

دور المحاكم الاقتصادية في تسوية منازعات الاستثمار

الدكتور

أحمد مسعود أدهم نصر منصور

بحث مقدم

للمؤتمر العلمي السنوي الثاني

لكلية الحقوق - جامعة طنطا

في الفترة من ٢٩-٣٠ أبريل ٢٠١٥

المقدمة

يرتبط القانون والاقتصاد بعلاقة وثيقة فكلاهما مرآة للآخر، وبعد صدور قوانين الاستثمار وحوافزها وضماناتها الكثيرة، والتحول التدريجي الى اقتصاد السوق بدلا من الاقتصاد الموجه، بهدف دعم النمو الاقتصادى فى البلاد وجذب المزيد من الاستثمارات الاجنبية والوطنية. بدت الحاجة الى وجود المحاكم الاقتصادية كشعبة من شعب القضاء العادى فى مصر، لغرس الثقة لدى المستثمرين الوطنيين والأجانب على السواء لترسيخ الشعور بأن استثماراتهم محاطة بسياسات قانونية وقضائية متينة ومناخ آمن يضمن تنفيذ العقود المرتبطة بخطة مصر الاقتصادية، سعيا للحاق بالركب العالمى المتسابق الى سيادة اقتصاديات السوق ومفاهيم المنافسة الكاملة^(١). وتضلع المحكمة الاقتصادية باختصاصين الأول، هو الاختصاص بالمنازعات الاقتصادية أو الاستثمارية التى هى ذات طبيعة مدنية أو تجارية، والاختصاص الثانى هو الاختصاص الجنائى للمحاكم الاقتصادية بنظر الجنايات والجناح الاقتصادية التى حددها القانون على سبيل الحصر، ولما كانت مرحلة التسوية الودية تتم وفقا للاختصاص الأول فسوف يكون محور بحثنا.

وسوف نقسم دراستنا فى هذا البحث الى ثلاثة مطالب :

المطلب الأول

تطور فكرة انشاء المحاكم الاقتصادية

مرت فكرة انشاء المحاكم الاقتصادية المتخصصة فى مصر بمراحل تاريخية متعددة، حتى صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ بتنظيمه الحالى. فى بداية الأمر كان ينعقد الاختصاص كقاعدة عامة فى كثير من الجرائم الاقتصادية لمحاكم القانون العام. وفقا للقاعدة العامة التى تقضى بأن المحاكم العادية هى صاحبة الاختصاص الأصيل فى نظر كافة الدعاوى الجنائية الا ما استثنى بنص خاص صراحة^(٢). باستثناء بعض الجرائم الاقتصادية التى كانت تحال الى المحاكم العسكرية أو محاكم أمن الدولة

(١) - د. شمس الدين ميرغنى، المحاكم الاقتصادية، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد ٢٤٨، أول مايو ٢٠٠٨، ص ٥.

(٢) - د. مأمون سلامة، الاجراءات الجنائية فى التشريع المصرى، ج ١، ٢٠٠٠، ص ٧. د. عبدالرؤوف مهدى، شرح القواعد العامة للاجراءات الجنائية، دار النهضة العربية، ١٩٩٧، ص ٩٨٢.

بناء على الأوامر العسكرية أو قرارات رئيس الجمهورية^(٣) وظل هذا الأمر حتى صدور الأمر العسكرى رقم ٢١ لسنة ١٩٥٧ فى ٣١ يناير ١٩٥٧ والذى بمقتضاه يجوز للنيابة العامة أن تحيل الجرائم الاقتصادية الى المحاكم العسكرية^(٤).

وبصدور القانون رقم ١٦٢ لسنة ١٩٥٨ بشأن حالة الطوارئ أنشئت محاكم أمن الدولة الجزئية، ومحاكم أمن الدولة العليا، التى أصبحت مختصة بنظر الجرائم الاقتصادية^(٥). وذلك وفقا للقرار رقم ٤١ لسنة ١٩٥٨ والذى يجوز بموجبه للنيابة العامة أن تحيل الى محاكم أمن الدولة الجزئية ذات الجرائم التى كان يجيز لها احالتها الى المحاكم العسكرية. ونظرا لأن محاكم أمن الدولة هى محاكم استثنائية مؤقتة بفترة معينة وهى اعلان حالة الطوارئ فى البلاد فإن ولايتها القضائية بنظر هذا النوع من الجرائم موقوتة ومرهونة أيضا باعلان حالة الطوارئ.

وعقب صدور الدستور المصرى الصادر فى ١٩٧١، ووفقا للمادة ١٧١ منه انشئت محاكم أمن الدولة الدائمة بالقانون رقم ١٠٥ لسنة ١٩٨٠، وكانت تعد هذه المحاكم جزء من النظام القضائى بنص الدستور، ولا ترتبط بحالة معينة أو فترة مؤقتة^(٦). وعليه انعقد الاختصاص لهذه المحاكم بنظر بعض الجرائم الاقتصادية بموجب المادة ٣ من القانون ١٠٥ لسنة ١٩٨٠ وهى جرائم التموين والتسعير الجبرى فقط. وما دون ذلك يخضع للمحاكم العادية^(٧) ويموجب القانون رقم ٩٥ لسنة ٢٠٠٣ إلغاء محاكم أمن الدولة الدائمة، والعودة الى النظام الطبيعى، فأصبح الاختصاص بنظر الجرائم الاقتصادية التى كانت من اختصاص محاكم أمن الدولة العليا، من اختصاص المحاكم العادية.

وقد عاصر هذه المرحلة الحكم بعدم دستورية نصوص التحكيم فى قانون سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢^(٨). الأمر الذى ترتب عليه وجود فراغا تشريعى أدى الى عدم وجود آلية لحسم المنازعات على نحو ما تضمنه تقرير هيئة سوق المال الصادر فى يونيو ٢٠٠٣. ومن هنا بدت الحاجة الى انشاء كيان قانونى متخصص يتصدى للمنازعات الاقتصادية،

(٣) - د. محمود مصطفى، الجرائم الاقتصادية، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ٢٥٨. د. أبو الوفا محمد أبو الوفا، اختصاص المحاكم الاقتصادية الجنائية بين القواعد العامة والخاصة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، عدد خاص ٢٠١٠، ص ٧٥٧.

(٤) - د. محمود مصطفى، الجرائم الاقتصادية، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ٢٥٨.

(٥) - د. على عبدالقادر القهوجى، اختصاص محاكم أمن الدولة، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ١٩٩٦، ص ٦٤.

(٦) - المادة ١٧١ من الدستور المصرى السابق الصادر سنة ١٩٧١.

(٧) - وهى جرائم النقد والبنوك والتهرب والشركات.

(٨) - حكم بعدم دستورية نص الفقرة الثانية من المادة ١٠ والمادة ٥٢ من قانون سوق رأس المال الصادر بالقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ويسقوط نصوص المواد ٥٣، ٥٤، ٥٥، ٥٦، ٥٨، ٥٩، ٦٠، ٦١، ٦٢، من القانون المشار اليه. (الطعن رقم ٥٥ لسنة ٢٣ ق دستورية جلسة الأحد ١٣ يناير ٢٠٠٢).

دفعاً بعجلة التنمية ودعمًا للاقتصاد. لاسيما وأن التحكيم يوصف بأنه مكلف مادياً، ويتسم بعدم التحديد والهلامية، فضلاً عن أنه يتعرض لانحياز أو عدم موضوعية بعض المحكمين وخصوصاً على المستوى الدولي^(٩) وعليه فقد صدر القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ بشأن إنشاء المحاكم الاقتصادية ونشر بالجريدة الرسمية (العدد ٢١ تابع في ٢٢ مايو ٢٠٠٨) على أن يعمل به اعتباراً من أول أكتوبر ٢٠٠٨.

وفى فرنسا قام المشرع الفرنسى بموجب القانون رقم ٧/٧٠١ الصادر فى ٦ أغسطس ١٩٧٥، بإضافة المواد ٧٠٤، ٧٠٥، ٢/٧٠٦، الى قانون الاجراءات الجنائية الفرنسى بعنوان "الاتهام والتحقيق والمحاكمة فى الجرائم الاقتصادية والمالية"^(١٠)

وبموجب التعديل الوارد على المادة ١/٤٠٧ من قانون الاجراءات الفرنسى بالقانون رقم ٢٠٤ لسنة ٢٠٠٤ أصبح لمحكمة جنح باريس الاختصاص الاستثنائى بالتحقيق والمحاكمة فى المواد (٤٦٥-١ ، ٤٦٥-٢) من القانون النقدى والمالى والجرائم المتعلقة بهما.

ووفقاً للمادة ٧٠٦ اجراءات جنائية فرنسى والمعدلة بموجب القانون رقم ١٥٩٨ فى ١٣ نوفمبر ٢٠٠٧، يعد تخصيص محكمة جنح أو أكثر فى دائرة كل محكمة استئنافية بنظر الجرائم الاقتصادية والمالية ليس الزامياً وانما اذا رأت النيابة العامة أن الجريمة مما تدخل فى عداد الجرائم الاقتصادية المنصوص عليها فى المادة رقم ٥٠٧ من قانون الاجراءات الجنائية الفرنسى، فلها أن تطلب من رئيس غرفة الاتهام أن يحيل الدعوى الى قاضى التحقيق المتخصص، ولرئيس غرفة الاتهام أن يفصل فى هذا الطلب خلال ثلاثة أيام من تلقى الطلب^(١١).

ومما سبق يتضح أن المشرع الفرنسى جعل مسألة الاختصاص فيما يتعلق بالجرائم الاقتصادية ليس الزامياً وانما رهن ارادة النيابة العامة ان أرادت أن تجعل هذه الجريمة أو تلك من اختصاص محكمة معينة. وهو ما يحمى للمشرع المصرى والذى جاء على غرار ذلك بأن حدد الجرائم التى تدخل فى نطاق المحاكم الاقتصادية بنص القانون.

(٩) - د. شمس الدين ميرغنى، المحاكم الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٤٠. وذكر سيادته مثالا لذلك ما حدث بين المملكة العربية السعودية وشركة أرامكو Aramco من تطبيق القانون الدولى العام فى نزاع بشأن عقد استغلال حقل بترول على أرض المملكة العربية السعودية حصلت عليه احدى الشركات الامريكية رغم الاتفاق على اخضاعه للقانون السعودى، بحجة عدك كفاية أحكام الشريعة الاسلامية السارية فى المملكة العربية السعودية لتنظيم وحل المنازعات التى تنبثرها عقود البترول (I . d . j . paris- 1967. P 28).

(١٠) - www.legifrance.gouv.fr

(١١) - www.legifrance.gouv.fr

المطلب الثانى

دور المحكمة فى تسوية المنازعات

حين تبنت وزارة العدل فكرة الاعداد لمشروع ذلك القانون كانت على دراية من خلال خبراتها القانونية والقضائية أن أسلوب التقاضى فى المنازعات الاقتصادية لابد وان يتسم بتطوير حقيقى وايجاد وسائل منتجة لتفعيل فكرة الدور الايجابى للقاضى فى انهاء المنازعات المطروحة عليه هذا من ناحية ومن ناحية أخرى اعداد الدعاوى من خلال فحص مستنداتها واستكمال النقص فيها، ومن هنا ظهرت فكرة انشاء هيئة لتحضير الدعاوى ليكون الغرض منها تحفيز المتقاضين فى الدعاوى الاقتصادية على انهاء ما بينهم من منازعات بطرق ودية. واذا تعذر ذلك يكون على تلك الهيئة اعداد مستندات القضية واستكمالها بأراء الخبراء عندما يكون هناك حاجة الى ذلك بحيث تصبح الدعوى عند احالتها الى المحكمة جاهزة للفصل فيها^(١٢)، وبالفعل نصت المادة ٨ منه على الأتى " تنشأ بكل محكمة اقتصادية هيئة لتحضير المنازعات والدعاوى التى تختص بها هذه المحكمة، وذلك فيما عدا الدعاوى الجنائية، والدعاوى المستأنفة، والأوامر المنصوص عليها فى المادتين ٣، ٧ من هذا القانون.

وتشكل هيئة التحضير برئاسة قاض من بين قضاة الدوائر الاستئنافية بالمحكمة الاقتصادية على الأقل، وعضوية عدد كاف من قضاتها بدرجة رئيس محكمة أو قاض بالمحكمة الابتدائية تختاره جمعيتها العامة فى بداية كل عام قضائى، ويلحق بها العدد اللازم من الاداريين والكتابيين.

