****

**القسم: القانون.**

**الكلية: القانون .**

**الجامعة: صلاح الدين - أربيل.**

**المادة: الاوراق التجارية**

**كراسة المادة – المرحلة الرابعة**

**اسم التدريسي : أ.د. بختيار صابر بايز**

**السنة الدراسية: 2022-2023**

**كراسة المادة**

**Course Book**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **الاوراق التجارية** | | **1. اسم المادة** |
| أ.د: بختيار صابر بايز | | **2. التدريسي المسؤول** |
| القانون / القانون | | **3. القسم/ الكلية** |
| الايميل: bakhtyar.bayz@su.edu.krd  رقم الهاتف (اختياري): 07504560600 | | **4. معلومات الاتصال:** |
| النظري 8 | | **5. الوحدات الدراسیە (بالساعة) خلال الاسبوع** |
| كل ايام الاسبوع ماعدا الاربعاء والخميس | | **6. عدد ساعات العمل** |
| 4(LL408) وحدة | | **7. رمز المادة (course code)** |
| **الاســــــــــم    :أ. د. بختيــــار صابر بايز**  **اللقب العلمي : استاذ**  **البريد الألكترونـي: bakhtyar.bayz@su.edu.krd**  **- حصل على شهادة الماجستير في كلية القانون/جامعة الموصل سنة 2004  في قسم القانون الخاص**  **دخل سلك التدريس سنة 2005م في كلية القانون والعلوم السياسية/جامعة صلاح الدين\_أربيل،**  **وقام بتدريس العديد من المواد القانونية المتعلقة باختصاصه وعمل في العديد من اللجان العلمية على مستوى الكلية والجامعة.**  **- حصل على شهادة الدكتوراه في كلية القانون/جامعة الموصل  سنة  2008 ، في قسم القانون الخاص**  **- عين كرئيس لقسم القانون والسياسة في جامعة صلاح الدين\_أربيل/ الكلية المسائية في سنة 2009 -2011 .**  **- عين كرئيس لقسم القانون في جامعة صلاح الدين\_ كلية القانون والعلوم السياسة في سنة 2011\_ 2014.**  **عين كعميد لمعهد ايندة التقني الخاص في سنة 2016-2018**   * **حصل على لقب الاستاذ( البروفيسور) في القانون الخاص سنة 2022**   **مستمر على التدريس  في قسم القانون / كلية القانون/ جامعة صلاح الدين\_أربيل لحد الآن** | | **٨. البروفايل الاكاديمي للتدريسي** |
| انشاء الحوالة التجارية وتظهيرها ووفائها  انشاء الكمبيالة وتظهيرها ووفائها  انشاء الصك وتظهيره ووفائه | | **٩. المفردات الرئيسية للمادة Keywords** |
| **١٠. نبذة عامة عن المادة:**  في هذه الفقرة يكتب التدريسي نبذة عامة عن المادة التي سيدرسها ويجب ان تضم النقاط  اولا: اهمية دراسة المادة:  1-ايضاح مدى الاهمية التي اولاها المشرع لتنظيم التعامل بالاوراق التجارية وعدم ترك موضوع التعامل بها الى السوق واتفافات التجار ضمانا لعدم استغلال التجار البسطاء أو حديثي العهد بالتجارة وبالتعامل بالورقة التجارية.  2- ايضاح خصوصية التعامل بهذه الاوراق من حيث ان المشرع اوجد طريقة خاصة للتعامل بها وهي التظهير اي حوالة الحق التجارية وهو طريق او اسلوب خاص للتعامل بالورقة التجارية .  3- تعلم كيفية سحب او انشاء ورقة تجارية ايا كان نوعها حوالة تجارية او كمبيالة ام صك.  4 –معرفة حالات بطلان الورقة التجارية لغرض الاستفادة من هذه المواضيع في حالة تولي الوظائف في الشركات او المؤسسات التي لها علاقة بالاعمال التجارية كالمصارف وغيرها.  ثانيا : استيعاب المفاهيم الأساسية للمادة:   1. لابد من اعتماد وسائل ايضاح أو وسائل مساعدة لغرض مساعدة الطالب على فهم المادة ومنها تطوير مكنة التفكير وكذلك النقد الصحيح والتحليل المنطقي للمواد القانونية المتعلقة بالمادة التدريسية.   ثالثا : مبادئ ونظريات المادة :  رابعا: لمبادئ الاساسية للمادة :  1- تقوم على ايضاح دور الاوراق التجارية في التعامل بين التجار وكيفية تشجيع المشرع للتعامل بهذه الاوراق على وجه يحقق السرعة وبالشكل الذي ينسجم مع طبيعة التعامل التجاري الذي يتسم بالسرعة والاعتماد على الثقة بين المتعاملين بها  خامسا: معرفة سليمة للاجزاء الرئيسية للمادة:  1-لابد من معرفة الطالب بالمفردات الرئيسة للمادة بدء من انشاء الاوراق التجارية ومرورا بتظهيرها ووفائها وتقادمها  سادسا: تضمين معلومات كافية ومفهومة تضمن استحصال الوظائف: | | |
