# فهرست مطالب

مقدمه مترجم.....۵

**بـخش اول- حقـوق قـــرارداد.....۷**

فصـل اول: Contract Law-Formation of Contract حقوق قرارداد – انعقاد قرارداد.....۹

فصـل دوم: Contract Law-Vitiating Factors حقوق قراردادها – عوامل باطل کننده قرارداد.....۳۱

فصـل سوم: Contract Law – Terms of the Contract حقوق قراردادها- شروط (مفاد قرارداد) ....۴۳

فصـل چهارم: Contract Law-Discharge of Contract حقوق قراردادها –ختم قرارداد.....۴۶

فصـل پـنجم: Contract Law-Remedies For Breach Of Contract حقـوق قراردادهـا- جبـران خسارت پس از نقض قرارداد.....۵۷

فصـل ششم: Contract Law-Consumer Contracts حقوق قراردادها- قراردادهای مصرف کننده.۶۴

فصـل هفتم: Contract Law-Exclusion Clauses حقوق قراردادها - شروط استثناء.....۷۷

فصـل هشتم: Consumer Protection-Criminal and Tortious Aspects حمایت از مصرف کننده – جوانب کیفری و شبه جرم(قابل تعقیب).....۸۶

فصـــل نهـم: Consumer Protection Enforcement, Sanctions and Remedies حمایـت از مصرف کننده، اجراء، ضمانت اجراء و راه‌حلها.....۱۰۶

**بـخش دوم- مسئـــولیت مـدنی.....۱۱۳**

فصـل اول: Tort Negligence شبه جرم (مسئولیت مدنی)؛ سهل‌انگاری.....۱۱۵

فصـل دوم: Tort-Occupiers' Liability مسئولیت مدنی؛ مسئولیت متصرفان.....۱۴۳

فصـل سوم: Tort—Nuisance شبه جرم – مزاحمت.....۱۵۴

فصـل چهارم: Tort—Trespass شبه جرم – تجاوز.....۱۶۴

فصـل پنجم: Tort Strict and Vicarious Liability قـانون شـکنجه - مسـئولیت مطلـق و نیـابتی (ناشی از فعل غیر).....۱۷۰

فصـل ششم: Tort—Liability for Animals مسئولیت در قبال حیوانات.....۱۸۲

# مقدمه مترجم

برآیند سالها تدریس درس متون حقوقی در مقطع کارشناسی و همچنین کارشناسی ارشد دانشگاههای مختلف و ضعف و خلاهای قابل محسوس دانشجویان در این زمینه به این نتیجه رسیدم که آشنایی با نظام‌های حقوقی مختلف ، نقش مهمی در گسترش دانش حقوقی، تقویت توانایی تحلیل و ایجاد زمینه برای مطالعات تطبیقی ایفا می‌کند از این‌رو، ترجمه و معرفی آثار آموزشی و دانشگاهی معتبر در حوزه حقوق، می‌تواند گامی مؤثر در جهت توسعه منابع علمی مورد نیاز دانشجویان و پژوهشگران حقوق باشد.

کتاب ترجمه شده، اثری آموزشی در حوزه مطالعات حقوقی است که تمرکز ویژه‌ای بر مباحث مرتبط با حقوق قراردادها و مسئولیت مدنی دارد؛ حوزه‌هایی که از ارکان اساسی حقوق خصوصی بوده و شناخت دقیق مفاهیم و قواعد حاکم بر آنها برای دانشجویان حقوق اهمیت ویژه‌ای دارد.

ترجمه متون حقوقی، برخلاف بسیاری از متون عمومی، صرفاً انتقال واژگان از یک زبان به زبان دیگر نیست؛ بلکه مستلزم درک دقیق مفاهیم حقوقی، توجه به ساختار نظام حقوقی مبدأ و مقصد و انتخاب معادل‌هایی است که بتوانند تا حد امکان مفهوم و آثار حقوقی اصطلاحات اصلی را منتقل کنند. اصطلاحات حقوقی در بسیاری از موارد دارای بار مفهومی و فنی خاصی هستند و ترجمه تحت‌اللفظی آنها ممکن است به تغییر یا حتی از بین رفتن معنای حقوقی متن منجر شود. بنابراین، در فرایند ترجمه حاضر تلاش شده است ضمن وفاداری به محتوای علمی و آموزشی اثر اصلی، نثر فارسی نیز از انسجام، دقت و شفافیت لازم برخوردار باشد.

یکی از اهداف اصلی این ترجمه، فراهم آوردن زمینه‌ای برای آشنایی بیشتر دانشجویان حقوق با ادبیات و اصطلاحات حقوقی زبان انگلیسی است. امروزه توانایی مطالعه و درک متون حقوقی به زبان

انگلیسی، علاوه بر آنکه برای ادامه تحصیل و پژوهش‌های دانشگاهی اهمیت دارد، در دسترسی به منابع علمی روزآمد و انجام مطالعات تطبیقی نیز ضرورتی انکارناپذیر محسوب می‌شود..

