د- تطابق الإرادتين :

المقصود بتطابق الإرادتين هو ارتباط الإيجاب والقبول على وجه يفيد التطابق والتوافق .

د-1: الإيجاب

د-1-1:تعريف الإيجاب :

هو العرض الذي يتقدم به الشخص ليعبر به على وجه الجزم عن إرادته في إبرام عقد معين فينعقد هذا العقد بمجرد صدور القبول . وحتى يكون التعبير عن الإرادة إيجابا لابد من أن يكون هذا التعبير دقيقا و محددا أي أن يتضمن الوصف الدقيق للعقد فيبين شروطه و مضمونه ، هذا من جهة و من جهة أخرى لا بد أن يكون هذا العرض بات ، أي يدل بوجه الجزم و القطع على رغبة المتعاقد في إبرام العقد بصفة لا رجعة فيها .

د-1-2 : خصائص الإيجاب :

من التعريف السابق للإيجاب يمكن حصر خصائصه في مايلي :

الخاصية الأولى - أن يكون الإيجاب محدد : ومعنى التحديد أن يكون العرض المتضمن للإيجاب واضحا متضمنا العناصر الجوهرية للعقد المراد إبرامه ، هذه العناصر التي تختلف من عقد إلى آخر فمثلا من عندما يقوم صاحب سيارة الأجرة بإيقاف سيارته في محطة السيارات يعد ذلك بمثابة إيجاب .ولكن في إيجابه هذا ليس مجبرا على التصريح بثمن النقل مادام الثمن الذي سيتقاضاه يمكن معرفته من دون التصريح به ، وهو بطبيعة الحال الثمن الذي تم تحديده من قبل مديرية النقل واعتاد الركاب على دفعه أثناء التنقل على نفس الخط .ولكن إذا ما تعلق الأمر بعقد بيع منقول معين بالذات فيجب على الموجب أن يحدد الشيء المبيع تحديدا نافيا للجهالة وأن يحدد الثمن وكل ما يراه جوهري لانعقاد العقد .فإذا ما وجه المتعاقد عرضا غير محدد فإن ذلك لا يتعدى أن يكون دعوة إلى التعاقد[1] وهي مرحلة تسبق الإيجاب يكون الغرض منها الدخول في التفاوض وتقديم الإيجاب من الأطراف الراغبة في التعاقد[2] .والدعوة إلى التعاقد تكون كما هو الحال في عرض البضاعة عن طريق النشرات الإشهارية سواء في التلفزيون أو في الصحف أو المجلات المتخصصة من دون تحديد واضح لعناصر العقد . أو بعرض البضاعة في المتاجر من دون إرفاقها بالثمن . أو كما يحدث أن يعلن صاحب مصنع معين عن حاجته إلى عمال للعمل في مصنعه ،فإذا ما تقدم شخص لصاحب المصنع لا يعني أن ذلك قبول يتم به العقد [1] وفي رأي أنه إذا تم العقد مباشرة بعد إبداء القبول من الطرف الثاني كان ما وجه عبارة عن إيجاب أما إذا رجع الأطراف إلى مناقشة تفاصيل العقد من جديد وفتح باب

---

[1]– راجع سمير عبد السيد تناغو ، المرجع السابق ،ص 63.

[2]– راجع علي فيلالي ، المرجع السابق ،ص88 .

- ويقول الأستاذ علي فيلالي فيما يخص أهمية التمييز بين الإيجاب والدعوة إلى المفاوضات على هامش الصفحة 89 من نفس المرجع أن هذه الأهمية تتمثل في الجزاء المترتب على كل منهما حيث يكون الموجب ملزما بالبقاء على إيجابه وملزما على الأخص بالعقد إذا صدر قبول لهذا الإيجاب ، في حين يجوز لكل طرف أن يتحلل من الدعوة إلى المفاوضات ، وهذا ما لم يتعسف في حقه ويسأل حينئذ مسؤولية تقصيرية .

[1]– راجع الأستاذ عبد الرزاق السنهوري الوسيط ، الجزء الرابع ، هامش الصفحة 47 (للتأكد)

المفاوضات ولو في جزئية واحدة كان العرض الذي وجه إلى الجمهور مجرد دعوة إلى التعاقد .وبالتالي إذا كان للإيجاب قيمة قانونية إذا تم القبول تم العقد ، فإن الدعوة إلى التعاقد ليست كذلك فبإمكان أي طرف أن يتخلى عن عملية التعاقد من دون أن يتحمل أية مسؤولية .

