

تحلیل اقتصادی مذاکره در حل و فصل اختلاف‌های تجاری

عبدالحسین شیروی* و محمدجواد کاظمی**

تاریخ دریافت: ۱۳۹۷/۸/۱۰	تاریخ پذیرش: ۱۳۹۸/۲/۱۸
-------------------------	------------------------

در قراردادهای تجاری، طرفین توافق می‌کنند قبل از اینکه اختلاف خود را نزد سیستم داوری یا قضایی مطرح کنند ابتدا با مذاکره‌های دوستانه و با کمترین هزینه، زمان و خسارات احتمالی به روابط تجاری‌شان به حل و فصل اختلاف خود نائل شوند. از منظر تحلیل اقتصادی، نهاد حقوقی مذاکره به مثابه یک رفتار اقتصادی لحاظ شده که طرفین با توجه به آثار آن، به محاسبه سود و زیان پرداخته و رفتار خود را برای نیل به حداکثر منفعت و حل و فصل اختلاف تنظیم می‌کنند. این مقاله با طرح این پرسش که آیا ارجاع ابتدایی اختلاف‌ها به مذاکره، منطبق بر مبانی اقتصادی است یا خیر، این دیدگاه و فرضیه را دنبال خواهد کرد که چنین روشی نه تنها منطبق بر نظریات اقتصادی بلکه مورد تأیید فرمول‌های اقتصادی مانند هزینه - فایده، کارایی و رفاه نیز است و شایسته است نظام تقنینی ایران در راستای سامان بخشی به این نهاد و منافع آن، مقررات مربوطه را تهیه و تصویب کند.

کلیدواژه‌ها: تحلیل اقتصادی؛ مذاکره؛ حل و فصل اختلاف؛ هزینه - فایده

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

Email: ashiravi@ut.ac.ir

* استاد دانشکده حقوق، دانشگاه تهران؛

Email: kazemi.law@ut.ac.ir

** مدرس دانشکده حقوق، دانشگاه تهران (نویسنده مسئول)؛

مقدمه

از میان مطالعات بین‌رشته‌ای حقوق، حقوق و اقتصاد^۱ از بارزترین و پیشرفته‌ترین مطالعات است. در این رویکرد تحلیلی، نهادهای حقوقی از جمله مذاکره به مثابه رفتاری اقتصادی لحاظ شده که افراد با توجه به عواقب و آثار آن برای نیل به منافع خود به محاسبه سود و زیان می‌پردازند و اعمال خود را برای نیل به حداکثر منفعت تنظیم می‌کنند.

امروزه مذاکره کم‌هزینه‌ترین روش و گزینه اول طرف‌های قرارداد برای حل و فصل منازعات و رسیدن به نتیجه مورد توافق است؛ گزینه‌ای که توسل به آن نه تنها در دسترس همگان است، بلکه از منظر اقتصادی نیز توجیه‌پذیر است. طرفین بدون اینکه هزینه زیادی متحمل شوند در هر مکان و زمان کنار هم می‌نشینند و برای حل و فصل اختلاف‌ها تصمیم‌گیری و راهکارهای متعدد، پیشنهاد داده و در نهایت با یک راه حل میانه و متعادل توافق می‌کنند.

در تحلیل اقتصادی روش‌هایی اعم از سیستم قضایی، داوری یا روش‌های جایگزین حل و فصل اختلاف‌ها،^۲ روشی مورد تأیید منطق اقتصادی است که بتواند با کمترین هزینه برای فرد و جامعه بیشترین منفعت را عاید طرفین و اجتماع کند و نه تنها باعث کارآمدی نظام حل و فصل اختلاف‌ها شود، بلکه به رفاه روانی و مادی افراد نیز کمک کند.

بررسی مذاکره از چشم‌انداز تحلیل اقتصادی، در ادبیات حقوقی ایران بسیار بدیع و تازه است و در این خصوص مطالعاتی صورت نگرفته چراکه در واقع مکتب تحلیل اقتصادی حقوق، مدت زمان زیادی نیست که وارد تحلیل‌های حقوقی شده است و از ورود آن هم به کشور، زمان چندانی نمی‌گذرد. وانگهی آنچه در ادبیات داخلی درباره مذاکره بحث شده، بیشتر ناظر بر فنون و اصول مذاکره است و تحقیقی که ارجاع به مذاکره را در حقوق ایران با مبانی اقتصادی بررسی کرده باشد، ملاحظه نمی‌شود.

این مقاله با طرح این پرسش که آیا ارجاع ابتدایی اختلاف‌ها به مذاکره مبتنی بر تحلیل‌های اقتصادی است یا خیر؟ این دیدگاه و فرضیه را دنبال می‌کند که چنین

1. Law and Economic

2. Alternative Dispute Resolution (ADR)

توافق‌هایی نه تنها بر مبنای اقتصادی محکمی منطبق است بلکه با فرمول‌های اقتصادی مانند هزینه - فایده^۱، کارایی و رفاه، کاملاً سازگاری داشته و منافع بسیاری در سطح خرد و کلان برای جامعه دربرخواهد داشت و پیشنهاد می‌شود که با توجه به این منافع، نظام تقنینی ایران با تهیه قوانین مرتبط با مذاکره، این نهاد را سامان بخشیده و تثبیت کند. بنابراین، در پژوهش حاضر ابتدا برای ورود به بحث تحلیل اقتصادی مذاکره، کلیاتی از ماهیت تحلیل اقتصادی حقوق بیان خواهد شد. سپس نظریات اقتصادی ارجاع اختلاف به مذاکره مطرح می‌شود. در ادامه ضمن بررسی مذاکره و فروض تحلیل اقتصادی، مذاکره و هزینه - فایده و درنهایت به جمع‌بندی، نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهاد می‌پردازد.

۱. ماهیت تحلیل اقتصادی حقوق

اولین بارقه‌های هم‌زیستی حقوق و اقتصاد در سال ۱۹۶۰ با انتشار مقاله رونالد کاوز^۲ با عنوان «مسئله هزینه اجتماعی» به وجود آمد (Coase, 1960: 2). مقاله کاوز که در نشریه حقوق و اقتصاد دانشگاه شیکاگو منتشر شد، با بیش از ۱۷۰۰ مورد ارجاع، موفق به دریافت جایزه نوبل در سال ۱۹۹۱ شد. کاوز معتقد بود در تخصیص بهینه منابع، اولویت با قواعد حقوقی است و دخالت دولت در مرحله بعد برای تخصیص این منابع است؛ بنابراین برخلاف آرتور پیگو^۳ که معتقد بود نظام بازار بدون دخالت دولت، کارآمد نیست، بیان داشت که قواعد حقوقی به کنترل بازار و عوارض ناخواسته آن قادر است^۴ (Ibid: 3).

