

لزوم ابلاغ و اعلام قبولی در حقوق ایران، انگلیس و اصول

قراردادهای تجاری بین‌المللی

رضا مقصودی^۱

نورا احسانگر^۲

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۵/۰۳/۰۴

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۰۹/۱۶

چکیده

اظهار و اعلان اراده و اشکال گوناگون آن مسائلی را مطرح می‌کند؛ از جمله این که آیا لازم است قبولی، به اطلاع موجب برسد؟ به عبارت دیگر آیا اطلاع موجب از قبولی، لازمه‌ی تاثیر قبولی و تحقق عقد است؟ اگرچه در حقوق ایران اطلاع موجب از قبولی لازمه‌ی تحقق عقد نیست و در فرض عدم اطلاع موجب از قبولی نیز، عقد محقق می‌گردد؛ اما در حقوق انگلیس و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (Unidroit) قاعده‌ی کلی این است که اعلام و ابلاغ قبولی از جمله شرایط قبول موثر است که بدون آن قبول معتبر نبوده و عقدی تشکیل نمی‌گردد. با در نظر گرفتن این قاعده‌ی کلی، در صورت عدم اطلاع موجب از قبولی، جز در موارد استثنایی از قبیل قراردادهای یک‌جانبه، تفسیر موجب، ابلاغ از طریق پست، شرایط ایجاب و... هیچ قراردادی منعقد نخواهد شد و در نتیجه هیچ التزامی برای وی ایجاد نمی‌شود. از هم این رو در نظام‌های حقوقی مختلف در باب اعلان قبول رویکردهای متفاوتی وجود دارد.

واژگان کلیدی: اعلام، قبول، موجب، مخاطب ایجاب، عقد

rmaghsoody@gmail.com

^۱ استادیار گروه حقوق دانشگاه گیلان، (نویسنده مسئول)

^۲ دانش‌آموخته مقطع کارشناسی ارشد حقوق خصوصی دانشگاه گیلان

مقدمه

مبحث ایجاب و قبول و سهم هر یک از آن‌ها در تحقق قرارداد، از مباحث مهم باب معاملات است. برای این که قبول محقق گردد مخاطب می‌بایست آن را به نحوی ابراز و اعلام کند از جمله لفظ، عمل و.... در واقع قبول ایجاب، قصد انشایی است که در جهت عکس ایجاب قرار می‌گیرد و در ایجاد اثر عقد، مکمل ایجاب است.

در نظام‌های حقوقی مختلف در باب اعلام و اعلان قبول رویکردهای متفاوتی وجود دارد. برخی سیستم‌های حقوقی صرف اعلان قبولی را کافی دانسته‌اند؛ اما برخی نظام‌های حقوقی، اعلام و ابلاغ را نیز لازم می‌دانند. حقوق ایران، اطلاع موجب از قبولی را لازمه‌ی تحقق عقد نمی‌داند. در حالی که در نظام‌های حقوقی دیگر، این امر متفاوت است. در حقوق انگلیس، لازمه‌ی تشکیل قرارداد و تعهد موجب، ابلاغ و اعلام قبولی است به طوری که بدون اطلاع موجب از قبولی، عقدی منعقد نخواهد شد که البته این قاعده با استثنائاتی رو به رو است.

اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، به عنوان یکی از اسناد بین‌المللی برای تسهیل تجارت بین‌المللی بین تجار و بازرگانان، توسط موسسه یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی رم^۱، تهیه شده است و به عنوان «اصول Unidroit»^۲ شناخته می‌شود. در این اصول در باب ضرورت ابلاغ قبولی، احکام مهمی وجود دارد. این اصول، قواعد غیردولتی هستند که می‌توانند در قراردادهای بین‌المللی به عنوان قانون حاکم، مورد توافق طرفین قرار گیرند و رافع موارد مبهم و مجمل قراردادهای بین‌المللی با حفظ منافع طرفین باشد.

آیا اطلاع مخاطب ایجاب از قبولی، لازمه‌ی تاثیر قبولی و تحقق عقد است؟ چه استثنائات و محدودیت‌هایی بر این قاعده‌ی کلی وارد است؟

در این نوشتار نقش اطلاع یا عدم اطلاع موجب از قبولی در حقوق ایران، حقوق انگلیس و اصول Unidroit و مبانی فکری و تحلیلی هر یک از نظام‌های حقوقی مورد بحث قرار

^۱. International Institute for the Unification of Private Law. (Unidroit)

^۲. Principles of international commercial contracts.

Unidroit مؤسسه‌ی بین‌المللی یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی است که در سال ۱۹۲۶ در کشور ایتالیا تاسیس شد و به عنوان یکی از نهادهای فرعی وابسته به جامعه‌ی ملل فعالیت می‌کرد. بعد از انحلال جامعه‌ی ملل این مؤسسه به صورت مستقل در زمینه‌ی یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی کشورها فعالیت نمود که یکی از مهم‌ترین دستاوردهای آن اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی است که به عنوان اصول Unidroit شناخته می‌شود. ایران نیز از سال ۱۹۶۴ میلادی عضو این مؤسسه است.

خواهد گرفت. بدیهی است این مبانی و اصول کلی حقوقی، چراغ راهنما برای درک تفاوت‌ها و استنباط راه‌حل‌های منطقی در هر یک از نظام‌های حقوقی است.

۱- قاعده‌ی کلی در خصوص ابلاغ و اعلام قبولی در حقوق انگلیس

قصد درونی و اراده‌ی باطنی باید به وسیله‌ای ابراز و اعلان گردد که این ابراز ممکن است صریح یا ضمنی باشد. صرف تصمیم‌گیری ذهنی برای قبول یک ایجاب (قبول ذهنی) کفایت نمی‌کند. مخاطب ایجاب باید به شکلی مثبت، قصد خود مبنی بر قبول را نشان دهد (Charman, 2007, p.22. Monahan, 2001, p.12. Beaton, 2010, p.37).

در حقوق انگلیس قاعده‌ی کلی این است که اطلاع موجب از قبول مخاطب ایجاب در عقود حضوری، از شرایط اساسی قبول مؤثر است. به طوری که حتی در صورت عدم اطلاع موجب از قبولی، وی هیچ‌گونه تعهدی به اجرای مفاد عقد پیدا نمی‌کند چرا که هنوز عقدی شکل نگرفته است. بنابراین مسئولیت اعلام و ابلاغ قبولی بر عهده مخاطب ایجاب است. زمانی که یا دو طرف به صورت رودررو در حال مذاکره‌اند، مشکلی در ابلاغ قبول به وجود نمی‌آید. اما دشواری‌ها زمانی به وجود می‌آید که طرفین از راه دور در حال مذاکره هستند، برای مثال از طریق پست، تلفن، فکس، پیک و سایر روش‌های الکترونیکی (Elliott, 2009, p.29).