در انتخاب معادل‌های فارسی حتی المقدور تلاش شده است از اصطلاحات رایج و پذیرفته‌شده در ادبیات حقوقی فارسی استفاده شود و در مواردی که معادل دقیق و واحدی برای یک واژه وجود نداشته است، مفهوم حقوقی اصطلاح، مورد توجه قرار گیرد. بدیهی است ترجمه متون تخصصی، به‌ویژه متون حقوقی، همواره می‌تواند محل بحث و نقد علمی باشد و هیچ ترجمه‌ای را نمی‌توان از امکان اصلاح و بازنگری بی‌نیاز دانست. ازاین‌رو، پیشنهادها و نقدهای استادان، پژوهشگران و دانشجویان حقوق می‌تواند در ارتقای کیفیت این اثر و چاپ‌های بعدی آن بسیار ارزشمند باشد.

امید است این ترجمه بتواند در کنار منابع دانشگاهی موجود، به‌عنوان ابزاری برای مطالعه و آموزش متون حقوقی انگلیسی مورد استفاده دانشجویان حقوق قرار گیرد و گامی هرچند کوچک در جهت گسترش منابع علمی و تقویت مطالعات تطبیقی در حوزه حقوق قراردادها و مسئولیت مدنی بردارد.

در پایان، از همه استادان، پژوهشگران و دست‌اندرکارانی که با راهنمایی‌ها و نقدهای علمی خود در مسیر تهیه و انتشار این اثر یاری‌رسان بوده‌اند، صمیمانه سپاسگزاری می‌کنم و امیدوارم این اثر مورد استفاده و استقبال جامعه دانشگاهی، به‌ویژه دانشجویان و علاقه‌مندان به مطالعات حقوقی، قرار گیرد.

*مترجم: دکتر عبداله خطیب*

*تاریخ: ۱۴۰۵/۰۵/۱۵*

# بـــخش اول

# حقـــوق قـــــرارداد

# فصــل اول:

# Contract Law-Formation of Contract

# حقوق قرارداد – انعقاد قرارداد

## Key Points
## نکات کلیدی

After reading this chapter, you will be able to:

- describe the rules of law relating to contractual offers (including invitations to treat);
- describe the rules of law relating to contractual acceptance;
- describe the rules of law relating to consideration;
- describe the rules of law relating to contractual intention;
- describe the rules of law relating to contractual capacity.

پس از مطالعه این فصل انتظار می‌رودبتوانید:

- قواعد حقوقی مربوط به ایجابهای قراردادی را شرح دهید؛ (از جمله دعوت به معامله)
- قواعدی حقوقی مربوط به قبول قراردادی را شرح دهید ،
- قواعد حقوقی مربوط به عوض قراردادی را شرح دهید ،
- قواعد حقوقی مربوط به قصد قراردادی را شرح دهید ،
- قواعد حقوقی مربوط به اهلیت قراردادی را شرح دهید"

## Introduction
## مقدمه

Put simply, a contract is an agreement enforceable at law. However, while all contracts are agreements, not all agreements are contracts. Therefore, a contract is a particular type of agreement that can be identified by certain characteristics:

- INTENTION
- CAPACITY
- BARGAIN
- CONTRACT
- OFFER
- ACCEPTANCE
- AGREEMENT
- CONSIDERATION

قرارداد، به بیان ساده توافقی است که قانوناً قابل اجراء باشد. با این وجود، در حالی که همه قراردادها به نوعی توافق محسوب میشوند، در عین حال همه توافق ها، قرارداد نیستند. بنابراین، یـک قـرارداد نوع خاصی از توافق است که با ویژگیهای خاص و معینی قابل شناسائی و تشخیص باشد:

- ایجاب
- قبول
- توافق
- عوض
- قصد
- اهلیت
- معامله
- قرارداد

## Offer
## ایجاب

An offer is a proposition put by one person (offeror) to another (offeree) with an indication that they are willing to be bound by its terms should the other person accept. The proposition can be made orally, in writing or by conduct, and made to a specific individual group or the world at large. To be regarded as an offer it must be clear, precise and capable of acceptance as it stands (Harvey v. Facey [1893),) (Gibson v. Manchester CC. . (1979)).