1. Cost-Benefit
2. Ronald Coase
3. Arthur C. Pigou

۴. بعد از کاوز آقای ریچارد پوسنر (Richard Posner) که خود اقتصاددان بود اندیشه‌های تحلیل اقتصادی حقوق را بسط داد تا آنجکه نشریه مطالعات حقوقی (Legal Studies) در سال ۱۹۷۲ را ایشان انتشار داد. همچنین در سال ۱۹۸۲ مجله اروپایی حقوق و اقتصاد (Law and Economic Journal) که به بررسی اقتصادی آرای دیوان عالی کشور می‌پرداخت با مدیر مسئولی پیتر آرنسون (Petter Aronson) شکل گرفت. به تدریج پژوهش‌های حقوق و اقتصاد مورد توجه اساتید حقوق قرار گرفت به طوری که در دانشکده‌های حقوق آمریکا عضو هیئت علمی اقتصاددان استخدام شد و انجمن‌های حقوق و اقتصاد به شکل جدی‌تری تشکیل شد از جمله انجمن حقوق و اقتصاد آمریکا (American Law and Economic Association) که از سال ۱۹۹۱ با حضور حقوق‌دانانی چون استیون شاول (Stven Shavell) تأسیس شد.

با شکل‌گیری حقوق و اقتصاد جدید و بازتحلیل نو از آن، شاخصه اصلی این تحول، اعمال ابزارهای تحلیل اقتصادی از جمله هزینه - فایده، کارایی و رفاه در زمینه‌های حقوقی است که تاکنون بی سابقه بوده است. در رویکرد جدید، نهاد حقوقی به مثابه قیمت تلقی شده است و عکس‌العمل افراد نسبت به این قیمت‌ها با ابزارهای اقتصادی مورد تحلیل و بررسی قرار می‌گیرد. برای مثال اگر مجازات سرقت افزایش یابد در تحلیل اقتصادی جدید این تغییر به مثابه افزایش قیمت تلقی می‌شود و با توجه به این فرمول که هرچه قیمت افزایش یابد، تقاضا کم می‌شود، پیش‌بینی می‌شود که سرقت کمتری محقق خواهد شد. در واقع هدف تحلیل جدید، بررسی چگونگی تأثیر قواعد حقوقی بر رفتار افراد است. در این تحلیل با نگاهی نو به فرض انسان عاقل حقوقی بیان می‌شود که انسان عاقل، قواعد حقوقی را به مثابه رفتارهای اقتصادی لحاظ کرده و با توجه به عواقب و آثار این رفتارها به محاسبه سود و زیان پرداخته و عمل خود را برای رسیدن به حداکثر منفعت تنظیم می‌کند.^۱

نخستین نمود تحلیل اقتصادی حقوق، جنبه توصیفی^۲ آن است؛ در این جنبه از تحلیل با توجه به روابط علی و معلولی و تکیه بر اسلوب‌های اقتصاد خرد، عرضه قواعد حقوقی و آثار آن و همچنین تقاضای مصرف‌کنندگان این قواعد با توجه به نظریه قیمت (عرضه و تقاضا) و با ملاحظه نحوه واکنش افراد در قبال این قواعد و قوانین، منافع و هزینه‌های آن در دو حوزه خصوصی و اجتماعی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

جنبه دوم تحلیل اقتصادی که متعاقب جنبه اول و پردازش قواعد حقوقی، نمود پیدا می‌کند، ماهیت هنجاری^۳ تحلیل است (Goleman, 1982: 4200). بر این اساس، بعد از اینکه قواعد حقوقی توصیف و مورد ارزیابی قرار گرفت و آثار مثبت یا منفی آن معلوم شد، راهکارهای کارآمد رفع آثار منفی پیشنهاد می‌شود. همچنین کارکرد دیگر جنبه هنجاری، نقش پیشگیرانه آن در کنترل هزینه‌های اعمال قوانین و آثار آن است؛

۱. برای مطالعه در خصوص سیر تطور تحلیل اقتصادی حقوق در حقوق خارجی و نمودهای آن نک: کاویانی، ۱۳۸۶: ۶۱ به بعد.

2. Positive

3. Normative

با این توضیح که وقتی با توجه به اطلاعات دقیق اقتصادی معلوم شد که فلان قاعده حقوقی ناکارآمد است و نظام حقوقی به توقف اجرای آن راضی شد نه تنها هزینه اجرای آن با توجه به منافع، منطقی شده است بلکه رفتار مصرف‌کنندگان این قاعده حقوقی نیز ضابطه‌مند می‌شود. برای مثال اگر درصد فرانشیز (درصد پرداختی توسط بیمه‌گذار) در بیمه افزایش پیدا کند، این تغییر، رفتار مصرف‌کنندگان این قاعده را تغییر داده و آنها را به رعایت احتیاط بیشتر در رانندگی وادار خواهد کرد و نهایتاً نرخ حوادث رانندگی کاهش پیدا می‌کند.

۲. نظریات اقتصادی ارجاع اختلاف به مذاکره

ارجاع اختلاف‌ها به مذاکره معمولاً مبنای قراردادی دارد بدین نحو که طرفین به صورت شرط ضمن عقد توافق می‌کنند که در هنگام وقوع اختلاف ابتدا مسیر مذاکره را در پیش گیرند و در صورت عدم موفقیت به شیوه‌های دیگر (سیستم داوری و قضایی) مراجعه کنند. از منظر تحلیل اقتصادی، این سؤال همواره مطرح است که چرا طرفین اختلاف‌های خود را به مذاکره ارجاع می‌دهند. در ادامه نظریات توجیه‌کننده این ارجاع بیان خواهد شد.

