



An analysis of Baseball Arbitration (Final Offer) and the Feasibility of Its Application in the Iranian Legal System

ARTICLE INFO

DOI: 10.48311/CLR.29.3.6

Article Type

Research Article

Authors:

¹ Rahim Pilvar 
ORCID: <https://0000000175122668>

² Mehrdad Etemad Gharamalek 
ORCID: <https://0000000210026787>

Affiliation:

¹ Associate Professor in Private Law,
Faculty of Law, College of Farabi,
University of Tehran, Qom, Iran

² Research Assistant in the Field of
International Trade Law, Faculty of Law,
College of Farabi, University of Tehran,
Qom, Iran

Correspondence:*

Email: Rahimpilvar@ut.ac.ir

Article History:

Received: 07.03.2025

Accepted: 17.05.2025

Abstract

Today, alternative dispute resolution methods play a significant role in resolving disputes. One of the relatively new methods in this field is baseball arbitration; this method, which originated in the resolution of disputes between baseball players and teams in the United States, has a unique process; the parties submit their final proposals to the arbitration tribunal in confidence and in sealed envelopes, and the tribunal is obliged to select one of these proposals as the final award without any changes. This method has gained great importance due to its simplicity and speed and can even be used in public and international law. The present study attempts to explain the concept and nature of baseball arbitration and compare it with other similar institutions. It also studies the feasibility of using it in the Iranian legal system by examining its historical development and applications in law. The findings of this study show that baseball arbitration is a branch of arbitration and therefore falls under the scope of arbitration regulations. In the Iranian legal system, this method has legitimacy, considering the generalities of international commercial arbitration law and the arbitration regulations of the Civil Procedure Code, and can be used as a private method of dispute resolution.

Keywords: Final Offer, Arbitration, Baseball Arbitration, Combined Arbitration, Alternative Dispute Resolution (ADR) Methods





بررسی دآوری بیس‌بال (آخرین پیشنهاد) و امکان‌سنجی اعمال آن در سیستم حقوقی ایران

رحیم پیلوار^{۱*}، مهرداد اعتماد قراملکی^۲

۱. دانشیار، گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشکده‌گان فارابی، دانشگاه تهران، ایران
۲. دستیار تحقیق در حوزه حقوق تجارت بین‌الملل، گروه حقوق تجارت بین‌الملل و انرژی، دانشکده حقوق، دانشکده‌گان فارابی، دانشگاه تهران، ایران

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۲/۲۷

تاریخ ارسال: ۱۴۰۳/۱۲/۱۷

چکیده

امروزه شیوه‌های جایگزین حل‌وفصل اختلافات نقش بسزایی در حل‌وفصل اختلافات ایفا می‌کنند. یکی از روش‌های نسبتاً نوظهور در این حوزه، دآوری بیس‌بال است؛ این شیوه که خاستگاه آن به حل‌وفصل اختلافات میان بازیکنان و تیم‌های بیس‌بال در آمریکا بازمی‌گردد، فرایندی منحصر به فرد دارد؛ طرفین، پیشنهادهای نهایی خود را به صورت محرمانه و در پاکت‌های مهر و موم شده به دیوان دآوری ارائه می‌دهند و دیوان نیز موظف است بدون هیچ تغییری، یکی از این پیشنهادهای را به عنوان حکم نهایی انتخاب کند. این روش، نظر به سادگی و سرعتش اهمیت زیادی پیدا کرده و حتی در حقوق عمومی و بین‌الملل نیز قابل استفاده است. پژوهش حاضر تلاش دارد مفهوم و ماهیت دآوری بیس‌بال را تبیین کرده و آن را با دیگر نهادهای مشابه مقایسه کند. همچنین، با بررسی سیر تحول تاریخی و موارد

E-mail: Rahimpilvar@ut.ac.ir

* نویسنده مسئول مقاله:



کپی‌رایت © ۲۰۲۵، انتشارات دانشگاه تربیت مدرس (TMU Press). این مقاله به صورت دسترسی آزاد منتشر شده و تحت مجوز بین‌المللی Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 قرار دارد. بر اساس این مجوز، شما می‌توانید این مطلب را در هر قالب و رسانه‌ای کپی، بازنشر و بازآفرینی کنید و یا آن را ویرایش و بازسازی نمایید، به شرط آنکه نام نویسنده را ذکر کرده و از آن برای مقاصد غیرتجاری استفاده کنید.



کاربرد آن در حقوق، امکان‌سنجی استفاده از آن را در سیستم حقوقی ایران مورد مطالعه قرار می‌دهد. دستاوردهای این پژوهش نشان می‌دهد که داوری بیس‌بال شاخه‌ای از داوری است و از این رو تحت شمول مقررات داوری قرار می‌گیرد. در سیستم حقوقی ایران، این شیوه با توجه به عمومات قانون داوری تجاری بین‌المللی و مقررات داوری قانون آیین دادرسی مدنی، مشروعیت دارد و می‌تواند به عنوان یک روش خصوصی حل‌وفصل اختلافات مورد استفاده قرار گیرد.

واژگان کلیدی: آخرین پیشنهاد، داوری، داوری بیس‌بال، داوری ترکیبی، روش‌های جایگزین حل‌وفصل اختلافات

۱. مقدمه

روش‌های جایگزین حل‌وفصل اختلافات، به عنوان شیوه‌های خصوصی و توافقی حل‌وفصل اختلاف، روزبه‌روز در حال توسعه و تکامل هستند. شایسته ذکر است به دلیل حاکمیت اراده و اصل آزادی قراردادهای بر این روش‌ها (علمی، شهبازی‌نیا و دیگران، ۱۳۹۱: ۱۴۳) و همچنین تغییر موضع حکومت‌ها و حمایت حداکثری از حل‌وفصل اختلافات در خارج از دادگستری حکومتی،^۱ روش‌های جایگزین به شکل‌هایی متنوع و انعطاف‌پذیر طراحی شده‌اند تا پاسخگوی نیازهای متنوع تجار و اصناف مختلف باشند.

یکی از نمونه‌های نوین و قابل توجه این شیوه‌ها، داوری بیس‌بال یا داوری آخرین پیشنهاد^۲ است. این روش ابتدا برای حل‌وفصل اختلافات میان تیم‌های بیس‌بال و بازیکنان در ایالات متحده آمریکا به کار گرفته شد و نظر به مزایا و کارایی آن، به سایر حوزه‌های حقوق خصوصی و حتی حقوق عمومی و حقوق بین‌الملل گسترش یافت. در این نوع داوری، طرفین اختلاف پیشنهادهای نهایی خود را برای حل‌وفصل موضوع موردنظر در پاکت‌های

۱. برای اطلاع بیشتر از این گرایش ر.ک: (کاپلتي، گارث، مترجم: حسن محسنی، ۱۳۹۸: ۲۰۹ به بعد)

2. Baseball Arbitration or Final Offer Arbitration or Best Offer Arbitration or either-Or or Last-best-offer or One-Or-the Other or Flip-Flop or Straight Offer, or Pendulum Arbitration.



مهر و موم شده به دیوان داوری ارائه می‌دهند و دیوان، بدون هیچ تغییری، تنها یکی از این پیشنهادها را که معقول‌تر و منصفانه‌تر تشخیص دهد، به عنوان حکم نهایی انتخاب می‌کند. این سازوکار باعث می‌شود که طرفین اختلاف تلاش کنند پیشنهادهای واقع‌بینانه و متعارفی ارائه دهند؛ زیرا ارائه پیشنهاد غیرمنطقی و افراطی می‌تواند به انتخاب پیشنهاد طرف مقابل منجر شود.

با وجود اهمیت و نوآوری این روش، داوری بیس‌بال هنوز در حقوق ایران به طور کامل معرفی و مورد توجه قرار نگرفته است. تنها در کتاب‌های «موافقت‌نامه داوری: از انعقاد تا انحلال» اثر ابراهیم شعاریان و «اصول و رویه‌های داوری تجاری بین‌المللی» نوشته مارگارت موزز با ترجمه مجتبی اصغریان، به طور گذرا و مختصر به این روش اشاره شده است که بیشتر به کلیات آن پرداخته شده است.

بر همین اساس، این مقاله تلاش دارد با مطالعه در حقوق کامن‌لا به ویژه سیستم حقوقی ایالات متحده آمریکا که مهد تولد و تکامل این روش بوده، داوری بیس‌بال را از لحاظ مفهوم، ماهیت و قلمرو قابل اعمال بررسی کرده و امکان کاربرد آن را در سیستم حقوقی ایران مورد مطالعه قرار دهد. بدین منظور، مقاله ابتدا به تعریف مفهوم، ماهیت، سیر شکل‌گیری و تکامل و مزایا و معایب این روش پرداخته و همچنین آن را با نهادهای مشابه مقایسه می‌کند. سپس، حوزه‌های پرکاربرد بررسی می‌شود و در نهایت، مشروعیت و امکان اجرای این روش در سیستم حقوقی ایران تحلیل می‌گردد.

۲. مفهوم، ماهیت و سیر تاریخی

داوری بیس‌بال به عنوان یکی از روش‌های حل و فصل اختلافات، مفهومی خاص و ماهیتی ویژه دارد؛ این روش بر پایه ارائه پیشنهاد نهایی توسط طرفین و با صلاحیت تصمیم‌گیری محدود دیوان داوری شکل گرفته است. بررسی مفهوم، ماهیت، فواید، معایب و مقایسه آن با نهادهای مشابه، شناخت جامع‌تری از داوری بیس‌بال ارائه می‌دهد.



۱-۲. مفهوم داوری بیس‌بال

داوری بیس‌بال یکی از روش‌های نوآورانه و ساختارمند برای حل و فصل اختلافات قراردادی میان بازیکنان و باشگاه‌ها در لیگ برتر بیس‌بال ایالات متحده آمریکا^۳ و سایر حوزه‌ها است.^۴ این روش به منظور حل سریع و کارآمد اختلافات طراحی شده است و صلاحیت دیوان داوری برای تصمیم‌گیری نهایی در خصوص موضوع متنازع‌فیه با حاکمیت اراده طرفین محدود می‌شود (9: Clayson et al. 2017)؛ در واقع در این قسم از داوری، تمرکز اصلی بر محدود کردن قدرت دیوان داوری و ایجاد انگیزه برای نوعی سازش میان دو طرف اختلاف است.

مفهوم و فرایند بنیادین داوری بیس‌بال بر این اصل استوار است که طرفین اختلاف، پیشنهادهای نهایی خود را در یک پاکت مهر و موم شده به دیوان داوری ارائه می‌دهند و دیوان مجبور است بدون هیچ تغییری، یکی از این پیشنهادهای (معقول‌ترین پیشنهاد) را به عنوان حکم نهایی انتخاب کند (Born, 2020: 18; Farber, 1980: 683-84; Ashenfelter & Dahl; 2012: 116). بدین‌سان قضاوت داور محدود به انتخاب از بین پیشنهادهای طرفین است. برای مثال، در اختلاف میان شرکت راه‌آهن ملی کانادا و شرکت معدنی جبل‌الطارق، دیوان داوری با ترکیب دو پیشنهاد ارائه‌شده، رأی نهایی را صادر کرد. این اقدام با اعتراض یکی از طرفین در دادگاه فدرال کانادا (سال ۲۰۲۰) روبه‌رو شد. دادگاه در پاسخ تأکید کرد که در داوری بیس‌بال، داور تنها مجاز به انتخاب یکی از دو پیشنهاد نهایی است و نمی‌تواند از آن‌ها عدول کند.^۵

داوری مبتنی بر پیشنهاد نهایی، در لیگ بیس‌بال بر اساس مجموعه‌ای از اصول و اهداف طراحی شده که آن را از سایر انواع داوری متمایز می‌کند. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این نوع از داوری آن

3. Major League Baseball

۴. این روش به طور خاص در لیگ بیس‌بال برای حل و فصل اختلافات مالی میان بازیکنان و باشگاه‌ها درباره دستمزدها مورد استفاده قرار می‌گیرد. هنگامی که یک بازیکن و تیم او نتوانند بر سر مبلغ قرارداد توافق کنند، هر دو طرف وارد فرایند داوری بیس‌بال می‌شوند. ابتدا، هر یک از طرفین پیشنهاد نهایی خود را برای دستمزد سالانه بازیکن ارائه می‌دهند؛ سپس، دیوان داوری با بررسی دقیق شواهد، یکی از این پیشنهادهای را انتخاب می‌کند. پیشینه و سیر تکامل داوری بیس‌بال در بخش سوم پژوهش حاضر به تفصیل آمده است.

5. Canadian National Railway Company v. Gibraltar Mines Ltd.



است که طرفین تلاش می‌کنند تا رویکرد نزدیک به واقعیت و متعارف اتخاذ کنند؛ چراکه اگر پیشنهاد یکی از طرفین افراطی و نامعقول باشد، دیوان دآوری پیشنهاد طرف مقابل را انتخاب می‌نماید (Moses, 2017: 37; Born, 2020: 18). همان‌طور که یکی از نویسندگان بیان کرده، این ساختار باعث می‌شود، در صورت عدم توافق نهایی، فرایند مذاکره آتی سازنده‌تر باشد (Farber, 1980: 684)؛ زیرا طرفین از هزینه‌های احتمالی ناشی از شکست در دآوری آگاه هستند و همچنین به عقیده عده‌ای، زمانی که طرفین از فرایند دآوری بیس‌بال به خوبی آگاه باشند، احتمال دارد که در مراحل اولیه توافق کنند و مذاکره سازنده‌تر و واقع‌بینانه‌تری صورت گیرد (Farber & Pecorino, 1998: 417-8)؛ به دیگر سخن، در صورت عدم توافق نهایی، فشار به وجود آمده از تهدید دآوری، طرفین را به همکاری و تعدیل مواضع خود ترغیب می‌کند و این امر باعث سازنده‌تر شدن فرایند مذاکره می‌شود. یکی از پرونده‌های مهم، دعوای ایالات متحده آمریکا علیه شرکت مایکروسافت در زمینه سوءاستفاده از موقعیت انحصاری در بازار بود. این دعوا با الگوبرداری از دآوری بیس‌بال پیگیری شد؛ به این صورت که هر طرف، پیشنهادی برای حل اختلاف ارائه داد و تصمیم‌گیرنده موظف بود یکی از آن دو را بپذیرد. هرچند این پرونده در نهایت با مذاکره و توافق در سال ۲۰۰۱ به پایان رسید و رأی صادر نشد، اما استفاده از روش دآوری بیس‌بال نقش مؤثری در ترغیب طرفین به مذاکره و رسیدن به توافق داشت و اهمیت این شیوه را پیش از صدور رأی نشان داد.^۶

البته ممکن است داور یا هیئت دآوری، مطابق با دستورالعمل‌هایی که پیش یا پس از انعقاد موافقت‌نامه دآوری توسط طرفین تعیین شده است، تصمیمی اتخاذ کند که میان دو پیشنهاد ارائه‌شده توسط طرفین باشد؛ این دستورالعمل‌ها برای داوران و طرفین الزام‌آور است و بر اساس ادله و شواهد، داور یا هیئت دآوری فقط می‌توانند یکی از دو پیشنهاد مطرح‌شده را بپذیرند یا تصمیمی میانه اتخاذ کنند، اما اختیارات آن‌ها فراتر از این محدوده نیست. به همین ترتیب، طرفین نیز موظف به رعایت این دستورالعمل‌ها هستند و در صورتی که دیوان دآوری از محدوده تعیین‌شده تجاوز کنند، طرفین حق دارند از رأی صادره عدول نمایند (شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۱). به عنوان نمونه، در سال ۲۰۲۳، مکس فرید، بازیکن تیم آتلانتا بریوز، خواهان ۱۵

6. United States v. Microsoft Corp.



میلیون دلار حقوق سالانه بود، اما تیم مبلغ ۱۳۵ میلیون دلار را پیشنهاد کرد. دیوان مطابق با دستورالعمل، پس از بررسی عملکرد، وضعیت جسمانی و آمار فرید، پیشنهاد تیم را منطقی‌تر ارزیابی کرد و به نفع بریوز رأی داد.^۷

۲-۲. ماهیت داوری بیس‌بال

همان‌طور که پیش‌تر بیان شد، در این مدل، طرفین اختلاف موظفند پیشنهادهای نهایی خود را به دیوان داوری ارائه دهند و مرجع مذکور موظف است یکی از این پیشنهادهای را انتخاب کند. دیوان مزبور بدون دریافت اجازه و اختیار از طرفین دعوی، نمی‌تواند تصمیمی میانه بین دو پیشنهاد ارائه‌شده اتخاذ کند (با این حال، در صورتی که دستورالعمل‌هایی پیش یا پس از انعقاد موافقت‌نامه داوری توسط طرفین تعیین شود که به آن دیوان اختیار دهد تا یکی از دو پیشنهاد مطرح‌شده را بپذیرد یا تصمیمی میانه اتخاذ نماید، دیوان مکلف است طبق این دستورالعمل‌ها عمل کند).

اکنون پس از معرفی این روش پرسشی که مطرح می‌شود، این است که ماهیت داوری بیس‌بال چیست؟ از یک طرف چون دیوان داوری از قدرت صدور رأی منصفانه و عادلانه (به تشخیص خود) برخوردار نیست، تردیدهایی در خصوص ماهیت قضاوتی داشتن داوری بیس‌بال مطرح می‌شود (ر.ک: شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۱)؛ چراکه در چنین شرایطی، دیوان داوری دیگر همانند یک دادگاه دولتی تصمیم‌گیری نمی‌کند، بلکه صرفاً طبق دستورالعمل‌ها برای حل‌وفصل اختلاف عمل می‌نماید. از این رو، این سؤال مطرح می‌شود که فرایند داوری بیس‌بال را هنوز می‌توان داوری نامید یا صرفاً روشی برای حل‌وفصل اختلاف است (Rubino-Sammartano, 2014: 12) و به بیان دیگر ماهیت آن داوری نیست؟

به نظر برخی از نویسندگان، داوری بیس‌بال، بیشتر از آنکه یک داوری به معنی خاص و کامل باشد، یک روش الزام‌آور و تخصصی برای حل‌وفصل سریع و مؤثر اختلافات قراردادی

7 Max Fried vs Atlanta Braves.



است؛ در این فرایند، برخلاف داورى با اختیارات گسترده برای دیوان داورى، بیشتر به عنوان ابزاری برای ایجاد فشار جهت رسیدن به توافق پیش از داورى طراحی شده و به همین جهت تنها معیار دیوان، انتخاب بین دو پیشنهاد ارائه شده خواهد بود؛ به همین دلیل، داورى بیس‌بال بیشتر شبیه به یک مکانیزم الزام‌آور برای ایجاد فشار است تا طرفین به توافق برسند (Farber, 1980: 61; Starke & Notz, 1981: 841-2; Das, 2003: 685). نظر فوق، بر دو مقدمه مبتنی است؛ از طرفی دیوان از اختیارات و قدرت کافی برای سنجش برخورداری نیست و از طرف دیگر، داورى بیس‌بال صرفاً به منظور ایجاد فشار برای توافق از طریق سازش یا میانجیگری پیش از داورى است.

با این حال به نظر می‌رسد، گرچه آزادی اتخاذ تصمیم از سوی داور (فرد بی‌سو یا خنثی)^۸، به عنوان جوهره ذاتی داورى، در این قسم از داورى دگرگون می‌شود؛ اما این تغییر به معنای از دست دادن کامل قدرت تصمیم‌گیری دیوان داورى نیست، بلکه به این معناست که قدرت تصمیم‌گیری آزادانه او محدود به اتخاذ رویکردی ترجیحی میان دو پیشنهاد ارائه شده می‌گردد، بنابراین مراتبی از قضاوت موجود است. در واقع همان‌طور که گفته شده است: «تضییق اختیار اتخاذ تصمیم به معنای سلب این اختیار و عدول از چهارچوب اصلی داورى نیست» (شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۱). به علاوه، به نظر می‌رسد دلیل دوم نویسندگان فوق خالی از ضعف نباشد؛ چراکه داورى بیس‌بال علی‌رغم آنکه می‌تواند به طور مستقل و به طور جداگانه به عنوان شیوه‌ای مورد توافق طرفین اختلاف قرار گیرد، این امکان را نیز دارد که به صورت ترکیبی با سایر روش‌های حل و فصل اختلاف به کار گرفته شود؛ به عبارت دیگر، نمی‌توان چنین استنباط کرد که داورى بیس‌بال صرفاً ابزاری برای اعمال فشار بر طرفین اختلاف با هدف مذاکره، سازش یا میانجیگری قبل از داورى است. واضح است که طرفین می‌توانند بدون نیاز به تمسک به سایر روش‌ها، این مدل داورى را به طور مستقل انتخاب کنند، هرچند در صورتی که بخواهند، می‌توانند از آن به صورت ترکیبی با سایر شیوه‌های حل و فصل اختلافات

8. neutral



نیز استفاده کنند.^۹

النهایه، به نظر می‌رسد داوری بیس‌بال ماهیتی متفاوت از داوری ندارد؛ چراکه دیوان داوری پیرو توافق طرفین اقدام به قضاوت می‌کند و همچنین روش خصوصی است. (حسین-پور و انصاری، ۱۴۰۳: ۵)

۳-۲. سیر پیدایش و تکامل

داوری بیس‌بال ارتباط عمیقی با مسابقه‌های لیگ برتر بیس‌بال ایالات متحده آمریکا در قرن بیستم دارد (Chetwynd, 2009: 110). این مکانیزم، به عنوان پاسخی به نابرابری‌های چشمگیری که بازیکنان در مقابل مالکان تیم‌ها مواجه بودند، شکل گرفت؛ در قرن بیستم، بازیکنان حرفه‌ای بیس‌بال تحت تأثیر «بند تمدید»^{۱۰} قرار داشتند؛ این بند، یک سازوکار قراردادی بود که به وسیله آن کنترل تقریباً کامل تیم‌ها را بر بازیکنان تضمین می‌کرد. بند فوق عملاً بازیکنان را به طور مطلق به تیم‌های‌شان متعهد می‌کرد و مانع از مذاکره با سایر تیم‌ها یا جستجوی شرایط بهتر برای انعقاد و اجرای قرارداد جدید می‌شد. با این حال، «بند تمدید» برای مالکان تیم‌ها ثبات ایجاد می‌کرد و قدرت چانه‌زنی بازیکنان را به شدت محدود می‌کرد که در نتیجه، موجب نارضایتی گسترده‌ای در بین بازیکنانی شد که احساس می‌کردند دستمزدشان کمتر از ارزش واقعی فعالیت آن‌ها است (Bukstein, 2011: 52). در این سیستم، مالکان تیم‌ها، کنترل یک‌جانبه‌ای بر تصمیم‌گیری‌های مربوط به حقوق و دستمزد داشتند و اغلب

۹. به عنوان مثال، طرفین اختلاف می‌توانند داوری بیس‌بال را به عنوان مرتبه‌ای از سلسله مراتب شیوه‌های حل اختلاف به ویژه به شکل سلسله مراتب میانجیگری داوری بیس‌بال دادرسی اعمال نمایند که اصطلاحاً تحت عنوان MEDALOA (Mediation and Last-offer Arbitration) استعمال می‌شود. این شکل از به کارگیری شیوه‌های حل‌وفصل اختلاف، شاید به حل اختلاف و اتخاذ یک تصمیم نهایی و قاطع برای طرفین منجر نشود، اما تا حدود زیادی می‌تواند با کاهش فاصله جایگاه حقوقی طرفین، روند دادرسی و حل اختلاف را تسهیل نماید (شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۲).

10. The Reserve Clause; The reserve clause was a contract term in professional sports that bound a player to a team for their entire career. The clause gave the team the right to renew the player's contract automatically, and the player could only leave the team if they were traded or released.



شروط قراردادی را بدون مذاکره به بازیکنان تحمیل می‌کردند؛ بازیکنانی که از پذیرش پیشنهاد تیم امتناع می‌کردند، گزینه‌های محدودی داشتند؛ چراکه بدون اجازه مالک نمی‌توانستند برای تیم دیگری بازی کنند؛ این عدم توازن قدرت قراردادی، تنش‌های قابل‌توجهی ایجاد کرده بود؛ زیرا بازیکنان هیچ سازوکار رسمی و قانونی برای به چالش کشیدن حقوق ناعادلانه یا مذاکره برای دستمزدی مناسب با عملکرد خود نداشتند (Dorsino, 2021: 1462).

نارضایتی فزاینده بازیکنان در نهایت منجر به تأسیس «اتحادیه بازیکنان لیگ برتر بیس‌بال»^{۱۱} در سال ۱۹۵۳ شد. این نهاد در ابتدا نهادی ضعیف بود که صرفاً به تأمین مزایای اولیه برای اعضای خود می‌پرداخت؛ اما در دهه ۱۹۶۰، تحت رهبری ماروین میلر، اقتصاددان ارشد اتحادیه کارگران فولاد آمریکا و مدیر اجرایی این اتحادیه، تحولی اساسی را تجربه کرد (Edmonds, 2010: 565; Chetwynd, 2009: 121). به نظر وی «بند تمدید» مانع اصلی برای دستمزد عادلانه بود و در این راستا به طور مؤثر شروع به ترویج تغییرات برای تقویت توانایی بازیکنان در مذاکرات حقوقی کرد (Chetwynd, 2009: 121). رهبری میلر سطح جدیدی از حرفه‌ای‌گری و سازمان‌دهی را به اتحادیه فوق آورد و آن را به نیرویی قدرتمند تبدیل کرد (Edmonds, 2010: 618-9) که بدین‌سان بازیکنان قادر بودند سلطه مالکان تیم‌ها را به چالش بکشند.

یکی از استراتژی‌های کلیدی میلر، معرفی فرایند رسمی حل‌وفصل اختلافات حقوقی بود. در سال ۱۹۶۸، اتحادیه اولین توافق‌نامه مذاکره جمعی^{۱۲} را با مالکان تیم‌ها منعقد کرد که شامل دستاوردهایی برای بازیکنان مانند افزایش حداقل حقوق و بهبود شرایط کاری می‌شد (Dryer, 2008: 267-269). با این حال، توافق‌نامه ۱۹۷۰ پیشرفتی بزرگ به شمار می‌رفت، زیرا سیستم داوری را برای حل اختلافات حقوقی معرفی کرد. بر اساس این توافق‌نامه، بازیکنانی که حداقل دو سال سابقه حضور در لیگ برتر داشتند، حق درخواست داوری برای حل‌وفصل اختلافات حقوقی را پیدا کردند (Silverman, 2013: 28-9). این سیستم داوری به داور مستقل اجازه

11. Major League Baseball Players' Association

12. Collective Bargaining Agreement



می‌داد تا استدلال‌های بازیکن و تیم را بشنود و تصمیمی الزام‌آور اتخاذ کند؛ اگرچه این سیستم، پیشرفت محسوب می‌شد، اما هنوز شامل فرمت پیشنهاد نهایی (FOA)^{۱۳} که بعدها به هسته اصلی داوری بیس‌بال تبدیل شد، نبود (Dennis, P., & Hughes, Jr., 2011: 803).

توافق‌نامه مذاکره جمعی ۱۹۷۳، داوری پیشنهاد نهایی را معرفی کرد که به داوری بیس‌بال معروف شد (Monhait, 2013: 140-141). این مکانیزم ساده اما نوآورانه، همان‌طور که ملاحظه شد به گونه‌ای طراحی شده بود که بازیکن و تیم، پیشنهادهای نهایی خود را برای دستمزد به داور ارائه می‌کردند و داور ملزم بود یکی از دو پیشنهاد را به طور کامل انتخاب کند. این رویکرد «همه یا هیچ»، انگیزه‌های قوی برای هر دو طرف ایجاد کرد تا پیشنهادهای منطقی و معقولی ارائه دهند؛ زیرا احتمال انتخاب یک پیشنهاد غیرمنطقی توسط داور بسیار کم بود (Feuille, 1975: 305). داوری بیس‌بال علاوه بر این که مواضع افراطی را تضعیف کرد، به ترویج انصاف و کارایی روابط کار MLB کمک نمود (Primm, 2010: 94). این سیستم ضمن آنکه فرایندی ساختارمند و قابل پیش‌بینی برای حل اختلافات ایجاد می‌کرد، ابزاری قدرتمند برای بازیکنان فراهم کرد تا بتوانند پیشنهادهای ناعادلانه حقوقی را به چالش بکشند؛ همچنین برای مالکان تیم‌ها، داوری بیس‌بال، مکانیزمی گردید برای مدیریت مذاکرات حقوقی برای اینکه اختلافات به اعتصاب یا تعطیلی (که می‌توانست عملیات لیگ را مختل کرده و به سودآوری آن آسیب بزند) منجر نشود (Donn, 1977: 308). با این تحول داوری بیس‌بال تأثیری فوری بر روابط طرف‌ها و پویایی دستمزدها داشت. در نتیجه، معرفی داوری بیس‌بال نه تنها به عنوان یک پیروزی برای بازیکنان بیس‌بال، بلکه به عنوان نقطه عطفی در تاریخ روابط کار و حل‌وفصل اختلافات به شمار می‌آید.

یکی از برجسته‌ترین نمونه‌های داوری بیس‌بال در سال ۱۹۷۵ در دیوان داوری ورزش مطرح شد که به «بند تمدید» در قرارداد بازیکنان مربوط می‌شد. پس از پایان قرارداد، برخی از بازیکنان بدون توافق با تیم‌های پیشین خود، تصمیم گرفتند به صورت آزاد با سایر تیم‌ها وارد

13. Final Offer Arbitration



مذاکره شوند و امیدوار بودند که از شمول این بند رهایی یابند. آنان استدلال می‌کردند که «بند تمديد» ناعادلانه است و باید ملغی شود (Edmonds, 2010: 611; Fetter, 2012: 156-7). رئیس دیوان، پیتز سیتز، در رأی خود تصریح کرد که این بند فقط برای یک فصل اعتبار دارد و نمی‌توان به طور دائمی از آن استفاده کرد. وی همچنین تأکید نمود که برای تمديد قرارداد در فصل‌های بعد، باید مذاکرات جدیدی انجام شود (Edmonds, 2010: 565-7; Mullarkey,). این رأی نه تنها پیروزی مهمی برای بازیکنان بود، بلکه به عنوان نقطه عطفی در تاریخ شیوه‌های حل و فصل اختلافات شناخته می‌شود.

۳. فواید و معایب داوری بیس‌بال

در مقایسه با بسیاری از روش‌های حل و فصل اختلاف، داوری بیس‌بال سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر است (Clayson. et al. 2017: 9). به نظر برخی، معایب داوری معمولاً شامل مدت داوری (در جایی که زمان زیادی وجود ندارد)، هزینه‌های حقوقی و هزینه ناشی از تأخیر است؛ اما این نوع از داوری با تحدید زمان و فرایند تصمیم‌گیری، این معایب را به حداقل می‌رساند (Samuelson, 1991: 1245). همچنین یکی از اهداف اصلی، تشویق طرفین به توافق پیش از رسیدن به مرحله صدور رأی داوری است؛ تهدید به داوری مرسوم متعاقب بر داوری بیس‌بال و عدم قطعیت درباره نتیجه، طرفین را وادار می‌کند تا مواضع خود را تعدیل کنند و به یک نقطه تعادل برسند (Farber, 1980: 684). به دیگر سخن، از آنجا که داور نمی‌تواند پیشنهادهای ارائه‌شده از سوی طرفین را تغییر دهد و باید تنها یکی از آن‌ها را انتخاب کند، طرفین انگیزه پیدا می‌کنند که یا به توافق برسند یا پیشنهادهایی ارائه دهند که به رأی احتمالی داور نزدیک باشد. این ویژگی از اهمیت به سزایی برخوردار است؛ زیرا تعداد زیادی از پرونده‌ها پیش از



صدور رأی، حل و فصل می‌شوند.^{۱۴} در این فرض، داوری بیس‌بال علاوه بر اینکه اعتماد طرفین به روند داوری را افزایش می‌دهد (Hanany. et al. 2007: 1786)، باعث می‌شود تصمیمات نهایی عادلانه‌تر به نظر برسند (Borris, 2017: 312-14). در پرونده‌ای مرتبط با شهرت تجاری، طرفین در چهارچوب داوری بیس‌بال، پیشنهادهای نهایی خود را ارائه دادند؛ دیوان، پیشنهاد خواهان را منطقی‌تر تشخیص داد و آن را به عنوان رأی نهایی پذیرفت. این رأی بیانگر آن است که داوری بیس‌بال می‌تواند ابزاری مؤثر، سریع و مقرون به صرفه برای حل اختلافات باشد، به ویژه در شرایطی که طرفین بر سر مبلغ دچار اختلاف هستند و امکان سازش و توافق میان آن‌ها وجود ندارد؛ چرا که این روش، طرفین را به ارائه پیشنهادهای واقع‌بینانه‌تر ترغیب می‌کند.^{۱۵}

به رغم مزایایی که برای داوری بیس‌بال مطرح شده، این روش با معایب و انتقاداتی همراه است که البته برخی مختص به این شیوه نیستند. داوری بیس‌بال عمدتاً در مواردی به کار گرفته می‌شود که موضوع اختلاف، یک مسئله مالی باشد؛ به عنوان مثال، اختلاف طرفین بر سر تعیین قیمت یا ارزش مالی کالا (Pauwelyn, 2018: 64-6). به عبارت دیگر، این نوع داوری برای حل و فصل اختلافات غیرمالی، کارآمدی محدودی دارد. دلیل اصلی این امر آن است که طرفین غالباً بر مواضع خود اصرار می‌ورزند و دیوان داوری ناگزیر است یکی از دو پیشنهاد را بدون ارائه استدلال یا توجیه منطقی انتخاب کند؛ (Stevens, 1966: 38). این وضعیت می‌تواند منجر به عدم اقتناع وجدانی نسبت به رأی شود.

همچنین چون دیوان داوری نمی‌تواند پیشنهادهای ارائه‌شده را تعدیل کند، این امر ممکن است از منظری، ناعادلانه به نظر برسد؛ به ویژه در مواردی که یکی از طرفین از اطلاعات کافی برخوردار نیست یا آمادگی کمتری برای شرکت در فرایند داوری دارد. به دیگر سخن، عدم

۱۴. برای مثال، در سال‌های ۱۹۹۲ و ۱۹۹۳، گزارش‌ها نشان می‌دهند که در تعداد قابل‌توجهی از پرونده‌های داوری، قبل از رسیدن به مرحله نهایی داوری، توافقات میان بازیکنان و باشگاه‌ها حاصل شده است. به‌طور خاص، در سال ۱۹۹۲، از ۱۵۷ پرونده‌ای که برای داوری ثبت شدند، ۱۱۶ پرونده پیش از داوری نهایی حل و فصل شدند (Farber, 1980: 689).

15. Bowers v. Lucia Companies, Inc.



تقارن اطلاعاتی و قدرت میان طرفین، می‌تواند به نتایجی منجر شود که به جای انعکاس عدالت، صرفاً نشان‌دهنده برتری اطلاعاتی یا قدرت طرف قوی‌تر باشد (Pauwelyn, 2018: 66-7). این امر موجب می‌شود که در اختلافات مشابه، احتمالاً نتایج متفاوتی برای طرفین مختلف حاصل شود و در نتیجه، نگرانی‌هایی در خصوص تحقق بی‌عدالتی و نابرابری در پرونده‌ها ایجاد گردد. علاوه بر این، مسئله عدم تقارن قدرت و محرمانگی در داوری بیس‌بال از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. طرف‌های قدرتمندتر یا باتجربه‌تر ممکن است از آشنایی خود با فرایند داوری برای کسب نتایج مطلوب‌تر بهره‌برداری کنند. محرمانگی کامل در این نوع داوری نیز می‌تواند به نفع طرف‌های باتجربه‌تر عمل کند؛ چراکه این طرف‌ها آگاهی بیشتری از استدلال‌ها و رویکردهای پذیرفته‌شده توسط داوران در موارد مشابه دارند (Pauwelyn, 2018: 68).

۴. مقایسه داوری بیس‌بال با نهادهای مشابه

داوری بیس‌بال شباهت‌هایی با مصادیق مشابه، نظیر داوری بیس‌بال شبانه^{۱۶}، داوری دو پیشنهادی^{۱۷}، داوری حداقل و حداکثر^{۱۸}، متعارف^{۱۹} و ترکیبی^{۲۰} دارد؛ اما در عین حال تفاوت‌هایی نیز در ساختار و فرایند آن مشاهده می‌شود. در این راستا، بررسی و مقایسه داوری بیس‌بال با سایر شیوه‌ها می‌تواند درک بهتری از این قسم داوری را فراهم نماید. در ادامه، این نوع داوری با مصادیق مشابه تحلیل و ارزیابی می‌شود.

۴-۱. داوری بیس‌بال شبانه (Night Baseball Arbitration (NB Arbitration))

شباهت اصلی میان داوری بیس‌بال و داوری بیس‌بال شبانه در این است که هر دو روش

16. Night Baseball Arbitration (NB Arbitration)

17. Double-Offer Arbitration

18. High/Low Arbitration or Bracketed Arbitration

19. Conventional Arbitration (C Arbitration)

20. Combined Arbitration (Comb Arbitration)



طرفین را ترغیب می‌کنند تا پیشنهادهایی منطقی و قابل قبول ارائه دهند، به گونه‌ای که شانس پذیرش پیشنهاد آن‌ها توسط دیوان داوری افزایش یابد.

در داوری بیس‌بال، دیوان تنها مجاز است یکی از این دو پیشنهاد را به عنوان حکم نهایی برگزیند که این امر باعث می‌شود تمرکز اصلی بر ارائه پیشنهاد منطقی باشد، نه تجزیه و تحلیل پیچیده جزئیات (Ross, 2005: 45-6). در مقابل، در داوری بیس‌بال شبانه، پیشنهادهای طرفین به دیوان داوری ارائه نمی‌شود؛ دیوان ابتدا یک پیشنهاد مستقل را تعیین می‌کند و سپس از میان پیشنهادهایی طرفین، پیشنهادی که بیشترین تطابق را با پیشنهاد خود دارد، به عنوان حکم نهایی انتخاب می‌کند (Ashenfelter, et al. 1992: 1420). این رویکرد موجب می‌شود دیوان داوری توجه بیشتری به جزئیات و مواضع طرفین داشته باشد، زیرا انتخاب او محدود به دو پیشنهاد از پیش تعیین شده نیست. با این حال، این ویژگی می‌تواند فرایند را پیچیده‌تر و زمان‌بر سازد (Ross, 2005: 47). به بیان دقیق‌تر، تفاوت اصلی میان این دو روش در نقش و اختیارات دیوان داوری است. در داوری بیس‌بال، دیوان تنها می‌تواند یکی از دو پیشنهاد طرفین را انتخاب کند، اما در داوری بیس‌بال شبانه، دیوان نقشی فعال‌تر در تعیین پیشنهاد مستقل و تحلیل پرونده ایفا می‌کند. به طور کلی، هر دو روش انگیزه طرفین برای ارائه پیشنهادهایی واقع‌بینانه را افزایش می‌دهند، اما داوری بیس‌بال به دلیل سادگی در اجرا، سریع‌تر انجام می‌شود، در حالی که داوری بیس‌بال شبانه با تعمق بیشتر در جزئیات همراه است.

۲-۴. داوری دو پیشنهادی (Double-Offer Arbitration)

در داوری دو پیشنهادی، هر طرف پیشنهاد نهایی خود را ارائه می‌دهد؛ پیشنهاد اول، خواسته واقعی طرفین و پیشنهاد دوم، تخمین طرفین اختلاف از تصمیم احتمالی دیوان داوری است. دیوان با بررسی‌ای که تأکید بیشتری بر پیشنهاد دوم دارد، اقدام به تصمیم‌گیری می‌کند (Dickinson, 2005: 147-48). هدف این روش ایجاد همگرایی بین پیشنهادهای دوم طرفین و کاهش نیاز به داوری است، زیرا اگر پیش‌بینی‌ها به درستی انجام شوند، اختلافات به طور خودکار حل و فصل می‌شوند (Zeng, et al. 1996: 150).



داوری دو پیشنهادی برخلاف داوری بیس‌بال، با تأکید بر ارائه دو پیشنهاد (اولیه و ثانویه) و اهمیت بیشتر دادن به پیش‌بینی منطقی (پیشنهاد ثانویه)، تلاش می‌کند تا اختلافات را از طریق همگرایی خودکار حل و فصل کند (Zeng, et al. 1996: 150). همچنین، این نوع داوری از سویی با کاهش هزینه‌های ناشی از پیش‌بینی‌های نادرست یا پیشنهادهای افراطی، باعث افزایش کارایی در مذاکرات می‌شود و از سوی دیگر با در نظر گرفتن اهمیت تخمین دقیق رأی دیوان داوری، به حل اختلافات کمک شایانی می‌کند (Dickinson, 2005: 149).

۳-۴. داوری حداقل و حداکثر (High/Low Arbitration or Bracketed Arbitration)

به اعتقاد برخی از نویسندگان، داوری بیس‌بال و داوری حداقل و حداکثر صرفاً تفاوت اصطلاحی دارند و در مفهوم و ماهیت، هیچ تمایزی میان آن دو قائل نمی‌شوند (Petruzzi, et al. 2015: 139). با وجود این، داوری حداقل و حداکثر ویژگی متمایزی دارد؛ به این صورت که طرفین اختلاف پیش از شروع فرایند داوری، بر سر حداقل و حداکثر مبلغی که دیوان داوری می‌تواند حکم صادر کند، توافق می‌کنند (Born, 2020: 21).

به دیگر سخن، «در این نوع از داوری، داوران نمی‌توانند به بیش از بیشترین مبلغ و به کمتر از مبلغ تعیین‌شده توسط طرفین رأی دهند. داوران از معیارهای تعیین حداقل و حداکثر تعیین‌شده در قرارداد مستقل طرفین که پیش از آغاز داوری منعقد شده است، آگاهی ندارند و تنها بر اساس ادله و شواهد تصمیم‌گیری می‌کنند. پس هر رأی صادرشده که فاقد معیارهای حداقل و حداکثر باشد، به منظور مطابقت با معیارهای مورد نظر تقلیل یا افزایش می‌یابد، اما اگر رأی داور بر مبلغی دلالت داشته باشد که میان حداقل و حداکثر تعیین‌شده توسط طرفین قرار می‌گیرد، همان رأی با همان مبلغ برای طرفین لازم‌الاتباع خواهد بود.» (شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۲)

بدیهی است که چنانچه صرفاً در خصوص جنبه‌های پولی و مالی میان طرفین اختلاف حاصل شود و نیازی به ارائه راه‌حل جامع و گسترده احساس نشود، دو طرف با توافق قبلی می‌توانند دیوان داوری را به صدور رأی بین حداقل و حداکثر ملزم کنند؛ این توافق، قلمرو رأی



صادره را به صورت مؤثری مشخص و محدود می‌سازد؛ اما «در داوری بیس‌بال...، پیشنهادهایی ارائه‌شده از سوی طرفین صرفاً ناظر به جنبه‌های مالی اختلاف موجود نیست، بلکه پیشنهاد هر دو طرف حاوی ارائه راه حل برای اختلاف می‌باشد که ممکن است ناظر به جنبه‌های پولی و مالی نیز باشد (شعاریان، ۱۴۰۲: ۱۸۲)». همچنین، در داوری بیس‌بال، دیوان داوری موظف است به پیشنهادی که بیشترین نزدیکی را به نظر و رأی خود دارد، رأی دهد و نمی‌تواند حکمی صادر کند که مبلغ خسارت در محدوده‌ای میان پیشنهادهایی نهایی طرفین یا خارج از آن باشد (Born, 2016: para 148)؛ به عبارت دیگر، دیوان حق ندارد مبلغی کمتر یا بیشتر از پیشنهادهای ارائه‌شده را تعیین کند.

۴-۴. داوری متعارف (Conventional Arbitration)

داوری متعارف فرایندی است که در آن دیوان داوری بدون محدودیت، با بررسی شواهد و استدلال‌های طرفین، تصمیمی الزام‌آور اتخاذ می‌کند که می‌تواند بین یا خارج از پیشنهادهایی طرفین باشد؛ به بیان دیگر، در داوری متعارف، دیوان داوری از این اختیار برخوردار است که در صورت عدم توافق طرفین، رامحل موردنظر خود را بر آن‌ها تحمیل کرده و اختلاف را حل‌وفصل نماید (Dickinson, 2004: 291).^{۲۱}

با این توضیح، شایان ذکر است که داوری بیس‌بال و داوری متعارف از نظر آزادی عمل دیوان داوری و تأثیر بر رفتار طرفین تفاوت‌های کلیدی دارند؛ در داوری متعارف، دیوان داوری آزادی کامل دارد تا بر اساس قضاوت خود تصمیمی بین یا خارج از پیشنهادهایی طرفین اتخاذ کند که این امر امکان دستیابی به عدالت و دقت بالاتر را فراهم می‌کند، اما ممکن

۲۱. داوری متعارف (Conventional Arbitration) همان شیوه رایج داوری برای حل‌وفصل اختلافات است. استفاده از کلمه Conventional صرفاً در چهارچوب داوری بیس‌بالی مطرح است تا این قسم از داوری را با داوری رایج در جوامع امروزه متمایز کند؛ در نتیجه از نظر نویسندگان پژوهش حاضر، تفاوتی میان این دو داوری احساس نمی‌شود و هر دو ذیل تعریف کلی «داوری فرایندی است که به موجب آن اختلاف طرفین نسبت به حقوق و تکالیف قانونی خود از طریق قضاوت یک یا چند نفر داور به جای دادگاه حل‌وفصل می‌گردد و تصمیم مزبور لازم‌الاجرا می‌باشد قرار می‌گیرد» (رک: شیروی، ۱۴۰۱: ۱۰).



است به «اثر انجماد»^{۲۲} منجر شود؛ یعنی طرفین ممکن است به جای تلاش برای توافق، بر داوری تکیه کنند و درخواست‌های اغراق‌آمیز و غیرواقعی ارائه دهند که فرایند را پیچیده‌تر می‌کند (Feuille, 1975: 305). در مقابل، در داوری بیس‌بال، دیوان داوری به اجبار یکی از پیشنهادهایی نهایی طرفین را انتخاب می‌کند که این محدودیت طرفین را ترغیب می‌کند پیشنهادهایی معقول‌تری ارائه دهند؛ چراکه اگر هیچ‌کدام از پیشنهادهایی طرفین به تنهایی نتوانند تمام ابعاد اختلاف را به طور کامل پوشش دهند، دیوان داوری ناچار به انتخابی می‌شود که ممکن است جوانب مهمی از اختلاف را نادیده بگیرد.

بر اساس تجربه و رویه عملی، از طرفی داوری بیس‌بال در مقایسه با داوری متعارف، نرخ اختلافات بیشتری دارد؛ زیرا طرفین در برخی موارد نمی‌توانند به یک توافق متقابل برسند و رأی دیوان داوری بر طرفین تحمیل می‌شود (Holt & Laury, 2002: 1650) و از سوی دیگر باید تأکید کرد، داوری بیس‌بال دقت کمتری نسبت به داوری متعارف دارد؛ زیرا ممکن است دیوان داوری به اجبار یکی از دو پیشنهاد ولو غیرمنطقی را انتخاب کند.

۴-۵. داوری ترکیبی (Combined Arbitration)

داوری ترکیبی به عنوان یک رویکرد نوآورانه در حل و فصل اختلافات، توسط استیون برامز و ساموئل مریل در دهه ۱۹۸۰ برای ترکیب مزایای دو روش داوری متعارف و داوری بیس‌بال طراحی و معرفی شد (Brams & Merrill, 1986: 1350). در این سیستم، اگر دیوان داوری یکی از پیشنهادهای طرفین عادلانه و منطقی احراز کند، از قواعد داوری بیس‌بال استفاده می‌کند و یکی از پیشنهادهای طرفین را انتخاب می‌نماید؛ ولی اگر تصمیم و اعتقاد دیوان داوری خارج از محدوده پیشنهادها طرفین باشد، این دیوان از قواعد داوری متعارف پیروی می‌کند و در نتیجه، دیوان مذکور از آزادی کامل در تعیین نتیجه و صدور رأی برخوردار است؛ هدف اصلی این رویکرد، افزایش احتمال توافق‌های پیش از داوری و کاهش نرخ اختلافات از طریق

22. Chilling effect; See (Feuille, 1975: 302-10)



متعادل کردن ریسک‌های هر دو طرف است (Fluet & Gabuthy, 2010: 3-4). هر دو داوری برای کاهش وابستگی طرفین به تصمیمات داور و تشویق آن‌ها به ارائه پیشنهادهای منطقی‌تر طراحی شده‌اند. با وجود این، در داوری بیس‌بال، داور تنها می‌تواند یکی از پیشنهادهای نهایی طرفین را انتخاب کند؛ حتی اگر هیچ‌کدام از پیشنهادهای به طور کامل عادلانه یا جامع نباشد، در مقابل، داوری ترکیبی این انعطاف را به داور می‌دهد که در صورت ناعادلانه بودن هر دو پیشنهاد، از چهارچوب داوری متعارف استفاده کند و نتیجه‌ای خارج از محدوده پیشنهادهای ارائه دهد (Zeng, 2003: 14). قواعد داوری ترکیبی نسبت به داوری بیس‌بال پیچیده‌تر است و ممکن است برای طرفین دشوار باشد که پیش‌بینی کنند کدام بخش از قواعد در پرونده آن‌ها اعمال می‌شود (Gibbons, 1988: 904)؛ به نظر می‌رسد این موضوع ممکن است باعث شود که داوری ترکیبی کمتر از داوری بیس‌بال در عمل مورد استفاده قرار گیرد.^{۲۳}

۵. حوزه‌های کاربرد داوری بیس‌بال

امروزه با توجه به تکامل داوری بیس‌بال، این نوع از داوری اختصاص به حوزه ورزش ندارد، بلکه در حل اختلافات کار در بخش دولتی و عمومی، به ویژه در آن دسته از حوزه‌ها، حرفه‌ها و مشاغل مربوط به سلامت و امنیت عمومی که بنا بر دلایل مختلف، اعتصاب نسبت به آن مشاغل ممکن نیست، جایگاه ویژه‌ای یافته است (Schwartzman, 2019: 2). به طور کلی، این روش می‌تواند شیوه مناسبی برای حل‌وفصل اختلافاتی باشد که به طور معمول برای حل‌وفصل آن‌ها لازم است زمان زیادی صرف شود و منابع و مدارک بسیار زیادی دسترسی وجود داشته باشد (Schwartzman, 2019: 2-3). به هر حال داوری بیس‌بال امروزه در حل‌وفصل اختلافات

^{۲۳}. از نظری، داوری ترکیبی باید نرخ اختلافات را کاهش دهد، زیرا به طرفین انگیزه می‌دهد تا پیشنهادهای معقول‌تری ارائه دهند؛ با این حال، تجربه و رویه عملی نشان داده‌اند که نرخ اختلافات در داوری ترکیبی گاهی حتی بالاتر از داوری بیس‌بال است؛ زیرا طرفین ممکن است به دلیل پیچیدگی قواعد و دشواری درک قواعد آن، رفتار غیرواقع‌بینانه‌تری از خود نشان دهند (Zeng, 2003: 15; Feigenbaum, 1975: 315).



حوزه‌های متنوعی مانند پیمانکاری، حمل‌ونقل، مخابرات و رسانه، مسائل ناشی از طلاق، استخدامی، بیمه درمانی، مالیات، سازمان تجارت جهانی، اختلافات سرمایه‌گذاری دولت-سرمایه-گذار به کار گرفته می‌شود که در ادامه چند مورد مهم بررسی می‌گردد؛ با این حال، کاربرد آن تنها به حوزه‌های فوق نیست و می‌تواند در زمینه‌های دیگری نیز مورد استفاده قرار گیرد.^{۲۴}

۱-۵. داوری بیس‌بال در حوزه حل‌وفصل اختلافات پیمانکاری

داوری بیس‌بال ابزاری مؤثر برای حل اختلافات پیمانکاری معرفی شده است (Barradas & Vázquez, 2023: 212). یکی از مزایای اصلی این روش، تشویق به توافق پیش از داوری است؛ با ارائه پیشنهادها، اختلاف طرفین کاهش می‌یابد و آنان می‌توانند بدون نیاز به داوری به توافق برسند. به علاوه، داوری بیس‌بال فرایند تصمیم‌گیری را ساده‌تر می‌کند؛ زیرا نیازی به تحلیل جزئیات نیست و داور تنها بین دو عدد مشخص تصمیم‌گیری می‌کند. برای مثال، در اختلافی که پیمانکار ۱/۲ میلیون دلار درخواست می‌کند و مالک ۸۵۰ هزار دلار پیشنهاد می‌دهد، فاصله بین طرفین به ۳۵۰ هزار دلار کاهش می‌یابد که احتمال توافق خارج از داوری را افزایش می‌دهد. همچنین، داوری مزبور به طرفین اجازه می‌دهد تا با محدود کردن ریسک ناشی از تصمیمات غیرمنتظره، فرایند را با اطمینان بیشتری پیش ببرند (Kingsley & Gordon, 2020: 56).

با این حال، این روش برای تمام دعاوی پیمانکاری مناسب نیست؛ داوری بیس‌بال بیشتر برای اختلافات مالی دوطرفه طراحی شده است و در دعاوی چندطرفه یا مواردی که نیاز به تقسیم مسئولیت میان چند طرف وجود دارد، کارایی کمتری دارد. برای نمونه، در پرونده‌ای که پیمانکار اصلی، مالک و پیمانکار فرعی اطراف دعوی هستند، داوری بیس‌بال ممکن است نتواند

^{۲۴} برای مطالعه بیشتر کاربرد داوری بیس‌بال ر.ک. اختلافات ناشی از طلاق (Schwartzman, 2019: 12-4)، استخدامی (Feuille, 1975: 305; Carell & Bales, 2013: 23; Metcalf & Milner: 1992: 77-82; Lipsky)، بیمه درمانی (Adler, 2019)، مالیات (Sansing, 1997: 282; Grlica, 2018: 319-22)، و سازمان تجارت جهانی (Unattributed, 1993: 163-4; Malacrida, 2008: 3; Tijmes, 2015: 600; Pauwelyn, 2018: 71).



تمام مسائل مربوط به مسئولیت و پرداخت‌ها را حل کند (Kingsley & Gordon, 2020: 56-7). برای استفاده مؤثر از داوری بیس‌بال در پروژه‌های پیمانکاری، باید برخی نکات کلیدی در قراردادهای لحاظ شود. مثلاً طرفین می‌توانند توافق کنند که پیشنهادها نهایی قبل از داوری قابل اصلاح یا بازنگری باشند و زمان افشای این پیشنهادها به دقت تعیین شود. یکی از رویکردهای پیشنهادی، استفاده از داوری بیس‌بال شبانه است که در آن پیشنهادها تا زمان تصمیم‌گیری پنهان می‌مانند. همچنین باید نحوه برخورد با دعاوی پیمانکاران فرعی و تأمین‌کنندگان در قراردادهای استاندارد مشخص شود تا شفافیت و کارایی این فرایند افزایش یابد (Kingsley & Gordon, 2020: 58).

۲-۵. داوری بیس‌بال در چهارچوب حل و فصل اختلافات حمل و نقل

در کانادا، داوری بیس‌بال از سال ۱۹۸۷ برای حل اختلافات بین فرستندگان کالا و شرکت‌های حمل‌ونقل معرفی شد؛ این روش در مواد ۱۶۱ الی ۱۶۹ قانون حمل‌ونقل کانادا (۱۹۹۶) پیش‌بینی شده است و به فرستندگان اجازه می‌دهد در صورت نارضایتی از نرخ‌ها یا شرایط ارائه‌شده توسط شرکت‌های مذکور، موضوع را به داوری ارجاع دهند. با این حال، استفاده از داوری مزبور برای ارائه خدمات کمتر متداول است؛ زیرا این امر پیچیدگی بیشتری دارد و ممکن است موجب ضرر به فرستندگان شود. در عین حال، این داوری ابزاری مؤثر برای محدود کردن نرخ‌های بیش از حد شرکت‌های حمل‌ونقل شناخته می‌شود و تهدید به استفاده از این فرایند اغلب به بهبود مذاکرات کمک می‌کند (Transport Canada, 2015: 137). در ایالات متحده، هیئت (آژانس) حمل‌ونقل زمینی (سطحی)^{۲۰} با الهام از تجربه کانادا، پیشنهاد کرده است که از داوری بیس‌بال برای تعیین نرخ‌های منصفانه در پرونده‌های کوچک‌تر استفاده شود. هدف این رویکرد، ارائه روشی سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر برای بررسی ادعاهای مربوط به نرخ‌های غیرمنصفانه شرکت‌های ریلی است؛ این اقدام نشان‌دهنده اهمیت داوری مزبور در ایجاد توازن

25. Surface Transportation Board (STB)



بین منافع طرفین و حل سریع اختلافات در بخش حمل‌ونقل است.^{۲۶}

۳-۵. داوری بیس‌بال در چهارچوب حل و فصل اختلافات مخابرات و رسانه

کمیسیون ارتباطات فدرال^{۲۷} آمریکا در سال ۲۰۱۱ از مکانیزم داوری بیس‌بال برای حل اختلافات بین توزیع‌کنندگان تلویزیونی و شرکت Comcast/NBCU استفاده کرد (FCC, 2011: 127-28). این فرایند به توزیع‌کنندگان اجازه می‌داد در صورت بروز اختلاف بر سر قیمت‌ها یا شرایط پخش، پیشنهادها نهایی خود را به دیوان داوری ارائه کنند؛ دیوان که تجربه قابل‌توجهی در حوزه قراردادهای رسانه‌ای داشت، موظف بود پیشنهادی را که به ارزش منصفانه بازار نزدیک‌تر است، انتخاب کند؛ این تصمیم الزام‌آور بود و به توزیع‌کنندگان کمک می‌کرد از شرایط ناعادلانه جلوگیری کرده و اختلافات را به سرعت و با هزینه کمتر حل کنند. هدف این مکانیزم، ایجاد تعادل در قدرت چانه‌زنی، محافظت از توزیع‌کنندگان کوچک‌تر و جلوگیری از سوءاستفاده شرکت فوق از موقعیت انحصاری خود بود (FCC, 2011: 131).

کمیسیون رادیو، تلویزیون و مخابرات کانادا^{۲۸} از سال ۲۰۰۰ داوری بیس‌بال را در قانون مخابرات و قانون پخش پیش‌بینی کرده است؛ این داوری تنها برای اختلافات پولی و در مواردی که دو طرف پس از تلاش برای میانجیگری به توافق نمی‌رسند، در دسترس است؛ این فرایند شامل ارائه پیشنهادها نهایی، بررسی آن‌ها توسط هیئت داوری آن کمیسیون و انتخاب یکی از پیشنهادها است. کمیسیون مذکور برای اطمینان از اثربخشی داوری بیس‌بال، طرفین را تشویق می‌کند که پیشنهادها خود را به شکلی واقع‌بینانه ارائه دهند.^{۲۹} با وجود نگرانی‌هایی درباره تأخیر و هزینه‌های فرایندهای حل اختلاف، این قسم از داوری، ابزاری مؤثر برای حل سریع اختلافات و ایجاد توازن در مذاکرات بین ارائه‌دهندگان محتوا و توزیع‌کنندگان شناخته

26. Final Offer Rate Review; Expanding Access to Rate Relief a Proposed Rule by the Surface Transportation Board in 2019/09/17.

27. Federal Communications Commission (FCC)

28. Canadian Radio and Telecommunications Commission's (CRTC)

29. Public Notice CRTC 2000-65, 12 May 2000 at: <https://crtc.gc.ca/eng/archive/2000/pb2000-65.htm>.

می‌شود.^{۳۰}

۴-۵. داوری بیس‌بال در چهارچوب حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری-دولت (ISDS)

بسیاری از دعاوی ISDS^{۳۱} ناشی از ناتوانی طرفین در تطبیق سرمایه‌گذاری‌ها یا قراردادهای با شرایط جدید پس از انجام سرمایه‌گذاری است؛ از آنجا که سرمایه‌گذاری غیرقابل بازگشت است، دولت ممکن است در مذاکرات تعلل کند و امکان داوری مرسوم نیز می‌تواند انگیزه سرمایه‌گذار را برای مصالحه کاهش دهد. در این میان، داوری بیس‌بال می‌تواند به بازتعریف عناصر قراردادی مانند تنظیم تعرفه‌های گاز و برق پس از بحران اقتصادی کمک کند. همچنین، در مرحله تعیین خسارت، این قسم از داوری با تشویق طرفین به ارائه پیشنهادهای منطقی‌تر و بدون اغراق، فرایند را سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر می‌کند. این روش، برخلاف رویکرد مرسوم «نصف کردن اختلاف»، امکان دستیابی به توافقات منصفانه‌تر را فراهم می‌کند (Pauwelyn, 2018: 73).^{۳۲}

به‌علاوه داوری بیس‌بال می‌تواند در تعیین نرخ بهره مرتبط با خسارت‌ها نقش مهمی ایفا کند؛ معمولاً در چنین مواردی، دیوان داوری میان پیشنهادهای طرفین و موضوعات مختلف مصالحه می‌کنند، اما داوری بیس‌بال از این نوع سازش‌ها جلوگیری کرده و موجب شفافیت بیشتر می‌شود. به عنوان مثال، طرفین می‌توانند ضمن ارائه دادخواست یا لایحه در خصوص

30. CTRV, Broadcasting Regulatory Policy CRTC 2015-96, Let's Talk TV, para 93-5.

31. Investor-State Dispute Settlement

۳۲. به دیگر سخن، در مرحله تعیین خسارت در دعاوی فوق، طرفین معمولاً در ادعاهای خود اغراق می‌کنند؛ زیرا می‌دانند که دیوان ممکن است «نصف‌کردن اختلاف (Exactly half way)» را انتخاب کند. به عنوان مثال، در پرونده سانتا النا، سرمایه‌گذار ادعای ۶،۴۰۰،۰۰۰ دلار آمریکا را مطرح کرد؛ در حالی که کاستاریکا (کشور میزبان) ارزش زمین صادره‌شده را تنها ۱،۹۰۰،۰۰۰ دلار تعیین کرد. در پاسخ، دیوان داوری اظهار داشت: «...ارزش واقعی و عادلانه ملک نه بیشتر از قیمت درخواست‌شده توسط سرمایه‌گذار و نه کمتر از مبلغ پیشنهادی دولت بوده است؛ یعنی چیزی بین این دو رقم...». در نهایت، دیوان بدون تحلیل بیشتر، مبلغ ۴،۱۵۰،۰۰۰ دلار آمریکا را به عنوان خسارت تعیین کرد که دقیقاً در میانه برآوردهای طرفین بود:

Compañía del Desarrollo de Santa Elena, S.A. and the Republic of Costa Rica, No. ARB/96/1, Final Award 93 (Feb. 17, 2000)



خسارت، پیشنهاد نهایی خود را درباره میزان خسارت‌ها ارائه دهند و دیوان ابتدا در مورد وجود یا فقدان خسارت تصمیم‌گیری می‌کند و در فرض احراز خسارت، میزان آن را با توجه به پیشنهادهای طرفین (انتخاب یکی از پیشنهادها) تعیین می‌کند. (Pauwelyn, 2018: 74). به هر حال ترکیب داوری مرسوم برای حل مسائل اساسی طرفین و داوری بیس‌بال برای اختلافات مالی، راهکاری مناسب برای حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و دولت به شمار می‌رود.

۶. امکان‌سنجی استفاده از داوری بیس‌بال در حقوق ایران

برای بررسی امکان استفاده از روش داوری بیس‌بال در سیستم حقوق ایران به عنوان یک روش خصوصی و توافقی حل و فصل اختلافات، توجه به چند نکته اساسی ضروری است؛ نخست اینکه باید این شیوه حل و فصل اختلاف را در حقوق ایران یکی از انواع داوری دانست؛ به دیگر سخن، ارکان سه‌گانه داوری (Moses, 2017: 2) در مورد آن صدق می‌کند. اول اینکه با رضایت طرفین انجام می‌شود و دیوان داوری صلاحیت خود را از اراده آن‌ها کسب می‌کند. دوم، داوران در این روش منتخب طرفین و خصوصی هستند و بالاخره دیوان رأی الزام‌آور و نهایی صادر می‌کند. دوم اینکه، در داوری بیس‌بال، اگرچه تصمیم هیئت داوری محدود به انتخاب میان دو گزینه است، اما این ویژگی باعث نمی‌شود که این فرایند از شمول داوری خارج شود؛ زیرا همچنان «قضاوت» میان دو پیشنهاد انجام می‌شود و دیوان پیشنهاد بهتر را انتخاب و مورد رأی قرار می‌دهد.

مقنن ما در بند ۳ ماده ۲۷ قانون داوری تجاری بین‌المللی مصوب ۱۳۷۶، پیش‌تر رفته و مقرر داشته است که داور، در صورت رضایت صریح طرفین، می‌تواند بر اساس عدل و انصاف یا حتی به صورت کدخدامنشانه تصمیم‌گیری کند. در داوری‌های داخلی نیز مقرره‌ی مشابهی پیش‌بینی شده است؛ ماده ۴۸۳ قانون آیین دادرسی مدنی بیان می‌کند، اگر داوران اختیار صلح داشته باشند، می‌توانند اختلاف را با صلح خاتمه دهند و صلح‌نامه‌ای که به امضای داوران رسیده باشد، معتبر و قابل اجراست؛ بنابراین باید گفت مقنن ایرانی در داوری به



عنوان یک روش خصوصی حل‌وفصل انتخاب، نهایت تسامح را به خرج داده و بنابراین ایرادی ندارد که داور مکلف باشد از بین دو پیشنهاد یکی را بر اساس قضاوت خودش عادلانه‌تر و نزدیک به واقع تشخیص دهد و مورد حکم قرار دهد.

در خصوص مقررات حاکم بر آیین رسیدگی باید گفت، در صورت عدم پیش‌بینی قواعد خاص از سوی طرفین، قواعد عمومی داوری در این روش اعمال می‌شود. با این حال، باید توجه داشت با توجه به اقتضائات، ممکن است برخی از مقررات داوری مانند ارجاع امر به کارشناس در این روش قابل‌اجرا نباشد. همچنین باید تأکید کرد اختلافاتی که قابلیت ارجاع به داوری دارند قابل ارجاع به این نوع خاص از داوری هستند و باید واجد شرایط لازم مطابق قوانین ایران باشند. به عنوان مثال، موضوع اختلاف باید داوری پذیر باشد؛ بنابراین، دعاوی مربوط به ورشکستگی نمی‌توانند به داوری بیس‌بال ارجاع داده شوند. ماده ۳۴ قانون داوری تجاری بین‌المللی نیز تصریح می‌کند که رأی داور در مواردی که موضوع اختلاف قابل حل‌وفصل از طریق داوری نباشد یا مفاد رأی مخالف نظم عمومی یا اخلاق حسنه کشور باشد، باطل و غیرقابل اجرا خواهد بود (جنیدی و غیاثوند قزوینی، ۱۳۹۶: ۲۸ به بعد).

بر همین اساس، داوری بیس‌بال نیز می‌تواند در چهارچوب قوانین ایران و با رعایت الزامات و محدودیت‌های قانونی مورد استفاده قرار گیرد. به طور کلی، این روش با توجه به ماهیت خود و سازگاری با قواعد داوری، می‌تواند به عنوان یک ابزار کارآمد برای حل‌وفصل اختلافات در حقوق ایران به کار گرفته شود.

۷. نتیجه‌گیری

داوری بیس‌بال یا آخرین پیشنهاد که ریشه در لیگ برتر بیس‌بال ایالات متحده آمریکا دارد و نخستین بار در سال ۱۹۷۳ برای حل‌وفصل اختلافات میان بازیکنان و تیم‌ها معرفی شد، یکی از روش‌های خصوصی حل‌وفصل اختلافات است که در آن طرفین اختلاف، پیشنهادهای نهایی خود برای حل اختلاف را به صورت مهروموم‌شده به دیوان داوری ارائه می‌دهند. دیوان داوری بدون هیچ تغییری یکی از این پیشنهادها را که معقول‌تر به نظر می‌رسد، انتخاب و مورد



رأی قرار می‌دهد. این فرایند، طرفین را تشویق می‌کند تا پیشنهادهای خود را به شکل منطقی و متعارف ارائه دهند؛ زیرا هرگونه افراط یا غیرمنطقی بودن در پیشنهاد می‌تواند منجر به انتخاب پیشنهاد طرف مقابل شود.

مطابق بررسی این پژوهش، ماهیت داوری بیس‌بال یا آخرین پیشنهاد، مصداقی از جنس داوری است، زیرا ارکان اصلی داوری را داراست و به لحاظ ماهیتی، در چهارچوب داوری قرار می‌گیرد. اول اینکه این فرایند با رضایت طرفین آغاز می‌شود و صلاحیت دیوان داوری از اراده آن‌ها ناشی می‌شود. دوم، داوران خصوصی و منتخب طرفین هستند و سوم اینکه رأی صادره توسط داوران الزام‌آور و نهایی است. همچنین مطابق بررسی محدودیت تصمیم‌گیری داور به انتخاب میان دو گزینه نیز باعث نمی‌شود که این روش از چهارچوب داوری خارج شود؛ زیرا داور همچنان میان دو گزینه قضاوت کرده و مناسب‌ترین را انتخاب می‌کند.

اما در خصوص حوزه کاربرد این روش باید گفت به دلیل امتیازات این روش، امروزه داوری بیس‌بال در حوزه‌های متعددی در حقوق خصوصی، عمومی و بین‌الملل مورد استفاده قرار می‌گیرد که جالب توجه هست. از جمله این حوزه‌ها می‌توان به اختلافات پیمانکاری، حمل‌ونقل، مخابرات و رسانه، مسائل ناشی از طلاق، استخدامی، بیمه درمانی، مالیات، سازمان تجارت جهانی و سرمایه‌گذاری میان دولت‌ها و سرمایه‌گذاران اشاره کرد.

از نظر امکان‌سنجی اعمال این روش نوین در حقوق ایران نیز، مطابق بررسی این پژوهش، این روش در چهارچوب قانون آیین دادرسی مدنی و قانون داوری تجاری بین‌المللی قابل‌پذیرش و استفاده است. رأی صادره در این روش به عنوان رأی داوری شناخته می‌شود و قابلیت اجرا دارد؛ بنابراین از این روش در حل‌وفصل اختلافات در عرصه‌های داخلی و بین‌المللی می‌توان بهره برد.



۷. منابع

۱-۷. فارسی

الف) کتاب

۱. شعاریان، ابراهیم (۱۴۰۲). *موافقت‌نامه داوری از انعقاد تا انحلال در پرتو حقوق داوری داخلی و بین‌المللی*، تهران، شهر دانش.
۲. شیروی، عبدالحسین (۱۴۰۰). *داوری تجاری بین‌المللی*، تهران، سمت.
۳. کاپلتی، مورو و برایان جی گارث، (۱۳۹۸). *آیین دادرسی مدنی*، مجلد نخست. ترجمه حسن محسنی. تهران، سهامی انتشار.

ب) مقالات

۴. جنیدی، لعیا و نسترن غیاثوند قزوینی، (۱۳۹۶). «داوری پذیری در نظام حقوقی ایران با تأکید بر رویه قضایی»، *مجله حقوق تطبیقی*، ۴(۲)، ۴۸-۲۵.
۵. حسین‌پور، محمدجواد و علی انصاری، (۱۴۰۳). «تعیین اولیه صلاحیت داوری توسط دادگاه ملی»، *مجله پژوهش‌های حقوق تطبیقی*، ۲۸(۴)، ۳۰-۱.
۶. علمی، حسین، مرتضی شهبازی‌نیا، محمد عیسائی‌تفرشی و محمد حسن صادقی‌مقدم، (۱۳۹۱). «صلاحیت اشخاص برای رجوع به داوری تجاری بین‌المللی (با تأکید بر حقوق ایران)». *مجله پژوهش‌های حقوق تطبیقی*، ۱۶(۴)، ۱۴۷-۱۲۵.

۲-۷. انگلیسی

A) Books

1. Born, G. B., (2016). *International Arbitration and Forum Selection Agreements: Drafting and Enforcing*, The Netherlands, Kluwer Law International.
2. Born, G. B., (2020). *International Commercial Arbitration*, The Netherlands, Kluwer Law International.
3. Moses, M. L., (2017). *The Principles and Practice of International*



Commercial Arbitration, New York: Cambridge University Press.

4. Rubino-Sammartano, M., (2014). *International Arbitration Law and Practice*, New York: Juris.

B) Articles

5. Adler, L., (2019). Experience with New York's arbitration process for surprise out-of-network bills.
6. Ashenfelter, O., & Dahl, G. B., (2012). "Bargaining and the Role of Expert Agents: An Empirical Study of Final-Offer Arbitration", *The Review of Economics and Statistics*, 94(1), 116-132. <https://www.jstor.org/stable/41349164>.
7. [Ashenfelter, O., et al., \(1992\). "An experimental comparison of dispute rates in alternative arbitration systems", *Econometric Society*, 60\(6\), 1407-33. <http://www.nber.org/papers/w3417.pdf>.](http://www.nber.org/papers/w3417.pdf)
8. [Barradas, R., & Vázquez, J., \(2023\). "Baseball Arbitration as a Suitable Alternative for Construction and Real Estate Disputes", *Journal of International Arbitration*, 40\(2\), 211 – 230. <http://dx.doi.org/10.54648/JOIA2023010>.](http://dx.doi.org/10.54648/JOIA2023010)
9. Blackmand, S. H., & McNeill, R. M., (1998). "Alternative Dispute Resolution in Commercial Intellectual Property Disputes", *American U. L. Rev*, 47(6), 1709-34. <https://digitalcommons.wcl.american.edu/aclr/vol47/iss6/5/>.
10. Borris, C., (2007). "Final Offer Arbitration from A Civil Law Perspective", *Journal of International Arbitration*, 24 (3), 307-17.
11. Brams, S., & Merrill S., (1986). "Binding versus Final-Offer Arbitration: A Combination is Best", *Management Science*, 32(10), 1346-55. <https://doi.org/10.1287/mnsc.32.10.1346>.
12. Bukstein, S., (2011). "A New Solution for Salary Disputes: Implementing Salary Arbitration in the National Basketball Association", *Marq. Sports L. Rev*, 22(1), 25-60. <https://scholarship.law.marquette.edu/sportslaw/vol22/iss1/12>.
13. Carell, M., & Bales, R., (2013). "Considering Final Offer Arbitration to Resolve Public Sector Impasses in Times of Concession Bargaining", *The Ohio State Journal on Dispute Resolution*, 28(1), 1-36. <https://ssrn.com/abstract=2000185>.
14. Chetwynd, J., (2009). "Play Ball? An Analysis of Final-Offer Arbitration, Its Use in Major League Baseball and Its Potential Applicability to European Football



- Wage and Transfer Disputes”, *Marq. Sports L. Rev*, 20(1), 109-46.
<http://scholarship.law.marquette.edu/sportslaw/vol20/iss1/6>.
15. Clayson, M., Snodgrass, E., & Young, C., (2017). “The Changing Face of International Tax Arbitration”, *Bloomberg International Tax Blog*,
<https://www.bna.com/changing-face-international-b57982086065/>.
 16. Das, B., (2003). “Salary Arbitration and the Effects on Major League Baseball and Baseball Players”, *DePaul Journal of Sports Law*, 1(1), 55-62.
<https://via.library.depaul.edu/jslcp/vol1/iss1/7>.
 17. Dennis, P., & Hughes, Jr., (2011). “The Last Lion of Baseball”, *Marq. Sports. L. Rev*, 21(2), 801-11.
 18. [Denisi, A. S., & Dworkin, J.B., \(1981\). “Final-Offer Arbitration and the Naive Negotiator”, *ILR Review*, 35\(1\), 78-87. DOI: 10.1177/001979398103500107.](#)
 19. Dickinson, D. L., (2004). “A Comparison of Conventional, Final-Offer, and “Combined” Arbitration for Dispute Resolution”, *Industrial and Labor Relations Review*, 57(2), 288-301. DOI: 10.2307/4126621.
 20. Dickinson, D. L., (2005). “Bargaining Outcomes with Double-Offer Arbitration”, *Experimental Economics*, 8(2), 145-66. DOI: 10.1007/s10683-005-1469-4.
 21. [Donn, C. B., \(1977\). “Game’s Final-Offer Arbitrators Might Play”, *Indus. Rel.*, 16\(306\).](#)
 22. Dorsino, D., (2021). “Arbitration on Ice: How MLB Can Solve the Issues with Its Salary Arbitration Process by Borrowing Practices from the NHL Implementing Pre-Arbitration Mediation”, *Syracuse Law Review*, 71, 1459-86.
 23. Dryer, R. T., (2008). “Beyond the Box Score: A Look at Collective Bargaining Agreements in Professional Sports and Their Effect on Competition”, *Journal of Dispute Resolution*, (1), 267-92.
 24. Edmonds, E. P., (2010). “At the Brink of Free Agency: Creating the Foundation for the Messer Smith-McNally Decision 1968–1975”, *S. I. U. Law Journal*, 34, 565-619. https://scholarship.law.nd.edu/law_faculty_scholarship/270.
 25. Einbinder, B., (2012). “What FINRA Can Learn from Major League Baseball”, *Pepperdine Dispute Resolution Law Journal*, 12, 333-50.
 26. Farber, H. S., (1980). “An Analysis of Final-Offer Arbitration”, *The Journal of Conflict Resolution*, 24(4), 683-705. <https://www.jstor.org/stable/173781>.



27. Farmer, A., & Pecorino, P., (1998). "Bargaining with Informative Offers: An Analysis of Final Offer Arbitration", *The Journal of Legal Studies*, 27(2), 415-32. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/468025>.
28. Federal Communications Commission, (2011). TRS History.
29. Fetter, H. D., (2012). "From Flood to Free Agency: The Messer Smith-McNally Arbitration Reconsidered", *Albany Government Law Review*, 5, 156-87.
30. Feuille, P., (1975). "Final-Offer Arbitration and the Chilling Effect", *INDUS. REL*, 14(3), 302-10. DOI:10.1111/j.1468-232x.1975.tb00609. x.
31. Feigenbaum, C., (1975). "Final Offer Arbitration: Better Theory Than Practice", *Industrial Relations*, 14(3), 311-17. <https://doi.org/10.1111/j.1468-232X.1975.tb00610.x>.
32. Fluet, C., & Gabuthy, Y., (2014). "Conventional versus Final-Offer Arbitration".
33. Gibbons, R., (1988). "Learning in Equilibrium Models of Arbitration", *The American Economic Review*, 78(5), pp. 896-912.
34. Grlica, I., (2018). "Baseball Arbitration: Comparison of the Rules under the U.S.-Canada Tax Treaty with the Rules under the Multilateral Instrument", Chapter 14 of *OECD Arbitration in Tax Treaty Law: Schriftenreihe IStR Band 111*. 317-336.
35. Hanany, E.; Kilgour, D. M., & Gerchak, Y., (2009). "Final-Offer Arbitration and Risk Aversion in Bargaining", *Management Science*, 53(11), 1785-92. <https://www.jstor.org/stable/20122334>.
36. Holt, C. A., & Laury S. K., (2002). "Risk Aversion and Incentive Effects", *American Economic Review*, 92(5), 1644-55. DOI: 10.1257/0 002828027 620247 00.
37. [Kingsley, P. R., & Gordon B. E., \(2020\). "Resolving Construction Disputes Through Baseball Arbitration", *Dispute Resolution Journal*, 74\(3\), 53-58.](#)
38. Lipsky, D., & Katz. H., (2006). "Alternative Approaches to Interest Arbitration: Lessons from New York City", *Public Personnel Management*, 35(4), 265-281. DOI: 10.1177/009102600603500402.
39. Malacrida, R., (2008). "Towards Sounder and Fairer WTO Retaliation: Suggestions for Possible Additional Procedural Rules Governing Members' Preparation and Adoption of Retaliatory Measures", *Journal of World Trade*, 42(1), 3-60. DOI: 10.54648/TRAD2008001.



40. McAndrew, I., (2003). "Final-Offer Arbitration: A New Zealand Variation", *Industrial Relations*, 42(4), 736-44.
41. Metcalf, D., & Milner, S., (1992), "Final Offer Arbitration in Great Britain: Style and Impact", *National Institute Economic Review*, 142(1), 75-87. DOI: <https://doi.org/10.1177/002795019214200105>.
42. Monahit, J., (2013). "Baseball Arbitration: An ADR Success", *Harvard Journal of Sports & Entertainment Law*, 4, 105-43.
43. Mullarkey, M., (2010). "For the Love of the Game: A Historical Analysis and Defense of Final Offer Arbitration in Major League Baseball", *Virginia sports & entertainment law Journal*, 9.
44. [Notz, W., & Starke, F. A., \(1978\). "Final Offer Versus Conventional Arbitration as Means of Conflict Management", *Administrative Science Quarterly*, 23\(2\), 189-203.](#)
45. [Petruzzi, R.; Koch, P., & Turcan, L., "Baseball Arbitration in Comparison to Other Types of Arbitration, in: Lang, M.; Owens, J.; Kollmann, J., & Turcan, L., \(BFD 2015\)", *International Arbitration in Tax Matters*, Vol. 2.](#)
46. Pauwelyn, J., (2018). "Baseball Arbitration to Resolve International Law Disputes: Hit or Miss?" *Florida Tax Review*, 22(1), 40-76. DOI: 10.5744/ft.2018.1015.
47. Primm, A., (2010). "Salary Arbitration Induced Settlement in Major League Baseball: The New Trend", *Sports law Journal*, 17, 73-94.
48. Ross, W. H., (2005). "Should "Night Baseball" arbitration be used in lieu of public-sector strikes? Psychological considerations and suggestions for research. *Journal of Collective Negotiations in the Public Sector*", 31, 45-70. DOI: 10.2190/1NJ3-M279-TPQ3-QDXM.
49. Samuelson, W. F., (1991). "Final-Offer Arbitration under Incomplete Information", *Management Science*, 37(10), 1234-47. <https://www.jstor.org/stable/2632398>.
50. Sansing, R., (1997). "Voluntary binding arbitration as an alternative to tax court litigation". *National Tax Journal*, 50(2), 279 – 296. DOI: 10.1086/NTJ41789257.
51. Schwartzman, R., (2019). "Utilizing Final-Offer Arbitration to Settle Divorces: A Proposal and Analysis", *Family Law Quarterly*, 53(1/2).



<https://www.jstor.org/stable/27007838>.

52. Silverman E., (2013). "Dick Woodson's Revenge: The Evolution of Salary Arbitration in Major League Baseball", *Pepp. L. Rev*, 21(1), 21-40. <https://digitalcommons.pepperdine.edu/plr/vol2013/iss1/2>.
53. Starke, F.A., & Notz, W. (1981). "Pre- and Post-Intervention Effects of Conventional versus Final Offer Arbitration", *The Academy of Management Journal*, 24(4), 832-50. <https://doi.org/10.2307/256180>.
54. Stevens, C., (1966). "Is Compulsory Arbitration Compatible with Bargaining?", *Industrial Relations a Journal of Economy and Society*, 5(2), 38-52. DOI: 10.1111/j.1468-232X.1966.tb00450.x.
55. Tijmes, J., (2015). "Who Wants What? Final Offer Arbitration in the World Trade Organization", *European Journal of International Law*, 26(3), 587-606. DOI:10.1093/ejil/chv037.
56. *Transportation in Canada, overview report, 2015*.
57. Wittman, D., (1986). "Final-Offer Arbitration", *Management Science*, 32(12), 1551-61. <https://www.jstor.org/stable/2631829>.
58. Zeng, D., (2003). "An Amendment to Final-Offer Arbitration", *Mathematical Social Sciences*, 46(1), 9-19. [https://doi.org/10.1016/S0165-4896\(03\)00005-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4896(03)00005-2).
59. Zeng, D.; Nakamura, S. & Ibaraki, T. (1996). "Double-offer arbitration", *Mathematical Social Sciences*, 78(5), 147-70. [https://doi.org/10.1016/0165-4896\(95\)00805-5](https://doi.org/10.1016/0165-4896(95)00805-5).

C) Case law

60. Bowers v. Lucia Companies, Inc
61. Canadian National Railway Company v. Gibraltar Mines Ltd.
62. Max Fried v. Atlanta Braves
63. United States v. Microsoft Corp.

D) Translated Resources from Persian to English

64. Elmi, H., Shahbazinia, M., Issaei Tafreshi, M. & Sadeghi Moghaddam, M. (2012). [Capacity of Persons for Referring to International Commercial Arbitration \(With Emphasis on Iranian Law\)](#). *Comparative Law Research*, 16 (4), 125-147. [in



- Persian]
65. Hossein Pour, M.J. & Ansari, A., (2024). Early Determination of Arbitral Jurisdiction by the National Court. [*Comparative Law Research*, 28 \(4\), 1-30](#). [in Persian]
66. Joneidi, L., & Ghiyasvand Qazvini., N. (2017). Arbitrability in the Legal System of Iran with Emphasis on Judicial Process. *Comparative Law Journal*, 4(2), 25-48. DOI: 10.22096/law.2018.30709. [in Persian]
67. kapteli, M., & Gareth, B. (2019). *Civil Procedure*. Vol, 1. (Translated from French to Persian by H. Mohseni). Tehran: Sahami Enteshar Company. [in Persian]
68. Shiravi, A. (2022). **International Commercial Arbitration**, Tehran: Samt. [in Persian]
69. Shoarian, E. (2024). **Arbitration Agreement from Conclusion to Termination, Domestic and international Arbitration Law Perspectives**, Tehran: Shahre Danesh. [in Persian]

