

تأملی بر نتایج فرهنگ گفتگو بر حل اختلافات حقوقی به شیوه های غیر قضایی

عاطفه اکبری^۱، جلیل قنواتی^۲، حمید ششگل^۳

تاریخ دریافت: ۹۹/۱۰/۰۶، تاریخ تایید: ۰۰/۰۱/۲۹

DOI: [10.22034/JCSC.2021.521886.2307](https://doi.org/10.22034/JCSC.2021.521886.2307)

چکیده

وقوع اختلاف محتمل ترین فرضی است که در هر قرارداد قابل تصور است. اگر قرار باشد همه اختلافها به دستگاه قضایی کشیده شود، نه تنها روابط کاری آسیب می بیند که سیستم قضایی کشور نیز زیر فشار کاری زیادی قرار خواهد گرفت. اگر بتوان در روابط کاری حتی المقدور از دیگر روش های مسالمت آمیز حل اختلاف استفاده کرد، شرایط جلوگیری از توقف کار و ضربه به روابط بلندمدت طرفین فراهم خواهد شد. این مقاله با استفاده از روش تحقیق اجتماعی - حقوقی آثار فرهنگی توسل به روش های غیرقضایی حل اختلاف بر روابط کاری را می کاود و زمینه فرهنگی اقبال به این شیوه ها را بررسی می کند. در انتها نتیجه می گیرد استفاده از این شیوه ها به نحوی دو سویه تقویت کننده فرهنگ گفتگو و حس اعتماد در اجرا قراردادهای کاری می شود. با توجه به سوابق تاریخی و سهم مهم نفت در اقتصاد ایران قراردادهای مربوط به این صنعت هدف مطالعه موردی این پژوهش قرار گرفته است.

کلمات کلیدی: حل اختلافات، گفتگو، مذاکره، قراردادهای نفتی، شیوه های غیرقضایی

۱ دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران

akbariatefeh63@gmail.com

ghanavaty@ut.ac.ir

narinzal@gmail.com

۲ دانشیار حقوق خصوصی، دانشگاه تهران، تهران، ایران (نویسنده مسئول)؛

۳ مرحوم استادیار حقوق عمومی، واحد زنجان، دانشگاه آزاد اسلامی، زنجان، ایران؛

طرح مسأله

قرارداد خوب قراردادی است که به آسانی اجرا شود و این وقتی است که قرارداد به شیوه‌ای متوازن و معتدل، حقوق و منافع طرفین را تأمین و ریسک‌های آنها را توزیع کرده باشد. به این منظور لازم است طرفین پیش از امضای قرارداد مفصلاً گفتگو کنند. با این حال دسترسی به یک قرارداد خوب به آسانی میسر نیست و در آن عواملی مانند موضوع قرارداد، پیچیدگی‌های آن، قدرت چانه‌زنی طرفین و نیازهای ایشان، دولتی یا خصوصی بودن هریک از طرفین و بالاخره الزامات قانونی مؤثر است که بی‌توجهی به هریک ممکن است منجر به بروز اختلاف گردد (محبی، ۱۳۸۵: ۱۴۱). به همین جهت وقوع اختلاف محتمل‌ترین فرضی است که در هر قرارداد قابل تصور است.

اما آیا وقوع اختلاف اجتناب‌ناپذیر است؟ به لحاظ نظری اختلال در همکاری در بسیاری از مواقع موجب از دست رفتن ارزش اقتصادی و از دست رفتن فرصت نفع اقتصادی برای همه طرف‌های قرارداد می‌شود. در چنین شرایطی که همه طرف‌ها از اختلاف ضرر کنند، در رفع اختلاف انگیزه اقتصادی خواهند داشت. اما در بسیاری از مواقع به دلایلی موفق به کنترل اختلاف نمی‌شوند، در چنین مواردی اگر اختلاف بهتر مدیریت شود می‌تواند اختلال پیش آمده را به نحو بهینه رفع کند. گفتگوهای مستمر طرفین پیش از امضای قرارداد و حین اجرای آن می‌تواند زمینه بروز اختلاف را کم کند. این اولین موضوعی است که این مقاله به آن می‌پردازد. اما در صورت وقوع اختلاف در هر مرحله از اجرای قرارداد اگر بتوان اختلاف را پیش از آنکه کار به مراجع قضایی کشیده شود حل کرد می‌توان از هدر رفت مقدار قابل توجهی هزینه و زمان جلوگیری کرد. به همین سبب، این مقاله روش‌هایی را به بحث می‌گذارد که حل اختلاف را درونی می‌کند و طرفین را از رجوع به دستگاه قضایی بی‌نیاز می‌کند. اما این روش‌ها دقیقاً چه هستند و چه چیز مانع می‌شود تا به اندازه کافی مورد توجه قرار گیرند. اقبال به این روش‌ها چه اثری بر فرهنگ روابط کاری در تدوین و اجرای قراردادها می‌گذارد.

برای اینکه مباحث مقاله انضمامی باشد، اهمیت روش‌های غیر قضایی حل اختلاف در خصوص صنعت نفت موردکاوی می‌شود. این انتخاب از آن روست که اقتصاد متکی بر نفت ایران به جذب سرمایه‌های خارجی و جلب همکاری‌های بین‌المللی و انعقاد قراردادهای خارجی نیاز دارد. واضح است که حفظ امنیت سرمایه‌گذاری و اعتمادسازی برای جذب سرمایه‌های خارجی در راستای بسط ارتباطات جهانی و توسعه‌ی روابط اقتصادی، در اولویت دولتها قرار

دارد. از مهمترین مسائلی که سرمایه‌گذار برای ورود به صنعت یک کشور در نظر می‌گیرد نحوه‌ی تعامل آن کشور با او به عنوان سرمایه‌گذار یا شریک برای شروع کار و همکاریهای بعدی است. باتوجه به ماهیت حساس اکتشاف و استخراج میادین نفتی، نیاز به وجود شرطی که ضمن تامین منافع دولت میزبان رافع نگرانی‌های سرمایه‌گذار خارجی نیز باشد ضروری به نظر می‌رسد (دوست محمدی، ۱۳۹۵: ۲۷).

امروز حوزه ارتباطات میان‌فرهنگی در پی این است که افراد و گروه‌ها با تجربیات فرهنگی متفاوت و با درهم‌آمیختگی افق‌های ذهنی و زیست اجتماعی یکدیگر را درک کنند و بدانند که اگر این درک به درستی صورت نگیرد چه مشکلاتی بروز و ظهور می‌یابد. یونسکو زندگی امروز را به زندگی در «همسایگی در جهان چند فرهنگی» نام نهاده است که باید در عین تفاوت‌ها چه تفاوت‌های حقوقی، مذهبی، جنسیتی و اجتماعی در جهت احترام گذاشتن به یکدیگر تلاش کرد که با غریبه‌سازی و ساختن و تبدیل نکردن هویت‌های مشروعیت‌بخش به هویت‌های مقاومت کوشید تا به طور کلی کینه و خصومت در درون زیست جدید شکل نگیرد.

این روندها می‌توانند کلیت نظام اجتماعی را در سطوح مختلف یعنی نظام اجتماعی، سیاسی و سایر موارد در بر بگیرند و این پدیده را نمی‌توان صرفاً با دستورات و اقدامات اداری یا با فرمان‌های اخلاقی به جای اصلی خود بازگرداند. این تغییر در نظام ترجیحات ارزشی است. در جامعه‌ای که از نظر مبانی، مکانیزم، سازوکار و مهارت‌ها، توان لازم در گفت‌وگو را ندارد، ذهنیت‌ها عمدتاً به سوءظن نسبت به دیگری و هر نوع دیگری، معطوف است و زمانی که هر گیری مبتنی بر سوءظن باشد، طبیعتاً هر کس باید مراقب باشد که چگونه کلاه سرش نرود (خانیک، ۱۳۹۲: ۴۲). در این پژوهش سعی بر آن شده تا بجای این نگاه سوءظنی، نقش گفتگو به عنوان بستری برای بهتر فهمیدن طرف مقابل و در نوردیدن مرزهای اختلاف روشن گردد.

