



مجلة القانون، المجتمع والسلطة

مدير المخبر
الدكتور: فاضلة عبداللطيف

مدير المجلة
الدكتور: محمد بوسلطان

مدير التحرير
الدكتور: نصر الدين بوسماحة

ردمك: ISSN 2253 - 0266

رقم 6 / 2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإفتتاحية

مجلة القانون، المجتمع والسلطة هي مجلة سنوية محكمة، تصدر عن مخبر القانون، المجتمع والسلطة بكلية الحقوق، جامعة السانية وهران، والتي أصبحت تسمى رسمياً جامعة وهران 2 محمد بن أحمد ابتداء من السنة الجامعية 2014-2015. المخبر المعتمد بموجب القرار الوزاري رقم 66 المؤرخ في 30 ماي 2010.

تنشر المجلة البحوث العلمية في المجالات القانونية والسياسية، وتأمل في هذا الإطار أن تكون منارة جديدة في حقل الدراسات بفضل مساهمات الأساتذة والباحثين من مختلف الجامعات والمؤسسات ومراكز البحث.

بعد تخصيص العدد الأول من المجلة لموضوع الحكم الراشد ثم العدد الثاني لموضوع العدالة الانتقالية، ارتأت هيئة المجلة أن تفتح المجال أكثر ابتداء من العدد الثالث لنشر دراسات متنوعة ما بين العلوم القانونية والعلوم السياسية. نتيجة لذلك ورد في هذا العدد السادس دراسات تدرج ضمن مختلف تخصصات الحقوق والعلوم السياسية، إلى جانب أشغال اليوم الدراسي الدولي حول موضوع "المؤسسات في القضاء الدستوري" المنظم من قبل المخبر يوم 05 ماي 2016.

مجلة: القانون، المجتمع والسلطة

مدير المخبر

الدكتور: فاضلة عبداللطيف

مدير المجلة

الدكتور: محمد بوسلطان

مدير التحرير

الدكتور: نصر الدين بوسماحة

اللجنة العلمية

أمانة تحرير المجلة

أ.قاسي فوزية

أ.د. محمد بوسلطان

أ.د. عزور كردون

أ.د. عمر صادق

أ.د. لمين شريط

أ.د. تراري ثاني مصطفى

أ.د. شربال عبد القادر

د. نصر الدين بوسماحة

أ.د. فاضلة عبد اللطيف

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

جامعة منتوري قسنطينة

جامعة مولود معمري

جامعة الأمير عبد القادر قسنطينة

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

جامعة سعد دحلب البليدة

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أستاذ التعليم العالي

أمانة تحرير المجلة

أ.قاسي فوزية

مجلة سنوية محكمة، تصدر عن مخبر

القانون، المجتمع والسلطة

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

محتويات العدد

1. التحديات الأمنية والاستراتيجيات الجديدة في غرب المتوسط
الدكتور مصطفى صايح، جامعة الجزائر3..... 11
2. جزاءات مجلس الأمن ضد الكيانات من غير الدول: من الجزاءات الدولية الشاملة إلى الجزاءات الدولية المستهدفة الذكية
الدكتور خالد حساني، جامعة عبد الرحمان ميرة-بجاية..... 35
3. الإتفاق كعنصر للعقد في النظام القانوني الإنكليزي
الدكتور حسين عبد الله عبد الرضا الكلاي، جامعة بغداد-العراق..... 53
4. الحياد الإيجابي كأحد ثوابت السياسة الخارجية الجزائرية
الدكتور فلاح مبارك ردان، جامعة الأنبار- العراق 79
5. التعددية السياسية وعلاقتها بالتعددية الحزبية
الدكتور هادي شعبان ربيع، جامعة الأنبار- العراق..... 101
6. تسييس المحكمة الجنائية الدولية في ظل النظام العالمي الجديد
الأستاذ داود كمال، جامعة وهران 2 محمد بن أحمد..... 121
7. ممارسة حق الشفاعة على الإستثمار الخاص الأجنبي في القانون الجزائري
الأستاذ بوالقرارة زايد، جامعة 20 أوت 1955- سكيكدة..... 137
8. أسس إبرام عقود تفويض المرفق العام في التشريع الجزائري
الأستاذ صالح زمال بن علي، جامعة العربي التبسي..... 157
9. عقود التعمير: قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي 15-19 المحدد لكيفيات تحضير عقود التعمير وتسليمها
الأستاذة قاسي نجاة، جامعة وهران 2 محمد بن أحمد..... 171

أشغال اليوم الدراسي الدولي حول:
"المؤسسات في القضاء الدستوري"
يوم 05 ماي 2016

1. دور المحاكم الدستورية الإفريقية في حماية النظام الدستوري
الأستاذ الدكتور كايس شريف، جامعة - مولود معمري تيزي وزو 191
2. القضاء الدستوري والقضاء العادي: علاقة مبهمة في خدمة دولة القانون
الدكتور بوسماحة نصر الدين، جامعة وهران 2 محمد بن أحمد 197
3. توسيع إخطار المجلس الدستوري على ضوء تعديلات 2016
الأستاذ الدكتور خلفان كريم، جامعة مولود معمري تيزي وزو 203
4. **Les péripéties de la vertu et de la raison constitutionnelle en temps de crise économique**
Professeur Yiannis Z. Drossos, Université Nationale et Capodistrienne d'Athènes, Grèce209
5. **Ombudsman comme juge constitutionnel**
Dr.Patricia Jonason, Université de Södertörn (Suède)...213
6. **Quelques réflexions sur la fonction consultative du conseil constitutionnel algérien**
Dr. Sam Lyes, Chef de département au centre d'études et de recherches en droit constitutionnel.....223

الإتفاق كعنصر للعقد في النظام القانوني الإنكليزي

د. حسين عبدالله عبد الرضا الكلاي
أستاذ بكلية القانون
جامعة بغداد-العراق

ملخص:

"يعتبر الإتفاق أحد العناصر الأساسية للعقد في النظام القانوني الإنكليزي، حيث أن العقد في النظام المذكور لا يوجد إلا بتوفر عناصره: الإتفاق، والنية لخلق العلاقة التعاقدية، والمقابل في العقود البسيطة. وإذا كان الإتفاق كذلك فإن وجوده أو عدم وجوده يتوقف عليه وجود أو عدم وجود العلاقة العقدية، لذلك إذا وجد الإتفاق صحيحا كان هناك عقد ويلتزم أطرافه بالتزامات هذا العقد، وإذا لم يتحقق الإتفاق بتوافق إرادتي طرفي العقد فإن القضاء الإنكليزي لم يتردد بالحكم بعدم وجود عقد بين الطرفين إذا كان الإتفاق غير صحيح أو لم يستوف شروطه.

لهذا كان للإتفاق أهمية كبرى في النظام القانوني الإنكليزي، فضلا عن أن هذا الإتفاق لا ينشأ إلا بتوفر رضا طرفي العقد وهذا الرضا يتحقق من خلال الإيجاب والقبول، ولكن في الإيجاب والقبول هناك ثمة حالات عدة يتشابه فيها الإيجاب مع أوضاع أخرى يصعب القول فيها بتحقيق الإيجاب، وكذلك القبول ثمة أوضاع ملابسة لا يمكن القول فيها بتحقيق القبول، لكل ذلك كان للقضاة الإنكليز وكذلك الفقه الدور الكبير في تحديد الحالات التي يتحقق فيها الإتفاق الملزم."

مقدمة:

يعرف العقد في النظام القانوني الإنكليزي بأنه إتفاق ينتج آثاره بالقانون أي أن العقد عبارة عن إتفاق يعترف القانون به وينفذ من خلاله بواسطة المحاكم¹. كما يعرف العقد أيضا بأنه إتفاق بين طرفين أو أكثر بهدف إنتاج آثار قانونية². ويلاحظ من خلال تلك التعاريف بأن العقد هو عبارة عن إتفاق وهذا الإتفاق يتم من خلال تلاقى إرادات أطراف العقد على شيء معين وأهم يرغبون بتحقيق آثار قانونية ناتجة عن هذا الإتفاق. وعليه يمكن القول بصورة عامة أن كل عقد هو عبارة عن إتفاق ولكن ليس كل إتفاق هو عقد، وأن العقود التي يجب تنفيذها قانونا ينبغي أن تتوفر فيها عناصر جوهرية³ وإن الإتفاق هو أول العناصر الأساسية المكونة للعقد، حيث الإتفاق الملزم يتضمن تلاقى أو تقابل إرادتين واعيتين ومدركتين⁴، ولهذا فالعقد يتحقق بقبول لإيجاب معين يتحقق هذا التوافق بين الإرادتين من خلال تبادل التعبير عن إرادتين تتطابقين فيما بينهما، تسمى الأولى بالإيجاب، والثانية القبول.

لكن يمكن أن يقترن الإيجاب بقبول متطابق في فترة زمنية واحدة، وهو الأمر الغالب في العقود التي تتم بين أطراف حاضرين، ويمكن أن يتم هذا الإقتران في وقت آخر، عندما يقدم أحد الأطراف إيجابا، ولكن الطرف الآخر يقبله في وقت لاحق، وهذه الحالة تحصل عند التعاقد بين شخصين غائبين ويتفقان من خلال المراسلة. بالتالي فالإتفاق باعتباره أحد العناصر المكونة للعقد في النظام القانوني الإنكليزي ينبغي لكي يتحقق هذا العنصر المهم من وجود توافق بين إرادتين على إنشائه، وهذا التوافق يجب أن يتم بين طرفي الإتفاق من خلال إعلان كل منهما عن رغبته في التعاقد، وهذا الإعلان عن الرغبة في التعاقد يتخذ صيغة وشكل معين، ولكي يكون الإتفاق صحيحا يجب أن يكون الإعلان عن الرغبة في التعاقد وقبولها أيضا صحيح لذلك أثارت مشكلة صحة الإتفاق ومدى إستيفاءه لمتطلبات العدالة نقاشا كبيرا داخل أروقة المحاكم الإنكليزية. ونظرا لأن الإتفاق يتم من خلال تطابق الإرادتين بواسطة الإيجاب والقبول ينبغي أن نتعرف على مفهوم الإيجاب وحالاته وكذلك القبول وحالاته. لذلك سوف نقسم هذا البحث إلى مبحثين نتناول بهما موضوعين مهمين هما الإيجاب والقبول لذلك سوف نتناول في المبحث الأول الإيجاب والثاني القبول .