ایجاب، پیشنهادی است که توسط یک شخص(ایجـاب دهنـده) بـه دیگـری (ایجـاب گیرنـده) داده می‌شود که حکایت و کاشف از این است که اگر شخص دیگری قبول کرده باشـد، آنهـا قصـد دارنـد ملزم به تبعیت از شرایط خاص این پیشنهاد باشد. پیشنهاد می‌تواند بصورت شفاهی، کتبی یا بصورت عملی (فعلی خاص) ارائه شود و می‌تواند نسبت به شخص یا گروهی خاص و یا نسبت به کل جهـان ارائه گردد. پیشنهاد باید شفاف و دقیق بوده و طبق توافق انجام گرفته و دارای قابلیت قبول با شد تا یک ایجاب تلقی شود.(دعوای هاروی علیه فسی۱۸۹۳) گیبسون، علیه منچستر سی سی۱۹۷۹)

## Invitations to treat
## دعوت به معامله

An invitation to treat is a proposition indicating a willingness to consider offers made by others or to enter into negotiations. It is important to distinguish between offers and invitations to treat, as while an offer is binding once accepted, an invitation to treat is not. However, this is not always an easy distinction to make, as some propositions commonly regarded as offers are, in legal terms, only invitations to treat. Two common forms of invitation to treat are**:**

- displays of goods for sale, either in-store (Pharmaceutical Society of Great Britain v. Boots Cash Chemists (Southern) Ltd [1952]) or in a shop window (Fisher v. Bell [1961]). The shop is not offering to sell the goods but is inviting customers to make offers to buy.
- Advertisements (Partridge v. Crittenden [1968]). Again, the general position is that the advertiser is not offering to sell but is inviting offers to buy. However, an advertise- ment may be regarded as an offer where it forms the basis of a unilateral contract (see below). Once an offer has been made it will either be accepted or

terminated. No offer remains open indefinitely.

دعوت به معامله، پیشنهادی است که نشان دهنده تمایل به بررسی پیشـنهادات ارائـه شـده توسـط دیگران یا وارد شدن به مذاکره است. مهم است که میان پیشنهادات و دعوتنامه ها تمایز قائل شویم،

چرا که در حالیکه پیشنهاد پس از پذیرش الزام آور می‌شود، دعوت به معامله الزام آور نیست. با این وجود ،این تمایز همیشه آسان نیست، برخی گزاره‌هایی که معمولاً به عنوان پیشنهاد در نظر گرفته می‌شوند، از نظر حقوقی صرفاً دعوتنامه‌هایی برای رسیدگی هستند. دو شکل رایج دعوت به معامله عبارتند از:

- نمایش کالاها برای فروش، چه در فروشگاه چه در یک ویترین. درست است که نمایش کالا در فروشگاه یا ویترین پیشنهادی برای معامله نمی‌دهد، اما مشتری را دعوت به معامله و خرید می‌کند .
- تبلیغات؛ فرض کلی این است که تبلیغ کننده پیشنهاد فروش نمیدهد، بلکه پیشنهاد برای خرید را تبلیغ می‌کند. با این وجود ممکن است آگهی که به عنوان یک پیشنهاد در نظر گرفته می‌شود، اساس یک قرارداد یک جانبه را تشکیل دهد.

پیشنهاد پس از طرح، پذیرفته یا فسخ می‌شود. هیچ پیشنهادی به طور نامحدود باز نمی‌ماند .

## Termination of offer
## زوال ایجاب

**Revocation.**

An offer may be revoked at any time prior to acceptance, even where stated to be open for a certain period of time (Payne v. Cave [1789]). A promise to keep the offer open for a certain period is not binding unless supported by consideration, ie. it is an option purchased under a separate contract (Routledge v.
Grant [1828]). For revocation to be effective, it must be communicated to the offeree. We should note that the postal rule (see below) does not apply to letters of revocation (Byrne & Co v. Leon Van Tienhoven & Co [1880]). However, communication does not have to be made by the offeror himself-communication via a reliable third party is effective (Dickinson v. Dodds [1876]).

**لغو (رجوع)**

ایجاب ممکن است در هر زمانی قبل از قبول لغو گردد،حتی در جائیکه تصریح شده باشدبرای مدت زمان معینی در دسترس است. (دعوای پاین علیه کیو ،۱۷۸۹). تعهد به باز نگه داشتن ایجاب برای

مدت معین، مسئله الزامی نیست مگر آنکه به نوعی پشتیبانی شود، یعنی یک گزینه خریداری شده تحت یک قرارداد جداگانه وجود داشته باشد. برای اینکه ابطال مؤثر باشد، باید به ایجاب گیرنده ابلاغ شود. توجه داشته باشید، قاعده پستی (که شرح آن در ادامه خواهد رفت) در مورد نامه‌های ابطال عمال نمیشود (دعوای بیرن علیه لین وان ۱۸۸۰). با این وجود لازم نیست این ارتباط لزومالزوماً توسط خود پیشنهاد دهنده انجام شود، ابلاغ میتواند از سوی یک شخص ثالث قابل اعتماد نیز صورت بگیرد (دعوای دیکسنون علیه دورس ،۱۸۷۶ )

## Rejection
## رد کردن

Rejection by the offeree immediately terminates the offer (Hyde v. Wrench [1840]). This includes not only straightforward refusals, but also counteroffers. These are responses that seek to vary or amend the original offer and, therefore, reject it and establish a new offer in its place. However, it is important to distinguish counter-offers from mere enquiries or requests for further information (e.g. whether payment on credit terms is available). These sorts of enquiries do not terminate the offer (Stevenson, Jacques & Co v. McLean [1880]).