(١٢) - ونود الإشارة الى أنه كان هناك تخوفات داخل مجلس الشعب أثناء عرض القانون من فكرة انشاء هيئة التحضير بسبب ما قد تؤدى اليه من طول الاجراءات وعدم السرعة، لاسيما أنه كان هناك قانون بتعديل قانونى المرافعات والاجراءات الجنائية فى وقت سابق على هذا القانون وانتهى رأى المجلس الى عدم الموافقة على فكرة هيئة التحضير، بالإضافة الى أن التاريخ التشريعى لا ينحاز الى وجود هذه الهيئة، فقد سبق وأخذ بها قانون المرافعات عام ١٩٤٩ ثم تم الغاؤها عام ١٩٦٢، بدعوى أنها تتعارض مع فكرة الدعوى الناجزة، الا أن الرد على هذه التخوفات كان من خلال ايضاح أن هدف مشروع القانون من الأخذ بفكرة هيئة التحضير هو اعداد الدعوى، لكى تنظر على وجه السرعة أمام القاضى، والغرض من هذه الهيئة ليس فقط اعداد المستندات والأوراق وخلافها وانما أيضا عرض الصلح على الأطراف المتنازعة فقد ينتهى الأمر بالتصالح بين الأطراف المتنازعة وبالتالي يجنبهم الوصول الى المحكمة، فهىئة التحضير لها هدفان وليس هدفا واحدا، وبالتالي فان اللجنة وافقت على مشروع القانون فيما تضمنه بالنسبة لهذه الهيئة، نظرا لأن المحاكم الاقتصادية لها خصوصية خاصة ولها طبيعة خاصة، فهذه الهيئة ستكون متفرغة للتحضير ولها أن تستعين بخبراء ولها أن تعرض الصلح وتحضر المستندات وتحضر الدعوى أمام المحكمة، حتى تيسر للمحكمة اجراءات الفصل فى الدعوى. راجع فى ذلك قانون المحاكم الاقتصادية من خلال مضابط مجلس الشعب، د: خالد محمد القاضى، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ١٧٩ وما بعدها.

وتختص هيئة التحضير، بالتحقق من استيفاء مستندات المنازعات والدعاوى، ودراسة هذه المستندات، وعقد جلسات استماع لأطرافها، واعداد مذكرة بطلبات الخصوم واسانيدهم، وأوجه الاتفاق والاختلاف بينهم، وذلك خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوما من تاريخ قيد الدعوى، ولرئيس الدائرة المختصة أن يمنح الهيئة بناء على طلب رئيسها مدة جديدة للتحضير لا تتجاوز ثلاثين يوما، والا تولت الدائرة نظر الدعوى.

وتتولى الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم وتعرضه عليهم، فاذا قبلوا رفعت محضرا به موقعا منهم الى الدائرة المختصة للاحاقه بمحضر جلسة نظر الدعوى والقضاء فيها وفق أحكام قانونى المرافعات المدنية والتجارية.

وللهيئة أن تستعين فى سبيل أداء أعمالها بمن ترى الاستعانة بهم من الخبراء والمختصين.

ويحدد وزير العدل، بقرار منه، نظام العمل فى هذه الهيئة واجراءات ومواعيد اخطار الخصوم بجلسات التحضير واثبات وقائع هذه الجلسات. وسوف تقتصر فى بحثنا على اختصاص هيئة التحضير بتسوية لنزاع قبل اتصال المحمة به.

**** اختصاص هيئة التحضير بتسوية النزاع قبل اتصال المحكمة:**

فكرة التسوية الالزامية اتجاه حديث أصبح سائدا فى العديد من الأنظمة القضائية المتقدمة، ولقد كان القانون رقم ٧ لسنة ٢٠٠٠ بشأن لجان فض المنازعات محاولة لتحقيق الأهداف التى قصدها المشروع من قانون المحاكم الاقتصادية محل الدراسة ثم تلاه القانون رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٤ بشأن انشاء محاكم الأسرة، ويحاول أن يضيف مزيدا من الفاعلية على فكرة التسوية الالزامية السابقة على دخول الدعوى ساحة القضاء من خلال القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ محل الدراسة.

- طبيعة الدور الذى تختص به هيئة التحضير فى تسوية النزاع:

تنص المادة ٨ ، ٤ من قانون المحاكم الاقتصادية على أن " تتولى الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم وتعرضه عليهم، فاذا قبلوه، رفعت محضرا به موقعا منهم الى الدائرة المختصة للاحاقه بمحضر جلسة نظر الدعوى، والقضاء فيها وفق أحكام قانون المرافعات المدنية والتجارية".

أناط النص القانونى بهيئة التحضير بذل محاولات الصلح، وعرضه على الخصوم، وقد سبق للمشرع المصرى أن استخدم نفس المصطلحين أو العبارتين فى المادة ١٨ والمادة ٢٠ من القانون ١ لسنة ٢٠٠٠ بشأن أوضاع واجراءات التقاضى فى مسائل الأحوال الشخصية فألزم

المحكمة فى الفقرة الأولى من المادة ١٨ بعرض الصلح على الخصوم، وفى فقرتها الثانية أوجب على المحكمة أن تبذل جهدا فى محاولة الصلح بين الزوجين.

والمقصود من ايجاب بذل المحكمة جهدا فى محاولة الصلح بين الزوجين، أن يكون للمحكمة دور ايجابى فى السعى للصلح، دون أن يقتصر دورها على عرض الصلح، فىجب عليها السعى للتعرف على أسباب النزاع بينهما ومحاولة رآب الصدع الذى أصاب العلاقة.

فالمحكمة فىجب عليها عملا بالفقرة الثانية من المادة ١٨ سألقة الذكر قبل أن تقضى بالتطبيق أن تبذل جهدا فى محاولة الصلح بين الزوجين، فلا تقضى بالتطبيق الا اذا أخفقت فى محاولة الصلح الذى بذلت جهدا فى السعى اليه.

وقد رتب الشراح بطلان الحكم كجزء لمخالفة المحكمة أمر عرض الصلح. ويعتبر هذا الحكم متعلق بالنظام العام. وهذا ما قضت به محكمة النقض. اذ أن مخالفة ذلك مؤداها مخالفة القانون وعلة ذلك أن السعى للاصلاح اجراء جوهرى لصيق بالنظام العام، ولمحكمة النقض أن تتعرض له من تلقاء نفسها مادامت عناصره تحت نظر محكمة الموضوع^(١٣).

ومسايرة للنص سالف الذكر درجت المحاكم على عرض الصلح على الخصوم بشكل عابر فتخاطب المحكمة الحاضر من الخصوم قائلة (هل توافق على الصلح مع المدعى عليه) فتكون الاجابة (لا) فتثبت المحكمة فى محضر الجلسة (والمحكمة عرضت الصلح فرفضته المدعية)، واذا لم يكن المدعى عليه حاضرا تكلف المحكمة المدعية باعلان المدعى عليه بعرض الصلح، والمحكمة بذلك تكون قد امتثلت للنص وتوقت بطلان الحكم^(١٤).

وهنا يقول البعض بأنه لا يكفى اثبات أن المحكمة عرضت الصلح وانما يتعين كما تقدم أن يتضمن الحكم قيام المحمة للسعى للصلح وبيان ما اتخذته فى هذا السبيل، الا أنه يتعين الاشارة أيضا الى وجوب اعمال القاعدة القائلة بأن الأصل فى الاجراءات أنها روعيت وأن على من يدعى مراعاتها اثبات ما يدعيه^(١٥).

ورغم ذلك يجدر بنا القول بأن ما يتم هو مجرد اجراء صورى لا يأتى بأى ثمره نحو تسوية النزاع، ولعل ذلك يرجع وبحق الى عدم وجود لائحة تنفيذية ترشد القاضى الى آليات عرض الصلح وبذل محاولات الصلح بما يتوافق والاتجاهات القضائية الحديثة المعمول بها فى الأنظمة القضائية المتقدمة مثل النظام القضائى الأنجلوأمريكى^(١٦).

(١٣) - الطعن رقم ٤٩٧ لسنة ٧٢ ق أحوال شخصية، مج أحكام النقض، جلسة ٢٤/١/٢٠٠٤.

(١٤) - د. فهد عبدالعظيم صالح، شرح قانون المحاكم الاقتصادية، ط ١، ٢٠٠٨، ص ٧٣.

(١٥) - المستشار أشرف مصطفى كمال، قوانين الأحوال الشخصية معلقا على نصوصها، الكتاب الأول، ٢٠١٤، ص ٤٧٤.

(١٦) - د. فهد عبدالعظيم صالح، مرجع سابق، ص ٧٣.

- المقصود ببذل محاولات الصلح بين الخصوم:

محاولات الصلح ما هي الا الغاية النهائية التي ترمى اليها عملية الوساطة التي عرفتها التشريعات والأنظمة القضائية المدنية، فتعتبر الوساطة الأساس الذي يقوم عليه نظام الوسائل البديله، فهي المحرك والسبيل لايجاد حل توافقي بين المتنازعين، وأصبحت تبدو الوجه أو الصورة الأنسب للقضاء والعدالة الحديثة، اذ يكون القرار فيها من صنع الأطراف، ويقتصر دور الوسيط في المساعدة على تحيد النزاع وازالة العقبات.

ويمكن تعريفها أيضا بأنها عبارة عن عملية مفاوضات ملزمة يقوم بها طرف ثالث محايد يهدف الى مساعدة أطراف النزاع للتوصل الى حل النزاع القائم بينهم وذلك من خلال اشباع واستخدام فنون مستخدمة في الحوار لتقريب وجهات النظر وتقييم المراكز القانونية لأطراف النزاع تحت غطاء من السرية. والوساطة ثلاثة أنواع، الوساطة الخاصة، والوساطة الاتفاقية، والوساطة القضائية محور بحثنا.

والوساطة القضائية أخذت بها معظم التشريعات التي تأخذ بالوساطة كحل بديل للنزاعات كالقانون الأمريكي أو الفرنسي، وعربيا أخذ بها القانون الأردني، وتتم هذه الوساطة أمام جهات قضائية عبر قضاة الصلح (أو التسوية) اللذين يتم اختيارهم من قبل المحكمة، ويكلفون بهذه المهمة ويطلق عليهم قضاة (الوساطة أو التسوية) ويتم لأجل اعتماد هذا النوع من الوساطة أو التسوية احداث مقر في المحاكم ويضم هذا المقر مؤهلين ومدربين على أعمال الوساطة، وتناط بهم مهمة الاشراف ومتابعة الأمور ذات العلاقة.

وبذلك يتلخص مبدأ الوساطة القضائية في قيام شخص محايد من أصحاب الخبرة والكفاءة والنزاهة لتوظيف مهاراته المستخدمة في ادارة مفاوضات الصلح من خلال مجموعة من المفاوضات السرية لمساعدة أطراف النزاع على تقريب وجهات نظرهم، وتسوية نزاعاتهم بشكل ودي قائم على التوافق والتراضي بعيدا عن اجراءات التقاضى.

**** خصائص الوساطة أو التسوية:**

ثمة مميزات وخصائص تتمتع بها الوساطة جعلتها متقدمة على الوسائل التقليدية لحل الخلافات، وهذه المميزات باتت مقبولة وفعالة في حسم النزاع وتتمثل هذه المميزات في الآتى:

١- تخفيف العبء عن القضاء :

حيث أن الوساطة وسيلة لحل النزاعات خارج مرفق القضاء فانها بلا شك ستساهم بشكل كبير في تخفيف العبء عن القضاء، عن طريق حل نزاعات كانت ستحل بالتقاضى، خاصة اذا علمنا أن حجم القضايا التي تنتظر أمام المحاكم فى تزايد مستمر مما يزيد فى العبء، غير أنه باحالة النزاع للوساطة وحله عن طريقها سيؤدى عرض هذه النزاعات على القضاء، ضف أن

الوساطة أو التسوية تعطى حلا نهائيا للنزاع مما يؤدي كذلك الى عدم عرض هذا النزاع على جهات الاستئناف وعليه فان تطبيقها يؤدي لتخفيف العبء عن القضاء.

٢- المرونة:

لعل أهم أسباب التي استوجبت اللجوء الى الطرق البديلة لحل النزاعات وجود الأساليب التقليدية والشكليات الرسمية المعقدة، فحل النزاع عن طريق القضاء يحتوى ويشمل عدة أمور يجب اتباعها تحت طائلة البطلان مما يشكل قيودا على عاتق المتقاضين، ففي الوساطة لا يوجد أى اجراء يترتب عليه البطلان، فعكس ذلك تهدف الوساطة لاتباع أى اجراء يمكن أن يؤدي للتوصل لحل مرضى لأطراف النزاع، فالوسيط أو عضو هيئة التسوية غير ملزم باتباع اجراءات معينة مادام الهدف هو اىصال الأطراف للحل الذى يرغبون فيه.

٣- استمرار العلاقات الودية بين أطراف النزاع:

توفر الوساطة للمتخاصمين الفرصة للالتقاء وعرض وجهات النظر ومحاولة ازالة الاشكالات بين الأطراف والتوصل لحل يرضى الأطراف عن طريق تقريب وجهات النظر المتباعدة والخروج بمصالحة تزيل كافة الخلافات، خلافا للقضاء الذى يفصل فى نهاية الدعوى بانتصار طرف وخسارة الآخر بصدور قرار متولد عن قناعة ورؤية المحكمة بالنزاع مما يؤدي لفقدان العلاقات الودية بين الأطراف وتولد التشاحن والبغضاء.