1 Anson , law of contract , 24th ed. London , p.21.

2 Colin F., pad field law, London, 1976, p.117.

3 من العناصر الجوهرية للعقد في النظام القانوني الإنكليزي هي: الإتفاق، المقابل و النية.

4 see Geoff Monahan , essential contract law, second edition, Sydney , p.5 .

المبحث الاول

الايجاب Offer

توجد ثمة مبادئ وقواعد طورها القضاء الإنكليزي تتعلق بتعريف الإيجاب وبيان عناصره وتميزه عن الأوضاع المشابه له، وأخرى تتعلق بالحالات التي ينتهي بها الإيجاب. وعليه سنتناول هذه القواعد وفق محورين، الأول نتناول فيه التعريف بالإيجاب والثاني نتناول فيه إنتهاء الإيجاب.

المطلب الاول

التعريف بالإيجاب

إن للتعريف بالإيجاب ينبغي البحث في آراء الفقه بصدد وضع تعريف للإيجاب وتحليل عناصر هذا التعريف ومن ثم البحث في القواعد العامة التي وضعها وطورها القضاء الإنكليزي التي تساعد في تحديد مفهوم الإيجاب النافذ، فضلا عن ضرورة البحث في الحالات المشابه للإيجاب والتي يمكن ان تختلط مع مفهوم الإيجاب حيث إستنتج القضاء الإنكليزي عدد من الأسس للتمييز بين هذه الحالات والإيجاب. ومنه سوف نقسم هذا المطلب الى ثلاثة فروع نتناول بالفرع الأول تعريف الإيجاب والفرع الثاني نتناول فيه القواعد العامة في الإيجاب والفرع الثالث نتناول فيه القواعد العامة في الإيجاب، والفرع الثالث نتناول فيه حالات خاصة في الإيجاب.

الفرع الاول

تعريف الإيجاب

الإيجاب يمكن أن يوصف بأنه بيان أو توضيح أو طلب نهائي من أحد الأشخاص يسمى الموجب (offer) إلى شخص آخر يسمى الموجب له (offeree)¹. ويعرف البعض² الإيجاب بأنه التعبير النهائي غير المعلق على شرط عن إرادة شخص يعرض على شخص آخر أن يتعاقد معه، وأن هذا العرض يمكن أن يوجه لشخص معين بالذات أو موجهها لشخص غير معين بالذات (الجمهور مثلا). أو هو (الإيجاب) بيان لرغبة لشخص الذي قدمه يرغب بالتعاقد على وفق شروط محددة حالما تقبل من الشخص الذي وجه له هذا البيان أو التصريح³.

1 I bid , same page.

2Cheshire and Fifoot, The law of contract ,6th, p.27.

3G .H .TREITEL, An outline of the law of contract, second edition, London, 1979, p.8-9 .

يعرف أيضا بأنه بيان لرغبة الشخص الذي أصدره في التعاقد على وفق الشروط المذكورة فيه¹. وهذا البيان أو التصريح (Statement) في الغالب يكون بينود وشروط محددة وتخضع للمفاوضات العقدية بين الطرفين. وبعبارة أخرى فإن الإيجاب يتحدد بشكله النهائي عندما لا تكون هناك مفاوضات عقدية إضافية، فهو إما أن يتم قبوله أو يرفض، وأن هذا البيان أو التصريح لكي يكون إيجاباً يعتمد على فيما إذا كان الموجب له فسره بشكل معقول على أنه إيجاب، وإن هذا التفسير يعتبر مسألة ذاتية شخصية (objective) وليس مسألة موضوعية (subjective) تعتمد على ما يدور في ذهن الموجب له من إعتقاد بشأن هذا الإيجاب. وعلى هذا الأساس يرى البعض² أن الإيجاب هو عرض صادر عن شخص راغب في الدخول بعلاقة عقدية، وأن هذا الإيجاب إما أن يكون شفهياً أو مكتوباً أو سلوكياً.

الفرع الثاني

القواعد العامة في الإيجاب

هناك عدد من القواعد التي طورت للمساعدة في تحديد ما إذا كان الإيجاب الذي وجه بشكل أو يكون إيجاباً نافذاً (Valid offer) وهذه القواعد هي:

- 1- يجب أن يوجه الإيجاب من الموجب إلى الموجب له .
- 2- الإيجاب يمكن أن يوجه إلى شخص محدد أو مجموعة محددة من الأشخاص أو إلى الجمهور.
- 3- يجب أن يكون واضح ومطلق وتام.
- 4- ينبغي تمييز الإيجاب عن (المبالغة بمدح البضائع) (Mere puffs) وطلب معلومات إضافية والدعوة للتفاوض (Invitation to treat) .

وللخوض بتفاصيل الإيجاب النافذ والقواعد التي طورها القضاء الإنكليزي ينبغي أن نتناول هذه المبادئ وفق الآتي:

أولاً- علم الموجب له بالإيجاب

يعتبر الإيجاب غير فعال حتى يصل إلى علم الموجب له، وإذا كان الموجب له غير مدرك للإيجاب فإنه من غير الممكن أن يتم قبوله في قضية عرضت على المحكمة العليا (High court) (R V. Clarke 1927(HC)) قررت المحكمة³ بأن (Clarke) لم يطلب أجر عن

1 Treitel, the law of contract, 3rd ed., 1970, p.7.

2 أنظر مجيد حميد العنكي، المرجع السابق، ص 8.

3 Geoff Monahou, Ibid,p.6.

المعلومات التي قدمها لأنه في وقت إعطاء وتقديمه للمعلومات لم يعرض تقديم هذه المعلومات مقابل أجر لذلك لا يشكل ما قام به إيجاباً وهو لا يستحق اجرا عما قدمه.

ثانياً- الإيجاب ملزم لجانب واحد

إن الإيجاب ملزم لجانب واحد ويمكن أن يوجه إلى الجمهور، وبهذا الصدد قررت محكمة الاستئناف في المملكة المتحدة court Appeal في قضية (Carlill V.Carbolic) (CA) (Smoke Boll co (1893))¹ المدعي (Carlill) شاهد إعلان في إحدى الصحف بأن المدعى عليه (Carbolic) يعلن بأنه لديه علاج (أقراص) لشفاء جميع أنواع أمراض الأنفلونزا. ولقد تضمن الإعلان المذكور أكثر من ذلك حيث وضح بأن المدعى عليه يعرض بأنه سيدفع 100 باون لأي شخص سوف يستخدم أحد هذه الأقراص ويعرض نفسه لمرض الأنفلونزا خلال الوقت المحدد في الإعلان، إشتري المدعى أحد هذه الأقراص (العلاج) وقد تعرض لاحقاً إلى نوبة غثيان بسبب الإنفلونزا. وقد أقامت المدعية الدعوى على المدعى عليه للمطالبة بـ 100 باوند، وقد دفع المدعى عليه طلب المدعيه بأن الإيجاب يجب أن يكون ملزم للجانبين (bilaterally) وأن الإيجاب لا يمكن أن يكون موجه إلى الجمهور. والمحكمة لم توافق على دفع المدعى عليه وقررت بأن الإيجاب ملزم لجانب واحد ويمكن أن يوجه إلى الجمهور.

ثالثاً - المبالغة بمدح البضائع (Mere puffs)

ينبغي تمييز الإيجاب عن البيانات أو التصريحات التي تحصل خلال فترة المفاوضات العقدية، حيث أن هذه التصريحات قد تكون مبالغ فيها والشخص المعتاد لا يتوقعها أن تكون صحيحة، فعلى سبيل المثال من غير المعقول أن تصدق بأن معجون الأسنان يمكن أن يجعل الأسنان أبيض من البياض.

رابعاً - طلب معلومات إضافية:

طلب معلومات إضافية لا يعتبر إيجاباً وهو ماتقرر في مجلس اللوردات House of lords في قضية (Harvey V Facie 1893 (HL))² المدعي (Harvey) أرسل رسالة بـ (تلغراف) إلى المدعى عليه (Facie) يسأله هل سوف تبيع (Bumper hall pen)³ وما هو أقل سعر نقدي للبيع. المدعى عليه أرسل جواباً بالتلغراف بأن أقل سعر نقدي لبيع هذه

1 Ibid, same page.

2 Ibid, p.6

3 إسم ملك يعود إلى المدعى عليه.

الملكية 900 باوند، والمدعي أرسل تلغراف آخر يفهم منه قبول إيجاب المدعى عليه. وقد قررت المحكمة بأنه لا يوجد هناك إتفاق، المدعي طلب بعض المعلومات والمدعى عليه مجرد إجابة على طلبه، وأن رسالة المدعي الإضافية لا تتضمن قبول، لكن كان هناك إيجاب بشراء رفضه المدعى عليه.

