

المحاضرة الحادية عشر/ تابع للشق الأول: وجود التراضي

الصورة الرابعة: التعاقد بالمزايدة

1/ تعريف التعاقد بالمزايدة: هو عملية التعاقد التي يتم فيها عرض سلعة أو خدمة أو عقار للبيع للجمهور من خلال المزاد العلني، وذلك عن طريق تحديد مكان وزمان اجرائه، لدعوة الجمهور لحضوره أو المشاركة فيه.

2/ طرق البيع بالمزاد العلني

ب/ المزاد الاختياري: ويكون عن طريق رغبة الشخص في بيع ممتلكاته بالمزاد العلني كمحاولة منه للوصول إلى أعلى الأسعار، وينظم إما من طرف الشخص أو من ينوب عنه، ويتم عن طريق قاضي المزاد العلني.

أ/ المزاد الجبري: ويكون دون إرادة المدين، وإنما عن طريق القضاء لبيع أموال المدين بسبب عدم قدرته على الوفاء بديونه، ويتم عن طريق قاضي المزاد العلني.

3/ أحكام البيع بالمزاد العلني

- السعر الذي يفتح به المزاد العلني يعتبر دعوة للتعاقد وليس إيجابا.
- العطاء الذي يتقدم به أحد الحضور يعتبر إيجابا يبقى ملزما به إلى حين تقديم عطاء أكبر منه من طرف شخص آخر.
- بطلان العطاء يكون: في إحدى الحالتين
 - إما إذا تقدم به من له مانع قانوني من التعاقد كما هو الحال بالنسبة للفئة الممنوعة من شراء الحقوق المتنازع عليها طبقا لنص المادة 402 م ج.
 - أو إذا كان من تقدم بالعطاء ناقص أهلية سواء كان قاصرا أو محجورا عليه.

4/ رسو المزاد العلني

الأصل: أن يرسو المزاد على أعلى وآخر عطاء يتقدم به أحد الحضور، وصاحب العطاء الأعلى هو الذي ينعقد معه العقد ويكون ملزما بتنفيذه.

الاستثناء: كما يمكن أن يقفل المزاد دون رسوه على أحد العطاءات المقدمة.

- القبول في المزاد العلني يكون بتقرير رسو المزاد على أعلى عطاء مقدم.
- يجوز إقفال المزاد العلني دون رسوه على آخر عطاء أي لا ينعقد العقد.
- إذا لم يرسو المزاد على أعلى عطاء دون عذر مقبول، تقوم مسؤولية صاحب المزاد العلني على أساس العمل غير المشروع (إمكانية طلب التعويض).

الصورة الخامسة: التعاقد بالإذعان

الأصل: هو الحرية في التعاقد بين المتعاقدين نتيجة لتساوي المراكز القانونية للطرفين، وعليه تتم المناقشة والمساومة على جميع بنود العقد للوصول إلى حل يرضي الطرفين.

الاستثناء: هو عقود الإذعان وفيها لا يتساوى المتعاقدين في المركز القانوني، وبالتالي لا يتفاوض أو يتناقش الطرفان حول بنود العقد، وإنما يخضع أحدهما لشروط الآخر لحاجته للسلعة أو الخدمة المعروضة.

1/ تعريف التعاقد بالإذعان

هو العقد الذي لا يتساوى فيه المتعاقدين في المراكز القانونية، فيكون طرف قوي هو المذعن (بكسر العين) وهو الذي يضع بنود العقد وفقا لما يخدم مصالحه، والطرف الضعيف هو المذعن (بفتح العين) وهو الذي يوافق على الشروط كما هي دون مناقشة أو مفاوضة في أي بند من البنود لحاجته لاقتنائها، وذلك لأن الطرف الأول هو من يحتكر هذه السلعة أو الخدمة.

2/ شروط التعاقد بالإذعان

ج/ أن يضع مقدم السلعة أو الخدمة شروط العقد مسبقا.

ب/ أن يكون الطرف القوي (المذعن) محتكرا للسلعة أو الخدمة

أ/ يتعلق العقد بسلعة أو خدمة ضرورية للجمهور.

مثال ذلك: عقود الهاتف والكهرباء، عقود الملاحة، عقود الطيران، عقود التأمين، عقود خطوط الهواتف النقالة، عقود النقل بالسكك الحديدية... الخ.

3/ أحكام حماية الطرف المذعن في عقود الإذعان

ب/ فيما يتعلق بتفسير بنود العقد: قرر المشرع في نص المادة 1/112 م ج أن الشك يفسر لمصلحة المدين، بينما قرر في الفقرة الثانية من نفس المادة استثناء بالنسبة لعقود الإذعان حيث يفسر الشك فيها لمصلحة الطرف المذعن لأنه لا يملك الحرية في التفاوض عند التعاقد.

أ/ فيما يخص الشروط التعسفية: قرر المشرع في نص المادة 110 م ج أنه يجوز للقاضي تعديل الشروط التعسفية في عقد الإذعان أو الاعفاء منها كلية إن استدعى الأمر ذلك

الصورة السادسة: صور خاصة للتراضي في عقد البيع

بالإضافة إلى الصور الخاصة للتراضي التي سبق ذكرها، هناك صور أخرى أوردها المشرع في عقد البيع الذي يعتبر أكثر العقود شيوعاً في الحياة اليومية للأفراد، هذه الصور هي على التوالي:

أ/ البيع بالعينة: نصت عليه المادة 353 م ج وفيه يقدم البائع عينة من المبيع إلى المشتري ليوافق على شراء السلعة أو رفضها شريطة تطابق العينة للمبيع.

ب/ البيع بالمذاق: نصت عليه المادة 354 م ج وفيه يمكن البائع المشتري من تذوق الشيء المبيع ليتمكن من إصدار قرار إما بقبول الشراء أو رفضه، ويكون غالباً في العصائر والزيوت وبالنسبة للفواكه.

ج/ البيع بالتجربة: نصت عليه المادة 355 م ج وفيه يمكن البائع المشتري من تجربة الشيء المبيع خلال مدة زمنية معينة إما باتفاق الطرفين أو بحسب طبيعة المعاملة أو لقواعد العرف الجاري لكي يستطيع إصدار قرار إما باقتناء المبيع أو رفض الدخول في العقد.

(لمزيد من المعلومات ارجع لمطبوعة بعنوان محاضرات في مقياس العقود الخاصة 01 قدمت لطلبة السنة الثالثة قانون خاص في السداسي الخامس ص 30 -32).