روش تحقیق

کاویدن نقش گفتگو بر امنیت قراردادهای و اثری که فرهنگ بر امکان‌پذیری و نتیجه بخشی چنین گفتگویی دارد و همچنین اثر متقابل امنیت قراردادهای بر فرهنگ کاری، به روش کتابخانه‌ای انجام شده است. به این ترتیب که منابع کتابخانه‌ای به روش نظری و با بررسی‌های علت-معلولی مورد تحقیق قرار گرفتند. سپس اثرات فرهنگی استفاده از شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف به روش

اجتماعی - حقوقی^۱ مورد تحقیق قرار گرفتند. بر اساس این روش تحقیق اثراتی که قانون یا ملاحظات حقوقی بر رفتار طرفین قرارداد می‌گذارد و برعکس، زمینه‌های فرهنگی که موجب می‌شود یک قرارداد مسیر خاصی را طی کند، بحث می‌شود (Kharel, 2018:7).

در ادامه با استفاده از روش مقایسه‌ای^۲ جایگاه شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف از نظر نتیجه بخشی و اینکه تا چه حد می‌توانند دامنه اختلاف را کنترل کنند، با یکدیگر مقایسه شود. در تحقیقات پیشین چنین مقایسه‌ای از نگاه مزایا و معایب اقتصادی هر روش برای شرکت‌های بزرگ انجام شده است (Dundas, 2004: 17). برخی تحقیقات نیز این مقایسه را از نگاه دولت‌های سرمایه پذیر انجام داده اند (Leslie, 2015 & Rivkin, Lamb: 42). این مقاله اما با تاکید بر مزیت فرهنگی درونی کردن شیوه حل اختلاف، اثرات رجوع به هر شیوه حل اختلاف بر روابط کاری بلندمدت طرفین را مقایسه می‌کند.

نقش گفتگو مستمر در جلوگیری از اختلافات قراردادی

مهم‌ترین مفهومی که در هنگام شکل‌گیری اعتراض‌ها، انتقادات و بحران‌ها از آن سخن به میان می‌آید، واژه «گفت‌وگو» است. گفت‌وگو صرفاً دعوت همه ذی‌نفعان و کنشگران به امری فارغ از دغدغه‌ها و نگرانی‌های روزمره نیست. گفت‌وگو هم مفهومی راهبردی و استراتژیک است و هم ساز و کاری کاربردی و تاکتیکی است. گفت‌وگویی که به‌عنوان یک راه‌حل از ناحیه مسئولان و دلسوزان جامعه یا کنشگران سیاسی و مدنی و شخصیت‌های مورد اعتماد شهروندان مطرح می‌شود، روشی است برای کاهش سوءظن‌ها و سوءتفاهم‌ها و رسیدن به تفاهم و توافق بر سر مسائلی که به وجود آمده است و دعوت به مشارکت همگانی و البته همدلانه برای یافتن راه‌حل است. «گفت‌وگوی همدلانه» مبانی، مقدمات، الزامات و ساز و کارهایی دارد که دستیابی به آنها می‌تواند خسارت‌ها و پیامدهای حتی بعضاً جبران‌ناپذیر سیاسی و اقتصادی و اجتماعی را مهار کند یا حداقل کاهش دهد (خانیک، ۱۳۹۷: ۱۰۷).

اما قرارداد عبارت است از توافق دو اراده ضروری در جهت ایجاد یک اثر حقوقی. با توجه به این تعریف می‌توان گفت برای تحقق هر قراردادی نیاز به یک توافق است و یکی از راههای حصول توافق، مذاکره است. مذاکره گفتگو میان دو یا چند فرد یا گروه است که با هدف دستیابی به یک درک مشترک، رفع نقاط اختلاف یا چانه زنی برای حصول نتیجه‌ی رضایت

1 Socio legal research

2 Comparative Legal Research

بخش صورت می‌گیرد. بنابراین مذاکره به عنوان یکی از ارکان عینی تشکیل قرارداد، اولین مرحله‌ای است که برای حصول توافق و تحقق قرارداد نهایی ضروری است. و صد البته روشن است که گام اول در مذاکره گفتگوست. حسین پاینده گفت‌وگو را مکالمه‌ای می‌داند که در آن شرکت‌کنندگان برای نیل به هدفی واحد و مشترک که حل یا رفع مسئله مبتلابه همه‌شان است، به فهم و نقد سخن یکدیگر می‌پردازند. در فرآیند گفت‌وگو، فهم سخن تو زمینه‌ساز نقد آن سخن از سوی من می‌شود و نقد من سبب می‌شود که تو، یا مدعای خودت را واضح‌تر کنی یا دلیل خودت را قوی‌تر و این ایضاح مدعا با تقویت دلیل، مرا به فهم عمیق‌تر سخن تو و نقد دقیق‌تر آن رهنمون می‌شود و با این سیر دیالکتیکی، گام‌به‌گام و دست‌در‌دست هم به حل یا رفع مسئله یا مشکل نزدیک و نزدیک‌تر می‌شویم (پاینده، ۱۳۸۲: ۱۲۹).

گفتگو از این ویژگی در میان برساخته‌های دیگر اجتماعی برخوردار است که می‌توان از آن برای تقویت و تشدید و ترویج خود ان استفاده به عمل آورد. فراگیر کردن گفتگو و آموزش آن از جمله ساز و کارهایی است که احتمال مساعدتر شدن زمینه را برای قبول عام (گفتگو) بیشتر میکند. معانی و کارکردهای گفتگو از جمله امور ثابت و لایتغیر نیستند بلکه تحت تاثیر تحولاتی که در زیست بوم‌های اجتماعی و تعامل‌های میان کنشگران اجتماعی بوجود می‌آید دستخوش تغییر میشود از این رو هر اندازه کنشگران اجتماعی از عقلانیت بیشتری برخوردار باشند یا در معرض اهتمام بیشتر به مقوله گفتگو قرار گیرند بهتر قادر خواهند بود که معانی و کارکردهای تازه‌ای برای گفتگو کشف و ابداع کنند (خانیکی، ۱۳۸۳: ۱۰۳). بیشتر مدیران حرفه‌ای به اهمیت مذاکره در زندگی کاری کاملاً واقفند و موفقیت و اثر بخشی حرفه‌ای آنان به شدت متأثر از توانایی آنها در فن مذاکره و خصوصاً هنر چانه زنی است. پیشرفت جوامع بشری در همه زمینه‌ها از جمله حقوق از یک سو و توسعه روابط اقتصادی از سوی دیگر منجر به پیچیده‌تر شدن شکل و مضمون قرارداد شده است و همین امر مؤید اهمیت قرارداد در روابط کاری افراد است. اینجاست که درهم تنیدگی دو حوزه فرهنگ ارتباطات و حقوق به خوبی نمایان میگردد. بخشی از خلاءهای ارتباطات باید در بخش حقوقی دنبال شود، سه حوزه‌ی فلسفه، حقوق و ارتباطات نیازمند یک هم پیوندی و گفت‌وگو با یکدیگر هستند.

یکی از مهمترین اهداف مذاکره در راستای استحکام بخشی به توافق و حصول امنیت قراردادی و متعاقب آن احساس امنیت اجتماعی است. در این پژوهش سعی شده که با

شناسایی ظرفیت‌های گفتگو و مذاکره نحوه تاثیر گذاری آن بر حل اختلافات کاری و متعاقبا امنیت قراردادی و اجتماعی مورد بررسی قرار گیرد.