یکی از نمونه‌های لزوم ابلاغ قبولی در حقوق انگلیس موردی است که لرد دنینگ در پرونده شرکت انتورز علیه شرکت مایلز فار ایست (Entores Ltd v Miles Far East Corporation (1955)) توضیح داده است که اگر A در امتداد یک رودخانه با فریاد، ایجابی برای B مطرح کند و زمانی که B با فریاد، قبول خود را ابلاغ می‌نماید یک هوایمای پر سر و صدا رد شود و نگذارد A پاسخ B را بشنود، هیچ قراردادی ایجاد نمی‌شود؛ زیرا A باید بتواند قبول B را قبل از این که مؤثر واقع شود، بشنود. همین موضوع در مورد قراردادی صدق می‌کند که به وسیله‌ی تلفن انجام شده و نفر اول به دلیل تداخل در خط تلفن اظهارات نفر دوم را نشنود صدق می‌کند. در واقع تا زمانی که نفر اول متوجه نشود که نفر دوم در حال قبول ایجاب وی است قراردادی وجود نخواهد داشت. دلیل اصلی این قاعده، این است که در صورت فقدان آن، افراد ممکن است بدون این که بدانند ایجابشان قبول شده یا خیر، به وسیله‌ی یک قرارداد، تعهد پیدا کنند که این امر، خود می‌تواند به دشواری‌های متعددی منجر گردد (Elliott, 2009, p.29). این امر به وضوح گویای آن است که حتی در صورتی که مخاطب، قبولی خود را ابراز کرده باشد و به هر دلیلی موجب متوجه آن نشود قبولی واجد آثار حقوقی

نخواهد بود و در نتیجه قراردادی منعقد نمی‌گردد. در واقع موجب با طرح ایجاب، دو مسئولیت بر عهده مخاطب قرار داده است که اول قبول ایجاب و دوم، اعلام و ابراز آن به موجب است.

۱-۱- تعیین شرایط قبول توسط موجب

مراد از تعیین شرایط قبول این است که موجب در ایجاب خود قید کند ایجاب باید به شیوه‌ایی خاص قبول شود. در این صورت اگر قبول به شکل دیگری انجام گیرد هیچ‌گونه تعهدی برای موجب ایجاد نخواهد شد. برای مثال، اگر موجب خواستار قبول به شکل کتبی باشد قبول شفاهی، هیچ تأثیری نخواهد داشت (Charman, 2007, p. 22). در نظر برخی از نویسندگان، قبولی‌ای که به اندازه شیوه‌ی تعیین شده از سوی موجب، مؤثر باشد نیز الزام‌آور خواهد بود. برای ارزیابی به همان اندازه مؤثر بودن^۱ بیان نموده‌اند که، شیوه قبولی نباید آهسته‌تر از شیوه تعیین شده در ایجاب، باشد و همین‌طور نباید برای موجب هیچ ضرر و وضع نامساعدی به همراه داشته باشد. در پرونده تین علیه هافمن (Tinn v Hoffman (1873)) گفته شد زمانی که از مخاطب ایجاب خواسته شد از طریق پست پاسخ دهد، غیر از روش پستی، اتخاذ هر روشی که قبل از نامه پستی باشد، موجب وصول قبول، افی خواهد بود (Elliott, 2009, p. 27). این بدان معناست که هرگاه شیوه‌ی به‌کار گرفته شده از سوی مخاطب ایجاب برای ابلاغ قبولی در قیاس با شیوه تعیینی از سوی موجب، سریع‌تر باشد یا حداقل از جهت زمان مطلع شدن موجب، همانند آن باشد چنین شیوه‌ای به اندازه شیوه‌ی تعیینی از سوی موجب برای قبول، مؤثر است و می‌تواند جهت انعقاد عقد و التزام موجب، منشاء اثر واقع گردد.

اما در فرضی که موجب، تنها یک شیوه قبولی را «پیشنهاد نماید» وضعیت متفاوت خواهد بود. از پرونده ساختمان بیتز علیه پولین (Yates Building Co Ltd v R J Pulleyn & Sons (York) Ltd (1975)) این اصل به‌دست آمد که شیوه دیگر قبول «ممکن است» الزام‌آور باشد مگر این که موجب به وضوح قید کند که شیوه تعیین شده برای قبولی، تنها شیوه قبول است (Charman, 2007, p. 23). اما زمانی که یک شیوه معین قبول به نفع خود مخاطب ایجاب مقرر شده باشد، مخاطب ایجاب موظف نیست بدان شکل، قبول کند (Elliott, 2009, p. 27).

^۱. Equally effective

برای مثال در مورد شرکت ساختمانی بیتز علیه شرکت آر جی پولین و پسران (یورک) (۱۹۷۵) فروشندگان اظهار داشتند، گزینه‌ای که در حال ایجاب آن هستند باید با اعلام کتبی، قبول شود و با پست سفارشی ارسال گردد. خریدار، قبول خود را با نامه‌ی پستی معمولی ارسال کرد اما دادگاه تصمیم گرفت که قبول همچنان مؤثر بوده است. شرط تحویل سفارشی، به جای موجب، به نفع خود مخاطب ایجاب بوده است، زیرا به آن‌ها اطمینان می‌داد که قبولشان دریافت شده و این که برای قبول خود مدرک دارند، به همین جهت الزامی نبوده است (Elliott, 2009, p. 27). البته برای موجب هم هیچ تفاوت عملی نداشت، زیرا نامه به موقع تحویل داده شده بود، بنابراین قبول به وسیله این شیوه، الزام‌آور تعیین شد (Charman, 2007, p. 23). از آنجا که مسئولیت ابلاغ و اعلام قبولی به موجب بر عهده مخاطب قرار گرفته و تا زمانی که این مهم به درستی انجام نگیرد قبولی منشا اثر نخواهد بود و بالتبع قراردادی تشکیل نمی‌شود، مخاطب می‌بایست در صورت تعیین شیوه قبولی در ایجاب، قبولی خود را به همان شیوه یا شیوه‌ای که به همان اندازه مؤثر باشد، ابراز نماید. با این‌که در پرونده‌ای که شرح آن گذشت دادگاه نظر به این امر داشت که شیوه‌ی تعیین شده به نفع مخاطب ایجاب بوده است، لازم به ذکر است در مواقعی که موجب با تعیین شیوه قبولی، نظر به اعلام سریع قبولی دارد این امر در راستای منافع موجب نیز می‌باشد، چراکه با توجه به شرایط بازار، تعلل و تاخیر مخاطب ممکن است سبب ضرر رسیدن به موجب نیز شود.

۱-۲- عدم تعیین شرایط قبول توسط موجب

اگر هیچ شیوه ابلاغی برای قبولی، قید نشود، نقطه شروع این است که قبول با استفاده از همان شیوه ابلاغ به کار رفته توسط موجب حاصل می‌شود. با این وجود هر راه معقولانه و متعارف برای پاسخ، معمولاً یک قرارداد را به وجود می‌آورد و طرفی که در حال قبول ایجاب است، مسئول اطمینان از مؤثر بودن شیوه‌ی ابلاغ است. لرد دنینگ به چند مثال اشاره کرده است.

همان طور که در بالا اشاره شد اگر دو نفر در هر سوی رودخانه در حال پیاده‌روی باشند و موجب پیام قبولی مخاطب را که با فریاد در حال اعلام بوده به واسطه صدای هواپیمای در حال عبور نشنود، لازم است پیام توسط مخاطب تکرار شود تا مطمئن شود پیام شنیده شده است. همین طور اگر یک خط تلفن در حال مکالمه قطع شود، لازم است تا مجدداً شماره‌گیری نماید و مطمئن شود که پیام دریافت شده است. فرد ممکن است زمان دقیق قطع شدن صدا را نداند اما خواهد دانست که گفتگوی تلفنی دچار مشکل شده است. زیرا افراد معمولاً چیزی

می‌گویند که نشان‌دهنده پایان گفتگو است. از این رو، اگر مخاطب ایجاب بنخواهد قراردادی منعقد کند، باید مجدداً قبول خود را تکرار کند تا مطمئن شود توسط موجب شنیده شده است. بدین ترتیب در شرایط معمول، مسئولیت ابلاغ پیام قطعاً بر دوش مخاطب ایجاب است و قبول هنگام دریافت مؤثر است (Charman, 2007, p.23). تا زمانی که پاسخ شنیده نشده است برای موجب التزامی ایجاد نمی‌شود، زیرا وصول قبول که لازمه آن اعلام و ابلاغ به موجب است محقق نگردیده است.

