
3.	الساعات المعتمدة:	محاضرة	سمنار	عملي	تدريب
		3			3
4.	المستوى والفصل الدراسي:	المستوى الثالث / الفصل الدراسي الثاني			
5.	المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):	لا توجد			
6.	المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):	لا توجد			
7.	البرنامج/التي يتم فيها تدريس المقرر:	برنامج البكالوريوس لجميع التخصصات			
8.	لغة تدريس المقرر:	اللغة العربية			
9.	نظام الدراسة:	فصلي			
10.	أسلوب الدراسة في البرنامج:	انتظام			
11.	مكان تدريس المقرر:	الحرم الجامعي			
12.	اسم معد مواصفات المقرر:	د. عبدالله سعيد الكانه			
13.	تاريخ اعتماد مجلس الجامعة:				

ثانياً: وصف المقرر:
<ul style="list-style-type: none"> يعرف الطالب مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية المتعلقة بالاعمال التجارية والنشاط التجاري للتجار والعلاقات المرتبطة بهم سواء اكانوا افراداً ام شركات تجارية. يعرف الطالب ويفهم القانون الخاص بالاعمال التجارية وينشاط الافرا الذين يقومون بممارسة التجارة. يعرف الطالب نشأة القانون التجاري في المجتمعات القاديمة الاسس التي قامت عليها نظريتين الموضوعية والشخصية وخصائص ذلك القانون. يفهم الطالب القانون التجاري اليمني ومصادره وتطوره. يتعرف الطالب على مفهوم الاعمال التجارية وانواعها والتزامات التاجر. يعرف الطالب العناصر المعنوية للمتجر كالاتصال بالعملاء والسمعة التجارية والاسم التجاري والعنوان التجاري وحق تاجير المتجر والعلاقات التجاريو والبيانات التجارية وبراءة الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والتراخيص والختم الشخصية والديون المتصلة بالمتجر. يفهم الشركات التجارية والشركات المدنية ذات الشكل التجاري ويستطيع ان يبلور رأياً قانونياً بشأن الشركات التي تواجهه في حياته العملية ويصنفها بأسلوب قانوني ناجح.
ثالثاً: مخرجات التعلم:
<p>يتوقع من الطالب عند اكمال المقرر بنجاح ان يكون قادراً على ان:</p> <p>المعرفة والفهم</p> <p>(A1) ان يعرف الطالب مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية المتعلقة بالاعمال التجارية سواء منها المتعلقة بالتجار (افراداً ام</p>

شركات تجارية) واعمالهم ونشاطهم التجاري.

(A2 يعرف ويفهم نشأة القانون التجاري والاسس التي قامت عليه نظريته الموضوعية والشخصية وخصائص ذلك القانون.

المهارات الذهنية

(B1 يكون الطالب قادرا على فهم النصوص القانونية للقانون التجاري اليمني ومصادرا وان يكون قادرا على بلورة القواعد القانونية التي تنثري القانون التجاري اليمني.

(B2 يكون الطالب قادرا على بلورة العناصر المعنوية التي يتكون منها المتجر.

المهارات العملية المهنية

(C1 يكون الطالب قادرا على فهم وبلورة عناصر تكوين الشركات التجارية والتميز بين انواعها والناج المترتبة على التميز بينها.

(C2 يقدم الطالب حولا للمشكلات التي تواجه الشركات العامة في بلده.

المهارات العامة

(D1 يقدم استشارات قانونية في مجال القانون التجاري وقانون الشركات.

(D2 يطور قدراته الذاتية في التعامل مع النظريات الفقهية التي تقدم في مجال القانون التجاري وقوانين الشركات.

رابعاً: مواعمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقويم		
أولاً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
يعرف الطالب مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية المتعلقة بالتجار او اعمالهم.	المحاضرات, الحوار, المناقشة, التكاليف الجماعية والفردية	الاختبارات التحريرية, الاسئلة القصيرة, تقييم التقارير والواجبات والتكاليف الجماعية والفردية
يعرف الطالب ويفهم ا نشأة القانون التجاري في المجتمعات والاسس التي قامت عليها نظريتين الموضوعية والشخصية وخصائصه	التعليم والتعلم الذاتي والتعاوني وحل المشكلات وتمثيل الادوار	الاختبارات التحريرية, الاسئلة القصيرة, تقييم التقارير والواجبات والتكاليف الجماعية والفردية

خامساً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
يكون الطالب قادرا على فهم وبلورة العناصر المعنوية المكونة للمتجر وحل مشكلاتها.	التكاليف الجماعية والفردية, الحوار, المناقشة وحل المشكلات	الاختبارات التحريرية, تقييم التقارير والقراءة التحليلية, التكاليف الجماعية والفردية, الاختبارات الشفهية, ملاحظة الاداء

