

From Initiation to Settlement: A Comparative Study of the Commercial Mediation Process in Afghanistan, Iran, and the Singapore Convention on Mediation (2019)

Morteza Adel¹, Hafizullah Mohammadi²

1. Assistant Professor, Department of Private Law, Faculty of Law, University of Tehran, Tehran, Iran. (Corresponding Author) Email: madel@ut.ac.ir

2. Master's Graduate, Private Law Program, Faculty of Law, University of Tehran, Tehran, Iran. Email: hf.mohamadi@ut.ac.ir

Article Info

ABSTRACT

Article type:
Research Article

Article history:

Received: 31/05/2025
Received in revised form: 21/10/2025
Accepted: 12/03/2026
Available online: 19/03/2026

Keywords:

Commercial Mediation, Mediation Agreement, Mediation Procedure, Singapore Convention 2019, Termination of Mediation, Dissolution of Mediation

With the increasing use of mediation in resolving commercial disputes, understanding its procedural structure and framework within different legal systems has become essential. Proper comprehension and accurate implementation play a decisive role in the development and success of this method. This research aims to elucidate the process of commercial mediation in the laws of Iran and Afghanistan, as well as the Singapore Convention 2019, and addresses the central question of how the mediation process is designed and regulated within these three frameworks. Employing an analytical-descriptive approach, this article explains and describes this subject within the mediation procedures of Iranian and Afghan law, and the Singapore Convention 2019. The findings indicate that in all three aforementioned legal systems, there is no specific and mandatory procedure for commercial mediation akin to civil or criminal procedural law. Instead, the will of the parties governs all stages of the mediation process - from selecting the mediator to the manner of proceedings and its termination. In the absence of party agreement, the mediation institution or competent authority conducts the proceedings based on its own discretion. However, this autonomy is confined within the framework of respecting public policy and mandatory legal principles, and violation thereof leads to the dissolution of the mediation. The ultimate finding of the research reveals a significant convergence among these three systems in adopting a flexible, consensual, and non-formalistic model for commercial mediation.

Cite this article: Adel, M. & Mohammadi, H. (2026). From Initiation to Settlement: A Comparative Study of the Commercial Mediation Process in Afghanistan, Iran, and the Singapore Convention on Mediation (2019), *Kateb International Journal of Law*, 4 (2), 159-180. DOI: <https://doi.org/10.66943/kjl.v4i2.78>



دروود تا بدرود میانجی: فرایند میانجی‌گری تجاری در حقوق افغانستان، ایران و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹

مرتضی عادل^۱، حفیظ الله محمدی^۲

۱. استادیار دبیرتمنت حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه تهران، تهران، ایران. (نویسنده مسئول)

ایمیل: madel@ut.ac.ir

۲. دانش آموخته کارشناسی ارشد حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

ایمیل: hf.mohamadi@ut.ac.ir

چکیده

اطلاعات مقاله

نوع مقاله:

مقاله تحقیقی

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۳/۱۰

تاریخ ارزیابی: ۱۴۰۴/۰۷/۲۹

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۱۲/۲۱

تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۱۲/۲۸

واژه‌های کلیدی:

میانجی‌گری تجاری، موافقت‌نامه میانجی‌گری، آیین میانجی‌گری، کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، ختم میانجی‌گری، انحلال میانجی‌گری

با گسترش روزافزون کاربرد میانجی‌گری در حل اختلافات تجاری، شناخت ساختار و چارچوب فرایندی آن در نظام‌های حقوقی گوناگون ضرورتی ناگزیر است. شناخت درست و اجرای صحیح آن، نقش تعیین‌کننده‌ای در گسترش و موفقیت این روش دارد. این پژوهش با هدف تبیین فرایند میانجی‌گری تجاری در حقوق ایران، افغانستان و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ انجام یافته است و به این پرسش بنیادین پاسخ می‌دهد که فرایند میانجی‌گری در این سه نظام چه‌گونه طراحی و تنظیم شده است. این مقاله با رویکرد تحلیلی-توصیفی، به تبیین و توصیف این موضوع در آیین میانجی‌گری در حقوق ایران، افغانستان و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ می‌پردازد. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که در هر سه نظام یادشده، آیین مشخص و الزام‌آوری برای میانجی‌گری تجاری مانند آیین رسیدگی مدنی و کیفری وجود ندارد و اراده طرفین در تمامی مراحل فرایند میانجی‌گری، از انتخاب میانجی تا چگونگی رسیدگی آن، حاکم است. در نبود توافق طرفین، مؤسسه میانجی‌گری یا مرجع صالح، فرایند رسیدگی را بر پایه صلاحدید خود پیش می‌برد. با این حال، این آزادی تنها در چارچوب رعایت نظم عمومی و اصول امره حقوقی محدود می‌گردد و تخطی از آن به انحلال میانجی‌گری می‌انجامد. یافته نهایی پژوهش گویای همگرایی چشمگیر این سه نظام در پذیرش الگوی انعطاف‌پذیر، توافقی و غیرتشریفاتی برای میانجی‌گری تجاری است.

استناد: عادل، مرتضی و محمدی، حفیظ الله (۱۴۰۴). درود تا بدرود میانجی: فرایند میانجی‌گری تجاری در حقوق افغانستان، ایران و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹. *مجله بین‌المللی حقوق کاتب*، ۴ (۲)، ۱۸۰-۱۵۹.

DOI: <https://doi.org/10.66943/kjl.v4i2.78>



© نویسندگان.

ناشر: پوهنتون کاتب.

مقدمه

در عصر جهانی‌شدن تجارت، یافتن روش‌های سریع، کم‌هزینه و روابط پایدار برای حل اختلافات به یک ضرورت تبدیل شده است. در این میان، میانجی‌گری تجاری به‌عنوان کارآمدترین جایگزین برای دادرسی سنتی و داوری، محبوبیتی فزاینده یافته است؛ تا آن‌جا که صاحب‌نظران از «قرن بیست‌ویکم به‌عنوان قرن میانجی‌گری»^۱ یاد می‌کنند. با این حال، کارایی این روش در گرو شناخت دقیق و نظام‌مند فرایند آیین آن است. این نوشتار در پی تبیین آیین میانجی‌گری تجاری است.

مقصود از آیین رسیدگی میانجی‌گری، مجموعه‌ای از دستورالعمل‌ها و ضوابطی است که ناظر به شروع، پیشبرد، ادارهٔ روند و ختم فرایند میانجی‌گری است (شیروی، ۱۳۸۵: ۵۲). به این جهت، آیین میانجی‌گری از آغاز تا پایان فرایند میانجی‌گری را در بر می‌گیرد. بنابراین، آشنایی با این آیین نه‌تنها برای میانجی، بلکه برای سرمایه‌گذاران و طرفین اختلاف به منظور پیش‌بینی‌پذیری فرایند، کاهش ریسک حقوقی و کنترل هزینه‌ها و زمان، امری حیاتی است. در عمل، عدم تسلط بر این آیین می‌تواند پیامدهای ناخواسته‌ای به دنبال داشته باشد و بر موفقیت پروژه‌ها و فعالیت‌های تجاری آن‌ها تأثیر منفی بگذارد؛ به‌گونه‌ای که در بهترین حالت، فرایند حل اختلاف را طولانی و پرهزینه می‌کند و در بدترین حالت، به انحلال میانجی‌گری و شکست آن می‌انجامد. بنابراین، شناخت نظام‌مند آیین رسیدگی، نه‌تنها یک دانش نظری، بلکه پیش‌شرطی ناگزیر برای تضمین اجرای یک فرایند منصفانه، کارآمد و موفق است.

بر این اساس، هدف این مقاله شناسایی و بررسی آیین میانجی‌گری تجاری در حقوق ایران، افغانستان و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ از دیدگاه دورهٔ زمانی رسیدگی و تکالیف هر سه طرف در آن مدت است. این بررسی به درک بهتر چارچوب‌های قانونی و فرایند رسیدگی میانجی‌گری برای بهبود حل اختلافات تجاری کمک می‌کند.

در زمینهٔ مراحل آیین و جریان میانجی‌گری، نویسندگان و شرکت‌ها و مؤسسه‌های میانجی‌گری دیدگاه‌های گوناگونی دارند و میانجی‌گری را به مراحل چهار، پنج، شش، هفت و حتی نه‌گانه تقسیم کرده‌اند (گرشاسبی، ۱۳۸۸: ۷۵؛ شیروی، همان: ۵۶۱). در این‌جا، فرایند میانجی‌گری را به سه بخش تقسیم می‌کنیم: (۱) مباحث مقدماتی یا مرحلهٔ مقدماتی؛ (۲) مرحلهٔ بررسی موضوع و جریان رسیدگی به اختلاف؛ و (۳) مرحلهٔ پایانی و ختم میانجی‌گری. بر پایهٔ همین تقسیم‌بندی، آیین میانجی‌گری نیز در سه مبحث (شروع، جریان رسیدگی و ختم) ساختار بندی شده است: نخست به آغاز میانجی‌گری، سپس به چگونگی اجرای میانجی‌گری و مدیریت آن، و آن‌گاه به زوال میانجی‌گری می‌پردازیم. در پایان بحث سوم نیز به دلیل اهمیت موضوع، اجرای موافقت‌نامهٔ میانجی‌گری و تفاوت آن با موافقت‌نامهٔ داوری به‌گونه‌ای فشرده بررسی خواهد شد.

1. IF THE 20TH CENTURY WAS THE ARBITRATION CENTURY THEN THE 21ST CENTURY, WITHOUT A DOUBT, IS THE MEDIATION CENTURY, (ALEXADER.N, 2019,P: 446)

۱. شروع میانجی‌گری

پایه و ستون میانجی‌گری، توافق دو طرف و انتخاب شیوه میانجی‌گری برای حل و فصل اختلافات است. توافق بر حل و فصل اختلافات از راه میانجی‌گری، گام نخست برای آغاز فرایند میانجی‌گری است که در آن، مباحث مربوط به موافقت‌نامه میانجی‌گری، تعیین میانجی، شرایط و تعداد میانجی مطرح می‌گردد. بنابراین، مبحث نخست در ابتدا (بند یکم) به موافقت‌نامه ارجاع حل و فصل اختلافات به میانجی‌گری و سپس (بند دوم) به چگونگی تعیین میانجی می‌پردازد.

