



## Module (Course Syllabus) Catalogue

### (2023-2022)

College/ Institute	پەیمانگای تەکنیکی کۆیه				
Department	کارگیری کار / بەیانیان				
Module Name	پاسای بازرگانی				
Module Code	COL 303				
Degree	Technical Diploma <input type="checkbox"/> Bachelor <input type="checkbox"/> High Diploma <input type="checkbox"/> Master <input checked="" type="checkbox"/> PhD <input type="checkbox"/>				
Semester	سییمه				
Qualification	ماستەر				
Scientific Title	مامۆستای یاریدەدر				
ECTS (Credits)	5				
Module type	Prerequisite <input type="checkbox"/>	Core <input type="checkbox"/>	Assist. <input checked="" type="checkbox"/>		
Weekly hours	3				
Weekly hours (Theory)	(2 )hr Class	( 81 )Total hrs Workload			
Weekly hours (Practical)	(1 )hr Class	(44 )Total hrs Workload			
Number of Weeks	12				
Lecturer (Theory)	Bandi Omer Abdullah				
E-Mail & Mobile NO.	bandi.Abdullah.epu.edu.iq /07501044509				
Lecturer (Practical)	Aram jahfar omer				
E-Mail & Mobile NO.	Aram.00836310@gmail.com/07508315101				
Websites					

# Course Book

<b>Course Description</b>	<p>خویندنی (یاسایی بازرگانی) گرینگی تابیه‌تى همیه بۇ خویندکارانی پەیمانگای تەکنیکى به تابیه‌تى کاتىك خویندکارانی پەیمانگای تەکنیکى دەبىنە كادىرى ناوهند لە دام و دەزگاكانى حکومەت كاردهكەن (یاسایی بازرگانی) بابەتىكى زىنۇوو ناو كۆملەلگايە كە رۆژانە كارمان پىن دەبىت وە پىوپىستە زور ترین تاك لە كۆملەلگا شارەزاي ھېبىت لەسەر (یاسایی بازرگانی) وە خویندکاران بتوانى لە رىگاى نەم زانىاريانەي بە دەستىان ھىنواه توپىزىنەوە نەنجام بدهن وە تاكەكانى كۆملەلگا ناشنا بكمەن بەم ياسایە تاكوو بتوانىن كۆملەلگايەكى ھوشيار بەرھەم بھىتىن . وە ياسایی بازرگانی لە عىراق ژمارە (30) بۇ سالى (1984) وە ياسایی كۆمپانىاكان ژمارە (21) بۇ سالى (1997) دلىنای دروستى داواكىردىن و چۈنئەتى پارستنى مافى تاك لە كۆملەلگا نەدات كە مافەكەي پارىزراو دەبىت :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1- سەرچاوهكاني ياساي بازرگانى.</li> <li>2- چۈنئەتى جىبەجىكىرنى لە لايەن دادوهران.</li> <li>3- چوارجيوهى جىبەجىكىرنى ياساي بازرگانى .</li> <li>4- تىۋەتكانى چۈنئەتى جىبەجىكىرنى ياساي بازرگانى.</li> <li>5- دىاريىكىرنى كارى بازرگانى .</li> <li>6- دىاريىكىرنى بازرگان و ئەركەكانى.</li> <li>7- دىاريىكىرنى كۆمپانياو جۇرەكانيان.</li> </ul>
<b>Course objectives</b>	<p>ناماجى نەم بابەته بىريتى يە لە پىدانى زانىارى لەسەر بابەتى ياساي بازرگانى بەم شىوهى خوارەوە :-</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1- رونكردنهوهى زاراوهى ياساي بازرگانى.</li> <li>2- سەرچاوهكاني ياساي بازرگانى .</li> <li>3- چۈنئەتى دىاريىكىرنى كارە بازرگانىمەكان .</li> <li>4- چۈنئەتى جىبەجىكىرنى ياساي بازرگانى.</li> <li>5- ناساندىن بازرگان و ئەركەكانى بازرگان.</li> <li>6- ناساندىن كۆپانياو چۇرەكانى و ھەلوەشاندىنەوە كۆمپانىاكان.</li> </ul>

