د کابل پوهنتون د ټولنیزو علومو علمي- څېړنیزه مجله
مجلـــه علمی- تحقیقی علوم اجتماعی پوهنتون کابل
Journal of Social Sciences - Kabul University
e-ISSN: 3078-557X P-ISSN: 3078-6657

په سوداګریزو قراردادونو کې د قبول د سقوط موارد: د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو پرتلیزه څېړنه

پوهنیار محمد اکرم اکرام
د جزا حقوق او جنایي علوم دیپارتمنت، د حقوق او سیاسي علوم پوهنځی، کابل پوهنتون، کابل، افغانستان
ایمیل: akram.ikram2018@gmail.com

لنډیز

قبول له هغو الفاظو، حرکاتو او اعمالو څخه عبارت دی، چې د ایجاب پر وړاندې ترسره کیږي او د قبول کوونکي په رضایت دلالت وکړي. د څېړنې هدف په ملي او نړیوالو اسنادو کې د قبول د سقوط د مواردو په ګوته کول، له دې امله د ټرونونو څخه رامنځه شوو اختلافاتو کمول او د حل لارو پیدا کول دي. که قبول د قوانینو مطابق ترسره شي، نو دا چاره د قرارداد څخه د رامنځته شویو سوداګریزو اختلافاتو د کمښت سبب ګرځي. په دې څېړنه کې د څېړنې د تشریحي او مقایسوي میتود څخه استفاده شوې. د قبول د سقوط د مواردو په هکله ملي او نړیوال حقوقي اسناد په څینو مواردو کې سره ورته والی لري؛ لکه له ایجاب سره د قبول نه یوشان والی. په ځینې برخو کې بیا نړیوال اسناد غوره والی لري. لکه: د ټرون د اساسي مسایلو بیانول؛ د افغانستان نافذه قوانینو د عقد اساسي مسائل نه دي معلوم کړي. ولې بیا په ځینې مواردو کې ملي حقوقي اسناد غوره والی لري لکه: هغه موارد چې قبول کوونکی کولای شي چې له خپل قبول څخه تیر شي.

اروییونه: ایجاب، حقوقي اسناد، قانون، قبول، سقوط، سوداګریز قرارداد.

The termination of acceptance in business contracts: A comparative study of national and international laws

Mohammad Akram Ikram
Department of Criminal Law, faculty of law & political sciences, Kabul university, Kabul, Afghanistan
Email: akram.ikram2018@gmail.com

Abstract

Acceptance are words, activities, and other doings which are showing against offer and indicate on the consent of the accepter. The aim of this research is to comparatively specify the cases of dismissal of acceptance in national and international laws and reduction of commercial conflicts due to the execution and invalidity of acceptance. The importance of this research is to reduce the commercial conflicts due to the execution and invalidity of acceptance. This is a library base review article and comparative and descriptive methods are used. Nation and international laws have same provisions according to the cases of termination of acceptance; but not at all conditions. In some cases, nation laws have better provisions than international laws; especially, the cases that accepter can dissuasion from it. In some case international legal documents has excellence like saying essential and unessential points of contracts. In Afghanistan binding laws main issue of contract like prize and goods are not clear and keep silent in this part. But, in some cases, the afghan laws are better than international laws. For example: the cases which accepter can quit from his acceptance.

Keywords: Acceptance; Business Contract; Law; Legal Document; Offer

ارجاع: اکرام، م. ا. (۱۴۰۳). په سوداګریزو قراردادونو کې د قبول د سقوط موارد: د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو پرتلیزه څېړنه. *ژورنال علمی و تحقیقی علوم اجتماعی پوهنتون کابل* ۷(۳). ۲۰۵-۲۲۵.
https://doi.org/10.62810/jss.v7i2.39

مقدمه

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين. وبعد!

په انساني ژوند کې قراردادونه دالزام او التزام يو لويه برخه په ځان کې رانغاړي او د خلکو د ژوند چارو يوه لويه برخه د همدې قراردادونو په وسيله سرته رسيږي. قراردادونه بيا د ايجاب او قبول په وسيله ترسره کيږي، د دې لپاره چې تړونونه په سم ډول رامنځته شي او په راتلونکي کې د ستونزو د راولاړيدو مخنيوی وشي، لازمه ده چې ايجاب او قبول په هغه ډول ترسره شي، چې ملي او نړیوال حقوقي اسناد په هغه حکم کوي. د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره د قبول د سقوط له مواردو څخه موخه هغه حالات دي، چې قرارداد پکې د ايجاب او قبول ترمنځ د سمون د نشتون له کبله نه رامنځته کيږي؛ يا هم قبول په ځنډ سره ترسره شي او يا هم قبول له زياتونو او بدلونونو سره يو ځای صادر شي. په پورته حالاتو کې قبول کوم د پام وړ اثار نه رامنځته کوي. په سوداګريزو معاملاتو کې د قراردادونو د رامنځته کېدو او يا نه رامنځته کېدو له امله ډېر سوداګريز اختلافات رامنځته کېږي. په نړۍ کې نږدې ۹ سلنه (CONTRACT ASSISTANT, Accessed at: 14/07/2024). قراردادونه په سوداګريزو اختلافاتو اوړي. ټول سوداګريز اختلافات که د هر دليل پر بنسټ رامنځته کېږي، د هغوي حل يوه اړينه موضوع ده. د دې اختلافاتو د حل په برخه کې په نړیواله سطح په تريليونونه ډالر مصرفيږي.(Future of Construction, Accessed at: 14/07/2024. 3:26 P.M).

د دغو اختلافاتو له جملې څخه يو لوی شمېر اختلافات د قرارداد د رامنځته کېدو او يا نه رامنځته کېدو څخه راپيدا کيږي. که قبول د ايجاب په مقابل کې په ښه توګه وشي، نو دا ستونزې تر ډېره راکميږي، چې په دې څېړنه کې د قبول د سقوط موارد د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره په مقايسوي ډول بيان شوي دي.

د څېړنې اهميت

د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره د قبول د سقوط او له منځه تللو د عواملو څېړنه ډېره مهمه موضوع ده، په ورځني ژوند کې په ملي او نړیواله کچه له ترسره شويو قراردادونو څخه راپيدا شوې شخړې تر ډېره بريده د عقد د ترسره کيدو يا نه ترسره کيدو پر سر د اختلاف له امله راولاړيږي. په دې اختلافاتو کې لويه برخه بيا د قبول د ترسره کيدو او يا نه ترسره کيدو له امله وي، چې دا شخړې بيا په عدلي او قضايي ارګانونو کې د قضاياوو د زياتوالي، د سوداګريزو او نورو معاملاتو د خنډ او ځنډ سبب کيږي؛ د دې لپاره چې د دې اختلافاتو د رامنځته کيدو کچه راکمه شي، نو اړينه ده چې د قبول د سقوط موارد په ښه شکل سره په ګوته شي.

۱. دا څېړنه د سوداګرو، مدني معاملاتو ترسره کوونکو، مدافع وکیلانو، قاضیانو او د حقوقو د علم مینه والو لپاره مهمه ده.

۲. د دې څېړنې په بشپړېدو سره د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره د قراردونو د قبول د سقوط موارد واضح شوي دي، چې له امله یې په ټولنه کې د قراردادونو څخه رامنځته شوي اختلافات کمېږي او د قرارداد هیڅ لوری به د قرارداد د رامنځته کېدو یا نه رامنځته کېدو په هکله د اختلاف له امله نه زیانمنېږي.

د ستونزې بیان

په قرارداد کې د قبول د سقوط موارد په ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو کې په پرتلیز ډول نه دي څېړل شوي، ترڅو په دې هکله د ملي حقوقي اسنادو شته تشې(د سوداګریز قرارداد بنسټیز او غیر بنسټیز موارد لکه: قیمت، وزن، جنس د تسلیمدو ځای، بسته بندي او مصارف یې، او...) او پېچلتیاوې په ګوته شي. د دې ترځنګ د قرارداد د رامنځته کېدو یا نه رامنځته کېدو او له دې امله د راپیدا شویو حقوقو اثارو د رامنځته کیدو(د عقد د ترسره کیدو) او نه رامنځته کیدو په برخه ډېر اختلافات رامنځته کیږي. لکه: د قرارداد یو لوری (قبول کوونکی) به د قرارداد په رامنځته کېدو ټینګار کوي او بل لوری(ایجاب کوونکی) به په دې باور وي، چې قبول د قرارداد له ټاکلو شرایطو سره سمون نه لري.

