



المملكة العربية السعودية
معهد الإدارة العامة

حقيقية

إعداد وصياغة العقود

معهد الحقيقية

د. عائض سلطان البقمي

المراجعة العلمية

د. محمد بن عبدالقادر محمد

د. عبدالله بن حسين الشهري

المراجعة الفنية

الإدارة العامة لتصميم وتطوير البرامج



القيم

الرسالة

الرؤية

الرؤية

رائد وشريك متميز في التنمية الإدارية

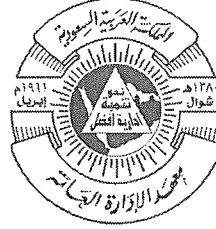
الرسالة

المشاركة في تحقيق التنمية الإدارية وتلبية احتياجات العملاء من خلال:

- تأهيل وتدريب فعال يساهم في تطوير الأداء.
- بحوث ودراسات واستشارات ذات قيمة مضافة.
- خدمات معرفية متكاملة تساهم في نشر الفكر الإداري والممارسات الإدارية السليمة.

القيم

- المبادرة
- التميز
- الاحترافية
- الالتزام
- العمل الجماعي
- الشفافية



التطويرات التي تمت على حقيبة البرنامج

رمز البرنامج	اسم البرنامج	النسخة	اسم المعد / المطور
١/٧٧٧	إعداد وصياغة العقود الإدارية	١	ايوب منصور علي الجربوع
٢/٧٧٧	إعداد وصياغة العقود	٢	محمد جمال مطلق ذنبيات
٣/٧٧٧	إعداد وصياغة العقود	٣	عائض سلطان مرزوق البقمي
٣/٧٧٧	إعداد وصياغة العقود	٤	عائض سلطان مرزوق البقمي

عدد النسخ : ٤

ملاحظة : يعتبر من عمل على النسخة الأولى كمعد للحقيبة ومن عملوا على باقي النسخ كمطورين لها

قواعد وضوابط التدريب

عزيزي المتدرب، يسر معهد الإدارة العامة التحاقك بهذا البرنامج، ويأمل أن يعود ذلك بالفائدة والتحصيل الجيد. وحرصاً من المعهد على جودة التدريب يدعوك لقراءة الضوابط التالية:

الفترة الزمنية للتدريب:

يبدأ التدريب يومياً في تمام الساعة الثامنة صباحاً وحتى الساعة الثانية وعشر دقائق ظهراً.

الانضباط والالتزام:

تهدف سياسة معهد الإدارة العامة إلى تحقيق الجودة في العملية التدريبية، وأن يحرص المتدرب على مواعيد بدء وانتهاء الجلسات التدريبية، بحيث يكرس كل وقته وجهده للاستفادة من البرنامج. وفي حالات الغياب أو الانقطاع عن التدريب تنص القواعد والضوابط على التالي:

- 1- يقوم عضو هيئة التدريب بتسجيل غياب المتدربين في بداية كل جلسة تدريبية، ويعتبر متغيباً كل من يحضر بعد ذلك ولو حضر الجزء الأكبر من الجلسة.
- 2- في حال بلوغ مجموع ساعات غياب المتدرب (٢٠%) من ساعات البرنامج يتم استبعاده من البرنامج وتخطر جهته بذلك لاتخاذ الإجراءات التي تراها مناسبة.

تقييم المتدرب:

يقوم عضو هيئة التدريب بعملية تقييم المتدرب خلال الفترة التدريبية بناءً على المعايير التالية:

- 1- الحضور أكثر من ٨٠% من ساعات التدريب.
- 2- المشاركة الفعالة أثناء التدريب.
- 3- تنفيذ المهام والتمارين التي يطلبها المدرب من المتدرب خلال فترة البرنامج التدريبي.
- 4- يعتبر المتدرب مجتازاً للبرنامج التدريبي عند اعتماد المدرب لنتائج المتدربين في البرنامج.

قواعد عامة:

- 1- يمنع التدخين منعاً باتاً في قاعات التدريب وفي جميع أروقة المعهد.
- 2- يغلق الجوال أثناء الجلسات التدريبية.
- 3- لا يسمح بإحضار المشروبات أو المأكولات داخل قاعات التدريب.
- 4- المحافظة على الأجهزة والوسائل التدريبية الموجودة داخل القاعات.

مع التمنيات لكم بالتوفيق.

الجدول الزمني

لبرنامج إعداد وصياغة العقود

الموضوعات	الوقت	الجلسات	الأيام
- التعرف على ماهية العقد وتحديد أركانه	٨:٠٠ - ٩:٣٠	الأولى	الأول
	٩:٣٠ - ١٠:٠٠	استراحة	
- الفرق بين بطلان العقد وفسخ العقد وتحديد عيوب الإرادة.	١٠:٣٠ - ١١:٠٠	الثانية	
	١١:٣٠ - ١٢:٣٠	استراحة وصلاة الظهر	
- التعرف على التفويض في العقود وتحديد مجلس العقد. - مناقشة الحالات الفردية للمتدربين	١٢:٣٠ - ٠١:٣٠ ٠١:٣٠ - ٢:٣٠	الثالثة	الثاني
- أنواع العقود.	٨:٠٠ - ٩:٣٠	الأولى	
	٩:٣٠ - ١٠:٠٠	استراحة	
- أنواع العقود.	١٠:٣٠ - ١١:٠٠	الثانية	
	١١:٣٠ - ١٢:٣٠	استراحة وصلاة الظهر	الثالث
- أنواع العقود. - مناقشة الحالات الفردية للمتدربين.	١٢:٣٠ - ٠١:٣٠ ٠١:٣٠ - ٢:٣٠	الثالثة	
- المراحل الأولية لتكوين العقد.	٨:٠٠ - ٩:٣٠	الأولى	
	٩:٣٠ - ١٠:٠٠	استراحة	
- المراحل الأولية لتكوين العقد.	١٠:٣٠ - ١١:٠٠	الثانية	الرابع
	١١:٣٠ - ١٢:٣٠	استراحة وصلاة الظهر	
- المراحل الأولية لتكوين العقد. - مناقشة الحالات الفردية للمتدربين.	١٢:٣٠ - ٠١:٣٠ ٠١:٣٠ - ٢:٣٠	الثالثة	
- المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة).	٨:٠٠ - ٩:٣٠	الأولى	
	٩:٣٠ - ١٠:٠٠	استراحة	الخامس
- المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة).	١٠:٣٠ - ١١:٠٠	الثانية	
	١١:٣٠ - ١٢:٣٠	استراحة وصلاة الظهر	
- المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة). - مناقشة الحالات الفردية للمتدربين.	١٢:٣٠ - ٠١:٣٠ ٠١:٣٠ - ٢:٣٠	الثالثة	
- تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود (عقد البيع).	٨:٠٠ - ٩:٣٠	الأولى	
	٩:٣٠ - ١٠:٠٠	استراحة	
- تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود (عقد العمل).	١٠:٣٠ - ١١:٠٠	الثانية	
	١١:٣٠ - ١٢:٣٠	استراحة وصلاة الظهر	
- تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود (عقد الإيجار). - مناقشة الحالات الفردية للمتدربين.	١٢:٣٠ - ٠١:٣٠ ٠١:٣٠ - ٢:٣٠	الثالثة	

دليل البرنامج

اسم البرنامج: إعداد وصياغة العقود

الهدف العام:

تنمية مهارات المتدربين على إعداد وصياغة العقود وفقاً للأصول النظامية بكفاءة وفاعلية.

الأهداف الإجرائية (السلوكية):

من المتوقع بعد انتهاء المتدرب من المشاركة في البرنامج التدريبي أن يكون قادراً على أن:

- 1- يعرف العقد وأركانه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية والأنظمة الأخرى بسهولة ويسر.
- 2- يحدد أنواع العقود وضوابط التمييز بينها بدقة وإتقان.
- 3- يتعرف على مراحل تكوين العقد وأساليب المفاوضات السليمة بسهولة ويسر.
- 4- يطبق المبادئ العامة في صياغة العقود وفقاً لأفضل أصول الصياغة القانونية بكفاءة وفاعلية.
- 5- يتعرف على أهم أحكام وتطبيقات العقود المدنية بسهولة ويسر.

موضوعات التدريب:

- 1- ماهية العقد وأركانه.
- 2- أنواع العقود.
- 3- المراحل الأولية لتكوين العقد.
- 4- المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة).
- 5- تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود.

شروط القبول: يجب أن يتوافر لدى المتدرب ما يلي:

- 1- أن يكون المرشح ممارساً لمهام إحدى الوظائف التي يستهدفها البرنامج.
- 2- أن يكون لديه خبرة في مجال العمل الحالي لمدة لا تقل عن سنة.

عدد ساعات البرنامج

٣٠ ساعة

مدة البرنامج

٥ أيام

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	اليوم الأول:
	<ul style="list-style-type: none"> • التعرف على ماهية العقد. • تحديد أركان العقد. • عيوب الرضا (الإرادة). • تحديد عيوب الإرادة. • التعرف على التفويض في العقود. • تحديد مجلس العقد.
	اليوم الثاني:
	<ul style="list-style-type: none"> • تحديد أنواع العقود بحسب موضوعها. • تحديد أنواع العقود بحسب شروط تكوينها. • تحديد أنواع العقود بحسب تنفيذها. • تحديد أنواع العقود بحسب طبيعتها. • تحديد أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها.
	اليوم الثالث:
	<ul style="list-style-type: none"> • تحديد مرحلة نية التعاقد وطرق التعبير عنها. • التعرف على القوة الملزمة لخطابات النوايا. • صياغة خطابات النوايا. • تحديد مرحلة التفاوض في العقود وآثارها. • التعرف على ماهية التفاوض. • تحديد خطوات التفاوض. • تحديد الآثار المترتبة على التفاوض.



اليوم الرابع:

- تحديد الجوانب الشكلية والفنية في الصياغة القانونية للعقود.
- تحديد أسلوب الصياغة القانونية السليمة.
- التعرف على المصطلحات القانونية المستخدمة في الصياغة.
- التعرف على القيمة القانونية لملاحق العقود.

اليوم الخامس:

- تطبيق عقد البيع.
- تطبيق عقد الإيجار.
- تطبيق عقد الإيجار.



فهرس الأفلام التدريبية

رقم الفيلم	اسم الفيلم التدريبي وبياناته
٠٠٠٠/٠٣٥/٠٧	التفاوض: • مهارات التفاوض مع الموردين. • التفاوض (عملية يفوز فيها الجميع).
٠٠٠٠/٠٥٠/١٩	

فهرس التمرينات التطبيقية والحالات الدراسية

الصفحة	التمرين التطبيقي
١٤	اليوم الأول:
	- حالة دراسية رقم (١).
	- حالة دراسية (٢).
	- تطبيق رقم (١).
	- تمرين عملي (١).
	- حالة دراسية رقم (٣).
٣٠	اليوم الثاني:
	- تطبيق (٢).
	- حالة دراسية (٤).
	- تطبيق رقم (٣).
	- تمرين عملي رقم (٢).
	- حالة دراسية رقم (٥).
٤٣	اليوم الثالث:
	- تطبيق (٤).
	- حالة دراسية (٦).
	- تمرين عملي رقم (٣).
	- حالة دراسية رقم (٧).
	- حالة دراسية رقم (٨).
٥٩	اليوم الرابع:
	- تطبيق (٥).
	- تمرين عملي رقم (٤).
	- تمرين عملي (٥).
	- حالة دراسية رقم (٩).



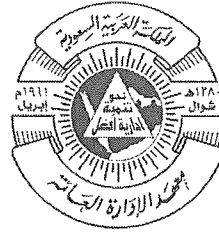
٧٧	اليوم الخامس:
	- حالة دراسية رقم (١٠).
	- تمرين عملي رقم (٦).
	- تمرين عملي رقم (٧).



فهرس الشرائح التدريبية

الصفحة	الشرائح
	• شرائح اليوم التدريبي الأول
	• شرائح اليوم التدريبي الثاني
	• شرائح اليوم التدريبي الثالث
	• شرائح اليوم التدريبي الرابع
	• شرائح اليوم التدريبي الخامس

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الأول



اليوم التدريبي الأول

الجلسة	الموضوع التدريبي	الزمن	الهدف السلوكي	الأساليب والوسائل المساعدة
الأولى	ماهية العقد وأركانه	٩٠ ق	إكساب المتدرب القدرة على تحديد ماهية العقد وبيان أركانه وفقاً للشريعة الإسلامية والأنظمة الأخرى بسهولة ويسر.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثانية	ماهية العقد وأركانه: - الفرق بين بطلان العقد وفسخ العقد، وتحديد عيوب الإرادة.	٩٠ ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على الفرق بين بطلان العقد وفسخ العقد، وتحديد عيوب الإرادة.	الأساليب التدريبية: ✓ أسئلة ونقاش. ✓ تمرين عملي وتطبيق. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثالثة	ماهية العقد وأركانه: - التفويض في العقود، وتحديد مجلس العقد.	٦٠ ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على التفويض في العقود وتحديد مجلس العقد.	الأساليب التدريبية: ✓ أسئلة ونقاش. ✓ تمرين عملي وتطبيق. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
مناقشة الحالات الفردية للمتدربين (٦٠ ق)				

ماهية العقد وأركانه:

يحتل العقد مكانة مهمة في ترتيب مصادر الالتزام، كما أن العقود والتعاقد أمر تقوم عليه معاملاتنا وتجارنتنا وحياتنا اليومية، إلى الحد الذي ألفنا معه هذه العقود ولم نعد نلاحظ قيامها وانتهائها في كثير من الأحيان، ولكن لو دققنا النظر لوجدنا أنفسنا محاطين بها من كل جانب، فهذا عقد زواج، وهذا عقد بيع، وهذا عقد إيجار، وهذا عقد الخدمة الهاتفية وعقد الخدمة الكهربائية، وعقد عمل مع عاملينا أو أرباب العمل، وهكذا تتنوع العقود وتتداخل في جميع نواحي الحياة.

وبالمقابل فإن غالب منازعاتنا وقضايانا التي قد تطول لسنوات والتي قد تستهلك وقتاً وجهداً وأموالاً كثيرة تنشأ عن الخلل في هذه العقود سواء في موضوعها أو في صياغتها أو في تنفيذها. ويعرف العقد لدى فقهاء الشريعة الإسلامية: بأنه ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه. (التركماني، ١٦، ١٩٨١). كما يعرف العقد لدى فقهاء القانون: بأنه توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني. (التركماني، ١٦، ١٩٨١).

أركان العقد:

من التعريفات السابقة للعقد يتبين لنا أن العقد كي يكون صحيحاً، يجب أن يقوم على عدة أركان، سواء في الفقه الإسلامي أو في القانون، ولا يصح إلا بتوافرها وإلا اعتُبر العقد باطلاً، ففي الفقه الإسلامي يحدد جمهور الفقهاء أركان العقد بثلاثة أركان هي: (الصيغة التي يتم بها التعاقد، والعاقدان، ومحل العقد أي موضوع العقد) (سراج، ١٩٩٨، ٣٩).

أما أركان العقد في الأنظمة فهي (الرضا والمحل والسبب)، وبهذا نجد أن الأنظمة تتشابه مع الشريعة في اعتبار المحل من الأركان، وكذلك الرضا والتي عبر عنها فقهاء الشريعة بالصيغة، لكن الفقهاء لم يعتبروا السبب أو المقصود من العقد من جملة الأركان التي يتوقف عليها تكوين العقد وإنشائه. كما أن الأصل في الفقه الإسلامي والأنظمة مبدأ حرية التعاقد وسلطان الإرادة بين الأطراف، وأن العقد هو شريعة المتعاقدين، وفق ما يروونه مناسباً بشرط أن تتوافر هذه الأركان وتكون موافقة للشريعة الإسلامية والأنظمة.

ونستعرض فيما يلي أركان العقد مع بيان وتفصيل لكل ركن من هذه لأركان:

أولاً: الصيغة (الرضا):

يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون أن يكون هناك عيب من عيوب الرضا، (سراج، ١٩٩٨، ٣٩) وتتعرف في الصيغة على الموضوعات التالية:

أ/ التعبير عن الإرادة.

ب/ تطابق الإرادتين.

ج/ صحة التراضي.

د/ النيابة في التعاقد.

أ/ التعبير عن الإرادة:

التعبير عن الإرادة هو في الأساس رغبة كامنة في النفس لا يعلن عنها إلا إذا عبر عنها بأحد مظاهر التعبير قولاً أو فعلاً أو إشارة أو ضمناً. وينحصر التعبير عن الإرادة في تعبير الأصيل، وتعبير النائب أي النيابة في التعاقد

وتتنوع طرق التعبير، فقد يكون التعبير صريحاً أو ضمناً، والتعبير الصريح قد يكون باللفظ أو الكتابة أو الإشارة المتداولة عرفاً أو باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة على حقيقة المقصود. وقد يكون التعبير عن الإرادة ضمناً إذا لم ينص النظام أو يتفق الطرفان على أن يكون صريحاً. ويأخذ التعبير الصريح أشكالاً مختلفة كالكلام أو بواسطة المكالمات التليفونية أو إرسال مبعوث، أو أي شكل من أشكال الكتابة، سواء كانت بخط اليد أو الآلة الطابعة، كما يمكن أن يكون عن طريق الإشارة المتداولة عرفاً لإشارة الأخرس غير المبهمة، وهز الرأس بالموافقة أو الرفض تعبير صريح عن إرادته، ولا تندرج تحت ذلك أيضاً عرض التاجر لبضاعته حيث لا يعتبر ذلك إيجاباً صريحاً وإنما هو مجرد دعوته للتعاقد، حيث يكون دخول العميل للمحل وأخذ البضاعة هو التعبير عن الإرادة بالإيجاب واستلام التاجر للثمن هو القبول، وقد يرفض التاجر الثمن باعتبار أن هذه البضاعة للعرض فقط، ولذلك لا يمكن اعتبار عرض البضاعة من قبل التاجر إيجاباً وإنما هو مجرد دعوة للتعاقد ليس غير.

خلاصة القول إن أي مظهر من مظاهر التعبير سواء كانت صريحة أو ضمنية ينبئ عن الإرادة، مع مراعاة الاستثناءات الواردة على العقود الشكلية والقواعد التي تستوجب الكتابة في كثير من الفروض بيد أنها لا تعتبر مظهراً للتعبير عن الإرادة بقدر ما هي طريق لإثبات وجودها بعد أن سبق التعبير عن الإرادة فيها تعبيراً صريحاً بيد أنه يثور تساؤل؟

• متى ينتج التعبير عن الإرادة أثره؟

لا ينتج التعبير عن الإرادة، سواء أكان صريحاً أم ضمناً، وسواء اعتد فيه بالإرادة الباطنة أو الإرادة الظاهرة، إلا في الوقت الذي يتصل فيه بعلم من وجه إليه. فالتعبير يكون له وجود فعلي بمجرد صدوره من صاحبه، ولكن لا وجود قانوني له إلا إذا وصل إلى علم من وجه إليه.

وإذا كان الأصل أن اشتراط الكتابة في العقود إنما ورد لإثباتها، إلا أنه ليس ثمة ما يمنع المتعاقدين من أن اشتراط تعليق انعقاد العقد على التوقيع على المحرر المثبت له، إذ ليس في هذا الإتفاق ما يخالف النظام العام، واستخلاص قصد المتعاقدين من هذا الشرط هو ما يستقل به قاضي الموضوع.

ب/ تطابق الإرادتين:

في هذا الإطار سوف نتعرف على:

١/ الإيجاب (إرادة أولى).

٢/ القبول (إرادة ثانية).

- ويمكن تعريف الإيجاب: بأنه التعبير البات الذي يصدر أولاً من أحد المتعاقدين والموجه إلى المتعاقد الآخر، والذي يجب أن يكون بقصد إحداث أثر قانوني (الجبوري، ٢٠٠٨، ٨٥).

- وبناءً على هذا التعريف فإن الإيجاب حتى يكون سليماً ومحققاً لآثاره النظامية، يشترط فيه أن يكون كاملاً أي يكون صريحاً، وأن يكون باتاً، وموجهاً إلى شخص محدد.
- ماذا لو صدر الإيجاب إلى أشخاص غير محددين مثل الإعلان عن وظيفة في جريدة أو أي وسيلة إعلانية، فهل يعتبر ذلك إيجاباً ملزماً لصاحبه؟

الإجابة: يعتبر الإعلان بالجريدة دعوة إلى التعاقد وليس إيجاباً، وبالتالي لا يترتب عليه أي آثار قانونية.

كذلك لكي ينتج الإيجاب أثره، يجب أن يصل إلى علم الشخص الذي وجه إليه، كما يجب مراعاة أن الإيجاب قد يكون محدد المدة أو غير محدد المدة وهو ما يعرف بتعيين ميعاد القبول، كما لو أصدر أحد الأشخاص إيجاباً إلى شخص آخر لشراء سيارته واشترط مدة أسبوع ميعاداً للقبول، فهنا يكون الملزم بالبقاء على إيجابه طوال هذه المدة.

أما القبول فيمكن تعريفه: بأنه التعبير عن الإرادة البات الصادر عن الطرف الآخر الذي وجه إليه الإيجاب (الجبوري، ٢٠٠٨، ٩٤).

والقبول يشترط فيه كذلك أن يكون باتاً، أي ينطوي على نية قاطعة، وأن يوجه إلى صاحب الإيجاب، وأن يطابق الإيجاب مطابقة تامة. لكن ما هو الحل إذا اقترن القبول بما يزيد في الإيجاب أو يقيده منه، أو يعدل فيه؟ هذه الحالة يعتبرها البعض رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً يحتاج إلى قبول (التركماني، ٣٨، ١٩٨١).

اقتران القبول بالإيجاب (مجلس العقد):

لكي يبرم (ينعقد) العقد، لا يكفي صدور الإيجاب والقبول، بل يجب أن يتلاقيا وهنا يتعلق الأمر بمسألة مجلس العقد، بمعنى آخر يجب أن يعلم كل من العاقدين بالإيجاب والقبول. وقد ذهب جمهور الفقه في الشريعة (الحنابلة، والشافعية، والحنفية) إلى أنه يشترط في صيغة العقد اتحاد المجلس بأن يقع الإيجاب والقبول في مجلس واحد، وذهبوا إلى تقسيم المجلس إلى مجلس حقيقي ومجلس حكمي، وأن عدم توفره لا ينعقد العقد (سراج، ١٠٩، ١٩٩٨). فإذا كان التعاقد بين حاضرين في مجلس العقد: فإنه إذا صدر الإيجاب في مجلس العقد، ولكن لم يعين ميعاد للقبول فإن الملزم يتحرر من إيجابه إذا لم يصدر القبول فوراً بمعنى أن (الإيجاب يسقط إذا لم يقبل فوراً).

غير أن العقد يتم ولو لم يصدر القبول فوراً، إذا لم يوجد ما يدل على أن الملزم قد عدل عن إيجابه في الفترة ما بين الإيجاب والقبول، وكان القبول قد صدر قبل أن ينفذ مجلس العقد.

أما فيما يتعلق بالتعاقد بين طرفين غائبين (أو ما يسمى التعاقد بالمراسلة): فإذا كان إنشاء العقد حصل عن طريق المراسلة أو بواسطة رسول تنقل بين مكانين مختلفين فإن إنشاءه على هذه الصورة قد أثار في الفقه جدلاً حول تحديد وقت إنشائه ومكانه، وطرح التساؤل عما إذا كان العقد ينشأ وقت صدور القبول أو وقت

إرساله أو بتاريخ تلقي العارض له أو معرفته به. وهي النظريات الأربع التي لم يجمع فقهاء القانون على رأي موحد لهذا الجدل. (النقيب، ١٩٨٨، ١٤٠).

كما تجدر الإشارة إلى أنه إذا كان الطرفان قد اتفقا على جميع المسائل الجوهرية في العقد، واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترط أن العقد لا يتم عند عدم الاتفاق عليها، اعتبر العقد قد انعقد، فإذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فإن المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة المعاملة والأحكام والعرف والعدالة.

ج/ صحة التراضي:

يُشترط في العقد أن يكون الطرفان أهلاً لإبرام العقد أيّاً كان نوع العقد من ناحية، وألا يشوب الرضا عيب من العيوب التالية: الغلط والتدليس والإكراه والغبن من ناحية أخرى.

١- الأهلية:

تتنوع الأهلية إلى نوعين: أهلية وجوب وأهلية أداء، فأهلية الوجوب هي صلاحية الشخص (سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً) لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات الناجمة عن العقد، وتتحقق بالولادة حياً للشخص الطبيعي أو اكتساب الأهلية النظامية للشخص الاعتباري (النقيب، ١٥٤، ١٩٨٨). أما أهلية الأداء فهي القدرة على مباشرة التصرف القانوني وهذه مرتبطة ببلوغ الشخص سناً معينة.

ويجب ملاحظة أن عدم توافر الأهلية أو وجود عارض من عوارضها أو وجود عيب في الإرادة هو قرينة قانونية في بعض العقود على بطلانها أو قابليتها للإبطال.

وفي الفقه الإسلامي قسم الفقهاء الأهلية إلى أهلية وجوب وهي صلاحية الإنسان لوجوب الحقوق المشروعة له وعليه، وتثبت للشخص بمجرد ولادته حياً، أما القسم الثاني فهي أهلية أداء وهي صلاحية الشخص لاستعمال الحق، وتتأثر الأهلية هنا بعدة عوامل أهمها ظهور علامات البلوغ عليه، حيث يشترط في الأهلية البلوغ، وكذلك تتأثر بعوامل أخرى تسمى "عوارض الأهلية" وهي الجنون والعتة والغفلة والسفه. ومما يجدر الإشارة إليه كقاعدة عامة في التعاقد، أنه يجب توافر كلا نوعي الأهلية في أطراف العقد عند التعاقد حتى يعتبر العقد صحيحاً.

