الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

إسم المادة: الوسائل البديلة لفض المنازعات

إسم الدكتور: الدكتور محمد علي المليجي

الأكاديمية العربية الدولية – منصة أعد

مخطط المادة العلمية

أولاً- المقدمة.

ثانياً- الوسائل الودية المباشرة.

ثالثاً- الوسائل الودية غير المباشرة.

رابعاً- خصائص الوسائل البديلة.

خامساً- مزايا الوسائل البديلة.

سادساً- مساوئ الوسائل البديلة.

المقدمة:

تحتل الوسائل البديلة في تسوية المنازعات التجارية من الناحية العملية أهمية كبيرة تتجلى في تجسيد وإعمال ركائز العدالة اللينة، وذلك من خلال فض النزاع بين أطراف العقد بطرق بسيطة وبعيدة عن تعقيدات القضاء التي كثيراً ما تأخذ وقتاً طويلاً حتى تصل للحكم المبرم، إضافة إلى أنها تخفف من أعباء المصاريف القضائية التي ترهق الخزينة العامة للدولة والذمة المالية للشركة العاملة.

وتجدر الإشارة إلى أن المنظومة القانونية في مختلف الدول وسبيل سعيها لتشجيع الاستثمار أصبحت تتبنى فكرة ضرورة العمل على تسوية المنازعات الناشئة بين المستثمرين والجهات والمؤسسات العامة عن طريق الحلول الودية، فمثلاً جاء في قانون الاستثمار السوري رقم 8 لعام 2007 المادة 7 ((تتم تسوية نزاعات الاستثمار بين المستثمر والجهات والمؤسسات العامة عن طريق الحل الودي...)).

وتكريساً لهذا النص نجد معظم عقود الاستثمار في سورية تنص على ضرورة اتباع الحل الودي كخطوة أولى لتسوية المنازعات قبل اللجوء للقضاء، فمثلاً نصت المادة 1\23 من عقد التنقيب عن النفط وتنميته وانتاجه المبرم بين الحكومة السورية والمؤسسة العامة للنفط والشركة السورية للنفط ومؤسسة موريل وبروم السويسرية والمصدق بالمرسوم التشريعي رقم 4 لعام 2007 على أنه : ((أي نزاع أو خصومة أو مطالبة تنشأ بين الحكومة والمقاول أو الشركة العاملة يتعلق بتفسير هذا العقد أ, تطبيقه أو تنفيذه يسوى بطرق ودية، أو يحال لمحاكم الجهورية العربية السورية المختصة للفصل فيه)).

ولما كانت الوسائل الودية مختلفة ومتعددة، بحيث يتم إعمال بعضها من قبل الأطراف بشكل مباشر ودون تدخل من الغير، في حين يتم إعمال بعضها الآخر عن طريق تدخل طرف ثالث في المسألة موضوع النزاع، فإن ذلك يقتضي تقسيم حديثنا إلى قسمين، نخصص القسم الأول لبيان الوسائل الودية المباشرة، ونفرد القسم الثاني للحديث عن الوسائل غير المباشرة.

الوسائل الودية المباشرة

يمكن تصنيف هذه الوسائل في ثلاث صور وهي تنفيذ العقد بحسن نية، وشرط الثبات التشريعي، والمفاوضات.

فمن خلال هذه الوسائل يقوم الطرفان المتنازعان بأنفسهما ودون الاستعانة بأي جهة بإيجاد حلول مناسبة وسريعة للخلاف الناشئ بينهما، ولذلك أطلق عليها الوسائل المباشرة، والحقيقة إن هذه الطرق يمكن أن نعتبرها طرق وقائية تهدف إلى تجنب حدوث النزاع أو على الأقل يمكنها أن تحد من تفاقم الخلاف.

أولاً- تنفيذ العقد وفق مبدأ حسن النية:

بدايةً يمكن القول أنه لا يوجد تعريف منضبط خاص بحسن النية إنما يرتكز الاهتمام بالتطبيقات المختلفة والواسعة لهذا المبدأ والتي يعتبر من أهمها، الالتزام بالتعاون إذ يعد إخلالاً بمبدأ حسن الرفض المستمر وغير المبرر لكل الاقتراحات المقدمة من الطرف الآخر رغم منطقيتها.

كذلك الالتزام بالجدية حيث يعد إخلالاً بمبدأ حسن النية عدم الجدية، كأن يكون الطرف الآخر مدركاً منذ البداية بعدم قدرته على تنفيذ العقد.

أيضاً يجب على طرفي العقد الالتزام بالاعتدال والاستقامة إذ يعتبر مخالفة لمبدأ حسن النية العدول المفاجئ وغير المبرر عن تنفيذ الالتزامات العقدية.

الوسائل الودية المباشرة

والحقيقة إن الالتزام بتلك التطبيقات وارتكان الأطراف إلى تنفيذ العقد بحسن النية يعد من أفضل الوسائل لتجنب حدوث نزاع أو توسيعه، فإذا كان الإعداد الجيد لبنود العقد يقيه من مخاطر نشوء نزاع أو التقليل منه، فإن مما لا يقل أهمية عن ذلك ضرورة اللجوء إلى شرط التنفيذ بحسن نية.

وهذا الأمر يقتضي من الأطراف تنفيذ التزاماتهم التعاقدية بالشكل الذي تم الاتفاق عليه وتفسير بنود العقد وفق ما كانوا في مرحلة ما قبل انعقاد العقد وأثناء المفاوضات التي جرت بينهما.

وفي الحديث عن الأساس القانوني لمبدأ تنفيذ العقد بحسن نية فنجد النص عليه قد ورد في قوانين بعض الدول كفرنسا، حيث قنن المشرع الفرنسي مبدأ حسن النية في التنفيذ صراحةً في المادة 1143 من القانون المدني، لكن النقلة النوعية كانت بالإعلان رقم 131 لعام 2016 وتحديداً في المادة 1104 منه التي استمرت في تكريس مبدأ حسن النية في التنفيذ مع إضافة مهمة جداً، حيث أدرجت هذا المبدأ ضمن مفهوم النظام العام.

يضاف إلى ذلك موقف القضاء الفرنسي الذي أكد ضرورة الالتزام بمبدأ حسن النية التنفيذي في قراراته المتتالية، حيث اعتبرت محكمة استئناف باريس في حكم لها عام 2001 : إن واجب حسن النية في التنفيذ يفرض على كل طرف من أطرافه أن يتصرف بطريقة معقولة من دون الإضرار بشريكه.

الوسائل الودية المباشرة

ثانياً- شرط الثبات التشريعي:

يقصد بشرط الثبات التشريعي ذلك الشرط الذي تتعهد الدولة بموجبه بعدم سريان أي تشريع جديد على العقد المبرم بين الدولة والشركة المستثمرة.

وقد عرفه بعضهم بأنه: ((الشرط الهادف إلى تجميد دور الدولة كسلطة تشريعية وطرف في العقد في تعديل القواعد القانونية النافذة بينها وبين المستثمر الأجنبي وقت إبرام هذا العقد على نحو قد يخل بالتوازن العقدي أو الاقتصادي بين طرفي الرابطة العقدية)).

وحسبما تدل التعريفات السابقة، فإن وظيفة شرط الثبات التشريعي تظهر في ضمان عدم تغيير العقد من خلال تجميد النظام القانوني للدولة المتعاقدة، ومنع السلطات العامة في الدولة من اتخاذ أية إجراءات إدارية أو سن أي قانون أو لائحة من شأنها أن تعرض التوازن العقدي للخطر في تاريخ لاحق على توقيع العقد ومن ثم دخول العلاقة العقدية القائمة بين الدولة والمستثمر الأجنبي في دوامة المنازعات القضائية أو التحكيمية.

وتعد عقود الدولة المبرمة مع الشركات الأجنبية الخاصة هي المجال الخصب لتطبيق هذه الشروط كونها تعد من العقود الطويلة والتي تمتد في أحسن الأحوال ل 30 عام. والحقيقة أن شرط الثبات التشريعي بصفة عامة هو شرط غير معتاد في معاملات التجارة الدولية بين الأطراف الخاصة، وقد أرجع بعض الفقه سبب انتشار هذه الشروط إلى ضعف صياغة التشريعات في البلدان النامية، والأوضاع السياسية غير المستقرة، والمتمثلة في الثورات والانقلابات، وما يصاحبها من تغيرات تشريعية تؤثر على المستثمر الأجنبي.

الوسائل الودية المباشرة

وبالتالي إذا حدث استقرار تشريعي فلن يكون هنالك داع لمثل هذا الشرط . ولكن هذا الوضع ليس المظهر العام لجميع بلدان العالم النامي، وإن الهدف الحقيقي لوضع هذا الشرط في جانب الشركات الأجنبية هو حماية مصالحهم فقط، وخاصة بعد أن فشلت محاولاتهم في تدويل هذه العقود ومن ثم عرض النزاعات الناجمة عنها على القضاء الدولي المتمثل في محكمة العدل الدولية.

وبما أن هذه الشروط تجد أساسها القانوني إما في العقد أو في القانون لذا فإنها تصنف لدى الفقه بمقتضى أساسها القانوني، إلى شروط تعاقدية وأخرى تشريعية.

ويقصد بالشروط التعاقدية : تلك الشروط التي ترد ضمن بنود العقد ذاته، بحيث تنص بشكل صريح على أن القانون الذي يسري على العقد عند إبرامه هو ذاته الذي يبقى سارياً عليه مع استبعاد أي تعديل لاحق يطرأ عليه، ويعد هذا النوع من الشروط الأكثر انتشاراً في العقود الإدارية ذات الطابع الدولي.

ومن هنا نتبين أن الإرادة الخاصة بطرفي العقد هي التي صنعت شرط الثبات التشريعي، ولكي يتم الاعتداد بهذه الإرادة لابد أن تكون إرادة حرة وقوية، وهذا لا يتوافر بالنسبة لهذه النوعية من العقود، ذلك لان إبرامها يتم غالباً بين أطراف متفاوتة في القوة الاقتصادية، فنجد الدولة المضيفة غالباً ما تنتمي إلى عالم الدول النامية وفي الغالب تكون متخلفة اقتصادياً وتكنولوجياً، وبين دولة أجنبية تنتمي إلى أحد الاقتصاديات المتقدمة وتكون غالباً مدعومة بغطاء سياسي من قبل الدولة التي تنتمي لها، وبالتالي فإن المساواة بين الأطراف لا تتوافر.

الوسائل الودية المباشرة

أما الشروط التشريعية: فهي ترد في القانون الوطني للدولة المضيفة والمانحة لامتيازات و إعفاءات خاصة للأنشطة التجارية، حيث يتم النص على منح المستثمر الأجنبي المتعاقد مع الدولة كافة المزايا الاستثنائية المنصوص عليها في هذا القانون مع التعهد باستمرارها حتى في حال تعديل هذا القانون.

ويبقى التساؤل الآتي مشروعاً، هل فعلاً استطاعت شروط الثبات التشريعي بشقيها التعاقدي والتشريعي أن تسهم في تجنب المنازعات؟

الحقيقة أن شرط الثبات التشريعي يمكن أن يلعب دوراً فعالاً في تفادي النزاعات الحادة عندما يتعلق الأمر بتعديلات تشريعية بسيطة، كالتشريعات الخاصة بالعاملين في المشروع التجاري، حيث يمكن أن تعالج هذا الخلافات عن طريق إعادة التفاوض، لكن عندما يتعلق الأمر بتعديلات جوهرية كما هو الحال بالنسبة للتشريعات الخاصة بالضرائب أو التشريعات البيئية، فإن دور شرط الثبات التشريعي في حماية العقد من عدم الاستقرار سيكون قد انتهى، وعندها لا يوجد مفر من اللجوء للقضاء أو التحكيم.

الوسائل الودية المباشرة

ثالثاً- المفاوضات:

يمكن تعريف المفاوضات بأنها: وسيلة للتحاور والمناقشة وتبادل الآراء والأفكار والمساومة بالتفاعل بين الأطراف، من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة ِأو حل مشكلة ما.

ومن الجدير بالذكر أن المفاوضات تعد من العمليات القانونية المركبة، فهي تعتبر وسيلة معقدة، لما فيها من محاورة و مراوغة، وكر وفر، وإقبالاً وإدباراً، ومن خلال ذلك يستعرض كل مفاوض مهاراته ويأخذ ويعطي قاصداً الوصول لمبتغاه.

كما يمكن أن تصنف المفاوضات بأنها وسيلة مرنة، كونها لا تحتاج إلى المظاهر والشكليات، فهي يمكن أن تجري شفاهة أو كتابتاً ولا تتطلب سوى تعيين المكان والزمان والمواضيع المتنازع بشأنها، أن يتم البدء فيها بغية الوصول إلى حل للنزع.

وفي معرض مقارنة المفاوضات بالطرق الودية الأخرى، ذهب أحد الأساتذة إلى تفضيل المفاوضات على طرق التسوية البديلة الأخرى، معللاً رأيه هذا بأن المفاوضات تمتاز بالمرونة وتسهم في تضيق الخلاف بين الأطراف، فضلاً عن الحرية المطلقة التي يتمتع بها الأطراف من حيث اللجوء إليها أو تأجيلها أو تعليقها.

الوسائل الودية المباشرة

ويبدو للباحثين في مجال العقود الدولية، أن المفاوضات قد لعبت دوراً مهماً في تسوية نزاعات كثيرة بين شركات البترول الأجنبية والدول المنتجة للنفط، وخاصة في فترة الانقلابات الجذرية التي شهدتها الدول بعد الحرب العالمية الثانية، والتي نجم عنها تغير في العلاقات بين الدول المنتجة للنفط والشركات الأجنبية.

فمثلاً نجد أن المفاوضات لعبت دوراً كبيراً في تعدل عقود النفط المبرمة في نهاية الخمسينيات والتي قررت فيها الدول المنتجة للنفط التحول من نظام عقود الامتياز إلى نظام عقود المشاركة.

كما أسهمت المفاوضات بإدخال مبدأ تنفيق الريع في مطلع الستينيات.

وفي عقد السبعينيات أسفرت المفاوضات بين دول منظمة الأوبك والشركات الأجنبية عن عدد من الاتفاقيات التي أسهمت في زيادة العائدات للدول المنتجة للبترول، ومن الأمثلة على ذلك القرار رقم 39\25 لعام 1972 الصادر عن منظمة الأوبك والذي تبنى فكرة تعديل الامتيازات النفطية عن طريق إجراء مفاوضات مع الشركات الأجنبية صاحبة الامتياز لتحقيق المشاركة الوطنية فيها، على أساس مبدأ تغير الظروف وقاعدة إعادة التوازن الاقتصادي للعقد. وقد أسفرت هذه المفاوضات عن إبرام اتفاقية المشاركة العامة في نيويورك عام 1972 الخاصة بمشاركة بلدان الخليج في الصناعة النفطية القائمة.

الوسائل الودية المباشرة

ويبقى علينا ان نتسأل ضمن هذا السياق عما إذا كان يترتب على أي من الأطراف التزامات قانونية نتيجة قبولهما بالمفاوضات؟

اختلف الفقه بشأن طبيعة الالتزام المترتب على عاتق الأطراف في المفاوضات، فهنالك اتجاه ذهب إلى أن هذا الالتزام هو التزام بتحقيق نتيجة

لان الدخول في المفاوضات يرتب على عاتق الأطراف المتفاوضة الالتزام في إجراء حوار ونقاش للتوصل إلى تسوية للنزاع القائم بينهما.

فإذا خالف أحدهما هذا الالتزام، كأن يمتنع عن الحضور في الوقت المحدد، أو يمتنع عن تقديم الاقتراحات والأفكار البديلة، فإنه يصبح مخلاً بالتزامه، ولو كان عن اعتقاده بأنه لا جدوى من إجراء المفاوضات مع الطرف الآخر، بحجة أنها لن تنتج أي أثر إيجابي. ويكفي في هذه الحالة إثبات الالتزام دون الحاجة لإثبات الخطأ.

في حين يذهب اتجاه آخر إلى أن الالتزام المترتب على المفاوضات هو التزام ببذل عناية، إذ أن على الطرفين أن يبذلا ما في وسعهما وبحسن نية للوصول إلى اتفاق ينهي النزاع القائم بينهما.

وفي هذه الحالة يجب على الطرف المتضرر أن يثبت أن الطرف الآخر لم يبذل العناية المطلوبة وهي العناية التي يبذلها الرجل المعتاد.

الوسائل الودية غير المباشرة

تعد الوسائل البديلة غير المباشرة من الطرق الودية لتسوية النزاعات والتي يقوم بها طرف ثالث حيادي يهدف لتقريب وجهات النظر بين الطرفين

ولعل أكثر هذه الوسائل شيوعاً الوساطة والمساعي الحميدة، والتوفيق، والخبرة.

أولاً – الوساطة والمساعي الحميدة:

يقصد بالوساطة ((اتفاق الأطراف على اللجوء إلى طرف آخر لمساعدتهم ومعاونتهم في إزالة سوء التفاهم فيما بينهم والوصول إلى اتفاق قد يجنبهم الكثير من الجهد والوقت والنفقات الباهظة إذا ما اتجهوا إلى التحكيم أو ساحات القضاء)).

وقد قدمت نقابة المحامين الأمريكيين تعريفاً للوساطة جاء فيه ((الوساطة هي عملية تقوم بها جهة ثالثة محايدة لتسهيل حل النزاع من خلال تشجيع الوصول إلى اتفاقية طواعية من قبل أطراف النزاع، حيث يقوم الوسيط بتسهيل الاتصال وتعزيز التفاهم والتركيز على مصالح الأطراف والسعي إلى أفضل الحلول للنزاع)).

وبالرجوع إلى التعاريف المذكورة أعلاه يمكن أن نستخلص العناصر الرئيسية التي تقوم عليها الوساطة والتي تتمثل في:

الوسائل الودية غير المباشرة.

1- ضرورة وجود نزاع قائم بين الأطراف:

إن من أهم متطلبات لجوء الأطراف إلى الوساطة ضرورة وجود نزاع قائم بينهم، وبالتالي إن كان من المتصور أن يتفق أطراف علاقة قانونية ما على اللجوء إلى الوساطة في حالة نشوب نزاع بينهم في المستقبل، فإن القيام بالوساطة يرتبط وجوداً وعدماً بوجود منازعة قائمة لا محتملة الوقوع.

كما يمكن أن تبدأ الوساطة بلا أي اتفاق سابق، فقد يلجأ طرف من الأطراف المتنازعة إلى طلب الوساطة من أحد المراكز أو المؤسسات المتخصصة كمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري، أو غرفة التجارة الدولية بباريس، فيعرض المركز أو المؤسسة هذا الطلب على الطرف الآخر الذي قد يقبل الوساطة أو يرفضها وفي هذه الحالة نكون أمام **الوساطة المؤسساتية**.

بالإضافة لذلك فليس هناك ما يمنع من اللجوء إلى الوساطة بعد رفع النزاع إلى الجهة القضائية المختصة أو إلى الهيئة التحكيمية، وذلك بناء على طلب الخصوم، أو بأمر من القاضي عند وجود اتفاق ضمن العقد يتضمن اللجوء إلى الوساطة قبل اللجوء للقضاء، وفي هذه الحالة نكون أمام **الوساطة القضائية**.

2-ضرورة وجود طرف محايد:

من الأسس التي تقوم عليها الوساطة أنها تتم بتدخل طرف محايد يتولى مهمة مساعدة الأطراف على إيجاد تسوية للنزاع المطروح، على أن يكون هذا الطرف الذي يسمى وسيط محايد ومستقلاً ومؤهلاً، وباعتبار أن عمله الوحيد هو الإقناع والتوفيق بين أطراف النزاع، فإنه لا يتمتع بأي سلطة تمكنه من اتخاذ القرار.

الوسائل الودية غير المباشرة

ومن المفيد التنويه أن الوسيط هو محور عملية الوساطة، وكثيراً ما يتوقف نجاحها أو فشلها على مدى جدارته في القيام بمهمة التوسط بين الأطراف.

ثانياً – التوفيق:

يعرف التوفيق بأنه وسيلة اتفاقية ودية لحل المنازعات يعتمد على تدخل شخص غريب بما يولده من انعكاسات نفسية لدى المتعاقدين تترجم بالرغبة في حسم النزاع بين الأطراف.

وتجدر الإشارة إلى أن العلاقة ين التوفيق والوساطة قد أثارت جدلاً فقهياً، فهناك جانب من الفقهاء ذهب إلى أنهما مفهومان متماثلان، في حين يذهب آخرون إلى أن كلاً منهما يختلف عن الآخر ويعمل في مجال خاص به.

فهما يتشابهان في أن كلاً منهما يقوم على إرادة الأطراف، كما ويتشابهان أيضاً في أنهما يعتمدان على تدخل طرف ثالث ليقوم بتسوية المنازعات الناشئة بينهما، والأهم من هذا وذاك هو اتسامهما بالطابع غير الملزم للأطراف.

أما نقاط الاختلاف بينهما فهي عبارة عن فرق بالدرجة وليست فرقاً بالطبيعة.

الوسائل الودية غير المباشرة

أما عن أنواع التوفيق فينقسم كما هو الحال في الوساطة إلى ثلاثة أنواع وهي: التوفيق الخاص، والتوفيق المؤسسي، والتوفيق القضائي.

ففي التوفيق الخاص يقوم طرفا النزاع بإبرام اتفاق بينهما يضمنانه وصفاً لإجراءات التوفيق ومكانه والإطار الزمني له، وكذلك يحددان اسم الموفق والأتعاب المقررة له. أي أن التوفيق الخاص هو ببساطة عمليةٌ يتم تنظيمها وإدارتها وفقاً لما يحدده الأطراف أنفسهم من دون مساعدة أية مؤسسة أخرى.

وتعد قواعد التوفيق التي اعتمدتها لجنة الأمم المتحدة للقانون الاقتصادي الدولي ((Uncitral عام 1980م استكمالاً لقواعد التحكيم النموذجية مثالاً جيداً لقواعد التوفيق الخاص.

أما التوفيق المؤسسي فيقوم الطرفان فيه باللجوء إلى إحدى الهيئات أو المراكز المتخصصة، والتي غالباً ما تكون مؤسسة تحكيمية ولكنها تمارس مهمة التوفيق بالإضافة إلى مهمتها الأساسية، ومن الأمثلة على هذه المؤسسات نذكر: غرفة التجارة الدولية في باريس، والمركز الدولي لتسوية المنازعات التابع لاتفاقية واشنطن.

وأخيراً التوفيق القضائي، والذي يجري بعد رفع النزاع إلى القضاء، فيتم تعيين الموفقين من قبل القاضي بناءً على طلب الأطراف، أو من دون طلب منهم في حال نص العقد على اللجوء إلى التوفيق.

الوسائل الودية غير المباشرة

تايحالص نأب لوقلا نإ ذإ ؛قيفوتلاو ةطاسولا نم لك نيب فالتخا يأ دوجو مدعب لئاقلا هاجتالا بلإ ثُحابلا لُيمي قايسلا اذه يفو نأ لوقعملا ريغ نم هنأل ؛قطنملا هزوعي لوق وه ،لولحلا حارتقا لالخ نم اهقرغتستو قفوملا تايحالص ىدعتت اهنوك عسوأ طيسولا ىدل اهيلع صوصنملا دعاوقلا بلإ عوجرلا دنعو .نيفرطلا بلع لولحلا حرتقي نأ نود نم رظنلا تاهجو بيرقت نم قفوملا نكمتي دعاوق تربتعا امك ،ةيوستلل أطورش نيفرطلا بلع حارتقالا ةيحالص قيفوتلا ةئيه تطعأ دق اهدجن يميلقإلا ةرهاقلا زكرم ءاوس ةيلمع يأ" :هنأ بلع 1/3 ةداملا يف تصن ثيح دحاو لولدم اوذ ناحلطصم ةطاسولاو قيفوتلا نأ 2002 ماعل (لارتسنوألا) هيلعو ."...لثامم لولدم يذ رخآ ريبعتب وأ ةطاسولا وأ قيفوتلاب اهيلإ ريشأ
.ةدحاو ةلمعل ناهجو نالكشي نيحلطصملا الكف ،اهنم لئاط ال ةطاسولاو قيفوتلا نم لٍّك نيب ةقرفتلا نإف

ثالثاً- الخبرة:

يعد اللجوء إلى الخبرة الفنية أسلوباً حديثاً نسبياً فرض نفسه نتيجة التطور الحاصل في عقود الدولة عموماً وعقود النفط بصورة خاصة، وذلك لما تتضمنه هذه العقود من مسائل فنية ومحاسبية معقدة.

وتعرّف الخبرة بأنها: "الإجراء الذي يعهد بمقتضاه الطرفان أو القاضي أو المحكّم إلى شخص ما مهمة إبداء رأيه في بعض المسائل ذات الطابع الفني التي يكون على دراية بها".

الوسائل الودية غير المباشرة

ويتضح من هذا التعريف أن للخبرة نوعين: قضائية واتفاقية. فالخبرة القضائية هي استعانة القاضي أو المحكم بشخص متخصص في مسألة معينة تستلزم معرفةً متخصصةً لإبداء رأيه فيها عن طريق تقرير خاصٍّ يُطلق عليه تقريرَ الخبرة، ومن ثَمَّ قد يعتمد القاضي تقريره أو لا يعتمده. مع التنويه إلى أن اللجوء إلى الخبرة القضائية يعود إلى تقدير محكمة الموضوع ولا رقابة لمحكمة النقض عليها.

أما الخبرة الاتفاقية فهي اتفاق الأطراف المتنازعة على الاستعانة بشخص أو أكثر من الآخر لإبداء رأيه في المسألة التي تنازع الأطراف بشأنها، والتي غالباً ما تكون من المسائل الفنية البحتة أو المحاسبية التي تتطلب خبرةً كافية للتمكن من تقديم الحلول المناسبة لها وهي ما تهمنا بهذا الصدد.

ويعد اللجوء إلى الخبرة الفنية الوسيلة الودية لفض المنازعات محاولةً من الأطراف لأجل تعزيز فرص النجاح من خلال اللجوء إلى أسلوب فني لحل الخلافات، بدلاً من عرض النزاع على القضاء. ومما لاشك فيه أن اللجوء إلى أسلوب الخبرة يحقق العديد من الفوائد، فالخبرة تتيح للأطراف تقدير السبب الحقيقي لخلافهم ومعرفته، الأمر الذي يخفض من احتمال إقامة الدعوى، كما أن اللجوء إلى الخبير يمكن معه طرح أسئلة محددة إجابتها تحمل حلولاً علمية ومحايدة لهذا الخلاف.

أما عن وقت تدخل الخبير في الخبرة الاتفاقية فيمكن أن يرد مع عدم وجود أي نزاع، كما لو تدخل أثناء تنفيذ العقد في محاولة منه لتجنب الأخطاء المحتملة وتداركها قبل فوات الأوان، إلا أنه كثيراً ما يتدخل بعد قيام النزاع في محاولة لتسويته ودياً.

النهاية

شـــكـــراً لـــحـــســـن اســـتـــمـــاعـــكـــم