خامسا - الدعوة إلى التفاوض (Invitation to treat)

الدعوة إلى التفاوض هي طلب يوجه من أحد الأطراف للبدء بمفاوضات عقدية، والتي يمكن أو لا يمكن أن تقود أو تصل إلى إيجاب. وعليه فإن كانت الدعوة إلى التفاوض هي ليست إيجاباً، فإنها يمكن أن تحدد شكل وصيغة الإيجاب اللاحق والتي تأخذ على سبيل المثال (صيغة البيع بالمزاد أو العطاء). وبعبارة أخرى الشخص الذي يجيب على الدعوة للتفاوض في الواقع يقوم بعمل إيجاب، والذي من الممكن أن يقبل أو يرفض من الموجب له. وأن التمييز بين الإيجاب والدعوة للتفاوض يعتمد على معيار شخصي يستشف من خلال نية الطرفين.

الفرع الثالث

حالات خاصة في الإيجاب

وفق هذا الأساس الذي إعتمه القضاء الإنكليزي في التمييز بين الإيجاب والدعوة للتفاوض، فإن هناك عددا من المبادئ قد إستنتجها القضاء الإنكليزي من هذا الأساس والتي تتعلق بالحالات التي يصعب بها تمييز الإيجاب عن الدعوة للتفاوض وخاصة في حالات عرض البضائع للبيع، والإعلان عن منشورات ترويج البضائع والبيع بالمزاد العلني والعطاءات. وعليه سوف نتناول هذه الحالات وفق المحاور الآتية:

أولاً - عرض البضائع للبيع (Display of goods for sale)

عرض البضائع للبيع في المحلات التجارية يعتبر دعوة للتفاوض بالرغم من تثبيت الأسعار عليها¹. وإن هذا المبدأ المقرر في النظام القانوني الإنكليزي يختلف تماما عن المبادئ المقررة في المجموعة القانونية للدول اللاتينية مثل فرنسا حيث يعتبر إيجاباً عرض البضائع مع

1 وبخلاف ذلك أنظر نص المادة 1/80 من القانون المدني العراقي حيث تنص على أنه (يعتبر عرض البضائع مع بيان ثمنها إيجاباً)

بيان أسعارها. والإتجاه العام في النظام القانوني الإنكليزي يعتبر العرض الموجه للجمهور مجرد دعوة للتفاوض. ويضرب البعض¹مثلا على ذلك التاجر الذي يعرض بضاعته في نوافذ محله حتى مع بيان أسعار محدد لها، وآلات الخدمة الذاتية، لا يرتبط إطلاقا بالبيع بهذه الأثمان أو بالبيع أصلا، وإنما مجرد دعوة للتفاوض، فضلا عن ذلك إن الزبون هو الذي يتقدم بطلب الشراء إلى التاجر الذي يكون له أن يقبل أو يرفض وفقا لرغبته. ويرى هؤلاء² أن هناك تردد في النظام القانوني الإنكليزي بقبول هذا المبدأ، لكن لاحقا تأكد هذا الموقف وأصبح مبدأ عاما، بعد أن قررت محكمة الإستئناف Court Appeal في قضية³ Pharmace Utical society of great Britain V. Boot cash chemists (southern) Ltd (1953) (CA). حيث قررت المحكمة في هذه القضية أنه في حالة المحلات

1 انظر فتحي عبدالرحيم عبدالله، العناصر المكونة للعقد كمصدر للالتزام في القانونيين المصري والإنكليزي المقارن، الإسكندرية، مطبعة كرموز، 1978، ص 89 - 90.

2 المرجع السابق، ص 90.

3 أشار إلى هذه القضية في (Geoff Monahan , Ibid. , p7) وتتلخص وقائع هذه القضية بـ (أن المدعى عليهم قد جعلوا أحد محلاتهم يسير على وفق نظام الخدمة الذاتية حيث يأخذ العميل عندما يدخله سلة وبعد أن يختار البضائع التي يريدتها من فوق الرف يأخذها ويضعها في هذه السلة، ويذهب بعد ذلك للصراف ليدع، وبالقرب منها يوجد صيدلي مصرح له عند الإقتضاء أن يوقف العميل عن أخذ الدواء من المحل وفي هذه اللحظة فقط، رفض بيع نوع من السموم كان موضوعا في السلة. وكان على المحكمة أن تقرر ماذا كان المدعى عليهم قد حالقوا نصوص الفصل 18 من قانون الصيدلة والسموم الذي يعتبر غير مشروع بيع الدواء المشار اليه في هذه القضية إلا إذا تم تحت إشراف صيدلي رسمي، وقرار المحكمة يتوقف على الإجابة عن السؤال الأساسي : في أي لحظة يقع البيع؟ والإجابة على هذا السؤال تتوقف بدورها على سؤال آخر هو هل يعتبر عرض البضائع مع بيان أثمانها مكونا لإيجاب أم دعوة للتعاقد. ووفقا لطلب المدعي أعتبر عرض البضائع على الأرفف مع بيان أسعارها يعتبر إيجابا وهذا الإيجاب قد قبل عندما وضع العميل البضاعة في سلته، وإذا كانت البضاعة دواء فإنها تكون قد بيعت قبل أن يتمكن الصيدلي الرسمي من التدخل. ويرد على ذلك المدعى عليهم، بأن عرض البضائع هذا ما هو إلا دعوة للتعاقد، ووضع العميل للسلة في سلته هو إيجاب يكون للمدعى عليهم الحرية في قبوله أو رفضه وإذا كانوا قد قبلوا ذلك يجب أن يكون فقط عندما يوافق على العملية الصيدلي الموجود بالقرب من الصراف. ولم يتردد lord Goddard إطلاقا عند النظر في الدعوى إبتدائيا في تقرير أن عرض البضائع مع بيان أثمانها ليس فقط إلا دعوة للتعاقد، وعلى ذلك لا يكون قانون الصيدلة والسموم قد تم مخالفته وفي محكمة الإستئناف تأيد قراره بأسبابه وحيثياته، حيث يرى lord Goddard أن العلاقة لا تختلف عن عملية عادية في محل لا يوجد فيه نظام الخدمة الذاتية، ويضيف قوله "أننا مقتنعون بأنه من الخطأ القول بأن صاحب المتجر يقدم إيجاب ببيع كل سلعه في متجره لأي شخص يحضر إليه، وأن هذا الشخص يمكن أن يصر على راء كل سلعة بقوله أقبل هذا الإيجاب؟ أننا نوافق على التوضيح الذي ذكر بمناسبة قضية شخص دخل محل كتب كانت معروضة ففي أغلب المكتبات يدعي العملاء الدخول وأخذ الكتب وأيضا الإطلاع عليها حتى ولو لم يشتروها. فلا يوجد عقد أبرم مع صاحب المحل للبيع حتى اللحظة التي يحضر إليه فيها العميل الكتاب أو مساعده ويقول أريد شراء هذا الكتاب ويقول صاحب المكتبة نعم وليس مامتنع صاحب المكتبة من أن يقول آسف لا أستطيع أن أبيعك هذا الكتاب لأنه النسخة الوحيدة عندي ووعدت بها شخص آخر "وأخيرا يضيف أنه" من رأينا بناء على ما تقدم أن واقعة أخذ العميل زحاجة الدواء من الرف بهذه الدعوى لا يقيم قبولا لإيجاب بالبيع وإنما هو إيجاب تقدم به العميل للشراء، وعليه لا يوجد ثمة بيع قد أبرم إلا إذا كان هذا الإيجاب بالشراء قد لقي قبولا".

التي تقوم على الخدمة الذاتية (Self serve shop) الإيجاب يحدث عند مكان دفع النقود، حيث عند قبول العاملين لعرض الزبون بالشراء للبضائع التي اختارها، حيث أن وضع البضائع المعروضة على الرفوف مع تثبيت الأسعار عليها ليس إيجاباً حيث أن الإيجاب يكون من الزبون حالما يقوم بوضع البضائع بسلة التسوق لذلك عرض البضائع هو مجرد دعوة للتفاوض فقط.

ثانياً - إعلان البضائع للبيع في البروشر (منشورات ترويج البضائع) (Advertising) (goods for sale in brochures)

يعتبر إعلان البضائع في دليل الإستخدام وكراسات الترويج لها أو في الصحف بصفة عامة، دعوة للتفاوض. لذلك إرسال نشرات وكراسات إعلانية وترويجية بالسلع والبضائع مثبت عليها أسعار لا يعتبر ايجاباً نافذاً لأن يلتقي بقبول لكي يكونان عقداً صحيحاً، وهي لا تعدو أن تكون محاولات للحصول على عروض وهي ليست ايجاباً بذاتها². حيث أن قارئ الإعلان أو المنشور يقوم بتوجيه الإيجاب بمجرد طلب البضاعة أو زيارة المحل، ويستطيع المالك أن يقبل أو يرفض طلب قارئ الإعلان أو المنشور. وفي قضية عرضت على مجلس اللوردات House of lords (Grainger V Gough (1896) HL) أحد التجار وضع قائمة بأسعار البضائع، وأن تعليق أو تسليمها هذه القائمة الخاصة بالأسعار هو مجرد دعوة للتفاوض، والمحكمة لاحظت أن قائمة الأسعار هذه لا ترتقي إلى مستوى الإيجاب الملزم بتجهيز كمية معينة من البضائع والمبدأ نفسه تم اعتماده من قبل محكمة الإستئناف في court apple في قضية أخرى (Partridge V. Crittenden (1968) (CA))³.

ويرى البعض⁴ أن التحليل المتقدم الذي جرى عليه القانون الإنكليزي، مستلهم من الواقع الخارجي والعملي الذي تجرى فيه العلاقة القانونية هذا من جانب ومن جانب آخر ترجع للجذور التعاقدية في القانون الروماني حيث التعاقد الشفوي الشكلي في القانون الروماني، حيث كان يسأل أحد الأطراف مع التحديد الكامل لأوصاف إقتراحه هل تقوم بعمل كذا أو كذا، ويجب الطرف الآخر بالكلمات الإصطلاحية نفسها، وأن هذا العرض يأتي من ناحية المشتري والقبول من البائع أو يستطيع ان يرفض لسبب أو لآخر.