وفي القانون يختلف سن بلوغ أهلية الأداء وكمال الرشد من دولة إلى أخرى، والذي يهمننا في هذا الجانب هو النظام السعودي، والذي لا يوجد فيه نص صريح يشير إلى ذلك، وإنما تم الإشارة إليها في بعض الأنظمة كما في نظام العمل ببلوغ الشخص ثمانية عشرة عاماً، وكذلك نظام الأوراق التجارية وبعض الأنظمة الأخرى. وبالتالي يترتب على عدم توافر الأهلية بين طرفين أحدهما لم يبلغ ١٨ عاماً هجرياً أن يكون للطرف القاصر (الذي لم يبلغ ١٨ عاماً) حق إبطال العقد ولا يكون العقد نافذاً في حقه (النقيب، ١٥٤، ١٩٨٨).

٢- عيوب الرضا (الإرادة):

قد تتوافر الأهلية في الأطراف لإبرام العقد، ولكن يكتنف إرادة أحد أطراف العقد عيب من العيوب التي تؤثر على إرادته، فتجعلها إرادة معيبة، وبالتالي يكون لهذه العيوب تأثير على العقد، وهذه العيوب هي:

- الغلط: وهو الاعتقاد بصحة ما ليس بصحيح أو بعدم صحة ما هو صحيح، حيث تسمح الأنظمة لمن وقع فيه أن يطلب إبطال العقد، ويشترط في الغلط أن يبلغ حدّاً من الجسامته، وأن يكون جوهرياً.

وأن يتصل بالمتعاقد الآخر بأن يكون قد وقع فيه أو علم به أو كان من السهل عليه أن يتبين ذلك، مثل أن يتعاقد المشتري مع البائع على شراء سيارة من نوع معين، ثم يتبين له أن السيارة من نوع آخر (النقيب، ١٧٠، ١٩٨٨). وهنا يكون العقد قابلاً للفسخ.

• التذليس (التغري): هو أن يستعمل أحد طرفي العقد، وسائل غايتها تضليل الطرف الآخر والحصول على رضاه في الموافقة على العقد. ويشترط في التذليس ما يلي: ١- استعمال الوسائل أو الطرق الاحتمالية بنية التضليل، ٢- أن يكون التذليس هو الدافع للتعاقد، ٣- اقترانه بالغبن وأن يؤدي إليه (سراج، ١٠١، ١٩٩٨). وهنا يكون العقد قابلاً للفسخ.

• الإكراه: هو الضغط المادي أو المعنوي الذي يوجه إلى الشخص بغية حمله على التعاقد، ويشترط في الإكراه ثلاثة شروط حتى يرتب أثره هي:

- ١- استعمال وسيلة من وسائل الإكراه (مادية أو معنوية)،
- ٢- أن تحمل هذه الوسيلة المتعاقد الثاني على إبرام العقد،
- ٣- أن تصدر وسيلة الإكراه من المتعاقد الآخر أو أن تكون متصلة به (التركمان، ١٥٧، ١٩٨١). وهنا يكون العقد موقوفاً.

• الغبن أو الاستغلال: وهو عدم التعادل بين التزامات أطراف العقد. ويشترط حتى يقرر القاضي أن هناك غبناً، توافر عنصرين: عنصر مادي وهو أن يكون الغبن فاحشاً أو فادحاً وتقدير ذلك يرجع إلى تقدير القاضي، وعنصر معنوي وهو استغلال ما لدى المتعاقد الآخر من طيش أو هوى أو جهل أو حاجة واستغلالها للتعاقد معه، وهناك ثلاثة شروط لإمكانية القول إن هناك غبناً وهي: ١- وجود طيش بين أو هوى أو حاجة لدى أحد المتعاقدين، ٢- استغلال ما لدى هذا المتعاقد الآخر من طيش أو هوى، ٣- أن يكون الاستغلال هو الذي دفع المغبون إلى التعاقد.

ومثال ذلك ما نراه واضحاً من أن تشترط المدرسة الأهلية على المعلمة المتعاقدة معها في عدم منحها إجازة أمومة مستغلة حاجتها إلى الوظيفة أو عدم معرفتها بنظام العمل، ففي هذا المثال مخالفة الشرط لقاعدة أمره في نظام العمل، وهنا يعتبر العقد صحيحاً ويعد الشرط لاغياً (النقيب، ٢٣٨، ١٩٨٨). ويكون العقد قابلاً للفسخ.

د/ النيابة في التعاقد (التفويض في العقود):

النيابة في التعاقد هي حلول إرادة النائب محل إرادة الأصيل في إنشاء تصرف قانوني، مع انصراف أثر التصرف إلى شخص الأصيل، كما لو كانت الإرادة قد صدرت منه هو. (سراج، ١٩٩٨، ١٠٩).

والقاعدة العامة أن التفويض أو النيابة تجوز في كل تصرف قانوني سواء في الفقه الإسلامي أو في الأنظمة. وتنقسم النيابة من حيث مصدرها إلى ثلاثة أنواع هي:

١- النيابة القانونية: وهي التي تنشأ بحكم الشرع أو النظام، وهو يلزم بها، مثل الولاية على الصغير والمجنون والسفيه وغيرهم.

٢- النيابة الاتفاقية: وهي التي تنشأ باتفاق طرفي النائب والأصيل كي يبرم النائب تصرفاً قانونياً نيابة عن الأصيل، وهذه هي الوكالة التي يسبق الإذن بها حدوث التصرف من الوكيل. أما إذا صدر الإذن بعد

حدوث التصرف بالتعاقد فهذه هي الفضالة، والفضالة في القانون: هو أن يتولى شخص عن غير قصد القيام بعمل عاجل لحساب شخص آخر دون أن يكون ملتزماً بذلك. أما عند فقهاء المسلمين: فهو من يتصرف في حق الغير بلا إذن شرعي.

٣- النيابة القضائية: وهي التي تنشأ بإذن القاضي ورأيه، كتعيينه وصياً على الصغير والمجنون، وحكمه بتعيين من يبيع أموال المفلس وقسمتها بين الغرماء.

والقاعدة العامة أن النيابة أو التفويض أيّاً كان نوعه يخضع لثلاثة شروط هي:

١- أن تحل إرادة النائب محل إرادة الأصيل.

٢- أن يكون التعاقد باسم الأصيل ولحسابه.

٣- ألا يجاوز النائب الحدود المرسومة لنيابته.

ثانياً: الركن الثاني المحل (المعقود عليه):

محل العقد وهو العملية القانونية التي يراد تحقيقها من وراء العقد، والذي قد تنصب على عين مثل المبيع في عقد البيع، أو منفعة كما في عقد الإيجار، أو عمل كما في عقد العمل. أما محل الالتزام هو الشيء الذي يلتزم المدين القيام به، وهو يلتزم إما بنقل حق عيني أو بعمل أو الامتناع عن عمل.

والالتزام بنقل حق عيني إما هو التزام بعمل، ولما كان الأصل أن هذا الالتزام يتم تنفيذه بمجرد نشوئه، فقد صار من المألوف أن يقال إن محل الالتزام بنقل حق عيني هو هذا الحق العيني ذاته.

شروط المحل:

١- أن يكون مقدور التسليم أو القيام به: الالتزام الذي يكون محله عملاً أو امتناعاً عن عمل يجب أن يكون المحل فيه ممكناً، والإمكان هنا يقابل الوجود في حالة ما إذا كان محل الالتزام إعطاء شيء، وعليه إن كان المحل مستحيلاً فإن الالتزام لا يقوم ويكون العقد باطلاً.

والاستحالة نوعان: استحالة مطلقة واستحالة نسبية وما يعيننا هنا الاستحالة المطلقة، وهي أن يكون الالتزام مستحيلاً في ذاته بمعنى أنه يستحيل على جميع الناس القيام به، أما الاستحالة النسبية فهي أن يكون الالتزام مستحيلاً على بعض الناس دون البعض الآخر، ومثال ذلك أن يلتزم شخص بعمل فني يكون مستحيلاً عليه لأنه يلتزم بأمر يحتاج إلى مقدرات فوق طاقته، ولكن هذا العمل لا يستحيل القيام به على رجل من أصحاب الفن أو ممن يطبقونه، ففي هذه الحالة يوجد الالتزام ويكون المحل صحيحاً. وهذه الاستحالة النسبية لا تمنع من قيام الالتزام ويكون المدين في هذه الحالة مسئولاً عن التنفيذ أو عن التعويض بعدم استطاعته القيام بالتزامه، ويجوز فسخ العقد، إذا كان ملزماً للطرفين، ولا فرق بين ما إذا كانت الاستحالة النسبية سابقة للالتزام أو لاحقه له.

أما إذا كانت الاستحالة مطلقة بمعنى أنها راجعة إلى الالتزام ذاته فإنها تمنع من الالتزام إذا كانت سابقة على التعاقد بهذا الالتزام ولا تمنع من وجوده إذا كانت لاحقة لأن الالتزام قد وجد قبل نشوء الاستحالة، وإما ينقضي بنشوئها بعد أن وجد وتبرأ ذمة المدين لاستحالة التنفيذ بيد أنه يبقى مسئولاً عن التعويض إن كان

هناك أي تقصير من جانبه ومثال ذلك (كأن يتعهد عامل برفع كمية من الإسمنت والرمل إلى الدور الثاني كانت قد رفعت بعد التعاقد مع العامل وقبل التنفيذ).

نخلص إلى أن الاستحالة المطلقة إن كانت سابقة على وجود التعهد تجعل العقد باطلاً، أما إن كانت لاحقة فإن العقد يفسخ بقوة القانون لاستحالة التنفيذ، سواء كان العقد ملزماً للجانبين أو ملزماً لجانب واحد. الاستحالة الطبيعية والاستحالة القانونية:

١- المثال الذي قدمناه الاستحالة فيه استحالة طبيعية، وقد تكون الاستحالة قانونية أي ترجع لا إلى طبيعة الالتزام بل إلى السبب في القانون. كما إذا تعهد محامي برفع استئناف عن حكم بعد انقضاء الميعاد القانوني للاستئناف، ففي مثل هذا الفرض ترجع الاستحالة إلى حكم القانون لا إلى طبيعة الالتزام. وحكم الاستحالة القانونية حكم الاستحالة الطبيعية المطلقة، تمنع وجود الالتزام إذا وجدت قبل التعهد به وتنتهي الالتزام إذا وجدت بعد ذلك. نستنتج من ذلك أن تعهد المحامي برفع الاستئناف إذا صدر بعد انتهاء الميعاد الذي يقبل فيه فإنه لا يوجد التزاماً من جانبه. أما إذا صدر قبل الميعاد ولكن المحامي ترك الميعاد ينقضي دون أن يرفع الاستئناف فأصبح رفعه مستحيلاً فإن الالتزام يوجد أولاً ثم يصبح تنفيذه العيني مستحيلاً ويكون بذلك مسئولاً عن التعويض.

٢- أن يكون المحل موجوداً أو قابلاً للوجود: إذا كان محل الالتزام إعطاء شيء فيجب أن يكون الشيء موجوداً أو قابلاً للوجود في المستقبل، وعليه إن كان المحل غير موجود أو كان مستحيل الوجود في المستقبل فإن الالتزام لا يقوم، ويكون العقد باطلاً.

٣- أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعيين: إذا التزم شخص أن يقوم بعمل أو أن يمتنع عن عمل وجب أن يكون ما التزم به معيناً، والتعيين هنا هو تحديد ماهية الشيء، فإذا التزم مقاول ببناء وجب أن يكون هذا البناء قابلاً للتعيين، ويتضح ذلك من نية طرفي الالتزام، فإذا التزم ببناء مدرسة أو منزل للسكن فإن ظروف التعاقد يصح أن يستخلص منها العناصر اللازمة لتعيين البناء المطلوب. إما إذا اقتصر المقاول بإقامة بناء دون أن يعين أي نوع من البناء كان المحل غير معين وغير قابل للتعيين، فلا يقوم الالتزام على محل كهذا لأنه في حكم المعدوم (سراج، ١٣٥، ١٩٩٨).

تعيين محل الالتزام من الشيء موضوع الحق العيني:

إذا كان محل الالتزام نقل حق عيني على شيء وجب أن يكون هذا الشيء معيناً أو قابلاً للتعيين ويجب التمييز بين الشيء المعين بالذات والشيء المعين بالنوع.

فإذا وقع العقد على شيء معين بالذات وجب أن تكون ذاتية الشيء معروفة فيوصف الشيء وصفاً يكون نافياً للجهالة.

فإذا باع شخص سيارة وجب أن يبين ماركته وموديلها وأوصافها المميزة، وإذا باع منزلاً لأبد من تحديد جهته ومساحته ومحتوياته وأوصافه التي تميزه عن بقية المنازل المجاورة وكذلك... الخ. أما في الأشياء المعينة بالنوع فإن تعيينها يكون ببيان الجنس، النوع، المقدار، الوزن، والجودة وكل الأوصاف التي تحدد الشيء تحديداً نافياً للجهالة، وكثيراً ما يترك تعين المحل للمألوف والعرف.

٤- أن يكون المحل قابلاً للتعامل فيه: بمعنى أن يصلح أن يكون محلاً للالتزام، ويكون كذلك إذا كانت طبيعته أو الغرض الذي خصص له يقبل ذلك أو إذا كان التعامل فيه مشروعاً.

فالشيء لا يكون قابلاً للتعامل فيه بطبيعته، إذا كان لا يصلح أن يكون محلاً للتعاقد كالشمس، والهواء، والبحر، لكنه قد يصبح التعامل ممكناً في بعض الأشياء فأشعة الشمس يحصرها المصور الفوتوغرافي، والهواء يستعمله الكيميائي في أغراضه، والبحر يؤخذ منه ماء ولا يصلح أن يكون محلاً للامتلاك. والشيء لا يكون قابلاً للتعامل فيه بحكم القانون إذا كان غير مشروع، بمعنى أن ما تم التعاقد عليه لا يخالف الشريعة الإسلامية والأنظمة المرعية أو النظام العام والآداب، كالتعامل في الخمر وتهريب المواد المخدرة، ويترتب على تخلف هذا الشرط بطلان العقد بطلاناً مطلقاً.

٥- أن يكون المحل مملوكاً للمتصرف: أي أن يكون مملوكاً للمتصرف في العقد.

ثالثاً: الركن الثالث السبب:

هو الغرض أو الغاية التي يستهدف الملتزم تحقيقها نتيجة التزامه، والفرق بينه والمحل هو أن المحل جواب من يسأل بماذا التزم المدين؟ أما السبب فجواب من يسأل لماذا التزم المدين؟ وإذا حاولنا تطبيق هذه الأسئلة على العلاقة بين المتدرب ومعهد الإدارة العامة، فالسؤال يكون بماذا التزم المعهد؟ والإجابة عنه تكون بتقديم محاضرات علمية وعملية بقصد تطوير المهارات القانونية للمتدربين، أما السؤال لماذا التزم معهد الإدارة العامة بذلك؟ فالإجابة عنه مرهونة بدور المعهد التنموي في تطوير مهارات موظفي الدولة ونشر الثقافة القانونية علمياً وعملياً بين الموظفين العموميين في هذا المجال. والسبب بهذا المعنى لا يكون عنصراً في كل التزام بل يقتصر على الالتزام العقدي.

وهو كعنصر في الالتزام العقدي دون غيره يتصل أوثق بالإرادة، فهو الغرض المباشر الذي اتجهت إليه الإرادة، وبذلك يمكن القول إنه حينما توجد الإرادة يوجد السبب. وهو بهذا ركن من أركان العقد، ونلاحظ أنه كلما زاد حظ الإرادة في تكوين العقد وضعف حظ الشكل زادت أهمية السبب، وذلك لأن الإرادة من حيث أنها تحدث آثاراً قانونية إذا انطلقت من قيود الشكل وجب تنفيذ السبب، وقديماً عندما كان الشكل وحده دون الإرادة هو الذي يكون العقد لم يكن للسبب أثر، لكن عندما بدأ السبب في الظهور، بدأت الإرادة تتحرر من قيود الشكل.

علاقة السبب بالمشروعية وعيوب الإرادة:

منذ أن تحررت الإرادة عن الشكل حاطها السبب بقيود، وبدأ يشكل لحماية المجتمع عن طريق المشروعية من خلال السبب المشروع، فالإرادة حتى تنتج آثارها يجب أن تتجه إلى غرض مشروع لا يتعارض مع النظام العام والآداب، باعتبار أنها قواعد تهدف لحماية المجتمع، ثم اتخذت نظرية السبب هدفاً آخر فصارت تحمي المتعاقد نفسه ما يقع فيه غلط وتدليس وإكراه. ولعل أول صورة تمثلت لعيوب الإرادة انطلقت من نظرية السبب، ثم تدريجياً أخذت عيوب الإرادة تستقل عن السبب فانفصلت واحدة تلو الأخرى، إلى أن تم الفصل بين الغلط والسبب فصلاً تاماً.

الشروط الواجب توافرها في السبب:

١- وجود السبب:

إن كل التزام يجب أن يكون له سبب، ووجود السبب ليس شرطاً يجب توافره في شيء بل هو الشيء ذاته. والقاعدة أن كل التزام لا يكون له سبب يكون التزاماً غير قائم. فقد يكره أحد المتعاقدين على إمضاء إقرار بمديونية وهو غير مدين، أي لسبب لا وجود له كقرض مثلاً لم يتم فيكون كل من المتعاقدين على بينة بأن سبب المديونية غير موجود، في هذه الحالة يكون العقد الذي يقر فيه المتعاقد المكره بمديونته باطلاً لانعدام السبب. ولا يقال إنه قابل للإبطال لما وقع من إكراه، ومن الممكن أن يقر الشخص بأخذه قرضاً دون إكراه أصلاً ثم يثبت المقر أنه لم يتسلم القرض، فيكون الإقرار في هذه الحالة أيضاً باطلاً لانعدام السبب.

٢- صحة السبب:

السبب غير الصحيح لا يصلح أن يقوم عليه التزام ويرجع عدم صحة السبب إلى:

أ- أن السبب الظاهر هو سبب موهوم أو مغلوط.

ب- أن السبب الظاهر هو سبب صوري.

ومثال السبب الموهوم (وارث تخارج مع شخص يعتقد أنه وارث معه وهو ليس بوارث فيعطيه مبلغاً من المال حتى يتخلى عن نصيبه من الميراث، فهذا التخارج باطل لأن سببه موهوم).

أما السبب الصوري فإنه لا يكون باطلاً بصوريه السبب، لأن الصورية في ذاتها ليست سبباً في البطلان، ولكن إذا أثبت المدين صورية السبب فعلى الدائن أن يثبت السبب الحقيقي، فإن كان السبب الحقيقي موهوماً سقط الالتزام؛ لأن السبب الحقيقي موهوم لا لأن السبب الظاهر صوري. وإن كان السبب الحقيقي غير مشروع وقد تم إخفاؤه تحت ستار سبب مشروع سقط الالتزام لا لصورية السبب الظاهر بل لعدم مشروعية السبب الحقيقي، ولكن في حالة كونه سبباً مشروعاً غير موهوم فإن الالتزام يبقى بالرغم من صورية السبب الظاهرة.

٣- مشروعية السبب:

السبب المشروع هو الذي لا يجرمه القانون ولا يكون مخالفاً للنظام العام ولا للآداب.

أ- فإذا تعهد زيد بارتكاب جريمة مقابل مبلغ من المال يأخذه من عمرو، فإن التزام عمرو بدفع المال سببه غير مشروع.

ب- إذا تعهد زيد لعمرو بعدم ارتكاب جريمة مقابل مبلغ من المال فإن التزام كل من المتعاقدين محله مشروع، فقد تعهد زيد بعدم ارتكاب الجريمة وتعهد عمرو بدفع مبلغ من النقود وكلا المحليين مشروع، ولكن سبب زيد بالامتناع عن ارتكاب الجريمة هو التزام عمرو بدفع المال وهذا سبب غير مشروع، وسبب التزام عمرو بدفع المال هو التزام زيد بالامتناع عن ارتكاب الجريمة وهذا أيضاً سبب غير مشروع.

الفرق بين بطلان العقد وفسخ العقد:

بينما أن العقد يكون صحيحاً إذا توافرت فيه أركانه وشروطه وفق ما سبق الحديث عنه، ويكون العقد صحيحاً بتطابق الإيجاب مع القبول وصدورهما في مجلس واحد، واتصال القبول بالإيجاب، ويشترط في العقادين أن يكونا ذوي أهلية. كما يشترط في محل العقد أن يكون موجوداً معيناً قابلاً للتعامل فيه شرعاً ومقدور التسليم، وأن يكون له سبب مشروعاً، (سراج، ١٦٣، ١٩٩٨).

وحكم العقد الصحيح أنه تترتب عليه آثاره في الحال إن كان نافذاً، وبناءً على ذلك فإن العقد يعتبر موقوفاً أو قابلاً للفسخ إذا وجد عيب في أحد أركان العقد المشار إليها. ويعتبر باطلاً إذا لم يوجد أحد أركان العقد.

أما فسخ العقد: فإن العقود الملزمة للجانبين إذا لم يقم أحد المتعاقدين بتنفيذ التزامه جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب فسخ العقد ليتحلل من التزامه، والأصل أن الفسخ يكون بحكم من القضاء، ولكن قد يتفق المتعاقدان ابتداءً على الفسخ بواسطة شرط في العقد.

ويشترط في الفسخ الشروط التالية:

- ١- أن يكون العقد ملزماً للجانبين.
- ٢- ألا يقوم أحد المتعاقدين بتنفيذ التزامه، وأن يكون عدم تنفيذ التزامه راجعاً إلى خطأ منه.
- ٣- أن يكون المتعاقد الذي يطلب الفسخ قد نفذ التزامه.
- ٤- أن يكون طالب الفسخ قادراً على أن يعيد الحال إلى ما كانت عليه قبل التعاقد، فإذا كان قد تسلم شيئاً بموجب العقد واستهلكه أو تصرف فيه فليس له أن يطلب الفسخ.
- ٥- أن يعذر الدائن المدين قبل رفع دعوى الفسخ.

حالة دراسية (١)

أعلنت شركة المنار لإنتاج الأثاث ومقرها مدينة الرياض في إحدى الصحف المحلية عن حاجتها إلى موظف وبشكل عاجل، دون أن تحدد مسمى الوظيفة. كما أشارت في الإعلان أن آخر موعد لتلقي الطلبات هو اسبوع من تاريخ الإعلان. قام كل من عبد الرحمن وخالد وأحمد والذين يحملون مؤهلات في برمجة الحاسب الآلي، ويقيمون في محافظة جدة بإرسال السيرة الذاتية لهم مناوله، علماً أن جميع المتقدمين للوظيفة لا يعلمون عن بعضهم. قامت الشركة في وقت لاحق برفض طلبات المتقدمين بحجة انها لم تعد بحاجة إلى موظف.

- ١- ما التكييف القانوني لما تم نشره في الجريدة؟ وهل هو ملزم للشركة؟
- ٢- هل يحق لأي من المتقدمين المطالبة بالتعويض نظير أي خسائر تكبدها نظير تقديمه للشركة؟
- ٣- ماذا لو اختارت الشركة المتقدم خالد، فمتى يكون الإيجاب والقبول في هذه الحالة؟
- ٤- ماذا لو تعاقدت الشركة مع خالد لشغل وظيفة مبرمج حاسب آلي في الشركة بناءً على مؤهلاته، إلا أنها في الواقع حددت وظيفته بمراقب حسابات، فهل يحق لخالد طلب إبطال أو فسخ العقد؟ ولماذا؟

أسئلة وحوار

- ١- ما المقصود بالعقد؟ وما هي أركانه؟
- ٢- ما المقصود بتطابق الإرادتين في التعاقد؟
- ٣- هل يجب أن يكون هناك صيغة معينة لصحة التعاقد؟ وما المقصود بالتعبير الضمني؟
- ٤- هل يصح النيابة في التعاقد؟ وما هي شروط صحتها؟
- ٥- ما الفرق بين الدعوة للتعاقد والإيجاب؟
- ٦- هل يصح أن يكون القبول متقدماً على الإيجاب؟

حالة دراسية رقم (٢)

استأجر أحد الأشخاص عقاراً من آخر على أساس استخدامه للسكن، ثم تبين بعد ذلك أن المستأجر يستخدم العقار لتنظيم مراهنات غير مشروعة، طالب المؤجر بفسخ العقد وإخلاء العين المؤجرة.
* لو كنت قاضياً بماذا تحكم؟ ولماذا؟



تطبيق رقم (١)

هل تتفق أم لا مع الجمل التالية، ولماذا؟

- ١- المبدأ الذي اعتمده الفقه الإسلامي هو مبدأ رضائية العقود.
- ٢- سلطان الإرادة في مجال العقود هو المحدد الأساسي دون تقييد لحقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة.
- ٣- عدم تدخل المتعاقد للتدليس في تضليل المتعاقد الآخر لا يؤثر على صحة العقد.

تمرين عملي رقم (١)

تم إبرام عقد بين بلدية إحدى المدن ومقاول سفلنة وذلك لسفلنة ورصف مائتين وخمسين متراً مربعاً. قامت البلدية برصف الموقع المتعاقد مع رصفه، وطلبت من المقاول استلام موقع آخر مساوٍ للموقع الأول من حيث المساحة للقيام برصفه.