٤- حرية الانسحاب واللجوء للتقاضى:

القائم بالتسوية أو الوساطة لا يستطيع الزام الفرقاء بتسوية النزاع بطريق الوساطة ولكن يتعين عليه أن يبذل قصارى جهده وأن يستخدم أساليب الاتصال الفعالة وصولا الى تسوية النزاع كليا أو جزئيا حسب مقتضى الحال.

٥- الخصوصية:

تكفل الخصوصية محافظة طرفي النزاع على خصوصية النزاع القائم بينهما بعيدا عن اجراءات العلنية التي تنتم بها إجراءات المحاكمة القضائية اذ انه في كثير من الاحيان يفضل طرفا النزاع حل النزاع العالق بينهما بعيدا عن اجراءات المحاكمة العلنية وهنا تكمن فائدة الوساطة في المحافظة على تلك الخصوصية مما يشجع الاطراف المتنازعه على اللجوء إلى ذلك النظام .

٦- محدودية تكاليف الوساطة أو التسوية مقارنة بتكاليف المحاكمة:

تنتم الوساطة بانها ذات كلفة مادية اقل من كلفة التقاضي اذ ان اللجوء للمحاكم من شأنه ان يكبد الاطراف مصاريف ورسوم ونفقات يمكن تجنبها من خلال اللجوء إلى نظام الوساطة ، ذلك ان اجراءات المحاكمة تتطلب وقتا اطول من اجراءات الوساطة فالنزاع ومن خلال الوساطة يمكن تسويته في الغالب بجلسة او بجلستين في حين ان اجراءات المحاكمة تتطلب

وقتا زمنيا اكثر من ذلك وما يستتبعه من رسوم ومصاريف ونفقات وجهد يمكن تقاديه باللجوء إلى نظام الوساطة ، فالوساطة توفر الوقت والجهد والرسوم والمصاريف والنفقات.

٧-ملائمة مواعيد جلسات الوساطة ومكانها لطرفي النزاع ويعتمد ذلك على نوع الوساطة سواء أكانت قضائية ام خصوصية ام اتفقيه.

٨-تحقيق مكاسب مشتركة لطرفي النزاع ذلك ان التسوية النهائية في الوساطة تكون قائمة على حل مرضٍ لطرفي النزاع تم التوصل اليه بارادتهما الحره ويكون قائما على تحقيق مكاسبهما ومصالحهما المشتركة.

٩-تحقيق مكاسب مشتركة لطرفي النزاع ذلك ان التسوية النهائية في الوساطة تكون قائمة على حل مرضٍ لطرفي النزاع تم التوصل اليه بارادتهما الحره ويكون قائما على تحقيق مكاسبهما ومصالحهما المشتركة.

١٠-الحلول الخلاقة التي تتسم بها نتيجة الوساطة وذلك بالوصول إلى حلول غير اعتيادية قائمة على اساس الحقوق القانونيه والوقائع والمصالح المشتركة دون الاقتصار على الحقوق القانونيه التي تعتمد عليها الاحكام القضائية.

١١-المحافظة على العلاقات الودية والمصالح المشتركة بين طرفي النزاع اذ ان من شأن تسوية النزاع بين الخصوم عن طريق الوساطة التوصل لحل مرضٍ لطرفي النزاع ومحققا لمصالحهما المشتركة وابقاء المجال مفتوحا بين طرفي النزاع في استمرار وتطوير العلاقات التجارية المتبادلة بينهما ، في حين ان نتيجة الخصومه القضائية تفضي في الغالب إلى قطع مثل تلك العلاقات.

١٢-التوصل إلى اتفاق متين بين طرفي النزاع وتتمثل هذه الفائدة في ان الاتفاق الذي يتم التوصل اليه من خلال عملية الوساطة يكون من صنع الخصوم وبمساعدة الوسيط ومن ثم فان متانة هذا الاتفاق وطبيعة التوصل اليه إلى سرعة تنفيذه على عكس الاحكام القضائية التي قد يتطلب تنفيذها وقتاً زمنياً واجراءات لدى الجهات المختصة تتسم بالجبرية احيانا.

**** ضمانات الوساطة أو التسوية:**

تتميز الوساطة أو التسوية كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات بعدد من السمات تجعلها أكثر فعالية من غيرها من النظم البديلة لفض المنازعات وتتمثل هذه السمات في:

١- السرية:

اذا كانت علنية الجلسة من الخصائص المميزة للقضاء ومن ضماناته الأساسية، فان السرية تعد أهم الركائز الأساسية للوساطة، فالمتنازعون يرحبون بعدم معرفة النزاعات الناشئة بينهم وأسبابها ودوافعها، نظرا لما قد تؤدي إليه هذه المعرفة بالمساس بمراكزهم وهذه السرية المطلقة تحيط بكافة

جوانب واجراءات الوساطة، حيث أن الطرف الوسيط المكلف بالنزاع يحظر عليه افشاء المعلومات التي حصل عليها فى جلسات الوساطة لأشخاص آخرين الا بموافقة المتنازعين، ومخالفته لهذه الالتزامات يترتب عليه قيام مسئوليته.

وتعتبر السرية ضمانة هامة من ضمانات الوساطة أو التسوية اذ أن من شأن السرية تشجيع الأطراف على حرية الحوار والادلاء بما لديهم من أقوال وافادات وتقديم التنازلات فى مرحلة المفاوضات بحرية تامة دون ان يكون لذلك حجية أمام القضاء أو أى جهة أخرى فسمما لو فشلت مساعى الصلح أو الوساطة وهذا الأمر من شأنه أن يساعد الوسيط على تقريب وجهات النظر بين طرفى النزاع بغية التوصل لتسوية النزاع وقد أخذ المشرع الأردنى بهذه الميزة اذ نصت المادة ٨ من قانون الوساطة رقم ٣٧ لسنة ٢٠٠٣ على أنه " تعتبر اجراءات الوساطة سرية ولا يجوز الاحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من قبل أطراف النزاع أمام أى محكمة أو أى جهة كانت".

وهو ما أكدت عليه المادة ٧ من قرار وزير العدل المصرى "بشأن الاجراءات أمام هيئة التحضير رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨" اذ نصت على أن " يتولى عضو الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم وعرضه عليهم لتسوية النزاع وديا، ولا يجوز له ابداء الرأى القانونى لصالح طرف ضد آخر. وله فى سبيل ذلك حث الخصوم على الصلح أن يعقد جلسات مشتركة معهم، أو منفردة مع كل خصم على حدى لتبصيرهم بموضوع النزاع، وأن يناقش ما يقدمونه من حلول فيه ويطورها وصولا الى صيغة توافقية بينهم، على أن يراعى منحهم فرصا متساوية لعرض وجهات نظرهم، وأن يحافظ على سرية ما يبوحون به من معلومات فى جلساتهم الانفرادية ويطلبون عدم الافصاح عنها".

وقد جاء نص الفقرة الأخيرة من المادة ٧ سالفه الذكر قاطع الدلالة على مبدأ سرية مرحلة التسوية وعدم جواز تعويل المحكمة على ما يجرى خلالها فى اثبات الدعوى أو أى جانب من جوانب النزاع فيها اذ جاء بها أنه " واذا لم يتم الصلح، وأحيل ملف الدعوى للدائرة المختصة ولا يجوز الاعتداد بالأوراق أو المستندات أو المكاتبات أو التنازلات المقدمة أو المستخدمة من أى طرف فى شأن الصلح كدليل أو مستند أمام المحكمة أو أى جهة قضائية ما لم يتمسك بها مقدمها".

ويتضح مما سبق أنه يشترط لاسباغ السرية على المعلومات والبيانات والمستندات المقدمة أن يبدي الخصم تحفظه عليها بالسرية صراحة فى محضر جلسة التسوية، والحقيقة أن هذا الشرط نابع من أن كل مرحلة من مراحل تحضير الدعوى بما تستلزمه من قبول المستندات والمذكرات من الخصوم. ومرحلة التسوية بما تستلزمه من الاستماع للخصوم وقبول المستندات منهم مرحلتين متداخلتين لا يوجد فاصل بينهما، فعوضو هيئة التحضير يتولى القيام بالمرحلتين

فى ذات الوقت، لهذا فعلى الخصوم أن يبدون تحفظهم بسرية أى بيان أو مستند تم تقديمه حتى يغدو محصنا من استخدامه فى الإثبات أو النفى أمام المحكمة، وعلى عضو هيئة التحضير أن يتحرى سؤال الخصم عما اذا كانت المستندات أو البيانات أو المعلومات التى قدمها سرية أم غير سرية، وقد ورد هذا الشرط فى المادة ٧ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ لما نصت على التزام عضو هيئة التحضير للحفاظ على سرية ما يقدمه الخصوم من بيانات ومستندات اذ أعقب هذا بعبارة" ويطلبون عدم الافصاح عنها". اذن فسرية ما يقدمه الخصم من مستندات أو معلومات أو غير ذلك معلقة على شرط واقف مؤداه أن يطلب عدم الافصاح عما قدمه من مستندات أو أدلى به من بيانات أو تنازلات^(١٧).

٢- حياد عضو هيئة التحضير:

أكدت على هذا المبدأ المادة ١/٧ من القرار الوزارى سالف الذكر اذ نصت على أنه "يتولى عضو الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم وعرضه عليهم لتسوية النزاع وديا ولا يجوز له ابداء الرأى القانونى لصالح طرف ضد آخر"

يتجسد هذا المبدأ فى عدم الانحياز وعدم التأثير على الخصوم، فيجب أن يتحلى عضو هيئة التحضير بصفة الحيادة والتجرد عند النظر فى المنازعات وعدم التفرقة بين الخصوم المتنازعين أمامه وألا يفضل أو يقرب أحد الخصوم فى المنازعة المعروضة عليه على حساب الخصوم الآخرين، لأن عمل لجنة التحضير يجب أن يتحلى بالاستقلال والتجرد والحياد من جميع المؤثرات التى تؤثر فى اتخاذ القرارات.

كما يجب على عضو هيئة التحضير ألا يسعى لإثبات الدليل بنفسه ويقتصر دوره على أن يتلقى الأدلة التى يقدمها الخصوم سواء للإثبات أو للنفى وفقا للقواعد التى حددها القانون، وعليه أن يعرض أدلة كل خصم على الخصم الآخر عملا بمبدأ المجابهة بالدليل حتى يتيح الفرصة لكل خصم أن يناقش أدلة الخصم الآخر ويقندها، وأن يناقش هذه الأدلة ويقدها لتكوين اقتناعه حتى لا يكون حكمه مشوب بمخافة القانون، وألا يقضى بعلمه الشخصى فى المنازعة، فلا يجوز أن يكون اقتناعه عن غير طريق الخصوم.

تأكيدا على مبدأ حياد عضو هيئة التحضير فقد نصت المادة ٩ من قرار وزير العدل سالف البيان على أنه "لا يجوز لعضو هيئة التحضير أن يكون عضوا فى الدائرة التى تنتظر موضوع الدعوى".

فعضو هيئة التحضير الذى اطلع على أسرار الخصومة ذات الصلة بالمنازعة ومنهم محتوى المستندات التى لا يرغب الأطراف فى وصولها للمحكمة لتمسكهم بسريتها، اذا ما ظهر

(١٧) - د. فهد عبدالعظيم صالح، شرح قانون المحاكم الاقتصادية، مرجع سابق، ص ٨٥.

على الدعوى بمظهر قاضى الحكم فانه لم يعول على ما عرفه من معلومات وأسرار عن المنازعة بشكل رسمى فى حكمه فان قناعته الداخلية حتما ستتأثر بها، وسيبنى على ذلك حكمه، لهذا كان من غير الجائز أن يكون هذا العضو الذى تدخل فى مرحلة التحضير أو التسوية عضوا فى الدائرة التى تنتظر الدعوى.

٣- السرعة واختصار الوقت:

باتت السرعة تشكل سمه من سمات العصر الحديث، ولاشك أن العدالة البطيئة هى انكار للعدالة، لذلك نجد أن عملية الوساطة أو التسوية تخدم وبشكل كبير هذا الاتجاه، أى سرعة الفصل فى المنازعات، ويظهر ذلك من خلال تحديد المشرع للمدة التى تتجز فى ظرفها الوساطة، لأن التأخير فى حسم المنازعات يذهب بحقوق الأطراف المتنازعة ويفوت عليهم فرصا قد لا تعوض خاصة فى المجال التجارى لاسيما اذا لم تحسم منازعاتهم بعد أمد طويل تتوالى فيه المتغيرات الاقتصادية.