1 See G.H.TREITEL, Ibid p.9, Geoff Monahon, ibid., 7.

2 Spencer V. Harding. 1870 L,R,5 C p.561.

مشار إلى هذه القضية في فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 93.

3 Geoff Monahon, Ibid, p.7

4 أنظر فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 93.

ثالثاً - البيع بالمزاد العلني (Sale by auction):

يعتبر عرض البضائع في المزاد العلني وقيام المناادي بعرض هذه البضائع للبيع، دعوة توجه للمجتمعين لغرض توجيه إيجاب من قبلهم، ويكون قبول إيجاب أحد المزايدين عند نهاية المزايدة¹. وفي قضية عرضت على محكمة مجلس الملك الخاص² King's Bench Division Payne V cave(1789)(KB)³ تقرر ان قيام المناادي صاحب المزاد بوضع البضائع للبيع ليس إيجاباً لكن يعتبر طلب للمزايدة، والعروض المتنوعة من خلال سير المزايدة تشكل عدد من الإيجاب والمناادي في المزاد يستطيع أن يقبل أو يرفض اعتماداً على رأي البائع. وفي قضية أخرى عرضت على محكمة مجلس الملكة الخاص Queen's Bench Division (QB) (Harris V Nickerson (1873))⁴ أعلن المدعى عليه (صاحب مزاد) عن بيع أثاث مكتب في منطقة معينة، وإستناداً إلى ذلك سافر المدعي إلى تلك المنطقة للإشتراك في المزايدة إلا أنه فوجيء بعدم وجود الأثاث لسحبه من المزايدة. ولقد قام المدعي بمقاضاة المدعى عليه لأن هذا الأخير تسبب في ضياع وقته وتحمله نفقات السفر. وقد قرر المحكمة في هذه القضية بأن الإعلان عن المزايدة في تاريخ محدد لا يشكل إيجاباً ومن ثم قبول المدعي للدخول للمزايدة لا ينشئ عقداً ملزماً.

رابعاً - البيع من خلال العطاءات (Sale by tender):

العطاء هو دعوة لأشخاص لغرض إرسال إيجاب، والعطاء المستلم يمكن أن يؤدي إلى الدخول في علاقة تعاقدية بمحصول القبول على أحد العطاءات المختارة. وفي قضية عرضت على مجلس اللوردات Harvela (Investments Ltd V. Royal Trust) (1986) (HL) Company of Canada (cI) Ltd⁵. وقررت المحكمة أن الطلب الذي وجه لأشخاص محددين من الممكن أن ينشئ عقداً إلى أعلى أو أقل عطاء حسب الحالة وهذا العطاء سيكون ملزم بجانب واحد بأعتبره إيجاباً يلزم من صدر منه.

1 أنظر مجيد حميد العنبي، مبادئ العقد في القانون الإنكليزي، بغداد، 2001، ص 21.

2 هذا المجلس يعتبر من دوائر محكمة العدل العليا، مقره الرئيسي دار محاكم العدل الملكية وهو يتألف من كبير مستشاري إنكلترا رئيساً ومن أحد عشر عضواً، ومجلس الملك ولاية عامة على جميع أنواع الدعاوى إلا ما دخل فيها في إحتصاص دائرة العدالة المطلقة وأطلق عليه هذا الاسم لأنه كان يعقد دائماً بحضور الملك شخصياً.

3 Geoff Monahan, Ibid, p.8.

4 أشار إلى هذه القضية في كتاب مجيد حميد العنبي، المرجع السابق، ص 22.

5 أشار إلى هذه القضية في Geoff Monahan, Ibid, p.8.

المطلب الثاني

انتهاء الإيجاب Termination of the offer

الإيجاب يمكن أن ينتهي، فالأحداث اللاحقة بعد الإيجاب قد تؤدي إلى نهايته وإنقضائه إذا لم يتم قبوله ضمن مدة زمنية معقولة، وقد قرر القضاء الإنكليزي عدد من الحالات التي تؤدي إلى إنقضاء الإيجاب هي:

- سحب الإيجاب من قبل الموجب . - رفض الإيجاب من قبل الموجب له . - سقوط الإيجاب .

وتتناول أدناه كل حالة من الحالات التي تؤدي إلى إنقضاء الإيجاب وعلى النحو الآتي، حيث سنقسم هذا المطلب إلى ثلاثة فروع نتناول كل حالة في فرع مستقل.

الفرع الأول

سحب الإيجاب من قبل الموجب Withdrawal by the offer

يمكن للموجب أن يسحب إيجابه في أي وقت قبل الموجب له أن يقبله، حيث أن الإيجاب يبقى نافذاً خلال الوقت المحدد له لكن إذا تم سحبه قبل أن يلاقي قبولاً فيؤدي ذلك إلى إنقضاء الإيجاب. والمبدأ العام المقرر في النظام القانوني الإنكليزي أن الإيجاب يمكن الرجوع فيه في أي وقت قبل أن يقترن بالقبول¹، حيث يرى البعض أنه بسبب صفة الشكلية والإجرائية في النظام القانوني الإنكليزي فإنه لا يقرر تزويد الإيجاب بمدة صريحة أو ضمنية للقبول، وحتى لو أعلن الموجب أنه يعد بالإبقاء على إيجابه فترة محددة، فإنه يستطيع أن يرجع عن هذا الإيجاب بحرية خلال هذه المدة، مالم يكن الطرف الآخر قد قدم مقابل² لهذا الوعد فإنه لا يلتزم بالإبقاء على إيجابه.

في قضية Routledge V. Grant 1828,4Bing,653³ عرض المدعى عليه في 18 مارس شراء منزل المدعي مقابل ثمن معين، وكان من المتعين الإجابة نهائياً على العرض خلال ستة أسابيع من هذا التاريخ، قررت المحكمة بأن المدعى عليه يستطيع أن يرجع عن إيجابه في أي

1 هذا المبدأ مقرر في قضية Payne V. Cave ,1789.3T.R.148 مشار الى هذه القضية في فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 98.

2 أي يجب أن نكون أمام عقد تتوافر فيه عناصر العقد كافة، خاصة المقابل consideration، أنظر المرجع السابق، الصفحة نفسها هامش 2. وكذلك أنظر عبد المجيد الحكيم، الإعتبار كركن في العقد في القانون الأنكلو-أمريكي، بغداد، 1991، ص 163 وما بعدها.

3 مشار إليها في المرجع السابق، الصفحة 98-99.

وقت قبل القبول رغم أن الفترة المحددة لم تنقض بعد، ولا يستطيع المدعي إلزام الموجب بالإبقاء على إيجابه خلال المدة ما لم يرد هذا الخيار بعقد منفصل. ولكن هذه السلطة للموجب بسحب الإيجاب هي ليست مطلقة، لأنها قد تلحق الموجب له بضرر إذا كانت لديه النية في الدخول بعلاقة تعاقدية وكان قد رتب أوضاعه لذلك. وعليه، ترد إستثناءات على هذه القاعدة، ومصدر هذه الإستثناءات أما وجود إيجاب في شكل رسمي، إستثناء تشريعي أو إستثناء قضائي، ولإحاطة بهذه الإستثناءات التي ترد على قاعدة سلطة الموجب بسحب إيجابه نتناولها على النحو الآتي:

أولاً - الإيجاب في الشكل الرسمي under seal :

الإيجاب في الشكل الرسمي لا يمكن الرجوع فيه قبل الأجل المحدد¹ لأنه مقرر بعقد إستوفي الشكل المقرر له.

ثانياً - إستثناء تشريعي مقرر بواسطة التشريع:

إذا كان هناك إستثناء مقرر بواسطة نص تشريعي يعتبر الإيجاب نافذا خلال فترة المحددة فيبقى نافذا خلال هذا الأجل، فعلى سبيل المثال تنص المادة 50 من قانون الشركات لسنة 1948 إذا إكتتب شخص في أسهم شركة في دور التكوين أو شركة تزيد قيمة رأسمالها، فذلك يعد عرض لشراء أسهم، يجب الإبقاء عليه طوال مدة الإكتتاب وثلاثة أيام بعد ذلك. فالمكتتب يستطيع بعد ذلك فقط الرجوع عن إيجابه إذا لم يخطر بأن الأسهم قد خصصت له².

ثالثاً - إستثناء قضائي:

القضاء يقيد من سلطة الموجب بسحب إيجابه، ما لم يتم إعلام الموجب له بنية الموجب بسحب الإيجاب، وبهذا الصدد قررت المحكمة المدنية ذات الإختصاص الابتدائي العام³ Court of common pleas في قضية [Byrne and Co Vleon Tienhoven and co (1880)]⁴ حيث إعتبر القضاء الإنكليزي أن سحب الإيجاب الذي يرسل بالبريد لا يعمل به ما لم يتم إستلامه. ولكن بهذا الصدد يميز القضاء الإنكليزي عند سحب الإيجاب بين علم

1 أنظر فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 99.

2 أنظر المرجع السابق، الصفحة نفسها.

3 أنظر حارث سليمان الفاروقي، المعجم القانوني، بيروت، مكتبة لبنان ، 2009، ص 177.