۱-۱. توافق‌نامه میانجی‌گری

موافقت‌نامه میانجی‌گری قراردادی است که به موجب آن، طرفین توافق می‌کنند اختلافات خود را از راه میانجی‌گری حل و فصل کنند (رحیم‌زاده و همکاران، ۱۳۹۸: ۱۳۳). موافقت‌نامه میانجی‌گری سرآغاز میانجی‌گری به شمار می‌رود و این موافقت‌نامه می‌تواند پیش از اختلاف یا پس از آن به وجود آید. طرفین در زمینه زمان موافقت‌نامه، مشخصات و کتبی یا شفاهی بودن آن آزادند. در رویه غالب، شکل موافقت‌نامه کتبی است، به‌ویژه در مسائل مهم؛ اگرچه هیچ مانعی برای شفاهی بودن آن نیز وجود ندارد. همچنین، این موافقت‌نامه ممکن است به‌گونه مستقل و در قالب و چارچوبی ویژه منعقد گردد، یا در ضمن شرطی در قالب قرارداد اصلی به وجود آید، که در هر دو صورت، موافقت‌نامه‌ای مستقل به شمار می‌آید. موافقت‌نامه میانجی‌گری مانند هر قراردادی، دارای ویژگی‌هایی است که آن را از دیگر موافقت‌نامه‌ها جدا می‌سازد. این ویژگی‌ها به قرار زیر است:

۱. موافقت‌نامه میانجی‌گری به معنای حل و فصل قطعی و حتمی اختلاف نیست، بلکه بر پایه تراضی و اراده دو طرف اختلاف استوار است. حتی با وجود تلاش میانجی برای حل و فصل اختلافات، ممکن است اختلافات و منازعات تجاری حل نشود.

۲. هریک از طرفین به‌تنهایی می‌تواند در هر زمانی که نیاز بداند، موافقت‌نامه میانجی‌گری را کنار بگذارد یا نادیده بگیرد و به میانجی‌گری خاتمه دهد؛ در حالی که در موافقت‌نامه داوری هیچ‌یک از دو طرف اختلاف نمی‌توانند آن را نادیده بگیرند و دعوی خود را در دادگاه مطرح کنند (درویشی، ۱۳۹۳: ۱۰۵).

کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸، قانون میانجی‌گری افغانستان و قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران در مورد ویژگی‌های موافقت‌نامه میانجی‌گری حکمی ندارند.

در زمینه زمان آغاز میانجی‌گری، در حقوق ایران و افغانستان اختلاف نظر وجود دارد. قانون میانجی‌گری افغانستان به موجب ماده ۷، آغاز میانجی‌گری را از توافق دو طرف بر حضور و شرکت در میانجی‌گری دانسته است: «عملیه میانجیگری در مورد حل و فصل منازعه از تاریخ آغاز می‌گردد که طرفین منازعه به حضور و شرکت در آن توافق می‌نمایند». اما قواعد و آیین میانجیگری اتاق بازرگانی ایران میان مواردی که توافق پیش از اختلاف به وجود آمده و مواردی که توافق پس از اختلاف شکل گرفته، تفکیک کرده است. به موجب بند ۴ ماده ۲ آن قواعد، تاریخ آغاز میانجی‌گری در صورتی که توافق پیش از اختلاف شکل گرفته باشد، تاریخ درخواست میانجی‌گری به دبیرخانه است. اما اگر توافق پس از اختلاف صورت

گیرد، برابر بند ۲ ماده ۳ آن قواعد، زمان توافق کتبی طرفین بر حل و فصل اختلاف توسط سازمان و پرداخت هزینه آن، زمان آغاز میانجی‌گری است.

لیکن با وجود این اختلاف ظاهری، جمع میان حکم آن دو قانون ممکن است؛ زیرا قانون میانجی‌گری افغانستان تنها حکم موردی را بیان کرده که توافق پس از اختلاف شکل گرفته باشد. از سوی دیگر، زمانی حضور و شرکت در میانجی‌گری متصور است که طرفین توافق کرده و هزینه میانجی‌گری را پرداخته باشند. در حقیقت، پرداخت هزینه میانجی‌گری، توافق بر میانجی‌گری و مقدمه حضور و شرکت در آن است. اما این تفسیر هرچند در راستای یکسان‌سازی صورت گرفته، با ظاهر عبارت «طرفین منازعه به حضور و شرکت در آن توافق می‌نمایند» ناسازگار است؛ زیرا میان توافق بر حل و فصل اختلاف از راه میانجی‌گری و توافق بر حضور و شرکت در فرایند رسیدگی تفاوت وجود دارد؛ چه بسا توافق بر انتخاب شیوه رسیدگی در زمانی صورت گرفته باشد، ولی توافق بر حضور و شرکت در رسیدگی در زمانی دیگر؛ مانند آن که مقر مؤسسه میانجی‌گری ارجاع شده، غیر از محل انعقاد موافقت‌نامه میانجی‌گری باشد.

تعیین تاریخ آغاز و شروع میانجی‌گری به دلیل آغاز توقف مرور زمان دارای اهمیت فراوان است؛ زیرا مرور زمان در اسناد و حق طرح دعاوی، زمانی تعلیق و متوقف می‌گردد که میانجی‌گری آغاز شده باشد. تاریخ آغاز میانجی‌گری نقطه توقف مرور زمان است.^۱ بنابراین، برای جلوگیری از تضییع حقوق طرفین تعیین زمان آغازی میانجی‌گری مهم است.

آغاز میانجی‌گری همیشه نیازمند تنظیم موافقت‌نامه میانجی‌گری نیست، بلکه گاهی ممکن است میانجی‌گری توسط میانجی آغاز گردد. شروع و جریان میانجی‌گری با ابتکار میانجی است و بعد از جلسات، در پایان موافقت‌نامه‌ای نوشته می‌شود. این موافقت‌نامه میانجی‌گری مانند موافقت‌نامه‌های دیگر میانجی‌گری است و تفاوتی ندارد (درویشی، همان: ۱۰۵). این نوع از میانجی‌گری اغلب تعبیر به «مساعی جمیله»^۲ می‌شود که در آن شخص ثالث جهت حل اختلاف، بدون اقدام توسط طرفین، به‌عنوان میانجی آغازگر اقدامات است.

به‌ر روی، آغاز میانجی‌گری چه با اقدام طرفین اختلاف صورت گیرد (که اغلب چنین است) و چه با اقدام شخص ثالث آغاز گردد، برای شروع میانجی‌گری کافی است. در میانجی‌گری سازمانی، برخی تشریفات و مدارک لازم است که در این‌جا برابر قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران (۱۳۹۶) و قواعد مرکز حل منازعات افغانستان، به برخی از آن تشریفات و مدارک اشاره می‌شود. بر پایه قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران و قواعد مرکز حل منازعات افغانستان، درخواست باید توسط یکی از طرفین به دبیرخانه ارسال گردد. این درخواست به موجب ماده ۲ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران و ماده ۲ قواعد مرکز حل منازعات افغانستان باید حاوی مطالب زیر باشد:

۱. مرور زمان در مورد حل و فصل منازعه، از تاریخ آغاز میانجی‌گری تعلیق می‌گردد (ماده ۱۸ قانون میانجی‌گری افغانستان، ۱۳۸۵)

۲. مساعی جمیله یکی از روش‌های مسالمت‌آمیز حل و فصل اختلاف است که شخص ثالث (نماینده اتاق بازرگانی یا سازمان بین‌المللی یا شخص خصوصی) با رضایت دو طرف، تلاش می‌کند که مذاکره بین دو طرف شکل گیرد.

۱. مشخصات طرفین و هرگونه جزئیات مربوط به امکان برقراری تماس با طرفین اختلاف و اشخاصی که قرار است به روند میانجی‌گری دعوت شوند؛
 ۲. خلاصه‌ای از موضوع اختلاف، تعیین خواسته و ارزش منازعه (اگر مالی باشد)؛
 ۳. تصویر قرارداد اصلی و ذکر هرگونه تکنیک و شیوه در زمینه حل اختلافات و هرگونه توافق در مورد مدت، زبان و مکان میانجی‌گری، اگر چنین توافقی وجود داشته باشد.
- به‌طور کلی، تشریفات، مدارک، چگونگی آغاز و پایان و دیگر احکام در میانجی‌گری سازمانی توسط قواعد و آیین سازمان منتخب مشخص می‌گردد. به‌هرحال، پس از ارسال درخواست آغاز میانجی‌گری توسط یکی از دو طرف اختلاف، مؤسسه و سازمان میانجی‌گر ملزم است طرف دیگر را از درخواست آغاز میانجی‌گری آگاه کند. برابر بند ۳ ماده ۳ قواعد و آیین میانجی‌گری ایران، زمان پاسخ‌گویی طرف مقابل، ۱۰ روز یا مدتی است که دبیرخانه تعیین می‌کند. اما به موجب ماده ۸ قانون میانجی‌گری افغانستان (که از ماده ۵ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۰۲ برگرفته شده)، زمان پاسخ‌گویی ۳۰ روز است. این در حالی است که برابر ماده ۳ قواعد مرکز حل منازعات افغانستان، مدت پاسخ‌گویی ۱۴ روز تعیین شده است. دیده می‌شود که رویه واحدی در زمینه مدت زمان پاسخ‌گویی وجود ندارد؛ حتی در حقوق یک کشور مانند افغانستان، زمان پاسخ‌گویی در قانون میانجی‌گری با قواعد مرکز حل منازعات تفاوت دارد. بیشترین مدت در میان قوانین و مقررات یادشده، از آن قانون میانجی‌گری افغانستان است.
- به‌هرحال، پس از پایان زمان تعیین‌شده برای پاسخ‌گویی، اگر قبولی و تأیید از سوی طرف مقابل فرستاده نشود، به‌منزله رد درخواست میانجی‌گری محسوب می‌گردد. اما در صورت پاسخ‌گویی، طرفین یا مؤسسه اقداماتی انجام می‌دهند که مهم‌ترین آن، تعیین میانجی است.