۲-۱. نظریه قراردادهای ناقص

در بازار امروز دشواری‌هایی که برای همگان در دسترسی به اطلاعات وجود دارد، باعث شده است طرف‌های قرارداد نتوانند به درستی همه عوامل دخیل در انعقاد و اجرای قرارداد را پیش‌بینی و هنگام قرارداد آنها را درج کنند. همچنین عقلانیت محدود طرفین به آنها اجازه نمی‌دهد همه احتمالات را پیش‌بینی کنند. این نابرابری اطلاعات و عقلانیت محدود، موجب شکل‌گیری نظریه قرارداد ناقص^۱ در مباحث اقتصادی شده است؛ به موجب این نظریه، قرارداد حتی اگر از نظر حقوق و تعهدات کامل باشد، باز هم ناقص محسوب می‌شود

چراکه مجموعه‌ای از تعهدات کارآمد برای هریک از وضعیت‌های احتمالی آینده پیش‌بینی نمی‌شود و البته طبیعی هم است که هیچ‌کس در هنگام انعقاد قرارداد نتواند ارزش واقعی بعضی متغیرهای اساسی و آتی ناظر بر آن را پیش‌بینی و تعیین کند و فقط طرفین نسبت به بعضی متغیرهای قابل اثبات مانند قیمت و مقدار به توافق برسند.

حال، نگرش تحلیل اقتصادی حقوق به چنین قراردادهای ناقصی، این است که اگرچه این نقص تهدید و هزینه است اما در واقع فرصتی است که می‌تواند وضعیت ناکارآمد تعهدات قراردادی را بهبود بخشد. البته مشروط بر اینکه با فرایند مذاکره مدیریت شود نه اینکه زمینه اختلاف‌های اساسی بیش‌ازپیش را به وجود آورد. وضعیت کارآمد تعهدات اقتضا می‌کند که در فرایند اجرای قرارداد، مذاکرات مستمر انجام شود تا آنها بتوانند بهترین وضعیت هر تعهد را مشخص کرده و بر مبنای آن اقدام کنند. بنابراین بهترین راه‌حلی که تحلیل‌گران اقتصادی حقوق برای حل مشکل ناقص بودن قراردادهای پیشنهاد می‌کنند، مذاکره منظم و سازمان‌یافته بین طرفین است (Ayrest and Gratner, 1989: 87).

۲-۲. نظریه اداره تعادلی اختلاف

نظریه دیگری که می‌توان مبنای اقتصادی ارجاع اختلاف به مذاکره قلمداد کرد، نظریه اداره تعادلی اختلاف^۱ بر مبنای نظام عرضه و تقاضاست؛ با این توضیح که در بازار، نظام عرضه و تقاضا، قیمت را تعدیل می‌کند و همواره ابزار بهینه اداره بازار تلقی می‌شود به نحوی که اگر عرضه کم یا زیاد شود، قیمت اثر مستقیم خود را آن قدر نشان می‌دهد که دست نامرئی بازار به گفته آدام اسمیت، دوباره آن را به تعادل باز می‌گرداند. حال در بازار اختلاف‌ها، نظام مذاکره همانند نظام عرضه و تقاضا عمل کرده و در هنگام حدوث اختلاف، مذاکرات طرفین و انعطاف‌های صورت گرفته شبیه دست نامرئی بازار عمل کرده و منافع طرفین را به تعادل خواهد رساند (Netter, 2013:16).

۲-۳. نظریه عدالت کارآمد

نظریه عدالت کارآمد^۱ که می‌توان تجمیعی از منطق عدالت و کارایی در حل و فصل اختلاف‌ها دانست، بر این مبنا استوار است که طرفین باید در راستای حداکثرسازی منافع ناشی از حل و فصل اختلاف‌های خود به‌گونه‌ای حرکت کنند که نه تنها به بهترین نقطه مطلوب نائل شوند بلکه رضایت هر دو نیز تأمین شده باشد؛ رضایت طرفینی که خود، جلوه‌ای از عدالت است. در این نظریه که به دنبال ارتقای کیفیت فرایند حل و فصل اختلاف است، در وهله اول با مذاکرات مؤثر، پیگیری و سپس به سایر روش‌ها مثلاً داوری و سیستم قضایی احاله می‌شود (Darpo, 2013: 42). منطبق بر این نظریه، در حل و فصل اختلاف‌ها، هدف، صرفاً رسیدن به عدالت نیست بلکه اگر از منابع فردی و اجتماعی طرفین برای مذاکره به نحوی کارا استفاده شود، گویی این کارایی در خدمت تأمین عدالت جامعه بوده است و هیچ تضادی بین این دو عملکرد و هدف وجود ندارد. بنابراین درخصوص مذاکره می‌توان گفت آنچه راه حل کارآمد اقتصادی طرفین است، با عدالت نیز انطباق دارد.

۲-۴. نظریه احساس رضایت

نظریه احساس رضایت^۲ مبتنی بر دیدگاه روان‌شناسی اجتماعی مطلوب حل و فصل اختلاف است. بون^۳ اعتقاد دارد که هرچه مشارکت طرف‌های اختلاف در حل و فصل اختلاف‌ها بیشتر باشد، نتیجه آن، بیشتر مبتنی بر رضایت خواهد بود و به طبع درصد پذیرش و تصور عادلانه بودن آن هم بیشتر خواهد بود (Bone, 2008: 219). بر مبنای این نظریه، مقبولیت فرایند حل و فصل اختلاف در گرو مشروعیت آن است و مشروعیت این فرایند هم در گرو رضایت طرفین است؛ رضایتی که خود، زمینه‌ساز اجرای کارآمد نتیجه مذاکره خواهد بود. بنابراین ورود به فرایند مذاکره و اتخاذ نتیجه با مشارکت حداکثری و فعال طرفین همراه با

1. Effective Justice Theory
2. Party Satisfaction Theory
3. Bone

رضایت آنها بوده و زمینه اجرای تصمیم‌های اتخاذ شده در جلسه مذاکره را بیش از پیش فراهم می‌کند.

۵-۲. نظریه خصوصی‌سازی دادرسی

نظریه خصوصی‌سازی دادرسی^۱ که از آموزه‌های خصوصی‌سازی قرن بیستم است، بیشتر در مقابل نظام دادرسی دولتی (حاکمیتی) به کار می‌رود و به فرایندی از حل و فصل اختلاف اطلاق می‌شود که به جای داور یا قاضی، طرفین خود محور قرار می‌گیرند و بر مبنای توافق یکدیگر و یا بعضاً استفاده از شخص ثالثی به حل و فصل اختلاف نائل می‌شوند (Dodge, 2011: 724). اندیشه‌های خصوصی‌سازی دادرسی و خصوصاً بعضی از آثار و نتایج آن مانند قراردادهای دادرسی^۲ امروزه در تحلیل‌های اقتصادی حقوق به کرات مورد استفاده قرار می‌گیرد چنان که قراردادهای دادرسی به دو قسمت قبل از وقوع اختلاف و بعد از وقوع اختلاف تقسیم می‌شوند که در هر دو قسمت، مذاکره نقش اولیه و اصلاحی را بازی می‌کند. بنابراین مذاکره می‌تواند بیشترین انطباق با نظام خصوصی‌سازی دادرسی را داشته باشد چراکه طرفین آزادانه و بی‌نیاز به وجود شخص ثالث خود، دادرسی و حل اختلاف را مدیریت کرده و در راستای بهترین نتیجه حرکت می‌کنند.