السؤال:

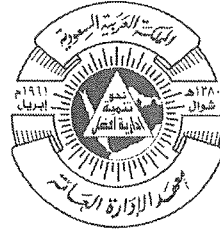
- ١- هل يجوز للمقاول رفض ذلك؟
- ٢- إذا استلم المقاول الموقع دون تحفظ، فهل يمكن تعويضه عن الخسائر؟

حالة دراسية رقم (٣)

أبرم التاجر أحمد والمحجور على أمواله عقد لشراء منزل من يوسف والذي يعلم بأن أمواله محجور عليها،

ما هو الأثر المترتب على العقد المبرم بين التاجر أحمد وصاحب المنزل يوسف؟

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الأول

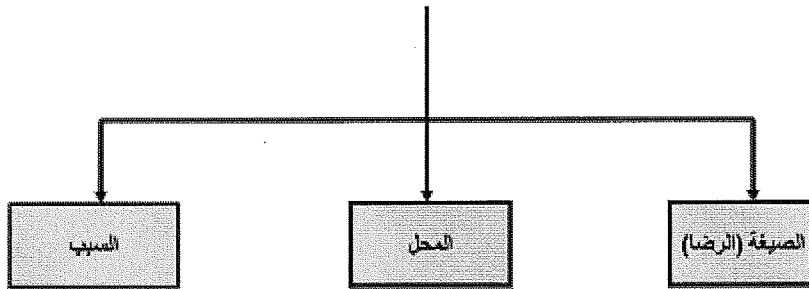
شرائح

تعريف العقد

- يعرف العقد لدى فقهاء الشريعة الإسلامية: بأنه ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه.
- ويعرف في القانون بأنه توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني معين.

٢

أركان العقد



٣



الركن الأول الصيغة

- التعبير عن الإرادة.
- تطابق الإرادتين.
- صحة التراضي.
- النيابة في التعاقد.

1

التعبير عن الإرادة

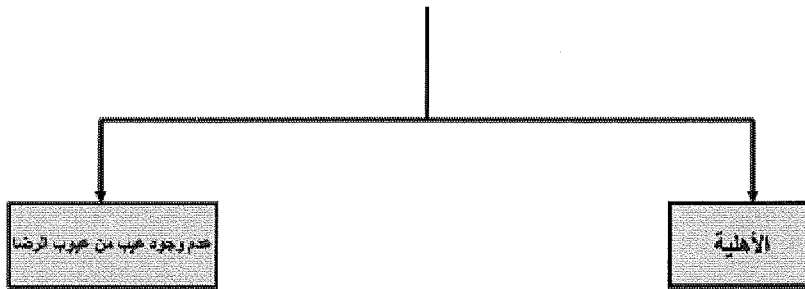
القاعدة أن التعبير عن الإرادة سواء في الإيجاب أو القبول لا يخضع لشكل معين لتكوين العقد، حيث أن التعبير عن الإرادة قد يكون باللفظ أو بالإشارة المتداولة عرفاً، أو قد يكون باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالاته على مقصود صاحبه، ويجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً مثل القيام بالعمل المطلوب.

2

تطابق الإرادتين

- والمقصود به تطابق الإيجاب والقبول الصادر من أطراف العقد.
- والإيجاب: هو التعبير البات الصادر من إرادة شخص يعرض على شخص آخر أن يتعاقد معه.
- والقبول: هو التعبير البات عن إرادة الطرف الذي وجه إليه الإيجاب.
- مجلس العقد: يجب أن يعلم كل من العاقدين بالإيجاب والقبول. وقد ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط في صيغة العقد اتحاد المجلس بأن يقع الإيجاب والقبول في مجلس واحد ، وذهبوا إلى تقسيم المجلس إلى مجلس حقيقي ومجلس حكمي، وأن عدم توفره لا ينعقد العقد ، ويعتبر العقد باطلاً.

صحة التراضي





أولاً: الأهلية

- * تتنوع الأهلية إلى نوعين: أهلية الوجوب وأهلية الأداء.
- * المقصود بأهلية الوجوب هي صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق والتحمل بالالتزامات الناجمة عن العقد. وهذه تتوافر لدى الشخص الطبيعي منذ الولادة إلى حين الوفاة، كما تتوافر في الشخص المعنوي منذ الاعتراف به.
- * المقصود بأهلية الأداء هي القدرة على مباشرة التصرفات القانونية التي قد تكسب الشخص حقاً أو تحمله التزاماً، وهذه تتوافر في الشريعة الإسلامية لكل من ظهرت عليه علامات البلوغ وأصبح بالغاً راشداً. أما في القانون فتوافر أهلية الأداء يكون ببلوغ الشخص سناً معينة، والذي قد يختلف في قوانين الدول من دولة إلى أخرى.

ثانياً: عدم وجود عيب من عيوب الرضا

- **الغلط:** هو الاعتقاد بصحة ما ليس بصحيح أو بعدم صحة ما هو صحيح.
- **التدليس:** هو أن يستعمل أحد طرفي العقد، وسائل غايتها تضليل الطرف الآخر.
- **الإكراه:** هو الضغط المادي أو المعنوي الذي يوجه إلى الشخص يولد في نفسه رهبة تحمله على التعاقد.
- **الغبين أو الاستغلال:** وهو عدم التعادل بين التزامات أطراف العقد نتيجة استغلال أحد المتعاقدين لطيش بين أو هوى جامع لدى المتعاقد الآخر.



الركن الثاني: المحل

- محل العقد هو العمالية القانونية التي يراد تحقيقها من وراء العقد. أما محل الالتزام فهو الأداء الذي يجب على المدين القيام به لصالح الدائن، والذي قد يكون عيناً مثل المبيع في عقد البيع، أو منفعة كما في عقد الإيجار، أو عملاً كما في عقد العمل، أو امتناع عن عمل كما في الالتزام بعدم المنافسة.
- ويشترط في المحل:
 ١. أن يكون مقدور التسليم أو القيام به.
 ٢. أن يكون المحل موجوداً أو قابلاً للوجود .
 ٣. أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعيين .
 ٤. أن يكون قابلاً للتعامل فيه.
 ٥. أن يكون مملوكاً للمتصرف.

٢٧

الركن الثالث: السبب

- هو الدافع أو الهدف من العقد أو الباعث على التعاقد.
- ويشترط لصحة السبب أن يكون موجوداً، وصحيحاً، ومشروعاً أي غير مخالف للنظام العام والآداب في الدولة.

٢٨



التفويض في العقود (النيابة في التعاقد)

- هي حلول إرادة النائب محل إرادة الأصيل في إنشاء تصرف قانوني ، مع انصراف أثر التصرف إلى شخص الأصيل، كما لو كانت الإرادة قد صدرت منه هو.
- وشروط صحتها:
 ١. أن تحل إرادة النائب محل إرادة الأصيل.
 ٢. أن يكون التعاقد باسم الأصيل .
 ٣. ألا يجاوز النائب الحدود المرسومة لنيابته.

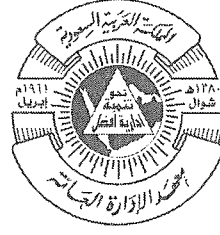
١٢

الفرق بين بطلان العقد وفسخ العقد

- العقد الباطل هو العقد الذي اختل أحد أركانه ولا يترتب عليه أي أثر ولا ترد عليه الإجازة، ويجوز لكل ذي مصلحة التمسك به، وللمحكمة أن تقضي به من تلقاء نفسها.
- أما فسخ العقد: فإنه في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يقم أحد المتعاقدين بتنفيذ التزامه جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب فسخ العقد ليتحلل من الالتزامات التي عليه.
- الأصل أن الفسخ يكون بحكم من القضاء، ولكن من الممكن الاتفاق على الفسخ بشرط فاسخ صريح في العقد.

١٣

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الثاني





اليوم التدريبي الثاني

الأساليب والوسائل المساعدة	الهدف السلوكي	الزمن	الموضوع التدريبي	الجلسة
<p>الأساليب التدريبية: ✓ أسئلة ونقاش. ✓ تمرين عملي وتطبيق. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة على تحديد أنواع العقود بحسب موضوعها وبحسب شروط تكوينها.</p>	٩٠ ق	<p>أنواع العقود: أنواع العقود بحسب موضوعها، وبحسب شروط تكوينها.</p>	الأولى
<p>الأساليب التدريبية: ✓ أسئلة ونقاش. ✓ تمرين عملي وتطبيق. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة على تحديد أنواع العقود بحسب تنفيذها وبحسب طبيعتها.</p>	٩٠ ق	<p>أنواع العقود: أنواع العقود بحسب تنفيذها وبحسب طبيعتها.</p>	الثانية
<p>الأساليب التدريبية: ✓ أسئلة ونقاش. ✓ تمرين عملي وتطبيق. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة على تحديد أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها.</p>	٦٠ ق	<p>أنواع العقود: أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها.</p>	الثالثة
مناقشة الحالات الفردية للمتدربين (٦٠ ق)				

أنواع العقود

قد تتشابه العقود من حيث ماهيتها، بمعنى أن جميعها تستلزم التراضي والمحل والسبب، إلا أن طبيعة تلك العقود تختلف، فتتعدد أنواع العقود تبعاً لاختلاف طبيعتها، رغم وحدة ماهيتها. وتختلف طريقة تقسيم أنواع العقود باختلاف الزاوية التي ينظر من خلالها إلى هذه العقود، كما يختلف تقسيم أنواع هذه العقود تبعاً لاجتهاد الفقه والقضاء، ومن أهم أنواع هذه التقسيمات:

أولاً: تحديد أنواع العقود بحسب موضوعها:

تنقسم العقود بحسب موضوعها إلى ما يلي:

أ-العقد الإداري:

هو كل عقد تكون الإدارة أو شخص قانوني عام طرفاً فيه ويكون متصلاً بالمرفق العام، مع ضرورة أن يتضمن العقد شروطاً استثنائية، أي استخدام وسائل وأساليب القانون العام بصدده من قبل الشخص العام، ومن أمثلة العقود الإدارية عقد الأشغال العامة، وعقد التوريد، وعقد الامتياز، وعقود التشغيل. وتستفاد الصفة الإدارية للعقد من إسناد المشرع الاختصاص بها للقاضي الإداري (العجمي، ١٠٩، ١٤٣٢).

يتبين لنا من تعريف العقد الإداري أن هناك ثلاثة عناصر، من الضروري وجودها حتى يعد العقد إدارياً وهذه العناصر الثلاثة هي:

١- أن تكون الإدارة طرفاً في العقد.

٢- اتصال العقد بمرفق عام، ويمكن تعريف المرفق العام بأنه: مشروع تنشئه الدولة أو ينشئه الأفراد بناء على إرادة الدولة ويستهدف منفعة عامة ويعمل وفق مبادئ معينة ويكون للدولة الكلمة الأولى والأخيرة في إنشائه وتسييره وتعديله وإلغائه.

٣- ضرورة استخدام الإدارة لأساليب القانون العام.

ب-العقد المدني:

يتم بتوافق إرادتين بين شخصين من أشخاص القانون الخاص أو بين فرد عادي وشخص من أشخاص القانون العام إذا نزل منزلة الأشخاص العاديين. والعقد المدني هو عقد رضائي يتم بمجرد أن يتبادل طرفاه التعبير عن إرادتين متطابقتين مع مراعاة ما يقرره الفقه والقانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد، وذلك وفق ما سبق شرحه في اليوم الأول.

والأصل أن جميع العقود تعتبر عقود مدنية، إلا أنه نظراً لاهتمام المشرع ببعض العقود وإفرادها ببعض الأحكام فقد جرى استبعادها من تحت مظلة العقود المدنية.

ج-العقد التجاري:

هو العقد الذي يكون موضوعه تجارياً أو يبرمه أحد التجار لحاجة تجارته. ويعتبر العقد تجارياً متى اندرج في عداد الأعمال التجارية المذكورة في المادة الثانية من نظام المحكمة التجارية السعودي، وذلك بأن يكون موضوعه عملاً من الأعمال التجارية الأصلية مثل (عقود السمسرة، والوكالة بالعمولة، والرهن التجاري، والنقل)، (الجبر، ٤، ١٩٩٧).

يكون القائم بها تاجراً لأجل حاجاته التجارية (أعمال تجارية بالتبعية).
وأهم خصائص العقود التجارية أنها:

١. عقود معاوضة تتنافى مع فكرة التبرع.
 ٢. عقود رضائية تتم بمجرد الاقتران بين الإيجاب والقبول دون حاجة إلى إفراغها في قالب معين.
 ٣. عقود قد تنصب على المنقولات وعلى العقارات.
- والأصل أن العقد التجاري يخضع للقواعد العامة التي تسري على العقود المدنية، وإن كان المشرع قد استثناه ببعض القواعد نظراً لطبيعة التجارة التي تستلزم مرونة أكثر بسبب السرعة والائتمان مثل قاعدة افتراض التضامن بين المدينين، وعدم الأخذ بنظرة الميسرة (لا وجود لمهلة قضائية)، والإعذار، والإفلاس، ووسائل الإثبات، ومن هنا تظهر أهمية هذا التقسيم لأنواع العقود.
 - وقد أوجد فقهاء القانون والشريعة تقسيماً للعقود من حيث القواعد التي تطبق عليها بغض النظر كون العقد مدنياً أو تجارياً أو إدارياً، وهذا التقسيم هو: ١- عقود مسماة: وهي العقود التي خصها الفقه والقانون بتسمية معينة وبإحكام خاصة مثل عقد البيع والإيجار. ٢- عقود غير مسماة: وهي العقود التي لم يضع لها المشرع أحكاماً أو تنظيمات خاصة، ومثال ذلك عقود نقل التكنولوجيا وغيرها من العقود الحديثة.

ثانياً: تحديد أنواع العقود بحسب شروط تكوينها (انعقادها):

تنقسم العقود بحسب شروط تكوينها إلى ما يلي:

١-العقود الرضائية:

هي العقود التي يكفي فيها تبادل الإيجاب والقبول وتوافقهما لإبرام العقد. والأصل في العقود الرضائية أن تنشأ بمجرد توافق الإرادتين، إلا إذا نص النظام أو الاتفاق على خلاف ذلك، فتتقلب إلى عقود شكلية أو عينية.

٢-العقود الشكلية:

هي العقود التي لا يكفي فيها تبادل الإيجاب والقبول لإبرام العقد، وإنما يجب لذلك استيفاء شكل معين يحدده النظام أو أطراف العقد، ومن أمثلة العقود الشكلية بعض التصرفات الواردة على العقار والمنقول الذي يعامل معاملة العقار مثل السفن والطائرات. ومما تجدر الإشارة إليه هو أن العقد قد يكون في الأصل رضائياً، غير أن المتعاقدين قد يتفقان على جعله شكلياً، وذلك حين يتفقان على أن ما يبرم من اتفاق بينهما لا يكون نهائياً ولا يكون ملزماً إلا من وقت تصديقه من قبل كاتب العدل. فالشكل هنا واجب بموجب الاتفاق لا بحكم القانون. وتعد الكتابة في هذه الحالة ركناً في العقد لا ينعقد بدونها.

٣-العقود العينية:

هي التي لا تنعقد إلا بقبض العين محل العقد، ومن أمثلتها عقد الوديعة والإعارة.

ثالثاً: تحديد أنواع العقود بحسب تنفيذها:

١- العقد الفوري التنفيذ:

هو العقد الذي تتحدد فيه التزامات المتعاقدين بانعقاد العقد، أي بمجرد ارتباط الإيجاب والقبول، حيث لا يدخل الزمن في تحديدها حتى لو تم التنفيذ على دفعات، مثل عقد البيع وعقد المقاولة.

٢-العقد المستمر التنفيذ (العقود الزمنية):

هو الذي يكون الزمن عنصراً جوهرياً في تنفيذه، فيكون الزمن هو المقياس الذي به يقاس ويقدر محل الالتزام؛ وذلك لأن الغاية التي يراد تحقيقها والوصول إليها بموجب العقد لا يمكن تحقيقها إلا بالزمن. ومثال ذلك عقد العمل وعقد الإيجار.

وتظهر أهمية هذا التقسيم في النقاط التالية:

- الفسخ:

ينسحب الفسخ في العقود الفورية إلى الماضي أي يسري بأثر رجعي إلى حين إبرام العقد، أما في العقود مستمرة التنفيذ فالفسخ لا ينسحب أثره إلى الماضي بل يحدث بالنسبة إلى المستقبل فقط؛ لأن من شروط الفسخ إمكانية إعادة الحال إلى ما كان عليه قبل التعاقد، وهذا لا يمكن تحقيقه في العقود مستمرة التنفيذ لأن الزمن استغرق المقابل الذي ينشأ عن العقد.

ففي عقد الإيجار مثلاً لا يمكن إرجاع المنفعة التي تحققت للمستأجر مقابل بدل الإيجار الذي دفعه إلى المؤجر؛ لأن المنفعة تستوفي مع الزمن والزمن لا يعود. فتبقى للمستأجر المنفعة ويبقى للمؤجر ما يستحقه من أجره في مقابل تلك المنفعة على سبيل التعويض.

- الإعذار:

يلزم لاستحقاق التعويض عند تأخر المدين في تنفيذ التزامه في العقود الفورية، أن يقوم الدائن بإعذار المدين، ومثال ذلك في عقد البيع على المشتري أن يعذر المدين (البائع)؛ ليحصل منه على التعويض المناسب عما لحق به من ضرر جراء تأخره في تسليم المبيع، إلا إذا كان الإعذار غير ضروري.

أما في العقود المستمرة التنفيذ فلا تقوم الحاجة للإعذار؛ لأن التأخير في تنفيذ الالتزام لا يمكن تداركه أبداً لفوات ومضي الزمن، والزمن الذي مضى ليس ممكناً إرجاعه، فيصبح والحالة هذه عدم التنفيذ نهائياً.

- وقف تنفيذ العقد:

في العقود الفورية التنفيذ لا يؤثر وقف التنفيذ على مقدار الالتزامات المترتبة على العاقدين ولا ينتقص منها شيء؛ لأن الالتزامات هنا ليست محددة على أساس المدة.

ومثال ذلك: إذا اشترى شخص كمية من القمح واتفق مع البائع على أن يكون تسليمها له بمعدل (١٥) طناً يومياً، ولكن بعد عدة أيام امتلأت مخازن المشتري بالقمح، فطلب من البائع إن يوقف تسليم القمح لغرض تهيئة مخازن أخرى جديدة لذلك. فالمدة التي توقف فيها تنفيذ العقد لا تؤدي إلى إنقاص كمية القمح المتفق عليها بين العاقدين.

أما في العقود المستمرة التنفيذ، فإن وقف تنفيذ العقد يؤدي إلى إنقاص في كم الالتزامات المترتبة على العاقدين بقدر الوقت الذي تم فيه وقف تنفيذ العقد، وقد يترتب على وقف تنفيذ العقد انتهاؤه، إذا كانت مدة وقفه تزيد عن المدة المحددة له.

ومثال ذلك: في عقد الإيجار إذا حالت قوة القاهرة دون تسليم المأجور إلى المستأجر، يخضم من بدل الإيجار ما يقابل المدة التي لم يتمكن بها المستأجر من الانتفاع بالمأجور.

- نظرية الظروف الطارئة:

في العقود المستمرة التنفيذ يمكن إعمال نظرية الظروف الطارئة؛ لأن تنفيذ العقد يتم مع الزمن، أي يكون متراخياً، مما يمكن معه تغيير الظروف خلال مدة التنفيذ، فيصبح تنفيذ الالتزامات مرهقاً بالنسبة للمدين. أما في العقود الفورية التنفيذ، فإن تطبيق تلك النظرية غير ممكن، ما لم يكن تنفيذ الالتزامات العقدية مؤجلاً أو على الأقل متراخياً.

رابعاً: تحديد أنواع العقود بحسب طبيعتها:

تنقسم العقود بحسب طبيعتها والغاية منها وأهدافها إلى الأقسام التالية:

١-العقود المحددة:

وهي العقود التي يمكن تحديد قيمة الأداء فيه وتعيين مقدارها منذ البدء على وجه ثابت. أي انه العقد الذي يمكن تحديد مقدار ما يلتزم فيه كل من طرفيه منذ انعقاده، فيستطيع كل متعاقد فيه أن يعرف يوم انعقاد العقد مقدار ما سيعود عليه من منافع، ومقدار الالتزامات، ومثال ذلك عقد البيع بثمن معين.

٢-العقود الاحتمالية:

ويطلق عليها كذلك عقود الغرر، وهو العقد الذي يتوقف فيه مقدار الأداء الواجب على أحد العاقدين على تحقق أمر غير محقق الحدوث أو غير معروف في أي وقت يقع ويحدث. ومثال ذلك عقد التأمين ضد الحوادث.

وتظهر أهمية هذا النوع من التقسيم فيما يلي:

- الطعن في العقد بوجود عيب من عيوب الإرادة وهو الغبن:

فالعقود المحددة يمكن الطعن فيها بالغبن؛ لأن طبيعتها تسمح بمثل ذلك الطعن، وتجعل العقد قابلاً للفسخ. أما في العقود الاحتمالية فإن مثل ذلك الطعن لا يمكن أن يحدث؛ لأنها تقوم على احتمال حصول تفاوت كبير بين التزامات كل من العاقدين.

- احتمال الربح والخسارة:

تقوم العقود الاحتمالية على احتمال الكسب أو الخسارة، فإذا انتفى مثل هذا الاحتمال بطل العقد، ومثال ذلك: لو اشترى أحدهم بيتاً ليكون إيراده لمصلحة شخص ثالث كان قد مات قبل تمام العقد كان العقد باطلاً.

أما العقود المحددة فلا تقوم على احتمال الكسب والخسارة ولا تمت إلى هذا الاحتمال بصلة.

- تطبيق نظرية الظروف الطارئة:

يتم تطبيق نظرية الظروف الطارئة على العقود المحددة من خلال رد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول والموازنة بين مصلحة الدائن والمدين.

أما تطبيقها على العقود الاحتمالية فغير وارد على الإطلاق؛ لأن هذه العقود يتعرض فيها أحد العاقدين إلى احتمال كسب كبير واحتمال خسارة فادحة.

خامساً: تحديد أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها:

تنقسم العقود بحسب حرية أطراف العقد في التفاوض والمساومة وعدم التفاوض عند إبرامها إلى:

١-العقود التفاوضية (عقود المساومة):

وهي التي يسبقها تبادل الإيجاب والقبول بين طرفيها ويحق لكل منهما مناقشة الطرف الآخر في شروط العقد والاعتراض على بعضها، حتى يتوصلا في نهاية الأمر إلى اتفاق على الشروط التي يتضمنها العقد. ومثال ذلك عقد البيع وعقد المقاوله وعقد الإيجار.

٢-العقود غير التفاوضية (عقود الإذعان):

وهي العقود التي يقتصر القبول فيها على مجرد التسليم بشروط مقررة يضعها الموجب ولا تقبل مناقشة فيها أو تفاوض، وذلك لحاجته إلى التعاقد ولما يتمتع به الطرف الآخر من احتكار لموضوع التعاقد. ومن أمثلتها عقود توريد الماء والكهرباء والغاز، وعقود التأمين والنقل. وتظهر أهمية هذا النوع من التقسيم فيما يلي:

- في العقود غير التفاوضية (الإذعان) يجوز للقاضي أن يعدل من الشروط التعسفية التي يجدها في العقد، بما له من سلطة تقديرية في تعديل الالتزامات.
- عند تفسير العقود غير التفاوضية (الإذعان)، إذا ظهرت الحاجة إلى التفسير فإن القاضي يفسر الشك لمصلحة الطرف المذعن دائماً كان أو مديناً، لأنه هو الطرف الضعيف.

سادساً: تحديد أنواع العقود بحسب الآثار التي تترتب عليها:

أوجد الفقهاء تقسيماً آخر للعقود من حيث الآثار التي تترتب عليها وهي:

١-العقد الملزم لجانب واحد:

هو العقد الذي يرتب التزاماً في ذمة أحد المتعاقدين أو يقوم بتنفيذها أحدهم دون أن يكون هناك التزام بتنفيذ على الطرف الآخر، فيكون أحدهما دائماً والآخر مديناً، مثل الهبة، والوديعة بدون أجر.

٢-العقد الملزم للجانبين:

هو العقد الذي يرتب التزامات متبادلة في ذمة الطرفين بحيث يكون كل منهما دائماً ومديناً، مثل عقد البيع والإيجار والمقاوله والتأمين.

وتظهر أهمية هذا النوع من التقسيم فيما يلي:

- فسخ العقد:

في العقد الملزم للجانبين إذا أخل أحد طرفي العقد بالتزاماته العقدية كان للطرف المتعاقد الآخر أن يطلب فسخ العقد وحل الرابطة العقدية بين العاقدين.

أما في العقود الملزمة لجانب واحد فإن طبيعتها تأتي أن يكون للدائن الحق في أن يطلب فسخ العقد إذا أخل المدين بتنفيذ التزاماته العقدية؛ وذلك لأنه ليس هناك التزامات متبادلة، وفسخ العقد يحرمه من الحصول على حقه فمن مصلحته الإبقاء على العقد للحصول على حقه قبل المدين.

- الدفع بعدم التنفيذ:

لا يكون الدفع بعدم التنفيذ إلا في العقود الملزمة للجانبين، إذ إن لكل طرف من المتعاقدين في العقد الملزم للجانبين الامتناع عن تنفيذ التزاماته العقدية إذا طالبه المتعاقد الآخر بالتنفيذ، حتى يقوم هذا الأخير بتنفيذ ما عليه من التزامات عقدية، ولا يمكن تصور تحقق مثل هذا الدفع في العقود الملزمة لجانب واحد نظراً لعدم وجود ارتباط وتقابل الالتزامات في هذا النوع من العقود.

