



الجامعة اللبنانية
كلية الحقوق والعلوم السياسية والإدارية
العمادة

الوساطة في المنازعات التجاريّة:
آفاق المستقبل

رسالة أعدت لنيل شهادة الماستر البحثي في الحقوق
إختصاص قانون الأعمال

إعداد

الياس جرجس عبد النور

لجنة المناقشة:

رئيساً

الأستاذ المشرف

الأستاذ الدكتور محمد دغمان

قارئاً

أستاذ مساعد

الدكتور يحيى ضاهر

عضواً

أستاذ مساعد

الدكتورة باتريسيا القزي



الجامعة اللبنانية
كلية الحقوق والعلوم السياسية والإدارية
العمادة

الوساطة في المنازعات التجارية:
آفاق المستقبل

رسالة أُعدت لنيل شهادة الماستر البحثي في الحقوق
إختصاص قانون الأعمال

إعداد

الياس جرجس عبد النور

لجنة المناقشة:

رئيساً

الأستاذ المشرف

الأستاذ الدكتور محمد دغمان

قارئاً

أستاذ مساعد

الدكتور يحيى ضاهر

عضواً

أستاذ مساعد

الدكتورة باتريسيا القزي

الجامعة اللبنانية غير مسؤولة عن الآراء الواردة في هذا البحث، وهي تعبّر عن رأي صاحبها فقط.

الشكر والتقدير

لله، وإن تكأف الإسهاب يقصّر عن مساواة غزارة رأفته،
لأننا وإن قدّمنا له الشكر لا نفي شيئاً جديراً بما أُعطيناه من النعم من لدنه،

أعرب عن شكري وامتناني وتقديري للأستاذ الدكتور محمد رياض دغمان، لتفضّله بالإشراف على هذه الرسالة ومواكبته خطوة بخطوة منذ مرحلة الإجازة ليقدم لي توجيهاته وملاحظاته البناءة، إلى جانب نصحه وإرشاده، ليكون حجر الأساس لمسيرتي الأكاديمية إعتباراً من هذا العمل.

وطبعاً، أتوجّه بخالص الشكر إلى حضرة عميد كلية الحقوق والعلوم السياسية والإدارية أ. د. حبيب القزي الذي ورغم الظروف الخاصة التي تحيط بجامعتنا العزيزة ولاسيما كليتنا الحبيبة، ما بذل لحظةً بعباءاته الأكاديمية وجهوده المستمرة وفكره المؤسّساتي، فكان لنا خير مثال وقدوة يُحتذى بها.

كما أخصّ بالشكر أعضاء اللّجنة المشرفة الكريمة، على ما أضافوا من رونق ونجاح للعمل هذا. وقبل أن أختم، أودّي تحيّتي الخالصة لجامعتي الحاضرة، جامعتي الأم، الجامعة اللبنانية.

الإهداء

إلى جنوبي الغالي والحبیب،

إلى والديّ اللّذين أنعموا عليّ بنعمة الحياة، من خلال تربيتهما، سهرهما،

إرشادهما، مرافقتهما، وجودهما الذي لا يُعوّض بشيء في العالم،

إلى أخي سندي، وأختي صديقتي،

شملكم الله بعنايته وبركته

Abstract

This thesis presents a study on Mediation in resolving commercial disputes after it has recently emerged as one of the alternative means of peaceful settlement between parties. This is in light of the continuous development and diversity of commercial transactions and the resulting complexity in them, leading to the accumulation of cases and exhausting the shoulders of judicial workers, in addition to the long duration of judicial procedures and their high costs affecting the confidence of the disputants and their failure to reach an acceptable settlement.

This method relies on the principle of the sovereignty of the will of the parties, and is characterized by several characteristics that make it effective, so that the role of the mediator respecting the principles of the profession, enters into bringing their points of view closer together, creating for them the appropriate ground for dialogue and active communication to help them think of joint solutions emanating from their personal will that meet their special needs to reach an acceptable settlement.

It must be noted that this study addresses the challenges hindering mediation in settling commercial disputes. In Lebanon, despite the legislator's issuance of the Judicial Mediation Law No. 82/2018 and the Conventional Mediation Law No. 286/2022, legal and practical challenges appear that require developing and following some ways capable of enhancing mediation in the commercial field.

This study aims to cover all aspects of commercial mediation as an effective mechanism, and the extent to which it foresees the future of the commercial sector and its contribution to its development and attracting investment. Therefore, it is able to inform the reader of all the details that any other study specialized in this field might address, and to stimulate expansion into later studies.

Abstrait

Ce mémoire présente une étude sur la Médiation dans la résolution des conflits commerciaux, après qu'elle soit récemment apparue comme l'un des moyens alternatifs de règlement pacifique entre les parties. Ceci à la lumière du développement continu et de la diversité des transactions commerciales et de la complexité qui en résulte, conduisant à une accumulation de dossiers et épuisant les épaules du personnel judiciaire, en plus de la longue durée des procédures judiciaires et de leurs coûts élevés, ce qui affecte la confiance des parties en conflit et leur incapacité à parvenir à un règlement acceptable.

Cette méthode repose sur le principe de la souveraineté de la volonté des parties et se caractérise par plusieurs caractéristiques qui la rendent efficace, de sorte que le rôle du médiateur dans le respect des principes de la profession entre dans le rapprochement de leurs points de vue ensemble, créant pour eux le terrain approprié pour le dialogue et la communication active, pour les aider à réfléchir à des solutions communes émanant de leur volonté personnelle et répondant à leurs besoins particuliers pour parvenir à un règlement acceptable.

Il convient de noter que cette étude aborde les défis qui entravent la médiation dans le règlement des litiges commerciaux. Au Liban, malgré la promulgation par le législateur de la loi de la Médiation Judiciaire No.82/2018 et la loi de la Médiation Conventionnelle No.286/2022, des défis juridiques et pratiques apparaissent qui nécessitent de développer et de suivre certaines méthodes capables de renforcer la médiation dans le domaine commercial.

Ce mémoire vise à couvrir tous les aspects de la médiation commerciale en tant que mécanisme efficace, et dans quelle mesure elle prévoit l'avenir du secteur commercial et sa contribution à son développement et à l'attraction des investissements. Par conséquent, il est en mesure d'informer le lecteur de tous les détails que toute autre étude spécialisée dans ce domaine pourrait aborder et de stimuler l'expansion dans des études ultérieures.

ملخص

تقدّم هذه الرسالة دراسة حول الوساطة في حلّ المنازعات التجاريّة، بعد أن ظهرت في الآونة الأخيرة كإحدى الوسائل البديلة للتسوية السلميّة بين الأطراف؛ وذلك أمام التطوّر المستمرّ للمعاملات التجاريّة وتنوّعها وما ينتج عن ذلك من تعقيد فيها، يؤدّي إلى تراكم القضايا وإرهاق كاهل العاملين بالقضاء، بالإضافة إلى طول مدّة الإجراءات القضائيّة وارتفاع تكاليفها المؤثّرة على ثقة المتنازعين وعدم توصّلهم إلى تسوية مقبولة.

تعتمد هذه الوسيلة على مبدأ سلطان الإرادة للأطراف، وتتميّز بعدّة خصائص تجعلها فعّالة، ليدخل دور الوسيط محترماً مبادئ المهنة في تقريب وجهات نظرهم، خالقاً لهم الأرضيّة المناسبة للحوار والتواصل النشط، لمساعدتهم على التفكير بحلول مشتركة منبثقة من إرادتهم الشخصية تلبيّ احتياجاتهم الخاصّة للوصول إلى تسوية مقبولة.

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ هذه الدّراسة تتناول في طيّاتها التحدّيات المعرّقة للوساطة في تسوية المنازعات التجاريّة. ففي لبنان، وعلى الرّغم من إصدار المشرّع لقانون الوساطة القضائيّة رقم ٢٠١٨/٨٢ وقانون الوساطة الإتفاقيّة رقم ٢٠٢٢/٢٨٦، تظهر تحدّيات قانونيّة وعمليّة، تستلزم وضع وإتّباع بعض السبيل القادرة على تعزيز الوساطة في الحقل التجاري.

تهدف هذه الرّسالة إلى الإحاطة بكافة جوانب الوساطة التجاريّة كآلية فعّالة، ومدى إستشرافها لمستقبل القطاع التجاري ومساهمتها في تنميته وجذب الإستثمار. وبالتالي، فإنّها قادرة على أن تحيط القارئ علماً بكافة التفاصيل التي قد تعالجها أي دراسة أخرى متخصصة في هذا المجال، وأن تحفّز في سبيل التوسّع لخوض غمار دراسات لاحقة.

دليل المصطلحات المختصرة

Art.	Article
<i>Op. Cit.</i>	Opere Citato (Latin)
Vol.	Volume
No.	Number
ISS.	Issue
P.	Page
ADR	Alternative Disputes Resolution
CPM	Centre Professionnel de Médiation
LAMAC	Lebanese Association for Mediation and Conciliation
MARC	Modes Alternatifs de Résolution des Conflits
SFI	Société Financière Internationale
LMC	Lebanese Mediation Center
CMAP	Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris
UNCITRAL	United Nations Commission On International Trade Law
WIPO	World Intellectual Property Organization
CCIP	Chambre de Commerce et d'industrie de Paris
CEDRE	Conférence Economique pour le Développement par les Réformes et avec les Entreprises
MENA region	Middle East and North Africa

ملخص لتصميم الرسالة

١	المقدمة
٩	القسم الأول: الوساطة وسيلة بديلة لحلّ المنازعات التجارية
١٠	الفصل الأول: مفهوم الوساطة التجارية
١١	المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية
	المبحث الثاني: التمييز بين الوساطة وغيرها من الوسائل البديلة لحلّ المنازعات (التحكيم،
٣١	التفاوض، التوفيق، الصلح والتسهيل)
٤٦	الفصل الثاني: نطاق تطبيق الوساطة التجارية
٤٧	المبحث الأول: الأعمال التجارية
٥١	المبحث الثاني: التجارة الإلكترونية
٥٨	القسم الثاني: مستقبل الحقل التجاري مع تقنية الوساطة
٥٩	الفصل الأول: تحديات الوساطة التجارية في لبنان
٦٠	المبحث الأول: التحديات القانونية
٦٦	المبحث الثاني: التحديات العملية
٨٠	الفصل الثاني: الآفاق المستقبلية للوساطة التجارية في لبنان
٨١	المبحث الأول: مراكز الوساطة المعتمدة
٨٨	المبحث الثاني: السبل اللازمة لتعزيز الوساطة التجارية في لبنان
١٠٨	الخاتمة

المقدمة

في ظلّ الأنظمة البدائيّة القديمة، كانت القوة هي الأساس الذي تركز عليه العلاقات بين الجماعات المختلفة أو حتى بين الذين ينتمون إلى جماعة واحدة. وانتشرت ظاهرة "القوة تُنشئ الحقّ وتحميه"، وكانت هي الوسيلة السائدة لفضّ المنازعات حيث أنّه عند نشوبها، كان الأفراد يقومون بحسمها في ما بينهم، سواء بشكل تلقائي بالجلوس معاً وحلّها، معتمدين بذلك على عنصر المفاوضة أو القوة، وسواء بواسطة الغير الذي يتدخّل لإيجاد التسوية . ومنذ زمنٍ بعيدٍ تدلّ التطبيقات العمليّة على أنّ الأطراف المتنازعة، كان ولا يزال، باستطاعتهم اللّجوء إلى أشخاص من غير القضاة للتوسّط في ما بينهم مهما كانت مهنتهم وثقافتهم. فانتشرت قديماً مجالس الحكماء أو المجالس العرفية لحلّ الخلافات، على وجه الخصوص في المناطق الريفيّة أو القبلية .

إنّ الأصل هو لجوء الأطراف إلى قضاء الدّولة للتسوية، أي عبر نفاذ القانون، إحترامه وتطبيقه بصورة تلقائيّة في حياتهم وعلاقاتهم، حيث أنّ إحترامهم له ولحقوق بعضهم بعضاً يُعتبر عنصراً جوهرياً ليتحقّق الأمن الإجتماعي. إلّا أنّ التطوّر الذي يشهده عالم التجارة والأعمال والإستثمار قد ساعد على إبراز بعض الوسائل الهادفة إلى الإتفاق المرضي بين أطرافه بعيداً عن القضاء، وتُعرف بإسم الوسائل البديلة لحلّ النزاعات Alternative Disputes Resolution والتي اختُصرت بكلمة A.D.R وعرفت إنتشاراً واسعاً في أنظمة قانونيّة عدّة ودول متقدّمة، ونالت الكثير من الأهميّة حيث باتت بديلاً عن القضاء، نظراً لما تقدّمه من مزايا مشتركة معروفة تتمثّل في السرعة، السريّة في الإجراءات فضلاً عن الطابع الأقلّ تصارعي ممّا يسمح بالحوار المستمرّ بين الأطراف واستمرارية الأعمال .

¹ عادل اللّوزي، "الحل بالتوفيق بين إرادة الأطراف وإلزامية الإجراءات في ظلّ قانون التوفيق والمصالحة في سلطنة عمان ودولة الإمارات (وثيقة أو ظبي)"، مجلة الحقوق، العدد الأول، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ٢٠١٢، ص ١٧.

^٢ عاشور مبروك، "تحو محاولة للتوفيق بين الخصوم"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ٤٤.

³ Habib Kazzi, "La Justice Libanaise Au Service des Entreprises", European Scientific Journal, Vol.13. No.7 ISSN:1857-7881, March 2017, p 369.

ففي ظلّ هذه التغيّرات برزت الوساطة، بحيث لم يعد من المبالغة القول بأنّها لم تعد آليّة حيّية بديلة لحسم المنازعات، بل أصبحت أو تكاد تصبح، الوسيلة الأساس لحلّ منازعات الأعمال التجاريّة وإلى جانبها التحكيم، التفاوض، الصلح، التوفيق والتسهيل. أخذت الوساطة طريقها كتنقيّة معروفة من الوسائل البديلة، لتتال إهتمام لجنة الأمم المتّحدة للقانون التجاري الدوليّ الأونسيترال UNCITRAL، وأيضاً إتفاقية الأمم المتّحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة والمعروفة بإسم إتفاقية سنغافورة، إلى جانب إهتمام العديد من الدول بها، وشهدت نجاحاً غير متوقّع، وجرى الإقبال عليها بجديّة.

مرّت الوساطة بمراحل عدّة إعتباراً من بزوغ فكرتها حتى ظهورها بمفهومها الحديث ، وكانت بداية بروزها في الولايات المتّحدة الأميركيّة خلال ١٩٧٧ كردّ فعل على الإستيلاء العام من التعقيّدات الإجرائيّة للعمل القضائي الذي يتعدّى الأجل المنصوص عليها قانوناً للتقاضي. ورغم أنّها في النظام اللاتيني كوسيلة بديلة لم تحظّ بالدور نفسه الفعّال الذي حظيت به في النظام الأنجلوأميركي، غير أنّ الأرض أنياً مجهّزة لتلعب دوراً أكثر إيجابيّة وأكثر تأثيراً. ويطلق عليها أسماء متنوّعة كالعدالة القابلة للتفاوض، أو العلاقة الوديّة، أو العدالة بالتراضي أو المصالحة . هي ليست بالحديثة، إذ إنّ شكلها أقدم من عدالة الدولة، قائم على إصلاح ذات البين وتتبع من العادات والتقاليد السائدة مجتمعيّاً، وقد حبّذتها كلّ الديانات السماويّة وهكذا شقّت مسارها لتصبح من الوسائل البديلة لحسم الخلافات ودياً. فكانت مطبّقة في العهد القديم في فرنسا بمفهوم المصالحة واستُخدمت من جديد بعد الثورة الفرنسيّة عام ١٧٨٩^٣ وظهر أول قانون يتضمّن هذا الموضوع في ١٩٧٣/١/٣، وتبعه قانون ١٩٧٦/١٢/٢٤ الذي تمّ بموجبه تعيين وسيط الجمهوريّة.

¹ Richard Birke, and Louise Ellen Teitz, "U.S. Mediation in 2001: The Path That Brought America to Uniform Laws and Mediation in Cyberspace", The American Journal of Comparative Law, Vol.50, Supplement: American Law in a Time of Global Interdependence: U.S. National Reports to the 16th International Congress of Comparative Law, Autumn 2002, p.182.

² Gérard Cornu, "Les modes alternatifs de règlements des conflits", Rapport de synthèse, Revue internationale de droit comparé, Vol.49, no.2, Avril-Juin 1997, p.313.

³ تزارى مصطفى، "الوساطة كطريق لحل الخلافات في ظل قانون الإجراءات المدنيّة والإدارية الجديد"، مجلة المحكمة العليا، قسم الوثائق، العدد الخاص بالطرق البديلة لحل النزاعات، الجزء الثاني، ٢٠٠٩، ص ٥٦٩.

بات التجار يميلون إلى هذا الأسلوب في مجالات تعاملهم التجاري كحلّ يقيهم متاعب جمّة يتعرّضون لها عند لجوئهم إلى القضاء أو حتى إلى التحكيم. فقد اقترن ظهور الوساطة وازدهارها بظواهر أخرى كان لها دور واضح في إتساعها، بحيث أنّ تطوّر المعاملات التجارية، نموّ العلاقات الإقتصادية والواقع التكنولوجي الفائق التطوّر مع بيئة الإنترنت، وما ترتّب عليه من ظهور للتجارة الإلكترونية، كان له الأثر في ضرورة مواكبة هذا التطوّر من خلال رغبة الفرقاء في تحقيق العدالة الناجزة، بتكلفة أقلّ وإجراءات سريعة وميسّرة ورغبتهم في الحفاظ على علاقاتهم. فلهذه الاعتبارات أخذ الإهتمام بها منحى كبير، تبلور في تبنيها وجعلها في مصاف الوسائل البديلة لحسم المنازعات، لتهتمّ بها الهيئات والمنظمات الدولية، وكذلك القوانين الوطنية والمراكز التي تقدّم خدمات الوساطة. تعدّ الوساطة تكريساً لمبدأ سلطان الإرادة لأنها تقوم على إتفاق الأطراف للجوء إليها مروراً بكافة إجراءاتها والوصول إلى قبولهم للحلول أو التسويات النابعة منهم وكيفية تنفيذها. فرغم إيمان الكثير من المتخصصين بأنّ الطريق العادي للتقاضي هو الأفضل بسبب الضمانات الممنوحة لهم من قبل القانون، غير أنّ هذا لا ينفي عيوبه أمام الجهات القضائية، مثل كثرة الإجراءات وطول مدّتها بسبب تراكم القضايا الجديدة. ولعلّ هذا الأخير من أهم الأسباب التي دفعت بالمشرع اللبناني إلى إصدار قانون الوساطة القضائية رقم ٢٠١٨/٨٢ والوساطة الإتفاقية رقم ٢٠٢٢/٢٨٦ مساهمة في تخفيف العبء عن الهيئات القضائية من جهة وللتماشى مع تطوّر الدول الحديثة في اعتماد أساليب جديدة لحلّ المنازعات من جهة أخرى.

تؤدّي التجارة دوراً بارزاً في الحياة الإقتصادية وبدون شكّ نشهد إزدياد أعداد المنازعات التجارية. أمام هذا الواقع لا بدّ من إيجاد حلول بديلة تتماشى وروح هذا العصر، فيبدو أنّ التعامل يعود حالياً إلى حسمها حبياً وسرياً دون اللجوء إلى القضاء أو حتى إلى التحكيم. ممّا دعا رجال القانون والمال والأعمال إلى تعزيز الوساطة في ما يهتمّ الشركات التجارية، وتجنّب المحاكمات البطيئة المكلفة التي توحى إلى حدّ ما بنوع من الظلم والحفاظ على السرية المطلقة لأنّ العلنية في المحاكم تسيء إلى السمعة التجارية، ولأنّ الوقت في عالم التجارة يُقاس بالمال مع الأخذ بعين الإعتبار بأنّ السرعة باتت سمة من سمات العصر الحديث.

هنا على هذا الصّعيد، تلعب الوساطة دوراً جوهرياً في توفير المناخ المناسب الجاذب للإستثمار ودعم التجارة عن طريق إرساء ثقافة الحوار والتفاوض ليتمّ تجاوز عقدة الصّراعات ومواجهة متطلبات وتنافسية عولمة الإقتصاد. فإنّ هذا الأمر لا يقدر بثمن بالنسبة للتجار ورجال الأعمال محققاً بالتالي التنمية الإقتصادية، الضمانة الحقيقية للتطور الصحي للمجتمعات والوصول بها إلى أعلى درجات الإزدهار والتقدم.

تتعدّد التعريفات سواء التشريعية أو القضائية أو الفقهية للوساطة، إلا أنّها تتحدّ كلّها كي تقدّمها كوسيلة تساعد المتنازعين على التوصل إلى حلّ ودّي لنزاعهم عن طريق الوسيط المحايد الذي يقوم بتقريب وجهات النظر، إعادة ترميم العلاقة، تعزيز ساحة الحوار ومواكبة الفرقاء كي يجدوا هم بأنفسهم الحلول التي تناسبهم ضمن إطار إحترام قواعد النظام العام . فهو لا يقوم بإصدار أي قرار أو إعداد مسودة لحلّ أو تقديم إقتراح، بل يطرح أسئلة محفّزة لإعادة بناء جسر التواصل كما العلاقة مع حلّ مشترك أو كما يُقال win/win على قدر المُستطاع.

إلا أنّه بالمقابل ثمة تحديات تعرقل فعالية الوساطة التجارية في الواقع اللبناني كوسيلة تلافية وتسوية المنازعات التجارية، سواء من الناحية القانونية أو من الناحية العملية ليتبين لنا أنّه وإلى جانب الدور الكبير الذي تلعبه مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان والمهام التي تقوم بها من حلّ للمنازعات والتدريب على مفهوم الوساطة وتدريب وسطاء محترفين، فإنّ الأمر يستلزم التدخل ومعالجة تلك الثغرات وضرورة اتّباع بعض السبل اللازمة التي من شأنها أن تساهم في تعزيز هذه التقنية وإبرازها كوسيلة فعّالة راسمةً للقطاع التجاري آفاقاً مستقبلية تقيه مخاطر توتراته وصراعاته وداعمةً للتنمية الوطنية.

إنّ أهمية هذا البحث تكمن بالخصائص التالية:

- إلقاء الضوء على مفهوم الوساطة في المجال التجاري وإبراز خصائصها التي تتمتع بها بالإضافة إلى تمييزها عن غيرها من الوسائل البديلة لحلّ المنازعات.

¹ محي الدين القيسي، "الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحلّ الخلافات التجارية"، المجلة

اللبنانية للحكيم العربي والدولي، عدد ٤٩، ٢٠٠٩، ص ٢٠.

- التعرّف على المنازعات التجاريّة التي تنشأ بين الأطراف والتي تشكّل نطاق تطبيق آلية الوساطة.
- تبيان التحدّيات المعرّقة لعملية الوساطة وإبراز السبب التي من شأنها أن تساهم في تعزيز فعاليتها لترسم الآفاق المستقبلية للقطاع التجاري.

- تسهيل المهمة على الباحثين عندما يتعلّق الأمر بالدراسات المماثلة التي تتناول الموضوع العام للبحث.

- قد توجد دراسات معالجة لموضوع الوساطة لحسم المنازعات بصورة عامة، لكن هناك ندرة في الدراسات العربية التي تناولته بصورة خاصة في الحقل التجاري كوسيلة فعّالة لتلافي وتسوية الخلافات.

كما تهدف هذه الدراسة إلى:

- الوقوف على دور الوساطة في تسوية منازعات التجارة من خلال تبيان ماهيتها، معرفة أنواعها، نقاط التشابه والإختلاف بينها وبين سائر الوسائل البديلة لحلّ المنازعات.

- توسيع آفاق الباحث لتطال التفاصيل المرتبطة بخصائص الوساطة التجارية التي تحمل الأطراف إلى إتفاق من نتاج صنعهم بمساعدة الوسيط.

- التعرّف على نطاق تطبيقها والصعوبات التي تواجهها خلال ممارستها وكيفية معالجتها.

- بيان أهمية الوساطة كآلية حبيّة بديلة كفيلة لتلافي وتسوية الخلافات التجارية لتتحقّق الآفاق المرجوة والتنمية الوطنية.

فقد أختير موضوع الوساطة في المنازعات التجارية بالتحديد نظراً لأهمية الحقل التجاري الذي بات الدّعمة الفاعلة والمحرّك الإقتصادي في التنمية الوطنية، وبسبب ظهور الحاجة إليها سعياً لتوخي المرونة، السرعة، الفعالية كما الإقتصاد في التكاليف، بعد أن شهد لبنان مؤخراً تغييرات وتكتلات تقنية وإقتصادية مهمّة، متجلية في إنتقال الأموال بسرعة عالية يشهدها هذا القطاع. فهي وسيلة تساعد الشركات والتجار على تلافي وتسوية خلافاتهم بفعالية، عبر الجلسات التي ينظّمها الوسيط المحايد ليتفق ذلك مع المفهوم الجديد للعدالة. وبالتالي رغم كل التحدّيات التي تواجهها

هذه التقنية لا بدّ من الأخذ بعين الاعتبار والإهتمام بالسبل المتنوّعة التي تعزّز فعاليتها لتقدّم آفاقها الجديدة.

وبالتالي، إنّ كلّ ما سبق يدعو إلى طرح الإشكاليّة الآتية:

ما مدى فعالية الوساطة كوسيلة حيّية بديلة في تسوية المنازعات التجاريّة؟

تنبثق عن هذه الإشكاليّة تساؤلات عدّة منها رئيسيّة وأخرى فرعيّة من الممكن أن تساعد في الإجابة عنها تباعاً:

التساؤلات الأساسية:

- هل للوساطة من دور فاعل في حلّ المنازعات التجاريّة؟ وما هو نطاقها؟
 - ما هي أبرز العوائق والصّعوبات المعرّقة لفعالية الوساطة كوسيلة تلافية وتسوية الخلافات التي تنشأ عن الأعمال والتجارة ودياً؟
 - وفق أيّ سبل يمكن أن تتجلى فعالية الوساطة في حسم المنازعات التجاريّة؟
- أمّا التساؤلات الفرعية فهي على الشكل التالي:
- ما هي المزايا التي تحفّز اللّجوء إلى هذه الوسيلة في فضّ منازعات التجارة؟
 - كيف يمكن التمييز بين الوساطة وسائر الوسائل البديلة لحلّ هذه المنازعات؟
 - بأيّة مهارات يجب أن يتمتّع الوسيط أثناء تأدية مهامه؟ وما هو الدور الذي يلعبه أثناء الجلسات؟
 - هل من شأن المعوّقات التي تعترض الوساطة أن تحدّ من فعاليتها؟ وما هو أثرها على أطراف المنازعة التجاريّة؟
 - ما هي الآفاق التي تستشرقها الوساطة في عالم التجارة والإستثمار؟

خلال معالجة موضوع دراستنا، إعتدنا منهجين، الأوّل هو المنهج الوصفي الذي يقوم على عمليّة جمع وتفسير كل المعلومات والحقائق بغية الوصول إلى وصف علمي متناسق ومتكامل للموضوع قيد الدّراسة. إنّ هذا المنهج سيساهم في الإحاطة بمفهوم الوساطة ووصف خصائصها

وتمييزها عن سائر الوسائل البديلة الأخرى لفضّ المنازعات. كما سيغطّي نطاق تطبيقها والعراقيل التي تقيدّها وصولاً إلى السبل الكفيلة بتعزيز فعاليتها حالياً كما مستقبلاً.

أمّا المنهج الثاني فهو التحليلي، حيث يتمّ إجراء دراسة متعمّقة لكل جزئية من جزئيات هذا البحث، ليعمل هذا المنهج على تحليل مزايا الوساطة ونقاط التشابه والإختلاف بين الوساطة وباقي الوسائل البديلة. ويقوم أيضاً بالتركيز على تحليل وفهم التحدّيات التي تقف بوجه فعالية الوساطة التجارية لتتوضّح بالتالي أبرز السبل الكفيلة لجعل الوساطة فعّالة في تسوية المنازعات على صعيد الأعمال والتجارة في لبنان، وذلك بمقارنة في بعض الأحيان مع القانون الفرنسي وبعض القوانين الأخرى.

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ أيّ بحث علمي لا يكاد يخلو من العقبات والصّعوبات التي تواجه الباحث، إعتباراً من لحظة إختيار موضوع البحث وحتى الإنتهاء منه. وأهمّ الصعوبات التي واجهتنا هي قلّة المراجع العربيّة الخاصة بموضوع الوساطة ومعالجتها له بدقّة، نظراً لحدائثة مفهومها بشكل عام، إضافةً إلى عدم إنتشار ثقافتها بعد في لبنان. كما إفتقار المكتبات للكتب التي تساعد الباحث في أن تكون بمتناول يديه بسبب تعاضم التكنولوجيا الذكية وتواجد المراجع عبر المواقع الإلكترونيّة والتي في بعض الأحيان لا يمكن الحصول عليها إلّا بعد شرائها أو الإشتراك غير المجاني فيها، إلى جانب عدم القدرة وصعوبة الحصول على قضايا خاصّة في هذا المجال ليتسنى لنا الإحاطة بجوانب دراستنا.

هذا وقد تمّت الإستعانة بدراسات سابقة سوف نعرضهم تباعاً. الدراسة الأولى هي دراسة ماهر السعيد محمد جبر تحت عنوان "الوساطة كوسيلة لفضّ المنازعات التجاريّة، دراسة مقارنة"، مجلة البحوث الفقهيّة والقانونية، عدد ٣٩، إصدار أكتوبر ٢٠٢٢م - ١٤٤٤هـ؛ تظهر هذه الدراسة ماهية الوساطة التجاريّة، تعريف عقدها وخصائصه، ثم تناولت الوساطة كإحدى الوسائل البديلة لتسوية المنازعات من خلال تبيان أنواعها، أسباب إنتهاؤها وآثارها.

وكذلك هناك دراسة ثانية لسليم إبراهيم هزاع تحت عنوان "الوساطة التجاريّة كحلّ بديل في المنازعات التجاريّة"، مجلة كلية القانون للعلوم القانونيّة والسياسيّة، جامعة كركوك - كلية القانون والعلوم السياسيّة، مج ٩، ع ٣٢، ٢٠٢٠؛ حيث سلّطت هذه الدراسة الضوء على دور الوساطة

التجارية في إشاعة روح التفاوض بين الأطراف، وعلى أهميتها في تسوية منازعاتهم وتحقيق التنمية الوطنية.

من خلال مقارنة الدراسات السابقة مع هذه الرسالة، يتبين لنا أنّ الدراسة الأولى تؤكد الدور الذي تلعبه الوساطة في تسوية المنازعات التجارية الذي يتمحور حوله عنوان الرسالة، إذ إنّها تعالج موضوع الوساطة كوسيلة بديلة فعّالة لحسم المنازعات عبر تبيان خصائص عقدها، أنواعها وآثار إنتهائها. أمّا بالنسبة للدراسة الثانية، فهي تتميز عن الرسالة هذه بتحليل مراحل الوساطة التجارية، آثارها الإيجابية والسلبية وانعكاساتها على المجال التجاري.

للإجابة على الإشكالية المطروحة أعلاه، وبغية معرفة مدى فعالية الوساطة كوسيلة حيية بديلة لحسم المنازعات التجارية، سيتمّ تعريف هذه التقنية وشرح خصائصها مع أنواعها، وتمييزها عن سائر الوسائل البديلة للتسوية كما توضيح نطاق تطبيقها. بعدها، سيتمّ التعمق في تحديات هذا الأسلوب في لبنان من الناحية القانونية والعملية، التعرف على مراكز الوساطة المعتمدة وعملها في هذا الإطار وصولاً إلى السبل التي تساعد في تعزيز الوساطة كوسيلة فعّالة لتلافي وفضّ المنازعات التجارية، والتي ترسم الآفاق المستقبلية للقطاع التجاري، وذلك من خلال القسمين التاليين:

القسم الأول: الوساطة وسيلة بديلة لحلّ المنازعات التجارية

القسم الثاني: مستقبل الحقل التجاري مع تقنية الوساطة

القسم الأول: الوساطة وسيلة بديلة لحل المنازعات التجارية

لقد إستحدث المشرع اللبناني الوساطة كوسيلة حبيبة بديلة لحل المنازعات بدل اللجوء إلى القضاء، وذلك من خلال قانون الوساطة القضائية رقم ٨٢ تاريخ ١٠/١٠/٢٠١٨، وقانون الوساطة الإتفاقية رقم ٢٨٦ تاريخ ١٢/٤/٢٠٢٢، إذ تُعتبر الوساطة آلية فعّالة يلجأ إليها الأطراف لتسوية خلافاتهم حيث تتجلى مكانتها وتظهر أكثر في مجال التجارة.

إنّ اللجوء إلى الوساطة لفضّ المنازعات التي تنشأ على صعيد الشركات والتجار في مختلف ميادين أعمالهم التجارية، أصبح أمراً ملحاً لتلبية مقتضيات الحياة التجارية، الإقتصادية والإجتماعية. لذلك، باتت الوساطة التجارية من الحلول البديلة التي تساهم في تسوية منازعات التجارة بصورة ودية دون أن يكون هناك غالب أو مغلوب، ودون أن يترك أثراً في نفوس المتنازعين بشكل تُراعى فيه السرعة المطلوبة والمصالح المتبادلة للمتنازعين.

وحتى يمكننا التعرّف على الوساطة التجارية، قمنا بتقسيم هذا القسم إلى فصلين، تناولنا في (الفصل الأول) مفهوم الوساطة التجارية، بينما تناولنا في (الفصل الثاني) نطاق تطبيقها.

الفصل الأول: مفهوم الوساطة التجارية

إنّ الوساطة التجاريّة تُعتبر أحد الوسائل البديلة لحلّ المنازعات التجاريّة، والتي تشكّل مساراً إستثنائياً قائماً على أساس الخروج عن سبل التقاضي العادية، والتي تبغي الوصول بالمتنازعين إلى التسوية العادلة والحلول المناسبة التي تحظى بتأييدهم وقبولهم، وبالتالي يعود هذا الأمر بالنتائج الإيجابية على صعيد التنمية الإقتصاديّة الوطنيّة.

وتتميز هذه الوسيلة عن غيرها من الوسائل الأخرى الحبيبة البديلة كالتفاوض، التوفيق، الصلح، والتسهيل، كما الوسائل البديلة غير الحبيبة كالتحكيم، وإن كانت تتداخل بها وتتكامل معها في بعض الأحيان، فلطالما حدث لغط ودمج ما بين مفهوم الوساطة ومفهوم سائر هذه الوسائل.

بناءً عليه ولغرض الإحاطة بموضوع هذا الفصل، فسوف نتناوله من خلال تعريف الوساطة التجارية، أنواعها وخصائصها (المبحث الأول)، ثمّ نتطرّق إلى تمييزها عن باقي الوسائل البديلة (المبحث الثاني).

المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية

إنطلقت الوساطة لتأخذ حيزاً واسع المدى في فضّ مختلف أنواع المنازعات وبالأخصّ التجاريّة منها، ليتبيّن كأنّها الوجه الأنسب الحديث للعدالة؛ فهي الآلية الأكثر إنتشاراً في حسم المنازعات التجاريّة، معتمدةً على تذليل كل المعوقات وتحديد المنازعة بدقّة، لذا نالت إهتمام العالم أجمع حتى أصبحت حاجة أساس كي تتحقّق العدالة.

وهذا ما سنعالجه من خلال التعرّف على الوساطة في (الفقرة الأولى)، مع تبيان أنواع هذه الوسيلة (الفقرة الثانية)، ليظهر لنا الإهتمام بها بالنظر إلى أهميّة خصائصها التي سوف تُطرح في (الفقرة الثالثة).

الفقرة الأولى: تعريف الوساطة التجاريّة

لم تكن الوساطة معروفة سابقاً كمفهوم قانوني، وكانت تطبّق بطريقة تلقائيّة عرفيّة، بحيث كانت من بين الثقافات العرفيّة الكامنة في معظم المجتمعات. ظهرت الوساطة للمرّة الأولى في الولايات المتّحدة الأمريكيّة مع بعض المحامين عندما قاموا بالبحث عن فرص عمل فلجأوا إلى الوسائل البديلة لتسوية منازعاتهم ومن بينها الوساطة التجاريّة، الأمر الذي أدّى إلى ظهور مؤسسات عدّة تعتنى بفضّ المنازعات بالأساليب السلميّة .

إنّ خوض مسار القضاء لم يُعتبر الطريق الوحيد لحسم المنازعات، إذ إنّ المشرّع تبنّى وسائل متنوّعة بديلة للتسوية ومن ضمنها الوساطة التجاريّة، كي يتمّ الوصول إلى حلول متناسقة مقبولة من الأطراف مبنيّة على مبدأ الإحترام المتبادل والتوازن.

¹ استخدمت الأونسيترال مصطلح "الوساطة" إلى جانب مصطلح "التوفيق" بإعتبار أنّ المصطلحين مترادفين، وبعد ذلك، قرّرت لجنة هذا القانون النموذجي أن تستخدم مصطلح الوساطة فقط بدلاً عن التوفيق. ويُطلق مصطلح "التجاري" على كافة المعاملات التجاريّة ويشمل جميع العلاقات ذات الطابع التجاري سواء كانت تعاقدية أو غير ذلك، وللمزيد أنظر المادة الأولى من الباب الأول من قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الوساطة التجاريّة الدوليّة وإتفاقات التسوية الدوليّة المنبثقة من الوساطة لعام ٢٠١٨.

² John Kendall, "Expert determination (Dispute Resolution Series)", Sweet and Maxwell, 3rd Edition, London, 2001, p.83.

وتُعتبر الوساطة حالياً من أفضل الأساليب التي تنتهي الخلافات ودياً، وطال نطاقها ليشمل مختلف المنازعات وفي طليعتها المنازعات التجارية. وعلى خلاف ذلك، إعتقد البعض بأن تحقق عدالة القانون يكون عبر الدعوى القضائية والحكم القضائي الذي تُتَّوَجَّح فيه .

من أجل الإلمام بتعريف الوساطة التجارية، لا بدّ لنا أن نبيّن المقصود منها من كافة النواحي؛ فالوساطة في اللّغة هي مصدر للفعل "وسط" للدلالة على الشيء الذي يقع بين فريقين ، ويعني التوسّط أنّ الشيء يقوم في الوسط، وتقنية الوساطة هي عمل الوسيط الذي يكون المتوسّط بين المتنازعين ، وهذا ما يكون أعدل الشيء ووسطه؛ وتأخذ الوساطة عدّة معاني كالتوسّط في الحقّ والعدل كما في الحسب والنسب . فقد ورد في الكتاب المقدّس "ويكون صنع العدل سلاماً، وعمل العدل سكوناً وطمأنينة إلى الأبد" ، وقوله تعالى ﴿وكذلك جعلناكم أمةً وسطاً﴾^١ .

إنّ مصطلح الوساطة بين المتخاصمين فقهاً هو دخول طرف بين طرفين متخاصمين لإنهاء الخصومة بينهما. وقد أعطى بعض الفقهاء تعريفاً عاماً وفضفاضاً للوساطة، فالكاتب شارل جاروسون إعتبرها عبارة عن توسّط يقوم به ثالث بهدف التوفيق ما بين الأطراف المتنازعين .

أيضاً عزّفها الفقيه فيليب فوشار بأنّها آليّة قائمة على أساس تدخّل شخص ثالث محايد في المفاوضات بين الأطراف مع التأكيد على أنّ مهمّته محدودة تكمن في محاولة التوفيق بينهم أو بذل المجهود لتقديم حلّ يرضيهم .

^١ محمد سامي الشوا، "الوساطة والعدالة الجنائية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٣٧.

^٢ ابن منظور، "لسان العرب"، ج ٩، دار الحديث، القاهرة، ٢٠٠٣، ص ٣٠١.

^٣ محمد بن ابي بكر بن قادر الرازي، "مختار الصحاح"، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٨١، ص ٧٢٠.

^٤ عبدالرحمن بن صالح الأطرم، "الوساطة التجارية في المعاملات الماليّة"، ط ١، دار اشبيليا، الرياض، ١٩٩٥، ص ٣٦.

^٥ أشعيا ٣٢: ١٧

^٦ سورة البقرة، الآية ١٤٣.

^٧ Nathalie Dion, "De La Médiation", Collection Libre Droit, Paris, 2011, p.40.

^٨ دريس كمال فتحي، "محاضرات في مادّة المنازعات التجاريّة"، ألقبت على طلاب السنة الأولى ماستر، إختصاص قانون أعمال، كآية الحقوق والعلوم السياسيّة، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، ٢٠١٩/٢٠٢٠، ص ٢٥.

هذا وقد ذهب البعض إلى أنها عبارة عن نظام قانوني يكون فيه لأطراف المنازعة حرية إختيار أحداً من الغير، بواسطة الإتفاق بينهم قبل أو بعد قيام الخلاف ليساعدهم في الوصول إلى تسوية مقبولة .

تجري الوساطة بطريقة ودية وسرية لتلافي وتسوية التوتّرات والصّراعات والأزمات التي تحصل في الحقل التجاري، بحيث تلجأ الشركات أو التجّار في منازعاتهم إلى طرف ثالث مستقلّ ومحايد يسمّى "الوسيط" ذو خبرة واسعة وذات صلة في القطاع التجاري ليقوم بمساعدتهم توصلاً إلى تسوية مقبولة بشأن النزاع القائم بينهم بكامل إرادتهم.

من جانب آخر، يُقصد بتعبير "الوساطة" عملية يريد من خلالها الأطراف التوصل إلى تسوية ودية للمنازعة القائمة بينهم بمساعدة من شخص آخر واحد أو أكثر "الوسيط" ليست له صلاحية فرض حلّ على أطراف المنازعة .

وقد عرّفها كريستوفر مور بأنها: "التدخّل في مفاوضات أو في نزاع من قبل طرف ثالث مقبول من الطرفين ولا يملك سلطة في إتخاذ القرار، ويعمل على مساعدة الأطراف المعنية على الوصول طوعاً إلى تسوية مقبولة من الطرفين المتنازعين ."