د څېړندود

د دې څېړنې په بشپړتیا کې له تشریحي او مقایسوي میتود څخه استفاده شوې. په هغو مواردو کې چې نړیوال حقوقي اسناد یا ملي حقوقي اسناد یو پر بل غوره والی ولري، د دې ډول مواردو یادونه شوې ده.

۱. د موادو په راټولونه کې له لفظي اقتباس(ټکی په ټکی اخیسته)، مفهومي اقتباس او لنډ اقتباس له تګلارو څخه ګټه اخستل شوې ده.

۲. د موادو په راټولولو کې له معتبرو سرچینو څخه ګټه پورته شوې. د سرچینې حواله په متن کې In-Text Citation د APA له اصولو څخه ګټه پورته شوې ده.

۳. معلومات له راټولو وروسته په مقایسوي ډول تحلیل شوي او تشریح شوي، په کومو مواردو کې چې د هیواد مدني قانون کومه پیچلتیا او تشه لري؛ نو په هماغه ځای کې ترې یادونه شوې او د حل لاره یې روښانه شوې ده.

۴. په پای کې د مأخذونو په لیکلو کې د APA له اصولو څخه ګټه پورته شوې ده.

۵. هغه اصطلاحات، ځایونه او اشخاص چې په څېړنه کې ذکر شوي خو پېژندنې ته اړتیا لري، په لمنلیک کې پېژندل شوي دي.

د څېړنې موخې

۱. د افغانستان د نافذه قوانینو له نظره په سوداګریزو قراردادونو کې د قبول د سقوط د مواردو پیداکول؛
۲. د نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره په سوداګریزو قراردادونو کې د قبول د سقوط د مواردو پیداکول؛
۳. د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو مقایسه کول او په دې اسنادو کې د غوره احکامو په ګوته کول. د دې ترڅنګ په هغه مواردو کې چې ملي یا نړیوال حقوقي اسناد تشه، یا پیچلتیا لري، د هغې تشې او پیچلتیا ډول او د حل لارو بیانول.

د څېړنې پوښتنې

۱. د افغانستان په قوانینو کې د قبول د سقوط کوم موارد ښودل شوي او کومې تشې او پیچلتیاوې لري؟
۲. په نړیوالو حقوقي اسنادو کې د قبول د سقوط موارد په څه ډول بیان شوي، کومې تشې او پیچلتیاوې لري ؟
۳. د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره، د قبول د انفاذ حالات کوم دي او په کومو مواردو کې یو پر بل غوره والی لري؟

تېرو اثارو ته کتنه

په ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو کې د قبول د سقوط د مواردو په هکله د څېړونکو له لوري په مستقل ډول ډیرې څېړنې نه دي شوې؛ ولې په ملي او نړیوالو اسنادو کې بیا ځای ځای د قبول د سقوط په هکله په بیلابیلو موادو کې احکام لیدل کیږي. دا چې ولې په دې برخه کې مستقلې څیړنې اویا ډیر بحثونه نه دی شوي، لامل یې ښایي دا وي چې دې موضوع ته تر اوسه ډیر پام نه دی شوی او یاهم په شته مطالبو باندې بسنه شوې ده. ولې بیا هم په دې برخه کې ځینې لیکنې د یادونې وړ دي چې په لاندې ډول یې یادونه کوو:

۱. په دې برخه کې د کابل پوهنتون پخوانی استاد او جنایي علومو د ډیپارټمنټ امر ښاغلي پوهاند دکتور حفیظ الله دانش د ۱۳۹۳ (وجایبو حقوق)کتاب کې؛ د قبول د سقوط په برخه کې کوم ځانګړی بحث نه دی کړی، بلکې یوازې د عقد د ترلو لپاره یې په لنډ ډول د ایجاب او قبول مطابقت اړین ګڼلی دی. لامل یې دا دی چې دا کتاب تدریسي کتاب دی، تدریسي کتاب تر ډېره په جزئیاتو سره د مطالبو د ځای پر ځای کولو وړتیا نه لري. ما په دې څېړنه کې د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره په قرارداد کې د قبول د سقوط په ټولو مواردو باندې بحث کړی دی.

۲. د نړیوالو قراردادونو په هکله د روم د خصوصي حقوقو د نړیوالې مؤسسې[1] لخوا د نړیوالو قراردادونو د اصولو په نوم یو کتاب (اصول قرارداد های بازرگاني بین المللی) نشر شوی، چې فارسي ژبې ته بیا د محمد علي نوري لخوا ژباړل شوی او کتابخانه گنج دانش لخوا نشر شوی. په دې کتاب کې بیا په قرارداد کې د قبول د سقوط ځینې موارد په گوته کړي، ځینې یې بیا په لنډ ډول مشخص کړي او پوره توضیحات یې نه دی ورکړي، د بېلگې په توگه: د قرارداد اساسي او غیر اساسي مسایل یې یاد کړي، ولې مشخص کړي یې نه دي، چې کوم موارد د عقد لپاره اساسي دي، د کومو په اړه یې د لوریو موافقه اړینه وي؛ همدارنگه کوم موارد غیر اساسي دي، چې که په دې مواردو کې قبول دایجاب سره برابر هم نه وي؛ ولې بیا هم قبول نافذ گڼل کیږي. ما په دې څېړنه کې د قرارداد د قبول د سقوط او د اساسي مسایلو اړوند حالاتونه څېړلي دي.

د څېړنې حدود

دا موضوع په دوو نړیوالو اسنادو کې څېړل شوې ده؛ لومړی د توکو د نړیوالې بیعې کنوانسیون، دویم د نړیوالو قراردادونو اصول دي. په ملي حقوقي اسنادو کې د سوداگری قانون، مدني قانون او سوداگریزو قراردادونو د قانون له احکامو څخه استفاده شوې ده.

د قرارداد او قبول پېژندنه

د قرارداد پېژندنه

قرارداد عبارت له هغه اتفاق څخه دی چې د دوو یا زیاتو اشخاصو ترمنځ صورت نیسي او په پایله کې یې قانوني التزام منځته راځي (نیازی، ۱۳۹۶، ص. ۳).

په پورته تعریف کې د اتفاق ذکر راغلی دی، دا په دې معنی چې په قرارداد کې باید د دواړو لورو د ارادو ترمنځ یووالی وي. دا یووالی د ایجاب او قبول په وسیله ترسره کیږي. د دې لپاره چې قرارداد په سمه توگه رامنځته شي، باید چې د دواړو لوریو اراده سالمه وي او د دوي ایجاب او قبول په سمه توگه ترسره شوی وي.

---

[1] د روم د خصوصي حقوقو د یووالی نړیواله مؤسسه یو دولتی سازمان دی، چې په ۱۴۴۰ م. کال کې د روم د حقوقو د نړیوالې کمېټې ځای ناستې وگرځېده. یاده کمېټه د ملتونو د ټولنې لخوا په ۱۹۲۶م. کال کې رامنځته شوې وه. دا مؤسسه د خصوصي حقوقو په ځانگړي ډول د تجارت بین المللي حقوقو د یووالی په برخه کې کار کوي. دې مؤسسې په دې هکله یو لړ اصول هم ټاکلي او نشر-کړي دي، چې په دې څېړنه کې هم ترې گټه اخستل شوې ده.(حاجي زوي،۱۴۰۱، ص. ۱۷۴).

د قبول لغوي پیژندنه

قُبُول او قَبُول اسم دی، قَبِلَ یې مصدر دی، چې معنی یې موافقه ده.[۱] المعانی العربی (۱۴۰۲). د منلو په معنی دی، همدارنګه د یوه شي اخیستلو ته هم وایي. د فارسي ژبې مشهور د لغت کتاب فرهنګ عمید مؤلف قبول د منلو، د یوې خبرې د منلو او یا د یوه شي د قبلولو په معنی سره کارول کیږي.(حسن عمید، ۱۳۷۴) .

د قبول اصطلاحي پیژندنه

د قبول لپاره بېلابېل تعریفونه شوي، دا تعریفونه د ماهیت له پلوه لږ توپیر لري، چې د ځینو تعریفونو یادونه یې په لاندې ډول کیږي.