۳. مذاکره و فروض تحلیل اقتصادی

فروض و مؤلفه‌های تحلیل اقتصادی حقوق، ابزارهایی هستند که در اختیار اقتصاددانان و حقوق دانان قرار می‌گیرند تا نهادهای اقتصادی و حقوقی از طریق آنها ارزیابی شده و حسب هدف مدنظر، نسبت به آنها، قضاوت و بعضاً پیشنهاد‌های اصلاحی و تکمیلی ارائه شود. در ادامه، مذاکره با بعضی از این ابزارها و مؤلفه‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد.

1. Procedural Privatization Theory

2. Contractual Litigation

۳-۱. مذاکره و فرض رفتار انسان معقول

معمول مباحث حقوق و اقتصاد در تحلیل و پیش‌بینی رفتار افراد در مقابل محرک‌های حقوقی و طراحی راه‌های نیل به اهداف، فرض رفتار معقول افراد است. بر این مبنا افراد عاقل، ترجیحات مشخص و نظم‌یافته‌ای دارند که با لحاظ محدودیت‌ها (مثل درآمد، وقت، منابع و درجه احتمال) در پی حداکثر کردن مطلوبیت‌های ناشی از این ترجیحات هستند. در واقع، افراد همواره بین شرایط و نتایج مطمئن انتخاب نمی‌کنند بلکه معمولاً تعیین میزان مطلوبیت و سود و زیان امری حتمی نیست و با ضریبی از احتمال وقوع همراه است. بدین ترتیب میزان محاسبه و مقایسه مطلوبیت و سود و زیان، حاصل ضرب میزان مطلوبیت آن در میزان احتمال وقوع آن است (Miller, 2012: 329). به این ترتیب، طرفین اختلاف به عنوان افرادی عاقل که به دنبال حداکثر کردن منافع خود هستند، باید همه منافع و هزینه‌های عملی روش‌های حل و فصل اختلاف را با توجه به درجه احتمال آن ارزیابی کنند و بهترین راه که به نظر مقاله مذاکره است، برگزینند. بر این مبنا رفتار طرفین به عنوان مصرف‌کنندگان عاقل حقوقی قابل پیش‌بینی خواهد بود و می‌توان براساس این پیش‌بینی، به بازطراحی قواعدی کارآمد برای نیل به اهداف و مقررات مذاکره پرداخت.

۳-۲. مذاکره و کارایی

کارایی^۱ مفهومی بنیادی است که اساس بررسی و تحلیل‌های اقتصادی را تشکیل می‌دهد. کارایی یعنی از امکانات موجود با توجه به محدودیت‌ها و کمبودها به نحوی استفاده شود که بالاترین میزان مطلوبیت حاصل شود. در بحث کارایی از معیار کارآمدی پارتو^۲ استفاده می‌شود. معیار پارتو خود به دو گروه بهینه و برتر دسته‌بندی شده است. معیار بهینه پارتو ناظر به وضعیتی است که موقعیت یک شخص جز با بدتر کردن موقعیت شخص دیگر بهبود نمی‌یابد؛ حال آنکه معیار برتر پارتو به تبیین موقعیتی می‌پردازد که در آن وضعیت هیچ شخصی بدتر نمی‌شود اما حداقل موقعیت یکی و حداکثر موقعیت همه طرف‌ها بهتر می‌شود (Cooter, 2000: 15).

1. Efficiency
2. Parto Optimal

حال، در خصوص مذاکره باید گفت وقتی طرفین، اختلاف خود را این‌گونه حل و فصل می‌کنند، به کارایی پارتو نزدیک شده‌اند زیرا بدون اینکه وضعیت یکی بدتر شود هر دو در بالاترین مطلوبیت ممکن و نقطه بهینه قرار گرفته‌اند و افزایش مطلوبیت یکی به قیمت کاهش مطلوبیت دیگری نیست. به‌علاوه چون ترجیحات، انگیزه‌ها و ارزش‌های طرفین مذاکره همواره مدنظر بوده است طبق معیار رفاه اجتماعی به‌عنوان مطلوب کارایی^۱ طرفین بیشترین کارایی را به‌دست خواهند آورد.

۳-۳. مذاکره و پیامد خارجی

معیار دیگری که در تحلیل‌های اقتصادی حقوق به‌عنوان ابزار مورد استفاده قرار می‌گیرد، پیامد خارجی^۲ است؛ پیامد خارجی زمانی رخ می‌دهد که اعمال یک عامل، پیامدهایی مثبت یا منفی به‌صورت غیرمستقیم داشته باشد. اگر پیامد خارجی سودمند باشد، مثبت و اگر زیان‌آور باشد، پیامد خارجی منفی تلقی می‌شود. برای مثال کارخانه سیمان هوا را آلوده می‌کند و به سلامتی عمومی مردم منطقه ضرر می‌رساند. آلودگی محیط زیست، هزینه‌هایی برای کل نظام اقتصادی ایجاد می‌کند (پیامد خارجی منفی) درحالی‌که کارخانه‌دار این هزینه‌ها را به‌عنوان هزینه‌های خصوصی خود در نظر نمی‌گیرد. بنابراین قاعده حقوقی باید با ملزم کردن کارخانه‌دار به تعبیه وسایل پیشگیری از آلودگی هوا این هزینه‌ها را برای ایشان درونی کند و به‌موجب آن تخصیص بهینه منابع و نهایتاً کارایی و رفاه اجتماعی را تضمین کند (Raymon, 1995: 186).

