## المراحل التي يمر فيها الايجاب في العقود المدنية ( العرض والمفاوضة )

**م.م صخر احمد نصيف**

نرى في حياتنا اليومية وفي عقودنا التي نبرمها في ارض الواقع ان اغلب هذه العقود يسبق ابرامها مراحل تمهد وتسبق عملية التعاقد ، فتكون في مقدمة ذلك العرض الذي يتقدم به الراغب بالبيع ثم يلي ذلك مفاوضات قد تطول وقد تقصر تبعاً لطبيعة الشيء المعقود عليه ، او لما تقتضي مصلحة الافراد المتعاقدين من امور يجب ان يتم الاتفاق عليها قبل ان تتجسد في صورة التزامات للطرفين في العقد ، ولذلك يتطلب الاتفاق عليها بشكل مسبق في المفاوضات التي تسبق ابرام العقد ،وفي اغلب الاحيان لا تكون هناك أي مسؤولية في العدول عن المفاوضات وتركها في أي مرحلة من مراحلها ، الا ان هناك حالات اخرى تجعل من العدول عن المفاوضات مدعاة للمسؤولية القانونية ، وهذا يتجسد في حالات توفر اركان قيام المسؤولية التقصيرية في فعل المفاوض قبل العقد ،حيث يكون هناك ضرر ناتج عن خطاءه يربط بينهما العلاقة السببية ، ولا يتطلب لتحقيق تلك المسؤولية سوى ان يثبت الطرف الاخر المتضرر من قطع المفاوضة الضرر والخطاء والعلاقة السببية نتيجة لتصرف الطرف الاخر لتنهض هنا مسؤولية تقصيرية ترتب التزام بذمته لصالح الطرف الاخر المتضرر بغية الحصول على التعويض الملائم ،ومن امثلة ذلك عدم جدية احد الاطراف في الدخول بالالتزام العقدي وقام بالمفاوضات بالرغم من ذلك ، فكانت مفاوضاته مجرد مناورة قصد من خلالها احداث تأثير معين ، فيلحق من جراء ذلك ضرر بالطرف الاخر الذي تجشم عناء الاعداد لهذه المفاوضات ضناً منه بجدية الطرف الاخر ، وتخصيص وقته وجهده لا تمامها ، زيادة على ان يترتب على هذه المفاوضات ضياع فرصة التعاقد مع شخص غيره في هذه الفترة ، كل ذلك ان تسبب بضرر يجب جبره من خلال التعويض المناسب ، كذلك حالة ان تكون عند الطرفين الجدية المطلوبة الا ان الطرف المنسحب من المفاوضات لم يعلم الطرف الاخر بانسحابه من المفاوضات بوقت مناسب ، وعدوله عن فكرة ابرام العقد ، فلم يقم بأعلام الطرف الاخر بانسحابه من المفاوضات بوقت مناسب يمكنه من اخذ التدابير اللازمة لتفادي تأثيرات ذلك او لا يجاد تفاوض اخر على ابرام العقد ، وفي هذه الحالة يكون الطرف المنسحب دون اخبار الطرف الاخر قد جعله يضن ان المفاوضات لاتزال جارية ومستمرة ،وهذا كان سبب في ان يصاب جراء ذلك بضرر يستوجب فيه تعويض يتناسب مع مقدار الخسارة التي لحقت به ، او كما ذهب الاستاذ الدكتور عزيز كاظم الخفاجي الى اعتبار سوء النية او التعسف في استعمال الحق مدعاة للتعويض عند قطع المفاوضات والعدول عنها كان تكون المفاوضات بالأساس قامت لجذب طرف اخر للتعاقد غير الذي شرع بالتفاوض معه فعلاً ،على كل حال ان نجاح المفاوضات يولد لنا اما ايجاب معلق يكون فيه الاتفاق على جميع الامور الجوهرية ويستقر عليه احد الاطراف ولكن لا يستطيع ان يبت فيه بشكل نهائي ، او ايجاب بات وهذا الاخير يكون بعد اجتياز مرحلة المفاوضات والايجاب المعلق ،وعليه فانه يكون مسالة وقائع يفصل فيها قاضي الموضوع حال وجود نزاع