Student's obligation	<p>خویندکاران و قوتاییان به شیوه‌های زور باش پایه‌ندن بهوانه‌ی یاسایی بازرگانی نهاده دهگیریتهدو بق نهاده نام بابه‌ته با بهتیکی زور به سوده بق نهاده کارو باری روزانه یان، بابه‌ته که روزانه کاریان پی نه بنت. دهتوانن له ریگای نام زانیاریانه که فیزی نهادن سوده به دهوروبه‌ریان بگهین زور نارهزووی خویندنی نام بابه‌ته نهادن بهتاییه‌تی دواز سیمیسته‌ری دووه‌م که زانیارییان و درگرت لهسمر زوریک لهکاره‌کانی کارگیری نام بابه‌تاهه پهیوه‌ستن بهه‌موو کاروباری روزانه‌یان.</p>			
Required Learning Materials	<p>پیویستمان همه‌ی بهه‌ولیکی تاییه‌ت و پیویستمان بهه‌ندیک که‌ل و په‌ل همه‌ی لمشیوه‌ی هولی دادگا وه پیوسته سه‌ردانی هه‌ندی کومپانیا بکهین بق شاره‌زابونی قوتاییان و خویندکاران بهشیوه‌هایکی پراکتیکی.</p>			
Evaluation	Task	Weight (Marks)	Due Week	Relevant Learning Outcome
	Paper Review			
	Homework	10	10-2	4 نه‌رکی مال بق هه‌ریه‌ک له نه‌رکی مال قوتابی نامداده‌دهبنت بق پرسیارکردن لهسمر بابه‌تی نوی که‌نه‌خویندیریت.
	Class Activity	2	10-2	چالاکی پول گرینگی تاییه‌ت همه‌ی بق هه‌مو و خویندکاران و دیاریکردن قوتابی چالاک لمپول
	Report	4	9-5	نووسینی (4) راپورت لهه‌رمیسته‌ریک ده‌بنت هقی پیدانی زانیاری زور لهسمر نام بابه‌تی که راپورتی لهسمرکراوه
	Seminar	4	3-11	پیشکه‌شکردنی (4) سیمینار لهه‌رمیسته‌ریک قوتابی توانای باشی ده‌بنت لمپیشکه‌شکردنی سیمینار له‌هاهاتوو.
	Paper	4	6	نووسینی دوو په‌په‌هر
	Essay	2	2	نووسینی دوو ووتار
	Project	2	4-9	نووسینی دوو پرقدره
	Quiz	8	4-5-13-14	نه‌جادمانی (4) چوار کیوو سوده زور ده‌بنت بق پیدانی شاره‌زایی قوتاییان له بابه‌تکه و چونیه‌تی وهلام دانه‌هی پرسیارهکان.

	Midterm Exam	24	7-8	تاقیکردنەوەی مید تیرم کە (٢٤) نمرە لەسەر تاقیکردنەوەی تیۆری (١٠) نمرە وە (١٤) نمرە لەسەر تاقیکردنەوەی پراکتیکی يە.
	Final Exam	40	15-16	تاقیکردنەوەی كۆتايى تىورى لەسەر (٢٠) نمرە. وە تاقیکردنەوەی كۆتايى پراکتیکى لەسەر (٢٠) نمرە ئەبىت.
	Total	100		كۆى گشتى نمرەكان ئەبىتە نمرە (100).
<p>تاقیکردنەوەی (Mid Term) (مید تیرم (پراکتیکى و تیۆری نمرە (٢٤).  دە (١٠) نمرە بۇ تاقیکردنەوەی تیۆری .  چواردە (١٤) نمرە بۇ تاقیکردنەوەی پراکتیکى .  چوار كىوز هەركىيۈك ٢ نمرە  (٨) نمرە بۇ كىوز  (٢٨) نمرە لەسەر (راپورت ، سىمېنار ، ووتار ، ئەركى مال ، چالاکى پۆل  بەم شىوه نمرەكان دابەش ئەكمەم  چوار (٤) راپورت بۇ هەر راپورتىك (١) نمرە  (٤١ = نمرە  چوار (٤) سىمېنار بۇ هەر سىمېنارىك (١) نمرە  (٤١ = نمرە  دوو پېرىزە بۇ هەر پېرىزە يەك (١) نمرە  ٢ = ١x  دوو ووتار بۇ هەر ووتارىك (١) نمرە  ٢ = ١x  پەپەر دوو پەپەر بۇ هەر پەپەر يەك (٤) نمرە  (٤٢ = نمرە  چوار (٤) ئەركى مال بۇ هەر ئەركى مال (٥٢) نمرە ئەبىت  (٥٢ = ١٠ نمرە  چالاکى پۆل (٢) نمرە  <b>Final exam: 40</b>  تاقیکردنەوەی پراکتیکى و تیۆری كۆتايى  ٤٠ نمرە لەسەر </p>				