۱-۲. تعیین میانجی^۱

میانجی، شخص ثالث بی‌طرفی است که بدون داشتن اختیار صدور رأی الزام‌آور، به طرفین در حل‌وفصل اختلاف کمک می‌کند (درویشی، همان: ۱۰۹). بنابراین، میانجی نه قاضی است و نه داور که تصمیمات الزام‌آور اتخاذ کند. نقش میانجی در موفقیت میانجی‌گری بسیار مهم و سرنوشت‌ساز است؛ به‌گونه‌ای که یکی از عامل‌های اصلی موفقیت در حل‌وفصل اختلافات ارجاع‌شده به میانجی‌گری، وجود میانجی باتجربه و شایسته است (همان). در کنار تمایل طرفین به حل‌وفصل اختلافات، مهارت، تجربه و دیگر اوصاف لازم میانجی است که به دعوی دو طرف خاتمه می‌دهد (همان: ۱۸۵). چگونگی تعیین میانجی و مرجع تعیین‌کننده آن، از مباحث بنیادین میانجی‌گری تجاری است. از این‌رو، در این‌جا به شیوه انتخاب میانجی، تعداد میانجی و شرایط میانجی می‌پردازیم.

۱-۲-۱. نحوه انتخاب میانجی

دو طرف اختلاف در انتخاب میانجی آزادند و می‌توانند در مورد روش انتخاب میانجی توافق کنند (رحیم‌زاده، همان: ۱۳۳). حتی در میانجی‌گری سازمانی نیز دو طرف می‌توانند میانجی منتخب خود را

معرفی کنند، یا شرایط و اوصاف میانجی را برای تعیین میانجی به مؤسسه میانجی‌گری پیشنهاد دهند، یا یکی از طرفین به‌تهدایی میانجی معرفی کند. به موجب بند ۳ ماده ۵ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران، در صورت امتناع یکی از طرفین از تعیین یا توافق بر انتخاب میانجی، یا اگر در مدت مشخص شده از سوی مرکز به تعیین میانجی مشترک یا رئیس هیأت میانجی‌گری نرسند، مرکز خود به انتخاب میانجی و تعیین رئیس هیأت میانجی‌گری اقدام می‌کند.

در مورد اوصاف میانجی نیز در بند ۷ ماده ۵ مقررات یادشده آمده است: «مرکز هنگام نصب میانجی یا رئیس هیأت میانجی‌گری باید خصوصیات مورد توافق طرفین، همچنین خصوصیات و ویژگی‌های میانجی از قبیل ملیت، مهارت‌های زبانی، ویژگی‌های حرفه‌ای، امکان دسترسی و توانایی اداره میانجی‌گری برابر این قواعد را در نظر بگیرد». به سخن کوتاه، بی‌طرفی، استقلال، مهارت و توانایی میانجی در هنگام تعیین او باید لحاظ گردد. قانون میانجی‌گری افغانستان از انتخاب میانجی و شیوه تعیین آن حرفی نگفته؛ اما قواعد مرکز حل منازعات تجاری افغانستان در ماده ۴ درباره روش انتخاب میانجی به تفصیل سخن گفته است. در صورتی که میانجی توسط طرفین انتخاب و به مرکز حل منازعات افغانستان معرفی نشود، این سازمان به شیوه زیر میانجی را مشخص و نصب می‌کند: لیستی از پنج نفر میانجی به دو طرف اختلاف داده می‌شود تا در مدت ۱۰ روز بر تعیین میانجی توافق کنند؛ به‌گونه‌ای که نام دو میانجی را از آن لیست خط بزنند. میانجی‌های باقی‌مانده به‌عنوان میانجی منتخب مشخص می‌شوند. اگر در مهلت ۱۰ روز، انتخاب میانجی به مرکز اعلام نشود، همه میانجی‌ها به‌منزله پذیرش از سوی دو طرف تلقی می‌گردند و بر پایه توانایی و ویژگی‌های آن‌ها، مرکز از آن لیست میانجی را تعیین می‌کند. اگر هیچ کدام از این دو راه به نتیجه نرسد و طرفین نیز میانجی مشخص نکرده باشند، مرکز بدون تشریفات پیشین، یکی را به‌عنوان میانجی تعیین می‌کند.

در نتیجه، در میانجی‌گری موردی، طرفین اختیار و آزادی کامل دارند و هیچ محدودیتی در تعیین میانجی وجود ندارد و همه‌چیز به تراضی و توافق هر دو بستگی دارد. در میانجی‌گری سازمانی نیز دو طرف آزادی کامل و اختیار تام در تعیین و معرفی میانجی دارند؛ اما با این تفاوت که اگر نتوانند میانجی را تعیین و انتخاب کنند، مؤسسه خدمات میانجی‌گری، میانجی یا هیأت میانجی‌گری را بر پایه شایستگی آن‌ها تعیین و نصب می‌کند. شایستگی میانجی به‌وسیله سه عامل کلی تعیین می‌شود: (۱) ویژگی‌های شخصیتی؛ (۲) تجربه؛ و (۳) آموزش (درویشی، همان: ۱۱).

۲-۱. هوش مصنوعی به‌عنوان میانجی

پیش از پرداختن به بحث اصلی، شایسته است به این پرسش پاسخ دهیم که آیا زمینه قانونی برای میانجی‌گری هوش مصنوعی وجود دارد یا نه؟ امروزه به‌دلیل پیشرفت فناوری در زمینه ربات‌ها، امکان بررسی و میانجی‌گری توسط هوش مصنوعی وجود دارد. به این معنا که با بارگذاری مدارک، موضوع اختلاف و آدرس طرف مقابل در سامانه مشخص، سایت به‌گونه خودکار و بدون دخالت شخص دیگر، به بررسی دعوی می‌پردازد و به طرف مقابل اطلاع می‌دهد. یا با ربات‌های ویژه در زمینه حقوقی و اختلافات تجاری، مانند میانجی‌گری که توسط میانجی

انسان انجام می‌شود، میانجی‌گری توسط ربات‌های دارای هوش مصنوعی صورت می‌گیرد و می‌تواند «به‌گونه‌ی تمام‌خودکار و بدون تعامل با هیچ شخص ثالثی باشد» (داراب‌پور، ۱۴۰۱: ۱۲۰). از دیدگاه قانونی نیز متنی بر منع یا عدم پذیرش میانجی‌گری توسط هوش مصنوعی وجود ندارد، بلکه برابر آزادی و اصل حاکمیت اراده طرفین، میانجی می‌تواند یک هوش مصنوعی باشد و دعوی توسط آن رسیدگی و بررسی شود و به حل منازعات و ختم اختلافات طرفین بینجامد.

با این حال، قوانین و مقررات میانجی‌گری در تعریف میانجی از کلمه «شخص» استفاده کرده‌اند؛ حتی قانون میانجی‌گری افغانستان شخص را مقید به حقیقی (شخص حقیقی) کرده است.^۱ هرچند این قید در این مورد توضیحی است؛ زیرا در هر صورت، میانجی شخص حقیقی است و میانجی‌گری ممکن است توسط سازمان یا مؤسسه انجام شود؛ اما میانجی یک شخص حقیقی خواهد بود. شاید تعبیر به «شخص یا شخص حقیقی» این گمان و توهم را به وجود آورد که مفهوم «شخص» یا «شخص حقیقی» این است که غیر شخص حقیقی نمی‌تواند میانجی باشد. از سوی دیگر، استعمال کلمه «شخص» یا «شخص حقیقی» ظهور و تبادر^۲ در انسان دارد و غیر از انسان را شامل نمی‌گردد. در نتیجه، می‌توان گفت که میانجی باید شخصی حقیقی، یعنی انسان باشد و غیر از انسان نمی‌توان میانجی دیگری داشت.^۳ علاوه بر این، در صورت مراجعه طرفین یا ذی‌نفع به دادگاه جهت شناسایی و درخواست اجرای تصمیم میانجی، یا شناسایی موافقت‌نامه حل و فصل اختلافات که ناشی از میانجی‌گری هوش مصنوعی باشد و اعتبار حقوقی دادن به آن موافقت‌نامه، شاید پذیرش تصمیم هوش مصنوعی برای دادگاه‌ها دشوار باشد.

افزون بر این اشکال‌ها و نقدها، تردید درباره شایستگی هوش مصنوعی از دیدگاه اهلیت نیز مطرح می‌گردد؛ به این معنا که یکی از شرایط میانجی، خرد و خردمند بودن است، در حالی که هوش غیر از خرد است. در نهایت، نبود شایستگی به دلیل برخوردار نبودن از خرد، نقد دیگری است که بر میانجی‌گری هوش مصنوعی می‌توان وارد کرد.

لیکن در برابر این مخالفت‌ها باید گفت: به کار بردن واژه «شخص» به‌گونه مجازی درباره هوش مصنوعی و ربات‌های انسان‌نما نیز درست است. بنابراین، می‌توان تعریف میانجی را از راه مجاز شامل هوش مصنوعی نیز دانست. افزون بر این، ادعای این که قانون‌گذار در مقام بیان نبوده تا از سخن او انحصار فهمیده شود، دور از واقعیت نیست؛ به این معنا که قانون‌گذار متوجه نبوده که روزی میانجی‌گری توسط هوش مصنوعی نیز ممکن باشد تا قصد کند با به کار بردن واژه «شخص حقیقی»، هوش مصنوعی را از

۱. ماده ۲: میانجی عبارت از یک شخص حقیقی یا بیشتر از آن است که به اساس توافق طرفین، غرض حل و فصل منازعه مربوط تعیین می‌گردد.

