

*الايجاب:

هو التعبير البات الصادر عن إرادة أحد الطرفين ويكون موجها الى الطرف الآخر، الذي ينوي التعاقد معه، سواء كان هذا الطرف معيناً أو غير معين، وذلك بغرض إبرام عقد بينهما.

ويمر الايجاب عادة بثلاث مراحل هي: العرض أو الدعوة الى التعاقد ثم المفاوضات فالإيجاب البات.

ولكي يتحول العرض الى ايجاب، يجب أن يكون باتاً أو جازماً ويكون كاملاً، أي مشتملاً على جميع العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه. فإذا كان الايجاب متعلقاً بنية إبرام عقد بيع مثلاً، وجب تحديد الثمن. أما اللافتة "للبيع" التي يعلقها شخص على منزله أو سيارته التي ينوي بيعها، فهي مجرد عرض أو دعوة للتعاقد وليست إيجاباً لغياب تحديد الثمن⁽¹⁾.

*متى يكون الايجاب ملزماً:

ان الايجاب، طبقاً لنص المادة 61 م ج، لا ينتج أثره الا اذا وصل الى علم من وجه اليه الايجاب القانوني وقبل ذلك يكون الايجاب فعلياً فقط بحيث يستطيع الموجب أن يعدل عنه.

ويكون الايجاب ملزماً لصاحبه اذا اقترن بأجل، أي تحديد مدة زمنية لصدور القبول، التي قد تحدد صراحة أو يستفاد هذا الميعاد ضمناً من ظروف الحال أو من طبيعة المعاملة المادة 2/63 م ج

1-المادة 65 مدني جزائري

ففي هذه الظروف، يلتزم الموجب بالبقاء على إيجابه حتى ينقضي الميعاد أو الأجل، مصدر التزام الموجب بالإبقاء على إيجابه خلال المدة المحددة لصدور القبول هو إرادته المتفردة. لأن العقد ما زال لم ينعقد بعد.

*متى يسقط الايجاب:

يسقط الايجاب بقيام أحد الأسباب الآتية:

-بالرفض التصريح أو الضمني ممن وجه اليه الايجاب.

-بانقضاء الأجل المحدد للقبول، سواء كان أجلاً صريحاً أو ضمناً.

-بعُدول الموجب إذا لم يكن الايجاب مقترناً بأجل

⁽¹⁾علي علي سليمان، المرجع السابق، ص33 وما بعدها.

-بإنفضاض مجلس العقد في التعاقد بين حاضرين

-إذا كان الإيجاب معلقا على شرط وتختلف هذا الشرط.

هذا، وإذا جاء القبول بعد سقوط الإيجاب بأحد هذه الأسباب، كان إيجابيا جديدا، يتعين على الطرف الأخذ بقوله أو رفضه⁽¹⁾.

*القبول:

القبول هو التعبير البات عن إرادة الطرف الذي وجه إليه الإيجاب بموافقته على العرض، الذي تقدم به الموجب، ومن ثم، ينشأ العقد. ويشترط في القبول ما يلي :

-أن يكون باتا، أي ينطوي على نية جادة وقاطعة في إحداث أثر قانوني.

-أن يكون مطابقا للإيجاب، أي يكون القبول بالموافقة على جميع المسائل التي تضمنها الإيجاب، دون أي زيادة أو نقصان أو تعديل في مضمون الإيجاب، وإلا اعتبر إيجابا جديدا

-أن يصدر قبل سقوط الإيجاب، أي إذا اقترن الإيجاب بأجل يجب أن يصدر القبول قبل إنقضاء هذه المهلة وإلا اعتبر إيجابا جديدا.

ب- تطابق الإرادتين الإيجاب والقبول :

لا يكفي صدور الإيجاب والقبول، بل يجب أن يقترن الإيجاب بالقبول لانعقاد العقد، ويقتضي التمييز في هذا الخصوص بين حالتين أساسيتين: حالة التعاقد بين حاضرين وحالة التعاقد بين غائبين.

*التعاقد بين حاضرين في مجلس العقد:

يقصد بالتعاقد بين حاضرين أن يكون المتعاقدان في مكان واحد حقيقة أو حكما، أي لا يكونا في مكان واحد ولكن الاتصال بينهما يكون مباشرا، إما عن طريق الهاتف أو ما شابه ذلك، إذ العبرة في جمع المتعاقدين في مجلس واحد، حقيقة أو حكما، بطريقة الاتصال بين الطرفين، فمتى كان الاتصال بينهما مباشرا، اعتبر تعاقدًا بين حاضرين.

والمبدأ أنه، متى إتحد مجلس العقد الإيجاب حقيقة أو حكما، وجب على الشخص الموجه إليه الإيجاب، أن يصدر القبول فوراً بعد الإيجاب، ولكن يجوز أن يتأخر القبول عن الإيجاب بشرط بقاء الموجب على إيجابه حتى نهاية مجلس العقد، فيجب أن يصدر القبول قبل إنفضاض مجلس العقد لانعقاد العقد⁽²⁾.

