

نموذج وصف المقرر

١. اسم المقرر	
العقود المدنية	
٢. رمز المقرر	
MU11-1-3-0- 03	
٣. الفصل / السنة	
سنة ٢٠٢٤-٢٠٢٥	
٤. تاريخ إعداد هذا الوصف	
١٠ \ ٩ \ ٢٠٢٤	
٥. أشكال الحضور المتاحة	
الزامياً	
٦. عدد ال دراسية (الكلية)/ عدد الوحدات (الكلية)	
٣ وحدات ٩٠ ساعة	
٧. اسم مسؤول المقرر الدراسي (اذا اكثر من اسم يذكر)	
الاسم: م.م. عمار يوسف خضير	
الأيمل : Ammaryousif96@gmail.com	
٨. اهداف المقرر	
<p>١. يمكن الطالب من معرفة مفهوم العقد المدني</p> <p>٢. يعرف الطالب بسبب تسمية عقد ما بالعقد المسمى</p> <p>٣. يبين للطالب كيفية التعامل مع عقد معين</p> <p>٤. يوضح للطالب الخصائص المميزة لكل نوع من انواع العقود</p> <p>٥. اطلاع الطالب تبويب التشريع المدني العراقي للعقود المدنية</p> <p>٦. تدريب الطالب على الية التعامل مع العقد</p> <p>٧. تعريف الطالب بركان انعقاد كل عقد سواء كان العامة منها او الخاصة منها</p> <p>٨. توضيح الفاصل الدقيق بين مرحلة انعقاد العقد ومرحلة تنفيذه</p> <p>٩. تعريف الطالب بالغرض الاساس من انعقاد كل عقد</p> <p>١٠. المام الطالب بالاثار التي يترتبها كل عقد</p>	اهداف المادة الدراسية
٩. استراتيجيات التعليم والتعلم	
<p>تشمل على سبيل المثال ورش العمل والدوريات والبرمجيات والمواقع الالكترونية ,</p> <p>الخدمات الاجتماعية وتشمل على سبيل المثال محاضرات الضيوف والتدريب المهني</p> <p>والدراسات الميدانية</p>	الاستراتيجية
١٠. بنية المقرر	

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

	استراتيجية العصف الذهني				
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	بيع الاولياء والوكلاء وشرأؤهم 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 الماجور	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٤
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	التزام المؤجر بضمان التعرض 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 المايجور	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٧
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	الايجار من الباطن والتنازل عن الايجار	مفهوم عقد الايجار	٣ ساعة	١٨
اختبار التعرف الاختبارات القصيرة	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	انتهاء عقد الايجار	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 المقاوله	التعريف بعقد المقاوله واهميته وخصائصه	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٣	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	اركان عقد المقاوله	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٤	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	التزامات المقاول ,انجاز العمل ,تسليم العمل	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٥	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	التزام المقاول بالضمان	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٦	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	التزامات رب العمل	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٧	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	المقاوله من الباطن	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٨	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	الاسباب العامة لانتهاء عقد المقاوله	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
٢٩	٣ ساعة	مفهوم عقد المقاوله	الاسباب الخاصة لانتهاء عقد المقاوله	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة	اختبار التعرف الاختبارات القصيرة

اختبار التعرف الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	طريقة المحاضرة طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني	انواع الخاصة من عقود المقاوالات	مفهوم عقد المقاوله	٣ ساعة	٣٠
--	--	------------------------------------	-----------------------	--------	----

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	
الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)	د. سعيد مبارك, د. طه ملا حويش , د. صاحب عبيد الفتلاوي العقود المسماة – المكتبة القانونية – بغداد – ٢٠٠٩ .
المراجع الرئيسة (المصادر)	د. عبد المجيد الحكيم – العقود المدنية – بغداد- ١٩٩٠ .
الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير)	د. محمد حسن قاسم , القانون المدني , العقود المسماة , بيع –تامير ايجار , منشورات الحلبي الحقوقية , الاسكندرية -٢٠٠٣
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	
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	Course Objectives
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 Test 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 Test 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 Test Quizzes Final Exams	Lecture method Discussion method Brainstorming strategy	Elements of the sales contract , consensual Present consensual images rapidshare	The concept of the contract sale	3 hours	3
Recognition Test 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 Test 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 Test 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 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 the contract sale	3 hours	8
Recognition Tests Quizzes	Lecture method Discussion method	Seller's obligation to guarantee Hidden defects	The concept 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 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 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 contract	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, Named Contracts, Sale - Insurance - Rent, Al-Halabi Human Rights Publications, Alexandria -2003	Recommended books and references (scientific journals, reports...)
	Electronic References, Websites