

جامعة امحمد بوقرة بومرداس	كلية الحقوق بـودواو	قسم القانون العام	بتاريخ: 2023/01/15
الإجابة النموذجية لامتحان مقياس القانون المدني (مصادر الالتزام)			
السنة الثانية ج م "ب"	السداسي الثالث	الدورة العادية	
وحدة التعليم الأساسية	الرصيد 7	المعامل 2	
اسم و لقب الطالب(ة):	الفوج:	رقم التسجيل:	

(ملاحظة/ كل إجابة تكون صحيحة ستأخذ بعين الاعتبار شريطة أن تكون بأسلوب و التحليل القانوني)

أولا/ حل و ناقش مايلي من خلال تحديد المسألة القانونية، تحليلها والإجابة عليها بتطبيقها مباشرة على وقائع الاستشارة الآتي نصها: ( 10ن)

-بتاريخ 2023/01/10 عرض "هشام" على "عبد الله" بيعه جهاز حاسوب محمول Acer Aspire 3 بشاشة مقاس 14" ، بمبلغ قدره 140 ألف دينار جزائري، مع إمكانية الرد في خلال ثمانية أيام من تاريخ العرض، و بتاريخ 2023/01/14 أي بعد مرور أربعة أيام توجّه "عبد الله" عند "هشام" ليعلن له عن قبوله شراء جهاز الحاسوب و بالتالي دفع الثمن و استلام المبيع، غير أنّ "هشام" أخبره، بأنّه تراجع عن البيع وقد عدل عنه. - لجأ إليك "عبد الله" يستشيرك عن المسألة باعتبارك مختصا في القانون فما هو رأيك في ذلك و كيف يمكن لك توجيه المستشار "عبد الله" توجيهها قانونيا ( وجهة نظر القانون ).

أ/ تحديد المسألة القانونية /ماذا يمثل العرض الذي تقدم به هشام لعبد الله ؟ و هل هو ملزم بالبقاء عليه و ماهي الآثار القانونية المترتبة عن الرد بالقبول الذي تقدم به عبد الله ؟

ب/ تحليل المسألة القانونية و الإسقاط على وقائع الاستشارة

- يعتبر العرض الذي تقدم به "هشام" إيجابا و هو أحد عناصر التراضي فهو المبادرة الأولى للتعاقد و يشترط فيه أن يكون محددا و دقيقا أي مستوفيا للعناصر الجوهرية للعقد المراد إبرامه كما جاء في المادة 65 ق م ج و ذلك حتى يتمكن الموجب له الإطلاع عليها بتبصر و لكل عقد عناصره الجوهرية الخاصة به و من خلال الاستشارة فالعقد المراد إبرامه هو عقد بيع و هذا الأخير يشترط فيه كمسائل جوهرية تحديد المبيع تحديدا كافيا كما هو مبين من وقائع الاستشارة جهاز حاسوب بالمواصفات المذكورة و يجب أيضا تحديد الثمن باعتباره مسألة جوهرية أيضا في عقد البيع و قد حدّد في العرض بمبلغ 140 ألف دج هذا من جهة و من جهة أخرى يشترط أيضا في الإيجاب أن يكون جازما أي قاطعا ينطوي على الإرادة الجدية للموجب للتعاقد و هذا ما نلاحظه من خلال العرض الذي تقدم به هشام فيه تعبير حقيقي و جدي الغرض منه بيع الحاسوب المحمول حيث أن إرادة هشام للتعاقد إرادة جازمة.

- و الإيجاب قد يكون مقترنا بأجل للرد و هذا الأجل قد يكون صريحا و قد يكون ضمنيا و هذا ما نصت عليه المادة 63 من ق م ج فإذا حدّد الموجب أجلا أو ميعادا لسريان إيجابه يكون قد ألزم نفسه قانونا بالبقاء على إيجابه لغاية صدور الرد من الموجب له أو لغاية انقضاء الأجل و بالرجوع للاستشارة نجد أن الإيجاب قد اقترن بأجل صريح للرد و هو ثمانية أيام تحتسب ابتداء من تاريخ صدوره أي من 2023/01/10 إلى غاية 2023/01/18

