

قراردادها

ماهیت، طبقه‌بندی و تشکیل (بخش سوم)

برگرفته از کتاب: حقوق تجارت

نوشته: روبرت دبلیو امرسون و جان دبلیو هاردویک

چاپ سوم ۱۹۹۷ انتشارات بارون ایالات متحده آمریکا

مترجم: محمد حنیفه اقبالی درخشان^۱

مقدمه مترجم

به ضرورت، جهت تشجید ذهن خواننده گرامی اعلام می‌دارد که بخشی از ترجمه حاضر در شماره‌های ۷۱ و ۷۳ ماهنامه وزین کانون منتشر شد و پس از آن امکان ادامه چاپ قسمت‌های بعدی تا زمان حاضر فراهم نگردید. اگرچه از تأخیر پیش آمده به جهت فنی گریز و گزیری نبوده، ضمن پوزش از نقصان پیش آمده اینک قسمت سوم ترجمه تقدیم و با تأکید بر این نکته که متن حاضر خالی از اشکال نیست، پیشاپیش از کلیه دوستانی که نظرات اصلاحی خود را اعلام می‌نمایند، سپاسگزاری می‌نمایم.

۱. فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد حقوق بین‌الملل و کارشناس و بازرس دفتر بازرسی و پاسخگویی به شکایات سازمان ثبت اسناد و املاک کشور.

مدت دوام ایجاب چقدر است؟

چنانچه در یک ایجاب مدت زمانی که برای گرفتن پاسخ می‌توان در نظر گرفت مشخص نشده باشد، مهلت قبول پس از گذشت یک دوره زمانی معقول سپری خواهد شد. آنچه که یک زمان معقول و منطقی را تعیین می‌کند، بستگی به قصد تلویحی ایجاب کننده دارد که از طریق ایجاب اموال یا کالاها، عرف تجاری و شغلی و مسائلی از این قبیل نشان داده می‌شود. یک پیشنهاد (ایجاب) برای فروش یا خرید کالاهای فسادپذیر از قبیل میوه تازه یا سبزی‌ها، یا کالاهایی که دارای بازار بی‌ثبات و پرنوسان هستند؛ مثل، بازار سهام و اوراق بهادار، نمی‌تواند مثل ایجاب برای فروش یا خرید اموال غیرمنقول که از ثبات و دوام بیشتری برخوردار است، مهلت زیادی داشته باشد.

زمانی که مهلت پاسخ به یک ایجاب مشخص شده است، موعد تعیین شده به عنوان تاریخ انقضاء مهلت قبول تلقی می‌شود. با این وجود، مهلت ایجاب می‌تواند زودتر از موعد و به علت استتکاف ایجاب کننده، ایجاب متقابل، مرگ یا احراز عدم صلاحیت هر یک از طرفین ایجاب یا قبول کننده منقضی گردد.

چه موقع می‌توان یک ایجاب را فسخ کرد

اصول اساسی از حقوق قراردادها

از یک ایجاب در هر زمان قبل از اعلام قبولی می‌توان انصراف داد.

ایجاب مثل دست دراز شده، است؛ تا زمانی که دست طرف قبول برای گرفتن آن به حرکت درنیامده و آن را ننگرفته است، می‌توان آن را پس کشید. حتی از یک ایجاب محکم، یعنی ایجابی که به صراحت مهلت مشخصی برای آن تعیین شده است، می‌توان انصراف داد. بنابراین، وقتی که شخصی ایجاب محکمی برای فروش کلاهش به ۲۰ دلار با یک مهلت یک هفته‌ای می‌دهد، می‌تواند بلافاصله یا هر زمان دیگری از این مدت و قبل از اعلام قبولی از سوی کسی، ایجاب خود را پس بگیرد. اگر در مدت یک هفته، کسی اعلام قبولی نکند، مهلت ایجاب نیز منقضی می‌شود.

در اینجا چهار استثناء برای حق اعلام انصراف آسان وجود دارد.

قراردادهای خیاری: (که از آن به عنوان حق خیار یاد می‌شود) ایجاب کننده را به عدم انصراف و حفظ ایجاب در مقابل یک قیمت مشخص شده، متعهد می‌سازد. به عبارت دیگر، ایجاب کننده قراردادی منعقد می‌کند تا بدان وسیله ایجاب خود را به خاطر یک قیمت مشخص باز نگه دارد، و عوضی در ارتباط با این توافق دریافت کند. (این توافق از قرارداد اصلی جداست)

مثال: در مورد یک قرارداد حق خیار

ایجاب کننده فروش مزرعه‌ای به قیمت صد هزار دلار، موافقت می‌کند که در مقابل دریافت صد دلار این پیشنهاد خود را تا یک هفته معتبر نگه دارد.

در این نمونه، اگر ایجاب کننده در طول یک هفته مورد توافق، از ایجاب خود انصراف حاصل و مزرعه را به کس دیگری واگذار کند، قرارداد خود را نقض کرده است. طرف قبول (که دارند حق خیار نامیده می‌شود) تعهدی به خرید ندارد؛ او صد دلار پرداخت کرده است تا حق قبول ایجاب در طول یک هفته را داشته باشد. اگر او خرید نکند، صد دلار او قابل استرداد نخواهد بود؛ اگر خرید نماید، صد دلار مزبور جزو بهاء خرید مزبور منظور نخواهد شد مگر اینکه در متن قرارداد حق انتخاب به طور صریح مورد تأیید قرار گرفته باشد.

حق خیار یک ابزار عالی قانونی است برای فراهم ساختن فرصت اندیشه به یک پیشنهاد، بررسی لازم برای یک معامله یا جمع‌آوری پول برای سروسامان دادن آن.