الموجب له بسحب الايجاب وبين ما اذا قام الموجب له بعمل جوهرى لغرض قبول الايجاب وعليه ينبغي البحث بهذه الحالتين:

أ- العلم بسحب الإيجاب:

يخفف القضاء الإنكليزي من قاعدة جواز الرجوع بحرية عن الإيجاب بإشراطه ضرورة إبلاغ من وجه إليه الإيجاب بالرجوع، فمن وجه إليه الإيجاب يستطيع القبول مادام الموجب لم يخطره بالرجوع ويتصل ذلك الإخطار بعلم من وجه إليه¹. لكن يثار التساؤل بهذا الصدد هل العلم بسحب الإيجاب من قبل الموجب له يجب أن يكون مباشراً، بعبارة أخرى ماهو مصير الإيجاب لو كان بإمكانه أن يعلم أي هل هناك وسيلة محددة لإبلاغ الموجب له بسحب الإيجاب.

واقعاً الموجب لا يوجد عليه إلتزام محدد باستخدام وسيلة معينة لإعلام الموجب له بسحب الإيجاب، لكنه من المقبول إذا الموجب له علم بسحب الإيجاب من قبل شخص ثالث فإن ذلك يعتبر كافياً باعتبار أنه يعلم ففي إحدى القضايا المعروضة على محكمة الاستئناف في المملكة المتحدة المدعى عليه كتب إلى المدعي بالموافقة على بيع حقل زراعي بـ (800 باوند) وفي اليوم قبل الأخير الذي ينتهي به العرض (الإيجاب) أخبر أحد الجيران المدعي بأن المدعى عليه قرر بيع الحقل الى شخص ثالث. لاحقاً المدعي قبل العرض قبل أن ينتهي الوقت المحدد للإيجاب، لكن المدعى عليه رفض بيع الحقل إلى المدعي. عليه قررت المحكمة بأنه يلاحظ بأن الإيجاب ليس إختيارياً يمكن سحبه قبل أن يتم قبوله، بعبارة أخرى أنه لا يوجد سحب صريح وفعلي للإيجاب في هذه القضية². إلا أن المشكلة التي يمكن أن تثار بهذا الصدد هل أن سحب الايجاب يجب أن يتخذ شكل أو صيغة معينة أم يتم بأي طريقة أخرى، إن البعض يرى بأنه لا توجد سابقة قضائية في القضاء الإنكليزي تحدد شكل أو طريقة السحب التي يجب ان يتم بها ولكن هناك سابقة

1 تقرر هذا المبدأ في قضية Stevenson V.Mclean 1880.5QB.D,D346 وتتلخص وقائع هذه القضية بأن المدعى عليه عرض يوم السبت أن يبيع 3800 طن من الحديد بسعر 40 باوند للطن والدفع نقداً، والإيجاب نافذ من يوم الإثنين في الساعة 13:34 من يوم الإثنين أرسل المدعي بريقة يقبل فيها الإيجاب، وقد كان المدعى عليه قد أبرم صفقه مع آخر عن الكمية نفسها صباح الاثنين. وكان قد أرسل بريقة الساعة 13:25 يرجع فيها عن إيجابه للمدعي، وقد قررت المحكمة بأن المدعي قد كان يجهل هذا الرجوع، إستطاع أن يقبل إيجاب المدعى عليه على الوجه الصحيح في الساعة 13:34 وبذلك يكون قد أبرم عقد صحيح بينهما.

مشار إلى وقائع هذه القضية في فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 100.

2 Dickinson V. Dodds (1876) (CA) . Ibid, p.9

قضائية في القضاء الأمريكي في قضية عرضت على المحكمة العليا في الولايات المتحدة (shuey V. united states 1875) التي تقرر بها أن سحب الإيجاب يجب أن يحدث بالشكل نفسه الذي حدد به شفاهاً أو تحريرياً أو بالصحف أو إعلان .. الخ¹.

ب- سحب الايجاب بعد القيام بعمل مادي جوهرى:

سحب الإيجاب لا ينتج أثره إذا الموجب له باشر أو قام بعمل مادي وبعبارة أخرى إذا الموجب له قام بعمل مادي جوهرى إستناداً الى ذلك الايجاب بجب أن يمنح فرصة معقولة لإكمال القبول. وبهذا الصدد قررت محكمة الإستئناف Court of apple في إحدى القضايا الأب وعد إبنته وزوجها، إذا هما دفعا دين بذمته مضمون لرهن منزل يملكه الأب، فإنه سوف يقوم بنقل ملكية المنزل لهما. وقد قاما الإبنة وزوجها بالانتقال إلى المنزل فعلاً وبدأ بدفع الدين وبعد مرور فترة من الزمن توفي الأب وأرملته سحبت الإيجاب قبل أن يتم دفع الدين وتحرير العقار من الرهن. لكن الأرملة لم تنجح في دعواها حيث المحكمة قررت بأن هناك شرط ضمني يقتضي بأن الإيجاب غير قابل للسحب إذا تم البدء بالتنفيذ².

الفرع الثاني

رفض الايجاب من قبل الموجب له Rejection by the offeree

إن رفض الإيجاب من الموجب له يحتاج إلى أن يكون ذلك بعبارات واضحة وجليّة، والإيجاب يمكن أن يكون مرفوضاً إذا الموجب له أعطى إيجاباً جديداً counteroffer والإيجاب الجديد هو إجابة تشير إلى رغبة التعاقد لكن وفق بنود وشروط مختلفة عن الايجاب السابق. ويبدو من الواضح صعوبة التفرقة بين رفض الإيجاب بعرض ايجاب جديد من ناحية ومجرد استعلام أو طلب معلومات إضافية من ناحية أخرى.

ويرى البعض³ أن سبب الصعوبة في النظام القانوني الإنكليزي وهي التي تتعلق بالحالة التي يقوم فيها من وجه إليه الإيجاب بتقديم إقتراح مقابل للموجب، هذا الإقتراح المقابل، هل يعتبر رفضاً للإيجاب مؤدياً إلى سقوطه؟ أم يبقى ممكناً لمن وجه إليه الإيجاب أن

1 Shuey V. United states (1875). Ibid, p.9

2 Errington V. Errington (1952) (CA). Ibid, p.9

3 انظر فتحي عبدالرحيم عبدالله ، المرجع السابق، ص 103.

يعيد النظر في العرض ويقبله بعد ذلك وفقا للشروط الأصلية في خلال المدة التي يكون
الموجب قد حددها؟.

إن الحل المأخوذ به في النظام القانوني الإنكليزي أن الإيجاب يسقط عندما يرفضه
من وجه إليه صراحة أو ضمنا، ولا يستطيع أن يرجع بعد ذلك عن هذا الرفض¹، ولكن
هذا الحل خفف أثره، فالإيجاب لا يصبح منتهيا بمجرد طلب إستفهام أو إستيضاح، بسؤال
الموجب ما إذا كان يقبل تعديل معين لشروط الايجاب أو ما اذا كان يقبل تعديل معين
لشروط الايجاب أو ما إذا كان يقبل مد أجل أو منح ائتمان وهذا المبدأ تقرر في
قضية² Stevenson V. Mclean 1880.5QBD346 حيث طلب المدعي ببرقية، وقبل قبوله
لإيجاب Mclean الإستعلام عما إذا كان يقبل تعديل شرط معين خاص بالأجل، لم يرد
Mclean وقد قررت المحكمة بأن طلب الاستعلام هذا لا يمكن أن يعتبر رفضا للإيجاب. وفي
قضية أخرى عرضت على محكمة المستشار (chancery division) تتلخص وقائعها حيث أن
المدعى عليه عرض بأن يبيع حقل زراعي الى المدعى بـ (1,200) باوند، وعندما المدعى
رفض هذا الإيجاب المدعى عليه أعطى إيجاباً آخر بأنه سوف يبيع بـ (1,000) باوند.
المدعى رد على هذا الإيجاب بأنه سوف يشتري بـ (950) باوند ولكن هذا السعر كان
غير مقبول من قبل المدعى عليه لاحقاً المدعى كتب الى المدعى عليه بأنه قبل ايجاب المدعى
عليه وهو شراء الحقل بـ (1000) باون لكن المدعى عليه رفض البيع.

وبهذا الصدد قررت المحكمة بأن المدعي قد وجه ايجاب جديد (counter offer)
وهو (950) باوند والذي أنهى الإيجاب الذي كان موجهها من المدعى عليه ببيع الحقل بـ
(1000) باوند لذلك لم يكن هناك إيجاب موجه للمدعي لغرض القبول³. ولكن يجب أن
يلاحظ بأن طلب معلومات إضافية عن الإيجاب من قبل الموجب له ليس ايجاباً جديداً.
ففي إحدى القضايا المعروضة على محكمة مجلس الملكة الخاص Queens bench division
المدعى عليه عرض ببيع حديد بسعر محدد على أساس سعر الطن الواحد. ولقد أرسل
المدعى رسالة إلى المدعى عليه يطلب فيها إمكانية الشراء بالتقسيط، المدعى عليه إعتقد بأن
هذا الطلب هو رفض للإيجاب، وقد باع الحديد إلى شخص آخر. لاحقاً المدعى أرسل
رسالة يقبل بها إيجاب المدعى عليه قبل أن يكون لديه علم بوجود مشتري جديد. وعليه

1 Hyde V. Wrench 1840 3 beav.334..104 مشار إلى هذه القضية في المرجع السابق، ص

2 مشار إليها في المرجع السابق، الصفحة نفسها.

3 Hyde V wrench (1840) (ch) .

قررت المحكمة بأن رسالة المدعي الأولى لم تكن رفض ولا إيجاباً جديداً لكن مجرد طلب معلومات إضافية. وعليه فيكون العقد قد أبرم بين الطرفين والمدعى عليه يكون مسؤولاً¹.

الفرع الثالث

سقوط الإيجاب Lapse

يبقى الإيجاب نافذاً حتى الموجب له يقبله أو يسقط، لأن الإيجاب لا يمكن أن يبقى نافذاً لفترة طويلة، وبهذا الصدد فإن القضاء الإنكليزي قد قرر عدد من الحالات التي يمكن أن يسقط بها الإيجاب وهي:

- أ- مرور الزمن المحدد للإيجاب .
- ب- موت الموجب أو الموجب له.
- ج- عدم تحقق شرط علق عليه الإيجاب.

