

MODULE DESCRIPTION FORM

نموذج وصف المادة الدراسية

Module Information			
معلومات المادة الدراسية			
Module Title	Commercial Law		Module Delivery
Module Type	B		☒ Theory ☒ Lecture ☐ Lab ☐ Tutorial ☐ Practical ☐ Seminar
Module Code	BF2104		
ECTS Credits	2		
SWL (hr/sem)	75		
Module Level	2	Semester of Delivery	
Administering Department	Financial Sciences	College	
Module Leader	Azher hameed atshan	e-mail	Azher.hameed@utq.edu.iq
Module Leader's Acad. Title		Module Leader's Qualification	
Module Tutor		e-mail	
Peer Reviewer Name		e-mail	
Scientific Committee Approval Date	19/9/2025	Version Number	2.0

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

Module Aims, Learning Outcomes and Indicative Contents	
أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحتويات الإرشادية	
Module Aims أهداف المادة الدراسية	Course Objectives Introducing the student to commercial law: Understanding the special nature of commercial rules and distinguishing them from civil rules. Recognizing the

	importance of commercial activity: Explaining the role of trade in developing the national and global economy. Identifying the merchant and his business: Defining the concept of the merchant, his obligations, and his legal rights. Familiarizing himself with commercial instruments: such as commercial papers (checks, bills of exchange, and promissory notes). Understanding commercial companies: Studying their types, formation, management, and dissolution. Enhancing legal awareness: Ensuring compliance with commercial rules and preventing disputes.
Module Learning Outcomes مخرجات التعلم للمادة الدراسية	Expected Learning Outcomes By the end of the course, the student is expected to be able to: 1. Cognitively: Explain the basic principles of commercial law. Distinguish between commercial and civil businesses. Identify the types of companies, commercial papers, and their provisions. 2. Skillfully: Analyze commercial facts and link them to appropriate legal texts. Formulate practical legal solutions for commercial disputes. Prepare and draft some simple commercial contracts. 3. Emotionally: Adhere to professional and ethical values in commercial transactions. Promote a sense of responsibility and transparency in commercial activity.
Indicative Contents المحتويات الإرشادية	Course Syllabus 1. General Introduction: The Concept of Commercial Law, Its Characteristics, and Sources. 2. Commercial Businesses: Definition, Types, and Criteria for Distinguishing Them. 3. The Merchant: Definition, Obligations of the Merchant (Bookkeeping, Registration in the Commercial Register). 4. Commercial Papers: (Bills of Exchange, Promissory Notes, Checks), Their Characteristics, Negotiability, Guarantees and Payment. 5. Commercial Contracts: Such as Commercial Sale Contracts, 6. Commercial Agency Contracts, Transportation Contracts, and Insurance Contracts. 7. Commercial Companies: Personal Companies (General Partnerships, Limited Partnerships). 8. Commodity Companies (Joint-Stock Companies, Limited Liability Companies). 9. Joint-Stock Companies. Dissolution and Liquidation of Companies. Bankruptcy and Protective Reconciliation: Their Conditions and Effects.

Learning and Teaching Strategies استراتيجيات التعلم والتعليم	
Strategies	First: Teaching Strategies

	1. Interactive Lecture: Presenting theoretical concepts of commercial law in a structured manner. Using real-life examples and practical cases to connect legal texts to commercial reality. 2. Case-Based Learning: Analyzing court rulings or real-life commercial disputes. Discussing how commercial laws are applied in practice. 3. Cooperative Learning (Group Learning): Dividing students into groups to discuss topics such as companies, commercial papers, and bankruptcy. Encouraging them to reach collective legal solutions. 4. Simulations and Moot Courts: Representing the roles of parties in a commercial dispute (merchant, lawyer, judge), enhancing advocacy and legal analysis skills. Second: Learning Strategies (For Students) Problem-Based Learning Self-learning. Reviewing legal references and court rulings. Following up on legislative amendments and new commercial regulations. Experiential learning. Visiting commercial courts or chambers of commerce. Reviewing and drafting real commercial contracts. Brainstorming. Discussing real-life cases in class to generate the greatest possible number of legal ideas before assessment. Project-based learning and group research on a specific topic such as “e-commerce contracts” or “bankruptcy and financial reorganization.”
--	--

Student Workload (SWL) الحمل الدراسي للطلاب محسوب لـ ١٥ اسبوعا			
Structured SWL (h/sem) الحمل الدراسي المنتظم للطلاب خلال الفصل	33	Structured SWL (h/w) الحمل الدراسي المنتظم للطلاب أسبوعيا	2
Unstructured SWL (h/sem) الحمل الدراسي غير المنتظم للطلاب خلال الفصل	87	Unstructured SWL (h/w) الحمل الدراسي غير المنتظم للطلاب أسبوعيا	3
Total SWL (h/sem) الحمل الدراسي الكلي للطلاب خلال الفصل	75		

