

## MODULE DESCRIPTION FORM

### نموذج وصف المادة الدراسية

Module Information			
معلومات المادة الدراسية			
Module Delivery		القانون التجاري	Module Title
<input checked="" type="checkbox"/> Theory	<input type="checkbox"/> Lecture <input type="checkbox"/> Lab <input type="checkbox"/> Tutorial <input type="checkbox"/> Practical <input type="checkbox"/> Seminar	Basic اساسية	Module Type
		BA2105	Module Code
		3	ECTS Credits
		75	SWL (hr/sem)
3	Semester of Delivery	UGII	Module Level
CAE	College	BA	Administering Department
<a href="mailto:kolgeen.a.darweesh@aliraqia.edu.iq">kolgeen.a.darweesh@aliraqia.edu.iq</a>	e-mail	كولجين علي اكبر درويش	Module Leader
الماجستير	Module Leader's Qualification	مدرس مساعد	Module Leader's Acad. Title
<a href="mailto:kolgeen.a.darweesh@aliraqia.edu.iq">kolgeen.a.darweesh@aliraqia.edu.iq</a>	e-mail	كولجين علي اكبر درويش	Module Tutor
	e-mail		Peer Reviewer Name
1.0	Version Number	1/10/2025	Scientific Committee Approval Date

Relation with other Modules			
العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى			
	Semester	None	Prerequisite module
	Semester	None	Co-requisites module

## Module Aims, Learning Outcomes and Indicative Contents

### أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحتويات الإرشادية

<p>1- تعريف الطالب بمنهجية القانون التجاري وسوق العمل. 2- التعرف على مفهوم الأعمال التجارية من منطلق تطوير وبناء الاقتصاد من خلال مطابقتها مع الواقع العملي 3- بناء القدرة الادارية للطلبة في عملية اختيار المشاريع الاقتصادية التي تساهم في عملية البناء. 4- اتخاذ القرارات الصحيحة في زيادة المعرفة القانونية في هذا المجال.</p>	<p><b>Module Aims</b> أهداف المادة الدراسية</p>
<p>تحقيق القدرة على تمييز ومعرفة الأعمال التجارية لأجل تطوير وبناء الاقتصاد من خلال مطابقتها مع الواقع العملي .</p>	<p><b>Module Learning Outcomes</b> مخرجات التعلم للمادة الدراسية</p>
<p>التعريف بالقانون التجاري وخصائصه ومصادره. التاجر والأعمال التجارية وأنواعها. الشركات التجارية وأشكالها القانونية. الأوراق التجارية (الكمبيالة، السند الإذني، الشيك). العقود التجارية والإفلاس والتسوية الواقية منه.</p>	<p><b>Indicative Contents</b> المحتويات الإرشادية</p>

## Learning and Teaching Strategies

### استراتيجيات التعلم والتعليم

<p>استراتيجيات التعليم (المستخدمة من قبل الاستاذ)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● المناقشات</li><li>● العصف الذهني</li><li>● التقسيم إلى مجموعات (التعلم التعاوني)</li><li>● استخدام الخرائط المفاهيمية</li></ul>	<p><b>Strategies</b></p>
---	--------------------------

<b>Student Workload (SWL)</b> الحمل الدراسي للطالب موزع على (15) اسبوع			
3.2	<b>Structured SWL (h/w)</b> الحمل الدراسي المنتظم للطالب أسبوعياً	48	<b>Structured SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي المنتظم للطالب خلال الفصل
1.68	<b>Unstructured SWL (h/w)</b> الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب أسبوعياً	27	<b>Unstructured SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب خلال الفصل
75			<b>Total SWL (h/sem)</b> الحمل الدراسي الكلي للطالب خلال الفصل

<b>Module Evaluation</b> تقييم المادة الدراسية					
Relevant Learning Outcome	Week Due	Weight (Marks)	Time/Number		
LO #1-4 , LO #5-9	5, 10	10% (10)	2	Quizzes	Formative assessment
, LO # 4- 10 LO # 1-3	4, 11	20% (10)	2	Assignments	
			N/A	Projects / Lab.	
LO # 1-14	15	10% (10)	1	Report	Summative assessment
LO # 1-7	8	10% (10)	2 hr	Midterm Exam	
All	16	50% (50)	3hr	Final Exam	
100% (100 Marks)				Total assessment	

<b>Delivery Plan (Weekly Syllabus)</b> المنهاج الاسبوعي النظري	
Material Covered	
تحديد مفهوم القاعدة القانونية وبيان خصائصه	Week 1
بيان مصادر القاعدة القانونية واقسامه	Week 2
التعرف على انواع الاعمال التجارية	Week 3
تعريف التاجر وشروطه	Week 4
بيان واجبات التاجر	Week 5
اختبار شهري	Week 6

بيان مفهوم الاوراق التجارية	Week 7
انشاء الحوالة التجارية	Week 8
تظهير الحوالة التجارية	Week 9
ضمان الحوالة التجارية	Week 10
اختبار	Week 11
تحديد مفهوم الشركات التجارية	Week 12
التعرف على ما يترتب من اثار لتمتع الشركة بالشخصية المعنوية	Week 13
التعرف على بعض انواع الشركات	Week 14
نهائي اختبار	Week 15
	Week 16

### Delivery Plan (Weekly Tutorial)

#### المنهاج الاسبوعي الاضافي

#### Material Covered

Each week, a question sheet related to the material presented in the theoretical lecture will be solved and debated.

### Learning and Teaching Resources

#### مصادر التعلم والتدريس

Available in the Library?	Text	
		Required Texts
	القانون التجاري/ الأوراق التجارية أ. د. فوزي محمد سامي مبادئ القانون التجاري أ. م. د. فاروق ابراهيم جاسم البحوث والمقالات المنشورة في المجلات العلمية الرصينة المواقع الالكترونية الخاصة بالقانون التجاري	Recommended Texts
		Websites

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

**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.