

نجاح الطرق الودية في تسوية منازعات عقود الخدمة النفطية دراسة تحليلية في ضوء التجربة العراقية*

صدام فيصل كوكز المحمدي⁽¹⁾

(1) أستاذ القانون الخاص كلية القانون جامعة الفلوجة،
جمهورية العراق .

البريد الإلكتروني: saddam.faisal@uofallujah.edu.iq

إنعام محمد رضا عبد العزيز المنذري⁽²⁾

(2) باحثة دكتوراه، كلية القانون جامعة الفلوجة،
جمهورية العراق .

البريد الإلكتروني: anna.almutheri@gmail.com

الملخص:

يحاول أطراف العقود الكبيرة والمهمة اليوم استبعاد حالات النزاع القضائي قدر الإمكان، وتقرر عقود الخدمة النفطية التي أبرمها العراق مع الشركات الأجنبية في جولات التراخيص، الحل الودي للنزاعات التي تنشب بين الأطراف بسبب تنفيذ العقد.

وتتركز إشكالية البحث حول فعالية اللجوء إلى الطرق الودية لحل المنازعات الناشئة عن عقود الخدمة النفطية، من خلال بيان دور كل وسيلة تبنتها هذه العقود، لتكون طريقة لتسوية للنزاع عن طريق التوفيق، وغيرها من الوسائل الودية في حل النزاعات. الأمر الذي يستدعي منا الوقوف على دور المفاوضات المباشرة والتوفيق والخبرة كطرق ودية غير مباشرة لتسوية منازعات عقود الخدمة النفطية.

الكلمات المفتاحية:

عقود الخدمة، المفاوضات، الخبرة، التوفيق، التسوية الودية.

* تاريخ إرسال المقال 2023/07/15، تاريخ مراجعة المقال 2023/08/03، تاريخ نشر المقال 2024/11/16.

المؤلف المراسل: saddam_kokez@yahoo.com

The Amicable Methods Efficiency in Settling of the Oil Service Contract Disputes, an Analytical Study in the Light of the Iraqi Experience

Summary:

Today, the parties to major contracts avoid, as far as possible, the judicial settlement of disputes relating to oil service contracts concluded between Iraq and foreign companies, in the context of the calls for tenders for licenses. On the other hand, they prefer to submit disputes arising from the performance of the contract to amicable settlement.

The issue of this study focuses on the effectiveness of the use of amicable methods of settlement of disputes arising from oil services contracts, focusing on the role of each method adopted, including negotiation as a direct means of settlement, as well as conciliation and expertise, as indirect amicable methods of settlement in the settlement of disputes relating to oil services contracts.

Keywords:

Service contracts, negotiations, expertise, conciliation, & friendly settlement.

L'efficacité des modes amiables de règlement des différends relatifs aux contrats de services pétroliers : une étude analytique à la lumière de l'expérience irakienne

Résumé :

Aujourd'hui, les parties aux contrats importants évitent, autant que possible, le règlement judiciaire des litiges relatifs aux contrats de services pétroliers conclus entre l'Irak et sociétés étrangères, dans le cadre des appels d'offres de licence. En revanche, ils préfèrent de soumettre les différends qui naissent de l'exécution du contrat au règlement à l'amiable.

La problématique de la présente étude s'intéresse à l'efficacité du recours aux modes amiables de règlement des litiges nés des contrats de services pétroliers, en se focalisant sur le rôle de chaque mode adopté dont la négociation comme mode de règlement directe, ainsi que la conciliation et l'expertise, comme étant des modes de règlement amiables indirectes en matière de règlement de litiges relatifs aux contrats de services pétroliers.

Mots clés:

Contrats de services, négociations, expertise, conciliation et règlement amiable.

مقدمة:

لا يكاد اليوم يخلو عقد من العقود الدولية من الإشارة إلى تبني الطرق الودية في حل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين أطرافه، حيث يحاول الخصوم استبعاد حالات النزاع القضائي قدر الإمكان، ولم تخل عقود الخدمة النفطية التي أبرمها العراق مع الشركات الأجنبية في جولات التراخيص التي أقامتها وزارة النفط الاتحادية العراقية منذ عام 2009 إلى يومنا هذا، من بنود اتفاقية تقرر الحل الودي للنزاعات التي تنشأ بين الأطراف بسبب العقد.