قبول عبارت له هغه تعبیر څخه دی، چې د هغه چاله خوا صادریږي چې ایجاب[۲] ورته متوجه شوی وي، هغه باید په رضایت سره د خپلې ارادې اظهار وکړي او دا بیا بیرته موجب ته متوجه کیږي" (نیازی، ۱۳۹۵ ص. ۱۱۸).

په پورته تعریف کې د تعبیر کلمه یاده شوې، چې د تعبیر کلمه د لغت له پلوه په الفاظو سره د خپل مطلب بیانولو ته وایي. که دلته هم ترې همدا مطلب واخیستل شي بیا په حرکتونو او یا اشارو سره قبول له دې تعریف څخه وځي.

یا دا چې: "قبول د دویم شخص د ارادې اعلامول دي، چې د لومړي شخص د ایجاب د قبلولو لپاره یې څرګندوي". (د کابل پوهنتون د حقوقو او سیاسي علومو پوهنځي د اصطلاحاتو قاموس،۱۳۸۷، ص. ۲۲۸).

په دغه تعریف کې قبول د دویم شخص لخوا د ارادې اعلانول ګڼل شوي؛ خو د ارادې د اعلانولو ډول نه دی روښانه شوی، چې دا اعلان به په کوم شکل (شفاهي، کتبي یا نور) سره ترسره کیږي.

د نړیوالو سوداګریزو عقدونو(قراردادونو)[۳] اصولو د شپږمې مادې په لومړۍ فقره او د توکو د نړیوالې بیعې د کنوانسیون[٤] بیا د ۱۸ مادې په لومړۍ فقره کې داسې صراحت شته." د ایجاب کوونکي د مخاطب

---

[۲] ایجاب د یوه شخص لخوا بل شخص ته د قرارداد د تړلو لپاره وړاندیز دی. د کابل پوهنتون د حقوقو او سیاسي علومو پوهنځی(۱۳۸۷). د حقوقي اصطلاحاتو قاموس، د افغانستان د عدلي او قضایي چارو پروژه د امریکا متحده ایالاتو د نړیوالې پراختیا اداره، ص، ۲۴.

[۳] عقد د قانون په حدودو کې د دوو ارادو هغه موافقه ده، چې په پایله کې یې یو حق رامنځته، تعدیل، انتقال او یا هم له منځه ځي.د کابل پوهنتون حقوقي اصطلاحاتو قاموس. ص، ۲۱۰.

[٤] United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (UNCISG). Available at: https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf.

الفاظ یا نور اعمال چې د ایجاب په ګټه د مخاطب په رضایت دلالت وکړي، قبول ګڼل کیږي" (نوری، ۱۳۸۷، ۳۸) .

پورته تعریف تر نورو تعریفونو غوره دی. په پورته تعریف کې لومړی قبول کوونکی شخص معلوم شوی، تر څو د هغه خبره د قبول په توګه وګڼل شي؛ یعني د ایجاب د مخاطب خبره یې د قبول په توګه ګڼلې ده. بل مهم ټکی پکې دادی، چې په دې تعریف کې د الفاظو په شمول نور حرکات هم د قبول په توګه ګڼل شوي، کوم چې په قبول دلالت وکړي (نوری، ۱۳۸۷) .

په فقه السنه کې ښاغلي سید سابق رحمة الله علیه ذکر کړي چې ″ بیع په ایجاب او قبول سره منعقدیږي او د معمولي او حقیرو شیانو په هکله ایجاب او قبول نشته؛ بلکې یوازې د توکو تبادله کافي ده، د سپکو شیانو توپیر به په عرف سره کیږي″ (سابق، ۱۳۹۴. ۱۷۶۵).

نو که مشتري له بایع څخه مبیعه واخلي او بایع ته قیمت ورکړي یا بایع مشتري ته مبیعه ورکړی او مشتري هغه ته قیمت ورکړي پرته له دې چې خبری سره وکړي؛ نو دا بیع جائز ده، خو په دې شرط چې د جنس قیمت معلوم وي . بله دا چې که لوري په تعاطي سره خپل مخالفت نه وي اعلان کړي.(الزحیلی) ، خو د نکاح عقد په معاطاهّ سره جواز نه لري، بلکه په الفاظو سره به صورت نیسي.

په سوداګریزو معاملاتو کې د قبول د سقوط موارد: دلته د هغو مواردو په هکله بحث شوی، چې په هغه کې قبول له منځه ځي اوکوم اغېز نه رامنځته کوي. دا موارد یا خو له سره نوی ایجاب ګڼل کیږي او یا هم داسې ګڼل کیږي چې په بشپړه توګه قبول نه دی رامنځته شوی. له همدې امله په داسې حالاتو کې عقد نه رامنځته کیږي او نه هم عقد لوریو ته د حقوق[5] او وجایب[6] ایجابوي. دا موارد په لاندې مطالبو کې خلاصه کوو:

له ایجاب سره د قبول د مطابقت نه شتون

قبول باید د ایجاب سره سمون ولري، په دې معنی که قبول د ایجاب سره سمون ونه لري؛ نو په دې صورت کې تړون نه رامنځته کیږي. د بېلګې په توګه: که یو شخص د تړون د ترسره کولولپاره په دې نیت چې د بیعې تړون ترسره کړي، ایجاب وکړي او مقابل په دې نیت قبول ترسره کړي، چې دا د هبې

---

[5] حقوق دحق جمع ده او حق عبارت له هغه صـلاحیت، سـلطې، امتیاز او اقتدار څخه دی چې یو شـخص یې د نورو اشخاصو او شیانو پر وړاندې لري او د قانون لخوا حمایت کیږي. هماغه، د حقوقي اصطلاحاتو قاموس، ص، ۷۷

[6] وجایب د وجیبې جمع ده، وجیبه هغه اړیکې او مناسبات دي چې د دوو اشخاصو ترمنځ ټینګ او له مخې یې یو شخص د بل شـخص په وړاندې د یوه شي سـپارلو، د یوه کار ترسره کولو او یا هم د کار نه ترسره کولو ته اړکیږي. هماغه، د کابل پوهنتون د حقوقي اصطلاحاو قاموس، ص، ۲۹۲.

یو عقد دي؛ نو په دې صورت کې قبول د ایجاب سره موافق نه دی، نو له دې امله تړون نه رامنځته کیږي(دانش، ۱۳۹۳).

کله چې ایجاب کوونکي ایجاب وکړي او قبول کوونکي دغه ایجاب په هغه ډول چې ایجاب کوونکي خپل ایجاب وړاندې کړی ونه مني، بلکې په خپل قبول کې نوي شرطونه او زیاتونې وړاندې کړي، دا حالت بیا قبول نه ګڼل کیږي. په قبول کې د نویو شرطونو او قیدونو وړاندې کول یو نوی ایجاب دی. په دې حالت کې د لومړي ایجاب کوونکي قبول اړین دی او دا قبول کوونکی په نوي ایجاب کوونکي بدلیږي. که چیرې لومړي ایجاب کوونکي دغه قیدونه او شرطونه ومني، نو په دې حالت کې لومړی ایجاب کوونکی په قبول کوونکي بدلیږي. د افغانستان دمدني قانون په ۵۲۰ ماده په دې هکله داسې صراحت کوي:"که په ایجاب کښې د زیاتوالی ، تنقید او یا د تعدیل قبلول واردکړي، نو دارنګه قبلول د ایجاب ردول ګڼل کیږي او د نوی ایجاب په حیث پیژندل کیږي"(د افغانستان مدني قانون، ۱۳۵۵. ۵۲۰ماده).

د مدني قانون پورته مادې په قبول کې بدلونونه(زیاتوالی او کموالی) نوی ایجاب ګڼلی او دا یې څرګنده کړې، چې له زیاتونو سره یوځای قبول کوم اثر نه رامنځته کوي. لکه: که پلورونکی ووایي چې په لس افغانۍ مې درباندې خرڅ کړ او پېرودونکی ووایي چې په پنځه افغانۍ مې درڅخه واخیست. له بده مرغه چې دا ډول زیاتونې بیا په قانون کې نه دي څرګندې شوې، چې ایا دا موضوع په عقد کې اساسي ده که غیر اساسي. غوره به دا وای چې په دې ماده کې د قید او زیاتونو موارد بیان شوی وای او ترڅنګ یې دا هم څرګنده شوې وای، چې کوم قیدونه او زیاونې د قبول د له منځه تللو لامل ګرځي(مثلاً؛ قیمت کې بدلون، کیفیت کې بدلون) او کوم ډول بدلونونه په قبول اغېز نه کوي.