قرارداد یک جانبه:

از آنجایی که قرارداد یک جانبه به اقدام از سوی طرف قبول بستگی دارد، برخی از محاکم بر این عقیده هستند که ایجاب می‌تواند فسخ گردد مگر اینکه در این بین (از سوی طرف قبول) اقدامی اساسی صورت گرفته باشد. براساس این نظریه، در مثال پیش گفته صاحب خانه می‌تواند حتی با اینکه کارگر جوان نیمی از چمن‌ها را کوتاه کرده است، قرارداد خود با وی را فسخ نماید. با این وجود، محاکم دیگر، بر این نظر هستند که ایجاب زمانی که طرف قبول به طور وضوح شروع به ایفای تعهد کرده است، نمی‌تواند فسخ شود. شروع

به اجرا از سوی این محاکم به عنوان عوض تلقی شده است.

استثناء بر حقوق متحدالشکل تجاری:

بند ۲ - از ماده ۲۰۵ حقوق متحدالشکل تجاری مقرر می‌دارد که ایجاب مکتوب شرکت بازرگانی برای خرید یا فروش کالا نمی‌تواند در طول مهلتی که برای آن در نظر گرفته شده است و یا حتی اگر مهلتی برای آن تعیین نشده باشد، در یک دوره معقول فسخ و نقض گردد (اما در هر حال دوره عدم قابلیت فسخ نمی‌تواند طولانی‌تر از سه ماه گردد).

ایجاب الزام‌آور:

بنابر مطالبی که در صفحه ۸۰ توضیح داده شده است، اگر طرف قبول به شکلی قابل قبول و مدلل بر باز بودن ایجاب استناد نماید، و از فسخ آن دچار ضرر و زیان گردد، در نتیجه ایجاب غیرقابل فسخ تلقی می‌شود.

شما باید به خاطر داشته باشید که

ایجاب باید سه خصوصیت داشته باشد: باید به طرف مقابل اعلام شده باشد، باید حاکی از یک قصد آشکار برای انعقاد قرارداد باشد، و باید مشخص باشد. با این حال، بسیاری از شروط، بیان نشده باقی گذاشته می‌شود یا می‌تواند تلویحی بیان یا از سوی طرفین قرارداد فهمیده شود.

یک آگهی تبلیغاتی ایجاب نیست مگر اینکه به طور مشخص فرد یا گروه خاصی از افراد را طرف خطاب خود قرار دهد.

یک ایجاب تا انقضاء مهلت اعلام شده معتبر است یا اگر زمانی برای آن اعلام نشده، برای یک مدت معقول دوام خواهد یافت. مهلت و مدت ایجاب همچنین می‌تواند به دلیل استنکاف، ایجاب متقابل، یا فوت یا عدم صلاحیت یکی از طرفین پایان پیدا کند.

به طور اعم، یک ایجاب، قبل از قبولی می‌تواند فسخ گردد. در این خصوص سه استثناء قابل فرض است: قراردادهای با حق خیار، استثناء مندرج در بند دو ماده ۲۰۵ حقوق متحدالشکل تجاری و بنابر روبره برخی از محاکم، قراردادهای یک جانبه‌ای که در ارتباط با

آنها شروع آشکاری بر اقدام مشاهده می‌شود.

اقدام به قبول

اقدام به قبول ایجاب، قرارداد را قطعی می‌سازد. با این حال، عمل قبول بایستی واجد استانداردهای مشخصی باشد.

نخست، قبول بایستی واضح و آشکار و غیرمشروط باشد. قبولی که ایجاب را تغییر می‌دهد و اصلاح می‌کند و یا سعی بر دستیابی به معامله‌ای بهتر را دارد در حوزه حقوق به عنوان ایجاب متقابل شناخته می‌شود؛ به این معنی که، این اقدام ایجاب اصلی را کنار گذاشته و ایجاب جدیدی را مطرح می‌سازد. بنابراین، اگر یک ایجاب کننده پیشنهاد به فروش کلاه خود به ۲۰ دلار را عنوان می‌کند و طرف مقابل (طرف قبول) به او می‌گوید: «من نمی‌توانم ۲۰ دلار بدهم، اما ۱۲ دلار به تو خواهم داد». در اینجا طرف قبول، خود به یک ایجاب کننده برای ۱۲ دلار تبدیل می‌شود. اگر ایجاب کننده اصلی ۱۲ دلار را نپذیرد، پیشنهاد و ایجاب اولیه نابود شده و دیگر نمی‌تواند توسط طرف قبول اصلی احیاء گردد.

سپس، طرف قبول بایست قبولی خود را به روش مشخص شده در ایجاب اعلام نماید. اگر ایجاب کننده بیان می‌دارد که، «من باید پاسخ شما را تا ساعت یک عصر اول دسامبر دریافت نمایم»، عدم توفیق در دریافت این پاسخ تا آن ساعت تعیین شده موجب انتفاء قرارداد می‌گردد.

اعلامیه قبولی چگونه باید به طرف مقابل منتقل شود؟

قبل از وضع کد حقوق متحدالشکل تجاری، حقوق کامن‌لا شرایط خاصی برای اعلام قبولی قائل بود که عبارت بود از لزوم استفاده از همان روشی که برای انتقال ایجاب به کار می‌رفت. بنابراین، اگر ایجاب از طریق پست ارسال می‌شد، ایده‌آل و معتبر این بود که قبولی نیز از طریق دفتر پستی ارسال می‌گردید - مؤثر و در واقع روشن و سریع‌تر اینکه قبولی از طریق مخابره انجام گیرد که با وصول قبولی الزاماً قرارداد منعقد می‌شود. با این وجود، مطابق قسمت a از شق یک از بند دو ماده ۲۰۶ کد حقوق متحدالشکل تجاری

اعلام قبولی به هر طریق و هر وسیله‌ای، همان قدر که منطقی و معقول باشد و الزامات ایجاب را (اگر وجود داشته باشد) برآورده سازد به اندازه روش‌های دیگر مؤثر و معتبر شناخته شده است.