وقد جاء في مقال للمحامي جورج فغالي عرّف فيه الوساطة بكونها: "إحدى الوسائل البديلة لحلّ النزاعات المستعملة لأجل تلافي أو حلّ الخلافات، من خلال شخص ثالث مستقلّ ومحايد يُدعى الوسيط، يعمل على تحفيز وإدارة الحوار بين أطراف النزاع ضمن الإحترام المتبادل وصولاً لإيجاد أرضية تفاهم مشترك على الحل وتكريسه بموجب عقد" .

^١ أحمد عبد الكريم سلامة، "التحكيم والنظم الودية لتسوية منازعات الملكية الفكرية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧، ص ١٠٦.

^٢ المادة ٢ بند من إتفاقية الأمم المتّحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة المعروفة بإسم إتفاقية سنغافورة، المعتمدة من الجمعية العامة للأمم المتّحدة في كانون الأول ٢٠١٨.

^٣ كريستوفر مور، "عملية الوساطة: إستراتيجيات عملية لحلّ النزاعات"، ترجمة: فؤاد سروجي، مراجعة وتدقيق: عماد عمر، ط١، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠٠٧، ص ٣٨.

^٤ جورج فغالي، "الوساطة وسيلة لتلافي النزاعات وحلّها"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، عدد ٤٩، ٢٠٠٩، ص ٢٤.

إنطلاقاً من ذلك، تتجلى العلاقة الثلاثية الأطراف التي تصدر عن الوساطة ما بين الفرقاء والوسيط، كما تتجلى العناصر الثلاثة الرئيسية لهذه الآلية ألا وهي وجود منازعة بين الأطراف، تدخل طرف ثالث، ووجود مهمة تهدئة .

هذا وقد عرّفها المادة الأولى من نظام المركز العربي لتسوية المنازعات في الأردن بأنها الوسيلة التي يتم بموجبها السعي لفضّ النزاع دون أي سلطة للوسيط أو الموقّق لفرض قراره في النزاع وذلك عن طريق تقريب وجهات النظر وإبداء الآراء الإستشارية التي تتيح الوصول للحلّ بهذه الوسيلة".

بالتالي، إنّ هذه التقنية هي عبارة عن عملية مفاوضات غير ملزمة يقوم بها طرف ثالث يؤوّل إلى مساعدة الأطراف للتوصّل إلى حلّ المنازعة القائمة بينهم من خلال إتباع وإستخدام فنون مستحدثة في الحوار وتقريب وجهات النظر وتقييم المراكز القانونية للأطراف تحت غطاء من السرية .

ففي المعاجم الفرنسية، جاء تعريف الوساطة على أنّها تدخل يهدف للوصول إلى إتفاق ، أو يهدف للوصول إلى حل توفيقى . بينما بعض المعاجم القانونية الفرنسية تشير إلى أصول الكلمة في اللّغة اللاتينية (Mediata) مشتقة من كلمة (Mediataire) التي تعني التوسّط ، وهي طريقة لحلّ المنازعات توجب على الوسيط المعيّن من الأطراف مساعدتهم في سبيل إيجاد حلول للنزاع القائم بينهم .

¹ Philippe Boulisset, "Guide de la Médiation", Point De Droit, Groupe Horizon, Edilaix 2006, p.15.

² سعيد يحيوي، "الوسائل البديلة عن القضاء العام والخاص في حلّ النزاعات التجارية"، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في جامعة العلوم، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ٢٠١٨-٢٠١٩، ص ١٤٦ .

³ Le Petit Larousse Illustré, Paris, 2014, p. 713

⁴ Le Petit Robert, Langue Française, Paris, 2011, p. 1561

⁵ جبرار كورنو، "معجم المصطلحات القانونية"، ترجمة منصور القاضي، المؤسسة الجامعية للنشر، بيروت ١٩٨٨، ص ١٧٨٠ .

⁶ Gérard Cornu, "Vocabulaire Juridique", Association Henri Capitant, Press Universitaire de France, Paris, 5ème Edition, Janvier 1996, p. 509.

ضمن هذا المفهوم، وردت الوساطة في العديد من القوانين الفرنسية والمراسيم الأخرى كقانون التجارة وقانون حماية المستهلك وقانون العمل .

في قانون الوساطة القضائية اللبناني رقم ٨٢ تاريخ ١٠/١٠/٢٠١٨، تعرّف الفقرة (أ) من المادة (١) الوساطة بأنها "وسيلة بديلة لحل النزاعات يستند فيها الأطراف إلى طرف ثالث محايد (الوسيط) يتمثل دوره في مساعدتهم وتشجيعهم على التواصل والتفاوض لحلّ النزاع الذي نشأ في ما بينهم".

غير أنّها قد وردت في بعض القوانين اللبنانية الخاصة، فقد نصّت المواد ٨٢ وما يلي من قانون حماية المستهلك على إخضاع النزاعات الناشئة بين مستهلك والمصنع... للوساطة بهدف محاولة التوفيق بين أطراف النزاع، كما تناولها قانون عقود العمل الجماعية والوساطة والتحكيم اللبناني في المواد ٣٠ إلى ٤٦ منه مُعتبراً أنّ كافة النزاعات العمالية تخضع لمرحلة وساطة تهدف للوصول إلى توفيق بين الأطراف .

وعليه، فإنّ الوسيط لا يقوم بإصدار أي قرار في النزاع أو حتى بإعداد مسودّة لحلّ معيّن أو تقديم إقتراح للحلّ. فدوره يكمن في تسهيل عملية التواصل وخلق أرضية للحوار بين الأطراف معتمداً إعادة الصياغة Reformulation والتواصل اللاعنفي Communication Non Violente عن طريق عقد جلسات مشتركة بينهم، قد يحتاج إلى القيام بجلسات منفردة Caucus التي تكون بمثابة أداة لبناء العلاقة والثقة مع الفرقاء وهذا ما تحمله إستراتيجية إستخدام هذه التقنيّة خلال الوساطة ، يعطي فيها لكل طرف ربّما أفكاراً مبتكرة ويسأل أسئلة لتحفّز هذا الطرف أو ذلك على إعادة تقييم الموقف والتعبير عن المشاعر والإحتياجات وتفرغها، ثمّ التفكير سوياً في الحلول الممكنة ومناقشتها للوصول إلى حل مرضٍ، أو كما يُقال win/win على قدر المستطاع.

¹ Art 661-4 et s. Code de Commerce français, Art L152-1 et s. Code de la Consommation français Art 1471-2 et s. Code de Travail français.

Tavel, Agnès, "Code de la médiation et du médiateur professionnel", Médiateurs éditeurs, 2ème édition, 1 Décembre 2013, p. 15 et suivant.

² قانون حماية المستهلك اللبناني رقم ٦٥٩ لسنة ٢٠٠٥ وقانون عقود العمل الجماعية والوساطة والتحكيم اللبناني المشنور بالمرسوم ١٧٣٨٦ لسنة ١٩٦٤.

³ Jean Poitras, "The Strategic Use of Caucus to Facilitate Parties' Trust in Mediators", Article in International Journal of Conflict Management, February 2013, p.27

والنتيجة النهائية في حالة نجاح الوساطة هي أن يتم إعداد عقد أو إتفاق للتسوية الودية بين الأطراف. ويجب التنبيه هنا الى أن الوسيط لا يقوم بفرض أي حلّ عليهم إنّما يحاول كما سبق وأن أشرنا من خلال الجلسات المنفردة مع كل طرف أو الجلسات المشتركة أن يحفز الأطراف ويسهل عملية التفاوض بينهم ومن هنا تأتي الخاصية المهمة جداً لعملية الوساطة، وهي أن النتيجة ختاماً مُصمّمة ومُحدّدة المعالم والبنود من ثمّ الإتفاق عليها تأتي من قبل الأطراف حصراً ولا أحد سواهم، ولا تُفرض عليهم من جهة ثالثة مثل هيئة محكمة أو هيئة تحكيم.

إنّ اللجوء إلى هذا الأسلوب للتسوية يكمن في كثير من الأحوال من جزاء عائق عدم التواصل الفعّال والتفاوض المباشر أو فشل عملية المفاوضات إمّا لوجود خلافات لها طابع شخصي، أي شخصنة المنازعة التجارية، وإمّا لوجود تصوّرات معيّنة لكلّ جانب لا تأخذ في الإعتبار التصوّرات المقابلة للجانب الآخر. وفكرة المنظور المختلف للأمور هي فكرة محوريّة في الوساطة، فمثلاً في الفكر الصيني هناك فكرة الين واليانغ yin and yang وهي أنّ كلّ شيء في الحياة له جانبان وكل شخص يرى الجانب الذي يراه من زاويته ومنظاره الخاصّ دون رؤية الجانب الآخر.

لذلك، إنّ أهداف العملية المنشودة هي الإصلاح والوصول إلى علاقة أكثر إنسجاماً ما بين المتنازعين في القضية حيث أنّها تسمح لهم بتقييم المنازعة تقيماً واقعياً، فيركّزون على الأسباب والمشاكل الحقيقيّة والصّعوبات والتحدّيات التي يواجهونها كي يستند قرار التسوية الصادر عنها إلى أسس موضوعيّة .

وعليه، نرى بأنّ الوساطة التجاريّة هي تقنية طوعيّة قائمة على إرادة الفرقاء المتنازعين، الذين وبمحض إرادتهم يريدون التوصل فعلاً إلى تسوية مرضيّة مع الوسيط المتمتّع بقدرة وكفاءة ومهارات خاصة في السيطرة على الصّراع وإدارته، وتكمن مهمّته في الإصغاء إلى الأطراف وتقريب وجهات

¹ روبرت اكارب، رونالد ستيدهام، "الإجراءات القضائية في أمريكا"، ترجمة د. علا أبو زيد، الجمعية المصرية
لنشر المعرفة والثقافة القانونية، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٢٥٩.

² Alessandra Sgubini, Mara Prieditis, & Andrea Marighetto, "Arbitration, Mediation and Conciliation: differences and similarities from an International and Italian business perspective", Mediate.com, August 16, 2004
available at:

<http://www.mediate.com/articles/sgubiniA2.cfm> last accessed 3/5/2013

- Jethro K. Lieberman, and James F. Henry, "Lessons from the Alternative Dispute Resolution Movement", University of Chicago Law Review: Vol.53: Iss.2, Article 7, 1986, p.430

نظرهم، سعياً إلى تسوية الخلاف القائم بينهم جزئياً أو كلياً بصورة إتفاقية ورضائية، ومنظمة في ظلّ أجواء تشاركية، تفاوضية، حبيّة وسريّة عن طريق إجراءات مرنة كي يصلوا في نهاية المطاف إلى إتفاق يرتضونه بأنفسهم وينهوا الخصومة بوقتٍ قياسيٍّ عبر إتفاق من نتاج صنعهم لا يكون هناك فيه من طرف غالب ولا من طرف مغلوب، وهكذا تكون عدالة الأطراف محقّقةً .

الفقرة الثانية: أنواعها

إنّ الوساطة ورغم تنوّعها، هي واحدة من حيث العمليّة والتطبيق، فهي تتخذ أنواع متعدّدة وسبل اللّجوء إليها متنوّعة، وهذا ما سنتناوله في هذه الفقرة وذلك بتصنيف الوساطة إلى ثلاث أنواع هي الوساطة القضائية، الوساطة التعاقدية والخاصّة:

البند الأوّل: الوساطة القضائية (La Médiation Judiciaire)

هو نوع معمول به في النّظام الأنجلوساكسوني، فإنّ أصل اللّجوء إليها هو النصّ القانوني الذي يضع بمتناول السلطة القضائية تلك الوسيلة الحبيّة لحلّ المنازعات، وينظّم اللّجوء إليها من خلال شخص ثالث متخصصّ وحيادي، وتكون الوساطة في هذا المجال إمّا إختيارية وإمّا إجبارية، وذلك إنطلاقاً من تصنيفها في النصّ القانوني، من خلال جلسات للحوار والتفاوض المباشر مع الخصوم بهدف التوصل إلى تسوية وديّة.

وفق ما جاء في الفقرة (ب) من المادة (١) من القانون الوساطة القضائية اللّبناني رقم ٨٢ الصادر في ١٠/١٠/٢٠١٨ كتعريف للوساطة القضائية بأنّها: "التي يُلجأ إليها لتسوية النزاع بعد إحالته إلى المحكمة، وفي أيّة مرحلة من مراحل الدّعى".

ووفقاً للمادّة ٣ من هذا القانون، فللمحكمة المختصّة أن تصدر قراراً بإحالة النزاع إلى الوساطة في أيّ مرحلة من مراحل الدّعى، سواء باقتراح منها مقروناً بموافقة الأطراف أو بناءً على طلبهم

¹Site Cour de cassation:

www.courdecassation.fr/publications_26/bulletin_information_cour_cassation_27/hors_serie_2074/mediation_8925.html.

^٢ علي محمود الرشدان، "الوساطة لحل النزاعات المدنية"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٩،

أو إنفاذاً لإتفاق وسيط. وفي هذا القرار تذكر المحكمة موافقة الأطراف على اللجوء إلى الوساطة القضائية، إسم مركز الوساطة المعين، وموضوع الوساطة. مع الإشارة إلى أنّ قرارات الإحالة الصادرة عن المحكمة المختصة لا تقبل أيّ طريق من طرق الطعن العادية أو غير العادية .

عند إنتهاء الوساطة وتوصّل الأطراف إلى إتفاق تسوية، تصادق المحكمة على هذا الإتفاق وتعطيه الصيغة التنفيذية بناءً على طلب الأطراف كافة أو أحدهم في ضوء بنود هذا الإتفاق المرفوع إليها، ليجري البتّ بطلب المصادقة بالصورة الرجائية وتطبّق على القرار المتّخذ بشأنه القواعد المتعلقة بالتنفيذ المعجلّ للأحكام .

ومن بين التشريعات التي إعتمدت أيضاً الوساطة القضائية نذكر منها التشريع الفرنسي حيث مارسها القضاة بمبادرة منهم مستندين إلى قانون أصول المحاكمات المدنية المعدّل بموجب المادة ٢٠ من المرسوم رقم ٢٨٢ الصادر بتاريخ ٢٦/٤/٢٠١٦ وقد طبّقت في نزاع شركة "سيتروان" مع عمّالها سنة ١٩٦٨ وكذلك في بعض المواضيع التجاريّة .

وبموجب هذا القانون الفرنسي، فإنّه يتمّ اللجوء إلى الوساطة في حال وجود دعوى قضائية. وقد أعطى المشرّع الفرنسي قاضي الأساس سلطة الإشراف على عملية الوساطة منذ بدايتها وحتى إنتهائها بحيث نصت المادة ١/١٣١ من القانون الفرنسي المذكور على أنّه يجوز للقاضي المسؤول عن الدعوى بعد الحصول على موافقة الطرفين، تعيين شخص ثالث كي يسمعهما ويساعدهما على حل النزاع بينهما. وتُعطى هذه السلطة أيضاً لقاضي العجلة، في حالة الإجراءات القضائية المستعجلة .

^١ المادة ٥ من قانون الوساطة القضائية اللبّاني

^٢ المادة ٢٠ من قانون الوساطة القضائية اللبّاني

^٣سؤال سفيان، "الطرق البديلة لحل المنازعات المدنية في القانون الجزائري"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، تخصّص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ٢٠١٤، ص ٤٢.

^٤ L'Article 131/1 du cpc: "Le juge saisi d'un litige peut, après avoir recueilli l'accord des parties, designer une tierce personne afin d'entendre les parties et de confronter leurs points de vue pour leur permettre de trouver une solution au conflit qui les oppose. Ce pouvoir appartient également au juge des référés en cours d'instance".

تجدر الإشارة إلى أنّ عمليّة الوساطة القضائيّة بدأت تتبلور في فرنسا في أوائل العام ١٩٧٠ على إثر اعتمادها من قبل محكمة البداية والإستئناف - باريس وذلك ما بين ١٩٦٠ و١٩٧٠، ومن خلال ذلك ولدت فكرة قوننة الوساطة كوسيلة معتمدة قانوناً .

البند الثاني: الوساطة التعاقدية أو الإتفاقية (La Médiation Conventiennelle)

تجري الوساطة التعاقدية وفقاً للإرادة المشتركة لأطراف المنازعة وبالتالي فإنّ هذا النوع من الوساطة يكون إرادي محض بحيث تكون إرادة الأطراف هي مصدر الإجراءات التي سوف تُتبع خلال كافة مراحل الجلسات.

فهي تلك التي يمكن اللجوء إليها بناءً على إتفاق الأطراف بعد حصول الخلاف أو بموجب نصّ إتفاق تعاقدي سابق، فالأساس في هذا النوع من الوساطة هو أنّ الأطراف يتفقون بأنفسهم وبمحض إرادتهم على اللجوء إلى الوساطة، دون اللجوء إلى القضاء، ويتمّ من خلاله إختيار إسم وسيط متخصص أو مركز للوساطة يسمّى بدوره وسيطاً مدرجاً إسمه على لائحة الوسطاء المسجلين لديه، ويكون دور الوسيط مرافقة ومواكبة الأطراف من أجل التوصل إلى النتيجة التي تتلاءم مع مصالحهم واحتياجاتهم، وذلك ضمن مهلة محدّدة.

وهي كذلك تدبير وقائي وفعل إرادي يلجأ إليه الفرقاء لتجنّب الخلاف قبل حدوثه أو وقوعه وبعده، ولتفادي اللجوء إلى إجراءات التقاضي الطويلة والمعقّدة والمكلفة إلى حدّ كبير، كما أنّها لا تستجيب في معظم الأوقات، لمطالب الفريق الذي ربح الحكم أو القرار.

في القانون اللبناني رقم ٨٢ الصادر في ١٠/١٠/٢٠١٨ تنصّ الفقرة أ من المادة (١) منه على التالي: "الوساطة هي وسيلة بديلة لحل النزاعات يستند فيها الأطراف إلى طرف ثالث محايد (الوسيط) يتمثل دوره في مساعدتهم وتشجيعهم على التواصل والتفاوض لحل النزاع الذي نشأ في ما بينهم".

كما تنصّ المادة الأولى من قانون الوساطة الإتفاقية رقم ٢٨٦ تاريخ ١٢/٤/٢٠٢٢ على أنّ: "الوساطة الإتفاقية هي وسيلة حبيبة لحل الخلافات، تعطي الحق لأطراف نزاع حالي أو مستقبلي بالإتفاق على تعيين وسيط حيادي، مستقل ومتخصص، يساعدهم على التوصل إلى حلّ يراعي

¹ Thomas Clay, "La Face Cachée de la Médiation", recueil dalloz, 2004,44, pp.3188

القوانين الإلزامية والنظام العام، يسمونه بأنفسهم ويكرسون تسميته وتحديد مهامه بموجب عقد يراعي أحكام هذا القانون". وذلك إنطلاقاً من بند الوساطة الذي يُدرج في أيّ عقد يجمع طرفين أو عدّة أطراف، يتمّ فيه الإتفاق مسبقاً إلى اللجوء إلى الوساطة في حال حدوث أيّ نزاع أو خلاف حول تنفيذ أو تفسير العقد.

من خلال النّصين المذكورين أعلاه يمكننا أن نستخلص بأنّ الوساطة يمكن أن تكون إتفاقية. وبموجبها يتفق الأطراف بصورة حبيّة، وخارجاً عن القضاء على تسوية صراعاتهم في ما بينهم من خلال الوساطة. عندها يلجأون إلى وسيط إتفاقي يروونه مناسباً بناءً على شروط وقدرات يتمتّع بها للقيام بمهمته بهدف فضّ النزاع القائم بدلاً من اللجوء إلى المحكمة المختصة. فإذا اتفقوا على ذلك، يصبح بإمكانهم تجنّب اللجوء إلى المحاكم وفي حال كانوا قد لجأوا إليها فلا شيء يمنع طلبهم من المحكمة أن تعطيهم الوقت الكافي لتسوية نزاعهم من خلال آلية الوساطة.

وهذا ما أخذ به المشرّع الفرنسي بموجب المادة ٢ من المرسوم رقم ٢٠١٢/٦٦ الصادر في ٢٠/١/٢٠١٢ والمادة ٢٤ من المرسوم رقم ٢٠١٧/٨٩٢ الصادر في ٧/٥/٢٠١٧، الذي أتاح من خلاله لأطراف النزاع حرية الإختيار في اللجوء إلى الوساطة قبل اللجوء إلى القضاء، بحيث يقوم الأطراف بأنفسهم باختيار الوسيط. وإذا تمّ التوصل إلى التسوية فإنّها تخضع لمصادقة القاضي المختصّ بغية إعطائها الصيغة التنفيذية تمهيداً لتنفيذها.

وتجدر الإشارة إلى أنّ هناك من يقسم الوساطة إلى أنواع متعدّدة، فهناك الوساطة البسيطة *simple médiation* وهي التي تقترب من نظام التوفيق في وجود شخص يسعى إلى التقريب بين وجهات نظر المتنازعين، حيث يتمّ إتفاق الأطراف باللجوء إلى الوساطة بمبادرات ذاتية منهم، سواء عند إبرام العقد أو عند نشوب المنازعة بينهم، وهناك الوساطة الإستشاريّة *médiation consultative* وهي التي يطلب فيها أطراف النزاع من محامي أو خبير إستشارة في موضوع النزاع ثم يطلبون منه بعد ذلك التّدخل كوسيط لحلّه، وهناك أيضاً الوساطة التحكيمية *médiation arbitration* وهي إتفاق أو بند تعاقدية ينصّ عليه في العقد ويقضي بأنّه في حالة نشوب النزاع

^١ عبد الرزاق عريش، "الوسائل البديلة للتقاضي في التعاون المغربي"، المجلة الإلكترونية المغربية، ٢٨ جويلية ٢٠١١، ص ١٤.

يتمّ عرضه على الوسيط، وبالتالي فإنّ هذا الأسلوب يطمئن المتنازعين بتحقيق تسوية أكيدة لخلافهم سواء ودّي أو بقرار تحكيمي .

البند الثالث: الوساطة الخاصة (La Médiation Privée)

تعدّ الوساطة الخاصة أو الحرّة هي الصورة التقليديّة للوساطة، حيث يقوم أطراف المنازعة بأنفسهم بتنظيم عملية الوساطة منذ بدايتها وحتى نهايتها ، فهم يتولّون إبرام إتفاق الوساطة قبل نشوء الخلاف أو بعده، كما أنّهم يختارون الوسيط، ويحدّدون المهل والمواعيد، ويحدّدون مكان إنعقادها واللّغة المتّبعة فيها، والقواعد الإجرائية التي سيتمّ تطبيقها، والآلية التي سيتمّ بها تنفيذ قرار التسوية إن تمّ التوصل إليه.

وبالتالي تغدو وجه آخر من أوجه الوساطة الإختياريّة التي يلجأ إليها الفرقاء لتجنّب خلاف أو حلّه بعد وقوعه، وذلك إمّا بواسطة وسيط حرّ، أو بواسطة مؤسسة أو مركز وساطة.

الفقرة الثالثة: خصائصها

في سبيل جعل الوساطة واحدة من أنجع الوسائل البديلة لتسوية المنازعات حبيّاً متنبّاة من قبل عدّة تشريعات دوليّة، فإنّه لا بدّ لهذه التقنية أن تثبت مدى فعاليتها وتبرز ذاتيتها بإتسامها بخصائص متنوّعة يمكن الإستدلال عليها كما وتمييزها عن سائر الوسائل الأخرى للتسوية كما سيتبيّن معنا لاحقاً.

أولاً- وسيلة بديلة لحسم المنازعات:

إنّ الوساطة هي وسيلة من الوسائل البديلة لحل المنازعات (Alternative Dispute Resolution ADR) أو الطرق المناسبة لفضّ المنازعات كما تسمّى في الوقت الحاضر (Appropriate Dispute Resolution) بمثابة بديل عن القضاء عند نشوء الخلاف، الذي يعتبر صاحب الولاية العامة في الفصل في الخصومات التي تعوق العلاقات التجارية وتحول دون

¹ علاء آباريان، "الوسائل البديلة لحل النزاعات (دراسة مقارنة)"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،

٢٠٠٨، ص ٦٦ - ٦٧

² Louis B. Buchman, "La médiation, mode alternative de resolution des litiges inter-entreprises", Revue Suisse des Avocats Anwalts, revue 4/2000, 18 Février 2019

إستمرارها أو إكتمال تنفيذها. بمعنى آخر، ينبغي أن يكون هناك مجال لوجود منازعة قائمة أو توافر احتمالية وجودها، مع الإشارة إلى أنه لا يُشترط اللجوء إليها بسبب هذا الوجود، فقد يتم ذلك لإعادة ترميم العلاقة وإحياء التواصل في ضوء المتغيرات الإقتصادية والأسباب الأخرى. هي طريقة سريعة في حلّ المنازعة التجارية، بحيث أنه ولا شكّ إذا كانت العدالة بطيئة فنكون في حالة إنكار للعدالة كما يقول المثل الإنكليزي: "Justice delayed is justice denied"، لذلك نجد أنّ عملية الوساطة تمثل طريقاً أفضل من الطرق التقليدية لحلّ المنازعات، لا سيّما وأن التأخير في حسمها قد يلحق ضرراً بالأطراف أو يفوت عليهم فرصاً مهمّة نظراً للمتغيرات الإقتصادية .

ثانياً- أسلوب حبيّ يحقق مصالح كل أطراف المنازعة:

إنّ الوساطة التجاريّة هي أسلوب ودّي (Mode amiable) تتيح للتاجر فرصة لتسوية المنازعات التجاريّة مع خصومه بطريقة سلمية حتى يتمكّن من تخطّي خلافه والإستمرار في ممارسة نشاطه التجاري؛ وبمعاونة الوسيط المحايد تتمّ تسوية المنازعة بين الأطراف من خلال التواصل المستمر والمباشر بالتركيز على الحفاظ على العلاقة الودية بينهم وفق مبدأ رابح-رابح دون أي خصومة أو علاقات متوتّرة أو خسارة أي فريق ليلتقي كل منهم في نقطة إلتقاء تشكّل لهم مصلحة مشتركة.

وأكثر من ذلك تؤدّي الوساطة إلى منع نشوب أيّة خلافات مستقبلية بين الأطراف وبعيداً عن الرّوح العدائية وبالتالي المحافظة على العلاقات التجارية والمصالح المشتركة لهم، في حين أنّ المنازعات المعروضة على القضاء لإستصدار أحكام قضائية بشأنها تنتهي بقطع تلك العلاقات . كون الوساطة وسيلة ودية لفض المنازعات، فإنّ أطرافها يكونون جميعهم رابحون ولا يوجد فريق خاسر عند الوصول إلى حلّ عادل. مردّد ذلك إلى دورها في تأمين ملتقى ودّي بين الأطراف يبيغون عبره حسم خلافهم ما يساعدهم على تحديد موقفهم منه وتقدير مصالحهم وإحتياجاتهم

¹ إيمان منصور، و شريف عيد، "الوساطة وفن التفاوض"، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧، ص ٥٤

^٢ إبراهيم هزاع سليم، "الوساطة التجاريّة كحلّ بديل في المنازعات التجاريّة"، مجلة كنيّة القانون للعلوم القانونيّة

والسياسيّة، جامعة كركوك، المجلّد ٩، عدد ٣٢، ٢٠٢٠، ص ١٧٤

ورغباتهم الشخصية بما فيه من فوائد لهم، الأمر الذي يدفع بهم إلى التجاوب مع إجراءات الوساطة وتحدي كل العقبات التي تواجههم بمواكبة الوسيط لهم.

فإنه عند نجاح عملية الوساطة التجارية، ينجح الأطراف في تحقيق مصالحهم المشتركة وإنهاء كافة الخصومات التي دفعت بهم إلى قطع تواصلهم، فيبقون على علاقة حبيبة مع بعضهم البعض، على خلاف الحكم القضائي أو الحكم التحكيمي الذي ينهي النزاع بشكل إلزامي وليس بطريقة ودية، حيث نكون أمام مشهد فريق رابح وآخر خاسر ما يجعل العداوة القائمة قبلاً مستمرة وكأن الأطراف لم يلجأوا إلى الوساطة كي يزيلوا تلك العداوة والحكم الذي ينهي النزاع التجاري لا ينهي الخصومات ولاسيما بين الأطراف الذين قد يكونون من الشركات أو التجار المتعاونين مع بعضهم البعض والتي تربطهم صلة الثقة في التعاون التجاري والعلاقات الوطيدة في مختلف الأعمال التجارية الجارية بينهم.

ثالثاً - وسيلة إختيارية لتسوية المنازعات التجارية:

تتمتع في الأصل بالصفة الطوعية الإختيارية بمعنى أن مصدرها هو إرادة أطراف المنازعة حيث تتم تسويتها برضا أطرافها وإتفاقهم ، وذلك بدءاً من إختيارهم اللجوء إلى هذه الوسيلة، السير بإجراءاتها والقبول بنتائجها ثم تنفيذها وبالتالي يتطلب الأمر توافق إرادتهم دون أي ضغط أو إكراه. ومن هنا يجب على الوسيط أن يحافظ على مبدأ حرّيتهم سيّما أنه يحقّ لهم بقبول أو رفض الوساطة.

كما أنّ القرار الذي يصدر في ختام جلسات الوساطة هو غير ملزم لهم أي دون أن يكون له حجية القضية المقضى بها، فالأطراف حصراً من يحدّد نتيجة منازعتهم، من خلال إتفاق التسوية الذي يتمّ الإلتزام به بدلاً من الخضوع لحكم محكمة قد لا يلقي قبول الخصوم أي من دون أن يفرض الوسيط على الفرقاء حلاً أو يصدر قراراً ملزماً . فللأطراف محض الحرية في اللجوء إلى

¹ الحاجي حميد، "الوسائل البديلة لتسوية النزاعات مدخل أساسي للإصلاح القضاء: التحكيم والوساطة"، مجلة الفقه والقانون، عدد ٢١، يوليو ٢٠١٤، ص ٨١.

² Site Folks Hess PLLC:

<http://www.azdefaultlegalservices.com/financial/bankruptcy-mediation.htm>

³ غسان رباح، "التحكيم التجاري البحري، مع مقدمة في حل المنازعات التجارية الدولية"، منشورات الحلبي

الحقوقية، بيروت ٢٠١٦، ص ٣٦.

الوساطة إتفاقياً لتسوية نزاعهم جزئياً أو كلياً. وتتبدى أهمية إرادة الأطراف في كافة النصوص القانونية، فالقانون الفرنسي إنما يشترط بوضوح توفر موافقة الأطراف على اللجوء إلى الوساطة إن كانت رضائية أو قضائية، كذلك فعل قانون الوساطة الأردني، ومشروع قانون الوساطة اللبناني. ولا تتمتع الوساطة في الأصل وقبل قبولها من أطراف المنازعة موافقتهم جميعاً على القرار المتخذ، بصفة إلزامية، وذلك لأن الوسيط لا يتمتع بصلاحيه إلزام أطراف المنازعة بقبول تسوية معينة لا يوافقون أو لا يوافق أحدهم عليها. وبالتالي فإن قرار الوسيط في ختام جلسات الوساطة في حال عدم موافقة الأطراف عليه وعدم إشتراكهم في صنعه، لا يتسم بالصفة الإلزامية كحكم القاضي أو المحكم. لذلك فإن صلب دور الوسيط يتمحور حول توفير ملتقى حبي وطوعي بين الأطراف، ومقبول من الجميع بعد جولة من المفاوضات وتقديم التنازلات التي تناسبهم شخصياً حتى لا يكون بينهم غالب ومغلوب وفي نهاية المطاف يريحون جميعاً.

رابعاً- تدخل شخص ثالث "الوسيط":

إنّ العنصر الأساسي الذي تعول عليه هذه الوسيلة هو تدخل شخص ثالث يسمّى الوسيط لحل المنازعة، يكون مستقلاً دون أن يرتبط بشكل مباشر أو غير مباشر بأحد الطرفين، أي دون أية علاقة شخصية أو مهنية مع أحد الطرفين أو أية مصلحة مالية. بالإضافة إلى كونه محايداً بحيث إنّه ليس حكماً أو قاضياً أو أخصائياً. لا يعبر عن رأيه بأي طريقة لا عن حق ولا عن واقع لا بل يساعد الأطراف بشكل عادل وفاعل ليسمعوا بعضهم البعض، يتصارعوا، يتفاهموا، يكتشفوا سبل التفاهم المعقولة ويبنوا إتفاقية جزئية أو كاملة. فهو يبقى دائماً ملتزماً بالحياد والإستقلالية لأنهما من الضمانات اللازمة لإنجاح الوساطة.

^١ المادة ١٥٢٨ والمادة ١-١٣١ من قانون اصول المحاكمات المدنية الفرنسي.

^٢ المادة ٣ (أ) من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦ - الأردن.

^٣ المواد ١ و ٢ من مشروع قانون الوساطة اللبناني المقدم من قبل الحكومة اللبنانية أمام مجلس النواب / المواد

١ و ١١ من المشروع المقدم من المركز المهني للوساطة التابع لجامعة القديس يوسف - بيروت والمحامي

جورج فغالي / والمواد ٥ و ٣٤ من المشروع المقدم من نقابة المحامين في طرابلس - المدموجين بالمرسوم

٨١٩٩.

^٤ وليد عزت الجلاذ، وخالد عبدالله جمعه السليطي، "الوساطة في تسوية المنازعات والدعاوى بالمحاكم

الإقتصادية، دراسة تحليلية تطبيقية"، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٢١، ص ١٠١.

كما يجب أن يتسم بالنزاهة والعدالة، ويكون متجرداً من النوازع الشخصية ، فدوره يتجلى في التقريب بين وجهات النظر المختلفة مع ضرورة أن يكون على دراية بكيفية مراعاة الإختلافات الثقافية للمتنازعين وأن يكون محترماً لثقافتهم .

إنّ الحياد والتجرد المذكوران أعلاه في عملية الوساطة هما صفة واجبة وملزمة، فيحاول جاهداً تحقيق العدالة والإنصاف توصلاً إلى تسوية سلمية. وتتجلى مظاهرها لدى الوسيط عبر تدخّله من أجل السيطرة على عملية التفاوض وإدارتها والإشراف عليها، بكل صدق وشفافية وموضوعية.

خامساً- المحافظة على السرية والخصوصية:

تكفل الوساطة في المسائل التجارية الخصوصية والحفاظ على سرية المعلومات والبيانات التي تخصّ الأطراف إذ يحترم فيها الوسيط السرية ضمن وخارج إطارها، حيث لا يمكن أن يفصح أمام أيّ كان عن مضمون العملية وإجراءاتها وسائر البيانات والمستندات التي تصل إليه ولا يمكن أن يُستدعى كشاهد أو لتفسير الإتفاق المبرم، فهو ملتزم بحفظ السرّ إزاء الغير .

أما في حالة الجلسة المنفردة لأيّ طرف، فلا يمكن للوسيط الإفصاح عن مضمون الجلسة لأيّ طرف آخر إلا ضمن إتفاق واضح وصريح. وبدورهم يلتزم الأطراف الحفاظ على سرية وخصوصية جلسات الوساطة وما يجري في كل مراحلها. فقد حظّر المشرّع على الأطراف والوسيط وكل مشارك في الوساطة ومركز الوساطة، الكشف عن أيّة معلومات تُثار خلال إجراءات الوساطة إلا بموافقة الأطراف كافة ، فالوسيط ملزم بالمحافظة على سرية عملية الوساطة التي أجراها ويجب خلال سير العملية أن يحتفظ بما يقدّمه الأطراف من مذكرات ومستندات من دون أن يطّلع عليها الخصوم ويتبادلونها خلافاً لما هو الأمر في التقاضي أو التحكيم، خشية إستغلالها من قبل أحدهم في إثبات دعواه لاحقاً أمام القضاء.

¹ خيري عبد الفتاح السيد البتانوني، "الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية"، ط ٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٢، ص ٩٩.

² Wesam Faisal Al Shawawreh, "An evaluation study in mediation: a comparative study between Australia and Jordan", A Thesis submitted for the award of Doctor of Philosophy, Faculty of Business, Education, Law and Arts, University of Southern Queensland Australia, 2020, p.176.

³ علي محمود الرشدان، "الوساطة لتسوية النزاعات بين النظرية والتطبيق"، دار البازوري العلمية للنشر، الأردن، ٢٠١٦، ص ٤١.

⁴ المادة ١٦ من قانون الوساطة القضائية اللبناني.

إنّ الإلتزام بالسرية يعمل على بث الثقة والطمأنينة لدى الأطراف المتنازعة بأن تبقى قضيتهم محصورة في ما بينهم وبين الوسيط ولا تتعدّاهم إلى الجمهور، ولذلك فإنّ كلّ ما يقمونه من مستندات ومذكرات وشهادات خطيّة أو شفهيّة أو تنازلات أو قرارات وما يتمّ إجراؤه من خبرة خلال عملية الوساطة لا يجوز الإحتجاج به من قبل أحدهم بمواجهة الآخر، سواء أمام القضاء أو المحكم أو أية جهة أخرى.

وبالفعل فقد ألزم المشرّع اللبناني في الفقرة الثالثة من المادة ١٢ من القانون ٢٠١٨/٨٢ أن تكون جلسات الوساطة سرّية ولا يحقّ حضورها للأشخاص غير المعنيين بالمنازعة، وغير الممثّلين عنهم.

هذا ما يؤدّي إلى الإفشاء بالمعلومات والبيانات المتعلّقة بالمنازعة خلال جلسات الوساطة وعدم قلق الفرقاء من نشرها أو إعلام الغير بها. كما يشجّعهم على اللّجوء إلى الوساطة، كون مبدأ السريّة هو من الإعتبارات الهامّة في النشاط التجاري، إذ تتعلّق البيانات والمعلومات محلّ النزاع ببيانات للعملاء والمعاملات التجارية والأرباح وموردون ومصدرون وقد تتطرق إلى تفاصيل تصنيع أو إنتاج أو غيرها من البيانات والمعلومات المتميّزة بالخصوصيّة ويكون عدم إفشائها ضرورة ملحة، فيأتي الإلتزام بالسريّة مدعماً لخصوصيّتها ودافعاً كبيراً إلى إنهاء الصّراع عن طريق الوساطة.

وهذا على خلاف إنهاء المنازعة بحكم المحكمة إذ إنّ جلسات المحاكم تكون علنيّة ما يسمح بنشر بيانات ومعلومات تجارية خاصة بالخصوم ويترتّب عن نشرها ضرراً لهم بعكس الوساطة. لا بدّ من الإشارة إلى أنّه قد يكون من الواجب على الوسيط قانوناً خرق مبدأ سرّية الوساطة في حالات إستثنائية، في حال يتبيّن له أنّ جرماً جزائياً قد ارتكب من قبل أحد الأطراف فيكون حينها ملزماً بوقف الوساطة وإخطار النيابة العامة بذلك.

سادساً - مرونة الإجراءات:

إنّ قانون أصول المحاكمات المدنية يقضي بفرض قيود وإجراءات قانونية ينقيد بها القاضي بوجود إتباعها حفاظاً على حقوق التقاضي، وإحترام الأصول القانونيّة الإلزامية، فكل هذه الأصول

^١ إبراهيم هزاع سليم، مرجع سابق، ص ١٧٥.

والإجراءات تستغرق وقتاً طويلاً من الممكن أن تصل إلى سنوات عديدة هذا فضلاً عن الإشكاليات التي قد تنشأ في أثناء سير المحاكمة، تتعلّق بتنازع القوانين وقواعد الإختصاص وغيرها من الأصول الشكلية والموضوعية، ثمّ اللّجوء إلى طرق المراجعة العادية وغير العادية وهذا بطبيعة الحال ما يستلزم إطالة مدّة المنازعة التجارية.

فالأصول القانونية بطبيعتها تتضمّن إطالة أمد النزاع لوجوب المحافظة على حقوق الأطراف. وهذا الأمر يختلف إختلافاً جوهرياً عن اللّجوء إلى الوساطة، التي من شأنها أن تجنّب الأطراف خطر الخوض في إشكاليات عدّة، كونها في الأصل غير مقيّدة بأصول وإجراءات محدّدة مسبقاً بأصول شكلية وموضوعية.

إنّ النظام الخاص بالوساطة يمنح أطراف المنازعة مطلق الحرية في إختصار تطبيق الإجراءات غير المتعلّقة بالنظام العام، ويعطي الوسيط الحق بدعوة الأطراف جميعاً أو أحدهم إلى جلسة، على خلاف ما هو معتمد في نظام التقاضي الذي لا يفتح المجال بالإتصال بأحد المتنازعين ومناقشته في جلسة منفردة متجاوزاً بذلك حقوق الطرف الآخر الذي قد يعلم أو لا يعلم بدعوة خصمه إلى الجلسة. لذلك فإنّ ميزة السّعة خلال إجراءات الوساطة وعدم إلتزامها بتطبيق أصول المحاكمات المدنية وحرية الأطراف المتنازعة من شأنها أن تؤمّن مرونة ملحوظة في اللّجوء إلى هذا الأسلوب.

تظهر المرونة بعدم تقيّد الوساطة بإجراءات وشكليات طويلة وتعقيدات مقارنةً بالدعاوى القضائية، لتكون وسيلة سهلة ومرنة من حيث إلتامها في الزمان والمكان. وهذا الطابع يفتح المجال لأطراف كي يساهموا في إتخاذ القرار المناسب ضمن علاقات ودّية، وهذا ما يشجّعهم على التعاون والتفاهم المتبادل بينهم في إطار مناقشة مفتوحة للغاية دون ضرورة المرور بإجراءات أكثر تعقيداً في الوقت الحالي .

¹ محي الدين القيسي، "الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحلّ الخلافات التجارية"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، عدد ٤٩، ٢٠٠٩، ص ٤.

² Site Chambre d'Arbitrage & de Mediation asbl
www.arbitrage-mediation.be/info-definitions.htm

وبذلك تتيح الوساطة التجارية للأطراف إتخاذ القرار الصحيح الذي يسمح لا محالة باستمرار العلاقات، وذلك لأنّ فلسفة القرار في الوساطة لا تسعى للبحث عن صاحب الحق بل لتحقيق الصلح والحفاظ على العلاقات الودية الأمر الذي يجعلها أنسب وسائل حلّ المنازعات في علاقات التجارة على وجه الخصوص إذ إنّها تناسب عصرنا الحديث المتّسم بعصر السرعة.