دغه شان حکم د نړیوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو د ۲ برخې ۱۱ مادې په لومړۍ فقره کې په یو څه وضاحت سره راغلی دی. دا ماده دا ډول صراحت لري: "که د ایجاب ځواب ظاهراً دقبول په توګه څرګند شي، ولې که د زیاتونو، محدودیتونو او یا نورو اصلاحاتو سره یو ځای وي، نو د ایجاب د رد په منزله کې ده او متقابل ایجاب ګڼل کیږي"(نوری، ۱۳۸۷، ماده: ۱۱(۱)).

د دې مادې دا فقره دا وایي، چې که قبول د زیاتونو قیدونو او یا نورو اصلاحاتو سره یو ځای وي؛ نو دا بیا د ایجاب رد ګڼل کیږي او هم یو نوې ایجاب دی، چې مقابل لوری یې په رد او منلو کې اختیار لري. په سوداګریزو فعالیتونو کې د سوداګریز دود له مخې دا ډول قبول په اصل کې نوی ایجاب ګڼل کیږي، چې پخوانی ایجاب کوونکی یې د رد او منلو واک لري.

ایجاب او قبول باید سمون سره ولري، یعنی په قرارداد کې دواړه لوري ددې غوښتونکي دي.

(ناصر، ۱۳۷۶). حتی که ایجاب او قبول په اشارو سره هم ترسره شي، باید چې له اشارې سره سمون ولري. د ایران مدني قانون په ۱۹۴ ماده کې هم همدې موضوع ته اشاره شوې ده.(قانون مدنی جمهوري اسلامي ایران(۱۳۱۳). ماده ۱۹۴).

د مدني قانون ۵۲۱ ماده، بیا د تړون د اساسي او غیر اساسي مسایلو د توافق په هکله، په دې ډول صراحت لري: " د ایجاب او قبول ترمنځ هغه وخت مطابقت حاصلیږی چه د عقد په ټولو اساسی مسئلو د دواړو خواوو موافقه شوې وي، پرځینې د دې مسئلو موافقه د دواړو خواوو د الزام د پاره کافي نه ده".(د افغانستان مدني قانون، ۱۳۵۵. هـ. ش. ۵۲۱ماده).

په پورته ماده کې د تړون داساسي مسایلو څخه یادونه شوې؛ خو دا مسائل بیا نه دي مشخص شوي چې دا اساسي مسائل کوم دی؟ پکار دا وه چې دا اساسي مسایل په دې قانون یا بل قانون کې څرگند شوي وای. د مدني قانون د پورته مادې او د مدني قانون ۵۲۲ مادې د حکم څخه داسې ښکاري، چې په اساسي مسایلو کې توافق اړین دی او په غیر اساسي مسایلو کې بیا موافقه اړینه نه ده، همددارنگه د مدني قانون ۵۲۲ ماده صراحت لري، چې دواړه لوري کولای شي د غیر اساسي مسایلو په اړه په راتلونکي کې بحث وکړي؛ نو دلته هم دا قرارداد نافذ شوی گڼل کیږي ولې که تړون په غیر اساسي مسایلو مشروط شوی وي؛ نو په دې صورت کې بیا په دې غیر اساسي مسایلو هم موافقه اړینه ده. دا ماده په دې ډول صراحت لري.

۱. که دواړه خواوې د عقد په ټولو اساسي مسایلو موافقه وکړي او د مسئلو تفصیل راتلونکي وخت ته وسپاري، دا ډول عقد پوره شوی گڼل کیږي، مگر دا چې په موافقې سره د عقد پوره کېدل د مسئلو په تفصیل مشروط شوی وي.
۲. که دواړه د هغه مسائلو په باره کې چې تر مخه پرې موافقه نه ده شوې، اختلاف ولري او دعوی اقامه کړي، محکمه په داسې حالت کې د معاملې د طبیعت په نظر کې نیولو سره د قانون د حکمونو، دود او د عدالت د قاعدې سره سم حکم کوي".

۵۲۲ مادې د قرارداد دواړو لورو ته اجازه ورکړې، چې له تړون څخه وروسته په غیر اساسي مسایلو باندې بحث وکړي. د دې خبرې دلیل دادی، چې ځینې مسایل ډیر د اهمیت وړ نه وي، بلکې د لږ اهمیت لرونکي وي. د بېلگې په ډول: یو شخص د کالیو گنډلو یو ماشین اخلي او د تړون په وخت کې دا خبره شرط بږدي، چې دی به لومړی دا ماشین په ټوټه باندې ازمایي، مقابل لوري هم دا خبره ورسره ومنله؛ که څه هم د ټوټې په نوعیت باندې سره موافقې ته نه وي سره رسیدلي. دلته عقد تړل شوی گڼل کیږي..

که چېرې د تړون د غیر اساسي مسائلو په برخه کې اختلاف رامنځته شي، محکمه به د دې موضوع د حل په برخه کې د قانون، دود او عدالت اصولو ته په پام سره حکم صادروي. لکه په پورته مثال کې چې ذکر شول، د ټوټې نوعیت د ټاکلو په برخه کې به عرف ته مراجعه کوي، چې په عرف کې کوم ډول ټوټې د کالیو ګنډلو ماشین باندې ګنډل کیږي.

د توکو د نړیوالې بیعې کنوانسیون په خپله ۱۹ ماده کې هم دا خبره منلې ده. په دې ماده کې درې فقرې په دې اړه ځانګړې شوې دي. په لومړي بند کې یې دغه سنتي اصل قبول کړی او ذکر کړې یې ده، چې په قبول کې زیاتونه او قیدونه د ایجاب د قبول رد ګڼل کیږي. اما په دوهم بند کې یې هغه شرطونه چې اساسي نه وي او هغه په قبول کې ذکر شي، نو دا یې استثناء کړي او په اخري بند کې یې اساسي شرطونه ذکر کړي دي (The United Nation,2010).

دبېلګې په توګه: که یو پلورنکی د یو شي قیمت لس زره افغانۍ وټاکي او اخستونکی له پلورونکي څخه همدا شی په اته زره افغانۍ وغواړي، نو په دې صورت کې د پیرودونکي غوښتنه(قبول) یو نوی ایجاب ګڼل کیږي نه قبول او د پلورونکي قبول ته اړتیا شته تر څو تړون رامنځته شي. که پلورونکی په اته زره افغانیو پلور باندې راضي شو؛ نو تړون رامنځته کیږي، که راضي نه شو نو تړون نشته. په ټوله کې له ایجاب سره د قبول د سمون په هکله د ملي او نړیوالو اسنادو تر منځ کوم لوی توپیر نه تر سترګو کیږي.

البته دلته باید د دې خبرې یادونه وکړو، چې که چیرې په قبول کې داسې زیاتونې، تهدیدات او نور اصلاحات چې په ایجاب کې ذکر شوو حالتونو ته په کلي ډول بدلون ورنه کړي، دا ډول قبول نافذ ګڼل کیږي؛ خو په هغه صورت کې چې ایجاب کوونکی دا ډول شرطونه او زیاتونې، چې قبول کوونکي نوي وړاندې کړې، په څرګنده توګه ونه مني. د سوداګریزو قراردادونو د اصولو د دویمې برخې د ۱۱ مادې دوهمه فقره په لاندې ډول صراحت لري: " ایجاب ځواب چې ظاهراً قبول ګڼل کیږي، ولې د اضافي او متفاوتو شرایطو سره یو ځای وي او د ایجاب شرایط په اساسي ډول تغیر نه کړي، قبول ګڼل کیږي، مګر دا چې ایجاب کوونکی د نامعقول ځنډ پرته د دې مغایرت په وړاندې اعتراض وکړي. که هغه په دې ډول سره اعتراض ونه کړي، د قرارداد شرطونه عبارت دي د ایجاب له شرایطو او په قبول کې د اضافه شوو شرایطو سره یو ځای نافذ ګڼل کیږي" (نوری ، ۱۳۸۷،ص: ۴۷) .