ونجد الأساس القانوني الملزم للجوء إلى طريق التسوية الودية للنزاعات في عقود الخدمة النفطية المبرمة ضمن جولات التراخيص النفطية العراقية الأولى، فيما اتفق عليه الأطراف في عقد الخدمة الخاص بحقل الرميلة النفطي، وذلك بأن يتم حل النزاعات التي تحدث بينهما، بالطرق الودية وحسب الفقرة (2) من البند (37) منه على أنه "يسعى الطرفان إلى تسوية أي نزاع ودياً "النزاع" ينشأ عن أو فيما يتعلق بهذا العقد أو حكم أو اتفاقية متعلقة به، في حالة عدم التوصل إلى مثل هذه التسوية في غضون ثلاثين (30) يوماً من التأريخ الذي يقوم به أحد الطرفين بإخطار الطرف الآخر بالنزاع، يجوز عندئذ أحالة الأمر من قبل الأطراف إلى إدارتهم العليا لحلها، في حالة عدم التوصل إلى مثل هذه التسوية في غضون ثلاثين (30) يوماً من هذه الإحالة إلى الإدارة، يجوز لأي من طرف من النزاع إحالة الأمر حسب الاقتضاء، إلى خبير مستقل أو من خلال تقديم إشعار لمدة ستين (60) يوماً للطرف الآخر، إحالة الأمر إلى التحكيم.."⁽¹⁾.

ولذلك فإن إشكالية البحث تتركز حول نجاح اللجوء إلى الطرق الودية لحل المنازعات الناشئة عن عقود الخدمة النفطية، من خلال بيان دور المفاوضات المباشرة في حل الخلافات بشكل ودي، فعندما تتم من قبل الطرفين أنفسهما فهي تسوية تتم عن طريق المفاوضات المباشرة بين الطرفين، إما إذا تمت بتدخل طرف ثالث فيها، فإنها ستكون تسوية للنزاع عن طريق التوفيق، وغيرها من الوسائل الودية في حل النزاعات.

والسؤال المهم هنا هو، ما هي فاعلية اللجوء إلى الوسائل الودّية في حل المنازعات الناتجة عن تنفيذ عقود الخدمة النفطية؟ وما هي أهمّية هذا اللجوء والأساس القانوني الذي يفرض اللجوء إليها؟ وما هي صور وأنواع الوسائل الودّية المنصوص عليها في عقود الخدمة النفطية، والتي يستطيع الأطراف اللجوء إليها؟

كل هذه الأسئلة سيجري الإجابة عليها في هذا البحث، وفق منهج البحث العلمي الوصفي تارة والتحليلي تارة أخرى، حيث يمكننا إعتداد كلا المنهجين في التحقق من فعالية هذه الطرق في حل المنازعات الناشئة بسبب تنفيذ عقد الخدمة النفطي، وفق أسلوب الدراسة المقارنة، سواء بين الطروحات الفقهية والتشريعية من جهة أو القرارات والأحكام التحكيمية العملية من جهة أخرى. وقد انقسمت خطة البحث إلى مباحث ثلاث:

نبيّن في المبحث الأول، دور المفاوضات المباشرة في حل الخلافات بشكل ودي، أمّا المبحث الثاني، التوفيق والخبرة كطرق ودّية غير مباشرة لتسوية منازعات عقود الخدمة النّفطية، أمّا المبحث الثالث، فاعلية الخبرة في تسوية منازعات عقود الخدمة النّفطية، وسنختتم البحث بخاتمة نضمّنها أبرز النتائج والمقترحات التي توصلنا إليها في هذه الدراسة.

المبحث الأول: دور المفاوضات المباشرة في حل الخلافات بشكل ودي

يسعى الطرفان في حل أي نزاع بشكل ودي ومباشر في عقود الخدمة النّفطية، بالنظر لأهمّية هذه العقود والحرص من قبلها على تنفيذ هذه العقود وتحقيق أهدافها⁽²⁾، سنبين أساس اللجوء إلى المفاوضات المباشرة في عقد الخدمة النفطي، وفي الثاني، سنبين أهمّية الإخطار بالتفاوض في عقد الخدمة النّفطي، وكما يأتي :

المطلب الأول: أساس اللجوء إلى المفاوضات المباشرة في عقد الخدمة النفطي:

تعد المفاوضات المباشرة من أقدم الطرق الودية المباشرة وأسهلها لتسوية النزاعات في العقود بشكل عام كونه تتسم بالمرونة والحرية في اللجوء إليها من عدمه، ولكنها في الوقت نفسه

تعتبر المفاوضات من العمليّات القانونية المعقدة لما تحويه من محاور ومراوغة ومثابرة، وذلك لمحاولة كل من الطّرفين المتفاوضين للحصول على أكبر قدر ممكن من الالتزامات ودفعها نحو الطرف الآخر⁽³⁾.

ولا يعني التفاوض بالضرورة، وجود التزام حتي للوصول إلى نتائج مرضية طرفي عقد الخدمة النفطي، لكنها تساعد على توضيح نقاط الخلاف الموجودة بين الأطراف المتنازعة بشكل متبادل، يؤدي إلى الوصول إلى إلقاء الضوء على الحلول الممكنة لتسوية نزاعهم، وغالباً ما تنص عقود النّفط على عدم جواز الانتقال إلى وسائل تسوية المنازعات الأخرى قبل الإفادة من وسيلة المفاوضات.

ونجد الأساس القانوني للجوء إلى هذه الطريقة الودّية فيما أشارت إليه الفقرة (2) البند (37) من عقد حقل الرّميّة عليها لحل النزاع الذي قد يحدث بين طرفيه، وقد حدد مدة (30) يوماً تبدأ من التأريخ الذي يقوم به أحد الطّرفين بإخطار الطرف الآخر بالنزاع⁽⁴⁾.

وعلى هذا يمكن أن تعرّف المفاوضات المباشرة في عقود النّفط، بأنّها: "الاتصالات التي تجري بين الشّركات المُستثمرة والدّول المُنتجة للأجل تسوية الخلاف القائم بينهما ولتبادل وجهات النظر بين الطّرفين لتوصل إلى اتفاق مباشر وحل خلافهم"⁽⁵⁾، والتعبير عن الإرادة للطرفين لا يشترط بها شكلاً معيناً فقد تتم وتتم بشكل شفوي ومباشر أو عن طريق المخاطبات، وقد تنجز بفترة قصيرة أو تأخذ وقت طويل كل هذا مرهون بمدى استجابة الطّرفين والقبول لديهما واختيار أصحاب الكفاءة والمختصين المتمرسين لحل الخلافات⁽⁶⁾.

وتمتاز المفاوضات المباشرة بعدد من الميزات، إذ يطلع كل طرف على رأي الآخر وتجري المفاوضات من قبلهما وطبقاً لمصالح كل منهم، كما تمتاز بالسرية لأنها تتم بعيداً عن أية تدخلات أو تأثيرات خارجية، وبتحررها من الشكليات التي تتقيد بها وسائل التسوية الأخرى⁽⁷⁾، وتلعب المفاوضات دوراً مزدوجاً؛ فلها دور وقائي لمنع تطوّر النزاع وتوسعه، أما الدور الآخر فهو علاجي لتخفيف حدة التوتر بين الطّرفين نتيجة التواصل بينهما لتضييق النزاع بغية تسويته⁽⁸⁾.

المطلب الثاني: أهميّة الإخطار بالتفاوض في عقد الخدمة النّفطي

يلعب الإخطار دوراً هاماً في عقود النّفط بشكل عام إذ يسمح للأطراف معرفة ما يعيق التنفيذ للعقد و يتيح الفرصة للمتعاقد الذي يتم أخباره أن يعمل على العمل ما يزيل ويقلل الضرر للاستمرار بتنفيذ التزاماته، لذا أن وقوع النزاع غير كاف لبدء المفاوضات لحله بين الطرفين⁽⁹⁾، بل لابد من إخطار الطرف الآخر به، ويقصد بالإخطار هو "التزام يرتبط بالشفافية أي الصدق والصراحة في تقديم المعلومات، فلا يجوز لأحد أطراف عقود الاستثمارات النّفطية المتفاوضة أخفاء شيء عن الآخر أو تركه مخدوعاً في أمر يعلم حقيقته"⁽¹⁰⁾.