الف) شناسایی یکدیگر

اولین گام در جهت دستیابی به یک توافق حقوقی، شناخت کامل طرفین از یکدیگر است به نحوی که ضمن اعتماد سازی متقابل هر یک از طرفین قرارداد با تکیه بر شناخت بدست آمده آمادگی کامل در جهت انجام تعهدات قراردادی و همکاری متقابل و چند جانبه را حاصل کنند. این مهم تنها با تکیه بر مذاکرات ابتدایی در قرارداد حاصل میشود به نحوی که افراد ضمن جلسات مذاکره با هویت دقیق طرف مقابل آشنا شده و با تکیه بر آن اعتماد سازی لازم میان آنها ایجاد شود و در همین راستا، بواسطه ی شناخت کامل، بستر امنیت قراردادی با تکیه بر اعتماد موجود میان طرفین فراهم گردد. این اعتماد ایجاد شده در اثر مذاکرات قراردادی علاوه بر استحکام بخشی به قرارداد مذکور میتواند در مقیاس بزرگتر منجر به ایجاد اعتماد میان شهروندان گردد که این اعتماد نقش بلامنازعی در امنیت اجتماعی ایفا می‌کند (Pannebakker, 2013: 33). ضرورت ایجاد امنیت اجتماعی که در دل فرهنگ گفتگو و ارتباطات ایجاد می‌شود، مورد تاکید است.

ب) رفع ابهامات و شبهات قراردادی

پس از حصول اطمینان از هویت طرفین و ایجاد شناخت کامل میان آنها باید در خصوص مفاد قرارداد و بندهای مختلف آن به توافق برسند. اهمیت این امر از آنجاست که بدون حصول توافق در خصوص جزئیات قرارداد هرگز توافق حقوقی منجر به عقد میان طرفین حاصل نخواهد شد و تلاش‌های طرفین به ثمر نخواهند رسید. هدف مذکور تنها با انجام مذاکرات ضمن قرارداد بدست خواهد آمد به این ترتیب که طرفین ذیل مذاکرات قراردادی به رفع ابهامات و شبهات مربوط در بندهای مختلف عقد میپردازند و در نهایت به اتفاق نظر پیرامون جزئیات قرارداد میرسند. نتیجه این اتفاق نظر چیزی نخواهد بود مگر ایجاد ثبات در توافقات و حفظ امنیت قراردادی (Whiston-Dew, 2015: 46). روشن است ایجاد فرهنگ گفتگو (و مذاکره در ذیل آن) حایز اهمیت می‌باشد تا چنانچه گفته شد از این دستاورد در ایجاد ثبات قراردادی و امنیت اجتماعی استفاده گردد.

ج) توازن و تقابل تعهدات فی‌مابین

یکی از مهمترین ویژگی‌های یک قرارداد اجرایی و کارآمد وجود توازن در تعهدات فی‌مابین است به نحوی که هیچ یک از طرفین در نهایت امر از نتیجه مذاکرات ناراضی نبوده و تعادل و تقابل قراردادی در هر دو سوی توافق موجود باشد. دسترسی به این هدف در راستای ایجاد ثبات و امنیت قراردادی، بوسیله‌ی مذاکرات ضمن قرارداد حادث می‌گردد. به این ترتیب که طرفین در طول مذاکرات با چانه زنی و تاکید بر خواسته‌های متقابل اقدام به حصول یک توافق متعادل و مرضی‌الطرفینی میکنند و نهایتاً این رضایت دو جانبه منجر به پایبندی هر چه بیشتر طرفین به قرارداد میگردد به نحوی که امکان عدول آنها از مفاد قراردادی کمتر شده و امنیت و ثبات در بستر قرارداد حاصل میگردد (86: Tochtermann, 2008). در نتیجه می‌توان گفت توازن و تقابل تعهدات کاری طرفین در گرو تعامل و توانایی ارتباط صحیح ایشان می‌باشد.

د) استحکام و اجرای دقیق قرارداد

هدف غایی هر یک از طرفین اجرای کامل و بی‌نقص قرارداد منطبق بر توافقات انجام شده است و این مهم تنها از طریق اعمال دقیق نظرات دو طرف در مذاکرات انجام شده بدست می‌آید. در واقع لازمه‌ی اجرای دقیق قرارداد شناخت نیازها و توقعات طرفین از یکدیگر است و راه دستیابی به این امر دقت و حساسیت در زمان مذاکره است چراکه در غیر اینصورت طرفین در هنگام اجرای قرارداد با سوءتفاهم‌های ممکن روبرو شده و این سوءتفاهمات ممکن است به ثبات و امنیت قراردادی ضربه بزنند. بنابراین مذاکرات نقش پررنگی در اجرای دقیق قرارداد ایفا کرده و از این زاویه هم منجر به استحکام و امنیت در توافقات میگردد (Barton, Borisova, & Helena, 2014: 95). اما مذاکره سالم و مثمر ثمر خود مستلزم وجود زمینه مناسب است و این مهم با تکیه بر غنی‌سازی فرهنگ ارتباطات و گفتگو حاصل می‌گردد.

ه) کاهش احتمال بروز و تسهیل حل و فصل اختلاف احتمالی

از دیگر جنبه‌های مثبت گفتگو می‌توان به نقش پررنگ آن در پیشگیری از بروز اختلاف میان طرفین اشاره کرد. به این ترتیب که با اقدام به مذاکره پیرامون تک تک جنبه‌های قراردادی و آشنایی دقیق با توقعات طرف مقابل احتمال بروز اختلاف در زمان اجرای قرارداد تا حد زیادی کاهش پیدا می‌کند چراکه طرفین در زمان مذاکره کلیه احتمالات را پیش بینی و

مورد بحث قرار داده‌اند. بنابر این انجام مذاکرات نقش غیر قابل انکاری در پیشگامی از بروز اختلافات ایفا می‌کند.

علاوه بر آنچه گفته شد به فرض بروز اختلاف میان طرفین ضمن اجرای قرارداد، همچنان این گفتگو است که به عنوان ابزار کلیدی می‌تواند به کمک طرفین توافق بیاید. به این صورت که طرفین با توسل به مذاکره مجدد موارد مورد اختلاف را مورد بررسی قرار داده و به راه حل مناسب برای آنها دست می‌یابند و از ایجاد تزلزل در بدنه ی قرارداد جلوگیری می‌کنند. بنابراین یکبار دیگر این مذاکره است که در راستای حمایت از امنیت قراردادی به حفظ حیات حقوقی توافق منجر می‌شود (Banakas, 2009: 114).

و) فراوانی و تسهیل انعقاد قرارداد

نقش گفتگو در انعقاد و به ثمر رساندن قرارداد تا آنجاست که توجه به پتانسیل‌های موجود در مذاکرات می‌تواند تا حد زیادی به تسهیل توافقات حقوقی کمک کرده و با امتیازات خود طرفین را به سمت انعقاد قرارداد در چهارچوب حقوقی تشویق کند. در واقع ویژگی‌های گفتگو در قالب قراردادی انگیزه ایست برای طرفین قرارداد تا با توسل به آن، توافقات خود را بر اساس الزامات حقوقی و البته مطابق اصل آزادی قراردادها به ثبت برسانند. این امر در نهایت منجر به ایجاد فضای قابل اعتماد و همراه با توجیه اقتصادی در صحنه ی اجتماع شده و تاثیر خود را در توسعه و رونق اقتصادی نشان می‌دهد (Barton, Borisova, & Helena, 2014: 63).

باتوجه به ویژگی‌های مذاکرات و با نظر گرفتن نقش آن در تامین امنیت قراردادی، مذاکرات ضمن یک فرآیند مناسب می‌تواند بستر ایجاد ثبات در توافقات حقوقی افراد را فراهم آورد. شکی نیست که با دستیابی به امنیت قراردادی در پرتو گفتگو می‌توان شاهد رشد اقتصادی و افزایش رفاه اجتماعی در سطح جامعه بود که این مهم به دست نمی‌آید مگر با ترویج فرهنگ ارتباطات و تعاملات بین فردی. چراکه افراد با اعتماد به ساز و کار مذاکره از امنیت قراردادی بیشتری بهره‌مند شده و مراودات اقتصادی خود را با تکیه بر آن در چهارچوب قاعده مندی قرار می‌دهند که می‌تواند منجر به رضایتمندی هر چه بیشتر طرفین، کاهش اختلافات و بالا رفتن اطمینان در جامعه گردد.