<b>Specific learning outcome:</b>	<p>نهم کورسه ئامانجى رونوھي خويىندكاران ناشنا بكمىن بهم شىوازى دى ئىستا جىبىەجى دەكىرىت لە دادگاكان وە تاكۇو بتوانىن كۆملەلگا ناشنا بكمىن بە ياساي بازرگانى وە زۇر ترین كەس زانىارى هېبىت لە سەر چۈنۈھىتى وەرگەرنەوهى مافى خۆي لە بەر ئەوهى حۆكمەكانى ياساي بازرگانى قورستره لە ياساي شارستانى لەبەر ئەوهى زۇرتىرين كارى رۇزانەمان ئەكەويتە چوارچىوهى ياساي بازرگانى.</p> <p>١- قوتابى دەتوانىت جىاوازى نىوان كارى بازرگانى و كارى شارستانى بەياسانى جىابكاتەوه.</p> <p>٢- جياكىنەوهى كۆمپانىاكان.</p> <p>٣- چۈنۈھىتى وەرگەرنەوهى ماف كاتىك كارەكە بازرگانى بولۇ.</p> <p>٤- چۈنۈھىتى گەتنەبەرى رىكارى ياساي بۇ كارى بازرگانى .</p> <p>٥- شارەزابۇن لە ھەلويسى ياسادانەرى عىراقى بۇ دىيارىكىدىنى ياساي بازرگانى و كارەبازرگانىيەكان.</p>
<b>Course References:</b>	<p>١- الدكتور باسم محمد صالح ، القانون التجارى، الجزء الاول ، الاعمال التجارية - التاجر - المحل التجارى - شركات الاشخاص، المكتبة القانونية، بغداد، ٢٠٠٦ .</p> <p>٢- الدكتور اكرم ياملکى ، الوجيز فى شرح القانون التجارى العراقى ، الجزء الاول فى الاعمال التجارية والتاجر ، الطبعة الثالثة ، بغداد ، ١٩٧١ .</p> <p>٣- الدكتور اثيم امين الخولي، الموجز فى القانون التجارى، الجزء الاول ، القاهرة ، ١٩٧٠ .</p> <p>٤- عصام حنفى محمود،القانون التجارى، الانفاس - و عمليات البنوك ، القاهرة- ٢٠١٠ .</p> <p>٥- قانون الشركات رقم (٢١) / ١٩٩٧ ) المعدل لسنة ( ٢٠٠٤ .</p> <p>٦- قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤ .</p> <p>٧- قانون رقم (١٧) لسنة ٢٠١٩ قانون تعديل قانون الشركات رقم (٢١) لسنة ١٩٩٧ .</p>

Course topics (Theory)	Week	Learning Outcome
چۈنۈھىتى جىبىەجىتكىرىدىنى سەرچاۋەكان لەلايەن دادوەر	يەكم	سەرچاۋەكانى ياساي بازرگانى
دادگاكان بەگۈۋىرەمى رىزبەندى لە نىوان سەرچاۋەكان ئەكەن .	دووەم	چۈنۈھىتى رىزبەندى لە نىوان سەرچاۋەكان .
باسكىرىدىنى ياساي بازرگانى .	سېئىم	دیاريڪىرىدىنى ياساي بازرگانى .
باسكىرىدىنى كارەبازرگانىيەكان .	چوارم	دیاريڪىرىدىنى كارى بازرگانى.
رونكردنەوهى ھەلويسى ياسادانەر بۇ دىيارىكىدىنى كارى بازرگانى.	پىنجەم	ھەلويسى ياسادانەر
رونكردنەوهى لەسەر تىۋەكائى كارى بازرگانى .	شەشەم	تىۋەكائى كارى بازرگانى
تاقىكىرىدىنەوهى پراكتىكى	حەوتەم	تاقىكىرىدىنەوهى (Mid Term) (ميد تيرم)
تاقىكىرىدىنەوهى تىۋرى	ھەشتەم	تاقىكىرىدىنەوهى (Mid Term) ميد تيرم

تایبیه‌تمهندی بازرگان .	نؤیەم	باسکردنی تایبیه‌تمهندی بازرگان.
ئەركەكانى بازرگان .	دەيەم	باسکردنی ئەركەكانى بازرگان .
برىكارى لەكاره بازرگانىيەكان	يانزەم	رونىكىرنەموهى برىكارى لە كاره بازرگانىيەكان.
ناساندىنى كۆمپانىاكان .	دوازەم	رونىكىرنەموهى تاييەتمەندى كۆمپانىاكان و ديارىكىرنى جۇرى كۆمپانىاكان.
چۈنييەتى هەلوەشاندىنەوهى كۆمپانىاكان	سيانزەم	رونىكىرنەوهى چۈنييەتى رىكارەكانى ھەلوەشاندىنەوهى كۆمپانىاكان.
پەرپوت بۇونى كۆمپانىاكان	چواردهم	رونىكىرنەوهى چۈنييەتى اعلانى پەرپوت بۇونى كۆمپانىاكان.
final practical	پانزە	تاقىكىرنەوهى پراكتىكى كۆتايم
final theory	شانزە	تاقىكىرنەوهى تىۋىرى كۆتايم
Practical Topics	Week	Learning Outcome
چۈنييەتى شىكىرنەوهى سەرچاوهكان	يەكمەم	خستەررووی چەند نموونەك لە سەرچاوهكان .
پىدانى زانىارى لەسەر سەرچاوهكان	دووەم	خستەررووی سەرچاوهكان .
كارى بازرگانى .	سىيەم	بەشىوهى پراكتىكى ئەنجامدانى كارى بازرگانى.
جيوازى كارى بازرگانى لەكارى شارستانى	چوارەم	دەركىرنى چەند رووداۋىتكى ياسايى بەشىوهى پراكتىكى لەسەر كارى بازرگانى و كارى شارستانى .
شارەزابۇون لە كاره بازرگانىيەكان.	پىنچەم	رونىكىرنەوهى چۈنييەتى شارەزابۇون لەكارى بازرگانى.
تاييەتمەندى بازرگان و ئەركەكانى بازرگان.	شەشمەم	ئەنجامدانى چەند كارىك لەگەل قوتابىان بەشىوهى پراكتىك كە تاييەته بە تاييەتمەندى بازرگان و ئەركەكانى بازرگان.
تاقىكىرنەوهى (Mid Term) (ميد تىرم)	حەوتەم	تاقىكىرنەوهى پراكتىكى
تاقىكىرنەوهى (Mid Term) (ميد تىرم)	ھەشتەم	تاقىكىرنەوهى تىۋىرى
تاييەتمەندى كۆمپىالەو حەوالەو صىك (چەكى بانك).	نؤيەم	ئەنجامدانى چەند كارىك لەگەل قوتابىان بۇ ديارىكىرنى ئەم حالەتائى كە ياسا ديارىكىردو بۇ حەوالەو چەكى بانك و كۆمپىالە بىگىتەبەر .
كارى كۆمپانىاكان	دەيەم	ئەنجامدانى كارى پراكتىكى لەگەل قوتابىان لەسەر كارى كۆمپانىاكان.
برىكارى لە كارى بازرگانى	يانزەم	ئەنجامدانى رىكارەكان بەشىوهى پراكتىكى بۇ دانانى برىكارلە كارى بازرگانى .
چۈنييەتى ئەنجامدانى گىرييەستى بازرگانى	دوازەم	ئەنجامدانى كارى پراكتىكى لەگەل قوتابىان لەسەر چۈنييەتى ئەنجامدانى گىرييەستەكان لە بوارى بازرگانى .
جيوازى لە نىوان كارى بازرگانى و كارى شارستانى.	سيانزەم	ئەنجامدانى كارى پراكتىكى لەگەل قوتابىان لەسەر ئەم رىيگايانە كە ياسا ديارىكىردو بۇئەوهى كارىك بە كارى بازرگانى دابىرىت .
رېڭاكانى ھەلوەشاندىنەوهى كۆمپانىاكان	چواردهم	ئەنجامدانى چەند كارىك پراكتىكى لەسەر ھەلوەشاندىنەوهى كۆمپانىاكان و اعلان كىرنى پەرپوت بۇونى كۆمپانىا .

تاقیکردن‌هودی پراکتیکی کوتایی	پانزدهم	final practical
تاقیکردن‌هودی تیوری کوتایی	شانزده	final theory

## Questions Example Design

نمونه‌ی پرسیاری تیوری

نمونه‌ی پرسیار:

-1- جیاوازی چی یه له نیوان کاری بازرگانی و کاری شارستانی ؟

-2- جیاوازی چی یه له نیوان پاسای بازرگانی و کاری بازرگانی ؟ به نمونه رونیبکه‌هوده ؟

نمونه‌ی پرسیار:

-1- جوره‌کانی برقیکارنامه بژمیره‌وه گرینگیان باس بکه ؟

-2- مه‌بست چیه له کاری بازرگانی ؟ هله‌لویستی یاسادانه‌ری عیراقی چی یه ؟

-3- گریمان تو خویندکاری بهشی کارگیری کاری له پاش دهومی پهیمانگه کاری بهریوه‌بردنی چیشتخانه یه‌که‌یت. ئایا کاره‌که‌ی تو بازرگانییه یان شارستانی ؟

نمونه‌ی پرسیار:

نیسانه‌ی راست یان هله‌هه دابنی وه نه‌گهر هله‌هه یه هله‌هه که راست بکه‌هوده ؟

-1- پیویسته تانه‌دان له کاره بازرگانییه‌کان له ماوه‌هی (۹) روز نه‌نjam بدريت ؟

-2- پاسای بازرگانی عیراقی ژماره (۳۰) سالی (۱۹۸۴) ؟

نمونه‌ی پرسیاری پراکتیکی

پ1: گریمان تو ناوت ( محمد رشید محمد ) پیشہت شوقیری تاکسی له روزی چوارش‌هممه ( احمد رشید محمد )

که برای توییه نوتومبیل که‌ی تویی و هرگرت تاکوو بچیت بو زانکو به‌لام له ریگا دووکه‌سی سه‌رخست و تاکوو

زانکوی بردن و کری لیوه‌رگرن و که گهرا‌یه‌وه کریکه‌ی دابه‌تو . ئایا نهم کاره‌ی که ( احمد رشید محمد )

کردونیتی کاریکی بازرگانییه یان کاریکی شارستانییه ؟ بۆچی ؟

پ2: تو وهک خویندکاریکی بهشی کارگیری کار ( ۲ ) دوو جور له‌کاری بازرگانی بنوسه ؟ بۆهه‌رکاریک

نمونه‌ک بھینه‌وه ؟

## Extra notes:

## External Evaluator

من ره‌زامه‌ندم لەسەر پیشکەشکردنی نهم کورس بووکه.

د. بیستون عبدالمجید عثمان  
سەرۆکی بهشی کارگیری کار