- استحالة تنفيذ الالتزام وانتقال تبعة الهلاك:

قد يستحيل تنفيذ الالتزام على أحد المتعاقدين في العقود الملزمة للجانبين لسبب خارج عن إرادته جراء قوة قاهرة أو خطأ الغير أو خطأ الدائن نفسه فينقضي التزامه وينقضي معه الالتزام المقابل له بقوة القانون؛ وذلك لارتباط كل منهما بالآخر. فمثلاً هلاك المبيع لسبب أجنبي بيد البائع قبل التسليم يؤدي إلى استحالة تنفيذه لالتزامه بالتسليم، وينقضي تبعاً لذلك التزام المشتري بدفع الثمن فيتحمل البائع تبعة هلاك المبيع.

أما في العقود الملزمة لجانب واحد فإن الذي يتحمل تبعة استحالة تنفيذ الالتزام وتبعة الهلاك هو الدائن وليس المدين؛ لأنه ليس هناك التزام مقابل لالتزام المدين على عاتق الدائن بحيث ينقضي بانقضاء التزام المدين، فيكون الدائن هو الطرف الذي يتحمل تبعة الهلاك.

سابعاً: تحديد أنواع العقود بحسب وجود مقابل في العقد:

يأخذ الفقه بتقسيم آخر للعقود بحسب وجود مقابل في العقد إلى نوعين:

١- عقود المعاوضة: وهي التي يأخذ فيها كل متعاقد مقابلاً لما يعطي أو لما التزم به، فمثلاً البائع، في عقد البيع، يعطي المبيع ويأخذ الثمن والمشتري يعطي الثمن ويأخذ المبيع، وكذلك الإيجار والتأمين.

٢- عقود التبرع: وهي التي لا يأخذ فيها أحد المتعاقدين مقابلاً لما يعطي. كعقد الهبة فالواهب يعطي الموهوب ولا يأخذ مقابل في حين يأخذ الموهوب له الشيء الموهوب دون مقابل يدفعه. وكذلك العارية والوديعة بدون أجر.

وتظهر أهمية هذا التقسيم في العديد من الأوجه: من حيث الأهلية والولاية، ومن حيث مسئولية وضمان كل من المتعاقد معاوضة أو تبرعاً، ومن حيث الشكل، ومن حيث التصرف في مرض الموت.



تطبيق رقم (٢)

- ١- كيف تُميز بين العقد الملزم لجانب واحد والعقد الملزم للجانبين؟
- ٢- ما أهمية التمييز بين العقود المحددة والعقود الاحتمالية؟
- ٣- ما أهمية التمييز بين العقود التفاوضية وعقود الإذعان؟
- ٤- ما المقصود بالعقد المستمر التنفيذ؟ اذكر مثلاً على ذلك.

حالة دراسية رقم (٤)

يملك خالد مؤسسة تجارية في تصميم ديكورات، وفي أحد الأيام وجد مناقصة في جريدة الرياض تم الإعلان عنها من قبل وزارة التربية والتعليم، حيث اشتمل ذلك الإعلان على أن الوزارة بحاجة لمؤسسة تقوم بعمل تصميم ديكورات لأحد مرافق الوزارة، فتقدم خالد في هذه المناقصة لعمل الديكورات، من أجل أن تستعد المؤسسة لهذه المناقصة ذهب خالد لشراء أدوات وبيوات من شركة جوتن، وخلال طريق عودته إلى المؤسسة توقف عند إحدى الجمعيات الخيرية حيث تبرع لهذه الجمعية بمبلغ وقدره ١٠٠٠ ريال شهرياً، وعند عودته للمؤسسة وجد ابنته ليلي تنتظره لتخبره أنها وجدت وظيفة معلمة في إحدى المدارس الأهلية وقد وقعت العقد مع المدارس.

* على ضوء موضوعات اليوم الثاني قم بوضع تكييف قانوني لجميع العقود الموجودة بهذه القضية؟

تطبيق رقم (٣)

ما أهمية التفرقة بين العقود المدنية والعقود التجارية من حيث الإثبات والاختصاص القضائي والتضامن بين المدنيين؟



أسئلة وحوار

- ١- ماذا يعني عقد الإذعان؟
- ٢- ما أنواع العقود بحسب شروط تكوينها (انعقادها)؟
- ٣- ما أهم خصائص العقد التجاري؟

تمرين عملي رقم (٢)

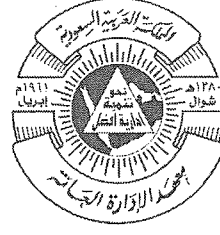
هل تتفق مع العبارات التالية مع ذكر السبب:

- ١- وضع تقسيمات للعقود هو من عمل الفقه والقضاء وليس من عمل المنظم.
- ٢- يعتبر العقد شكلياً في حالة واحدة وهي أن يشترط المنظم ضرورة استيفائه شكلاً معيناً.
- ٣- يعتبر عقد العارية من العقود الملزمة للجانبين.
- ٤- يعتبر العقد الإداري من العقود الملزمة لجانب المتعاقد مع الإدارة فقط.

حالة دراسية رقم (٥)

تعاقد المورد سمير مع وزارة الصحة لتوريد مائة جهاز تحليل دم، إلا أن الوزارة رفضت تسليم المورد سمير باقي مستحقاته المالية بسبب عدم مطابقة هذه الأجهزة للمواصفات الصحية في المملكة.
ما نوع العقد المبرم بين المورد سمير ووزارة الصحة؟ وما المحكمة المختصة بالفصل في النزاع الحاصل بينهما؟

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الثاني

شرائح

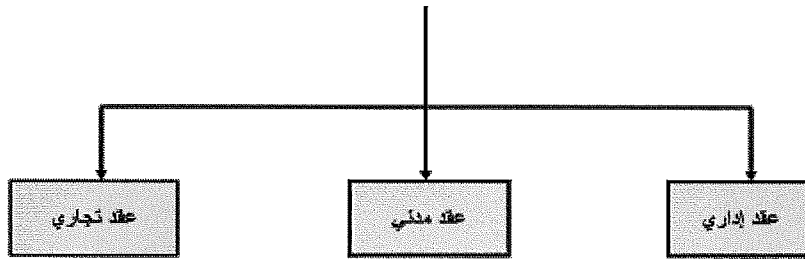


أنواع العقود

- تحديد أنواع العقود بحسب موضوعها .
- تحديد أنواع العقود بحسب شروط تكوينها (انعقادها).
- تحديد أنواع العقود بحسب تنفيذها .
- تحديد أنواع العقود بحسب طبيعتها .
- تحديد أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها .
- تحديد العقود بحسب الآثار التي تترتب عليها.
- تحديد العقود بحسب وجود مقابل فيها.

٤٤

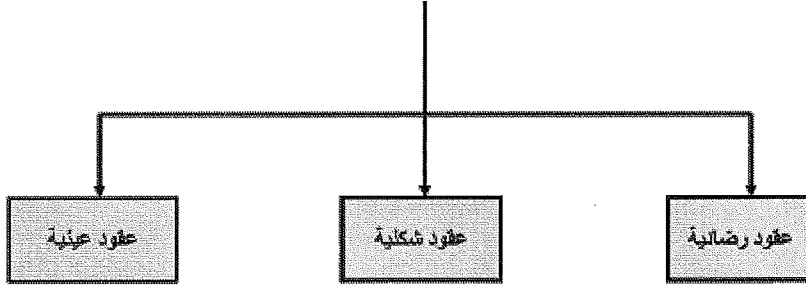
تحديد أنواع العقود بحسب موضوعها



٤٥

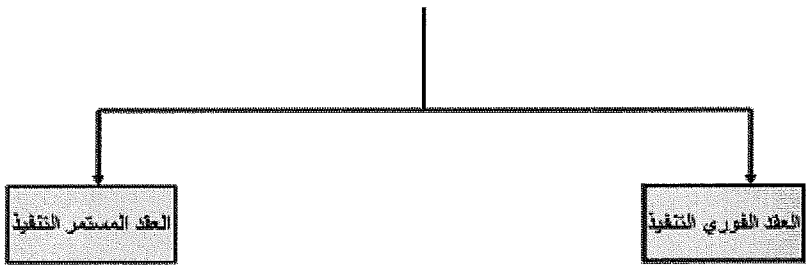


تحديد أنواع العقود بحسب شروط تكوينها (انعقادها)



٤٤

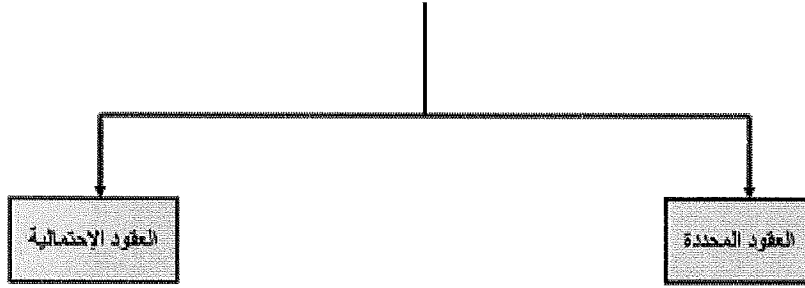
تحديد أنواع العقود بحسب تنفيذها



٤٤

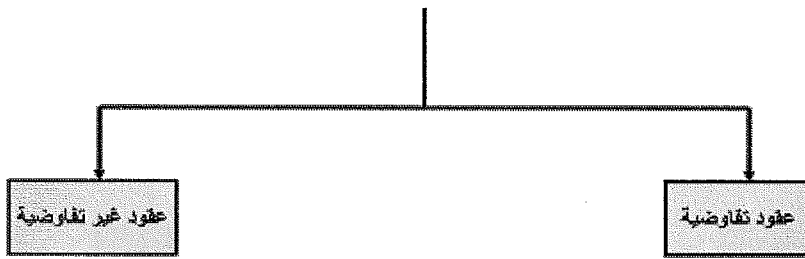


تحديد أنواع العقود بحسب طبيعتها



٢٨

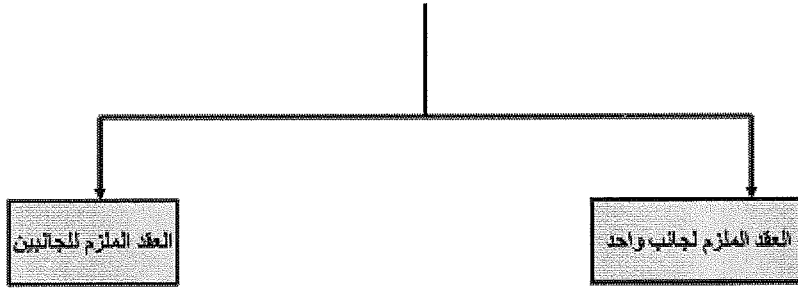
تحديد أنواع العقود بحسب مدى حرية الأطراف في مناقشتها



٢٩

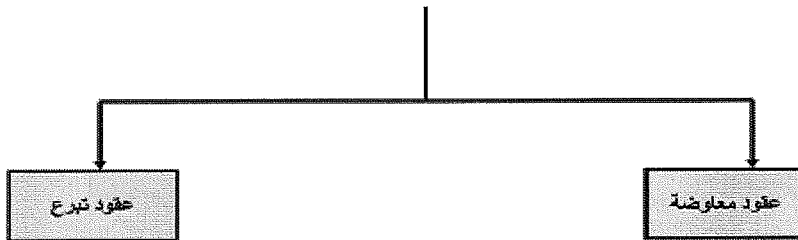


تحديد أنواع العقود بحسب الآثار المترتبة عليها



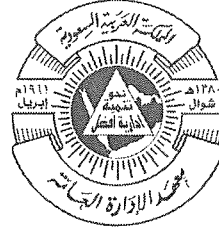
٤٥

تحديد أنواع العقود بحسب وجود مقابل



٤٦

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الثالث





اليوم التدريبي الثالث

الجلسة	الموضوع التدريبي	الزمن	الهدف السلوكي	الأساليب والوسائل المساعدة
الأولى	المراحل الأولية لتكوين العقد: ● تحديد مرحلة نية التعاقد وطرق التعبير عنها. ● التعرف على القوة الملزمة لخطاب النوايا.	٩٠ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المراحل الأولية لتكوين العقد.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثانية	المراحل الأولية لتكوين العقد: ● صياغة خطاب النوايا. ● تحديد مرحلة التفاوض في العقود وآثارها. ● التعرف على ماهية التفاوض.	٩٠ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المراحل الأولية لتكوين العقد.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثالثة	المراحل الأولية لتكوين العقد: ● تحديد خطوات التفاوض. ● تحديد الآثار المترتبة على التفاوض.	٦٠ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المراحل الأولية لتكوين العقد.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.

مناقشة الحالات الفردية للمتدربين (٦٠ ق)

المراحل الأولية لتكوين العقد

تختلف العقود في مراحل تكوينها بحسب أهميتها، وموضوعها، وأطراف التعاقد فيها، والسبب في ذلك يعود إلى أن هناك بعض أنواع العقود، مثل عقود التجارة الدولية، وعقود الامتياز، وعقود نقل التكنولوجيا، هي في الأغلب عقود معقدة فنياً وتقنياً وتحتاج إلى عملية طويلة من التفاوض حتى الوصول إلى القبول النهائي وتوقيع العقد من قبل أطرافه، حيث تختلف عن تلك الإجراءات التي تتبع في العقود البسيطة.

وتمر عادة هذه العقود بعدة مراحل تبدأ بمرحلة نية التعاقد لدى أحد أطراف العقد، التي يقوم على أساسها أحد الأطراف بإصدار خطاب يسمى خطاب نية التعاقد، أو أي أداة من الأدوات الأخرى الغرض منها هو إعطاء الثقة في جدية الشخص للتعاقد، لتبدأ بعدها مرحلة التفاوض في العقد.

أولاً: مرحلة خطاب النوايا:

أ/ تعريف خطاب النوايا: هو خطاب يهدف إلى إشعار الطرف الثاني برغبة المرسل في التعاقد معه وإفصاحه عن نيته الحقيقية في التعاقد معه، وكذلك وضع إطار مستقبلي للتفاوض على تفاصيل العقد النهائي (العوفي، ١٩٩٨، ٦٧). كما أن خطاب نية التعاقد يهدف إلى طمأنة الطرف المتلقي له بأن المرسل جاد في تعامله وأنه يرغب في التعاقد معه.

وفي بعض الأحيان قد يطلب بعض المتفاوضين خطاباً لتأكيد نية الطرف الثاني في التعاقد، ومثل هذه الرسالة تستخدم لتأكيد التفكير في العقد وإجبار المتفاوضين لتقدير وتحديد المسائل المهمة التي سوف يشملها التفاوض.

ب/ صور خطاب النوايا: يأخذ خطاب النوايا صوراً عدة تختلف باختلاف الهدف الذي يرمي الأطراف الوصول إليه، والأصل أنه لا توجد صورة معينة لخطاب النوايا، ولعل من أهم صورته ما يلي (العوفي، ١٩٩٨، ٧٠):

- ١- الصورة الأولى: هي الخطاب الذي يتضمن الدعوة للطرف الآخر لعمل اتفاق يتعلق بالكيفية التي يجب أن تدار بها عملية المفاوضات حول عقد معين. ويتضمن هذا النوع اشتراطات تتعلق بمدة التفاوض وغيرها من الأمور التي تتعلق بالآلية للتفاوض.
- ٢- الصورة الثانية: تتمثل في دعوة أحد الأطراف للطرف الآخر للبدء في التفاوض والمحادثات حول موضوع معين، ويسمى هذا أحياناً مذكرة تفاهم.
- ٣- الصورة الثالثة: وفي هذه الصورة من خطاب النوايا يكون المرسل قد اشترط مبدئياً أن هذا الخطاب غير ملزم قانوناً لأي من الطرفين مقابل الآخر، ويجب ألا يكون في عباراته ما يوحي بانعقاد العقد.
- ٤- الصورة الرابعة: يتم النص فيها صراحة على أن الاتفاق قد تم التوصل إليه، ولكن هناك بعض الشكليات المتعلقة بتنفيذ العقد ما تزال عالقة ويجب الاتفاق عليها.

ج/ القوة الملزمة لخطاب النوايا: يعتبر خطاب نية التعاقد أياً كانت الوسيلة المرسلة به، سواء بالبريد العادي، أو الإلكتروني، أو بالرسول، أو الفاكس، أو غيرها من الوسائل، مجرد وثيقة مسبقة على مرحلة التعاقد، وحكمه لدى الكثير من شراح القانون أنه غير ملزم، وليس له أثر قانوني كامل، طالما أنه لم تتوافر فيه أركان العقد وشروطه. (العوفي، ٧٣، ١٤١٩). كما أن الالتزامات التي يتضمنها الخطاب بشأن سريان المفاوضات تنتهي مع انتهاء المفاوضات سواء بإبرام العقد النهائي أو بفسلها في التوصل إلى ذلك، ولكن مما يجدر الإشارة إليه أنه قد يلجأ القضاء إلى خطاب النوايا في تفسير العقد النهائي في حالة إبرامه باعتباره من الأعمال التحضيرية. (شرف الدين، ٨٠، ١٩٩٣).

ورغم أن معظم الفقهاء يرون عدم إلزامية خطاب النوايا، إلا أن هناك بعض الالتزامات قد تنشأ بين الأطراف، ومثل هذه الالتزامات لا تعود إلى العقد وإنما تعود إلى مراحل ما قبل التعاقد وفق ما تمليه قواعد العدالة في التفاوض، وهذه الالتزامات هي:

- ١- الالتزام بالإسهام أو المشاركة في اقتسام كافة التكاليف الناشئة عن مرحلة التفاوض.
- ٢- الالتزام بالسرية في الأمور التي تم تداولها بين الأطراف، حتى وإن لم يتم التعاقد.
- ٣- التعويض عما تم إنجازه من أعمال، وفقاً للأعمال التي قد يقوم بها أحد الأطراف بناءً على توجيه الطرف الآخر، رغم عدم الانتهاء من صياغة العقد وتوقيعه.
- ٤- الفهم الكامل بأن لكل طرف من أطراف العقد الحرية الكاملة في إجراء مفاوضات موازية مع أطراف آخرين.

د/ صياغة خطاب النوايا: يثار الكثير من النزاعات بين الأطراف حول مضمون ومعنى ما تم النص عليه في خطاب النوايا، وذلك بسبب الغموض وعدم الوضوح في صياغة الخطاب، والذي قد يفسر عند البعض بقيام العقد بين الأطراف، لذلك هناك عدة ملاحظات يجب مراعاتها عند صياغة خطاب النوايا وأهمها (شرف الدين، ٨٣، ١٩٩٣):

- ١- يجب أن يكون هناك وضوح لما يريد الأطراف تحقيقه من إصدار خطاب النوايا، ومدى قوته الإلزامية.
- ٢- يجب مراعاة أن يتم صياغته بلغة سليمة تحول دون خلق غموض محير للمفسر الذي عليه ضرورة تحديد المرحلة التي ألزم أحد الأطراف الآخر فيها. ويعني هذا تحديد نوع الخطاب، فإذا كانت رغبة المرسل نفي القوة الإلزامية لخطاب النية فيجب ألا تكون اللغة المستخدمة فيه لغة عقدية، أو توشي بالالتزام.
- ٣- مدة سريان الخطاب.
- ٤- وصف طبيعة ونطاق العمل المراد التعاقد عليه.
- ٥- يجب أن يحدد خطاب النية بوضوح ما يجب أن يتخذ في حال لم يتم الاتفاق بين الأطراف، ومن ذلك الحفاظ على سرية المعلومات التي تم تداولها بين الأطراف.

ثانياً: مرحلة التفاوض في العقود وآثارها:

أ/ ماهية التفاوض: يمكن تعريف التفاوض بأنه التحدث والحوار بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق حول نقطة معينة أو عدة نقاط ليست محل اتفاق بين الأطراف (العوفي، ١٩٩٨، ٨٨).

والتفاوض عادة هو تبادل الأفكار والآراء حول موضوع معين، وهو بالتالي يعني الاتصال بين الأطراف، سواء كانوا يعملون لحساب أنفسهم أو ممثلين عن الآخرين.

ويعتبر التفاوض فناً ومهارةً يتم اكتسابها بالممارسة والتجربة، وتخضع لعدة عوامل ثقافية واجتماعية، كما أن عملية التفاوض تتم عادة بعدة أساليب وطرق متعددة تتوافق مع طبيعة موضوع التفاوض، وطبيعة الأشخاص المتفاوضين وخلفيتهم الثقافية والاجتماعية، فالأسلوب الذي قد يصح استخدامه في موضوع معين قد لا يكون مفيداً في موضوع آخر. كما يجب أن يضع المتفاوضون نصب أعينهم أن الهدف من التفاوض ليس هو النصر الكامل لطرف على آخر، وإنما التعاون والتوافق بما يخدم مصالح وأغراض الأطراف المشتركة، وبما يحقق التوازن فيما يحقق لكلا الطرفين الحصول على أشياء مقابل ما يعطي للطرف الآخر.

والأصل أن المفاوضات السابقة على التعاقد ليست أمراً لازماً لتكوين العقد أو لصحته، فالعقد قد يقوم بين طرفيه دون أن تسبقه أية مفاوضات حول مدى حقوق والتزامات كل منهما. كما يتوقف نجاح عملية المفاوضات والوصول إلى اتفاق على الأمور التالية (العوفي، ١٩٩٨، ٩٧):

١- كون الموضوع المطروح على بساط البحث قابلاً للتفاوض.

٢- مدى استعداد أطراف التفاوض على الأخذ والعطاء.

٣- مدى ثقة أطراف التفاوض بعضهم البعض الآخر.

ب/ أسس وخطوات التفاوض الناجح:

يقوم التفاوض الناجح على الأسس والخطوات التالية (العوفي، ١٩٩٨، ١٠٦):

١- امتلاك أطراف التفاوض السلطة والصلاحيات للدخول للتفاوض، ومعرفة حدود تلك الصلاحيات في التفاوض.

٢- الإعداد السابق لعملية التفاوض، ويكون ذلك بجمع كافة المعلومات والبيانات حول موضوع التفاوض، وعن طبيعة الأشخاص الذين سوف يتم التفاوض معهم.

٣- وضع خطة بالأهداف المراد الوصول إليها في التفاوض مع الطرف الآخر، ووضع البدائل.

٤- تحليل الأهداف والتعاون وتقدير حاجة المفاوضات الآخر، وذلك لمعرفة ما يصبو إليه المفاوضات الآخر ومحاولة إرضائه بما لا يؤثر على الهدف الذي يرمي إلى تحقيقه من التفاوض.

٥- الالتزام بالهدوء والتحلي بالصبر وتحليل الأحداث والوقائع خلال مرحلة التفاوض.

٦- عدم المساومة على الأهداف الأساسية، أو الانشغال بالأهداف الفرعية على حساب الأهداف الأساسية.

٧- التعامل من موقع القوة، ويأتي ذلك بعد أن يقوم المفاوضات بجمع الموضوعات والأهداف التي يتفاوض من أجلها ويجدولها، وبالتالي يستطيع أن يحدد نقاط ضعف المتفاوض معه ومدى حاجته له.

٨- مراقبة ردود الأفعال لدى الخصم، للاستفادة منها في باقي موضوعات التفاوض.



- ٩- اعتماد أسلوب التأجيل في حالة وجود شك حول الموضوعات المقترحة من الخصم للتفاوض عليها، وعدم الاستعجال في اتخاذ قرار عاجل بشأنها.
- ١٠- عدم التسرع في طرح كل البدائل.
- ١١- يجب على المفاوض الناجح ضبط مشاعره وانفعالاته تجاه الموضوعات التي تطرح أو سلوك الطرف الآخر، لا سيما خلال الفوز على الخصم في أثناء عملية التفاوض.
- ١٢- التحلي بالروح الاجتماعية في الحوار مع الخصم؛ لأن ذلك يؤثر على سير عملية التفاوض بالاتجاه الإيجابي.
- ١٣- الثقة في النفس والمنطقية في طرح موضوعات التفاوض، دون محاولة إجحاف جميع حقوق المفاوض الآخر.
- ١٤- المرونة في الحوار، وتقديم بعض التنازلات مقابل لما تأخذ من المفاوض الآخر.
- ١٥- ضرورة الانتهاء من كل اجتماع تفاوضي إلى كتابة جميع القرارات والملاحظات التي تم التوصل لها بين الأطراف.

ج/ الآثار المترتبة على التفاوض (شرف الدين، ٨٨، ١٩٩٣):

- ١- إن المفاوضات التعاقدية تمنع من الادعاء بالإذعان؛ لأنها تحقق للطرف الآخر فرصة مناقشة شروط العقد.
- ٢- إن المفاوضات وسيلة لتفسير العقد في مرحلة التنفيذ؛ لأن الهدف الأساسي الذي يسترشد به القاضي في تفسير عبارات العقد ونصوصه هو التعرف على الإرادة المشتركة للطرفين المتعاقدين، وهذا يتم من خلال الرجوع إلى المفاوضات التي جرت بين المتعاقدين في مرحلة ما قبل التعاقد.
- ٣- إن المفاوضات تفرض الالتزام باحترام الثقة باحتمال إبرام العقد؛ لأن التفاوض بشأن شروط العقد رغم أنه لا يرقى إلى مرتبة الإيجاب إلا أنه يوحى للطرف الآخر بالثقة في احتمال إبرام العقد النهائي. فإذا انسحب أحد الطرفين وتبين أنه لم يكن ينوي التعاقد أصلاً فإنه يكون قد أخل بالاحترام الواجب للثقة التي ولدها في نفس المتعاقد الآخر باحتمال إبرام العقد.
- ٤- إن المفاوضات تؤدي إلى وضع تصور مشترك لكل المفاوضات التي جرت مناقشتها، ومن ثم فهي تسفر عن صياغة مشروع للعقد.