در پرونده شرکت مایلز فار ایست، یک کمپانی هلندی پیشنهاد داد تا کاتدها را به یک کمپانی انگلیسی به نام شرکت انتورز عرضه کند (Entores Ltd v Miles Far East Corporation (1955)). شرکت انتورز نیز یک ایجاب متقابل مبتنی بر خرید کاتدها به قیمت ۲۳۹ یورو به ازای هر تن ارائه نمود. این ایجاب توسط شرکت مایلز فار ایست قبول شده و از هلند یک تلکس حاکی از این قبول ارسال نمودند. تصمیم دادگاه در این پرونده در رابطه با نفوذ قبولی بدین نحو بود که قرارداد در انگلستان منعقد شده است، زیرا جایی بود که قبول به وسیله تلکس دریافت شد و نیز اشاره نمود که یک قبول، تا زمانی که به موجب ابلاغ نشود، تأثیر ندارد (young, 2010, p.20). این تصمیم به به خوبی گویای حاکمیت اصل وصول در قراردادهای منعقد شده در حقوق انگلیس است.

حقوق انگلیس، به صراحت فرضی را که شرایط قبول توسط موجب تعیین شده باشد از فرضی که شرایط قبول، تعیین نشده باشد تفکیک کرده است. نکته مهم در شیوه‌ی قبولی تعیین شده تشخیص این مسئله است که آیا شیوه قبولی تعیینی از جانب موجب به مخاطب ایجاب، پیشنهاد شده است یا مخاطب ایجاب برای ارائه یک قبول مؤثر حقوقی، ناچار به اعلام اراده، تنها به همان شیوه تعیینی است؟

لازمه تشخیص این موضوع، توجه به عبارات موجب است و مخاطب ایجاب از لزوم تأکیدی بودن یا نبودن آن، باید به آن پی ببرد. در برخی منابع در تبیین این موضوع اشاره شده است که در قبول تعیین شده، می‌توان قبولی را به شکلی ارائه داد که به همان اندازه مؤثر باشد. ملاک ارزیابی به همان اندازه مؤثر بودن نیز، زمان مطلع شدن موجب از قبولی، بدون هیچ زیان که سبب است که نظر اخیر با شرایط روز، قابلیت انطباق بیشتری دارد و اسباب سهولت در انعقاد قرارداد و تامین آزادی بیشتر مخاطب در اعلام قبولی را فراهم می‌کند.

۱-۳- ابلاغ فرضی در حقوق انگلیس

در برخی شرایط استثنایی دادگاه چنین فرض خواهد کرد که یک ابلاغ مؤثر قبول، حتی در صورتی که موجب، قبول را نخوانده باشد حاصل شده است. چنین شرایطی توسط Megaw قاضی دیوان عالی در Brimnes (1974) به شرح زیر توضیح داده شد:

من معتقدم اصل مربوطه این است که: اگر یک ابلاغیه در ساعت کاری معمول به آدرس فردی ارسال شود که باید از آن مطلع گردد، در چنین زمانی و به وسیلهٔ چنین ابزار ابلاغی، این فرد نمی‌تواند بر ناتوانی خود یا کارمندان خود در اطلاع یافتن از رسیدن ابلاغیه، اتکا نماید و زمان مؤثر دریافت ابلاغ را تا موقع اطلاع یافتن وی از آن به عقب بیاندازد (young,2010,p.21).

ابلاغ فرضی نیز بر حاکمیت اصل وصول تأکید می‌کند که وصول قبول در شرایط متعارف، ملازمه با اطلاع موجب از قبولی ندارد، چرا که مخاطب به نحو صحیح، قبولی خود را اعلام نموده است و عدم اطلاع از قبولی به جهت قصور موجب بوده و طبیعتاً آثار قصور موجب نباید متوجه مخاطب شود. لذا در چنین شرایطی قرارداد منعقد شده محسوب می‌شود. این مورد را می‌توان در زمره «رفتار موجب» به عنوان یکی از استثنائات وارده بر اصل لزوم ابلاغ قبولی دانست که در ادامه به آن پرداخته خواهد شد.

۱-۴- استثنائات وارده بر اصل لزوم ابلاغ قبولی

شرایطی وجود دارد که ممکن است در آن، قبول بدون ابلاغ به موجب، قابل اجرا شود. این شرایط عبارتند از:

۱- در یک قرارداد یک‌جانبه که در آن از ابلاغ به صراحت یا به صورت ضمنی صرف نظر شده است (Suff,1997,p.10. Cavendish Lawcard,2004,p.12).

قراردادهای یک‌جانبه معمولاً مستلزم ابلاغ قبول به فرد موجب نیستند. برای مثال، کسی که ایجاب برای پرداخت پاداشی می‌دهد توقع دریافت پاسخ آن را ندارد. در حقیقت موجب برای این که ملزم به پرداخت پاداش شود به اطلاع یافتن از قبولی نیازی نخواهد داشت (Eftekhari,2008,p.42).

برای مثال، دعوی کارلین علیه شرکت کربولیک اسموک بال (Carlill v Carbolic Smoke Ball Co (1983) بدین شرح بوده که، شرکت دارویی در تبلیغات خود ادعا کرد که مبلغ ۱۰۰ پوند به کسی می‌دهد که پس از مصرف دوره‌ای معین داروی بوخور، مبتلا به آنفلونزا مبتلا

شده باشد. شاکی (کارلیل) مادهٔ مزبور را خریداری کرده و مطابق دستورالعمل استفاده نمود و با این وجود مبتلا شده بود. وی مدعی ۱۰۰ پوند شد. فروشنده در مقام دفاع چنین استدلال نمود که خریدار می‌بایست آن‌ها را از قبول ایجابشان مطلع می‌ساخت از این رو، چون قبولی به آن‌ها ابلاغ نشده قراردادی شکل نگرفته است

رأی بدین قرار صادر شد که شاکی هم سو با شرایط ایجاب، آن را قبول کرد. ایجاب خطاب به کلیهٔ کسانی که از داروی بوخور استفاده کردند وجود دارد و دیگر چندان مهم نیست که خواهان، قبول خود را به موجب اعلام ننموده است. قاضی دادگاه این‌گونه استدلال نمود «اگر من به تمام جهان آگهی کنم که سگ من گم شده است و هرکسی آن را به محل خاصی بیاورد به وی پاداش پرداخت می‌گردد آیا از کلیه ماموران پلیس و سایر افرادی که حرفه‌شان پیدا کردن سگ‌های گمشده است انتظار می‌رود که بنشینند و یادداشتی برای من بنویسند که پیشنهاد من را پذیرفته‌اند؟! آن‌ها فوراً اقدام به پیدا کردن سگ می‌کنند و به محض یافتن سگ، شرط را اجرا کرده‌اند. از این رو، در چنین شرایطی ابلاغ قبولی برای الزام‌آور شدن قرارداد لازم نیست.» (آریان کلور، ۱۳۸۶، ص ۱۶۸؛ Taylor, 2000, p.38 and Suff, 1997, p.10).