سادساً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
يكون الطالب قادرا على فهم عناصر وتكوين الشركات والتميز بين انواعها والنتائج المترتبة على التميز.	التكاليف الجماعية والفردية, الحوار, المناقشة وحل المشكلات والعصف الذهني	الاختبارات التحريرية, تقييم التقارير والقراءة التحليلية, التكاليف الجماعية والفردية, الاختبارات الشفهية وملاحظة الاداء
يقدم الطالب حولا للمشكلات التي تواجه الشركات وانواعها الموجودة في البلد من منظور اسلامي.	التكاليف الجماعية والفردية, الحوار, المناقشة وحل المشكلات والعصف الذهني	الاختبارات التحريرية, تقييم التقارير والقراءة التحليلية, التكاليف الجماعية والفردية, الاختبارات الشفهية وملاحظة الاداء

سابعاً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
يقدم استشارات قانونية في مجال القانون التجاري وقانون الشركات	المحاضرات, الحوار, المناقشة, الندوات, تمثيل الادوار ودراسة الحالة	الاختبارات الشفهية والتحريرية, الملاحظة, تقييم التقارير والتكاليف والواجبات, الاسئلة القصيرة
يطور قدراته الذاتية في التعامل مع النظريات الفقهية التي تقدم في مجال القانون التجاري وقوانين الشركات.	المحاضرات, الحوار, المناقشة, الندوات, تمثيل الادوار ودراسة الحالة	الاختبارات الشفهية والتحريرية, الملاحظة, تقييم التقارير والتكاليف والواجبات, الاسئلة القصيرة

ثامنا: موضوعات المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

وحدات /مواضيع محتوى المقرر

أولاً: الجانب النظري والعملية

رموز مخرجات تعلم المقرر	الساعات الفعلية	عدد الأسابيع	المواضيع التفصيلية	وحدات/ موضوعات المقرر	الرقم
A1, B1, C1	3	1	مفهوم القانون التجاري	مفهوم القانون التجاري ومصادره	1
A1, B1, C1	3	2	مصادر القانون التجاري		
A1, B1, C1	3	3	مفهوم العمل التجاري	الاعمال التجارية	2
A1, B1, C1	3	4	انواع العمل التجاري		
A1, B1, C1	3	5	تعريف التاجر	التاجر	3
A1, B1, C1	3	6	شروط اكتساب الصفة التجارية		
A1, B1, C1	3	7	الالتزام بمسك الدفاتر	التزامات التاجر	4
A1, B1, C1	3	8	الالتزام بالقيود في السجل		
A1, B1, C1	3	9	تعريفه وخصائصه وعناصره و التصرفات الواردة عليه	المحل التجاري	5
A1, B1, C1	3	10	الاحكام العامة للشركات	الشركات التجارية	6
A1, A2, C2, D1, D2	3	11	انشاء الشركات التجارية والشخصيات المعنوية لها وانقضائها		
A1, A2, C2, D1, D2	3	12	شركات التضامن	شركات الاشخاص والاموال	7
A1, A2, C2, D1, D2	3	13	شركة التوصية البسيطة والمحاصة		
A1, A2, C2, D1, D2	3	14	شركات المساهمة وشركات التوصيف بالاسهم وذات المسئولية المحدودة		
	42	14	إجمالي الأسابيع والساعات		

تاسعا: استراتيجيات التدريس:

محاضرات . ✓
تطبيق عملي في المعمل. (المحكمة التمثيلية) ✓
واجبات منزلية . ✓
مناقشة جماعية . ✓
تكاليف جماعية . ✓

I. التعيينات والتكليفات:

الرقم	التكليف/النشاط	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	تقديم دراسة عن القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية في اليمن	A1, B2, C2, D1	1	10
2	تقديم دراسة عن الشركات التجارية في اليمن وموقف الشريعة منها.	A2, B2, C1, D2	2	10
3	تقديم دراسة عن المشاكل التي تواجهها الشركات التجارية وطرق حلها.	A2, B2, D1, D2	3	10
4	تقديم دراسة عن النظريات الفقهية في التجارة وموقف المشرع اليمني منها.	A1, C1, D2	4	10