۲. التبادر و دعوی أن المنسبق إلى الأذهان منها (آخوند، ج ۱، ۱۴۳۰: ۶۳) یعنی معنایی که از آن لفظ به ذهن خطور می‌کند.

۳. استفاده قانونگذار از کلمه «شخص» پرونده‌های بسیار مربوط به هوش مصنوعی را تحت تأثیر قرار داده است. به دلیل همین واژه، مسئولیت مالکیت و امتیازاتی که دولت‌ها برای مخترع در حقوق ثبت و اختراع، تعیین می‌کنند، دادگاه به هوش مصنوعی مخترع اعطا نمی‌کند. برای دانستن بیشتر به مقالات و رأی دادگاه آمریکا، بریتانیا و استرالیا که پیرامون هوش مصنوعی دابوس (DABUSE) نوشته و صادر شده است، مراجعه شود.

مصادیق آن خارج کند. به اصطلاح اصولی، «هوش مصنوعی» از مسائل تازه و نوپدید است. از سوی دیگر، بر فرض پذیرش منع قانونی با تکیه بر استدلال مخالفان، باز هم نمی‌توان نتیجه‌ای عمومی گرفت؛ زیرا آشکار است که قوانین و مقررات یادشده در قلمرو و جغرافیایی محدود، لازم‌الاجراست. گذشته از این‌ها و با قبول تفاوت میان هوش و خرد، می‌توان گفت مراد از خردی که در میانجی مطرح است، غیر از خردی است که در زمینه تکلیف و اهلیت انسان‌ها مطرح می‌گردد. خرد در میانجی به معنای داشتن توانایی، قدرت درک و تجزیه و تحلیل مسائل است و از این دیدگاه، خرد با هوش مصنوعی سازگاری دارد، یا دست‌کم ناسازگار نیست.

در نتیجه، به نظر می‌رسد ربات‌های دارای هوش مصنوعی نیز بتوانند میانجی باشند و فرایند میانجی‌گری توسط آن‌ها آغاز و پایان یابد؛ به‌ویژه در میانجی‌گری سازمانی، ممکن است مؤسسه‌های خدمات میانجی‌گری از میانجی‌های هوش مصنوعی استفاده کنند. با وجود این، میانجی‌گری توسط هوش مصنوعی دشواری‌هایی نیز خواهد داشت؛ برای نمونه، محتمل است از کنشگری و خلاقیت پایینی برخوردار باشد. همچنین نگرانی از شناسایی نشدن موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلافات توسط دادگاه، واقعیتی عینی است که نمی‌توان انکار کرد و دادگاه‌ها نسبت به آن حساسیت نشان می‌دهند.^۱

۳_۲_۱. تعداد میانجی

تعداد میانجی به تراضی و توافق طرفین بستگی دارد، اما می‌تواند بسته به موضوع اختلاف و پیچیدگی پرونده متفاوت باشد. بر پایه بند ۱ ماده ۵ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران و مفهوم بند ۲ ماده ۴ قواعد مرکز حل منازعات افغانستان، کمترین میانجی یک و بیشترین آن سه نفر است. در بند ۱ ماده ۵ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی چین آمده است: «طرفین می‌توانند مشترکاً یک نفر میانجی یا هیأت سه‌نفره میانجی انتخاب و جهت تأیید به مرکز معرفی کنند». از مفهوم عبارت «یک نفر میانجی یا هیأت سه‌نفره» استفاده می‌شود که تعداد میانجی یک تا سه نفر خواهد بود. در قواعد مرکز حل منازعات افغانستان نیز از میان پنج نفر موجود در لیست، طرفین می‌توانند دو میانجی را حذف کنند که در نتیجه سه نفر باقی می‌ماند، یعنی بیشترین تعداد سه نفر است. برخلاف مفهوم مواد این دو قواعد، قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸ تعداد میانجی را مشخص نکرده، ولی چنین بیان کرده است: «میانجی یک نفر خواهد بود، مگر این‌که طرفین توافق کنند که دو یا چند میانجی وجود داشته باشد». از عبارت «طرفین توافق کنند که دو یا چند میانجی» باشد، برمی‌آید که میانجی می‌تواند دو نفر یا بیشتر نیز باشد که عبارت «دو میانجی» تا اندازه‌ای شگفت‌آور است. قانون میانجی‌گری افغانستان نیز با الگوبرداری از قانون نمونه آنسیترال ۲۰۰۲، بیشترین شمار میانجی را مشخص نکرده است. این قانون می‌گوید: «میانجی عبارت از یک شخص حقیقی یا بیشتر از آن است». در این ماده، تعداد میانجی معین نشده است. با این توضیحات می‌توان نتیجه گرفت که: (۱) در تعداد میانجی، توافق دو طرف اختلاف مهم و بنیادین است؛ (۲) اصل در میانجی، یک نفر است؛

۱. برای نمونه مطالعه شود: ممنوعیت استفاده از هوش مصنوعی توسط وکلا در تجزیه و تحلیل پرونده که توسط قاضی

فدرال ایالت NEW YORK صادر شد. قابل رؤیت در سایت: CNBC.COM تاریخ 22/JUN/2023

HTTPS://WWW.CNBC.COM/2023/06/22/JUDGE-SANCTIONS-LAWYERS-AI-FAKE-CITATIONS

۳) در تعیین تعداد میانجی، اغلب از مقررات مؤسسه‌های خدمات میانجی‌گری استفاده می‌شود که در بیشتر موارد، بیشترین تعداد سه نفر است.

۴-۲-۱. شرایط میانجی

موفقیت میانجی‌گری وابسته به اوصاف و شرایط میانجی است. ملاک اصلی میانجی تنها دانایی در یک حرفه و دانش ویژه نیست، بلکه در کنار آن، تجربه و مهارت‌های دیگری نیز لازم است. در مجموع، ویژگی‌های شخصیتی میانجی، ترکیبی از مؤلفه‌های گوناگون مانند دانش و آگاهی، تجربه، سن، ظرفیت روانی، مهارت در برقراری ارتباط، اعتبار و سابقه، خلاقیت و تیزهوشی را در بر می‌گیرد که با شایستگی وی برای میانجی‌گری پیوند نزدیک دارد (درویشی، همان: ۱۱۰). اوصاف و ویژگی‌هایی که سبب موفقیت میانجی می‌گردد، شامل موارد زیر است:

۱. دانش و تجربه میانجی و آگاهی وی از روش میانجی‌گری و چگونگی انجام آن (Hill, N.J., 1998: 41);

۲. دارا بودن توانایی لازم برای برگزاری یک رسیدگی غیررسمی اما منظم، سریع و منصفانه؛

۳. دارا بودن توانایی برای تشخیص مسائل و موضوعات مربوط به اختلاف؛

۴. شکیبا و بردبار بودن میانجی و دارا بودن مهارت‌های لازم در تعامل و برقراری ارتباط خوب با دیگران و داشتن خلاقیت و انعطاف لازم؛

۵. توانایی پرسشگری و پاسخ‌دهی. پرسشگر خوب به‌دقت به پاسخ پرسش‌ها گوش می‌دهد؛ یعنی توانایی پرسشگری و شنیداری خوب دارد (درویشی، همان: ۱۱۱؛ رحیم‌زاده، همان: ۱۳۵)؛

۶. بی‌طرف و مستقل بودن. برابر ماده ۱۹ قانون میانجی‌گری افغانستان (۱۳۸۵)، بندهای ۴ و ۵ ماده ۵ قواعد و آیین اتاق بازرگانی ایران (۱۳۹۶) و نیز بند ۱ (واو) ماده ۵ کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، بی‌طرفی و استقلال میانجی یکی از شرایط مهم و حیاتی در تعیین میانجی است. حتی به موجب بند ۱ (واو) ماده ۵ کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، نقض اصل بی‌طرفی یکی از دلایل رد موافقت‌نامه ناشی از میانجی‌گری شناخته شده است.

به‌طور کلی، یک میانجی خوب باید بی‌طرف، خلاق، خوش‌فکر، قابل‌اعتماد، منصف، راستگو، مسلط بر خود، شکیبا، انعطاف‌پذیر، حساس به ارزش‌ها و باورهای دو طرف اختلاف، آشنا با فرایند میانجی‌گری، شوخ‌طبع، دارای قدرت برقراری ارتباط، دارای مهارت پرسشگری، مهارت شنیدن فعال، تحلیلگر، دارای گذشت و مدارا، خوش‌نام، دارای شهرت نیک، رازدار و متین باشد (گرشاسی، ۱۳۸۸: ۱۶۷؛ Stephen, 2007: 398).

با پایان بحث پیرامون مسائل موافقت‌نامه، تعیین میانجی، شرایط و تعدد میانجی، مرحله نخست از سه مرحله میانجی‌گری پایان می‌پذیرد (شیروی، همان: ۵۲). اکنون به مرحله دوم، یعنی آغاز رسیدگی میانجی، می‌پردازیم.

۲. جریان رسیدگی

جریان رسیدگی، مهم‌ترین بخش میانجی‌گری است. در این مرحله، میانجی به بررسی اختلاف و حل منازعات می‌پردازد و می‌کوشد تا طرفین به اختلافات خود از این راه خاتمه دهند. چگونگی آغاز میانجی‌گری و مدیریت آن، مسائلی هستند که در جریان رسیدگی مطرح می‌گردند. به این جهت، در مبحث دوم، نخست (بند یکم) به چگونگی اجرای میانجی‌گری، و پس از آن (بند دوم) به مدیریت میانجی‌گری پرداخته خواهد شد.