سابعاً - تخفيف العبء على القضاء:

إنّ أعداد الدعاوى لدى المحاكم كبيرة ما جعل القضاء في حالة شبه عجز عن النظر والبتّ فيها بالسرعة المطلوبة، وإعطاء كل ذي حقّ حقه في الوقت المحدّد بالإضافة إلى زيادة تكاليف إنشاء المحاكم وزيادة أعباء تخصيص الموارد البشرية اللازمة لتسيير العمل القضائي. وتجدر الإشارة إلى أنّ قانون أصول المحاكمات المدنية الذي يهدف إلى المحافظة على حقوق كلّ من المتنازعين لدى المحاكم، لا يخلو من عائق إطالة مدّة المحاكمة وبالتالي تأخير صدور الأحكام.

فالوساطة التجاريّة تستهدف من جملة ما تستهدفه، التخفيف من ظاهرة العبء على القضاء بحيث أنّه عند اللّجوء إليها لحسم مختلف المنازعات التجاريّة من شأنها أن يصل الأطراف إلى حلّ سريع خارج إطار القضاء، وبعيداً عن المماطلة. فهذا التخفيف يفيد كلّ من القضاء، أطراف المنازعة ومن ثمّ المجتمع ككلّ نظراً لتسيير الوساطة لمرفق العدالة الذي يتطلّب القطاع التجاري عند نشوب الخلافات.

ثامناً - الإقتصاد في التكاليف:

إنّ الوساطة في المنازعات التجاريّة تتميّز بانخفاض تكاليفها مقارنةً بتكاليف المحكمة، إذ إنّها قد تنتهي المنازعة من خلال الوساطة في جلسة أو جلستين، على عكس الإستمرار في المحاكمة القضائيّة، والتي تستغرق وقتاً طويلاً وتكبّد الأطراف الكثير من النفقات منها ما يخصّ المحاماة، أتعاب خبراء، رسوم وغيرها... ولذلك فإنّ لهذه التقنية ميزة إقتصادية للأطراف ألا وهي توفير النفقات.

¹ الحاجي حميد، مرجع سابق

إنّ النفقات المتوجّبة على الأطراف دفعها تكون قليلة جداً إذا ما قورنت بتكاليف التقاضي أمام المحاكم أو المحكمين. ومردّ ذلك، يعود إلى قصر أجلها وسرعتها في حسم المنازعة باعتبارها وسيلة تتميّز بمرونة إجراءاتها؛ فإنّ تسوية الخلاف عبرها لا يستلزم وقتاً طويلاً لينعكس ذلك على أتعاب الوسيط التي سوف تكون غير مرتفعة، بالإضافة إلى أنّه ليس من الواجب قانوناً أن يتمّ تمثيل الأطراف بمحاميين لتمثيلهم أمام الوسيط، كما لا يستلزم الأمر دعوة الشهود وتحمل نفقات حضورهم.

وهكذا تكون نفقات الوساطة في أغلب الأحيان رمزيّة أو بسيطة مع الإشارة إلى أنّ هناك بعض التشريعات قد تعفي الوساطة من النفقات بهدف تشجيع الأطراف على اللّجوء إلى طريقها . لأنّ إرتفاع التكاليف المشار إليها أعلاه من شأنه أن يجعل من الوساطة مؤثلاً أميناً للجوء أطراف المنازعة التجاريّة إليها كي يتجنّبوا إرتفاع تكاليف التقاضي أو التحكيم.

تاسعاً - جذب الإستثمارات:

يُعتبر الإستثمار دعامة أساسية للتنمية الوطنيّة بمختلف أبعادها، لكونه يشكّل بالإضافة إلى الطاقة الإنتاجيّة، الزيادة في الثروات. لذلك تساهم الوساطة التجاريّة بفضل خصائصها العديدة في توفير المناخ الملائم لتشجيع الإستثمار والمبادرة الحرّة وإشاعة ثقافة التفاوض والحوار من أجل مواجهة متطلبات وتنافسية عولمة الإقتصاد، وخلق بيئة إستثماريّة ومشجّعة على تحقيق مكاسب مشتركة لأطراف المنازعة.

بالتالي، إنّ من ميزات هذه الوسيلة أنّها جاذبة للإستثمارات الداخليّة والخارجيّة كونها تمهّد الطريق للمستثمرين أن يقدموا على الإستثمار بما تقدّمه لهم من عمليّات تساندهم على تسوية منازعاتهم التي قد يواجهونها في هذا الحقل، بشكلٍ سريع ومنتج عوضاً من اللّجوء إلى التقاضي أو التحكيم.

فترى أنّ الدول التي تقنّن الوساطة ضمن تشريعاتها يكون لديها تنظيم قانوني صائب للوساطة كما أنّ مراكز الوساطة تتميّز مع الوسطاء المعتمدين لديها بكفاءات عالية، وبتجرّد في السّعي

¹ الياس ناصيف، "الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقيّة"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،

لحسم الخلاف ودّيّاً، وتستقطب الإستثمارات المتنوّعة التي يهّمها خلق الجوّ الملائم ، أيّ الجوّ الذي يسوده الأمان والثقة بعيداً عن الجوّ القضائي الذي تعتريه التعقيدات الجمّية والطويلة الأمد لاسيّما وأنّ عقود الإستثمار بطبيعتها هي طويلة الأمد وهذا ما يمكن أن يؤدّي إلى إحتمالية نشوب الخلافات والمنازعات حول تفسيرها وتطبيقها وبالتالي تكمن مصلحة المستثمرين في إنهاء المنازعة سلمياً وبطريقة سريعة تتناسب مع إحتياجاتهم ومصالحهم المتطلّبة للإستقرار ومتابعة الإستثمار . ولا بدّ من الإحاطة بالمستثمرين الأجانب، حيث ينبغي على الدّول في سبيل جذبهم أن تحرص على تلبية مصالحهم خصوصاً في إستقرار إستثمارهم كما إستمراره بصورة طبيعيّة، فيتجلّى الحرص هذا عموماً في خلق وسائل بديلة عن التقاضي ما يتطلّب منها أن تقوم بتشريع وتوفير ما باستطاعة الوساطة تأمينه للإستثمار الأجنبي، وأن تقوم بإعلاء شأن هذه التقنية من ناحية العلم والثقافة والكفاءات.

¹ الياس ناصيف، "الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٢٤، ص ٤٥.

المبحث الثاني: التمييز بين الوساطة وغيرها من الوسائل البديلة لحلّ المنازعات (التحكيم، التفاوض، التوفيق، الصلح والتسهيل)

بشكلٍ عام، إنّ النظم البديلة لحلّ المنازعات موضوع دراستنا وتحديداً الوساطة التجارية وكلّ من التفاوض، الصلح، التوفيق والتسهيل هي نظم إختيارية يلجأ إليها الأطراف بحريّتهم وقرارهم الخاص بهدف الوصول إلى حلّ ودّي يلبي حاجاتهم ويوافق مصالحهم، باستثناء التحكيم الذي ليس بوسيلة حبيّة؛ فهذه الوسائل وإن تشابهت وتداخلت في بعض الأحيان لاسيّما من ناحية الشكل، غير أنّها تختلف عن بعضها البعض من ناحية المضمون.

بناءً عليه، سنبرز التمييز بين الوساطة والتحكيم (الفقرة الأولى)، الوساطة والمفاوضات (الفقرة الثانية)، الوساطة والتوفيق (الفقرة الثالثة)، ثمّ الوساطة والصلح (الفرة الرابعة)، ومن ثمّ بين الوساطة والتسهيل (الفقرة الخامسة).

الفقرة الأولى: التمييز بين الوساطة والتحكيم (Médiation et Arbitrage)

من حيث المبدأ، لا يجوز للشخص أن يقتضي حقّه بنفسه، بل يتوجّب عليه التوجه إلى القضاء. وإستثناءً على هذا المبدأ يعترف المشرّع أيضاً بالتحكيم كوسيلة بديلة لحلّ النزاعات . أي يمكن القول، بأنّه إلى جانب العدالة العامة Public Justice يوجد عدالة خاصة Private Justice ويقصد بالتحكيم أنّه نظام بمقتضاه يتفق أشخاص على تسوية المنازعة بينهم عن طريق فرد أو أفراد يختارونهم ويولونهم مهمة إصدار الحكم فيها وهم المحكّمين، ويقرّر القانون القواعد التي تنظّم التحكيم وتحدّد طرق وشروط إستعماله .

فالتحكيم هو نظام العدالة الخاص، ويفضله يؤخذ إختصاص حل المنازعات من قضاء الدولة ويوكل إلى أشخاص معروفين بحيادهم وإستقلالهم ونزاهتهم. إلّا أنّ التحكيم كنظام قانوني ليس بعيداً عن سلطة القضاء. فالقيمة الحقيقية لهذا النظام تستند على الدور الذي تؤدّيه هذه السلطة والذي يتبلور في دعامتين، هما: المساعدة والرّقابة.

¹ أحمد خليل، "قواعد التحكيم في القانون اللبناني"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢، ص ٩.

² إدوار عيد، موسوعة أصول المحاكمات المدنية، الجزء العاشر، التحكيم، بيروت، ١٩٨٨، ص ١٣.

عالج المشرع اللبناني موضوع التحكيم كغيره من التشريعات المقارنة، وجاءت أحكامه في قانون أصول المحاكمات المدنية لعام ١٩٨٣ متبنيًا الكثير من نصوص التحكيم الدولي الفرنسي، وقليلًا من نصوص التحكيم الداخلي الفرنسي، وأُفرد له بابًا وجاءت مواده في هذا الإطار من المادة ٧٦٢ إلى المادة ٨٢١ من القانون المذكور.

إنّ التحكيم هو أحد وسائل الفصل في المنازعات القائمة بين الأطراف المعنيّة بواسطة شخص من الغير بعيداً عن قضاء الدولة، فهو يعدّ الأساس الذي قام عليه نظام القضاء قديماً، ولكونه طريقاً إتفاقياً لتوسية المنازعات، فقد أصبح من المتعدّر الإستغناء عنه لاسيّما على صعيد التجارة الدولية.

كونه أحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، يُعتبر التحكيم النظام الذي بموجبه يمكن الفصل فيه خارج إطار قضاء الدولة، وبالرغم من وجوده قبل قضاء الدولة، فهو الأداة التي توصل المنازعة إلى حلّ قانوني بصورة إختيارية بالسرعة والدقة اللّازمتين أمام هيئات التحكيم المختلفة التي أصبحت أكثر دقة وتنوعاً، بالنظر إلى التطور العالمي وانفتاح الدول أكثر فأكثر، وثورة الإتصالات المشهودة.

فقد عرّفت المادة ٧٦٥ من قانون أصول المحاكمات المدنية اللبناني عقد التحكيم بأنه: "عقد بموجبه يتفق الأطراف فيه على حل نزاع قابل للصلح ناشئ بينهم عن طريق تحكيم شخص أو عدّة أشخاص".

كما يُعرّف التحكيم بأنه "الإتفاق على طرح النزاع على شخص أو أشخاص معيّنين ليفصلوا فيه دون اللجوء إلى المحكمة المختصة به".

فهو بالتالي نظام خاص وأسلوب مميّز لتسوية المنازعات يقتره القانون للأفراد، في المسائل المدنية والتجارية والإدارية، يلجأ بمقتضاه الأطراف إلى محكم أو أكثر دون قضاء الدولة أو المحكمة المختصة، للفصل في ما يثور بينهم من منازعات تتعلّق بمعاملاتهم العقدية أو غير العقدية بحكم ملزم.

^١ عمر عيسى الفقي، "الجديد في التحكيم في الدول العربية"، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ٢٠٠٣،

إنّ الحدود بين التحكيم والوساطة تبدو غامضة في أحيان كثيرة لأسباب عدّة، منها أنّ طبيعة التحكيم كنوع من العدالة الخاصة، كثيراً ما تدفع بالمحكّم خاصةً في حالة تفويضه بالصلح، إلى محاولة التوسّط والتوفيق بين الخصوم، وإصدار حكم يرضي كل من الطرفين، ليقترّب بذلك من الوسيط بالمعنى الفنّي، هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى، فإنّ مراكز ومؤسسات التحكيم لديها قواعد للوساطة، وتنظّم عملية الوساطة، وبعضها توجب على الخصوم إتّباع عملية الوساطة قبل عرض الأمر على التحكيم .

فلا يوجد مانع من الإتّفاق على الجمع بين التحكيم والتوفيق أو الوساطة في ذات العقد. وكأنّ يتفق الأطراف على اللّجوء إلى الوساطة وإن فشلوا في التوصل إلى تسوية يتمّ اللّجوء إلى التحكيم. بل إنّ الأمر تطوّر أكثر من ذلك، في الآونة الأخيرة، وظهر ما يُسمّى بشرط الوساطة المتبوعة بالتحكيم أو Med-Arb فيتفق الأطراف على أن يكون الطرف الثالث وسيطاً في ما بينهم في محاولة التوصل إلى تسوية ودّية للمنازعة، وفي حال لم يتوصّل إلى تلك التسوية إنقلب دوره من وسيط إلى محكّم ويقوم بالفصل في الخلاف بحكم ملزم.

تتشابه الوساطة والتحكيم في أنّ كلّاً منهما يُعتبر وسيلة بديلة لتسوية المنازعات . فيتفقان في أنّهما يهدفان إلى حسم المنازعات التي تطرح عليهما بعيداً عن ساحات القضاء بإجراءات بسيطة، وذلك من شأنه أن يخفّف العبء عن كاهل المحاكم المكتظة بملايين القضايا فيحدّان من ظاهرة البطء في التقاضي التي كدرت العدالة، كما يكمن التشابه في أنّ كل منهما يتمّ بواسطة تدخل طرف ثالث وإن اختلف جوهر الدور الذي يقوم به هذا الشخص الثالث.

¹ علي بركات، "خصومة التحكيم في القانون المصري والقانون المقارن"، دار النهضة العربية، ١٩٩٦، ص ٥٧-٥٨.

وأيضاً

Arthur L. Marriott, "Bernstein's Handbook of Arbitration and Dispute Resolution Practice", Sweet & Maxwell, London, 4th Edition, 30 October 2003, p. 592

Margaret L. Moses, "The Principles and Practice of International Commercial Arbitration", 3rd Edition, 2017, p.16.

² الياس ناصيف، "الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،

٢٠٢٤، ص ٦٧.

أما عن أوجه الإختلاف، فتختلف الوساطة عن التحكيم من عدّة وجوه. فمن ناحية أولى، تعدّ القوة الإلزامية للقرار الصادر في التحكيم أهمّ معيار للتمييز بين التحكيم والوساطة، حيث أنّ قرار التسوية في الوساطة لا يتمتّع إلا بقيمة أدبية دون أن يكون له قيمة إلزامية. أما في التحكيم فالحكم الصادر له طابع قضائي ملزم، كما أنّه يتمتّع بعدم القابلية للطعن فيه، إلا لأسباب محدّدة على سبيل الحصر.

من ناحية ثانية، لا يتدخّل الأطراف في التحكيم في إعداد أو صنع القرار الذي يصدر من المحكّم، فهذا الأخير وإن كان يستمدّ سلطته من إتفاق الأطراف، إلا أنّه مستقلّ عنهم تماماً، عند ممارسة المهمة الموكولة اليه، فلا يخضع إلا لضمير وسلطان القانون الذي يراه الأنسب لحل النزاع. بينما في الوساطة، يساهم الأطراف في صنع وإعداد القرار الذي يصدره الوسيط لا ويل لهم السيطرة الكاملة على العملية وما يسفر عنها، بحيث أنّ التسوية النهائية للمنازعة في هذه التقنية تعتمد على الحلول التي يصل إليها الأطراف بمساعدة أحد الأغيار.

ومن ناحية أخيرة، إنّ الحكم الصادر في التحكيم له ما لأحكام القضاء من قوّة تنفيذية، ولذلك يحرص المشرّع على أن يضمن التحكيم الضمانات الأساسية التي يوفّرها قضاء الدولة حمايةً لحقوق الخصوم، كما أنّ الحكم قابل للتنفيذ بعد إتّباع الوسائل التي نصّ عليها القانون الإجرائي المطبّق فيكون قابلاً للتنفيذ مباشرةً. في حين أنّ قرار التسوية في الوساطة هو غير قابل للتنفيذ بذاته، مع الإشارة إلى أنّ حكم التحكيم ينفذ جبراً عن طريق السلطة العامة، غير أنّ الأمر يختلف في قرار الوساطة، فلا ينفذ إلا برضا الطرفين.

الفقرة الثانية: التمييز بين الوساطة والمفاوضات (Médiation et Négotiations)

التفاوض لغةً هو التفاوض والتباحث والتحاور، ما يُستدلّ منه ببساطة المعنى جُلّ المفهوم. ويمكن تعريفه بأنه عبارة عن حوار بين طرفين أو أكثر لتبادل وجهات النظر حول مشكلة قائمة بغية التوصل إلى تسويتها بما يؤدي إلى تحقيق مصلحة كل منهم بالقدر الممكن. كما يُمكن تعريفه بأنّه وسيلة حوار بغرض الإقناع.

فحالات المنازعة لا بدّ أن تمرّ بغالبيتها بمرحلة تفاوض، منظمّ كان أم عشوائياً، لاسيّما في بدايات الخلاف ما بين الأطراف، إذ إنّ خلافهم لم يتولّد إلا بنتيجة علاقة جمعتهم تخلّلتها جولات

وجولات من مشاورات وحوارات غير نزاعية قبل أن تتحوّل إلى صراع؛ من هنا فإنّ التفاوض قد وجد فعلياً ما بين المتنازعين قبل نشوء الخلاف ولا مناص من أن يستمرّ ولو لمُدّة محدودة بعد النشوء.

تمّ تعريف التفاوض بأنّه التّحاور والمناقشة وتبادل الآراء والأفكار والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى إتفاق معيّن حول مصلحة أو حل لمشكلة ما: إقتصادية، قانونية، تجارية، أو سياسية ...

فهو وسيلة تواصل ناجحة، يمكن وصفها بأنّها عملية تواصل طوعي ما بين طرفين أو أكثر يسعون للوصول إلى إتفاق يحدّد ما يتوجّب على كلّ منهم أن يعطي أو ينال أو يبذل في سياق مصلحة تجمعهم .

كما أنّ التفاوض كوسيلة بديلة من وسائل حل المنازعات، فهو عملية ترمي إلى إستعراض وجهات النظر ما بين الأطراف وبحث الحلول الممكنة وعرض التسويات بغية الإستقرار على حل يرضى به الأطراف، وهذه المهمة قد تكون مباشرة ما بين الأطراف أنفسهم أو غير مباشرة بواسطة ممثلين عنهم يخوضون بدورهم المباحثات، وفي المبدأ فإنّ عملية التفاوض تجري بمنأى عن أيّ طرف ثالث، وحين يرضي الأطراف الإستمرار بالتفاوض بوجود ومساعدة شخص ثالث، فإنّهم في حقيقة الأمر ينتقلون إلى وسيلة أكثر حرفيّة وتقدّماً ألا وهي الوساطة ليعتبر البعض أنّ التفاوض ركناً أساسياً في مرحلة ما قبل الوساطة .

بدورها تُعتبر الوساطة آليّة للتفاوض ما بين الأطراف بمساعدة ثالث هو الوسيط، بمعنى أنّ التفاوض هو محرّك هذه الآلية وديناميكيّتها، وما هو الوسيط إلا مفعّل للتفاوض ومنظّم له ومؤطر لعناوينه وجامع لثماره، فإذا ما انقطع التفاوض ما بين الأطراف فشلت عملية الوساطة .

¹ أحمد عبد الكريم سلامة، "قانون العقد الدولي: مفاوضات العقود الدولية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٤٦.

² Klaus Peter Berger, "Private Dispute Resolution in International Business: Negotiation, Mediation, Arbitration", Kluwer Law International, Vol.2, 2nd edition, 2009, p.82.

³ علاء أباريان، مرجع سابق، ص ٧١.

⁴ Arnaud Stimec, "De la Négociation à la Médiation: Jalons conceptuels et historiques", AGIR no24, Revue Générale de Stratégie, Société de Stratégie, Paris 2006, P.8.

من هنا إنّ التمييز ما بين التفاوض والوساطة يصبح كالتمييز ما بين الشيء ومضمونه، إذ إنّ الوساطة ما هي إلا الحاضن المحترف للتفاوض، والوسيط الناجح ما هو إلا منظّم لسير الأفكار المعروضة في التفاوض ومذلل للعقبات وباحث عن المساحات المشتركة التي يمكن البناء عليها. وقد توجّه البعض للقول بأنّ المهارات والصفات المتطلّبة في الوسيط هي عادةً نفسها المطلوبة في المفاوض الناجح، وهذه النظرية تبدو بعيدة عن الواقع في الممارسة. ففي سياق عملية التفاوض، يكون المفاوض هو كل طرف من الأطراف بدوره، ولا يستقيم القول بأنّ لكلّ منهم صفات ومهارات تفاوضية متخصصة، تلك التي يوقّرها وجود الوسيط في ما بينهم.

إنّما يوجّه الوسيط الناجح المفاوضات كما أُشير سابقاً ولا يمارسها في مهمّته، بل أنّ المفاوض الحقيقي في العملية هو أيضاً كل طرف بدوره، دون أن يكون من داعٍ لتوقّر أيّ مواصفات أو مهارات لديه.

وخير مثال عمّا ذُكر، يتجلّى في صفة الحياديّة وعدم التحيز التي يجب أن تتوقّر لدى الوسيط، فمن غير المنطقي القول بوجود توقّرها لدى المفاوض وهو طرف في التفاوض، إذ لا يمكن أن يُطلب من أيّ إنسان أن لا يتحيز لنفسه ومصالحه في مفاوضة مع الغير. من هنا يستخلص الفقيه الإنكليزي البروفيسور Edward De Bono ما مفاده أنّ الأطراف هم في غالب الأحيان الأقل قدرة على حل خلافهم نظراً لتموضعهم فيه وتعلّقهم بمصالحهم، فلا يتمكّن أحدهم من وضع نفسه في مكان الآخر لفهم وجهة نظره، وهنا يكمن السبب في الحاجة إلى شريك في التفاوض هو الوسيط لينسّق تبادل وجهات النظر، وليس من دواعي الصدفة أن يُعتبر المفاوضون أطرافاً في سياق عملية تفاوض نزاعي .

¹ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص ١٥٧.

² Jacques Salzer, "La Multi-Analyse: Entrer dans la complexité des conflits", Agir no.24, Revue Générale de Stratégie, Société de Stratégie, Paris 2006, P.17

هذا وقد رأى البعض أنّ التفاوض هو فنٌ مبني على موهبة المفاوض، وأنّ نجاح المفاوضة رهن بحسن إستعمال هذه الموهبة بالتوافق مع أصولها أي تشخيص موضوع المنازعة والإعتراف بحقوق الطرف الثاني والإستماع إليه وعدم المباشرة بالتفاوض مع وجود قرار مسبق .

من جانب آخر، إنّ الوسيطين كعمليّتين لحل المنازعات تتشابهان بأنّهما تلعبان دوراً وقائياً وعلاجياً في تسوية الخلافات، حيث يتمثّل الدور الوقائي في منع تطوّر المنازعة وإزالة أسبابها من البداية. فيما يتمثّل الدور العلاجي في إزالة هوة الخلاف بين الأطراف وتضييقه بينهم وبالتالي فهما تتّسمان بالسريّة، المرونة، غياب المخاطرة، عدم الإلزامية وهيمنة إرادة الأطراف المطلقة عليهما مع توافر ظروف المحافظة على العلاقات القائمة، وكلاهما تتجحان إذا ما توصلّ الأطراف إلى إتفاق تسوية يتمّ صياغته بعقد يوقّعون عليه ليصبح ساري المفعول بينهم.

أمّا من جهة التكاليف، فإنّ التفاوض يكاد يكون مجّاني دون أي تكلفة إذ إنّ عمل يقوم به الأطراف أنفسهم أو بواسطة ممثلين عنهم.

وفي ما يتعلّق بأوجه الإختلاف فربّما يكمن الفرق فقط بكون التفاوض يفترض أنّه يتمّ ما بين الأطراف دون وجود ثالث ولا يشترط ذلك، فيكمن الفرق في غياب هذا الثالث الحيادي الذي يقوم عليه محور الوساطة ولولبها والذي يعزّز الحوار التعاوني للتوصّل إلى الحلّ أو النتيجة المناسبة، فغيابه يكون العائق الأساسي في فشل معظم المفاوضات. فيما الوساطة لا تقوم إلّا بدور هذا الثالث الخارج عن إطار المنازعة وهذا شرط بنيوي في تكوينها .

وفي النهاية، لا بدّ من القول أنّ التفاوض يعني الإصغاء إلى الطرف الآخر لأنّ يد واحدة لا تصفّق"، ولا بدّ من أن يؤدّي هذا إلى الإنقزال من مبادرة ذات محصّلة صفرية رابح واحد وخاسر واحد إلى مبادرة ذات محصّلة غير صفرية بمعنى أن نكون في حالة رابحين .

¹ هادي المنذر، "الحلول البديلة للنزاعات القضائية، دليل تطبيقي"، طباعة شمالي، بيروت، ٢٠٠٤، ص ٢٧ إلى ٢٩.

² Michèle Guillaume-Hofnung, "Fondements Conceptuels D'une Pratique De Médiation", Presses Universitaires de France- P.U.F., 9e édition, 2005, p.26

³ تييرري لوبيك، تعريب: بسام دبغي، دارين حسون، "العقد التجاري (المفاوضة والصياغة)"، منشورات صادر الحقوقية، بيروت، ص ١١.

الفقرة الثالثة: التمييز بين الوساطة والتوفيق (Médiation et Conciliation)

لعلّ الخلط الأكبر يحصل عند التمييز ما بين الوساطة والتوفيق، وهما الوسيلتان الأكثر تشابكاً وتشابهاً من الوسائل البديلة لحل النزاعات لدرجة أنّ البعض قد اعتبرهم بمثابة العملية الواحدة إنّما بتسميتين مختلفتين ما جعل من الأمر إشكالية تحتّ الباحث إلى سبر أغوارها لبيان جوانبها، فحقيقة الأمر أنّهما مفهومان مختلفان وإن تقاربا حدّ التلاحم.

يُفصد بالتوفيق لغةً بأنّه التوافق والإتفاق أي التقارب، ويُقال توافقاً أي إتفقا وتقاربا ، بمعنى أنّ التوفيق هو إصلاح ذات البين بين المتخاصمين، أو رفع وإزالة الخلاف، أو توحيد الآراء، ويتّصل بها من الكلام الموافقة والإتفاق والوافق. كما عُرّف التوفيق بكونه إتفاق بموجبه ينهي طرفان نزاعاً قائماً ما بينهما، ويكون قرار الحل غير صادر عن القاضي بل بنتيجة إتفاق الأطراف .

والتوفيق كوسيلة من الوسائل البديلة لحل النزاعات هو نظام قانوني يتفق بمقتضاه الأطراف بمبادرة منهم، أو بناءً على عرض جهة قضاء أو تحكيم، قبل وقوع النزاع أو بعده على إختيار شخص أو أكثر من الغير، ليقارب بينهم ويساعدهم على تجاوز خلافاتهم والوصول بأنفسهم على حل لمنازعاتهم الناشئة عن حقوق يجوز لهم التصرّف فيها، وإبرام إتفاق يحقق مصالحهم القائمة، ويراعي مصالحهم القادمة .

فهو طريق ودّي لفض المنازعات بين طرفي المنازعة بموازرة شخص من الغير للإجتماع والتشاور والوصول إلى حلٍ منهٍ لها، فإذا ما نجح طرفاها في تسويتها بينهما، حرّرا بها إتفاق تسوية موقعٍ منهما ومن الموفق .

بالنسبة لأوجه التقارب بين المفهومين، فقد قال البعض أنّ عملية الوساطة تهدف إلى الوصول إلى التوفيق وتوافق أو تصالح أطراف المنازعة. ومصطلح "الوساطة" يعني "المنهج" والعملية التي تدور ما بين الخصوم. أمّا مصطلح التوفيق فيعني "النتيجة" التي يسعى إليها ذلك المنهج وتلك

¹ ابن منظور، مرجع سابق، ص ١١٩٩

² Gérard Cornu, *OP.cit*, p.172.

³ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص ٢٥٠.

⁴ خيربي عبد الفتاح السيد البتانوني، مرجع سابق، ص ٦٤.

العملية. فالوساطة هي العملية والتوفيق هو الغاية وكلاهما متكاملان . فهكذا تعني كلمة "توفيق" العملية أو الوسيلة، كما أنها قد تعني في الوقت عينه النتيجة أي الإتفاق الودي .

لقد ورد التوفيق كمسار إتفاقي وديّ لحل المنازعات في العديد من النصوص التشريعية، فقد جعل المشرع الفرنسي بنصوص صريحة التوفيق بين الخصوم أمراً داخلياً في مهمة القاضي كالمادة ٢١ وغيرها من قانون أصول المحاكمات المدنية، بل أنّ التوفيق قد يرقى في بعض المسائل إلى حدّ أن يكون إلتزاماً على عاتق القاضي يجب عليه الوفاء به قبل أن ينظر الدعوى ويصدر فيها حكماً، وهذا أيضاً ما دفع المشرع اللبناني إلى النص في المادة ٣٧٥ من قانون أ.م.م على أنّه "يعتبر التوفيق بين الخصوم من ضمن مهمة القاضي"، كما تعطي المادة ٤٥٦ منه للقاضي الذي يقوم بتحضير القضية للمرافعة سلطة الإستماع إلى الخصوم سعياً إلى التوفيق وإجراء الصلح بينهم"، كذلك تعطي المادة ٤٣٠ "الرئيس المحكمة رغم بدء جلسات نظر الدعوى أن يدعو الفريقين المتخاصمين إلى مكتبه وأن يسعى للتوفيق بينهما". بل وقد منح قانون أصول المحاكمات المدنية اللبناني للمحكم مهمة التوفيق بين الخصوم، فنصّت المادة ٧٧٥ منه على أنّه "يجوز تفويض المحكم أو المحكّمين التوفيق بين الخصوم .

وهنا نقف على مضمون المادة ٣٧٥ التي تعتبر التوفيق من ضمن مهمة القاضي، بنفس معنى المادة ٢١ من قانون أصول المحاكمات المدني الفرنسي، ما يعني أنّ القاضي يجب عليه إلتزاماً أن يقوم بمحاولة توفيق ما بين الأطراف متى رأى ذلك ضرورة . وهي محاولة لكون التوفيق كالوساطة يقتضي توفّر قبول الأطراف به، وبهذا المعنى قضت محكمة التمييز المدنية اللبنانية .

^١ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص ٢٥٣

^٢ Michèle Guillaume-Hofnung, *OP.cit*, p.78.

^٣ الانصاري حسن النيداني، "الصلح القضائي"، دار الجامعة الجديدة للنشر، ٢٠٠٢، ص ٥١.

^٤ Loïc Cadiet, "Des Modes Alternatifs de règlements des conflits en general et de la Médiation en particulier, La Médiation-Société de Legislation compare", Dalloz, Paris, 2009, p.22.

^٥ محكمة التمييز المدنية اللبنانية، الغرفة الأولى، الرئيس شدياق والمستشار خليل واسكاف، قرار ١٢/٩٥ تاريخ

٢٣ آذار ١٩٩٥، المرجع كاساندر/ كذلك محكمة التمييز المدنية الغرفة الأولى، الرئيس فرحات والمستشاران

خليل وعواد، قرار ٩٩/٩٩ تاريخ ١٩ ت ١٩٩٩، المرجع كاساندر.

لذلك يمكن القول بأنّ المشرّع الفرنسي إعتبر أنّ مهمّة التوفيق هي في الأساس جزء من مهام القاضي وهو الذي يقدّر الوقت المناسب لعرض الصلح والتوفيق ما بين المتخاصمين ، ولا يكون له أن يفوّض هذه الصلاحية إلى الخبير أو الفنّي ، إنّما يكون له أن يحيل النزاع بموافقة الأطراف إلى موفق قضائي، أو إلى الوسيط .

جاء في محاضرة لتقيب المحامين السابق في غرونوبل فرنسا إذ يقول في ما يتعلّق بالوسائل المختلفة للوصول إلى إتفاق "أنّ الوساطة مختلفة عن المفاوضة التي تشكّل بحثاً عن صلح في النزاع دون تدخّل طرف ثالث، وعن التحكيم الذي يفترض اللّجوء إلى طرف ثالث يفصل في النزاع، وعن التوفيق الذي يجب أن يأتي قبل والذي لا يفترض بالضرورة تدخّل طرف ثالث، فالموفق الأوّل هو القاضي" .

علاوةً على ذلك، إنّ الموقّق ينظر في المنازعة القائمة أمامه بحيثيّاتها المعروضة والمحالة إليه من قبل القاضي، ويحاول تحقيق التوفيق ما بين الأطراف إنطلاقاً من المعطيات والمعلومات المحدّدة أمامه فيقترح الحلول المتعلّقة بالحقوق الموضوعيّة، مبتعداً عمّا عداها.

في حين أنّ أمر الوسيط يختلف جذرياً من حيث مهمّته، فهي مفتوحة على إطلاق إرادة الأطراف، وهم في سياق حوارهم أمامه يتحكّمون بطولها وعرضها، ولا موانع أو حدود تقيدهم ما يجعل عملية تفريغ الإنفعالات التي يستحثّها الوسيط تفضي بشكل أو بآخر إلى تفريغ الأحقاد وتذليل الشكوك كما والغفران والتسامح أحياناً ما ينعكس إيجاباً على العلاقة القائمة بينهم والتي قد تعود إلى ما كانت عليه قبلاً.

¹ المادة ١٢٧ وما يلي من قانون أصول المحاكمات المدنية الفرنسي.

² المادة ٢٤٠ قانون أصول المحاكمات المدنية الفرنسي.

³ القانون ٩٥-١٢٥ تاريخ ٨ شباط ١٩٩٥ قانون الوساطة في فرنسا.

⁴ Mr. Michel Benichou, ancien bâtonnier de Grenoble, a dit quelques mots sur les différents types de recherches d'un accord: "la Médiation, est différente de la négociation qui est la recherche transactionnelle d'une solution sans l'intermédiaire d'un tiers, de l'arbitrage qui consiste à s'en remettre à un tiers qui tranchera le litige et de la conciliation qui est nécessairement préalable et n'implique pas forcément l'intervention d'un tiers, le premier consiliateur étant le juge."

Cité par: Maurice Mouthier, "Guide Juridique et Pratique de la Conciliation et de la médiation", édition de Vecchi S.A, Paris, 2003, p. 44

إنّ الوسيط والموفق لاعبان خارجيان عن المنازعة يواكبان الأطراف في عملية حوار تسعى إلى حلّها سلمياً، غير أنّ سرّ الفرق الحقيقي يكمن في التقنيات والأساليب التي يعتمدها كل منهما. فينظر الموفق إلى القمّة الظاهرة من جبل الجليد أي تلك التي تحدّدتها إحالة القاضي، دون أن يحاول الغوص والحفر لتبيان حقيقة الخلاف بينما الوسيط لا يكتفي بالنظر إلى المنازعة بل يحاول دوماً سبر أعماقها للوصول إلى الجذور ومسبباتها. فالموفق لا يمتلك القدرة والإمكانيات التي يتمتع بها الوسيط في الخروج من الإطار القضائي للنزاع، وليس باستطاعته الغوص تحت شكله الظاهر والعتور على الدوافع الفعلية والعميقة للخلاف .

يمكن التمييز منهجياً ما بين الوسيط والموفق إنطلاقاً من تشبيه الأخير بصانع إتفاقيات (Deal Maker)، فهو يتناول أساس النزاع للوصول إلى إتفاق ويتدخّل بشكل شخصي مقدّماً للأطراف النصائح والإقتراحات والإستنتاجات، واطعاً نصب عينيه هدف الإتفاق الأخير ، كما أنّ الموفق يمكنه بموافقة الأطراف أن ينتقل إلى الأماكن وأن يستمع إلى الغير في حال رأى في ذلك من ضرورة، ولهذه الإمكانية مدلول عن الشكّ بإدلاء الأطراف ، ما يعطي التوفيق الصبغة القضائية أكثر فأكثر ويطلع الموفق بطباع مهنية معروفة للقضاة وبعيدة عن الوسطاء.

في نهاية عمله، يقدّم الموفق إقتراحات لأطراف المنازعة، مقترحاً بنفسه حلّاً يمكن أن يكون مخرجاً سليماً للتوتر، ولكنه لا يمكنه أن يفرض حكماً ملزماً على المتنازعين، والقرار الذي يصدر عنه لا يكتسب أية قوّة إلزامية.

إذاً، إنّ الفرق الأساسي بين الوساطة والتوفيق يكمن في إقدام الطرف الثالث الموفق على إقتراح الحلول، لكن الوسيط لا يمكنه القيام بذلك بل يرافق الفرقاء بحكمة وتيقظ لتحفيزهم على إستخراج حلّ ينبع منهم إنطلاقاً من مصالحهم ورؤيتهم. وكما سبق وأن ذكرنا فإنّ كلّ حلّ إرادي يولد من الفرقاء أنفسهم يكون تطبيقه طوعياً، ويتحمّلون مسؤولية قرارهم ولا يحمّلون وزرها لشخص ثالث إقترحها.

¹ Maurice Mouthier, **OP.cit**, p.64.

² Anne-Marie Toumepiche, et Jean-Pierre Marguenaud, “**La médiation, aspects transversaux**”, journée d'étude, 8 et 9 Avril, 2009, Lexis Nexis, Paris 2010, p.54.

³ Filali Osman, “**La médiation en matière civile et commerciale, édition Bruylant, Belgique**”, 2012, p.86

الفقرة الرابعة: التمييز بين الوساطة والصلح (Médiation et Transaction)

الصلح لغةً هو إسم يعني إنهاء الخصومة، مسالمة وتوافق ووثام . هو الإتفاق الذي يعقده المتنازعون ليحسموا بموجبه نزاعاً قائماً أو متوقّعاً بتنازل كل منهم عن شيء من مطالبه وبالتساهل المتبادل . إنّه كأّي عقد يجب أن تتوافر فيه ثلاثة أركان: التراضي والموضوع والسبب، كما يجب أن تتوافر عدّة شروط لصحة هذا العقد. وللصلح مفترضات لا يمكن إعتبار العقد صلحاً إلا بتوافرها بحيث يجب أن يكون هناك منازعة قائمة بين الأطراف وأن يكون لديهم نية حسمها، وأن ينزل كل منهم عن جزء من إدّعاءه.

ورد مصطلح الصلح في القانون المدني اللّبناني على كونه عقد يحسم به الفريقان النزاع القائم بينهما أو يمنعان حصوله بالتساهل المتبادل .

كما تمّ تعريفه بأنّه عقد بمقتضاه يحسم به أطرافه نزاعاً قائماً أو يطوقون به نزاعاً محتملاً بأن ينزل كل منهم على وجه التقابل عن جزء من إدّعاءاته أو حقوقه .

هذا وقد ورد الصلح في القانون المدني الفرنسي على أنّه إتفاق بموجبه ينهي الأطراف نزاعاً قائماً أو محتمل الحدوث، عبر إدّعاء تنازلات متبادلة ، والصلح له حجية القضية المقضية ما بين أطرافه ، ويكون نطاق تطبيقه من خلال التوفيق، الترك، التحكيم، والتسوية...

وفي القانون المدني الأردني جاء الصلح كعقد يرفع النزاع ويقطع الخصومة بين المتصالحين بالتراضي .

¹ خالد عبد حسين الحديثي، "عقد الصلح دراسة مقارنة"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠١٥، ص ٤٤.

² إبراهيم نجار، "القاموس القانوني الجديد"، مكتبة لبنان، ٢٠٠٥، ص ٥٩٨.

³ مادة ١٠٣٥ قانون الموجبات والعقود اللّبناني

⁴ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص ٣٦٧/ بنفس المعنى خيرى عبد الفتاح السيد البتانوني، مرجع سابق، ص ٧٢.

⁵ مادة ٢٠٤٤ قانون مدني فرنسي

⁶ مادة ٢٥٢ قانون مدني فرنسي.

⁷ Gérard Cornu, *OP.cit*, p. 815.

⁸ مادة ٦٤٧ قانون مدني أردني

مما جرى بيانه، يمكن القول بأنّ الصلح هو بطبيعته عقد ما بين طرفين متنازعين أو أكثر، يصار إلى إبرامه ما بين أطرافه بعد تقديمهم التنازلات المتبادلة في ما بينهم، وقد يكون قضائياً أو غير قضائي .

ففي حالة تطوّر الخلاف ما بين الأطراف وصولاً إلى نزاع متطوّر في إطار القضاء، فإنّ إتفاق الأطراف بإرادتهم الحرة نتيجة تفاوض مباشر ما بينهم ودون تدخّل ثالث ينتج صلحاً واجب المصادقة من قبل القاضي، والأمر عينه في حال حصول الصلح بتدخّل القاضي مباشرة ودعوته الخصوم للتوفيق ما بينهم بحضوره.

وكي يكون الصلح قضائياً يجب أن يكون هناك عقد صلح مبرم بين الأطراف وأن تقوم المحكمة بإثبات هذا الصلح أو بالتصديق عليه . ويكون على هذا المنوال، إذا ما أحيل النزاع بواسطة القاضي الى التوفيق القضائي أو إلى الوساطة القضائية، وأنتجت هذه الوسائل إتفاقاً ما بين الأطراف يحتاج إلى مصادقة القاضي عليه .

إلا أنّ الصلح يكون غير قضائي إذا ما كان الخلاف بين الأطراف لم يرقّ إلى مستوى النزاع القضائي وجرى تطويقه من قبلهم أنفسهم سواء عبر تفاوضهم المباشر وسواء عبر لجوئهم إلى الوساطة الحرة، حينها يكون الصلح بشكل عقد ما بين الأطراف ويكون ذو حجية عليهم مع مراعاة شروط صحة العقود من أهلية، رضى، موضوع وسبب.