رد ایجاب توسط ایجاب گیرنده بلافاصله منجر به خاتمه ایجاب میشود. این مسئله نه تنها شامل امتناع مستقیم پذیرش، بلکه شامل امتناع هرگونه پیشنهاد متقابل نیز میشود. رد کردن همچنین میتواند در قالب ارائه پیشنهاد تغییر یا اصلاح و در نتیجه ارائه یک پیشنهاد جدید باشد. با این وجود، مهم است که ایجاب متقابل را از صرف تحقیق و سوال یا درخواست اطلاعات بیشتر متمایز کنیم. این مدل پرسوجوها به دنبال خاتمه ایجاب نیستند (دعوای استیونسون علیه مکلین ،۱۸۸۰).

## Lapse of time
## مرور زمان

Where the offer is stated to be open for a certain period of time, it will lapse once that time has expired. Where no time limit for acceptance is specified, the offer will lapse after a reasonable time (Ramsgate Victoria Hotel Co u. Montefiore [1866).

در جایی که تصریح می‌شود که ایجاب برای مدت زمان معینی مفتوح و در دسترس است، پس از انقضای دوره تعیین شده، اعتبار خود را از دست میدهد. در مواردی که محدودیت زمانی برای قبولی مشخص نشده باشد ، ایجاب پس از طی شدن مدت زمانی معقول، از بین خواهد رفت (دعوای شرکت رام اسگیت ویکتوریا هتل علیه مونتفلور ۱۸۶۶).

## Failure of condition
## عدم تحقق شرط

Where the offer is made subject to a condition, then it will lapse if that condition is not fulfilled (Financings Ltd v. Stimson [1962]).

در صورتی که ایجاب مشروط به شروطی بوده باشد، در صورت عدم تحقق این شروط ، خود به خود اعتبارش را از دست خواهد داد. (دعوای شرکت ب.م.م فاینتسینگ علیه استیمسن۱۹۶۲) .

## Death of one of the parties
## فوت یکی از طرفین

Death of the offeree terminates the offer. Death of the offeror will terminate the offer where the offeree has notice of the death prior to acceptance (Re Whelan [1897]). However, where the offeree is unaware of the death, the offer will only be terminated where the contract could not be fulfilled by the offeror's personal representatives (e.g. where it is one for personal services) (Bradbury v. Morgan (1862]).

فوت ایجاب گیرنده منجر به خاتمه ایجاب میشود. در صورتی که ایجاب گیرنده، قبل از قبول نسبت به مرگ ایجاب دهنده مطلع بوده باشد، ایجاب را خاتمه خواهد داد. (ریولان۱۸۹۷). با این وجود، در

مواردی که ایجاب گیرنده نسبت از مرگ اطلاعی نداشته باشد، ایجاب تنها در صورتی خاتمه خواهد یافت که قرارداد توسط نمایندگان قانونی وی تداوم نیابد) مثلاً زمانی که ایجاب برای ارائه خدمات شخصی بوده باشد. (دعوای برادبوریعلیه مرگان۱۸۶۲)

## Acceptance
## قبول

The general rule is that acceptance must exactly match the terms of the offer. As has been seen, a response that seeks to vary or amend the terms of the offer is a counter-offer, not an acceptance. Generally, to be effective, acceptance must be communicated to the offeror, i.e. actually brought to his attention (Entores Lid v. Miles Far East Corporation [1955]). Where the offer specifies a particular method of communication, acceptance is only effective if this method is used. Where the offer indicates a preferred (but not compulsory) method, then communication by any method which is at least as advantageous to the offeror will be effective (Tinn v. Hoffman & Co [1873]; Manchester Diocesan Council for Education v. Commercial and General Investments Ltd [1969]).

قاعده کلی این است که قبول باید دقیقاً با شرایط ایجاب مطابقت داشته باشد. همانطور که پیشتر نیز عنوان شد ،پاسخی که به دنبال تغییر یا اصلاح شرایط ایجاب باشد، در واقع یک ایجاب متقابل است، نه قبول ایجاب. به طور کلی، قبول یک ایجاب برای مؤثر بودن باید به ایجاب دهنده اطلاع داده شود، یعنی واقعاً مورد توجه قرار گیرد،(دعوای شرکت ب.م.ماینتورس علیه شرکت خاورودمایلز۱۹۵۵). در مواردی که ایجاب یک روش ارتباطی خاص را مشخص میکند، قبولی تنها در صورتی مؤثر خواهد بود که از این روش استفاده شود. جائی که ایجاب یک روش ترجیحی (اما نه اجباری) است، در این شرایط ارتباط با هر روشی که حداقل به همان اندازه برای ایجاب دهنده سودمند باشد، مؤثر خواهد بود. (دعوای تین علیه هفمن و شرکاء ۱۸۷۳، دعوای شورای آموزش منچستر دایویسان علیه شرکت با مسئولیت محدود سرمایه گذاریهای تجاری و عمومی۱۹۶۹).