در مواردی که فعل خارجی، پیامد مثبت دارد، نه‌تنها نظام حقوقی نباید مداخله کند

۱. توضیح اینکه در خصوص کارایی همواره این سؤال مطرح بوده است که مطلوب کارایی چیست؟ نظرهای متعددی در این باره مطرح شده است؛ معیار حداکثر کردن میزان لذت در جامعه، معیار حداکثر کردن ثروت در جامعه و معیار حداکثر کردن رفاه در جامعه. نسبت به دو معیار اول انتقادهای بسیار جدی از جمله مغایرت با ارزش‌های اخلاقی بیان شده است، اما معیاری که امروزه با کمترین انتقاد مورد پذیرش قرار گرفته است، معیار سوم یعنی حداکثر شدن رفاه جامعه است. بر مبنای این معیار وقتی رفاه جامعه که متشکل از عناصر مادی و معنوی است، افزایش پیدا کند، آن جامعه به کارایی بیشتری دست خواهد یافت. برای مطالعه بیشتر در این‌ک: بابائی، ۱۳۸۶؛ Jonathan and Francesco, 2005.

که باید آن را مورد تشویق قرار دهد مگر اینکه فاعل عمل بخواهد مانع این نفع ناروا و سواری مجانی^۱ شود یا بابت آن مبلغی دریافت کند. برای مثال فرض می‌کنیم شخصی هر روز با خودرو خود به محل کار می‌رود؛ در نتیجه هزینه سرمایه‌ای داشتن خودرو، استهلاک آن و مخارج جاری مثل بنزین، بیمه، تعمیرات، احتمال تصادف و... متوجه ایشان است و در ازای آن مطلوبیت رسیدن به محل کار را به دست می‌آورد حال اگر همسایه، همکار یا دوستی، طی این مسیر همسفرایشان شود به مطلوبیت ویژه‌ای دست می‌یابد که بابت آن هیچ هزینه‌ای پرداخت نکرده است و به مقصدش هم می‌رسد.

در خصوص مذاکره نیز می‌توان گفت نه تنها آثار خارجی منفی ندارد که پیامد و خروجی مثبت برای طرفین و جامعه دارد؛ مذاکره باعث می‌شود که روح و روان طرفین که درگیر این فرایند شده‌اند از طی نکردن مسیر داوری یا قضایی به آرامش خاصی برسد که از این آرامش روح و روان، همه افراد مرتبط با طرفین اعم از همکاران و خانواده به‌طور غیرمستقیم منفعت می‌برند (پیامد خارجی مثبت)؛ همچنین مذاکره باعث کاهش هزینه‌هایی می‌شود که چه مستقیم و چه غیرمستقیم بر سیستم قضایی تحمیل می‌شود، وقتی کارکنان سیستم قضایی کمتر درگیر رسیدگی پرونده‌های افراد شوند و به آرامش نسبی حداقلی برسند این امر، پیامد مثبت غیرمستقیمی است که همه جامعه را تحت تأثیر قرار خواهد داد.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

۳-۴. مذاکره و هزینه مبادله

هزینه مبادله^۲ که اولین بار رونالد کاوز مطرح کرد، عبارت است از هزینه‌هایی که به هنگام انجام مبادله متصور است؛ توضیح اینکه یک مبادله سه مرحله دارد: مرحله اول، طرف مبادله است که باید معلوم باشد؛ مرحله دوم، چانه‌زنی است که از راه مذاکره موفق حاصل می‌شود

۱. سواری مجانی (Free Riding) واژه‌ای اقتصادی است و در مواردی به‌کار گرفته می‌شود که فردی مطلوبیت خود را به‌گونه‌ای تأمین کند که هیچ هزینه‌ای بابت آن نپردازد و با هزینه‌ای که بر دیگران تحمیل می‌شود، مطلوبیت خود را حداکثر کند.

و می‌تواند به توافق منجر شود؛ مرحله سوم، اجرای مفاد آن توافق است (Coase, 2005: 34). در خصوص هزینه چانه‌زنی و مذاکره وقتی اطلاعات طرفین نسبت به اختلاف و همچنین راه حل همکاری، عمومی و فراگیر باشد، مبادله و مذاکره به سمت ساده و آسان سوق پیدا می‌کند، اما برعکس وقتی اطلاعات درباره اختلاف و راه حل ناشی از همکاری جنبه خصوصی و اختصاصی پیدا کند، مبادله و مذاکره به سمت پیچیده و مشکل بودن گرایش دارد؛ تا زمانی که اطلاعات شخصی و خصوصی، جنبه عمومی به خود پیدا نکند، چانه‌زنی پرهزینه خواهد بود.

در طول مذاکره هریک از طرفین تلاش می‌کنند این اطلاعات خصوصی را به دست آورند و به طبع مذاکره زمانی نتیجه می‌دهد که این اطلاعات شخصی و خصوصی تا حد زیادی برای طرفین مکشوف شود. بنابراین زمانی که حقوق طرفین روشن و شفاف است، احتمال همکاری با هزینه کمتر، بیشتر خواهد بود و برعکس در موارد مبهم بودن حقوق طرفین، احتمال همکاری کمتر و در نتیجه مذاکره پرهزینه‌تر می‌شود. زمانی این احتمال همکاری کمتر با هزینه بیشتر، گران‌تر و سخت‌تر می‌شود که طرف‌های مبادله و مذاکره بیش از دو نفر باشند که نه تنها از یکدیگر پراکنده‌اند بلکه هرگونه مذاکره‌ای بین آنها ارزان تمام نمی‌شود.

هزینه دیگری که ممکن است مذاکره را گران تمام کند، خصومت و دشمنی طرفین است؛ چراکه آنها در مورد تقسیم مازادی که می‌توانند با همکاری و مذاکره حاصل کنند، حداقل توافقی با هم ندارند و هرکدام از آنها فکر می‌کند با خصومت و عدم همکاری سود بیشتری می‌برد. سومین عنصر هزینه مذاکره، هزینه اجراست زمانی که اجرای یک توافق زمان‌بر باشد. هنگامی که اجرای یک توافق نیاز به زمان نداشته باشد مثل موردی که هم‌زمان یک دلار داده می‌شود و یک هندوانه گرفته می‌شود، این هزینه‌ها اصلاً وجود ندارد، اما برای مبادلات پیچیده و طولانی مدت کنترل رفتار مصرف‌کننده و حسب مورد مجازات تخلف از مفاد توافق، بسیار گران و هزینه‌بر می‌شود (Aceves, 1996: 1009). در جدول زیر می‌توان مهم‌ترین عوامل مؤثر بر هزینه مبادله و مذاکره را ملاحظه کرد:

جدول ۱. عوامل مؤثر بر هزینه مبادله و مذاکره

هزینه‌های بالاتر	هزینه‌های پایین‌تر
کالا یا خدمت منحصر به فرد	کالا یا خدمت متعارف و شایع
حقوق و تکالیف پیچیده و مبهم	حقوق و تکالیف ساده و مشخص
تعداد بیشتر از دو نفر مذاکره	تعداد اندک طرف‌های مذاکره
مذاکره با روابط خصمانه	مذاکره با روابط دوستانه
طرف‌های غریبه	طرف‌های آشنا
رفتار غیر معقول	رفتار معقول
مبادله با تأخیر	مبادله آنی
هزینه‌های بالای نظارت	هزینه‌های پایین نظارت

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

نتیجه اینکه در تحلیل اقتصادی مذاکره، باید به هزینه‌های مبادله توجه داشت چراکه در غیر این صورت نمی‌توان ارزیابی کارآمدی از مذاکره و قواعد حقوقی آن به دست داد و ممکن است مذاکره در اثر نادیده گرفتن این هزینه‌ها به شکست منجر شود یا احتمال آن دور از ذهن نباشد. بنابراین در فرایند مذاکره باید سطح کارآمد هزینه‌های مبادله را تعیین و بر مبنای این ارزیابی‌ها، راهکار و قواعد مقتضی ارائه داد.

۳-۵. مذاکره و هزینه فرصت

یکی از اصول اساسی اقتصاددانان این است که منابع کمیاب هستند؛ به این معنا که هرگاه تصمیم به استفاده از یک منبع گرفته می‌شود در واقع از فرصت استفاده کردن از آن منبع در جایی دیگر و به شکلی دیگر چشم‌پوشی شده است. این موضوع به کرات در زندگی روزمره مشاهده می‌شود؛ جایی که دائماً در حال تصمیم‌گیری هستیم که با درآمد و زمان محدود خودمان چه کاری انجام دهیم؛ آیا به سینما برویم یا برای امتحان هفته آینده مطالعه

کنیم؛ آیا به فلان شهر سفر کنیم یا نوع ماشینمان را عوض کنیم. برای هرکدام از این موارد در واقع هر انتخاب، فرصت انجام دادن کار دیگر را می‌گیرد. بنابراین هزینه فرصت^۱ معادل است با هزینه مرتبط با بهترین انتخاب ممکن از بین سایر انتخاب‌های باقی‌مانده که از آن صرف‌نظر شده است. هزینه فرصت به دو دسته تقسیم می‌شود: ضمنی که به صورت پرداخت غیرنقدی است و واضح که به صورت نقدی تحمیل می‌شود.

حال درباره مذاکره می‌توان گفت هزینه فرصت عدم ارجاع اختلاف به مذاکره و شروع فرایند داوری یا قضایی عبارت است از میزان منافع مستقیم یا غیرمستقیمی که طرفین می‌توانستند در بهترین وضعیت مذاکره به دست آورند ولی به دلیل انتخاب فعلی و ارجاع موضوع به سیستم داوری و قضایی از دست داده‌اند. بر این مبنا که طرفین باید لحظات زمانی خود را ارج نهاده و از اتلاف و ناکارآمدی آن جلوگیری کنند که البته این اتفاق، مستلزم آگاهی طرفین مذاکره از عنصر نهایی است (Mcgee and Bailouts, 2014: 23)؛ عنصر نهایی به معنای توجه به آخرین واحد در هر زمینه است؛ این عنصر نهایی است که هشدار می‌دهد طرفین اختلاف باید تلاش کنند که از تک‌تک واحد منابع و نهاده‌های خود (مثلاً زمان) بیشترین استفاده را برده و آن را بی‌جهت تلف و نابود نسازند.

۴. مذاکره و هزینه - فایده

در منطق اقتصادی، مصرف‌کنندگان و کارگزاران تا زمانی به فعالیتی ادامه می‌دهند که منافع واقعی یا انتظاری تمام شده و نهایی آن از هزینه‌های واقعی یا نهایی و انتظاری بیشتر باشد. بنابراین هر اقدامی که هزینه آخرین واحد آن، از منافع بیشتر باشد، عقلایی نخواهد بود. مصرف‌کنندگان حقوقی اعم از دستگاه‌های حقوقی، قضات، وکلا، شاکیان و متشاکیان می‌توانند با استفاده از فرمول هزینه - فایده از اتلاف بخشی از منابع جلوگیری کرده و موجب افزایش کارایی عناصر حقوقی شوند (Store, 2012: 16).

در فرمول هزینه-فایده هزینه‌ها فقط مادی و ملموس نیست بلکه هزینه‌های معنوی

و دغدغه‌های ایجاد شده از یک قاعده ناکارآمد را شامل می‌شود. روش‌های حل و فصل اختلافی که به جای آرامش، نگرانی و استرس به طرفین منتقل می‌کند، هزینه سنگینی را به دنبال خواهد داشت. بنابراین مذاکره به عنوان کم‌هزینه‌ترین روش حل و فصل اختلاف کاملاً منطبق بر این فرمول است چراکه در بیشتر موارد با کمترین هزینه می‌توان به بالاترین منفعت نائل شد. مذاکره نه تنها هزینه‌های مادی بالایی به طرفین تحمیل نمی‌کند بلکه با صرفه‌جویی در هزینه‌ها، هزینه‌های روانی و غیرمستقیم اختلاف را کاهش داده و به طرفین کمک می‌کند با آرامش نسبی حاصل شده به بهترین نتیجه حل و فصل اختلاف نزدیک شوند. در ادامه بعضی از نمودهای بارز این منافع بررسی می‌شود.

۴-۱. کنترل فراوانی دعاوی

برخلاف تحلیل اقتصادی حقوق قراردادهای که در آن تأکید بر تخصیص منابع از طریق دادوستد است، در بازار دعاوی و تحلیل اقتصادی آن، یکی از مهم‌ترین اهداف که خود شاخص سنجش فساد جامعه نیز است، کنترل حجم دعاوی و فراوانی آن است؛ عارضه‌ای که باعث تقلیل کارکرد نهاد قضایی و کاهش بازدهی آن می‌شود. بنابراین ارجاع اختلاف‌ها به مذاکره نه تنها به تخصیص بهینه منابع طرفین کمک می‌کند بلکه باعث کاهش حجم و فراوانی دعاوی در سیستم قضایی خواهد شد (Kiefer, 2011: 57).

