

نموذج وصف المقرر

١. اسم المقرر	العقود المدنية
٢. رمز المقرر	MU11-1-3-0-03
٣. الفصل / السنة	٢٠٢٤-٢٠٢٥
٤. تاريخ إعداد هذا الوصف	٢٠٢٤/٩/١٠
٥. أشكال الحضور المتاحة	الزامياً
٦. عدد الدراسية (الكلي) / عدد الوحدات (الكلي)	٣ وحدات ٩ ساعه
٧. اسم مسؤول المقرر الدراسي (اذا اكثر من اسم يذكر)	الاسم: م.م. عمار يوسف خضير الايميل : Ammaryousif96@gmail.com
٨. اهداف المقرر	اهداف المادة الدراسية
١. يمكن الطالب من معرفة مفهوم العقد المدني ٢. يعرف الطالب بسبب تسمية عقد ما بالعقد المسمى ٣. يبين للطالب كيفية التعامل مع عقد معين ٤. يوضح للطالب الخصائص المميزة لكل نوع من انواع العقود ٥. اطلاع الطالب تبويث التشريع المدني العراقي للعقود المدنية ٦. تدريب الطالب على آلية التعامل مع العقد ٧. تعريف الطالب باركان انعقاد كل عقد سواء كان العامة منها او الخاصة منها ٨. توضيح الفاصل الدقيق بين مرحلة انعقاد العقد ومرحلة تنفيذه ٩. تعريف الطالب بالغرض الاساس من انعقاد كل عقد ١٠. الامام الطالب بالآثار التي يرتبها كل عقد	
٩. استراتيجيات التعليم والتعلم	الاستراتيجية
تشمل على سبيل المثال ورش العمل والدوريات والبرمجيات والموقع الالكترونية ، الخدمات الاجتماعية وتشمل على سبيل المثال محاضرات الضيوف والتدريب المهني والدراسات الميدانية	
١٠. بنية المقرر	

طريقة التقييم	طريقة التعلم	اسم الوحدة او الموضوع	مخرجات التعلم المطلوبة	الساعات	الأسبوع
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	مقدمة تعريفية بطبيعة العقود المسماة المدنية وانواعها	مفهوم العقود المسماة	٣ ساعة	١
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التعريف بعد البيع وخصائصه وتميزه عن غيره من العقود	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٢
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اركان عقد البيع ، وجود التراضي ، صور التراضي ، او صافه	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٣
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	محل عقد البيع ، المبيع ، الشمن	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٤
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	الالتزامات البائع ، نقل الملكية	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٥
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام البائع بتسلیم المبيع	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٦
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام البائع بضمان التعرض للمشتري	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٧
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام البائع بضمان استحقاق المبيع	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٨
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	التزام البائع بضمان العيوب الخفية	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	٩
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	التزامات المشتري في عقد البيع	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	١٠

	استراتيجية العصف الذهني				
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	بيع الاولياء والوكلاء وشراؤهم لأنفسهم	مفهوم عقد البيع	٣ ساعة	١١
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التعريف بعقد الايجار اركان عقد الايجار ,التراضي	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٢
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	المحل في عقد الايجار	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٣
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام المؤجر بتسليم المأجور	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٤
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام المؤجر بضمان العرض والاستحقاق والعيوب الخفية	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٥
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام المستأجر بدفع الأجرة وحفظ المأجور	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٦
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام المستأجر باستعمال المأجور	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٧
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	الإيجار من الباطن والتنازل عن الإيجار	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٨
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	انتهاء عقد الإيجار	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٩

٢٠	٣ ساعة	مفهوم عقد الايجار	الاسباب القانونية للتخلية بموجب قانون ايجار العقار	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢١	٣ ساعة	مفهوم عقد الايجار	احكام خاصه بأنواع مختلفة من الايجار	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٢	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	التعريف بعقد المقاولة واهميته وخصائصه	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٣	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	اركان عقد المقاولة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٤	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	الالتزامات المقاول, انجاز العمل ,تسليم العمل	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٥	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	الالتزام المقاول بالضمان	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٦	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	الالتزامات رب العمل	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٧	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	المقاولة من الباطن	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٨	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	الاسباب العامة لانتهاء عقد المقاولة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٩	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	الاسباب الخاصة لانتهاء عقد المقاولة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة

٣٠	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاولة	أنواع الخاصة من عقود المقاولات	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
----	--------	--------------------	--------------------------------	---	--

١١. تقييم المقرر

توزيع الدرجة من ١٠٠ على وفق المهام المكلف بها الطالب مثل التحضير اليومي والامتحانات اليومية والشفوية والشهرية والتحريرية والتقارير الخ

١٢. مصادر التعلم والتدريس

د. سعيد مبارك, د. طه ملا حويش , د. صاحب عبيد الفلاوي العقود المسماة – المكتبة القانونية – بغداد – ٢٠٠٩ .	الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)
د. عبد المجيد الحكيم – العقود المدنية – بغداد- ١٩٩٠ .	المراجع الرئيسية (المصادر)
د. محمد حسن قاسم , القانون المدني , العقود المسماة , بيع - تأمير ايجار , منشورات الحلبي الحقوقية , الاسكندرية - ٢٠٠٣ -	الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير....)
	المراجع الإلكترونية ، مواقع الانترنت