## The postal rule
## قاعده پستی

The postal rule is the one significant exception to this general rule regarding communication of acceptance. Acceptance by post is effective (and therefore binding) as soon as it is posted (Adams v. Lindsell [1818]) even where the letter is delayed or lost in the post (Household Fire and Carriage Accident Insurance Co v. Grant [1879]) provided it was capable of delivery (i.e. correctly addressed and stamped) (Re London and Northern Bank, ex p. Jones [1900]). However, the rule will only apply where:

- postal acceptance is specified by the offeror; or
- postal communication is reasonable in the circumstances.

Furthermore, the offeror can exclude the rule by stating in the offer that postal acceptance will only be effective upon receipt (Holwell Securities Ltd v. Hughes [1974]). The postal rule also applies to analogous forms of non-instantaneous communication (e.g. cables and inland telemessages), but not to written communication transmitted instantaneously (e.g. telex and fax) (Brinkibon Ltd v. Stahag Stahl GmbH [1983]). This emphasises that it is the delay between despatch and receipt which is relevant, not the written nature of the communication. The position regarding e-commerce is yet to be determined.

قاعده پستی همان استثناء مهم بر این قاعده کلی در رابطه با اعـلام قبـولی اسـت. .قبـولی از طریـق پست به محض ارسال، مؤثر است، حتی در مواردی که نامه با تأخیر و پس از طی یک دوره مفقودی به دست گیرنده برسد، البته مشروط بر آنکه امکان تحویل آن وجود داشـته باشـد (یعنـی آدرس بـه درستی نوشته شده باشد و مهر و تمبر شده باشد) (رولاندن و بانک شمالی ،اکس پی جونز ۱۹۰۰). با این وجود، این قانون تنها در موارد زیر اعمال می‌شود:

- قبول پستی توسط ایجاب دهنده مشخص شده باشد، یا
- ارتباط از طریق پست در شرایط مربوط، معقولانه بوده باشد.

علاوه بر این، پیشنهاد دهنده می‌تواند با بیان اینکه، پذیرش پیشنهاد از طریق پست، تنها پس از دریافت مؤثر است، در قاعده تغییراتی ایجاد کند. قاعده پست در مورد اشکال مشابهی از ارتباطات غیرآنی (از جمله ارتباط از طریق کابلها و پیامهای از راه دور داخلی) نیز اعمال میشود، اما در نهایت در مورد ارتباطات نوشتاری که به طور آنی ارسال میشوند (مثلاً ارتباطات از طریق فکس و تلکس) اعمال نمی‌شود. این قانون بر این مسئله تأکید دارد که مسئله‌ی تأخیر، موضوعی است که بین ارسال و دریافت مربوط است، نه ماهیت مکتوب ارتباط. موضع‌گیری این قانون در مورد تجارتهای الکترونیک هنوز مشخص نشده است.

## Uncertainty
## عدم قطعیت

There may be decide that it is too vague or uncertain to be enforced (Scammell (G) and Nephew Ltd v. Ouston rare cases where the parties believe they have reached agreement but the courts [1941]). However, the courts attempt to remove apparent uncertainty by reference to previous dealings between the parties and to relevant commercial custom and practice (Hillas & Co Ltd v. Arcos Ltd [1932]).

ممکن است موارد معدودی وجود داشته باشند که طرفین بر این باور باشند که به توافق رسیدهاند، اما دادگاه‌ها تصمیم میگیرند که اجرای چنین پیشنهاد بسیار مبهم یا نامشخص است. (دعوای شرکت ب.م.م.اسکامل علیه اوستن۱۹۴۱) با این وجود، دادگاهها تلاش میکنند با ارجاع به معاملات قبلی میان طرفین و عرف و رویه ی تجاری مربوطه، عدم قطعیت ظاهری را برطرف کنند. (دعوای شرکت ب.م.مهیلاس و همکاران علیه شرکت با مسئولیت محدودآرکس۱۹۳۲).

## Consideration
## عوض

As noted above, an agreement must be supported by consideration if it is to be a contract. Consideration transforms the agreeinent into a bargain: It is what one person does (executed consideration) or promises to do

(executory consideration) in return for the act or promise of the other. There are four main rules regarding consideration:

همانطور که در بالا نیز مورد اشاره قرار گرفت، اگر قارباشدتوافقی، یک قرارداد رسمی تلقی شود، باید متکی بر عوض باشد. عوض، توافق را به یک معامله تبدیل میکند؛ عوض کاری است که یک نفر در ازای عمل یا قول دیگری انجام می‌دهد (عوض قراردادی) یا قول میدهد انجام دهد. (عوض موجل). چهار قانون اصلی در مورد عوض وجود دارد:

- It must be either a detriment to the promisee or a benefit to the promisor (though usually it is both), incurred by the promisee at the promisor's request, e.g. A agrees to sell his car to B for £1000. A's consideration for B's promise to pay £1000 is his promise to transfer ownership of the car. This is a detriment to A (he no longer owns the car) and also a benefit to B (who now owns the car).
- عوض باید یا ضرری برای قول گیرنده یا منفعتی برای قول دهنده را بررسی کند؛هرچند معمولا هر دو وجود دارد. مثلا الف موافقت کند که ماشینش را به قیمت ۱۰۰۰ پوند به ب بفروشد. عوض الف به تعهد ب برای پرداخت ۱۰۰۰ پوند، تعهد و قول او برای انتقال مالکیت خودرو است. این شرایط می‌توانند ضرری برای الف باشد (چرا که دیگر مالک ماشین نیست) و منفعتی برای ب (که اکنون مالک ماشین است) باشد .

Consideration must move from the promisee but need not move to the promisor (Tweddle v. Atkinson [1861]), e.g. A's promise to give C £100 is valid consideration for B's promise to do the same. The consideration (£100) moves from the promisee (A) at the request of the promisor (B). The fact that it moves to C rather than B is irrelevant. Therefore A can enforce B's promise and vice versa. In the past, C could not enforce either promise as he was not a party to the bargain-under the doctrine of privity of contract, a person who was not a party to the contract could not accrue rights or incur obligations under it. This was sometimes explained by saying that C was a stranger to the consideration. However, following the Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999, section 1, a third party will be able to bring a claim where:

عوض باید از سوی متعهد له انتقال یابد ، اما نیازی به انتقال متعهد نیست؛ به عنوان مثـال، تعهـد الـف برای دادن ۱۰۰ پوند به ج منوط به تحقق وعده انتقال پول از سوی ب است. مابه التفاوت مبلغی که در این میان وجود دارد به درخواست تعهد گیرنده ب از تعهد دهنده منتقل می‌شود. بنابراین شـخص الـف میتواند تعهد ب را اجرا کند یا بالعکس. در گذشته ج نمیتوانست هیچ کدام از این وعده‌ها را اجرا کنـد، چرا که طرف معامله نبود، براساس نظریه محرومیت از قرارداد، فردی که طرف قرارداد نبود نمی‌توانست حقوق یا تعهداتی را مطابق آن متحمل شود. به این ترتیب باید به دنبال قانون قراردادها، مصوب ۱۹۹۹، بخش اول بود که در چارچوب آن شخص ثالث می‌تواند در موارد زیر طرح شکایت کند:

- the contract expressly provides for this; or
- the contract purports to confer a benefit on him (unless it is clear from the contract that the parties did not intend it to be enforceable by the third party).

- مواقعی که قرارداد به صراحت چنین چیزی را پیش بینی کند، یا
- قرارداد به منظور اعطای منفعت به شخص ثالث است (مگر آنکه در مـتن آن تأکیـد شـود کـه طرفین قصد ندارند همکاری و قراردادشان از سوی شخص ثالثی اجرا شود.)

- Consideration must be sufficient but need not be adequate. "Sufficient" means something of value, however small or trivial. There is no requirement it be of equal value to that which is being given in return. The law is generally only concerned with the existence of the bargain, not its quality (Thomas v. Thomas [1842]; Chappell & Co Ltd v. Nestle Co Ltd [1960]).

- عوض باید مالیت داشته باشد اما نیاز نیست برابر و متناسب باشد. منظور از مالیت چیـزی کـه دارای ارزش اگرچه کم یا ناچیز باشد . هیچ الزامی وجود ندارد که ارزش آن برابر چیـزی باشـد که در ازایش داده می‌شود. قانون به طور کلی تنها به موجودیت معامله میپـردازد، نـه کیفیـت معاملـه. (دعـوای تومـاس علیـه تومـاس،۱۸۴۲،شـرکت ب.م.مچپـل و شـرکاء علیـه شـرکت ب.م.م.نستل ۱۹۶۰)

- Consideration must not be past-past consideration is no consideration (Roscorla v. Thomas [1842]; Re McArdle [1951]), e.g. A cleans B's windows and B later promises to pay A £10 for doing so. A cannot

enforce B's promise to pay because his consideration (the window cleaning) was already past when B made the promise. There are two difficult areas regarding consideration:

- عوض نباید مربوط به گذشته دور باشد – عوض گذشته عوض محسوب نمی‌شود(دعوای اسکولار علیه توماس۱۸۴۲) (ری مکاردل۱۹۵۱)، به عنوان مثال الف پنجره‌های ب را تمیز میکند وشخص ب متعهد میشود پس از اتمام کار ۱۰ پوند به الف بپردازد الف نمی‌تواند از ب پولش را طلب کند چرا که مهلتی که ب برای پرداخت وعده داده بود گذشته و الف در آن مدت زمان تعیین شده هیچ کاری برای گرفتن پولش انجام نداده بود .