وتعتمد السرعة فى عملية التسوية أو الوساطة على مهارات الوسيط أو عضو الهيئة القائم بالتسوية والأساليب المستخدمة من قبله وقدرته العلمية والعملية فى تقييم المراكز القانونية لطرفى النزاع وما يتمتع به من ثقة لدى أطراف النزاع وتمكنه من ايجاد مناخ يشعر الأطراف بقدرة الوسيط على ايجاد سبل ناجحة للتفاوض فى جو ودى بعيدا عن مظاهر الرسمية التقليدية. وقد أخذ المشرع الأردنى بمبدأ السرعة فى المادة السابقة من قانون الوساطة رقم ٣٧ لسنة ٢٠٠٣ فى فض المنازعات بطريق الوساطة وذهب الى أبعد من ذلك اذ حدد المدة التى تقيد الأطراف لتزويد الوسيط أو اللجنة بالوثائق المتعلقة بالنزاع ابتداء من تاريخ احالة النزاع للوساطة.

وهو ما أكدت عليه المادة ٨/٣ من قانون المحاكم الاقتصادية رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ حيث نصت على أنه "وتختص هيئة التحضير، بالتحقيق من استيفاء مستندات المنازعات والدعاوى، ودراسة هذه المستندات، وعقد جلسات استماع لأطرافها، واعداد مذكرة بطلبات الخصوم وأسانيدهم، وأوجه الاتفاق والاختلاف بينهم وذلك خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوما من تاريخ قيد الدعوى، ولرئيس الدائرة المختصة أن يمنح الهيئة بناء على طلب رئيسها مدة جديدة للتحضير لا تتجاوز ثلاثين يوما، والا تولت الدائرة نظر الدعوى".

٤- حرية الانسحاب واللجوء للتقاضى:

عضو هيئة التحضير أو الوسيط لا يستطيع الزام الفرقاء بتسوية النزاع بطريقة التسوية ولكن يتعين عليه أن يبذل قصارى جهده، وأن يستخدم أساليب الاتصال الفعالة وصولا الى تسوية النزاع كليا أو جزئيا حسب مقتضى الحال وهو ما أكدت عليه المادة ٨ فقرة ٥ من قانون المحاكم الاقتصادية سالفة الذكر حيث نصت على أنه "وتتولى الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم

وتعرضه عليه، فاذا قبلوه رفعت محضرا موقعا منه الى الدائرة المختصة لاحاقه بمحضر جلسة نظر الدعوى والقضاء فيها وفق أحكام قانون المرافعات المدنية والتجارية".

**** أساليب الوساطة أو التسوية:**

هناك اسلوبان شائعان فى عملية الوساطة ويتمثلان فيما يلى:

١- التسهيل:

ويتمثل هذا الأسلوب فى قيام عضو الهيئة بالاجتماع مع أطراف النزاع وتحديد أجندة عمل لهم قائمة على تلخيص النزاع القائم بينهم وتنظيم عملية تبادل وجهات النظر على نحو يسهل سير عملية التسوية وصولا للغاية المرجوة منها.

٢- التقييم:

ويتمثل هذا الأسلوب فى قيام عضو الهيئة بالاجتماع بكل طرف من طرفى النزاع على حدى فى لتقييم مركزه القانونى وابداء رأيه المتوقع بالنسبة لقضيته، وذلك من خلال استعراض النصوص القانونية والاجتهادات القضائية فى هذا الخصوص، وهنا تكمن أهمية أن يكون عضو الهيئة ذو خبرة علمية وعملية تمكنه من تقييم المراكز القانونية بأسلوب مقنع يحافظ على الثقة والحيادية وهذا يتطلب بالاضافة الى الخبرة العلمية والعملية الامام بالمهارات التدريبيه والأساليب الفنية المستخدمة فى التعامل مع الأطراف.

وهو ما أكدت عليه المادة ٨ فقرة ٣ من قانون المحاكم الاقتصادية سالف الذكر حيث نصت على أنه "وتختص هيئة التحضير بالتحقق من استيفاء مستندات المنازعات والدعاوى، لدراسة هذه المستندات وعقد جلسات استماع لأطرافها، واعداد مذكرة بطلبات الخصوم وأسانيدهم وأوجه الاتفاق والاختلاف بينهم وذلك خلال مدة لا تجاوز ثلاثين يوما من تاريخ قيد الدعوى.

وكذلك المادة ٧ فقرة ٢ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ سالف الذكر حيث نصت على أنه "وله فى سبيل حث الخصوم على الصلح أن يعقد جلسات مشتركة معهم، أو منفردة مع كل خصم على حدى لتبصيرهم بموضوع النزاع، وأن يناقش ما يقدمونه من حلول فيه ويطورها وصولا الى صيغة توافقية بينهم، على أن يراعى منهم فرصا متساوية لعرض وجهات نظرهم، وأن يحافظ على سرية ما يبوحون به من معلومات فى جلساتهم الانفرادية ويطلبون عدم الافصاح عنها".

**** مراحل عملية الوساطة أو التسوية:**

تمر عملية التسوية النموذجية بأربعة مراحل يتعين على عضو هيئة التسوية الامام بها وتتمثل هذه المراحل فيما يلى:

١- المقدمة

٢- الجلسة المشتركة

٣- الاجتماعات المغلقة

٤- التسوية والاتفاق

وفيما يلي نعرض لكل مرحلة على حدى:

المرحلة الاولى: المقدمة

وفيها يقوم الوسيط بما يلي:-

- التعريف بنفسه.
- الطلب من الخصوم التعريف بانفسهم.
- بيان اهمية الوساطة كاحد الحلول البديله لفض المنازعات.
- شرح اجراءات الوساطة.
- شرح دوره كوسيط والتاكيد على حياديته وذلك لكسب ثقة الاطراف.
- التاكيد على مبادا سرية اجراءات الوساطة.
- معالجة الجوانب الادارية لعملية الوساطة.
- التاكيد على اداب الحوار اثناء عمليه التفاوض.
- اتاحة المجال للاطراف لابداء اي استفسار عن عمليه الوساطة.

المرحلة الثانية: الجلسة المشتركة

وفي هذه الجلسة يطلب الوسيط من طرفي النزاع بدءا بالجهة المدعية بان تعرض ادعاءها وحججها ومطالبها النهائية بشكل واضح ومن ثم يطلب من الجهة المدعى عليها بان تعرض دفاعها وحججها... وفي هذه المرحلة يحق للوسيط توجيه اية ملاحظات استفهامية لاي من طرفي النزاع حسب مقتضى الحال .

المرحلة الثالثة: الاجتماعات المغلقة

وفي هذه المرحلة ينفرد الوسيط بطرفي النزاع كل على حدى بهدف جمع المزيد من المعلومات حول ماهية النزاع والبحث في احتمالات التسوية حيث يستمع الوسيط الى وجهة نظر كل من طرفي النزاع ويتلقى منهم العروض والمطالب المطروحة لحل النزاع وهنا قد يستخلص الوسيط فيما اذا كان هناك مصالح خاصة لاي من طرفي النزاع تساعد في تسوية النزاع حيث يتم اخذها بعين الاعتبار للمساهمة في فض النزاع... وفي هذه المرحلة يقوم الوسيط بتقييم المراكز القانونية لطرفي النزاع وعرض وجهة نظره القانونية في الادلة المقدمة من حيث تقييمها وبيان مدى انتاجيتها وبحث جميع الجوانب المتعلقة بالنزاع مع كل طرف على حدى ... ويقوم الوسيط ايضا في هذه المرحلة بتنظيم عمليه تبادل العروض والمقترحات وتقريب وجهات النظر بين طرفي النزاع توصلنا الى تسوية نهائية للنزاع .

وهنا يبرز دور الوسيط ومهاراته من حيث التركيز على حياده ونزاهته ومهارته في استخدام أساليب الاتصال ومعرفته بالأساليب الملائمة لإدارة عملية التفاوض بما يتلائم مع شخصية وطبيعة طرفي النزاع والأساليب التي يستخدمونها في المفاوضات والتركيز على المصالح المتبادلة بين طرفي النزاع وتوظيفها للمساهمة في حل النزاع حيث ان هناك خمسة انماط مختلفة من المفاوضات منها ما هو تقليدي ومنها ما هو مستحدث يتعين على الوسيط الامام بها لانجاح عملية الوساطة .

المرحلة الرابعة: مرحلة التسوية و الاتفاق

وفي هذه المرحلة يخلص طرفا النزاع الى 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 .

وفي هذا الشأن نصت المادة ٣ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ سالف الذكر على أنه "يتولى عضو الهيئة تحضير ما يسند اليه من منازعات ودعاوى، وذلك بتهيئتها لنظر موضوعها على وجه السرعة، وله في سبيل ذلك القيام بما يلي:

- ١-دراسة موضوع ومستندات المنازعات والدعاوى المرفوعة من أطراف الخصومة.
- ٢-استيفاء المستندات اللازمة للفصل في المنازعات والدعاوى طبقا لطبيعة المنازعة أو الدعوى المقامة أمام المحكمة، على أن يتم الاستيفاء بمعرفة الخصوم خلال مدة زمنية يحددها عضو الهيئة، مع جواز التصريح لهم بالحصول على ما يلزم تقديمه من مستندات من الجهات الحكومية.
- ٣-استدعاء الخصوم لعقد جلسات استماع لوجهات نظرهم، ومناقشتهم في الوقائع الواجب ايضاحها في المنازعات أو الدعاوى، وأوجه الاتفاق والاختلاف بينهم فيها.
- ٤-تكليف الخصوم بتقديم طلباتهم وأسانيدهم خلال جلسات الاستماع، بما في ذلك طلباتهم المتعلقة بادخال خصوم جدد، وأسباب هذا الادخال، وابداء الطلبات العارضة وأسانيدها.
- ٥-اتخاذ ما يلزم من محاولات لاجراء الصلح بين الخصوم، والاستماع لوجهات نظرهم فيه، وما يمكن أن يقدمه كل طرف منهم لتحقيق هذا الصلح.

** أنماط وأساليب المفاوضات أثناء اجراءات عملية التسوية أو الوساطة:

أنماط وأساليب المفاوضات التي تستخدم أثناء اجراءات الوساطة على قدر كبير من الأهمية ويتعين على الوسيط الامام بها ذلك أن المفاوضات هي فن وعلم في آن واحد فعلى الوسيط أن يكون ملماً بأساليبها وأنماطها وان يكون متقناً لكيفية تطبيقها والتعامل معها بهدف التمكن من معرفة الأسلوب الملائم لتسهيل الحوار بين الأطراف ومن ثم بلوغ الغاية المنشودة في تسوية النزاع.

وهناك خمسة أنماط مختلفة للمفاوضات منها ما هو تقليدي ومنها ما هو مستحدث وفيما يلي نعرض

لها تباعاً :-

الوسائل التقليدية للمفاوضات:

تنقسم الوسائل التقليدية للمفاوضات الى ثلاثة أنواع وتتمثل فيما يلي:

١- المساواة المبنية على الحقوق.

٢- المساواة التوفيقية.

٣- المساواة التوزيعية.

١- المساواة المبنية على الحقوق:

يقصد بهذا النوع من أنماط المفاوضات بأنه ذلك الأسلوب الذى يكون فيه التركيز على الحقوق القانونية محل النزاع، وتظهر أهمية استخدام هذا الأسلوب فى الحالات التى يرغب فيها الأطراف قصر تسوية النزاع على الحقوق القانونية المتنازع عليها بصورة مجردة عن أى مصالح أخرى.

٢- المساواة التوفيقية:

يقصد بهذا النوع من أنماط المفاوضات بأنه ذلك الأسلوب القائم على تقريب العروض المتبادلة بين الأطراف محل النزاع وصولاً الى العرض الأكثر ملائمة لطرفى النزاع ومن ثم الى تسويته. ويتضمن هذا النوع من أنماط المفاوضات تقديم تنازلات متبادلة من جانب طرفى النزاع، ويسعى عضو هيئة التسوية فى هذا النوع من أنماط المساومة الى استخدام مهارات فى تقريب وجهات النظر، واقناع الأطراف بالعروض المطروحة من خلال تقييمه للمراكز القانونية للأطراف ومقارنة العروض المطروحة بالنتائج المتوقعة لحل النزاع قضائياً.

٣- المساومة التوزيعية:

يقصد بهذا النوع من أنماط المفاوضات بأنه ذلك الأسلوب الذى يبحث فى كيفية تسوية النزاع حول كمية ثابتة من الموارد المتنازع عليها.

الوسائل المستحدثة للمفاوضات:

تنقسم الوسائل المستحدثة للمفاوضات الى نوعين يتمثلان فيما يلي:

١- المساومة القائمة على أساس المصلحة.

٢- المساومة المتكاملة.

١- المساومة القائمة على أساس المصلحة.

يقصد بهذا النوع من أنماط المفاوضات بأنه ذلك الأسلوب الذى يكون فيه التركيز على المصالح الأخرى لطرفى النزاع إضافة الى الحقوق القانونية المتنازع عليها ويشمل مصطلح المصلحة كل أنواع المصالح المشروعة حيث أنه فى كثير من الحالات يكون للأطراف المتنازعة مصلحة معينة خارجة عن وقائع النزاع ولكنها ترتبط به ويعلق الأطراف تسوية النزاع موضوع الدعوى على تحقيق هذه المصلحة.