چه چیزی قبولی را در یک ایجاب یک طرفه پایه‌گذاری می‌کند؟

ما قرارداد یک جانبه را به عنوان قبول یک تعهد در مقابل یک عمل تعریف می‌کنیم. بنابراین، سفارش ارسال صد هزار گیره فولادی با کشتی در مقابل صد هزار دلار یک قرارداد یک طرفه است. با تحویل گیره‌های فولادی قرارداد کامل شده، خواهد بود. مطابق قسمت ب شق یک از بند دو ماده ۲۰۶ کد حقوق متحدالشکل تجاری ایجاب خرید کالا برای ارسال با کشتی می‌تواند با قبول انجام کار (ارسال کالا) یا با تعهد به انجام، مورد قبول واقع شود. شق دوم به طور مؤثر ایجاب یک جانبه را تبدیل به یک قرارداد دوجانبه می‌کند؛ چیزی که در حقوق کاملاً تجویز نشده است.

از وقتی که دادگاه‌ها و همین‌طور شق دو از بند دو ماده ۲۰۶ کد حقوق متحدالشکل تجاری پذیرفته‌اند که عدم توفیق طرف قبول در باخیر ساختن ایجاب کننده از قبولی سفارش یا وقتی که ایجاب متضمن حق ایجاب کننده به فسخ آن است، رویه تجاری مطلوب ایجاب می‌کند که قبول کننده یک ایجاب یک جانبه، قبولی خود را قبل از آغاز عمل (به سفارش) به ایجاب کننده منتقل کند؛ به ویژه وقتی که انجام قرارداد مستلزم صرف هزینه زیاد و کار طاقت‌فرساست. اصول انصاف در اجرای عدالت ممکن است در بسیاری از دادگاه‌ها به نفع طرف بی‌گناه قدم بردارد؛ طرفی که از روی حسن نیت با تکیه بر ایجاب یک جانبه عمل کرده است و به وضوح انجام مورد خواسته را قبل از اینکه ایجاب فسخ شود، آغاز کرده است. البته، انجام بخش قابل توجه یا تکمیل مورد خواسته، قبولی را در همه دادگاه‌ها رقم می‌زند.

آیا سکوت باعث تشکیل قبولی است؟

در کل، سکوت قبولی نیست، و ایجاب نیز نمی‌تواند تعهدی به صحبت کردن برای

طرف قبول ایجاد کند.

«اگر جوابی از سوی شما به من نرسد فرض خواهم کرد که شما پیشنهاد (ایجاب) مرا قبول کرده‌اید.» این عبارت در راستای تحمیل هیچ وظیفه‌ای بر طرف قبولی تأثیرگذار نیست؛ در واقع اگر چنین اظهاری به صورت نوشته یا شکل دیگر، همراه با ارسال کالاهایی باشد که سفارش داده نشده است، وظیفه‌ای به پرداخت در قبال آن به وجود نمی‌آید؛ حتی اگر کالا برگشت داده نشود و مورد مصرف قرار نگیرد. در این خصوص قرارداد ضمنی وجود ندارد؛ زیرا که شواهد دلالتی بر کشف توافق ندارد. در این مورد شبهه عقد نیز وجود ندارد و دارا شدن بلاجهت به چشم نمی‌خورد. با این وجود، تحت شرایط معینی سکوت علامت رضایت محسوب می‌گردد:

۱- اگر ایجاب کننده دریابد که طرف قبول در پاسخ ایجاب وی در حال انجام و عمل می‌باشد و کلامی نیز منعقد نکرده است، وجود قرارداد را استنباط می‌کند.

۲- طرفین ممکن است به طور دوجانبه موافقت کنند که سکوت بعد از دریافت کالایی که با کشتی ارسال گردیده، موجب تحقق قبولی محسوب شود (دفاتر ثبت از این روش بهره می‌گیرند).

۳- اگر طرفین قرارداد در معاملات قبلی سکوت را به عنوان علامت رضا پذیرفته باشند، در این معامله طرف ساکت در صورتی که بخواهد رویه قبلی را تغییر دهد، می‌بایست ایجاب را رد نماید. تجارت مطلوب (اگر قانون مناسبی وجود نداشته باشد) بیانگر آن است که زمانی که سکوت می‌تواند به طور مدلل و منطقی مبهم فرض شود و یا نتیجه متزلزلی به بار آورد، رد مکتوب ایجاب می‌بایست به ایجاب کننده منتقل و ارسال شود.

شما باید به خاطر داشته باشید که

قبول یک ایجاب بایستی واضح و غیرمشروط باشد. قبولی مشروط به عنوان

ایجابی متقابل و جدید تلقی و از این رو، رد ایجاب محسوب می‌گردد.

برخی محاکم براین عقیده‌اند که ایجاب یکجانبه از طریق شروع آشکار اقدام و

عمل به خواسته ایجاب‌کننده مورد قبول واقع می‌شود. چون با این وجود، ایجاب‌کننده ممکن است ایجاب (یا تعهد و قول خود) را فسخ و انکار نماید، طرف قبول باید اعلام قبولی خود را مستحکم کرده و از این طریق قرارداد را به عنوان یک قرارداد دوجانبه منعقد کند.

فقدان رضایت دوجانبه

رضایت دوجانبه ممکن است به دلایل عدیده‌ای چون اشتباه، اظهارات غلط، اکراه، اعمال نفوذ ناروا، حاصل نشده باشد. این موضوع بعداً (در فصل پنجم) به طور مفصل مورد بحث قرار خواهد گرفت.

عوض

عوض چیزی با ارزشی است که در مقابل یک قول و تعهد داده می‌شود. این مفهوم مبتنی بر ایده جایگزین (چیزی برای چیزی) است. تقریباً در تمام قراردادهای، عوض برای ایجاد قابلیت اجرا لازم است.