۲-۱. چگونگی اجرای میانجی‌گری

منظور از چگونگی اجرای میانجی‌گری تطبیق و رعایت مجموعه‌ای از اصول، ضوابط و تکنیک‌ها برای پیشبرد و اداره فرایند و جریان میانجی‌گری است (شیروی، همان: ۵۲). چگونگی تشریح اطلاعات و معلومات، محرمانه بودن اسناد و مدارک ارائه‌شده و شرایط و مندرجات موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلافات (رحیم‌زاده، همان: ۱۳۸)،^۱ ارائه راه‌حل‌ها، ملاقات با طرفین، مدارک قابل‌پذیرش در روند میانجی‌گری و تکالیف میانجی و طرفین، در این روند مشخص می‌گردد. چون نحوه اجرای میانجی‌گری ممکن است بر اساس توافق دو طرف اختلاف یا بر اساس صلاحدید میانجی صورت گیرد، اجرای میانجی‌گری می‌تواند به یکی از دو قسم زیر باشد:

۲-۱-۱. بر اساس توافق طرفین

دو طرف اختلاف در تمامی فرایند میانجی‌گری، از آغاز تا پایان، آزادند و می‌توانند بر چگونگی اجرای میانجی‌گری توافق کنند و میانجی باید برابر توافق طرفین به رسیدگی و بررسی اختلاف بپردازد. منظور از توافق طرفین در مورد چگونگی اجرای میانجی‌گری این است که دو طرف بتوانند توافق کنند جریان رسیدگی و فرایند میانجی‌گری برابر مقررات و قانون ویژه‌ای صورت پذیرد (همان: ۱۳۸). برای نمونه، تعیین کنند که قانون حاکم در فرایند میانجی‌گری، قانون نمونه آنسیترال ۲۰۲۱ یا کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ یا مقررات اتاق بازرگانی ایران (قواعد و آیین میانجی‌گری ۱۳۹۶) باشد و جریان رسیدگی بر پایه احکام آن مقررات برگزیده انجام گردد.

قواعد و آیین میانجی‌گری ایران در بند ۷ ماده ۲ به این مطلب تصریح کرده است: «در صورت نیاز، طرفین می‌توانند در مورد قواعد حقوقی حاکم بر جریان میانجی‌گری توافق کنند و میانجی مکلف است قواعد حقوقی یا قانون منتخب طرفین را اعمال کند». بند ۹ از همین ماده نیز مقرر داشته است: «طرفین اختلاف می‌توانند بر تغییر یا اصلاح بخشی از مفاد این قواعد توافق کنند». ماده ۹ از قانون میانجی‌گری افغانستان نیز مقرر داشته است: «طرفین منازعه می‌توانند در مورد نحوه میانجی‌گری طور دیگر توافق نمایند». ماده ۴ از قانون آنسیترال ۲۰۱۸ نیز به این آزادی و اختیار تصریح کرده است. بنابراین، دو طرف

۱. مطالب اندکی تغییر داده شده، اما اصل مطلب حفظ شده است.

اختیار دارند شیوه و چگونگی میانجی‌گری را مشخص کنند و میانجی مکلف است برابر توافق و تراضی طرفین به رسیدگی و میانجی‌گری بپردازد.

۲-۱-۲. بر اساس صلاحدید میانجی

در صورت عدم توافق طرفین اختلاف، چگونگی اجرای میانجی‌گری می‌تواند بر اساس صلاحدید میانجی صورت گیرد. میانجی یا میانجی‌ها با در نظر گرفتن اوضاع و احوال موضوع، خواسته‌های دو طرف اختلاف و روش حل و فصل سریع اختلاف از طریق روش مناسب را تعیین می‌کنند (همان: ۱۳۹). طبق بند ۸ از ماده ۱۱ قواعد و آیین میانجی‌گری مرکز دآوری ایران و بند ۲ از ماده ۹ قانون میانجی‌گری افغانستان، در صورتی که طرفین اختلاف برای چگونگی اجرای میانجی‌گری قانون و مقررات حاکم را تعیین نکرده باشند، میانجی قواعد و قانون مناسب را مشخص می‌کند. بند ۲ از ماده ۹ قانون میانجی‌گری افغانستان چنین مقرر داشته است: «میانجی می‌تواند در صورت عدم دستیابی به توافق طرفین منازعه در مورد نحوه اجرای میانجی‌گری، عملیه‌ای را با در نظر داشت اوضاع و شرایط قضیه، خواسته‌های طرفین و حل سریع منازعه، به نحوی که مناسب داند، انجام دهد». بر اساس این ماده و ماده ۱ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران، میانجی در صورت عدم توافق طرفین به چگونگی اجرای میانجی‌گری، صلاحیت دارد که روش مناسب را تعیین کند و بر اساس آن به روند میانجی‌گری بپردازد.

در مجموع، نحوه اجرای میانجی‌گری در گام نخست به اختیار دو طرف اختلاف و در صورت عدم توافق به دست میانجی است و در هر دو صورت، میانجی مکلف است از قواعد و قانون مشخص شده، پیروی و مطابق آن رسیدگی کند.

۲-۲. مدیریت میانجی‌گری

پس از تعیین میانجی یا میانجی‌ها و مشخص شدن چگونگی اجرای میانجی‌گری، نوبت به مرحله مدیریت میانجی‌گری و ملاقات با طرفین برای شنیدن دعوی و اختلافات و بررسی پرونده می‌رسد که اغلب زیر عنوان وظایف میانجی بررسی و تبیین می‌شود. به‌طور خلاصه، مدیریت میانجی‌گری، رفتار منصفانه، گردآوری اطلاعات و شریک ساختن آن با طرفین، حفظ محرمانگی اسناد، استفاده نکردن از اطلاعات در روش‌های حل اختلافات، رعایت اوضاع و احوال، ارائه طرح و پیشنهاد و تهیه پیش‌نویس، از وظایف میانجی در حقوق ایران و افغانستان است. در برابر، حضور فعال، حسن نیت در فرایند رسیدگی و پرداخت حق الزحمه از وظایف طرفین اختلاف می‌باشد. چگونگی و میزان پرداخت حق الزحمه میانجی در

۱. بند ۸ ماده ۱: در صورت نیاز، طرفین می‌توانند در خصوص قواعد حقوقی حاکم بر جریان میانجی‌گری توافق کنند و میانجی مکلف است قواعد حقوقی یا قانون منتخب طرفین را اعمال کند. در صورتی که طرفین قانون حاکم را انتخاب نکرده باشند و در صورتی که لازم باشد، میانجی طبق قواعد حل تعارضی که خود مناسب تشخیص دهد، قانون مناسب را تعیین و مطابق آن میانجی‌گری خواهد کرد و در هر حال، عرف تجاری ذی‌ربط و مفاد قرارداد ذی‌ربط را ملحوظ خواهد نمود.

قواعد و آیین‌نامه‌ها مشخص شده است اما با این وجود، دستورالعمل‌ها مانع از توافق طرفین و میانجی نمی‌گردد.^۱

۳. ختم، انحلال و اجرای موافقت‌نامه ناشی میانجی‌گری

هدف اصلی میانجی‌گری، حل و فصل اختلافات در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با هزینه کم است. این هدف به دست نمی‌آید مگر آن که رسیدگی‌ها و مذاکرات تا پایان ادامه یابد و درباره حل و فصل اختلافات توافق حاصل شود (درویشی، همان: ۲۹۰). در میانجی‌گری، میانجی پس از بررسی موضوع اختلاف و ارائه راه‌حل‌ها، به دنبال تصمیم‌گیری برای مشخص کردن فرایند میانجی‌گری است. با پایان یافتن و ختم جریان رسیدگی، میانجی‌گری خاتمه می‌یابد. ختم جریان رسیدگی، اسباب و زمینه‌های گوناگونی دارد: گاهی توافق و موفقیت‌آمیز بودن میانجی‌گری و گاهی نیز شکست آن به ختم میانجی‌گری می‌انجامد. از دیدگاهی دیگر، ختم میانجی‌گری گاهی به سبب امور عادی و معمولی است که احتمال آن در بیشتر میانجی‌گری‌ها مطرح است (مانند موفقیت‌آمیز بودن میانجی‌گری). گاهی نیز ختم میانجی‌گری به سبب امور ویژه‌ای است که در موارد خاص پیش می‌آید (مانند تدلیس). به‌طور خلاصه، مقصود از ختم میانجی‌گری در این مبحث، چه موفقیت‌آمیز بودن میانجی‌گری و چه شکست آن، هر دو را در بر می‌گیرد. از این‌رو، مبحث حاضر در سه بند، شامل زوال میانجی‌گری، انحلال میانجی‌گری و اجرای موافقت‌نامه میانجی‌گری ارائه می‌گردد.

۳-۱. زوال میانجی‌گری

در قوانین و مقررات میانجی‌گری، یکی از مسائلی که در فرایند میانجی‌گری مشخص شده، موارد ختم میانجی‌گری است. بر پایه ماده ۸ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران (۱۳۹۶) و ماده ۱۶ قانون میانجی‌گری افغانستان (۱۳۸۵) و ماده ۱۲ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸، میانجی‌گری در موارد توافق طرفین، بی‌ثمر بودن میانجی‌گری و عدم تمایل یکی از دو طرف، خاتمه می‌یابد.