٢- أسلوب المساومة المتكاملة.

ويقصد بهذا النوع من أنماط المفاوضات بأنه ذلك الأسلوب الذى يقوم على توسيع نطاق النزاع ليشمل تسوية وقائع ومصالح غير تلك المتنازع عليها بحيث تكون تلك الوقائع والمصالح غير مرتبطة بالوقائع المتنازع عليها ارتباطا وثيقا الا أن أطراف النزاع يعلقون تسوية النزاع موضوع الدعوى على تسوية هذه الوقائع تحقيقا لتلك المصالح.

- أساليب الاتصال:

تعتبر أساليب الاتصال من المسائل الفنية التى يتعين على عضو هيئة التسوية الالمام بها ليكون متقنا لعمله كوسيط وتتطلب هذه الأساليب مهارة فى تطبيقها حتى تنعكس ايجابيا على عملية التسوية ومن ثم تحقق الغاية منها.

وتتمثل أساليب الاتصال فى الأتى:

١- فن اعادة الصياغة المحايدة.

٢- فن التلخيص.

٣- فن تحديد أولويات النزاع.

٤- فن الاعتذار.

٥- فن الاعتراف.

٦- فن معالجة رفض المعلومات بسبب مصدرها.

وسنعرض لهذه الأساليب على النحو التالى:

١- فن اعادة الصياغة المحايدة:

والمقصود بذلك الفن كأحد أساليب الاتصال بأنه ذلك الأسلوب الذى يتبعه الوسيط أو عضو هيئة التسوية أثناء اجراءات التسوية، بهدف صياغة العبارات التى يتلفظ بها أطراف النزاع من أجل التعبير عن وجهة نظرهم بموضوع النزاع وذلك طريقة محايدة عن طريق استخدام ألفاظ وتعابير تهدف الى كسب ثقة الأطراف بقدرة عضو هيئة التسوية على حل النزاع وادارة عملية التفاوض، وبالأجمال تسهيل عملية التسوية وصولا الى حل النزاع بصورة ودية.

ففى كثير من الأحيان يكون أطراف النزاع أثناء عملية الوساطة مشحونين بالانفعالات ولديهم شعور بالإحباط .. وقد يتلفظون بعبارات غير مقبولة للطرف الأخر .. ففى هذه الحالة يبرز دور الوسيط أو عضو هيئة التسوية فى استخدام أسلوب إعادة الصياغة لمنع هذه الانفعالات .. ويعتمد نجاح استخدام هذا الأسلوب على مسألتين مهمتين وهما :-

١. قيام الوسيط بإعادة صياغة جوهر الكلام الذى تلفظ به أحد الأطراف المتنازعة.

٢. قيام الوسيط باستخدام الكلمات والعبارات المحايدة التى لا تؤدي إلى زيادة

انفعال الأطراف .

فعلى سبيل المثال قد يصف أحد أطراف النزاع الطرف الآخر بأنه كاذب وذلك في جو مشحون بالانفعال بين الطرفين .. فواضح أن هذا الأمر من شأنه أن يضع عراقيل أمام إنجاز عملية التسوية أو الصلح وهنا على الوسيط أو العضو أن يتدخل على الفور لمنع مزيد من التصعيد وذلك باستخدام أسلوب إعادة الصياغة المحايدة باتباع أحد الأسلوبين التاليين :

أ- أن يخاطب الوسيط الطرف الذي وصف الطرف الآخر بالكذب بالقول له " أنا افهم أن المعلومات التي لديك مختلفة عما لدى الطرف الآخر من معلومات، وأريد أن أسمع المزيد من وجهة نظرك حول موضوع النزاع ."

فهذه الطريقة هي طريقة محايدة يهدف من خلالها الوسيط إلى سحب إقرار من الطرف المنفعل بان ما لديه من معلومات غير تلك التي لدى الطرف الآخر دون حاجة لاستخدام الألفاظ غير المقبولة وغير اللائقة وبالتالي فإنه يوجه الطرفين إلى التركيز على النقطة الأساسية للنزاع بعيداً عن الألفاظ والعبارات الانفعالية .

ب- قد يستخدم محامي أحد الأطراف المتنازعة عبارة " أن ادعاء الطرف الآخر غير مقبول ابداً أو مبالغاً فيه "، وغير ذلك من التعابير التي تتضمن هجوماً من جانب المحامي على الطرف الآخر، فهنا يعد تدخل الوسيط تدخلاً ناجحاً من أجل تخفيف الحدة الخصامية لدى الأطراف من خلال استخدام أسلوب إعادة الصياغة المحايدة بان يوجه كلامه للمحامي بالقول :

" حسب ما فهمت من وجهة نظرك انك تقصد أن الادعاء هو غير مدعم بالأدلة القانونية " أو أن يخاطبه باستخدام أسلوب الاستفهام بالقول " هل تقصد أن هناك مسائل من الادعاء ليست جزءاً من النزاع نفسه ."

فهذا الأسلوب من شأنه أن يخفف الحدة الخصامية لدى الأطراف أو وكلائهم القانونيين ويجعل الأطراف يركزون على مسائل النزاع الجوهرية أكثر من غيرها من المسائل التي يمكن وصفها بأنها مسائل عاطفية قائمة على انفعالات، وتجدر الإشارة في هذا المجال إلى أنه يتعين على الوسيط أن يتجنب استخدام الألفاظ التي تدل على انه موافق على وجهة نظر الطرف المنفعل، لذا فإنه من المفضل استخدام أسلوب السؤال في تطبيق فن إعادة الصياغة المحايدة كاستخدام عبارة " هل تقصد بكلامك .. هل افهم من كلامك أن .. ."

٢- فن التلخيص :

والمقصود بذلك بأنه الفن الذي يقوم به الوسيط بإعادة صياغة جوهر الكلام المتلفظ به عن طريق تكرار ذكر النقاط الجوهرية التي طرحها أطراف النزاع أثناء عرضهم لوجهة نظرهم

بحيث يكون تركيز الوسيط في إعادة الصياغة على جوهر المسألة المتنازع عليها وطرح ما عداها من المسائل غير الجوهرية، فهذا الأسلوب هو أسلوب شبيه بأسلوب إعادة الصياغة الحيادية إلا أنه يختلف عنه في الغاية من استخدامه، وهذا الفن هو من الفنون الهامة التي يتعين على الوسيط اتقانها، والهدف من استخدام هذا الأسلوب هو تمكين الوسيط من الفهم الكامل والواضح لنقاط النزاع التي يتم طرحها من قبل أطراف النزاع ووكلائهم القانونيين.

وعندما يقوم الوسيط بتطبيق هذا الأمر بطريقة عادلة ودقيقة فإنه يضمن لأطراف النزاع أنه سمع منهم وفهم نقاطهم وبالتالي فإن ذلك ينعكس إيجاباً على ثقة الأطراف بقدرة الوسيط على حل النزاع ويدفعهم إلى التعاون معه مما يشجع فرصة التقدم بالمفاوضات بين أطراف النزاع أثناء جلسة الوساطة ويحول دون محاولة فرض كل طرف لرأية على الآخر، فمن التحديات التي يواجهها الوسيط أثناء جلسة الوساطة أن الأطراف المتنازعة لا تسمع بعضها البعض ويحاول كل طرف أن يسفه كلام الطرف الآخر ويخلق جواً مشحوناً بالانفعالات، لذا فإن الوسيط وباستخدامه لأسلوب التلخيص يحاول أن يتدرج في عملية المفاوضات بأن يحصر المسائل المتنازع عليها وصولاً إلى جوهرها وبالتالي يكون تركيزه فيما بعد على هذه المسائل الجوهرية.

ومما تجدر الإشارة إليه أنه من المهم كوسطاء أن نشجع الأطراف على مناقشة الناحية الإيجابية للمسألة المطروحة، ويمكن الوصول إلى ذلك عن طريق تطبيق فن التلخيص إلا أنه على الوسيط أن يكون حذراً في الألفاظ التي يستخدمها بأن يبتعد عن استخدام الألفاظ التي تخرجه عن حياده كما لو ذكر أحد الأطراف وجهة نظره فقال له الوسيط عبارة " نعم .. لكن .."، فهذه العبارة قد تشعر الطرف الذي طرح وجهة نظره أن الوسيط لم يسمع منه على النحو الكامل ولم يفهم منه وجهة نظره وأن تفكير الوسيط كان مشغولاً بفكرة عالقة بذهنه أثناء طرح هذا الطرف لوجهة نظره، لذا ينصح في مثل هذه الحالة أن يستخدم الوسيط الأسلوب التالي كأن يقول للطرف الذي عرض وجهة نظره العبارة التالية " نعم أنا أفهم ما تقوله ودعنا نرى وجهة نظر الطرف الآخر " وان يقول مثلاً " أنا أفهم وجهة نظرك تماماً، وأود أن أضيف وجهة نظر أخرى تقول .."، فهذه المسائل الدقيقة هي من المسائل الفنية التي يجب أن يكون الوسيط حريصاً باستخدامها وأن يتقن تطبيقها، إذ أن الوسيط يهدف خلال عملية الوساطة إلى جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات حول وقائع النزاع وماهيته وقد يتفق في قرارة نفسه مع ما يسمعه من معلومات وقد يختلف مع بعضها لذا يجب أن يكون حريصاً في التعبير عما يجول في خاطره حتى لا يفقد ثقة الأطراف به .

٣- فن تحديد أولويات النزاع :

والمقصود بذلك الأسلوب كأحد أساليب الاتصال بأنه الأسلوب القائم على قيام الوسيط بتحديد أجندة عمل لأطراف النزاع تتضمن تحديد المسائل الجوهرية للنزاع حسب أولوياتها ليتم

مناقشتها مع الأطراف حسب هذه الأجددة، وعادة ما يتبع هذا الأسلوب من قبل الوسيط خلال مرحلة الجلسات الخاصة المنفردة مع الأطراف، والسبب في ذلك هو أنه مع مرور الوقت الذي تصل فيه عملية الوساطة إلى مرحلة الجلسات الخاصة يكون الوسيط قد تمكن من جمع أكبر قدر من المعلومات حول وقائع النزاع وبالتالي يكون قادراً في هذه المرحلة على تحديد أي المسائل أكثر أهمية وأياً اقل .

ومن الأساليب المتبعة في تطبيق هذا الفن المثال التالي : -

" إذا كنت وسيطاً في إحدى المنازعات ووصلت عملية الوساطة إلى مرحلة اللقاءات الخاصة وأردت كوسيط أن يتم البحث في مسألة ترى أنها ذات أهمية في حل النزاع تطرح هذه المسألة بالقول " ما أفهمه أن المسألة (أ) هي اكثر المسائل أهمية بالنسبة لك هل هذا صحيح ؟. " ويلاحظ أن الصيغة المستخدمة هي صيغة السؤال والهدف من ذلك هو أخذ تأكيد من جانب الطرف المخاطب على صحة ما يقوله الوسيط، وفي هذه الحالة فان الوسيط يتأكد أنه يفهم جيداً حقيقة النزاع والمسائل ذات الأهمية مما يؤدي إلى كسب ثقة ومصداقية الأطراف وبالتالي فان الأطراف سيعملون بشكل جيد مع الوسيط إذا تبين لهم أن الوسيط يستطيع أن يعبر عن أولوياتهم بدقة.

٤- فن الاعتذار :

يعتبر هذا الفن من الفنون المهمة جداً في عملية الوساطة، والمقصود به ذلك الأسلوب الذي يتبعه الوسيط مع أطراف النزاع من أجل تخفيف انفعالاتهم العاطفية بسبب النزاع عن طريق استخدام العبارات والألفاظ التي تحمل في طياتها طلب الوسيط من الطرف الذي يخاطبه التماس الأعذار للطرف الآخر بسبب تصرف بدر منه.

وللاعتذار فائدة كبرى أثناء عملية الوساطة فقد يكون من شأنه أن يزيل العوائق التي تحول دون اتفاق الأطراف على حل النزاع كما لو أن المفاوضات وصلت إلى طريق مسدود عند نقطة معينة كقيمة المبلغ المختلف عليها، فقد يلتمس الوسيط من أحد الأطراف خلال الجلسات الخاصة رغبته بالحصول على اعتذار من نوع معين من الطرف الآخر حول واقعة معينة حصلت قد لا تكون جزءاً من وقائع النزاع، وان هذا الأمر يحول دون موافقة هذا الطرف على المقترح المعروض من الطرف الآخر فهنا يكون الاعتذار أداة فعالة في إزالة هذا العائق إذ انه يكون ذو قيمة معنوية عند الطرف الآخر.

