

SYLLABUS منهاج المادة التعليمية

اسم المادة التعليمية: قانون الأعمال

الميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
التخصص: تسويق
السنة الجامعية: 2025 /2024
السادسي: الثالث
قسم: العلوم المالية
المستوى: ماستر 2

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : قانون الأعمال
وحدة التعليم: الوحدة الاستكشافية
المعامل: 2
عدد الأرصدة: 2
الحجم الساعي الأسبوعي:
المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة ونصف (1:30 س)
أعمال توجيهية (عدد الساعات في الأسبوع): ثلاث ساعات (1:30 سا)
أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): لا يوجد

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة: هلاله لبني / أستاذ مساعد قسم ب
تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (/)

البريد الإلكتروني: hellelaloubna@gmail.com

رقم الهاتف: 0697781384

توقيت الدرس ومكانه: يوم الأحد (15:30 - 17:00) عن بعد

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis): طالب الماستر قد مر بمرحلة الليسانس وفي السنة الأولى تعرض للقانون التجاري، وعليه فهو عالم بالمبادئ العامة لهذا القانون مما يعتبر كأرضية لتزويد قدرات الطالب في التحكم في كل ما يحيط بمجال الأعمال من الناحية القانونية، وكل متغيراتها الحديثة. بالإضافة الى امتلاك القدرة على الاستجابة لمتغيرات المحيط الخارجي، في كل ما يتعلق بمجال الأعمال.

الهدف العام للمادة التعليمية:
يهدف التكوين في هذ المقياس الى زيادة المعارف واكتساب المهارات والخبرات، بالاستناد الى ما ينطوي عليه برنامج الماستر من مضامين متكاملة.

أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها):

- 1- التعرف المستجدات العالمية وتحقيق المعارف في مجال قانون الأعمال.
- 2- فهم الطلبة للمهارات النظرية في مجال الأعمال.
- 3- تطبيق المعارف النظرية في المجال العملي لإنجاز مشاريع معينة.
- 4- تحليل المفاهيم الأساسية لقانون الأعمال كمفهوم العمل التجاري وأشخاص قانون الأعمال.
- 5- تركيب مختلف المفاهيم ذات العلاقة، قصد انشاء مفهوم موحد كمفهوم العمل التجاري ومفهوم التاجر.
6. تقييم الطالب لمختلف النصوص القانونية الخاصة بالموضوع، ومعرفة مواطن القوة والضعف لهذه النصوص.

محتوى المادة التعليمية

تقديم عام للمقياس

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لقانون الأعمال

الفصل الثاني: نظرية الأعمال التجارية

الفصل الثالث: أشخاص قانون الأعمال

الفصل الرابع: الأملاك التجارية

الفصل الخامس: الأدوات القانونية للمبادلات التجارية

الفصل السادس: الضوابط القانونية للممارسات التجارية

الفصل السابع: الإفلاس والتسوية القضائية للشركات المواجهة لصعوبات مالية

خاتمة

طرق التقييم

التقييم بالنسبة المئوية	العلامة	طبيعة الامتحان
60%	20/20	امتحان
/	5/5	امتحان جزئي
40%	/	أعمال موجهة
/	/	أعمال تطبيقية
	5/5	المشروع الفردي
/	/	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
/	/	استجاب (Quiz)
/	5/5	المواظبة (الحضور / الغياب)
/	5/5	عناصر أخرى (يتم تحديدها)
100%	20/20	المجموع

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

قانون الأعمال والشركات، سعيد يوسف البستاني، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت لبنان، 2008.

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
مبادئ القانون التجاري (نظرية الأعمال التجارية – التاجر)	رايح بن زارع	دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2014
الوجيز في القانون التجاري	أحمد الزيادة وإبراهيم العموش	دار وائل، 1996
القانون التجاري		
قانون المنافسة		

المخطط الزمني المرتقب

التاريخ	محتوى الدرس	الأسبوع
2024/10/20	حصة تمهيدية عامة في قانون الأعمال (مدخل لقانون الأعمال)	الأسبوع الأول
2024/10/27	المبادئ العامة لقانون الأعمال: ماهيته ونطاق تطبيقه وعلاقته بفروع القانون المختلفة	الأسبوع الثاني
2024/11/03	تابع للحصة السابقة: خصائص ومصادر قانون الأعمال	الأسبوع الثالث
2024/11/10	نظرية الأعمال التجارية: معايير وأهمية التمييز بين العمل التجاري والمدني	الأسبوع الرابع
2024/11/17	أواع الأعمال التجارية	الأسبوع الخامس
2024/11/24	تابع لأنواع الأعمال التجارية	الأسبوع السادس
2024/12/01	أشخاص قانون الأعمال: التاجر تعريفه، شروط اكتساب الصفة، التزاماته	الأسبوع السابع
2024/12/08	الشركات التجارية: تعريفها وأركانها، أنواعها	الأسبوع الثامن
2024/12/15	جمعيات الأعمال، التفرقة بين الشركات المدنية والتجارية	الأسبوع التاسع
2025/01/05	المحل التجاري: ماهيته والعمليات القانونية الواردة عليه	الأسبوع العاشر
2025/01/12	العقود التجارية	الأسبوع الحادي عشر
2025/01/19	الضوابط القانونية للممارسات التجارية	الأسبوع الثاني عشر
2025/01/26	الإفلاس والتسوية القضائية للشركات المواجهة لصعوبات	الأسبوع الثالث عشر
	امتحان نهاية السداسي الأول	الأسبوع الرابع عشر
	متحان الاستدراكي	الأسبوع الخامس عشر

الأستاذ(ة) المحاضر(ة): هلاله
أستاذ(ة) الأعمال الموجهة: هلاله

نحن طلبة ماستر 2 تسويق، نشهد أننا اطلعنا على منهاج المادة: وعلى كيفية التقييم، وفيما يلي امضاءاتنا على ذلك :

الرقم	اللقب	الإسم	الإمضاء
31	حلتى	طوى	
32	حميدى	مريم	
33	نواحة	ياسمين	
34	شبابي	آية	
35	العدي	أسماء	
36	الغمامة	منار	
37	حندي	كريم	
38	ديباني	عبد الوكيل	
39	هرايم	خبر العيني	
40	زيتون	محمد بن عبد الله	
41	ساجد	مريم	
42	بومود	كوثر	
43	منجد	ياسمين	
44	عزور	نسرين	
45	يوسف	دردرد أميت	
46	نوريس	نورحان	
47	نعمان	مريم	
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			