Course Description Form

13. Course Name	Civil Contracts	
14. Course Code	MU11-1-3-0- 03	
15. Semester / Year	Year 2024-2025	
16. The history of preparation of this description	10\9\2024	
17. Available Attendance Forms	Mandatory	
18. Number of tuition (total) / Number of units (total)	3 units 90 hours	
19. Course administrator's name (if more than one name)	Name: M.M. Ammar Yousef Khudair Email: Ammaryousif96@gmail.com	
20. Course Objectives	<p>11. Enables the student to know the concept of civil contract 12. The student knows why a contract is named a contract 13. Shows the student how to deal with a specific contract 14. Explains to the student the distinctive characteristics of each type of contract 15. The student is informed of the Iraqi civil legislation tab for civil contracts 16. Training the student on the mechanism of dealing with the contract 17. Introducing the student to the basis of the convening of each contract whether public or private 18. Clarify the exact separation between the contract conclusion and its implementation 19. Introducing the student to the main purpose of holding each contract 20. The student's knowledge of the effects arranged by each contract</p>	
21. Teaching and Learning Strategies		

Includes, for example, workshops, periodicals, software, websites, Social services, including, for example, guest lectures and vocational training and field studies	Strategy
---	-----------------

22. Course Structure					
Evaluation method	Learning method	Unit or subject name	Required Learning Outcomes	Hours	The week
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Introduction to the nature of Named civil contracts and their types	Concept of contracts Named	3 hours	1
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Definition of the sales contract, its characteristics and distinction About other contracts	The concept of the contract sale	3 hours	2
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Elements of the sales contract , consensual Presence , consensual images rapidshare	The concept of the contract sale	3 hours	3
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Place of sale contract , Sold , Price	The concept of the contract sale	3 hours	4
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Seller's Obligations, Transfer of Ownership	The concept of the contract sale	3 hours	5
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method	Seller's obligation to deliver Sales	The concept of the contract sale	3 hours	6

	Brainstorming strategy				
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Seller's obligation to ensure exposure to the buyer	The concept of the contract sale	3 hours	7
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Seller's obligation to guarantee Maturity of the sale	The concept of the contract sale	3 hours	8
Recognition Tests Quizzes	Lecture method Discussion method	Seller's obligation to guarantee Hidden defects	The concept of the contract sale	3 hours	9
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Buyer's Obligations In the contract of sale	The concept of the contract sale	3 hours	10
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Selling parents and agents and buying them for themselves	The concept of the contract sale	3 hours	11
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Definition of the lease contract Elements of the lease contract, mutual consent	Contract concept Rent	3 hours	12
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	The shop in the lease contract	Contract concept Rent	3 hours	13
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method	The lessor's obligation to deliver the major	Contract concept Rent	3 hours	14

	Brainstorming strategy				
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Lessor's obligation to ensure exposure, entitlement and hidden defects	The concept of the lease contract	3 hours	15
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	The lessee's obligation to pay the rent and save the leased property	Contract concept Rent	3 hours	16
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	The lessee's obligation to use the major	Contract concept Rent	3 hours	17
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Sub-lease and rent waiver	Contract concept Rent	3 hours	18
Recognition Tests Quizzes	Lecture method Discussion method	Expiry of lease	The concept of the lease contract	3 hours	19
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Legal reasons for eviction under the Real Estate Tenancy Law	Contract concept Rent	3 hours	20
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Special provisions for different types of rent	Contract concept Rent	3 hours	21

Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Definition of the contracting contract, its importance and characteristics	The concept of the contracting contract	3 hours	22
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Elements of the contracting contract	The concept of the contracting contract	3 hours	23
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Contractor's obligations, completion of work, delivery of work	The concept of the contracting contract	3 hours	24
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Contractor's obligation to guarantee	The concept of the contracting contract	3 hours	25
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Employer's obligations	The concept of the contracting contract	3 hours	26
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Subcontracting	The concept of the contracting contract	3 hours	27
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method	General reasons for the termination of the	The concept of the	3 hours	28

	Brainstorming strategy	contracting contract	contracting contract		
Recognition Tests Quizzes	Lecture method Discussion method	Special reasons for the termination of the contracting contract	The concept of the contracting contract	3 hours	29
Recognition Tests Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Special types of contracting contracts	The concept of the contracting contract	3 hours	30

23. Course Evaluation

Distributing the score out of 100 according to the tasks assigned to the student such as daily preparation, daily, oral, monthly, written exams, reports etc

24. Learning and Teaching Resources

Dr. Saeed Mubarak, Dr. Taha Mulla Huwaish, Dr. Sahib Obaid Al-Fatlawi - Named Contracts - Legal Library - Baghdad - 2009.	Required textbooks (methodology, if any)
Dr. Abdul Majeed Al-Hakim - Civil Contracts - Baghdad - 1990.	Main references (sources)
Dr. Mohamed Hassan Qassem, Civil Law, Name Contracts, Sale - Insurance - Rent, Al-Halabi Human Rights Publications, Alexandria -2003	Recommended books and references (scientific journals, reports...)
	Electronic References, Websites