| **١١. أهداف المادة: -**  1- التعرف على ادوات التعامل التجاري وبالذات الاوراق التجارية نظرا لاهميتها العلمية في مجال التطبيق والنظرية وكذلك اهميتها الاقتصادية في مجال التجارة الداخلية والخارجية. .  2- التعرف على انماط التعامل التجاري الاخرى التي افرزتها المعطيات الجديدة للحضارة والتطور التكنلوجي الذي انعكس بدوره على كافة مجالات الحياة ومنها الحياة القانونية ومن هذه الانماط بطاقة الائتمان المصرفية والنقود الاليكترونية وغيرها. .  3- معرفة القانون الخاص الذي يطبق على الاوراق التجارية واهم اختلافاته عن القانون المدني الذي يطبق على المعاملات المدنية.  4-تشجيع الطلبة على التفكير من الناحية الفقهية بالمواضيع المتعلقة في الاوراق التجارية والتي لم يعالجها المشرع العراقي بنص صريح وذلك من خلال السؤال والاجابة علية بشكل مجاميع او (groups) ومناقشة الاجوبة من قبلهم واختيار الراي الراجح او المقنع قانونا والمنسجم مع القواعد العامة في القانون المدني او التجاري . | | |
| **١٢. التزامات الطالب:**  1-الحضور  2- إلزامهم بإحضار متون القوانين محل الدرسة.  3- إلزامهم بإحضار القرارات او الأحكام القضائية كتطبيقات للمواد القانونية أو المواد التي يتم شرحها في المحاضرة | | |
| **١٣. طرق التدريس:**  أولاً: الداتا شو  ثانيا: متن القوانين الضرورية لشرح المادة مثال قانون التجارة العراقي.  ثالثا: اللوح الابيض للتوضيح اكثر للمواد القانونية والتدريسية .  رابعا : طرح الاسئلة الفكرية على الطلبة وتكوين مجموعات للاجابة عليها على ان يتم تحديد قائد كل مجموعة لشرح الاراء التي تم التوصل اليها من قبلهم ومن ثم مناقشة كل من هذه الاراء وصولا الى الراي المقنع او الراجح . | | |
| **١٤. نظام التقييم:**  1-الامتحانات الشهرية : (20 ) للامتحان الفصلي  2- الامتحانات اليومية (quiz)، الامتحان التحريري اليومي من ( 5 ) درجات لكل امتحان من الفصل الاول ، فضلاً عن النشاط اليومي وخضور الطالب في القاعة / كلها على (10) درجة.  ‌ | | |
| **١٥. نتائج تعلم الطالب (ان لاتقل عن 100 كلمة):**   1. وضوح الأهداف الأساسية للمادة للطلاب. وهي كيفية تعلم تحرير الحوالة التجارية وكيفية تظهيرها اضافة الى كيفية تحرير الكمبيالة والجك وخصوصية التعامل بالجك وتمييزه عن الاوراق التجارية الاخرى 2. ملائمة محتوى المادة لمتطلبات العالم الخارجي وسوق العمل، طالما سيتعلمون كيفية تحريرها وكيفية وفاءها وتظهيرها فانهم ستكون لهم المقدرة على التعرف على صحة هذه الاوراق التجارية المستعملة في التعامل التجاري وفي السوق ومراعة مدد التقادم الخاصة بهذه الانوع من الاوراق. 3. خصوصية التعامل بهذه الاوراق وتمييزهاعن بطاقة الائتمان المصرفية التي بدات في الانتشار في التعامل بين التجار وكذلك الافراد العاديين وكذلك خصوصيتها عن النقود الالكترونية . | | |
| **١٦. قائمة المراجع والكتب:**   * المراجع الرئيسية: * 1. د. فوزي محمد سامي و د. فائق محمود الشماع ، القانون التجاري ،الاوراق التجارية ، مطبعة جامعة بغداد ، 1982. * 2. د. اكرم ياملكي ، القانون التجاري ، الاوراق التجارية ،ط2،بغداد،2008.   3 – د. عزيز العكيلي ،شرح القانون التجاري والاوراق التجارية وعمليات البنوك ، عمان ، دار الثقافة ،2005.   * المراجع المفيدة: ناهد فتحي العموري ، الاوراق التجارية الاليكترونية ، عمان ، دار الثقافة ، 2009 . * د. بسام حمد الطراونة ، تظهير الاوراق التجارية ، عمان ،دار وائل ، 2004. * د. فوزي محمد سامي ،شرح القانون التجاري والاوراق التجارية ، عمان ، دار الثقافة ، 2004 . * د.شريف محمد غنام ،محفظة النقود الالكترونية،دار الجامعة الجديدة ، 2007. * ذكري عبد الرزاق،النظام القانوني للبنوك الالكترونية .دار الجامعة الجديدة ،2010. * المجلات العلمية : مجلة ياسا ورامياري جامعة صلاح الدين / كلية القانون والسياسة / قسم القانون * مجلة القانون المقارن / جامعة بغداد / كلية القانون والسياسة / القانون * ومصادر الانترنيت | | |