بنابراین تصمیم دادگاه بر این امر مبتنی است که چنین ایجاب یک جانبه‌ای، به طور ضمنی حاکی از آن است که انجام شرایط ایجاب برای منجر شدن به قبول، کافی خواهد بود (Elliott, 2009, p.29). لذا لزومی به ابلاغ قبولی وجود ندارد.

۲- رفتار موجب

زمانی که عدم ابلاغ، تقصیر موجب است. (Suff, 1997, p. 10) اگر موجب نتواند قبول را در اثر تقصیر خود دریافت کند ممکن است قادر نباشد ادعا کند عدم ابلاغ به این معناست که براساس قرارداد متعهد نیست. این امر توسط لرد دنینگ در تصمیم دادگاه عالی شرکت اتورز و مایلز فار ایست (۱۹۵۵) اشاره شد (Cavendish Lawcard, 2004, p.12). این قاعده را می‌توان زمانی اعمال کرد که ایجاب به وسیله تلفن قبول شده باشد ولی موجب کلمات حاکی از قبول را نشنیده و خواستار تکرار مجدد آن‌ها نشود. در این فرض، مخاطب ایجاب، قبول خود را در یک مکالمه تلفنی بدون مشکل، به درستی اعلام داشته اما موجب به جهت تقصیر خود قبولی را دریافت نکرده است.

هم چنین در مورد بریمنز (۱۹۷۵) نیز قابل اعمال است که در آن قبول به وسیله‌ی تلکس در طول ساعات اداری ارسال شده؛ اما هیچ کس در دفتر موجب، زمانی که در ماشین وی رونویسی شده، آن را نخواند (Elliott, 2009, p. 30). این مورد، همان ابلاغ فرضی است که در بالا توضیح داده شد. در این مورد دادگاه، فرض را بر ابلاغ موثر قبول قرار خواهد داد؛ چراکه ابلاغ و اعلام قبول به درستی در طول ساعات اداری موجب، انجام شده است و عدم اطلاع از قبول به جهت تقصیر خود موجب بوده است. لذا مسئولیتی متوجه مخاطب نیست و قرارداد منعقد شده است و طرفین باید به مفاد آن پایبند باشند.

۳- زمانی که پست کردن شیوه‌ی مناسب ابلاغ به نظر می‌رسد.

در پرونده^۴ ادامز و لیندسل (Adams v Lindsell (1818))، خواندگان به خواهان‌ها نامه نوشتند و پیشنهاد خرید مقدار پشم را دادند و خواستار قبولی از طریق پست شدند. خواهان‌ها بلافاصله در پنجم دسامبر قبولی را پست کردند. یعنی این قرارداد در ۵ دسامبر منعقد شد (Lawcard, 2004, p. 12, 2004, p. 12 Cavendish). چراکه نامه قبولی به محض انداختن در صندوق پست و یا تحویل آن به کارمند اداره^۵ پست که می‌تواند نامه را جهت ارسال تحویل بگیرد معتبر شناخته می‌شود (Adam, 1987, p. 71).

از این رو، قاعده در خصوص ارتباطات فوری بین طرفین از قاعده^۶ مخصوص پست که در ارتباطات غیرهمزمان استفاده می‌شود، متفاوت است. در شیوه^۷ پستی، قبول زمانی اتفاق می‌افتد که نامه قبولی، پست شده باشد نه زمانی که توسط موجب دریافت شود. لذا قاعده^۸ ارسال حاکم است نه وصول.

۴- شرایط ایجاب

در یک ایجاب ممکن است به طور واضح یا ضمنی مقرر شده باشد، که لازم نیست قبول به موجب ابلاغ شود؛ اگرچه همانند پرونده فلت هاس علیه بندلی (Felthouse v Bindley)، ممکن نیست چنین اظهار شود که سکوت به عنوان قبول پذیرفته شود و مخاطب ایجاب متعهد خواهد بود، مگر این که نشان دهد ایجاب را قبول نکرده است.

شرح پرونده بدین قرار بوده است که در خصوص فروش احتمالی اسب خواهر زاده (جان) به دایی (پائول فلت هاس)، بینشان مذاکره‌ای صورت گرفت. اما مقداری سردرگمی در قیمت وجود داشت. پائول فلت هاس بعد از آن، نامه‌ای به خواهرزاده خود نوشت و پیشنهاد خرید اسب وی را به مبلغ ۳۰ یورو داد و افزود "اگر از تو جوابی نشنوم این طور فرض می‌کنم که اسب در ازای ۳۰ پوند به من تعلق دارد". خواهرزاده قرار بود برخی از اموال خود را در یک

حراج به فروش برساند. وی به نامه دایی خود پاسخی نداد؛ اما به حراج‌گذار گفت که اسب را در معرض فروش قرار ندهد. زیرا وی آن را به دایی‌اش فروخته است. اما حراج‌گذار این کار را فراموش نمود و اسب به ثالث (بندلی) فروخته شد. دایی علیه خواهرزاده خود، دعوی غصب اقامه کرد. دادگاه تصمیم گرفت که ابلاغ قبول خواهرزاده به دایی قبل از خرید ثالث صورت نگرفته و بنابراین قراردادی بین آن‌ها وجود نداشته است.

این به این معناست که موجب آزاد است خود را در معرض خطر متعهد شدن به شکل ندانسته قرار دهد؛ اما نمی‌تواند این خطر را بر فرد دیگری تحمیل کند. از این موضوع می‌توان چنین استنباط کرد که اگر اسب در پرونده^۴ فلت‌هاس علیه بندلی برای دایی از فروش کنار گذاشته می‌شد و وی از خرید آن اجتناب می‌کرد خواهرزاده می‌توانست از دایی خود شکایت کند زیرا دایی وی نمی‌توانسته بر این حقیقت اتکا کند که قبول به وی ابلاغ نشده است (Elliott, 2009, p.29).

در پرونده‌ای که شرح آن گذشت هیچ ابلاغ قبولی‌ای توسط جان به پائول قبل از خرید بندلی، صورت نگرفت، از این رو، قراردادی بین آن‌ها وجود نداشته است. رفتار خواهرزاده در تلاش برای عدم فروش اسب الزاماً بدین معنا نبوده که وی ایجاب دایی خود را قبول نموده است - حتی اگر خواهرزاده پس از آن نامه‌ای می‌نوشت و از اشتباه خود عذرخواهی می‌کرد - بنابراین واضح نبود که سکوت وی در پاسخ به ایجاب با قصد قبول کردن آن بوده است یا خیر. چراکه ایجاب پائول به خرید صرفاً به صورت ذهنی توسط خواهرزاده‌اش قبول شده بود و این قبول به موجب ابلاغ نشده بود. این در حالی است که در حقوق انگلیس صرف تصمیم‌گیری ذهنی برای قبول ایجاب کفایت نمی‌کند.