- بتاريخ 2023/01/14 صدر عن الموجب له عبد الله قبولا و القبول هو العنصر الثاني في التراضي يشترط فيه أن يكون مطابقا للإيجاب أي لا يتضمن شروطا جديدة أو تغييرا في الإيجاب و إلا عدّ إيجابا جديدا حيث يجب أن ينطوي القبول على الموافقة الشاملة للمسائل الجوهرية التي تضمنها الإيجاب و يشترط أيضا أن يصدر القبول و الإيجاب لا يزال قائما و بالرجوع للاستشارة نلاحظ أن قبول "عبد الله"

كان مطابقاً للإيجاب و صدر و الإيجاب لا يزال قائماً و ذلك بعد انقضاء أربعة أيام من الثمانية المتفق عليها فإذا عُيّن أجل للقبول التزم الموجب بالبقاء على إيجابه لغاية انقضاء الأجل المادة 63 ق م ج

- بصدر القبول من طرف عبد الله مطابقاً للمسائل الجوهرية للإيجاب و في خلال الأجل المحدد للرد باعتبار أن هشام ملزم بالبقاء على إيجابه في خلال هذا الأجل فإن عقد بيع الحاسوب المحمول قد نشأ بين هشام و عبد الله و القوة الإلزامية للعقد تجعلهما ملزمين بتنفيذه وفق ما تضمنه و وفق ما اشتمل عليه المادة 106 و الم 107/ف1 و 2 . و الم 160 " المدين ملزم بتنفيذ ما التزم به "

### ج/ الإجابة النهائية و التوجيه.

- و عليه و باعتباري مختص في القانون و في حالة ما إذا رفض هشام تنفيذ العقد يمكن لي توجيه "عبد الله" المستشار بناء على ما تقدم من تحليل اللجوء إلى القضاء المدني و مطالبة الموجب "هشام" الامتثال إلى ما اتفق عليه و بالتالي ترتيب كل الآثار القانونية للعقد المتفق عليه و هو بيع الحاسوب بالموصفات المذكورة و بالمبلغ المحدد من تاريخ الإعلان عن القبول و علم الموجب به.

### ثانيا/ أجب عن السؤالين التاليين:

**1- التّدليس و الغلط عيبان من عيوب الرضا في العقد ، يُصوّران للمتعاقد الأمور على غير حقيقتها، فيدفعه هذا التصور الخاطئ ( الوهم ) للتعاقد، لكن هما يختلفان في مسائل عدّة، أذكرها (6ن)**

كلا من التّدليس و الغلط عيب من عيوب الرضا و كلاهما وهم يقوم في ذهن المتعاقد المعيبة إرادته التعاقدية غير أنهما يختلفان في المسائل التالية :-الغلط يقع فيه المتعاقد من تلقاء نفسه بينما التّدليس بصدر من المتعاقد الآخر فهو تغليب مستثار باستعمال طرق احتمالية لدفع المتعاقد لإبرام العقد

إثبات التّدليس أمر بسير عكس إثبات الغلط فهو أصعب لأنه مرتبط بالحالة النفسية الفكرية و الذهنية مرتبطة بالمتعاقد

يشترط في التّدليس ان يكون صادرا من المتعاقد المدّلس أو أن يكون على الأقل عالما به إذا كان صادرا من الغير أما الغلط فيكون من المتعاقد الذي وقع فيه دون دخل للمتعاقد الآخر الذي يفترض فيه حسن النية.

يترتب على الغلط طلب إبطال العقد بينما يترتب على التّدليس إضافة إلى إمكانية طلب إبطال العقد أيضا المطالبة بالتعويض عن الضرر الذي لحق بالمدّلس عليه من جراء غش المدّلس بالتحايل و التظليل.

**-2- متى يتقرّر قانونا البطلان المطلق للعقد باعتبار أن القاضي يكشف عن البطلان المطلق للعقد و لا يُقرّره .(4ن)**

البطلان المطلق هو جزاء يلحق العقد الذي تخلف ركن من أركانه و هي التراضي، المحل، السبب و الشكلية في العقود الشكلية و القاضي عندما يصدر حكما بالبطلان المطلق فهو يكشف عنه و لا يقرره لان العقد الباطل بطلان مطلق ليس له وجود قانوني كأنه لم يكن و لا يترتب أي أثر قانوني و تقرّر للمصلحة العامة فهو من النظام العام لا تلحقه الإجازة ولكل ذي مصلحة (أي لكل من له حق مشروع يؤثر فيه صحة أو بطلان العقد ) له الحق في التمسك به و يمكن للقاضي إثارته من تلقاء نفسه المادة