وقد يكون الاعتذار جزئياً وقد يكون بصورة عامة وشاملة وقد يكون الاعتذار عن تصرف بدر من غير اطراف النزاع كما لو اعتذر مدير الشركة عن تصرف بدر من أحد موظفيه .

٥- فن الاعتراف :

وهذا الفن يختلف عن فن الاعتذار .. فالاعتذار يقوم على إقرار من جانب المعتذر بخطأ بدر منه في حين أن الاعتراف هو تسليم بواقعة معينة دون الإقرار بالخطأ والمسؤولية عن تلك الواقعة، فالمقصود بالاعتراف كأحد فنون وأساليب الاتصال المتبعة هو ذلك التسليم الذي يعبر عنه الوسيط على اعتبار أنه يصدر من أحد طرفي النزاع بواقعة معينة حدثت مع الطرف الآخر دون الإقرار بالخطأ أو المسؤولية عن تلك الواقعة.

فالاعتذار يعبر عنه الوسيط بعبارة - ان المدعي او المدعى عليه يعتذر لك عما بدر منه - ، في حين أن الاعتراف يعبر عنه الوسيط بالقول- ان المدعي او المدعى عليه يتفهم أن ما بدر منه قد أزعجك، كيف يمكن له أن يساعدك؟ - فالفرق واضح إذ أن العبارة الأولى تحمل معنى الإقرار بواقعة والإقرار بالخطأ والمسؤولية عنها في حين أن العبارة الثانية تحمل معنى التسليم بواقعة معينة دون الإقرار بالخطأ والمسؤولية عنها . وعلى الوسيط أن يكون حريصاً في استخدام هذين الفنيين أي فن الاعتذار وفن الاعتراف في المواضع والأوقات الملائمة حسب مقتضى الحال .

٦- أسلوب معالجة رفض المعلومات بسبب مصدرها:

تعد هذه المسألة من المسائل المهمة في عملية الوساطة وهي ذات بعد نفسي، والمقصود به بأنه ذلك الأسلوب الذي يعالج به الوسيط الحالة التي يرفض فيها أحد الأطراف صحة معلومة أو مقترح معين من الطرف الآخر بسبب مصدر تلك المعلومة .. وهنا على الوسيط أن يعالج هذا الأمر باتباع ما يلي :

١. أن يظهر نفسه انه هو المقدم لتلك المعلومة بعد أخذ موافقة الطرف الذي قدم المعلومة أو المقترح .

٢. أن يقترح عرضاً مقابلاً ممكناً دون أن ينسب ذلك العرض لشخص معين .

وعادة ما تظهر مسألة تقليل ورفض قيمة المعلومات المعطاة بسبب عدم الرضا عن مصدر هذه المعلومات في الحالات التي يتصرف فيها الأطراف مع بعضهم البعض بصورة سلبية بسبب الخصومة القائمة بينهم إذ أن هناك حالات يكون فيها تعاون الأطراف مع بعضهم البعض إيجابياً بهدف الوصول إلى حل للنزاع، وهناك حالات أخرى يكون تصرفهم تجاه بعضهم البعض سلبياً وتراعى في ذلك ظروف كل حالة على حدى.

**** كيفية اثبات تصالح الأطراف:**

إذا تكللت جهود عضو هيئة التحضير في عملية الوساطة أو التسوية بالنجاح فيكون عليه أن يتوج ذلك بدعوة الأطراف الى اجتماع معه لصياغة اتفاق الصلح الذي تم بينهم، وهذا الاتفاق لابد أن يفرغ في وثيقة مستقلة تسمى محضر الصلح، وبطبيعة الحال فإنه يتعين أن يتضمن هذا الاتفاق كل ما انتهى اليه الأطراف وذلك ببيان ما التزم به كل طرف في مواجهة الطرف الآخر وبيان التنازلات التي قدمها كل طرف وليس هناك ما يمنع من أن يتضمن الاتفاق شروطا جزائية تضمن التزام كل طرف بما جاء بهذا الاتفاق.

وبعد الانتهاء من صياغة بنود محضر الصلح يجب أن يذيل بتوقيع كافة الخصوم أطراف الاتفاق، ثم يكون على رئيس هيئة التحضير أن يرفع هذا المحضر الى الدائرة المختصة بنظر الدعوى بحسب الأصل لتقضى بالحاقه بمحضر الجلسة، وجعله في قوة السند التنفيذي اعمالا لنص المادة ١٠٣ من قانون المرافعات، وبطبيعة الحال فإن ما يعرض على المحكمة في هذه الحالة ليس محضر الصلح فحسب وإنما ملف الدعوى بأكمله .

وقد نظمت هذه الاجراءات الفقرة ٤ من المادة ٨ من قانون المحاكم الاقتصادية حيث نصت على أنه "وتتولى الهيئة بذل محاولات الصلح بين الخصوم وتعرضه عليهم، فاذا قبلوه رفعت به محضرا موقع منهم الى الدائرة المختصة لاحاقه بمحضر جلسة نظر الدعوى والقضاء فيها وفق أحكام قانون المرافعات المدنية والتجارية" .

كما أكدت الفقرة ٣ من المادة ٧ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ على هذه الاجراءات فنصت على أنه "إذا تم الصلح على كافة عناصر الدعوى، أثبت ذلك في محضر خاص يوقع عليه الخصوم ويرفعه رئيس هيئة التحضير للدائرة المختصة" .

وكذلك نصت الفقرة ٦ من المادة ٣ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ سالف الذكر والتي نصت على الأتى "اعداد مذكرة للدائرة المختصة بنظر النزاع أو الدعوى تتضمن ما اتخذته الهيئة من اجراءات تحضير، وما عقدته من جلسات، ووجهة نظر كل طرف، وأسانيده، والمستندات المقدمة منه، وطلباته في النزاع أو الدعوى، وأوجه الاختلاف والاتفاق بين الخصوم وما أسفر عنه عرض محاولات الصلح بينهم"

وإذا كان ما تصالح عليه الأطراف هو بعض جوانب النزاع فقط بما يعنى أنه مازال هناك أمور لم يحسمها اتفاق الصلح، ولم يزل النزاع قائم بشأنها فإنه في هذه الحالة يكون على عضو هيئة التحضير دعوتهم لابرار اتفاق تصالح يتضمن ما تم التوصل اليه، حيث يثبتون فيه الجوانب التي تم التصالح عليها بكل دقة ويبينون فيه ما لم يتم التصالح فيه ثم اذا ما أفرغ هذا الاتفاق في محضر الصلح كان على عضو هيئة التحضير أن يعد مذكرة بما تم الاتفاق عليه بين الخصوم، وما لم يتم تسويته من أمور ثم يرفق مذكرته بمحضر الصلح لعرضهما مع ملف

الدعوى على الدائرة المختصة بنظر النزاع لتقضى فى هذه الحالة بالحاق محضر الصلح بمحضر الجلسة وجعله فى قوة السند التنفيذى.

وإذا كان الصلح فى هذه الحالة أنهى جانباً من النزاع دون باقى الجوانب فإنه سيكون على المدعى عندئذ تعديل طلباته، وقصرها على المسائل التى لم يشملها اتفاق الصلح، وبالتالي فالمحكمة بعد حجز الدعوى للحكم سيكون عليها بعد القضاء بالحاق محضر الصلح بمحضر الجلسة أن تفصل فى جوانب النزاع التى لم تسوى صلحاً.

وفيما يتعلق بحالة اتفاق الصلح الذى ينصب على بعض أو أحد جوانب النزاع دون سائر الجوانب فقد نصت الفقرة ٤ من المادة رقم ٧ من قرار وزير العدل سالف الذكر على أنه "وفى حالة انتهاء محاولات الصلح على اتفاق على التصالح فى بعض نقاط النزاع دون البعض الآخر، يقوم عضو الهيئة بأعداد مذكرة بذلك يرفقها بملف التحضير وبالمذكرة التى يرفعها للدائرة المختصة بنظر النزاع وطلب الحاق الصلح بمحضر الجلسة وجعله فى قوة السند التنفيذى".

****تاريخ الجلسة الذى تنظر فيه الدعوى أمام المحكمة بعد ما تم فيها من صلح:**

إذا ما أسفرت جهود هيئة التحضير عن تسوية النزاع، وكللت هذه الجهود بإبرام اتفاق صلح فإنه وبحسب ما تقدم، يكون على رئيس هيئة التحضير أن يرفع ملف الدعوى وبه محضر الصلح للدائرة المختصة بالمحكمة توطئة للاحاق محضر الصلح بمحضر الجلسة، ورئيس هيئة التحضير إذا ما رفع ملف الدعوى للدائرة المختصة فإن ذلك لا يعنى أن الدائرة ستنتظر الدعوى فى ذات اليوم الذى عرض فيه الملف عليها، حيث لا يجب أن ننسى أن هناك اجراءات قانونية رسمها قانون المرافعات تنظم كيفية تحديد تاريخ جلسة نظر الدعوى، وتحديد الدائرة التى ستنتظر الدعوى أمامها، وقد سبق وعرضنا بالشرح لهذا وأشارنا الى أن هذه الاجراءات منوطة بقلم الكتاب عملاً بنص المادة ١/٦٧ من قانون المرافعات بل ان هذا التاريخ المحدد لنظر الدعوى والدائرة التى تحددت لنظر الدعوى بعد اثباتها فى صحيفة الدعوى قد أعلن به الخصوم بمعرفة قلم المحضرين، وبالتالي فيتعين على المحكمة أن تلتزم بالموعد المقرر لنظر الدعوى أمامها، وإذا أراد رئيس الدائرة أن يعدل تاريخ جلسة نظر الدعوى الذى تحدد فى صحيفة الخصوم بتاريخ الجلسة المعدل بموجب كتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول، فإذا ما نظرت أمام المحكمة الدعوى فى الجلسة التى تعدلت تاريخها، ولم يحضر المدعى عليه كان لابد تأجيل الدعوى وبتكليف المدعى باعادة اعلان المدعى عليه بتاريخ الجلسة الذى ستنتظر فيه الدعوى لأن ما يجدر بنا ذكره أن حضور الخصوم أمام هيئة التحضير لا يعتبر حضوراً منهم على الإطلاق.

أما إذا لم يعدل رئيس الدائرة المختصة بتاريخ الجلسة المحددة لنظر الدعوى فإن عليه أن يؤشر عليها باعادتها لقلم الكتاب ثم عرضها على المحكمة فى الجلسة المحددة بصحيفتها وفق الاجراءات المعتادة.

وفى جميع الأحوال فإنه على عضو هيئة التحضير الانتهاء من عملية تحضير المنازعة بما فيها عرض الصلح ومراحله خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ قيد الدعوى، وقد نصت على ذلك المادة ٣/٨ من قانون المحاكم الاقتصادية بقولها "... وذلك خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ قيد الدعوى".

وكذلك نص المادة ١/٦ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ بقولها "على عضو الهيئة أن ينتهي من تحضير المنازعة أو الدعوى خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ قيدها بقلم كتاب المحكمة، الخ".

ولما كان المشرع قد فطن الى أن مدة الثلاثين يوماً السالف الإشارة إليها قد لا تكفى لما يجب على هيئة التحضير القيام به من استيفاء مستندات الدعوى، وعقد جلسات استماع لأطرافها وبذل محاولات تسوية النزاع فنص بعجز الفقرة الثالثة من المادة ٨ من القانون على أنه "ولرئيس الدائرة المختصة أن يمنح الهيئة بناء على طلب رئيسها مدة جديدة للتحضير لا تتجاوز ثلاثين يوماً والا تولت الدائرة نظر الدعوى".

وقد نصت على ذلك أيضاً الفقرة ٢ من المادة ٦ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ فنصت على أنه "وإذا لم تكن اجراءات التحضير قد انتهت، عرض الأمر على رئيس الهيئة بمذكرة تبين فيها أسباب عدم انتهاء الاجراءات، ويجوز لرئيس الهيئة أن يطلب من رئيس الدائرة المختصة منح الهيئة مدة جديدة للتحضير لا تتجاوز ثلاثين يوماً أخرى".

والقرار الصادر عن رئيس الدائرة فى هذه الحالة هو قرار قضائى لأنه صدر عن رئيس الدائرة المختصة، كما أنه صادر فى مسألة متعلقة باعداد الدعوى للفصل فيها^(١٨).

كما أن رئيس الدائرة فى اصداره لهذا لقرار انما يباشر عملاً ولائياً بحتاً لأن هذا القرار يتضمن اذناً لرئيس هيئة التحضير بامتداد الفترة المقررة للقيام بالمهمة التى أسندها القانون للهيئة التى يرأسها، ولما كان القانون قد استلزم اذن القضاء فى تمديد هذه المدة الاجرائية فالقرار الصادر عن رئيس الدائرة يكون بمثابة قرار ولائى. وليس هناك ما يلزم رئيس الدائرة بتسبيب هذا القرار على الاطلاق^(١٩).