لازم نیست که تعهد مثبت باشد؛ بلکه ممکن است ترک فعل یا تعهد به ترک فعل باشد. قولی به پرداخت هزار دلار به یک دوست در مقابل ترک سیگار از سوی او (یک قرارداد منفی یک‌جانبه) دوجانبه و تعهدآور است.

قرارداد به صرف وجود یک طرف ایجاد نمی‌شود؛ قرارداد فقط در صورتی به وجود می‌آید که در این میان یک تعهد یا یک فعل (یا ترک فعل) در هر طرف وجود داشته باشد.

عوض مناسب چیست؟

معمولاً محکمه تناسب و تکافوی عوض را ارزیابی نمی‌کند. به عبارت دیگر، اگر دو طرف معامله‌ای را انجام دهند، این معامله به علت اینکه براساس استنباط دادگاه، عوض ناکافی و نامتساوی است به هم زده و باطل نمی‌شود. در واقع، اگر کسی قراردادی برای خرید یک مداد یا قطعه‌ای کاغذ معمولی در مقابل پانصد دلار منعقد کند، توافق قابل

اجراست. البته به شرطی که در این میان قصد به انشاء قرارداد وجود داشته باشد، طرفین صالح باشند و کلاهبرداری یا نقض دیگر اصول قراردادها مشاهده نگردد.

با این حال، توافق به پرداخت یک مبلغ اندک پول در مقابل دریافت یک مبلغ متناهی قابلیت اجرایی ندارد؛ این امر فقط توافق به دادن یک هدیه به ارزش مبلغ مابه‌التفاوت است. بنابراین اگر قرار باشد شخصی دریافت ده دلار را در مقابل صد دلار بدهی، فوری بپذیرد، توافق صرفاً بر دادن نود دلار هدیه انجام شده است. تعهد به دادن یک هدیه عوض محسوب نمی‌شود.

فرض کنید، هرچند که یک مالک توافق می‌کند که صدوپنجاه هزار دلار در مقابل ساخت یک خانه با مشخصات معلوم به یک پیمانکار پرداخت کند. به علاوه، فرض کنید که در مورد قیمت بعد از حصول توافق بر سر اینکه تغییرات مشخصی باید در قرارداد اعمال شود، اختلافی بروز کند. مالک صد و چهل و پنج هزار دلار به عنوان پرداختی کامل می‌پردازد، مبلغی که مورد قبول پیمانکار قرار می‌گیرد. اگر اختلافی بروز نکرده بود پیمانکار می‌توانست پنج هزار دلار باقیمانده را احیا کند. او عوضی در مقابل این هبه به‌دست نیاورده است، اما در اینجا چون مالک به خاطر پنج هزار دلار موصوف از دعوای خود صرف‌نظر کرده است، قرارداد واقعی و منافع دوجانبه تلقی می‌شود.

۱- رسیدگی به تناسب عوض قابل طرح در دادگاه نیست مگر اینکه

الف - اساساً عوضی در میان نباشد،

ب - در قضایای مربوط به انصاف، عدم تناسب فاحش عوض معلوم باشد.

۲- تناسب عوض همیشه می‌تواند قسمتی از بینه‌ای مبنی بر اصیل و حقیقی نبودن

رضایت باشد. (برای مثال، نسبت به یک طرف قرارداد کلاهبرداری صورت گیرد، تحت الزام

و اجبار واقع شود و غیره.)

۳- موضوعات مربوط به اداره مالیات بر درآمد داخلی؛ زمانی که تناسب عوض در کل

در تعیین اعتبار قرارداد مؤثر نیست، عامل‌هایی از قبیل ادارات دارایی وقتی که قرارداد در

دست اقدام مشمول مالیات است، ارزش اسمی معامله صورت گرفته را مد نظر قرار می‌دهند. برای مثال، حتی اگر یک قرارداد از نظر حقوق قراردادها صحیح به نظر برسد، به آن معنا نیست که اداره دارایی آن را به دلیل درخواست شخص برای بهره‌مندی از تخفیف مالیاتی به دلیل ضرر شغلی یا دیگر کسورات یا افت اعتبارات خواهد پذیرفت. ادارات مالیاتی احتمالاً ارزش واقعی و عینی معامله را در نظر می‌گیرند.

چه موقع عوض موجود است؟

وجود عوض مستلزم وجود یک معامله مستحق جایگزین است: یک «زیان قانونی» (یا منفعت)، نه لزوماً یک زیان اقتصادی یا مادی یا منفعت بلکه هرگونه جایگزین قانونی مسئولیت‌ها (برای مثال، صرفنظر کردن از حق طرح دعوی) می‌تواند عوض محسوب گردد. دلایل متعددی برای فقدان عوض وجود دارد.

تعهدات صوری

تعهدات دوجانبه بایستی واقعی باشند. تعهد صوری، تعهدی واقعی نیست؛ در این موارد کسی که قول می‌دهد، انجام کار را منوط به میل و نیاز خود می‌کند.

مثال: تعهدات صوری

در یک توافق استخدامی که طی آن مستخدم با یک سال کار در مقابل دریافت ۲۵۰۰۰ دلار مشروط به نیاز کارفرما به خدمات او موافقت می‌کند؛ این توافق نمی‌تواند یک قرارداد واقعی باشد، زیرا که کارفرما هیچ تعهد واقعی نسبت به آن ندارد.

