

## الوساطة التجارية كحل بديل في المنازعات التجارية

د. إبراهيم هزاع سليم

جامعة أروك/كلية القانون

## COMMERCIAL MEDIATION AS AN ALTERNATIVE SOLUTION IN COMMERCIAL DISPUTES

Dr. Ibrahim hazzaa saleem

Uruk University / College of Law

[ibrahemhazza@uruk.edu.iq](mailto:ibrahemhazza@uruk.edu.iq)

### المقدمة

#### اولاً- أهمية الموضوع

شهد العالم في الآونة الاخيرة تحولات وتكتلات اقتصادية وتقنية هامة، تتمثل في السرعة العالية في ابرام العقود التجارية وانتقال الاموال و بروز القوة التنافسية الواسعة في الاعمال التجارية، مما ادى إلى ظهور الحاجة والنهوض بوسائل بديلة في مجال حسم المنازعات مثل (الوساطة التجارية) سعياً لتوخي السرعة والمرونة والفعالية والاقتصاد في التكاليف والسرية التي تُعد من اساسيات العمل التجاري، وهي وسيلة مساندة ومكملة للجهاز القضائي، فضلاً عن اعتبار الوساطة اداة استراتيجية لإعادة بناء العلاقات المتوترة بين الاطراف، والابتعاد عن شكليات التقاضي وعلانيته والحفاظ على الروابط العقدية الهادفة إلى تحقيق السلم الاقتصادي داخل الحقل التجاري، الذي اصبح المحرك الاقتصادي والدعامة الفاعلة في التنمية الوطنية، وضرورة ملحة تفرضا دواعي النمو التجاري.

#### ثانياً- اشكالية البحث

تتمحور مشكلة البحث في الاجابة عن التساؤلات الاتية:



- ١- هل يمكن حل المنازعات التجارية بين الافراد والشركات عن طريق الوساطة؟
- ٢- ما هي سُبُل الوصول إلى العدالة المنشودة عن طريق الوساطة التجارية دون اللجوء إلى عدالة القضاء؟
- ٣- ما هي الآثار الايجابية والسلبية للوساطة التجارية على النشاط التجاري؟

### ثالثاً-اهداف البحث

- يهدف البحث إلى تحقيق الاهداف الآتية:
- ١-التعريف بالوساطة التجارية وانواعها ومميزاتها.
  - ٢-تسليط الضوء حول اشاعة روح التفاوض بين الاطراف المتنازعة.
  - ٣-بيان اهمية الوساطة التجارية في تسوية المنازعات التجارية وتحقيق التنمية الوطنية.

### رابعاً- فرضية البحث

نظراً لتطور التبادل التجاري وظهور انواع حديثة من العقود التجارية والاستثمارية، الامر الذي يفترض وقوع نزاعات تجارية، مما يتطلب وجود نظم وسُبُل بديلة لحسمها تتمثل في (الوساطة التجارية) مما يختزل الوقت ويحافظ على العلاقات التجارية ويساهم في استمرارية المشاريع الانتاجية التي تنعكس ايجاباً على التنمية الوطنية.

### خامساً- منهجية البحث

لغرض تحقيق الاهداف المرجوة من بحثنا هذا والإجابة على اشكالية الموضوع فقد اعتمدت المنهج التحليلي من خلال جمع المادة العلمية وتحليلها مع بيان موقف القوانين المتعلقة بالوساطة التجارية كأحد الحلول المتاحة لحسم المنازعات التجارية.

### سادساً- خطة البحث

لغرض الاجابة على الاشكالية المطروحة فقد ارتأيت إلى تقسيم الدراسة إلى مبحثين وكما يأتي:

- المبحث الاول: ماهية الوساطة التجارية -انواعها ومراحلها
- المطلب الاول: التعريف بالوساطة والوسيط التجاري
- المطلب الثاني: انواع الوساطة التجارية
- المطلب الثالث: مراحل الوساطة التجارية
- المبحث الثاني: آثار الوساطة التجارية وانعكاسها على النشاط التجاري
- المطلب الاول: آثار الوساطة التجارية السلبية على النشاط التجاري
- المطلب الثاني: آثار الوساطة التجارية الايجابية على النشاط التجاري
- الخاتمة

## المبحث الاول

### ماهية الوساطة التجارية -انواعها ومراحلها

تُعد الوساطة التجارية احد الوسائل البديلة لحسم المنازعات التجارية، والتي تُعد طريقاً استثنائياً يقوم على اساس الخروج عن طرق التقاضي العادية، والهادفة إلى الوصول بالخصوم إلى الحلول العادلة وتسوية ملائمة تحظى بالقبول والتأييد من قبل الاطراف المتنازعة، الامر الذي ينعكس ايجاباً على التنمية الاقتصادية في البلاد. ولغرض الاحاطة بالموضوع فسوف نتناوله بالمطلبين الآتيين:

## المطلب الاول

### التعريف بالوساطة والوسيط التجاري

بدأت الوساطة تأخذ حيزاً واسعاً في حسم مختلف المنازعات وخاصة المنازعات التجارية، وكأنما تبدو الصورة الانسب للعدالة الحديثة، فهي الوسيلة الاكثر شيوعاً في حسم المنازعات التجارية، الذي تعتمد على ازالة العقبات وتحديد النزاع بشكل دقيق، كما انها استحوذت على اهتمام العالم حتى أصبحت مطلباً أساسياً لتحقيق العدالة



ولغرض الاحاطة بالموضوع فسوف نتناول التعريف بالوساطة التجارية في الفروع الآتية:

### الفرع الاول: مفهوم الوساطة

ان الوساطة<sup>(١)</sup> كمفهوم قانوني لم يكن معروفاً في السابق، وكان يُطبق بشكل تلقائي عرفي، اذ كانت من الثقافات العرفية الراسخة في اغلب المجتمعات، واول ظهور للوساطة عندما بدأ بعض المحامين في الولايات المتحدة الامريكية بالبحث عن فرص عمل فلبجؤوا إلى الوسائل البديلة لفظ المنازعات ومنها الوساطة التجارية، مما ادى إلى ظهور العديد من المؤسسات المعنية بحل المنازعات بالطرق السلمية<sup>(٢)</sup>.

ان اللجوء للقضاء لم يُعد الطريق الاوحد لفظ المنازعات بين الاطراف المتخاصمة، اذ ان المشرع تبنى وسائل بديلة لحسم المنازعات المختلفة ومنها الوساطة التجارية، بغية الوصول إلى حلول متكاملة قائمة على اساس الاحترام المتبادل وعدم التعدي وبلوغ نتائج مرضية لجميع الاطراف<sup>(٣)</sup>.

وتُعد الوساطة في الوقت الحاضر من افضل الوسائل المتعلقة بحل المنازعات بالطرق السلمية، وامتد نطاقها ليطال مختلف النزاعات وفي مقدمتها المنازعات التجارية. على العكس من اعتقاد البعض بان عدالة القانون تتحقق في سير الدعوى القضائية وتوجيهها بحكم قضائي يفصل بينهما<sup>(٤)</sup>.

(١) استخدمت الاونستيرال مصطلح (الوساطة) إلى جانب مصطلح (التوفيق) على اعتبارات بان المصطلحين مترادفين، ثم بعد ذلك قررت لجنة هذا القانون النموذجي استخدام مصطلح الوساطة فقط بدلاً عن التوفيق. ويطلق مصطلح (التجاري) على جميع المعاملات التجارية ويشمل جميع العلاقات ذات الطابع التجاري سواء كانت تعاقدية أو غير ذلك، وللمزيد انظر: المادة الاولى من الباب الاول من قانون الاونستيرال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة لعام ٢٠١٨.

(2)Galler Expert Determination, Sweet and Maxwell,3rd Edition,London,2001,P83.

(٣) د علا عبد المنعم، عندما يحتدم الصراع- دليل عملي لاستخدام الوساطة في حل المنازعات، ط١، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٩، ص ٢١.

(٤) د. محمد سامي الشواء، الوساطة والعدالة الجنائية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٣٧.

ونرى بان الوساطة التجارية هي عملية تطوعية تقوم على ارادة الاطراف المتخاصمة، ويعمل المتخاصمون الراغبون فعلاً في التوصل إلى حل مرضي مع طرف آخر يسمى الوسيط يتمتع بالنزاهة والحياد لإيجاد حلول مقبولة لجميع الاطراف لينهي النزاع، وتصمم الوساطة على اساس اعطاء الاطراف المتنازعة ادواراً ومسؤوليات متساوية.

### الفرع الثاني: التعريف بالوساطة لغة واصطلاحاً

من اجل الامام بتعريف الوساطة التجارية لا بد لنا بيان ما المقصود بها لغة ثم اصطلاحاً والتعريف بالوسيط في النقاط الآتية:

#### اولاً- التعريف بالوساطة لغة:

الوساطة في اللغة هي مصد للفعل (وسط) وتدل على الشيء الواقع بين طرفين<sup>(١)</sup>، والتوسط هو ان يجعل الشيء في الوسط، والوساطة هي عمل الوسيط، والوسيط هو المتوسط بين المتخاصمين<sup>(٢)</sup>، ووسط كل شيء - اعدله، وللوساطة معاني مثل التوسط في الحق والعدل والتوسط في الحسب والنسب<sup>(٣)</sup>، وقوله تعالى ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا﴾<sup>(٤)</sup>.

#### ثانياً التعريف الاصطلاحي للوساطة

الوساطة هي آلية لحل المنازعات ودياً بين طرفين أو اكثر من خلال طرف يسمى الوسيط يدير المفاوضات ويصقلها واعطاء الحل المناسب بغية الحصول على تسوية للنزاع التجاري الناشب بينهما، والوصول إلى حل تقبل به الاطراف المتنازعة،

(١) ابن منظور، لسان العرب، ج٩، دار الحديث، القاهرة، ٢٠٠٣، ص٣٠١.

(٢) محمد بن ابي بكر بن قادر الرازي، مختار الصحاح، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٨١، ص٧٢٠.

(٣) عبدالرحمن بن صالح الاطرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، ط١، دار اشبيليا، الرياض، ١٩٩٥، ص٣٦.

(٤) سورة البقرة، من الآية ١٤٣.



من خلال تقديم الوسيط توصيات ومقترحات يتم قبولها من قبل اطراف النزاع<sup>(١)</sup>.  
وتعرف الوساطة التجارية على انها "وسيلة للتفاعل بهدف الوصول إلى صلح"<sup>(٢)</sup>  
من خلال تدخل طرف ثالث حيادي ومستقل يعمل على ازالة الخلاف القائم من خلال  
اقتراح حلول منطقية وعملية واستخدام فنون مستحدثة في المفاوضات تهدف إلى  
الوصول إلى تسوية مرضية لجميع الاطراف المتخاصمة (الصلح)<sup>(٣)</sup>، وتقريب وجهات  
النظر بين الاطراف المتنازعة لغرض ايجاد صيغة توافقية، دون ان يفرض عليهم حلاً  
أو قراراً ملزماً<sup>(٤)</sup>. وتُعد الوساطة احد الوسائل السلمية المتبعة لتسوية المنازعات،  
وتناولتها القوانين العراقية المتنوعة<sup>(٥)</sup>.

والوساطة هي آلية بديلة لحل المنازعات ودياً (سليماً) بين طرفين متنازعين أو  
اكثر، بمساعدة شخص ثالث محايد يمارس دور (الوسيط) وتوجيه المفاوضات وصلتها  
والمساعدة على تقريب وجهات النظر المتنازع عليها واعطاء الحلول وتفريقها بشكل  
عقود<sup>(٦)</sup>.

ونرى بان الوساطة كأحد الحلول البديلة لحسم المنازعات ومنها المنازعات  
التجارية، لم تحظ بتعريف يُجمع عليه غالبية الفقهاء، ويمكن الاستدلال على الوساطة  
كونها نظاماً يهدف إلى حل المنازعات بين الاطراف وتقييم المراكز القانونية لأطراف

(١) ايمن مساعدة، الوساطة كوسيلة لتسوية النزاعات المدنية في القانون الاردني، بحث منشور في  
مجلة ابحاث اليرموك، اربد، ٢٠٠٤، ص ٥.

(٢) ومما تجدر الاشارة اليه فان الوساطة هي وسيلة لبلوغ الصلح، كون الصلح وسيلة لحل النزاع  
بطرق سلمية بعيداً عن القضاء، وهو عقد يحسم به الطرفان نزاع ثار بينهما، أو حل نزاعاً محتملاً  
من خلال تنازل كل من اطراف النزاع عن كل أو جزء من مطالبه. وللمزيد انظر: محمود السيد  
التحيوي، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠٠٦،  
ص ١٤١.

(٣) المادة (٦٩٨) من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ النافذ المعدل والذي نص على  
انه "الصلح عقد يرفع النزاع ويقطع الخصومة بالتراضي".

(٤) عبدالحميد الاحدب، موسوعة التحكيم الدولي، الجزء الثاني، دار المعارف، بيروت، ١٩٩٨،  
ص ٢٦.

(٥) المادة (٣) من قانون اصول المحاكمات الجزائية العراقي رقم ٢٣ لسنة ١٩٧١ المعدل. والمادة  
(٤١) من قانون الاحوال الشخصية العراقي رقم ١٨٨ لسنة ١٩٥٩ المعدل، والمادة (١٣٠) من  
قانون العمل العراقي رقم ٧٨١ لسنة ١٩٨٧ الملغي.

(٦) هادي المنذر، الحلول البديلة للمنازعات القضائية، (ب-د-ن)، لبنان، بيروت، ٢٠٠٤، ص ٥٢.

النزاع تحت غطاء السرية كحل اتفاقي بديل إلى جانب الحل القضائي الاصيلي والتركيز على المشتركات بين الخصوم وتقويتها وانهاء النزاع من قبل شخص يسمى الوسيط.

### الفرع الثالث: الوسيط التجاري

هو الشخص الذي يساعد على الاتصال بين الاطراف المتنازعة، وتشجيعهم على التفاهم ويعمل على تقارب وجهات النظر وتقريب المسافات، ويساهم في جعل الاطراف ان تركز على المصالح الفردية والمشاركة بينهم<sup>(١)</sup>.

ان مهمة الوسيط التجاري لا تتجاوز التقريب بين وجهات النظر وعرض المبادرات ويخفف وطأة الشقاق بين الاطراف المتنازعة واتخاذ الاجراءات المختلفة واقتراح بعض الحلول الوسطية، تتمثل في الغاء أو تعديل بعض الشروط كزيادة أو تخفيض الثمن لبعض السلع والبضائع أو الخدمات التجارية، الامر الذي يزيل التباعد ويقرب المسافة باتجاه تسوية النزاع واحتواء الاسباب واقناع التجار المتخاصمين وانقاذ العلاقة التجارية من الانهيار<sup>(٢)</sup>. واكدت معظم القوانين الدولية والمنظمات المعنية بالوساطة إلى توفر شروط معينة في الوسيط وكما يأتي:

١- ان يكون مؤهلاً: يتعين على الوسيط التجاري ان يكون مؤهلاً من الناحية القانونية على نحو يمكنه من اداء الواجب الملقى على عاتقه، ويتمتع بالفطنة والذكاء لكي يصبح قادر على تسيير اجراءات الوساطة التجارية بشكل يحقق الاهداف المتوخاة منها، ويقع على عاتق الوسيط التركيز على خلق وعي حقيقي لدى اطراف النزاع من خلال النظر إلى رغباتهم وحاجاتهم ومنافعهم، ويجب ان يتفهم اسباب النزاع وما هي مواقف كل طرف؟ من خلال اتخاذ خطوات عملية جادة<sup>(٣)</sup>.

٢- الحياد والاستقلال: يجب ان يكون الوسيط التجاري حيادياً ومستقلاً بشكل تام ونزيهاً

(١) د. شروق عباس فاضل، النظام القانوني للوساطة، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق، ج٢٤، ص٩٣، السنة ١، ٢٠١٦، ص٩٣.

(٢) د. محمد ابراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١٦، ص٤٥.

(٣) د علا عبد المنعم، مصدر سابق، ص٢١.



ولا تربطه أي مصلحة شخصية مع احد الاطراف المتخاصمة أو عمل معها سابقاً ولا يتأثر بها<sup>(١)</sup>، كمبدأ رد القاضي وتتحى القاضي وعدم صلاحيته لرد النزاع، وفي حالة توفر هذا الشرط يجب عليه رفض العمل كوسيط تجاري<sup>(٢)</sup> .

٣- اعلام الاطراف: وهو قيام الوسيط التجاري عند وقوع الاختيار عليه بأعلام الاطراف المتنازعة أو اعلام الجهة التي عينته عن ايه ملابسات أو ظروف مستجدة تخص موضوع النزاع، واعادة توجيه الاطراف كل منهم نحو الآخر عن طريق مساعدتهما في احراز ادراك مشترك بينهم، وشدهم باتجاه فوائد الصلح<sup>(٣)</sup> .

٤- صنع قرار الوساطة: ومما لا شك فيه فان المساحة المتروكة للوسيط تسمح له بالتحرك ولعب دور اكثر فاعلية في صنع قرار الوساطة التجارية الذي تسعى الاطراف المتخاصمة من الوصول اليه، وتبدو المشاركة في تسوية النزاع واضحة من خلال الدور الذي يقوم به، فالإيجابية واضحة في المهمة الموكلة اليه من خلال ما يقوم به بتسهيل الاتصال بين الاطراف المتنازعة، الامر الذي يكلل مساعيه بالنجاح<sup>(٤)</sup> .

٥- الخبرة والكفاءة: من الضروري ان يتمتع الوسيط بخبرة عالية في مجال الوساطة التجارية بغية الوصول إلى الهدف، فالوسيط يتطلب مهارات متخصصة تساعد الاطراف على التغلب على خصامهم، من خلال اخضاع الوسيط إلى برامج ودورات ادارية تأهيلية من قبل مدربين اختصاص لتسهيل عملية الحوار<sup>(٥)</sup> .

(١) د. محمد خليل يوسف ابو بكر، الوساطة الاتفاقية قبل اللجوء إلى القضاء في التشريع الاردني، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الاول "العدالة البديلة كتدبير استثنائي للعمل القضائي" ٢٠٠٩، ص ١٦.

(٢) د. اكرم فاضل قصير، المُعين في دراسة التأسيس القانوني لحق اللجوء إلى الوساطة القضائية كحل بديل للنزاعات التجارية، ط ١، دار الكتب والوثائق، بغداد، ٢٠١٦، ص ٥٢.

(٣) د. شروق عباس فاضل، مصدر سابق، ص ٩٥.

(3) Jarrosson Ch: Les modes alternatifs de reglement des conflits presentation generale RID com 1997 p 325.

(٥) بشير عبد الهادي الصليبي، الحلول البديلة لحلول النزاعات المدنية، الوساطة القضائية وانواعها، ط ١، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠، ص ٦٥.



ان جهود الوسيط قد تنتهي دون نتيجة ايجابية، وعندما تنتهي مهمته يكون للأطراف حق اللجوء للقضاء أو احد الوسائل البديلة الاخرى، وقد يتوصل الوسيط إلى تسوية وصلاح يقبلها اطراف النزاع ويتم حل النزاع بينهما بشكل نهائي، فيحرر الوسيط محضر أو اتفاق يثبت فيه مضمون الحل الذي تم التوصل اليه بين الاطراف، ويتم التوقيع عليه، اذ بدون التوقيع ليس له قيمة قانونية ملزمة ويُعد اساس التزامهم به هو مبدأ القوة الملزمة للاتفاق<sup>(١)</sup>.

ونرى بان الوسيط التجاري يبذل جهداً كبيراً في السعي بين اطراف النزاع والبحث في الوقائع والاستماع لأقوال وحجج كل طرف، والتعرف على اسباب الخلاف ومحاولة القضاء عليها والتعرف على العوامل المشتركة وتعظيمها والوصول إلى تسوية مناسبة ترضي الطرفين المتخاصمين.

## المطلب الثاني

### انواع الوساطة

الاصل تم تنظيم الوساطة بشكل جوازي من خلال ارادة الاطراف المتخاصمة، الا ان بعض القوانين نظمت احكام الوساطة من خلال النص باللجوء اليها على اعتبارها احد الوسائل البديلة لحسم المنازعات ومنها المنازعات التجارية، ولغرض الاحاطة بالموضوع فسوف نتناول انواع الوساطة بالنقاط الاتية:

١- الوساطة القضائية: وتسمى (وساطة المحكمة) وفي هذا النوع من الوساطة يتم احوالة النزاع التجاري إلى القاضي المكلف بالقيام بمهام الوساطة بصفته الوظيفية، من خلال استحداث ادارة للوساطة من عدد من قضاة البداية والصلاح يسمون قضاة الوساطة يختارهم رئيس محكمة البداية للمدة التي يحددها<sup>(٢)</sup>، وسعت

(١) د. احمد عبدالكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣، ص١٤٨.

(٢) مصطفى المتولي قنديل، دور الاطراف في تسوية المنازعات العقدية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص١٧.



المحكمة إلى تقديم بعض التسهيلات المالية والادارية يتمثل في تخفيض الرسوم القضائية، وتثبيت الصلح الحاصل بين المتخاصمين بمحضر الجلسة<sup>(١)</sup>.

وتضمن التشريع العراقي نصوصاً تلزم صاحب العمل والاجهزة النقابية ذات العلاقة بأخطار وزير العمل والشؤون الاجتماعية بحالة حصول نزاع معين، وتقديم خلاصة بأسبابه والاجراءات الازم اتخاذها لمعالجته، والتي تلحق ضرراً في المصلحة المشتركة للعمال وصاحب العمل، وان المساعي المتخذة لتسوية النزاع تنج في محاولة التقريب فيما بين الاطراف المتنازعة<sup>(٢)</sup>.

٢- الوساطة الاتفاقية(الحرّة): وفي هذا النوع من الوساطة يقوم طرفا النزاع بالاتفاق على احالة النزاع إلى وسيط يقومون بتسميته بالاتفاق واحالة النزاع للوسيط المتفق عليه من قبل طرفي النزاع، اذ يكون للأطراف المتنازعة حرية رد الحل أو قبولها، ويكون اختيارهم ارادي بحت دون اللجوء إلى المحكمة<sup>(٣)</sup>.

٣-الوساطة الخصوصية: وفي هذا النوع من الوساطة يتم احالة النزاع إلى وسيط خصوصي<sup>(٤)</sup>، يتم اختياره من ضمن جدول الوسطاء الخصوصيين ويتم تسمية وسطاء خصوصيين يتم اختيارهم من بين (القضاة- المتقاعدين - المحامين - المهندسين-المحاسبين - الفنيين - الاداريين...) المشهود لهم بالحياد والنزاهة ضمن شروط ومعايير مناسبة<sup>(٥)</sup>.

ونرى بان الوساطة التجارية لا تدور حول دفاع قانوني صلب، بل هي طريقة سهلة ومجدية في حل المنازعات التجارية وهي وسيلة اختيارية، اذ تركز الاطراف

(١) المادة(٢٠) من قانون الرسوم القضائية المصري رقم ٩٠ لسنة ١٩٤٤ المعدل على انه" اذا انتهى صلحاً بين واثبتت المحكمة ما اتفقا عليه الطرفان في محضر الجلسة وامرت المحكمة بالمحضر المذكور...قبل صدور الحكم القطعي في مسألة فرعية في حكم تمهدي في الموضوع لا يستحق عن الدعوى الا نصف الرسم".

(٢) المادتان (١٣٠-١٣١) من قانون العمل العراقي رقم ٧١ لسنة ١٩٨٧ الملغي.

(٣) محمود سيد التحيوي، مصدر سابق، ٤٦.

(٤) شادي زين الدين، الاردن...تجربة مميزة في الوساطة، مقال منشور في مجلة الشباب الوسيط، العدد ٢، ٢٠٠٩، ص ٤.

(٥)المادة(٢) الفقرة ج من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية الاردني رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦.

المتنازعة على المسائل الجوهرية والمؤثرة في القضية المتنازع عليها، وإيجاد حلا عمليا لنزاعهم يساهم في التسوية المنشودة الذي يرغبان لوصولهما.

## المطلب الثالث

### مراحل الوساطة التجارية

ان اتفاق الاطراف المتنازعة على اختيار الوساطة التجارية كحل بديل عن القضاء يُعد نقطة الانطلاق في اجراءات الوساطة، الا ان الوساطة التجارية عند انطلاقها تمر بعدة مراحل متلاحقة وكما يأتي:

١-افتتاح الوساطة: عبارة عن البيان الاستهلاكي التقليدي الذي يقدمه الوسيط لأطراف النزاع في اللقاء الاول، ويُعد من الخطوات الاساسية في عملية الوساطة وبمثابة الاتصال الاول بين الوسيط والاطراف المتنازعة سوية، ويبدأ الوسيط بتقديم سيرته الذاتية والترحيب بأطراف التنازع ويشكر توجهاتهم وتشجيعهم على اختيار الوساطة التجارية لحسم نزاعهم، واستقبال طلبات الاطراف المتنازعة والشروع الفعلي فيها، والتذكير على الالتزام بالوساطة التجارية وافتتاح موضوعها ووضع تساؤلات معينه تخدم موضوع النزاع، ووضع القواعد الاجرائية المتعلقة بسير عمل الوساطة التجارية، ومحاولة تحديد الوقت الكافي لبدأ وانتهاء الوساطة<sup>(١)</sup>.

ويؤكد الوسيط على حياده وسرية البيانات موضوع النزاع وانه يقف على المسافة نفسها من كافة الاطراف المتنازعة كلي يكسب ثقتهم، ويؤكد لهم بانه ليس قاضياً أو محكماً أو هو صاحب الحل، وجوهر عملية الوساطة ينبع من ارادة الاطراف وليس منه، كونه مساعد وميسر ولا يملك زمام الامور، ويجب على الوسيط مراعاة العادات والتقاليد ومدى مستوى ثقافة الخصوم، ويفضل ان يبدأ بأية قرآنية أو حديث نبوي شريف أو مثل شعبي أو بيت من الشعر تؤكد على الصلح ونبذ الخلافات ويدعم

(١) بن سالم اوديچا، الوساطة كوسيلة من الوسائل البديلة لفض المنازعات، ط١، دار القلم، الرباط، ٢٠٠٩، ص١١٥.



توجهات الاطراف في الوصول إلى اتفاق<sup>(١)</sup>.

٢- الاستماع إلى حجج الاطراف: في هذه المرحلة يطلب الوسيط من الطرف الاول (المدعي) بعرض ادعاءه وبيان الحجج التي يستند عليها، وما هي مطالبه؟ ويطلب من الطرف الثاني (المدعى عليه) بعرض دفاعه وحجج الإثبات المتوفرة لديه، وفي هذه المرحلة يبدأ الوسيط بتقييم المراكز القانونية لطرفي النزاع وعرض وجهة نظره القانونية في الادلة المقدمة من قبلهم ومدى مطابقتها للواقع وآثارها في المنازعة، ويحق للوسيط توجيه الاسئلة والاستفهام لأي من اطراف النزاع والبحث في احتمالات التسوية وحسب مقتضيات ومصلحة سير الوساطة التجارية<sup>(٢)</sup>.

٣- تقديم التنازلات: يتم في هذه المرحلة تنازل كل من الاطراف المتخاصمة عن حقوقه أو جزء منها للطرف الآخر بغية ايجاد حل مناسب للمنازعة المطروحة، وفي كثير من الاحيان يكون اطراف النزاع واثناء الوساطة لديهم شعور بالإحباط وفقدان الامل ويكونوا مشحونين بالانفعالات وقد يتلفظوا بعبارات غير لائقة ومرفوضة تصل إلى حد الاساءة والاهانة للطرف الآخر فيحتاج الامر إلى معالجة من قبل الوسيط التجاري والتخفيف من حدته باستخدام اسلوب اعادة صياغة الكلام الذي تلفظ به الطرف الآخر واستخدام الوسيط لكلمات وعبارات محايدة لا تثير احد الاطراف لمنع تطور الموضوع ويطلب منهم تقديم تنازلات للطرف الآخر، ويتطلب الامر في بعض الاحيان تقديم اعتذار من الطرف المسيء لان الانفعال والاهانة والاساءة تقف حجر عثرة امام التسوية الودية ويؤكد الوسيط على الاهتمام بالجانب الاخلاقي<sup>(٣)</sup>.

(١) هاني سميرات، خطوة اولى في عملية الوساطة، مقال منشور في مجلة الشباب الوسيط، ٢٠٠٩، ص ٥.

(٢) حفيظة السيد الحداد، الوجيز في النظرية العامة للتحكيم التجاري الدولي، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤، ص ٤٤.

(٣) محمد حسام محمود لطفي، التحكيم في اطار مركز المنظمة العالمية للفكرية الملكية (د.د.ن)، القاهرة، ٢٠٠١، ص ١١٢.

٤- الاجتماعات العلنية والسرية: تبدأ في هذه المرحلة الاجتماعات السرية والعلنية والنقاش والتفاهم وتبادل الافكار، ويقوم الوسيط التجاري بحث الاطراف على ترك الماضي وتتحية الخلاف جانباً، وخلق مناخ من الثقة المتبادلة، والخروج من القوالب التقليدية في حل الخلافات، ويجوز للوسيط الاستعانة بشخص آخر قبل الوساطة أو اثناء سريانها بشرط قبوله من الطرفين، كما لو كان صديقاً مشتركاً للطرفين وهذا يعطي دعماً اضافياً للوسيط<sup>(١)</sup>.

وقد ينفرد الوسيط بطرفي النزاع أو بأحد الاطراف بشكل سري ومحاولة الحصول على المزيد من البيانات والمعلومات حول النزاع والتي يوظفها في ايجاد المقترحات المناسبة لحل النزاع<sup>(٢)</sup>.

٥- الوصول لتسوية النزاع: في هذه المرحلة يخلص الاطراف المتنازعة إلى تسوية للنزاع تتمثل في النتيجة الودية بين الاطراف المتنازعة في حالة نجاح الوساطة التجارية، ومن ثم اعداد العقد أو الاتفاق النهائي المتعلق بالصلح، وتصميم النتيجة وتحديد معالمها، وقد تشمل التسوية تسوية للنزاعات اخرى مرتبطة بالنزاع الحالي الذي تم تسويته فتتعاضم مصالح الطرفين المتصالحين .

وفي هذه المرحلة يخلص طرفا النزاع إلى تسوية النزاع بعد ان قام الوسيط بتقريب وجهات نظرهم حول موضوع النزاع، وقد تشمل تلك التسوية تسوية نزاعات اخرى مرتبطة بالنزاع موضوع الدعوى، وتحقق هذه التسوية مصالح طرفي النزاع<sup>(٣)</sup>.

ونرى بان اللجوء إلى الوساطة التجارية تمكن الاطراف المتخاصمة في التحكم بالنتيجة مع وجود نطاق واسع من الخيارات والانطلاق من شعار " التسوية السيئة افضل من القضية الجيدة". وعلى الوسيط اختيار اللغة المناسبة لأطراف المتنازعة،

(١) حفيظة السيد الحداد، مصدر سابق، ص ٤٥.

(٢) محمد حسام محمود لطفي، مصدر سابق، ص ١١٣.

(٣) خالد الشلقاني، الوساطة كأسلوب لتسوية المنازعات التجارية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني، و آخر زيارة له في ٢٧/٥/٢٠١٩، [www.gafi.gov.eg](http://www.gafi.gov.eg)



والاعتماد على نقاط القوة وتقويتها وتذليل نقاط الضعف في الخصومة واستدعاء الحلول الممكنة واستبعاد الحلول العقيمة.

## المبحث الثاني

### آثار الوساطة التجارية وانتهائها وانعكاسها على النشاط

#### التجاري

بعد نجاح نظام الوساطة التجارية فأنها ساهمت بتخفيف العبء عن النظام القضائي<sup>(١)</sup>، وعند الوصول إلى اتفاق في الوساطة فان هذا التصرف ينتج عنه آثار قانونية ايجابية وسلبية قد تؤدي إلى انتهاء الوساطة، ولغرض الاحاطة بالموضوع فسوف نتناوله بالمطالب الآتية:

#### المطلب الاول

### آثار الوساطة التجارية الايجابية على النشاط التجاري

للساطة التجارية آثار ايجابية تتمثل في ايجاد الحلول الخلاقة التي تتسم بها من خلال الوصول إلى حلول غير اعتيادية قائمة على اساس الحقوق القانونية والوقائع والمصالح المشتركة لاطرف النزاع دون الاقتصار على الحقوق القانونية التي تعتمد عليها الاحكام القضائية<sup>(٢)</sup>، الامر الذي ينعكس ايجابا على المشاريع التجارية والاستثمارية المساهمة في التنمية المستدامة، ونالت الوساطة التجارية بريقها في الساحة التجارية والعرف التجاري نظراً لآثارها الايجابية والتي تلقي بظلالها على التنمية المستدامة لما تتمتع به من خصائص وكما يأتي:

(١) المواد (٧/١٥٩ و ١٦٠) من قانون العمل العراقي النافذ رقم ٣٧ لسنة ٢٠١٥، والذي نص على الوساطة لحل نزاعات العمل وجعل الاتفاق باتاً وملزماً للطرفين.

(٢) مما تجدر الاشارة اليه بان الوساطة هي (صلح) والصلح لا يجوز في ما يتعلق بالمسائل المتعلقة بالنظام العام: انظر المادة (٧٠٤)، من القانون المدني العراقي... الذي نصت على انه " لا يجوز الصلح في المسائل المتعلقة بالنظام العام والآداب".

١-الاتفاق المتين لأطراف النزاع: ان الاتفاق والتوصل إلى تسوية النزاع من خلال الوساطة التجارية يكون من صنع الخصوم وبمساعدة الوسيط ومن ثم فان متانة هذا الاتفاق وطبيعة التوصل اليه تؤدي إلى سرعة تنفيذه على عكس الاحكام القضائية التي يتطلب تنفيذها وقتاً زمنياً واجراءات معينة لدى الجهات المختصة، واصبح ما يسمى بالانفجار القضائي الذي يخلق الياس في نفوس المتخاصمين<sup>(١)</sup>.

٢- حرية الانسحاب الاطراف المتنازعة: فالوسيط لا يستطيع الزام الفرقاء بتسوية النزاع بطريق الوساطة ولكن يتعين عليه ان يبذل قصارى جهده وأن يستخدم اساليب الاتصال الفعالة وصولاً إلى تسوية النزاع كلياً أو جزئياً حسب مقتضى الحال، وبإمكان المتخاصمين الانسحاب من عملية الوساطة التجارية واللجوء إلى القضاء أو أي وسيلة اخرى لحسم المنازعة<sup>(٢)</sup>.

٣- المحافظة على العلاقات التجارية والمصالح المشتركة للأطراف: اذ تمنح الوساطة الاطراف المتنازعة فرصة اللقاء بشكل ودي بعيداً عن الروح العدائية، اذ بإمكان الوسيط تسوية النزاع بين الخصوم عن طريق الوساطة والتوصل لحلول مرضية لأطراف النزاع<sup>(٣)</sup> ومحققاً لمصالحهما المشتركة وابقاء المجال مفتوحاً في استمرار وتطوير والمحافظة على العلاقات التجارية الودية والصلات القائمة والمتبادلة بينهما<sup>(٤)</sup>، في حين ان نتيجة الخصومة المعروضة على السلطات القضائية تفضي في الغالب إلى قطع مثل تلك العلاقات. اذ تلعب الوساطة دوراً ايجابياً في حل المنازعات التجارية من خلال تفهم الاطراف المتنازعة نقاط الخلاف والوصول إلى نقطة التقاء تصل بالعلاقة القانونية إلى الاستمرارية، واقتراح بعض الحلول على الاطراف كإلغاء بعض النقاط والشروط محل الخلاف أو زيادة في الاسعار أو

(١) بشير عبد الهادي الصليبي، مصدر سابق، ص ٦٢.

(٢) د. محمد ابراهيم موسى، مصدر سابق، ص ٤٣.

(٣) المادة (٩٠) من قانون المرافعات العراقي.....

(٤) محمود محمد هاشم، قانون القضاء المدني، النقاضي امام القضاء المدني، دعوى الخصومة القضائية، الاحكام وطرق الطعن فيها، ج ١، دار الفكر الجامعي، بس-ن، ص ٤٢٥.



خفضها مثلاً، الامر الذي يزيل التباعد والاختلال بالالتزامات، ويتجسد هذا النجاح بأثره الواضح على التنمية المستدامة<sup>(١)</sup>.

٤- الخصوصية والسرية: تكفل الوساطة الخصوصية والسرية ومحافظة اطراف النزاع على خصوصية النزاع القائم بينهما وسريته بعيداً عن اجراءات التقاضي التي تتطلب العلنية التي تتسم بها إجراءات المحاكمة القضائية<sup>(٢)</sup>، مما يشجع الاطراف المتنازعة على اللجوء إلى ذلك نظام الوساطة، كون السرية من الاجراءات الهامة في النشاط التجاري. ويتم ذلك من خلال تعهد الاطراف المتنازعة على خصوصية الاجراءات والمعلومات التي تتعلق بالطرف الخصم، والحرص على عدم تسرب كل ما يتعلق بالنزاع بالسرية والكتمان<sup>(٣)</sup>، وتمتاز بسرعة حسم النزاع ولا تستغرق وقتاً طويلاً فأطول الوساطات التجارية تستمر مدة تتراوح من شهر إلى ٦ اشهر<sup>(٤)</sup>.

٥- محدودية تكاليف الوساطة مقارنة بتكاليف المحاكمة: تتسم الوساطة بانها ذات كلفة مادية اقل، كون اجراءات الوساطة في حسم النزاع يمكن تسويته في الغالب بجلسة أو جلستين في حين ان اجراءات المحاكمة تتطلب وقتاً زمنياً أكثر من ذلك وما يستتبعه من رسوم ومصاريف ونفقات وجهد يمكن تفاديه باللجوء إلى نظام الوساطة، فالوساطة توفر الوقت والجهد والرسوم والمصاريف والنفقات<sup>(٥)</sup>، إذ يقدم الوسيط التجاري الحلول المناسبة للأطراف النزاع بشكل يعتمد على اقل التكاليف التي قد يتكبدها في حال لجوئهم إلى القضاء من خلال كثرة الاجراءات القضائية التي تدور اثناء سير الدعوى وجلب الشهود وطرق الإثبات وجمع الادلة واتعاب المحامين<sup>(٦)</sup>.

(١) د. محمد ابراهيم موسى، مصدر سابق، ص ٤٤.

(٢) المادة (٥٤) من قانون المرافعات المدنية العراقي رقم ٨٣ لسنة ١٩٦٩ المعدل.

(٣) د. احمد رشاد محمود سلام، البنيان الفني لحكم التحكيم، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، العدد ٢٠١٠، ٤٩٨، ص ٣١٥.

(٤) علاء ابريان، مصدر سابق، ص ٦٩.

(٥) د. اكرم فاضل قصير، مصدر سابق، ص ٥٤.

(6) SAUNIER-RIGOUXB: La conciliation, these, Metz 1998, p38



٦-سهولة الاجراءات: لعدم وجود قواعد شكلية مرسومة ومحددة يجب اتباعها من قبل الاطراف المتخاصمة أو الوسيط<sup>(١)</sup>، خلافاً لساحات القضاء المتخمة بالدعاوى التجارية والتي تبحث عن النظر فيها وايجاد الحلول وصدور الاحكام المناسبة بسبب الاجراءات الروتينية المعقدة والمدد القانونية التي يتطلبها القانون لإصدار الاحكام واكتسابها الدرجة القطعية، الامر الذي يخلق الالتباس في الانجاز القضائي وعجزه عن مسايرة الدعاوى التجارية، والذي ينعكس سلباً على التنمية المستدامة في البلد، مما يقود الاطراف المتنازعة إلى اللجوء إلى سبل بديلة لحسم نزاعهم تتمثل في الوساطة التجارية<sup>(٢)</sup>.

ونظراً لهذه المزايا للوساطة التجارية وما تحمل من مرتكزات واحكام، يظهر لنا بان الاطراف المتخاصمة ليس من السهولة التوصل إلى اتفاق مرضٍ بينهم، كون ذلك ينبع من مصالح متقاطعة والصلح يُصنع من رغبة اطراف النزاع، والوساطة التجارية من العقود الاجرائية الذي يتمحور موضوعه حول اختيار وسيط، اي شخص ثالث من غير اطراف النزاع، له مهارات وخبرات في مجال التفاوض والتوفيق في المنازعات التجارية وغيرها ويمتاز بالحياد وحسن التفاوض واقناع الاطراف، ويسعى إلى تجنب الاطراف المتنازعة من اللجوء إلى المحاكم أو الوسائل البديلة الاخرى لفض النزاع. ومن خلال هذه الخصائص نلاحظ بان للوساطة دوراً ايجابياً وهاماً تنعكس آثاره على التنمية المستدامة.

## المطلب الثاني

### آثار الوساطة التجارية السلبية على النشاط التجاري

للساطة التجارية آثار سلبية على المنازعات التجارية سواء من قبل الاطراف المتخاصمة أو الوسيط ذاته أو المدة الزمنية التي يستغرقها حل النزاع، مما يؤدي بآثار

(١) د. سحر عبدالستار امام يوسف، المركز القانوني للمحكم-دراسة مقارنة-دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦، ص٤٢.

(٢) استاذنا الدكتور محمود مختار احمد بريري، التحكيم التجاري الدولي، ط٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩، ص١٢.



سلبية تنعكس على التنمية المستدامة في البلاد وهذا ما سوف نتناوله بالنقاط الآتية:

١- الوساطة غير ملزمة للأطراف: في حالة عدم توصل محاولة التقريب بين الأطراف إلى نتائج ايجابية واتجاهها بطريق مسدود وعدم التوصل إلى حل بين اطراف النزاع، فان الوسيط لا يمكن الزامهم بقبول الحل أو الاستمرار في اعمال الوساطة<sup>(١)</sup>، فيمكن لاحد اطراف المنازعة أو كليهما الانسحاب واللجوء إلى القضاء أو اي وسيلة اخرى لحل المنازعات، الامر الذي ينعكس سلباً على التنمية المستدامة<sup>(٢)</sup>. وقرار الوساطة لا يمكن ان يلبي طلبات احد الاطراف دون الطرف الاخر<sup>(٣)</sup>، اذ تتجسد سلطة الوساطة التجارية بالسلطة الادبية التي تتمثل في حث المتنازعين وتقريب وجهات النظر بينهم على قبول جملة من الاقتراحات والتوصيات التي تشكل سبيلا ومدخلا لحل النزاع القائم، ومن هنا تظهر شخصية واهمية الوسيط التي يتوقف عليها نجاح أو فشل الوساطة التجارية<sup>(٤)</sup>.

٢- عدم وجود الوسيط المتخصص: الذي يتمثل بصعوبة الحصول على الوسيط المتفرق للقيام بالوساطة التجارية، خصوصاً اذا كان الوسيط ذو اختصاص نادر يتعلق بالخصومة، والذي قد تحتاج إلى خبرة محاسبية أو فنية أو خبرة محاماة، وقد لا يتوفر للوسيط الوقت الكافي للاجتماع بالأطراف المتنازعة سويماً أو على انفراد والنظر في القضية المطروحة محل النزاع، ويكون اللجوء إلى الوساطة التجارية غير منتج، الامر الذي ينعكس سلباً على التنمية الوطنية لتأخر حسم النزاع<sup>(٥)</sup>.

(١) د احمد ابو الوفاء، التحكيم الاختياري والاجباري، ط٤، منشاة المعارف، الاسكندرية، ١٩٨٣، ص٣٢.

(٢) رولا الاحمد، الوساطة لتسوية المنازعات المدنية في القانون الاردني -دراسة مقارنة، اطروحة دكتوراه، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، الاردن، عمان، ٢٠٠٨، ص٧٤.

(٣) د. شهاب فاروق عبدالحى عزت، التحكيم في منازعات المشروعات المقامة بنظام الشراكة بين القطاع العام والخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ص١٦٣.

(٤) علاء اباريان، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية، ط٢، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٢، ص٦٦.

(٥) محمد القطانوه، الوساطة في تسوية النزاعات المدنية، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، الاردن، الكرك، ٢٠٠٨، ص٣٤.

٣- صعوبة جمع الاطراف المتنازعة والوسيط: ربما لا ينجح اطراف النزاع التجاري في مكان قريب عن بعضهم كأطراف النزاع والوسيط، خصوصاً في المنازعات التجارية الدولية، فيكون القيام بأعمال الوساطة التجارية صعبة جداً، فيؤثر سلباً على عمل الوسيط ويجد صعوبة في اللقاء، بما للوسيط من تأثير شخصي على اطراف النزاع، الامر الذي ينعكس سلباً على التنمية المستدامة من خلال تأخر الفصل في المنازعات التجارية وتوقف المشاريع الانتاجية بانتظار حسم الخصومة<sup>(١)</sup>.

٤- عدم رغبة الاطراف المتنازعة باللجوء للوساطة تجارية: وهي المنازعات التي يرفض فيها اطراف النزاع مبدأ المفاوضة، أو التي يرغبون بالحصول على حكم وقرار قضائي فاصل وملزم في الدعوى عن طريق طرف ثالث هي الجهة القضائية، واضفاء طابع الرسمية على النزاع، واعتباره سابقة قضائية، يمكن اللجوء اليها لاحقاً، أو المنازعات التي يرغب احد اطرافها اطالة امد النزاع لإمكانية طلب تأجيل مواعيد المرافعات واصدار الحكم<sup>(٢)</sup>.

ونرى بان نجاح عملية الوساطة التجارية لا بد بالبحث اولا عن مدى ملائمتها للنزاع المعروض ورغبة الاطراف باللجوء إلى الوساطة، وتحديد نوع العلاقات التجارية أو الاجتماعية بين الاطراف، وبيان مدى قدرة الوسيط بالتوصل إلى حلول مقنعة للأطراف من خلال ما يتمتع به من قدرات تفاوضية .

### المطلب الثالث

### انتهاء الوساطة التجارية

تُعد الوساطة التجارية طريقاً هاماً لحل النزاع التجاري، الا ان هذا السبيل قد يُثمر من خلال نجاح الوسيط التجاري ووصول الاطراف المتنازعة إلى حل ينهي النزاع

(١) رولا الاحمد، مصدر سابق، ص ٧٤.

(٢) د احمد ابو الوفا، مصدر سابق، ص ٣٥.



بشكل نهائي، أو ينكل بالفشل وتبدأ الاطراف المتنازعة بالبحث عن وسيلة اخرى لحل نزاعهم أو اللجوء إلى القضاء وهذا ما نتناوله بالنقطتين الاتيتين:

١- التوصل لحل ينهي للنزاع: في حال نجاح الوسيط التجاري في مهمته، من خلال التوصل إلى تسوية نهائية للنزاع المعروض امامه فتنتهي الخصومة بشكل كلي أو جزئي<sup>(١)</sup>، فيتم توقيع اتفاق التسوية، وقد يمتد اتفاق الوساطة إلى الصلح في خارج النزاع المطروح أي في نزاعات سابقة<sup>(٢)</sup>. ويقوم الوسيط بتقديم تقريره النهائي لدى القاضي للمصادقة عليه، ولا يمكن للقاضي رفض الطلب الا اذا تعلق الصلح في بمسالة تتعلق بالنظام العام أو مسالة لم تراضى فيها حقوق القصر، وهذه المصادقة بمثابة الحكم القطعي غير القابل للطعن، وتبدأ عملية التنفيذ ودفع الرسوم واجور الوسيط<sup>(٣)</sup>.

٢- عدم التوصل لحل ينهي النزاع: تنتهي اجراءات الوساطة في حالة عدم التوصل لحلي ينهي النزاع سواء بعدم حضور احد الاطراف أو كليهما لجلسات الوساطة أو عدم جديتهم في اتباع نظام الوساطة التجارية<sup>(٤)</sup>.

اما في انتهاء النزاع وفق احكام القانون النموذجي (الاونستيرال) فينتهي وفق الحالات الاتية:

الحالة الاولى: عند اعلان الوسيط بفشل الوساطة بعد التشاور مع اطراف النزاع بانه لا مسوغ من القيام بمزيد من الجهود وان مساعي الوساطة وصلت إلى طريق مسدود<sup>(٥)</sup>.

(١) في حال كانت التسوية جزئية فيتم التقدم للقضاء للفصل في ما تبقى من نقاط الخلاف. وللمزيد انظر: عمار الزاهي، الطرق البديلة لحل النزاعات، بحث منشور في مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، ج٢، ص٥٩٥.

(٢) عادل اللوزي، الوساطة لتسوية النزاعات المدنية وفقاً للقانون الاردني، بحث منشور في مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، ع٢٤، م٢١، ٢٠٠٦، ص٢٧٥.

(٣) شروق عباس فاضل، مصدر سابق، ص١١٦.

(٤) عمار الزاهي، مصدر سابق، ص٥٩٦.

(٥) المادة(١٢) انتهاء اجراءات الوساطة، من قانون الاونستيرال النموذجي لعام ٢٠١٨.

الحالة الثانية: اصدار الاطراف المتنازعة اعلان موجه إلى الوسيط يفيد بإنهاء اجراءات الوساطة ابتداء من تاريخ صدور الاعلان<sup>(١)</sup>.

الحالة الثالثة: اصدار احد الاطراف اعلان موجه الى الطرف الآخر (الخصم) أو الاطراف الاخرى أو إلى الوسيط ذاته يفيد بإنهاء الوساطة ومن تاريخ صدور الاعلان<sup>(٢)</sup>.

وبعد انتهاء اجراءات الوساطة بأحد الاسباب المذكورة فيقع على عاتق الوسيط اعداد تقرير ختامي يتضمن اخطار القاضي المختص أو احد مراكز الوساطة المعتمد بانتهاء اعمال الوساطة التجارية دون الوصول إلى حلول التسوية مع ذكر اسباب المؤدية إلى الانتهاء والتاريخ، ويتم ارسال نسخة من تقرير الوسيط إلى الاطراف المتنازعة، ويجب على الوسيط اعادة كافة الوثائق والمستندات التي بحوزته والمحافظة على سريتها .

(١) لمادة (١٢) انهاء اجراءات الوساطة، من قانون الاونستيرال النموذجي لعام ٢٠١٨.

(٢) لمادة (١٢) انهاء اجراءات الوساطة، من قانون الاونستيرال النموذجي لعام ٢٠١٨.



## الخاتمة

في نهاية بحثنا اتضح لنا اهمية الوسائل البديلة في حسم المنازعات التجارية ولا سيما الوساطة التجارية لما تتمتع به من مزايا ومواصفات تساهم في التنمية الاقتصادية في البلاد، وقد توصلت إلى جملة من الاستنتاجات والتوصيات وكما يأتي:

### اولاً: الاستنتاجات

١- الوساطة التجارية احد الوسائل البديلة الهامة في حسم المنازعات التجارية، تخلو من المخاطرة ، اذ بإمكان اي طرف من اطراف النزاع الانسحاب في اي وقت يشاء، وتكفل قدرًا عاليًا من السرية والسرعة والاقتصاد في التكاليف والمحافظة على استمرارية العلاقة التجارية بين الاطراف المتنازعة، الامر الذي ينعكس ايجابًا على التنمية الوطنية في البلاد.

٢- الوساطة نظام شعبي قضائي واجتماعي طوعي، يساهم في حل المنازعات التجارية ويخفف التوتر ويقلل الاعباء عن القضاء، من خلال لجوء الاطراف المتنازعة اليه، لما يتمتع به من خصائص ومميزات تساهم بشكل فعال في القضاء على الخصومة بشكل نهائي وتدعم التنمية الوطنية.

٣- يُعد الوسيط هو محور عمل الوساطة، اذ يتوقف على اختياره نجاح أو فشل المساعي الرامية إلى حل المنازعة التجارية، فالخبرة والاختصاص والنزاهة والحياد واداء المهمة الموكلة اليه من مقومات اختيار الوسيط التجاري.

٤- من خلال اللجوء إلى الوساطة التجارية يطمئن اطراف الخصومة التجارية إلى ان خصومتهم يمكن حلها كونها تُعرض على شخص يتمتع بخبرة كافية في مجال المنازعات التجارية، وقد مرت عليه قضايا سبق وان تم حلها بسهولة.

### ثانياً- التوصيات

١- العمل على ايجاد اطار قانوني للوساطة التجارية يضمن تقنينها وتطبيقها لكي تكون وسيلة فعالة إلى جانب القضاء، انسجاماً مع خطط التنمية بالبلاد ونظراً

لازدياد العقود التجارية والاستثمارية والاقتصادية التقليدية والإلكترونية وما لها من دور فعال في تحقيق التنمية المستدامة في البلاد.

٢- عقد المزيد من الاتفاقيات العربية والاقليمية والدولية التي من شأنها المساهمة في التنمية المستدامة. تتضمن العمل على خلق التوازن والتكافؤ بين احتياجات الاجيال الحاضرة والاجيال القادمة من خلال توفر البدائل المناسبة لاستغلال الموارد الطبيعية القابلة للنضوب.

٣- تشجيع دور القطاع الخاص للمساهمة في التنمية المستدامة وتفعيل مشاركته مع القطاع العام وتسهيل الاجراءات الادارية من الموارد البشرية الهادفة إلى اللجوء إلى الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية ومنها الوساطة التجارية كسبيل ناجح لتسوية الخلافات والمحافظة على ديمومة العلاقات التجارية بين الاطراف المتنازعة.

٤- نشر الثقافة التنموية بين افراد المجتمع والمحافظة على الموروث الثقافي وتنمية الخدمات الاجتماعية وتحديد الاستهلاك العام من الثروات الطبيعية سواء في الانتاج أو التصدير. وتفعيل السياسة الاقتصادية والتوجه صوب التنمية المستدامة والقضاء على الفقر وتحسين المستوى المعيشي والتوجه نحو الطاقة البديلة والتوسع في استخدامها.



## المصادر

### \* القرآن الكريم

#### أولاً- الكتب

- ١- ابن منظور، لسان العرب، ج٩، دار الحديث، القاهرة، ٢٠٠٣ .
- ٢- د احمد ابو الوفا، التحكيم الاختياري والاجباري، ط٤، منشأة المعارف، الاسكندرية، ١٩٨٣ .
- ٣- د. احمد عبدالكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣ .
- ٤- د. اكرم فاضل قصير، المُعين في دراسة التأصيل القانوني لحق الالتجاء إلى الوساطة القضائية كحل بديل للنزاعات التجارية، ط١، دار الكتب والوثائق، بغداد، ٢٠١٠ .
- ٥- ايمن مساعدة، الوساطة كوسيلة لتسوية النزاعات المدنية في القانون الاردني، بحث منشور في مجلة ابحاث اليرموك، اربد، ٢٠٠٤ .
- ٦- بشير عبد الهادي الصليبي، الحلول البديلة لحل النزاعات المدنية، الوساطة القضائية وانواعها، ط١، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠ .
- ٧- بن سالم اوديغا، الوساطة كوسيلة من الوسائل البديلة لفض المنازعات، ط١، دار القلم، الرباط، ٢٠٠٩ .
- ٨- د. سحر عبدالستار امام يوسف، المركز القانوني للمحكم-دراسة مقارنة-دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦ .
- ٩- د. شهاب فاروق عبدالحى عزت، التحكيم في منازعات المشروعات المقامة بنظام الشراكة بين القطاع العام والخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، (د. س. ن).
- ١٠- عبد الحميد الاحدب، موسوعة التحكيم الدولي، الجزء الثاني، دار المعارف، بيروت، ١٩٩٨ .
- ١١- عبدالرحمن بن صالح الاطرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، ط١، دار اشبيليا، الرياض، ١٩٩٥ .
- ١٢- حفيظة السيد الحداد، الوجيز في النظرية العامة للتحكيم التجاري الدولي، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤ .
- ١٣- علاء اباريان، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية، ط٢، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٢ .
- ١٤- د. علا عبد المنعم، عندما يحتدم الصراع- دليل عملي لاستخدام الوساطة في حل المنازعات، ط١، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٩ .



- ١٥- د. محمد ابراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغيير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١٦.
- ١٦- محمد بن ابي بكر بن قادر الرازي، مختار الصحاح، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٨١.
- ١٧- محمد حسام محمود لطفي، التحكيم في اطار مركز المنظمة العالمية للفكرية الملكية (د.د.ن)، القاهرة، ٢٠٠١.
- ١٨- د. محمد سامي الشوا، الوساطة والعدالة الجنائية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧.
- ١٩- محمود السيد التحيوي، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠٠٦.
- ٢٠- محمود مختار احمد بريري، التحكيم التجاري الدولي، ط٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩.
- ٢١- هادي المنذر، الحلول البديلة للمنازعات القضائية، (ب-د-ن)، لبنان، بيروت، ٢٠٠٤.
- ثانياً- اطاريح الدكتوراه ورسائل الماجستير
- ١- رولا الاحمد، الوساطة لتسوية المنازعات المدنية في القانون الاردني -دراسة مقارنة، اطروحة دكتوراه، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، الاردن، عمان، ٢٠٠٨.
- ٢- محمد القطاونه، الوساطة في تسوية النزاعات المدنية، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، الاردن، الكرك، ٢٠٠٨.
- ثالثاً-المجلات والدوريات
- ١- شادي زين الدين، الاردن...تجربة مميزة في الوساطة، مقال منشور في مجلة الشباب الوسيط، العدد ٢، ٢٠٠٩.
- ٢- د. شروق عباس فاضل، النظام القانوني للوساطة، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق، ج٢٤، ٢، السنة ١، ٢٠١٦.
- ٣- عادل اللوزي، الوساطة لتسوية النزاعات المدنية وفقاً للقانون الاردني، بحث منشور في مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، ج٢٤، م٢١، ٢٠٠٦.
- ٤- عمار الزاهي، الطرق البديلة لحل النزاعات، بحث منشور في مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، ج٢، ص٥٩٥.
- ٥- د. محمد خليل يوسف ابو بكر، الوساطة الاتفاقية قبل اللجوء إلى القضاء في التشريع الاردني، بحث مقدم إلى الملتنقى الدولي الاول "العدالة البديلة كتدبير استثنائي للعمل القضائي" ٢٠٠٩.
- ٦- محمود محمد هاشم، قانون القضاء المدني، التقاضي امام القضاء المدني، دعوى الخصومة القضائية، الاحكام وطرق الطعن فيها، ج١، دار الفكر الجامعي، ب-س-ن.



٧- مصطفى المتولي قنديل، دور الاطراف في تسوية المنازعات العقدية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٤، .

٨- هاني سميرت، خطوة اولى في عملية الوساطة، مقال منشور في مجلة الشباب الوسيط، ٢٠٠٩.

٩- د. احمد رشاد محمود سلام، البنيان الفني لحكم التحكيم، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، ٤٩٨٤، ٢٠١٠ .

#### رابعاً-القوانين والقرارات

١- قانون الرسوم القضائية المصري رقم ٩٠ لسنة ١٩٤٤ المعدل.

٢- القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ النافذ المعدل.

٣- قانون الاحوال الشخصية العراقي رقم ١٨٨ لسنة ١٩٥٩ المعدل.

٤- قانون المرافعات المدنية العراقي رقم ٨٣ لسنة ١٩٦٩ المعدل.

٥- قانون اصول المحاكمات الجزائية العراقي رقم ٢٣ لسنة ١٩٧١ المعدل.

٦- قانون العمل العراقي رقم ٧٨١ لسنة ١٩٨٧ الملغى.

٧- قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية الاردني رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦.

٨- قانون العمل العراقي رقم ٣٧ لسنة ٢٠١٥.

٩- قانون الاونستيرال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة لعام ٢٠١٨.

#### خامساً-الكتب الاجنبية

١- Galler Expert Determination, Sweet and Maxwell,3rd Edition,London,2001.

٢- Jarrosson Ch: Les modes alternatifs de reglement des conflits presentation generale RID com 1997.

٣- SAUNIER-RIGOUXB: La conciliation,these, Metz 1998.

#### سادساً-المواقع الإلكترونية

(١) خالد الشلقاني، الوساطة كأسلوب لتسوية المنازعات التجارية، مقال منشور على الموقع

الإلكتروني، وَاخر زيارة له في ٢٧/٥/٢٠١٩، [www.gafi.gov.eg](http://www.gafi.gov.eg)

### الملخص:

إن الوساطة التجارية هي وسيلة بديلة عن القضاء لحل المنازعات التجارية، تعتمد على خلق مناخ تعاوني بين الاطراف المتنازعة والتحاور وتبادل الآراء بغية التوصل إلى حل عادل ومناسب، يبنى على تامين اتفاق متبادل قائم على حاجات الاطراف ومصالحهم، واستعداد كل طرف عن تقديم التنازلات في مرحلة المفاوضات التي تتخلل عملية الوساطة عن بعض الحقوق لغرض الوصول إلى الهدف (الصلح)، واصبحت للوساطة التجارية مكانة بارزة في الحقل القانوني على المستوى المحلي والدولي، لما تتمتع به من مميزات وصفات ايجابية من مرونة وسرية وسرعة، الذي ينعكس ايجاباً على التنمية الاقتصادية الوطنية.



## **ABSTRACT:**

Commercial mediation is an alternative method for the judiciary to resolve trade disputes, based on creating a cooperative atmosphere between the conflicting parties and dialogue and exchange of views in order to reach a fair and appropriate solution, , Based on securing a mutual agreement based on the needs and interests of the parties, and the willingness of each party to make concessions at the stage of negotiations that permeate the process of mediation of some rights for the purpose of reaching the goal (reconciliation). Commercial mediation has become a prominent place in the legal field at the local and international level, because of the advantages and qualities of positive flexibility, confidentiality and speed, which is reflected positively on national economic development.