اصل دادی چې قبول باید د ایجاب سره برابر وي له دې پرته به هر لوری وکولای شي، چې د قرارداد رامنځته کیدل ترپوښتنې لاندې راولي. د یادې مادې دویمه فقره په یاد شوي اصل کې یوه استثاء رامنځته کوي، هغه دا چې که دا نابرابروالی د ایجاب شرطونو ته په کلي ډول بدلون ور نه کړي، قبول نافذ ګڼل کیږي او قرارداد له ټاکلې نیټې څخه د اجراء وړ دی؛ مګر که ایجاب کوونکی له نامعقول ځنډ

څخه پرته پرې اعتراض وکړي. له بده مرغه چې یادې مادې اساسي او غیر اساسي بدلونونه نه دې مشخص کړي.

د یاد کنوانسیون پورته مادې دریمه فقره بیا هغه موارد د نمونې په ډول په ګوته کوي. دا مسایل د توکو د قیمت اړوند مسایل، د توکو څنګه والی او څومره والی، د ورکړې ډول، د غیرپولي ژمنې وخت او ځای بدلون، د مقابل لوري پر وړاندې د یوه لوري د مسؤلیت اندازه یا هم د توکو د تسلیمی ځای یا هم د اختلافاتو د حل و فصل ځای اړوند مسایل د قرارداد د اساسي مسایلو څخه ګڼل کیږي(United Nation,2010)

د افغانستان د مدني قانون ۵۲۱ او ۵۲۲ مادې په ډیرو مواردو کې د پورته ذکر شویو نړۍوالو اسنادو سره ورته والی لري، خو یو توپیر چې د مدني قانون او پورته یادو شویو نړۍوالو اسنادو ترمنځ لیدل کیږي دا دی، چې په نړۍوالو اسنادو کې د تړون یو شمېر څه اساسي مسایل بیان شوي دي، ولې د افغانستان په مدني قانون کې د قرارداد د اساسي او غیر اساسي مسایلو یادونه نه ده شوې. پکار داده چې د تړون اساسي یا غیر اساسي مسایل په قانون کې څرګند شي، ترڅو په دې برخه کې له قانون څخه د هر ډول تفسیر مخه ونیول شي.

د اساسي او غیر اساسي مسایلو په هکله لاندې بیلګې د یادونې وړ دي:

۱. که زید خالد ته د یوه ماشین د جوړولو سپارښتنه وکړي، چې له جوړیدو څخه وروسته به د زید د کار په ځای کې ازمایل کیږي، خالد ورسره دا خبره مني؛ خو دا خبره ورسره زیاتوي چې غواړي د ماشین د ازمایلو په وخت کې حاضر وي. دلته د خالد زیاتونې جزئي دي او د قرارداد برخه ګرځي او نوی ایجاب نه ګڼل کیږي؛ خو په دې شرط چې زید سم د لاسه د خالد له زیاتونو سره غبرګون ښکاره نه کړي.

۲. همدا پورته قضیه په نظر کې نیسو، ولې پدې توپیر چې دلته خالد له قرارداد څخه د رامنځته شویو اختلافاتو د حل په برخه کې ځانکړي بدلونونه او شرطونه وړاندې کړي دي، چې دا بیا د قرارداد اساسي مسایل ګڼل کیږي او د زید قبول اړین دی (نوری ، ۱۳۸۷) .

د توکو د نړیوالې بیعې[۷] کنوانسیون هم په خپله ۱۹ ماده کې په دوهم او دریم بند کې په دې هکله احکام ځای پرځای کړي دي. په دوهم بند کې یې یادونه کړې، هغه شرطونه، چې تړون ته په اساسي ډول بدلون ورنه کړي، نو د دا ډول زیتونو او شرطونو یادونه قبول ګڼل کیږي او تړون یې سم دی. په

---

[۷] بیع عبارت د مال له ارزښت څخه ده، چې د معمولاً په نقودو تعینیږي. هماغه، د حقوقي اصطلاحاتو قاموس، ص، ۳۴.

دوهم بند کې يې بيا د اساسي شرطونو يادونه کړې ده، چې له غير اساسي شرايطو سره يې توپير وشي(دو فصلنامه پژوهشنامه حقوق خصوصی عدالت سال دوم – شماره چهارم1391– ، ص. ۲۵) .

البته یوه بله مهمه خبره داده چې اساسي او غير اساسي مسايل له ترون څخه بل ترون ته توپير کوي او په ټولو قراردادونو کې يو ډول نه وي. يادونه بايد وشي چې ځينې مسايل په ټولو قراردادونو کې شونې ده اړين وګڼل شي، لکه: ښاغلی سيد سابق رحمة الله عليه په فقه السنه کې د قبول د شرايطو تر عنوان لاندې په هغو شرايطو چې په توکو او قيمت پورې اړه لري، د قرارداد د لوریو موافقه لازمي ګڼلې ده.(سابق رحمة الله عليه، ــــــ.)

که چېرې ترون رامنځته شي، ولې د ځينو لاملونو له امله اړتيا پيښه شي، چې د رامنځته شوي قرارداد موارد تعديل شي، په دې صورت کې هم د دواړو لوريو موافقه اړينه ده(شهيدي، ۱۳۸٦) .

په ټاکل شوې نيټه د قبول نه ترسره کول:

قبول بايد په هغه نېټه کې ترسره شي چې په ايجاب کې مشخص شوي وي، په دې معنی چې قبول بايد پر موقع ترسره شي. قبول هغه وخت په موقع ګڼل کيږي، چې په ټاکل شوې موده کې ايجاب ورکوونکي ته ورسيږي. (دافغانستان د سوداګريزو ترونو او مالونو د خرڅلاو قانون، (۲۰۱۴). ۱۹(۱)).

که په قبول کې وخت مشخص نه شي نو ددې لپاره چې قبول پر وخت ترسره شي، بايد په لاندې ډول ايجاب کوونکي ته ورسيږي:

۱. په هغه صورت کې چې وړانديز شفاهي وي، قبول بايد فوراً واستول شي، خو دا چې اړخونو په بل ډول موافقه کړې وي.

۲. که چېرې وړانديز په غير شفاهي صورت وي، منل يې بايد وړانديز ورکوونکي ته په مناسب وخت او موده کې ورسېږي.

۳. که چېرې وړانديز اخيستونکی، وړانديز هغه وخت قبول کړي چې د منلو موده يې سرته رسېدلې وي، قبولي د نوي وړانديز په توګه کنل کيږي؛ خو داچې واړنديز ورکوونکی، وړانديز اخيستونکی د نوموړي قبول له اغېزمنتوب څخه سمدستي خبرکړي يا داسې اعمال سرته ورسوي يا داسې کړنې ته لاس کړي، چې دقرارداد موجوديت ثابت کړي. (دافغانستان د سوداګريزو ترونو او مالونو د خرڅلاو قانون،(۲۰۱۴). ۱۹(۲،۳) ماده).

د پورته ذکر شوي مادې غوره ټکی دا دی، چې له ټاکلې نېټې څخه وروسته په قبول کې غير نافذ ګڼلی دی، ولې که لومړی ايجاب کوونکی بې ومني؛ نو د قبول کوونکي په خبرولو سره دغه له مودې وروسته

قبول هم نافذ ګڼل کیږی، خو په دې ماده کې د لومړي ایجاب کوونکي لخوا د قبول کوونکي د خبرولو موده او څرنګوالی نه دی روښانه شوی.

دغه حکم د نړیوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو د دویمې برخې د ۷ مادې څخه هم څرګندیږي. دا ماده په دې ډول حکم کوي"د ایجاب قبول باید په هغه موده کې چې ایجاب کوونکي ټاکلې وي یا هم که موده ټاکل شوې نه وي، نو په معقوله موده کې خو اوضاع او احوالو سره سم لکه د هغو ارتباطي وسایلو ډول او سرعت ته په کتو سره چې ایجاب کوونکي استعمال کړي، اعلام شي. شفاهي ایجاب باید سم دلاسه قبول شي مګر په هغه صورت کې چې اوضاع او احوال په بل ډول دلالت وکړي" (The United Nation,2010).