تا به اینجا به تاثیر گفتگو در جلوگیری از اختلافات پرداخته شد. اما اگر اختلاف حقوقی بین طرفین قرارداد به هر علت پیش آمد روش‌هایی برای حل این اختلافات وجود دارد. در

میان این روش‌ها، شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف داوطلبانه و غیر از مراجعه به محاکم دادگستری هستند. نقش گفتگو در پیشبرد این شیوه‌ها نیز حائز اهمیت است که در ادامه مورد بررسی قرار می‌گیرد. برای این منظور قراردادهای نفتی به جهت اهمیت و ابعاد این قراردادها برای ایران به عنوان نمونه انتخاب شده اند.

شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف

دین‌فان در قراردادهای نفتی می‌توانند دولت‌ها، شرکت‌ها و اشخاص ثالث باشند و بر این اساس به طور کلی چهار نوع اختلاف در صنعت نفت وجود دارد:

الف) اختلاف بین دولت با دولت

اختلافات مرزی در مورد حوزه‌های نفت و گاز است که از مرزهای بین‌المللی عبور می‌کنند و بیشتر آنها در آب‌های دریایی واقع شده اند. به طور دقیق، آنها فقط دولت‌ها را درگیر می‌کنند، زیرا تنها آنها می‌توانند تحت عنوان حاکمیت، این موارد را با کشورهای همسایه خود حل و فصل کنند.

ب) دعاوی شرکت علیه دولت

این دسته اختلافات غالباً سرمایه‌گذار - دولت نامیده می‌شوند. این دعاوی غالباً هنگامی به وقوع می‌پیوندند که دولت‌ها به طور اساسی شروط معامله اصلی را تغییر داده یا یک سرمایه‌گذاری را ملی یا مصادره نمایند.

ج) اختلاف بین شرکت و شرکت

این اختلافات غالباً اختلافات تجاری بین‌المللی نامیده می‌شوند. دو زیر شاخه از اختلافات مابین شرکت‌های انرژی به وقوع می‌پیوندد. اولین زیر شاخه در میان اعضا تشکیل دهنده جوینت ونچر^۱ در قراردادهایی است که معمولاً شامل قراردادهای همکاری مشترک، قراردادهای یکپارچه سازی، قراردادهای برون سپاری، قراردادهای خرید و فروش و قراردادهای محرمانگی می‌شود. دومین زیر شاخه اختلافات مابین اپراتورها و پیمانکاران خدماتی معمولاً شامل قراردادهای حفاری و خدمات چاه، قراردادهای لرزه نگاری، قراردادهای ساخت، تامین تجهیزات و قراردادهای حمل و نقل می‌شود.

د) دعاوی شخص علیه شرکت

در برخی موارد افراد ادعاهای خود را علیه شرکت‌های نفت و گاز آغاز می‌کنند. این موارد زمانی است که فرد دچار آسیب شخصی می‌شود و دعوایی را علیه یک شرکت آغاز می‌نماید. این امر در حوزه‌های قضایی ایالات متحده رایج است اما به طور فزاینده‌ای در کشورهای دیگر نیز در حال گسترش است (Timothy, 2017: ۳۳۴).

بالا رفتن تقاضا نسبت به منابع نفت و گاز موجب شده تا دولت‌ها کنترل بیشتری بر منابع نفتی خود صورت دهند؛ آنچنان که هفت شرکت خصوصی بزرگ نفتی در جهان تنها ۵ درصد منابع نفتی را تحت کنترل دارند (Wesley, 2016: 11). به این ترتیب مداخله‌ی دولت‌ها در فعالیتهای اقتصادی و تجاری افزایش یافته و قراردادهایی که یک طرف آن دولت و طرف دیگر آن شرکت بزرگ خارجی است در حال فزونی است.

گاهی خود دولت راساً و گاهی نیز سازمانها، موسسات و واحدهای وابسته یا تحت کنترل آن، این قرارداد را امضا می‌کنند اما به سبب آنکه یک طرف این قراردادها دولت است آنها را «قراردادهای دولتی» می‌نامند (طباطبایی مؤتمنی، ۱۳۸۴: ۱۰۲). قراردادهای دولتی از دو ویژگی اصلی برخوردارند: اولاً طرف خصوصی قرارداد در احداث و اجرای یک واحد بزرگ عمومی و مشخص، بطور غیرمستقیم به یک عضو یا شریک اجرایی دولت تبدیل می‌شود. ثانیاً شمول و موضوع پاره‌ای از شرایط اجباری می‌شود که بموجب آن طرف دولتی قرارداد از حقوقی ویژه و امتیازات خاص برخوردار است (طالق، ۱۳۸۳: ۳۳).

حل و فصل تمام اختلافات از طریق محاکم قضایی علاوه بر اینکه هزینه زیادی را بر دولت‌ها تحمیل می‌کند، منجر به تراکم کار و انباشته شدن پرونده‌ها در دادگاههای دادگستری می‌گردد و این امر به دلیل تبعاتی همچون کندی جریان حل و فصل اختلافات و پایین آمدن کیفیت رسیدگی و آراء و در نتیجه عدم اجرای صحیح و سریع عدالت، نارضایتی اصحاب دعوا را به دنبال خواهد داشت. همچنین طرفین اختلاف به ویژه در برخی اختلافات تجاری به دلیل ماهیت خاص روابط و اختلافات، تمایل چندانی به مراجعه به محاکم قضایی جهت حل و فصل اختلافات خود ندارند چراکه می‌خواهند اختلاف خود را سریع‌تر و حتی‌المقدور با هزینه کمتر و توسط قضاتی که نسبت به موضوع مورد اختلاف تخصص دارند، بطور محرمانه، خصوصی و غیرعلنی حل و فصل نمایند. تنوع و انعطاف شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف این امکان را برای طرفین فراهم می‌سازد، در حالی که حل اینگونه اختلافات در دادگاهها آنها را در حالت

درگیری و نزاع باقی می‌گذارد (Talus, 2007:249). علل فوق سبب گردیده است که روز به روز تمایل اشخاص به حل اختلافات خود از طریق شیوه‌هایی غیر از شیوه رسمی حل اختلاف بیشتر شود و دولتها در جهت ترویج و شناسایی شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف و استفاده هرچه بیشتر طرفین اختلافات از این شیوه‌ها اقدامات متعددی را انجام دهند. موسسات و سازمانهای متعددی که موضوع فعالیت خود را شیوه‌های جایگزین حل اختلاف^۱ قرار داده‌اند، تاسیس گردیده‌اند و قوانین داخلی کشورها نیز به منظور تسهیل و استفاده‌ی بیشتر از این روش‌ها اصلاح شده است. در سطح بین‌المللی نیز کنوانسیونها و قوانین نمونه‌ای به منظور یکنواخت سازی مقررات داخلی کشورها در این زمینه و تسهیل اجرای این شیوه‌ها به تصویب رسیده است که جملگی اهمیت حل اختلافات را از طریق شیوه‌های جایگزین حل و فصل اختلافات آشکارتر می‌سازد (انصاری، ۱۳۸۴: ۱۸۱). با این حال در نظام حقوقی ایران توجه لازم به این شیوه‌ها معطوف نشده و رجوع طرفین به شیوه‌های جایگزین آن چنان گسترده و موثر نیست. دلیل این امر را می‌توان خلا فرهنگی موجود در ارتباطات و تعاملات بین فردی که لازمه آن گفتگوست جستجو کرد. شیوه‌های جایگزین حل اختلاف مجموعه‌ای از روش‌ها را شامل می‌شود که به عنوان جایگزین‌های رسیدگی قضایی و داوری به منظور حل و فصل اختلافات عمل می‌کنند که معمولاً اما نه ضرورتاً متضمن مداخله و مساعدت شخص ثالث بی‌طرفی است که به تسهیل اختلافات کمک می‌کند (درویشی هویدا، ۱۳۸۸: ۲۷۶).