Module Evaluation تقييم المادة الدراسية					
		Time/Number	Weight (Marks)	Week Due	Relevant Learning Outcome
Formative assessment	Quizzes	1	10% (10)	8	CLO-1 , CLO-2, CLO-3,CLO
	Assignments	1	10% (10)	6	CLO-1 , CLO-2.
	Projects / Lab.	1	10% (10)	continuous	
	Report	1	10% (10)	9	CLO-2, CLO-3.
Summative assessment	Midterm Exam	2 hr	10% (10)	10	CLO-1, CLO-2, CLO-3.
	Final Exam	3hr	50% (50)	16	All
Total assessment			100% (100 Marks)		

Delivery Plan (Weekly Syllabus)

المناهج الاسبوعي النظري

	Material Covered
Week 1	القانون: مفهوم. أهدافه. وظائفه. القاعدة القانونية الحقوق Law: Concept, Objectives, Functions, Legal Rule, Rights
Week 2	القانون التجاري: المفهوم. مصادر القانون التجاري. نطاق سريان القانون التجاري. الاسباب الموجبة للقانون التجاري. العمل التجاري ونظرياته. الاعمال التجارية Commercial Law: Concept. Sources of Commercial Law. Scope of Commercial Law. Grounds for Commercial Law. Commercial Business and Its Theories. Commercial Business.
Week 3	النظام القانوني للعمل التجاري: من حيث الاختصاص القانوني. من حيث اكتساب الصفة التجارية. من حيث الإفلاس. من حيث الفوائد. من حيث صفة الاستعجال. من حيث النفاذ المعجل. من حيث التنفيذ المباشر. من حيث الاختصاص القضائي The legal system of commercial activity: In terms of legal jurisdiction. In terms of acquiring commercial status. In terms of bankruptcy. In terms of interest. In terms of urgency. In terms of immediate enforcement. In terms of direct execution. In terms of judicial jurisdiction.
Week 4	الاعمال التجارية المنفردة: شراء المنقول أو العقار لأجل البيع أو التأجير بقصد الربح. الاستئجار لأجل التأجير ثانية بربح. الأعمال المتعلقة بالتعامل في أسهم الشركات وسنداتها. الأعمال المتعلقة بالأوراق التجارية Sole Proprietorship: Purchasing movable or immovable property for sale or leasing for profit; Renting for the purpose of leasing again for profit; Businesses related to dealing in corporate stocks and bonds; Businesses related to commercial papers.
Week 5	الاعمال التجارية الواردة بصيغة المشروع التجاري: توريد البضائع والخدمات. استيراد البضائع أو تصديرها وأعمال مكاتب الاستيراد والتصدير. الصناعة وعمليات استخراج المواد الأولية. النشر والطباعة والتصوير والإعلان. مقاولات البناء والترميم والهدم والصيانة. خدمات مكاتب السياحة والفنادق والمطاعم ودور السينما والملاعب ودور العرض المختلفة الأخرى. Business activities included in the commercial project form: Supply of goods and services. Import or export of goods and import/export office operations. Manufacturing and extraction of raw materials. Publishing, printing, photography, and advertising. Construction, renovation, demolition, and maintenance contracting. Services of tourist offices, hotels, restaurants, cinemas, stadiums, and various other theaters.
Week 6	الاعمال التجارية الواردة بصيغة المشروع التجاري: البيع في محلات المزاد العلني. نقل الأشياء أو الأشخاص. شحن البضائع أو تفرغها أو إخراجها. استيداع البضائع في المستودعات العامة. التعهد بتوفير متطلبات الحفلات وغيرها من المناسبات الاجتماعية. عمليات المصارف. التأمين. الوكالة التجارية والوكالة بالعمولة والوكالة بالنقل والدلالة واعمال الوساطة التجارية الأخرى. Commercial activities included in the commercial enterprise form: auction sales. Transportation of goods or persons. Loading, unloading, or removing goods. Storing goods in public warehouses. Undertaking to provide supplies for parties and other social events. Banking operations. Insurance. Commercial agency, commission agency, transportation agency, brokerage, and other commercial intermediary activities.

Week 7	الاعمال التجارية الواردة بصيغة المشروع التجاري: البيع في محلات المزاد العلني. نقل الأشياء أو الأشخاص. شحن البضائع أو تفرغها أو إخراجها. استيداع البضائع في المستودعات العامة. التعهد بتوفير متطلبات الحفلات وغيرها من المناسبات الاجتماعية. عمليات المصارف. التأمين. الوكالة التجارية والوكالة بالعمولة والوكالة بالنقل والدلالة واعمال الوساطة التجارية الأخرى Business activities included in the commercial project form: Sales at public auctions. Transportation of goods or persons. Loading, unloading, or removing goods. Storing goods in public warehouses. Undertaking to provide requirements for parties and other social events. Banking operations. Insurance. Commercial agency, commission agency, transportation agency, brokerage, and other commercial intermediary activities.
Week 8	التاجر الشخص الطبيعي والمعنوي: مفهوم التاجر الشخص الطبيعي. احترام العمل التجاري. مباشرة العمل التجاري باسمه ولحسابه الخاص. التمتع بالأهلية القانونية اللازمة لاحتراف الأعمال التجارية. مفهوم التاجر الشخص المعنوي. معايير التجار الشخص المعنوي. The merchant, natural person, and legal entity: The concept of the merchant, natural person. Professional commercial activity. Conducting commercial activities in his own name and for his own account. Enjoying the legal capacity necessary to practice commercial activities. The concept of the merchant, legal person. Standards for commercial activity, legal person.
Week 9	واجبات التاجر: التسجيل في السجل التجاري. اتخاذ التاجر اسم تجاري. مسك الدفاتر التجارية Merchant duties: Registration in the commercial register, adopting a trade name, and keeping commercial books.
Week 10	العقود التجارية "عقد النقل"⁽¹⁾: تعريف عقد النقل. خصائص عقد النقل. نطاق عقد النقل. اثبات عقد النقل Commercial Contracts "Contract of Transport"⁽¹⁾: Definition of a Contract of Transport. Characteristics of a Contract of Transport. Scope of a Contract of Transport. Evidence of a Contract of Transport.
Week 11	العقود التجارية "عقد النقل": التزامات الشاحن. التزامات الناقل Commercial Contracts "Contract of Carriage": Shipper's Obligations. Carrier's Obligations.
Week 12	العقود التجارية "عقد الوكالة"⁽²⁾: تعريف عقد الوكالة بالعمولة. خصائص عقد الوكالة بالعمولة. آثار عقد الوكالة بالعمولة. ضمانات الوكيل بالعمولة Commercial Contracts "Agency Contract": Definition of the commission agency contract. Characteristics of the commission agency contract. Effects of the commission agency contract. Guarantees of the commission agent.
Week 13	العقود التجارية "عقد الوكالة": ضمانات الموكل في عقد الوكالة. العلاقات الناشئة من الوكالة بالعمولة. التمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية. انقضاء عقد الوكالة بالعمولة Commercial Contracts (Agency Contract): Principal Guarantees in Agency Contracts. Relationships Arising from Commission Agency. Distinguishing Between Commission Agency and Ordinary Agency. Termination of Commission Agency Contracts.
Week 14	العقود التجارية "عقد النقل"⁽³⁾: تعريف عقد التأمين. أهمية التأمين. أطراف عقد التأمين. الشروط القانونية اللازمة لإبرام عقد التأمين Commercial Contracts "Transportation Contract"⁽³⁾: Definition of an insurance contract, Importance of insurance, Parties to an insurance contract, Legal conditions necessary for concluding an insurance contract

Week 15	العقود التجارية "عقد النقل": الآثار القانونية لعقد التأمين. التزامات المؤمن له. التزامات المؤمن. التزامات المستفيد وحقوقه Commercial Contracts (Transportation Contract): Legal Effects of the Insurance Contract. Obligations of the Insured. Obligations of the Insurer. Obligations and Rights of the Beneficiary.
-----------------------	---

Delivery Plan (Weekly Lab. Syllabus) المنهاج الاسبوعي للمختبر	
Weeks	Material Covered
Week 1	لا يوجد مختبر
Week 2	لا يوجد مختبر
Week 3	لا يوجد مختبر
Week 4	لا يوجد مختبر
Week 5	لا يوجد مختبر
Week 6	لا يوجد مختبر
Week 7	لا يوجد مختبر

Learning and Teaching Resources مصادر التعلم والتدريس		
	Text	Available in the Library?
Required Texts	القانون التجاري: الجزء الثاني: فاروق إبراهيم جاسم: 2018 القانون التجاري العراقي: النظرية العامة: إبراهيم عباس الجبوري: 2018 الوجيز في القانون التجاري العراقي: فاروق إبراهيم جاسم: 2015	Yes
Recommended Texts	محاضرات اعدت من قبل الأستاذ المساعد الدكتور إسحاق ناصر حسين	No
Websites	NO	

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

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.				