توافقات حاصله برای خرید همه ملزومات یک شخص، یا فروش همه محصولات وی، اگر هیچ ملزومات یا محصولی مشخص نشده و مورد تأیید قرار نگرفته باشد، می‌تواند صوری تلقی شود. بنابراین اگر مالک یک خانه، ساختمان خود را با انرژی گازی گرم می‌کند و در فکر این است که آن را تبدیل به سوخت مایع کند، توافق به خرید همه ملزومات سوخت مایع از یک تهیه‌کننده مشخص می‌تواند صوری باشد؛ زیرا که اقلام و نوع ملزومات سوخت مایع مشخص نشده است.

انجام فعلی که شخص متعهد به انجام آن است

توافق بر سر انجام دادن یک تکلیف عوض تلقی نمی‌گردد. اگر شخصی قبلاً قراردادی منعقد کرده است، (اینک) انعقاد توافقی دیگر برای انجام همان قرارداد فاقد عوض است. خلبان خطوط هوایی که به یک مسافر ترسیده، در مقابل پیشنهاد ۱۰۰۰ دلار قول فرود سالم و ایمن را می‌دهد، پس از فرود نمی‌تواند جایزه را مدعی گردد؛ زیرا که وی از قبل به موجب قرارداد (شغلی) متعهد به فرود ایمن هواپیما گردیده است. به همین دلیل، یک پلیس به طور معمول در مقابل دستگیری یک جنایتکار مستحق جایزه نیست - او صرفاً وظیفه خود را انجام داده است که برای انجام آن وظیفه حقوق دریافت می‌نماید.

استثنائات وارد بر مقررات حاکم بر تکلیف از قبل موجود

۱- تغییر و اصلاح تعهدات هر دو طرف قرارداد؛ و

۲- فسخ و ابطال قرارداد قدیمی و انعقاد قرارداد جدید.

شق یک از بند دو ماده ۲۰۹ کد حقوقی متحدالشکل تجاری بیان می‌دارد: «توافق بر اصلاح یک قرارداد در چهارچوب این ماده در بردارنده تعهد بر عوض نیست» با این وجود مطابق بند یک ماده ۲۰۳ کد حقوقی منکور، هر قراردادی در بردارنده تعهد بر حسن نیت (طرفین) است. بنابراین، اصلاح و تغییرات نیز بایستی مبتنی بر حسن نیت باشد. این به معنی آن است که ورود به قرارداد به منظور اعمال تغییرات بعدی در آن مجاز نیست. (برای مثال: اصرار بر قیمت بالاتر نسبت به مورد توافق).

تعهدات اخلاقی

تعهد اخلاقی (چیزی که شخص ملزم به انجام آن است) ماهیت حقوقی ندارد؛ قابل سنجش نیست و جنبه تجاری نیز ندارد. توافق بر انجام تعهدات دیگران و توافق برای تأمین نیاز وابستگان تحت این عنوان قرار دارند. به‌علاوه، عشق و احساسات و موضوعاتی از این قبیل تأثیری بر قرارداد ندارند، اگرچه واجد ماهیت اخلاقی بالایی هستند.

در این قضایا عوضی ملاحظه نمی‌شود.

عوض موعده گذشته

عوض موعده گذشته چیزی است که بدون توقع دریافت عوض از طرف مقابل، انجام گرفته است. اگر طرف دوم بعد از انجام تعهد طرف اول خود را متعهد به جبران منافع حاصل اعلام کند، این تعهد معتبر نخواهد بود؛ زیرا که در قرارداد انجام یافته چنین منظوری وجود نداشته است.

مثال: عوض موعده گذشته

«سوزانای» شناگر «لاری لندلور» را که در حال غرق شدن است نجات می‌دهد و او در مقابل قول می‌دهد که به «سوزانا» ۵۰۰ دلار به خاطر عمل شجاعانه‌اش بپردازد. قول «لاری» یک تعهد قراردادی محسوب نمی‌شود؛ اگر چه عملی که به خاطر آن این قول داده شده است - نجات «لاری» توسط «سوزانا» - انجام گرفته و کامل شده است.

شمول مرور زمان

گاهی یک قرارداد مشمول مرور زمان قرار می‌گیرد (دیگر قابلیت طرح دعوی را ندارد). مدت مرور زمان از یک دولت به دولت دیگر متفاوت است؛ اما عموماً بین سه تا شش سال در نوسان است، به استثنای قراردادهای فروش که در چارچوب کد حقوقی - متحدالشکل قرار دارند (چهار سال). با این وجود توافق سال‌ها بعد، پس از اینکه تعهد اولیه برای پرداخت، الزامی بودن خود را از دست می‌دهد، برای پرداخت در یک قرارداد معتبر، مؤثر خواهد بود. عوض جدیدی لازم نیست؛ عوض قدیمی با تعهد جدید به پرداخت احیا می‌شود. بنابراین، قانون تعمداً استثنایی را بر اصل صوری بودن به‌وجود آورده است تا مفهوم انجام عادلانه یا انصاف، شمول مرور زمان را حمایت نماید.

قراردادهای مربوط به ملزومات و محصولات

عوض در قراردادهایی که از ابهام بیشتری متأثر هستند و برای خرید ملزومات و یا برای فروش محصولات تولید شده مورد استفاده قرار می‌گیرند، از سوی دادگاه مشخص می‌شود.

یک سازنده به طور مکرر توافق می‌کند تا ملزومات مورد نیاز خود را از منبع مشخصی خریداری کند یا همه تولید محصولات مشخصی را به یک مشتری معین بفروشد؛ حتی اگر کمیت مورد خرید یا فروش معین نباشد، این قراردادها در چهارچوب رویه قضایی مدرن، و به همان ترتیب کد حقوقی متحدالشکل تجاری مطلوب تلقی می‌شوند؛ مگر اینکه یک طرف قضیه با سوءنیت عمل کند یا تلاش کند که منافع دیگری را با حساب‌سازی یا کتمان حقایق در مورد ملزومات یا محصولات به نفع خود رقم بزند.