وعليه فإنّ الصلح كما نراه هو غاية وليس وسيلة ولا يمكن إدراجه كآلية ودية مستقلة من آليات حل النزاعات بل هو الغاية المرجوة لها مجتمعة، ما خلا طبعاً التقاضي والتحكيم وهما وسيلتان غير وديّتان تهدفان للفصل في المنازعات وليس لحلها ودياً.

فالصلح المباشر الذي يحققه طرفا المنازعة بصورة ثنائية ودون تدخّل أيّ طرف ثالث إنّما هو صلح ناتج عن تفاوض في ما بينهم، أي أنّ هذا الصلح أصبح نتيجة لنجاح عملية التفاوض وكان

¹ Michèle Guillaume-Hofnung, *OP.cit*, P.79.

² الانتصاري حسن النيداني، مرجع سابق، ص ٥٨-٥٩.

³ ياسين محمد يحي، "عقد الصلح بين الشريعة الإسلامية والقانون المدني دراسة مقارنة"، دار الفكر العربي،

هو بعينه غايتها، وهنا يكمن الفارق الأساس ما بين الصلح والوساطة وهو إمكانية غياب الشخص الثالث عن الصلح وإنحصار المهمة بالأطراف، وبالتالي إنَّ غياب أو عدم اشتراط وجود هذا الثالث يميّز في الحقيقة الصلح عن كل من الوساطة والتوفيق.

كما أنّ النهج الصلحي هو نهج تعاقدية في حقيقة الأمر، فأطراف المنازعة يعربون عن إستعدادهم للتفاوض ولتقديم التنازلات المتبادلة، وهذه الخاصية الأخيرة المتمثلة بالتنازلات المتبادلة لا نجدها مشترطة في الوساطة أو التوفيق .

الفقرة الخامسة: التمييز بين الوساطة والتسهيل (Médiation et Facilitation)

التسهيل هو ذلك الطريق الذي يتمّ إعتماده في سبيل تسهيل التواصل بين عدّة أطراف أو مجموعة، في محاولة لحلّ المنازعة، أو إنشاء خطة عمل أو التوصل إلى توافق الآراء، أو ربّما مجرد تبادل الأفكار حول الخيارات المتاحة والممكنة.

وكما هو الحال في الوساطة، فإنّ التسهيل يكون طوعياً وسرياً، بالقدر الذي تتفق فيه الأطراف المعنية. بالإضافة إلى ذلك، لا يتواجد المسهل لإتخاذ أي قرارات للأطراف، فهو بدلاً من ذلك، يساعد في تحقيق أهدافهم من خلال طرح الأسئلة المناسبة، وضع القواعد الأساسية والمساعدة في تبادل الأفكار، توضيح مصالح كل طرف، وضمان مشاركة الأطراف الفعّالة. بحيث أنّه يجب على المسهل أن يفهم أساليب إدارة الصراع، يطبّقها عملياً وأن يتحلّى بالمرونة اللاّزمة.

يقوم المسهل الذي يكون في الإجمال حيادياً، بإيجاد السبل الآيلة إلى تحقيق الأهداف المشتركة للمجموعة المتنازعة، ومساعدتها على تسهيل الحوار وإدارته في ما بين أفراد هذه المجموعة.

أمّا عن الفرق بين الوساطة والتسهيل فيكون كون الوسيط يحفر ويغوص في الأعماق سواء من ناحية المشاعر أو من ناحية الوقائع، بحيث يؤدي ذلك إلى إستخراج الأسباب الرئيسيّة للخلاف والمشاعر وتبيان المصالح الحقيقية للأطراف وعدم الوقوف على تصرفاتهم الظاهرة التي في معظم الأحيان تموّه ما في داخلهم من مصالح أو تعكسها بطريقة غير مباشرة، ويمكنهم من

¹ القطاونة، محمد أحمد محمد، "دور الوساطة كإحدى الحلول البديلة لتسوية النزاعات المدنية"، رسالة أعدت

لنيل شهادة الماستر، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة مؤتة، الأردن، ٢٠٠٨، ص ٣٠-٣١

² Méline Douchy-Oudot, "Procédure civile", Gualino éditeur, Paris, 2005, p.76.

إستخراج الحلول التي تلائمهم، وقد يمكّنهم أيضاً من إحداث تغييرات في السلوكيات؛ بينما يقوم المسهّل بمؤازرة الفرقاء ومساعدتهم على التواصل النشط، توزيع الأدوار، تذليل العقبات وتمكينهم من تحقيق الأهداف المشتركة التي ينشدون.

الفصل الثاني: نطاق تطبيق الوساطة التجارية

بالعودة إلى المادة الثانية من قانون الوساطة القضائية اللبناني رقم ٨٢ تاريخ ١٨/١٠/٢٠١٨ كما من قانون الوساطة الإتفاقيه رقم ٢٨٦ تاريخ ١٢/٤/٢٠٢٢، نجد بأنّه: "يمكن إجراء الوساطة في كافة أنواع المنازعات التي يجوز الصلح فيها بما لا يتعارض مع النظام العام والقوانين الإلزامية النافذة".

فهي تبقى وسط كل الظروف وتعدّ المستجّدات المرتبطة بالتجارة وأعمال ونشاطات الإستثمار. وبالتالي فإنّ كلّ عمل تجاري تقوم به الشركات أو التجّار الأفراد لا بدّ من أن يحتوي على خلاف أو منازعة من جرّاء سوء التواصل وعدم تقارب وجهات النظر بين الأطراف، الأمر الذي يدفع بهم إلى خوض مسار الوساطة عن طريق وسيط ملتمّ في هذا المجال كي يصل بهم إلى حلّ هم صنّاعه يرضون به وينهي الخصومة.

وبالتالي من أجل دراسة نطاق تطبيق الوساطة التجاريّة وتوضيحه، سنبحث في الأعمال التجاريّة في (المبحث الأول)، ثمّ في التجارة الإلكترونيّة (المبحث الثاني).

المبحث الأول: الأعمال التجارية

المنازعة أو الخلاف بشكل عام هي موقف بالتنافر أو الصراع بين الأفراد أو الجماعات ناجم عن شعور كل طرف من الطرفين بأن الطرف الآخر يهدد ممتلكاته وموارده واحتياجاته أو قيمه أو معتقداته مما يؤدي بهم إلى الإستجابة الموجّهة للدّفاع عن هذه الموارد أو الإحتياجات أو القيم أو غيرها. وقد تأخذ هذه الإستجابة أشكالاً متعدّدة مثل التنازع والتشارد والإعتداء. بصورة عامة، النزاع هو أي حالة يوجد فيها طرفان إجتماعيان يتصوّران أنّ أهدافهما غير متوافقة وفق ما أبرز ميتشل .

ففي عالم الأعمال، إنّ العلاقات التجاريّة بين الشركات والأفراد تخضع لمجموعة متنوّعة من القواعد والإلتزامات القانونيّة، بغية تحقيق التوازن بين المصالح وصون الحقوق والمسؤوليّات لجميع الأطراف، والمنازعات على هذا الصّعيد لا مفرّ منها. فهي مسألة طبيعيّة موجودة دائماً، حيث أنّ لكل طرف من الأطراف وجهة نظر مختلفة، ثقافة مختلفة، لغة مختلفة، وإحتياجات مختلفة.

في سياق الأعمال التجاريّة، تندلع المنازعة من جرّاء فتيل سوء التواصل، قلّة التواصل أو إنعدامه، سوء فهم العلاقة التجاريّة بين الأطراف التجاريين، أو عدّة أسباب أخرى موجبة في ذلك. فهناك الكثير من مصادر الخلاف المتأصّلة في النشاط التجاري والتي تنتهي بشكل عام في المحكمة.

لقد عزّفت المادة ٦ من قانون التجارة البريّة اللّبناني رقم ٣٠٤ تاريخ ٢٤/١٢/١٩٤٢ الأعمال التجاريّة المبيّنة بحكم ماهيتها الذاتية أعمالاً تجارية برّية وكذلك جميع الأعمال التي يمكن إعتبارها مجانسة لها لتشابه صفاتها وغاياتها وتشمل:

١- شراء البضائع وغيرها من المنقولات المادية وغير المادية لأجل بيعها بربح ما سواء بيعت على حالتها أم بعد شغلها أو تحويلها.

٢- شراء تلك الأشياء المنقولة نفسها لأجل تأجيرها، أو استئجارها لأجل تأجيرها ثانية.

^١ سيناتور ودبلوماسي أميركي، حاصل على شهادة في القانون من جامعة جورج تاون.

٣- البيع أو الإستتجار أو التأجير ثانياً للأشياء المشتراة أو المستأجرة على الوجه المبين في ما تقدّم.

٤- أعمال الصرافة والبنكا.

٥- مشروع تقديم المواد.

٦- مشروع المصانع وإن يكن مقترناً باستثمار زراعي إلا إذا كان تحويل المواد يتمّ بعمل يدوي بسيط.

٧- مشروع النقل براً أو جواً أو على سطح الماء.

٨- مشروع العمالة والسمسة.

٩- مشروع الضمان ذي الأقساط المحددة.

١٠- مشروع المشاهد العامة.

١١- مشروع التزام الطبع.

١٢- مشروع المخازن العمومية.

١٣- مشروع المناجم والبتروك.

١٤- مشروع الأشغال العقارية.

١٥- مشروع شراء العقارات لبيعها بربح.

١٦- مشروع وكالة أشغال.

كما تعدّ أيضاً أعمالاً تجارية بحرية وفق المادة ٧ من هذا القانون:

١- كل مشروع لإنشاء أو شراء بواخر معدة للملاحة الداخلية أو الخارجية بقصد استثمارها أو بيعها، وكل بيع للبواخر المشتراة على هذا الوجه.

٢- جميع الإرساليات البحرية وكل عملية تتعلق بها كسواء أو بيع لوازمها من حبال وأشرعة وموئن.

٣- إجازة السفن أو إلزام النقل عليها والإقراض أو الإستقراض الجزافي.

٤- وسائر العقود المختصة بالتجارة البحرية كالإتفاقات والمقاولات على أجور البحارة وبدل خدمتهم واستخدامهم للعمل على بواخر تجارية.

وتجدر الإشارة إلى أنّ جميع الأعمال التي يقوم بها التاجر لحاجات تجارية تعدّ تجارية أيضاً في نظر القانون. وعند قيام الشك تعدّ أعمال التاجر صادرة منه لهذه الغاية إلا إذا ثبت العكس بحسب ما جاء في نص المادة ٨ من نفس القانون.

إنّ التجار هم الأشخاص الذين تكون مهنتهم القيام بأعمال تجارية، وأيضاً الشركات التي يكون موضوعها تجارياً، أمّا الشركات التي يكون موضوعها مدنياً ولكنها إتخذت صفة الشركات المغفلة أو شركات التوصية المساهمة فتخضع لجميع موجبات التجار المعيّنة في الفصلين الثاني والثالث من قانون التجارة البرية اللباني ولأحكام الصلح الإحتياطي والإفلاس المقررة في الكتاب الخامس من هذا القانون.

من جزاء التوتّرات وتباين وجهات النظر المختلفة تولد المنازعات بين التجار سواء الأفراد أو الشركات التي يكون موضوعها تجارياً كما نصّت على ذلك المادة ٩ من القانون منها شركات التضامن، الشركات المغفلة، شركات التوصية، الشركات التي لها رؤوس مال قابلة للتغيير (شركات التعاون)، شركات المحاصصة، والشركات المحدودة المسؤولية... كما نتيجةً للمشاكل التي تقع في العقود التجارية وتشمل الرهن التجاري، الوكالة التجارية والوساطة والسمسرة، عمليات المصارف، بالإضافة إلى الأسناد التجارية وغيرها من الأسناد القابلة للتداول وحالات الإفلاس.

وبالتالي، نجد أن المنازعة التجارية متعلّقة بمشاكل شتى مثل تأخير التسليم أو عيوب في المنتجات أو عدم إجراء الدفعات أو إنتهاكات العقد والإتفاقات الماليّة، منازعات التوظيف وغيرها من الأسباب. والخلافات التجارية يمكن أن تنشأ بين المتعهّدين وأصحاب المشاريع، المساهمين/المديرين، الموردين، العملاء، الشركات المنافسة والشركاء التجاريين، منازعات الإستثمار، المنازعات المتعلّقة بالعقود التجارية التي بواسطتها يتمّ إبرام وإجراء المعاملات وتبادل الخدمات في الميدان التجاري، المنازعات التي تنشأ بين التجار والمتعلّقة بأعمالهم التجارية سواء تلك المتعلّقة

بأنشطتهم الإعتيادية أو يقوم بها التاجر بمناسبة تجارته، منازعات عقود الإيجار غير المحترمة، منازعات الإفلاس، المنازعات المتعلقة بالتمثيل التجاري، منازعات الديون غير المسددة، منازعات متعلقة بالملكية الفكرية، منازعات متعلقة بالتجارة الدولية، منازعات التأمينات ذات الصلة بالنشاط التجاري، منازعات النقل الجوي والبحري، المنازعات الناشئة عن عقود النفط والغاز ومنها التي قد تحصل بين دولة وأخرى، التي قد تحصل بين الشركة المستثمرة والدولة المستضيفة، المنازعات بين الشركات المستثمرة في ما بينها، والتي قد تحصل أيضاً بشكل فردي بين الفرد والشركة.

بالنسبة للمنازعات التي قد تنشأ بين الشركات التجارية، فقد أكد المركز الدولي للوساطة والتحكيم في الرباط، عبر موقعه الإلكتروني أن ٣٨% من المنازعات التي يتم إحالتها على المركز هي عبارة عن منازعات بين الشركات، ولأن الوساطة تمنح للأطراف المتنازعة ضمانات أكثر، من أهمها أن الوسيط يراعون أثناء حل النزاع العادات التجارية ومبادئ التجارة الدولية، فهذا الأمر يساهم في حل الخلاف في وقت وجيز وبأقل خسائر أيضاً.

مع الإشارة إلى أنه قد تنشأ منازعات بين المصارف والعملاء أو الجهات المالية. فقد تدعى مصرفاً وفق المادة ١٢١ من قانون النقد والتسليف اللبناني المنفذ بالمرسوم رقم ١٣٥١٣ تاريخ ١/٨/١٩٦٣، "المؤسسة التي موضوعها الأساسي أن تستعمل لحسابها الخاص في عمليات تسليف، الأموال التي تتلقاها من الجمهور وهي الودائع وحاصلات القروض"، والودائع تخضع لأحكام المادة ٣٠٧ من قانون التجارة. ومن بين تلك المنازعات تلك التي تتعلق بمشاكل السداد والفائدة على القروض وشروطها وإجراءات التحصيل، السندات، بطاقات الائتمان، التحويلات المالية، عمليات الصرف، الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، تحصيل الديون المتأخرة ومشاكل التواصل بين العميل والمصرف، التأمين وشراء الأسهم والأوراق المالية، التأجير التمويلي وغيرها...

وتم تعريف المصرف المركزي في المادة ١٣ منه بأنه: "شخص معنوي من القانون العام ويتمتع بالاستقلال المالي، وهو يعتبر تاجراً في علاقاته مع الغير، ويجري عملياته وينظم حساباته وفقاً للقواعد التجارية والمصرفية وللعرف التجاري والمصرفي".

وبالتالي فإن هذه المنازعات تشكل مصدراً لتوتر العلاقات وانقطاع قنوات الإتصال ويمكن أن تكون ذات تأثير كبير على الشركات والأفراد المعنيين من الناحية المالية وكذلك من حيث السمعة.

فضمن هذا الإطار وفي العام ٢٠٢٣، عالج مركز الوساطة والتحكيم في باريس CMAP ٢٢٦١ ملفّ وساطة، حيث ٣٨٠ منها تتعلّق بمنازعات بين الشركات بينما ١٨٨١ بين المستهلكين والشركات بالإضافة إلى ٢١ ملفّ للتحكيم . وهذه الأرقام تعبر عن مدى ثقة الشركات في هذا المركز، وعلى الدور الذي تؤديه الوساطة التجارية كونها أداة مهمة للشركة لتلافي وحلّ مختلف منازعاتها التجارية.

المبحث الثاني: التجارة الإلكترونية

أدى التطور التكنولوجي واستخدام شبكة الإنترنت في ميدان النشاطات والأعمال إلى ظهور التجارة الإلكترونية، التي أصبحت أحد أسس الإقتصاد الدولي في الألفية الأخيرة، والتي تتميز بغزوها لمختلف مناطق العالم بحكم إبرامها عبر وسائل الإتصال الإلكترونية. فقد غدت التجارة الإلكترونية واقعاً مفروضاً ليس باستطاعة المتعاملين معها تجاهلها.

إنّ أهمّ مظاهر العولمة تجلّت في ما يُعرف بالأعمال الإلكترونية E-Business والتجارة الإلكترونية E-Commerce والتي يُمكن تعريفها بأنّها مفهوم جديد يشرح عملية بيع، شراء أو تبادل المنتجات، الخدمات، المعاملات والمعلومات عبر شبكة عنكبوتية. فهذه التجارة تتمّ سواء بين مؤسسات القطاع الخاص، بين الشركة ومورديها والزبائن وفروعها أو ما يعرف بـ Business to Business B2B أو بين القطاع الخاص، البنوك، المجمّعات الإلكترونية E-malls... والمستهلك Business to Customer B2C، أو بين المستهلك والإدارة Consumer to Administration C to A، أو بين وحدة الأعمال وإدارة حكومية Business to Administration B to A وذلك بواسطة أنظمة معلومات من خلالها يمكن للبائعين والمشتريين أن يقوموا بتنظيم المعاملات التجارية والروتينية وتبويبها، شراء الأسهم، البحث عن عمل، القيام بمزادات كما التعاون مع بقية الأفراد .

¹ Gaëlle Ménage, "Baromètre du CMAP: les entreprises ont de plus en plus recours à la médiation", Magazine Forbes, 27 Juin 2024.

² جنان الخوري، "التجارة الإلكترونية: التحديات والحماية القانونية والتقنية لها"، مجلة العدل اللبنانية، رقم ٤،

وقد عرّفتها منظمة التجارة العالمية (WTO) بأنّها: "عبارة عن عملية إنتاج وترويج وبيع وتوزيع المنتجات من خلال شبكة اتّصالات"، وأضحى أطراف تلك التجارة الإلكترونية يبرمون مختلف العقود إلكترونياً.

كما أشارت إليها المادة الثانية من التوجيه الأوروبي الصادر في ٢٠ مايو ١٩٩٧ والمتعلّق بحماية المستهلك في العقود المبرمة بعد أن تتمّ بين مورد ومستهلك، من خلال الإطار التنظيمي الخاص بالبيع عن بعد أو تقديم الخدمات التي ينظّمها المورد والذي يتمّ باستخدام واحدة أو أكثر من وسائل الإتصال الإلكترونية إلى غاية إتمام التعاقد.

من ناحية تصنيفها، نجد "التجارة الإلكترونية البحتة" عندما يكون الوكيل رقمياً والسلعة رقمية والعملية أيضاً رقمية، أو "التجارة الإلكترونية الجزئية" وذلك عندما يكون أحد العوامل الثلاثة رقمياً والبقية مادية.

أمّا بالنسبة لمزاياها، فهي متعدّدة من أهمّها أنّها تحرّر التجارة من القيود الجغرافية والسياسية، إنفتاح الحدود، تنامي التجارة والأعمال وإزدهارها، إيجاد وسائل تجارية تتناسب وعصر المعلومات، الدخول إلى الأسواق العالمية، تلبية حاجات وخيارات الزبائن، تقديم فرص جديدة للنمو والتنمية، تطوير الأداء التجاري والخدمات، تقليص حجم المساحة التي تتطلّبها الكثير من الوثائق في المصارف والشركات العملاقة لحفظها من التلف والسرقة والحوادث المختلفة وسرعة الرجوع إلى أيّ وثيقة.

إنّ مختلف أنواع التعاملات بين الأطراف المشتركة في هذه التجارة تتمّ سواطة وسائل إلكترونية إعتباراً من تبادل البيانات عبر البريد الإلكتروني بين المتعاملين، أو التفاوض التجاري، أو إصدار الفواتير إلكترونياً، أو التعاملات المصرفية الإلكترونية، أو المتابعة الإلكترونية لعمليات التعاقد

^١ موقع منظمة التجارة العالمية:

www.wto.org

وتنفيذ الصّفقات. لذلك كان لا بدّ من إعادة النظر في النماذج التقليديّة للتسويق وخدمات العملاء في بعض الصناعات للإستفادة ممّا توفّره قنوات التوزيع القائمة على شبكة الإنترنت من إمكانيّات . أضف إلى ذلك، فقد تعتبر التجارة الإلكترونيّة ذات إمكانات ضخمة وهائلة، تكاليف منخفضة وتيسّر البحث العلمي... وهذا النوع من التجارة يكون بمنافسة التجارة التقليديّة ويكوّن إزدحاماً بمواقع الإعلانات والدعايات الإلكترونيّة بغية البثّ عن السلع، الخدمات والقيم الماليّة.

وقد ألزم كل من الأمم المتحدّة والإتحاد الأوروبيّ الدول الأعضاء إزالة مختلف العوائق القانونيّة لإبرام العقود بواسطة الوسائل الإلكترونيّة وعدم حرمانها مفاعيلها أو تجريدها من صحتّها القانونيّة من جزاء عقدها بوسائل إلكترونيّة. وإعتبر قانون الأونسيترال UNCITRAL النموذجي أنّ المستندات الإلكترونيّة هي مستندات خطيّة ذات أهميّة تُستخدم دوماً بالأسلوب ذاته.

واقعيّاً، لم تأت التكنولوجيا الجديدة بمفهوم جديد للنشاط التجاري إنّما بأدوات ممارسته وطبيعة العلاقات الناشئة في ظلّه، وتشكّل نسبة مئوية مرتفعة من التجارة الدوليّة ترتفع سنوياً بشكل ضخم، بحيث أنّه يُقدّر حجم التجارة الإلكترونيّة لعام ٢٠١٠ الى ما يقارب ٨ تريليونات دولار أميركي. يتركز ٨٠٪ من حجم هذه التجارة حالياً في الولايات المتحدّة الأميركيّة والنسبة المتبقية تتوزّع في ما بين أوروبا الغربيّة بنسبة ١٥٪ و ٥٪ في آسيا معظمها في اليابان. في حين أنّه في النول العربيّة، لا تتعدّى قيمة التجارة الإلكترونيّة العربيّة سوى ٣،١ مليار دولار أميركي فقط.

بالتالي، تظهر الحاجة الأساسيّة للتجارة الإلكترونيّة في وجود غطاء تشريعي للأعمال الإلكترونيّة يعزّز عامل الثقة في كل التبادلات الإلكترونيّة، لاسيّما على صعيد الأعمال والتجارة، حيث أنّ الأساليب التقليديّة المتّبعة بين الموردين والتجار تركز بشكل أساسي على السمعة التجاريّة والخبرة المتراكمة، بينما عبر الإنترنت فتجري بين أشخاص حاضرين غائبين.

إنّ إتّساع نطاق التجارة الإلكترونيّة باستعمال وسائل الإتصال الحديثة وإبرام العقود والأعمال القانونيّة عبرها، نتج عنها منازعات في البيئّة الإلكترونيّة عجز القضاء العادي على حلّها إستناداً

^١ هند عبد القادر سليمان، "دور التحكيم الإلكتروني في حلّ منازعات التجارة الإلكترونيّة"، المؤتمر المغاربي

الأول حول المعلوماتيّة والقانون، ليبيا، ٢٠٢٢، ص ٨

إلى قواعد الأسناد المعروفة. مما دفع أغلب المتعاملين في البيئة الإلكترونية إلى التفكير في حلّ منازعاتها بطرق مستندة إلى التقنيات التي نشأت فيها، عن طريق الوسائل البديلة لحلّ منازعات عقود التجارة الإلكترونية وعلى وجه الخصوص الوساطة الإلكترونية.

تثير عقود التجارة الإلكترونية شأنها شأن الفئات الأخرى من العقود، منازعات أثناء إبرامها أو تنفيذها، وقد تكون شبكة الإنترنت وسيلة لتنفيذها، بل قد يكون في بيئة المعلومات أن تكون للإنترنت والوساطة علاقات وثيقة ومفيدة جداً لأطراف العقد، وللإنترنت بوصفها شبكة عالمية تجمع بين موارد الاتصالات السلكية واللاسلكية والحواسيب التي تتمثل مهمتها الرئيسية على وجه التحديد في تبادل المعلومات بين الناس .

ولذلك، من الباعث للأمل في أن تيسر الثورة التكنولوجية في مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية استخدام الوساطة عبر الإنترنت، وهكذا قامت عدّة مؤسسات وطنية فرنسية (مثل غرفة باريس للتجارة والصناعة) ومؤسسات دولية بالوساطة عبر الإنترنت، وتشمل أيضاً جهود المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، التي تقدّم عبر موقعها على شبكة الإنترنت دليلاً شاملاً لمعلومات الأشخاص المعنيين الخاضعين للوساطة.

فالوساطة الإلكترونية (Médiation Electronique) من أقدم الطرق المعتمد عليها في حلّ المنازعات التجارية إذ تركز على تعيين تاجر أو شخص للوساطة بين خصمين من أجل الوصول إلى حلّ يرضيهما وبالتالي فهي "عملية تتم بشكل فوري ومباشر على شبكة الإنترنت وتهدف إلى تسهيل التعاون والتفاوض بين الأطراف المتنازعة للتوصل إلى حلّ عادل يقبله أطراف النزاع" .

¹ نيبو ماسارت، "الإنترنت في خدمة الوساطة"، عدد ١٧٠، ٢٦ أغسطس ٢٠٠٢، ص ٣١.

^٢ على سبيل المثال: مركز باريس للوساطة والتحكيم في CCIP

^٣ وتحت رعاية اللجنة، تمّ التوقيع على عدّة موائيق وإتفاقات تتعلّق بالوساطة، فعلى سبيل المثال: في ٢٢ نوفمبر ٢٠٠٥ شرّعت اللجنة في ميثاق الوساطة بين الشركات من أجل التسوية الودية للمنازعات التجارية، والذي وقّعه واعتمده اليوم عدّة شركات (أكثر من خمسين شركة).

موقع مركز التحكيم والوساطة في باريس:

<http://www.etudes.ccip.fr/sites/www.etudes.ccip.fr/files/upload/prisespositidiationbruon/recoursmepdf>.

^٤ فراس كريم شيعان، وهند فايز أحمد، "الوساطة في المنازعات الإلكترونية"، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية

والسياسية، عدد ٣، السنة السادسة، ٢٠٢٣، ص ٢٥١

ونجد تعريف مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي الذي ينصّ على أنّها "وسيلة إختيارية لتسوية المنازعات بحلّ ودّي بمساعدة ثالث، معتمدةً على الحوار والمشاورات المتبادلة والتوصّل إلى حلّ نابع منهم للمنازعة القائمة بينهم بعد فحص طلباتهم وإدعاءاتهم".

كما عرّفها كارل أسليكيو بأنّها "عملية يساعد من خلالها طرف ثالث شخصين أو أكثر على التوصل إلى حلّ نابع منهم بشأن قضية أو أكثر من القضايا المتنازع عليها".

وقد تمّ تعريفها أيضاً بأنّها: "وسيلة غير قضائية من وسائل تسوية المنازعات، بصورة ودّية تقتضي وجود طرف ثالث، يسمّى الوسيط، يعمل على تقريب وجهات النظر بين الطرفين المتنازعين، للوصول إلى إتفاق نهائي، من خلال التوصيات غير الملزمة التي يقدّمها الوسيط وذلك عقب فشل المفاوضات الجماعية".

هذا وقد جاء تعريفها في الفقرة الثالثة من المادة الأولى من قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية وإتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة (٢٠١٨) بشأن مصطلح الوساطة يقصد به: "أيّ عملية وساطة أو التوفيق أو بتعبير آخر ذي مدلول مماثل، تطلب فيها الأطراف إلى طرف آخر "الوسيط" مساعدتها للتوصل إلى تسوية للمنازعة القائمة بينها والناشئة عن علاقة تعاقدية أو علاقة قانونية أخرى أو المتصلة بتلك العلاقة ولا يكون للوسيط صلاحية فرض حلّ المنازعة على الأطراف".

^١ موقع مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي:

<https://crica.org>

^٢ كارل أسليكيو، "عندما يحدث الصراع دليل عملي مستخدم لإستخدام الوساطة في حل النزاعات"، ترجمة علا عبد المنعم، ط١، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٩، ص ٢١.

^٣ عبد الباسط جاسم محمد، "تنازع الإختصاص القضائي الدولي في التعاملات التجارية الإلكترونية، دراسة مقارنة"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩، ص ٢٦.

^٤ قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية وإتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة (2018) على الموقع:

[https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ar/22-01361 mediation guide arabicfinal ebook.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ar/22-01361%20mediation%20guide%20arabicfinal%20ebook.pdf)

وقفها عرّفها جانب منه بأنّها "إتصال طرف ثالث محايد مع طرفي النزاع على شبكة الإنترنت، من أجل الوصول إلى تسوية نهائية له".

وبالتالي فهي لا تختلف عن الوساطة التقليدية من حيث الهدف والإطار العام إلا أنّها تختلف عنها من حيث الوسيلة، حيث تتمّ من خلال إستخدام وسيلة من الوسائل الإلكترونية، يكون الوسيط فيها والأطراف متواجدين عادةً في دول مختلفة يجتمعون ويتحاورون عن بعد عبر وسائل الإتصال الحديثة، والتي غالباً ما تكون الإنترنت، ومختلف التطبيقات عبر البريد الإلكتروني (Email)، غرف المحادثة (Chat rooms)، السكايب (Skype)، مؤخراً الزوم (Zoom) أو الفيديو كونفرنس (Video conference) عبر مواقع مركز التسوية عن بعد، حيث يتمّ الدخول بواسطة كلمة المرور (Password) مع الإشارة إلى تسليم الأطراف لوثائقهم ومستنداتهم عبر التقنيات هذه. وذلك عكس ما يجري عليه العمل في الوساطة التقليدية حيث يجتمع كل من الوسيط والأطراف المتنازعة وجهاً لوجه وفي إقليم دولة واحدة.

تقوم مراكز الوساطة الإلكترونية بعملية الإشراف على العملية مانحةً كل الوسائل المادية والبشرية كما التسهيلات لإنجاحها وتحقيق الحلّ كما تضع بتصرّف الفرقاء المواقع الإلكترونية التابعة للمركز بهدف ضمان حسن سير المهمة.

على ضوء ما سبق، يتبلور لنا أنّ الوساطة الإلكترونية هي نموذج متطور لطرق ووسائل فضّ المنازعات بصورة ودية، في عقود التجارة الإلكترونية، والعقود الإلكترونية عموماً وتعتبر بديلاً عملياً للقضاء، يتماشى وطبيعة المعاملات التجارية الإلكترونية المتسمة بالسرعة، من خلال إستخدام الوسائل التكنولوجية وعلى رأسها شبكة الإنترنت، حيث الإستعانة من قبل الفرقاء المتخاصمين بوسيط لا يضع الحلّ أو القرار ولكنه يؤازرهم على إيجاد حلّ مقبول لكلّ منهم بشكل

¹حسام أسامة شعبان، "الإختصاص بمنازعات التجارة الإلكترونية بين القضاء الوطني والتحكيم عبر الإنترنت: دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٨، ص ١٦٨.

^٢ ليندة بومحراث، "تسوية منازعات التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي"، ط١، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠١٩، ص ٤٩٥.

³Thomas Chultz, "réguler le commerce électronique par la résolution des litiges en ligne", bruyant, bruxelles, 2005, p186.

محايد . فهي تتميز بفعالية الأدوات المستخدمة وضمان تسجيل المناقشات التي تجري بين طرفي الخلاف في برنامج مستقل على شبكة الإنترنت، وفي كل مراحل الإتصال والمفاوضات إعتباراً من مرحلة الإتصال الدولي بين الأطراف لغاية الإتفاق النهائي بينهم مع توفير قاعدة بيانات متكاملة تشمل سير الوساطة.

نظراً لفعاليتها كوسيلة بديلة في حلّ كثير من المنازعات التجاريّة، حظيت هذه الوساطة باهتمام كبير من قبل المنظّمات والدّول، وذلك لما توفّره من مرونة وسرعة البتّ في المنازعات وإيجاد الحلول الملائمة لها، كما وحظيت بمكانة رفيعة على مستوى القانون الدولي وهو ما أكّده ميثاق الأمم المتّحدة (منشورات الأمم المتّحدة) والمواثيق الإقليميّة كميثاق الإتحاد الإفريقي، وميثاق جامعة الدّول العربيّة وكذلك إتفاقية البنك الدولي بشأن تسوية منازعات الإستثمار.

¹ عبد الباسط جاسم محمد، مرجع سابق، ص ٥٥٥

القسم الثاني: مستقبل الحقل التجاري مع تقنية الوساطة

إن سير عملية الوساطة التجارية في لبنان لا تخلو طريقها من الصعوبات التي قد تعرقل نجاحها وتعزيزها، تحدّ من فعاليتها، تشوّه صورتها، تقف في وجه تطورها وتضعف ثقة الشركات والتجار بها كآلية فعّالة لحسم مختلف منازعاتهم في بيئة أعمالهم ومعاملاتهم التجارية.

يتطلب منّا ذلك، البحث في هذه التحديات المواجهة على الصعيد القانوني كما على الصعيد العملي وتبيان الأثر التي تخلفه سيّما على أطراف المنازعة الذين ييغون التوصل إلى تسوية وديّة تحافظ على علاقاتهم التجارية وبأقلّ أضرار ممكنة وهذا ما سنتناوله في الفصل الأول.

وبالتالي يقتضي في سبيل تعزيز فعالية الوساطة التجارية، إعتداد السبيل الآيلة إلى هذا الغرض ليس فقط كوسيلة حبيّة بديلة لحلّ المنازعات التجارية وإنما أيضاً كعامل تشجيع للشركات والتجار للّجوء إليها وإختيارها من بين سائر مختلف الوسائل الأخرى لفضّ المنازعات البديلة إن كانت حبيّة أو غير حبيّة وكعامل جذب للإستثمار الأجنبي، ما يكشف عن الآفاق المستقبلية التي ترسمها هذه التقنية وفي ما ستؤول إليه لجعل لبنان في مصاف الدول المتقدّمة لاعباً دوراً جوهرياً في التنمية الإقتصادية والإجتماعية وهذا ما سنبحثه في الفصل الثاني.

الفصل الأول: تحديات الوساطة التجارية في لبنان

بالرغم من المزايا الكثيرة التي تتسم بها الوساطة التجارية كوسيلة حبّية بديلة لحلّ المنازعات، إلا أنها تتصدّى في لبنان لتحديات تعيق تطبيقها وممارستها الفعّالة، تقدّمها وتطوّرها حاضراً ومستقبلاً. فترتبط هذه الحدود المعيقة لفعاليتها بالتحديات القانونية والتي ترتبط بقانوني الوساطة القضائية والإتفاقية اللّبنانيين كما والبيئة القضائية، وهذا ما سيكون موضوع دراسة المبحث الأول. إلى جانبها، توجد التحديات العلميّة المتعلّقة بمسألة الوعي وعمليّة نشر ثقافة الوساطة التجاريّة لدى الجمهور عموماً وبين الشركات والتجار خصوصاً بالإضافة إلى تحديات عمليّة أخرى متنوّعة سوف نبحث فيها تباعاً وفق ما سيأتي في المبحث الثاني.

المبحث الأول: التحديّات القانونيّة

من الناحية القانونيّة، تواجه تقنية الوساطة في حسم المنازعات التجاريّة صعوبات يجب العمل على تذليلها لتصبح هذه الوسيلة فعّالة؛ لذا سنبحث أدناه في النجاح الذي ينتظر التفعيل (الفقرة الأولى)، من ثمّ في البيئة القضائيّة (الفقرة الثانية).

الفقرة الأولى: نجاح ينتظر التفعيل

على الرّغم من أهمّيّتها كوسيلة بديلة لحلّ المنازعات التجاريّة وكعامل جذب للإستثمار، إلّا أنّ الوساطة التجاريّة في لبنان تصطدم بعدّة عراقيل قانونيّة تعيق تطبيقها وممارستها.

فبتاريخ ١٠/١٠/٢٠١٨ أقرّ مجلس النواب قانون الوساطة القضائيّة رقم ٨٢ نظراً للتطوّر المستمرّ للمعاملات الإقتصاديّة والإجتماعية وتنوّعها وما ينتج عن ذلك من تعقيد في المعاملات يؤدّي إلى تراكم القضايا وإرهاق كاهل العاملين بالقضاء، بالإضافة إلى طول المدّة التي تستغرقها المنازعات القضائيّة، وبالنظر إلى إرتفاع تكاليف التقاضي وغير ذلك، ما يوّلّد لدى المتقاضين إنطباعاً بعدم الثقة في كثير من الأحيان ممّا تثمره المنازعة من حلّ لا يرضي رغبتهم ولا يأخذ بالإعتبار مصالحهم المتبادلة.

لذلك أصبح من الضروريّ البحث عن وسائل بديلة لحلّ المنازعات، وابتكار آليات قانونيّة جديدة تمكّن الأطراف من حلّ خلافاتهم بشكل سريع وعادل وفعّال، وبالتالي تضمن لهم المرونة والسرعة والحفاظ على السريّة وضمان مشاركتهم البناءة في إيجاد الحلول المناسبة لمشاكلهم.

فكان من الطبيعيّ أن يتمّ العمل على إيجاد الإطار الملائم الذي يضمن لهذه الوسائل تقنينها، ثمّ تطبيقها لتكون أداة فاعلة لتحقيق العدالة وتنشيتها وصيانة الحقوق.

إنّ الوساطة القضائيّة باعتبارها وسيلة بديلة لحلّ المنازعات، هي غير مرتبطة بأصول المحاكمات المدنيّة والإجراءات الطويلة والمعقّدة، إذ إنّها وسيلة مرنة تهدف إلى الوصول إلى حلّ يرضي أطراف المنازعة، ويحافظ على السريّة من خلال جمع هؤلاء الأطراف إلى جانب الوسيط ليكونوا على طاولة حوار واحدة.

وقد أرسى هذا القانون قواعد قانونية جديدة في البيئة القانونية في لبنان تؤكّد على مبادئ الوساطة وحلّ المنازعات سلمياً بين الفرقاء، وتقدّم للمتخاصمين حلاً بديلاً لفضّها.

غير أنّ الوساطة القضائية هي فقط تلك التي يتمّ اللجوء إليها لحل النزاع ما بعد إحالته إلى المحكمة، كما سبق وأن أشرنا إلى ذلك في القسم الأول من بحثنا، بمعنى أنّ القانون هذا قد إقتصر على الوساطة التي تقرّها المحاكم بعد إحالة المنازعات أمامها فقط، ولم يرعَ إتفاق الفرقاء السابق لأيّ نزاع أمام القضاء باللجوء إلى الوساطة.

في ما يُعرف عالمياً بالوساطة التعاقدية أو الإتفاقية، كان لا بدّ إستكمالاً لهيكله الحلول البديلة لفضّ المنازعات كما واستكمالاً للتشريع في هذا المجال من إقتراح القانون الخاص بهذا النوع من الوساطة وتحديد مفهومها وشروطها وآلياتها التي تأخذ من الوساطة القضائية بعض مبادئها وأدواتها التنفيذية، وبناءً عليه تمّ إصدار القانون رقم ٢٨٦ تاريخ ٢٠٢٢/٤/١٢ بشأن الوساطة الإتفاقية.

فهذان القانونان الصّادران المُشار إليهما أعلاه، هما قانونان واضحان وكانت خطوة كبيرة وبالطبع إيجابية في هذا الصّدّد، غير أنّهما بحاجة للمراسيم التطبيقية. ومع الأسف حتى الآن، لم نشهد لأية مراسيم تطبيقية لتنفيذ قانوني الوساطة على أرض الواقع، وهذا ما يؤدّي إلى تجميدهما. مع الإشارة إلى أنّ هذه المراسيم لا تمنع من أن يتمّ تطبيق القانونين، إنّما تعطي خارطة طريق تضمن حسن تطبيقهما وسيرهما بشكل سليم وبالوجه المطلوب.

فتمّة محاولات تجري من قبل المختصّين في هذا المجال، ولكن لم يتمّ الإعلام عنها رسمياً إلى حدّ اليوم. والتأخير هذا في إصدارها يؤثّر سلباً على إمكانية تطبيق قانون الوساطة سواء القضائية أو الإتفاقية كما يؤثّر على أهمية إدراج الوساطة كوسيلة بديلة فعّالة لحسم المنازعات التجارية. وبالتالي، يبقى القانونين حبراً على ورق راقدين في أدراج السلطة التنفيذية.

فقد أنط الدستور اللبناني بالسلطة الإجرائية السّهر على تنفيذ القوانين ووضع المراسيم التنظيمية اللازمة لتطبيقها، والتي هي أنظمة ذات طابع عام وليست ذات طابع شخصي تكون مهمتها وضع القانون موضع التطبيق بواسطة قرارات عامّة تُتخذ في مجلس الوزراء الذي بإمكانه أن

^١ المادة ٦٥ من الدستور اللبناني

يمارس سلطته التنظيمية بإصدار المراسيم التنظيمية التي خصّه بها الدستور بدون أي تفويض تشريعي، بل أنّ سلطته بإصدار المراسيم التنظيمية هي نتيجة لمبدأ فصل السلطات. صحيح أنّه بدون قانون لا لزوم لممارسة مجلس الوزراء سلطته التنظيمية، فإنّ القانون هو الذي يعطي المرسوم موضوعه والأخير ملزم باحترام مضمون القانون وعدم تجاوزه .

إنّ المراسيم التطبيقية في حال إصدارها، ستعمل على تحديد كافة الإجراءات الملزمة لعمل الوسطاء والمراكز المسؤولة عن الوساطة وتوضيحها كي لا يكون هناك من غموض في القانون أو جعله عرضةً للتأويل. بالإضافة إلى دورها في التأثير على نشر الثقافة والوعي بقانوني الوساطة اللبنايين لدى الجمهور والجهات المعنية. وتجدر الإشارة إلى أنّ البيئة القضائية بحاجة إلى هذا الإطار التنفيذي الواضح المعالم كي يتمّ القبول بالوساطة كآلية حبيبة بديلة عن القضاء وكفيلة بحسم المنازعات التجارية بفعالية.

يُلاحظ أيضاً، المدّة التي حدّدها المشرّع لإنهاء عملية الوساطة وهي محدّدة بثلاثين يوماً من صدور قرار الإحالة . وهي فترة قصيرة نسبياً، إذ إنّها تشمل عملية تعيين الوسيط والإتفاق بين الفرقاء حوله، بالإضافة إلى جلسات المفاوضات والنقاشات للوصول إلى حلّ يرضيهم. فإنّ تلك المدّة بحدّ ذاتها تشكّل عائقاً مضرّاً بعملية الوساطة أولاً والأطراف ثانياً من جرّاء عدم قدرتهم على خوض غمار الوساطة التجارية والغوص فيها بالوقت الذي تتطلبه كي تأتي بنتائج ترضي الفرقاء وتصبّ في مصالحهم المشتركة. لكنّ وبما أنّ الوساطة هي وسيلة إختيارية، يمكن تجديد هذه المهلة برضا الفرقاء.

ومن اللافت، أنّ النقاش حول قانون الوساطة ٢٠١٨ لم يستغرق أمام الهيئة العامة الكثير من الوقت. وقد إقتصرت المداخلات على ثلاثة عشرة نائباً من بينهم وزير المال علي حسن خليل بالإضافة إلى وزير العدل سليم جريصاتي. وقد تقدّم النائب جورج عقيص بموقف لخصه بالقول

^١ خليل جرجي الخوري، "العلاقة بين السلطتين التشريعية والتنفيذية في لبنان: إلزامية النصوص وواقع التطبيق"، رسالة أعدت لنيل شهادة الماستر البحثي في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسية والإدارية، الجامعة اللبنانية، لبنان، ٢٠٢٢، ص١٦.

^٢ المادة ١١ من قانون الوساطة القضائية اللبناي

أنّ القانون يحوي العديد من الثغرات إلى جانب الغموض في العديد من جوانبه، لاسيّما لجهة تحديد مراكز الوساطة، وكيفية إعداد لوائح الوسطاء وكيفية تدريبهم .

على الصّعيد الدولي، فقد إعتمدت الجمعية العامة للأمم المتّحدة إتفاقية بشأن إتفاقات التسوية الدوليّة المنبثقة من الوساطة والمعروفة بـ "إتفاقية سنغافورة" في كانون الأوّل ٢٠١٨ بهدف توفير إطار عابر للحدود لإنفاذ تلك الإتفاقيات لكل من الدّول ولمنظّمات التكامل الإقتصادي الإقليميّة ، بهدف السّماح لطرف معيّن بالإحتجاج بإتفاق تسوية. وهي تنطبق على إتفاقيات التسوية الدوليّة المنبثقة عن الوساطة الموقّعة بين أطراف هذه الإتفاقيات بغرض تسوية منازعات تجاريّة بينهم، مشكّلةً بالتالي إطاراً موحّداً وفعالاً لإنفاذ إتفاقيات التسوية هذه.

بناءً عليه، أقرّ مجلس النّواب في ١٦ تشرين الثاني ٢٠٢١ قانون رقم ٢٥٠ يرمي إلى طلب الموافقة للحكومة الإنضمام إلى إتفاقية سنغافورة، حيث جاء في المادة الأولى منه: "الموافقة للحكومة الإنضمام إلى إتفاقية الأمم المتّحدة بشأن إتفاقات التسوية الدوليّة المنبثقة من الوساطة، واستعمال الرخصة بإبداء التحفّظ بموجب المادة ٨/ من الإتفاقية المذكورة".

وحتى يومنا هذا، لم توقّع الحكومة اللّبنانيّة على هذا القانون ولم تصدر بشأنه المراسيم التطبيقية اللازمة بحيث أنّ عدم وجود نظام إنفاذ هذه الإتفاقية يعرقل نمو الوساطة وتعزيزها في المجال التجاري. ولطالما كان التحدّي الذي يعترض اللّجوء إلى هذه الوسيلة هو غياب إطار موحّد وفعال لإنفاذ هذه الإتفاقية التي من شأنها أن تسهم في تعزيز نظام تجاري عالمي مكتمل النموّ وقائم على أسس قانونيّة .

الفقرة الثانية: البيئة القضائيّة

كما نعلم أنّه من المفترض أنّ تكون البيئة القضائيّة حاضنةً للوساطة التجاريّة وداعمها وليس العكس. وهذه الوسيلة هي ليست تحدياً للقضاء كما لا تتشكّل منافساً له إنّما متنفساً للمسائل التي

^١ ميريّم مهنا، "ملاحظات حول قانون الوساطة القضائيّة اللّبناني"، مجلة المفكرة القانونيّة اللّبنانيّة، عدد ٥٩،

لبنان، ٢٧ نيسان ٢٠١٩

^٢ المادّة ١٢ من إتفاقية سنغافورة.

^٣ أهداف التنمية المستدامة ولاسيّما الهدف ١٦.

تتطلب السرعة في الأداء تسبق الصفقات التجارية وتقلبات العملة وأسعار الصرف. والوساطة التجارية ليست حجر عثرة في طريق القضاء ولا مع المحاماة ولا يوجد جدار فاصل بين هذه المرافق، بل تناسق وتكامل لا مثيل لهما.

إنّ دولاً عدّة كالإمارات، قطر، مصر ولبنان هي دول تتمتع بتجارة مزدهرة مع منازعات تجارية تبلغ قيمتها أكثر من مليار دولار سنوياً. ومع ذلك، فإنّ النظام القضائي في غالبية هذه الدول لن يكون قادراً على إدارة العدد الكبير من المنازعات كما أبرز ذلك منشور صادر عن القسم الذي يعالج مناخ الإستثمارات التابع لمجموعة البنك الدولي بشأن برنامج الوسائل البديلة لحلّ النزاعات في الشرق.

وقد تمّ إجراء العديد من الدراسات المعدة من قبل مجموعة البنك الدولي والجهات المانحة الأخرى. وتركّز جميعها على مشكلة تعقيد الإجراءات القانونية وعدم كفاءتها وتعرّفها كعقبات رئيسية أمام تنمية القطاع الخاص في المنطقة. كم تمّ تسليط الضوء على إنعدام الثقة في النظام القضائي وهو أمر طويل ومكلف.

إلى جانب ذلك، أحدث تقرير منظمة الشفافية الدولية عن موقع لبنان في دراستها المسحية للفساد، صدمة لدى الرأي العام المحلي لإرتفاع نسب الفساد في البلد. حيث تقول نسبة ٩٢% من العينة اللبنانية المستطلعة من قبل المنظمة أنّ الفساد إزداد، وهي نسبة يجد فيها الخبراء مؤشراً عن مدى إنعدام ثقة المواطنين بمؤسّسات دولتهم. هذا وأنّه قد يوجد قضاة متورّطين في الفساد، وهذا كلّه يشكّل أثراً ملموساً سواء من جرّاء النظام الطائفي أو التداخلات السياسية التي تمنع أي محاسبة أو مساءلة. في حين أنّنا نتحدّث عن سلطة قضائية دورها إحقاق الحق والعدل في لبنان، حيث شعارها "العدل أساس الملك"، وعن أيّ ملك نتكلم.

لدى الكثير من رجال الأعمال والشركات التجارية خوف من الإضطراب إلى الذهاب إلى المحكمة حيث يعود سبب ذلك إلى إستخدام المحامون لكافة الوسائل التي تؤخّر الإجراءات وتجعلها

¹ Site Kluwer Mediation

<http://kluwermediationblog.com/2015/07/10/a-perspective-on-mediation-in-the-middle-east/>

²عفيف دياب، "الطائفية وطبيعة النظام وراء تفشي الفساد بلبنان"، الجزيرة، ٥ نيسان ٢٠١٦، موقع الجزيرة:

<https://aja.me/xd7q7>

طويلة ما يسهم بزيادة أرباحهم في نهاية المطاف، وهكذا نرى أن هذا الخوف بحد ذاته يشكل عائقاً أمام الشركات في حال لجوئها إلى الوساطة القضائية لفضّ منازعاتهم التجارية هذا ناهيك عن تدخل بعض الأحزاب السياسيّة أو بعض الفئات لتقف مع أحد الأطراف وتدعمه بوجه الطرف الآخر ولتعرق مسار الإجراءات وتذهب بها إلى حيثما تشاء لاسيّما في القضايا التجارية الكبرى التي يكون مصيرها حساساً في مجال عالم الأعمال، وتكون لديها مصلحة شخصيّة باطنة لا تتجلّى علناً بل تظهر بالسلوكيات والتصرّفات العدائية بالشكل الظاهر وباتّخاذ المواقف الصلبة متشبّسةً بها وهذا ما يعدم التواصل الفعّال بين الشركتين التجاريّتين أو بين التاجرّين لا وبل يأخذ التواصل المنحى العنفي وهو الأمر الذي تعمل الوساطة التجارية على تذليله معيدةً إحياء العلاقات.

في هذا الصّدّد، تقتبس مجلة Executive Magazine كلام مديرة المركز اللّبناني للوساطة (LMC) التي ناقشت الطبيعة المرهقة لحلّ المنازعات في لبنان، والتي بالتالي تحبط المستثمرين الأجنبي وتثقل كاهل الشركات المحليّة، خاصّةً الصغيرة منها والمتوسّطة .

ويحدّد بيان صحفي صادر عن مؤسسة التمويل الدولية SFI أنّ الإجراء القانوني سيستغرق في المتوسّط ٧٢١ يوماً (دون إحتساب مهلة الإستئناف) وسيكلّف حوالي ٣١% من المبلغ المطالب به . وهذا أيضاً تمّ تبيانه في بحث أجرته Doing Business في العام ٢٠١٢.

¹ site **Executive Magazine**:

<http://www.executive-magazine.com/economics-policy/mediation-lebanon-companies>

² **IFC press room**:

<http://ifcext.ifc.org/IFCExt/pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/B5E03F8C5BC3388685257DAF00360D55?OpenDocument>

المبحث الثاني: التحديات العملية

إلى جانب التحديات القانونية، تعترض الوساطة أيضاً تحديات على الصعيد العملي لتحديد من فعاليتها في حسم المنازعات التجارية وتعرقل مسارها. ومن أبرز هذه التحديات هي قلة القضايا التجارية المحالة للوساطة (الفقرة الأولى)، عدم إلزام الوسيط بمبادئ المهنة (الفقرة الثانية)، القضاة، المحامون والمستشارون القانونيون (الفقرة الثالثة)، الوساطة عن بعد (الفقرة الرابعة)، والذكاء الاصطناعي (الفقرة الخامسة) والتي سوف نبحث فيها بالتفصيل تباعاً.

الفقرة الأولى: قلة القضايا التجارية المحالة للوساطة

من التحديات التي تواجه الوساطة التجارية من الناحية العلمية هي قلة القضايا المحالة للوساطة في لبنان، ويعود ذلك لسبب عدم إنتشار هذه الثقافة بشكلٍ وافر في البيئة القضائية، الشركات، التجار، المصارف وعملائها الذين لم تتكوّن لديهم بعد قنوات كافية وراسخة بأنّ الوساطة كبديل منهجي ستقود إلى تحقيق أدوار ملموسة في تسوية منازعاتهم التجارية وبأهميتها وانعكاسات هذه الآلية الإيجابية على الأطراف، سواء من ناحية النفقات والتكاليف أو من ناحية توفير الوقت والجهد .

فإنّ غياب هذا العنصر المهمّ يعيق تعزيز سير الوساطة التجارية الضروريّ كي يتمّ توجيه الأطراف نحو سلوك طريقها عبر التواصل البناء والتفاوض وتلافي التحديّ والمواجهة، وفي ظلّ عدم إنتشار تلك الثقافة، تظهر سيطرة نزعة الخصومة لدى المتخاصمين وعدم قبولهم لتقديم التنازلات وإعادة ترميم جسر وقنوات التواصل في ما بينهم.

بالرغم من كافة المؤتمرات والاجتماعات وورش العمل التي تنظّمها مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان، إلا أنّ النقص في الوعي والثقافة غير الكافية يبقى سيّد الموقف ممّا يتطلّب جهداً أكبر لسدّ هذه الفجوة، كما أنّ الوساطة التجارية كوسيلة لتسوية المنازعات التجارية تبقى ضمن إطار ضيق جدّاً ومحصور في ميدان رجال الأعمال والشركات الكبرى.

¹ موقع صحيفة البلاد الإلكترونية:

<https://www.albiladpress.com/news/2024/5575/columns/845962.html>

إنّ عدم الإلمام والتعرّف على هذا الأسلوب الودّي، يشكّل نوعاً من الخطر بحيث أنّ هذا الأمر لا يقف عند حدود أطراف الخلاف التجاري وحسب، لا وبل يطال المسؤولين عن جلسات الوساطة من مراكز ووسطاء.

فمن أهمّ العوامل التي تلعب دوراً مهماً في تعزيز وتطور الوساطة التجارية هي البيئة الثقافية الحاضنة لها، وهذه الثقافة لا تتعلّق حصراً بأطراف المنازعة التجارية ومدى معرفتهم بالوساطة فحسب، إنّما أيضاً الخلفية الثقافية للوسطاء، لاسيّما وأنه تقع على عاتقهم مسؤوليّة إدارة عمليّة إجراءات الوساطة وفقاً لإطلاعهم على القوانين المرعيّة الإجراء، قناعتهم بمفهوم هذه الوسيلة، جهوزيّتهم الدائمة، ما يستخدمون من تقنيات وما يتمتّعون به من مهارات وما لديهم من خبرات مكتسبة المعتبرة بالنسبة لهم مطلباً وحاجة أساسيّة، ليصبح بإمكانهم المشاركة في تطوير عمليّة صنع القرار الجماعي الإبداعي.

وإذا أردنا أن نجول نظرنا على واقعنا اللّبناني، يتبيّن لنا أنّ ثقافة الوساطة التجارية هي شبه موجودة بين أبناء الوطن، لا وبل إنّ البعض منهم لا يعي معنى كلمة وساطة خاصّة على الصعيد التجاري، كما لم يسمع بها من قبل. فسبب هذا الجهل مردّه ليس إلى المواطنين أنفسهم بل في بادئ الأمر تقع نسبة من المسؤوليّة على مراكز الوساطة، وبالتالي فإنّ الإعتقاد السائد لدى أطراف أيّ خلاف تجاري بأنّه لا يمكن أن يتمّ التوصل إلى تسوية مقبولة إلّا عن طريق القضاء والمحاكم، سببه يعود إلى عامل الثقة غير المعزّز والمعدوم لدى هؤلاء.

وبقدر ما نتفاهم أزمة الثقة بالوساطة التجارية، بقدر ما ينعكس ذلك على ثقة المواطنين في كلّ ما يصدر عن الدولة وهكذا فإنّهم سوف لا يتقنون إلّا في الأجهزة الرسميّة بشكل حصريّ. وبديهاً أن يكون الإنسان عدوّ ما يجهل وصديق ما يعلم، والمجتمع حتى الآن يلاقي صعوبة في تقبّل هذا المفهوم الجديد نظراً لعدم تعزيز إنتشاره بالشكل الكافي مع وجود تخوّف بشكل عمومي من أن تخرج الوساطة عن إطارها القانوني من جزاء التدريبات العشوائية غير المنظّمة والتي تسير بالوساطة بطريق مختلف كلياً عن طريقها الأساس لتتغيّر رويّة وجوهر الوساطة التجارية.

لا بدّ من الإنتباه إلى أنّ الوساطة لا يمكنها أن تتطور في الشركات والمصارف وبين التجار إلا إذا فهم الأطراف جميع مزاياها بشكل جيّ.

يلاحظ حالياً في مجتمعنا، أنه بمجرد ما تنشأ منازعة مهما كان نوعها، فإنّ السلوك السائد هو اللجوء إلى القضاء كون لم تنتشر بعد ثقافة التسوية الودية، التي ما تزال تؤول على أنها إشارة ضعف، إذ إنّ بمجرد ما يطلب طرف هذه الآلية، فإنّ الطرف الثاني يعتبر أنّ طلبه يعكس ضعف موقفه. فإنّ أحد أكبر التحديات التي تواجه الوساطة في أيامنا هذه، هو جمع الأطراف على طاولة المفاوضات. وبمجرد جلوسهم على هذه الطاولة، فإنّ إيجاد حلّ ودي هو الجزء الأقلّ صعوبة، وهو ما يراه الوسطاء في كثير من الأحيان .

وهنا يقتضي التوضيح، فإنّ المرء الذي يدرك فعلاً مفهوم الوساطة التجارية ولديه الوعي الكافي بهذه التقنية، يكون متمنّعاً بالشخصية القوية التي تتجلّى معالمها بالثقة بالذات أولاً ثمّ بتقنية الوساطة ودور الوسيط ثانياً، وبالتالي تحمّل المسؤولية؛ وهكذا يكون قادراً على مواجهة الطرف الآخر ومناقشته وفتح باب الحوار معه عوضاً من الهروب ولجؤه إلى القضاء والمحكمة واستنجاهه بقوتها، وهكذا إذا ما لجأ إلى الوساطة سوف يتسنى له التواصل مع خصمه وتبادل الآراء والتصورات ووجهات النظر المختلفة، عواطفه وأحاسيسه، إحتياجاته، رغباته ومصالحه الخاصة ليُصار لاحقاً بمعاونة الوسيط إلى تقريب هذه وجهات النظر والتفكير في الحلول الممكنة الكفيلة بتغطية المصالح المشتركة، كتابتها ومناقشتها ثمّ الإتفاق النهائي، وهذا ما لا نجده في الوسائل التقليدية لحسم المنازعات التجارية. فهذه الشخصية تقوم على أساس الأسلوب والسلوك الذي يتوجّه به الإنسان تجاه غيره ومن هم حوله.

الفقرة الثانية: عدم إلتزام الوسيط بمبادئ المهنة

هناك عدّة موجبات تترتب على الوسيط أثناء القيام بمهنته وفق قواعد السلوك المهني. فعليه الإلتزام بينود الإتفاق الموقع من قبل أطراف المنازعة، أن يتحقّق قبل البدء بعملية الوساطة من أنّ الأطراف قد وافقوا وفهموا بنود إتفاق الوساطة ووقّعوا عليه أصولاً؛ من أنّهم على إطلاع على

¹ Thomas Stoltz, "Mediation as an alternative dispute resolution mechanism in international joint ventures", A thesis submitted in conformity with the requirements for the degree of The Master of Laws. (LL.M), Graduate Department of the Faculty of Law, University of Toronto, 2003, p.58

² ليلي العاجيب، قوة الشخصية في علم النفس، ٩ مارس ٢٠١٧، الموقع العربي "موضوع":

<https://mawdoo3.com/>

مبادئ وخصائص إجراءات عملية الوساطة وعلى دور الوسيط بأنه ليس حكماً أو قاضياً أو أخصائياً أو مستشاراً قانونياً.

فهو لا يتمتع بسلطة فرض تسوية أو تقديم حلّ للمنازعة التجارية إنّما يقوم بتسهيل الحوار والمفاوضات بين الأطراف ومساعدتهم للتوصل إلى الحلول الخاصة بهم، كما عليه أن يتأكد من أنهم مطلعون على دورهم ويتأكد من سلطتهم وولايتهم . بالتالي، فإنّ عدم الإطلاع على المعلومات الصحيحة لدى الوسيط يشكّل تحدياً أمام ذلك، نتيجةً ربّما لعدم تلقّيهم التدريب الكافي الشامل للمعلومات الضرورية لمهنة الوسيط، على الرّغم من خضوعهم لدورات تدريبية عدا عن ذلك فإنّها قد تكون لعدد ساعات قليلة لا تغطّي المطلوب بشكل جيّد أو حتى قد تكون دورات منظّمة من قبل مراكز وساطة وهمية تظهر أنّها مختصة بالوساطة لكن في الواقع، الأمر مختلف كلياً.

مع الإشارة إلى أنّ المدربين في هذه الدورات قد لا يوجد لديهم إطلاع على القانون اللّبناني المختصّ والذي يتضمّن تعريف الوساطة، نطاق تطبيقها، كيفية الإحالة إليها، تعيين مركز الوساطة والوسيط، واجباته ومهامه وصلاحياته، إجراءات العملية، إنتهائها، المصادقة على إتفاق التسوية ونفقاتها. وهكذا يتّضح لنا من بين التحديات الملموسة عدم وجود معايير واضحة لتحديد مؤهلات الوسطاء وماهية الكفاءات والمعايير المطلوبة كي يصبح الوسيط قادراً على خوض غمار الملفات التجارية وجلسات الوساطة. الأمر الذي يشكّل عائقاً أمام الوساطة التجارية ويحول دون تطبيقها وإظهار فعاليتها كوسيلة حبيبة بديلة لحسم الخلافات التجارية.

من هذا المنطلق، إنّ المهنيّة خلال القيام بتقنية الوساطة التجارية، حاجة ملحة يقتضي على الوسيط أن يتميّز بها إلى جانب إحترافيته. فإنّ عدم إستخدام تقنيات التواصل Communication Skills، وإيصال المعلومات بطريقة خاطئة تصعب عمليّة إنشاء تواصل فعّال بين الأطراف، ممّا لا يؤمّن إنخراطهم ومشاركتهم المنصفة والفعّالة؛ وقد يأخذ أيضاً طرفاً مع أحدهم، في حين أنّ عليه الإلتزام بأن يكون على مسافة واحدة متوازية من جميع الفرقاء ؛ يقاطعهم دون أن يستمع بنشاط إلى كلّ فريق، يفشي بعض أسرار الجلسات سواء داخل أو خارج إطار الوساطة وهذا ما

¹ المادة ٤ من قانون الوساطة الإتفاقية اللّبناني

² المادة ٥ من قانون الوساطة الإتفاقية اللّبناني

يضعف ثقة الشركات والتجار للجوئهم إلى الوساطة التجارية، بيدي رأيه ويقترح الحلول ويقدم النصائح في حين أنّ الحيادية والاستقلالية مبدأ لا يجب غض النظر عنه، وهذا كلّه ينطوي ضمن إطار المعوقات الثقافية لدى الوسيط.

يجب الإشارة إلى نقطة أساسية هنا وهي موحب الإعلام الملقى على عاتق الوسيط بشأن الأتعاب في الوساطة المهنية، بحيث يلتزم الأخير بإعلام الأطراف مسبقاً وبشكل واضح وقبل البدء بعملية الوساطة عن كلّ ما يتوجب عليهم من أتعاب وكيفية تسديدها ولا يجوز أن يقبل الوسيط المهمة قبل أن تكون مبادئ وآلية الأتعاب مقبولة من الأطراف المعنيين أو في حال تعهد أحد الفرقاء بدفعها منفرداً بعد موافقة الطرف الآخر، لنجد أنّ الوسيط في كثير من الأحيان قد لا يلتزم بهذا الموجب، وقد تبدأ الوساطة دون أن يكون الأطراف على علم بأيّ شيء ويقدمون على هذه التقنية عن جهل وليس عن معرفة.

زد على ذلك، فقد يظهر غياب الوعي وثقافة الوساطة التجارية على شكل صورة مراكز وساطة وهمية عشوائية، مستغلة بدورها الشركات والتجار ليقعوا في فخّ غشّها، وهكذا تظهر الوساطة التجارية لديهم بصورة مشوهة، لا بل تشوّه الحاجة إليها كحاجة ضرورية متسمة بالسرعة والمرونة، المطلب الرئيسي للمعاملات التجارية، وكونها وجدت في الأصل كي تلعب دورها البناء في إعادة التواصل الفعّال بين الأطراف المتنازعة وتعزيز الحوار بينهم وفضّ خلافاتهم التجارية وليس للتعقيد وخلق مشاكل إضافية أخرى بغنى عنها ولكسب الأموال على حساب المصلحة التي تقتضي ذلك. فإنّه وفقاً للمادة ٥ من قانون الوساطة الإتفاقية اللبّاني، يلتزم الوسيط كما الفرقاء بموجب إعطاء عملية الوساطة كلّ الإهتمام والعناية.

يلتزم الوسيط أيضاً إثبات كفاءته المهنية في الوساطة الإتفاقية وإتباعه لدورة تدريبية متخصصة في هذا المجال كما أشرنا إليه أعلاه، لا تقلّ عن ثمانين ساعة وذلك في حال لم يكن الوسيط مُسمّى من قبل مركز أو هيئة أو جمعية متخصصة في الوساطة. فيضمن الوسيط على مسؤوليته الشخصية حيازته لشهادة تدريب تخصصية، وأنّه يتبع تدريبات مستمرة ومنظمة سنوياً على أن لا تقلّ التدريبات السنوية عن ثماني ساعات يتخلّلها تدريب لعب أدوار، ولديه معرفة نظرية وتطبيقية

^١ المادة ٨ من قانون الوساطة الإتفاقية اللبّاني

في الوساطة تسمح له القيام بمهمة الوسيط وأن يبرز ما يؤكّد ذلك عند طلب أحد الفرقاء، هذا في الوساطة الإتفاقية .

في حين أنّه في الوساطة القضائية ينبغي أن يكون الوسيط قد أنهى دورة تدريبية في معهد أو مركز معتمد من قبل وزارة العدل حول الوساطة لا تقل عن خمس وأربعين ساعة من الدروس الوجيهة من لعب الأدوار يليها تقييم، بالإضافة إلى أنّه يجب عليه أن يكون قد مارس دور الوسيط في حالة وساطة تجارية خلال الأشهر الإثني عشر السابقة لإمكانية تعيينه كوسيط أساسي، ويمكن أن تكون عملية الوساطة هذه قد تمّت بتمرين لعب الأدوار، وأن يكون قد خضع لتطوير مهني مستمرّ خاص بالوساطة عبر دورات ومحاضرات لا تقلّ عن ست ساعات في السنة . أمّا في حال لجأ الفرقاء إلى مركز متخصصّ في الوساطة الإتفاقية، عندها تضمن المؤسسة كفاءة الوسيط ضمن إجراءات خاصة تتبعها من ضمنها الثمانين ساعة التدريبية والتدريبات المستمرة .

ومن هذا المنطلق، إنّ صعوبة إثبات كفاءة الوسيط يقف عائقاً في وجه تفعيل دور الوساطة التجارية حيث نجد أنّ الوسيط قد يغفل إعلام الفرقاء بكفاءته المهنية إمّا لعدم خضوعه للتدريب المتخصصّ من جهة وإمّا لعدم متابعته والتزامه بتدريبات مستمرة ووقوفه عند عتبة التدريب الأساسي له ما يجعل معلوماته ومقوماته ضعيفة وغير متبعة ومواكبة لكل جديد وتطور من تقنيات وعلم في فنّ الوساطة حيال التقدّم السريع في مجال الأعمال والمعاملات التجارية والسرعة التي تشهدها التجارة.

لا بدّ من الإنتباه إلى أنّ الوسيط يتمّ إختياره وهو موضع ثقة من قبل الأطراف دائماً متوفراً وبجهازية تامّة للقيام بمهامه، ويتمتع بالإستقلالية والحياد المطلوبين مقرونين بالأمانة والنزاهة؛ فإنّ نقص الخبرة والدراية اللّازمة لإدارة الوساطة التجارية تكون تحدياً يضرّ بالوساطة كعملية تتطلّع إلى التطور وكذلك تضرّ بأطراف المنازعة التجارية؛ والجهل بالإجراءات قد يفقدنا الجوهر والمضمون، ويقود بالوساطة إلى ما لا نهاية أو الإنهيار التام لها ولمراميتها السامية.

^١ المادة ١٣ من قانون الوساطة الإتفاقية اللّبناني

^٢ المادة ١٠ من قانون الوساطة القضائية اللّبناني

^٣ المادة ١٣ من قانون الوساطة الإتفاقية اللّبناني

^٤ Henri-Jacques Nougéin, Yves Reinhard, Pascal Ancel, Marie-Claire Rivier, André Boyer, Philippe Genin, "Guide Pratique de l'arbitrage et de la médiation commerciale", éditions du Juris-Classeur, Paris, 2004, p.208

الفقرة الثالثة: القضاة، المحامون والمستشارون القانونيون

إلى جانب الوسيط، لا بدّ من أن تكون ثقافة الوساطة التجاريّة لدى القانونيين أنفسهم معزّزة على أسس ثابتة وممتينة، فغيابها في هذا الجانب يشكّل تحدياً للوسيلة البديلة، بحيث أنّ مسؤولية نشرها وموجب الإعلام بها تقع على عاتق هذه الفئة بالدرجة الأولى. لذلك، تبرز الحاجة إلى هذه الثقافة لدى رجال القانون أمراً ضرورياً كون حادثة إهتمام اللبنانيين بالوساطة التجاريّة أدت إلى ضعف الثقة بها.

هناك إعتقاد بأنّ الوساطة التجاريّة هي بطبيعتها منافسة للقضاء والمحاكم، في حين أنّها تلعب دور المؤازرة لهما وتدعم دور القاضي للقيام بمهامه. فعندما يتمّ التوصل مع الوسيط إلى الإتفاق النهائي لحسم المنازعة، سيتمّ تحويله إلى القاضي للتصديق عليه، إذ إنّ وسط كثرة الملفات والقضايا والتأخّر في إصدار الأحكام بشأنها والبطء في الحسم فيها، سيكون فيها للوسيط دوراً بارزاً مساعداً القضاء في فضّ المنازعات وهذا ما تتطلبه المعاملات التجاريّة من سرعة وتسوية فعّالة دون الإنتظار طويلاً ولعدّة سنوات كما وتلافياً لضياع الوقت وعدم تحقيق الإستثمارات والصفقات التجارية وتقويت الفرص الملائمة لدى الشركات والتجار.

إنّ ضعف نشر الثقافة الوساطيّة في هذه البيئة، يقف حاجزاً أمام إشاعة الثقافة القانونيّة. فمن أهمّ الأمور التي تؤدّي إلى التطبيق الصحيح للقانون هو معرفة أفراد المجتمع بالقوانين وفهمهم لها ما يساعد على أن تؤتي هذه القواعد أكلها وفق السياقات القانونيّة لها وعلى أعلى المستويات.

فالثقافة القانونية هي حصول الحدّ الأدنى من الإدراك والفهم للنصوص القانونية ذات العلاقة وهذا ما نعاني منه في لبنان بالأخصّ ضمن مجال الوساطة. ولكي تكتمل ثقافة العلم بالقانون لا بدّ من أن يكون إلى جانبها شكل آخر من أشكال الثقافة القانونية وهي ثقافة إحترام القانون ويتفرّع عنها ضرورة نشر تلك الثقافة. بالتالي، نشير إلى أنّ الثقافة القانونية لدى القضاة والمحامين هي ضرورة لزيادة الوعي والحفاظ على مصالح الشركات والأفراد وذلك في حدود ما يحدده قانون الوساطة اللبناني.

¹ موقع مجلس القضاء الأعلى، جمهورية العراق:

<https://sjc.iq/>

أمّا على صعيد المحامين بشكل عام ومحامي الشركات والمستشارين القانونيين بشكل خاص، فهناك تصوّر وهمي بأنّ الوسيط يعلب دور تنافسي معهم ويهدّد مكانتهم، وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أنّ دور المحامي يبقى قائماً ولا يتغيّر أو يتبدّل أو يضمحلّ بل على العكس فإنّه وفقاً لمبادئ وقواعد الوساطة يقع على عاتق الوسيط تشجيع أطراف المنازعة على الأخذ بعين الاعتبار اللجوء إلى مساعدة المستشارين أي المحامين وإشراكهم في عمليّة الوساطة على أسس يراها الوسيط فعّالة وذلك عندما تدعو الحاجة للإستعانة بالمحامي ويرى الفرقاء أنّهم بحاجة لمساعدته . وبالتالي يعمل الوسيط مع المحامي بالتوازي بغية إحقاق الحق والعدل وتسوية الخلافات ولا يكون مساهماً متناقضاً أو غير متكاملان.

كما نشير إلى حرص الوسيط على التوصل إلى إتفاق حقيقيّ وحرّ وحكيم، ولا يُقبل بإبرام إتفاقية مباشرة إلا بوجود المستشارين، كما أنّه يدعو الطرفين لكتابة نقاط الإتفاق والتفكير وطلب الإستشارة والعودة لإبرام وتوقيع الإتفاق بعد عدّة أيام وبحضور المحامي . فمن الخطأ الشائع إعتبار الوسيط والمحامي لاعبان متنافسان في تسوية المنازعات التجاريّة.

إذاً، من الضروري أن يكون المحامي أو المستشار القانوني ملماً بكافة القوانين أو أقلّه ضمن المجال الذي يعمل فيه. فمن جهة الوساطة يجب أن تتوفّر لديه الثقافة القانونية بالقانون المحدّد بشأن الوساطة القضائيّة والإتفاقية وإلا سيكون بحدّ ذاته عائناً أمام أطراف المنازعة التجارية كما عائناً أمام تنفيذ كل إجراءات عمليّة الوساطة والمضي بها إلى نتائج سلبية. فالواجب الأول والأهمّ المفروض على المحامي هو أن يكون على قدر المسؤوليّة التي تلقّيها على عاتقه مهنته السامية وتدفع به أن يكون متسلّحاً بمعلوماته القانونية وثقافته الكبيرة وسعة إطلاعه وحنكته .

معظم الإتجاهات الحديثة في العالم تسعى إلى تعزيز ودعم دور المحامي كمرشد للوسيلة الفضلى لحل المنازعة والتوجيه نحو الوسائل الوديّة سيّما الوساطة التجاريّة. فهو يقمّ النصح لرواد الأعمال والشركة في الوقت المناسب وبالشكل القانوني المناسب لنشاطهم التجاري لإنهاء الصّراع

¹Règles d'Ethiques et de Déontologies du Centre Professionnel de Médiation – USJ

<https://www.usj.edu.lb/cpm/>

² راستي الحاج، "مهنة المحاماة في النظام القانوني اللبّاني وتحديات الحداثة"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية

التابعة للجامعة اللبنانية، عدد ١٣، شباط ٢٠١٧، المبحث الثاني.

وإيجاد حلّ يتناسب مع قيمته الماديّة أو بإمكانية الوصول إلى إتفاق حبيّ بما لا يتعارض مع مصلحة الشركة الموكلة وهذا ما ينصّ عليه الكود الخاص بقواعد سلوك المحامين الأوروبيين .
وكم يكون ضرورياً أن يقوم المحامي بدوره التثقيفي وإطلاع المتنازعين على ثقافة الوساطة وتعريفهم عليها ليس فقط لحسم منازعاتهم إنّما أيضاً لتجنّبهم أيّ منازعة قد تطرأ وهكذا يتجلى الدور الوقائي للوساطة Méthode Préventive لتلافي الخلاف قبل وقوعه، إضافةً إلى دوره في رسم الآليات الفعّالة لتسوية تلك المنازعات متى ظهرت.

من ثمّ، تعدّ الدعوة للوساطة دور مستحدث للمحامي يختلف عن سياق الخصومة التقليدية أو حتى المفاوضات التقليدية وينتقل إلى محاولة إقناع موكله بأنّ الهدف من الوساطة التجاريّة ليس كسب المنازعة، ولكن الوصول إلى حل مرضي win-win situation.

إلى جانب ذلك، يساهم المحامي بشكل مباشر في إستقرار الشركات التجاريّة عبر تسوية المنازعات عن طريق الوساطة بما يضمن إنتظام واستمراريّة سير العمل دون توقّف، فيتجلى دوره في إدارة هذه الصّراعات لتهيئة بيئة عمل مستقرّة والمحافظة على مصلحة الشركة بأفضل طريقة ممكنة. ولتكون الشركة التجاريّة قادرة على مواجهة كل منازعاتها لا بدّ من أنّ يكون محاموها ومستشاروها على معرفة بكلّ شاردة وواردة تخصّ شركتهم ومشاكلها خاصّةً درايتهم بالوساطة التجاريّة، لأنّ كنز المحامي ورأس ماله هو المعلومة، فإنّ علمها وعمل بها حقاً فقد فادى شركته تحمّل الخسائر لا وبل أرجح كفتها في كسب القضايا التجاريّة إذا أفاد مدراءها بما يتوجّب عليهم فعله في كل موقف قانوني مختصّ بالخلافات التجاريّة المستجدة ربحاً للوقت وتوفيراً للمال والجهد.

إنّ إختيار اللّجوء إلى الوساطة، بدلاً من طريق التقاضي التقليدي، ليس بالأمر السهل دائماً بالنسبة للشركات. لأنّ المعرفة غير الكاملة، ثقل العمليات القائمة، وفي كثير من الأحيان الخوف من الحلّ الودّي للمنازعات الهامّة، كلّها عقبات أمام هذا القرار، ولذلك يجب على الشركات تدريب محاميها وموظّفيها التنفيذيين على الوساطة وإبلاغ المديرين بشكل فعّال بهذا الخيار.

¹ Code de Déontologie des Avocats Européens.

https://www.cbe.eu/fileadmin/speciality_distribution/public/documents/DEONTOLOGY/DEON_CoC/FR_DEON_CoC.pdf

الفقرة الرابعة: الوساطة عن البعد

زادت الأزمة التي يعيشها العالم كلّه بسبب جائحة كورونا COVID-19 من تعظيم دور التكنولوجيا وخوارزميات الذكاء الإصطناعي واستخداماته، رغبة في إستمرار كافة الأنشطة دون توقّف. فلجأ العالم الحديث إلى الإستفادة من التكنولوجيا في وجود الحلول بغية مواجهة هذا الوباء وما فرضه على كافة الدّول وكافة الأنشطة.

ومن أهمّ المنازعات التي تثور في الآونة الحالية ومع تفاقم هذه الأزمة وازدياد إنتشار الفيروس، وكثرة الإجراءات والتدابير الوقائية والإحترازية، هي المنازعات التجاريّة. ذلك أنّ كثيراً من الأنشطة والمؤسّسات التجاريّة عجزت عن الوفاء بالتزاماتها، إمّا بسبب الرّكود الإقتصادي الذي سببته الأزمة، أو بسبب عدم قدرة الشركات والمؤسّسات التجاريّة على العمل في ظلّ بسط هذا الوباء لمطلّته، بسبب الإغلاق أو توقّف حركة النقل والشحن أو الإستيراد والتصدير أو غير ذلك من الأسباب . من هنا تعاضم دور التسوية للمنازعات التجاريّة عبر الوساطة الإلكترونيّة، من خلال جلسات وساطة عن بعد فرضت على الأطراف والوسيط التباعد الإجتماعي نتيجة التداعيات الصحيّة للحدّ من إنتشار هذا الوباء.

تشكّل الوساطة عن بعد أداة مرنة إستطاعت أن تثبت فعاليتها في مواجهة التحدّيات التي فرضتها جائحة كوفيد-19 في الوقت الذي عمدت فيه معظم الدّول والأنظمة في العالم إلى الإقفال التام ممّا أدّى إلى عرقلة سير عمل المحاكم. بحيث وفّرت الوساطة سبيلاً لجأ إليه الأطراف من خلال الـ Online Mediation لحلّ منازعاتهم خارج إطار المحكمة لاسيّما في عالم الأعمال والتجارة .

لكن إنّ إجراء جلسات الوساطة عن بعد قد يطرح بعض التحدّيات لاسيّما لجهة ضرورة الحرص على بعث الثقة لدى الأطراف المتنازعين لحثّهم على إستخدام تقنية الوساطة بهذا الشكل، إذ تعتبر

¹ عبدالله عبدالحى الصاوي، "تداعيات أزمة كورونا على تسوية المنازعات التجاريّة"، ورقة بحثية للمشاركة في المؤتمر العلمي الخامس لكلية التجارة، جامعة طنطا، ٢٠٢١، ص ٦.

^٢ باتريسيا صعيبي، "إرساء ثقافة الحوار من خلال الوساطة كوسيلة بديلة وفعالة لحلّ النزاعات"، المجلة

القضائية، ٤ تشرين الثاني ٢٠٢٠، ص ٣. موقع صادرلكس: <https://lebanon.saderlex.com>

الثقة عنصراً أساسياً وضرورياً للأطراف المتنازعين للجوء إلى هذه التقنية مع مراعاة السرية كميزة أساسية للوساطة.

مع إرتفاع حالات العدوى بالوباء، لجأت مراكز الوساطة إلى تقليص أعمالها. ومع تراكم القضايا والملفات التجارية، تحوّلت الوساطة لتجري إلكترونياً عبر جلسات افتراضية عن طريق برنامج "Zoom" أو "واتساب Whatsapp" أو "مايكروسوفت تيمز Microsoft Teams" أو منصات التواصل المشابهة لتعتبر الوساطة الإلكترونية على هذا المنوال إستجابة طارئة لوضع قاسٍ.

فقد أثبتت جائحة كورونا الأهمية البالغة للوساطة عن بعد، ودفعت جميع الدول للعمل على إيجاد بيئة تمكينية لهذا النمط. فنلاحظ أنّ ثمة معوقات عدّة تقف في وجه نجاعة هذه التقنية وتيسير الانتقال الرقمي وإحلال الوساطة الإلكترونية بالفعالية المطلوبة في المحيط التنظيمي والأكاديمي. وإعتماداً على الملاحظة العلمية والمتابعة الميدانية ومن خلال تقييم تجربة الوساطة عن بعد خلال أزمة كورونا، يمكننا أن نسجّل مجموعة من المعوقات التي تحول دون نجاح أو فعالية الوساطة وذلك لإستدراكها وإصلاح الإختلالات وتهيئة الأرضية المناسبة.

إنّ التحديات تكمن في المعوقات التقنية التي ترتبط بغياب المعدات والبنية التكنولوجية والإتصالية المتطورة، مع ضعف التزويد بالإنترنت، وحتى مع وجودها فهناك ضعف شديد في عمليات الصيانة والمتابعة الدورية وإعادة تهيئة البرامج وتحديثها وتوفير متطلبات الأمن الإلكتروني، لاسيّما من حيث السرية المطلوبة في عملية الوساطة أثناء كافة مراحلها، الأمر الذي يعرضها بشكل مستمرّ للأعطال المتكررة.