در این خصوص با توجه به کلی بودن عنوان «شرایط ایجاب» در حقوق انگلیس به عنوان یکی از استثنائات قاعده^۵ لزوم ابلاغ و اعلام قبولی می‌توان گفت، رویه حاکم بین طرفین یا عرف تجاری حاکم و یا بنای روابط مستمر طرفین می‌تواند قرینه‌ای بر عدم لزوم ابلاغ قبولی به موجب تلقی شود که البته این امر، نسبی است و در هر مورد باید با توجه به روابط طرفین مورد بررسی قرار گیرد.

۲- قاعده کلی در خصوص ابلاغ و اعلام قبولی در «اصول Unidroit»

بند ۲ ماده ۶-۱-۲ اصول Unidroit مقرر می‌دارد: «قبول هر ایجاب هنگامی نافذ است که اظهار یا فعل دال بر رضایت از سوی موجب، وصول شود...»^۱ (مکین، ۱۳۸۴: ص ۳۸)

بنابراین در اصول Unidroit نیز مانند حقوق انگلیس قبول از لحظه وصول اعلام رضایت به موجب، نافذ می‌شود و با توجه به مفهوم مخالف ماده مرقوم، تا زمانی که قبول واصل نشود، عقدی منعقد نخواهد شد.

بند ۲ ماده ۱۰-۱ اصول Unidroit بیان می‌کند: «اخطاریه هنگامی واجد اثر قانونی است که توسط شخص طرف اخطار، وصول شود»^۲ در رابطه با انواع اخطارها، اصل وصول پذیرفته شده است. البته طرفین همیشه مختارند صریحا اعمال اصل ارسال را شرط کنند. منظور از اخطار طبق بند ۴ ماده مذکور «...شامل اعلامیه، تقاضا، درخواست یا هر نوع ابلاغ دیگری از قصد طرفین می‌باشد.»^۳

در بند ۳ اصول Unidroit مقرر گردیده است: «منظور از بند ۲، این است که یک اخطاریه هنگامی توسط شخصی وصول می‌شود که به طور شفاهی به اطلاع آن شخص رسانده شود یا به محل تجاری یا نشانی پستی آن شخص تحویل شود.»^۴ در رابطه با اصل وصول، بند ۳ بین پیام‌های شفاهی و غیره قایل به تفکیک می‌شود که این تفکیک به جهت تعیین این امر صورت گرفته که نظر به حاکمیت اصل وصول، ابلاغ مورد نظر چه موقع به طرف خطاب واصل می‌شود. ابلاغ شفاهی در صورتی به طرف خطاب واصل می‌شود که شخصا خطاب به او انجام شده باشد یا خطاب به شخص دیگری که از سوی او برای دریافت مجاز باشد. ابلاغ غیرشفاهی به محض تسلیم به طرف خطاب، شخصا یا به محل تجاری یا نشانی پستی (الکترونیک) وی، واصل می‌شود. ابلاغ خاص مورد بحث، به رسیدن به دست طرف خطاب یا مطالعه شدن آن توسط وی نیازی ندارد. کافی است که به کارمند طرف خطاب که مجاز به قبول آن است تحویل و یا در صندوق پستی طرف خطاب انداخته شود یا در مورد مکاتبات الکترونیکی، هنگامی که امکان باز کردن آن از سوی طرف خطاب در نشانی الکترونیکی تعیین شده توسط او وجود داشته باشد (اخلاقی، ۱۳۹۳: ص ۳۸).

1. ARTICLE 2.1.6: (2) An acceptance of an offer becomes effective when the indication of assent reaches the offeror.

2. ARTICLE 1.10: (2) A notice is effective when it reaches the person to whom it is given

3. ARTICLE 1.10: (4)...includes a declaration, demand, request or any other communication of intention.

4. ARTICLE 1.10: (3) For the purpose of paragraph (2) a notice "reaches" a person orally or delivered at that person's place of business or mailing address.

دلیل ترجیح اصل وصول بر اصل ارسال، این است که بهتر است احتمال خطر انتقال دادن قبول بر عهده مخاطب ایجاب باشد نه موجب. چراکه طریق مخابره قبول را مخاطب ایجاب انتخاب می‌کند و در نتیجه او قادر است اقدام لازم را برای تامین وصول قبول به مقصد انجام دهد. این همان چیزی است که در حقوق انگلیس بدان اشاره گردید و مسئولیت ابلاغ قبول را بر عهده مخاطب ایجاب قرار داده و مبنای آن نیز عدم تحمیل تعهدی بر شخص (در این جا موجب) بدون اطلاع وی می باشد. این امر سبب می‌شود موجب از زمان آغاز تحقق عقد و التزام خود آگاه گردد و ندانسته متعهد نشود.

آنچه که در مورد قبول به وسیله اعمال و رفتار لازم به ذکر است این است که زمانی دارای اثر قانونی است که متن اخطار مربوط به آن به دست موجب برسد. اما باید توجه داشت که اخطاری ویژه از سوی مخاطب ایجاب درباره این موضوع، فقط در مواردی ضروری خواهد بود که قبول فعلی فی نفسه، اخطاری به موجب مبنی بر قبول در مدت زمانی متعارف به حساب نیاید. در موارد دیگر از قبیل هنگامی که قبول فعلی شامل پرداخت مبلغ قرارداد یا ارسال هوایی کالا و... باشد همین اثر به سادگی از اعلام بانک یا متصدی حمل به موجب دایر بر انتقال وجوه یا ارسال کالا، حاصل می‌شود (اخلاقی:ص ۵۹). این مورد، از استثنای لزوم ابلاغ و اعلام قبولی در اصول Unidroit است که در ادامه به آن پرداخته خواهد شد.

در بند ۱ ماده ۶-۱-۲ اصول Unidroit نیز مقرر شده است: «اظهار یا فعلی دیگر از سوی مخاطب ایجاب که بر رضایت به یک ایجاب دلالت داشته باشد، قبول محسوب می‌شود...»^۱ (مکین، ۱۳۸۴، ص ۳۶) از مفاد این بند استنباط می‌شود در صورتی که در ایجاب، هیچ گونه شکل خاصی از قبول تحمیل نشود، ابراز و اعلام رضایت ممکن است با یک بیان صریح یا با استنتاج از رفتار مخاطب ایجاب، عملی شود. این ماده، شکلی را که این اعمال باید به خود بگیرند، معین نمی‌کند. رفتار مزبور غالباً شامل ایفای تعهد از قبیل تادیه پیش پرداخت، ارسال کالا و غیره می‌شود (اخلاقی، ۱۳۹۳:ص ۵۷).

از این رو در اصول Unidroit نیز، به طور ضمنی بین شرایط تعیین شده و تعیین نشده برای قبول توسط موجب، تفکیک وجود دارد و از مفاد ماده مزبور می‌توان این گونه نتیجه گرفت در فرضی که موجب، شکل خاصی را برای اعلام قبولی، تعیین ننموده باشد آنچه برای

¹. ARTICLE 2.1.6: (1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance...

انعقاد قرارداد و التزام موجب لازم است هر شکل ابلاغ و اعلامی است که بر قبولی و اعلام رضایت دلالت کند.