قراردادهای ملزومات و محصولات می‌بایست با یک تخمین کمیت مورد معامله همراه باشد. در اغلب موارد، معاملات (خرید و فروش) سریع بایستی دارای ثبت نیازمندی‌ها یا موجودی (تولید) باشند، به طوری که قصد انشاء قرارداد در فرآیند یک اختلاف را بتوان احراز کرد. اگر چنین ثبت اقلامی وجود نداشته باشد، بنا بر احتمال قرارداد صوری است که مفهوم آن عدم امکان تصریح بر تعهد خرید یا فروش است.

ایجاب الزام‌آور

عوض همچنین ممکن است در جایی که اعتماد کامل به وعده و قول طرف مقابل وجود دارد، احراز شود. این اعتماد موجب بروز اصل عدم استماع انکار پس از اقرار می‌گردد؛ که یک تمدید تعهد ناشی از دخالت اصول انصاف است و در حقوق مدرن در زمینه‌های مختلف ظاهر می‌گردد. کلمه «عموماً» شرایطی را توضیح می‌دهد که در متن آن شخص، به دلیل اقدامات خود، نمی‌تواند دفاع مشخصی را که در تضاد با اعمالش می‌باشد، ارائه کند.

ایجاب الزام‌آور زمانی اتفاق می‌افتد که یک تعهد بلاعوض ایجاد گردد، اما طرف مقابل ایجاب، با اعتماد به ایجاب غیرمعوض، قدم‌های معینی را بردارد، یا موفق به اقدام نگردد، به طوری که ضرر وی را در برداشته باشد. این کافی نیست که تعهد بلاعوض با مسامحه یا بی‌خیالی ایجاد گردد؛ قول‌دهنده (متعهد) باید بداند و به طور منطقی انتظار داشته باشد که طرف مقابل ایجاب بنا بر اعتماد اقدام خواهد کرد. اعتماد غیرقابل توجیه به یک قول باعث

بروز ایجاب الزام آور نمی‌گردد.

مثال: ایجاب الزام آور

قول مساعد به دادن اعانه به یک کلیسا که به دنبال آن هزینہ و فعل صورت گرفته از سوی کلیسا بنابر اعتماد به قول متعهد تحقق می‌یابد؛ ممکن است یک قرارداد الزام آور را به وجود آورده باشد. اعتماد بایستی پیش‌بینی شود و به طور مطمئن منطقی باشد، حتی اگر این قول ساده به دادن اعانه به علت فقدان عوض قابلیت اجرایی نداشته باشد.

شما باید به خاطر داشته باشید:

عوض یعنی «چیزی در مقابل چیزی» - یک طرف قرارداد قول و تعهد می‌دهد که کاری را انجام دهد یا از انجام کاری خودداری کند؛ و طرف مقابل نیز متعهد می‌شود که در مقابل آن فعل یا ترک فعل چیزی با ارزش (مشخص) به او بدهد.

تعهدات دوجانبه بایستی واقعی باشد و نه صوری.

تعهد متعهد به انجام کاری که از قبل به انجام آن متعهد است (تکلیف از پیش موجود شخص) یا انجام یک تعهد اخلاقی عوض تلقی نمی‌شود.

معمولاً اصل بر این است که محکمه به موضوع بررسی تناسب عوض وارد نمی‌شود و

استثناء بر آن، زمانی است که پول کمی در مقابل مبلغ بیشتری عوض قرار می‌گیرد.

عوض موعد گذشته چیزی است که قبلاً و بدون انتظار پاداش انجام گرفته است. یک قول بعدی برای جبران منافع به دست آمده در گذشته، تعهدآور نیست.

ایجاب الزام آور، تمدید تعهد مبتنی بر قانون انصاف، مستلزم این است که شخصی که یک تعهد بلاعوض را به عهده گرفته است؛ وقتی که طرف قبول او به علت اعتماد قابل توجیه به قول او، دچار خسران شده است؛ به تعهد خود ملزم بماند.

قانونی بودن موضوع (قرارداد)

قراردادهایی که مغایر قوانین عرفی و موضوعه و یا مخالف سیاست‌های کلی جامعه باشند به طور اعم غیرقانونی هستند. این موضوع در فصل شش مورد بحث قرار گرفته

است.

مهر

در چهارچوب قوانین عرفی انگلیس عوض لازمه قرارداد نبود. برای متعهد شدن، لازم بود که قرارداد به صورت مکتوب و مهر کرده باشد. مهر به وسیله موم گرم شده در محل امضاء (قرارداد) یا در محل (درج متن مربوط به) اجرا بر قرارداد زده می شد. بعدها، که استفاده از موم متروک گردید، کلمه «مهر»، Locus Sigilli (محل مهر)، یا علامت اختصاری آن L.S. جایگزین گردید. چنین قراردادهای مهر شده‌ای مستلزم (تعیین) عوض نبودند و قوانین کشورها شمول مرور زمان بر این توافقات را تعمیم دادند. رویه‌های محاکم جدید و همین‌طور مقررات کد حقوق متحدالشکل تجاری، استفاده از مهر به عنوان (نشانه وجود) عوض را منتفی کرده‌اند، اما بسیاری از دولت‌ها هنوز استفاده از مهر برای تعمیم شمول مرور زمان را مجاز می‌دانند. با این وجود، مهر سردفتی، مهر شرکت، مهر شخصی (شامل مهر و علامت اختصاری به جای آن) هنوز برای برخی اسناد رسمی لازم هستند (برای مثال، اسناد مالکیت غیرمنقول).

آگاهی بر مفاهیم

آیا اصول پایه را می‌شناسید؟

۱- در چه شرایطی رجوع به یک سند نوشته به عنوان یک قرارداد ناصحیح است.