وتوجد المعوقات التمويلية، وتتعلّق بضعف الميزانيات المخصّصة لتطوير البيئة الرقمية بمراكز الوساطة، وتغطية تكاليف نفقات التدريب وتأهيل الموارد البشرية ونفقات الصيانة والمتابعة وإقتناء البرامج والتطبيقات الإلكترونية ونظم الحماية التي تتميز بجودة عالية. إضافةً إلى المعوقات الفنية المرتبطة بعدم توافر البيئة الوظيفية والتمكينية للإدارة الإلكترونية وفعالية نظام الرقمنة، والانتقال الفعلي نحو الخدمات والتطبيقات الإلكترونية.

لا يغيب عنّا الجانب الفنّي ومعوقاته التي ترتبط بنقص الكادر البشري المدرب والمؤهل لإدارة تكنولوجيات الإعلام والاتصال، وتوظيف مختلف التطبيقات الإلكترونية. فأغلب الوسطاء بحاجة إلى تكوين متخصص في تكنولوجيات الاتصال وتطوير مهاراتهم لمواكبة هذا التحول. مع الإشارة إلى المعوقات الثقافية المتعلقة بالنظرة السلبية تجاه التحولات الرقمية والتعامل مع التكنولوجيا الحديثة. فهناك من يفضل الطريقة الكلاسيكية في إجراء جلسات الوساطة ويفرض الاندماج ضمن المسار الجديد (مقاومو التغيير).

فقد أجبر الوباء كوفيد-19 على التحول من الطريقة التقليدية وجهاً لوجه إلى أسلوب أكثر حداثة يعتمد على تكنولوجيا الإنترنت، خاصةً باستخدام تطبيقات بث الفيديو عبر الإنترنت. وهذا التواصل عن بعد قد حدّ بشكل كبير من استخدام الإشارات غير اللفظية وبالتالي لديه قدرة كبيرة على إعاقة جهود الوسيط لإنشاء أساس للوساطة، ما سيؤثر على القدرة لحلّ المنازعات التجارية.

الثقة هي أحد الأصول المهمة للوسيط، فالوساطة عبر الإنترنت لا تمنع تماماً قدرة الوسيط على خلق الثقة، لكن الجهود المبذولة لخلق جو من الثقة في الوساطة ستواجه العديد من التحديات والعقبات. حتى مع العمل الجاد والخبرة والتجربة التي يتمتع بها الوسيط، لا تزال بيئة البث عبر الإنترنت تشكّل تهديدات كبيرة لإرساء عنصر الثقة والحفاظ عليها.

إنّ التحدي أيضاً هو أنّ مستوى الثقة منخفض. وذلك لأنّ الدراسات أثبتت أن أطراف الوساطة الذين يخضعون لأي عملية تفاوض أو محادثة عبر الإنترنت، سيكونون في حالة أو مستوى منخفض من الثقة، قبل الخضوع لأي تفاوض أو محادثة مقارنةً بالوسطاء الذين سوف يجرون عملية الوساطة وجهاً لوجه وتوضح الدراسة أنّ ظاهرة الشخصية هذه تحدث بسبب السلوك النفسي بين الأشخاص أي أنّ التأثير النفسي سيولد لدى الإنسان توقّعاً يجعله أكثر ميلاً إلى إيجاد أسباب لعدم بناء الثقة .

فمن ناحية التواصل غير اللفظي، إنّ التواصل الفعال بين الأشخاص يعتمد على استخدام الإشارات غير اللفظية المناسبة. ويمكن رؤية أو نقل معظم المعاني والرسائل الموجودة في التواصل

¹ Online bargaining and interpersonal trust. – APA PsycNet:
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.1.113>

من خلال الإيماءات، وليس فقط من خلال الكلمات المنطوقة. لذلك سيُبدل قصارى الجهد للردّ على الإتصال بإشارات أخرى مناسبة. وذلك لأنّ الوسيط لا يستطيع رؤية أو سماع جميع الإشارات الجسدية للأطراف المعنّية بشكل واضح وشامل، ممّا يعيق الجهود المبذولة لتحديد وتحليل الإشارات غير اللفظية ويوجب المزيد من الإجراءات التي ينبغي للوسيط القيام بها مع الأطراف.

وحتى لو تمّ تشغيل كاميرا الجهاز الرقّمي، فلن يرى الوسيط سوى نصف جسد الطرف. والإشارات غير اللفظية تظهر على تعابير الوجه والجسم Body Language والتواصل البصري فقط، كما تصبح تلك الإشارات صعبة الرؤية والتحليل من قبل الوطاء.

أمّا بالنسبة للأمن السيبراني، فهو يشكّل تحدّي لهذه التقنية، وفقاً للبيرمان (٢٠٢٠) أنّه نظراً للإستخدام الواسع النطاق لتطبيقات مثل ZOOM فقد وردت العديد من التقارير عن هجمات إلكترونية ضدّ أنواع مختلفة من تطبيقات بثّ الفيديو عبر الإنترنت، والمعروفة بإسم Zoom Bombing. يتضمّن هذا الهجوم الإلكتروني، إختراق تطبيق يتسبّب في دخول أشخاص غير مرغوب فيهم ولم تتمّ دعوتهم إلى إجتماع عبر الإنترنت أو الوصول إليه لإحداث فوضى ومضايقات واضطرابات عنصريّة أو إباحيّة أو أو للكراهية وغير ذلك .

الفقرة الخامسة: الذكاء الإصطناعي

على الرّغم من التقدّم والإيجابيات التي أحرزها الذكاء الإصطناعي، تواجه الوساطة تحدّي كبير. فهذا الذكاء غير قادر على فهم وتفسير المشاعر الإنسانيّة والفروق الثقافيّة وتحديد الإحتياجات والمصالح بشكل دقيق كما هي حالة الوسيط الحقيقي. فضلاً عن أنّ جودة الأنظمة تكون بقدر جودة البيانات التي يتمّ تدريبه عليها ممّا قد يؤدّي إلى نتائج متحيّزة إذا لم تكن البيانات متنوّعة.

فنرى الهلوسات Hallucinations أو الهلوسة الإصطناعيّة وهي إستجابة من قبل الذكاء الإصطناعي ليس لديها ما يبرّرها، وذلك من خلال بيانات التدريب الخاصة به. يمكن أن تحدث عندما لا يكون لدى نظام الذكاء الإصطناعي مخرجات مدعومة بأيّ حقائق معروفة وذلك نسبةً لأخطاء عدّة أو عدم كفاية بيانات التدريب. فهو لا يحافظ على التوازن بين أتمتة العمليات

¹ Greg Elmer, Stephen J. Neville, Anthony Burton and Sabrina Ward-Kimola, "Zoombombing During a Global Pandemic", Sage Journals, August 2021, p1.

²site Mediate.com:

والتفاعل البشري. بالإضافة إلى أنه معرّض لأن يصاب بخلل تقني وأخطاء تقنية، وقد يؤثر على الثقة وقبول الأطراف لعملية الوساطة لأنهم قد ينظرون إلى إجراءات وعمل الذكاء الاصطناعي بشكل مشكوك فيه، دون أي مساهلة أو رقابة أو مسؤولية جزائية في حال ارتكاب الأخطاء. فيتبلور الشعور بعدم الراحة في الاعتماد على برمجيات الكمبيوتر للوصول إلى تسوية فعّالة، هذا مع ما قد يواكب ذلك من خلل قد يصيب هذه البرمجيات.

فضلاً عن أنه قد يؤثر على الخصوصية لأطراف المنازعة حيث أنه يستخدم المعلومات الشخصية للأطراف ويعمل على بلورتها وفقاً للخوارزميات المستخدمة في صناعة هذا النظام الذي يتخذ بعض القرارات التنبؤية التي قد تؤثر سلباً على هؤلاء الفرقاء.

ولا بدّ من الإشارة إلى التكلفة العالية لإستخدام وتحديث أنظمة الذكاء الاصطناعي وصيانتها، وعدم إدراك هذه الأنظمة بالأخلاقيات والقيم البشرية، لاسيّما عدم قدرتها على التغيير والتطوير في نظام عملها وعدم إستجابتها للظروف والتغيرات التي قد تحدث في بيئة العمل وضعفها في مجال الإبداع والإبتكار مقارنةً بالقدرة البشرية Human ability، كلّها تصبّ في خانة التحديات التي يفرضها الذكاء الاصطناعي.

الفصل الثاني: الآفاق المستقبلية للوساطة التجارية في لبنان

تزداد أهمية الوساطة التجارية كوسيلة بديلة لحسم المنازعات الناجمة بشكلٍ حبيّ، فهي تؤمّن للأطراف الذين يريدون التوصل إلى تسوية لخلافهم عدد من المزايا التي لا تتوفر في القضاء العادي. ولبنان واكب مسار هذه الوسيلة رغم كلّ التحدّيات التي سبق ذكرها. وعليه، سنبحث في واقع الوساطة التجارية في لبنان من خلال المراكز المعتمدة التي تقدّم خدمات الوساطة (المبحث الأول).

وإنّ عملية الوساطة الفعّالة تستجيب لخصوصية المنازعة التجارية وتأخذ في الإعتبار أسبابها ودينامياتها، مواقف الأطراف ومصالحهم. لذلك ومن أجل التصدي للعراقيل سنبحث في بعض السبل الضرورية لتعزيز فعالية وتطوير هذه الوسيلة في (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مراكز الوساطة المعتمدة

تتنوع مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان لتقدّم الوساطة كطريق بديل لتسوية المنازعات، منها المركز المهني للوساطة في جامعة القديس يوسف CPM (الفقرة الأولى)، والمركز اللبناني للوساطة والتوفيق LAMAC (الفقرة الثانية)، وأيضاً مركز الوساطة والتحكيم التابع لغرفة التجارة والصناعة في بيروت (الفقرة الثالثة).

الفقرة الأولى: المركز المهني للوساطة في جامعة القديس يوسف CPM

مع تأسيس أول مركز في لبنان وهو المركز المهني للوساطة CPM المرتبط بجامعة القديس يوسف، برزت لدى مؤسسيه أهمية العمل على إصدار قانون حول الوساطة، يعزز وينشر أهدافها. وبالفعل فقد عمد فريق من المحامين والقضاة من الوسطاء العاملين ضمن المركز إلى العمل خلال العامين ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩، على مسودة قانون مُستوحى من التشريعات الأوروبية والفرنسية كما أكدت مؤسسة المركز السيّدة جوانا هوارى - بو رجيلي.

تمّ تقديم مشروع قانون الوساطة القضائية بصيغته الأولى في العام ٢٠٠٩ في عهد وزير العدل آنذاك إبراهيم نجار. وظلّ القانون في الأدرج، إلا أنّ مؤسسات أخرى دولية ومحلية قامت بتقديم مشاريع أخرى في هذا المجال أو التعاون على تطوير المشروع الأول أبرزها International Finance Corporation المرتبطة بالبنك الدولي.

كما وفي سياق مؤتمر CEDRE الذي أوجب على الحكومة موجب نشر وتطوير الوساطة القضائية، وفي هذا السبيل تمّ تشكيل لجنة حكومية عملت على تحرير المسودة التي أقرت. واستغرق القانون فترة تناهز العشر سنوات قبل إقراره أخيراً في الجلسة التشريعية المنعقدة في ٢٤/٩/٢٠١٨ وكان مشروع القانون الوارد في المرسوم رقم ٣٢٠١ كما عدّلته اللجان المشتركة، واردة على البند رقم ٣ من جدول الأعمال.

تمّ تأسيس هذا المركز في أكتوبر ٢٠٠٦، وهو الأول من نوعه في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط. تتمثل مهمته في تعزيز ونشر روح الإنسانيّة والرّفق والتضامن بين الناس من أجل تعزيز

¹site CPM à l'USJ:
<https://www.usj.edu.lb/cpm/>

التواصل اللاعنفي وبناء السلام، وهو يتواجد في مختلف كليّات الجامعة في بيروت، طرابلس وصيدا.

يتميّز هذا المركز بأبعاده الثلاثة، فهو في الواقع مركز تدريب على ثلاثة مستويات:

أولاً - مركز تدريب:

أ- للمهنيين: حيث يقوم المركز بتدريب وسطاء محترفين ممنوح بشهادة وساطة موقّعة من قبل المركز المهني في جامعة القديس يوسف، ومعهد التدريب على الوساطة والتفاوض في المعهد الكاثوليكي في باريس IFOMENE وذلك في مكاتبه في بيروت، طرابلس وصيدا.

ب- للطلاب: يجري التدريب على التواصل اللاعنفي Communication Non Violente (CNV) والوساطة لطلاب جامعة القديس يوسف وجامعات أخرى في لبنان والشرق الأوسط. مع الإشارة إلى أنّه منذ العام ٢٠١٤، تمّ إدخال مواد إختيارية في التواصل اللاعنفي والوساطة ضمن المناهج الدراسية.

ج- كما يشمل تدريب الطلاب المدرسيين حيث أنّه منذ العام ٢٠١٠، تمّ تدريبهم على التواصل اللاعنفي والوساطة لطلاب المدارس العامة والخاصة في لبنان.

ثانياً - هو مركز للوساطة يقوم بتقديم وسطاء محترفين وكفويين لحلّ جميع المنازعات بالتراضي.

ثالثاً - بالإضافة إلى كلّ ما سبق تبيانه، فإنّه مركز حاضن للمشاريع حيث هناك أكثر من ٥٠ شريكاً وطنياً ودولياً فضلاً عن قيامه بتنظيم مسابقات وساطة في لبنان منذ العام ٢٠١٥، لعدّة مشاريع تمّ تنفيذها في المدارس اللبنانية، المستشفيات، النقابات، المنظمات غير الحكومية وغيرها...

الفقرة الثانية: المركز اللبناني للوساطة والتوفيق Lebanese Association for Mediation And Conciliation (LAMAC)

تأسّس المركز اللبناني للوساطة والتوفيق Lebanese Association for Mediation And Conciliation (LAMAC) في العام ٢٠١٠، مركزه بيروت، وتترأسه المحامية منى حنا.

إنه مركز وساطة لمنع وحلّ الخلافات وكل أنواع المنازعات أو سوء الفهم، كما أنه مركز تدريب بحيث يقدّم التدريب المهني في مجال الوساطة ليصبح الفرد وسيطاً بالشراكة مع جامعة الحكمة، لنشر الوعي والتدريب المتخصّص. وأيضاً يمثّل مركزاً للمشاريع في سبيل تعزيز الوساطة ونشر هذه التقنية في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط MENA region¹.

عمل المركز على صياغة قانون الوساطة القضائية في لبنان رقم ٢٠١٨/٨٢ وتابع العمل إلى حين إصدار قانون الوساطة الإتفاقية رقم ٢٠٢٢/٢٨٦، يقوم بعدة تدريبات للجسم القضائي، المصارف و لكافة الأجهزة العسكرية: الجيش اللّبناني، قوى الأمن الداخلي، الأمن العام وأمن الدولة، بالإضافة إلى دور الأيتام وسيزوبيل حيث تمّ تدريب الأمّهات على الوساطة ويعمل على نشر هذا المفهوم عبر المؤتمرات والندوات بالتعاون مع المعهد الوطني للإدارة. وأول برنامج متخصّص شامل عن الوساطة كان من إصدار هذا المركز باللّغة الغربية في منطقة الشرق الأوسط وتمّ تنفيذه في العام ٢٠١٢، وفي حزيران ٢٠٢٤ قام بإجراء أول وساطة صوريّة كاملة في كافة مراحلها لتكون هذه الخطوة الأولى من نوعها.

ووفق ما جاء في قانوناً ، فقد تبرز غاية المركز في الأمور التالية:

- ١- تعريف جميع فئات المجتمع على الوساطة والتوفيق وشرح فوائدهما.
- ٢- تفعيل وترويج دور الوساطة والتوفيق تبعاً لما يحقّق للمتنازعين من إيجابيات على الصّاعدين الإقتصادي والنفسي.
- ٣- تفعيل دور الوساطة لحلّ الخلافات المدنية والإقتصادية والتجارية والعائلية والحزبية والقبلية والعشائرية وغيرها كوسيلة أساسية لتسوية المنازعات.
- ٤- تفعيل دور الوساطة وجعلها في متناول جميع فئات المجتمع والسّعي لجعل المتنازعين يلجأون إليها كأول طريق لحلّ خلافاتهم بالطرق السليمة والحيوية.

¹ Site Lamac:
<https://lamaclb.org>

^٢ علم وخبر رقم ٥١٠ تاريخ ٦ نيسان ٢٠١٠

٥- تحضير وتنظيم ورش عمل ومحاضرات لجميع فئات المجتمع من أجل تعريفهم وتشجيعهم على اللجوء إلى هذه الطرق لحلّ النزاعات سلمياً.

٦- تحضير وتنظيم ورش عمل ومحاضرات في كافة الجامعات خاصة كانت أو رسمية من أجل تشجيع الشباب الناشئ على حلّ النزاعات بالطرق السلمية عن طريق الوساطة والتوفيق.

٧- تنظيم ورش عمل خاصة لتلاميذ المدارس لتحضيرهم وتنشئتهم على فكرة حلّ النزاعات بالطرق السلمية والحبية والنقاش الدائم والمستمر.

٨- نشر مفهوم الوساطة في كافة النقابات والأندية والتجمعات الشبابية.

٩- العمل على دمج الوساطة والتوفيق في خطط وبرامج المؤسسات التعليمية وتدريب مرشدين على الوسائل السلمية في التعامل مع النزاعات الطلابية الأمر الذي يساعد الطلبة على التكيف مع الوسط الجامعي بكافة مكوناته.

١٠- تنظيم ورش عمل ذو طابع وطني يتألف مع طبيعة لبنان الخاصة من أجل خلق حوار بناء بين جميع أطراف وفئات المجتمع كي يصار إلى إنصهار جميع تلك الفئات في ما بينها وهدم الحواجز والجدران على كافة أنواعها: عنصرية، مذهبية، جينية، طائفية، وذلك من خلال الوساطة التي تعتمد على النقاش والحوار.

١١- إعتقاد الوساطة كأسلوب لحلّ النزاعات على مستوى البلديات ممّا يؤدي إلى الإصلاح العشائري والعائلي والحزبي داخل البلدة الواحدة ويساهم في تحقيق السلم الأهلي وحلّ الخلافات خاصة أن المجتمع اللبناني مجتمع عشائري تتحكّم فيه الروابط العائلية.

١٢- تشجيع الحوار لهدم جدار الفروقات الإجتماعية، والثقافية بين أيّ فريقين متنازعين من أجل تأمين تواصل مستقبلي خال من النزاعات وذلك باعتماد الوساطة.

١٣- تفعيل الوساطة وتشجيع المتنازعين على اللجوء إليها كي يتمكنوا من إعادة إحياء النقاش والحوار المنقطع في ما بينهم باعتبار أنّ أصل كلّ خلاف هو إنعدام وتجنّب وعدم السعي إلى الحوار والنقاش بين الفرقاء المتنازعين.

١٤- تفعيل الوساطة وتشجيعها باعتبارها الطريقة المثلى لحلّ الخلافات دون التقيّد بأيّ أصول قانونية شكلية تؤخّر وتعيق خلق الحلول وبالتالي تعطى لكلّ فريق حقوقاً تلائم متطلباته دون أن تفرض عليه حكماً جبرياً يتوجّب عليه تطبيقه.

١٥- تفعيل دور الوساطة لمحافظتها بشكل جذري على سرّية الخلافات.

١٦- تشجيع وتفعيل دور الوساطة من أجل حماية العائلات من التشرنم وحلّ كافة الخلافات العائلية، الإرثية، الزوجية وحضانة الأولاد بالطرق السلمية والحبّية بحيث تحافظ على إستمرارية العلاقات المستقبلية بين الأفرقاء والمتنازعين.

١٧- تفعيل دور الوساطة في ما بين أرباب العمل والعمّال وحلّ جميع الخلافات عن طريق النقاش والتحاوّر.

١٨- مساعدة جميع الفرقاء المتنازعين على حلّ خلافاتهم عن طريق الوساطة وذلك بالإستعانة بوسطاء متخصصّين في جميع الميادين.

١٩- تنظيم دورات تدريبية من أجل إعداد الوسيط إعداد كاملاً، وذلك من خلال الإستعانة بمختصّين لبنانيين وأجانب في مختلف الميادين.

٢٠- تفعيل العلاقة بين الوساطة والقضاء عن طريق العمل والسّعي لإستصدار قانون الوساطة وإحالة القضايا التي لا تتعارض مع القانون إلى الوسطاء من جل تخفيف حجم القضايا المتراكمة العالقة في أروقة المحاكم وأمام القضاء. ولبلوغ أهدافها، يعود للجمعية أن تقوم بجميع النشاطات في إطار موضوعها، وتحديداً: تنظيم ندوات وحلقات دراسية ومؤتمرات علمية ودورات تثقيفية، وإصدار نشرات ومطبوعات دورية وغير دورية، توثيق المعلومات، تبادل الخبرات، وضع الدّراسات واستعمال الوسائل البصرية والسّمعية عبر الإنترنت.

الفقرة الثالثة: مركز الوساطة والتحكيم التابع لغرفة التجارة والصناعة في بيروت

إفتتح رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان السيد محمد شقير يوم الجمعة ٣٠ تشرين الثاني ٢٠١٢ مؤتمر "الوساطة التجارية في لبنان" الذي نظّمه المركز اللبناني للوساطة (LMC) لدى الغرفة بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية IFC، والمعهد العالي للأعمال "ESA"، بهدف مساعدة رجال الأعمال اللبنانيين على تخفيض التكاليف القانونية وحلّ المنازعات التجارية بسرعة وسهولة، ممّا يساعد على نموّ أعمالهم وخلق فرص العمل.

سلّط هذا المؤتمر الضوّء على فوائد الوساطة، التي تسمح للشركات بتسوية المنازعات خارج إطار المحاكم، خاصةً أنّ حلّ المنازعات التجارية يتطلّب حوالي عامين في لبنان. إستهلّ شقير المؤتمر بكلمة شكر فيها مؤسسة التمويل الدولية "على المساهمة في مشروع حلّ النزاعات بالوساطة، والحكومة السويسرية على تمويل هذا المشروع حيث أرفد أنّه "لا نستطيع إلاّ أن نهتّىء أنفسنا لكوننا أوّل من أدخل الوساطة التجاريّة إلى لبنان".

وأضاف "منذ زمن نسمع بالوساطة وكلّنا نعلم أنّها الطريقة الوحيدة والفاعلة لحلّ المنازعات التجارية في أميركا وأوروبا، لكن حينها لم تكن الوساطة قد إعتُمدت بعد في لبنان". وفي ما أشار إلى أنّه "لدى الغرفة مركز للتحكيم قد أنشئ منذ ١٦ عاماً، وأوضح أنّ الغرفة أرادت أن تعزّز دورها في مجال حلّ المنازعات التجارية ودعم القطاع الخاص لاسيّما بشكل مبسّط. وأنّه من خلال الوساطة التجارية نقدّم لأطراف النزاع الطريقة والمعرفة اللاّزمة لحلّ نزاعاتهم لتفادي التكاليف وهدر الوقت".

وأكد شقير أنّه من ضمن مسؤوليّاته كرئيس لغرفة بيروت وجبل لبنان ورئيس جمعية غرف التجارة والصناعة للبحر المتوسطّ (أسكامي) قد أخذ على عاتقه تعميم مفهوم الوساطة كوسيلة إضافيّة لحلّ النزاعات. وتمنّى شقير أن تعتمد المؤسسات هذه الوسيلة لحلّ نزاعاتها، باعتبار أنّ الهدف الدائم هو خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة والمؤسسات العائليّة ودعم تطوّرها.

^١ موقع مركز الوساطة والتحكيم التابع لغرفة التجارة والصناعة في بيروت:

من جهته قال السيّد ستيفان أتالي، مدير عام المعهد العالي للأعمال ESSA: "أنّ الشركات العائلية غالباً ما تظهر الحساسيات ممّا يؤدي إلى صراعات شخصية وتجارية. فالوساطة التجارية هي السبيل لجعل أفراد الأسرة يقومون بأعمال تجارية معاً مع المحافظة على مصالح جميع الأطراف، في مجال الأعمال والعلاقات الشخصية".

فالوساطة التجارية عملية سريعة تتيح للشركات تسوية المنازعات عن طريق التفاوض المباشر ممّا يساعد في المحافظة على الثروة، الصحة وعلاقات الأعمال القيّمة. والشركات الصغيرة لها إمكانيات كبيرة لتعزيز النموّ الإقتصادي، إلّا أنّها في كثير من الأحيان لا تستطيع الإستمرار بسبب النزاعات القضائية الطويلة والمكلفة.

وقال السيّد توماس جاكوبس ممثل ال IFC في لبنان أنّ "الوساطة التجارية تمثّل كسب كبير في توفير التكاليف لأنّها تؤدي إلى تسوية سريعة".

كذلك سلّط المؤتمر الضوء على تجربة شركة BUTEC العقارية، التي تستخدم الوساطة لتسوية المنازعات الإقليمية. وهذه المبادرة هي جزء من برنامج مؤسسة التمويل الدولية IFC لتسوية المنازعات بالطرق البديلة في لبنان، بتمويل من أمانة الدولة السويسرية للشؤون الإقتصادية التجارية (SECO) كما يشجّع البرنامج على الوساطة التجارية كبديل فعّال للتقاضي التي من شأنها أن تساعد على إطلاق العنان للإمكانيات الإقتصادية والإئتمانية في المنطقة.

هذا وقد نظّم مركز الوساطة التابع لغرفة تجارة بيروت وجبل لبنان ندوة مخصّصة لتعزيز الوساطة على مدار الأسبوع. وتمّت دعوة العديد من اللاعبين في الإقتصاد المحلّي للتعرف على هذه التقنية البديلة لإدارة المنازعات التجارية.

المبحث الثاني: السبل اللازمة لتعزيز الوساطة التجارية في لبنان

من المؤكّد أنّ حماية الأعمال التجارية والإستثمار تشجّع الشركات التجارية لتسلك سبيل الوساطة التجارية ليساهم هذا الأمر بالتالي في تعزيز سيادة القانون وتشجيع التنمية الإقتصادية . لذا، لا بدّ من التصديّ الفعّال لكافة الحواجز المعرّقة بغية التمكن من إستشراف مستقبل التقنية موضوع دراستنا وفي ما ستؤول إليه، بالإضافة إلى دور القضاء الوطني في مساندة ودعم الوساطة التجارية إلى جانب المراكز المعتمدة والمعنيّين، من خلال الإلنقات إلى الواقع العملي والخروج من قوقعة الشعارات الرئانة لترجمتها على أرض الواقع وإظهار فعالية هذه الوسيلة عبر السبل الآتية:

الفقرة الأولى: على الصعيد القانوني

إنّ التنمية في أي مجتمعٍ كان تتطلّب تطوّراً قانونياً لمواكبة تطوّرات العصر في سبيل الدّفع بالنّموا الإقتصادي إلى درجات عالية من التقدّم والإزدهار، وهو ما يظهر كذلك في الوساطة التجارية بإعتبارها وسيلة فعّالة لحسم المنازعات وداعمة للمعاملات التجارية وجاذبة للإستثمار لتلعب بالتالي دوراً رياديّاً في تنمية الحياة الإقتصادية والإجتماعية في لبنان.

من هذا المنطلق، من الضروري الإهتمام بالناحية القانونية الخاصة بالوساطة كي يتمّ على أساسها بناء هيكل قانوني سليم، خالٍ من أي غموض مع قواعد تضمن الثقة، لاسيّما أنّ المجتمع اللبّاني غير مطّلع على معنى ومفهوم الوساطة على الرّغم من صدور القانون الخاص بها، ما يستدعي توضيح القانون، وهذا حتماً سيعكس مدى إهتمام لبنان بالوساطة التجارية ليؤدّي ذلك إلى زيادة الثقة لدى الشركات التجارية والتجّار كافة كما المستثمرين. وأيضاً سنلبي هذه الخطوة إحتياجات العمليات الإقتصادية والقانونية وبناءً عليه سنشهد حركة جذب للإستثمارات من داخل الوطن ومن خارجه لتدخل رساميل جديدة معزّزة الوضع الإقتصادي عبر تنمية كل القطاعات.

وهكذا تتحوّل الوساطة التجارية من مجرد وسيلة حبيّة بديلة لحسم المنازعات التجارية إلى وسيلة لدعم القطاع التجاري وعالمه من شركات ومؤسّسات وأفراد على كافة الصّعد.

¹ James M. Claxton, "Compelling Parties to Mediate Investor-State Disputes: No Pressure, No Diamonds?", Pepperdine Dispute Resolution Law Journal, Vol 20, 20 April 2020, p.78-79

بالنسبة لقانوني الوساطة القضائية والإتفاقية حالياً، فهما بحاجة للمراسيم التطبيقية من قبل الحكومة اللبنانية كي يتسنى تطبيقهما على أكمل وجه وتذليل كل العقبات الواقعة حجر عثرة في مسار الوساطة التجارية وموضع الشركات والتجار وسط منازعاتهم وتوتراتهم التي يواجهونها والذين يرغبون في تسويتها بأقل خسائر ممكنة محافظين على علاقاتهم التجارية وإعادة الحوار والتواصل الفعال.

إلى جانب ذلك، ينبغي تعديل المدّة التي حددها المشرع لإنهاء عملية الوساطة حيث أنّها في القانون الحالي محدّدة بثلاثين يوماً من صدور قرار الإحالة وهي ما اعتُبرت فترة قصيرة نسبياً وغير مقنعة، كما يقتضي العمل على توضيح بعض الثغرات في القانون التي لحظها بعض النواب المشار إليها في عرضنا لتحديات الوساطة أعلاه، وإزالة أيّ غموض يعتريه بالأخص من ناحية تحديد مراكز الوساطة في لبنان والإحاطة بآلية إعداد لوائح الوسطاء وكيفية تدريبهم ومؤهلاتهم المطلوبة.

الفقرة الثانية: على الصعيد القضائي

على الرّغم من كافة السبل المتوخّاة العمل بها، فإنّها تظلّ غير مكتملة في حال فقدت الوساطة التجاريّة دعمها ومساعدتها من قبل مساندها القضاء. بحيث إنّ علاقة الوسيط مع القاضي المتقهم للوساطة وإجراءاتها والمقتنع بأنّه ليس في وضعيّة المنافسة، كفيلة بأن تؤمّن دعم ثقة الشركات والتجار والمستثمرين بالنظام القضائي لاسيّما أنّ معاملاتهم التجاريّة تتطلّب أن تجري بسريّة وسرعة نتيجةً لعوامل عدّة منها تقلبات العملة وأسعار الصرف وغيرها، والأهمّ أنّهم يعولون على بناء الثقة الضرورية في أيّ تعامل تجاري وبأن تحمي الوساطة من الإجراءات المعقّدة لدى المحاكم، إضافةً إلى تخفيف العبء الذي تتصدّى له المحاكم من جرّاء تكديس القضايا والملفات وطول الإنتظار لإصدار الأحكام المطلوبة والمنتظرة، وهذا ما يجعل من الوساطة التجاريّة تقنية مستقبلية واعدة واقفةً إلى جانب القضاء الوطني وليست ضدّه، ليكون الأخير أوّل من يعزّز الوساطة التجاريّة ويمضي بها نحو التطوّر والنقّدم.

ولتجاوز كل الحواجز على هذا الصعيد، لا بدّ من أن يتمّ تدريب القضاة وإطلاعهم على مفهوم الوساطة وإدخالها ضمن منهج المواد التي تدرّس في معهد الدروس القضائية، واعتبارها من المواد

الرئيسية، بالتالي تكون هذه الوسيلة البديلة بقواعدها وإجراءاتها مألوفة لذهن القاضي، ما يساهم بالفعل في دعم القضاء للوساطة التجارية مع إستيعاب كليّ للدور المتكامل ما بين القضاء ومراكز الوساطة دون منافسة ودون عرقلة وإزالة التوهّم والنظرة التنافسية بحيث أنّه لا يمكن بأيّ حال من الأحوال أن يلغي الوسيط دور القاضي. فيكمن جوهر هذا الدور في توجيه ودفع المواطنين إلى إعتقاد هذه الوسيلة وخوض تجربتها الناجحة .

ولا بدّ من التركيز والتشديد على أهمية إستقلال القضاء كي لا يكون عرضة لتدخل الطائفة أو عرقلة السياسة لدوره ومبادئه خاصةً في إحقاق الحق والعدل. وهذا ما سيدعم ثقة الشركات التجارية أو قادة الأعمال باللجوء إليه ليشجّعهم إلى التوجّه نحو الوساطة حفاظاً على علاقاتهم التجارية دون أن يكون عليهم أيّ عبء سواء من ناحية الجهد والوقت أو من ناحية التكاليف والنفقات.

هذا ما نراه في الأحكام الرئيسية للدستور اللبناني التي نصّت على مبدأ الفصل بين السلطات وتوازنها وتعاونها، والمقصود السلطة التنفيذية المناطة بمجلس الوزراء والسلطة التشريعية المناطة بمجلس النواب والسلطة القضائية التي تتولاها المحاكم على اختلاف درجاتها واختصاصاتها ضمن نظام يحفظ للقضاة وللمتقاضين الضمانات اللازمة. كما أنّ القضاة مستقلّون في إجراء وظيفتهم وتصدر القرارات والأحكام من قبل كل المحاكم وتنفّذ بإسم الشعب اللبناني .

الفقرة الثالثة: أهمية إدراج المحامين لبند الوساطة في العقود التجارية

إنّ هذا البند *Clause de Médiation* يجب أن تتم صياغته بشكل واضح ليعبر عن إرادة وتوافق الأطراف على اللجوء إلى الوساطة حينما تولد المنازعات بينهم أو إمكانية نشوبها، كوسيلة مرنة وفعالة وسريعة للتسوية، من شأنها المحافظة على علاقاتهم وإعادة ترميمها لضمان التعامل

¹ Melvin Fernandez, “Promotion de la médiation en Belgique: pour une médiation plus effective et efficace. Analyse et pistes de solutions”, Travail de fin d'études présenté en vue de l'obtention du grade de Master en ingénierie de la prévention et de la gestion des conflits, Haute Ecole de la Province de Liège et l'Université de Liège, 2016-2017, p.77

² المادة ٢٠ من الدستور اللبناني

³ Henri-Jacques Nougéin, Yves Reinhard, Pascal Ancel, Marie-Claire Rivier, André Boyer, Philippe Genin, “Guide Pratique de l'arbitrage et de la médiation commerciale”, éditions du Juris-Classeur, Paris, 2004, p.197

المستقبلي في ما بينهم. إنطلاقاً من مبدأي "الصلح الخاسر خير من الدّعى الرابحة" و "الصلح سيّد الأحكام"، يقتضي على المحامين إدراج بند اللّجوء إلى الوساطة إلزامياً في العقود التجاريّة قبل ولوج الطرق والإجراءات القانونيّة لحلّ المنازعات الناتجة عن تفسير أو تنفيذ هذه العقود. وبهذا المعنى، يشكّل هذا البند مثل توضيحي موضعي لهذا الإلتزام الواقع على كلّ من الطرفين بإجراء عمليّة التفاوض بروح من حسن النّيّة والولاء .

فأيّة علاقة تعاقدية تواكبها مخاطر نشوب منازعات قد تتفاقم وتتحوّل إلى خلافات جدية يصعب حلّها، من هنا تأتي أهميّة إدراج المحامين لبند الوساطة التجاريّة في تلك العقود في فترة مبكرة ما قبل نشوء الخلافات، لمعالجتها والعمل على عدم زيادة حدّتها، في محاولة لتقريب وجهات النظر بين الأطراف والتركيز على مصالحهم المشتركة وفتح باب الحوار والنقاش توصلاً إلى حلّ مرضٍ لكلّ منهم.

وفي هذا الإطار، تبرز الأهميّة التي تتميّز بها الوساطة التجاريّة كوسيلة سريعة وغير مكلفة لحلّ الخلافات، فلن يخسر أطراف المنازعة شيئاً من محاولة الإستفادة من هذه الوسيلة التي من شأنها أن تساعدهم على حلّ المشاكل وتجنّب هدر الوقت والجهد والمال.

الفقرة الرابعة: تفعيل ثقافة الوساطة المؤسّساتيّة

في سبيل نشر ثقافة الوساطة يحتاج الأمر إلى تغيير ثقافة الأفراد والمجتمعات، وهذا يتطلب بذل الجهود من الجهات ذوي العلاقة ومؤسّسات المجتمع والمراكز الخاصة بالوساطة إضافة إلى القضاء والمحامين بشكل أساسي. وبالتالي يقتضي تحويل الوساطة التجاريّة من ثقافة عامة إلى ثقافة إلزامية وإعطاءها حقّها وتعزيز فعاليتها في فضّ المنازعات.

فيبرز دور الجهات المتخصّصة في الإعداد للقضاء والمحاماة في نشر هذه الثقافة، من حيث الإطّلاع على قانون الوساطة القضائيّة والإتفاقية في لبنان وإدراج مفهوم الوساطة التجاريّة كمادّة أساسية تدرّس في معهد الدروس القضائيّة ولجنة التدرّج المشرفة على محاضرات التدرّج في نقابتي المحامين في بيروت وطرابلس، إسهاماً في إعداد جيل جديد من رجال القانون ناشيء على مفهوم

¹ Guillaume Huchet, "La Clause de Médiation", Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de droit, Université Jean Moulin Lyon, 27 Septembre 2007, p.260.

ومبادئ الوساطة المولودة جديداً في عالم حلّ المنازعات في لبنان بهدف التعريف والتطوير وتشجيع ممارستها كوسيلة وديّة ووقائيّة في حسم المنازعات.

من هنا يكمن الدور التحوّلي للمحامين والوعي بالوساطة التي هي آلية وجيهة لتسوية المنازعات بطريقة وديّة وفعّالة وغير مكلفة، حيث يساعد طرف ثالث محايد الأطراف في عملية التفاوض. ومع ذلك يُنظر إلى الوساطة في كثير من الأحيان، نظرة إرتياب في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط، حيث يراود المحامون تصوّر وهمي بأنّ الوساطة تهدّد مهنتهم وفي هذا السياق يجب التصدّي لهذه الأوهام والإرتياب عبر التأكيد على الدور التحوّلي والفعّال للمحامي عبر زيادة الوعي بأهميّة الوساطة.

ومن المسلّم به أنّه يتعيّن على المحامين في سبيل حماية مصالح عملائهم، المشاركة بفعاليّة في الحيلولة دون وقوع المنازعات، ومع ذلك في حال وقوعها، يتعيّن على المحامين توفير تسوية عاجلة وفعّالة من جانبهم. في سبيل التوصل إلى الإتفاق، يكون تحت تصرّف المحامين الكثير من وسائل تسوية المنازعات خارج إطار المحاكم مثل التفاوض، الوساطة، التوفيق، التحكيم وغيرها وهي مجرد أمثلة بارزة لما يُطلق عليه "سلسلة تسوية المنازعات".

ولا جدال في أنّ المحامي يمكن أن يلعب دوراً كبيراً في دعم العملاء في منازعاتهم عبر وسائل تسوية الصّراعات، ومع ذلك فإنّ دوره في العمليّات المتنوّعة لحسمها ليس دوراً تسلسليّاً، حيث يتحوّل هذا الدور ويتغيّر لتحقيق تسوية فضلى وضمان الخروج بأفضل النتائج للأطراف.

من الضروري، أن يتمّ القيام بحملات توعية ليس فقط أن تتركز في نطاق بيروت بل في كافة المناطق خارج نطاقها، بطريقة واضحة، موجزة وبسيطة حيث تتمّ دعوة قادة الأعمال، المحامين، القضاة، الخبراء، المستشارين وكلّ المعنّيين في الشركات من دون أيّ تكلفة للمشاركة في الندوات. زد على ذلك، القيام بالتدريبات وورش العمل الملائمة داخل الشركات ليتمّ تعريفها تدريجياً على الوساطة التجاريّة.

في الوساطة، يُقال في كثير من الأحيان أنّها عملية تصمّم لخلق موقف "مريح للأطراف" مع الخروج بتسوية مثلى لهم، ويظلّ دور المحامي قبل عمليّة الوساطة وأثنائها وبعدها دوراً لا غنى

عنه، خصوصاً عندما لا يكون لدى العملاء إلمام أو قدرة على التعبير في فنّ الوساطة، ولا يلزم أن يكون لدى كبار المحامين والمستشارين القانونيين القدرة على الإبتكار فحسب، وإنما يلزم أن يكون لديهم القدرة على التحوّل في تكييف أدوارهم بعناية وذلك للتوصّل إلى هكذا تسوية.

ومع الأخذ في الاعتبار أنّ الوساطة لا تدور حول دفاع قانوني صلب، كما أنّها خلافاً للتقاضي والتحكيم ليست تدخلاً جراحياً، فإنّ دور المحامي في عملية الوساطة لا ينتهي ولكن بالأحرى يتحوّل .

من المعلوم أنّ للوساطة التجارية أهمية لا تقلّ عن القضاء، فهي تقنية المستقبل القادم بدون منازع. إلاّ أنّها تبقى مهمّشة بالممارسة أو بعض الثغرات أو النقاط الغامضة، لكن لم تعد مجرد آلية حبيّة بديلة لحسم المنازعات وحسب إنّما أصبحت ضرورة إقتصادية في الكثير من الشركات ولدى التجار، لا وبل تُعتبر من الحوافز التي تساهم في ازدهار التجارة وتناميها خاصةً من خلال الإستثمارات المتنوّعة لتشكّل بدورها عاملاً من عوامل التنمية الإقتصادية.

بناءً عليه، تظهر الحاجة للإهتمام بالوساطة التجارية عبر نشرها ثقافةً وممارسةً، ولعلّ أول خطوة يجب القيام بها لتفعيلها هي نشر ثقافتها حيث أنّ الأغلبية من المجتمع اللبّاني ليست مطلّعةً حتى الآن على مفهومها، خصائصها ومدى فعاليتها بشكل عام وبشكل خاص في تسوية منازعات التجارة. فهذه الخطوة الرئيسيّة تمهّد الطريق أمام الوساطة التجارية لتنتشر بالطريقة المطلوبة ولتعمّ فكر كل الشركات والمستثمرين وقادة الأعمال.