۳-۱-۱. موفقیت‌آمیز بودن میانجی‌گری

اگر فرایند میانجی‌گری موفقیت‌آمیز باشد و طرفین درباره حل و فصل اختلافات و منازعه خود به توافق برسند، عملیات و جریان رسیدگی پایان می‌یابد (رحیم‌زاده، همان: ۱۴۸). توافق طرفین درباره حل و فصل اختلافات می‌تواند به شکل‌های گوناگون باشد؛ حتی ممکن است این توافق با تبدیل مورد تعهد یا توافق درباره موضوعی غیر از موضوع مورد اختلاف به دست آید. برای نمونه، اگر اختلاف طرفین بر سر معیوب

۱. لازم به ذکر است: مدیریت جریان میانجی‌گری، بخش مهمی از فرایند میانجی‌گری محسوب می‌شود به دلیل اهمیت این موضوع، انجام پژوهشی مستقل برای بررسی آن ضروری بود؛ زیرا گنجاندن مباحث مربوط به آن در این مقاله باعث طولانی شدن بیش از حد می‌شد و اختصار و فشردگی آن، باعث قربانی شدن موضوع می‌گردید. بر این اساس، این موضوع در قالب پژوهشی جداگانه انجام و منتشر شده است. از این‌رو، از خوانندگان محترم تقاضا می‌شود برای مطالعه بیشتر در این زمینه، مراجعه نمایند به: عباس کریمی و حفیظ‌الله محمدی، «نقش و مسئولیت‌های میانجی و طرفین اختلاف در فرایند میانجی‌گری تجاری»، در رندی و هوشمندی در مسیر عدالت و آزادی (مجموعه مقالات اهدایی به استاد دکتر محسن محبی)، به کوشش سید قاسم زمانی (تهران: خانه اندیشمندان علوم انسانی، ۱۴۰۴)، ص ۹۹۶-۱۰۱۱.

بودن اموال تجاری باشد که یکی از طرفین به دیگری فروخته است، توافق طرفین برای حل اختلاف می‌تواند به صورت پرداخت مبلغی پول از سوی فروشنده به خریدار، یا تعویض اموال معیوب با اموال تجاری سالم و مانند این‌ها باشد. همچنین ممکن است موافقت‌نامه طرفین تنها بخشی از اختلافات را در بر گیرد و آن‌ها تنها در مورد بخشی از اختلافات خود به توافق رسیده باشند (درویشی، همان: ۱۱۳). بر پایه ماده ۸ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران (۱۳۹۶) و ماده ۱۶ قانون میانجی‌گری افغانستان (۱۳۸۵) و ماده ۱۲ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸، هرگاه طرفین بر اختلافات و منازعات خود پایان دهند، میانجی‌گری خاتمه می‌یابد. ختم میانجی‌گری در این مورد به دلیل از میان رفتن موضوع میانجی‌گری است؛ زیرا دیگر اختلافی باقی نمانده است تا میانجی‌گری ادامه پیدا کند.

۲-۱-۳. ختم میانجی‌گری توسط میانجی

میانجی موظف است طرفین را برای رسیدن به توافق و حل اختلافات تشویق و ترغیب و راهنمایی کند. با این حال، میانجی حق فشار و الزام طرفین را ندارد. اگر به نظر برسد که جریان میانجی‌گری مورد سوءاستفاده یکی از طرفین است و هیچ‌گونه حل‌وفصلی در مورد اختلاف صورت نخواهد گرفت، میانجی می‌تواند به میانجی‌گری خاتمه دهد (درویشی، همان: ۱۲۲). بند ۲ ماده ۱۶ قانون میانجی‌گری افغانستان در زمینه ختم میانجی‌گری توسط میانجی مقرر می‌دارد: «در صورتی که میانجی اعلام نماید که مساعی در عملیه میانجی‌گری بیشتر از این قابل توجه نمی‌باشد»، میانجی‌گری خاتمه می‌یابد. بندهای «ب» و «ج» ماده ۸ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران و بند ۲ ماده ۱۲ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸ نیز در این موارد به ختم میانجی‌گری تصریح کرده‌اند.

اسباب و دلایلی که میانجی می‌تواند به سبب آن‌ها ختم میانجی‌گری را اعلام کند بسیار است. نداشتن حسن نیت از سوی یکی از طرفین، تعلل در همکاری یا اجحاف از سوی طرف قوی، سبب پایان دادن به جریان میانجی‌گری خواهد بود. میانجی در این موارد حق دارد، یا حتی تکلیف دارد که در برابر موافقت‌نامه‌ای که به روشنی یکی از طرفین را در تنگنا قرار داده است و تداوم میانجی‌گری را ناعادلانه می‌نماید، اقدام کند و با جلوگیری از ادامه جریان میانجی‌گری، از ستم در حق طرف دیگر خودداری ورزد (همان: ۱۱۲).

۳-۱-۳. ختم میانجی‌گری با توافق طرفین

به موجب بندهای ۴ و ۵ ماده ۱۶ قانون میانجی‌گری افغانستان، بندهای «ج» و «د» ماده ۱۲ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸ و بند «ث» ماده ۸ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران، اگر طرفین توافق کنند که میانجی‌گری خاتمه یابد و توافق هر دو طرف نافذ خواهد بود.

۴-۱-۳. انصراف یکی از تداوم جریان رسیدگی

میانجی‌گری برخلاف داوری، با اراده یکی از طرفین پایان می‌یابد. اگر یکی از طرفین از تداوم جریان رسیدگی انصراف دهد، فرایند میانجی‌گری نیز به پایان می‌رسد. بند ۴ ماده ۱۶ قانون میانجی‌گری افغانستان،

بندهای «ج» و «د» ماده ۱۲ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۱۸ و بند «ث» ماده ۸ قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران به این مورد تصریح کرده‌اند. افزون‌براین، مواد قانونی، ماهیت و طبیعت میانجی‌گری نیز بر درستی ختم آن با اراده یک طرف، مهر تأیید می‌زند.

۳-۲. انحلال میانجی‌گری

در صورت توافق دو طرف بر حل‌وفصل اختلافات، انعقاد موافقت‌نامه لازم است و پس از آن، دو طرف اختلاف باید به مفاد موافقت‌نامه عمل کنند. با این حال، در موارد استثنایی و ویژه، رعایت موافقت‌نامه و عمل کردن برابر آن لازم نیست. برخی از این موارد ویژه عبارت‌اند از: اقاله، تدلیس و تزویر و مستحق‌الغیر بودن عوض. هریک از این موارد، سبب مستقلاً است که باعث می‌گردد موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف منحل شود. در ادامه به بررسی و تحلیل هریک از این موارد پرداخته می‌شود.

۳-۲-۱. اقاله

اقاله در لغت به معنای برهم زدن و فسخ قرارداد با رضایت آمده است (معین، واژه «اقاله»). در اقاله، دو طرف با تراضی و توافق، قرارداد را فسخ می‌کنند. موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف با امضای طرفین اختلاف لازم‌الاجرا می‌گردد؛ اما اگر طرفین توافق کنند که موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف را اقاله کنند، موضوع آن از میان می‌رود و منتفی می‌گردد. مبنای این اختیار، اراده طرفین است؛ همان گونه که موافقت‌نامه را پدید آوردند، خود نیز آن را از میان می‌برند (انصافی، ۱۳۸۶: ۱۵۳). ماده ۱۲۸۴ قانون مدنی ایران فسخ معامله توسط اقاله و ماده ۲۷۶۰ فسخ صلح توسط اقاله را پذیرفته است. قانون مدنی افغانستان نیز در ماده ۱۳۳۰ یکی از موارد از بین رفتن صلح را اقاله دانسته است.

در فقه اسلامی نیز فسخ صلح توسط اقاله جایز است: «و آن (صلح) با تکمیل شرایط خود، از هر دو طرف، لازم است؛ مگر آن که طرفین بر فسخ آن توافق کنند» (محقق، ۱۴۰۸، ج ۲: ۹). شهید ثانی، تعبیر «توافق کنند» را تفسیر به اقاله کرده است: «یعنی اقاله در آن وارد شود» (عاملی، ۱۴۱۳، ج ۴: ۲۷۴). بر این اساس، برهم‌زدن و فسخ موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف توسط اقاله در حقوق کشور ایران و افغانستان صحیح می‌باشد.

تفاوت این مورد (اقاله) با مورد اول ختم میانجی‌گری (توافق طرفین) این است که اقاله بعد از موفقیت و پایان یافتن میانجی‌گری صورت می‌گیرد؛ در حالی که توافق طرفین، قبل از اتمام فرایند رسیدگی و موفقیت میانجی‌گری انجام می‌شود.

۱. ماده ۲۶۴: تعهدات به یکی از طرق ذیل ساقط می‌شود: ۱. به وسیله وفای به عهد؛ ۲. به وسیله اقاله ...

۲. ماده ۷۶۰: صلح، عقد لازم است، اگرچه در مقام عقود جائزه واقع شده باشد و برهم نمی‌خورد مگر در موارد فسخ به خیار یا اقاله.

۳. ماده ۱۳۲۰: صلح در احوال آتی باطل شناخته می‌شود: ۱. صلح به اقاله، رد بدل صلح، خیار عیب، رؤیت و به استحقاق بردن یکی از بدلین صلح، باطل می‌گردد؛ ۲. در حال تثبیت تزویر ...

۳-۲-۲. تدلیس و تزویر

یکی از مواردی که ذی‌نفع می‌تواند به استناد آن، موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف را فسخ کند، تدلیس و تزویر است. فعل تدلیس نشان می‌دهد که تدلیس‌کننده به اصول اساسی و تغییرناپذیر میانجی‌گری، از جمله اصل «حسن نیت»، عمل نکرده است (انصافی، همان: ۱۵۵). به موجب ماده ۷۶۴ قانون مدنی ایران، تدلیس در روند میانجی‌گری باعث خیار فسخ می‌گردد و این اختیار را به ذی‌نفع می‌دهد که موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف را فسخ کند و از میان بردارد. قانون مدنی افغانستان در ماده ۱۳۲۰ یکی از موارد بطلان صلح و سازش را تزویر در فرایند صلح و میانجی‌گری می‌داند.^۱ قانون میانجی‌گری افغانستان، قواعد مرکز حل منازعات افغانستان و قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی ایران در این خصوص ساکت‌اند.

کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ اصل حسن نیت و نقطه مقابل آن یعنی تدلیس و تزویر را ذکر نکرده؛ اما در بند «ه» ماده ۵، یکی از دلایل رد و نشناختن موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف توسط کشور صالح را نقض استانداردهای قابل‌اعمال بر میانجی‌گری برشمرده است: [اگر طرف مقابل مدارکی ارائه دهد که نشان می‌دهد] «میانجی مرتکب نقض استانداردهای قابل‌اعمال میانجی یا میانجی‌گری شده باشد و اگر این نقض رخ نمی‌داد، آن طرف، موافقت‌نامه حل‌وفصل را منعقد نمی‌کرد». به نظر می‌رسد که کلاهبرداری و نیرنگ یا تدلیس و تزویر، نمونه‌ای روشن از نقض استانداردهای قابل‌اعمال در متن بالا باشد و در نتیجه، موجب بطلان موافقت‌نامه میانجی‌گری گردد.

۳-۲-۳. مستحق‌الغیر بودن مال موضوع اختلاف

اگر پس از امضای موافقت‌نامه حل‌وفصل معلوم شود که مال موضوع اختلاف، مال دیگری بوده است، موافقت‌نامه حل‌وفصل اختلاف باطل می‌گردد. این مسأله از مسلمات حقوق ایران (انصافی، همان: ۱۵۴) و افغانستان است و به‌عنوان اصلی پذیرفته‌شده، طرفین دعوی باید بر مال موضوع اختلاف کنترل کامل داشته باشند و حق انتقال آن را داشته باشند (کریمی و پرتو، ۱۳۹۱: ۱۶۹). در فقه نیز اگر عوض مستحق‌الغیر باشد، صلح باطل است: «و اگر روشن شود که یکی از دو عوض معین در عقد، مال غیر است یا مانند شراب و خوک، قابلیت عوض بودن را ندارد، صلح بدون خلاف و اشکال، باطل می‌شود» (نجفی، ۱۹۸۹، ج ۶: ۴۵۱). از آن‌جا که عوض، مال دیگری است و کنترل بر عوض وجود ندارد، اموال عمومی و دولتی قابلیت داوری و میانجی‌گری‌پذیری ندارند (کریمی، همان: ۱۶۹). کنوانسیون سنگاپور در این باره تصریح ویژه‌ای ندارد، اما نپذیرفتن میانجی‌گری درباره اموال دیگران بر پایه اصل تسلط و ضرورت حمایت از اموال عمومی، امری مسلم و قابل استنتاج است.

۱. همان‌جا، همان ماده.

۳-۳. اجرای موافقت‌نامه ناشی از میانجی‌گری

اجرای موافقت‌نامه ناشی از میانجی‌گری یا تصمیم ناشی از آن (تصمیم میانجی) و تفاوت آن با اجرای نتیجه موافقت‌نامه داوری، یکی از مباحث مهمی است که پس از زوال یا موفقیت‌آمیز بودن میانجی‌گری باید مورد توجه قرار گیرد. در این‌جا، در گام نخست به اجرای موافقت‌نامه میانجی‌گری و پس از آن به تفاوت اجرای موافقت‌نامه میانجی‌گری با اجرای موافقت‌نامه داوری پرداخته می‌شود.

۳-۳-۱. چگونگی اجرای موافقت‌نامه ناشی میانجی‌گری

اجرای تصمیم میانجی در صورتی مطرح می‌گردد که میانجی‌گری موفق بوده و هر دو طرف بر منازعات تجاری پایان داده باشند. پس از تصمیم ناشی از میانجی‌گری، این پرسش پیش می‌آید که آیا اجرای این تصمیم نیازمند حکم دادگاه است؟ یعنی آیا مانند تصمیم ناشی از میانجی‌گری کیفری، پس از تصمیم، باید حکم دادگاه را برای اجرای تصمیم میانجی درخواست کرد یا نه؟

اجرای تصمیم میانجی به ساختار حقوقی و قوانین داخلی کشورها بستگی دارد. از این‌رو، روش‌ها و راهکارهای گوناگونی در زمینه اجرای این تصمیم وجود دارد. به همین دلیل، ماده ۱۴ قانون نمونه آنسیترال ۲۰۰۲ مقرر داشته است: «اگر طرفین موافقت‌نامه حل‌وفصل منازعه را منعقد نمایند، این موافقت‌نامه الزامی و قابل تطبیق است ... (دولت‌ها در زمان وضع قانون می‌توانند روش تطبیق موافقت‌نامه را پیش‌بینی یا به قواعدی که بر چنین تطبیقی حاکم باشد مراجعه کنند)». از این ماده دو نکته قابل استفاده است: ۱) تصمیم میانجی الزامی است؛^۱ ۲) تطبیق و اجرای این تصمیم مربوط به قوانین و دادگاه‌های داخلی است.

مطابق قانون میانجی‌گری افغانستان (۱۳۸۵)، موافقت‌نامه ناشی از میانجی‌گری مانند دیگر موافقت‌نامه‌ها و قراردادهای تجاری است. ماده ۲۳ این قانون تصریح می‌کند: «هرگاه طرفین موافقت‌نامه حل‌وفصل منازعه را عقد و امضاء نمایند، این موافقت‌نامه عیناً مانند سایر موافقت‌نامه‌های تجاری و اقتصادی قابل تطبیق می‌باشد». مفهوم عبارت «این موافقت‌نامه عیناً مانند سایر موافقت‌نامه‌های تجاری و اقتصادی قابل تطبیق می‌باشد» آن است که طرفین مکلف‌اند مانند موافقت‌نامه‌های دیگر به مفاد آن عمل کنند. بر پایه ماده ۲۵ قانون قراردادهای تجارتی و فروش اموال (۱۳۹۳) افغانستان: «قرارداد صحیح بین متعاقدين حیثیت قانون را داشته و طرفین مکلف به رعایت آن می‌باشند». پس همان‌گونه که باید قانون را اجرا کرد، موافقت‌نامه‌های تجاری نیز لازم‌الاجرا هستند. در حقوق ایران نیز به موجب ماده ۷۶۰ قانون مدنی، صلح عقدی است لازم و برهم نمی‌خورد (مگر در موارد فسخ به خیار یا اقاله). بنابراین، اگر تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری مخالف صریح قانون (ماده ۱۰ ق.م.) یا نامشروع (ماده ۷۵۴ ق.م.) نباشد، نافذ و

۱. توجه به این نکته ضروری است که منظور از «لازم‌الاجرا بودن» در این‌جا، فقط الزام ناشی از اصل لزوم قراردادهای می‌باشد که ماهیتی قراردادی دارد. این نوع الزام به‌طور کامل متمایز از الزامات ناشی از کنوانسیون‌ها و مقررات بین‌المللی است. بنابراین، نباید میان الزام‌آور بودن تصمیمات میانجی‌گری (که مبتنی بر توافق طرفین است) با لازم‌الاجرا بودن آرای داوری (که ناشی از مقررات قانونی است) اشتباه صورت گیرد و این دو از حیث منبع ایجاد الزام و آثار حقوقی، متفاوت‌اند.

لازم‌الرعايه است. با این حال، اگر متعهد از اجرای تصمیم ناشی از میانجی‌گری سر باز زند، ذی‌نفع باید برای الزام به اجرا به دادگاه مراجعه کند.

در حقوق ایران و افغانستان، اعتراض به تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری به دلیل نقض اصول بنیادین میانجی‌گری تجاری، گاهی در جریان رسیدگی و روند میانجی‌گری و گاهی پس از اتخاذ تصمیم ناشی از میانجی‌گری است. در صورت نخست، اگر میانجی‌گری سازمانی باشد، زیان‌دیده می‌تواند اعتراض خود را به همان سازمان میانجی‌گری تسلیم کند و حتی می‌تواند به میانجی‌گری خاتمه دهد. اما در حالت دوم، زیان‌دیده باید به دادگاه مراجعه کند و اعتراض خود را بر پایه نقض اصول بنیادین (مانند نداشتن استقلال میانجی، فریب و نیرنگ در روند رسیدگی) مطرح سازد و برای ادعای خود دلیل ارائه کند. برابر ماده ۵ کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، بررسی نقض اصول بنیادین بر عهده کشور صالح (مخاطب) است. در صورت تقلب، نبود حسن نیت و مخالفت با نظم عمومی کشور صالح، آن کشور حق دارد اجرای تصمیم میانجی و شناسایی آن را رد کند.

بنابراین، در حقوق ایران و افغانستان، تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری مانند سایر قراردادهای لازم‌الرعايه است و طرفین آن باید به توافق و تعهدی که کرده‌اند پایبند باشند و در صورت سرپیچی، با حکم دادگاه می‌توان آن‌ها را ملزم به اجرای آن کرد. از دیدگاه کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، اگر تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری واجد شرایط باشد، این تصمیم را می‌توان مانند رأی داوری شناسایی و اجرا کرد.

۲-۳-۳. تفاوت اجرای تصمیم میانجی و اجرای رأی داوری

پیش از این بیان شد که موافقت‌نامه میانجی‌گری تجاری مانند موافقت‌نامه میانجی‌گری کیفری نیست؛ یعنی بدون حکم دادگاه لازم‌الرعايه است. اما این الزام نباید به این پندار بینجامد که موافقت‌نامه میانجی‌گری در همه موارد لازم‌الاجراست و نیازی به تنفیذ و شناسایی توسط دادگاه ندارد. تفاوت میان تصمیم ناشی از میانجی‌گری و رأی داوری بسیار است، اما در این‌جا تنها به تفاوت اجرای این تصمیم با رأی داوری پرداخته می‌شود.

از دیدگاه اجرایی، تصمیم ناشی از میانجی‌گری، در صورت سرپیچی طرف متعهد، نیازمند دستور دادگاه برای اجراست و ذی‌نفع باید دستور اجرای مفاد تصمیم را از دادگاه صالح بخواهد. برابر حقوق ایران و افغانستان، موافقت‌نامه میانجی‌گری مانند هر قرارداد دیگر باید بررسی ماهوی گردد؛ یعنی دادگاه‌های ایران و افغانستان، تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری را امر مختومه تلقی نمی‌کنند و به بررسی و رسیدگی ماهوی آن می‌پردازند. تنها در صورتی که موافقت‌نامه در دفتر اسناد رسمی و به صورت سند رسمی به وجود آمده باشد، برابر حقوق ایران، به نظر می‌رسد تصمیم ناشی از این موافقت‌نامه امر مختومه تلقی و لازم‌الاجرا می‌گردد (ماده ۱۸۱ ق.آ.د.م.ا). همچنین بر پایه کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹، در صورت واجد شرایط بودن موافقت‌نامه، کشورهای عضو باید آن را امر مختومه تلقی کنند و بر اجرای آن حکم دهند.