۲- شما چگونه

الف - یک قرارداد آشکار،

ب - یک قرارداد در واقع ضمنی،

ج - یک شبه قرارداد، را اثبات می‌کنید؟

۳- چرا یک دادخواهی مبتنی بر قرارداد ضمنی برای تحصیل خسارات بیشتر و رأی

قوی‌تر محتمل‌تر از دادخواهی مبتنی بر یک شبه قرارداد است؟

۴- چگونه طرف قبول یک ایجاب یک‌جانبه می‌تواند آن را به یک قرارداد دوجانبه

تبدیل کند؟ چه موقع می‌بایست چنین اقدامی را صورت دهد؟

۵- چه موقع یک تبلیغات (آگهی تبلیغاتی) یک ایجاب محسوب می‌شود.

۶- سه استثناء وارد بر مقررات مربوط به اینکه یک ایجاب می‌تواند در هر موقع قبل

از اعلام قبولی (طرف قبول) فسخ گردد، کدامند؟

۷- تأثیر قبولی مشروط چیست؟

۸- معنای عبارت «تناسب عوض» چیست؟

۹- ارکان ضروری «عوض» کدامها هستند؟

۱۰- عوض برای ایجاب در یک قرارداد یک‌جانبه چیست؟

موضوع‌های مناسب برای مطالعه بیشتر

عقد خیاری	قبولی (اعلام قبولی)،
عوض موعده گذشته	توافق‌نامه،
ایجاب الزام‌آور	قرارداد دوجانبه،
شبه قرارداد	عوض،
مهر	قرارداد،
مرور زمان	ایجاب متقابل،
قرارداد غیرقابل اجرا	قرارداد اجرا شده،
قرارداد یک‌جانبه	قرارداد در حال اجرا،
قرارداد معتبر	قرارداد صریح (اشکار)،
قرارداد باطل	قرارداد در واقع ضمنی
قرارداد قابل ابطال	مذاکره
	ایجاب

نمونه عملی

۱- شما وارد یک رستوران گران‌قیمت می‌شوید و می‌بهماندار شما را بر سر میزی

راهنمایی می‌کند. یک خدمت‌کار برای شما بشقاب، چاقو و چنگال و دستمال سینه و دیگر ملزومات میز شام را می‌چیند که در میان آنها نان و کره هم وجود دارد و شما کمی از آن را میل می‌کنید. وقتی که لیست غذاها را می‌بینید، متوجه می‌شوید که قیمت‌ها از آنچه شما تصور می‌کردید بسیار بیشتر است. پس اعلام می‌کنید که نمی‌خواهید غذا سفارش دهید. در این صورت، چه نوع قراردادی (تعهدی) بین شما وجود خواهد داشت؟

۲- در مسئله اول، شما لیست غذاها را مطالعه و سپس سفارش می‌دهید، هیچ چیزی در مورد موافقت به پرداخت از سوی شما بیان نمی‌شود، آیا قراردادی در این شرایط به وجود آمده است؟

۳- در مسئله اول، جمله پایانی در انتهای لیست غذا وجود دارد: «۱۵ درصد تخفیف برای ۲۵ دلار پرداختی وجود دارد.» تأثیر این جمله چیست، با در نظر گرفتن این نکته که شما بدون دیدن این عبارت غذا را سفارش داده‌اید؟

۴- شما نامه‌ای از شرکت جنرال موس دریافت می‌کنید که طی آن پیشنهادی به شما داده شده است و آورده است که: «... ما به شما در ازای خدمات‌تان ۵ هزار دلار برای اولین سال کاری پرداخت خواهیم کرد.» شما پاسخ می‌دهید که، «پیشنهاد شما را می‌پسندم و آن را در مقابل ۵۵۰۰ دلار می‌پذیرم.» در مقابل پاسخی دریافت نمی‌کنید، بنابراین پس از گذشت ۱۰ روز شما مکاتبه کرده و اعلام می‌کنید: «من پیشنهاد ۵۰۰۰ دلار شما را می‌پذیرم.» آیا قراردادی وجود دارد؟ فرض کنید که هیچ پاسخی برای نامه دوم‌تان دریافت نکنید؛ نتیجه چیست؟

۵- اگر یک کشاورز به صورت مکتوب با پرداخت ۱۰۰ دلار در ماه به همسرش برای نگهداری حساب‌ها و انجام امور روزمره مزرعه و با ذکر این نکته «همان‌طور که همیشه انجام داده‌ای» موافقت کند، آیا یک قرارداد قابل اجرا در این میان به وجود آمده است؟

پاسخ‌ها

آگاهی بر مفاهیم

- ۱- قرارداد یک شرایط و وضعیت ذهنی است که در یک سند نوشته بیان می‌شود. سند نوشته صرفاً پینه‌ای است از وضعیت ذهنی.
- ۲- الف - یک قرارداد صریح باید به سهولت قابل اثبات باشد، زیرا که در قالب کلمات و به طور اعم به زبان (متبوع) قرارداد بیان می‌گردد.
ب - قرارداد در واقع ضمنی در لابه‌لای واقعیت‌های قضیه مطرح، نهفته است. این واقعیت‌ها دلیل ناشی از اوضاع و احوال را در بر دارند، (مثل) اعمال طرفین قرارداد و کلمات رد و بدل شده بین آنها، اگر وجود داشته باشد. همه اینها با هم یک فرد منطقی را به باور اینکه در این میان قرارداد و توافقی وجود دارد، راهنمایی می‌کند.
ج - یک شبه قرارداد یا قرارداد ناشی از قانون متضمن دلایل حاکی از دارا شدن بلاوجه است. که این یعنی، دلیل کسب منفعت برای یک شخص تحت شرایط مستلزم پرداخت در مقابل منفعت مزبور. یک شبه قرارداد به طور اعم دربردارنده منافع تحمیل شده به یک فرد است - که ممکن است خواهان آن باشد یا نباشد.
- ۳- قرارداد ضمنی مربوط است به بهاء نرخ خدمات انجام گرفته، در جایی که شبه‌قرارداد مربوط است به بهاء جاری چنین خدماتی در بازار. در فرضی که نرخ‌های معمول بالاتر از بهاء خدمات در بازار است، قرارداد ضمنی قابل ترجیح است.
- ۴- اگر ایجاب، پیشنهاد خرید کالاهایی است که باید با کشتی ارسال شود، طرف قبول ایجاب یک‌جانبه می‌تواند بگوید، «من ایجاب شما را می‌پذیرم و بنابراین با انجام خدمات مورد تقاضا موافقم.» این کار باید قبل از اینکه پولی پرداخت شود و اقدامی انجام گیرد، صورت پذیرد.
- ۵- آگاهی تبلیغاتی فقط زمانی که مشخص و خطاب به جمعیت قابل شناسایی از اشخاص یا گروه‌ها باشد، ایجاب محسوب می‌گردد.