کمیسیون اروپا روشهای جایگزین اختلافات را شیوه‌های خارج از دادگاهی توصیف کرده که در کنار داوری با ماهیت دخالت شخص ثالث شکل می‌گیرند. درواقع این نهاد داوری را راهکاری شبه قضایی با ماهیتی میانه‌ی شیوه‌های جایگزین حل اختلاف و روشهای قضایی می‌نامد (White, 2010: 211). شیوه‌های جایگزین حل اختلاف به روشهایی از قبیل سازش، میانجیگری، مصالحه، مذاکره و دادرسی‌های مختصر اطلاق می‌شود که از ویژگی‌های آن می‌توان به غیررسمی بودن، دسترسی بیشتر به انصاف و دخالت مستقیم طرفین در رسیدگی به اختلاف اشاره کرد (Brown, 1998: 74).

درواقع شیوه‌های جایگزین حل اختلاف به راهکارهای حل و فصل خصوصی اختلافات از سوی افراد اشاره دارد که وجه مشترک همه‌ی آنها الزام‌آور نبودن آنهاست (جنیدی، ۱۳۹۵: ۱۷۴). این راهکارها محدود به داوری نیست و اتاق بازرگانی بین‌المللی^۲ با تغییر در مقررات

1 Alternative Dispute Resolution (ADR)

2 International Chamber of Commerce

خود و عملی‌تر ساختن امکانات جدید، دامنه‌ی انتخاب مراجعین و امید ایشان را به فیصله صلح‌آمیز اختلافات افزایش داده است (توسلی جهرمی، ۱۳۸۱: ۱۳۷). مهمترین و کاربردی‌ترین شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف عبارتند از سازش، مذاکره، میانجیگری و داوری که در ذیل به تفصیل مورد بررسی قرار می‌گیرند.

سازش^۱

سازش یکی از روشهای ساده، غیررسمی و انعطاف‌پذیر حل و فصل اختلافات است که مذاکرات دوستانه، سریع و کم‌هزینه را میان طرفین با کمک و مساعدت شخصی ثالث میسر می‌سازد. در ماده‌ی ۳۳ منشور ملل متحد^۲ سازش به عنوان یکی از روشهای دوستانه‌ی حل اختلافات معرفی شده و در بسیاری از معاهدات دو یا چند جانبه‌ی سرمایه‌گذاری نیز در مقررات مربوط به حل و فصل اختلافات، راجع به سازش به عنوان روش دوستانه‌ی حل اختلافات یاد شده است. سازش البته به دو روش سازش قضایی و غیرقضایی تقسیم می‌شود که در قسم غیرقضایی آن که مدنظر ماست، سازوکار بدون دخالت قاضی صورت می‌گیرد. این در حالی است که در سازش قضایی، قاضی در روند سازش و گواهی نمودن آن بین طرفین اختلاف نقش دارد (Jarrososon, 1987: 182). سازش به عنوان روش خصوصی دوستانه‌ی حل و فصل اختلافات سابقه‌ی طولانی در حل و فصل اختلافات بشری دارد و در کنار داوری از دیرباز تاکنون روش برتر حل و فصل اختلافات بوده است. تفاوت بین سازش و داوری در اهداف متفاوت این آیین‌های رسیدگی است به این ترتیب که اگر طرفین بر سازش توافق کنند خواهان حل و فصل دوستانه‌ی دعوایشان با مشارکت فعالانه‌ی یک شخص ثالث یعنی سازش دهنده هستند یا حداقل امید دارند که بتوانند به حل و فصل دوستانه دست یابند اما اگر بر داوری توافق کنند قصد دارند موضعی توافقی اتخاذ کرده و خواهان رفع دعوی از طریق یک رای خواهند بود ولو اینکه تصمیم مزبور به انتخاب خود آنها باشد. بطور معمول طرفین یک بند سازش را فقط هنگامی در قراردادشان می‌گنجانند که رابطه‌ی آنها به میزان کافی دوستانه باشد

Compromise ۱

۲ بند ۱ ماده ۳۳ منشور سازمان ملل متحد در خصوص حل و فصل مسالمت آمیز اختلافات ذیل فصل ششم نموده: «طرفین هر اختلاف که ادامه آن محتمل است حفظ صلح و امنیت بین‌المللی را به خطر اندازد باید قبل از هر چیز از طریق مذاکره، میانجیگری، سازش، داوری و رسیدگی قضایی و توسل به موسسات یا ترتیبات منطقه‌ای یا سایر وسایل مسالمت آمیز بنا به انتخاب خود راه حل آن را جستجو نمایند.

تا این امر مؤید امکان حل و فصل مسالمت جویانه باشد. انتخاب معمول طرفه‌ایی که خواهان حل و فصل فراقضایی اختلافشان هستند، توافق بر داوری است (اشمینوف، ۱۳۷۸: ۹۸۶). سازش ریشه‌ای طولانی در فرهنگ گفتگو دارد چنانکه به موازات مرور سابقه و پیشینه ارتباطات میان انسان‌ها، این گفتگو بوده که راه تعامل و سازش میان افراد را هموار کرده است. سازش یکی از مطلوبترین روشهای جایگزین حل و فصل اختلافات است که از برخی عناصر نامطلوب یا مضر در رسیدگی‌های قضایی بدور است و تمرکز آن بر سوق دادن طرفین از طریق گزینش و گفتگو است. تنشهای سازش بطور کلی غیررسمی بوده و فاکتورهای تشریفاتی آن بسیار کم است. در بسیاری از موارد عدم رویارویی مستقیم طرفین اختلاف در جلسات سازش با ابزار حقوقی و قانونی، جو حاکم بر فضای جلسات را ماهیتاً طبیعی‌تر کرده و می‌تواند منجر به قضاوت تجاری معتدل‌تری گردد (Ncolus, 2017: 212).

د) مذاکره^۱

مذاکره که نخستین و ساده‌ترین روش غیررسمی برای نیل به تفاهم است، روشی است که به موجب آن طرفین با گفتگو در فضایی دور از تنش و با حسن نیت و اطلاع از نقطه نظرات یکدیگر سعی در رسیدن به نقاط مشترک و یک راه حل دوجانبه برای خاتمه دادن به اختلاف طرفین می‌کنند (رهبری، ۱۳۹۶: ۵۲۴). گفتگو و مذاکره‌ی مستقیم میان طرفین یا مشاوران آن همیشه نخستین و واضح‌ترین روش جهت حل و فصل اختلافات بوده است چراکه طرفین، خود در بهترین وضعیتی قرار دارند که بدانند نقاط ضعف و قوت اختلافات و موقعیت آنها چیست. ماریوت مذاکره را به این صورت تعریف می‌کند: «مذاکره پروسه‌ای است که از آن برای برطرف کردن نیازها و تامین منافع خود استفاده می‌کنیم، هنگامی که شخص دیگر آنچه را که ما می‌خواهیم کنترل و نظارت می‌نماید (Marriot, 1998: 585)». نکته‌ی قابل توجه در خصوص مذاکره آن است که بین مذاکره و سایر شیوه‌های حل اختلاف یک نوع رابطه‌ی ترتیبی با اولویت مذاکره برقرار است یعنی تلاش می‌شود که در مرحله‌ی اول اختلاف از طریق مذاکره حل و فصل گردد. چنانچه این روش حل اختلاف، اختلاف را فیصله ندهد، نوبت به سایر روشهای حل اختلاف می‌گردد. بنابراین انتخاب مذاکره به عنوان روش حل اختلافات می‌تواند به اختلافات طرفین پایان دهد و آن‌ها را از ارجاع اختلاف به دادگاه یا سایر شیوه‌های

جایگزین حل اختلاف معاف سازد. با این حال تفاوت اساسی که بین مذاکره و سایر شیوه‌های غیرقضایی حل اختلافات نفتی وجود دارد این است که بدون مداخله‌ی شخص ثالث صورت می‌گیرد چراکه تماس و گفتگوی دوجانبه‌ی طرفین عنصر اصلی مذاکره است. هرچند وکلا و مشاوران طرفین اختلاف نفتی هستند که پای میز مذاکره می‌نشینند اما حضور آنها به منزله‌ی شخص ثالث بی‌طرف که روند حل اختلافات را تسهیل می‌کند تلقی نمی‌شود بلکه آنها به مثابه یکی از طرفهای اختلاف محسوب می‌شوند.

ه) میانجیگری

میانجیگری در ایران، کشورهای عربی، آسیا و آفریقا دارای سوابق چند هزار ساله بوده و همواره حل اختلاف به این روش به موازات رسیدگی مراجع قضایی وجود داشته است (عرفانی، ۱۳۷۵: ۲۵). از میانجیگری به عنوان روشی در مرکز ثقل شیوه‌های غیرقضایی حل اختلافات یاد شده است (Marriot, 1998: 450). درحالیکه برخی از محققین داخلی مفهوم میانجیگری را همردیف سازش دانسته و از این دو به یک تعبیر یاد کرده‌اند (شیروی، حقوق تجارت بین‌الملل، ۱۳۹۰: ۴۸۴). با دقت در قدمت شیوه میانجیگری (که به ریش سفیدی هم تعبیر شده) در فرهنگ کشورها به خصوص در شرق جهان، می‌توان نتیجه گرفت که تمدن‌های قدیمی تر پیشاپیش بر تاثیر فرهنگ گفتگپ بر حل اختلافات آگاه بوده‌اند.

بنابر تعریف، میانجیگری عبارتست از مداخله‌ی یک شخص ثالث مورد قبول که اختیاری برای صدور رأی ندارد و به طرفین درگیر در اختلاف برای اینکه بطور اختیاری به حل و فصل دوجانبه‌ی قابل قبول راجع به موضوعات مورد اختلاف دست یابند کمک می‌کند (Berger, 2002: 120). درنتیجه مهمترین تفاوت سازش و میانجیگری این است که سازش می‌تواند با کمک شخص ثالث یا بدون دخالت و مشارکت وی تحقق یابد اما در میانجیگری، لزوماً اختلافات با مساعدت میانجی فیصله می‌یابد. به این ترتیب میانجیگری روشی است که در آن شخص ثالث به طرفین کمک می‌کند تا از طریق گفتگو و سنجش راه‌حل‌های مختلف، اختلاف را به طور دوستانه و بر مبنای توافق حل و فصل نمایند.

و) داوری

آنچه گفته شد شیوه‌های خصوصی حل و فصل اختلافات بود. لکن آنچه باید مورد توجه قرار بگیرد این است که داوری در میان سایر روشهای خصوصی از الزام آوری و پذیرش بالاتری برای

طرفین برخوردار است. تاریخ داوری به عنوان نهادی بین‌المللی برای رسیدگی به اختلافات با حقوق قراردادهای نفت و گاز و تحولات آن ممزوج و تنیده شده است (آریان کیا، ۱۳۸۸). داوری در لغت به معنای قضاوت و انصاف و حل و فصل دعوی میان مردم و قطع و وصل مرافعه دو یا چند شخص است (معین، ۱۳۵۳) و در اصطلاح حقوقی، فنی است که هدف آن حل و فصل یک مساله مربوط به روابط دو یا چند شخص به وسیله‌ی دو یا چند شخص دیگر به نام داور یا داوران است که اختیارات خود را از یک قرارداد خصوصی می‌گیرند و براساس آن قرارداد رأی می‌دهند بی‌آنکه دولت چنین وظیفه‌ای را بر آن محول کرده باشد (رند و صفایی، ۱۳۷۵). داوری بین‌المللی در معنی اخص به آن نوع داوری گفته می‌شود که در آن دعاوی یک دولت علیه دولت دیگر مورد رسیدگی قرار می‌گیرد. این قبیل دعاوی ناشی از تعهدات و مسئولیتهای دولتها در برابر یکدیگر است که اغلب از طریق مراجعه به داوری حل و فصل می‌گردد و البته باید توجه داشت هر معامله‌ای که طرفین آن از ملیتهای مختلف باشند اصطلاحاً معامله‌ی بین‌المللی و قرارداد و معامله‌ی مربوط به آن قرارداد و داوری بین‌المللی نامیده می‌شود (موحد، ۱۳۸۶: ۲۱۵).

داوری نهادی شبه قضایی است که می‌تواند مرجع نهایی حل و فصل اختلافات باشد (درویشی هویدا، ۱۳۹۰: ۹۲). داوری وسیع‌ترین و قابل قبول‌ترین روش حل اختلاف در حقوق بین‌الملل مربوط به انرژی است چراکه الزام حقوقی منعطفی برای طرفین مربوط به اختلافات مرتبط ایجاد می‌کند (توسلی جهرمی، ۱۳۸۱: ۹۷) و فارغ از برخی کاستی‌ها با دادن حق انتخاب میان داوری و دیگر روشهای حل اختلاف، طرفین همواره داوری بین‌المللی را انتخاب می‌کنند چراکه به آنها امکان رسیدگی عادلانه از طریق گفتگو و تعامل را می‌دهد (Timothy, 2017: 423).

سرمایه‌گذاران به دنبال حصول اطمینان پیرامون امنیت سرمایه‌شان هستند و تفاوت میان مقررات مربوط به حل اختلاف در سراسر دنیا، نیاز به یک زمینه‌ی ثابت برای حل اختلافات را بیش از پیش ضروری می‌نماید. برای مثال در شرایطی که ضمن قرارداد در خصوص نفت خام، قیمت‌ها به طرز فوق‌العاده‌ای تغییر می‌کند طرفین متعهد در یک قرارداد طولانی مدت نیاز به مذاکره‌ی مجدد در خصوص شرایط قراردادی داشته و در صورت شکست این مذاکرات، نیاز به یک روش حل اختلاف قابل قبول برای هر دو طرف به روشنی نمایان می‌گردد. داوری بین‌المللی با ماهیتی محرمانه و انعطاف‌پذیر در مقابل رسیدگی‌های قضایی و همچنین ویژگی الزام‌آور و تعهدآور در مقابل سایر روشهای غیرقضایی، بیشترین توجه‌ها را در این دوران به خود

جلب نموده است. قراردادهای مربوط به نفت و گاز بیشتر از سایر قراردادهای بین‌المللی با طرف خارجی درگیر است و ارجاع دعاوی در این زمینه به دادگاههای داخلی می‌تواند به این معنا باشد که یک سیستم حقوقی خارجی بر روابط طرف مقابل حاکم گردد که شرایط شکلی و ماهوی و نحوه‌ی رسیدگی خاص خود را دارد، زبان متفاوت از زبان طرف قرارداد در آن جاری است و احتمالاً تخصص و تجربه کافی در حیطه‌ی موضوع قرارداد را دارا نمی‌باشد و صد البته از بستر فرهنگی متفاوت برخاسته است. این در حالی است که داوری به عنوان نهادی شناسایی شده و الزام‌آور در صحنه‌ی بین‌المللی مشکلات مذکور را دارا نیست و علاوه بر این طرفین می‌توانند از طریق این نهاد، ضمن دسترسی به رسیدگی محرمانه از امکان بررسی پرونده توسط افراد باتجربه در زمینه نفت و گاز بهره‌مند گردند (Jahan & Luki, Bayusi Nammei, 2018: 127). از سایر مزایای داوری می‌توان کاهش اطلاعاتی دادرسی، کاهش هزینه‌ی دادرسی، امکان رسیدگی قضاوت در دادگاهها به پرونده‌های ارجاعی بیشتر و کاهش پیچیدگی و رسمیت در پروسه‌ی حل اختلاف را برشمرد که موجب بالا رفتن سطح رضایت طرفین از نتیجه‌ی حاصله می‌شود. (Lakasz, Razdeiczer & Alejandro, 2016: 78). وجود این مزایا دلیل تثبیت نهاد داوری و از عوامل موثر نفوذ داوری در اختلافات کاری به ویژه نفتی بوده است. درواقع باید گفت داوری به عنوان یکی از شیوه‌های غیرقضایی حل اختلاف در معنای عام، این فرصت را به طرفین می‌دهد تا فارغ از هیاهوی دادگاه‌ها و جو خصمانه حاکم بر آن صدای خود را به گوش طرف مقابل رسانده و با توسل به آنچه ذات تعامل پذیر انسان ایجاب می‌کند گفتگو را پلی برای ارتباط کنند.