عاشرا: تقويم التعلم:					
الرقم	أنشطة التقويم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	اختبار منتصف الفصل	بداية الاسبوع السابع	20	20	A1,A2,B1,C1, C2
2	الواجبات والتكاليف	بعد مضي منتصف الفصل	10	10	D1, D2
3	الحضور	طوال الفصل	10	10	
4	الاختبار النهائي	اخر الفصل الدراسي	60	60	A1,A2, B1, C1, C2
	المجموع		100	%100	
الحادي عشر: مصادر التعلم:					
(اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).					
المراجع الرئيسية: (لا تزيد عن مرجعين)					
الموجز في القانون التجاري واحكام الشركات التجارية, دز عبدالرحمن عبدالله شمسان, ط2013, جرافكس للطباعة والتصنيع.					
المراجع المساعدة					
- شرح القانون التجاري اليمني, د.محمج عبدالقادر الحاج, ط 2003, دار الشوكاني للطباعة والنشر. - مبادئ القانون التجاري, حمود محمد شمسان, ط1, 2001م, دار الشوكاني للطباعة والنشر, صنعاء.					
مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)					
NA					

الثاني عشر: الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
1.	الحضور والغياب: إذا تغيب الطالب 25% من المحاضرات بدون عذر يرفع اسمه لشؤون الطلاب ويحرم من دخول امتحان المادة النهائي.
2.	الحضور المتأخر: يمنع الطالب من دخول المحاضرة اذا تكرر حضوره المتأخر اكثر من مرة.
3.	ضوابط الاختبارات والامتحانات: كما في اللائحة.
4.	التكليفات / المهام والمشاريع: يسلم الطالب التكليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.
5.	الغش: يحرم من مقرر الغش ومادة قبل ومادة بعد.

6.	الانتقال:
	يفصل سنه من الدراسة.
7.	سياسات أخرى:

خطة مقرر: القانون التجاري

I. معلومات عن مدرس المقرر:							
الساعات المكتبية (3 / أسبوعيا)					د. عبدالله سعيد الكانده		الاسم
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	صنعا / 777 467 704	المكان ورقم الهاتف
3					3		البريد الإلكتروني

II. معلومات عامة عن المقرر:							
القانون التجاري					اسم المقرر:		1.
3502368					رمز المقرر ورقمه:		2.
المجموع	الساعات				الساعات المعتمدة للمقرر:		3.
	تدريب	عملي	سمنار	نظري			
3				3			
المستوى الثالث / الفصل الدراسي الثاني					المستوى والفصل الدراسي:		4.
لا توجد					المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):		5.
لا توجد					المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):		6.
برنامج البكالوريوس لجميع التخصصات					البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:		7.
اللغة العربية					لغة تدريس المقرر:		8.
الحرم الجامعي					مكان تدريس المقرر:		9.

III. وصف المقرر الدراسي:	
<ul style="list-style-type: none"> يعرف الطالب مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية المتعلقة بالاعمال التجارية والنشاط التجاري للتجار والعلاقات المرتبطة بهم سواء اكانوا افرادا ام شركات تجارية. يعرف الطالب ويفهم القانون الخاص بالاعمال التجارية وينشاط الافرا الذين يقومون بممارسة التجارة. يعرف الطالب نشأة القانون التجاري في المجتمعات القاديمة الاسس التي قامت عليها نظريتين الموضوعية والشخصية وخصائص ذلك القانون. يفهم الطالب القانون التجاري البيئي ومصادره وتطوره. يتعرف الطالب على مفهوم الاعمال التجارية وانواعها والتزامات التاجر. يعرف الطالب العناصر المعنوية للمتجر كالاتصال بالعملاء والسمعة التجارية والاسم التجاري والعنوان التجاري وحق تاجير المتجر والعلاقات التجاريو والبيانات التجارية وبراءة الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والتراخيص والختم الشخصية والديون المتصلة بالمتجر. يفهم الشركات التجارية والشركات المدنية ذات الشكل التجاري ويستطيع ان يبلور رأياً قانونياً بشأن الشركات التي تواجهه في حياته العملية ويصنفها بأسلوب قانوني ناجح. 	

IV. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:	
يتوقع من الطالب عند اكمال المقرر بنجاح ان يكون قادرا على ان:	

المعرفة والفهم

(A1) ان يعرف الطالب مجموعة القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية المتعلقة بالاعمال التجارية سواء منها المتعلقة بالتجار (افرادا ام شركات تجارية) واعمالهم ونشاطهم التجاري.

(A2) يعرف ويفهم نشأة القانون التجاري والاسس التي قامت عليه نظريته الموضوعية والشخصية وخصائص ذلك القانون.

المهارات الذهنية

(B1) يكون الطالب قادرا على فهم النصوص القانونية للقانون التجاري اليمني ومصادرا وان يكون قادرا على بلورة القواعد القانونية التي تنثري القانون التجاري اليمني.

(B2) يكون الطالب قادرا على بلورة العناصر المعنوية التي يتكون منها المتجر.