۴-۲. تمرکززدایی قضایی

منظور از تمرکززدایی قضایی^۱ استفاده از روش‌هایی است که دعاوی را بین نظام‌های حل اختلاف داخلی تقسیم و پراکنده می‌سازد به گونه‌ای که این توزیع باعث کیفیت نظام حل و فصل اختلاف‌ها خواهد شد. استیون شاول^۲ یکی از مشهورترین اندیشمندان حقوق اقتصادی آمریکا، در مقاله تحلیل اقتصادی شیوه‌های جایگزین حل و فصل، اختلاف‌های طراحی الگوهای داخلی را از طریق نهاد مذاکره و تغییر منطق بازار دعاوی را از آثار سودمند

1. Procedural Pluralism Theory

2. Steven Shavell

پراکندگی نظام حل و فصل اختلاف‌ها می‌داند (Shavell, 1995: 11). بنابراین شناسایی مذاکره به‌عنوان یکی از روش‌های مؤثر و رسمی حل و فصل اختلاف‌ها نه تنها به تمرکززدایی منطقی قضایی کمک می‌کند بلکه با اقتضائات خصوصی سازی دادرسی هماهنگی و انطباق دارد به‌گونه‌ای که با معکوس سازی دعاوی، نوعی مهندسی مجدد از نظام مراجعات جامعه به دست خواهد داد که طی آن جاذبه حل اختلاف دادگاه محور بسیار کم می‌شود.

۳-۴. مدیریت هزینه‌های مازاد

یکی از چالش‌های اساسی نظام دادرسی امروز هزینه بر بودن آن است؛ هزینه‌هایی که نه تنها گران و سنگین هستند بلکه نقش اساسی در تعیین نرخ اقامه دعوا دارند. در تحلیل اقتصادی دادرسی معمولاً هزینه‌های دادرسی را به دو گروه خصوصی و اجتماعی تقسیم می‌کنند. منظور از هزینه‌های خصوصی دادرسی، هزینه‌های مادی (مستقیم و غیرمستقیم) یا معنوی است که بر طرفین تحمیل می‌شود. برای مثال در حقوق داخلی می‌توان به هزینه‌های ابطال تمبر، وکیل، کارشناسی و خسارات احتمالی و هزینه‌های اجرا به‌عنوان خسارات مادی مستقیم و به هزینه فرصت محرومیت از خواسته، خسارات تأخیر تأدیه و خسارات قراردادی به‌عنوان خسارات مادی غیرمستقیم اشاره کرد. همچنین رضایت طرفین از نتیجه دادرسی و مشروعیت آن و نهایتاً آرامش و راحتی آنها در فرایند رسیدگی، هزینه‌های معنوی دادرسی هستند که همواره بر جان و روح طرفین تحمیل می‌شود. اما هزینه‌های اجتماعی که شامل هزینه‌های تأمین کادر اداری و قضایی و همچنین هزینه بروز اشتباه‌های قضایی است به دلیل مبهم بودن آن معمولاً در محدوده ارزیابی طرفین اختلاف نمی‌تواند قرار گیرد و در نتیجه طرفین نمی‌توانند آن را کنترل و درونی کنند.

خواهان بر مبنای فرمول هزینه-فایده زمانی به طرح دعوا اقدام می‌کند که میزان هزینه دادرسی کمتر از منافع حاصل از خواسته باشد، در غیر این صورت رغبتی به تقدیم دادخواست ندارد (Shavell, 2004: 456)؛ حال اگر طرفین، اختلاف خود را از طریق مذاکره

حل و فصل کنند، قدر مسلم بسیاری از این هزینه‌ها بر آنها تحمیل نمی‌شود یا حداقل در کنترل خود آنها خواهد بود. بنابراین طرفین مذاکره با اعمال فرمول هزینه-فایده درمی‌یابند که منافع مذاکره و حل اختلاف از این طریق بسیار بیشتر از هزینه‌های برشمرده شده در فوق خواهد بود و ناگزیر به سمت مذاکره سوق پیدا خواهند کرد. در این صورت است که با کنترل و مدیریت هزینه‌ها و توجه بر نقش خود به‌عنوان تنها بازیگران حل اختلاف در راستای بهینه‌سازی روند حل و فصل آن حرکت می‌کنند.

۴-۴. مدیریت زمان حل اختلاف

یکی دیگر از چالش‌های دادرسی قضایی که نقش اساسی در کارآمدی سیستم دادرسی و کیفیت آن ایفا می‌کند، زمان دادرسی است؛ زمانی که از شروع دعوا با تقدیم دادخواست شروع می‌شود و تا صدور حکم و اجرای آن ادامه دارد. امروزه اطلاع دادرسی‌ها و تأخیر در اجرای عدالت، باعث تنزل کیفیت دادرسی شده و سیستم عدالت مدنی را به ورطه ناکارآمدی کشانده است. عدم تناسب در سیستم و امکانات دستگاه قضایی متناسب با ورودی پرونده‌ها، فقدان تخصص‌گرایی و عدم تخصیص پرونده‌ها به دادگاه‌های تخصصی، عدم همکاری و مشارکت حداکثری طرفین اختلاف و روزآمد نبودن سیستم دادرسی موجب شده است این زخم مزمن هر روز بر بدن دستگاه قضایی عمیق‌تر شود. حال به‌طور قطع می‌توان گفت حل اختلاف با مذاکره زمان را برای طرفین ذخیره خواهد کرد؛ چراکه هر زمان می‌توانند به حل اختلاف بپردازند، به آسانی در دسترس هم باشند، حداکثر همکاری و مشارکت را در راستای رسیدن به نتیجه برد- برد^۱ داشته باشند و با حذف عوامل اطلاع، در کوتاه‌ترین زمان ممکن به حل و فصل اختلاف‌های خود نائل آیند.

۴-۵. افشای اجباری اطلاعات خصوصی

بعضی از نظام‌های حقوقی ارائه برخی اطلاعات خصوصی اختلاف (واقعیت‌هایی که یکی از طرفین

به آن آگاهی دارد) را قبل از رسیدگی مقرر می‌دارند و طرفین در جریانی که «ارائه قبل از رسیدگی» نام دارد، این اطلاعات را به دادگاه و طرف مقابل منتقل می‌کنند (Johenson, 2008: 12). حال اگر این اطلاعات قبل از رسیدگی دادگاه، در فرایند مذاکره از طریق خود طرفین منتقل شود، احتمال بسیار دارد که به توافق بین آنها کمک کند چراکه هریک از آنها با بررسی و ارزیابی این اطلاعات و اطلاعات خودش و نهایتاً مدارک و مستندات، بر مبنای رفتار عقلایی ممکن است انتخاب کند که در همین مرحله به توافق و سازش با طرف مقابل برسد. به علاوه هریک از طرفین در مرحله مذاکره می‌توانند با تحلیل دقیق، ارزش انتظاری ادعای خود را به دست آورد و سپس با آگاهی کامل وارد اقامه دعوا شود. البته میزان ارزش انتظاری ادعا به احتمالات و قواعدی بستگی دارد که خواهان باید در محاسبات خود به آن توجه داشته باشد مثلاً محاسبه این قاعده که بازنده باید همه هزینه‌های دادرسی را پرداخت کند.^۲