أ- مرور الزمن المحدد للإيجاب (Effluxion of time):

يتطلب الإيجاب قبول خلال وقت محدد، لذلك فالإيجاب يسقط بعد نفاذ هذا الوقت. أما إذا كان الإيجاب لا يتضمن وقت محدد للقبول فإنه يسقط خلال مدة معقولة، وأن تحديد كون هذه المدة معقولة أم لا يعتمد على الظروف المحيطة بالقضية. وبهذا الصدد قررت المحكمة المالية (Exchequer court) في إحدى القضايا المدعى عليه قدم طلب للمساهمة في شركة، بعد مرور خمسة أشهر، المدعى خصص أسهم في الشركة إلى المدعى عليه لكنه رفض أن يقبلها، عليه قررت المحكمة بأن المدعى عليه أعلن رفض الحصص المخصص له لأن إيجابه لم يتم قبوله خلال مدة معقولة².

ب- موت الموجب أو الموجب له:

موت أحد الطرفين قبل القبول يعني بصورة عامة سبب يؤدي إلى سقوط الإيجاب. ففي إحدى القضايا أحد الملاك الذي وجه إيجاباً إلى شخص آخر بهدف بيع أرض مملوكة له توفي المالك قبل أن يقوم المشتري الذي علم بموت المالك وقد وقع على

1 Stevenson, Jaques and co V Mclean (1880) (QB) .

2 Ramsgate Victoria Hotel co Ltd V Montefiore (1866) (EX) .

العقد، لذلك قررت المحكمة بأن الإيجاب في هذه القضية قد إنتهى بالعلم بموت الموجب في ذلك الوقت¹.

ج - عدم تحقق شرط علق عليه الايجاب:

إذا الإيجاب علق على شرط، فإنه سوف يسقط إذا الشرط لم يتحقق، وهذه المشكلة تثار في العقود المعلقة على شرط (Conditional contracts) أو التي تتضمن استيفاء شكل معين مثل العقود التي تتعلق بالأموال المالية أو الشكلية أو التي يجب أن تصدق من قبل كاتب العدل. وفي قضية المدعي دخل في عقد إيجار ملكية من المدعي عليه لمدة خمس سنوات عقد الإيجار تضمن حق للمدعي بتجديد عقد الإيجار لمدة خمس سنوات أخرى بشرطين، الأول يجب على المدعي قبل ثلاث أشهر أن يبلغ المؤجر باستخدام حقه بتمديد عقد الإيجار، والثاني قيام المدعي بالدفع الفوري للأجرة وتنفيذ كافة الإلتزامات الأخرى المتعلقة بالعقد. نفذ المدعي الشرط الأول بأنه يبلغ المدعي عليه برغبته بالتمديد قبل ثلاث أشهر لكن لم يلتزم بالشرط الثاني والمتمثل بدفع الأجرة. عليه، المدعي إقامة الدعوى على المدعي عليه لإمتناعه عن تجديد عقد الإيجار، وبهذا الصدد قررت المحكمة بأنه شرط دفع الأجرة هو شرط واقف مقرر لمصلحة المدعي وهذا الشرط لم يحققه لذلك سقط حقه².

المبحث الثاني

القبول Acceptance

نتناول في القبول عدة مسائل حيث ينبغي التعريف بالقبول وماهي المبادئ والأسس التي يقوم عليها فضلا عن أن ثمة حالات يكون القبول فيها غير واضح مثل حالات السكوت والقبول بواسطة البريد. عليه سوف نتناول التعريف بالقبول اولا و ثانيا نتناول حالات خاصة بالقبول.

المطلب الأول

التعريف بالقبول

إن للتعريف بالقبول ينبغي الوقوف على موقف وآراء المحاكم الإنكليزية ومن ثمة الفقه من القبول وما هي المبادئ العامة التي تحكم هذا القبول باعتباره أحد أركان الإلتفاق

1 Fong and Cilli (1968) (NT) .

2 Gilbert J Mc caut (Australia) Pty Ltd V Pitt club Ltd (1959) (Nsw). Ibid, p.11.

المكون للعقد. لذلك سوف نقسم هذا المطلب إلى فرعين نتناول في الفرع الأول تعريف القبول والفرع الثاني نتناول فيه القواعد العامة في القبول.

الفرع الأول

تعريف القبول

القبول هو رضا مطلق وبات إلى كل بنود العقد المقررة. بموجب الإيجاب فهو تعبير الموجب له عن رضاه بالإيجاب كما صدر عن الموجب. يتمثل القبول في النظام القانوني الإنكليزي بالإفصاح عن العنصر النفسي لمن وجه إليه الإيجاب والذي يتضمن موافقة على شروط الموجب فهو العنصر النفسي الثاني في العقد¹. ويعرف القبول بأنه موافقه الموجب له على الإيجاب المعروض عليه من قبل الموجب وهذا القبول يكون شفهيًا أو كتابيًا أو سلوكًا تصرف معين ويجب لذلك أن يكون مطلقًا ومطابقًا تمامًا لشروط الإيجاب².

ويجب لكي يعتبر القبول صحيحًا ومنتجًا لآثاره أن يصدر بشكل صريح أو ضمني وإما شفهيًا أو كتابةً أو من خلال تصرف سلوكي معين، لذلك لا يعتبر البعض³ القبول الذهني (Mental Acceptance) وهو قبول الإيجاب عقلاً دون اتصاله فعلاً بالإيجاب قبولًا بالمعنى القانوني. لأن إرتباط القبول بالإيجاب هو أمر لازم فالعقد لا ينعقد بحسب رأي البعض بمجرد العزم عليه أي أنه لا ينعقد إذا ظل العنصر النفسي في حالة داخلية محضّة، فلا بد من إرتباط الإيجاب بالقبول⁴. وإن القبول يجب أن يكون مطلقًا ولا يتضمن تحفظ أو إضافة أو تعديل، ففي أحد القضايا (Neale V. Merrett , 1930)⁵ عرض المدعي عليه على المدعي أرضًا للبيع بمبلغ 280 باوند فأجاب المدعي قاصداً القبول وأرفق 80 باوند وملتزمًا بدفع المتبقي من ثمن الأرض 200 باوند بأقساط شهرية بمعدل 50 باوند شهريًا، قررت المحكمة بأن ذلك القبول لم يكن مطابقًا للإيجاب.

هذا وينبغي التمييز بين القبول (Acceptance) وبين القبول بشرط إنعقاد العقد (Acceptance subject to contract) وهذا الأخير يعني أن الطرفين لا يقصدان الإلتزام

1 انظر د. جليل حسن الساعدي، العنصر النفسي في العقد، دراسة في القانون العراقي والإنكليزي، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، العدد 2، المجلد 27، 2012، بغداد، ص 62.

2 Cheshire and Fifoot, The law of contract, London, 1969, p.31.

3 أنظر مجيد حميد العنبيكي، المرجع السابق، ص 15.

4 انظر د. جليل حسن الساعدي، المرجع السابق، ص 54.

5 مشار إلى وقائع هذه القضية في المرجع السابق، الصفحة نفسها.

بالشروط التعاقدية حتى يتم تهيئة العقد والتوقيع عليه من قبلهما، ويرى البعض من ان الغاية من هذه العبارة (subject to contract) التي تظهر غالبا في عقود بيع الارض هي إعطاء الطرفين فرصة لمراجعة الصفقة والحصول على إستشارة قانونية ولتغيير آرائهم إذا احتاجا إلى ذلك¹. وبهذا الصدد قررت المحكمة في قضية Chilling Worth V. Esche 1924² والتي تتلخص وقائعها بأنه وافق المدعي على شراء المشتل الزراعي للمدعى عليه بمبلغ 4800 باوند بشرط أن تتم تهيئة العقد الخاص بذلك من قبل محامي المدعى عليه، ثم تهيئة العقد من قبل محامي المدعي، ووافق محامي المدعى عليه على العقد، ومع ذلك رفض المدعى عليه التوقيع على العقد لذلك صدر قرار المحكمة بعدم وجود عقد بين الطرفين لأن الإتفاق كان مشروطا.

الفرع الثاني

القواعد العامة في القبول

حتى يكون القبول نافذا ينبغي أن تتوافر فيه الأسس الآتية :

1- يجب أن يصدر من الموجب له القبول يجب أن يصدر من الموجب أو وكيله أو من أي شخص يمنحه سلطة القبول نيابة عنه ويوجه الى الموجب ففي احدى القضايا المحكمة أكدت بأن وكيل الموجب له يمكن أن يعلن القبول إذا كان مخولاً بذلك أو يفترض بأنه مخول³.

2- يجب أن يكون إجابة على الإيجاب ويتلاقى ويتفق معه. يجب أن تكون هناك مطابقة تامة بين الإيجاب والقبول حيث يتم التطابق على جميع عناصر العقد الجوهرية منها والثانوية وإعتبر النظام القانوني الإنكليزي أن القبول الذي يتضمن أي تعديل في الإيجاب بمثابة رفضا له⁴. ففي إحدى القضايا قررت المحكمة بأنه إذا كان قبول الموجب له ورد

1 انظر مجيد حميد العنكي، المرجع السابق، ص 17.

2 مشار إلى وقائع هذه القضية في المرجع السابق، الصفحة نفسها.

3 Northern Territory of Australia V Sky west Airlines pty ttd, 1987, Supreme court of the Northen Territory.

Brogden V.Metropolitan RY.co 18472 app.cas 660.