الخاصية الثانية- أن يكون الإيجاب بات : ومعنى ذلك أن العقد ينعقد مباشرة بعد صدور القبول من الطرف الآخر ، وفي هذه النقطة يمكن أن نفرق بين الإيجاب البات والإيجاب المعلق على شرط ففي هذا الأخير يمكن للبائع مثلا أن يحتفظ بحقه في تعديل الثمن طبقا لتغير الأسعار ، فيكون إيجابه معلقا على شرط ثبوت الأسعار .فإذا ما استقرت الأسعار صار الإيجاب بات يتم به التعاقد . أي أن الإيجاب طيلة المدة التي تكون فيها الأسعار في تأرجح يكون غير جاهزا لتلقي القبول .على عكس الأول الذي يكون فيه الموجب جاهزا لتلقي القبول فإذا ما تم ذلك انعقد العقد .

وما تجدر الإشارة إليه أن الإيجاب قد يقترن بتحفظ صريح أو ضمني من دون أن يغير ذلك من طبيعته (من كونه بات) .

ومثال الحالة الأولى أن يتحفظ صاحب الإيجاب تحفظا صريحا مفاده أن إيجابه مقترن بحجم محدد للبضائع ، أي في حدود كمية هي الموجودة لديه وفي هذه الحالة يبقى الإيجاب قائما صحيحا وملزما لصاحبه ، ويتم العقد في إطار الكمية المحددة للتعاقد .

أما الحالة الثانية والتي يكون فيها التحفظ الوارد في الإيجاب ضمنيا يستفاد من الظروف ولا يفقد الإيجاب وصفه القانوني كما هو الحال عندما يقوم أحد المتاجر الكبرى بتخفيض في سعر البضائع التي يبيعها بغية إحداث تواصل مع أكبر قدر من العملاء ، فلا يمكن أن يتم العقد مع أحد التجار الذي استغل الفرصة وحاول شراء كامل البضاعة لإعادة بيعها .وهو ما يعني عدم إلزام البائع بالتعاقد مع هذا التاجر لأن إيجابه كان يتضمن تحفظا ضمنيا بعدم بيع البضاعة دفعة واحدة ،وهذا التحفظ يفهم من خلال الهدف الذي أراده صاحب المتجر من هذه العملية [1] وهو خلق تواصل مع أكبر قدر من العملاء .

د-1-3 :القيمة القانونية للإيجاب :

المقصود بالقيمة القانونية للإيجاب قوته الإلزامية .أي هل الموجب ملزم بالبقاء على إيجابه مدة من الزمن ليتمكن الموجب له من القبول أم لا ؟

لقد عالج القانون المدني هذه المسألة متناولا إياها في المادتين 63 و 64 ق.م في جانبين اثنين حيث تناول في الجانب الأول إلزامية الإيجاب و تناول في الجانب الثاني سقوط الإيجاب .

الجانب الأول : إلزامية الإيجاب :

يكون الموجب ملزما بالبقاء على إيجابه سواء كان هذا الإيجاب مقترنا بأجل (م 63 ق.م) حيث لا يجوز العدول من هذا الإيجاب ما لم ينقضي هذا الأجل ، أو يعلن الموجب له عن رفضه . وذلك بغض النظر عن طبيعة هذا الأجل حدد صراحة أو

---

[1]– راجع الأستاذ حمدي عبد الرحمن ، المرجع السابق ، ص 188 ،189 .

ضمنا كأن يستخلص من ظروف الحال أو من طبيعة المعاملة . (مدة وصول الإيجاب في تعاقد بين شخصين يسكنان مدينتين متباعدتين) ، (رؤية عقار) .
أما إذا كان الإيجاب في مجلس العقد ودون تحديد أجل (م 64) فإن هذا الإيجاب يكون قائما طالما أن مجلس العقد منعقدا ، ولكن بإمكان صاحبه أن يرجع فيه في أي لحظة وهذا النوع من الإيجاب أطلق عليه اسم الإيجاب القائم وغير الملزم .

الجانب الثاني : سقوط الإيجاب :

الغرض من إلزام الموجب بالبقاء على إيجابه هو تمكين الموجب له من إصدار قبوله غير أن هذا الإيجاب معرض للسقوط في حالتين :
الحالة الأولى: حالة الإيجاب المقترن بأجل يسقط بانقضاء الأجل دون رد أو رفض الإيجاب بصراحة .
الحالة الثانية : وهي حالة الإيجاب القائم وغير الملزم وهذا النوع من الإيجاب لا يكون
إلا في التعاقد ما ين حاضرين في مجلس العقد [2] وبالتالي فالإيجاب هنا يسقط في ثلاث حالات :
1- إذا رجع فيه الموجب قبل أن يقترن به القبول ، قبل انقضاء مجلس العقد .
2- إذا انفض مجلس العقد دون صدور قبول .
3- إذا رفضه من وجه إليه صراحة .

[2]– راجع الدكتور محمد الصبري السعدي ، شرح القانون المدني ، النظرية العامة للالتزامات الجزء الأول ، العقد والإرادة المنفردة ، الطبعة الرابعة ، دار الهدى عين مليلة ، الجزائر ، ص 113.