المهارات العملية المهنية

(C1) يكون الطالب قادرا على فهم وبلورة عناصر تكوين الشركات التجارية والتميز بين انواعها والنتائج المترتبة على التميز بينها.

(C2) يقدم الطالب حولا للمشكلات التي تواجه الشركات العامة في بلده.

المهارات العامة

(D1) يقدم استشارات قانونية في مجال القانون التجاري وقانون الشركات.

(D2) يطور قدراته الذاتية النشاط والعمل التجاري معتمدا على خبرته العملية وثقافته القانونية ومواكبته للنظريات الحديثة في مجال التجارة التي لا تتعارض مف الفكر الاسلامي..

V. محتوى المقرر:

الجانب النظري:

الرقم	وحدات المقرر	المواضيع التفصيلية	الأسبوع	الساعات الفعلية
1	مفهوم القانون التجاري ومصادره	مفهوم القانون التجاري	1	3
		مصادر القانون التجاري	2	3
2	الاعمال التجارية	مفهوم العمل التجاري	3	3
		انواع العمل التجاري	4	3
3	التاجر	تعريف التاجر	5	3
		شروط اكتساب الصفة التجارية	6	3
4	التزامات التاجر	الالتزام بمسك الدفاتر	7	3
5		الالتزام بالقيود في السجل	8	3
6	المحل التجاري	تعريفه وخصائصه وعناصره و التصرفات الواردة عليه	9	3
		الشركات التجارية	10	3
7	شركات الاشخاص والاموال	انشاء الشركات التجارية والشخصيات المعنوية لها وانقضائها	11	3
		شركات التضامن	12	3
		شركة التوصية البسيطة والمحاصصة	13	3
		عدد الأسابيع والساعات	14	42

الجانب العملي:

كتابة تجارب (مواضيع / مهام) النشاط العملي

الرقم	المهام / التجارب العملية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	تقديم دراسة عن القواعد القانونية التي تنظم العلاقات التجارية في اليمن	A1, B2, C2, D1	1
2	تقديم دراسة عن الشركات التجارية في اليمن وموقف الشريعة منها.	A2, B2, C1, D2	2
3	تقديم دراسة عن المشاكل التي تواجهها الشركات التجارية وطرق حلها.	A2, B2, D1, D2	3
4	تقديم دراسة عن النظريات الفقهية في التجارة وموقف المشرع اليمني منها.	A1, C1, D2	4

		إجمالي الأسابيع والساعات
--	--	--------------------------

VI. استراتيجية التدريس	
	(1) المحاضرة. (2) المناقشة. (3) المجموعات. (4) المحكمة التمثيلية. (5) حضور جلسات المحاكم.

VII. التكاليفات / المهام:			
الرقم	التكليف/النشاط	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	المشاركة في ندوات عن التجارة والنشاط التجاري في اليمن	1	10
2	زيارة مراكز ال دارة الاعمال	2	10
3	زيارة المراكز التجارية الاكاديمية	1	10

VIII. تقويم التعلم:				
الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم / اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي (نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي)
1.	اختبار منتصف الفصل	بداية الاسبوع السابع	20	20
2.	الواجبات والتكاليف	بعد مضي منتصف الفصل	10	10
	الحضور	طوال الفصل	10	10
	الاختبار النهائي	اخر الفصل الدراسي	60	60
	المجموع		100	100%

IX. مصادر التعلم:	
1.	المراجع الرئيسية: الموجز في القانون التجاري واحكام الشركات التجارية, دز عبدالرحمن عبدالله شمسان, ط2013, جرافكس للطباعة والتصميم, صنعاء.
2.	المراجع المساعدة: - مبادئ القانون التجاري, حمود محمد شمسان, ط1, 2001م, دار الشوكاني للطباعة والنشر, صنعاء. - شرح القانون التجاري اليمني, د.محمج عبدالقادر الحاج, ط 2003, دار الشوكاني للطباعة والنشر.
3.	مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)

NA

X. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:	
1.	الحضور والغياب: إذا تغيب الطالب 25% من المحاضرات بدون عذر يرفع اسمه لشؤون الطلاب ويحرم من دخول امتحان المادة النهائي.
2.	الحضور المتأخر: يمنع الطالب من دخول المحاضرة إذا تكرر حضوره المتأخر أكثر من مرة.
3.	ضوابط الاختبارات والامتحانات: كما في اللائحة.
4.	التكليفات / المهام والمشاريع: يسلم الطالب التكاليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.
5.	الغش: يحرم من مقرر الغش ومادة قبل ومادة بعد.
6.	الانتحال: يفصل سنه من الدراسة.
7.	سياسات أخرى: