

## شئون التخطيط والجودة

نموذج أ

### توصيف مساق

#### أولاً: معلومات عامة

|                       |                   |
|-----------------------|-------------------|
| اسم المساق            | (فقه المعاملات 1) |
| رقم المساق            | SHAR2322          |
| الكلية                |                   |
| القسم                 |                   |
| نوع المتطلب           | تخصص              |
| المستوى الدراسي       | 2                 |
| الساعات المعتمدة نظري | 3                 |
| الساعات المعتمدة عملي | 0                 |
| المتطلبات             |                   |

#### ثانياً : أهداف المساق

- 1 - تعريف الطالب على المراد بفقه المعاملات (1) كمصطلح متعارف عليه اليوم وما يحتويه هذا المسمى من مفردات
- 2 - تعريف الطالب بأحكام البيع وما يحتويه من أركان وشروط وخيارات
- 3 - تعريف الطالب بنماذج من البيوع المباحة والبيوع المحرمة نص عليها الفقهاء
- 4 - تعريف الطالب بنماذج من البيوع المحرمة والتي لها مسميات معاصرة
- 5 - تعريف الطالب ببعض نماذج من البيوع التي يتعامل بها في مجتمعنا وحكمها

#### ثالثاً :المهارات المستهدفة من تدريس المساق

|                                 |                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| مهارات المعرفة والمفاهيم        | * التعرف على مفردات المساق بأسلوب سهل وبسيط يسهل تناوله                                                                                                                                                                      |
|                                 | * اتباع منهج التدرج في تنمية قدرات الطالب على ادراك مفردات المقرر                                                                                                                                                            |
|                                 | * اتباع منهج التطبيق الواقعي لنماذج من المعاملات المعاصرة كي يتعرف الطالب على طريقة التعامل معها ومن خلالها مع الآخرين                                                                                                       |
|                                 | * كيفية توظيف عقل الطالب لفهم وإدراك حقيقة البيع وأقوال الفقهاء في بعض النماذج المعاصرة والرأى الراجع في التعامل بها                                                                                                         |
| المهارات الذهنية                | * تفهيم الطالب كيفية استيعاب مفردات المقرر والتعرف على نماذج من المعاملات وحكم الشرع فيها                                                                                                                                    |
| المهارات المهنية الخاصة بالمساق | * بيان المهارات التي سيكتسبها الطالب من دراسته لهذا المساق لتوظيفها في تطبيق ما يخدمه منها، وكذلك في تسطير البحوث والرسائل الأكاديمية، وتنمية قدراته التعليمية                                                               |
| المهارات العامة                 | * اكساب الطالب مهارات عامه، قبل العمل على تنمية المهارات التي تعلمها، لتجعل الطالب قادراً على نقلها لمن بعده من الطلبة وغيرهم في المستقبل اذا اسند اليه مثل ذلك لتخريج جيلاً يتمتع بمهارات وقدرات تجمع بين الأصالة والمعاصرة |

#### رابعاً : محتوى المساق

- 1 - تدريس الطالب أحكام البيوع بحيث يتناول بالدراسة تعريفه وأركانه، وشروطه، وخياراته، ونماذج تطبيقه لبعض البيوع المباحة وبعض البيوع المنهى عنها.

#### خامساً :اساليب التعليم وتعلم المساق

- 1 - دراسة مبسطة للمقرر حيث إنه يتناول فقه المعاملات، وهذا المقرر يحتاج إلى زيادة تركيز من الطالب لما له من علاقة وطيدة لحاجته في تطبيق ما يدرسه على أرض الواقع ويتعامل به مع الآخرين

## تقويم الطلبة

| الأساليب المستخدمة | التوقيت            | توزيع الدرجات |
|--------------------|--------------------|---------------|
| الامتحان النصفى    | الأسبوع الثامن     | أربعون درجة   |
| الامتحان النهائي   | الأسبوع السادس عشر | ستون درجة     |

## الكتب الدراسية والمراجع

كتب ملزمة

كتاب الفقه الاسلامي وأدلته للأستاذ الدكتور وهبة الزحيلي الجزء الخاص بالبيع

## مصفوفة المعارف والمهارات للمساق

| المحتويات الرئيسية للمساق                                   | أسبوع الدراسة      | المعارف | مهارات ذهنية | مهارات مهنية | مهارات عامة |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|---------|--------------|--------------|-------------|
| التعريف بفقه المعاملات، والبيع، وأركانه، وضوابط هذه الأركان | الأول              |         |              |              |             |
| ضوابط الأركان، وحكم البيع إن خلا منها أو من بعضها           | الثاني             |         |              |              |             |
| شروط عقد البيع                                              | الثالث             |         |              |              |             |
| ضوابط الشروط وأقسامها                                       | الرابع             |         |              |              |             |
| شروط النفاذ، وشروط الصحة وضوابطها                           | الخامس             |         |              |              |             |
| شروط اللزوم، وشروط الانعقاد وضوابطها                        | السادس             |         |              |              |             |
| ما يتبقى من الشروط بأقسامها                                 | السابع             |         |              |              |             |
| امتحان نصف الفصل                                            | الثامن             |         |              |              |             |
| أنواع البيوع الفاسدة                                        | التاسع             |         |              |              |             |
| أنواع البيوع الباطلة                                        | العاشر             |         |              |              |             |
| الخيارات في البيوع                                          | الحادي عشر         |         |              |              |             |
| أنواع الخيارات وضوابطها                                     | الثاني عشر         |         |              |              |             |
| تطبيق الخيارات بأنواعها                                     | الثالث عشر         |         |              |              |             |
| أنواع من بيع الأمانة                                        | الرابع عشر         |         |              |              |             |
| أنواع من بيع الأمانة المعاصرة                               | الخامس عشر         |         |              |              |             |
| امتحان نهاية الفصل الأسبوع                                  | الأسبوع السادس عشر |         |              |              |             |