۲-۱- استثناء وارده بر قاعده کلی

در اصول Unidroit نیز استثنایی بر قاعده کلی وصول پذیرفته شده است. بند ۳ ماده ۶-۱-۲ مقرر می‌دارد: «با این وجود اگر بر طبق ایجاب یا در نتیجه رویه‌هایی که طرفین بین خود برقرار کرده‌اند یا طبق عرف تجاری، مخاطب ایجاب بتواند با انجام عملی، رضایت خود را بیان کند، بی‌آنکه این امر به اطلاع موجب رسانده شود، به هنگام انجام دادن آن فعل، قبول نافذ می‌شود.»^۱

اگرچه در بند مذکور عبارتی دال بر لزوم انجام عمل در مهلت مقرر از سوی موجب و در صورت عدم تعیین مدت، در مهلت متعارف وجود ندارد؛ اما با در نظر گرفتن ماده ۷-۱-۲ که مقرر داشته است ایجاب باید در مدت زمان تعیین شده از سوی موجب و در صورت عدم تعیین مدت، با توجه به اوضاع و احوال از جمله سرعت وسایل ارتباطی که از طرف موجب به کار گرفته شده است باید در زمان متعارف قبول شود، می‌توان گفت در قبولی از طریق عمل نیز که موضوع بند ۳ ماده ۶-۱-۲ اصول Unidroit است، قبول در صورتی واقع می‌شود که عمل در مدت مقرر از سوی موجب و در صورت عدم تعیین مدت در یک مهلت متعارف، انجام شده باشد. عملی که می‌تواند دال بر قبول ایجاب باشد ممکن است اجرای تعهدات مربوط به قرارداد مانند پرداخت مبلغ بیعانه مندرج در ایجاب، ارسال کالا با آغاز کار موضوع قرارداد باشد (اخلاقی، ۱۳۹۳: ص ۶۰). مخاطب ایجاب در این حالت می‌تواند با انجام یک فعل و بدون مطلع کردن موجب، رضایت خود را بیان دارد.

ماده ۷-۱-۲ اصول Unidroit مقرر می‌دارد: «ایجاب باید در مدت زمانی که موجب تعیین کرده است قبول شود و در صورتی که زمانی تعیین نشده باشد با توجه به اوضاع و احوال از جمله سرعت وسایل ارتباطی که از سوی موجب به کار گرفته شده است باید قبولی در زمانی متعارف انجام شود. ایجاب شفاهی باید بلافاصله قبول شود. مگر اینکه اوضاع و احوال برخلاف آن دلالت کند.»^۲

^۱. ARTICLE 2.1.6: (3) However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act without notice to the offeror, the acceptance is effective when the act is performed.

^۲. ARTICLE 2.1.7: An offer must be accepted within the time the offeror has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time having regard to the circumstances, including the rapidity of the means of communication employed by offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

در اصول Unidroit در بیان استثنای قاعده کلی اعلام و ابلاغ قبولی به موجب، در خصوص قبول عملی، تفکیکی در قراردادهای یک‌جانبه و دوجانبه صورت نگرفته است و قبول عملی را به طور مطلق با در نظر گرفتن شرایط ایجاب (که در حقوق انگلیس نیز یکی از موارد استثنای قاعده کلی می باشد) یا رویه حاکم بین طرفین یا عرف تجاری حاکم، سبب انعقاد عقد می‌داند. این در حالی است که حقوق انگلیس، تنها ایجاب در قراردادهای یک‌جانبه را به طور ضمنی حاکی از آن می‌داند که انجام شرایط ایجاب برای منجر شدن به قبول، سبب تحقق عقد است و لازمه متعهد شدن موجب را مطلع کردن وی از قبول نمی‌داند.

۳- لزوم ابلاغ و اعلام قبولی در حقوق ایران

قصد درونی و اراده^۱ باطنی باید به وسیله‌ای، ابراز و اعلان گردد که این ابراز ممکن است صریح یا ضمنی باشد. قبول در مواردی ضمنی تلقی شده و عقد را تشکیل می‌دهد. مانند انجام عمل درخواست‌شده، یافتن و برگرداندن کالای گمشده، ارسال کالاهای سفارش داده شده و... اما در مواردی دیگر ممکن است این اثر را نداشته باشد. برای مثال دریافت بارنامه‌ایی که شرایطی در آن ذکر شده اما دریافت‌کننده قدرت خواندن و یا فهمیدن مفاد آن را نداشته باشد (قنوتی، ۱۳۸۳:ص ۳۹۱). این امر، در حقوق انگلیس الزام‌آور تلقی نشده است مگر این‌که او را در این خصوص مطلع کرده باشد.

در حقوق ایران، همه حقوق‌دانان معتقدند که عقود رضایی، پس از وقوع قبول، واقع می‌شوند. بدین ترتیب در عقود حضوری، همین که مخاطب، قبولی خود را بیان کرد عقد واقع می‌شود. از آن‌جا که در این عقود، اعلان قبول و اطلاع از آن همزمان صورت می‌گیرد عقد از زمان اعلان قبول واقع می‌گردد و تعهد ایجاد می‌شود (جعفری لنگرودی، ۱۳۷۸، ص ۱۵۵؛ کاتوزیان، ۱۳۹۰، ص ۷۹).

نظر به این‌که عقد با همکاری اراده دو طرف محقق می‌شود فعالیت اراده در انشای عقد، یک حرکت روانی و درونی است و تحقق آن ذاتا همراه بروز خارجی نیست. از این رو، در صورتی که فعالیت اراده^۲ یکی از دو طرف به وسیله‌ایی ابراز نشود آگاهی بر آن برای طرف دیگر، به منظور انجام همکاری و نیز اثبات آن، از روی عادت ممکن نخواهد بود (شهیدی، ۱۳۹۴، ص ۱۴۲). لذا این امر درونی زمانی آثار حقوقی خواهد داشت که به وسیله یکی از ابزارهای متعارف اعلام اراده، جنبه بیرونی پیدا کند و ابراز گردد. زیرا مبنای جریان

احکام و آثار حقوقی، تحقق تراضی و توافق است و بدون اعلام و ابراز مقاصد باطنی، این تراضی و توافق واقع نمی‌شود با این توضیح تردیدی در لزوم اعلام اراده برای تحقق اعمال حقوقی باقی نمی‌ماند (قنواتی ۱۳۷۹:ص ۲۴۶؛ صفایی، ۱۳۸۹:ص ۶۴).

اعلام اراده به مفهوم ابراز و بیان آن است، هرچند مقصود اعلام‌کننده به آگاهی مخاطب او نرسد. با مطالعه نحوه تنظیم عبارات ماده ۱۹۱ قانون مدنی روشن می‌شود که سازنده عقد، اراده انشایی است نه اعلام اراده، منتها این اراده به طور مطلق سازنده عقد نیست و برای تشکیل عقد، صرف قصد انشای آن در درون ذهن موثر نیست. دلیل این امر را باید در مفهوم انشاء جستجو کرد. انشاء، اعتبار نفسانی و ابراز آن است. با ابراز و اعلام اعتبار نفسانی، انشا و در نتیجه عمل حقوقی محقق می‌شود بدون آن که آگاهی طرف مقابل شرط باشد. به بیان دیگر برای تحقق عقد، اعلان اراده کافی است و نیازی به اعلام آن به طرف خطاب نیست (قنواتی، پیشین، ص ۲۶۴؛ شهیدی، ۱۳۹۴، ص ۱۴۲؛ جعفری لنگرودی، ۱۳۹۲، ص ۱۵۸؛ ابهری، ۱۳۸۲، ص ۸۵).