دو موضوع دشوار در مورد عوض وجود دارد:

- Can performance of an existing duty be valid consideration for a later agreement?
  This depends on the origin of the existing duty.
- آیا انجام یک وظیفه موجود (فعلی) می‌تواند عوض معتبری) برای توافقات محسوب شود؟ پاسخ به این مسئله، به منشأ تعهدات فعلی بستگی دارد.

- Where the duty is one imposed by the general law, performance of that duty can only be valid consideration where performance exceeds that required by law. It is this additional element that forms the consideration for the later agreement (Collins v. Godefroy [1831]; Glasbrock Bros Ltd v. Glamorgan C.C. [1925]).
- در جایی که این وظیفه توسط قانون عمومی تعیین شده باشد، اجرای آن وظیفه تنها زمانی میتواند معتبر باشد که انجامش بیش از میزان مورد نیاز قانون باشد. این عنصر اضافی است که ملاحظات توافقات بعدی را شکل می‌دهد .

- Where the duty is imposed by an earlier contract with the same party, perfor- mance of that duty will again be valid consideration for the later agreement where it exceeds that required by the earlier one (Stilk v. Myrick [1809]; Hartley v. Ponsonby [1857]). However, it has been held that mere re-affirmation of an earlier promise may be valid consideration where the re-affirmation is a benefit to the promisee, provided the later agreement was not the result of fraud or

economic duress (Williams v. Roffey Bros & Nicholls (Contractors) Ltd [1991]).

- در صورتی که تکلیف و تعهد به واسطه قرارداد مشخص شده باشد، عمل کردنش برای توافقات بعدی در صورتی به عنوان پیش نیاز مطرح است که مسئله‌ی مهم و قابل توجهی باشد. با این وجود عنوان میشود که تائید مجدد وعده قبلی ممکن است در مواردی که تائید مجدد منفعت برای قول دهنده مطرح باشد، مورد توجه قرار گیرد ،مشروط بر اینکه توافقات بعدی ناشی از تقلب یا فشار اقتصادی نباشد .(دعوای ویلیامز علیه شرکت.ب .م.م.رفی برس و نیکلس (پیمانکاران ۱۹۹۱)

- where the duty is imposed by an earlier contract with a different party, performance of that duty may be valid consideration for a later agreement (Scotson v. Pegg [1861]; New Zealand Shipping Co Ltd v. A M Satterthwaite & Co Ltd (The Eurymedon) [1975]).

- در مواردی که یک تعهد یا وظیفه به واسطه یک قرارداد قبلی با فردی دیگر مشخص شده باشد، اجرای آن وظیفه ممکن است برای توافقات بعدی، عوض معتبر باشد (دعوای اسکاتسون در برابر پگ، ۱۸۶۱؛ دعوای شرکت .ب.م.م کشتیرانی علیه شرکت ب.م.م ای ام ساترویت و شرکاء (یوری مدن ۱۹۷۵).

- Can a promise to pay part of a debt be valid consideration for a promise to release from the remainder? Under the rule in Pinnel's Case [1602] this is not valid considera- tion. However, there are a number of exceptions.

- اینکه آیا وعده پرداخت بخشی از بدهی میتواند در قبال تعهدات مبنی بر رهایی از مابقی آن قابل قبول تلقی شود؟: براساس قاعده دعوای پینل (۱۶۰۲) این عوض معتبر نیست؛ با این وجود، برخی استثنائات وجود دارد

- Part-payment at the creditor's request before the date the debt is due is valid consideration. The early payment provides additional and fresh consideration.

- زمانی که بخشی از پرداخت به درخواست طلبکار پیش از تاریخ سررسید بدهی، قابل پرداخت باشد. .شرایط، پرداخت زودهنگام، ملاحظات اضافی و تازه‌ای فراهم می‌کند.

- Part-payment at the creditor's request at a different place is similarly valid
- پرداخت جزئی به درخواست بستانکار در مکانی دیگر نیز به همین ترتیب معتبر است
- Part-payment at the creditor's request together with some goods, or settlement by goods alone is similarly valid.
- زمانی که پرداخت جزئی به درخواست طلبکار همراه با تحویل برخی کالاها یا تسویه حساب در قبال پرداخت کالا باشد، معتبر است؛
- The rule does not apply where the amount is disputed. The consideration is the risk of paying more than is in fact due.
- در مواردی که مبلغ پرداختی مورد اختلاف است، این قانون اعمال نمی‌شود. مابه التفاوت خطر پرداخت . آن چیزی است که در واقع مطرح است
- The rule does not apply where the smaller sum is paid by a third party. To allow the creditor to go back on his promise would be a fraud on that third party (Hirachand Punamchand v. Temple [1911]).
- در مواردی که مبلغ کمتری توسط شخص ثالث پرداخت شده باشد، این قانون اعمال نمی‌شود. چرا که امکان دادن به طلبکار برای عقبن شینی از تعهداتش، موجبات کلاهبرداری از سوی شخص ثالث را فراهم می‌کند (دعوای هیراچندپونامچند علیه تمپل ،۱۹۱۱).
- The rule does not apply where the debtor has entered into a composition agreement with his creditors. Under this, all creditors agree to accept a dividend (so much in the £) in full settlement of their claims. Again, to allow one creditor to go back on this agreement would amount to a fraud on the others (Wood v. Robarts [1818]).
- در مواردی که بدهکار با طلبکار خود قراردادی ارفاقی منعقد کرده باشد نیز قاعده اعمال نمیشود. در چارچوب این شرایط، همه طلبکاران موافقت میکنند سود سهام را در تسویه کامل مطالبات بپذیرند. بنابراین اجازه دادن به طلبکار برای بازگشت به قرارداد، به منزله کلاهبرداری در مورد دیگران است (دعوای وود علیه روبارتس، ۱۸۱۸).