په پورته ماده کې دا خبره څرګنده شوې، که په ایجاب کې له ټاکل شوې نېټې څخه وروسته څوك قبول وکړي، نو دا قبول بیا نافذ نه ګڼل کیږي. دغه ماده چې د ملګرو ملتونو د توکو د نړیوالې بیعې د کنوانسیون د ۱۸ مادې سره برابر ده، ځکه دا ماده د شفاهي او لیکلي ایجاب تر منځ توپیر مني (UNCISG, Article 18). نو شفاهي ایجابونه باید سم دلاسه قبول شي، مګر په هغه صورت کې چې اوضاع او احوال په بل ډول حکم وکړي. په لیکلو ایجابونو کې دا خبره خورا مهمه ده، چې ایا په ایجاب کې موده ټاکل شوې او که نه؟ که موده ټاکل شوې وي، نو په دې صورت کې لازمه ده چې قبول باید په ایجاب کې د ذکر شوې نېټې په منځ کې ترسره شي، که له دې نېټې څخه قبول ځنډیږي؛ نو بیا دا قبول نافذ نه ګڼل کیږي او په خپله سقوط کوي. بل حالت یې دادی، چې په ایجاب کې به موده نه وي قید شوې نو په دې صورت کې د دې مادې له حکم څخه داسې څرګندیږي، چې قبول به په معقوله موده کې سرته رسیږي؛ د معقولې مودې د ټاکلو لپاره باید د وسایلو سرعت ته وکتل شي، چې ایجاب کوونکي په خپل ایجاب کې ورڅخه ګټه اخیستې ده (نوری، ۱۳۸۷).

دې برخه کې د نړېوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو او د توکو د نړیوالې بیعې کنوانسیون د احکامو ترمنځ یوالی نه لیدل کیږي، ولې د افغانستان د سوداګریزو قراردادونو د قانون سره یې توپیر په دې کې دی، چې زمونږ په قانون کې د معقولې مودې ذکر نه دی راغلی. غوره به دا وای چې د معقولې مودې ذکر شوی وای، ځکه د معقولې او غیر معقولې مودې بېلول بیا د سوداګریز دود په مرسته شونی دی، خو یوازې یې په قانون کې یادونه اړینه ده.

په ایجاب کې د قید شوې نیټې پیل

لکه څرنګه چې پورته ذکر شوه چې قبول باید په ایجاب کې د قید شوې نېټې په دننه کې ترسره شي، نو دا چې دا نېټه له کوم وخت څخه د حساب وړ ده، په دې هکله د نړیوالو سوداګریزو قرارداونو د اتمې مادې متن په دې ډول دی:

۱. هغه موده چې ایجاب کوونکی یې د قبول لپاره په تلگرام یا خط کې ټاکي، نو د وخت پیل له هغې نېټې څخه کیږي، په کومه نېټه کې چې تلگرام د لیږد لپاره تسلیم شي یا هم په لیک کې د لیکل شوي تاریخ څخه شروع کیږي. که په لیک کې نېټه نه وي ټاکل شوې، نو په دې صورت کې نېټه د خط په پاکټ باندې د لیکل شوې نېټې څخه پیلیږي. هغه موده چې ایجاب کوونکی یې د سریع (فوري) مخابراتي وسایلو له لارې ټاکي، له هغې مودې څخه پیلیږي، کوم چې ایجاب د مخاطب په واسطه وصول شي.

۲. رسمي رخصتۍ یا هم غیر اداري ورځې د قبول د مودې په داخل کې د قبول د ورځو برخه گڼل کیږي. هرکله چې د قبول وروستۍ ورځ د ایجاب کوونکي د تجارت په محل د رخصتۍ یا غیر اداري ورځې سره برابره وي، په دې صورت کې موده لومړۍ اداري ورځې ته غزول کیږي The). United Nation, 2010) ''.

ایجاب کوونکی کولای شي یوه نېټه وټاکي، چې مخاطب وکولای شي د هغه په دننه کې ایجاب قبول کړي؛ نو هرکله چې موده ټاکل کیږي دا به له دوو حالتونو څخه خالي نه وي. لومړی دا چې یوه ټاکلې نېټه ذکر کړي مثلاً (که د قبول قصد لرې نو د مارچ تر ۲۰ کولای شې) په دې صورت کې کومه خاصه ستونزه نه رامنځته کیږي. دویم دا چې ایجاب کوونکی یوازې یوه معینه موده وټاکي مثلا(که د قبول قصد لرې نو ۱۰ ورځې وخت لرې) نو په دې صورت کې چې کله دا مهلت شروع کیږي یا هم په دې موده کې دننه رخصتۍ او یاهم د وروستۍ ورځې په هکله که ستونزه رامنځته کیږي؛ نو دې مادې ورته حکم کړی دی، چې دا ماده د توکو نړیوالې بیعې د کنوانسیون د ۲۰ مادې سره برابره ده.

که په ایجاب کې نېټه قید شوې وي، دا هغه وخت اغېز رامنځته کوي، چې قبول کوونکی په ایجاب کې له قید شوې نېټې څخه خبر شي، یا یو ډول نه یو ډول د قبول کوونکي ته اطلاع ورسیږي. که داسې ونه شي، داسې فرض کیږي چې ایجاب کې نېټه نه ده قید شوې.

په لېږد کې په ځنډ سره د قبول حالتونه

په ځنډ سره قبول عرفاً غیر نافذ گڼل کیږي. په دې هکله د سوداگریزې اصولنامې ۶۱۲ماده داسې حکم کوي(د قبول ځواب باید په یوه ټاکلې موده کښې چې ایجاب کوونکی ته ورسیدای شی ولیږل شی او که ځواب د مودی له تېرېدونه څخه وروسته ورسیږی ، عقد نه رامنځته کیږی. مگر که معلوم شی چې د قبول ځواب په ټاکلې لازمه موده کښې ور رسول شوی دی، نو ایجاب کوونکی مجبور دی چې د ځواب د ځنډېدو په خصوص کښی فوراً مقابل جانب ته د عقد د نه تړلو خبر ورکړی او که نه دا عقد تړل کیږي) (افغانستان د تجارت اصولنامه، ۱۳۳٦. ماده ٦۱۲).

په پورته ماده کې له ځنډ سره قبول نه مخکې په ټاکلې وخت کې د قبول د لیږلو یادونه کړې، خو که قبول ځنډیږي، نو ایجاب کوونکی به د قبول د ځنډ په صورت کې قبول کوونکي ته وايي، چې د تړون د نه ترسره کیدو خبر ورکوي. پرته له دې تړون تړل شوی ګڼل کیږي.

د نړیوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو د اوومې مادې د حکم سره سم قبول باید په ایجاب کې د قید شوې مودې په دننه کې ترسره شي یا که په ایجاب کې موده نه وي قید شوې، قبول باید په معقوله موده کې ترسره شي. په دې معنی چې کله له ټاکلې یا معقولې مودې څخه وروسته قبول سقوط[۸] کوي خو ایجاب کوونکی کولای شي له ځنډ سره سم قبول نافذ وګڼي. د دې مادې لومړی بند چې د توکو د نړیوالې بیعې د کنوانسیون د ۲۱ مادې سره برابر دی، داسې حکم کوي ((ایجاب کوونکی کولای شي چې سره د ځنډه قبول ومني او نافذ یې وګڼي، خو مهمه خبره داده چې مخاطب ته به د متأخر قبول یو یاداشت یا اخطار لیږي))(UNCISG, Article 21(1)) . نو کله چې متأخر قبول، ایجاب کوونکي ته ورسیږي له هماغه نېټې څخه نافذ ګڼل کیږي؛ نه له هغې نېټې څخه چې ایجاب کوونکي اطلاع مخاطب ته رسیږي. د نړیوالو قراردادونو د اصولو د دویمې برخې د اوومې مادې په دویمه فقره کې له ځنډ سره قبول نافذ ګڼلی دی، دا ماده په لاندې ډول صراحت کوي:

هر کله چې لیک یا کومه بله لیکنه د ځنډ سره د قبول غوښتونکې وي او د دې موضوع بیانوونکې وي، چې که چیرې د لیږد اوضاع او احوال عادي وای نو په ټاکلې موده کې به ایجاب کوونکي ته قبول رسیدلای وای، دا قبول هم له ځنډ سره نافذ ګڼل کیږي؛ مګر دا چې ایجاب کوونکی پرته له نا معقول ځنډ څخه مخاطب خبر کړي، خپل ایجاب یې ختم شوی ګڼلی دی" (UNCISG, Article 21) .

مثال: ایجاب کوونکی د مارچ اول د خپل ایجاب د قبولو د پای لپاره ضرب الاجل ټاکي.