در اعلام اراده دو عنصر قابل تشخیص است. عنصر اول محتوای اعلام اراده است یعنی همان چیزی که اعلام‌کننده اراده، آن را خواسته است و عنصر دوم اراده، اعلام است که عبارت است از اتخاذ تصمیم انجام دادن عملی که به وسیله آن عمل، محتوای اعلام اراده باید به اطلاع اشخاص دیگر برسد (امیری قائم مقامی، ۱۳۹۲، ص ۱۹۲).

بنا به جمیع جهات به نظر می‌رسد که در حقوق ایران اعلام و ابلاغ قبولی به موجب، از شرایط صحت عقد نباشد. زیرا طبق ماده ۱۹۱ قانون مدنی، عقد محقق می‌شود به قصد انشا به شرط مقرون بودن به چیزی که دلالت بر قصد کند. از این رو اگر در مجلسی که چندین نفر حاضرند یکی از آنها ایجابی را ارائه دهد و دیگری قبول خود را اعلان کند ولی به علت سر و صدای زیاد، این قبول به گوش موجب نرسد ولی دیگر حاضرین متوجه این قبول بشوند، عقد منعقد شده است (ابهری، ۱۳۸۲، ص ۸۶).

لذا اصولاً برای انعقاد عقد، همین که اراده باطنی به نحوی بیان شد، عقد واقع می‌شود. در عقد حضوری، همین که مخاطب ایجاب، اراده باطنی خود مبنی بر قبول را به نحوی بیان کرد عقد منعقد می‌گردد اگر چه این اعلان قبول به موجب نرسیده باشد. همین که قبول اعلان شد رضایت کامل است و لزوم اطلاع از قبول شرطی است که طرفداران نظریه اطلاع از قبول در عقود مکاتبه‌ای، آن را بیان کرده‌اند بدون آن که دلیل قانع‌کننده‌ای بر لزوم آن موجود باشد (کاتوزیان، ۱۳۷۶، ص ۳۶۴).

این امر در حقوق ایران برخلاف آن چیزی است که در حقوق انگلیس و اصول یونیدوا مقرر گردیده است. چرا که در آنجا، لازمه قبولی موثر، اطلاع موجب از قبولی است. در حالی که در حقوق ایران هیچ نصی دال بر این امر وجود ندارد و عبارات قانونی موید این امر است که عقد، به صرف ایجاب و قبول محقق می‌گردد و آگاهی مخاطب از شرایط قبولی معتبر نیست.

باید دانست که بین اعلان قبول و اعلام آن تفاوتی ظریف وجود دارد. اعلان از ریشه علن به معنی آشکار کردن و ظاهر کردن است. اعلان قبول بدان معناست که مخاطب ایجاب اراده باطنی خود را به نحوی (با لفظ، نوشته، اشاره و عمل) بیان کند و آن را از حالت درونی خارج کند.

اعلام از ریشه علم و به معنای آگاهی دادن و مطلع کردن است (جعفری لنگرودی، ۱۳۸۸، ص ۶۴). اعلام قبول بدان معناست که قبول باید به اطلاع مخاطب آن (موجب) برسد.

البته در عقود حضوری معمولاً اعلان قبول با ابلاغ و اعلام آن همراه است ولی اگر در موارد استثنایی، قبول‌کننده، قبولی خود را اعلان کرد ولی این قبولی به اطلاع موجب نرسید طبق ماده ۱۹۱ قانون مدنی عقد واقع شده است. برای مثال ابراز قبولی در مجلسی که به علت سروصدای زیاد، به گوش موجب نرسد ولی دیگر حاضران، متوجه این قبول بشوند به عنوان عنصر دوم عقد، تشکیل دهنده^۲ قرارداد خواهد بود.

با توجه به مطالب فوق، فقدان متن حاکی از لزوم اعلام قبولی به موجب و اطلاع وی از انعقاد قرارداد که زمان دقیق متعهد شدن طرفین را مشخص می‌کند، خلایی می‌باشد که به وضوح در قوانین مدون حقوق ایران، آشکار است. نظر به این که ماده^۳ ۱۹۱ قانون مدنی از یک سو مقرون بودن قصد انشاء به چیزی که دلالت بر قصد کند را لازمه تحقق عقد می‌داند و از سوی دیگر لازمه ابراز قصد، ابراز اراده باطنی است، این اراده بایستی واجد دو عنصر باشد: عنصر اول خواسته باطنی و عنصر دوم اعلام و ابراز آن است که لازمه اعلام و ابراز صحیح اراده، اعلام آن به موجب است که ایجاب را طرح کرده است و اطلاع ثالث از اعلام قبولی توسط مخاطب نمی‌تواند جایگزین اطلاع موجب از قبول شود و او را به مفاد ایجاب پایبند کند. در حقیقت می‌توان گفت غرض از ذکر این امر که باید قصد انشاء مقرون به چیزی باشد که دلالت بر قصد کند، این بوده است که اعلام اراده، ملازمه با وصول آن به موجب دارد و

غرض، اطلاع ثالث از وقوع قرارداد نبوده است چرا که اصل نسبی بودن قراردادهای موید این مهم است که آثار قرارداد متوجه طرفین قرارداد است نه ثالث. از این رو، این شخص موجب است که باید از قبولی مطلع گردد و مسئولیت این امر هم بر عهده مخاطب است. به عبارت دیگر می‌توان گفت همان‌گونه که لازم است ایجاب به سمع مخاطب برسد، قبول نیز می‌بایست به موجب اعلام گردد و در این مورد نباید تبعیض قائل شد مگر در مواردی مانند قبول فعلی یا تقصیر موجب در عدم اطلاع از قبولی یا شرایط ایجاب و... این امر با توجه به اطلاق ماده ۱۹۱ قانون مدنی و عدم تخصیص آن به موجب مبنی بر لزوم مقرون بودن ایجاب به چیزی که دلالت بر قصد وی کند، قابل دفاع است.

نتیجه گیری:

از آن چه که در این نوشته آمده و با تعمق در مباحث مرتبط در نظام‌های حقوقی مورد بحث، نتایجی به شرح زیر حاصل می‌شود:

در حقوق انگلیس و اصول Unidroit صرف قبول ذهنی برای شکل‌گیری عقد، کفایت نمی‌کند. مخاطب ایجاب باید به شکلی مثبت، قصد خود مبنی بر قبول را نشان دهد. البته در حقوق ایران نیز اراده باید نمود بیرونی پیدا کند تا توافق حاصل شود. اما وجه تمایز میان این نظام‌ها، در لزوم آگاهی موجب از قبولی می‌باشد. اعلام و ابلاغ قبولی در حقوق انگلیس و اصول Unidroit از جمله شرایط قبول مؤثر و نافذ حقوقی است که بدون آن رضایت و قبول معتبر نبوده و عقدی تشکیل نمی‌گردد. اما نکته قابل ذکر این‌که حقوق انگلیس بین شیوه‌های هم‌زمان ابلاغ و شیوه‌های غیرهم‌زمان ابلاغ، تفاوت قائل شده است. بدین معنا که هرگاه بین ارسال و ابلاغ قبول فاصله‌ای نباشد مانند عقود از طریق تلفن (که در زمانی که خریدار قبولی خود را اعلام می‌کند فاصله‌ای بین اعلام و دریافت قبولی نیست) در زمان دریافت قبول، قرارداد منعقد می‌شود و محل قبولی نیز، محل حضور موجب است. اما در شیوه‌های غیرهم‌زمان که بین ارسال و دریافت قبول فاصله است مانند عقود از طریق پست، ملاک، زمان ارسال قبولی است.