اثرات فرهنگی درونی کردن شیوه‌های حل اختلاف

اهداف خصوصی تحلیل اقتصادی شیوه حل اختلاف، دایر مدار مؤلفه‌هایی نظیر انگیزه بازیگران دادرسی، هزینه‌های خصوصی دادرسی، با فرصت طلبی دادرسی و درنهایت توسعه‌ی فرهنگ داوری است. اصل قرارداد گرایی در دادرسی مدنی از دو منظر حقوقی و اقتصادی شایسته‌ی بررسی است. به اذعان کرامر در کتاب «دادخواهی مدنی در فرآیند جهانی شدن» اندیشه قراردادگرایی داوری ناشی از جنبش خصوصی‌سازی دادرسی در قرن بیستم می‌باشد. قراردادگرایی داوری مدنی به معنای امکان توافق طرفین در تعیین نوع سیستم رسیدگی، شیوه رسیدگی و قانون حاکم بر رسیدگی است. دادرسی قراردادی به لحاظ ملاحظه عنصر زمانی آن

به داوری قراردادی قبل از وقوع اختلاف و داوری قراردادی بعد از وقوع اختلاف تفکیک می‌شود. البته برخی نیز دادرسی قراردادی را به جهت شیوه حل اختلاف به حل اختلاف با دستان خود یا حل اختلاف شخصی از یک سو، و حل اختلاف با دخالت شخص ثالث بی‌طرف تقسیم کرده‌اند (حبیبی درگاه ب.، ۱۳۹۲: ۱۴۰).

مقایسه بین مزیت‌های دادرسی قراردادی و دادرسی قضایی نشان می‌دهد که هر چقدر در دادرسی قراردادی همگرایی وجود داشته باشد در دادرسی قضایی، علی‌الاصول مدل واگرایی حاکم است. همچنین به میزانی که در دادرسی قراردادی باعث تقارن اطلاعات پایه دادرسی و اطلاعات آئینی می‌گردد، به مراتب دادرسی قضایی ناتوان از این نوع مزیت‌هاست. دیگر مزیت دادرسی قراردادی از جمله داوری کنترل اختلاف بالقوه است. حال آنکه دادرسی قضایی با ویژگی تهاجمی، ترافعی و سخت، اختلاف‌های بالفعل شده را تحت توجه خود قرار می‌دهد. ته نشین شدن فرهنگ گفتگو در ضمیر افراد این امکان را به آنها می‌دهد تا در کلیه اختلافات کاری از جمله آنچه در قراردادهای نفتی حادث می‌گردد، شیوه‌های غیرقضایی را دستاویزی سالم تر و موثرتر برای خود بدانند (حبیبی درگاه ب.، ۱۳۹۲: ۱۲۵).

نتیجه گیری

اهمیت دقت در مذاکرات و لزوم گفتگوی شفاف طرفین در مرحله پیش از انعقاد قرارداد روشن است. لکن لازم است این گفتگوها در طول اجرای قرارداد نیز استمرار یابد. این مهم می‌تواند موجب شود تا طرفین از چالش‌های بر سر راه هرکدام در اجرای قرارداد آگاه باشند. به این ترتیب، برخی کاستی‌ها در اجرای قرارداد از سوی طرف مقابل درک خواهد شد و طرفین به یکدیگر فرصت خواهند داد تا برای جبران کاستی‌ها تلاش شود. در واقع استمرار گفتگوی صادقانه، حس اعتماد را بین طرفین حفظ می‌کند و در نتیجه مانع ایجاد اختلاف و سوءتفاهم‌های کاری می‌شود. البته فراهم کردن بستری مناسب برای این گفتگو و مذاکره لازمه حصول تمام این موارد است. ارتقای سطح فرهنگ گفتگو در جامعه می‌تواند با گسترانیدن دامنه ارتباطات میان افراد حل اختلاف را تسهیل بخشد.

این مقاله با تفکیک تمام مراحل حصول توافقات اولیه تا اجرای قرارداد به روش نظری و مقایسه‌ای نشان داد که گفتگو مستمر می‌تواند احتمال سوءتفاهم میان طرفین قرارداد را کاهش

داده و موجب اجرای آسان قرارداد شود. اندازه‌گیری میزان اثرگذاری گفتگو بر اجرای بهتر قرارداد می‌تواند موضوع پژوهش‌های آتی با استفاده از روش‌های تجربی باشد.

در ادامه بحث شد که اگر طرفین به هر علت در هر یک از مراحل روابط کاری دچار اختلاف شدند، روش‌های داوطلبانه رفع اختلاف می‌توانند کارایی بیشتری از روش اجباری مراجعه به دادگستری داشته باشند. سپس با معرفی شیوه‌های غیرقضایی، شرایط و چالش‌های پیش روی این شیوه‌ها بررسی شد. روش‌های غیرقضایی حل اختلاف به دلیل مزایایی چون سرعت، سهولت، کم‌هزینه و تخصصی بودن، از جایگاه ویژه‌ای در میان سازوکارهای قضایی برخوردار هستند. از مهمترین آثار فرهنگی رواج روش‌های غیرقضایی حل اختلاف، اعتمادسازی است. به این معنی که با انتخاب این روشها، طرفین احساس امنیت خاطر کرده و با تکیه بر ویژگی‌هایی نظیر غیرعلنی بودن جلسات در کنار تلاش برای کسب رضایت، اعتماد طرفین در این خصوص جلب خواهد شد.

در گذشته بسیاری از کشورهای در حال توسعه تمایل چندانی به گسترش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی که توسط شرکتهای چند ملیتی صورت می‌گرفت نداشته و اعتقادشان بر این بود که این شرکتهای با ایجاد وابستگی شدید اقتصادی کشور، حاکمیت و استقلال ملی را به خطر می‌اندازند. در سالهای اخیر با توسعه شیوه‌های غیر قضایی به ویژه داوری و پرننگ شدن نقش آن در حل اختلافات، تبادلات حقوقی و اقتصادی در این زمینه تسهیل گشته و اعتماد دولتها به انعقاد قراردادهای بین‌المللی فراهم شده است. از آنجا که ایران برای تسریع روند توسعه خود به روابط کاری خارجی نیاز دارد، لازم است فرهنگ گفتگو و حل و فصل اختلافات با روش‌های جایگزین روش‌های قضایی ترویج شود و ابتکارات به روز بین‌المللی در این خصوص بیشتر مورد توجه قرار گرفته و نسبت به تثبیت نقش این روش‌ها در حقوق ایران توجهات لازم مبذول گردد.