د/ العناصر الجوهرية التي تكون محلاً للمفاوضات التعاقدية:

- المقصود بالعناصر الجوهرية للتعاقد: المسائل التي بدونها يتعذر معرفة ملامح الرابطة التعاقدية التي كان الطرفان بصدد الدخول فيها، وهذه المسائل تختلف من نوع إلى آخر من أنواع العقود، وهي تشمل:
- ١- العناصر الموضوعية للعقد: ذلك أن كل من يزعم الدخول في عقد مع الغير يهيمه أن يعرف أولاً مدى الالتزامات التي تترتب في ذمته نتيجة لهذه العلاقة العقدية. فمن غير المتصور أن يقوم العقد دون أن يتفق الطرفان بوضوح على محل التزام كل منهما، والذي يعد سبباً لالتزام الطرف الآخر.

٢- العناصر الشخصية أو الذاتية: وهي أمور كان يمكن أن يقوم العقد دون الاتفاق عليها، لولا أنها بالنسبة إلى متعاقد معين كانت من الأهمية بحيث إنه ما كان ليتعاقد إذا لم يتم الاتفاق عليها. ومثال ذلك أن يكون جوهرياً في نظر المشتري أن يتم شحن البضاعة إلى ميناء معين دون غيره، أو أن يكون جوهرياً في اعتبار البائع أن التسليم لا يتم إلا بعد أجل معين يتفق عليه.

هـ/ العقود التمهيدية التي تتعلق بمفاوضات العقد النهائي:

- هي العقود التي يكون الهدف منها تسهيل عملية التفاوض، وقد يكون موضوعها الالتزام بالتفاوض أو وضع إطار للعقود المستقبلية بين الطرفين، أو حسم بعض المسائل التي سيتضمنها العقد النهائي، أو توجيه مسلك الطرفين في أثناء المفاوضات.
- عقد الالتزام بالتفاوض: هو اتفاق يتعهد بموجبه أحد الطرفين تجاه الآخر بأن يدخل في مفاوضات، ويستمر فيها، بشأن عقد معين بهدف الوصول إلى إبرام هذا العقد.
- عقد الإطار العام: هو عقد تمهيدي يتفق فيه على جميع الشروط الموحدة في جميع العقود المستقبلية التي سيدخل فيها الطرفان مستقبلاً بمناسبة كل صفقة على حدة، والتي ستقتصر عندئذ على البيانات الفردية المتعلقة بالصفقة ذاتها.
- العقد الجزئي: هو العقد الذي يتوصل إليه الطرفان في أثناء المفاوضات، وبموجبه تحسم المسائل التي تم الاتفاق عليها أولاً بأول، ومن أمثلة العقد الجزئي الذي ينظم عنصراً من عناصر العقد النهائي، الاتفاق في أثناء المفاوضات على المواصفات الفنية بعقد موقع من الطرفين بصفة حاسمة، ثم الاتفاق على الأسعار وتفاصيلها في عقد جزئي آخر.
- عقد تنظيم المفاوضات: هو الاتفاق الذي يكون الهدف منه تجنب أي مشكلة قد تثار بمناسبة المفاوضات.
- الوعد بالتعاقد: هو اتفاق يعد بمقتضاه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد في المستقبل إذا أعلن الموعود له رغبته خلال المدة المحددة، وهو عقد حقيقي يقوم على توافق إرادتين، ولكنه عقد تمهيدي، أي يهدف لإبرام عقد آخر هو العقد النهائي. والوعد بالتعاقد ليس مقصوداً على نوع معين من العقود، وهو قد يكون ملزماً لجانب واحد هو الواعد في حين لا يلتزم الموعود له بإبرام العقد النهائي، وقد يكون ملزماً للجانبين.
- الوعد بالفضيل: هو صورة خاصة من الوعد بالتعاقد، وفيه يعد شخص آخر بأن يفضل في التعاقد، إذا ما قرر فعلاً إبرام العقد، وقبل الموعود به بذات الشروط التي ارتضى بها الغير.
- اتفاقات المبادئ: هي اتجاه نية الأطراف، خلال فترة المفاوضات، أي قبل إبرام العقد النهائي إلى ترتيب أثر قانوني معين يتعلق بالمفاوضات ذاتها، أو تنظيم سير المفاوضات، أو بالغرض من عملية التفاوض، وذلك بحسب صياغة اتفاق المبادئ. ومن صور اتفاقات المبادئ:

١- الاتفاق على مراعاة حسن النية في التفاوض.

٢- لاتفاق على عدم التفاوض مع الغير بشأن الصفقة موضوع التفاوض لمدة محددة.

٣- الاتفاق على الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات.

و/ نموذج للمفاوضات:

إن التفاوض أيا كان الهدف منه قد يصل إلى نتائج إيجابية وقد يصل إلى نتائج سلبية، وهنا نعرض لكم نموذجين للتفاوض بين مسئول للتوظيف في شركة وبين متقدم لوظيفة، أحدهما كان غير جيد، والآخر كان جيداً؛ إذ حقق في النهاية الرضا للطرفين:

• الأسلوب الأول (غير جيد):

مسئول التوظيف: ما الراتب الذي تتوقع أن نعرضه عليك؟

طالب التوظيف: أريد الحصول على ٣٠,٠٠٠ ريال.

مسئول التوظيف: كل ما نستطيع أن نعرضه عليك هو مبلغ ٢٥,٠٠٠ ريال.

طالب التوظيف: هذا غير مقبول.

وهنا تجد أن كلا من الطرفين يحاول أن يفرض موقفه في التفاوض على الآخر دون مساومة، رغم أن كلا الطرفين قد يكونان في حاجة إلى بعضهما.

• الأسلوب الثاني (جيد):

مسئول التوظيف: ما الراتب الذي تتوقع أن نعرضه عليك؟

طالب التوظيف: أريد الحصول على ٣٠,٠٠٠ ريال.

مسئول التوظيف: ٣٠٠,٠٠٠ ريال تشكل مشكلة لشركتنا. هل من الممكن أن تخبرني عن السبب الذي

دفعك إلى تحديد هذا المبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ريال؟

طالب التوظيف: حسناً، لدي الكثير من الأقساط الدراسية التي يجب دفعها لأبنائي، كما أنني في حاجة

إلى المال للالتحاق بالدراسة لاستكمال دراستي في الجامعة، ولا أستطيع في الواقع أن أتحمل دفع هذه النفقات

ولا أعيش بشكل مريح بأقل من ٣٠٠,٠٠٠ ريال.

مسئول التوظيف: شركتنا لديها برامج لمساعدة الموظفين الذين يدرسون في سداد أقساطهم الدراسية،

بالإضافة إلى ذلك لدينا برنامج لتقديم مساعدة مالية مجزية للموظفين الذين لديهم أبناء يدرسون في مدارس

أهلية. فهل ستساعدك هذه البرامج في حل مشكلتك؟ وترضى بالعرض ٢٥,٠٠٠ ريال؟

طالب الوظيفة: نعم أوافق

تطبيق رقم (٤)

ما مفهومك لمفاوضات التعاقد؟ وهل تتفق أم لا مع الجمل التالية؟

- ١- جميع العقود يجب أن تكون مسبقة بمفاوضات بين أطرافها.
- ٢- تعتبر المفاوضات وسيلة لتفسير العقد في مرحلة التنفيذ.
- ٣- لا تنتهي جميع المفاوضات بانعقاد العقد.
- ٤- ليس كل تفاوض بين طرفين يعتبر من قبيل المفاوضات العقدية.
- ٥- يعتبر خطاب النوايا أول مراحل التعاقد، وهو يمثل التزاماً تجاه الطرف الآخر.
- ٦- لا يشترط في خطاب النوايا شكلاً معيناً.

حالة دراسية رقم (٦)

تعاقدت إحدى الشركات السعودية مع شركة يابانية لاستيراد عدد من الأجهزة الكهربائية المنزلية، وقد سبقت إبرام العقد مرحلة من المفاوضات، دارت خلالها مناقشات سجلت في محاضر اجتماعات وفي مراسلات تمت بين الطرفين، ثم انتهت إلى عبارات معينة أدرجت في العقد. في أثناء الشروع في تنفيذ العقد حصل خلاف بين الطرفين حول تفسير بعض العبارات الواردة في العقد، وقد رفع الأمر إلى القضاء. هل يلتزم القاضي بالرجوع إلى المفاوضات السابقة على التعاقد في سبيل تفسير الألفاظ والعبارات الغامضة التي وردت في العقد؟

تمرين عملي رقم (٣)

- ١- إذا دخل طرفان في حالة تفاوض حول موضوع عقد معين، ثم فوجئ أحد الطرفين بأن الطرف الآخر لم يكن جاداً في موقفه، أو أنه لم يقصد سوى الدعاية أو الإعلان، أو مجرد استطلاع ظروف الطرف الآخر أو ظروف السوق. فهل يكون من حق الطرف الذي وثق بجدية المفاوضات اللجوء إلى القضاء والمطالبة بتعويض عما لحقه من ضرر من جراء سوء نية الطرف الآخر أو مسلكه الخاطئ؟
- ٢- ما مدى التزام المفاوضات بالمحافظة على سرية المعلومات التي يطلع عليها خلال فترة المفاوضات؟
- ٣- اذكر بعض الأمور التي يجب على المفاوضات مراعاتها قبل البدء في التفاوض؟
- ٤- ما الحكم لو تضمن التفاوض أمراً لم يتضمنه العقد؟



حالة دراسية رقم (٧)

باعتبار أنك أحد العاملين المميزين في إدارة المشتريات بوزارة الصحة، طلب منك مديرك بعد انتهائك من هذه الدورة، أن تتفاوض نيابة عنه مع شركة (جف) الأمريكية لتوريد مائة جهاز غسيل كلى آخذاً في الاعتبار أن الوزارة تريد إحضارها بأسرع وقت ممكن.

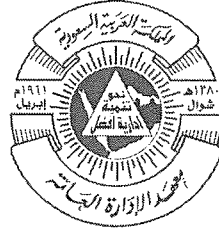
* ما الأسس والخطوات التي يجب أن تقوم بها تطبيقياً للتفاوض مع الشركة؟

حالة دراسية رقم (٨)

أرسل أحمد مدير شركة زاكو إلى المورد سعيد الرسالة التالية: (السيد سعيد تحتاج شركتنا إلى مائة جهاز كشف التلوث الكيميائي)، قام المورد والذي لا يعلم عن مواصفات هذه الأجهزة، بشحن مائة جهاز إلى الشركة، ثم أتصل على أحمد يطلب منه تحويل مبلغ مائة ألف ريال قيمة البضاعة.

ما تكييف الرسالة التي أرسلها مدير شركة زاكو للمورد سعيد؟ وهل تعتبر ملزمة للشركة بانعقاد عقد؟

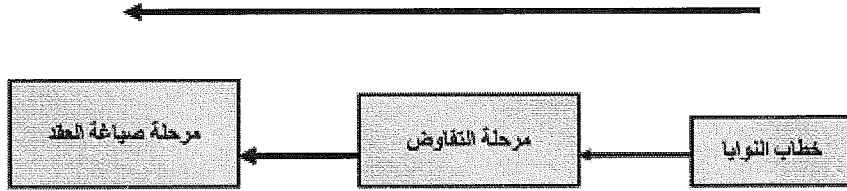
معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الثالث

شرائح

مراحل تكوين العقد



٧١

١ - مرحلة خطاب النوايا

وهو إشعار الطرف الثاني برغبة المرسل في التعاقد معه وإفصاحه عن نيته الحقيقية في التعاقد معه، وكذلك وضع إطار مستقبلي للتفاوض على تفاصيل العقد النهائي .

٧٢



صور خطاب النوايا

- الصورة الأولى: وهي الخطاب الذي يتضمن الدعوة للطرف الآخر لعمل اتفاق يتعلق بالكيفية التي يجب أن تدار بها عملية المفاوضات حول عقد معين.
- الصورة الثانية وتتمثل في دعوة أحد الأطراف الطرف الآخر للبدء في التفاوض والمحادثات حول موضوع معين .
- الصورة الثالثة: يكون المرسل له قد اشترط مبدئياً أن هذا الخطاب غير ملزم قانوناً لأي من الطرفين مقابل الآخر.
- الصورة الرابعة: يتم النص فيها صراحة على أن الاتفاق قد تم التوصل إليه، ولكن هناك بعض الشكليات المتعلقة بتنفيذ العقد ما تزال عالقة ويجب الاتفاق عليها.

٢١

القوة الملزمة لخطابات النوايا

- يعتبر مجرد وثيقة مسبقة على مرحلة التعاقد، وحكمه لدى الكثير من شراح القانون أنه غير ملزم، وليس له أثر قانوني كامل، طالما أنه لم تتوافر فيه أركان العقد وشروطه .

٢٢



الإلتزامات التي قد تنشأ عن خطاب النوايا

- الإلتزام بالمساهمة أو المشاركة في اقتسام كافة التكاليف الناشئة عن مرحلة التفاوض
- الإلتزام بالسرية فيما يتم تداوله بين الأطراف ، حتى وإن لم يتم التعاقد.
- التعويض عن ما تم إنجازه من أعمال ، وفقاً للأعمال التي قد يقوم بها احد الأطراف بناءً على توجيه الطرف الآخر، رغم عدم الانتهاء من صياغة العقد وتوقيعه.
- الفهم الكامل بأن لكل طرف من أطراف العقد الحرية الكاملة في إجراء مفاوضات موازية مع أطراف آخرين.

٢٩

صياغة خطابات النوايا

- يجب أن يكون هناك وضوح لما يريد الأطراف تحقيقه من إصدار خطاب النوايا، ومدى قوته الإلزامية.
- يجب مراعاة أن يتم صياغته بلغة سليمة تحول دون خلق غموض محير للمفسر الذي عليه ضرورة تحديد المرحلة التي ألزم أحد الأطراف الآخر فيها.
- مدة سريان الخطاب.
- وصف طبيعة ونطاق العمل المراد التعاقد عليه.
- يجب أن يحدد خطاب النية بوضوح ما يجب أن يتخذ في حال لم يتم الاتفاق بين الأطراف، ومن ذلك الحفاظ على سرية المعلومات.

٣٠

٢- مرحلة التفاوض في العقود وآثارها

- يمكن تعريف التفاوض بأنه التحدث والحوار بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق حول نقطة معينة أو عدة نقاط ليست محل اتفاق بين الأطراف.

٢٨

الأسس والخطوات التي يقوم عليها التفاوض الناجح

- امتلاك أطراف التفاوض السلطة والصلاحيات للدخول للتفاوض .
- الإعداد السابق لعملية التفاوض.
- وضع خطة بالأهداف التي يصبوا للوصول إليها في التفاوض مع الطرف الآخر.
- تحليل الأهداف والتعاون وتقدير حاجة المفاوض الآخر.
- الالتزام بالهدوء والتحلي بالصبر.
- عدم المساومة على الأهداف الأساسية أو الانشغال بالأهداف الفرعية.
- التعامل من موقع القوة .
- مراقبة ردود الأفعال لدى الخصم ، للاستفادة منها في موضوعات أخرى في التفاوض.
- اعتماد أسلوب التأجيل في حالة وجود شك حول الموضوعات المقترحة من الخصم للتفاوض عليها.

٢٩

الأسس والخطوات التي يقوم عليها التفاوض الناجح

- عدم التسرع في طرح كل البدائل.
- يجب على المفاوض الناجح ضبط مشاعره وانفعالاته تجاه الموضوعات التي تطرح أو سلوك الطرف الآخر.
- التحلي بالروح الاجتماعية في الحوار مع الخصم
- الثقة في النفس والمنطقية في طرح موضوعات التفاوض.
- المرونة في الحوار، وتقديم بعض التنازلات مقابل لما تأخذ من المفاوض الآخر.
- ضرورة الانتهاء من كل اجتماع تفاوضي إلى كتابة جميع القرارات والملاحظات التي تم التوصل لها بين الأطراف.

٢٠

الآثار المترتبة على التفاوض

- المفاوضات التعاقدية تمنع من الادعاء بالإذعان لأنها تحقق للطرف الآخر فرصة مناقشة شروط العقد.
- المفاوضات وسيلة لتفسير العقد في مرحلة التنفيذ .
- المفاوضات تفرض الالتزام باحترام الثقة باحتمال إبرام العقد .
- المفاوضات تؤدي إلى وضع تصور مشترك لكل المفاوضات التي جرت مناقشتها ومن ثم فهي تسفر عن صياغة مشروع للعقد.

٢١

العناصر الجوهرية التي تكون محلاً للمفاوضات التعاقدية

- العناصر الموضوعية للعقد، وهي محل التزام كل طرف في العقد.
- العناصر الشخصية أو الذاتية : وهي أمور كان يمكن أن يقوم العقد دون الاتفاق عليها، لولا أنها بالنسبة إلى متعاقد معين كانت من الأهمية بحيث أنه ما كان ليتعاقد إذا لم يتم الاتفاق عليها ومثال ذلك رغبة أحد الأطراف أن يتم تغليف البضاعة بطريقة معينة.

٤٢

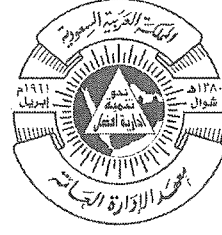
العقود التمهيدية التي تتعلق بمفاوضات العقد النهائي

وهي العقود التي يكون الهدف منها تسهيل عملية التفاوض، وقد يكون موضوعها الالتزام بالتفاوض أو وضع إطار للعقود المستقبلية بين الطرفين، أو حسم بعض المسائل التي سيتضمنها العقد النهائي، أو توجيه مسلك الطرفين في أثناء المفاوضات. ومن أهمها:

الالتزام بالتفاوض - عقد الإطار العام - العقد الجزئي - عقد تنظيم المفاوضات - الوعد بالتعاقد - الوعد بالتفضيل - اتفاقات المبادئ.

٤٣

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الرابع



اليوم التدريبي الرابع

الأساليب والوسائل المساعدة	الهدف السلوكي	الزمن	الموضوع التدريبي	الجلسة
<p>الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المبادئ العامة في صياغة العقود وفقاً لأفضل أصول الصياغة القانونية بكفاءة وفاعلية.</p>	٩٠ ق	<p>المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة): ● تحديد الجوانب الشكلية والفنية في الصياغة القانونية للعقود. ● تحديد اسلوب الصياغة القانونية السليمة.</p>	الأولى
<p>الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المبادئ العامة في صياغة العقود وفقاً لأفضل أصول الصياغة القانونية بكفاءة وفاعلية.</p>	٩٠ ق	<p>المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة): ● التعرف على المصطلحات القانونية المستخدمة في الصياغة.</p>	الثانية
<p>الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.</p>	<p>إكساب المتدرب القدرة في التعرف على المبادئ العامة في صياغة العقود وفقاً لأفضل أصول الصياغة القانونية بكفاءة وفاعلية.</p>	٦٠ ق	<p>المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة): ● التعرف على القيمة القانونية لملاحق العقود.</p>	الثالثة

مناقشة الحالات الفردية للمتدربين (٦٠ ق)

المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة)

عندما تنتهي مرحلة المفاوضات بين أطراف العقد أو الممثلين لهم يبدأ الأطراف في صياغة العقد النهائي، وتعتبر الصياغة هنا تصديقاً من الطرفين لما انتهت إليه المفاوضات بينهما. وبالتالي فإن الصياغة تأتي في الترتيب في عملية التعاقد بعد التفاوض عادة.

- والصياغة بصفة عامة: هي الأداة التي يجري بمقتضاها نقل التفكير القانوني من الحيز الداخلي إلى الحيز الخارجي، فهي أداة للتعبير عن فكرة كامنة لتصبح حقيقة اجتماعية يجري التعامل على أساسها (شرف الدين، ١٤، ١٩٩٣).

- وصياغة العقود: هي الطريقة التي يتم بها التعبير عن حقيقة إرادة أطراف العلاقة التعاقدية، وهي لا تعد ترجمة لرغبات المتعاقدين ما لم تكن عبارات العقد وألفاظه دقيقة ومحددة وواضحة وكاملة.

أولاً: الجوانب الشكلية والفنية في الصياغة القانونية للعقود:

يعتبر الاستعداد لصياغة العقد شيئاً ضرورياً وأساسياً لنجاح العملية التعاقدية، وهذا يعني أنه يجب أن يكون لدى من يقوم بالصياغة لعقد معين المعلومات الكافية واللازمة لإعداد هذا العقد، إن لم يكن قد شارك في التفاوض وعرف ما يحتوي عليه الاتفاق بين الأطراف. وتتطلب الصياغة السليمة للعقد مراعاة الجوانب الشكلية والفنية التالية (العوفي، ١٤٥، ١٩٩٨):

- وضع قائمة بالأهداف التي يرغب أطراف العقد أن يشملها نصوص العقد قبل البدء في عملية الصياغة.
- صياغة نصوص العقد بشكل واضح وسهلة الفهم لمن يقرأها.
- الصياغة بشكل متوازٍ في نصوص العقد، حتى لا يتعرض العقد للنقد بحجة الإجحاف بحق أحد أطراف العقد.
- اختيار الكلمات العبارات المتوازية والملائمة لنصوص العقد بما يرضي كافة أطراف العقد.
- أخذ الحذر والحيطه عند الاستعانة بنماذج عقود سابقة، وذلك للتمييز بين ما هو صالح للعميل ويتفق مع أهداف أطراف العقد عند استخدام هذه النماذج.

ثانياً: أسلوب الصياغة القانونية السليمة:

إن صياغة عقد من العقود يتطلب ممن يقوم بذلك أن يفكر ملياً فيما سوف يقوم بكتابته، ومن ثم فحص كثير من الأفكار وتقويم ما يصح وما لا يصح وما يتفق مع أهداف ومصالح الأطراف دون الإجحاف بمصلحة أحدهم، وهذا ما يسمى بالتفكير الموضوعي. أما من ناحية صياغة الأفكار في العقد فلا بد من أخذ عدة اعتبارات في تقدير من يقوم بالصياغة، ومثال ذلك وضوح العبارات والجمل، والقواعد التي تحكم الصياغة، وترابط نصوص العقد (شرف الدين، ٣٦، ١٩٩٣).

أما فيما يتعلق بالجزء الأول وهو المضمون الموضوعي فيتضمن ثلاث خطوات رئيسة هي (العوفي، ١٥٢، ١٩٩٨):

- ١- البحث عما يريد أطراف العقد تحقيقه، وتحديد المشاكل التي قد تعترض سبيل ذلك، وهذا يتطلب التفكير العميق للبحث عن جميع التفاصيل المتعلقة بالموضوع وتدوينها وربطها ببعضها البعض.
- ٢- البحث عما إذا كان الأطراف قد توصلوا إلى اتفاق على كل التفاصيل أم لا.
- ٣- تصور كافة الاحتمالات التي يمكن أن تواجه أطراف العقد أو ما سوف ينتج عن التنفيذ، ثم يبدأ بالتفكير في العواقب العملية والقانونية التي يمكن أن تنشأ فيما لو حدث شيء من هذا.
- أما الجزء الثاني والمتعلق بصياغة الأفكار في العقد، فيتمثل في الترابط بين التفكير وبين التعبير اللفظي؛ للمساعدة في صياغة العبارات ونقل الفكرة إلى الواقع بواسطة شي مكتوب.
- ومن القواعد الرئيسية التي يجب مراعاتها لوضوح صياغة العقد ما يلي (العوفي، ١٥٢، ١٩٩٨):
- ١- وضع الأفكار في صيغة تكون كل نقاطها مرتبة بطريقة هرمية وتسلسلية متناسقة ليسهل فهمها، وتكون مترابطة حسب أولوية الأهمية.
- ٢- تحديد معاني بعض الاتصالات المتبادلة ومحاضر الاجتماعات التي يجب إدراج نتائجها في العقد.
- ٣- اتباع ترتيب وتنظيم معين يعكس مصالح الأطراف دون الإجحاف بأحد الأطراف.
- ٤- العقود قد تحتاج إلى تعديل وبالتالي لا بد من إدراج شرط إجازة التعديل عند الحاجة إليه بموجب اتفاق أطرافه.
- ٥- أن يكون ترتيب وتنظيم فقرات العقد وشروطه ترتيباً عملياً يسهل عملية الفهم على القارئ، كما هو الحال في عملية الإشارة إلى شروط أو فقرات أخرى بالعقد، وهو أمر يتوقف على عملية التقييم لمواد العقد وما يتضمنه من فقرات.
- ٦- عدم اللجوء المباشر إلى نماذج العقود المعدة مسبقاً دون فحصها بدقة وإجراء التعديلات اللازمة عليها.
- ٧- الاطلاع على جميع الوثائق ذات العلاقة بالعقد، مثل خطاب النوايا والمفاوضات السابقة.
- ٨- تعريف بعض المصطلحات الواردة في العقد، فغموض بعض المصطلحات قد يؤدي إلى تعدد التفسيرات، ومن ثم تطراً النزاعات بين الأطراف.
- ٩- الاستخدام السليم للقواعد النحوية وضمائر الإشارة والفصل والوصل، أو ما يسمى علامات الترقيم والفواصل.
- ويحتوي العقد عادة وأياً كان نوعه على عدد من النقاط والفقرات، وإن كانت تختلف أهميتها من عقد إلى آخر وذلك على الوجه التالي:
 - ١- تاريخ انعقاد العقد ومكانه.
 - ٢- تحديد طبيعة العقد وموضوعه.
 - ٣- تحديد أطرافه وحيثيات التعاقد.
 - ٤- التزامات الأطراف وحقوقهم.
 - ٥- مدة العقد.
 - ٦- تحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد.

- ٧- التنازل عن العقد، أو التعاقد من الباطن، وآثاره.
- ٨- الإشارة إلى ملاحق العقد والوثائق المتعلقة به.
- ٩- تعديل العقد أو تجديده.
- ١٠- سرية المعلومات وضرورة المحافظة عليها.
- ١١- شرط كامل العقد وتحييد الاتفاقات الأخرى بين الأطراف.
- ١٢- نقل التقنية وحقوق الملكية الصناعية والفكرية.
- ١٣- تحديد القانون واجب التطبيق، والاختصاص القضائي، وأسلوب حل النزاع الذي قد ينشأ عن تنفيذ العقد.
- ١٤- طريقة توجيه الإشعارات.
- ١٥- لغة العقد (ويظهر أهمية هذا العنصر في العقود الدولية ووجود أطراف أجنبية).
- ١٦- التعهدات والضمانات.
- ١٧- شرط الثمن (تحديده، ميعاد الوفاء به، شروط الوفاء به، تعديله)
- ١٨- أسباب انقضاء العقد والآثار المترتبة عليه (بسبب قوة قاهرة، الإنهاء الاختياري)

ثالثاً: طرق الصياغة:

تتعدد طرق صياغة العقود، فقد تكون الصياغة جامدة تعبر عن التزامات أطراف العلاقة بطريقة قطعية ومحددة، أو مرنة حين يشتمل المستند على عناصر وأسس معينة يتم الوفاء بالالتزام التعاقدية بالقياس عليها. وقد تكون الصياغة مسببة وذلك بذكر أهداف التعاقد في دياجة العقد سواء بالنسبة للمتعاقدين أو لأي منهما، أو تكون عامة من دون ذكر الأسباب. وقد تكون الصياغة نمطية تحيل إلى نموذج عقد أو شروط عامة.

- الصياغة الجامدة: يقصد بها التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة قطعية ومحددة، وهي تتحقق بوسائل متعددة، منها استخدام الأرقام الحسابية واللجوء إلى أساليب الحصر والتحديد، ومثالها في عقود المقاولات الإنشائية عندما تنص على إلزام المقاول بإخلاء موقع العمل بعد إتمامه من الشواغل خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ الإنجاز، فإن لم ينفذ المقاول هذا الالتزام خلال هذه المدة، يعد مخالفاً بالتزامه.
- الصياغة المرنة: هي التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة أكثر مرونة، وذلك بالاكتماء بالتقيد بصفات أو عناصر أو أسس بحيث يصبح المتعاقد موفياً بالتزامه إذا هو احترام تلك الصفات والعناصر والأسس. ومثال ذلك النص في عقد المقاول على التزام المقاول بإخلاء موقع العمل بعد إتمامه في أسرع وقت ممكن، أو النص على التزام المقاول بتسليم المبني في وقت مناسب لظروف صاحب العمل.
- الصياغة المسببة: هي التي تبين أسباب كل التزام وأهدافه، وتسمى الصياغة بذكر أهداف التعاقد، حيث يذكر الغرض الذي يسعى إليه أطراف العلاقة التعاقدية من التعاقد، وقد يرد ذلك في دياجة

العقد أو في بنود أخرى مستقلة. ومثالها أن تشتري إحدى الشركات مجموعة سيارات لغرض نقل المواد المبردة من منتجاتها وتذكر ذلك كهدف تسعى إليه من وراء الشراء.

• الصياغة العامة أو غير المسببة: هي التي لا تتضمن الغرض الذي يسعى نحوه المتعاقد وإنما تقتصر على بيان مضمون الالتزام أو حدوده. ومثالها أن تتعاقد شركة على استيراد محطة للقوى الكهربائية دون أن تذكر في العقد الغرض من الاستيراد أو الظروف التي ستعمل فيها.

• الصياغة النمطية للعقود: يقصد بها أن يقوم أحد الطرفين المتعاقدين، وهو عادة الطرف الأقوى في العلاقة التعاقدية، بإعداد نموذج موحد للعقود في حدود نشاط معين يمارسه، ويفرض هذا النموذج أو النمط على كل من يتعاقد معه. وهذه الصياغة النمطية تلجأ إليها المنظمات الجماعية الخاصة، بما في ذلك النقابات، والغرف التجارية، والبنوك والشركات، وغيرها من الأشخاص الاعتبارية الخاصة؛ لأنها تمكنها من أن تفرض شروطها أو تصوغ العقد لمصلحتها ما دامت تنفرد بالصياغة.

وينبغي الحذر في استخدام المصطلحات القانونية والفنية حتى يصبح معناها واضحاً، وإذا استلزمت الصياغة استخدام مثل هذا المصطلحات فمن الأفضل الالتزام بما جرى العمل على اعتباره مصطلحاً أي له معنى محدد مثل مصطلحات التجارة الدولية. ويلاحظ أن المقصود من صياغة هذا المصطلحات تحديد حقوق والتزامات أطراف العقد، وقد يحدث النزاع بين طرفي العقد إذا جاءت صياغة المصطلح غير كاملة أو غير مفهومة.

رابعاً: القيمة القانونية لملاحق العقد:

قد تطرأ ظروف بعد تحرير العقد النهائي وتوقيعه، تتطلب تعديل بعض بنوده، ولكن هذا التعديل لا يعمل به إلا إذا وافق عليه أطراف العقد، ويجري إثباته في ملحق له نفس قوته من حيث جزاء مخالفته. ويجب الحرص في صياغة الملاحق بعناية ودقة بحيث يبين بوضوح مواطن التعديل في العقد الأصلي. وينصح إذا كان التعديل يتناول جزءاً مهماً من العقد الأصلي أن يجتمع الطرفان أو ممثلاهما وتحرر وثيقة واحدة يجري التوقيع عليها (شرف الدين، ١١٠، ١٩٩٣).

نموذج لصياغة عقد:

عقد عمل

إنه في يوم الثلاثاء ١ رمضان لعام ١٤٣١هـ الموافق ١٣ تموز لعام ٢٠١٠م، تم الاتفاق بالقبول والتراضي بين كل من:

المدرسة *****

عنوانها *****، شارع *****، ص.ب *****، الرياض *****.

هاتف: *****، فاكس *****:

ويمثلها مديرها العام ويشار إليها في هذا العقد بالطرف الأول

والمعلم / ***** /

***** الجنسية ويحمل جواز سفر رقم ***** /

صادرة من: *****، بتاريخ: وعنوانه: ص.ب *****، الرياض *****

هاتف: ***** ويشار إليه في هذا العقد بالطرف الثاني

على ما يلي:

المادة الأولى: مدة هذا العقد أربعة وعشرون شهراً تبدأ من تاريخ التحاق الطرف الثاني بعمله لدى الطرف الأول.

المادة الثانية: يكون الطرف الثاني معيناً تحت الاختبار خلال الثلاثة الأشهر الأولى من تاريخ التحاق الطرف الثاني بعمله لدى الطرف الأول.

المادة الثالثة: يتجدد العقد تلقائياً عند انتهائه في كل مرة، ولمدد أخرى مماثلة للمدة المنصوص عليها في المادة الأولى من هذا العقد - بنفس بنود العقد وشروطه ومميزاته - وذلك إذا لم يخطر أحد الطرفين الآخر خطياً بعدم الرغبة في تجديد العقد قبل شهرين على الأقل من تاريخ انتهاء مدة العقد الحالي، مع مراعاة ما نصت عليه المادتان (السابعة والثلاثون) و(الخامسة والخمسون) من نظام العمل السعودي.

المادة الرابعة: يجوز للطرف الأول وحده إنهاء العقد في أي وقت من أوقات سريان مدة العقد دون مكافأة أو سبق إعلام الطرف الثاني أو تعويضه، وذلك عند حدوث أي حالة من الحالات المنصوص عليها في المادة الثمانية من نظام العمل السعودي، مع تحمل الطرف الثاني تكاليف عودته إلى بلده، مع احتفاظ الطرف الأول بحق الحصول على تعويض إضافي من الطرف الثاني مقدار أجر أساسي لثلاثة أشهر كحد أدنى قابلة للزيادة حسب سبب الفصل ومقدار الضرر .

المادة الخامسة: دفع الطرف الثاني تعويضاً للطرف الأول مقداره أجر أساسي لثلاثة أشهر؛ وذلك عند استقالته من العمل قبل انتهاء مدة العقد المبرم بينهما، مع تحمل الطرف الثاني تكاليف عودته إلى بلده، طبقاً للمادة الأربعون من نظام العمل السعودي.

المادة السادسة: إذا انتهت علاقة العمل بين الطرفين بسبب استقالة الطرف الثاني أثناء مدة سريان العقد فإن الطرف الثاني في هذه الحالة لا يستحق مكافأة نهاية خدمة بعد خدمة تقل عن سنتين متتاليتين، ويستحق ثلث المكافأة بعد خدمة لا تقل مدتها عن سنتين متتاليتين ولا تزيد على خمس سنوات متتالية، ويستحق ثلثي المكافأة إذا زادت مدة خدمته على خمس سنوات متتالية ولم تبلغ عشر سنوات، ويستحق المكافأة كاملة إذا بلغت مدة خدمته عشر سنوات متتالية فأكثر، وذلك طبقاً للمادة الخامسة والثمانين من نظام العمل السعودي مع تحمل الطرف الثاني تكاليف عودته لبلده في جميع الأحوال.

المادة السابعة: يجوز للطرف الأول فسخ العقد أثناء مدة سريانه مع احتفاظ الطرف الثاني بكامل حقوقه النظامية بشرط إشعار الطرف الثاني مسبقاً بمدة لا تقل عن ثلاثون يوماً من تاريخ الفسخ.

المادة الثامنة: يعمل الطرف الثاني لدى الطرف الأول في المركز الرئيسي لمدارس () أو أحد فروعها في الرياض وذلك وفق بنود العقد بوظيفة (معلم رياضيات) على أن يلتزم الطرف الثاني بأداء واجباته ومسئوليته وكل ما يتعلق بوظيفته مما يكلفه به الطرف الأول وفق تخصصه.

المادة التاسعة: يلتزم الطرف الثاني بمواعيد وساعات العمل المعمول بها في مكان عمله، والمحددة بقرار إداري مع مراعاة ما جاء في المادة الثامنة والتسعون من نظام العمل السعودي، كما يجوز للطرف الأول زيادة ساعات العمل بقصد مواجهة ضغط عمل غير عادي وذلك طبقاً للمادة السادسة بعد المائة من نظام العمل السعودي.

المادة العاشرة: يلتزم الطرف الثاني بالتدريس بأمانة وإخلاص وعلى أكمل وجه مع إتباع التعليمات الموجهة له من مديره في المدرسة بدقة ودون أي كسل أو تباطؤ بالإضافة إلى الانضباط في مواعيد العمل الخاصة به والالتزام بحسن السلوك والأخلاق أثناء العمل مع الالتزام التام بحفظ وعدم إفشاء أية أسرار متعلقة بالعمل بشكل مباشر أو غير مباشر بما في ذلك إساءة المشورة وذلك طبقاً للمادة الخامسة والستين والمادة الثمانين من نظام العمل السعودي.

المادة الحادية عشرة: يقوم الطرف الأول بتعيين الطرف الثاني على الدرجة الأولى من المرتبة الخامسة حسب سلم الأجور المعتمد وبذلك يدفع الطرف الأول للطرف الثاني لقاء عمله وقيامه بواجباته أجراً شهرياً قدرة (***** ريال) "فقط ***** ريال سعودي لا غير" تصرف له في نهاية كل شهر هجري تفصيلها كالتالي:

- أجر أساسي: (***** ريال)
- بدل سكن: (***** ريال)
- بدل انتقال: (***** ريال)
- بدل تأمين صحي: (***** ريال)

ويقر الطرف الثاني بخضوع أجره الشهري للائحة تنظيم العمل الخاصة بالطرف الأول.

المادة الثانية عشرة: يخضع الطرف الثاني لنظام العلاوات والترقيات والإسكان والانتقال والرعاية الطبية والبدلات الإضافية والسلف والانتدابات والإجازات ومكافأة نهاية الخدمة والجزاءات والعقوبات وجميع الأنظمة الواردة بلائحة تنظيم العمل الخاصة بالطرف الأول ويقر الطرف الثاني باطلاعه وعلمه وقبوله التام بلائحة تنظيم العمل الخاصة بالطرف الأول .

المادة الثالثة عشر: يتحمل الطرف الأول رسوم الإقامة ورخصة العمل وتجديدهما وتأشيرات الخروج والعودة وتذكرة سفر الطرف الثاني إلى موطنه عند الخروج النهائي فقط أي بعد انتهاء العلاقة بين الطرفين وذلك طبقاً للمادة الأربعين من نظام العمل السعودي.

المادة الرابعة عشرة: لا يحق للطرف الثاني بأي حال من الأحوال العمل بشكل مباشر أو غير مباشر أو بأجر أو بدون أجر في أي وظيفة أو خدمة أو عمل تجاري غير ما يكلفه به الطرف الأول وذلك طيلة مدة عملة لدى الطرف الأول ويطبق في ذلك المادة التاسعة والثلاثون من نظام العمل السعودي.

المادة الخامسة عشرة: يكون الطرف الثاني مسئولاً مسئولية كاملة عن العهدة المسلمة له من قبل الطرف الأول كما أنه يتعهد بالحفاظ عليها وإرجاعها سليمة للطرف الأول وذلك عند نهاية تعاقد مع الطرف الأول أو عند طلب الطرف الأول لها ويحق للطرف الأول حسم قيمة ما أتلّفه أو دمره أو فقده الطرف الثاني من عهدة أو آلات أو منتجات يملكها الطرف الأول ويطبق في ذلك أحكام المادة الحادية والتسعين من نظام العمل السعودي.

المادة السادسة عشرة: يقر الطرفين بشرعية وقبول استخدام نظام الحاسب الآلي الخاص بالطرف الأول أو الخطابات الخطية أو كلاهما معا كوسيلة رسمية للتواصل والتراسل بين الطرفين وذلك فيما يصب في مصلحتهما مثل: الإعلام بالإنذارات، والقرارات الإدارية، والإشعارات، والمراسلات بين الطرفين، والمطالبات العمالية، والإعلام بالواجبات والمهمات، والشكاوى العمالية وغيره

المادة السابعة عشرة: يتعهد الطرف الثاني بتزويد الطرف الأول بعنوانه الدائم والمؤقت وعنوان أقرب شخص له بالإضافة إلى أي تغيير يطرأ على هذه العناوين على أن يكون العنوان شاملاً اسم المدينة والحي والشارع ورقم المنزل والعنوان البريدي وأرقام الهواتف .

المادة الثامنة عشرة: يخضع الطرف الثاني لأنظمة الضرائب والرسوم الحكومية والتأمينات الاجتماعية المعمول بها في المملكة العربية السعودية وتحسم تلك الضرائب والرسوم من أجوره ومستحقاته لدى الطرف الأول وذلك فيما لا يتعارض مع المادة الأربعين من نظام العمل السعودي.

المادة التاسعة عشرة: يخضع الطرف الثاني لللائحة تنظيم العمل وللائحة الجزاءات والمكافآت الخاصة بالطرف الأول بالإضافة إلى القرارات الموجهة له من المدير العام أو من ينوبه أو رؤسائه في العمل.

المادة العشرون: يقبل الطرفان بأن يحل هذا العقد محل كافة الاتفاقيات والعقود والارتباطات السابقة له - إن وجدت - ولا يحق لأي من الطرفين بعد توقيع هذا العقد الادعاء بأي حق أو ميزة أو منفعة خلاف ما ذكر فيه.

المادة الحادية والعشرون: يتعهد الطرف الثاني بأن يخضع لكافة الأنظمة السائدة في المملكة العربية السعودية بالإضافة إلى اتباعها والالتزام بها عند أدائه لمهامه.



المادة الثانية والعشرون: يكون نظام العمل السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٥١ وتاريخ ١٤٢٦/٧/٢٣هـ ولوائحه ولائحة تنظيم العمل الخاصة بالطرف الأول مجتمعين المرجع الوحيد في كل ما لم يرد به نص في هذا العقد.

المادة الثالثة والعشرون: أي خلاف أو نزاع ينشأ عن تفسير بنود العقد أو عدم الالتزام بها يكون مرد الفصل فيه للمحاكم المختصة بالمملكة العربية السعودية.

المادة الرابعة والعشرون: التقويم الهجري هو التقويم الأساسي والمعتمد في جميع المعاملات الناتجة عن تطبيق هذا العقد بما فيها العقد نفسه، ويكون عدد أيام الشهر الواحد بحسب الشهر المعني طبقاً لتقويم أم القرى.

المادة الخامسة والعشرون: يقر الطرف الثاني أنه قد علم وفهم بوسيلته الخاصة كل أحكام ومواد هذا العقد ومضمونها وأنه لا يحق له بأي حال من الأحوال أن يطعن فيما جاء في هذا العقد أو أن يحتج بأميته، كما يقر الطرف الثاني بخضوعه وإطلاعه على لائحة تنظيم العمل الخاصة بالطرف الأول وأنه قد علم وفهم بوسيلته الخاصة كل أحكامها وبنودها وموادها ومضمونها.

المادة السادسة والعشرون: يعتبر هذا العقد نافذاً بعد توقيع وختم الطرف الأول وتوقيع الطرف الثاني بالإضافة إلى توقيع شهود الحال.

المادة السابعة والعشرون: حرر هذا العقد من نسختين، تسلم الطرف الثاني إحداها وذلك للعمل بموجبها.

الطرف الثاني

الطرف الأول

الاسم:

الاسم:

التوقيع:

التوقيع:

الشاهد الثاني

الشاهد الأول

الختم:

تطبيق رقم (٥)

أعلنت وزارة الصحة عن مناقصة عامة لإنشاء مستشفى ومجمع سكني، وفي الميعاد المحدد قامت لجنة فتح المظاريف بالوزارة بفحص ودراسة العروض المقدمة وانتهت إلى ترسيه العملية على المقاول ((سعيد)) الذي كان العطاء المقدم منه أعلى الأسعار، على أساس أنه التزم بتقديم معدات وأجهزة ذات مواصفات أفضل من تلك الواردة في إعلان المناقصة. وبناء على موافقة وكيل الوزارة المساعد تم تحرير العقد وقيمته مائتي مليون ريال سعودي، قدم المقاول سعيد شيكاً بالضمان النهائي قيمته مليون ريال.

أثناء التنفيذ، حدثت خلافات بين المقاول والوزارة فامتنع المقاول عن الاستمرار في تنفيذ العقد مشروطاً بإنهاء الخلافات أولاً قبل الاستمرار في التنفيذ.

عهد إليك وزير الصحة بمراجعة هذا العقد، ما الأمور التي كان يجب مراعاتها عند صياغة العقد؟

تمرين تطبيقي رقم (٦)

- ١- ما المقصود بالصياغة الجامدة والصياغة المرنة في العقود مع ذكر مثال مناسب؟
- ٢- ما أهم عيوب الصياغة النمطية في العقود؟
- ٣- ما القيمة القانونية لملاحق العقد؟
- ٤- ما القواعد الرئيسية التي يجب مراعاتها من أجل وضوح صياغة العقد؟

تمرين عملي رقم (٥)

لو طلب منك مدير في وزارة التجارة بعد اجتيازك هذه الدورة، أن تقوم بصياغة عقد من أجل التعاقد مع شركة (لوس) الأمريكية لتوريد عدد ١٠٠٠ جهاز كشف السموم الموجودة في مستحضرات التجميل التي تدخل السوق السعودي.

* قم بصياغة العقد مراعيًا في ذلك الأسلوب الأنسب لصياغة العقد، وجميع الأمور التي يجب أن يحتوي عليها العقد. (هذا التمرين يتم عمله بعد تقسيم المتدربين إلى مجموعات).



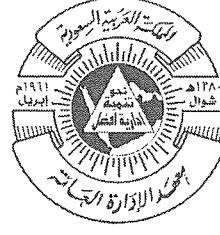
أسئلة وحوار

- هل تكون العبارة الواضحة في العقد محلاً للتفسير؟
- إذا كانت عبارات العقد غامضة أو متناقضة فكيف يمكن تفسيره؟
- كيف تميز بين العناصر الجوهرية والعناصر الثانوية للعقد؟
- ماذا يعني العقد النموذجي وما الفرق بينه وبين العقد العادي؟

حالة دراسية رقم (٩)

- كيف تميز بين الصياغة في العبارتين التاليتين:
- العبارة الأولى: (مدة عقد الإيجار سنة كاملة يبدأ من تاريخ توقيعه حتى ١/١/١٤٣٧هـ).
- العبارة الثانية: (مدة عقد الإيجار سنة كاملة يبدأ من تاريخ توقيعه إلى ١/١/١٤٣٧هـ).

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الرابع

شرائح



المراحل النهائية لتكوين العقد (الصياغة)

- الصياغة بصفة عامة: هي الأداة التي يجري بمقتضاها نقل التفكير القانوني من الحيز الداخلي إلى الحيز الخارجي، فهي أداة للتعبير عن فكرة كاملة لتصبح حقيقة اجتماعية يجري التعامل على أساسها.
- صياغة العقود: هي الطريقة التي يتم بها التعبير عن حقيقة إرادة أطراف العلاقة التعاقدية، وهي لا تعد ترجمة لرغبات المتعاقدين ما لم تكن عبارات العقد وألفاظه دقيقة أو محددة وواضحة وكاملة.

٢٤

الجوانب الشكلية والفنية في الصياغة القانونية للعقود

- وضع قائمة بالأهداف التي يرغب كلا أطراف العقد أن يشملها نصوص العقد قبل البدء في عملية الصياغة.
- صياغة نصوص العقد بشكل واضح وسهلة الفهم لمن يقرأها.
- الصياغة بشكل متوازي في نصوص العقد، حتى لا يتعرض العقد للنقد بحجة الإجحاف بحق أحد أطراف العقد.
- اختيار الكلمات العبارات المتوازية والملائمة لنصوص العقد بما يرضي كافة أطراف العقد.
- أخذ الحذر والحيلة عند الاستعانة بنماذج عقود سابقة، وذلك للتمييز بين ما هو صالح للعميل ومنتفق مع أهداف أطراف العقد عند استخدام هذه النماذج.

٢٥

أسلوب الصياغة القانونية السليمة

فيما يتعلق بالجزء الأول وهو المضمون الموضوعي فيتضمن ثلاث خطوات رئيسية هي:

- البحث عن ما يريد أطراف العقد تحقيقه، وتحديد المشاكل التي قد تعترض سبيل ذلك، وهذا يتطلب التفكير العميق للبحث عن جميع التفاصيل المتعلقة بالموضوع وتدوينها وربطها ببعضها البعض.
- البحث عما إذا كان الأطراف قد توصلوا إلى اتفاق على كل التفاصيل أولاً.
- تصور كافة الاحتمالات التي يمكن أن يواجهها أطراف العقد أو ما سوف ينتج عن التنفيذ، ثم يبدأ بالتفكير في العواقب العملية والقانونية التي يمكن أن تنشأ فيما لو حدث شيء من هذا.
- أما الجزء الثاني والمتعلق بصياغة الأفكار في العقد، فيتمثل في الترابط بين التفكير وبين التعبير اللفظي للمساعدة في صياغة العبارات ونقل الفكرة إلى الواقع بواسطة شيء مكتوب.

٢٦

القواعد الرئيسية التي يجب مراعاتها لوضوح صياغة العقد

- وضع الأفكار في صيغة تكون كل نقاطها مرتبة بطريقة هرمية وسلسلية متسلسلة ليسهل فهمها، وتكون مترابطة حسب أولية الأهمية.
- تحديد معاني بعض الاتصالات المتبادلة ومحاضر الاجتماعات التي يجب إدراج نتائجها في العقد.
- اتباع ترتيب وتنظيم معين يعكس مصالح الأطراف تون الإجحاف بلحد الأطراف.
- العقود قد تحتاج إلى تعديل وبالتالي لا بد من إدراج شرط إجازة التعديل عند الحاجة إليه بموجب اتفاق أطرافه.
- أن يكون ترتيب وتنظيم فقرات العقد وشروطه ترتيباً عالياً يسهل عملية الفهم على القاري.
- عدم اللجوء المباشر إلى نماذج العقود المعدة مسبقاً دون فحصها بدقة وإجراء التعديلات اللازمة عليها.
- الإطلاع على جميع الوثائق ذات العلاقة بالعقد مثل خطاب التوايا والمفاوضات السابقة.
- تعريف بعض المصطلحات الواردة في العقد، حيث أن غموض بعض المصطلحات قد يؤدي إلى تعدد في التفسيرات وبالتالي إلى كثرة النزاعات بين الأطراف.
- الاستخدام السليم للقواعد النحوية وضمائر الإشارة والوصل أو ما يسمى علامات الترقيم والفواصل.

٢٧

محتويات العقد

- تحديد تاريخ انعقاد العقد ومكانه
- تحديد طبيعة العقد وموضوعه.
- تحديد أطرافه وحيثيات التعاقد.
- التزامات الأطراف وحقوقهم.
- مدة العقد.
- تحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد.
- التنازل عن العقد، أو التعاقد من الباطن، وآثاره.
- الإشارة إلى ملاحق العقد والوثائق المتعلقة به.
- تعديل العقد أو تجديده.
- سرية المعلومات وضرورة المحافظة عليها.
- شرط كامل العقد وتحييد الاتفاقات الأخرى بين الأطراف.
- نقل التقنية وحقوق الملكية الصناعية والفكرية.
- تحديد القانون واجب التطبيق والاختصاص القضائي وأسلوب حل النزاع الذي قد ينشأ عن تنفيذ العقد.
- طريقة توجيه الإشعارات.
- لغة العقد (ويظهر أهمية هذا العنصر في العقود الدولية ووجود أطراف أجنبية).
- التعهدات والضمانات.
- شرط الثمن (تحديده، ميعاد الوفاء به، شروط الوفاء به، تعديله).
- أسباب انقضاء العقد والآثار المترتبة عليه.

٢٨

طرق صياغة العقد

- **الصياغة الجامدة:** يقصد بها التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة قطعية ومحددة.
- **الصياغة المرنة:** هي التعبير عن الالتزام العقدي بطريقة أكثر مرونة وذلك بالاستكفاء بالثبوت بصفات أو عناصر أسس بحيث يصبح المتعاقد موفياً بالتزامه إذا هو احترم تلك الصفات والعناصر والأسس.
- **الصياغة المسببة:** هي التي تبين أسباب كل التزام وأهدافه، وتسمى الصياغة بذكر أهداف التعاقد حيث يذكر الغرض الذي يسعى أطراف العلاقة التعاقدية إليه من التعاقد.
- **الصياغة العامة أو غير المسببة:** هي التي لا تتضمن الغرض الذي يسعى نحوه المتعاقد وإنما تقتصر على بيان مضمون الالتزام أو حدوده.
- **الصياغة النمطية للعقود:** يقصد بها أن يقوم أحد الطرفين المتعاقدين، وهو عادة الطرف الأقوى في العلاقة التعاقدية، بإعداد نموذج موحد للعقود في حدود نشاط معين يمارسه، ويفرض هذا النموذج أو النمط على كل من يتعاقد معه.

٢٩

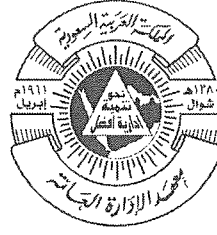


القيمة القانونية لملاحق العقد

- قد تطرأ ظروف بعد تحرير العقد النهائي وتوقيعه، تتطلب تعديل بعض بنوده، فإن هذا التعديل لا يعمل به ولا يكون ملزماً إلا إذا وافق عليه طرفا العقد، ويجري إثباته في ملحق له نفس قوته من حيث جزاء مخالفته.
- ويجب الحرص في صياغة الملاحق بعناية ودقة بحيث يبين بوضوح مواطن التعديل في العقد الأصلي. وينصح إذا كان التعديل يتناول جزءاً هاماً من العقد الأصلي أن يجتمع الطرفين أو ممثليهما وتحرير وثيقة واحدة يجري التوقيع عليها.

١٠

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الخامس



اليوم التدريبي الخامس

الجلسة	الموضوع التدريبي	الزمن	الهدف السلوكي	الأساليب والوسائل المساعدة
الأولى	تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود: تطبيق (عقد البيع).	٩٠ ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على أهم أحكام عقد البيع بسهولة ويسر.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثانية	تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود: تطبيق (عقد العمل).	٩٠ ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على أهم أحكام عقد العمل بسهولة ويسر.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.
الثالثة	تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود: تطبيق (عقد الإيجار).	٦٠ ق	إكساب المتدرب القدرة في التعرف على أهم أحكام عقد الإيجار بسهولة ويسر.	الأساليب التدريبية: ✓ حالة دراسية. ✓ تطبيق وتمارين عملي. الوسائل المساعدة: ✓ عرض شرائح.

مناقشة الحالات الفردية للمتدربين (٦٠ ق)

تطبيقات عملية لبعض أنواع العقود

أولاً: عقد البيع:

*تعريف عقد البيع: يعد عقد البيع من أهم العقود المسماة وأقدمها وأكثرها شيوعاً، وعقداً ناقلاً للملكية. ويعرف عقد البيع في الفقه الإسلامي بأنه (تمليك البائع مالاً للمشتري بمال يكون ثمناً للمبيع). (مرشد الحيران م. ٣٤٣).

ويعرف عقد البيع في القانون بأنه: عقد يلتزم بموجبه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي يلتزم المشتري بدفعه.

*خصائص عقد البيع:

- عقد رضائي.
- عقد ملزم للجانبين.
- عقد من عقود المعاوضة.
- عقد محدد.
- عقد فوري التنفيذ.

*أركان عقد البيع:

يشترط لانعقاد عقد البيع - كما في سائر العقود - توافر أركان معينة لا يتم العقد بدونها وهي:

- ١- وجود الرضا بين المتعاقدين: ويشمل هذا التراضي الاتفاق على طبيعة العقد، والتراضي على الثمن، والاتفاق على المبيع، وصحة الأهلية في المتعاقدين، عدم وجود عيوب من عيوب الرضا في عقد البيع.
- ٢- محل البيع: وهما في عقد البيع (المبيع والثمن)، ويشترط في المبيع أن يكون موجوداً أو قابلاً للوجود، وأن يكون معيناً أو قابلاً للتعين، وأن يكون المبيع مما يجوز التعامل فيه. أما الثمن فيشترط فيه أن يكون مبلغاً من النقود، وأن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير، وأن يكون جدياً.
- ٣- السبب: ويشترط في عقد البيع أن يكون له سبب مشروع.

*آثار عقد البيع:

لما كان عقد البيع عقداً ملزماً للجانبين، فهو إذن يرتب التزامات متقابلة في ذمة كل من الطرفين المتعاقدين هي:

أ/ التزامات البائع:

- ١- الالتزام بنقل الملكية (نقل الملكية في المنقول، ونقل الملكية في العقار).
- ٢- التزام البائع بتسليم المبيع.
- ٣- الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق.
- ٤- ضمان العيوب الخفية في المبيع.



ب/ التزامات المشتري:

- ١- التزام المشتري بدفع الثمن.
- ٢- دفع مصروفات البيع (إذا كان هناك مصروفات، مثل نفقات عقد البيع، ورسوم التسجيل، وأجرة كتابة السندات وغيرها، ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك).
- ٣- الالتزام بتسليم المبيع في المكان والزمان المتفق عليه بين الأطراف.

نموذج عقد بيع:

عقد بيع سيارة

محرم بتاريخ...../...../..... بين كل من:
السيد /..... الجنسية..... ومقيم..... ويحمل بطاقة.....رقم.....
صادرة من..... بتاريخ...../...../..... (طرف
أول: بائع)
السيد /..... الجنسية..... ومقيم..... ويحمل
بطاقة.....رقم..... صادرة من..... بتاريخ...../...../
(طرف ثاني: مشتري)

تمهيد

يملك الطرف الأول السيارة رقم..... ولرغبة الطرف الثاني في شرائها فلقد تم الاتفاق والتراضي على
الآتي بعد أن قرر كل من المتعاقدين بكامل أهليتهما للتعاقد وللتصرف:

١- يعتبر هذا التمهيد جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

٢- باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك

سيارة ماركة..... لون..... عدد..... سلندر رقم الموتور.....رقم الشاسيه.....بها راديو ومؤمن
عليها لدي شركة..... للتأمين رقم..... والضريبة مسدده ولها رخصة تسيير باسم الطرف الأول رقم.....
صادره من مرور في...../...../.....

١- يضمن الطرف الأول البائع ان السيارة المباعة مملوكة له ملكية خالصه وانه يضع اليد عليها بصفة
ظاهرة ومستمرة ولا ينازعه احد في ملكيتها أو وضع يده عليها وانه ليس مستحقا عليها رصيد ثمن ولم
يقم بشأنها اي نزاع ولم يوقع اي حجز تنفيذي أو تحفظي أو استحقاق وانها خالية من الضرائب
والرسوم الجمركية والتأمينات الاجتماعية وليست موضوع ايه دعاوي تعويض عن حوادث احدثتها
ولا يوجد اي خطر أو ايه قيود تحول دون التصرف فيها.

٢- يقر الطرف الثاني انه عاين السيارة المباعة المعاينة التامة النافية للجهالة شرعا وقانونا وانه قبل مشتراها
بحالتها الراهنة بعد اختبارها عند تحرير هذا العقد.

٣- تم هذا البيع نظير ثمن اجمالي قدره..... ريال قام المشتري بسداد مبلغ..... ريال إلى البائع نقدا
لحظة التوقيع علي هذا العقد ويتبقى مبلغ..... ريال يسدها الطرف الثاني علي اقساط شهرية قيمة
كل قسط..... شهرية وفي حالة عدم سداد قسط من الاقساط المستحقة تعتبر جميع الاقساط
الباقية مستحقة

٤- يحتفظ الطرف الأول البائع بملكية السيارة موضوع البيع لحين تمام كامل الثمن ولا يحق للطرف الثاني
المشتري التصرف بالبيع أو الرهن أو اية تصرفات قانونيه وخلافه قبل قيامه بسداد كامل الثمن
والحصول على مخالصة نهائية بذلك من الطرف الأول.



- ٥- يقر المشتري انه تسلم السيارة المباعة تسلماً فعلياً وأنه أصبح المسئول عنها وحده وعن جميع الحوادث والمخالفات التي تحدث بسببها اعتباراً من الساعة يوم.....الموافق /.../.....أما تلك السابقة علي البيع فيسأل عنها البائع.
- ٦- جميع مصروفات ورسوم هذا العقد ونقل ترخيص السيارة المباعة يتحملها المشتري وحده ويتولي المشتري بنفسه أو بواسطة من يوكله عنه اتمام الإجراءات اللازمة دون ادني رجوع علي البائع في ذلك وتختص المحاكم السعودية بنظر اي نزاع ينشأ عن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره.
- ٧- حرر هذا العقد من ثلاث نسخ كل طرف نسخة منه للعمل بها عند الاقتضاء والثالثة فيتم التصديق عليها من معرض الهادي للسيارات ويتسلمها المشتري لإنهاء إجراءات نقل الترخيص ونقل والتأمين بمعرفته وعلى نفقته.

طرف أول بائع..... طرف ثاني مشتري

ثانياً: عقد الإيجار:

يمكن تعريف عقد الإيجار بأنه تمليك منفعة معلومة بعوض معلوم لمدة معلومة وبه يلتزم المؤجر أن يمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور. (الفضلي، ١٩٥٠، ١٩٩٧)

* خصائص عقد الإيجار:

- ١- أنه عقد رضائي.
- ٢- عقد ملزم للجانبين.
- ٣- عقد معاوضة.
- ٤- عقد من العقود المستمرة.
- ٥- عقد يرد على منفعة.
- ٦- عقد من عقود الإدارة، ذلك انه لا ينشي إلا التزامات شخصية في جانب كل من المؤجر والمستأجر، ويترتب على ذلك أن عقد الإيجار محدد المدة لأن الانتفاع وإدارة العين المؤجرة يكون مؤقتاً ومحدداً بمدة معينة (الفضلي، ١٩٦٠، ١٩٩٧).

* أركان عقد الإيجار:

- ١- وجود الرضا بين إرادة كل من المستأجر والمؤجر، ويشمل ركن الرضا توافر الأهلية القانونية في كلا الطرفين.
- ٢- وجود المحل وهو في عقد الإيجار يتمثل في المأجور والأجرة، أما بالنسبة للمأجور فيشترط فيه أن يكون موجوداً، ومعيناً، وقابلًا للتعامل فيه، وألا يكون قابلاً للاستهلاك. أما الأجرة فيجب أن تكون موجودة، ومحددة، وأن تكون جدية أو حقيقية، وأن يكون العقد محدد المدة أو قابلاً للتحديد.
- ٣- وجود سبب شرعي للإيجار.

* آثار عقد الإيجار:

أ/ التزامات المؤجر:

- ١- الالتزام بتسليم المأجور.
- ٢- الالتزام بصيانة المأجور.
- ٣- الالتزام بضمان التعرض وضمان العيوب الخفية.

ب/ التزامات المستأجر:

- ١- الالتزام بدفع الأجرة.
- ٢- الالتزام بحفظ المأجور وعدم اهماله.
- ٣- الالتزام باستعماله وفق الغرض المعد له.
- ٤- الالتزام برد المأجور بعد انقضاء مدة الإيجار كاملاً دون نقص أو تغيير فيه.

نموذج عقد إيجار:

عقد إيجار

انه في يوم.....الموافق /.../.....
السيد /..... والمقيم..... صاحب هوية وطنية رقم..... وتاريخ.....
(طرف أول المؤجر)
السيد /..... والمقيم..... صاحب هوية وطنية رقم..... وتاريخ.....
(طرف ثاني المستأجر)

تمهيد

يملك الطرف الأول كامل ارض وبناء العقار..... شارع..... قسم..... مدينة..... وحيث ان الطرف الثاني قد رغب في استئجار..... بالدور..... من العقار المشار اليه، وبعد أن أقر كل من المتعاقدين بكامل أهليتهم للتعاقد فلقد تم الاتفاق علي الآتي:

أولاً: يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا العقد

ثانياً: بموجب هذا العقد اجر الطرف الأول المؤجر الي الطرف الثاني المستأجر القابل لذلك..... بالدور..... من العقار رقم..... شارع..... بقصد استعماله.....

ثالثاً: قيمة الإيجار المتفق عليها هي مبلغ..... ريال تدفع مقدماً كل أول شهر، ويتعهد الطرف الثاني بدفع الأجرة اعتباراً من تاريخ هذا العقد ليد الطرف الأول (المالك).

رابعاً: مدة هذا العقد..... تبدأ من تاريخ هذا العقد وتنتهي في /.../..... وتجدد لمدد أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر برغبته في عدم تجديد العقد، وذلك قبل انتهاء المدة بشهرين على الأقل.

خامساً: إذا تأخر المستأجر عن الدفع في المواعيد المحددة ولو لمدة قسط واحد فللمؤجر الحق أن يلزم المستأجر بدفع الأجرة والمصاريف الرسمية وغير الرسمية التي يلتزم بها إذا أقيمت دعوى عليه، وله أيضاً الحق في أن يفسخ العقد بدون الحصول علي حكم قضائي لهذا الفسخ وبدون إجراءات رسمية وقد قبل المستأجر هذه الشروط

سادساً: لا يجوز للمستأجر ان يؤجر العين المذكورة من باطنه أو يتنازل عن الإيجار لكل أو بعض المكان المؤجر له عن اي مدة كانت بدون الحصول على تصريح سابق وكتابي من المؤجر الذي يحق له أن يرفض ذلك، وإذا خالف المستأجر هذا الشرط يعتبر العقد مفسوخاً فوراً بدون تنبيه أو إنذار، وللمؤجر الحق في إلزام المستأجر بالعطل والأضرار والمصاريف التي تترتب على ذلك.

سابعاً: يتعهد المستأجر باستعمال العين المؤجرة والمحافظة عليها كما يحافظ الإنسان على ماله الخاص ولا يستعملها إلا على حسب شروط هذا العقد، وخلاف ذلك تكون هذا الإيجار مفسوخاً ويلتزم المستأجر بالمصاريف والأضرار التي تحدث.

ثامناً: لا يجوز للمستأجر القيام بأي تغيير بالعين، مثل هدم أو بناء أو تقسيم الغرف أو فتح شبابيك وأبواب بدون اذن كتابي وسابق من المالك، وإن تم أي شيء من ذلك يكون ملزماً بإرجاع العين لحالتها الأصلية وملزماً بدفع بقية المصاريف والأضرار التي تترتب على ذلك، ويحق للمؤجر الانتفاع بالتحسينات والإصلاحات الناشئة من تلك التغييرات، وبدون إلزام عليه بدفع قيمتها أو بدفع مبلغ منها مهما كانت.

تاسعاً: جميع ما فعله المستأجر من ترميمات غير ضرورية في العين المؤجرة له مثل دهانات أو لصق ورق أو ديكور وخلافه تكون مصاريفها من طرفه، ولا يلزم المؤجر بشيء منها، ولا يحق للمستأجر أن يطالبه بها، كما لا يحق للمستأجر أن يطلب قيمتها ولا إعدامها عند خروجه من العين بل يكون متبرعاً بها للمالك، ويكون ملزماً بعمل كل الترميمات للعين مدة هذا الإيجار دون الرجوع على المؤجر بدفع شيء من المصاريف.

عاشراً: يلتزم المستأجر برد العين المذكورة كما استلمها من المؤجر، كما يلتزم بإصلاح أي تلف يلحق بالعين مدة سكنه، ولو كان المتسبب عن ذلك أحد أفراد عائلته أو خدمه، ولا يحق له تخزين مواد ملتهبة أو مفرقات بالعين، وإذا حدث ذلك يعتبر هذا العقد مفسوخاً.

الحادي عشر: جميع ما يحضره الساكن من منقولات أو بضائع وخلافه التي توضع بالعين هي ملكية خاصة له، وإذا حدث تأخير في دفع الأجرة وأقيمت عليه دعوى فيكون للمؤجر الحق في الحجز التحفظي مبدئياً عليها لقاء التأخر في دفع الأجرة.

الثاني عشر: يحق للمؤجر إجراء أي إصلاحات في العقار من ترميمات وخلافه في مدة هذه الإيجار، بشرط ألا يكون هناك إلحاق ضرر بالمستأجر، ويكون للمستأجر الحق في مطالبته بالتعويض عن الضرر.

الثالث عشر: يحق للمستأجر مطالبة المؤجر بقيمه أي إضرار أو إنقاص أجرة تأجير دفعها بحجة أي عيب بالعين.

الرابع عشر: المؤجر ليس مسئولاً نحو المستأجر لا يعطل ولا خلافه مما يتسبب للمستأجر من أعمال الجيران أو عموم الغير أو من خلافهم مهما كان نوعها.

الخامس عشر: ثمن المياه والكهرباء وأجرة البواب تكون على المستأجر.

السادس عشر: إذا حدث أمر مغل بالعين المؤجرة تسبب فيه المستأجر، فللمؤجر الحق في إخراج المستأجر من العين بمجرد التنبيه عليه شفويًا، وللمؤجر إجراء التحفظات اللازمة فوراً، وليس للمستأجر أن يتوقف أو يتعطل بأي شيء مطلقاً وأن يطلب نفقات أو قيمة ما أجراه من نفقات أو من ترميمات أو عطل أو أضرار.

السابع عشر: حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

توقيع المؤجر.....
توقيع المستأجر.....

ثالثاً: عقد العمل:

عرفت المادة الخمسون من نظام العمل السعودي عقد العمل بأنه (عقد مبرم بين صاحب عمل وعامل، يتعهد الأخير بموجبه أن يعمل تحت إدارة صاحب العمل أو إشرافه مقابل أجر).

* خصائص عقد العمل:

- ١- عقد رضائي.
- ٢- عقد من العقود الواردة على العمل، والتي يتعهد بموجبها العامل بأداء عمل.
- ٣- عقد معاوضة.
- ٤- عقد ملزم للجانبين.

* أنواع عقد العمل:

تنقسم عقود العمل بالنظر إلى مدة العقد إلى الأنواع التالية:

١. عقود محددة المدة:

هي العقود التي تنتهي بانتهاء المدة المتفق عليها بين العامل وصاحب العمل. وغالباً ما ترد هذه العقود في الحالات التالية:

- أشغال وخدمات غير متجددة.
- استخلاف عامل مثبت في منصب تغيب عنه مؤقتاً ويجب على المستخدم أن يحتفظ بمنصب العمل لصاحبه.
- عندما يتطلب الأمر من الهيئة المستخدمة إجراء أشغال دورية ذات طابع متقطع أو أسباب موسمية.
- عندما يبرر ذلك تزايد العمل.
- عندما يتعلق الأمر بنشاطات أو أشغال ذات مدة محدودة أو مؤقتة بحكم طبيعتها.

٢. عقود العمل غير محددة المدة:

وهي عقود ليس لها أجل انتهاء، ويعتبر عقد العمل غير محدد المدة إذا كان مكتوباً ولم ينص فيه على مدة انتهائه صراحة، أما إذا كان غير مكتوب فيعتبر لمدة غير محدودة.

٣. العقود التي تنتهي بانتهاء المشروع:

هناك بعض الدول تعمل بهذا النوع من العقود. وتلك العقود تنتهي آثارها بانتهاء المشروع الذي يكون في الإنجاز مثلاً: انتهاء علاقة العمل بمجرد الانتهاء من بناء مدرسة أو عمارة. ويمكن إلحاق هذا النوع من العقود بالعقود المحددة المدة.

*العناصر الأساسية لعقد العمل:

تمثل هذه العناصر الخصائص التي تميز علاقة العمل، فعند ظهور نظام العمل ارتبطت علاقة العمل بعقد العمل من حيث إنها علاقة عقدية يحكمها العقد وعلاقة تنظيمية حيث ينظم عقد العمل الشؤون بين العامل وصاحب العمل. ومن هنا تميزت علاقة العمل بعدة خصائص:

١- عنصر العمل:

والمقصود بالعمل: هو نشاط بدني أو فكري أو حتى فني يقوم به العامل بصفة شخصية وفق توجيهات صاحب العمل، والعمل ليس التزاماً بشيء مادي معين وإنما هو التزام ببذل الجهد والسعي نحو النشاط. ونظراً إلى لأهمية عنصر العمل باعتباره أحد الأسس التي يقوم عليها عقد العمل يتطلب توافر مجموعة من شروط ومتطلبات لإنجاز هذا العمل والنشاط حتى لا يقع إخلال بالالتزامات المفروضة على العامل.

٢- عنصر المباشرة الشخصية للعمل:

أي يقوم على الاعتبار الشخصي والمباشر دون اللجوء إلى الاستعانة بشخص آخر أو أشخاص آخرين للقيام بالعمل الموكول له؛ لأنه في هذه الحالة لا يعتبر العقد عقد عمل وإنما عقد مقاوله، أو عقد وكالة. وتتجلى أهمية المباشرة الشخصية للعمل من طرف العامل فيما يلي:

- اكتشاف مهارات وقدرات العامل في التكيف مع ظروف العمل، وإبراز قدراته وجدارته في الميدان.
- تحمل الأخطاء بشكل شخصي في تحديد المسؤوليات ونتيجة لذلك نجد أنه في حالة توكيل العامل لشخص آخر من الباطن للقيام بالعمل الموكول له فإن المسؤول عن هذا العمل هو العامل نفسه وليس الآخر.

٣- عنصر تنفيذ العمل وفق توجيهات وأوامر صاحب العمل:

لأن العامل ليس حراً في أدائه لعمله وإنما هو في حالة تبعية قانونية وتنظيمية لصاحب العمل وعليه فهو مطالب بأن يحترم تقسيمات العمل والتدرج في المسؤولية والسلطة ومطالب باحترام نظام الداخلي للمؤسسة لأنه في حالة الإخلال بأحد الالتزامات الخاصة بالعامل يترتب على ذلك عقوبات تأديبية ضمن النظام الداخلي

٤- عنصر توفير أدوات وظروف العمل المناسبة:

وهو التزام طبيعي بالنسبة لصاحب العمل مادام العامل ملزماً ببذل الجهد الفكري واليدوي واحترام وقت إنجاز العمل، فإن صاحب العمل من جهته ملزم أيضاً بتوفير اللوازم والأدوات الضرورية، ومعدات الوقاية، والتهوية، والظروف الصحية المناسبة لأداء عمل أفضل وأحسن.

٥- عنصر الأجر (المقابل المادي):

ويعرف الأجر: القيمة المالية التي يلتزم صاحب العمل بدفعها للعامل مقابل الجهد أو العمل (النشاط) الذي يبذله لمصلحة صاحب العمل.

ويتكون الاجر من عنصرين:

*العنصر الثابت: والذي يعرف بأجر المنصب (الأجر القاعدي) وفي نظام العمل السعودي فرق بين الأجر الاساسي وهو يشمل الراتب الأساسي فقط، وبين الأجر الفعلي والذي يشمل بالإضافة إلى الراتب الأساسي البدلات والعمولات والنسب المتئوية .

*العنصر المتغير: الذي يتضمن التعويضات والحوافز والمنح المرتبطة بالأقدمية والإنتاجية والظروف الاجتماعية.

٦- عنصر المدة:

وهي المدة الزمنية التي يضع فيها العامل نشاطه وخبرته وجهده في خدمة مصلحة صاحب العمل. على أن تحدد مدة العمل بصفة مبدئية من طرف المتعاقدين مع الأخذ بعين الاعتبار النصوص والقواعد المعمول بها.

٧- عنصر التبعية:

نظام العمل لا يحكم فقط العلاقة الناشئة بين الطرفين، بل إلى جانب ذلك نص على أن العامل يخضع في عمله لإرادة وإشراف العمل وهذا الخضوع يسمى بالتبعية. والتبعية هي تبعية اقتصادية نظراً لكون العامل يتقاضى أجراً من صاحب العمل، وتبعية قانونية أيضاً لأن المستخدم يملك سلطة الإشراف على العمال وله صلاحية إصدار الأوامر.

*أركان عقد العمل:

تطبق على عقد العمل محدد المدة أركان عامة يجب توافرها مثله مثل بقية العقود، إذ يشترط لقيامه أركان عامة وهي الرضا والمحل والسبب كما سبق شرحه، وشروط أخرى تميزه عن بقية العقود يمكننا أن نسميها شروط خاصة، إضافة إلى وجوب أن يكون عقد العمل مطابقاً للتشريع الساري المفعول، وهذا ما سنتناوله فيما يلي:

الشروط الخاصة:

١ - تحديد هوية أطراف العقد:

من الضروري أن يبين في العقد هوية أطراف عقد العمل، على أساس أن العقد ليس وسيلة إثبات للحقوق والالتزامات بين أطراف العلاقة التعاقدية فحسب، ولكنه وسيلة إثبات واحتجاج أمام جهات أخرى مثل: هيئات الضمان الاجتماعي، مفتشية العمل، الضرائب وغيرها.

ويتم تحديد هوية أطراف العقد من خلال تحديد الاسم الكامل للعامل، والعناصر الأخرى المكونة لهويته، مثل تاريخ الميلاد، العنوان، وأن يكون تحديداً نافياً للجهالة، وكذلك بالنسبة للمستخدم سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً.