رغم الصعوبات التي تعترضه، يتمّ اللجوء إلى القضاء نظراً لعدم العلم أصلاً بوجود وسيلة بديلة ووديّة تقي من تعقيدات الإجراءات الطويلة وغير المرنة، وعدم العلم بأنّها تحافظ على العلاقات التجارية ولا تخرج بأيّ طرف في حالة الخسارة، أو نظراً للعلم الخاطيء والمشوّه عن تلك الوسيلة.

¹ محمد صلاح عبد الوهاب، رئيس قسم القانون الدولي الخاص في جامعة القاهرة، ونائب رئيس محكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية، وشريك مؤسس ورئيس قسم تسوية المنازعات في "مكتب ذو الفقار وشركاه للإستشارات القانونية والمحاماة"، وعضو محكمة لندن للتحكيم الدولي، وعضو اللّجنة الإستشارية لدى مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، ووسيط معتمد لدى مركز التسوية الفعالة للمنازعات.

وللقيام بهذه الخطوة، لا بدّ من إعتقاد الوساطة في مختلف وسائل النشر، بدءاً من المدارس والثانويات ضمن المناهج التربويّة حيث يعتاد الطّلاب على سماع كلمة "نزاع" أو "منازعة" ويتعرّفون على آليات الحل والتسوية ليكون ذلك عبر تقنيات مهنيّة محدّدة يطّلع عليها طّلاب الجامعات في مختلف الكليّات والإختصاصات خلال سنوات تحصيلهم العلمي خصوصاً لجهة موضوع إدارة النزاع conflict management والمهارات الضرورية والتي يكتسبونها عبر ندوات وحصص تدريبيّة، يتخلّلها تعريفهم عن الوساطة والتّبيان لهم بأنّها ليست منافسة للمحاكم والقضاء بل على العكس، دورها يصبّان في هدف واحد. لينخرطوا بعدها في مجال العمل متسلّحين بهذه المعلومات التي سيحتاجونها بكل تأكيد. فإنّ هذا السبيل منذ بدء خوض مسار بيئة الأعمال أمر ضروري، فالوسيط ليس من اللازم حصره أن يكون رجل قانون، إنّما يمكن لأيّ فرد سواء كان مهندس أو رجل أعمال أو آخر أن يكون وسيطاً.

ولا بدّ من التركيز على كليّات الحقوق التي هي المعنيّة الأكثر من غيرها بنشر الثقافة الوساطية التجاريّة ومن ثمّ الإسهام في تأهيل المحامين والقضاة مستقبلاً بعد خوضهم لإمتحانات الدخول إلى مهنتهم كي يكونوا على أهبة الإستعداد لتطبيق قانون الوساطة وإعتادها لفض المنازعات التجاريّة.

الفقرة الخامسة: دعم مراكز الوساطة

ينبغي مواكبة مراكز الوساطة المتواجدة حالياً في لبنان، وتقديم الدعم لها وإجراء الرقابة عليها من قبل الجهات المعنيّة سيّما في معايير إختيار الوسطاء وكيفية تدريبهم وخوضهم للتدريبات المستمرة لمواكبة كل تطوّر جديد خاصّة وأنّ مجال الأعمال التجاريّة لا يخلو من المنازعات كما لا يخلو من التطوّر والتقدّم. مع الأخذ بعين الإعتبار، آليات المحاسبة والمساءلة للمراكز أو الوسطاء المخلّين بقواعد سلوك ومبادئ المهنة وذلك خصوصاً مع ظهور مراكز وساطة غير رسميّة تضرّ بالوساطة التجاريّة ومدربين غير كفويّين أو غير متخصصّين في مجال الوساطة والتواصل وعضواً من أن ينشروا ثقافة الوساطة بالطريقة الصائبة يقومون بنشرها الخاطيء دون معرفة سلبية هذا العمل والضرر الفادح المترتّب من جرّاء سلوكهم.

وغني عن القول، أنّ الثقافة بمفردها تبقى عقيمة دون أن تأتي بثمر ودون أن تعزّز فعاليّة الوساطة التجارية إذا كانت دون جدوى لدى الوسيط، الطرف الثالث في عمليّة الوساطة، والذي من خلال أدائه ومهنيّته يعزّز ثقة أطراف المنازعة التجاريّة به.

فتقتهم بعدالة ونزاهة الوسيط عنصر مهمّ في تفعيل هذه الوسيلة لتظهر حينها أهميّة تعزيز الجانب المؤسّساتي بعد تفعيل الجانب الثقافي حيث أنّ الوسيط يكون هو الركن الأساس الذي تُبنى عليه الوساطة والمسؤول عن نتيجتها المرجّوة.

وبدورها، يقع على عاتق هذه المراكز أن تعزّز الوساطة التجاريّة عبر إعداد الوسطاء المهنيّين بعد خضوعهم للتدريب المتخصّص، تنظيم ورش عمل وإجتماعات تحليليّة وتدريبات متنوّعة على مدار السنة، التشديد على أن يكون التخصّص في مراكز الوساطة المحدّدة، ضرورة إنشاء مكتبة إلكترونية ضمن كل مركز وساطة تحتوي على كل المعلومات الضروريّة حول الوساطة مع الدّراسات المعدّة عنها، الحالات العمليّة، المنازعات التجارية المحالة، الإحصائيات، النتائج المحقّقة وغيرها من الأمور التي قد تقيد الشركات والتجار والمستثمرين عند الإطّلاع عليها وفي حال مرادتهم أيّ إلتباسات في مشاكلهم التجاريّة ولتكون لهم بمثابة دليل عملي أو خارطة طريق لنشاطاتهم التجاريّة.

تكمن الضرورة في تفعيل الصعيد المؤسّساتي لتدخل الدولة بعملها الجادّ في غاية تعزيز الوساطة كوسيلة بديلة في الواقع العملي، والتي تقوم بها مراكز الوساطة اللبّانيّة التي ذكرناها أعلاه، والتي تتلقّى دعماً محدوداً وضئياً بالمقارنة مع أهميّتها، ما يقيد حركتها في الوسط التجاري والإقتصادي وعليه يتبيّن لنا ضرورة الدعم الوافي لها من الشق المالي والإداري لتقوم بمهامها على أكمل وجه.

هذا يتحقّق عبر تأمين التمويل لهذه المراكز والإحاطة ببنيّتها التكنولوجيّة من خلال تطوير خطة العمل، تجهيز معدّاتها وصيانتها الدوريّة مع توفير خدمة الإنترنت المتواصلة، تأهيل البرامج وتحديثها بالأخص على صعيد نظم الأمان ومراكز البيانات، وكل ما يتعلّق بالنظم اللاسلكيّة. كذلك، تطوير البيئّة الرقمية داخل هذه المراكز وتأمين الدعم اللازم لئسّثمر في نفقات تدريب وتأهيل الوسطاء والعاملين فيها لمتابعة كل ما تحرزه التكنولوجيا من تقدّم لاسيّما بعد المرور بتجربة

الوساطة الإلكترونية خلال جائحة كورونا وما فرضته من تحديات وما استدعته من تطوير للبرامج والتطبيقات الإلكترونية. ومن المهم أيضاً التأكد من أنّ الخوارزميات المستخدمة في عمليات الوساطة شفافة وعادلة، ووضع آليات مراقبة وتحقق منتظمة للكشف عن التحيزات المحتملة وتصحيحها. ومن الضروري تشجيع الحوار والنقاش الأخلاقي بين الأطراف للتأكد من أنّ القرارات المتخذة بمساعدة الذكاء الاصطناعي تلتزم بالمعايير الأخلاقية العالية وتحافظ على القيم الأساسية للمجتمع.

الفقرة السادسة: دور وسائل الإعلام ومنصات التواصل الاجتماعي

تشكّل وسائل الإعلام بكلّ أنواعها المسموعة والمرئية والمقروءة في عصرنا الحاضر وبحكم طبيعتها وتفاعل الإنسان معها، أداة من أدوات التنمية الثقافية نظراً لانتشارها الواسع. فهي تؤدي دوراً مهماً في تنشئة الجيل، وتنقيفه في مختلف المجالات. هذا وقد أدى التطور التكنولوجي في وسائل الإتصال إلى تلاشي الحواجز المكانية والزمانية بين الأفراد والثقافات، وظهر ما يُطلق عليه الإعلام الجديد الذي يتسم بكونه إتصال تفاعلي ثنائي الإتجاه بحيث أنّ المتلقّي بات في الوقت نفسه مرسلًا ومستقبلًا، ووسائل التواصل الاجتماعي هي من أبرز مظاهر هذا الإعلام الجديد.

فلا يغفَى عنّا الدور الجوهرى لوسائل الإعلام في وقتنا الحالى. إنّ الإتصال هو العملية التي يتم فيها إنتاج الثقافة وتعديلها ونقلها، لذلك له دور كبير وفعال في بناء المجتمع. ولأنّ وسائل الإعلام أصبحت تسيطر على عملية الإتصال ويعتمد عليها الجمهور في الحصول على المعرفة، فإنّ هذه الوسائل تُعتبر أحد أهمّ العوامل المؤثرة في تكوين ثقافة المجتمع وأفراده، وفي بناء الوعي الفردي والجماعي.

إنّ هذه الوسائل كفيلة بنشرها لثقافة الوساطة التجارية وتعريف الجمهور عليها وهذا أمر ببالغ الأهمية. ويكون ذلك عبر البرامج المتخصصة كما من خلال الترويج أي الدعايات، العنصر الأهم

¹ تركي نصار، "دور وسائل الإعلام المسموعة والمرئية في التنمية الثقافية"، مجلة إتحاد الجامعات العربية

للآداب، المجلد ٥، عدد ٢، ٢٠٠٨، ص ٥٧٠

² James W. Carey, "Communication as culture", revised edition, 2nd edition, Routledge, New York, 10 Septembre 2008, p.17

في وسائل الإعلام المسموعة والمرئية، والهدف يكون واضحاً ويتمثل بالترويج للوساطة وتسهيل الضوء على مراكز الوساطة اللبانية المعتمدة دون أن نسلك المنحى التجاري في الموضوع الذي قد يفقد الوساطة التجارية قيمتها ورونقها وفعاليتها.

الفقرة السابعة: تفعيل تطبيق "إتفاقية سنغافورة"

في ما يتعلّق بهذه الإتفاقية، ينبغي على الحكومة اللبنانية أن تصدر التشريعات الوطنية لتطبيقها لاسيما التوقيع على القانون رقم ٢٥٠ تاريخ ١٦ تشرين الثاني ٢٠٢١ الذي يرمي إلى طلب الموافقة للحكومة الإنضمام إلى إتفاقية الأمم المتحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة وأن تصدر المراسيم التطبيقية، ليعتبر ذلك خطوة من خطوات نشر الوساطة التجارية ودلالة على حرص الحكومة الثابت على جذب الإستثمار الأجنبي عبر هذه الوسيلة التي تشق طريقها نحو الآفاق الجديدة لتسهيل الأعمال، ولما لهذه الإتفاقية من فوائد ومزايا تساهم وإلى أبعد الحدود في تسهيل المعاملات التجارية على الأطراف، والتقليل من عدد الحالات التي تقضي فيها المنازعات إلى إنهاء العلاقة التجارية ذلك وأن الوساطة تنجح في تحويل الأطراف من موقف الخصومة إلى موقف يهدف إلى التوصل إلى حلّ بعد إكتساب "فهم أفضل" للمسائل موضع الخلاف، وتجاوز التوقّعات غير الواقعية، هذا وأنّ الوساطة تكون عادةً أقلّ إستنزافاً للوقت والموارد.

ومن المعلوم أنّ الإتفاقيات كلّها التي يتمّ تطويرها لتسهيل بيئة الأعمال وتهيئتها تهدف لجعل هذه البيئة ملائمة لتحركات التجارة الدولية والإستثمارات المباشرة وغير المباشرة وتدفعاتها. وتعتبر الوساطة في المنازعات التجارية سبيلاً مهماً في تطوير العلاقات الإقتصادية الدولية، لدورها الواضح في هذا الصدد. كما أنّ لتطبيق الوساطة التجارية بطريقة كفوءة أثراً إيجابياً على تحسّن مكانة الدولة وترتيبها في المؤشرات التي ترصدها التقارير الوطنية والدولية ضمن هذا الإطار.

إنّ هذه الإتفاقية تمّ تصميمها لتصبح أداة لتسهيل التجارة الدولية وتشجيع الوساطة كوسيلة بديلة وفعالة لتسوية المنازعات التجارية، من خلال الضمان بأن تكون التسوية التي يتوصل إليها الأطراف ملزمة وواجبة التنفيذ وفقاً لإجراء مبسّط وميسر وتسهم من ثمّ في تعزيز سبل الوصول إلى العدالة وسيادة القانون. وهذا ما تسعى إليه الشركات التجارية عندما تسلك طريق حلّ منازعاتها. ويتّضح لنا بشكل واضح مدى أهمية إتفاقية سنغافورة في حال إنضمّ إليها لبنان

كسائر الدول المنضمة ومدى دورها الفعّال في تعزيز الوساطة التجاريّة المحليّة والدّولية، لاسيّما عندما يكون أحد الطرفين مركز عمله في لبنان.

وبناءً عليه، من الضرورة أن يتمّ وضع إتفاقية سنغافورة لإنفاذ إتفاقات التسوية الودّية في المنازعات التجاريّة موضوع إهتمام، بحيث أنّ وجود إتفاقية دوليّة في هذا الشأن سيّجّع على زيادة إستخدام الوساطة في المنازعات التجاريّة وأيضاً على أن تتبوأ الوساطة مكانة مهمّة. حيث إنّنا سنواجه حتميّة الإلتزام بالتطوّر الحاث في المجتمع الدولي الذي سيضع الوساطة على قدم المساواة مع باقي الوسائل البديلة كآلية مهمّة وفعّالة في تسوية المنازعات التجاريّة. سيّما وأنّ الإتفاقية أعربت عن نيّتها الترويج لفكر الوساطة التي تعدّ غير مكلفة أو مرهقة مقارنةً بإجراءات التقاضي عبر المحاكم والعمل على نشر هذا المفهوم وتخفيف العبء عن المحاكم الوطنيّة وإتاحة الفرصة أمام التجارة الدولية التي تطأ قدمها لبنان بين شركات عدّة في الحصول على فرص أكثر رحابة وضمانات أكثر فاعليّة.

لذلك، فالأمر يستحقّ التجربة وعدم الإحجام عن المشاركة في المبادرة الدولية، مع العمل على إستصدار التشريعات الوطنيّة المناسبة والعمل على تطويرها وتنقيحها دورياً بما يتماشى وسرعة حركة التجارة الدولية، ليواكب المشرّع اللبّاني مستحدثات العصر في تسوية المنازعات خاصّةً التجاريّة منها والتي تشغل حيزاً كبيراً من إهتمام لبنان كما الدول والشركات المتعدّدة الجنسيّات. وفي ذلك، مستقبل واعد عبر تعزيز الجهود في بناء قطاع أعمال قويّ وتحويل لبنان إلى وجهة إستثماريّة جاذبة وأمنة ما يسلّتم مواصلة المساعي ومكافحة الفساد وخلق فرص عمل متنوّعة.

الفقرة الثامنة: إعتدال الوساطة لدى المصارف لحسم المنازعات المصرفية

مع إرتفاع وتيرة المنازعات بين المصرف وعملائه، والذي ينعكس سلباً على الأهداف المنشودة له، بات اللّجوء إلى الوساطة أمراً ملحاً. تلعب المصارف دوراً فعّالاً في المجال الإقتصادي والمالي على حدّ سواء، إذ تساهم في تحريك عجلة التنمية وتمويل الإستثمار. لذا أضحت ضرورة حضارية، خصوصاً مع تنامي الإتصال والتواصل في عالم لا يكاد يخلو من نشاط مصرفي، أن يتمّ اللّجوء إلى الوساطة والإلمام بكافة جوانبها لفضّ مختلف المنازعات التي تنشأ بين المصارف والعملاء.

¹ Nathalie Morris-Sharma, "The Singapore Convention is Live, and Multilateralism, Alive!", 20 Cardozo Journal of Conflict Resolution, 2019, p.1014.

لا بدّ للمصارف التي تمارس العمليات المصرفية المتنوّعة التي تتمثّل في تلقّي الودائع من الجمهور، منح القروض ووضع وسائل الدفع تحت تصرّف الزبائن، وإدارة هذه الوسائل أن تعتمد آلية الوساطة بشكل يسهّل إجراء العمليات التجارية كافة. فالعمليات الإقتصادية التي تقوم بها تساهم في تمويل التجارة الداخلية.

إنّ تدخلها في أسواق الصرف والأسواق المالية، إمّا مقرضاً أو مقترضاً أو منفذاً لعمليات مالية لصالح زبائنها، قد لا يخلو من المنازعات المرتبطة بهذه العمليات. فنرى أنّها تتجنّب المنازعة المصرفية بكافة الوسائل، ولعلّ آلية الوساطة من أفضل الحلول الودّية التي يتعيّن اللجوء إليها لمعالجة القضايا ذات الوثيقة بالإستثمار المصرفي والتجاري، وعقود التمويل للشركات والأفراد والمؤسسات المالية، حفاظاً على سمعتها التجارية التي تعتبر عنصراً مهماً لديها ولتلبّي الوساطة إحتياجات القطاع المصرفي، وتعزيز تطلّعاته إلى بناء عدالة مصرفية تتسجم مع روح العصر، وتستجيب لمتطلّبات التنمية المستدامة والتطوير المأمول.

في حال إعتمادها، ستكون الوساطة وسيلة فعّالة لحل المنازعات المصرفية لاسيّما أنّها من أفضل الوسائل لتسوية هذا النوع من الخلافات نظراً لما لها من خصوصية، حيث أنّ المنازعة المصرفية تعدّ من المخاطر التي تعمل المصارف على تجنّبها تحت شعار "تسوية مرضية أفضل من حكم جيّد" ذلك أنّ إتفاق التسوية الودّي يجعل طرفيه في كفة واحدة لا رابح ولا خاسر.

الفقرة التاسعة: المبادرات لدعم الوساطة التجارية

لا بدّ من الملاحظة إلى أنّ هناك مبادرات أطلقت في صدد دعم هذه التقنية، فنرى أنّ مشروع MARC لمؤسسة التمويل الدولية SFI لعب دوراً بارزاً في تعزيز هذه الآلية في العام ٢٠١١، والهدف منه هو مساعدة الشركات على حلّ منازعاتها خارج المحكمة وتشجيع المستثمرين الأجانب من خلال خلق بيئة أعمال مؤاتية .

ومن أهداف المشروع بحسب العرض الذي أعدّته مديرتة السيّد كارول خزومي:

¹ En partenariat avec SECO (Suisse), la Chambre de Commerce et d'Agriculture de Beyrouth et le Barreau de Tripoli et en collaboration avec l'Union Européenne, le ministère de Justice et les juges.

²site Businessnews:

<http://www.businessnews.com.lb/cms/Story/StoryDetails.aspx?ItemID=3160>

- تنمية القدرات (Building Capacity)

- تدريب وسطاء

- إطلاق حملات إعلامية وتوعوية

- إدراج الوساطة في المقررات الجامعية

- وضع نظام يسمح للأنظمة القضائية بإرسال المنازعات التجارية إلى مركز الوساطة بموافقة

الطرفين

- تطوير برنامج تدريبي موجّه للقضاة.

- توقيع إتفاقيات شراكة بين مركز الوساطة اللبني (الذي أنشئ في غرفة التجارة والزراعة

في بيروت كجزء من برنامج IFC MARC، ومركز الوساطة والتحكيم EUROMED في المغرب

والمركز الإقليمي في القاهرة).

في ختام هذه المبحث، وبعد أن قدّمنا هذه السبل، يُعتبر تفعيل الوساطة التجارية ترسيخاً لثقافة

الحوار داخل المجتمع، إذ إنّها تتميز بالوصول إلى حلّ غير إعتيادي قائم على أساس الوقائع،

الحقوق القانونية والمصالح المشتركة لأطراف المنازعة دون أن تقتصر فقط على الحقوق القانونية

التي ترتكز عليها الأحكام القضائية. وهذا ما ينعكس بالإيجابية على الأعمال التجارية والإستثمارية

في لبنان والتي من شأنها أن تسهم في التنمية المستدامة.

وهكذا تنال الوساطة التجارية بريقها في الساحة التجارية من حيث أنّ الإتفاق النهائي يكون

من نتاج صنع الخصوم وبمساعدة الوسيط ما يجعله متيناً كي يتمّ تنفيذه بسرعة مقارنةً بالأحكام

القضائية ذات الوقت الطويل والمكلف والمحبط للمتنازعين، كما من حيث كامل الحرية المعطاة

للأطراف الذين بإمكانهم أن ينسحبوا من هذه العملية دون أي ضغط، ومن حيث أنّه تمنح للفرقاء

فرصة اللقاء الودّي البعيد عن الروح العدائية، لتحقيق المصالح المشتركة، إبقاء إمكانية إستمرار

العلاقات التجارية وتطويرها والمحافظة على عليها والأهمّ هو أنسنتها، إلى جانب الصلّات القائمة

والمتواصلة وإشاعة الأمن والسلم بين أفراد المجتمع الواحد، عكس الأحكام القضائية التي غالباً ما

تورث الكراهية والحقد بين أطراف الخلاف. وهذا ما يذكرنا بالمثل الفرنسي: "تسوية جيدة خير من محاكمة جيدة".

الفقرة العاشرة: إستبيان ومقابلات

سوف نعرض أدناه تعليق نقيب المحامين في طرابلس والشمال الأستاذ محمد المراد حول تطبيق الوساطة في لبنان خلال مشاركته في مؤتمر "الوساطة كأداة للعدالة الحديثة" عُقد بتاريخ ٢٩ نيسان ٢٠١٩، كما سنعرض تباعاً المقابلات التي أجريناها في سياق دراستنا:

البند الأول: تعليق نقيب المحامين محمد المراد

"ذهبت الوساطة بجرأة معقولة إلى مفهوم الوساطة القضائية، فهي تشكّل عاملاً تحفيزياً للبنانيين عموماً، وللمؤسسات والشركات والمتخصصين في مجال الوساطة خصوصاً، وكلنا نعلم أنّ كلّ موضوع جديد يحتاج إلى جرأة أكبر، فإذا تركنا الوساطة على طبيعتها ستسير كالسلفاء، ولكن في إطار تعزيز الدور القضائي من ناحية عملية ومن خلال الممارسة والتطبيق، سنجد أنّ الوساطة القضائية في مكان ما أصبحت ملزمة، للقاضي من جهة وللأطراف المتنازعين من جهة أخرى، بغض النظر عن النتائج التي نتوصل إليها".

وأضاق النقيب المراد أيضاً بأنّ "الوساطة ليست غريبة عن نقابتي بيروت وطرابلس، حيث نتعاطى مع مفهوم الوساطة والتحكيم منذ أكثر من عشر سنوات في إطار مؤسسي، لكن المشجّع الآن أكثر هو صدور هذا القانون الذي من شأنه أن يخلق ثقافة جديدة لدى المجتمع، فأهمية الوساطة تكمن في التحدي الكبير لنشر ثقافتها، وإذا استطعنا فعلاً مواجهة هذا التحدي فلن يكون هناك مانعاً أن نستخدم الوساطة في القضايا التجارية وغيرها، ونحن كمحاميين معنيون جداً بتفعيل

^١ العابد العمراني الملودي، "الوساطة في التشريع المغربي والمقارن"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية العلوم القانونية والإقتصادية والإجتماعية، جامعة عبد الملك السعدي، بطنجة، ٢٠١٢/٢٠١٣، ص ٨١.

^٢ موقع نقابة المحامين في لبنان:

<https://www.nl-bar.org>

ثقافة الوساطة وأدوات التشغيل حتى نكتسب جميعاً من خلال المناقشات والحوارات، خبرةً وطريقةً جديدةً وأسلوباً جديداً، من شأنه أن يعزّز دورنا في مفهوم تعزيز الوساطة ونشر ثقافتها".

البند الثاني: شركة Capacities & Beyond

قمنا بمقابلة الدكتورة جوسلين جرجس كرم مديرة الشركة ووسيطه معتمدة في المركز المهني للوساطة في جامعة القديس يوسف. تعمل هذه الشركة في مجال الإستشارات والتدريبات المهنية وتقدّم في الوقت نفسه خدمات ترجمة وصياغة نصوص.

عند طرح السؤال عن مدى لجوء الشركة إلى تجربة الوساطة في حلّ منازعاتها التجاريّة أدلت د. كرم أنّه لم تشهد الشركة بعد حالات وساطة تجاريّة منخرطة فيها الشركة نظراً لعدم حصول أيّة منازعات ذات وتيرة عالية بين الزبائن أو الشركاء إلى حدّ الآن. إلّا أنّها أكّدت أنّه في حال نشوب هذا النوع من المنازعات ستكون هذه الوسيلة الخطوة الأولى للقيام بها وإذا لزم الأمر الذهاب إلى التفاوض قبل الوساطة وهكذا نكون بحالة سليمة. من ناحية تحدّيات الوساطة، صرّحت الدكتورة أنّه من الجانب الثقافي، إذا لم يكن للشركات من إحتكاك مع منظمات خارج البلاد أو حتى ضمن المنطقة، فسوف تكون غير محاطة علماً بحلّ منازعاتها عبر هذه التقنية، دون أن تعلم بأنّ الوساطة هي وسيلة حيّية، لاسيّما إذا كانت الشركة عادةً صغيرة أو محليّة وأيضاً بحسب ثقافة الإدارة في الشركة CEO، المدير التنفيذي للشركة، والذي يمكن أن لا يُنظر أنّ في هذه الوسيلة من فرصة ناجحة للتسوية.

أضافت الدكتورة، أنّه يوجد نوعان من الشركات التي تتعامل معها شركتها، منها الشركة التي تمارس الضغوط في حال نشوب الخلافات وتنتسم بالكراهية وتحاول ما بقدر وسعها أن تأخذ الحصّة الأكبر من الربح وهنا في هذه الحالة تكمن المشكلة الثقافية وبطبيعة الحال هي مشكلة عملية، أي أنّه يوجد نوع من مقاومة لفكرة الوساطة أو حتى لفكرة التعاون لإيجاد حلّ. ويوجد كذلك شركات على عكس النوع الأوّل، بحيث أنّها تفهم من خلال خبراتها السابقة هذا الأمر، أو مواجهتها لمنازعات دفعت بها إلى اللّجوء إلى الوساطة أو عبر ثقافتها التجارية والمؤسّساتية تتمنّع بالتعاون

¹ مقابلة على تطبيق ZOOM meeting

<https://us05web.zoom.us/j/89482828538?pwd=7kGj6bkXcKvyWKliJI4zsqcq0indEV.1>

التكاملي لحلّ المشاكل. ولا تضطرّ الشركة للّجوء الى الوساطة إلا إذا كان الوضع صعب لتكون في هذه الحالة مبادئ الوساطة مطبّقة بأسلوب غير مباشر عبر الحوار المفتوح، تحديد المصالح، الشفافية في التعاطي مع الآخر والبحث عن فرص للتكامل بين الأشخاص وبالتالي تظهر النتائج الإيجابية للشركتين.

أما بالنسبة للحلول وكونها وسيطة أدلت د. كرم أنّه ينبغي مشاركة الخبرات بحيث يجب أن يكون هناك من منصة أو محاضرات وورش عمل يشارك فيها أصحاب الشركات أو مدراءها خبراتهم في أسلوب حل المنازعات عبر الوساطة في حال قاموا بذلك، كما أنّ التوعية تكون سبيل ممتاز. إلا أنّ مدراء الشركات وأصحابها لا يقتنعون بمجرد حضور محاضرة عن الوساطة، بل ييغون التطبيق العملي لما يتلقون من الشقّ النظري بمعنى آخر يهتمهم كيفية ترجمة النظرية على أرض الواقع. فإذا تمّ تسليط الضوء على حالات معينة من المنازعات جرى حسمها عبر الوساطة وأفضت إلى نتائج جدّ إيجابية فإنّ مشاركة الشركات بذلك هي السبيل الأنسب لاسيما ضمن الدائرة الصغيرة لمدراء الشركات. بالإضافة إلى كلمة الدعاية World of Mouth التي تنتقل من شخص إلى شخص بمعنى أنّه في حال قامت شركة تجارية بإعلام شركة أخرى وأفادتها أنّه سبق لها وأن تمّ اعتمادها لتقنية الوساطة، وهنا تكون المشاركة من خلال الكلام، ستلعب كلمة الدعاية دورها الفعّال، وبحسب خبرتها أنّه أكثر من شخص لجأ إلى الوساطة لأنّه سأل عنها وبحث فيها وطلب منه تجربتها. ولا بدّ من لفت النظر إلى أنّ ردّات الفعل قد لا تكون دائماً إيجابية بعد القيام بجلسات التوعية.

وأيضاً ضمن المقابلة، أكّدت د. كرم أنّ العملية ليست بسحر لكل الحالات فيجب الأخذ بعدّة معايير؛ من جهة حساسية المعلومات مثلاً إبرام عقود بين شركتين محتويةً على نوع من مناقصات معينة، فيتولّد خوف لدى الشركات إذا شاركت المعلومات مع الغير ليؤثّر هذا على المناقصات المستقبلية، فهناك بعض الحالات التي يكون فيها صعوبة في الإفصاح عن المعطيات وهذا ما يعيق الوساطة، ولكن وفق ما عاينت فإنّها ترى أنّ أكثر من ٦٠ الى ٧٠ % من الحالات يمكن أن تكون فيها الوساطة فعّالة أكثر من أي وسيلة أخرى ليس فقط للتسوية بل أن يكون لديها مردود للإستثمار بنسبة عالية، يعني ذلك أنّه بإمكان الوساطة أن تفتح أبواب وفرص لم تكن ظاهرة قبلاً

للشركات وقد تمّ إكتشافها عبرها. ولكن بطبيعة الحال، لا يوجد أيّ شيء فعّال بنسبة ١٠٠% فهناك شخصيات الأطراف التي تلعب دور رئيسي في الذهنية mindset إذا كانت متحجرة أو ليّنة في التفكير وهذا من شأنه أن يؤثّر على فعالية الوساطة التجارية.

واختتمت الدكتوراة مقابلتها بأنّ ما ينتظر الوساطة هو مستقبل كبير وواعد في لبنان لكن تكمن الحاجة للتنوعية كون بلدنا مرّ بفترات متتالية من الأزمات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية التي أثّرت على ذهنية التفكير للمدراء أو أصحاب الشركات نظراً للضغط الكبير الرازحين تحت وطأته والذي يضعف القدرة التفاوضية ويحدّ على أكثر من مستوى من قدرات الإبداع وما تتطلبه الوساطة، وهي ما تزال في مرحلة ناشئة وليست متقدّمة ولهذا السبب تعتقد أنّ لديها المجال لتنمو وتعزّز فرص التلاقي والحوار للشركات والتجار الذين هم بحاجة إلى التكامل كون السوق ليس بسيطاً ويتطلّب مواجهة عوائقه، كما تعتقد بأنّ المرحلة القادمة ستشهد على إدراج بند في العقود التجارية مماثل لما هو عليه في الخارج، بند يُعنى بحلّ المنازعة في حال نشوئها يشير الى الوساطة ومن ثمّ التحكيم ممّا يعزّز آفاق الوساطة في لبنان وهذا ما نجده في عقود دولية عدّة كي يتمّ تعريف المجتمع التجاري أكثر فأكثر على هذا البند ومن خلاله على الوساطة.

البند الثالث: المركز اللبناني للوساطة والتوفيق Lebanese Association for

.Mediation And Conciliation (LAMAC)'

جرت المقابلة مع المحامية منى حنا، مدربة ووسيطّة متخصصة، ورئيسة ومؤسسة هذا المركز، وقمنا بطرح مجموعة من الأسئلة عليها وجاءت الأجوبة على النحو التالي: لدى المركز الكثير من المنازعات التجارية التي تمّت تسويتها عبر تقنية الوساطة، أحياناً بين شركتين، بين شريكين، بين شركة وعميل (عمليات بيع وشراء)، بالإضافة إلى خلافات بين شركاء يعملون في شركة عائلية.

أكدت المحامية حنا أنّه دائماً كان يتمّ تسوية هذه المنازعات وفق حلول مرضية حسب مبدأ رابح-رابح للأطراف، والوساطة في مجالنا هذا قيد الدراسة تشبه أي وساطة في المجالات المتنوّعة الأخرى، بحيث أنّ مبدأ الحفاظ على السريّة كما على العلاقات بين الأطراف عنصر مهمّ في هذه

^١ مقابلة على تطبيق ZOOM meeting

<https://us05web.zoom.us/j/89482828538?pwd=7kGj6bkXckvyWKliJI4zscqcin>

التقنية، خاصة وأنّ الميدان التجاري يحتوي على علاقات تجارية وشخصية على حدّ سواء، وأكثر من ذلك لدينا مصالح تتطلب هذه الإستمرارية لهذه العلاقة، وهذا ما تساعد عليه الوساطة من خلال جلساتها السريّة دون أية علانية قد تضرّ بالفرقاء ومصالحهم التجارية، ليؤكد لنا ذلك أنّ الوساطة جدّ فعّالة في تسوية المنازعات التجارية. إنّ المنازعات التي قام المركز بمعالجتها وتسويتها إلى حدّ الآن كانت تتسم بوتيرة عالية من التشنّج والخصومة بحيث أنّه لا يوجد سوى أقل من ١٠% تقريباً من الحالات التي كان فيها الخلاف فيها لم يصل إلى أوجه.

ومن جهة التحدّيات المعرّقة، أضافت المحامية حنا بأنّها تكمن في مدى إمكانية المجتمع اللبناني التعرّف على هذه الآلية واللّجوء إليها بثقة دون تردّد وكذلك تكمن لدى الأطراف بحدّ ذاتهم عند عدم حضورهم لفتح باب المجال للحوار وعدم إدراكهم بمدى تحقيق الوساطة للنتائج الإيجابية المهمة بالنسبة لهم.

وختمت المحامية مقابلتها بتأكيدّها على أنّ إدراج بند الوساطة في العقود التجارية من شأنه أن يسهّل ويسرّع كل أعمال الفرقاء لا سيّما وأنّ المركز يعمل على هذا الإدراج، وكلّما إنتشر هذا البند بشكل معمّم بالطبّع سيساعد كثيراً خصوصاً وأنّه سيكون بنداً إلزامياً. فالمطلوب هو مفهوم ثقافي، يطال بشكل أساسي المحامين والقضاة، كما سائر القطاعات والفئات المجتمعية، لجهة توجيه الموكلين إلى اللّجوء إلى هذا الأسلوب قبل ولوج أي طريق آخر ويقنضي الأمر نشر ثقافتها في عالم الأعمال والتجارة بدءاً من طلاب الجامعات وتعريفهم عليها ليبدأوا بعدها رحلتهم في مختلف المجالات وشدّدت على ضرورة التدريب المكثّف للوسطاء المستقبليين ما يتقلهم بتقنيات حديثة ونوعية تساهم في تحسين مهنيّتهم كما علاقاتهم الشخصية. وهكذا تتّضح آفاق الوساطة التجارية في لبنان لتسوده ثقافة اللّجوء إلى الحلول الحبيبة بدلاً من العدائية وبهدف مساعدة القطاع التجاري على حلّ منازعاته بروح من الإنسانيّة وليس بشكل غير سلمي ما سيشهد بالفعل على إستمرار العلاقات التجارية والشخصية على حدّ سواء في جوّ من الحوار، وطبعاً سيشهد لبنان نمواً مهمّاً على هذا الصّعيد بتأمين المناخ الذي تتطلبه المعاملات التجارية وكافة الإستثمارات الناهضة بالتنمية الوطنيّة.

البند الرابع: شركة التأمين ' Arabia Insurance

إنّ المقابلة الثالثة كانت مع الأستاذة غريس دورو، وهي محامية بالإستئناف ومسجلة في نقابة بيروت، إختصاصها هو الشركات والقضايا التجاريّة والتأمين ومحامية شركة Arabia Insurance وهي شركة تأمين مسجلة وقائمة في لبنان ولها فروع في دول الخليج العربي.

أدلت المحامية دورو بأنّه طوال مدّة تعاونها مع الشركة لم تصادف أيّ منازعة تجاريّة في ما يخصّ التعامل التجاري الذي تقوم به الشركة، إذ إنّ أيّ خلاف في وجهات النظر لناحية إنفاذ أو تطبيق أيّ عقد، كان يتمّ حلّه من خلال التفاوض والتشاور. أمّا المنازعات المتعلقة بالتأمين ولاسيما مطالبات المؤمنين فهي تُحال إلى المحاكم المختصة للنظر فيها. وصرّحت بأنّها تعلم بوسيلة الوساطة وكذلك الشركة ولكن لم يتمّ اللجوء حتى الآن إليها ثمّ أكدت أنّ المنازعات موضوع دراستنا من الممكن أن تُحلّ عن طريق الوساطة إذ إنّ ذلك يُعتبر أسلوب مرّن لحلّها دون اللجوء إلى المحاكم ممّا يوفّر الوقت ويحافظ على العلاقات بين الأطراف.

أما بالنسبة للعراقيل فنجد منها على الصعيد القانوني وتتعلّق بعدم إصدار المراسيم التطبيقية اللازمة لقانوني الوساطة اللبنايين، إلى جانب مسائل السريّة والخصوصيّة التي قد يتمّ خرقها أحياناً مشكلةً تخوّفاً لدى الفرقاء من إعتقاد هذه التقنية ولا ننسى طبيعة الإجراءات القضائية الطويلة والمكلفة المنهكة للشركات والتي تستنزف طاقاتها من مختلف النواحي. بالإضافة إلى الشق الثقافي من الموضوع وهو إختلاف القيم والتوقّعات بين الأطراف المتنازعة، مقاومة الوساطة، عدم الثقة بالوسيط، صعوبة التواصل مع أطراف المنازعة وغيرها تنطوي تحت سقف ثقافة الوساطة ومسألة نشرها، كما نجد أنّ عدم تعرّف محامي الشركات في بعض الأحيان على الوساطة أو السّماع عنها يشكّل عائقاً لتعزيز فعالية الوساطة وهذا يؤثّر تلقائياً على الشركة بصورة سلبية لجهة تجنبها أيّ خلاف أو حسمه. ولمعالجة هذه الصّعوبات، أجابت الأستاذة بأنّه يجب على الوسيط تطوير مهاراته والفهم العميق للقوانين ومحتواها ولمختلف الثقافات من أجل ضمان تيسير الوساطة بنجاح وتحقيق نتائج إيجابية للأطراف المشاركة في هذه التقنية، كما يجب على محامي الشركات الإطلاع على

¹ مقابلة على تطبيق ZOOM meeting

<https://us05web.zoom.us/j/894828?pwd=7KGj6bkXckvyWKliJ14zscqc0in>

هذه الوسيلة البديلة عبر التدريبات وورش العمل ومواكبة كل تطوّر وأيّ تعديل يطرأ في القانون، كي يقوموا بتحديد المصالح والإحتياجات ثم توجيه شركتهم لسلوك هذا الإتجاه السلمي وتعريفها عليه بغية تلافي وتسوية كل المنازعات التي قد تطرأ وتهدّد مصالحها. وختمت بتأكيدها على الدور الفعّال الذي سيلعبه هذا الأسلوب مستقبلاً على صعيد المعاملات التجاريّة لتخدم كل القطاعات وتحببها.

الخاتمة

تُعتبر الحياة الإجتماعية من لوازم الوجود الإنساني، إذ إن القانون يُعدّ ضرورة تفرضها الحاجة إلى العدالة، كونه يقوم بتنظيم العلاقات في المجتمع سواء كانت بين الأفراد أو على صعيد المجتمع. وإذا كان الأصل في أنّ الخضوع للقانون يتم تلقائياً من خلال التطبيق الإرادي لأحكامه، غير أنّ ذلك قد لا يتحقّق دوماً ومن هذا المنطلق تظهر الحاجة إلى اللجوء للقضاء، الذي يمثل الوسيلة الأساس لحلّ المنازعات.

فنشاط الجهات القضائية يعاني من بطء في الإجراءات وطول مدّتها، لتتراكم الملفّات ويزداد عدد القضايا، ممّا يوّلّد إنعكاساً سلبياً على فعاليتها لتقوم بمهامها؛ فتظهر الحاجة إلى وسائل بديلة تساعد الأطراف ببساطة إجراءاتها على إيجاد الحلول الملائمة لخلافاتهم ومن ضمنها الوساطة. وقد نالت هذه الوسائل إهتماماً متزايداً على صعيد مختلف الأنظمة القانونية لتعدّ من أهمّ متطلبات العصر في العديد من المجالات بالنظر إلى حاجة المجتمع إليها كآلية لتسوية المنازعات خارج إطار أروقة القضاء بالأخصّ في المجال التجاري المواكب لعصر السرعة خطوة بخطوة.

ظهرت الوساطة Médiation بشكلها الحالي في السبعينيات من القرن الماضي في الولايات المتّحدة الأميركيّة، قبل أن تنتشر للأنظمة القانونية المختلفة، وقد بدأت المؤسسات الدوليّة ذات الصّلة، كلجنة الأمم المتّحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال UNCITRAL في الإهتمام بالوساطة منذ بداية الألفين. وبالتالي، إستحدث المشرّع اللبناني هذه التقنية عبر إصداره قانون الوساطة القضائية رقم ٨٢ تاريخ ٢٠١٨/١٠/١٠ وقانون الوساطة الإتفاقية رقم ٢٨٦ تاريخ ٢٠٢٢/٤/١٢، إذ تعتبر الوساطة المحرّك والسبيل لإيجاد حلّ توافقي بين المتنازعين. وهي تقنية لتيسير عملية المفاوضات بين الأطراف يقوم بها طرف ثالث محايد يدعى الوسيط. ورغم تنوعها فهي تبقى واحدة من حيث العملية والتطبيق. فتنخّذ ثلاثة أنواع منها القضائية وهي التي كمّا عرفها المشرّع اللبناني في المادة (١) من قانون الوساطة القضائية بأنّها تلك التي يُلجأ إليها بعد إحالة النزاع إلى المحكمة وفي أي مرحلة من مراحل الدعوى وهذا ما إعتدته بعض التشريعات كالشريع الفرنسي، ومنها تعاقدية أو إتفاقية تسمح لأطراف نزاع حالي أو مستقبلي بالإتفاق على تعيين وسيط محايد ومستقلّ يساعدهم على التوصل إلى حلّ يراعي القوانين الإلزامية والنظام العام يسمّونه

بأنفسهم وهذا ما جاء في المادة (١) من قانون الوساطة الإتفاقية. كما يوجد الوساطة الخاصة حيث يقوم الأطراف بأنفسهم بتنظيم عملية الوساطة من بدايتها وحتى نهايتها، فيتولون إبرام إتفاق الوساطة قبل نشوء المنازعة أو بعدها ويحدّدون الوسيط.