۶- قرارداد یا عقد خیار، قرارداد یک‌جانبه‌ای است که اعمال قابل ملاحظه‌ای در ارتباط با آن انجام گرفته و استثناء مندرج در کد حقوق متحدالشکل تجاری با موافقت مستحکم یک بازرگان به باز نگه داشتن ایجاب برای دوره معین شده در آن یا اگر دوره‌ای معین نشده، برای یک مدت معقول (که در هر حال بیش از سه ماه نیست) مرتبط است.

۷- یک قبولی مشروط خود یک ایجاب متقابل است و رد ایجاب اولیه تلقی می‌شود.

۸- در «تناسب عوض» زمانی که با «عوض» پیشنهادی طرف مقابل مقایسه می‌شود، این ارزش یا اعتبار آن است که محک زده می‌شود و موضوعیت پیدا می‌کند. به طور معمول، محاکم ارزش یا اعتبار عوض را مورد بررسی و رسیدگی قرار نمی‌دهند.

۹- همه قراردادهای مستلزم «چیزی در مقابل چیزی دیگر» هستند و این بدان معنی است که قرارداد نمی‌تواند مثل یک خیابان یک طرفه باشد. لذا در هر دو طرف باید عوض وجود داشته باشد.

۱۰- در یک قرارداد یک‌جانبه، عوض موجود در مقابل ایجاب، اقدام به عملی است که مورد تقاضا بوده است.

کاربرد عملی

۱- برای غذایی که شما میل کرده‌اید یک شبه قرارداد وجود دارد؛ ارزش غذا باید موضوع بحث باشد. همچنین می‌تواند طرح شود، از زمانی که شما وارد رستوران می‌شوید و از نوع سازماندهی که نشان می‌دهد باید باشد، مطلع می‌شوید، یک قرارداد ضمنی یک‌جانبه برای بهاء غذا به وجود می‌آید. با این وجود، یک ایجاب یک طرفه می‌تواند قبل از اعلام قبولی در صورتی که اقدام قابل ملاحظه‌ای (از سوی طرف قبول) صورت نگرفته باشد، فسخ گردد. علی‌ایحال، برخی محاکم بر این عقیده‌اند که شروع آشکار به عمل در حکم اعلام قبولی است.

۲- بلی، سفارش غذا از داخل لیست، یک قرارداد «در واقع ضمنی» را به وجود می‌آورد که مستلزم پرداخت قیمت مندرج در آن است.

۳- در مورد اختلاف بین موارد پنهان از دید و زبان قرارداد صریح که موارد پنهان از دید را نقض می‌کند، این موارد را می‌توان کنار گذاشت. در این قضایا موارد پنهان از دید انکار نمی‌شود بلکه به جزئی از قرارداد تبدیل می‌گردد. اگر موارد پنهان از دید در شرایطی ناخوانا و دور از دید چشم است، می‌توان استناد کرد که جزئی از توافق نیست و در نتیجه جزئی از تعهد قراردادی نیست. این واقعیت که شما موارد مذکور را ندیده‌اید اگر توسط افراد معقول دیده شود، عذر موجهی برای مبری ساختن شما از تعهد نیست.

۴- پاسخ شما ممکن است به عنوان یک ایجاب متقابل و رد ایجاب اولیه تلقی شود. بنابراین تلاش مکتوب بعدی شما برای قبول ایجاب رد شده، موجد قرارداد برای شغلی با پیشنهاد ۵۰۰۰۰ دلار در سال نخواهد بود. با این وجود، شکست ایجاب اولیه به پاسخ ممکن است یک شخص منطقی را به این اعتقاد که شرکت جنرال موس پاسخ دوم را پذیرفته است، دلالت کند.

به طور معمول، سکوت قبولی محسوب نمی‌شود، اما در اینجا استثنائاتی به این روای وجود دارد، که یکی از آنها اوضاع و احوال به وجود آورنده تکلیف به صحبت است. چنین تکلیفی ممکن است وقتی به وجود آید که طرف اول باب معامله را با پیشنهاد اولیه باز کند و شرکت جنرال موس نیز باید اینک نوعی از پاسخ را فراهم نماید. این سؤال بحث را در جبهه موافق و مخالف برمی‌انگیزد.

۵- اگر شخصی بپذیرد، آنچه را که قبلاً وظیفه بر انجامش داشته، انجام دهد؛ عوضی برای آن متصور نیست. اینکه آیا همسر مزبور وظیفه‌ای به نگهداری حساب‌ها و انجام امور روزمره دارد سؤال اصلی در این قضیه است. این عامل که او همیشه کارها را بدون دستمزد و یا به عنوان قسمتی از وظایف و مسئولیت‌های همسری‌اش انجام داده است، ما را به این نتیجه می‌رساند که چنین وظیفه‌ای وجود دارد و قرارداد جدید قابل اجرا نیست.