فإبلاغ الطرف الذي يعلم بالنزاع للطرف الذي يجهله هو أمر بالغ الأهميّة بالنسبة للأخير، إذ عند علمه سيقدم الحلول التي لحل النزاع، وذلك حتى يكون كل من طرفي العقد على علم ودراية بكل ما يطرأ على العقد من معوقات أو صعوبات تؤدي إلى حدوث هذا النزاع، وبذلك يستطيع الطرفان من خلالها تفادي الخسائر التي تصيبه نتيجة عدم تنفيذ التزامهما،⁽¹¹⁾ سنُبين شروط الإخطار التي وردت في عقد حقل الرميلة كالآتي:

1- شكل الإخطار: عند إخطار الطرف الثاني بالنزاع يجب عليه أن يلتزم بشكلية معينة حددها الفقرة (1) من البند (38) من عقد حقل الرميلة حيث حددت الشكلية الخاصة للإخطارات المرسلة للطرفين حيث نصت على أنه "تعتبر جميع الإخطارات والبيانات والمراسلات الأخرى التي يتعين تقديمها من قبل طرف إلى الطرف الآخر كافية عند إرسالها كتابياً ويجب إرسالها إلى الأطراف على عناوينها المبينة أدناه أو أي عنوان آخر قد يكون أخطرها كتابياً من قبل الأطراف وفقاً لهذه الوثيقة : المقاتل الرئيسي- بي بي العراق المحدودة – انتباه- عنوان"⁽¹²⁾، والفقرة (2) من نفس البند والتي نصت على أنه (... أو بأي طريقة أخرى يتفق عليها الطرفان، يجب نسخ الإشعارات من وإلى المقاتل الرئيسي أو شركة نفط الجنوب، حيث يكون العنوان في حالة CNPC هو CNPC- عنوان ...)،⁽¹³⁾ وهي شكلية اتفاقية وليست قانونية.

2- مدّة الإخطار: أن فعالية الإخطار تكمن في سرعة الطرف المتضرر من النزاع بإخطار الطرف الثاني وفي أقرب الآجال التي تلي وقوع النزاع⁽¹⁴⁾، وقد حدد البند (37) من عقد حقل الرميّة المدّة بالإخطار وهي (30) يوماً، وهي مدة معقولة لإبلاغ الطرف الثاني.

3- مضمون الإخطار: لم يحدد البند (37) ما يتضمنه الإخطار، ونص بإخطار الطرف الآخر بالنزاع، ونجد أن هناك إشكالية قانونية، إذ لا بد أن الإخطار متضمن بالمعلومات كافة عن وقوع النزاع ونتائجه، ويقتضي ذلك بأن يكون الإخطار مستوفياً كافة المعلومات وكل ما يؤيد من الإثباتات والمستندات التي تؤكد صدقه في إدعائه، ويقع عبء الإثبات على من قام بالإخطار وتضمن هذه الإثباتات طبقاً للقواعد العامة⁽¹⁵⁾.

4- جزاء عدم الإخطار: لم يتضمن عقد حقل الرميّة عن ما هو الجزاء في حالة عدم الالتزام بالإخطار، ولهذا يترك للقواعد العامة، وعند الرجوع إلى التشريع العراقي نجد في هذا الجزاء في المادة (104) من قانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة 1984 بنصّها (إذا لم يقم من ووجب عليه الإخطار بتوجيهه يترتب على ذلك التزامه بتعويض الضرر المترتب على إهماله)، أن عدم التزام الطرف المتضرر بالتزام الإخطار فإن ذلك يترتب عليه مسؤولية تعاقدية ومن ثم قد يتعرض للحكم عليه بتعويض الطرف الآخر ترتيباً على ذلك، فضلاً عن سقوط حقه في النزاع القائم الذي يدعو إلى حله في حال عدم علم الطرف الثاني به⁽¹⁶⁾.

كما يقع على الطرف الثاني واجب الالتزام بالرد على الإخطار الموجه إليه من قبل الطرف المتضرر يبين فيه رؤيته في حل النزاع الذي حدث تمهيداً لعقد اجتماع تمهيدي لبحثه طارحاً حلول يراها كفيلة لفض هذا النزاع، إما عدم الرد فإن هذا لا يتماشى مع مقتضيات المبادئ والعلاقات الدولية، فيجب على الطرف الذي علم بوصول الإخطار، أثبات حسن نيته وحرصه الذي يفرضان عليه وفقاً للظروف، بأن يتخذ الإجراءات المناسبة للسعي إلى إيجاد حلول من جانبه لحل النزاع⁽¹⁷⁾.