**** كيفية انتقال الدعوى من هيئة التحضير الى المحكمة:**

نصت المادة ٣/٨ من قانون المحاكم الاقتصادية على أنه "ولرئيس الدائرة المختصة أن يمنح الهيئة - هيئة التحضير - بناء على طلب رئيسها مدة جديدة للتحضير لا تتجاوز ثلاثين يوماً والا تولت الدائرة نظر الدعوى".

(١٨) - فى شروط القرار الادارى، انظر الدناصورى وعكاز، القضاء المستعجل وقضاء التنفيذ، ط ٢٠٠٤، ص ١٧٤.

(١٩) - د. أحمد مليجى، التعليق على قانون المرافعات، ط ٣، ج ٤، ص ١٠.

نظمت المادة ٣/٦ من قرار وزير العدل ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ الاجراء الختامى الذى يتعين على هيئة التحضير اتخاذه فى حالة انتهاء المهلة الممنوحة لها دون اتمام العمل المنوط بها "سواء كان التحضير أو التسوية" فنصت على أنه "وعلى رئيس الهيئة فى حالة انقضاء الأجل الممنوح دون انتهاء الهيئة ارسال ملف الدعوى وما تم فيه من اجراءات لرئيس الدائرة المختصة فى اليوم التالى لانتهاى المدة المشار اليها مشفوعا بمذكرة تتضمن ما تم من اجراءات التحضير، وما لم يتم منها، أسباب ذلك " .

المطلب الثالث

استعانة عضو هيئة التحضير بالخبراء والمختصين

نصت المادة ٨ من قانون المحاكم الاقتصادية على أن "للهيئة أن تستعين فى سبيل أداء عملها بمن ترى الاستعانة بهم من الخبراء والمختصين" .

ونصت المادة ٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ على أنه "يجوز لعضو هيئة التحضير أن يستعين بمن يرى الاستعانة بهم من الخبراء و المختصين بابداء رأيه مشافهة، أو بمذكرة مختصره، فى أى من المسائل الفنية المتعلقة بتحضير المنازعة أو الدعوى أو الصلح فيها، ويكون ذلك بقرار مكتوب يتعين فيه الخبير، ويحدد مهمته، والجلسة المحددة لحضورها. وتقدر أتعاب الخبير وفقا للقواعد المنصوص عليها فى قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ .

ونصت المادة ٩ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ على أن "تكون الاستعانة بخبراء المحاكم الاقتصادية بموجب قرار من هيئة التحضير، أو حكم من المحكمة المختصة، وفقا للاجراءات المنصوص عليها فى قانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨ .

وقد أصدر وزير العدل القرار رقم ٢٧٤٧ لسنة ٢٠١٤ بتعديل شروط واجراءات القيد فى جداول المحاكم الاقتصادية بوزارة العدل وقواعد الاستعانة بها.

ونص القرار على أن تنشأ بوزارة العدل جداول لقيد الخبراء المختصين فى المسائل التى تختص بها المحاكم الاقتصادية، يتم اختيارهم من بين المتقدمين للقيد أو ترشحهم الجهات القائمة بالترشح المنصوص عليها بالمادة التاسعة من القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ بإنشاء المحاكم الاقتصادية.

كما قرر وزير العدل انشاء " لجنة خبراء المحاكم الاقتصادية " داخل وزارة العدل يصدر بتشكيلها قرار من الوزير، وتختص اللجنة بفحص طلبات القيد وتجديد القيد وترشيحات ودراستها، للتأكد من استيفاء أصحابها لشروط القيد والتجديد، واعداد كشوف بأسماء وبيانات المرشحين منهم للعرض على وزير العدل مشفوعة برأى اللجنة.

وتتولى اللجنة مراجعة الجداول وتنقيحها واقتراح أسماء لها أو شطب أى من الخبراء المقيدين فيها، بناء على طلب أى منهم أو ممن يثبت فقده لشروط من شروط القيد، وذلك من تلقاء نفسها أو بناء على طلب رئيس احدى الدوائر الاقتصادية أو هيئة التحضير.

وتتعد اللجنة فى شهر يونيه من كل سنة أو كلما دعا الحال للنظر فى استبعاد اسم أى خبير أصبح فى حالة لا تمكنه من أداء أعماله، أو فقد شرطاً من شروط قيده فى الجداول، أو حكم عليه بعقوبة جنائية أو صدرت عليه أحكام قضائية أو تأديبية ماسة بالشرف، وعلى اللجنة وضع قواعد لتقييم عمل الخبراء المقيدين بالجداول والتنسيق بين المحاكم الاقتصادية فى ذلك الشأن.

ووضع وزير العدل شروط لمن يقيد بجداول خبراء المحاكم الاقتصادية، أهمها، أن يكون حاصلًا على مؤهل عال ومناسب من احدى الجامعات أو المعاهد فى احدى المجالات المتعلقة بأحكام القوانين التى تدخل فى اختصاص المحاكم الاقتصادية ويفضل الحاصلون على الدراسات العليا فى تخصصاتهم وأن لا يكون المتقدم ممن يشتغلون بمهنة المحاماه، وألا يكون قد سبق الك حكم عليه بعقوبة سالبى للحرية فى احدى الجرائم المخلة بالشرف والأمانه أو حكم عليه من مجلس التأديب لأمر مخل بواجبات عمله، أو سبق وأشهر افلاسه.

وبعد استعراضنا للنصوص التى نظمت الاستعانة بالخبراء فلا بد أن نتعرض لها بالشرح من خلال

الآتى :

**** كيفية تعيين هيئة التحضير للخبراء:**

بالرجوع للنصوص السابقة تكون الاستعانة بخبراء المحاكم الاقتصادية بموجب قرار من هيئة التحضير أو حكم من المحكمة المختصة، وفى تلك الحالتين سواء بموجب حكم من المحكمة أو بقرار من هيئة التحضير فتعيين الخبير لا يكون الا بنديه، والدليل على ذلك هو ما ورد بالمادة ٩ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ التى نصت على أن "تكون الاستعانة بخبراء المحاكم الاقتصادية بموجب قرار من هيئة التحضير، أو حكم من المحكمة المختصة، وفقا للاجراءات المنصوص عليها بقانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨".

وبالرجوع للقواعد العامة المقررة فى قانون الاثبات فيما يتعلق بالخبرة نجد أن المادة ١٣٥ قد نصت على أن " للمحكمة عند الاقتضاء أن تحكم بنذب خبير واحد أو ثلاثة الخ " .

وبالتالى فانه اذا ما رأى عضو هيئة التحضير لزوما الاستعانة بخبير أو بأحد المختصين للفصل فى مسألة فنية فان عليه أن يصدر قرار مكتوبا بنذب الخبير الذى يراه قادرا على حسم هذه المسألة حيث نصت المادة ٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ على أنه " يجوز لعضو هيئة التحضير أن يستعين بمن يرى الاستعانة به من الخبراء والمختصين لابداء رأيه مشافهة أو بمذكرة مختصرة، فى أى من المسائل الفنية المتعلقة بتحضير المنازعة أو الدعوى أو الصلح فيها، ويكون ذلك بقرار مكتوب يعين فيه الخبير، ويحدد مهمته، والجلسة المحددة لحضوره " .

وإذا كان نذب خبير فى الدعوى هو من الرخص المخولة لقاضى الموضوع حيث يكون له وحده تقدير لزوم هذا الاجراء أو عدم لزومه دون معقب عليه فى ذلك^(٢٠).

فانه كذلك وبحسب ما هو مستفاد من النصوص آنفة البيان يعد رخصة مخولة لعضو هيئة التحضير فله وحده تقدير لزوم هذا الاجراء فى حدود العمل المنوط به أداءه.

**** البيانات التى يجب أن يضمنها عضو هيئة التحضير قراره بنذب خبير :**

لما كانت المادة ٩ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ قد أحالت الى القواعد العامة فى شأن نذب الخبراء فانه بالرجوع الى تلك القواعد نجد أن المادة ١٣٥ من قانون الاثبات قد فصلت بوضوح الأمور التى يجب أن يتضمنها حكم أو قرار نذب الخبير اذ نصت على أن " للمحكمة عند الاقتداء أن تحكم بنذب خبير واحد أو ثلاثة ويجب أن تذكر فى منطوق حكمها:

- ١ - بيان دقيق لمأمورية الخبير والتدابير العاجلة التى يؤذن له فى اتخاذها.
- ٢ - الأمانة التى يجب ايداعها خزانة المحكمة لحساب مصروفات الخبير وأتعابه والخصم الذى يكلف ايداع هذه الأمانة والأجل الذى يجب فيه الايداع والمبلغ الذى يجوز للخبير سحبه لمصروفاته.
- ٣ - الأجل المضروب لايداع تقرير الخبير.
- ٤ - تاريخ الجلسة التى تؤجل اليها القضية للمرافعة فى حالة ايداع الأمانة وجلسة أخرى أقرب منها لنظر القضية فى حالة عدم ايداعها.
- ٥ - وفى حالة دفع الأمانة لا تشطب الدعوى قبل اخبار الخصوم بايداع الخبير تقريره طبقاً للإجراءات المبينة فى المادة ١٥١ .

ونصت المادة ٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ على أنه يجوز لعضو هيئة التحضير أن يستعين بمن يرى الاستعانة به من الخبراء والمختصين لابداء رأيه مشافهة، أو بمذكرة مختصرة، أو فى أى من المسائل الفنية المتعلقة بتقدير المنازعة أو الدعوى أو الصلح فيها، ويكون ذلك بقرار مكتوب يعين فيه الخبير، ويحدد مهمته،والجلسة المحددة لحضوره ."

ووفقاً للنصين السابقين لابد لعضو هيئة التحضير اذا ما اتخذ قراراً بنذب خبير فى الدعوى أن يبين فى قراره الأمور والمسائل التى على الخبير أن يتولى فحصها، والتدابير العاجلة التى يؤذن له فى اتخاذها، والأمانة التى يجب ايداعها خزانة المحكمة لحساب مصروفات الخبير وأتعابه، والخصم الذى يكلف ايداع هذه الأمانة، والأجل الذى يجب فيه الايداع، والمبلغ الذى يجوز للخبير سحبه لمصروفاته، كما أن عليه فى حالة ايداع الأمانة أن يحدد جلسة لحضور الخبير لايداع مذكرة مختصرة برأيه الفنى أو لابداء رأيه شفاهة ومناقشته فيه، وفى حالة عدم سداد الأمانة فيكون على عضو الهيئة أن يحدد جلسة أقرب للمضى فى اجراءات التحضير والتسوية بالحالة التى يكون عليها الدعوى دون احالتها للخبير .

(٢٠) - الطعن رقم ٢٤٦ لسنة ٢٧ ق، جلسة ١٩٦٢/٢/٢١، مكتب فنى، ص ٢٨٥.

وفى جميع الأحوال يجب ملاحظة أن نذب عضو هيئة التحضير للخبير يكون بهدف ابداء
الرأى الفنى فى المسائل المتعلقة بتحضير المنازعة أو الدعوى أو الصلح فيها وهو ما نصت عليه المادة
١/٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ .

**** ضرورة اخطار الخصوم بقرار عضو هيئة التحضير بنذب خبير فى الدعوى:**

وفقا للقواعد العامة لابد وأن يتم اخطار الغائب من الخصوم بكل ما تتخذه هيئة التحضير من
قرارات حتى لا يطالها البطلان، وجدير بالذكر أن حضور الخصوم فى وقت اتخاذ القرار وصدوره
فى مواجهتهم يغنى عن الاخطار.

**** تحديد عضو هيئة التحضير لأمانة الخبير:**

أشارت المادة ٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ الى مسألة أتعاب الخبير حيث
نصت على أن " وتقدر أتعاب الخبير وفقا للقواعد المنصوص عليها فى قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة
٢٠٠٨ "، وبالرجوع الى نص القرار سالف الذكر نجد أنه نص فى المادة ٩ منه على " أن تكون
الاستعانة بخبراء المحاكم الاقتصادية بموجب قرار من هيئة التحضير أ حكم المحكمة المختصة وفقا
للإجراءات المنصوص عليها بقانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨ ."

وواضح أن هذا النص لم ينظم مسألة أتعاب الخبراء وكيفية سداد الأمانة الملزم بسدادها، وما
يترتب على عدم سدادها، وكل ما أشار اليه هو أن يكون تحديد ذلك وفقا للإجراءات المنصوص عليها
بقانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨ .

وبالعودة الى قانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨ نجد أن أتعاب
الخبير ومصروفاته نظمتها المواد رقم ١٨٦، ١٨٧، فنصت المادة ١٨٦ على أنه " تقدر أتعاب الخبير
ومصروفاته بأمر يصدر من المحكمة التى عينته بمجرد صدور الحكم فى موضوع الدعوى، فاذا لم
يصدر هذا الحكم قفى الثلاثة أشهر التالية لايداع التقرير لأسباب لا دخل للخبير فيها، قدرت أتعابه
ومصروفاته بغير انتظار الحكم فى موضوع الدعوى" .

