



Cihan University/ Sulaimaniyah

Department of Law and and Intentional Relations

College of Law

University of Cihan- Sulaimaniya

Subject: Commercial Papers

Course Book – Year 2023/2023

Lecturer's name: Zryan Jamal Hamid.

Academic Year: 2022 - 2023

Course Book

1. Course name	Commercial Papers
-----------------------	--------------------------

2. Lecturer in charge	Zryan Jamal Hamid
3. Department/ College	Law
4. Time (in hours) per week	2 Hours per week
5. Office hours	Wednesday 10:30 to 11:00am
6. Course code	
7. Teacher's academic profile	<p>1. بكالوريوس في القانون – جامعة السليمانية – 2004-2005.</p> <p>2. ماجستير في القانون الخاص (الملكية الفكرية)- جامعة فالباريسو/ ولاية انديانا/ الولايات المتحدة الامريكية سنة 2017.</p> <p>3. محامية.</p> <p>4. مستشارة قانونية لدى الشركة بردي للمقاولات الانشائية المحدودة ,شركة قاليو للتجارة العامة والمستلزمات الزراعية, وشركة بيرد للدواجن.</p> <p>5. خبير قضائي في مجال العلامة التجارية لدى محكمة البداءة في السليمانية.</p>
8. Keywords	الحوالة التجارية, الكمبيالة, الصك, التظهير, ميعاد الاستحقاق, التقادم
9. Course overview:	<p>ان ضرورة دراسة الاوراق التجارية في المرحلة الرابعة بكلية القانون تأتي من ضرورة دراية طلاب القانون في هذه المرحلة بتفاصيل وجزئيات مسائل القانون التجاري, لما لهذا القانون من دور في الحياة العملية, وخاصة في الوسط التجاري. حيث تلعب السندات التجارية أهم الأدوار في تقرير الائتمان التجاري و ترسيخه بين التجار كون غالبية تعاملاتهم تكون له سبل الإفادة و الوفاء بقيمته عند الاستحقاق ، لذلك نجد كل الدول مع اختلاف أنظمتها الاقتصادية و مناهجها السياسية في غنى عن التعامل بهذه السندات لما تؤديه من دور في سرعة الحركة التجارية و ثقة في نفوس المتعاملين بها.</p> <p>إن السندات التجارية ليست وليدة هذا العمر بل نشأت قديما و مرت بمراحل متعددة تطورت فيها بحسب البيئات التجارية و خصوصا في مجال تداول الأموال لما يمتاز به هذا المجال من سرعة و مرونة. وان هذه السرعة والمرونة تتطلب وجود قواعد قانونية التي تحكم على هذه الاوراق التي تميزه عن غيرها من الاوراق. وبالتالي ان دراستنا تبحث عن هذه القواعد القانونية بغرض ائصالها للطلاب بسهولة وتطبيقها في الحياة العملية.</p>
10. Course objective:	<p>1- افهام الطالب بماهية الاوراق التجارية وفقاً لقانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة (1984) واهمية هذه الاوراق بانواعها الثلاثة (الحوالة التجارية, الكمبيالة, والشيك) في المعاملات التجارية.</p> <p>2- بيان طبيعة وكيفية الاحكام والقواعد المتعلقة بالاوراق التجارية والتي يضمن السرعة والائتمان فيها.</p> <p>3- كيفية انشاء الاحوالة التجارية (السفجة), مع بيان الشروط الموضوعية والشكلية فيها, والجزاء المترتب على الاخلال بهذه الشروط.</p> <p>4- بيان انشاء وتحرير الكمبيالة (السند للامر) واهم الشروط التي يجب ان تتوفر فيها.</p> <p>5- توضيح اهمية الصك (الشيك) كأداة لنقل النقود والوفاء بالالتزام, مع بيان كيفية انشاءها بشكل قانوني.</p>

6-بيان كيفية التطهير كطريقة للتداول بالاوراق التجارية, مع توضيح انواعها.

11. Student's obligation

- 1- الالتزام بالحضور في المحاضرات والاستماع الى شرح المواضيع بدقة.
 - 2- الالتزام بقواعد السلوك والتنصت اثناء المحاضرات.
 - 3- الاستفسار والمناقشة في حالة عدم فهم المواضيع بغية استيعابها بشكل جيد ومقبول.
 - 4- مراجعة مواضيع المادة والاشترك في المناقشات اليومية.
- استحضار جميع الواجبات والاستعداد للامتحانات اليومية.

12. Forms of teaching

يستخدم كافة وسائل التعليم المتاحة حسب الامكان وحسب طبيعة المادة من حيث كونها مادة نظرية كلاتي:

- 1- تحديد كتاب كمنهج رئيسي للمادة.
- 2- استخلاص سلايدات من الكاتب المنهجي لشرح المادة بشكل مبسط.
- 3- استخدام شاشة العرض (داتا شو) لعرض السلايدات في المحاضرة.
- 4- استخدام وايت بورد لشرح النماذج والاسئلة حول المواضيع.

13. Assessment scheme

Midterm Examination	%30
Paper, Quiz, Project	%10
Lab exam	%
Final Practical Examination	%
Final theory exam	%60

14. Student learning outcome:

ينبغي على الطالب بعد دراسة المادة ونهايتها في الفصل الدراسي ان يتعلم ما يأتي:

- 1- مفهوم الاوراق التجارية وأنواعها, ولماذا تحضى هذه الاوراق بالاهتمام الكبير في الوسط التجاري.
- 2- كيفية انشاء كل من الحوالة التجارية (السفينة), والكمبيالة (السند للأمر), والصك (الشيك) في الواقع العملي وكيفية التعامل بها.
- 3- كيفية تداول هذه الاوراق بشكل عملي عن طريق التطهير الناقل للملكية.
- 4- شروط انشاء الاوراق التجارية واركائها.
- 5- حالات البطلان وتصحيح الاوراق التجارية.

15. Course Reading List and References:

- 1- د. فوزي محمد سامي و د. فائق محمود الشماع – القانون التجاري (الاوراق التجارية).
 - 2- د. علي سلمان العبيدي - الاوراق التجارية في القانون العراقي .
 - 3- د. اكرم ياملكي - القانون التجاري - الاوراق التجارية- دراسة مقارنة للسفينة و الكمبيالة و الشيك .
- المصادر المساعدة:**
- 1- د. اكرم ياملكي و د. فائق الشماع – القانون التجاري.
 - 2- د. فوزي محمد سامي - شرح القانون التجاري (الاوراق التجارية) .
- متن القانون التجاري.

16. The Topics:

Lecture No	Topic
First week	الصفحة 7 الى 24
Second week	25 الى 50
Third week	50 الى 75
Fourth week	75 الى 100
Fifth week	100 الى 125
Sixth week	125 الى 150
Seven week	150 الى 175
Eighth week	
Ninth week	175 الى 200
Tenth week	200 الى 225
	Midterm
Eleventh week	225 الى 250
Twelfth week	250 الى 275
Thirteenth week	275 الى 300
Fourteenth week	300 الى 325
Final Examination	

17. Peer review

I have read the content of the current course. I certify that the course is well designed and suits the subject.

Main Lecturer in charges

Zryan Jamal Hamid

Head of The Department

Esmael Najmadin Namiq