اما رأی داوری با تصمیم ناشی از موافقت‌نامه میانجی‌گری متفاوت است. رأی داوری لازم‌الاجراست و نیازمند حکم ماهوی دادگاه نیست، بلکه دادگاه‌ها ملزم‌اند در صورت ارجاع رأی داوری به آن‌ها، آن را امر مختومه تلقی کنند و دستور ابلاغ و اجرای رأی را بدهند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

میانجی‌گری تجاری به‌عنوان یکی از سازوکارهای نوین و مؤثر در حل و فصل اختلافات تجاری، شناخت دقیق آیین آن و به‌کارگیری درست آن در فرایند رسیدگی، نقشی بسزا در گسترش و موفقیت این روش ایفا می‌کند. بررسی آیین میانجی‌گری در حقوق ایران، افغانستان و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ در همین راستا انجام شده و نتایج چشمگیری از آن به دست آمده که به شرح زیر است:

۱. بررسی تطبیقی نشان می‌دهد که میانجی‌گری تجاری در هر سه نظام (ایران، افغانستان و کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹)، فاقد آیین رسیدگی اجباری همانند دادگستری است. هسته مرکزی این فرایند را اصل حاکمیت اراده طرفین تشکیل می‌دهد که بر همه مراحل - از توافق بر سر قواعد و انتخاب میانجی گرفته تا مدیریت جلسات و ختم آن - حاکم است. این انعطاف، تنها با دو محدودیت رعایت قانون و نظم عمومی و منع تقلب و تدلیس روبه‌روست.

۲. آغاز، اداره و پایان دادن به فرایند میانجی‌گری، تابع توافق مستقیم طرفین است و در نبود توافق، این اختیار به میانجی یا نهاد ناظر واگذار می‌گردد. ختم میانجی‌گری می‌تواند به دلیل حصول توافق، انصراف یکی از طرفین، تصمیم میانجی، یا تحقق شرایطی مانند اقاله و بطلان موضوع اختلاف روی دهد.

۳. موافقت‌نامه ناشی از میانجی‌گری در نظام‌های حقوقی ایران و افغانستان دارای ماهیت قراردادی است و از ضمانت اجرای مستقیم بی‌بهره می‌باشد. این توافق، با وجود نقش سازنده میانجی، همچنان تابع همه مقررات عمومی قراردادها و برای اجرا نیازمند رسیدگی دوباره در دادگاه است. این ویژگی (ماهیت قراردادی)، نقطه افتراق بنیادین آن با رأی داوری است که خود سندی لازم‌الاجراست.

۴. کنوانسیون سنگاپور ۲۰۱۹ با ایجاد سازوکار شناسایی و اجرای مستقیم برای این موافقت‌نامه‌ها، به‌طور دقیق در پی رفع نقطه ضعف میانجی‌گری (ماهیت قراردادی صرف) است. این کنوانسیون، با الگوبری از موفقیت کنوانسیون نیویورک ۱۹۵۸ درباره احکام داوری، درصدد است اعتبار و قابلیت اجرای فرامرزی توافق‌های میانجی‌گری را به سطح آرای داوری نزدیک کند.

۵. اختلافات بنیادین میان حقوق ایران و افغانستان در آیین میانجی‌گری تجاری چشمگیر نیست. تنها تفاوت‌های جزئی در آغاز میانجی‌گری، شیوه‌های انتخاب میانجی، مهلت پاسخ‌گویی و منابع حقوقی وجود دارد. در افغانستان، آیین میانجی‌گری از قانون مصالحه ۱۳۸۶ سرچشمه می‌گیرد، اما انتخاب و اعمال آن اجباری نیست. این تفاوت‌ها، به‌ویژه در زمینه منابع حقوقی، تفاوت بنیادین به شمار نمی‌روند و این پژوهش، کاستی‌ها و نقاط اشتراک را به‌روشنی نشان داده و راه را برای قانون‌گذاری و پیوستن به کنوانسیون بین‌المللی هموار می‌سازد.

در مجموع، میانجی‌گری تجاری با تکیه بر اصل حاکمیت اراده، روشی کارآمد و آینده‌دار است. برای بهره‌برداری بیشتر از مزایای آن، اصلاح قوانین داخلی به‌منظور ایجاد چارچوبی شفاف‌تر و همسو با

استانداردهای بین‌المللی (به‌ویژه از راه پیوستن به کنوانسیون سنگاپور)، گامی ضروری برای ایران و افغانستان به شمار می‌آید. این اقدام، نه تنها امنیت حقوقی طرفین تجاری را افزایش می‌دهد، بلکه جایگاه این دو کشور را در عرصه حل‌وفصل اختلافات و منازعات تجاری تقویت خواهد کرد.

منابع و مرجع‌ها

۱. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران. (۱۳۹۶). قواعد و آیین میانجی‌گری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران. تهران: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران.
۲. انصافی، ابوالفضل. (۱۳۸۶). حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی از طریق سازش و میانجی‌گری. مجله حقوق خصوصی، تهران: پردیس فارابی.
۳. آخوند خراسانی، محمدکاظم بن حسین. (۱۴۳۰ق). کفایة الأصول (با تعلیقه زارعی سبزواری، چاپ ششم). قم.
۴. جمهوری اسلامی افغانستان. (۱۳۸۵). *قانون میانجی‌گری (مصالحه)*. کابل: جریده رسمی.
۵. جمهوری اسلامی افغانستان. (۱۳۹۳). *قواعد میانجی‌گری تجاری مرکز حل منازعات افغانستان*. کابل: مرکز حل منازعات افغانستان.
۶. جمهوری اسلامی ایران. (۱۳۸۴). قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران. تهران: روزنامه رسمی جمهوری اسلامی ایران.
۷. حلی، نجم‌الدین جعفر بن حسن. (۱۴۰۸ق). *شرائع الإسلام فی مسائل الحلال و الحرام (چاپ دوم)*. قم: مؤسسه اسماعیلیان.
۸. داراب‌پور، مهرباب. (۱۴۰۱). اصول و مبانی حل و فصل مسالمت‌آمیز اختلافات داوری تجاری بین‌المللی (چاپ سوم). تهران: گنج دانش.
۹. درویشی، هویدا. (۱۳۹۳). شیوه‌های جایگزین حل و فصل اختلاف (چاپ دوم). تهران: میزان.
۱۰. رحیم‌زاده و جمعی از نویسندگان. (۱۳۹۸). روش‌های حل منازعات تجاری (چاپ اول). کابل: وزارت تحصیلات عالی افغانستان.
۱۱. زحیلی، وهبه. (۱۹۸۹). الفقه الإسلامی و أدلته (چاپ چهارم). دمشق: دارالفکر.
۱۲. شیروی، عبدالحسین. (۱۳۸۵). بررسی قانون نمونه آنستیرال. فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی، (۱۰).
۱۳. عاملی، زین‌الدین بن علی (شهید ثانی). (۱۴۱۳ق). *مسائل الأفهام إلى تنقیح شرائع الإسلام (چاپ اول)*. قم: مؤسسه المعارف الإسلامیة.
۱۴. کریمی، عباس، و پرتو، حمیدرضا. (۱۳۹۱). داوری‌پذیری دعاوی مربوط به اموال عمومی و دولتی. فصلنامه پژوهش، (۳۶).
۱۵. کریمی، عباس، و محمدی، حفیظ‌الله. (۱۴۰۴). نقش و مسئولیت‌های میانجی و طرفین اختلاف در فرایند میانجی‌گری تجاری. در سیدقاسم زمانی (به کوشش)، رندی و هوشمندگی در مسیر عدالت و آزادی (مجموعه مقالات اهدایی به استاد دکتر محسن محبی) (صص ۹۹۶-۱۰۱۱). تهران: خانه اندیشمندان علوم انسانی.
۱۶. کمیسیون حقوق تجارت بین‌الملل سازمان ملل متحد (آنستیرال). (۲۰۱۸). *قانون نمونه آنستیرال درباره میانجی‌گری تجاری بین‌المللی و موافقت‌نامه‌های سازش بین‌المللی حاصل از میانجی‌گری*. نیویورک: سازمان ملل متحد.
۱۷. گرشاسی، اصغر. (۱۳۸۸). هنر و فن میانجی‌گری. تهران: مهاجر.
۱۸. معین، محمد. (۱۳۸۶). فرهنگ فارسی. تهران: انتشارات امیرکبیر.
۱۹. نجفی، محمدحسن. (۱۴۰۴ق). *جواهر الکلام فی شرح شرائع الإسلام (چاپ هفتم)*. بیروت: دار إحياء التراث العربی.
20. Alexander, N. (2019). Ten trends in international mediation. *Singapore Academy of Law Journal*, 31(1), 405–447.
21. Goldberg, S. B., & Shaw, M. L. (2007). The secrets of successful mediators continued: Studies two and three. *Negotiation Journal*, 23(4), 393–418.
22. Hill, N. J. (1998). Qualification requirements of mediators. *Journal of Dispute Resolution*, 1998(1), 37–52.

23. United Nations. (2019). United Nations Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation (Singapore Convention on Mediation). New York, NY: United Nations.
24. CNBC. (2023, June 22). Judge sanctions lawyers over AI-generated fake citations. Retrieved from <https://www.cnbc.com/2023/06/22/judge-sanctions-lawyers-ai-fake-citations.html>