منابع

- ابراهیم رهبری. (۱۳۹۶). *حقوق انتقال فناوری*. تهران: انتشارات سمت.
- اسدالله یآوری، و یوسف باقری. (۱۳۹۸). «زمان اخذ مجوز ارجاع به داوری موضوع اصل ۱۳۹ قانون اساسی در پرتو آرای قضایی». *مجله حقوقی*.
- اکبر میرزائزاد جویباری . (۱۳۹۴). «رجاع دعاوی راجع به اموال عمومی و دولتی به داوری». *حقوق اداری*.
- العشیری، احمد ریاض، طالق. (۱۳۸۳). «چرخشی در روند داوری». *مجله‌ی حقوقی نشریه‌ی دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران*.
- الهام امین زاده، علی نیک بخش شرفشاده. (۱۳۹۴). «مطالعه‌ی تطبیقی حق دولتها بر مالکیت و حاکمیت منابع نفت و گاز». *مجله مطالعات حقوقی انرژی*.
- باقر انصاری. (۱۳۸۴). «درآمدی بر مکانیزم‌های حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی». *فصلنامه‌ی روش‌شناسی علوم انسانی*.
- بتول دوست محمدی. (۱۳۹۵). مقاله‌ی «شرط ثبات در قراردادهای نفتی بین‌المللی». *کنفرانس مدیریت، اقتصاد و علوم انسانی در آستانه‌ی هزاره‌ی سوم میلادی*.
- بهنام حبیبی درگاه. (۱۳۹۲). *حقوق و اقتصاد (حقوق دادرسی مدنی)*. تهران: انتشارات جاودانه جنگل.
- حسین پاینده. (۱۳۸۲). *گفتمان نقد*. تهران: نشر روزنگار.
- رضا آریان کیا. (۱۳۸۸). «شرط داوری در سیر تحولات حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز». *مجله‌ی حقوق بین‌الملل*.
- داوید رند، و حسین صفایی. (۱۳۷۵). *مفهوم و نقش داوری در بازرگانی بین‌المللی*. نشر میزان.
- شهرام حبیبی درگاه، بهنام حبیبی. (پاییز و زمستان ۱۳۹۳). «واکاوی نظریه‌ی بازیهای دادرسی مدنی با تاکید بر بازی دادرسی همکارانه». *نشریه علمی پژوهشی فقه در حقوق اسلامی، سال ششم، شماره یازدهم*.
- عباس کریمی، و حمید رضا پرتو. (۱۳۹۱). «داوری پذیری دعاوی مربوط به اموال عمومی و دولتی». *حقوق عمومی*.
- عبدالحسین شیروی. (۱۳۹۳). *حقوق نفت و گاز*. بنیاد حقوقی میزان.
- عبدالحسین شیروی. (۱۳۹۰). *حقوق تجارت بین‌الملل*. تهران: انتشارات سمت.
- کلاویوم اشمینوف. (۱۳۷۸). *حقوق تجارت بین‌الملل* (المجلد دوم). (بهرروز اخلاقی، مترجم) تهران: نشر سمت.

- لعیا جنیدی. (۱۳۷۶). *قانون حاکم در داوریهای تجاری بین‌المللی*. تهران: نشر دادگستری.
- لعیا جنیدی. (۱۳۹۵). *اجرای آرای داوری بازرگانی خارجی*. تهران: نشر شهر دانش.
- محسن محبی. (۱۳۸۵). «رویه داوری بین‌المللی درباره غرامت دعاوی نفتی». *مجله حقوقی دفتر خدمات بین‌المللی*.
- محمد معین. (۱۳۵۳). *فرهنگ فارسی معین*. تهران: انتشارات امیرکبیر.
- محمدتقی عابدی. (۱۳۸۵). «صلاحیت قضایی و صلاحیت داوری (تحلیلی بر یک رای صادره در مساله صلاحیت)». *مجله حقوقی*.
- محمدعلی موحد. (۱۳۸۶). *درس‌هایی از داوریهای نفتی: قانون حاکم*. تهران: نشر کارنامه.
- محمود عرفانی. (۱۳۷۵). *طرق جایگزین حل و فصل دعاوی در حقوق تجارت*.
- منوچهر توسلی جهرمی. (۱۳۸۱). «نگاهی به شیوه‌های جایگزین حل اختلافات در مقررات جدید اتاق بازرگانی». *مجله‌ی حقوقی دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران*.
- منوچهر طباطبایی مؤتمنی. (۱۳۸۴). «مفهوم انواع و قواعد حاکم بر قراردادهای عمومی». *پژوهشهای حقوقی موسسه‌ی مطالعات و پژوهشهای حقوقی*.
- میرشهبیز شافع. (۱۳۹۱). *انتخاب قانون حاکم در داوریهای نفتی بین‌المللی، مجموعه مقالات همایش صدمین سال تاسیس نهاد داوری در حقوق ایران*. انتشارات شهر دانش.
- هادی خانیکی. (۱۳۸۳). «گفتگو: از مفهوم زبانی تا معنای جهانی». *مجله جامعه‌شناسی ایران*. ۹۷-۱۲۷.
- هادی خانیکی. (۱۳۹۲). *در جهان گفت و گو (بررسی تحولات گفتمانی در پایان قرن بیستم)*. تهران: هرمس.
- هادی خانیکی. (۱۳۹۷). *قدرت، جامعه مدنی و مطبوعات*. تهران: طرح نقد.
- یوسف درویشی هویدا. (۱۳۸۸). *شیوه‌های جایگزین حل و فصل اختلافات*. تهران: نشر میزان.
- یوسف درویشی هویدا. (۱۳۹۰). «نفی صلاحیت دادگاههای دولتی و مراجع داوری در صورت وجود موافقتنامه ADR با تاکید بر نظام حقوقی کامن لا و رویه داوریهای بین‌المللی». *مجله‌ی حقوقی بین‌المللی مرکز امور حقوقی بین‌الملل ریاست جمهوری*.
- Luki, Bayusi Nammei و Nusrat Jahan Abubakr. (2018). 'Dispute settlement in the oil and Gas industry: why is international arbitration important'. **Journal of energy, technologies, and policy**.
- ADR – Mediation vs Arbitration, Portfolio Media. Inc, LAW 360.(2017) .
- Alexandra Whiston-Dew. (2015). Contract Law-a question of faith. **Ensure journal**.
- *Alternative Dispute Resolution* . (2010) Mediation and Conciliation Law Reform Commission.

- (1998) *Alternative Dispute resolution practitioners guide*. Washington D.C: Center for Democracy and Governance.
- Amrit Kharel. (2018). 'Doctrinal Legal Research'. **SSRN Electronic Journal**.
- Arthur L Marriot. (1998). *Alternative Dispute Resolution*. London: Sweet & Maxwell.
- Charles Jarrosson. (1987). *La nation d'arbitrage*. Paris: LCDJ.
- David Rivkin، Sophie Lamb و Nicola Leslie. (2015). 'The future of investor-state dispute settlement in the energy sector: engaging with climate change, human rights and the rule of law'. **The Journal of World Energy Law & Business**.
- Ekaterina Pannebakker. (2013). Offer and Acceptance and the Dynamics of Negotiations: Arguments for contract theory from negotiation studies. **ELR Journal**.
- H.R. Dundas. (2004). 'Dispute Resolution in the Oil & Gas Industry: an Oilman's Perspective'. **Oil, Gas & Energy Law**. www.ogel.org/article.asp?key=1368
- Happon Barton، Thomas D Borisova و Tatiana Helena. (2014). *Flexibility and stability in contracts*. University of Lapland.
- J, Heath. Wesley. (2016). *Arbitration vs. litigation, an argument for considering arbitration as a tool for managing discovery problem in international land gas controversies*. *Sherman and Sterling LLP*.
- Jarrod Wong. (2006). Umbrella Clauses in Bilateral Investment Treaties: Of Breaches of Contract, Treaty Violations, and the Divide between Developing and Developed Countries in Foreign Investment Disputes. **George Mason Law Review**.
- Kim Talus. (2007). 'International Competition for Resources: The Role of Law, the State and of Markets'. **The Journal of World Energy Law & Business**.
- Klons Peter Berger. (2002). *Arbitration Interactive: A case study for students and practitioners*. Peter Lang.
- Lakasz, Razdeiczzer و Alvarez de la campa Alejandro. (2016). 'Alternative Dispute Resolution Manual: Implementing commercial mediation'. **International Finance corporation**.
- Martin Timothy. (2017). 'Dispute resolution in the international energy sector: an overview'. **Journal of word every law and business**.
- Nicola White. (2010). *Alternative Dispute Resolution*. Mediation and Conciliation Law Reform Commission.
- Peter Tochtermann. (2008). Agreements to Negotiate in the transnational context-Issues of contract Law and Effective Dispute Resolution.
- Scott Brown. (1998). *Alternative Dispute resolution practitioners guide*. Washington D.C: Center for Democracy and Governance.
- Stathis Banakas. (2009). *Liability for Contractual Negotiations in English Law*. University of East Anglia.
- Thames Valley Power Ltd. v Total Gas & Power Ltd. (EWHC 2208 27) September, 2005