4 تقرر هذا المبدأ في قضية

وكذلك في قضية Northland Airlines ltd. V. Dennis Ferranti Meters ltd.1970 114sol, J.645. وتتلخص وقائع هذه القضية الأخيرة بأن المدعى عليه عرض بريقة أن يبيع المدعي طائرات وفق سعر وشروط معينة، وأجاب المدعي على البرقية بريقة ثانية عدل بعض الشروط المتعلقة بالبيع، لم يعتبر المدعي طالبا التعويض عن عدم التزامه بالعقد، وقد قررت محكمة الاستئناف بأن البرقية الثانية لا تعتبر قبولا، لأنها تضمنت شروطا جديدة مما تعد معه إيجابا. مشار إلى القضايا أعلاه في فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 108.

بصيغة معارضة للإيجاب أنه في الغالب يفسر كإيجاب جديد counteroffer من الممكن الموجب الأول أن يقبله¹. إلا أنه ترد قيود على هذه القاعدة على سبيل الإستثناء حيث لم يعتبر تعديل القبول للشروط الثانوية للإيجاب بمثابة رفضه وعلى هذا الأساس تقرر المبدأ الآتي²:

أولاً: القبول الذي يتضمن اي تعديل في الايجاب يعتبر رفضا يتضمن إيجابا جديدا إلا إذا:

- أ- كان التعديل لا يغير شروط الإيجاب تغيرا جوهريا.
- ب- لم يعترض عليه الموجب خلال وقت معقول.

ثانيا: إذا لم يعترض الموجب على التعديل تكون شروط العقد هي شروط الإيجاب كما عدله القبول:

- 1- يجب أن يصدر القبول خلال الفترة التي لايزال الايجاب نافذاً.
- 2- يجب أن يكون صريح شفهية أو كتابة أو ضمني من خلال التصرف، ويرى البعض أن التفرقة بين العقد الذي يبرم في حضور الطرفين والعقد الذي يبرم في غيابهما أي في غير مجلس العقد مسائلة موضوعية، ومما لا جدل فيه أن الأمر يكون أكثر مشقة وصعوبة لدى محاولة نفي القرينة الموضوعية على وجود العقد متى تم الإيجاب والقبول شفويا في مجلس العقد³. ففي إحدى القضايا المدعي عليه جهاز فحم إلى المدعي بدون عقد رسمي، ثم بعد ذلك المدعى عليه أرسل مسودة عقد بعد إجراء تعديلات عليها، وقد وقع عليها وأرسلها إلى وكيل المدعي، وقد إستلم وكيل المدعي مسودة العقد وحفظها في ملفات الحفظ للأوراق دون التوقيع عليها من قبل المدعي. عليه، فالمشكلة التي تثار هنا هل يوجد عقد ملزم بين الطرفين يمكن الإعتماد عليه في النزاع المعروض خلال تلك الفترة. قررت المحكمة بأن العقد موجود لأن الجانبين تصرفا على أساس أنه العقد موجود. وبعبارة أخرى أن قبول الإيجاب يستشف من خلال سلوك المدعى عليه⁴.

1 Evans Deakin Industries V Quecns Land Electricity Generating Board (1984), Supreme Court of Queensland. Ibid, p.12.

2 المرجع السابق ، ص 108-109.

3 أنظر شيشير وفيفوت وفيرمستون، أحكام الغلط ونسبية العقد في القانون الإنكليزي، ترجمة هنري رياض، بيروت - الخرطوم، 1981، ص 69-70.

4 Brogden V Metropolitan Co. 1877 united Kingdom courts House of lord .Ibid, p.12.

المطلب الثاني

حالات خاصة في القبول

إذا كانت العبارات المستخدمة في الإتفاق هي التي تحدد الزاميته كعقد، وكذلك أن العاقدين قد لا يلتقيان بمجلس واحد لكي يتبادلان التعبير عن إرادتهما، فقد يكون كل منهما في مكان يختلف عن الآخر ويتم تبادل التعبير بواسطة البريد أو وسائل الإتصال الآنية الفورية الحديثة. فيثار التساؤل بهذا الصدد، إذا كان القبول يتم بعبارات مطلقة وصريحة فهل يعتبر السكوت قبولا هذا من جانب ومن جانب آخر القبول الذي يتم بالبريد أو بوسائل الإتصال الحديثة هل يمكن أن يعتبر قبولا منتجا لإتفاق بالمعنى القانوني الذي ينشئ عقدا. عليهنينغي للبحث في الحالتين المذكورتين أعلاه تقسيم هذا المطلب إلى فرعين نتناول في الأول السكوت والفرع الثاني نتناول فيه القبول بواسطة البريد.

الفرع الأول

السكوت Silence

لا يعتبر السكوت قبولا، الأصل أن السكوت لا يعتبر تصريحا عن إرادة القبول حتى لو أعلن الموجب اعتباره كذلك، وذلك لانه اذا كان من الممكن فرض وسيلة خاصة للقبول، فإنه من غير المقبول فرض وسيلة خاصة لرفض القبول لما في ذلك من تعنت على من وجه اليه الايجاب، وعلى ذلك إذا كان الموجب يستطيع بنفسه تحديد الوسائل التي يجب أن يتم بها القبول فإن السكوت لا يعتبر إطلاقا وسيلة منها¹، لكن هذا المبدأ ليس مطلقا تماما خاصة بين الاشخاص الذين توجد بينهم علاقات أعمال، وفي بعض الظروف الخاصة حيث يمكن إعتبار السكوت قبولا². والسكوت بصورة عامة لايعتبر قبولا للايجاب، ففي إحدى القضايا المدعى عليه إتصل هاتفياً بإبن أخيه قائلاً: سوف أشتري حصانك بـ 30 باوند إذا لم يدفع شخص آخر سعر أعلى من الذي عرضته. إبن الأخ لم يرد وبعد فترة من الزمن الحصان تم بيعه بالمزاد المدعي أقام الدعوى على صاحب المزاد على أساس الغصب (غصب ملك الغير)، المحكمة قررت بأنه لا يوجد عقد بين المدعي وإبن أخيه (الموجب له) ولا يوجد هناك قبول وأن مجرد القبول الذهني (mental

1 أنظر فتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 109.

2 أنظر قضية Beesly V. Hallwood Estates 1961 ch 105 all E.p.90

مشار إليها في المرجع السابق، الصفحة نفسها، الهامش 2.

acceptance) غير كاف، وبعبارة أخرى الموجب لا يستطيع إرغام الموجب له بأخذ خطوة سلبية لرفض الإيجاب بوقفه صامتاً وأن يصل هذا الموقف إلى قبول¹.

وهناك ظروف تستند المحكمة عليها للتعرف على أن السكوت يعتبر قبول، ففي إحدى القضايا كانت هناك مفاوضات شاملة بين الطرفين تتعلق بمشروع بناء، المدعي صمم مشروع العمل وأرسل إلى المدعي عليه العقد ومراحل الدفع وختم رسالته قائلاً (نحن ننفذ ماتم الاتفاق عليه وفق شروط العقد الذي قبلته والعمل تم المباشرة به طبقاً لهذه البنود والشروط)، المدعي عليه لاحقاً إقترح وضع غرامة في حال عدم تنفيذ العقد ولم يوقع العقد، المحكمة استناداً للقواعد العامة فالسكوت لا يعتبر قبولاً وقررت أنه في بعض المواقف من الواجب على الموجب له أن يصدر منه رفض للإيجاب عليه اعتبرت في هذه القضية بأن هناك قبول ضمني².

الفرع الثاني

القبول بواسطة البريد Postal acceptance

إن قواعد القبول بواسطة البريد هي إستثناء من مبدأ إيصال القبول من الموجب له القابل إلى الموجب. القبول البريدي يحدث عندما رسالة القبول ترسل بالبريد وليس عند إستلامها، ففي إحدى القضايا المدعي عليه كتب إلى المدعي يعرض عليه بيع كمية من الصوف وبطلب منه أن يكون القبول بواسطة البريد حدثت المشكلة عندما رسالة المدعي عليه وصلت المدعي متأخرة بسبب العنوان غير الصحيح، المدعي عليه إعتقد بأن إيجابه رفض من المدعي وباع الصوف إلى مشتري آخر، وعملية البيع هذه حدثت بعد قيام المدعي بإرسال قبول بالبريد ولكن قبل إستلام القبول المحكمة قررت بأن قبول المدعي منتج أثره بتاريخ إرسال رسالة القبول لذلك يوجد عقد ملزم ونافذ بين الطرفين³. وطبق القضاء الإنكليزي قواعد القبول البريدي أيضاً على الرسائل التي ترسل بأجهزة التلغراف⁴، وترد إستثناءات عدة تتعلق بقواعد القبول بواسطة البريد ويمكن أن ندرج هذه الإستثناءات تحت المحاور أدناه:

1 Felthhouse V Bindly 1862 Court of common pleas. Ibid, p.13

2 Empirnall Holding Pty Ltd V Machon Paull Partners Pty Ltd 1988 Supreme Court of New South Wales .

3 Adams V Lindsell (1818) King's Bench Division. Ibid, p.14

4 Cowan v. O'Connor 1888 Queen's Bench Division, Ibid, p. 14.

1- نية الطرفين (Intention):

لغرض تطبيق القواعد المتعلقة بالقبول بواسطة البريد يجب أن يصل إلى علم الطرف الآخر، وهذا التوقع يمكن أن يكون صريحاً أو ضمناً. ففي إحدى القضايا كان يمكن استخدام خيار من خلال الإعلان كتابة عن نية البائع خلال ستة أشهر من تاريخ الإتفاق، المدعي أرسل إعلان كتابي خلال الوقت المحدد ولكن لم يتم إستلام أي طلب من قبل المدعى عليه، ولاحقاً تم رفع الدعوى لتنفيذ إحدى الإلتزامات وبهذا الصدد قررت المحكمة بأن الخيار المحدد كان قد صدر كتابة إلى المدعى عليه وأرسل القبول بواسطة البريد². وفي إحدى القضايا فسرت المحكمة التوافق بين الطرفين تم وفق قواعد القبول البريدي³.