ونصت المادة ١٨٧ على أنه " يستوفى الخبير ما قدم له من الأمانة ويكون فيما زاد عليها واجب
التنفيذ على ما طلب تعيينه من الخصوم وكذلك على الخصم الذى قضى عليه بالمصروفات " .
ويكفينا فى هذا المقام مجرد الاشارة الى هذه القواعد العامة دون الخوض فى شرحها، ونحيل فيها
الى المراجع الفقهية المتخصصة^(٢١)، وأحكام المحاكم.

**** كيفية ابداء الخبير لرأيه أمام هيئة التحضير أو المحكمة:**

نصت المادة ٨ من القرار الوزارى رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ على أنه "يجوز لعضو هيئة التحضير
أن يستعين بمن يرى الاستعانة به من الخبراء والمختصين لابداء رأيه مشافهة، أو بمذكرة مختصرة، فى

(٢١) - الدناصورى وعكاز، التعليق على قانون الاثبات، ط نادى القضاة، ص ١٢٢٦، ١٢٢٧.

أى من المسائل الفنية المتعلقة بتحضير المنازعة أو الدعوى أو الصلح فيها، ويكون ذلك بقرار مكتوب يعين فيه الخبير ويحدد مدته، والجلسة المحددة لحضوره ."

ووفقا لهذا النص يكون على المحكمة أن تبين فى حكمها الصادر بنذب الخبير، وعلى عضو هيئة التحضير أن يبين فى قرار نذب الخبير الطريقة التى يتعين على الخبير الالتزام بها فى ابداء ما انتهى إليه من رأى، ويكون ذلك مشافهة أو بمذكرة مقتصرة يقدمها العضو لعضو الهيئة فى الجلسة التى حددها فى قرار النذب لذلك أو بالحضور لمناقشته شفاهة فى هذا الشأن دون تقديم تقريرا مكتوبا ويبدو أن المشرع الاجرائى قد راعى أن تكون الاجراءات التى ستتخذ متناسبة مع المدة الاجرائية المتاحة لهيئة التحضير نظرا لأنها محددة لموعد اجرائى لا يجوز مخالفته، بهدف سرعة الفصل فى الدعاوى الاقتصادية بما يحقق هدف سرعة انجاز ما تنتظره من منازعات.

وذلك لا يمنع من أن تتبع المحمة أو هيئة التحضير الأسلوب الاجرائى التقليدى المتبع فى هذا الشأن، فكلتاهما تقدران بحسب طبيعة المنازعة، والمسألة الفنية الموكلة للخبير ما اذا كان من المتصور ابدائه لرأيه مشافهة أو بمذكرة مختصرة أم أن المسألة محل الفحص تطلب أن يقدم الخبير تقريرا كتابيا وافيا يتضمن ما أداه من عمل، وما أسفر عنه مناقشة الخصوم، وما استبان له من انتقالاته لمحل المنازعة فصيافة نص المادة ١١ من القرار الوزارى رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ تدل على أن هذا الأمر جوازى للمحكمة ولهيئة التحضير حيث استهل النص بكلمة " للمحكمة أو هيئة التحضير أن تستعين بأحد خبراء الجداول ليبدى رأيه مشافهة بجلسة المرافعة أو التحضير، أو الجلسات التى تعقدها الهيئة لعرض الصلح على الخصوم دون أن يقدم تقريرا مكتوبا، على أن يثبت رأيه فى محضر الجلسة، ويوقع عليه ."

كما تدل على هذا التخيير أيضا عبارات نص المادة ٨ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨ والتي بدأت بكلمة " يجوز لعضو هيئة التحضير أن يستعين بمن يرى من الخبراء والمختصين لابداء رأيه مشافهة أو بمذكرة مختصرةالخ ."

وعلى أى حال فانه اذا رأى عضو الهيئة بحسب ظروف الدعوى والوقت المتاح أمامها أنه من الأنسب أن يكون ابداء الخبير لرأيه بحضوره أمامه لمناقشته شفاهة فيه دون تقديم تقريرا مكتوبا فانه يجب فى هذه الحالة أن يثبت فى محضر جلسة التحضير أقوال الخبير المتضمنة ما قام به من عمل، وما انتهى إليه من نتيجة وليثبت فيه كذلك المناقشات التى أجراها مع الخبير بغية استجلاء كافة الجوانب الفنية التى يريد أن يقف عليها، وعندئذ يتعين أن يوقع الخبير على ما قد ثبت على لسانه من أقوال، ويكون على المحكمة اتباع ذات النهج كذلك فنتثبت فى محضر الجلسة ما أدلى به الخبير وما دار بينه وبين المحكمة من مناقشات شفوية ليكون رأيه ثابتا وموثقا بما يجعل فى الامكان الرجوع اليه، وقد أكدت ذلك المادة ١١ من قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ حيث نصت على أنه " للمحكمة أو هيئة التحضير أن تستعين بأحد خبراء الجداول ليبدى رأيه مشافهة بجلسة المرافعة، أو التحضير، أو الجلسات

التي تعقدتها الهيئة لعرض الصلح على الخصوم، دون أن يقدم تقريراً مكتوباً، على أن يثبت رأيه في محضر الجلسة ويوقع عليه " .

وإذا كان قرار وزير العدل قد نص على جواز الاستماع لرأى الخبير شفاهة دو تكليفه بأعداد تقريراً مكتوباً فإنه بذلك قد ساير القواعد العامة في الإثبات حيث نصت المادة ١٥٥ من قانون الإثبات على أن " للمحكمة أن تعين خبيراً لبدء رأيه مشافهة بالجلسة بدون تقديم تقرير، ويثبت رأيه في المحضر " .

وفي جميع الأحوال يتعين على الخبير أن " يتولى تنفيذ الأمور التي تكلفه بها المحكمة أو هيئة التحضير على وجه السرعة التي تستلزمها طبيعة عمله كخبير بالمحاكم الاقتصادية وفقاً لقواعد عمل الخبراء المقررة بقانون الإثبات، وبالمبادئ والأصول الفنية التي تحكم تخصصه " وهو ما نصت عليه المادة ١٠ من قانون وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨ .

الخاتمة

في نهاية هذا البحث عن دور المحاكم الاقتصادية في تسوية منازعات الاستثمار لابد من التطرق الى بعض النتائج والتوصيات:-

أولاً: النتائج

١- تمر تسوية المنازعات الاستثمارية في مصر في خمسة مراحل وهي، المرحلة الأولى: مركز الوساطة في مجال الاستثمار، والمرحلة الثانية: لجان تسوية المنازعات، والمرحلة الثالثة: اللجنة الوزارية العليا لفض المنازعات وهي تحت اشراف وزير العدل، المرحلة الرابعة: المحاكم الاقتصادية المتخصصة وهي مرحلة نهائية، المرحلة الخامسة: محكمة دولية أى اللجوء للتحكيم الدولي.

٢- من مطالعة القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ بإنشاء المحاكم الاقتصادية نجد أن الهدف الذي سعى المشرع اليه من وراء انشاء هذا النوع الجديد من المحاكم داخل التنظيم القضائي المصري هو السعى نحو تنظيم آلية قضائية جديدة لتحقيق سرعة الفصل في المنازعات الاقتصادية، بحيث تعمل على تهيئة مناخ الاستثمار في مصر، ومجابهة اتساع نطاق التجارة العالمية، والحد من بطء اجراءات التقاضى، وازدياد عدد الدعاوى الاقتصادية أمام المحاكم العادية، وضمان سرعة اجراءات التقاضى، وتحقيق مصالح المواطنين.

- ٣- رغم تعرض مبدأ تخصص قضاة المحاكم الاقتصادية الى العديد من الانتقادات التي وجهت له، الا أنه لا يمكن انكار المزايا التي يسعى الى تحقيقها، سواء من ناحية تيسير أداء العمل القضائي، أو تركيز جهود القضاة، أو تحقيق العدالة دون تراخ أو تساهل.
- ٤- تمثل مرحلة تحضير الدعوى مرحلة غاية في الأهمية فهي تحفز المتقاضين على إنهاء ما بينهم من منازعات بطرق ودية، فهي تمارس دورا قبل الدخول في اجراءات التقاضى حيث تضم عددا من القضاة يرأسهم مستشار لفحص الدعوى واستدعاء أطرافها والتفاوض معهم على إنهاء النزاع صلحا وبشكل ودي، وهنا يبدع القاضى فى ايجاد حلول مناسبة لانهاء النزاع، والحكم يكون ملزما لجميع الأطراف. الا أن نسبة القضايا التي تنتهى صلحا مازالت ضئيلة، ففي كثير من الأحيان تكون رغبة المدعى عليه فى إنهاء النزاع بالتقاضى وليس وديا.
- ٥- يرجع الاقبال الضعيف على التصالح الى كون فكرة التسوية فى المنازعات الاقتصادية قضائيا لا تزال حديثة، علاوة على أن المشرع لم يتضمن أى حوافز تترتب على هذا التصالح قبل الوصول الى المحكمة .

التوصيات:

- ١- ضرورة العمل على تكوين البيئة القانونية المواتية لتعزيز تطوير العدالة الاقتصادية بالبدء فى الأخذ (بالطرق العلمية الحديثة) فى اعلان الأوراق القضائية فى الدعاوى الاقتصادية بالنص فى القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨ على أن يكون اعلان الأوراق فى الدعاوى الاقتصادية بالبريد الالكترونى واستخدام الهواتف الذكية وذلك بالتوازي مع ما هو مقرر فى قانون المرافعات المدنية والتجارية بشأن اعلان الأوراق القضائية كمرحلة انتقالية لمدة لا تتجاوز ٥ سنوات مع مناشدة وزارة العدل مراعاة الخبرة التكنولوجية بتعيين موظفى المحاكم الاقتصادية. كل ذلك بهدف تحقيق السرعة والسهولة فى التقاضى.
- ٢- أهمية العمل على تفعيل دور هيئة التحضير المنصوص عليها بالمادة ٨ من القانون وتطويرها وصولا الى جعلها نموذجا للوساطة القضائية باعتبارها احدى وسائل العدالة الناجرة تمهيدا لاصدار قانون بتنظيم الوساطة القضائية.
- ٣- تحديد رسوم الدعاوى المنظورة أمام المحاكم الاقتصادية بحد أدنى عشرة آلاف جنيه وحد أقصى خمسين ألف جنيه على أن يتم استرداد نسبة من الرسوم فى حالة التصالح تختلف حسب مرحلة التقاضى التي تم فيها التصالح، بهدف تشجيع المتنازعين على إنهاء النزاع بشكل ودي.

المراجع:

أولاً: المراجع الفقهية

- ١- د. شمس الدين ميرغنى، المحاكم الاقتصادية، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد ٢٤٨، أول مايو ٢٠٠٨.
- ٢- د. مأمون سلامة، الاجراءات الجنائية فى التشريع المصرى، ج ١، ٢٠٠٠، دار النهضة العربية.
- ٣- د. عبدالرؤوف مهدى، شرح القواعد العامة للاجراءات الجنائية، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٩٧.
- ٤- د. محمود مصطفى، الجرائم الاقتصادية فى القانون المقارن، الجزء الأول، القاهرة ١٩٧٩.
- ٥- د. أبوالوفا محمد أبو الوفا، اختصاص المحاكم الاقتصادية الجنائية بين القواعد العامة والخاصة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، عدد خاص ٢٠١٠.
- ٦- د. على عبدالقادر القهوجى، اختصاص محاكم أمن الدولة، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ١٩٩٦.
- ٧- د. خالد محمد القاضى، قانون المحاكم الاقتصادية من خلال مضابط مجلس الشعب، قانون المحاكم الاقتصادية من خلال مضابط مجلس الشعب، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٨.
- ٨- د. فخر عبدالعظيم صالح، شرح قانون المحاكم الاقتصادية، ط ١، ٢٠٠٨.
- ٩- المستشار أشرف مصطفى كمال، قوانين الأحوال الشخصية معلقا على نصوصها، الكتاب الأول، ٢٠١٤.

١٠- الدناصورى وعكاز، القضاء المستعجل وقضاء التنفيذ، ط ٢٠٠٤.

١١- د. أحمد مليجى، التعليق على قانون المرافعات، ط ٣، ج ٤.

ثانياً: القوانين والقرارات

- ١- قانون العقوبات المصرى رقم ٥٨ لسنة ١٩٣٧.
- ٢- قانون المحاكم الاقتصادية رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨.
- ٣- قانون الاثبات فى المواد المدنية والتجارية رقم ٢٥ لسنة ١٩٦٨.
- ٤- قانون الاجراءات الجنائية الفرنسى.
- ٥- قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٨ لسنة ٢٠٠٨.
- ٦- قرار وزير العدل رقم ٦٩٢٩ لسنة ٢٠٠٨.
- ٧- قرار وزير العدل رقم ٢٧٤٧ لسنة ٢٠١٤.