د (**ب**) قبول د مارچ ۵نېټه ایجاب کوونکي ته رسیږي. ایجاب کوونکی تر اوسه د قرارداد د تړلو تمایل لري او د مخاطب قبول له ځنډ سره سره قبلوي او مخاطب له خپل قصد څخه خبروي او دا خبر د مارچ په ۱۰ نېټه مخاطب ته رسیږي. که څه هم د ایجاب کوونکي خبر د مارچ په ۱۰ مه نېټه رسیږي ولې قرارداد د مارچ له پنځمې نېټې څخه تړل شوی ګڼل کیږي (نوری، ۱۳۸۷).

لکه مخکې چې یادونه وشوه، که مخاطب په خپل وخت سره قبول ونه لیږي؛ نو دا قبول ساقط ګڼل کیږي، خو په هغه صورت کې چې ایجاب کوونکی د هغه خلاف مقرره کړې وي. خو که په قبول کې

---

[۸] سقوط په لغت کې نړیدلو، په ځمکه لویدلو ته وايي یا هم د دښمن په لاس لویدلو ته وايي لکه: د دښمن په تصرف او واک کې د ښار تصرف ته د ښار سقوط وايي. د لته ترې زمونږ منظور قبول له اثر څخه غورځیدل دی. هاغه، فرهنګ عمید، جلد دوم، ص، ۱۴۴۳.

ځنډ ددې له امله راپیدا شوی وي، چې د پوست چارې عادي وای نو قبول به پر وخت سره رسیدلای وای، نو په دې صورت کې د غیر مترقبه ځنډ له امله دا قبول نافذ ګڼل کیږي، خو په هغه صورت کې چې ایجاب کوونکی پرته له نامعقول ځنډ څخه په دې هکله اعتراض وکړي. د پورته مادې دوهمه فقره هم دا خبره واضح کوي، چې که پورته یاد شوي حالتونه رامنځته شي، نو قبول نافذ ګڼل کیږي یعنی که چیرې د قبول د لیږد چارې عادي وای نو قبول به په ټاکل شوي وخت رسیدلای وای.

مثال: په دې مثال کې هم د پورته مثال جریان په نظر کې نیسو، په دې توپیر چې مخاطب په دې پوهیږي چې قبول یې ایجاب کوونکي ته په دریو ورځو کې رسیږي، نو خپل قبول د فبرورۍ په ۲۵ مه نېټه لیږي، خو د ایجاب کوونکي په هیواد کې د پوستي خدمتونو د ادارو لخوا د اعتصاب له امله د مارچ په دریمه رسیږي، خو که چیرې ایجاب کوونکی له نا معقول ځنډ څخه پرته په دې هکله اعتراض وکړي، دغه قبول د ځنډ سره سره نافذ ګڼل کیږي.

له قبول څخه تېرېدل

له قبول څخه تېرېدل (انصراف[۹]) هغه وخت سم دی، چې ایجاب کوونکي ته د قبول د رسیدو (د قبول د انفاذ) څخه دمخه ورسیږي یا هم ورسره په یوه وخت ورسیږي. دغه مطلب د نړیوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو په ۱۰ ماده کې راغلی. نو د ایجاب مخاطب هغه وخت کولای شي چې له خپل قبول څخه وګرځي، ترڅو چې قبول نه وي نافذ شوی. همدغه شان حکم د نړیوالې بیعې د کنوانسیون د ۲۲ مادې سره هم برابره دی.

د توکو د نړیوالې بیعې کنوانسیون په ۲۲ ماده کې قبول کوونکي ته صلاحیت ورکړی، چې کولای شي له خپل قبول څخه تېر شي مګر په دې شرط چې قبول څخه تېرېدل به دقبول له نافذیدو سره سم یا مخکې ایجاب کوونکي ته ورسیږي(UNCISG, Article 22) .

د افغانستان د سوداګریزو قراردادونو او سوداګریزو مالونو د پلور د قانون د ۲۰ مادې له مخې له قبول څخه تېرېدل منلي او د توکو د نړیوالې بیعې د کنوانسیون څخه یې متابعت کړی. دا ماده په لاندې مواردو کې پلې کېدای شي:

۱. په هغه صورت کې چې د انصراف خبرتیا د قبول د خبرتیا له رسیدو سره په یوه وخت یا له هغه څخه دمخه وړاندیز کوونکي ته ورسیږي.

---

[۹] انصراف عبارت له هغه حالت څخه دی چې د ذیحق شخص په ډاګه له خپلې ادعا او یا هغه تاوان چې هغه ته رسیدلی، د دعوی د اقامه کیدو له مخه متصرف شي، خو پدې شرط چې له دعوی څخه وړاندې وي. هماغه، د حقوقي اصطلاحاتو قاموس، ص، ۲۳.

۲. د دې قانون د دوه ویشتمې مادې یا څلویښتمه ماده کې په درج شوو حالاتو کې. (د افغانستان د سوداګریزو قراردادونو او د مالونو د خرڅلاو قانون(۲۰۱۴)، ماده ۲۰).

۳. په مخامخ ډول یا د تلیفون له لارې که په ژوندۍ بڼه تړون ترسره کوي، نو د اړیکې د پای ته رسیدو یا د مجلس د پای ته رسیدو څخه وړاندې هر لوری کولای شي چې له خپل ایجاب او قبول څخه تېر شي. (دافغانستان د سوداګریزو تړونو او مالونو د خرڅلاو قانون،(۲۰۱۴)، ۲۲ماده).

ددې قانون په څلویښتمه ماده کې بیا دواړو لورو ته د تړون د نه منلو یا منلو له حق څخه بحث کوي، چې د دواړو د موافقې په صورت کې به دا چاره ترسره کیږي.

د قبول په وړاندې چوپتیا غوره کول

د نړیوالو سوداګریزو قراردادونو د اصولو د شپږمې مادې په لومړۍ فقره کې دا خبره روښانه شوې ده، چې سکوت[۱۰] یا عدم اقدام په خپل ذات کې په قبول دلالت نه کوي. دا ماده دا خبره واضح کوي، چې کله مخاطب سکوت کوي نو موږ نه شو کولای د هغه له سکوت څخه د هغه رضایت استنباط کړو، خو په هغه صورت کې چې مروج عرف او عادات یا هم ظروف او حالات په دې دلالت وکړي، چې سکوت په قبول دلالت کوي، نو په دې صورت کې ظروف او حالتونه سره توپیر کوي (نوری، ۱۳۸۷). خو اصل دادی چې سکوت په قبول دلالت نه کوي. کله چې له ایجاب کوونکي څخه ایجاب صادر شي او همدا ایجاب مخاطب ته ورسیږي؛ نو په دې صورت مخاطب نه یوازې دا چې کولای شي چې ایجاب قبول یا رد کړي، بلکې کولای شي چې ایجاب په مقابل کې هیڅ کوم عکس العمل ونه ښیي او چپ پاتې شي. سکوت کوونکي ته د هیڅ قول نسبت نه ورکول کیږی، سکوت په هغه مواردو کښې چې بیان ته احتیاج لري، د قبلولو معنی لري. (د افغانستان مدني قانون، ۱۳۵۵. هـ. ش. ۵۲۴ماده)

د توکو د نړیوالې بیعې کنوانسیون هم په خپل اتلسمه ماده کې سکوت یا هیڅ اقدام نه ترسره کول په خپل ذات قبول نه دی ګڼلی .(The United Nation,2010).

خو که وکتل شي په سودا ګریزو معاملاتو کې که سکوت د قبول په توګه وګڼل شي، نو خورا زیاتې ستونزې به رامنځته کړي. ولې بیا هم په مطلق ډول سکوت د رد په منزله کې نه دی، بلکې د افغانستان مدني قانون د ۵۲۵ ماده په دې هکله داسې حکم کوي: (سکوت هغه وخت قبول شوی ګڼل کیږی، چې د تړون په اړه د دواړو خواوو ترمنځ پخوانی تعامل موجود وی او ایجاب هم د همدی تعامل په

---

[۱۰] سکوت د وینا او بیان نه ډډه کول دي. هماغه، د حقوقي اصطلاحاتو قاموس، ص، ۱۸۸.

اساس صورت موندلی وی او یا داچې ایجاب یوازې د مقابل لوری په گټه وی) (د افغانستان مدني قانون، ۱۳۵۵. هـ. .کال. ۵۲۵ماده).