درحالی‌که در حقوق ایران با توجه به نص ماده ۱۹۱ قانون مدنی، با اعلان اراده، عقد به درستی منعقد می‌گردد و لزومی در اعلام و ابلاغ آن به موجب وجود ندارد.

قبولی در قراردادهای یک‌جانبه، تقصیر موجب در عدم اطلاع از قبولی، ابلاغ قبولی از طریق پست، قید موجب در ایجاب خود مبنی بر عدم نیاز به اطلاعش، استثنائات قاعده‌ی کلی لزوم ابلاغ قبول در حقوق انگلیس هستند.

در اصول Unidroit، اصل قاعده، همانند حقوق انگلیس پذیرفته شده است که قرارداد در زمان ابلاغ و اعلام قبولی منعقد می‌شود. اما در مورد استثناءها این قاعده‌ی کلی در اصول Unidroit با تفاوتی نسبت به حقوق انگلیس روبرو هستیم. این تفاوت، بدین قرار است که وقتی مخاطب ایجاب با توجه به شرایط ایجاب یا رویه‌ی حاکم بین طرفین و یا عرف تجاری، رضایت خود به ایجاب را با انجام عملی ابراز کند عقد محقق می‌گردد و تفکیکی در قراردادهای یک‌جانبه و دوجانبه صورت نگرفته است. در حالی که در حقوق انگلیس، تنها قبول فعلی در قراردادهای یک‌جانبه را به عنوان استثنا قید نموده است که نیازی به اطلاع موجب نیست. در حقوق انگلیس عرف تجاری و رویه حاکم بین طرفین می‌تواند در زمره شرایط ایجاب جهت عدم لزوم ابلاغ قبولی به موجب با در نظر گرفتن نوع روابط طرفین قرار گیرد.

به نظر می‌رسد که بهتر است قواعدی مشابه قواعد حاکم در حقوق انگلیس و اصول Unidroit که اطلاع موجب از قبولی را لازمه‌ی تحقق عقد و التزام موجب می‌دانند در حقوق ایران نیز داشته باشیم. چرا که در این صورت مسئولیت ابلاغ و اعلام اراده صحیح بر عهده مخاطب ایجاب قرار می‌گیرد و این امر از بسیاری دشواری‌ها جلوگیری می‌کند و نیز سبب می‌شود تا موجب از زمان دقیق متعهد شدن خود آگاه شود؛ چه بسا در این بین، چند ماه و چند سال فاصله باشد که این امر به نفسه می‌تواند مانع بسیاری از سوءاستفاده‌گری‌ها شود. علاوه بر این که این امر توسط دکترین اتکا، قابل توجیه است و همین‌طور اصل انصاف نیز، مؤید همین مطلب است.

پیشنهاد می‌شود متنی که حاکی از لزوم ابلاغ و اعلام قبولی به موجب است در فصل دوم قانون مدنی، ذیل مبحث اول، در قالب تبصره الحاقی به ماده‌ی ۱۹۱ قانون مدنی که در مقام بیان دو رکن اصلی انعقاد قرارداد است، گنجانده شود. به این صورت که همان‌گونه که در لزوم اطلاع مخاطب از ایجاب، تردیدی وجود ندارد، متن تبصره الحاقی نیز گویای لزوم ابلاغ و اعلام قبولی به موجب باشد؛ برای مثال می‌تواند این گونه باشد: «تبصره - قبولی، زمانی منشأ اثر است که اراده مخاطب ایجاب دایر بر قبول ایجاب به موجب واصل شده باشد» و یا این‌که

مقنن در مقام بیان کلیات، می‌تواند به الحاق این عبارت که «مسئولیت ابلاغ و اعلام اراده به طرف دیگر، بر عهده ابراز‌کننده^۲ آن قرار دارد»، بسنده کند.

فهرست منابع

۱. آریان کلور، بهرام، «ترجمه Law Made Simple»، چاپ اول، انتشارات مجد، تهران، ۱۳۸۶.
۲. ابهری، حمید، «زمان و مکان وقوع عقد»، رساله دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه تهران، ۱۳۸۲.
۳. اخلاقی، بهروز، امام، فرهاد، «اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی ۲۰۱۰»، چاپ سوم، شهردانش، تهران، ۱۳۹۳.
۴. امیری قائم‌مقامی، عبدالمجید: «حقوق تعهدات (اعمال حقوقی - تشکیل عقد)»، جلد دوم، چاپ دوم، نشر میزان، تهران، ۱۳۹۲.
۵. جعفری لنگرودی، محمدجعفر، (۱۳۹۲) «تاثیر اراده در حقوق مدنی»، چاپ سوم، گنج دانش، تهران.
۶. محمدجعفر: «ترمینولوژی حقوق». چاپ بیست و دوم، گنج دانش، تهران، ۱۳۸۸.
۷. محمدجعفر: «حقوق تعهدات-دوره حقوق مدنی»، چاپ سوم، گنج دانش، تهران، ۱۳۷۸.
۸. شهیدی، مهدی: «تشکیل قراردادها و تعهدات»، جلد اول، چاپ یازدهم، انتشارات مجد، تهران، ۱۳۹۴.
۹. صفایی، سید حسین: «دوره مقدماتی حقوق مدنی»، جلد دوم، چاپ دهم، نشر میزان، تهران، ۱۳۸۹.
۱۰. قنواتی، جلیل: «مطالعه تطبیقی ایجاب و قبول»، چاپ اول، انتشارات دفتر تبلیغات اسلامی، قم، ۱۳۸۳.
۱۱. قنواتی، جلیل، وحدتی شبیری، سید حسن، عبدی پور، ابراهیم: «حقوق قراردادها در فقه امامیه»، جلد اول، انتشارات سمت، تهران، ۱۳۷۹.
۱۲. کاتوزیان، ناصر: «دوره مقدماتی حقوق مدنی (قرارداد-ایقاع)»، چاپ سوم، شرکت سهامی انتشار، تهران، ۱۳۹۰.
۱۳. کاتوزیان، ناصر: «حقوق مدنی، قواعد عمومی قراردادها». جلد اول، چاپ سوم، بهمن برنا، تهران، ۱۳۷۶.

۱۴. مکین، محمد: «شرایط عمومی قراردادهای تجاری بین‌المللی»، چاپ اول، انتشارات مجد، تهران، ۱۳۸۴.

15. Adams, John and Brownsword Roger,T. (1987). "Understanding contract law". Second edition
16. Beatson, Jack. (1010). "Anson's law of contract". Oxford university press
17. Charman, Mary. (2007). "Contract law". Fourth Edition. William Publishing
18. Cavendish Publishing Ltd. (Self author) (2004). "Contract law", Cavendish law cards series, Fourth Edition.
19. Eftekhar, G. (2008). "Law texts". Ganje danesh publications
20. Elliott, Catherine, Frances, Quinn. (2009). "Contract law". 7th edition
21. Monahan, Geoff. (2001). "essential contract law". Second edition. Cavendish Publishig
22. Stone,Richard. (2002). "The modern law of contract". Cavendish Publishig. Fifth edition
23. Suff, Marnah.(1997). "essential contract law". Second edition. Cavendish Publishig
24. Taylor, Richard and Damian(2000), "Contract Law", 3th, Oxford university press.
25. Young, Max. (2010). "Understanding contract law". Routledge Cavendish