## Promissory estoppel
## ایجاب الزام آور

Despite these limitations on the rule in Pinnel's Case, there may still be circumstances where the common law rule applies yet it would be unjust to allow the creditor to go back on his promise. In such circumstances, the debtor may be able to rely on the equitable doctrine of promissory estoppel: where the debtor has acted in reliance on the creditor's promise, the court may exercise its discretion to estop (prevent) the creditor going back on that promise even though the debtor has provided no consideration (Central London Property Trust Ltd v. High Trees House Ltd [1947]).

علیرغم محدودیتهای شرح داده شده در مورد قاعده دعوای پینل، ممکن است شرایطی وجود داشته باشند که به موجب آنها، قاعده کامن لا اعمال شود، اما اینکه به طلبکار اجازه داده شود به تعهداتش عمل کند، ناعادلانه باشد. در چنین شرایطی ممکن است بدهکار بتواند به نظریه ایجاب الزام‌آور مبنی بر معافیت تعهدی تکیه کند: در صورتی که بدهکار با اتکاء بر قول بستانکار عمل کرده باشد، دادگاه میتواند بنا به صلاحدید خود برای متوقف کردن عقب نشینی طلبکار از این قاعده استفاده کند؛ هرچند بدهکار هیچگونه مبلغی ارائه نکرده باشد (دعوای شرکت ب.م.م.تولیت اموال لندن مرکزی علیه شرکت ب.م.م.خانه درختان بلند۱۹۴۷).

## Unilateral contracts
## قراردادهای یک جانبه

As indicated above, slightly different rules regarding offer, acceptance and consideration apply in relation to unilateral contracts. A unilateral contract arises where one party has made a conditional offer-for example, an offer of reward. If A offers a £50 reward to anyone who finds and returns his lost dog (the condition), then he is bound to pay that reward to anyone who fulfils that condition. Therefore, while advertisements are generally regarded as invitations to treat, an advertisement of reward will usually be held to be a conditional offer (Carlill v. Carbolic Smoke Ball

Co [1993]). However, unilateral contracts are rare, and largely limited to contracts of reward and analogous circumstances. Once a conditional offer has been made, acceptance is effective (in that the offer cannot be revoked) as soon as someone begins to perform the condition (Errington v. Errington and Woods [1952]), and the offeror is held to have waived the requirement of communication (Carlill). However, the offeror will be released from his obligations if performance of the condition is begun but not completed. While partial performance is sufficient acceptance to prevent revocation, only full performance will amount to consideration.

چنانچه در بالا نیز عنوان شد، قوانین انـدکی متفـاوت در مـورد ایجـاب،قبول و عـوض در رابطـه بـا قراردادهای یک طرفه اعمال میشود. قرارداد یک طرفه زمانی ایجاد میشود که یکی از طرفین ایجاب مشروطی ارائه کرده باشد، به عنوان مثال ایجاب ارائه پاداش. اگر A عنوان کـرده باشـد بـه هـرکس سگش را که گم شده پیدا کند و به وی برگرداند ۵۰ پوند مژدگانی میدهد، در این صورت ملـزم بـه پرداخت این پاداش به هر کسی است که شرط تعیین شده (پیدا کردن سگ) را انجام دهد. بنـابراین در حالیکه تبلیغات عموماً به عنوان دعوتی به معامله در نظر گرفته میشود، تبلیغ پاداش معمـولاً بـه عنوان یک ایجاب مشروط در نظر گرفته می‌شود. با این وجود، قراردادهـای یـک جانبـه بسـیار نـادر هستند و عمدتاً به قراردادهای پاداش و شرایط مشابه محدود میشوند .

پس از ارائه یک ایجاب مشروط به محض اینکه کسی شروع به انجام شرط میکند، قبول محقق شده تلقی میگردد. با این وجود،ایجاب دهنده در صورت شروع اما تکمیل نشدن شـرط از تعهـداتش رهـا میشود. در حالیکه اجرای جزئی قبول کافی، برای جلوگیری از ابطال قـرارداد اسـت و تنهـا عملکـرد کامل در آن قابل بررسی است.