

نموذج وصف المقرر

١. اسم المقرر	
الأوراق التجارية	
٢. رمز المقرر	
MU11-1-4-0-03	
٣. الفصل / السنة	
سنة ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥	
٤. تاريخ إعداد هذا الوصف	
١٦ - ٩ - ٢٠٢٤	
٥. أشكال الحضور المتاحة	
الزامياً	
٦. عدد الساعات الدراسية (الكلية) / عدد الوحدات (الكلية)	
عدد الوحدات ٢ - ٦٠ ساعة	
٧. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم يذكر)	
الاسم: م.م. ثامر عبد الجبار السعيد	
الأيمل : thamerabduljabbar@uomus.edu.iq	
٨. أهداف المقرر	
أهداف المادة الدراسية	<p>١- يمكن الطالب من معرفة الطالب الورقة التجارية وأهميتها كونها أداة وفاء وأداة ائتمان في ان واحد</p> <p>٢- يحدد الطالب بان ان الاوراق التجارية جاءت على سبيل الحصر وهي السفتجة والكمبيالة والصك وان غيرها من الاخرى لا تعتبر كذلك</p> <p>٣- يبين الطالب دور السفتجة كورقة تجارية في التعامل التجاري الخارجي بالإضافة الى دورها في التعامل الداخلي</p> <p>٤- يحدد الطالب دور الكمبيالة في التعامل بالآجل (التقسيط) بين الاشخاص حيث ان الكمبيالة تلعب الدور الاكبر تنظيم دفع الديون الآجلة في ذمة الاشخاص</p> <p>٥- يبين الطالب بان التعاملات بين الاشخاص والتي يتم الوفاء بها سريعاً بواسطة الورقة التجارية فان الصك كورقة تج قصيرة الاجل هو الذي خصص له هذا الدور في التعامل</p> <p>٦- يبين الطالب بان التعاملات بين الاشخاص والتي يتم الوفاء بها سريعاً بواسطة الورقة التجارية فان الصك كورقة تج قصيرة الاجل هو الذي خصص له هذا الدور في التعامل</p> <p>٧- يحدد الطالب بان الصك يلعب دوراً كبيراً في تنظيم التعامل بين الاشخاص لذلك وجدت له انواع مختلفة كل حسب الدور الذي يؤديه فهناك الصك المسطر والصك المقيد في الحساب والصك المعتمد وصكوك المسافرين وكان لابد معرفة هذه الصكوك والدور الذي تلعبه في المعاملات بين الاشخاص</p> <p>٨- يفرق الطالب بين الاوراق التجارية والاوراق الاخرى كالأسهم والسندات بالإضافة الى النقود</p> <p>٩- يبين الطالب بان الورقة التجارية لا تنشأ الا بموجب شكل معين وان تعيب هذا الشكل يؤدي الى بطلانها لذلك كان من بيان الشكل القانوني المطلوب لكل ورقة تجارية والمتمثل بالبيانات الالزامية حتى يكون التعامل بها على بينة صحة او بطلان هذه الورقة التجارية</p> <p>١٠- معرفة الطالب ان الورقة التجارية تعتبر أداة وفاء تقوم مقام النقود</p>
٩. استراتيجيات التعليم والتعلم	
الاستراتيجية	<p>وتشمل على سبيل المثال ورش العمل والدوريات والبرمجيات والمواقع الالكترونية ، الخدمات الاجتماعية وتشمل على سبيل المثال محاضرات الضيوف والتدريب المهني والدراسات الميدانية .</p>

١٠. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
الأول	٢ ساعة	مفهوم الورقة التجارية	تعريف الورقة التجارية- وظائفها- المبادئ التي يقوم عليها القانون المصرفي	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثاني	٢ ساعة	مفهوم الحوالة التجارية	الحوالة التجارية، السفتجة،-انشائها- تعريفها	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثالث	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	الاركان الموضوعية لإنشاء السفتجة	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الرابع	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	البيانات الإلزامية للحوالة التجارية-البيان الأول والبيان الثاني والبيان الثالث	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الخامس	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	البيانات الإلزامية- البيان الرابع والبيان الخامس والبيان السادس	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
السادس	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	البيانات الإلزامية- البيان السابع والبيان الثامن	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
السابع	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	الاخلال بالبيانات الإلزامية	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثامن	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	البيانات الاختيارية - بيان وصول القيمة وبيان التوطين	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية

التاسع	٢ ساعة	مفهوم السفتجة التجارية	البيانات الاختيارية- بيان الفائدة وبيان عدم الضمان وبيان المنع من عمل الاحتجاج	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
العاشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	التظهير الناقل للملكية- الانشاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الحادي عشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	اثار التظهير الناقل للملكية	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثاني عشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	التظهير التوثيقي- الانشاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثالث عشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	اثار التظهير التوثيقي	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الرابع عشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	التظهير التوكيلي- الانشاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الخامس عشر	٢ ساعة	مفهوم التظهير	اثار التظهير التوكيلي	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
السادس عشر	٢ ساعة	مفهوم مقابل الوفاء	مقابل الوفاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
السابع عشر	٢ ساعة	السفتجة	قبول السفتجة	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية

الثامن عشر	٢ ساعة	الضمان	الضمان الاحتياطي	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
التاسع عشر	٢ ساعة	مفهوم الوفاء	الوفاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
العشرون	٢ ساعة	مفهوم الرجوع	الرجوع- حالات الرجوع- الاحتجاج- الاخطار	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الواحد والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الحجز	الحجز الاحتياطي-تضامن الملتزمين	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثاني والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الرجوع	حوالة او سفتجة الرجوع	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثالث والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الرجوع	حق الموفي- سقوط حق الحامل المهمل	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الرابع والعشرون	٢ ساعة	اجراءات الحوالة التجارية	النسخ والصور والتقدم	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الخامس والعشرون	٢ ساعة	مفهوم السند للأمر	السند للأمر- التعريف- الانشاء	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
السادس والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الصك	الصك – تعريفه وخصائصه	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية

السابع والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الصك	رصيد الصك	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثامن والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الصك	المعارضة بالوفاء في الصك	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
التاسع والعشرون	٢ ساعة	مفهوم الصك	التقادم في الصك	طريقة المحاضرة. طريقة المناقشة استراتيجية العصف الذهني.	اختبار التعرف. الاختبارات القصيرة الاختبارات النهائية
الثلاثون	٢ ساعة	مفهوم الصك	انواع الصك	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 وتوزع على شكل ٤٠ درجة للسعي السنوي و ٦٠ درجة امتحان نهائي

١٢. مصادر التعلم والتدريس

الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)	د. فوزي محمد سامي ، د. فائق محمود الشماع – القانون التجاري الاوراق التجارية - ٢٠١٧-٢٠١٨ شركة العاتك بيروت.
المراجع الرئيسية (المصادر)	1-د- حافظ محمد ابراهيم، الاوراق التجارية، الطبعة الاولى، بغداد
الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير....)	2-د- محمود الكيلاني، الاوراق التجارية
المراجع الإلكترونية ، مواقع الانترنت	

Course Description Form

1. Course Name	
Commercial Papers	
2. Course Code	
MU11-1-4-0-03	
3. Semester / Year	
Year 2024 – 2025	
4. The history of the preparation of this description	
16 –9 – 2024	
5. Available Attendance Forms	
Mandatory	
6. Number of Credit Hours (Total) / Number of Units (Total)	
Number of units 2 – 60 hours	
7. Course administrator's name (if more than one name)	
Name: Eng. Thamer Abdul-Jabbar Al-Saidi Email: thamerabduljabbar@uomus.edu.iq	
8. Course Objectives	
<p>the student can know the commercial paper and its importance as a loyalty tool and a credit tool at the same time</p> <p>the student specifies that the commercial papers came exclusively, which are the invoice, bill of exchange and instrument, and that other other papers are not considered as such</p> <p>the student shows the role of the Saftja as a commercial paper in foreign trade dealings in addition to its role in internal dealings</p> <p>the student determines the role of the bill of exchange in dealing with the deferred (installments) between people, as the bill of exchange plays the largest role in organizing the payment of future debts in the hands of people</p> <p>the student shows that transactions between persons, which are quickly fulfilled by the commercial paper, the instrument as a short-term commercial paper is the one to which this role in dealing has been allocated</p> <p>the student shows that the transactions between persons, which are quickly fulfilled by the commercial paper, the instrument as a short-term commercial paper is the one to which this role in dealing is allocated</p> <p>the student determines that the instrument plays a major role in organizing dealing between people, so I and him different types, each according to the role he plays, there is a written instrument, the instrument entered in the account, the approved instrument and the travelers' instruments, and it was necessary to know these instruments and the role they play in transactions between people</p> <p>the student differentiates between commercial papers and other papers such as stocks and bonds in addition to money</p> <p>the student shows that the commercial paper does not arise except under a certain form and that the defect in this form leads to its invalidity, so it was necessary to indicate the legal form required for each commercial paper, which is the mandatory data so that the dealer is aware of the validity or invalidity of this commercial paper</p> <p>10- The student knows that the commercial paper is considered a loyalty tool that takes the place of money</p>	Course Objectives
9. Teaching and Learning Strategies	
<p>These include, for example, workshops, periodicals, software, websites, social services, including guest lectures, vocational training and field studies.</p>	Strategy