مثال: **الف** له **ب** څخه غواړي چې د نوشابې د برابرولو قرارداد د تمدید شرایط اعلان کړي، چې هغه ددسمبر په ۳۱ نېټه پای ته رسیږي. **ب** په خپل ایجاب کې یو شرط ټاکي چې«که چیرې د نومبر تر پایه له تاسو څخه کوم خبر ترلاسه نه شي، نو دا به دا معنی ولري چې تاسې د ذکر شوو شرایطو سره، چې پورته ذکر شوي، موافق یاست». **الف** وړاندې شوي شرایط نه مني او حتی هیڅ ځواب نه ورکوي(سکوت کوي)؛ نو دلته په یاده شوې نېټه قرارداد پای ته رسیږي او دا سکوت په قبول دلالت نه کوي.

پایله

۱. په دې لیکنه کې زه دې پایلې ته ورسیدم چې د ملي او نړیوالو حقوقي اسنادو له نظره تړونونه د رضایت په اعلان سره رامنځته کیږي، په قراردادونو کې رضایت معمولاً په ایجاب او قبول سره ظاهریږي. د ارادې د علان لپاره کومه خاصه طریقه نه ده شرط کړای شوې ، په دې معنی چې کولای شي لوري خپله اراده په الفاظو، لیکنه، اشاره او یا نور معمولو وسایلو او طریقو په وسیله اظهار کړي.

۲. قبول هغه وخت نافذ گڼل کیږي، چې کله په ایجاب کې په قید شوې نېټه صادر شي، یا که په ایجاب کې موده نه وي قید شوې؛ نو په دې صورت کې به قبول په معقوله موده کې د عرف او دود سره سم صادریږي پرته له دې قبول هیڅ ډول اثار نه شي رامنځته کولای.

۳. قبول چې کله هم صادریږي نو باید پرته له قید او شرط څخه صادر شي، که په قبول کې قید او شرط ذکر شي نو قبول رد گڼل کیږي او نوی ایجاب رامنځته کیږي. همدارنگه که قبول په اساسي مسایلو کې له ایجاب سره موافق نه وي؛ نو دا قبول هم رد گڼل کیږي. که اختلاف په غیر اساسي مسایلو کې وي، بیا قبول نافذ گنل کیږي، مگر په هغه صورت کې چې ایجاب کوونکی په هغه اعتراض وکړي. د اساسي او غیر اساسي مسایلو ترمنځ فرق قوانینو نه دی کړی، ولې قیمت، د توکو اندازه، د بل په مقابل کې د لوریو مکلفیت ، د تسلیم ځای، نېټه او داسې نور مسایل د تړون د اساسي مسایلو له جملې څخه گڼل کیږي. همدا رنگه قبول په هغه وخت کې نافذ گڼل کیږي، چې کله ایجاب کوونکي ته ورسیږي. خو په فقه کې بیا داسې نه ده، په فقه کې قبول هغه وخت نافذ گڼل کیږي چې کله صادر شي.

۴. قبول کوونکی کولای شي چې له خپل قبول څخه تېر شي، خو دا هغه وخت کې چې ایجاب کوونکي ته د قبول د رسیدو مخکې یا یې له رسیدو سره سم ایجاب کوونکي ته ورسیږي.

۵. زموږ ملي قوانینو په ډیری مواردو کې د نړیوالو اسنادو څخه پیروي کړې، په ځینو برخو کې بیا نړیوال اسناد غوره والی لري، لکه: د ترون د اساسي مسایلو په معلومولو کې، خو په ځینې مواردو کې بیا ملي اسناد غوره والی لري لکه: له قبول څخه د تېرېدو مواردو روښانه کول.

وړاندیزونه

۱. د افغانستان په مدني قانون او د سوداګریزو قراردادونو په قانون کې دې د تعدیل له لارې د قبول د سقوط موارد او اړوند حالات په منظم او شماره وار ډول ځای پرځای شي، تر څو په دې برخه کې د قانون شته خلا او نیمګړتیاوې له منځه لاړې شي. د قانون یادې خلاوې د څېړنې په جریان کې ځای پرځای ذکر شوي دي.

۲. څېړونکي دې په قرارداد کې د ایجاب د سقوط موارد، اثار او نور اړوند موضوعات د ملي او نړیوالو اسنادو له نظره په مقایسوي ډول وڅېړي، د قوانینو غوره ټکي او کمزورتیاوې په ګوته او د حل لارې چارې دې ورته بیان کړي.

منابع

امامي، س. ح. (بې‌کاله). حقوق مدني. (جلد اول، چاپ سوم). تهران. ص: ۲۳۲.

جمهوري اسلامي ايران. (۱۳۱۳). قانون مدني. ماده ۱۹۴.

حاجي زوی، ع. (۱۴۰۱). د سواګرۍ بین المللي حقوق. کابل، افغانستان: انتشارات سعید.

دانش، ح. (۱۳۹۳). د وجایبو حقوقو درسي کتاب. کابل، افغانستان: انتشارات سیرت. ص: ۴۷.

روم د نړیوالو خصوصي حقوقو د یووالي مؤسسه. (بې‌کاله). اصول قراردادهای بازرگاني بین المللي (ژباړن: محمد علي نوري). ناشر: کتابخانه گنج دانش. ص: ۳۸–۴۸.

عدالت. (۴۹۳۱). اسباب زوال ایجاب در کنوانسیون بیع بین المللی کالا و تطبیق آن با حقوق ایران. دو فصلنامه پژوهشنامه حقوق خصوصی. ۲)۴html. Retrieved from http://lawresearchmagazine.sbu.ac.ir/article_86988. (

د افغانستان د سوداګریزو تړونو او تجارتي توکو د خرڅلاو قانون. (۲۰۱۴). مسلسله ګڼه(۱۱۵۰)

د افغانستان مدني قانون. (۱۳۵۵). مسلسله ګڼه ۳۵۳.

د کابل پوهنتون د حقوقو او سیاسي علومو پوهنځی. (۱۳۸۷). د حقوقي اصطلاحاتو قاموس. د افغانستان د عدلي او قضایي چارو پروژه د امریکا متحده ایالاتو د نړیوالې پراختیا اداره.

زحیلی، و. (بې‌کاله). فقه الاسلامي و ادلة (الجزء الرابع). ص: ۲۹۳۸.

سابق، س. (بې‌کاله). فقه السنة (ژباړن: سید محمود ابراهیمي). ناشر: کتابخانه عقیده. ص: ۱۷٦٦.

شهیدي، م. (۱۳۸٦). آثار قراردادها و تعهدات (جلد سوم). مجمع علمي فرهنگي مجد. ص: ۳۷.

کاتوزیان، ن. (۱۳۷٦). حقوق مدني: قواعد عمومي قراردادها (جلد اول). تهران: چاپخانه بهمن. ص: ۳۳۷.

عبدالله، ن. (۱۳۹۰ل). حقوق وجایب. (چاپ دوم). کابل: انتشارات سعید.

عبدالله، ن. (۱۳۹۵ل). عقود معین. (چاپ اتم). کابل: انتشارات امیر کبیر

عمید، ح. (۱۳۷۴). فرهنګ فارسي عمید (جلد سوم). تهران: انتشارات امیر کبیر. ص: ۱۸۷۷.

المعانی الجامع، العربیه. (۲۰۲۱). لغتنامه آنلاین /Retrieved from www.almaany.com/ar/dict/ar-ar .

نیازی، م. م. (۱۳۹۵). د نړیوال تجارت حقوق. خپرندویه ټولنه.

نیازی، م. م. (۱۳۹٦). د قراردادونو حقوق. مسلم خپرندویه ټولنه.

نذیر، د. م. (۱۳۹۲). حقوق اساسات اسلام (جلد دوم). کابل: انتشارات رسالت.

زحیلی، و. (بې‌کاله). فقه الاسلامي و ادلة (الجزء الرابع). دارالاشاعت اردو بازار.

United Nations. (1980). United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). Retrieved from https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf

CONTRACT ASSISTANT. (2024, July 14). Retrieved at 3:26 P.M. from contractassistant.com.

CONTRACT ASSISTANT. (2024, July 14). Not good: Average of 9 percent of contracts result in dispute. Retrieved from https://contractassistant.com.

World Economic Forum. (2024, July 14). Future of Construction. Retrieved at 3:26 P.M. from https://assets.weforum.org/editor/QjNhDXwVFBhMhN8elEtYeDtAVM0bu3Luw6DXrSvlkOc.png.