*التعاقد بين غائبين أو التعاقد بطريقة المراسلة التقليدية:

⁽¹⁾المرجع السابق، ص33 وما بعدها.

⁽²⁾أحمد إبراهيم بك، الالتزام في الشرع الإسلامي، المكتبة الأزهرية للتراث، القاهرة، 1944.

إذا كان المتعاقدان غير حاضرين في مجلس العقد وكان الاتصال بينهما بطريق المراسلة التقليدية، كالبريد أو البرق أو رسول، بحيث تكون هناك فترة زمنية بين صدور القبول وعلم الموجب به.

مما يثير التساؤل عن تحديد زمان ومكان إقتران القبول بالإيجاب، ومن ثم إبرام العقد.

في هذه المسألة، فظهرت أربع نظريات : نظرية إعلان القبول ونظرية تصدير القبول، ونظرية إستلام القبول ونظرية العلم بالقبول⁽¹⁾.

*نظرية إعلان القبول:

يرى أنصار هذه النظرية أن العقد يتم بمجرد إعلان القابل قبوله الايجاب باعتبار أنّ العقد يتم بمجرد صدور ايجاب وقبول متطابقين. غير أنه، يعاب على هذه النظرية أن الموجب قد لا يعلم بصدور القبول، كما قد يعدل عن إجابته قبل علمه بالقبول.

*نظرية تصدير القبول :

يرى أنصار هذه النظرية أن العقد يتم في الوقت الذي يصدر فيه القابل رسالته التي تحتوي على قبوله، وبذلك لا يستطيع القابل العدول عن قبوله، فيكون قبوله نهائياً، ويؤخذ على هذه النظرية بأن الرسالة المصدرة قد لا تصل الى علم الموجب، ومن ثم، قد يعدل هذا الأخير عن ايجابه اذا لم يحدد له أجلا والمهم هو علم الموجب بهذا القبول وليس عدم إمكانية العدول عن القبول بتصديره⁽²⁾.

*نظرية إستلام القبول:

طبقاً لهذه النظرية، يعتبر العقد قد تم في الوقت الذي يصل فيه القبول الى الموجب ولو لم يعلم به، ولكن يعترض على هذه النظرية بأنها تتجاهل أهمية العلم بالقبول لانعقاد العقد.

*نظرية العلم بالقبول:

إن أساس هذه النظرية أن ارادة القابل لا يمكن أن ترتب أثرها الا من وقت علم الموجب بهذا القبول، ومن ثم، يعتبر العقد قد تم في الوقت والمكان الذين يعلم فيهما الموجب بقبول القابل، ويعتبر وصول القبول الى الموجب قرينة على علمه بالقبول، حتى يثبت العكس. وهو ما تؤكد عليه المادة 67 م ج.⁽³⁾

*أهمية تحديد زمان ومكان إبرام العقد:

(1) بلحاج العربي، نظرية الإلتزام، ج1. ص79 وما بعدها.

(2) محمد حسنين، الوجيز في نظرية الإلتزام، م.و.ك.، الجزائر، ص 33 وما بعدها.

(3) أنظر المواد 191 و 192 مدني جزائري.

لتحديد زمان ومكان إبرام العقد أهمية بالغة تبرز كالاتي:

-أهمية تحديد وقت إبرام العقد:-

-لمعرفة الوقت الذي يبدأ فيه تنفيذ العقد.

-لمعرفة بدأ سريان تقادم الالتزام المترتبة عن العقد.

-إذ صدر قانون جديد مغيرا للقواعد التي تحكم عقدا من العقود، فإن هذا القانون لا يسري الا على العقود التي تبرم بعد نفاذه وليس له أثر رجعي، والعبارة في ذلك من وقت إبرام العقد.

-في الدعوى البوليصية لا يستطيع الدائن الطعن في العقد الصادر من مدينه المعسر بعدم نفاذه إلا اذا كان دينه سابقا على هذا العقد المادة 191⁽¹⁾.

-في حالة شهر إفسار المدين أو افلاس التاجر لا تسرى في حق الدائن التصرفات التي تبرم بعد شهر الافسار أو الافلاس.

-كما تظهر أهمية تحديد وقت إبرام العقد في حالات العدول أو الموت أو فقد الأهلية.

-أهمية تحديد مكان إبرام العقد:-

-تظهر أهمية تحديد مكان إبرام العقد في معرفة المحكمة المختصة بالنظر في النزاع الذي يثور بين المتعاقدين.

-كما تظهر في تطبيق قواعد القانون الدولي الخاص، إذ أنّ تحديد مكان إبرام العقد يساعد على معرفة القانون الواجب التطبيق، في حالة تنازع القوانين، من حيث المكان. فعقد بيع عقار مثلا يخضع لقانون الدولة التي أبرم فيها هذا العقد⁽¹⁾.

⁽¹⁾المادة 1/191 مدني جزائري.