٢ - تحديد المنصب أو المهام التي يتعهد بها العامل:

والمقصود بذلك الالتزامات المنوطة بالعامل بموجب عقد العمل الذي يستوجب تحديد وظيفته وضبط منصب عمله لمعرفة التزاماته وصلاحياته، وتظهر أهمية تحديد منصب العمل أكثر عندما يثور نزاع بين العامل

والمستخدم، بسبب رفض العامل تنفيذ أوامر المستخدم وتوجيهاته، بحجة أنها لا تتعلق بمنصب عمله، ويمكن للقاضي عندما يطلع على العقد معرفة المهام المنوطة بالعامل والذي من خلالها تترتب مسؤوليته. كما أن تحديد منصب العمل في العقد يؤدي إلى التمييز بين مهام العامل عن مهام بقية العمال وعادة ما يتم تحديد ذلك عن طريق ذكر الورشة، الأشغال التي يفرضها المنصب.

٣- تحديد الأجر الأساسي وملحقاته:

يخضع الأجر للمبدأ القائل "التساوي في العمل يستلزم التساوي في الأجر" ويحدد طبقاً لنوعية العمل المنجز فعلاً ولحجمه.

والأجر هو مختلف العناصر التي يتكون منها من أجر أساسي وبقية التوابع الأخرى من تعويضات وعلاوات وغيرها، كتلك المنصوص عليها في نظام العمل، ويعتبر الأجر عنصراً رئيسياً في عقد العمل، ويدرج الأجر في عقود العمل المحددة المدة، وذلك بتبيان مقداره وملحقاته، والهدف من إدراج هذا الشرط في العقد هو أنه يمثل دائماً نقطة صراع بن العامل والمستخدم. وفي حالة عدم تبيان عناصر أجر العامل في العقد، فإنه في حالة وقوع نزاع يجب تفسير العقد بما هو أصح للعامل، وذلك وفق نظام العمل السعودي.

وغني عن البيان أن تحديد الأجر يكون صراحة أو ضمناً، وأن خلو العقد من تحديد الأجر لا يؤدي إلى بطلانه.

كما أنه لا يلزم أن يكون تحديد الأجر مباشراً، وإنما يجوز أن يكون غير مباشر عن طريق الاتفاقيات الجماعية للعمل، أو أن يكون عن طريق وضع أسس يجري تحديد الأجر وفقاً لها، أو قد يكون تحديد الأجر بنسبة معينة من المبيعات أو خلاف ذلك.

- مراعاة القوانين والأنظمة

إلى جانب الشروط المذكورة سابقاً هناك شروط خاصة يؤدي خرقها إلى بطلان عقد العمل، وهذه الشروط تضمنتها مواد نظام العمل السعودي، وهي عبارة عن مجموعة نصوص وأنظمة تتعلق بعلاقة العمل، وكذا بالحماية الاجتماعية تطبق بمجرد توظيف العامل، ولا يمكن لصاحب العمل أن يدفع بجهلها.

*حالة عدم مطابقة عقد العمل للتشريع الساري المعمول به:

"تعد باطلة وعديمة الأثر كل علاقة عمل غير مطابقة لأحكام التشريع المعمول به في البلاد".
والبطلان في هذه الحالة يصيب علاقة العمل برمتها، لأنها متولدة عن عقد باطل.

*حالة وجود بنود مجحفة للحقوق المخولة للعامل بموجب التشريع أو التنظيم المعمول به في السعودية:
ومثال ذلك إدراج التنازل عن العطلة السنوية، وفي هذه الحالة يكون العامل محمياً ولو وافق صراحة على تلك البنود، لأن في ذلك مخالفة لنصوص نظام العمل التي تقضي بالتالي "كل تنازل من العامل عن كل عطلته أو عن بعضها يعد باطلاً وعديم الأثر".

*وتجدر الإشارة إلى أنه إذا تضمن العقد شروطاً أنسب وأحسن بالنسبة للعامل فإن هذه الأخيرة هي التي تطبق؛ لأن ذلك أنفع للعامل وذلك وفقاً لنظام العمل السعودي.

نموذج عقد عمل

عقد عمل

إنه في يوم _____ /____/____هـ ١٤____ الموافق ____/____/____م قد تم الاتفاق بين كل من:

أ- شركة _____، جدة، المملكة العربية السعودية والمشار إليها في هذا العقد بالطرف الأول والممثلة برئيس الشركة.

ب- والسيد/ _____ وجنسيته _____ وعنوانه _____ والمشار إليه في هذا العقد بالطرف الثاني.

١- لقد وافق الطرف الأول على تشغيل الطرف الثاني بوظيفة _____ المرتبة _____ والدرجة _____ على سلم _____ ويحدد له واجباته المدير المسؤول حسب متطلبات العمل. ويوافق الطرف الثاني على إنجاز جميع الواجبات على أحسن وجه مستعملاً قدرته وخبرته لمصلحة الطرف الأول.

٢- مدة هذا العقد _____ تبدأ من تاريخ مباشرة الطرف الثاني عمله كما يظهر في ذيل هذا العقد، وقابلة للتجديد لنفس الفترة أو لفترات أخرى. وفي حالة رغبة أحد الطرفين في عدم تجديد العقد عليه أن يخبر الطرف الآخر كتابياً قبل شهرين من تاريخ انتهاء العقد.

٣- سيكون عمل الطرف الثاني في شركة الطرف الأول بجدة، المملكة العربية السعودية. وللطرف الأول الحق في أي وقت أن ينقل الطرف الثاني إلى فرع من فروع الشركة أو مجموعة الشركات حسب متطلبات العمل بصفة مؤقتة أو دائمة.

٤- يعتبر الطرف الثاني تحت التجربة لمدة ثلاثة أشهر من تاريخ مباشرته للعمل بموجب هذا العقد، ويحق للطرف الأول إنهاء هذا العقد في أي وقت أثناء تلك المدة إذا قرر الطرف الأول حسب رأيه المطلق أن الطرف الثاني لا يصلح للعمل لديه وذلك دون إعطاء إنذار مسبق أو دفع مكافأة، وفي هذه الحالة يدفع الطرف الأول تذكرة العودة إلى موطن المتعاقد.

٥- يدفع الطرف الأول إلى الطرف الثاني مقابل خدمته راتباً شهرياً قدره (____ ريال سعودي) تدفع في نهاية كل شهر ميلادي.

٦-أ) يوافق الطرف الأول على تأمين السكن/بدل السكن للطرف الثاني كالتالي/ _____ جميع مصاريف الخدمات (كهرباء، تليفون، ماء) تكون على حساب الطرف الثاني.

٦-ب) يدفع الطرف الأول للطرف الثاني بدل مواصلات شهرياً مقداره _____ ريال (ما يمثل ١٠% من أول مربوط المرتبة المثبت عليها العامل/الموظف).

٧- يدفع الطرف الثاني الالتزامات المالية المتوجبة عليه للدولة من ضرائب وأية نفقات أخرى.

٨- وافق الطرف الأول أن يشترك الطرف الثاني في التأمينات الاجتماعية والذي تقدمه حكومة المملكة العربية السعودية وذلك حسب النظام والتعليمات المتبعة وما قد يطرأ عليها من تعديلات، وسوف يخصم (٥%) من الراتب شهرياً لتغطية مشاركة الطرف الثاني بالتأمينات الاجتماعية.

٩-أ) يمنح الطرف الثاني مدة _____ يوماً إجازة سنوية، وسيرتب تاريخ الإجازة حسب متطلبات العمل وموافقة الطرفين، وسيقوم مدير الشركة بعمل جدول الإجازات.

٩-ب) يمنح الطرف الأول للطرف الثاني تذكرة سفر واحدة بالدرجة السياحية المخفضة وذلك كل سنة.

١٠- يمنح الطرف الأول الطرف الثاني في بداية العقد تذكرة سفر بالطائرة بالدرجة السياحية المخفضة من _____ إلى _____.

١١- يعتبر هذا العقد لاغياً بدون أي إخطار إذا لم تمنح أو تجدد رخصة الإقامة ورخصة العمل.

١٢- يوافق الطرف الثاني أن يتبع ويمثل لقوانين ونظم المملكة العربية السعودية ويتبع التعليمات المعلنة ويتصرف حسب التقاليد المتعارف عليها في المملكة، وإذا ارتكب عملاً مخالفاً للقانون ولم يتمكن من القيام بمسؤوليات الوظيفة نتيجة لهذا العمل فسيكون مسؤولاً وحده عن النتائج المترتبة على فعله وعلى إلغاء هذا العقد بدون سابق إخطار.

١٣- لا يجوز للطرف الثاني أن يعمل أي عمل آخر سواء في طبيعة العمل المذكور في هذا العقد أو غير ذلك بأجر أو بدون أجر حتى لو كان في غير ساعات العمل.

١٤-أ) لا يجوز للطرف الثاني أن يقبل أية دفعات أو هدايا خلال عمله أو بسببه أو بعده.

١٤-ب) على الطرف الثاني إشعار الطرف الأول فيما إذا اتصل به أحد للعمل خلال سريان هذا العقد، وإذا لم يقيم بإشعار الشركة بذلك فإنه يعتبر مخالفاً للاتفاق الذي تم بين الطرفين.

١٤-ج) يلتزم الطرف الثاني بعدم إفشاء الأسرار الصناعية والتجارية التي يعلمها من خلال فترة عمله في الشركة أو بعد انتهائها لأي طرف آخر، وإلا سيقع تحت طائلة الملاحقة القانونية.

١٥- يقوم الطرف الثاني بأداء عمله حسب نصوص العقد ومستوفياً لكل المسؤوليات، ولا يحق للطرف الأول إنهاء خدمات الطرف الثاني إلا في حالة إنذار الطرف الثاني بإخطار كتابي قبل شهر واحد أو إنهاء الخدمة مباشرة مع تعويضه مبلغاً يعادل مرتب شهر واحد.

١٦- للطرف الثاني الحق في إلغاء هذا العقد كتابياً قبل انتهاء المدة المتفق عليها وموافقة الطرف الأول وذلك بإخطاره كتابياً قبل شهر واحد، وله الخيار في إنهاء العقد مباشرة بعد طلب الإلغاء كتابياً وفي هذه الحالة عليه أن يدفع للطرف الأول مبلغاً يعادل مرتب شهر واحد.



١٧- يتبع نظام العمل السعودي بالنسبة لمكافأة التعويضات عن أضرار الإصابة خلال القيام بالعمل.

١٨- للطرف الثاني الحق في العطل الوطنية والإجازات المرضية والعلاج الطبي الحكومي كما هو منصوص عليه في نظام العمل السعودي وأي زيادات في الإجازة المرضية يتحملها الطرف الثاني.

١٩- أي تفسير أو فصل في أمور متعلقة بهذا العقد ينظر إليها أمام المحاكم السعودية. ويطبق نظام العمل السعودي على جميع الأمور التي لم يرد بها نص صريح في هذا العقد.

٢٠- لا يعتبر أي زيادة أو تعديل في نصوص هذا العقد بعد التوقيع عليه ملزماً إلا بموافقة الطرفين، وتكون هذه الزيادة أو التعديل ملحقاً للعقد ويشير إلى العقد الأصلي.

٢١- حرر هذا العقد باللغتين العربية والإنجليزية، وعلى ذلك يجب على الطرف الثاني أن يعرف محتويات هذا العقد ويعتمد النص باللغة العربية ويرجع إليه عند اللزوم.

٢٢- شروط أخرى: _____

المباشرة الفعلية للعمل: لقد اتفق الطرفان على أن الطرف الثاني قد باشر عمله فعلياً لدى الطرف الأول بتاريخ ___/___/___ بحيث يعتبر هذا التاريخ هو تاريخ بدء سريان هذا العقد.

الطرف الثاني

الطرف الأول



حالة دراسية رقم (١٠)

اتفق أحد التجار السعوديين لشراء ١٠٠٠ كيس من الأرز الفاخر بمبلغ وقدره ٢ مليون ريال، من أحد التجار في الهند، على أن يقوم التاجر الهندي بإرسال الشحنة خلال أسبوع من توقيع العقد. ما نوع العقد؟ ثم قم بصياغة الآثار المترتبة على هذا العقد وفق ما تراه مناسباً مراعيًا في ذلك حالات القوة التي قد تحصل من أجل تسليم الشحنة؟ (تمرين يتم عمله بعد تقسيم المتدربين إلى مجموعات).

تمرين عملي رقم (٦)

- ١- ما الفرق بين البيع والهبة؟
- ٢- ما الفرق بين البيع والوصية؟
- ٣- ما الفرق بين الإيجار والإعارة؟
- ٤- ما هو تعريف عقد الإيجار؟ وما خصائصه؟
- ٥- ما الحكم لو كانت الإجازة السنوية المنصوص عليها في عقد عمل العامل أقل مما هو منصوص عليه في نظام العمل السعودي؟

تمرين عملي رقم (٧)

تعاقدت شركة الفيصلية مع العامل أحمد للعمل في الشركة. لو طلبت منك الشركة بيان أهم العناصر التي يجب أن يحتوي عليها عقد العمل فما هي؟



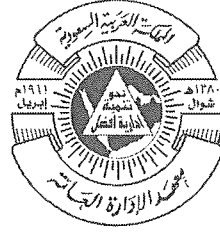
تمرين عملي رقم (٨)

بعد انتهاء العلاقة التعاقدية لعقد إيجار المنزل الذي بين المستأجر عبد الرحمن والمؤجر عمر. وجد المؤجر عمر تخريبات وتشققات في جدران المنزل بفعل المستأجر عبد الرحمن، فدفع المستأجر أنه غير مسؤول عن إصلاحها؛ وذلك لأنه لم يتأخر يوماً عن دفع قيمة الإيجار. لو كنت قاضياً هل يعتبر المستأجر عبد الرحمن مخالفاً بالتزام من التزاماته؟ وما نوع هذه الالتزام؟ وما التزاماته في هذا العقد؟

حالة دراسية رقم (١١)

تعاهد محمد لبيع منزله إلى فؤاد، كما قام في نفس الوقت بالعمل في شركة مقاولات ما تكييف العقود التي عقدها محمد في هذه الحالة؟

معهد الإدارة العامة
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION



اليوم التدريبي الخامس

شرائح



تطبيق عقد البيع

- تعريف عقد البيع: هو تملك البائع مالا للمشتري بمال يكون ثمناً للمبيع.
- خصائصه: عقد رضائي- عقد ملزم للجانبين- من عقود المعاوضة.

11

أركان عقد البيع

- وجود الرضا بين المتعاقدين ويشمل هذا التراضي : الاتفاق على طبيعة العقد، والتراضي على الثمن، والاتفاق على المبيع، وصحة الأهلية في المتعاقدين، وعدم وجود عيوب من عيوب الرضا في عقد البيع.
- محل البيع وهما في عقد البيع (المبيع والثمن)، ويشترط في المبيع أن يكون موجوداً أو قابلاً للوجود، أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين، أن يكون المبيع مما يجوز التعامل فيه، ومملوكاً للبائع. أما الثمن فيشترط فيه أن يكون مبلغاً من النقود، وأن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير، وأن يكون جدياً.
- السبب : يشترط في عقد البيع أن يكون له سبب موجود وصحياً ومشروعاً.

12

آثار عقد البيع

- أولاً: التزامات البائع:
- الالتزام بنقل الملكية (نقل الملكية في المنقول ، ونقل الملكية في العقار).
 - الالتزام بالبائع بتسليم المبيع.
 - الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق.
 - ضمان العيوب الخفية في المبيع.
- ثانياً: التزامات المشتري:
- التزام المشتري بدفع الثمن.
 - دفع مصروفات البيع (إذا كان هناك مصروفات مثل نفقات عقد البيع ورسوم التسجيل وأجرة كتابة السندات وغيرها، ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك).
 - الالتزام بتسلم المبيع في المكان والزمان المتفق عليها بين الأطراف.

١٢

تطبيق عقد الإيجار

يمكن تعريف عقد الإيجار بأنه تملك منفعة معلومة، بعوض معلوم لمدة معلومة، وبه يلتزم المؤجر أن يمكن المستأجر من الانتفاع بالماجور .

خصائص عقد الإيجار:

- عقد رضائي.
- عقد ملزم للجانبين.
- عقد معاوضة.
- عقد من العقود المستمرة.
- عقد يرد على منفعة.
- عقد من عقود الإدارة.

١٣

أركان عقد الإيجار

- وجود الرضا بين إرادة كلا من المستأجر والمؤجر، ويشمل ركن الرضا توفر الأهلية القانونية في كلا الطرفين.
- وجود المحل وهو في عقد الإيجار يتمثل في المأجور والأجرة، أما بالنسبة للمأجور فيشترط فيه أن يكون موجودا ، ومعينا ، قابلا للتعامل فيه ، وألا يكون قابلا للاستهلاك. أما الأجرة فيجب أن تكون موجودة، ومحددة، وأن تكون جدية أو حقيقية. وأن يكون محدد المدة أو قابلا للتحديد.
- وجود سبب شرعي للإيجار

١٥

آثار عقد الإيجار

- | ثانياً: التزامات المستأجر: | أولاً: التزامات المؤجر: |
|---|---|
| • التزامه بدفع الأجرة. | • التزامه بتسليم المأجور. |
| • التزامه بحفظ المأجور وعدم إهماله. | • التزامه بصيانة المأجور. |
| • التزامه باستعماله وفق الغرض المعد له. | • التزامه بضمان التعرض وضمان العيوب الخفية. |
| • التزامه برد المأجور بعد انقضاء مدة الإيجار كاملاً دون نقص أو تغيير فيه. | |

١٦



تطبيق عقد العمل

- تعريفه: هو عقد مبرم بين صاحب عمل وعامل يتعهد الأخير بموجبه أن يعمل تحت إدارة صاحب العمل أو إشرافه مقابل أجر.
- خصائصه: عقد رضائي- من العقود الواردة على العمل- عقد معاوضة - عقد ملزم للجانبين.

٤٩

أنواع عقد العمل

- عقود محددة المدة: هي العقود التي تنتهي بانتهاء المدة المنفق عليها بين العامل وصاحب العمل .
- عقود العمل غير محددة المدة: وهي عقود ليس لها أجل انتهاء، ويعتبر عقد العمل غير محدد المدة إذا كان مكتوباً ولم ينص فيه على مدة انتهائه صراحة.

٤٨



العناصر الأساسية لعقد العمل

- عنصر العمل: والمقصود بالعمل هو أي نشاط بدني أو فكري أو حتى فني يقوم به العامل بصفة شخصية وفق توجيهات صاحب العمل.
- عنصر المباشرة الشخصية للعمل: أي يقوم على الاعتبار الشخصي والمباشر دون اللجوء إلى الاستعانة بشخص آخر.
- عنصر تنفيذ العمل وفق توجيهات وأوامر صاحب العمل .
- عنصر توفير أدوات وظروف العمل المناسبة .
- عنصر الأجر (المقابل المادي).
- عنصر المدة.
- عنصر التبعية.

١١

أركان عقد العمل

تطبق على عقد العمل محدد المدة أركان عامة يجب توافرها مثله مثل بقية العقود.

إذ يشترط لقيامه أركان عامة وهي: الرضا، والمحل، والسبب كما سبق شرحها.

وشروط أخرى تميزه عن بقية العقود يمكننا أن نسميها شروط خاصة وهي: (تحديد هوية أطراف العقد - تحديد المنصب أو المهام التي يتعهد بها العامل - تحديد الأجر الأساسي وملحقاته).

١٢

مراعاة القوانين والأنظمة في عقد العمل

- إلى جانب الشروط المذكورة سابقاً هناك شروط خاصة يؤدي خرقها إلى بطلان عقد العمل، وهذه الشروط تضمنها نظام العمل السعودي، وهي عبارة عن مجموعة نصوص وأنظمة تتعلق بعلاقة العمل، وكذلك بتوفير الحماية الاجتماعية تطبق بمجرد توظيف العامل، ولا يمكن لصاحب العمل أن يدفع بجعلها .
- حالة عدم مطابقة عقد العمل للتشريع الساري المفعول:
- "تعد باطلة وعديمة الأثر كل علاقة عمل غير مطابقة لأحكام التشريع المعمول في البلاد"
- وهذه المادة جاءت عامة ويقصد بها المقتضيات المتعلقة بشروط التشغيل كالتشغيل المتعلقة بعمل القصر، والذي لا يجوز تشغيلهم في العمل الليلي.
- والبطلان في هذه الحالة يصيب علاقة العمل برمتها، لأنها متولدة عن عقد باطل.

٥١

مراعاة الأنظمة والقوانين في عقد العمل

- في حالة وجود بنود مجحفة للحقوق المخولة للعامل بموجب التشريع أو التنظيم المعمول به في السعودية: ومثال ذلك إدراج التنازل عن العطلة السنوية، وفي هذه الحالة يكون العامل محمياً ولو وافق صراحة على تلك البنود، لأن في ذلك مخالفة لنصوص نظام العمل التي تقضي بأن "كل تنازل من العامل عن كل عطلته أو عن بعضها يعد باطلاً وعديم الأثر".
- *وتجدر الإشارة أنه إذا تضمن العقد شروطاً أنسب وأحسن بالنسبة للعامل فإن هذه الأخيرة هي التي تطبق لأن ذلك أنفع للعامل وقد نص على ذلك نظام العمل السعودي.

٥٢

مراجع المادة العلمية

- ١- أبو زهرة محمد: الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، مصر/ القاهرة، ١٣٩٦هـ رقم التصنيف بمكتبة المعهد (م أ م ٢١٦،٣).
- ٢- أحمد شرف الدين: أصول الصياغة القانونية للعقود، مصر/ القاهرة، ١٩٩٣. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ش أ أ ٣٤٦،٠٢).
- ٣- السيد عليوة: مهارات التفاوض، مصر/ القاهرة، ١٩٨٧. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ع س م ٦٥٨،٤٥).
- ٤- جلال علي العدوي: الموجز في مصادر الالتزام، مصر/ الإسكندرية، ١٩٩٥. رقم التصنيف بمكتبة المعهد (ع ج م ٣٤٥،٢).
- ٥- جعفر الفضلي: الوجيز في العقود المدنية: البيع-الإيجار-المقاوله. الأردن/عمان، ١٩٩٧. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ف ج و ٣٤٥،٢).
- ٦- حسين الدوري: فن التفاوض اسسه وتطبيقاته، العراق/ بغداد ١٩٨٤. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ح د ف ٦٥٨،٠٠١٩).
- ٧- د. حمدي محمد العجمي، القانون الإداري، السعودية/الرياض، ١٤٣٢.
- ٨- سعدون العامري: الوجيز في شرح العقود المسماة، العراق/بغداد، ١٩٧٠. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (س ع و ٣٤٥،١).
- ٩- د. صالح بن عبد الله العوفي: المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية. منشورات معهد الإدارة العامة، الرياض ١٤١٩هـ - ١٩٩٨ م. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ع ص م ٣٤١،٧٥٤).
- ١٠- عاطف النقيب: نظرية العقد، لبنان/بيروت، ١٩٩١. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ن ع ن ٣٤٧،٤).
- ١١- عبدالحميد الشواربي: المشكلات العملية في تنفيذ العقد، مصر/ الإسكندرية، ١٩٨٨. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ش ع م ٣٤٥،٢).
- ١٢- د. عدنان السرحان، ود. نوري خاطر، مصادر الحقوق الشخصية (الالتزامات)، الأردن/عمان، ٢٠٠٠، رقم التصنيف بمكتبة المعهد (س ع ش ٣٤٦،٠٢).
- ١٣- عدنان محمد التركماني: ضوابط العقد في الفقه الإسلامي، السعودية/جده، ١٤٠١هـ رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ع ت ض ٢١٦،٣٠١).
- ١٤- فهد إبراهيم الجماز: المراحل التمهيديّة لعقد العمل معهد الإدارة العامة، ١٤٠٥هـ رقم التصنيف بمكتبة المعهد (ف ج م ٣٣١).
- ١٥- محمد ابراهيم الدسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، السعودية/ الرياض، ١٤٢٦هـ.
- ١٦- محمد أحمد سراج: نظرية العقد، مصر/الإسكندرية، ١٩٩٨.
- ١٧- د. محمد حسن الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك، السعودية/الرياض، ١٩٩٧.



- ١٨- محمود محمد صبرة: صياغة العقود بالعربية والإنجليزية وأثر ذلك في كسب دعاوي. مصر، ٢٠٠٨. رقم التصنيف بمكتبة المعهد: (ص م أ ٣٤٠،١).
- ١٩- د. ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الأردني، الأردن/عمان، ٢٠٠٨، رقم التصنيف بمكتبة المعهد (ج ي و ٣٤٧،٥٦٨٠٥).
- ٢٠- نظام العمل السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥١) وتاريخ ٢٣/٨/١٤٢٦هـ.

عزيزي المتدرب

من الضروري جداً أن تكون ملماً بالتعليمات اللازمة عند حدوث أي طارئ في مبنى المعهد لا قدر الله، وهذا يتطلب منك قراءة التعليمات التالية والتقيّد بها حفاظاً على سلامتك وسلامة الآخرين من حولك:

- ١- التحلي بالهدوء وعدم الارتباك عند سماع جرس الإنذار.
- ٢- التوقف عن أي عمل تقوم به فوراً.
- ٣- لا تحمل الأشياء التي قد تعيق حركتك.
- ٤- عدم استخدام المصاعد الكهربائية.
- ٥- اتبع تعليمات فريق الإخلاء والطوارئ.
- ٦- استخدم أقرب مخرج للطوارئ.
- ٧- توجه إلى نقاط التجمع التي تقودك إليها مخارج الطوارئ.
- ٨- لا تجازف ولا تخاطر بحياتك ولا ترجع إلى المبنى مهما كانت الأسباب إلا بعد أن يصرح لك بذلك من فريق الطوارئ والمسؤولين.
- ٩- تأكد أن المكان الذي تقف فيه لا يشكل خطورة عليك وأنه باستطاعتك الهروب إذا انتشر الحريق.

مخرج الطوارئ:

هو الطريق المؤدي إلى مكان نقطة التجمع الآمنة خارج المبنى.