۵. جمع‌بندی، نتیجه‌گیری و پیشنهاد

مذاکره همواره نخستین و واضح‌ترین روش حل و فصل اختلاف‌ها بوده است؛ چراکه طرفین در بهترین وضعیتی قرار دارند که نقاط قوت و ضعف اختلاف‌ها و موقعیت آن را می‌دانند. امروزه، در بازار اختلاف‌ها، مذاکره یکی از کارآمدترین روش‌های مدنظر است به‌گونه‌ای که نه تنها از حالت سنتی خود خارج شده و نظم و نظام جدیدی یافته است بلکه با مبانی و مفاهیم تحلیل‌های اقتصادی مورد ارزیابی قرار گرفته و به خوبی توانسته است سازگاری خود را با آنها به اثبات رساند؛ مبانی‌ای مانند نظریه قراردادهای ناقص، نظریه عدالت کارآمد، نظریه دادرسی قراردادی و نظریه خصوصی‌سازی دادرسی آن را تأیید کرده و با فرمول‌هایی مانند فرض انسان معقول، کارایی، هزینه فرصت و هزینه - فایده کاملاً سازگار است.

مذاکره به‌عنوان کم‌هزینه‌ترین روش حل و فصل اختلاف، نه تنها هزینه‌های مادی بالایی به طرفین تحمیل نمی‌کند بلکه با صرفه‌جویی در هزینه‌ها، هزینه‌های روانی و غیرمستقیم اختلاف را کاهش داده و به طرفین کمک کرده تا با آرامش نسبی

1. Expected Value of Claim

۲. برای مطالعه بیشتر نک: حبیبی درگاه، ۱۳۹۲: ۲۲۵ به بعد.

اختلاف‌ها را حل و فصل کنند. همچنین مذاکره با مدیریت زمان حل اختلاف‌ها، باعث کنترل فراوانی دعاوی و تمرکززدایی قضایی شده و کارآمدترین نتیجه را برای طرفین و جامعه در پی خواهد داشت.

نتیجه اینکه با توجه به منافع بسیار زیاد مذاکره در سطح خرد و کلان و انطباق آن با مبانی اقتصادی و همچنین با عنایت به نبود مقررات جامع در این خصوص، پیشنهاد می‌شود نهادهای مربوطه خصوصاً مجلس شورای اسلامی با تدوین و تصویب «قانون مذاکره تجاری» در راستای سامان‌دهی و نظم‌بخشی فرایند مذاکره و آثار آن اقدام جدی به عمل آورند.



منابع و مأخذ

۱. بابائی، ایرج (۱۳۸۶). «مبانی نظری رویکرد تحلیل اقتصادی حقوق»، مجله پژوهش حقوق و سیاست، ش ۲۳.
۲. حبیبی درگاه، بهنام (۱۳۹۲). *حقوق و اقتصاد*، چاپ اول، انتشارات جنگل.
۳. کاویانی، کوروش (۱۳۸۶). «درآمدی بر تحلیل اقتصادی حقوق»، مجله پژوهش حقوق و سیاست، ش ۲۳.
4. Aceves, Villiam J. (1996). "The Economic Analysis of International Law, Transaction Cost Economics and the Concept of State Practice", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, (17)4.
5. Ayrest, Ian, Robert Gratner (1989). "Filling Gaps in Incomplete", *Contracts, an Economic Theory of Defult Rules*, Yale Journal, 7.
6. Bone, Robert (2008). "Making Effective Rules: the Need for Procedure Theory", *Oklahoma Law Review*, (61)8.
7. Cootr, Robert and Thomas Ulen (2000). *Law and Economics*, Third Edition, Addison Weley Longman.
8. Cose, Ronal (2005). *The Relevance of Transaction Costs in the Economic Analysis of Law*, Edward Elgar Press.
9. Cose, Ronald (1960). "The Problem of Social Costs", *Journal Law and Economic*, 6.
10. Darpo, Jhon (2013). *Effective Justice*, Uppsala University Press.
11. Dodge, Jaime (2011). "The Limits of Procedural Private Ordering", *Virginia Law Review*, (97) 4.
12. Goleman, Jules A. (1982). "The Normative Basis of Economic Law", *Yale Law Faculty Scholarship Series*, 23.
13. Jihong, Lee (2005). "Efficiency in Negotiation", Proceedings of the Tenth Conference on the Theoretical Aspects of Rationality and Knowledge.
14. Johenson, Alex M. (2008). "An Economic Analysis of Duty to Disclose Information", *San Digo Legal Review*, 79.

15. Jonathan, Klick and Parisi Francesco (2004). "Wealth, Utility and the Human Dimension", *NYU Journal of Law and Liberty*, 34.
16. Kiefer, David (2011). "Negotiating Contract Clause to Avoid the Reality of Litigation", *Legal Brief Review*, 23.
17. Kramer, X. E. and C. H. Van Rhee (2012). *Civil Litigation in a Globalizing World*, Springer Publication.
18. McGee, Robert and W. Bailouts (2014). *Opportunity Cost and Utilitarian Ethics, a Law and Economic Analysis*, Fayetteville State University Press.
19. Miller, Alan D. (2012). "The Reasonable Person", *New York University Law Review*, (87) 3.
20. Netter, Wendy (2013). *Contract Theory and Failure Public-private Contracting*, Chicago Law Press.
21. Noyas, Henry (2014). *Litigation and Alternative Dispute Resolution*, Financier Worldwide Publication.
22. Raymon, Ronald (1995). *Idealizations, Externalities and Economic Analysis of Law*, Keluwer Academic Publisher.
23. Shavell, Steven (2004). "Foundations of Economic Analysis of Law", *Harvard University Press*, 9.
24. Shavell, Steven (1995). "Alternative Dispute Resolution, an Economic Analysis", *The Journal of Legal Studies*, (24)1.
25. Store, John (2012). *Economic Cost Benefit Analysis of Community Legal Centers*, National Association of Community Leagal Center Inc (NACLCL).



پروشکاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی