

الوساطة كوسيلة لفض المنازعات التجارية دراسة مقارنة

الدكتور

ماهر السعيد محمد جبر

مدرس قانون التجارة الدولية

ورئيس قسم القانون

بكلية العمارة الجامعة بالعراق

الوساطة كوسيلة لفض المنازعات التجارية دراسة مقارنة

ماهر السعيد محمد جبر

قسم القانون، كلية العمارة الجامعية، العمارة، ميسان، العراق.

البريد الإلكتروني: mahir.alsaaed@alamarahuc.edu.iq

ملخص البحث:

الوساطة بصفة عامة والوساطة التجارية بصفة خاصة هي وسيلة من وسائل فض المنازعات، فهي تمثل بحق أحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات بعيداً عن المحاكم، ذلك لتفادي السلبات الناتجة عن ظاهرة بطء التقاضي، حيث يلجأ من خلالها المتنازعون لوسيط يعمل على تقريب وجهات النظر بينهم لحل خلافاتهم ودياً، وقد تكون الوساطة إتفاقية وذلك قبل اللجوء للقضاء، وقد تكون قضائية بمعنى الإحالة من قاضي الدعوى لوسيط، وهنا تعرف بالوساطة القضائية.

وتحتل الوساطة حالياً مكانة مميزة في ساحة العدالة الدولية والمحلية، وذلك بعد أن ظهرت وتفاقت سلبات التقاضي العادي، وكذلك نظام التحكيم كنظام شبه قضائي لتسوية المنازعات، وهو الأمر الذي دفع المشرع الوضعي إلى الإقدام على تقنين نظام الوساطة بتشريعات حديثة اعترافاً منه بأهمية هذا النظام، ومحاولة تنظيم المراحل الإجرائية له بهدف التسهيل على أصحاب الشأن، والقضاء على المعوقات السلبية التي يمكن أن تواجه هذا النظام عند اللجوء إليه، ولاسيما مع تعدد صور وأشكال الوساطة التي يمكن أن تستخدم في تسوية المنازعات.

الكلمات المفتاحية: الوساطة، التجارية، وسيلة، فض المنازعات، المنازعات التجارية.

Mediation as a means of settling commercial disputes

A comparative study

Maher Al-Saeed Muhammad Gabr

Law Department, Al-Amarah University College, Al-Amarah, Maysan, Iraq.

E-mail: mahir.alsaaed@alamarahuc.edu.iq

Abstract:

Mediation, in general, is a means of resolving disputes, as it represents rightfully one of the alternative means of settling disputes away from the courts, in order to avoid the negatives resulting from the phenomenon of slow litigation, through which the disputants resort to a mediator who works to bring their views closer to resolve their differences amicably, and mediation may be An agreement before resorting to the judiciary, and it may be judicial in the sense of referral by the case judge to a mediator, and here it is known as judicial mediation.

Mediation currently occupies a distinguished position in the arena of international and domestic justice, after the negative aspects of ordinary litigation emerged and exacerbated, as well as the arbitration system as a quasi-judicial system for settling disputes, which prompted the positive legislator to legalize the mediation system with modern legislation in recognition of the importance of this system, and an attempt Organizing its procedural stages with the aim of facilitating the stakeholders and eliminating the negative obstacles that may face this system when resorting to it, especially with the multiplicity of forms and forms of mediation that can be used in settling disputes.

Keywords: Mediation, Commercial, Means, Dispute Resolution, Commercial Disputes.

مقدمة البحث:

نالت الوساطة كوسيلة بديلة لحل المنازعات إهتمام العالم منذ عقود ولاسيما في الولايات المتحدة وأوروبا، لكن الوساطة كفكرة ليست بالحديثة، بل سادت وانتشرت قديماً في أغلب ميادين التعامل بين التجار، ونظراً لتعدد وتشابك العلاقات في المجال التجاري، فإن التجار أصبحوا يميلون الى الوساطة كحل يقيهم متاعب يتعرضون لها حال لجوءهم الى القضاء، أو حتى الى التحكيم.

ويتضح هنا دور الوسيط الذي يعمل على تلافي وتجنب أسباب النزاع بين أطراف العقد، ويحاول تقريب وجهات نظرهم للوصول في النهاية الى غايته المنشودة وهي إبرام العقد، والوساطة يتم اللجوء إليها باتفاق الأطراف وقبل طرق باب المحاكم فتكون وساطة اتفافية، أو يتم اللجوء إليها بعد رفع الدعوى القضائية وبإحالة من قاضي الدعوى فتسمى وساطة قضائية.

كما يتضح دور الوسيط كذلك في البحث عن أشخاص يوافقون على التعاقد مع العميل، أو التفاوض فيما يتعلق بإبرام العقود، وتنتهي مهمة الوسيط إما بنجاحه في إبرام العقد، أو بفشل الوساطة وبالتالي لجوء الأطراف المتنازعين الى ساحات المحاكم، وسواء نجحت الوساطة أم فشلت، إلا أن الوسيط يظل في الحالتين بعيداً عن العقد من حيث كونه طرفاً فيه، فلا هو طرف في العقد ولا يعتبر نائباً ولا وكيلاً ولا ممثلاً لأي من طرفي النزاع.

- أهمية البحث.

لا يمكن أبداً إنكار أهمية السعي الحثيث والبحث الدائم والمتواصل عن وسائل بديلة لتسوية المنازعات بين الأفراد أو بينهم وبين إدارات الدولة المختلفة بعد تكديس القضايا أمام المحاكم بشكل عام، ومن هنا يكتسب الحديث عن الوساطة والوساطة القضائية في المنازعات التجارية أهميته التي لا تقل أهمية عن فعالية التحكيم في الفصل في هذا النوع

من المنازعات، فالحديث عن الوسائل البديلة كالمفاوضات والتوفيق والتحكيم والوساطة، يثير في أذهاننا بشكل تلقائي ما يعاينه المتقاضون في المحاكم بين إداراتها المختلفة من جهة وجلساتها من جهة أخرى.

- إشكالية البحث -

الواقع أن اختصار الوقت، والجهد، والمال، والإجراءات، يمثل أحد أهم المميزات التي دفعت المشرع في الكثير من الدول إلى تبني الوساطة كوسيلة جديدة لتسوية المنازعات بين الأفراد كالمشرع الفرنسي والسويسري والأردني والجزائري. ولكن، إذا كان من المتفق عليه أن الوساطة بنوعيتها تعتبر من أهم الوسائل لتسوية المنازعات، بالنظر إلى ما تقدمه من مميزات، فهل يمكن اللجوء للوساطة الاتفاقية أو حتى القضائية في المنازعات التجارية ؟ .

- منهجية البحث :-

إختلفت الآراء بين مؤيد ومعارض في الفقه والقضاء العربي والفرنسي، ويعالج هذا البحث رأي الاتجاهين في سبيل التوصل إلى مدى إمكانية اللجوء للوساطة الاتفاقية والقضائية لتسوية المنازعات التجارية، موضحين موقف القانون والقضاء في الدول العربية وفرنسا من ذلك، مع بيان القيود التي قد تحول دون تطبيقها في بعض المنازعات بشكل خاص، وقد أخذنا عقد الوساطة التجارية كمثال للعقود التجارية التي يمكن أن تكون محل نزاع يمكن تسويتها عن طريق الوساطة بديلاً عن القضاء .

خطة البحث:

نقسم هذا البحث الى مبحثين كما يلي .:

- مبحث أول: ماهية الوساطة التجارية.
- مبحث ثان: الوساطة كأحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات.

المبحث الأول:

ماهية الوساطة التجارية

ينقسم هذا المبحث الى مطلبين الأول يتناول تعريف عقد الوساطة، بينما نتناول في المطلب الثاني خصائص عقد الوساطة، وذلك على التفصيل الآتي.

المطلب الأول:

تعريف عقد الوساطة التجارية

يشهد العالم في الآونة الأخيرة حركة غير مسبوقه لإعلاء شأن الوساطة كآلية قانونية لتسوية منازعات التجارة الدولية^(١)، فهناك مراكز متخصصة في الوساطة التجارية تم إنشاؤها تعمل على حل النزاعات بين الأطراف مثل مركز باريس للوساطة والتحكيم، والذي أنشأ في نهاية القرن

(١) فيصل كرامات: الوساطة الجنائية على ضوء التشريعات المقارنة، مجلة القانون والأعمال الدولية، جامعة الحسن الأول، ٢٠٢٠، ص ١، إنظر كذلك: داخلي عدنان الفيل، الوساطة الجنائية، دراسة مقارنة، مجلة الرافين للحقوق، العدد ٦٩ لسنة ٢٠١٩، د محمود علي الرشدان، الوساطة لتسوية النزاعات بين النظرية والتطبيق، دار البارودي العلمية، الأردن، ٢٠١٦، دافصل يحيى، الوساطة العدالة المطلوبة، بحث منشور في مجلة المنبر القانوني، العدد ٦، إبريل ٢٠١٤، دعباس محمد، النظام القانوني للوساطة القضائية في التشريع الجزائري، بحث مقدم لنيل شهادة الماستر في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، ٢٠١٩، داسليمان النحوي، داطارق عيسى، الوساطة القضاة كمبدأ إجرائي لحل المنازعات المدنية، مجلة آفاق العلمية، المجلد ١١، العدد ١ لسنة ٢٠١٩، داسوالم سفيان، المركز القانوني للوسيط القضائي في التشريع الجزائري، بحث منشور في مجلة الفكر، العدد العاشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ٢٠١٤، دناصر الشومان، الوساطة في المنازعات المدنية والتجارية، بحث منشور في مجلة العلوم السياسية والقانونية، تصدر عن المركز الديمقراطي العربي ببرلين، المجلد الثاني، عدد ٨ إبريل ٢٠١٨.

العشرين^(١)، ومن الملاحظ ان الوساطة كوسيلة من الوسائل البديلة لتسوية المنازعات لم تحظ في فقه القانون العام بذات الإهتمام الذي حظيت به في فقه القانون الخاص^(٢).
ويحصر الغالبية العظمى من الفقهاء الوساطة في عقد الوكالة، ووكالة العقود، والسمسرة، والتمثيل التجاري^(٣)، لذا عرف الفقه والقضاء عقد الوساطة التجارية بأنه "عقد تجاري يتم إبرامه بين طرفين أو أكثر، ويعد غير ملزم بالقانون بحيث لا يوجد له شكل أو نص محدد، يقوم الوسيط التجاري بكتابة المعلومات الخاصة بالاتفاقية والتي تتضمن شروط الاتفاق وعمولة الوسيط التجاري المتفق عليها، ويلزم العقد وجود شهود بحيث يقوم كلاً منهم بالتوقيع في نهاية العقد".

أوهو العقد الذي يلتزم السمسار بمقتضاه في نظير عمولة معينة يتقاضاها من عميله، إما بالعثور على شخص يرضى التعاقد مع العميل، وإما بإقناع شخص معين عن طريق التفاوض

(١) د محمد خليل يوسف أبوبكر: الوساطة الإتفاقية في حل المنازعات الإقتصادية والتجارية قبل اللجوء الى القضاء، مجلة رماح للبحوث والدراسات، العدد ٣٤، أغسطس ٢٠١٩، ص ١٢٣، ١٢٢..
(٢) د حسام فتحي ناصف: عقود الوساطة التجارية الدولية، دراسة للقواعد المادية وقواعد التنازع التي تحكم تلك العقود في ضوء التشريعات المقارنة والقضاء والإتفاقيات الدولية، دار النهضة العربية، ٢٠٠٢، ص ٥..

(٣) د علي البارودي: العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص ٣٣، كذلك د سميحة القليوبي: شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ط ٢، ١٩٩٢، ص ٢٤، أيضاً د حسني المصري: القانون التجاري والعقود التجارية، ط ١، دار النهضة العربية، ١٩٨٧-١٩٨٨، ص ١١٧، د علي حسن يونس: العقود التجارية، بدون سنة نشر، ص ٨٦ وما بعدها.

-Patricia oreiudo prieto delos,the low applicable to international Mediation contracts;Brcelona,junuary,2001.p4.,-uavon Loussouarn et jean Denis Bredin, Deoit du commerce international.preface,H.Batffol,paris.1969.p.711.

بالتعاقد مع هذا العميل^(١)، أو التقريب بين متعاقدين لتسهيل تلاقي العرض والطلب نظير مبلغ من المال غالباً ما يكون نسبة مئوية من الصفقة^(٢).

أو هو عبارة عن عقد يكون بين طرفين أو أكثر يلتزم به أحد الأطراف يدعى السمسار؛ لأنه يعمل على إرشاد الطرف الآخر إلى فرصة لعقد اتفاق ما أو أن يكون وسيطاً له في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل أجر^(٣) والسمسرة كذلك هي عقد رضائي يشترط لصحته توافر عناصر العقد من رضی، ومحل، وسبب، واهلية^(٤) دون حاجة إلى إفراغه في شكلية قانونية معينة ما لم يتطلب القانون، أو يتفق الأطراف على غير ذلك إستثناءً، والسمسرة كذلك من عقود المعاوضة بحيث يستحق السمسار أجراً عن الخدمات التي يؤديها لعميله، وينصب عقد السمسرة على أعمال مادية قوامها إرشاد العميل ونصحه للتعاقد في ظل ظروف معينة، ومن ثم فإنه وبناءً على هذا التعريف فإن السمسرة تتحقق في حالتين: ١- إرشاد الطرفين إلى فرصة للتعاقد.

(١) د علي البارودي: مبادئ القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ص ٦٦، ٦٥.

(٢) د أكثم الخولي: قانون التجارة اللبناني المقارن، جزء أول، ط ٢، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٦٧، ص ١٤٦.

(٣) د محسن شفيق: الوسيط في القانون التجاري المصري، مكتبة النهضة المصرية، ١٩٥٧، ص ٩٣، مشار إليه د رضا عبيد: القانون التجاري، ط ٤، مطابع شركة النصر للتصدير والإستيراد، ١٩٨٤، ص ٢٣٠.

(٤) د الحاجي حميد: الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، مدخل أساسي لإصلاح القضاء، التحكيم والوساطة، مجلة الفقه والقانون، العدد الواحد والعشرون، يوليو ٢٠١٤، ص ٨١، كذلك د علي سيد قاسم، قانون الأعمال، الجزء الخامس، الإفلاس ووسائل حماية المشروعات المتعثرة في القانون رقم ١١ لسنة ٢٠١٨، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة نشر، ص ٣٢٦، أيضاً د أحمد عبد الكريم سلامة: قانون التحكيم التجاري الدولي الداخلي، نظير وتطبيق مقارن، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ٣٥٨.

٢- المشاركة في التوسط عن أحد الطرفين: حيث أن عقد السمسرة يعتبر بالنسبة إلى السمسار من العقود التي يكون مضمونها تجاري وتخضع للقانون التجاري، لذلك يعتبر عملاً تجارياً^(١) وتسري عليه القواعد المنصوص عليها في قانون التجارة ويخضع لحرية الإثبات، والسبب في ذلك أن السمسار يسهم في تداول الثروات بقصد تحقيق الربح .
 أمّا بالنسبة إلى المتعاقد الآخر (العميل) فإن ماهية العقد وما إذا كان يعد عملاً مدنياً أو تجارياً يعتمد على صفة العميل وطبيعة الصفقة التي يهدف إلى إبرامها^(٢) وفي حال عدم وجود نص في قانون التجارة فإن قواعد الوكالة بوجه عام هي التي تسري على السمسرة^(٣) .
 إن كلا العقدين (السمسرة والوساطة التجارية) يعتبران من العقود التي تعمل نفس المعنى، حيث أن طبيعة مهنة السمسرة أو الوساطة يكمن مضمونها الذي يعتمد على قيام السمسار أو الوسيط بالتوسط بين طرفي التعاقد، إما لغرض إرشاد أحدهما للآخر في بداية العقد، وإما لغرض تسهيل وإتمام عقد الاتفاق بينهما دون تدخل في إبرام العقد^(٤)، وذلك في مقابل أجر يتم تحديده بالاتفاق بينهم، ويعد عقد السمسرة من عقود الوساطة، إذ تقتصر مهمة السمسار على التقريب بين الطرفين وتسهيل المفاوضات بينهما من دون مناقشة بنود العقد، ومن دون تمثيل أي منهما أو التوقيع لحساب أحدهما، كما أن السمسرة تعتبر بأنها عقد يلتزم به أكثر من طرف، يلتزم كلاً من السمسار والعميل بنصوص العقد بحسب الاتفاق بينهما، ولا تعتبر

(١) د محمود أحمد مختار بربري: قانون المعاملات التجارية، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٩٦، ص ٥.

(٢) د سميحة القليوبي: شرح العقود التجارية، مرجع سابق، ص ٦.

(٣) م ٤٥ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ (لا يجوز التعامل في سوق الأوراق المالية بالنسبة للصكوك المدرجة بجدول أسعارها إلا بواسطة سمسار مقبول للعمل بها، وإلا كان التصرف باطلاً).

(٤) د سميحة القليوبي: شرح العقود التجارية، مرجع سابق، ص ١٢٨.

محكمة الاستئناف قد خالفت القانون بتكليف الدعوى؛ على أساس ان العمل المطالب بأجره هو وساطة وليس سمسرة .

طبيعة شخصية السمسار في العقد: حيث أن طبيعة شخصية السمسار في العقد، يبقى غريباً عن العقد الذي توسط لعقده وبهذا يتميز عمل السمسار عن عمل كل من الوكيل العادي، والوكيل بالعمولة اللذين يؤديان كذلك وظيفة التوسط بين المتعاملين، حيث أن الوكيل العادي والوكيل بالعمولة ينوبان عن الموكل في إبرام العقد، ومع ذلك في بعض الأحيان قد يسهم السمسار في صياغة العقد لحساب الطرفين معاً أو في تقريب وجهة نظرهما أو الشهادة على اتفاق الطرفين، وقد يتم تكليفه بإبرام العقد في الحالة الأخيرة، فيكتسب صفة الوكيل إضافة إلى صفة سمسار، وكذلك تختلف الطبيعة القانونية لعلاقة السمسار بعميله عن تلك التي تقوم بين الممثل التجاري وعميله في أنّ السمسار بخلاف الأخير لا يتبع لعميله ولا تقوم العلاقة بينهما على التبعية والرقابة والتوجيه، ومن مظاهر الإهتمام كذلك بحل النزاعات بالطرق الودية، إصدار لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (اليونسترال) إتفاقية الأمم المتحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة في ابريل ٢٠١٩، تسوية للمنازعات التي تنشأ بين أطراف عقود التجارة الدولية بطريقة ودية^(١)، وطبقت في ١٢ سبتمبر

(١) د كوثر سعيد عدنان خالد: الوساطة وفقاً لأحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس رقم ١١ لسنة ٢٠١٨، بحث منشور في مجلة الدراسات القانونية، العدد الثالث والخمسون، الجزء الأول، سبتمبر ٢٠٢١، ص ٥٤٤، حيث جاءت هذه الاتفاقية في إطار سعي اليونسترال إلى التنسيق والتوحيد التدريجي للقانون التجاري الدولي، وقد أقيم حفل التوقيع على الاتفاقية في سنغافورة في ٧ أغسطس

٢٠٢٠^(١)، كذلك أقدم المشرع الوضعي على تقنين نظام الوساطة^(٢)، وبالرجوع إلى نصوص القانون، فإنه يفهم من نص المادة ٩٩ من قانون التجارة الأردني بأن السمسار هو شخص يقوم بإرشاد الطرف الذي تعاقده معه إلى فرصة لعقد اتفاق ما أو أن يكون

٢٠١٩ ولذلك تمت التوصية بأن تعرف الاتفاقية باسم اتفاقية سنغافورة بشأن الوساطة. وكذلك تم إدخال تعديلات على قانون اليونسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي الصادر في ٢٠٢٢ بمقتضى قانون اليونسترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة لعام ٢٠١٨.

(١) د/ محمد سالم أبو الفرج: اتفاقية سنغافورة للوساطة ومنازعات الاستثمار الدولي: دراسة تحليلية للاتفاقية وتحديات الوساطة في منازعات الاستثمار، المجلة القانونية، يناير ٢٠٢١، ص ١٧٢ وما بعدها.
(٢) دأبو العلا النمر: المركز القانوني للوسيط، دراسة مقارنة لحقوق والتزامات الوسيط في نظام الوساطة لتسوية منازعات التجارة الدولية، المجلة القانونية، مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية، ص ١٧٤٩.

- قانون الوساطة المصري رقم ١٤٦ لسنة ٢٠١٩، تعديل بعض أحكام قانون إنشاء المحاكم الاقتصادية الصادر بالقانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨. - قانون الوساطة القضائية في لبنان رقم ٨٢ صادر بتاريخ ٢٠٠٨/١١/١٠.

- القانون الموحد المتعلق بالوساطة لدولة غينيا الساري إبتداء من ٢٠١٨/٢/٢٣.

- قانون الوساطة الأردني رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦، والمعدل بالقانون رقم ٢٥ لسنة ٢٠١٧.

- قانون الوساطة البحريني رقم ٢٢ لسنة ٢٠١٩ بشأن الوساطة لتسوية المنازعات.

- القانون الاتحادي لدولة الامارات العربية المتحدة رقم ١٧ لسنة ٢٠١٦. - قانون الوساطة التونسي رقم

٩٣ الصادر في ٢٩ اكتوبر ٢٠٠٢. - قانون الوساطة البلجيكي الصادر في ٢١ فبراير ٢٠٠٥.

- قانون الوساطة اليوناني الصادر في ١٧ يناير ٢٠١٨ الخاص بتنظيم مهنة الوطاء.

وسيطاً له في مفاوضات التعاقد بشكل عام ودون أية قيود بينما نجد أن قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين اعتبر أن الوسيط التجاري هو الشخص الذي يقوم بأعمال وساطة تجارية بين طرفين أحدهما منتج أو موزع أو مصدر مسجل خارج المملكة ”، حيث عرفت المادة الثانية من هذا القانون الوسيط التجاري الأردني بأنه “الشخص الذي يقوم بأعمال الوساطة التجارية بين طرفين أحدهما منتج أو موزع أو مصدر مسجل خارج المملكة لقاء مقابل من أجل إبرام عقد أو تسهيل إبرامه في المعاملات التجارية دون أن يكون طرفاً في هذا العقد أو تابعاً لأي من طرفيه”.

وبالإضافة أيضاً أن أعمال السمسرة وبحسب نظام المحكمة التجارية تعتبر عملاً تجارياً، وبذلك يخضع للقانون التجاري، وذلك دون التقيّد بقيد يرجع إلى طبيعة العملية المراد إبرامها، هذا وتعد السمسرة عملاً تجارياً ناهيك عن طبيعة العمل المرتبط به، سواء كان عملاً مدنياً أم تجارياً.

المطلب الثاني: خصائص عقد الوساطة التجارية:

أ- أنه عقد من العقود الرضائية:

من الضروري تحديد عقد متفق عليه بين الطرفين، وهو ما يكفي لتلبية اتفاق الطرفين، أي إن يلتقى إيجاب أحد الطرفين بقبول الطرف الآخر؛ لأن الاتفاقية الواحدة هي صورة من صور العقد؛ حيث تم إبرامها من خلال قبول العرض والمبادئ الواردة في عقد الاندماج، أي أنها رضائية^(١)، وفيما يتعلق بالاتفاق على العقد، يجب التمييز بين إبرام العقد والمصادقة عليه، ويجوز الاتفاق على العقد بأي شكل، أي أنه يحدث مباشرة بعد التقاء الإيجاب بالقبول وإن لم يتحقق ذلك في مجلس العقد، ولكن القانون يتطلب إثباتاً مستندياً لإثبات ما إذا كانت قيمته تتجاوز حداً معيناً، ويجب على الأطراف المتعاقدة الاتفاق على إبرام العقد كتابةً في هذه الحالة^(٢).

وتتطلب الوساطة تعاوناً بين الطرفين لتسوية المنازعات بينهما، وهذا يتطلب وجود ثقة متبادلة في حل نزاعاتهما ودياً^(٣)، لذا فعقد الوساطة التجارية هو عقد توافقي؛ لأن القانون لا يشترط عقد اجتماع لإبرام العقد، ولكن يلزم قبول أحد الطرفين عرض الطرف الآخر، وعادة

(١) د عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الإلتزام، دار النشر، الجامعات المصرية، ١٩٥٢، ص ١٥٠، كذلك د علي حسن ذنون، محمد سعيد الرحو: الوجيز في النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، دار وائل للنشر، طبعة أولى، ٢٠٠٢، ص ٣٢.

(٢) د عبد الرزاق السنهوري: نظرية العقد، النظرية العامة للإلتزامات، دار الفكر للطباعة، ص ١١٣.

(٣) د جان فرانسوا روبيج، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ (٤٦٣)
ما يلجأ الطرف المتعاقد إلى وسيط تجاري^(١)، لإيجاد وقبول عمليات شراء أو بيع البضائع المحددة التي يرغبون في شرائها وقبولها، وإتمام هذه المهمة من الوسيط التجاري، والعثور على الطرف الآخر الذي يبحث عنه الوسيط، وكانت مهمة الوسيط قديماً تنحصر في التقريب بين التجار من مختلف الجنسيات، لحماية التجار الأجانب، وتحرير العقود، وترجمتها^(٢).

وهنا يكون العقد بين الوسيط التجاري والعميل بدون إجراءات خاصة؛ لذلك كل ما هو مطلوب هو رد الوسيط على قبول الوساطة التجارية دون كتابة هذا العقد أو مشاهدته، والوسيط يساعد الأطراف على الوصول لتسوية مناسبة للنزاع^(٣)، دون أن يمتد دوره الى إقتراح حلول يوافقون عليها^(٤).

-عقد من عقود المعاوضة:

وفيه يتبادل فيه كل طرف المكافأة التي يقدمها، ولا يجب الخلط بين عقد المعاوضة والعقد

(١) د إبراهيم هزاع سليم: الوساطة التجارية كحل بديل في المنازعات التجارية، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة كركوك، المجلد ٩، العدد ٣٢، ٢٠٢٠، ص ١٦٦، ١٦٥، كذلك د أحمد أنور ناجي: مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، بدون دار أو تاريخ نشر، ص ٧.

(٢) روبيير ورويلو: القانون التجاري، ج ٢، ط ٧، ١٩٧٣، ص ٤٧٩، أشارت اليه د سميحة القليوبي: الموجز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة، بيروت، ١٩٧٨، ص ٤٨٩.

(٣) د أحمد أنور ناجي: مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، مرجع سابق، ص ٧.

(٤) د محمد ابراهيم موسى: التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، بدون دار أو تاريخ نشر، ص ٢٣.

الملزم لكلا الطرفين، فقد يكون العقد ملزم للجانبين لكنه من عقود التبرع^(١)، والمبدأ هو أن جميع العقود التجارية عبارة عن عقود بمقابل، ويتم إعداد هذه العقود للحصول على تعويض محدد، وبالتالي فهي تختلف عن العقود المدنية التي قد تكون مجانية؛ وذلك لأن القانون التجاري لا يعرف القصد من ذلك^(٢)، وتعتبر عقود الوساطة التجارية من عقود المعاوضة؛ لأن كل طرف متعاقد يجب أن يدفع مقابل الخدمات المقدمة لكلا الطرفين، وعادة يتم التوصل إلى نسبة مئوية معينة من قيمة الصفقة دون عقد، وفي حالة عدم تحديد نسبة أو الإختلاف يتم تحديد قيمة المقابل بمعرفة القاضي وفقاً لممارسات العمل أو القواعد القضائية^(٣)، كما قد يتفق الطرفان على تقاضى الوسيط مقابل الرسوم والمصاريف التي يدفعها في سبيل إتمام عملية التسويق أو الحصول على البضاعة المطلوبة، كما قد يشمل الاتفاق على النسبة ان تكون شاملة الرسوم والمصاريف، ولا يتحمل العميل اى التزامات إضافية بخلاف النسبة أو الأجر المتفق عليه .

عقد من العقود الملزمة للطرفين.

عقد الوساطة التجارية هو عقد تجاري رضائي، بحيث لا يلزم القانون أن يتم بشكلية معينة، وهو

(١) د أنور سلطان: مصادر الإلتزام، دار النهضة العربية، ١٩٨٣، ص ٢٠ .

(٢) د حسني المصري: العقود التجارية في القانون الكويتي والمصري المقارن، مكتبة الصفار، الكويت، ١٩٨٩ - ١٩٩٠، ص ٥٢ .

(٣) د حسين نوري: نظرية العقد وأحكام بعض العقود التجارية، ص ٣٠٥، كذلك د عبد الحكيم فودة: شركات الأموال والعقود التجارية، في ضوء قضاء محكمة النقض، دار الفكر العربي، الإسكندرية، ص

عقد معاوضة ملزم للجانبين^(١) والعقد التجاري هو العقد ينشئ في ذمة طرفيه أو أحدهما إلتزاماً تجارياً^(٢)، والظاهرة الأساسية للعقد هي التقابل بين التزامات أحد الطرفين والآخر، وهناك رأي في هذه الحالة، أن طبيعة العقد تتحدد من خلال ظهور العقد ولا تتأثر بإمكانية تغييرات العقد، ولن يصبح العقد الملزم لكلا الطرفين عقداً ملزماً لجانب واحد، وإذا أوفى احد الطرفين بالتزاماته، دون الطرف الاخر، كان الامر مختلف في حالة امتناع الطرف الآخر في تنفيذ التزامه، او فشله في تنفيذ التزامه .

فإذا قام احد الطرفين بتنفيذ الطرفين التزامه، وإمتنع الطرف الاخر عن تنفيذ التزامه رغم إمكانية ذلك، أجبر الطرف المخل على تنفيذ التزامه، أو يجوز للطرف الموفى بالرجوع في التزامه إن كان ذلك ممكناً مع حقه في التعويض، أما إذا فشل احد الطرفين في تنفيذ التزامه رغم قيام الطرف الاخر بتنفيذ التزامه، في هذه الحالة لا يكون أمام الطرف الملتزم بالرجوع في التزامه، وإعادة الحال الى ما كان عليه قبل التعاقد، مع احقيقته في الرجوع على الطرف المخل بالتعويض، وفي الحالتين تكون مسئولية الطرف المخل بالتزامه هنا مسئولية عقدية .

-خاصية الاستقلال:

كما ذكرنا تعد الوساطة إحدى الوسائل البديلة لفض النزاع بين الأطراف المتنازعة بغير طريق القضاء أو التحكيم، فهي آلية وجيهة لتسوية المنازعات بطريقة ودية وفعالة، وغير

(١) مقال بعنوان النظام القانوني لعقد الوساطة التجاري بشوندة، العطري، إيمن، خضرة، منشور بتاريخ

٢٠٢٠\١٢\٢٢ على الموقع الإلكتروني:

Http\dspace univ-djelfa.dz;8080\xmlui\handle\123456789\3494.

(٢) د علي جمال الدين عوض: العقود التجارية، دار النهضة العربية، ط ١٩٨٢، ص ٤ .

مكلفة^(١)، كما أن الوساطة تعد غير مرهقة للأطراف من الناحية النفسية كما في الوسائل الأخرى،^(٢) ويحاول أطراف النزاع من خلال الوساطة حل خلافاتهم بمساعدة طرف ثالث مقبول يسمى الوسيط^(٣)، والوساطة هي عملية تجارية أو غير تجارية تكون بين طرفين لإيصالهم الى إتفاق^(٤)، لذا تقتصر مهمة الوسيط التجاري على الجمع بين الطرفين من أجل إبرام عقد محدد مقابل عمولة أو أجر، وليس له أي علاقة مع رجل العميل عند أداء المهمة، مما يعني أنه لا علاقة له بعقد البيع بين البائع والمشتري، فعلاقة الوسيط بالعميل لا ترتب أي علاقة له بعقد البيع المبرم نتيجة عملية الوساطة؛ لذلك يختلف الوسطاء التجاريون عن الموظفين أو الممثلين لرجال الأعمال، فلديه عقد عمل مع رجل أعمال ويشرف عليه ويوجهه، ويعتقد البعض أن العلاقة بين الوسيط التجاري والوكيل لا يمكن الحفاظ عليها لفترة طويلة، بل هي علاقة عرضية؛ ولأن عمل الوسيط التجاري يتم بشكل مستقل ويقتصر على التوفيق بين الطرفين، فهو وسيط الوسطاء بدلاً من الموظفين .

(١) د محمد صلاح عبد الوهاب، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.

(٢) د محمد سالم أبو الفرج: إتفاقية سنغافورة للوساطة ومنازعات الإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص ١٧٧، ١٧٨ .

(٣) حازم زرقانة، عضو مكتب المحاماة الدولي باكير آند ماكينزي، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.

(٤) معلومات عن وساطة على موقع vocab.getty.edu، مؤرشف من الأصل في ٦ ابريل ٢٠٢٠ .
، كذلك معلومة عن وساطة على موقع universails.fr. مؤرشف من الأصل في ٢٢ مارس ٢٠١٩ .
أيضاً معلومات عن وساطة على موقع d-nb.info مؤرشف من الأصل في ١٦ ديسمبر ٢٠١٩ .

ويميل الباحثون إلى دعم هذا الرأي؛ لأن هذا ما يميز الوساطة^(١)، ولأن عمل الوسيط يتميز بالاستقلالية التامة في أداء المهام الموكلة إليه، ولا يؤثر على طول العمل لأن الوسيط موظف لدى الطرف الآخر يعمل لديه، وهذا الاستقلال له تبعات كثيرة أهمها أن الوسطاء التجاريين لا يتبعون التعليمات الصادرة عن المقاول في مهنتهم، ولا يجبرونهم عند الانخراط في مهنتهم والتواصل معهم، وعملاؤهم يفعلون ما يشاءون وفق الشروط المنصوص عليها.

وتعني الاستقلالية أيضًا أن الوسيط يمكنه إجراء وساطات أخرى مع الآخرين، ويمكنه ممارسة عمله لصالح شخص أو عدة أشخاص في الشركة، دون الحاجة إلى الاستعانة بمقاول لمعرفة تكلفة توقيع عقد معه والحصول على ترخيص والسماح للعمل لديه .

-عقد الوساطة عقد تجاري واحتمالي: عقد الوساطة التجارية هو عقد تجاري لأن أساس العقد هو الوساطة، والوساطة تعتبر من الاعمال التجارية، وينظمها القانون التجاري المصري، وكذلك المادة (٦/ج) من القانون التجاري الأردني، بالإضافة إلى نص القانون الفرنسي في المادة ٦٣٢ التجارية.

والعقد الإجمالي هو العقد الذي لا يستطيع فيه أيًا من الطرفين وقت العقد تحديد مقدار ما يعطي، ومقدار ما يأخذ^(٢)، وتعد الوساطة حسب مفهوم غرفة التجارة الدولية في باريس هي

(١) د. أبو العلا النمر: المركز القانوني للوسيط، مرجع سابق، ص ١٧٥٠، كذلك د. أكرم فاضل سعيد القصير: المعين في دراسة التأصيل القانوني لحق الإلتجاء الى الوساطة كحل بديل للنزاعات المدنية والتجارية، المركز العربي للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، ٢٠١٨، ص ٦٦ وما بعدها، أيضاً د. الحاجي حميد: الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، مرجع سابق، ص ٧٨، د. بو سماحة الشيخ، د. بقدر كمال: النظام القانوني للوساطة، مجلة مقاربات، العدد ١٩، ٢٠٠٥، ص ١٣٢.

(٢) د. عبد الرزاق السنهوري: مصادر الإلتزام، مصدر سابق، ص ١٦٤.

الصيغة التي بمقتضاها يتدخل الغير المحايد بصفته مسهلاً بغية مساعدة الأطراف أو الفرقاء المتنازعين في بذل الجهود للوصول الى تسوية ودية لنزاعهم عن طريق التفاوض^(١). والوساطة التجارية تكون على شكل الاحتراف، والاصل أن الوساطة عملية تجارية في القانون العراقي والأردني، باستثناء بعض القوانين التي لا تنص على ممارسة الوساطة التجارية، وقد حدث جدالاً حول تجارية الوساطة من عدمه في الفقه والقضاء، حيث ذهب الفقهاء إلى أن الوساطة التجارية دائمة نشاط تجاري، بغض النظر عن نوع العمل، سواء كان مدني أو تجاري، ووافق على ذلك القانون المصري، والفرنسي، والأردني، حيث نصوا على تصنيف عمل الوساطة التجارية بأنها عمل تجاري بحت، دون تقييدها بأي عملية مكتملة . كما تعرف الوساطة بأنها تقنية إجرائية لحل النزاعات التي تنشأ بين الأشخاص، أو التي يرغبون في منع نشوبها باستخدام المساعي الحميدة لشخص يسمى الوسيط، وتتم الوساطة إما من قبل الأطراف خارج أي إجراءات قانونية، أو تقررها المحكمة التي رفع النزاع أمامها^(٢).

وتقتصر مهمة الوسيط التجاري على التقريب بين أطراف العقد دون أن تكون ملتزماً بشيء، سواء في مواجهة أطرافه أو في مواجهة الغير، ولذلك يعتبر عقد الوساطة عقداً تجارياً حتى

(١) د محيي الدين القيسي: الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحل الخلافات التجارية، الملتقى العربي الأول، التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات (التوفيق، الوساطة، الخبرة الفنية)، بالتفاوض بين المنظمة العربية للتنمية الإدارية والمركز اللبناني للتحكيم بيروت، ٢٠١٠، ص ٣.

(2) Serge Braudo; Dictionnaire du Droit prive, mediation, Dictionnaire Juridique, p.1.

منشور على موقع،

[http\\www.dictionnaire- Juridique.com\ definition;meditation.php.](http://www.dictionnaire-Juridique.com/definition/meditation.php)

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ (٤٦٩)

لو تم على عمل مدني، كمن يتوسط في بيع المخدرات والتي تعتبر بطبيعتها عمل مدني، إلا ان عمل الوسيط يبقى عملاً تجارياً، وان كان عملاً مجرماً قانوناً ومحرم شرعاً.

كما يعرف عقد الوساطة بالاحتمالية، وأنه عقد كامل سواء كان مكتوباً أم لا، سواء كان حالاً اي في الفترة الزمنية الحالية، أم مستقبلاً اي سيتم تنفيذه في المستقبل، ولا يعتبر عقد الوساطة قد تم تنفيذه إلا بتنفيذ الصفقة موضوع الوساطة، ومن ثم فإن عقد الوساطة التجارية هو عقد احتمالي مع وقف تنفيذ التزام العميل بدفع الضرائب عن العملية موضوع الوساطة لحين تنفيذها .

المبحث الثاني:

الوساطة كأحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات

ينقسم هذا المبحث الى مطلبين:

المطلب الأول: أنواع الوساطة.

المطلب الثاني: انتهاء الوساطة

المطلب الأول:

أنواع الوساطة

أنواع الوساطة: قسم البعض الوساطة الى ثلاثة أنواع هما الوساطة القضائية والخاصة والاتفاقية^(١)، بينما تتنوع الوساطة بالنظر الى الجهة التي تتولاها وإجراءاتها الى نوعين رئيسيين هما: الوساطة الاتفاقية، والوساطة القضائية، وتتميز الوساطة القضائية والاتفاقية بأنها غير مكلفة مثل التحكيم، أو اللجوء للتقاضي أمام المحاكم^(٢) وبالتالي فهي تختلف عن كلاً منهما^(٣).

أولاً :- الوساطة الاتفاقية :- تتم الوساطة الإتفاقية عن طريق إتفاق الأطراف عليها كحل بديل لنزاعاتهم سواء قبل نشأة النزاع، أو بعد نشأته^(٤) وقد نظم ذلك مشروع قانون الوساطة المصري

(١) د محمود علي الرشدان: الوساطة لتسوية النزاعات بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص ٦٦، راجع كذلك المادة ١ التعاريف من القانون الإتحادي رقم ٣٥ لسنة ٢٠٢١، بتعديل بعض أحكام القانون الإتحادي الإماراتي رقم ١٧ لسنة ٢٠١٦، بإنشاء مراكز التوثيق والمصالحة في المنازعات المدنية والتجارية - الجريدة الرسمية - العدد سبعمائة وواحد- السنة الواحد والخمسون - ٢٩ ابريل ٢٠٢١.

(٢) د الحاجي حميد: الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، مدخل أساسي لإصلاح القضاء، التحكيم والوساطة، مرجع سابق، ص ٨١.

(٣) د حسين الماحي: تنظيم الهيكلية أو الصلح الواقي للإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص ٣٦.

(٤) د أحمد صالح علي مخلوف: إتفاق التحكيم كأسلوب لتسوية منازعات عقود التجارة الدولية، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠، ص ٩.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م ١٤٤٤هـ (٤٧١)
مشروع قانون تنظيم إجراءات الوساطة الإتفاقية والقضائية لتسوية المنازعات التجارية
والمدنية^(١).

- الوساطة الإتفاقية قبل رفع الدعوى:-

لأطراف العلاقة القانونية عقدية كانت أو غير عقدية، الاتفاق على اللجوء للوساطة لتسوية ما
ينشأ بينهم من منازعات بموجب اتفاق على ذلك^(٢)، ويجوز أن يكون اتفاق الوساطة سابقاً
على قيام النزاع سواء قام مستقلاً بذاته أو ورد في عقد معين بشأن كل أو بعض المنازعات
التي قد تنشأ بين الأطراف، كما يجوز أن يتم اتفاق الوساطة بعد قيام النزاع وقبل إقامة دعوى
بشأنه أمام جهة قضائية أو تحكيمية.

ويتعين أن يحدد الاتفاق المسائل التي تشملها الوساطة وإلا كان الاتفاق باطلاً، و في هذه
الحالة لا يلحق البطلان اتفاق التسوية إن تم، ويعتبر اتفاقاً على الوساطة، كل إحالة ترد في
العقد إلى وثيقة تتضمن شرط اللجوء إلى الوساطة إذا كانت الإحالة واضحة في اعتبار هذا
الشرط جزءاً من العقد، ويجب أن يكون اتفاق التسوية الناتج عن الوساطة مكتوباً وإلا كان
باطلاً.

- يجب على المحكمة أو الهيئة التحكيمية التي ترفع أمامها دعوى في مسألة أبرم بشأنها
اتفاق وساطة أن تحكم بعدم قبول الدعوى إذا دفع المدعى عليه بذلك قبل إبدائه أى طلب
أو دفاع في الدعوى، ما لم يتبين لها أن الاتفاق باطل أو ملغى أو عديم الأثر أو لا يمكن
تنفيذه أو أن تنفيذه تم بالمخالفة لأحكام هذا القانون، ولا يحول ذلك دون حق أى طرف في

(١) قانون تنظيم إجراءات الوساطة الإتفاقية المصري لتسوية المنازعات التجارية لسنة ٢٠١٩.

(٢) د. حسين الماحي: تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي للإفلاس، المرجع السابق ص ٧، ٨.

طلب اتخاذ تدابير مؤقتة أو تحفظية من القاضي المختص، سواء قبل البدء فى إجراءات الوساطة أو أثناء سيرها.

- بدء وإنهاء الوساطة الاتفاقية قبل رفع الدعوى:-

تبدأ الوساطة الاتفاقية فى اليوم الذى يوافق فيه أطراف النزاع على تسويته من خلال إجراءات الوساطة وتنتهى فى اليوم الذى يصل فيه الأطراف إلى اتفاق تسوية أو اليوم الذى يعلن فيه أى طرف إنهاءها، وتؤمّن الوساطة كذلك عدم تجدد النزاع مرة أخرى بين أطراف النزاع مستقبلاً^(١)، وإذا لم يتلق الطرف الذى دعا طرفاً آخر إلى الوساطة قبولاً لدعوته خلال ثلاثين يوماً من اليوم الذى أرسلت فيه الدعوة، أو فى خلال مدة أخرى محددة فى الدعوة، جاز للطرف الآخر أن يعتبر ذلك رفضاً للدعوة إلى تسوية النزاع من خلال إجراءات الوساطة، ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك فى اتفاق الوساطة.

- تسمية الوسيط قبل رفع الدعوى. -

يتم تسمية الوسيط باتفاق الأطراف، من بين الوسطاء المقيدىين بجدول الوسطاء، وإذا لم يتفق الأطراف على تسمية وسيط، يكون لهما حق اللجوء إلى إدارة الوساطة المختصة التى يقع فى دائرتها مكان إبرام اتفاق الوساطة، لتسمية وسيط من بين المقيدىين بجدول الوسطاء، ويصدر باسم الوسيط قرار من قاضى إدارة الوساطة المختص فى مدة لا تتجاوز سبعة أيام من تاريخ تقديم الطلب، ويتعين على قاضى إدارة الوساطة فى تسمية الوسيط الذى يختاره الشروط التى يتطلبها هذا القانون، وتلك التى اتفق عليها الطرفان، ومنها تمتعه بالحيدة والإستقلال، وأن يتسم بالعدالة والنزاهة، وألا يميل الى طرف على حساب الآخر^(٢)، ومع

(١) د جمال عمران المبروك: الوسائل الودية لتسوية منازعات الإستثمار الأجنبي (دراسة تحليلية)، مجلة

العلوم الشرعية والقانونية، كلية القانون بالخمسة، جامعة المرقب، العدد ١، ٢٠١٨، ص ٢٥٩.

(٢) د وليد عزت الجلال، أ خالد عبد الله جمعه السليطي: الوساطة فى تسوية المنازعات والدعاوى

بالمحاكم الإقتصادية، دراسة تحليلية تطبيقية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ١، ٢٠٢١، ص ١٠١، كذلك

عدم الإخلال بأحكام المواد ٤، ٥، ٦ من هذا القانون، لا يقبل القرار الصادر من قاضي إدارة الوساطة بتسمية الوسيط، الطعن فيه بأي طريق من طرق الطعن.

- اتفاق التسوية الناتج عن الوساطة الاتفاقية قبل رفع الدعوى.

- إذا أبرم الأطراف اتفاقاً لتسوية النزاع، يجوز لأي منهم طلب إثبات محتواه في دفتر يعد لهذا الغرض بإدارة الوساطة بالمحكمة المختصة، ويكون له قوة السند التنفيذي، ويتعين في هذه الحالة إرفاق شهادة معتمدة من الوسيط المقيد بجدول الوسطاء، بما تم من إجراءات الوساطة وما أسفر عنه من اتفاق، وإذا أخل أحد الأطراف باتفاق التسوية يجوز للطرف الآخر بعد إعلان خصمه بأسبوع بذلك الإخلال ومطالبته بتنفيذ التزامه - التقدم لإدارة الوساطة المختصة بطلب تذييل اتفاق التسوية بالصيغة التنفيذية، فإذا ما تبين لإدارة الوساطة المختصة استيفاء طلب تذييل اتفاق التسوية للشروط الشكلية والموضوعية للطلب، أمرت بوضع الصيغة التنفيذية على اتفاق التسوية. وفي كافة الأحوال لا يجوز تذييل اتفاق التسوية المترتب عن إجراءات الوساطة وفق أحكام هذا القانون، إذا ما تعلقت التسوية بحقوق شخصية عقارية أو حقوق عينية عقارية.

- ثانياً: الوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى^(١).

- يجوز لأطراف الدعوى القضائية أو التحكيمية، الاتفاق على اللجوء للوساطة بتقديم تنازلات لتسوية النزاع المثار بينهم^(٢)، وعلى قاضي الموضوع أو هيئة التحكيم بحسب الأحوال، بناء على طلب أطرافها أو وكلائهم القانونيين وقف الدعوى وإحالة النزاع إلى إدارة الوساطة لتسمية قاضي

د. خيرت عبد الفتاح السيد البتانوني: الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ٢، ٢٠٢١، ص ٩٩.

(١) م ٣٤ من قانون تنظيم الوساطة المصري (تبدأ الوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى في اليوم المحدد لإجراء الجلسة الأولى لها، وتنتهي في اليوم الذي يقدم فيه الوسيط تقريره إلى محكمة الموضوع أو إلى هيئة التحكيم).

(٢) د إيمان منصور، د شريف عيد: الوساطة وقت التفاوض، دار النهضة، القاهرة، ط ١، ٢٠١٧، ص ٥٠.

وسيط أو وسيط خاص من بين الوسطاء الخاصين المقيدين بجدول الوسطاء في حالة الدعوى القضائية، أو إلى الوسيط الخاص المقيّد بجدول الوسطاء المسمى من الأطراف في حالة الدعوى التحكيمية، لتسوية النزاع وديًا، وعلى الوسيط أن يعرض على الأطراف أفضل الحلول لتسوية النزاع، ولهم الحق في الأخذ بها أو رفضها^(١).

- في حال اللجوء للوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى القضائية يراعى عند تسمية الوسيط اتفاق الطرفين، ويتعين على إدارة الوساطة في حالة عدم اتفاق الأطراف على تسمية الوسيط الخاص أو القضائي أو عدم الاعتداد برأي الأطراف في ذلك الشأن ذكر أسباب ذلك، ويجوز التظلم من تسمية الوسيط الخاص أو القضائي إلى مدير إدارة الوساطة بالإجراءات المعتادة للتظلم، ويجوز للأطراف تضمين تظلمهما تسمية وسيط آخر من الوسطاء الخاصين المقيدين، على أن يتم الفصل في التظلم من تسمية الوسيط خلال أسبوع من تاريخ التقرير به، بأمر نهائي غير قابل للطعن عليه.

- في حال اللجوء للوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى التحكيمية يجوز للأطراف حال عدم اتفاقهم على اسم الوسيط اللجوء إلى إدارة الوساطة التي يجري في دائرتها التحكيم لتسمية وسيط من بين جدول الوسطاء، ويسرى في شأن التظلم من قرار تسمية الوسيط الخاص أثناء نظر الدعوى التحكيمية ما يسرى على التظلم من تسمية الوسيط في الدعوى القضائية المنصوص عليها في المادة السابقة، وعند إحالة النزاع إلى الوسيط القضائي أثناء نظر

(١) د عادل عبد العزيز علي السن: المفاوضات والتوفيق والوساطة، كنظم ودية لحل المنازعات، الورشة التكوينية حول فن التحكيم ومهارات المحكم، بالتعاون مع المركز الدولي للوساطة والتحكيم بالرباط، ومركز التحكيم التجاري لدول الخليج العربي، الرباط، المملكة المغربية، ٢٩-٣١ أكتوبر ٢٠١٠، ص ٢٦.

الدعوى القضائية يتعين إحالة ملف الدعوى إلى قاضى الوساطة، وله أن يتلقى من الأطراف مذكرات موجزة بادعائهم أو دفاعهم.

- عند إحالة النزاع إلى وسيط خاص أثناء نظر الدعوى القضائية أو التحكيمية لا يحال ملف الدعوى إليه، ويتعين على كل طرف من أطراف النزاع أن يقدم إليه خلال مدة لا تتجاوز سبعة أيام من تاريخ الإحالة مذكرة موجزة تتضمن ملخصاً لادعاءاته أو دفعه، مرفقا بها المستندات التى يستند إليها، ولا يتم تبادل هذه المذكرات والمستندات بين أطراف النزاع.

- على الوسيط المحال إليه الدعوى القضائية أو التحكيمية أثناء نظرها، سواء أكان وسيطاً قضائياً أو خاصاً بحسب الأحوال، الانتهاء من أعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد على شهرين من تاريخ إحالة النزاع إليه، ويجوز لقاضى الموضوع أو لهيئة التحكيم بناء على طلب الوسيط، أو بناء على اتفاق الأطراف أن يأمر بمد فترة الوساطة لمدة شهرين آخرين لمرة واحدة، وتبدأ الوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى فى اليوم المحدد لإجراء الجلسة الأولى لها، وتنتهى فى اليوم الذى يقدم فيه الوسيط تقريره إلى محكمة الموضوع أو إلى هيئة التحكيم.

- إذا توصل الوسيط الذى يجرى وساطة أثناء نظر الدعوى القضائية، إلى تسوية النزاع كلياً أو جزئياً، يقدم إلى قاضى الدعوى تقريراً بذلك يرفق به اتفاق التسوية الموقع من أطراف النزاع للتصديق عليه، وإحاقه بمحضر الجلسة وإثبات محتواه فيه ويكون لذلك المحضر قوة السند التنفيذى، وفى حالة الإخلال بشروط اتفاق التسوية، يكون للطرف المضرور أن يلجأ إلى التنفيذ بذات الإجراءات المنصوص عليها فى المادة ٢٧ من هذا القانون.

- إذا توصل الوسيط الذى يجرى وساطة أثناء نظر الدعوى التحكيمية إلى تسوية النزاع، كلياً أو جزئياً، يقدم إلى هيئة التحكيم تقريراً بذلك يرفق به اتفاق التسوية الموقع من أطراف

النزاع وتصدر الهيئة قراراً بذلك يتضمن شروط التسوية، ويكون لهذا القرار ما لأحكام المحكمين من قوة بالنسبة للتنفيذ، ولأطراف الدعوى التحكيمية اتباع الإجراءات المنصوص عليها في المادة ٢٧ من هذا القانون حال الإخلال باتفاق التسوية المبرم بينهم.

- إذا فشلت تسوية النزاع بسبب تخلف احد أطراف النزاع أو مفوضيهم عن حضور جلسة أو أكثر من جلسات الوساطة دون عذر مقبول، يجوز لقاضي الموضوع أو هيئة التحكيم توقيع غرامة على ذلك الطرف لا تقل عن أربعة آلاف جنيه ولا تزيد على عشرة آلاف جنيه، وإذا تم تسوية النزاع ودياً أثناء تداول الدعوى القضائية من خلال إجراءات الوساطة الاتفاقية يعفى المدعى من نصف الرسوم القضائية المقررة.

- الوساطة القضائية.

تم الوساطة القضائية أثناء رفع الدعوى أمام القضاء طبقاً لنص الفقرة (ج) من المادة الأولى من مشروع قانون إجراءات الوساطة الإتفاقية المصري لتسوية المنازعات التجارية لسنة ٢٠١٩^(١)، ولا يشترط قبول أطراف النزاع الوساطة، فقد تكون إلزامية بالنسبة لهم، وهذا الرأي إعتنقه القضاء الإنجليزي^(٢).

- تحال جميع الدعاوى التي تجاوزت قيمتها مائة ألف جنيه والدعاوى غير مقدرة القيمة، إلى إدارة الوساطة المختصة، فور رفعها وقبل نظرها، وذلك لاتخاذ إجراءات الوساطة بشأنها وفقاً لاختصاصها، ويستثنى من الفقرة السابقة الدعاوى المستعجلة والوقائية،

(١) ف١ من المادة الأولى من قانون تنظيم الوساطة المصري (الوساطة القضائية هي الوساطة التي يجريها القاضي المنتدب بإدارة الوساطة بعد رفع الدعوى القضائية، وقبل نظرها وفقاً لأحكام هذا القانون).

(2) Richbell.D; Mediation of construction disputes,Black well. Publishing,2008,p.6.(48)

ومنازعات التنفيذ الموضوعية والشكلية، وأوامر الأداء، والدعاوى التى تختص بها نوعياً المحاكم الجزئية، ودعاوى الإفلاس، والدعاوى التى سبق طرح تسوية موضوعها من خلال إجراءات الوساطة قبل رفع الدعوى، ويتعين فى الحالة الأخيرة تقديم شهادة بذلك من الوسيط، ويحدد مدير إدارة الوساطة الدعاوى التى تدخل فى اختصاص إدارة الوساطة وفقاً للشروط المبينة بالفقرة السابقة، ولا يقبل قراره الصادر فى ذلك الشأن الطعن عليه بأية طريقة من طرق الطعن.

- يجب على قلم الكتاب أن يعرض المنازعات والدعاوى المبينة بالمادة السابقة على رئيس إدارة الوساطة فى ذات يوم قيد صحيفتها، للبت فى اختصاص الإدارة بها، وعلى رئيس الإدارة فى اليوم التالى على الأكثر، أن يعين عضواً أو أكثر من بين أعضائها يحيل إليه ملف الدعوى لمباشرة إجراءات الوساطة، وتبدأ الوساطة فى اليوم المحدد لإجراء الجلسة الأولى لها، وتنتهى فى اليوم الذى يقدم فيه القاضى الوسيط تقريره إلى قاضى الموضوع.

- يتولى عضو إدارة الوساطة ما يسند إليه من منازعات ودعاوى لاتخاذ إجراءات الوساطة، ولا يجوز أن يتجاوز ميعاد أول جلسة سبعة أيام من تاريخ عرض المنازعة أو الدعوى عليه، ويُبلِّغ أطراف النزاع أو وكلاءهم بموعدها ومكان انعقادها، بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول، أو ببرقية، أو توكس، أو فاكس، أو غير ذلك من وسائل الاتصال التى يكون لها حجية فى الإثبات قانوناً، ويقوم الوسيط بتحديد موعد كل جلسة بالاتفاق مع أطراف النزاع، وعلى القاضى الوسيط الانتهاء من أعمال الوساطة خلال مدة لا تزيد عن شهر من تاريخ إحالة النزاع إليه، ويجوز لقاضى الموضوع بناء على طلب الوسيط أو اتفاق الأطراف أن يأمر بمد فترة الوساطة لمدة شهر آخر لمرة واحدة.

- إذا توصل القاضى الوسيط من خلال إجراءات الوساطة القضائية إلى تسوية النزاع، كلياً أو جزئياً، يقدم إلى قاضى الدعوى تقريراً بذلك يرفق به اتفاق التسوية الموقع من أطراف النزاع للتصديق عليها، وإحاقه بمحضر الجلسة، وإثبات محتواه فيه ويكون لذلك المحضر قوة السند التنفيذى، وفى حالة الإخلال بشروط اتفاق التسوية، يكون للطرف المضرور أن يلجأ إلى التنفيذ بذات الإجراءات المنصوص عليها فى المادة ٢٧ من هذا القانون، وإذا تم تسوية النزاع ودياً من خلال إجراءات الوساطة القضائية يعفى المدعى من ثلاثة أرباع الرسوم القضائية المقررة.

المطلب الثاني: انتهاء الوساطة

سنقسم هذا المطلب الى فرعين على النحو التالي .

الفرع الأول: أسباب انتهاء الوساطة.

الفرع الثاني: آثار انتهاء الوساطة.

الفرع الأول: أسباب انتهاء الوساطة

نجاح الوساطة والوصول إلى تسوية النزاع.

أولاً: اتفاق التسوية وإبرام الصلح.

إن هدف الوساطة هو توصل الأطراف إلى حل ما بينهم من نزاع أو خلاف بمساعدة الوسيط، وإذا كان الأمر كذلك، فإن الالتزام على الوسيط ببذل الجهد الكافي والعناية اللازمة للوصول إلى ذلك الهدف الذي يسعى إليه الجميع: الأطراف، والوسيط، وهذا الهدف، وذلك الاقتراح، يكون عادة، إبرام اتفاق صلح بين الأطراف، وبالتالي إبرام العقد^(١)، وتسري عليه أحكام الصلح التي سوف نعرضها فيما بعد، وفي هذا المعنى، نصت المادة (٥٧١) من قانون العمل المصري "على الوسيط أن يبذل مساعيه للتقريب بين وجهات نظر طرفي النزاع، فإذا لم يتمكن من تحقيق ذلك، كان عليه أن يقدم للطرفين كتابة ما يقترحه من توصيات لحل النزاع".

وكما يقرر الفصل ١٨ من المادة ٣٢٧ من قانون المرافعات المدنية المغربي، " فإنه على الوسيط أن يقارب بين وجهات نظر الأطراف لأجل تمكينهم من إيجاد حل للنزاع القائم

(١) د مراد منير فهمي: القانون التجاري، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية،

بينهم ... ويقترح الوسيط، عند انتهاء مهمته، على الأطراف مشروع صلح أو بياناً عن الأعمال التي قام بها، أما القانون النموذجي للتوفيق التجاري الدولي اليونسيترال لعام ٢٠٠٢ م، فتنص المادة ١ / ٤ على أنه "يجوز للموفق (الوسيط) أن يقدم في أي مرحلة من مراحل إجراءات (الوساطة) اقتراحات لتسوية النزاع" وتضيف المادة ٥٥ / أ "تنتهي إجراءات التوفيق (الوساطة): بإبرام الطرفين اتفاق تسوية، في تاريخ إبرام الاتفاق".

وقريب من ذلك المادة ٥٧ من قواعد مركز الوساطة والمصالحة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، التي تنص على أن "يقوم الوسيط عند الانتهاء من إجراءات الوساطة بتقديم اتفاق التسوية إلى مدير المركز موقعا عليه من الأطراف"، ومن خلال تلك النصوص يمكن القول، إن الوصول إلى التسوية الودية بطريق الوساطة يتم كما يلي :

- أن تنجح مساعي وجهود الوسيط في تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، والحصول على وعود وتنازلات متبادلة، أو من جانب واحد، يرتضيه الطرفان، وهنا يبدو أن الأطراف هم الذين توافقوا على مقترح حل النزاع وتسويته ودياً، بفضل تفاهمهم وتقاربهم حول مصالحهم المشتركة، وبفضل جهود الوسيط ومساعيه الدؤوبة لتذليل العقبات، والتخفيف من تشدد مواقف كل طرف.

- أن تتباين المواقف وتتباعدها، ويتشبث كل طرف بوجهة نظره وقناعاته الشخصية، معتقداً أن الحق في جانبه، رغم جهود الوسيط ومحاولاته لإقناعهم حول أرضية مشتركة، وهنا يأخذ الوسيط المبادرة، ويقوم باقتراح صيغة توافقية يعرضها على الأطراف، الذين يقبلونها، حرصاً منهم على عدم إفشال عملية الوساطة وتحملهم تبعات مالية وأدبية قد تؤثر على مستقبل علاقتهم.

-طبيعة ما يقدمه الوسيط.

ولكن ما هي قيمة هذه التوصية أو هذا الاقتراح بالتسوية الودية للنزاع؟، الثابت أن الوسيط ليس قاضياً ولا محكماً، ولا يقوم بعمل قضائي، بل بعمل توفيقى جمعي، يقدم توصية، ليس لها أية قوة ملزمة، إن شاء الأطراف أخذوا بها، وإن شاءوا تركوها دون معقب عليهم في رفضهم إياها.

-ثانياً: تحول الاقتراح إلى اتفاق تسوية ملزمة.

قبول الأطراف وتوقيع اتفاق التسوية: إذا كان ما ينتهي إليه الوسيط، أو حتى الأطراف بمساعي ومجهود الوسيط، هو مجرد اقتراح أو توصية غير ملزمة، على نحو ما سبقت الإشارة، غير أن تراضي الأطراف على ذلك المقترح يجعل منه اتفاقاً ملزماً لهم، وبصير كالعقد، له قوة ملزمة لا يستطيعون التنصل من أحكامه، وهو عادة عقد صلح، بالمفهوم القانوني المعروف، وسواء تراضي الأطراف على بنود التسوية والصلح بمجهود الوسيط، أو قدم الوسيط نفسه اقتراحاً تولى بنفسه كتابة بنود هذه التسوية، وإفراغها في وثيقة أو محرر مكتوب يوقعه هو والأطراف، وتكون له قوة الإلزام بعد تلك اللحظة.

وفي هذا المعنى، تنص المادة (٥٥) من نظام المصالحة والتحكيم لدى غرفة صناعة وزارة قطر على أن "تعمل لجنة المصالحة والتوفيق على اقتراح صيغة اتفاق، فإذا وافق عليها الخصوم، تدون صيغة الاتفاق في محضر يتم توقيعه من الخصوم وأعضاء لجنة المصالحة والتوفيق، ويكون المحضر في صورة اتفاق بين الخصوم يلتزمون بتنفيذه، ونذكر نص المادة الرابعة والقواعد العامة لمركز الوساطة والمصالحة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، الذي يقرر "تكون التسوية التي يصل إليها الأطراف عن طريق الوسيط المختار والتي يوقعون بالموافقة عليها ملزمة لهم، وتكون في قوة إلزام أي عقد مبرم بينهم"

ونص المادة (٥٧) من قواعد مركز الوساطة والمصالحة بذات المركز "يقوم الوسيط عند الانتهاء من إجراءات الوساطة بتقديم اتفاق التسوية إلى مدير المركز موقفاً عليه من الأطراف أما عن القانون النموذجي للتوفيق والوساطة التجاري الدولي (اليونسيترال)، فقد قرر ذات الحكم في المادة ٥٤ منه بقوله "إذا أبرم الطرفان اتفاقاً يسوي النزاع، كان ذلك الاتفاق ملزماً وواجب النفاذ"

الإلزام الذاتي لما توصل إليه الوسيط: وإذا كان يلزم، هكذا تحرير اتفاق بالتسوية يوقعه الطرفان والوسيط، ويلتزم به كل طرف، إعمالاً لمبدأ القوة الملزمة للعقد أو الاتفاق، إلا أن بعض منظمات ومراكز التوفيق والوساطة تنص على بعض الحالات يكون فيها مقترح الوسيط أو المصالح ملزماً بذاته للأطراف في النزاع، دون حاجة إلى تحرير مستند اتفاق تسوية مستقل يوقعه الأطراف والوسيط، من ذلك نظام المصالحة والتحكيم لدى غرفة وزارة وصناعة قطر، حيث نصت المادة على أن: "قرار لجنة المصالحة والوساطة والتوفيق ملزم للأطراف المتنازعة في الأحوال الآتية، -إذا التزم الأطراف عند عرض خلافهم على لجنة المصالحة والتوفيق بقبول قرار اللجنة وتنفيذه. -إذا فوض الأطراف المتنازعة لجنة المصالحة والتوفيق بحل الخلاف عن طريق الصلح والتوفيق دون التطبيق الحرفي لنصوص القانون. -إذا كان هناك اتفاق مسبق قبل حدوث الخلاف على حله عن طريق الوساطة والتوفيق دون اللجوء للمحاكم العادية أو التحكيم."، وعلى كل حال، فإن تلك الحالات الثلاث لا تخرج، في مفهومها العام، عن الأصل الذي توصلنا إليه، وهو أن اتفاق التسوية الذي خلصت إليه جهود الوساطة، لا يكون ملزماً إلا بقبول الأطراف له، وفي كل حالة من الحالات المذكورة نجد فكرة "القبول" أو "التفويض" أو الاتفاق"، مما يؤكد الأصل العام المشار إليه، فإذا لم يوجد اتفاق على التسوية، فهذا يعني فشل الوساطة وإفقال بابها.

فشل الوساطة والاختلاف في الوصول إلى تسوية.

أولاً: فشل الوساطة، إذا بذل الوسيط جهوده ومساعدته دون أن يستطيع تقريب وجهات نظر أطراف النزاع، وظل الشقاق قائماً بينهم، رغم الحلول والمقترحات الإبداعية أحياناً للوسيط، فإن الوساطة تكون قد فشلت، وعندئذ يجب على الوسيط وضع حد لإجراءات الوساطة وإنهائها، وتنتهي الوساطة بطرق الإنهاء العامة، كما أن هناك طرق خاصة تنتهي بها^(١)، وقد يتم إبرام العقد، لكن تظراً قبل تنفيذه أسباب تؤدي لإنقضاء عقد الوساطة^(٢)، وهذا الفرض يتحقق في حالتين^(٣):

- تمسك الأطراف بمواقفهم المتشددة، إذا لم يقدم أي منهم تنازل يخرج مساعي الوسيط من عثرتها، وأعلن كل طرف عن ذلك، ورغب في إنهاء إجراءات الوساطة، فهنا تفشل الوساطة، ويكون للمحكمة أن تحكم بفسخ العقد إن كان له مقتضى^(٤).

وفي هذا المعنى، نصت المادة ٥٥ من القانون النموذجي للتوفيق التجاري الدولي اليونسيرال لعام ٢٠٠٢ على أن: "تنتهي إجراءات الوساطة.

(١) هـدال غنية: النظام القانوني للوسطاء في عملية البورصة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق،

جامعة الجزائر، ٢٠٠٢، ص ٧٣.

(٢) د محمود السيد عمر التحيوي: أساس التفرقة بين التحكيم في المواد المدنية والتجارية والوكالة الإتفاقية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠١، ص ٣٣.

(٣) د أحمد أبو الوفا: التحكيم الإختياري والإجباري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ط ٤، ١٩٨٣، ص ١٥٠.

(٤) د عبد الباسط كريم مولود: تداول الأوراق المالية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٩، ص ٢٧٩.

- بإصدار الطرفين إعلاناً موجهاً إلى الموفق (الوسيط) يفيد بإنهاء إجراءات التوفيق، في تاريخ صدور الإعلان، أو - بإصدار أحد الطرفين إعلاناً موجهاً إلى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى والى الموفق، في حال تعيينه، يفيد بإنهاء إجراءات التوفيق، في تاريخ صدور الإعلان "

١ - رفض مقترحات وتوجيهات الوسيط، وفيه، يقدم الوسيط مقترحاً أو توصية بالتسوية التي يراها ملائمة، غير أن الأطراف قد يرفضونها، حيث لا يحقق مصالحهم المشتركة، فهم في حل من الموافقة عليها، وهنا تنتهي إجراءات الوساطة أيضاً، وفي هذا المعنى نصت المادة ٥٢ من نظام المصالحة والتحكيم لدى غرفة صناعة ووزارة قطر على أنه " عندما لا يوافق أطراف النزاع على صيغة الصلح المقترحة من قبل اللجنة، فإن عملية الصلح والتوفيق تكون قد فشلت".

كما نصت المادة ٢٦ / ٣ من لائحة إجراءات التوفيق والتحكيم التجاري لدى مركز أبوظبي للتوفيق والتحكيم التجاري لعام ٥٩٩٣ م على أنه: " إذا لم تسفر مساعي الهيئة-هيئة التوفيق أو الوساطة- عن قبول الأطراف للحلول الجديدة، فتعتبر القضية منتهية وفقاً للإجراءات المقررة في الفقرة ٥ من هذه المادة"، وفي هذه الحالة، تستلزم بعض التشريعات أن يكون رفض التسوية مسبباً، مثل المادة ١٧٧ / ٢ من قانون العمل المصري، التي تنص على أنه: " يجب أن يكون رفض الطرفين أو أحدهما للتوصيات المشار إليها كلها أو بعضها مسبباً".

ثانياً: إمكان العودة إلى مساعي الوساطة.

غير أن هناك بعض التشريعات واللوائح التي تفتح الباب أمام إعادة عرض مقترحات الوسيط بعد رفضها على الطرفين، ربما يتراجعان عن الرفض ويقبلان تلك المقترحات، إما كما هي، أو مع بعض التعديلات، ومن ذلك المادة ٥٧٧ / ٢ من قانون العمل المصري التي

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ (٤٨٥)

تنص على أنه: " ويجوز - للوسيط - إعطاء مهلة اقصاها ثلاثة أيام لمن رفض التوصيات للعدول عن الرفض، وذلك قبل أن يقدم الوسيط تقريره إلى الجهة الإدارية".

وفي ذات المعنى، نصت المادة ٢١ / ٢ من لائحة إجراءات التوفيق والتحكيم لدى مركز أبوظبي للتوفيق والتحكيم التجاري، على أنه: " إذا رأت هيئة التوفيق - الوسطة - إمكان عرض حلول أخرى قد تؤدي لاتفاق الأطراف على إنهاء النزاع، فيستدعى الأطراف لسماع هذه الحلول، وإذا أسفرت جلسة اقتراح التعديل إلى قبول الأطراف بمساعي الهيئة، فيصار إلى تحرير محضر بهذا القبول ويوقع من الهيئة والأطراف"، وفي جميع أحوال فشل الوسطة، وكما يقرر القانون النموذجي للتوفيق التجاري الدولي اليونسيترال لعام ٢٠٠٢، في المادة ٥٥ / ب، يصدر "الموفق - الوسيط -، بعد التشاور مع الطرفين، إعلاناً يبين فيه أنه لا يوجد ما يسوغ القيام بمزيد من جهود التوفيق، في تاريخ صدور الإعلان".

الفرع الثاني: آثار انتهاء الوساطة

بالنسبة لأطراف النزاع. أولاً: في حالة نجاح الوساطة.

الالتزام بتنفيذ اتفاق التسوية: إذا نجحت مساعي الوسيط، وتم إبرام اتفاق التسوية، وهو عادة يكون صلحاً وفقاً لأحكام المادة ١٤٩ وما بعدها من القانون المدني، فإنه يصير ملزماً للأطراف، وتعين عليهم تنفيذ بنوده وأحكامه، والا تعرضوا للمسؤولية القانونية عن خرق أحكام تعاقدية، طبقاً لقاعدة العقد شريعة المتعاقدين.

وفي هذا المعنى^(١)، جاء: "إذا أبرم الطرفان اتفاقاً يسوي النزاع، كان ذلك الاتفاق ملزماً وواجب النفاذ، وكذلك"^(٢) "تكون التسوية التي يصل إليها الأطراف عن طريق المحاييد - الوسيط - المختار والتي يوقعون بالموافقة عليها ملزمة لهم، وتكون في قوة إلزام أي عقد مبرم بينهم".

كما نص^(٣) القانون القطري على أنه في حالة نجاح الوساطة، يتم تدوين محضر بذلك "ويكون المحضر في صورة اتفاق بين الخصوم يلتزمون بتنفيذ"، وفي كل الأحوال، عملاً بمبدأ نسبية الاتفاقات والعقود، يقتصر أثر اتفاق التسوية والالتزام بتنفيذه على أطرافه، ولا يمتد إلى الغير الذي لم يكن طرفاً في عملية الوساطة. والوسيط يعتبر من الغير في هذا الشأن، والأصل أن مهمة الوسيط تنتهي بإتمام التعاقد، ولا يسأل عن تنفيذ ما جاء بالعقد^(٤).

(١) نص المادة ٥٤ من قواعد القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي اليونسيترال لعام ٢٠٠٢ م.

(٢) المادة ٤ من القواعد العامة لمركز الوساطة والمصالحة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري

الدولي.

(٣) نص المادة ١١ / ٢ من قانون نظام المصالحة والتحكيم في غرفة وزارة وصناعة قطر.

(٤) د محمود السيد عمر التحيوي: أساس التفرقة بين التحكيم، مرجع سابق، ص ٣٣.

ثانياً: في حالة فشل الوساطة.

عدم التأثير على حقوق الأطراف والوسيط إذا فشلت الوساطة في أي من الحالتين اللتين سبق ذكرهما، فإن الأطراف تتحلل من أي التزامات قد اتفقت عليها أثناء عملية المفاوضات والوساطة، وتسقط كافة الإجراءات التي اتخذت بهذا الشأن، ويجب التنبيه هنا إلى عدة أمور:

أولاً: أن الأطراف تظل ملتزمة بدفع أتعاب الوسيط، ولا يعفون منه بحجة أن وساطته لم تنجح، وهم ملتزمون بذلك بموجب العقد أو الاتفاق المبرم بينهم وبين الوسيط، وأساس استحقاقه الأتعاب أنه قد بذل جهوده ومساعدته وأدى واجبه، وهو ملتزم، في النهاية ببذل عناية، وليس بتحقيق نتيجة، وتنظم عادة، مراكز ومؤسسات التحكيم والوساطة تحديد أتعاب الوسطاء من ناحية قيمتها، وكيفية سدادها، و ضمانات السداد.

ثانياً: أن فشل الوساطة لا يؤثر على موقف أطراف النزاع، ولا على حقوقهم القانونية، بل تظل قائمة وإن كانت محل نزاع، وقد نصت على ذلك المادة ٥٤ من نظام المصالحة والتحكيم لغرفة وزارة وصناعة قطر، كما نصت المادة ٥٩ / ٥ من نظام التوفيق والتحكيم التجاري لغرفة وزارة وصناعة الكويت لعام ٢٠٠٠م على أنه: "إذا لم تنجح محاولة التوفيق - الوساطة - يعتبر النزاع غير قائم أمام المركز، ولا تتأثر حقوق أطراف التوفيق بأي شكل من الأشكال بما عرض أو كتب أثناء سريان إجراءات التوفيق".

ثالثاً: أنه بفشل الوساطة، تفتح أمام أطراف النزاع أبواب القضاء، المحاكم أو التحكيم، التي كانت مغلقة بسبب الأثر السالب لاتفاق الوساطة الذي أشرنا إليه من قبل، وعلى هذا، نصت المادة ١٧٩ من قانون العمل المصري بقولها: "إذا لم يقبل الطرفان أو أحدهما التوصيات التي قدمها الوسيط، كان لأي منهما أن يتقدم إلى الجهة الإدارية المختصة بطلب اتخاذ إجراءات التحكيم"، وفي نص أكثر صراحة في إزالة عقبة عدم قبول الدعوى بسبب

الأثر السالب لاتفاق الوساطة، جاءت المادة ٥٣ من نظام المصالحة والتحكيم في غرفة وزارة وصناعة قطر، حيث نقرأ "إذا فشلت عملية المصالحة - الوساطة - والتوفيق، فللخصوم الخيار باللجوء للمحاكم العادية أو للتحكيم إذا كانوا ملتزمين مسبقاً بذلك.

بالنسبة للوسيط.

أولاً: الالتزام الإيجابي: تحرير محضر أو تقرير نهائي: سواء تمت الوساطة لدى أحد مراكز الوساطة والتوفيق، أم تمت في حالة خاصة أو عارضة خارج تلك المراكز، في الحاليتين يجب على الوسيط أن يحرر محضراً أو تقريراً نهائياً يثبت فيه ما تم عرضه من وقائع، وما قدم من مستندات، وما أبدى من طلبات ودفوع تقارير خبرة وغيرها، ونتيجة عملية الوساطة؛ أي ما انتهت إليه، سواء باتفاق تسوية ودية أو صلح، أو حتى إثبات فشل وعدم نجاح مساعي الوساطة، ورفض أطراف النزاع لاقتراحات وتوصيات الوسيط، ويوقع المحضر أو التقرير من الأطراف والوسيط وتبدو أهمية هذه الوثيقة في إثبات استفاد الوساطة، كطريق ودي لحل خلافات ومنازعات الطرفين لاسيما إذا كان ذلك مطلوباً للدخول في مرحلة تالية من حل تلك الخلافات والمنازعات، مثل المحاكم أو التحكيم، وحتى لا يحكم بعدم القبول إذا لم تكن تلك المرحلة قد تم اتخاذها كما تبدو أهمية تلك الوثيقة في حالة الحاجة للتصديق عليها، أو تنفيذ ما جاء بها .

وفي ضرورة تحرير محضر أو تقرير نهائي، نصت المادة ٥٧ من قواعد الوساطة بمركز الوساطة أو المصالحة بمراكز القاهرة الإقليمية للتحكيم التجاري لعام ٥٩٩٠ م على أن "يقوم الوسيط عند الانتهاء من إجراءات الوساطة، بتقديم تقرير عن أسباب انتهاء الوساطة، إلا إذا اتفق على غير ذلك".

ثانياً: الإلتزام السلبي.

الامتناع عن نظر ذات النزاع قاضياً أو محكماً: حيث تستلزم المبادئ والأخلاقيات المهنية، ومنها النزاهة والحياد والموضوعية، ألا يدخل الوسيط في أية عملية لتسوية ذات النزاع قضائية كانت أو غير قضائية، وفي ذهنه أفكار مسبقة عن وقائع النزاع، ومواقف أطرافه، وطلبتهم، والا كان في ذلك قضاء بناء على علمه الشخصي، مما يجعله مسؤولاً تقصيراً أمام الطرف الآخر^(١)، وهو أمر غير جائز قانوناً، يؤدي إلى بطلان القرار أو الحكم الذي يصدره.^(٢)

وعلى هذا الإلتزام السلبي، نصت المادة ٥٢ من القانون النموذجي للتوفيق التجاري الدولي اليونسسترال لعام ٢٠٠٢م بقولها " لا يجوز للموفق - الوسيط - أن يقوم بدور محكم في نزاع شكل ، أو يشكل ، موضوع اجراءات التوفيق ، أو في نزاع آخر كان قد نشأ عن العقد ذاته، أو عن العلاقة القانونية ذاتها، أو عن أي عقد أو علاقة قانونية ذات صلة به، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك " .

كما أكد ذلك نظام المصالحة والتحكيم لدى غرفة وزارة وصناعة قطر، في المادة ٥١ التي تنص على أنه: " لا يجوز لمن اشترك في لجنة المصالحة والتوفيق أن يكون عضواً في لجنة التحكيم التي يحال النزاع إليها للنظر فيه وإصدار قرار التحكيم والا كان باطلاً " .
- الإلتزام بخصوصية أعمال الوساطة؛ وهذا الإلتزام لا يختلط بالسرية كإحدى الضمانات الإجرائية للوساطة، والذي ذكرناه من قبل . فهناك كان الإلتزام بالحفاظ على سرية عملية الوساطة، أثناء سيرها، أما هنا فالأمر يتعلق بمرحلة ما بعد انتهاء عملية الوساطة، ومصير

(١) د أحمد أبو الوفا، التحكيم الإختياري والإجباري، مرجع سابق، ص ١٥٠

(٢) د محمد سعيد شهوان: دراسات في القانون التجاري الأردني، الجزء الأول، ط٣، مطبعة الزهراء،

الأدلة التي قدمت فيها، والآراء التي أبدت، أو تم الاعتماد عليها وتداولها في عملية الوساطة.

وفي هذا المعنى، نصت المادة ٣٢ من لائحة إجراءات التوفيق والتحكيم التجاري لدى مركز أبو ظبي للتوفيق والتحكيم التجاري لعام ٥٩٩٣ م على أنه: تتصف كافة الإجراءات أو الموضوعات والمستندات واللوائح وإفادات الشهود وتقارير الخبراء وأية مستندات أخرى قدمت أو نظرت أمام هيئة التوفيق بالخصوصية، ويمتنع على أي من أعضاء هيئات التوفيق أو مؤازريها وأي من أعضاء أو موظفي المركز الإفادة عنها أو تقديم ما يشتهها لأي طرف من أطراف النزاع أو الغير، سواء أكان هذا الغير طرفاً في النزاع أو لم يكن".

الخاتمة:

تمثل الوساطة بصفة عامة نظاماً متفرداً يقوم على إيجاد وتوفير فرصة للتحدث ولتفاوض بين أطراف النزاع، وبالتالي فهي وسيلة هامة وضرورية خاصة فيما يتعلق بالحد من سلبات ظاهرة بطء التقاضي، والتي ينتج عنها تراكم كم كبير من القضايا، يكون سبباً في ضياع الكثير من الحقوق، لذا يهتم نظام الوساطة بأطراف النزاع عن طريق تفعيل مشاركتهم بأنفسهم لحل ما يثور بينهم من خلافات، وبالتالي إنهاء الدعوى.

بينما الوساطة التجارية عبارة عن عقد معاوضة معلوم للوسيط، وذلك مقابل عمل يقوم به لتوفيق بين طرفين وتقريب وجهات نظرهما فيما يتعلق بموضوع النزاع بينهما، فلا ينوب عن أحدهما أو كليهما، إنما يقوم عمله المستقل تماماً عن العقد المبرم بين الطرفين، على إزالة الخلافات وتقريب المسافات بينهما، والعمل على تفادي النتائج السلبية المتعلقة باللجوء للمحاكم، وخاصة ظاهرة البطء في التقاضي.

كما أن أركان الوساطة هي الصيغة، والموسط، والوسيط، والمتوسط فيه، والعمل، والأجرة، وأن من شروط الوساطة كذلك ما يشترط في العقود من توافر الرضا والمحل والسبب والأهلية، وأن يشترط في عمل الوسيط معلومية الزمن، وإنهاء العمل، وفي الثمن كونه مباحاً، ومقدوراً على تسليمه للموسط .

النتائج:

- الوساطة التجارية هي عقد على عوض معلوم للوسيط، مقابل عمل يجريه بين طرفين، لا نيابة عن أحدهما.

- كلمة الوساطة التجارية تشمل جميع الألقاب التي أطلقت على الوسيط مثل، السمسار، والمنادي، والصائح.

-الوساطة المقدرة بالعمل عقد جائز يحق للطرفين فسخه، بخلاف المقدرة بالزمن فلا يحق فسخها.

-الوساطة التجارية عقد مستقل حيث لا علاقة للوسيط بالعقد بين الطرفين.

-لا يملك الموطن إمضاء العقد بمجرد عقد الوساطة إلا إذا كان وكيلًا.

توصيات:

-يجب تهيئة كل السبل المادية والبشرية لإنجاح وتفعيل نظام الوساطة التجارية.

-تعريف الرأي العام عن طريق كل وسائل التواصل الاجتماعي بأهمية الوساطة في حل المنازعات بالشكل الودي.

-توضيح مميزات نظام الوساطة كبديل سريع لحل المنازعات مقارنة بالتحكيم وغيره من الوسائل الأخرى، وبعيداً عن اللجوء للمحاكم.

المصادر والمراجع:

- د إبراهيم هزاع سليم: الوساطة التجارية كحل بديل في المنازعات التجارية، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، جامعة كركوك، المجلد ٩، العدد ٣٢، ٢٠٢٠.
- د أحمد أنور ناجي: مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، بدون دار أو تاريخ نشر .
- د أحمد عبد الكريم سلامة: قانون التحكيم التجاري الدولي الداخلي، تنظيم وتطبيق مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤.
- د الحاجي حميد: الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، مدخل أساسي لإصلاح القضاء، التحكيم والوساطة، مجلة الفقه والقانون، العدد الواحد والعشرون، يوليو ٢٠١٤.
- د علي سيد قاسم: قانون الأعمال، الجزء الخامس، الإفلاس ووسائل حماية المشروعات المتعثرة في القانون رقم ١١ لسنة ٢٠١٨، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة نشر.
- د كوثر سعيد عدنان خالد: الوساطة وفقاً لأحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الوافي والإفلاس رقم ١١ لسنة ٢٠١٨، بحث منشور في مجلة الدراسات القانونية، العدد الثالث والخمسون، الجزء الأول، سبتمبر ٢٠٢١.
- د محمد ابراهيم موسى: التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، بدون دار أو تاريخ نشر.
- د محمد خليل يوسف أبوبكر: الوساطة الإنفاقية في حل المنازعات الإقتصادية والتجارية قبل اللجوء الى القضاء، مجلة رماح للبحوث والدراسات، العدد ٣٤، أغسطس ٢٠١٩.
- د/ محمد سالم أبو الفرج: اتفاقية سنغافورة للوساطة ومنازعات الاستثمار الدولي: دراسة تحليلية لاتفاقية وتحديات الوساطة في منازعات الاستثمار، المجلة القانونية، يناير ٢٠٢١.

- داسليمان النحوي، داطارق عيسى، الوساطة القضاة كمبدأ إجرائي لحل المنازعات المدنية، مجلة آفاق العلمية، المجلد ١١، العدد ١ لسنة ٢٠١٩.

- داسوالم سفيان، المركز القانوني للوسيط القضائي في التشريع الجزائري، منشور في مجلة الفكر، العدد العاشر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ٢٠١٤.

- دعباس محمد، النظام القانوني للوساطة القضائية في التشريع الجزائري، بحث مقدم لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، ٢٠١٩.

- دافيصل بجي، الوساطة والعدالة المطلوبة، بحث منشور في مجلة المنبر القانوني، العدد ٦، إبريل ٢٠١٤.

- دناصر الشومان، الوساطة في المنازعات المدنية والتجارية، منشور في مجلة العلوم السياسية والقانونية، تصدر عن المركز الديمقراطي العربي بيرلين، المجلد الثاني، عدد ٨ إبريل ٢٠١٨.

- د. محيي الدين القيسي: الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحل الخلافات التجارية، الملتقى العربي الأول، التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات، التوفيق، الوساطة، الخبرة الفنية، بالتفاوض بين المنظمة العربية للتنمية الإدارية والمركز اللبناني للتحكيم ببيروت، ٢٠١٠.

- د أحمد أبو الوفا: التحكيم الإختياري والإجباري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ط ٤،

- مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ (٤٩٥)
- د. أحمد صالح علي مخلوف: إتفاق التحكيم كأسلوب لتسوية منازعات عقود التجارة الدولية، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠.
- د. أكثم الخولي: قانون التجارة اللبناني المقارن، جزء أول، ط٢، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٦٧.
- د. أكرم فاضل سعيد القصير: المعين في دراسة التأصيل القانوني لحق الإلتجاء الى الوساطة كحل بديل للنزاعات المدنية والتجارية، المركز العربي للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، ٢٠١٨.
- د. أنور سلطان: مصادر الإلتزام، دار النهضة العربية، ١٩٨٣.
- د. إيمان منصور، د شريف عيد: الوساطة وقت التفاوض، دار النهضة، القاهرة، ط١، ٢٠١٧.
- د. بو سماحة الشيخ، د بقدار كمال: النظام القانوني للوساطة، مجلة مقاربات، العدد ١٩، مؤسسة مقاربات للنشر والصناعات الثقافية واستراتيجيات التواصل، ٢٠٠٥.
- د. جمال عمران المبروك: الوسائل الودية لتسوية منازعات الإستثمار الأجنبي (دراسة تحليلية)، مجلة العلوم الشرعية والقانونية، كلية القانون بالخمسة، جامعة المرقب، العدد ١، ٢٠١٨.
- د. حسام فتحي ناصف: عقود الوساطة التجارية الدولية، دراسة للقواعد المادية وقواعد التنازع التي تحكم تلك العقود في ضوء التشريعات المقارنة والقضاء والاتفاقيات الدولية، دار النهضة العربية، ٢٠٠٢.
- د. حسني المصري: العقود التجارية في القانون الكويتي والمصري المقارن، مكتبة الصفار، الكويت، ١٩٨٩ - ١٩٩٠.

-د. حسني المصري: القانون التجاري والعقود التجارية، ط ١، دار النهضة العربية، ١٩٨٧ - ١٩٨٨.

-د. حسين الماحي: تنظيم الهيكلية أو الصلح الواقعي للإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.

-د. حسين نوري: نظرية العقد وأحكام بعض العقود التجارية.

-د. خيرت عبد الفتاح السيد البتانوني: الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ٢، ٢٠٢١.

-د. سميحة القليوبي: الموجز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة، بيروت، ١٩٧٨.

-د. سميحة القليوبي: شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ط ٢، ١٩٩٢.

-د. عادل عبد العزيز علي السن: المفاوضات والتوفيق والوساطة، كنظم ودية لحل المنازعات، الورشة التكوينية حول فن التحكيم ومهارات المحكم، بالتعاون مع المركز الدولي للوساطة والتحكيم بالرباط، ومركز التحكيم التجاري لدول الخليج العربي، الرباط، المملكة المغربية، ٢٩-٣١ أكتوبر ٢٠١٠.

-د. عبد الباسط كريم مولود: تداول الأوراق المالية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٩، ص ٢٧٩.

-د. عبد الحكيم فودة: شركات الأموال والعقود التجارية، في ضوء قضاء محكمة النقض، دار الفكر العربي، الإسكندرية.

-د. عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، دار النشر، الجامعات المصرية، ١٩٥٢.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ (٤٩٧)

- د. عبد الرزاق السنهوري: نظرية العقد، النظرية العامة للالتزامات، دار الفكر للطباعة.
- د. علي البارودي: العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- د. علي البارودي: مبادئ القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية.
- د. علي جمال الدين عوض: العقود التجارية، دار النهضة العربية، ط ١٩٨٢.
- د. علي حسن ذنون، محمد سعيد الرحو: الوجيز في النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار وائل للنشر، طبعة أولى، ٢٠٠٢.
- د. علي حسن يونس: العقود التجارية، بدون سنة نشر.
- د. محسن شفيق: الوسيط في القانون التجاري المصري، مكتبة النهضة المصرية، ١٩٥٧.
- د. محمد سعيد شهوان: دراسات في القانون التجاري الأردني، الجزء الأول، ط ٣، مطبعة الزهراء، الأردن، ١٩٨٤، ص ٧٩.
- د. محمود أحمد مختار بريري: قانون المعاملات التجارية، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٩٦.
- د. محمود السيد عمر التحيوي: أساس التفرقة بين التحكيم في المواد المدنية والتجارية والوكالة الاتفاقية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠١.
- د. مراد منير فهمي: القانون التجاري، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٢.
- د. وليد عزت الجلال، أ خالد عبد الله جمعه السليطي: الوساطة في تسوية المنازعات والدعاوى بالمحاكم الاقتصادية، دراسة تحليلية تطبيقية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ١، ٢٠٢١.

- دا علي عدنان الفيل، الوساطة الجنائية، دراسة مقارنة، مجلة الرافدين للحقوق، العدد ٦٩ لسنة ٢٠١٩.

- دا محمود علي الرشدان، الوساطة لتسوية النزاعات بين النظرية والتطبيق، دار البارودي العلمية، الأردن، ٢٠١٦.

- د. أبو العلا النمر: المركز القانوني للوسيط، دراسة مقارنة لحقوق والتزامات الوسيط في نظام الوساطة لتسوية منازعات التجارة الدولية، المجلة القانونية، مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية.

- رضا عبيد: القانون التجاري، ط٤، مطابع شركة النصر للتصدير والاستيراد، ١٩٨٤.

- رويبير ورويلو: القانون التجاري، ج٢، ط٧، ١٩٧٣.

- فيصل كرامات: الوساطة الجنائية على ضوء التشريعات المقارنة، مجلة القانون والأعمال الدولية، جامعة الحسن الأول، ٢٠٢٠.

- هدا ل غنية: النظام القانوني للوسطاء في عملية البورصة، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ٢٠٠٢.

قوانين.

- نص المادة ٥٤ من قواعد القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي اليونسيترال لعام ٢٠٠٢.

- م٤ من القواعد العامة لمركز الوساطة والمصالحة بمركز القاهرة للتحكيم التجاري الدولي.

- نص المادة ١١ / ٢ من قانون نظام المصالحة والتحكيم في غرفة وزارة وصناعة قطر.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢ م ١٤٤٤ هـ (٤٩٩)

م ٤٥ تجارة مصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ (لا يجوز التعامل في الأوراق المالية بالنسبة للصكوك المدرجة بجداول أسعارها إلا بواسطة سمسار مقبول للعمل بها، وإلا كان التصرف باطلاً).

- قانون تنظيم إجراءات الوساطة الاتفاقية المصري لتسوية المنازعات التجارية المصري لسنة ٢٠١٩، م ٣٤ من قانون تنظيم الوساطة المصري ونصها (تبدأ الوساطة الاتفاقية أثناء نظر الدعوى في اليوم المحدد لإجراء الجلسة الأولى لها، وتنتهي في اليوم الذي يقدم فيه الوسيط تقريره الى محكمة الموضوع أو الى هيئة التحكيم).

- ف ١ من المادة ١ من قانون تنظيم الوساطة المصري (الوساطة القضائية هي التي يجريها القاضي المنتدب بإدارة الوساطة بعد رفع الدعوى القضائية، وقبل نظرها وفقاً لأحكام هذا القانون).

- قانون الوساطة المصري رقم ١٤٦ لسنة ٢٠١٩، تعديل بعض أحكام قانون إنشاء المحاكم الاقتصادية الصادر بالقانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨.

- قانون الوساطة القضائية في لبنان رقم ٨٢ صادر بتاريخ ١٠/١١/٢٠٠٨ =

- القانون الموحد المتعلق بالوساطة لدولة غينيا الساري إبتداء من ٢٠١٨/٢٣/٢٠١٨.

- قانون الوساطة الأردني رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦، والمعدل بالقانون رقم ٢٥ لسنة ٢٠١٧.

- قانون الوساطة البحريني رقم ٢٢ لسنة ٢٠١٩ بشأن الوساطة لتسوية المنازعات.

- القانون الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٧ لسنة ٢٠١٦.

- قانون الوساطة التونسي رقم ٩٣ الصادر في ٢٩ أكتوبر ٢٠٠٢.

- قانون الوساطة البلجيكي الصادر في ٢١ فبراير ٢٠٠٥.

- قانون الوساطة اليوناني الصادر في ١٧ يناير ٢٠١٨ الخاص بتنظيم مهنة الوسطاء.

-المادة ١ التعاريف من القانون الإتحادي رقم ٣٥ لسنة ٢٠٢١، بتعديل بعض أحكام القانون الإتحادي الإماراتي رقم ١٧ لسنة ٢٠١٦، بإنشاء مراكز التوثيق والمصالحة في المنازعات المدنية والتجارية- الجريدة الرسمية- العدد سبعمائة وواحد- السنة الواحد والخمسون- ٢٩ ابريل ٢٠٢١.

مقالات.

-د جان فرانسوا رويبرج، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.
- النظام القانوني لعقد الوساطة التجاري بشوندة، العطري، إيمان، خضرة، منشور بتاريخ ٢٢\١٢\٢٠٢٠ على الموقع الإلكتروني:

[Http\\dspace.univ-djelfa.dz;8080\xmlui\handle\123456789\3494.](Http\\dspace.univ-djelfa.dz;8080\xmlui\handle\123456789\3494)

-د محمد صلاح عبد الوهاب، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.
-حازم زرقانة، عضو مكتب المحاماة الدولي باكير أند ماكينزي، مقال منشور في كتاب الوساطة في المنازعات التجارية، شواهد الحاضر وآفاق المستقبل في مصر والعالم.
-دكتور أحمد عبدالكريم سلامة: نظام الوساطة كبديل عن القضاء في تسوية المنازعات ودياً، مجلة الأمن والقانون، أكاديمية شرطة دبي .
- الوساطة القانونية في ممارسة المحاكم الفرنسية " فرانسوا ستاتشيلي منشور ١٨ مايو ٢٠٢٠

- هل نتحرر من مبادئ الوساطة؟ الكاتب: سيلفي ميشو فليوري: منشور ١ مارس ٢٠٢٠.
- إجراءات الوساطة أمام القاضي الإداري طبقاً لقانون ١٨ نوفمبر ٢٠١٦ بشأن تحديث العدالة في القرن الحادي والعشرين "

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد التاسع والثلاثون * إصدار أكتوبر ٢٠٢٢ م ١٤٤٤ هـ (٥٠١)
- معلومات عن الوساطة على موقع vocab.getty.edu، مؤرشف من الأصل في ٦ ابريل
٢٠٢٠، كذلك معلومة عن الوساطة على موقع universails.fr. مؤرشف من الأصل في ٢٢
مارس ٢٠١٩، أيضاً معلومات عن الوساطة على موقع d-nb.info مؤرشف من الأصل في
١٦ ديسمبر ٢٠١٩.

المراجع الأجنبية.

- Patricia oreiudo prieto delos,the low applicable to international
Mediation contracts;Brcelona,junuary,2001.p4.,-uavon Loussouarn
et jean Denis Bredin, Deoit du commerce international .preface,
H.Batffol, paris.1969.p.711.
- Richbell.D;Mediation of construction disputes,Black
well.Publishing, 2008.
- Philippe malaurie;Laurent,les contract spesiaux,prive – Yves
gautire Droite civile, Avens Defrenois – 2004.
- Roubier Droit – De – la propriete industrielle, 1954,paris, Tom 2.
- Serge Braudo; Dictionnaire du Droit prive, mediation, Dictionnaire
Juridique,p.1.

منشور على موقع،

[http\\www.dictionnaire- Juridique.com\ definition;medition.php.](http://www.dictionnaire-Juridique.com/definition;medition.php)

فهرس الموضوعات

٤٥٣	مقدمة البحث:
٤٥٣	- أهمية البحث.
٤٥٤	- إشكالية البحث.
٤٥٤	منهجية البحث :
٤٥٤	خطة البحث:
٤٥٥	المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية.
٤٥٥	المطلب الأول: تعريف عقد الوساطة التجارية
٤٦٢	المطلب الثاني: خصائص عقد الوساطة التجارية:
٤٧٠	المبحث الثاني: الوساطة كأحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات
٤٧٠	المطلب الأول: أنواع الوساطة
٤٧٩	المطلب الثاني: انتهاء الوساطة
٤٧٩	الفرع الأول: أسباب انتهاء الوساطة
٤٨٦	الفرع الثاني: آثار انتهاء الوساطة
٤٩١	الخاتمة:
٤٩١	النتائج:
٤٩٢	توصيات:
٤٩٣	المصادر والمراجع:
٥٠٢	فهرس الموضوعات