2- الإلغاء (Revocation):

قواعد القبول بواسطة البريد لا تنطبق في حالة الإلغاء بواسطة البريد ففي إحدى القضايا المدعي أرسل رسالة إلى المدعى عليه يعرض فيها بيع صفائح معدنية، المدعي أرسل لاحقاً رسالة بعد أسبوع على العرض يلغي فيها إيجابه. ولسوء الحظ المدعي لم يستلم الرد إلا بعد أن قبل المدعى عليه قبل الإيجاب، المحكمة قررت بأن قواعد القبول بواسطة البريد غير قابلة للتطبيق في هذه الحالة عند سحب الإيجاب حتى يتم التأكد بأن رسالة الإلغاء وضعت في البريد قبل أن يتم إرسال القبول⁴.

3- الإتصال الآني أو الفوري:

القاعدة الخاصة بالقبول بواسطة البريد لا تنطبق في حالة الإتصال الفوري مثل التلكس والتلفون وفاكس ميل والبريد الإلكتروني، ففي إحدى القضايا قررت محكمة الإستئناف في court of apple في قضية⁵ (entores ltd v. Miles far East corporation 1995) أن

1 Henthorn V Fraser , 1892, court of Appeal. ibid,p.14

2 Howell Securities Ltd V Hughes 1974, court of Appeal .

3 Nunin Holdings pty Ltd V Tullamarine Estates pty Ltd 1994, Supreme court of victoria.

Ibid, p.14.

4 Byrne and co V Leon van Tienhoven and co 1880 court of common pleas. Ibid, p.14

5 تعترض هذه القضية من القضايا المشهورة، حيث صدر حكم سنة 1955 من محكمة الإستئناف في القضية المعروفة

باسم TelexCase حيث جعل القضاء الإنكليزي يعيد النظر في موقفه السابق وتتلخص وقائع هذه الدعوى في أن الشركة المدعية تباشر نشاطها في لندن، والمدعى عليها شركة أمريكية المكتب في أمستردام والشركتان مجهزتان في لندن وأمستردام بأجهزة Telex بحيث ان كل منهما تستطيع أن تطلب الأخرى بواسطة رقم جهاز التليكس الخاص بها ويكون ما يكتب على آلة التليكس في لندن يكتب في الحال على الجهاز الآخر في أمستردام والعكس بالعكس. عرضت الشركة المدعية إيجاب بطريق هذا التليكس وقبل من المدعى عليها بالطريقة نفسها وترغم المدعية ان العقد

المدعي يقيم في لندن والمدعى عليه يقيم في أمستردام، وكلاهما لديه آلة توكس والمدعي عرض بواسطة التوكس يشتري بضاعة من المدعى عليه قبل هذا الإيجاب بواسطة قبول من خلال التوكس. عليه قررت المحكمة بأن قواعد القبول البريدي لا تطبق على وسائل الإتصال التي تتم عن بعد وذلك لأن الإتفاق يتم فور إستلام القبول. وهذا المبدأ أيضا تم إتباعه في قضية أخرى عرضت على مجلس اللوردات (Brinkibon ltd V. Stahag stahl Gmbh 1983) حيث علق اللورد Wilberforce (أن السؤال الذي يثار أين القبول قد حدث، حيث أن الإجابة على السؤال هي معقدة جدا، ولكن الممارسات العملية وبعض القضايا وقرارات القضاة بأن وسائل الإتصال الافتراضية كالفاكس والإيميل صورة من صور وسائل الاتصال الآنية فعليه تخضع للقواعد التي تحكم هذه الوسائل).

الخاتمة

بعد الإنتهاء بحمد الله من كتابة بحثنا هذا نسجل في أدناه أهم الملاحظات والإستنتاجات التي تم التوصل إليها:

1- الإتفاق بإعتباره أحد العناصر المكونة للعقد في النظام القانوني الإنكليزي ينبغي لكي يتحقق هذا العنصر المهم من وجود توافق بين إرادتين على إنشائه.

2- الإيجاب يتحدد بشكله النهائي عندما لا تكون هناك مفاوضات عقدية إضافية، فهو إما أن يتم قبوله أو يرفض، وأن هذا البيان أو التصريح لكي يكون إيجاباً يعتمد على فيما إذا كان الموجب له فسرته بشكل معقول على أنه إيجاب، وأن هذا التفسير يعتبر مسألة ذاتية شخصية (objective) وليس مسألة موضوعية (subjective) تعتمد على ما يدور في ذهن الموجب له من إعتقاد بشأن هذا الإيجاب.

ويتعلق ببيع كمية من الأجهزة الكهربائية لم ينفذ على الوجه الصحيح وتنوي رفع دعوى ضد الشركة الأمريكية امام القضاء الإنكليزي والمدعى عليها بإعتبارها شركة أمريكية وليس لها فرع في إنكلترا يجب حتى تختص المحاكم الإنكليزية بنظر التراع أن يكون العقد قد تم إنعقاده في إنكلترا وبهذا الشرط الأخير فقط يمكن للمحكمة أن تسمح للمدعى بأن يعلن المدعى عليها في أمريكا بورقة إفتتاح الدعوى وقد تمسكت المدعى عليها بأن قبولها قد صدر في هواندا وبهذا يكون العقد قد إنعقد في هذا البلد وليس إنكلترا. غير أن قضاة محكمة الإستئناف الثلاثة حكموا بعكس ذلك : بأن العقد قد تم في لندن أي مكان استلام القبول فالمبدأ العام وفقا لقول اللورد Parker أن العقد لا يتكون ما دام الموجب لم يتسلم إخطار القبول. فلنفترض بناء بناء على ذلك أنه قد حدث إتصال تليفوني بين متعاملين وفي أثناء الإتصال إنقطع الخط فهل نقبل القول بأن العقد تم إنعقاده بقبول لم يعلم به الطرف الآخر؟ يعلن اللورد Denning انه في مثل هذا الفرض، من المهم جدا أن تعتنق كل بلاد الحل نفسه.

مشار إلى وقائع هذه القضية فيفتحي عبدالرحيم عبدالله، المرجع السابق، ص 118-119.

3- إتمده القضاء الإنكليزي في التمييز بين الإيجاب والدعوة للتفاوض، فإنه عدد من المبادئ قد إستنتجها القضاء الإنكليزي من هذا الأساس والتي تتعلق بالحالات التي يصعب بها تمييز الإيجاب عن الدعوة للتفاوض وخاصة في حالات عرض البضائع للبيع، والإعلان عن منشورات ترويج البضائع، والبيع بالميزاد العلني والعطاءات.

4- إن وضع البضائع المعروضة على الرفوف مع تثبيت الأسعار عليها ليس إيجاباً حيث أن الإيجاب يكون من الزبون حالما يقوم بوضع البضائع بسلة التسوق، لذلك عرض البضائع هو مجرد دعوة للتفاوض فقط.

5- يمكن للموجب أن يسحب إيجابه في أي وقت قبل الموجب له أن يقبله، حيث أن الإيجاب يبقى نافذاً خلال الوقت المحدد له لكن إذا تم سحبه قبل أن يلاقي قبولاً فيؤدي ذلك إلى إنقضاء الإيجاب.

6- المبدأ العام المقرر في النظام القانوني الإنكليزي أن الإيجاب يمكن الرجوع فيه في أي وقت قبل أن يقترن بالقبول.

7- السلطة للموجب بسحب الإيجاب هي ليست مطلقة لأنها قد تلحق بالموجب له ضرراً إذا كانت لديه النية في الدخول بعلاقة تعاقدية وكان قد رتب أوضاعه لذلك. عليه، ترد إستثناءات على هذه القاعدة، ومصدر هذه الإستثناءات إما وجود إيجاب في شكل رسمي، إستثناء تشريعي أو إستثناء قضائي.

8- إعتبر القضاء الإنكليزي أن سحب الإيجاب الذي يرسل بالبريد لا يعمل به ما لم يتم إستلامه.

9- يميز القضاء الإنكليزي عند سحب الإيجاب بين علم الموجب له بسحب الإيجاب وبين ما إذا قام الموجب له بعمل جوهري لغرض قبول الإيجاب.

10- أن سحب الإيجاب يجب أن يحدث بالشكل نفسه الذي حدد به شفاهاً أو تحريرياً أو بالصحف أو إعلان.

11- سحب الإيجاب لا ينتج أثره إذا الموجب له باشر أو قام بعمل مادي وبعبارة أخرى إذا الموجب له قام بعمل مادي جوهري إستناداً إلى ذلك الإيجاب يجب أن يمنح فرصة معقولة لإكمال القبول.

12- رفض الإيجاب من الموجب له يحتاج إلى أن يكون ذلك بعبارات واضحة وجلية والإيجاب يمكن أن يكون مرفوضاً إذا الموجب له أعطى إيجاباً جديداً والإيجاب الجديد هو إجابة تشير إلى رغبة التعاقد لكن وفق بنود وشروط مختلفة عن الإيجاب السابق.

13- السكوت لا يعتبر قبولاً، الأصل أن السكوت لا يعتبر تصريحاً عن إرادة القبول حتى لو أعلن الموجب إعتبره كذلك.

14- طبق للقضاء الإنكليزي قواعد القبول البريدي أيضاً على الرسائل التي ترسل بأجهزة التلغراف.

15- القاعدة الخاصة بالقبول بواسطة البريد لا تطبق في حالة الإتصال الفوري مثل التلكس والتلفون وفاكس ميل والبريد الإلكتروني.