| **اسم المحاضر** | **١٧. المواضيع** | |
|  | الاسبوع الاول :   * التعريف بالاوراق التجارية وانواعها * التمييز بينها وبين الاوراق المالية * التمييز بينها وبين بطاقات الائتمان المصرفية(تعريف بطاقات الائتمان المصرفية وكيفية التعامل بها )(تؤجل لغاية الانتهاء من موضوع التظهير   الاسبوع الثاني:   * التمييز بينها وبين النقود الالكترونية (تؤجل لحين الانتهاء من موضوع التظهير).   الفصل الاول : السفتجة  اولا:الاركان الموضوعية والشكلية لانشائها   1. الاركان الموضوعية   أ- الرضا  الاسبوع الثالث: الاهلية والسلطة  الاسبوع الرابع: ب- المحل ج- السبب   1. الاركان الشكلية لانشاء السفتجة 2. الكتابة وشروطها   الاسبوع الخامس:  البيانات الالزامية لانشاء السفتجة  لفظ الحوالة والامر بالاداء  الاسبوع السادس: اسم من يؤمر بالا وميعاد الدفع  الاسبوع السابع: مكان الاداء و مكان الانشاء  الاسبوع الثامن: اسم من انشا الحوالة و جزاء الاخلال بالبيانات الالزامية .  الاسبوع التاسع: البيانات الاختيارية لانشاء السفتجة  الاسبوع العاشر: تكملة البيانات الاختيارية  الاسبوع الحادي عشر: التظهير وانواعه  ا: التظهير الناقل للملكية وشروطه الموضوعية  الاسبوع الثاني عشر: اثار التظهيرالتمليكي  الاسبوع الثالث عشر: 2- التظهير التوكيلي وشروطه الموضوعية  الاسبوع الرابع عشر: اثار التظهير التوكيلي  الاسبوع الخامس عشر: التظهير التوثيقيوشروطه الموضوعية  الاسبوع السادس عشر: اثار التظهير التوثيقي  الاسبوع السابع عشر: القبول  الاسبوع الثامن عشر: مقابل الوفاء وشروطه(باختصار شديد)  الاسبوع التاسع عشر: الوفاء الوفاء الجزئي  الاسبوع العشرون: الاحتجاج والاخطار والحجزالاحتياطي على منقولات المدين والتضامن  الاسبوع الواحد العشرون: الكمبيالة  الاركان الموضوعية والشكلية لانشاء الكمبيالة  الاسبوع الثاني و العشرون: التعريف بالصك  الاركان الموضوعية والشكلية لانشاء الصك  الاسبوع الثالث و العشرون: رصيد الصك  جريمة اصدار صك بدون رصيد واركانها  الاسبوع الرابع و العشرون: . ضياع الصك  انواع الصك  الاسبوع الخامس و العشرون: تداول الصك وفاء قيمة الصك  الاسبوع السادس و العشرون : الاوراق التجارية الالكترونية  الاسبوع السابع والعشرون: التمييز بينها وبين الاوراق التجارية التقليدية  الاسبوع الثامن والعشرون: موقف المشرع العراقي من الموضوع في قانون التوقيع الالكتروني والمبادلات الالكترونية  الاسبوع التاسع والعشرون: تكملة الموضوع  الاسبوع الثلاثون:  تكملة الموضوع  المصادر | |
|  | ١٨. المواضيع التطبيقية (إن وجدت) | |
|  | لايوجد. | |
| **١٩. الاختبارات**   1. **انشائي: س**: لماذا لاتكون الحوالة التجارية باطلة عندما لايكتب فيها تاريخ الاستحقاق ؟ **ج :** لان القانون صراحة اشار الى اعتبارها مستحقة الوفاء لدى الاطلاع 2. **صح أو خطأ:** (يكون الصك دائما مستحق الوفاء لدى الاطلاع )**ج:** نعم .   **٣. الخيارات المتعدده:** تتميز الاوراق التجارية عن الاوراق الاخرى ب (أ. قابليتها للتظهير ب. قابليتها للتقادم ج. محرر شكلي د. قابليتها للتظهير | | |
| **٢٠. ملاحظات اضافية:**  هنا يذكر التدريسي اية ملاحظات لم يتم التطرق اليها في هذا النموذج الخاص بكراسة المادة وخصوصا اذا كان يود اغناء الكراسة بملاحظات قيمة تفيد في المستقبل. | | |
| **٢١. مراجعة الكراسة من قبل النظراء**  يجب مراجعة كراسة المادة وتوقيعها من قبل نظير للتدريسي صاحب الكراسة. على النظير ان يوافق على محتوى الكراسة من خلال كتابة بضعة جمل في هذه الفقرة.  (النظير هو شخص لديه معلومات كافيه عن الموضوع الذي تدرسه ويجب ان يكون بمرتبة الاستاذ او الاستاذ مساعد او مدرس او خبير في المجال التخصصي للمادة). | | |