10. 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.	Definition of commercial paper - its functions - principles on which morphological law is based	The concept of commercial paper	2hr	The first
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Commercial transfer, Al-Saftja, -its establishment- Defined	The concept of commercial transfer	2hr	Second
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Substantive Elements To create the saftja	The concept of Saftja Commercial	2hr	Third
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Mandatory data for commercial transfer - first statement The second statement and the statement Third	The concept of Saftja Commercial	2hr	Fourth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Mandatory data - statements IV, statements V and VI	The concept of Saftja Commercial	2hr	V

Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Mandatory data - statements VII and VIII	The concept of Saftja Commercial	2hr	Sixth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Data Breach Mandatory	The concept of Saftja Commercial	2hr	Seventh
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Optional data - Value arrival statement and Emiratisation Statement	The concept of Saftja Commercial	2hr	Eighth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Optional statements - statement of interest and statement of non-Guarantee and statement of prohibition from making a protest	The concept of Saftja Commercial	2hr	Ninth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Endorsement Transfer of Ownership - Construction	The concept of endorsement	2hr	X
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method	Effects of carrier endorsement For ownership	The concept of endorsement	2hr	Eleventh

	Brainstorming strategy.				
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Documentary endorsement - construction	The concept of endorsement	2hr	Twelfth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Effects of documentary endorsement	The concept of endorsement	2hr	Thirteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Power of Attorney - Establishment	The concept of endorsement	2hr	Fourteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Effects of Power of Attorney	The concept of endorsement	2hr	Fifteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	In return for fulfillment	Concept vs. fulfillment	2hr	Sixteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method	Acceptance of Saftja	Saftja	2hr	Seventeenth

	Brainstorming strategy.				
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Reserve Guarantee	warranty	2hr	Eighteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Meet	The concept of fulfillment	2hr	Nineteenth
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Recourse - Cases of Return - Protest - Notification	The concept of reference	2hr	20th
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Pretrial Detention - Solidarity of the Obligors	Booking concept	2hr	Per Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	emittance or return fee	The concept of reference	2hr	Second Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method	The right of the deceased - the rfeiture of the right of the negligent holder	The concept of reference	2hr	Third Twenty

	Brainstorming strategy.				
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	copying, images and obsolescence	Transfer Procedures Commercial	2hr	Fourth Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Promissory note - definition - creation	The concept of the promissory note for the order	2hr	V Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Instrument— Definition and characteristics	Instrument concept	2hr	Sixth Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Balance of the instrument	Instrument concept	2hr	Seventh Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	Opposition to loyalty In the instrument	Instrument concept	2hr	Eighth Twenty
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method	Prescription in the instrument	Instrument concept	2hr	Ninth Twenty

	Brainstorming strategy.				
Recognition test. Quizzes Final Exams	Lecture method. Discussion method Brainstorming strategy.	types of instrument	instrument concept	2hr	Xxx
11. Course Evaluation					
Distribution of the score out of 100 according to the tasks assigned to the student such as daily preparation, daily, oral, monthly, written exams and reports, and distributed in the form of 40 degrees for the annual quest and 60 degrees for the final exam					
12. Learning and Teaching Resources					
Fawzi Mohamed Sami, Dr. Faeq Mahmoud Shamma - Commercial Law - Commercial Papers - 2017-2018 Al-Atak Company Beirut.		Required textbooks (methodology, if any)			
Dr. Hafez Muhammad Ibrahim, Commercial Papers, First Edition, Baghdad		Main references (sources)			
2- Dr. Mahmoud Al-Kilani, Commercial Papers		Recommended books and references (scientific journals, reports...)			
		Electronic References, Websites			