يشهد عالمنا اليوم تحوّلاً واسع النطاق لطبيعة الأنشطة التجاريّة والإقتصاديّة التي تمارسها الشركات والتجّار. وأضحّت التجارة وسيلة إقتصاديّة تنمويّة للبنان، غير أنه قد تنشّب منازعات مختلفة في إطار ممارسة الأعمال التجاريّة. فظهرت الحاجة إلى الوساطة لتسويتها من منطلق أنّ الدعاوى التجاريّة تتطلّب التدخّل السّريع لما قد يعرّضه تأخّر البتّ في المنازعة إلى أضرار جسيمة بين المتنازعين كما لتلافي حصول التوتّرات والوقاية من مخاطرها.

فمن خلال دراستنا لموضوع الوساطة في المجال التجاري، تجلّت لنا خصائصها التي تجعلها ناجحة لإعتمادها كآلية حبيّة بديلة عن القضاء وفق ما تحقّقه من سرعة وسهولة في الإجراءات بما يتناسب وطبيعة علاقات التجّار، لاسيّما وأنها طوعيّة مصدرها إرادة الأطراف لتسمح لهم باستمرار علاقاتهم التجاريّة ومصالحهم المشتركة، عبر الوسيط الذي يساعدهم على تقييم الموقف، وإعادة إستكشاف حلول جديدة في محاولة للوصول إلى تسوية مقبولة، دون أن يملك أية سلطة فرض أو إقتراح للحلول أو حتى تقديم النصيحة، فعليه الإلتزام بقواعد ومبادئ المهنة المتمثّلة بالنزاهة والعدالة. فمن شأن هذه التقنية أن تقي الأطراف من إجراءات التقاضي الطويلة والمعقّدة التي لا تناسب معاملاتهم حيث أنّ الوقت يتم قياسه بالمال، لتكون آلية جاذبة للإستثمار تقدّم للتجار والمستثمرين مناخاً آمناً. إزاء الوساطة، تبرز وسائل أخرى بديلة لتسوية المنازعات التجاريّة كالتحكيم، المفاوضات، التوفيق، الصلح والتسهيل وقد تتشابه معها في بعض النقاط وتتباين معها في نقاط أخرى، لينيّبين أنّها من أفضل الوسائل الفعّالة في فضّ المنازعات على صعيد التجارة.

تخضع العلاقات التجاريّة لمجموعة متنوّعة من القواعد القانونيّة بهدف تحقيق التوازن بين المصالح وصون الحقوق لكافة الأطراف، فالمنازعات لا مفرّ منها وهي مسألة طبيعيّة تنشأ من جرّاء سوء الفهم، إنعدام التواصل، تباين في وجهات النظر أو أسباب أخرى بين أطرافها. فتأخذ الوساطة نطاقها في مختلف الأعمال التجاريّة التي ذكرها قانون التجارة البرية اللبّاني رقم ٣٠٤ تاريخ ١٩٤٢/١٢/٢٤ وتحديداً في المادة ٦ منه، حيث تجري على سبيل المثال بين الشركات

المتنوعة الأشكال وعملائها، في العقود التجارية المبرمة، بين المصارف في العمليات المصرفية التي تجريها، أصحاب المشاريع، منازعات الإستثمار، تلك المتعلقة بالملكية الفكرية، منازعات النفط والغاز وغيرها كثيراً في عالم الأعمال والتجارة.

أدى التطور التكنولوجي واستخدام شبكة الإنترنت في ميدان النشاطات والأعمال إلى ظهور التجارة الإلكترونية، التي غدت واقعاً ملزماً ليس بإمكان المتعاملين معها تجاهلها. فإنّ إتساع نطاقها عبر إستعمال وسائل الإتصال الحديثة وإبرام العقود والأعمال القانونية نتج عنها منازعات في البيئة الإلكترونية عجز القضاء عن حلّها ما دفع إلى التفكير في الوساطة الإلكترونية، الصورة المستحدثة للوساطة التقليدية لمواجهة خصوصيات هذه المنازعات المتزايدة والمتطورة بسرعة.

ثم تطرّفنا إلى معالجة التحديات التي تعترض الوساطة في الواقع اللبناني، والتي من شأنها أن تحدّ من فعاليتها كوسيلة حبيبة بديلة لحسم المنازعات التجارية وتعرقل نجاحها. فظهرت التحديات القانونية المرتكزة بشكل رئيسي على عدم إصدار المراسيم التطبيقية لقانوني الوساطة في لبنان القضائية أو الإتفاقية ليبقى الأمر حبراً على ورق مقيّداً نجاحها خصوصاً بعد خوضها لفترة لا يُستهان بها من التحضير والعمل الجاد من قبل المعنيين لنصل إلى ما نحنُ عليه اليوم، ومن شأن هذا التأخير أن يؤثّر سلباً على سير الوساطة لتتطور وتأخذ حقّها في مجال تسوية المنازعات وإحقاق الحق والعدل المنشودين.

هذا إلى جانب بعض النقاط الغامضة في القانونين التي تتطلب التوضيح كي لا يعتريهما أي غموض أو إلتباس. ومن اللافت كذلك هو عدم توقيع الحكومة اللبنانية على القانون رقم ٢٥٠ تاريخ ٢٠٢١/١١/١٦ الذي أقرّه مجلس النواب وطلب الموافقة فيه للحكومة الإنضمام إلى إتفاقية الأمم المتحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة والمعروفة بإسم إتفاقية سنغافورة والتي من شأنها أن تساهم في تعزيز هذه الوسيلة. كما تعرقل البيئة القضائية الوساطة معتبرةً إياها المنافس دون أي دور متناسق سواء مع القضاء أو المحاماة. هذا ناهيك عن الفساد الذي يعمّ هذه البيئة والذي يدفع بالمتنازعين إلى الهروب منها واللجوء إلى وسائل أخرى تجنّبهم هدر الوقت والجهد والمال.

بالإضافة إلى التحديات العملية المتعلقة بقلة القضايا التجارية المحالة إلى الوساطة نتيجة لعدم إنتشار ثقافتها بعد بالوتيرة المطلوبة والوعي بأهميتها بين أفراد المجتمع وبشكل خاص لدى الشركات التجارية والتجار موضوع دراستنا. بعد أن مرّ العالم بجائحة كورونا، تعاظم دور التكنولوجيا وخوارزميات الذكاء الاصطناعي، لتأمين إستمرارية الأنشطة المتنوعة دون أن تتوقّف، فكانت الوساطة عن بعد المنفذ الذي تمّ اللجوء إليها بغية حلّ المنازعات التي تسببت بها الجائحة كالتأخير في تسليم المنتجات أو عدم تنفيذ العقود التجارية وغيرها. وبالرغم من أنّ ذلك كان له إيجابيات عدّة على هذا الصعيد، إلا أنّ الوساطة واجهت بعض التحديات خاصة من جهة ثقة المتنازعين بهذا النظام عن بعد وضعف التفاعل البشري إضافة إلى المعوقات الفنيّة وغياب المعدّات والبنية التكنولوجية والإتصاليّة مع ما يرافقها من ضعف في خدمة الإنترنت، الأعطال الفنيّة، غياب أسس المراقبة والخروقات الأمنية...

وبعد أن تمّت مناقشة أبرز تحديات الوساطة في حسم المنازعات التجارية، عرضنا واقع مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان، بدءاً من المركز المهني للوساطة التابع لجامعة القديس يوسف CPM، ثمّ المركز اللبّاني للوساطة والتوفيق LAMAC، من ثمّ المركز اللبّاني للوساطة LMC في غرفة التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، حيث تمّ التطرّق إلى تعريفهم وإبراز مهامهم في هذا المجال والدور الذي تؤديه في تسوية المنازعات التجارية.

في لبنان، تحتاج الوساطة في المجال التجاري إلى التعزيز كي يتسنى لها أن تكون فعّالة. فرغم كل ما مرّ ويمرّ به البلد، لم يتوان يوماً عن مواكبة كل تقدّم وجديد، ليكون في مصاف النّول التي تدعم قطاعها التجاري والتنمية الإقتصادية والنهوض بالبلاد إلى أعلى المستويات. فالمشرّع اللبّاني يعبر عن سعيه دوماً إلى تطوير الوساطة وتفعيل مراكزها خاصة بعد إصداره لقانوني الوساطة القضائية والإتفاقيّة، ويوجد إستعداد لهذه النقلة النوعيّة في ساحة الوساطة التجارية والتصدّي لكلّ التحديات عبر معالجتها واتّباع السبل اللازمة الكفيلة بطرح آفاقاً مستقبلية، تستشرف فيها للشركات والتجار مستقبلاً واعداءً عبر جذب الإستثمارات والمساعدة على تلافي وتسوية منازعاتهم كي تعود بالمنفعة للجميع، والعمل على معالجة أي خلل وهذا ما تؤكّده عينة من الشركات التجارية اللبّانية التي تمّت مقابلتها وبعد عرض موضوع الدراسة عليها.

باختصار، يمكن مّما سبق عرضه إستخلاص النتائج على النحو التالي:

١. إنّ الوساطة هي وسيلة فعّالة في تسوية المنازعات التجاريّة حبيّاً؛ تسعى من خلال الوسيط المحايد وبمساعده على تحفيز الحوار بين الأطراف، إلى تلافي الخلاف التجاري أو تسويته، وفق ما جاء في قانوني الوساطة اللّبنانيّين.
٢. نعم، للوساطة خصائص عدّة تجعلها تتميّز عن غيرها من الوسائل البديلة لحلّ المنازعات التجاريّة أبرزها السريّة، المحافظة على الخصوصيّة، مرونة الإجراءات، توفير المال والجهد، جذب الإستثمارات والمحافظة على العلاقات التجاريّة بين الأطراف.
٣. تغطّي الوساطة كافة المنازعات التي تنشأ في مجال الأعمال التجاريّة حسب قانون التجارة البريّة اللّبناني وغيرها كثيراً بالإضافة إلى منازعات التجارة الإلكترونيّة نتيجة التطوّر التكنولوجي واستخدام شبكة الإنترنت في ميدان النشاطات والأعمال.
٤. تتعرّض الوساطة في تسوية المنازعات التجاريّة في لبنان لتحديات قانونيّة وعملية تحدّ من فعاليتها كوسيلة ناجعة وتتلخّص في غياب إنتشار الثقافة والوعي الكافي بها، البيئة القضائيّة والتأخّر في إصدار المراسيم التطبيقية اللّازمة، بالإضافة إلى ثمة معوقات فرضها نظام العمل عن بعد بعد جائحة كورونا وما يفرضه الذكاء الإصطناعي من مخاوف لدى الفرقاء.
٥. تقوم مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان بمهام متنوّعة في هذا المجال لاسيّما إعداد وسطاء محترفين وفق معايير محدّدة، إجراء التدريبات اللّازمة لمختلف القطاعات ومواكبة مسار الوساطة كي تسعى إلى تطويرها وتعزيز فعاليتها في شتى المجالات خاصّة في المجال التجاري.
٦. لبنان بحاجة لإتباع سبل معيّنة من شأنها أن تساهم في تعزيز فعالية الوساطة وتحريك عجلة التنمية، وكي تشكّل البيئة الحاضنة للشركات والإستثمارات راسمة لها آفاقاً جديدة مستقبلاً قادرة على مواكبة التطوّر وإحقاق الحق ونشر المفهوم الجديد للعدالة.

المقترحات المتعلقة بتعزيز فعالية الوساطة في فضّ المنازعات التجارية:

١. تفعيل البيئة التوعويّة والثقافيّة من خلال المؤتمرات، الندوات، ورش العمل، الحملات الإعلاميّة عبر وسائل الإعلام، تكون موجهة ليس فقط للشركات التجاريّة ورجال القانون والأعمال فحسب بل لكل فئات المجتمع.
٢. إصدار المراسيم التطبيقية اللازمة لقانوني الوساطة القضائية والإتفاقيّة اللبنايين كي لا تبقى القوانين جامدة حبراً على ورق ومقيّدة لمسار الوساطة، لتضمن بالتالي فعاليتها وتتماشى مع الأعمال والعقود التجاريّة والإقتصاديّة التقليديّة والإلكترونيّة وليتجلّى دورها الرئيسي في تحقيق التنمية المستدامة في البلاد.
٣. تفعيل تطبيق إتفاقيّة الأمم المتّحدة بشأن إتفاقات التسوية الدوليّة المبنية من الوساطة المعروفة بإسم "إتفاقيّة سنغافورة" والتي من شأنها أن تساهم في نشر ثقافة الوساطة التجاريّة وأن تدعم القطاع التجاري.
٤. دعم وتطوير المراكز المعتمدة في لبنان التي تقدّم خدمات الوساطة وتهيئتها بالوسائل المناسبة لتسوية المنازعات بإحترافيّة عالية وأن يتمّ إخضاعها للرقابة خاصّةً لجهة إستيفاء الشروط والتراخيص اللازمة لإنشائها وتحديد المعايير المطلوبة لإعداد الوسطاء المهنيّين.
٥. العمل على خلق قنوات إتصال وتواصل مع مراكز الوساطة في الدول الأوروبيّة وأميركا كما العربيّة بغية الإستفادة من تجاربها الخاصة وتكييف الحالات وفق الواقع اللبنايي.
٦. تطوير المناهج الدراسيّة بكليات الحقوق وإدخال مادة لدراسة الوسائل البديلة لحل المنازعات بشكل عام والوساطة بشكل خاص، والتعمّق في ذلك مع طلاب الدراسات العليا باستحداث دبلوم لدراستها.
٧. العمل على إنشاء منصّة أو موقع إلكتروني لتشارك الخبرات من قبل الشركات، أصحابها، مدراءها، ومحاميها، في ما يختصّ بالمنازعات التي تمّ اللجوء فيها إلى أسلوب الوساطة ليصار إلى تقييم وتحليل الحالات وتقديم خير أنموذج لباقي الشركات التجاريّة والتجار كما لمساعدة الباحثين أيضاً في هذا المجال.

لذلك وبناءً على ما أوضحت دراستنا حول موضوع الوساطة في تسوية المنازعات التجارية، فإنّ التساؤل الأهمّ الذي يطرح نفسه هو الآتي: إلى أيّ مدى سيستمرّ تأثير روح المنافسة ونزعة البقاء العنفيّة على شخصيّة الأطراف المتنازعة؟ إلى أيّ مدى ستأخذ هذه النزعة حيّزاً كبيراً في ذهنيّة الفرقاء وما يحمله اللاوعي الجماعي من روح الخصومة المتمظهرة بالقوّة، على فعاليّة الوساطة كوسيلة وديّة بديلة لحلّ المنازعات التجاريّة؟ وهل بالرّغم من خصائص الوساطة وما تحقّقه من ربح للأطراف دون أيّ خسارة، ستبقى مواقفهم متحجّرة، أم أنّها ستلين من خلال الوعي والنضج كون نجاح الوساطة يبقى رهيناً بمدى إستعداد الأطراف للتفاوض والحوار؟

قائمة المصادر والمراجع

المراجع العربية

*القرآن الكريم

*الإنجيل المقدس

المؤلفات العامة:

- الفقي، عمر عيسى، "الجديد في التحكيم في الدول العربية"، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، ٢٠٠٣.
- سلامة، أحمد عبد الكريم، "التحكيم والنظم الوديّة لتسوية منازعات الملكية الفكرية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.
- عيد، إدوار، موسوعة أصول المحاكمات المدنية، الجزء العاشر، التحكيم، بيروت، ١٩٨٨.
- لوبياك، تييري، تعريب: بسام دبغي، دارين حسون، "العقد التجاري (المفاوضة والصياغة)"، منشورات صادر الحقوقية، بيروت.
- ناصيف، الياس، "الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٢٤.
- نجار، إبراهيم، "القاموس القانوني الجديد"، مكتبة لبنان، ٢٠٠٥.

المؤلفات المتخصصة:

- ابن منظور، "لسان العرب"، ج٩، دار الحديث، القاهرة، ٢٠٠٣.

- آباريان، علاء، "الوسائل البديلة لحل النزاعات (دراسة مقارنة)"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٨.
- الرشدان، علي محمود، "الوساطة لحل النزاعات المدنية"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٩.
- الرشدان، علي محمود، "الوساطة لتسوية النزاعات بين النظرية والتطبيق"، دار البازوري العلمية للنشر، الأردن، ٢٠١٦.
- أسامة شعبان، حسام، "الإختصاص بمنازعات التجارة الإلكترونية بين القضاء الوطني والتحكيم عبر الإنترنت: دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٨.
- أسليكيو، كارل، "عندما يحتدم الصراع دليل عملي مستخدم لإستخدام الوساطة في حل النزاعات"، ترجمة علا عبد المنعم، ط ١، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٩.
- الشوا، محمد سامي، "الوساطة والعدالة الجنائية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٧.
- الأطرم، عبدالرحمن بن صالح، "الوساطة التجارية في المعاملات المالية"، ط ١، دار اشبيليا، الرياض، ١٩٩٥.
- الخوري، جنان، "التجارة الإلكترونية: التحديات والحماية القانونية والتقنية لها"، مجلة العدل اللبنانية، رقم ٤، ٢٠١١.
- بركات، علي، "خصومة التحكيم في القانون المصري والقانون المقارن"، دار النهضة العربية، ١٩٩٦.
- بن قادر الرازي، محمد بن ابي بكر، "مختار الصحاح"، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٨١.
- جاسم محمد، عبد الباسط، "تنازع الإختصاص القضائي الدولي في التعاملات التجارية الإلكترونية، دراسة مقارنة"، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩.

- حسن النيداني، الانصاري، "الصلح القضائي"، دار الجامعة الجديدة للنشر، ٢٠٠٢.
- خليل، أحمد، "قواعد التحكيم في القانون اللبناني"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢.
- رياح، غسان، "التحكيم التجاري البحري، مع مقدمة في حل المنازعات التجارية الدولية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٦.
- سلامة، أحمد عبد الكريم، "قانون العقد الدولي: مفاوضات العقود الدولية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١.
- عبد الفتاح السيد البتانوني، خيرى، "الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية"، ط٢، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٢.
- عبد حسين الحديثي، خالد، "عقد الصلح دراسة مقارنة"، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠١٥.
- عزت الجلال، وليد، وعبدالله جمعه السليطي، خالد، "الوساطة في تسوية المنازعات والدعاوى بالمحاكم الاقتصادية، دراسة تحليلية تطبيقية"، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٢١.
- كارب، روبرت ا، ستيدهام، رونالد، "الإجراءات القضائية في أمريكا"، ترجمة د. علا أبو زيد، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة القانونية، القاهرة، ١٩٩٧.
- ميروك، عاشور، "تحو محاولة للتوفيق بين الخصوم"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢.
- محمد يحيى، ياسين، "عقد الصلح بين الشريعة الإسلامية والقانون المدني دراسة مقارنة"، دار الفكر العربي، ١٩٧٨.
- منصور، إيمان و عيد، شريف، "الوساطة وفن التفاوض"، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.

- مور، كريستوفر، "عملية الوساطة: إستراتيجيات عملية لحل النزاعات"، ترجمة: فؤاد سروجي، مراجعة وتدقيق: عماد عمر، ط ١، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠٠٧.

المقالات والدراسات:

- اللّوزي، عادل، "الحل بالتوفيق بين إرادة الأطراف والزامية الإجراءات في ظلّ قانون التوفيق والمصالحة في سلطنة عمان ودولة الإمارات (وثيقة أو ظبي)"، مجلة الحقوق، العدد الأول، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ٢٠١٢.

- الحاج، راستي، "مهنة المحاماة في النظام القانوني اللبناني وتحديات الحداثة"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية التابعة للجامعة اللبنانية، عدد ١٣، شباط ٢٠١٧.

- القيسي، محي الدين، "الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحلّ الخلافات التجاريّة"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، عدد ٤٩، ٢٠٠٩.

- القيسي، محي الدين، "الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحلّ الخلافات التجاريّة"، الملتقى العربي الأول للتحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات (التوفيق، الوساطة، الخبرة الفنية) بالتعاون بين المنظمة العربية للتنمية الإدارية والمركز اللبناني للتحكيم في بيروت، ٢٠١٠.

- المنذر، هادي، "الحلول البديلة للنزاعات القضائية، دليل تطبيقي"، طباعة شمالي، بيروت، ٢٠٠٤.

- بومحراث، ليندة، "تسوية منازعات التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي"، ط ١، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠١٩.

- حميد، الحاجي، "الوسائل البديلة لتسوية النزاعات مدخل أساسي للإصلاح القضاء: التحكيم والوساطة"، مجلة الفقه والقانون، عدد ٢١، يوليو ٢٠١٤.

- دياب، عفيف، "الطائفية وطبيعة النظام وراء تفشي الفساد بلبنان"، الجزيرة، ٥ نيسان ٢٠١٦.

- صعيبي، باتريسيا، "إرساء ثقافة الحوار من خلال الوساطة كوسيلة بديلة وفعالة لحلّ النزاعات"، المجلة القضائية، ٤ تشرين الثاني ٢٠٢٠.
- عبدالحى الصاوي، عبدالله، "تداعيات أزمة كورونا على تسوية المنازعات التجارية"، ورقة بحثية للمشاركة في المؤتمر العلمي الخامس لكلية التجارة، جامعة طنطا، ٢٠٢١.
- عبد القادر سليمان، هند، "دور التحكيم الإلكتروني في حلّ منازعات التجارة الإلكترونية"، المؤتمر المغربي الأول حول المعلوماتية والقانون، ليبيا، ٢٠٢٢.
- عريش، عبد الرزاق، "الوسائل البديلة للتقاضي في التعاون المغربي"، المجلة الإلكترونية المغربية، ٢٨ جويلية ٢٠١١.
- فغالي، جورج، "الوساطة وسيلة لتلافي النزاعات وحلّها"، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، عدد ٤٩، ٢٠٠٩.
- كريم شيعان، فراس و فايز أحمد، هند، "الوساطة في المنازعات الإلكترونية"، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، عدد ٣، السنة السادسة، ٢٠٢٣.
- كورنو، جيرار، "معجم المصطلحات القانونية"، ترجمة منصور القاضي، المؤسسة الجامعية للنشر، بيروت، ١٩٨٨.
- ماسارت، تيبو، "الإنترنت في خدمة الوساطة"، عدد ١٧٠، ٢٦ أغسطس ٢٠٠٢.
- مصطفى، تراري، "الوساطة كطريق لحل الخلافات في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد"، مجلة المحكمة العليا، قسم الوثائق، العدد الخاص بالطرق البديلة لحل النزاعات، الجزء الثاني، ٢٠٠٩.
- نصار، تركي، "دور وسائل الإعلام المسموعة والمرئية في التنمية الثقافية"، مجلة إتحاد الجامعات العربية للآداب، المجلد ٥، عدد ٢، ٢٠٠٨.
- مهنا، ميريم، "ملاحظات حول قانون الوساطة القضائية اللبناني"، مجلة المفكرة القانونية اللبنانية، عدد ٥٩، لبنان، ٢٧ نيسان ٢٠١٩.

- هزاع سليم، إبراهيم، "الوساطة التجارية كحلّ بديل في المنازعات التجارية"، مجلة كلية القانون للعلوم القانونيّة والسياسيّة، جامعة كركوك، المجلّد ٩، عدد ٣٢، ٢٠٢٠.
- ورسمه، عبدالقادر، "تحديات الوساطة كبديل لحسم المنازعات"، صحيفة البلاد الإلكترونيّة، ١٩ يناير ٢٠٢٤.

أطاريح الدكتوراه:

- العمراني الملودي، العابد، "الوساطة في التشريع المغربي والمقارن"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية العلوم القانونية والإقتصادية والإجتماعية، جامعة عبد المالك السعدي بطنجة، ٢٠١٢-٢٠١٣.

- سعيد يحيوي، "الوسائل البديلة عن القضاء العام والخاص في حلّ النزاعات التجارية"، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ٢٠١٨-٢٠١٩.

- سولم سفيان، "الطرق البديلة لحل المنازعات المدنية في القانون الجزائري"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ٢٠١٤.

رسائل الماجستير:

- الخوري، خليل جرجي، "العلاقة بين السلطتين التشريعية والتنفيذية في لبنان: إلزامية النصوص وواقع التطبيق"، رسالة أعدت لنيل شهادة الماستر البحثي في القانون العام، كلية الحقوق والعلوم السياسيّة والإداريّة، الجامعة اللبنانيّة، لبنان، ٢٠٢٢ .

- القطوانة، محمد أحمد محمد، "دور الوساطة كإحدى الحلول البديلة لتسوية النزاعات المدنية"، رسالة أعدت لنيل شهادة الماستر، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة مؤتة، الأردن، ٢٠٠٨.

الأحكام والقرارات:

- محكمة التمييز المدنية الغرفة الأولى، الرئيس فرحات والمستشاران خليل وعواد، قرار ٩٩/٩٩ تاريخ ١٩ ت ١، ١٩٩٩، المرجع كاساندر.

- محكمة التمييز المدنية اللبنانية، الغرفة الأولى، الرئيس شدياق والمستشار خليل واسكاف، قرار ١٢/٩٥ تاريخ ٢٣ آذار ١٩٩٥، المرجع كاساندر

القوانين :

- الدستور اللبناني
- القانون رقم ٨٢ "قانون الوساطة القضائية اللبناني"، ٢٠١٨/١٠/١٠
- القانون رقم ٢٨٦ "قانون الوساطة الإتفاقية اللبناني" ٢٠٢٢/٤/١٢
- "قانون الموجبات والعقود اللبناني"، لبنان، ٩ آذار ١٩٣٢
- القانون رقم ٦٥٩، "حماية المستهلك اللبناني"، لبنان، ٤ شباط ٢٠٠٥
- القانون المنفّذ بمرسوم رقم ١٧٣٨٦، " قانون عقود العمل الجماعية والوساطة والتحكيم"، لبنان، ١٠ أيلول ١٩٦٤
- "قانون الأونسيترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية وإتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة"، كانون الأول ٢٠١٨
- القانون رقم ١٢، "قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية"، الأردن، ٢٠٠٦
- "مشروع قانون الوساطة اللبناني" المقدم من قبل الحكومة اللبنانية أمام مجلس النواب / المواد ١ و ١١ من المشروع المقدم من المركز المهني للوساطة التابع لجامعة القديس يوسف - بيروت والمحامي جورج فغالي / والمواد ٥ و ٣٤ من المشروع المقدم من نقابة المحامين في طرابلس - المدموجين بالمرسوم ٨١٩٩
- القانون ١٢٥، "قانون الوساطة"، فرنسا، ٨ شباط ١٩٩٥
- القانون المدني الأردني
- علم وخبر رقم ٥١٠ تاريخ ٦ نيسان ٢٠١٠

الإتفاقيات والمعاهدات الدولية:

- "إتفاقية الأمم المتّحدة بشأن إتفاقات التسوية الدوليّة المنبثقة من الوساطة المعروفة بإسم إتفاقية سنغافورة"، نيويورك، ٢٠ كانون الأول ٢٠١٨.

المقابلات:

- المقابلة الأولى مع شركة Capacities & Beyond عبر تطبيق Zoom
<https://us05web.zoom.us/j/89482828538?pwd=7kGj6bkXckvyWKliJI4zscqc0indEV.1>
- المقابلة الثانية مع المركز اللبناني للوساطة والتوفيق LAMAC عبر تطبيق Zoom
<https://us05web.zoom.us/j/89482828538?pwd=7kGj6bkXckvyWKliJI4zscqc0in>
- المقابلة الثالثة مع شركة التأمين Arabia Insurance
<https://us05web.zoom.us/j/894828?pwd=7KGj6bkXckvyWKliJI4zscqc0in>

المواقع الإلكترونية:

- موقع منظمة التجارة العالميّة:
<https://www.wto.org>
- موقع مركز التحكيم والوساطة في باريس:
<http://www.etudes.cci.fr/sites/www.etudes.cci.fr/files/upload/prisespositidiationbruon/recoeurmepdf>
- موقع مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي:
<https://crica.org>
- موقع الأونستيرال:
https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ar/22-01361_mediation_guide_arabicfinal_ebook.pdf
- موقع الجزيرة:
<https://aja.me/xd7q7>
- موقع صحيفة البلاد الإلكترونية:
<https://www.albiladpress.com/news/2024/5575/columns/845962.html>
- الموقع العربي "موضوع":

<https://mawdoo3.com/>

– موقع مجلس القضاء الأعلى، جمهورية العراق:

<https://sjc.iq/>

– موقع صادرلكس:

<https://lebanon.saderlex.com>

– موقع مركز الوساطة والتحكيم التابع لغرفة التجارة والصناعة في بيروت:

<https://www.ccib.org.lb>

– موقع نقابة المحامين في لبنان:

<https://www.nl-bar.org>

المراجع الإنجليزية

المؤلفات العامة:

- Berger, Klaus Peter, “**Private Dispute Resolution in International Business: Negotiation, Mediation, Arbitration**”, Kluwer Law International, Vol.2, 2nd edition, 2009
- Cornu, Gérard, “**Vocabulaire Juridique**”, Association Henri Capitant, Press Universitaire de France, Paris, 5^{ème} Edition, Janvier 1996
- Douchy-oudot, Méline, “**Procédure civile**”, Gualino éditeur, Paris, 2005
- Nougein, Henri-Jacques, Reinhard, Yves, Ancel, Pascal, Rivier, Marie-Claire, Boyer, André, Genin, Philippe, “**Guide Pratique de l’arbitrage et de la médiation commerciale**”, éditions du Juris-Classeur, Paris, 2004
- Tavel, Agnès, “**Code de la médiation et du médiateur professionnel**”, Médiateurs éditeurs, 2^{ème} edition, 1 Décembre 2013

المؤلفات المتخصصة:

- Carey, James W., “**Communication as culture**”, revised edition, 2nd edition, Routledge, New York, 10 Septembre 2008
- Dion, Nathalie, “**De La Médiation**”, Collection Libre Droit, Paris, 2011
- Kendall, John, “**Expert determination (Dispute Resolution Series)**”, Sweet and Maxwell, 3rd Edition, London, 2001
- Marriott, Arthur L., “**Bernstein’s Handbook of Arbitration and Dispute Resolution Practice**”, Sweet & Maxwell, London, 4th Edition, 30 October 2003
- Morris-Sharma, Nathalie, “**The Singapore Convention is Live, and Multilateralism, Alive!**”, 20 Cardozo Journal of Conflict Resolution, 2019
- Moses, Margaret L., “**The Principles and Practice of International Commercial Arbitration**”, 3rd Edition, 2017

الموسوعات:

- **Le Petit Larousse Illustré**, Paris, 2014
- **Le Petit Robert**, Langue Française, Paris, 2011

- Birke, Richard and Ellen Teitz, Louise, **“U.S. Mediation in 2001: The Path That Brought America to Uniform Laws and Mediation in Cyberspace”**, The American Journal of Comparative Law, Vol.50, Supplement: American Law in a Time of Global Interdependence: U.S. National Reports to the 16th International Congress of Comparative Law, Autumn 2002
- Boulisset, Philippe, **“Guide de la Médiation”**, Point De Droit, Groupe Horizon, Edilax 2006.
- Buchman, Louis B., **“La médiation, mode alternative de resolution des litiges inter-entreprises”**, Revue Suisse des Avocats Anwalts, revue 4/2000, 18 Février 2019
- Cadiet, Loïc, **“Des Modes Alternatifs de règlements des conflits en general et de la Médiation en particulier, La Médiation-Société de Legislation compare”**, Dalloz, Paris, 2009
- Chultz Thomas, **“réguler le commerce électronique par la résolution des litiges en ligne”**, bruyant, bruxelles, 2005
- Claxton, James M., **“Compelling Parties to Mediate Investor-State Disputes: No Pressure, No Diamonds?”**, Pepperdine Dispute Resolution Law Journal, Vol 20, 20 April 2020
- Clay, Thomas, **“La Face Cachée de la Médiation”**, recueil dalloz, 2004
- Cornu, Gérard, **“Les modes alternatifs de règlements des conflits”**, Rapport de synthèse, Revue international de droit comparé, Vol.49, no.2, Avril-Juin 1997
- Elmer, Greg, Neville, Stephen J., Burton, Anthony and Ward-Kimola, Sabrina, **“Zoombombing During a Global Pandemic”**, Sage Journals, August 2021
- Guillaume-Hofnung, Michèle, **“Fondements Conceptuels D’une Pratique De Médiation”**, Presses Universitaires de France- P.U.F., 9e édition, 2005
- Kazzi, Habib, **“La Justice Libanaise Au Service des Entreprises”**, European Scientific Journal, March 2017, edition Vol.13. No.7 ISSN:1857-7881
- Lieberman, Jethro K., and Henry, James F., **“Lessons from the Alternative Dispute Resolution Movement”**, University of Chicago Law Review: Vol.53: Iss.2, Article 7, 1986
- Ménage, Gaëlle, **“Baromètre du CMAP: les entreprises ont de plus en plus recours à la médiation”**, Magazine Forbes, 27 Juin 2024.
- Mouthier, Maurice, **“Guide Juridique et Pratique de la Conciliation et de la médiation”**, edition de Vecchi S.A, Paris, 2003

- Osman, Filali, “**La médiation en matière civile et commerciale, edition Bruylant, Belgique**”, 2012
- Poitras, Jean, “**The Strategic Use of Caucus to Facilitate Parties’ Trust in Mediators**”, Article in International Journal of Conflict Management, February 2013.
- Salzer, Jacques, “**La Multi-Analyse: Entrer dans la complexité des conflits**”, Agir no.24, Revue Générale de Stratégie, Société de Stratégie, Paris 2006
- Sgubini, Alessandra, Prieditis, Mara, & Marighetto, Andrea, “**Arbitration, Mediation and Conciliation: differences and similarities from an International and Italian business perspective**”, Mediate.com, August 16, 2004
- Stimec, Arnaud, “**De la Négociation à la Médiation: Jalons conceptuels et historiques**”, AGIR no24, Revue Générale de Stratégie, Société de Stratégie, Paris 2006
- Tournepiche, Anne-Marie et Marguenaud, Jean-Pierre, “**La médiation, aspects transversaux**”, journée d’étude, 8 et 9 Avril, 2009, Lexis Nexis, Paris 2010

أطاريح الدكتوراه:

- Al Shawawreh, Wesam Faisal, “**An evaluation study in mediation: a comparative study between Australia and Jordan**”, A Thesis submitted for the award of Doctor of Philosophy, Faculty of Business, Education, Law and Arts, University of Southern Queensland Australia, 2020
- Huchet, Guillaume, “**La Clause de Médiation**”, Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de droit, Université Jean Moulin Lyon, 27 Septembre 2007.

رسائل الماجستير:

- Fernandez, Melvin, “**Promotion de la médiation en Belgique: pour une médiation plus effective et efficace. Analyse et pistes de solutions**”, Travail de fin d’études présenté en vue de l’obtention du grade de Master en ingénierie de la prévention et de la gestion des conflits, Haute Ecole de la Province de Liège et l’Université de Liège, 2016-2017.
- Stoltz, Thomas, “**Mediation as an alternative dispute resolution mechanism in international joint ventures**”, A thesis submitted in conformity with the requirements for the degree of The Master of Laws. (LL.M), Graduate Department of the Faculty of Law, University of Toronto, 2003.

القوانين:

- Code de Commerce français.
- Code de la Consommation français.

- Code de Travail français.
- Code de Procédure Civile français.
- Loi no.95-125, L'organisation des juridictions et la procédure civile, pénale et administrative, 8 Février 1995.
- Code de Déontologie des Avocats Européens.

المواقع الإلكترونية:

- European Scientific Journal:
<https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n7p362>
- Mediate.com:
<http://www.mediate.com/articles/sgubiniA2.cfm> last accessed 3/5/2013
<https://mediate.com/will-ai-replace-mediators-and-neutrals/>
- Cour de Cassation de France:
www.courdecassation.fr/publications_26/bulletin_information_cour_cassation_27/hors_serie_2074/m%C3%A9diation_8925.html/
- Folks Hess PLLC:
<http://www.azdefaultlegalservices.com/financial/bankruptcy-mediation.htm>
- Chambre d'Arbitrage & de Mediation asbl:
www.arbitrage-mediation.be/info-definitions.htm
- KluwerMediation:
<http://kluwermediationblog.com/2015/07/10/a-perspective-on-mediation-in-the-middle-east/>
- Executive Magazine:
<http://www.executive-magazine.com/economics-policy/mediation-lebanon-companies>
- IFC press room:
<http://ifcext.ifc.org/IFCExt/pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/B5E03F8C5BC3388685257DAF00360D55?OpenDocument>
- Site de l'université St.Joseph de Beyrouth:
<https://www.usj.edu.lb/cpm/>
- Code de Déontologie des Avocats Européens.
https://www.ccbe.eu/fileadmin/speciality_distribution/public/documents/DEONTOLOGY/DEON_CoC/FR_DEON_CoC.pdf
- Online bargaining and interpersonal trust. –APA PsycNet:
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.1.113>
- site Lamac:
<https://lamac.lb.org/>
- Businessnews:
<http://www.businessnews.com.lb/cms/Story/StoryDetails.aspx?ItemID=3160>

الفهرست

المقدمة.....	١
القسم الأول: الوساطة وسيلة بديلة لحل المنازعات التجارية.....	٩
الفصل الأول: مفهوم الوساطة التجارية.....	١٠
المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية.....	١١
الفقرة الأولى: تعريف الوساطة التجارية.....	١١
الفقرة الثانية: أنواعها.....	١٧
البند الأول: الوساطة القضائية (La Médiation Judiciaire).....	١٧
البند الثاني: الوساطة التعاقدية أو الإتفاقية (La Médiation Conventionnelle).....	١٩
البند الثالث: الوساطة الخاصة (La Médiation Privée).....	٢١
الفقرة الثالثة: خصائصها.....	٢١
المبحث الثاني: التمييز بين الوساطة وغيرها من الوسائل البديلة لحل المنازعات (التحكيم، التفاوض، التوفيق، الصلح والتسهيل).....	٣١
الفقرة الأولى: التمييز بين الوساطة والتحكيم (Médiation et Arbitrage).....	٣١
الفقرة الثانية: التمييز بين الوساطة والمفاوضات (Médiation et Négotiations).....	٣٤
الفقرة الثالثة: التمييز بين الوساطة والتوفيق (Médiation et Conciliation).....	٣٨
الفقرة الرابعة: التمييز بين الوساطة والصلح (Médiation et Transaction).....	٤٢
الفقرة الخامسة: التمييز بين الوساطة والتسهيل (Médiation et Facilitation).....	٤٤
الفصل الثاني: نطاق تطبيق الوساطة التجارية.....	٤٦
المبحث الأول: الأعمال التجارية.....	٤٧
المبحث الثاني: التجارة الإلكترونية.....	٥١
القسم الثاني: مستقبل الحقل التجاري مع تقنية الوساطة.....	٥٨
الفصل الأول: تحديات الوساطة التجارية في لبنان.....	٥٩
المبحث الأول: التحديات القانونية.....	٦٠
الفقرة الأولى: نجاح ينتظر التفعيل.....	٦٠
الفقرة الثانية: البيئة القضائية.....	٦٣
المبحث الثاني: التحديات العملية.....	٦٦

٦٦	الفقرة الأولى: قلة القضايا التجارية المحالة للوساطة
٦٨	الفقرة الثانية: عدم التزام الوسيط بمبادئ المهنة
٧٢	الفقرة الثالثة: القضاة، المحامون والمستشارون القانونيون
٧٥	الفقرة الرابعة: الوساطة عن البعد
٧٨	الفقرة الخامسة: الذكاء الاصطناعي
٨٠	الفصل الثاني: الآفاق المستقبلية للوساطة التجارية في لبنان
٨١	المبحث الأول: مراكز الوساطة المعتمدة في لبنان
٨١	الفقرة الأولى: المركز المهني للوساطة في جامعة القديس يوسف CPM
	الفقرة الثانية: المركز اللبناني للوساطة والتوفيق Lebanese Association for Mediation And
٨٢	Conciliation (LAMAC)
٨٦	الفقرة الثالثة: مركز الوساطة والتحكيم التابع لغرفة التجارة والصناعة في بيروت
٨٨	المبحث الثاني: السبل اللازمة لتعزيز الوساطة التجارية في لبنان
٨٨	الفقرة الأولى: على الصعيد القانوني
٨٩	الفقرة الثانية: على الصعيد القضائي
٩٠	الفقرة الثالثة: أهمية إدراج المحامين لبند الوساطة في العقود التجارية
٩١	الفقرة الرابعة: تفعيل ثقافة الوساطة المؤسسية
٩٤	الفقرة الخامسة: دعم مراكز الوساطة
٩٦	الفقرة السادسة: دور وسائل الإعلام ومنصات التواصل الاجتماعي
٩٧	الفقرة السابعة: تفعيل تطبيق "إتفاقيه سنغافورة"
٩٨	الفقرة الثامنة: اعتماد الوساطة لدى المصارف لحسم المنازعات المصرفية
٩٩	الفقرة التاسعة: المبادرات لدعم الوساطة التجارية
١٠١	الفقرة العاشرة: إستبيان ومقابلات
١٠٢	البند الأول: تعليق نقيب المحامين محمد المراد
١٠٢	البند الثاني: شركة Capacities & Beyond
	البند الثالث: المركز اللبناني للوساطة والتوفيق Lebanese Association for Mediation And
١٠٤	Conciliation (LAMAC)
١٠٦	البند الرابع: شركة التأمين Arabia Insurance
١٠٨	الخاتمة
١١٥	قائمة المصادر والمراجع
١١٥	المراجع العربية

١٢٥المراجع الإنجليزية

١٢٩الفهرست