هذا وإنّ الهدف الأساسي من الإخطار، هو إثبات وصول المعلومات من الطرف المتضرر إلى الطرف الثاني بخصوص أية ظروف تحيط بالعقد وتعرق سير تنفيذه، وأن التعاون بين الطرفين بحسن نية للتوصل إلى حل يناسبهم للخروج من النزاع وبأقل الأضرار، وعند نهاية المدة المحددة في عقد حقل الرميّة (30) يوماً من تأريخ وصول الإخطار ولم يستطع الطرفان المتفاوضان من إيجاد حل للنزاع، أن تحديد مدة شهر واحد للمفاوضات المباشرة هي مدة قصيرة مقارنة لكونها من أفضل وسائل تسوية المنازعات ويستحسن أن تكون الفترة أطول من ذلك لفسح المجال للطرفين من خلال المفاوضات المباشرة على حلّ خلافهم، والأفضل أن تكون المدة ستة أشهر ومن ثم الانتقال إلى الوسائل الأخرى⁽¹⁸⁾.

المبحث الثاني: التوفيق والخبرة كطرق ودية غير مباشرة لتسوية منازعات عقود الخدمة النفطية

تعتمد الطرق غير المباشرة على قيام طرف ثالث بالتدخل في التحقيق بالنزاع، وتعتبر من إجراءات التسوية الحديثة السلمية للنزاعات الدولية،⁽¹⁹⁾ تتخذ عدة أشكال منها الوساطة والتوفيق والخبرة، سنبيّن دور التوفيق والخبرة لحل منازعات عقد حقل الرميّة، كما يأتي:

المطلب الأول: دور التوفيق في حل منازعات عقود الخدمة النفطية

التوفيق وهو من الوسائل الاتفاقية لحل النزاعات الناشئة من علاقة تعاقدية أو علاقة قانونية، وهو أسلوب يتخذ طريق لتقريب وجهات النظر المتعارضة للوصول إلى تقريب وجهات النظر للوصول إلى حل يرضي الطرفين ويكون مخرجاً لحل النزاع بينهما عن طريق شخص ثالث محايد ومستقل ويطلق على هذا الشخص (الموفق)، ودور هذا الموفق هو السعي إلى تسوية ودية للنزاع مع مراعاة مشيئة الطرفين ولا يكون له الصلاحية لفرض النزاع على الطرفين⁽²⁰⁾.

وبالرجوع إلى بنود عقد حقل الرميّة النفطي، فإننا نجد أن البند (37) تضمن أحكاماً تخص القانون الحاكم والتوفيق والتحكيم، وقد أعطى العقد مساحة للسعي من قبل الطرفين

إلى الوصول إلى حلٍّ ودّي، الأولوية لحل أي نزاع ينشئ بين الطّرفين، ولكن لم تتضمن بنود العقد توصيفاً دقيقاً لأسلوب الحل الودي ولا بيان عن ماهية الإجراءات التي ينبغي إتباعها للوصول إلى الحل الودّي بالتوفيق ولا ما هو نوعه، وكذلك ما هي مواصفات الموفق الذي يتطلب أن يكون ذا دراية وعلمية خاصة في حل هذا النوع من المنازعات الناشئة عقود النّفط، والتي تتسم بشكلها العام بكونها ذات طبيعة فنية معقدة²¹، وحدد فترة (30) يوماً لتوصل إلى تسوية ودية، وبهذا الموقف فإننا نكون أمام إشكالية واضحة، إذ نستطيع أن نتبين من هذا الموقف، عدم جدية الأطراف في اللجوء إلى وسيلة التوفيق في حل المنازعات ودّيّاً، ولهذا فإنّ في هذا الموقف ما يعني، الحكم بالفشل حين اللجوء إلى هذه الوسيلة مسبقاً²²، إذ سيفشل الأطراف في مسعاهم للوصول إلى الحل الودّي، في الوقت الذي لا تغطي البنود الإتفاقية عملية التوفيق، ولا تضع لها أساس قانوني لإلزام الأطراف بها، وأحكام تبين الإجراءات الواجب إجراؤها في هذه الصدد، سواء من قبل الأطراف أنفسهم أو الموفق، وفقاً لما تضمنه عقد حقل الرميّة.

ولما كانت الغاية من اللجوء إلى الوسائل البديلة هي حسم المنازعات القائمة، وأن يتحقق ذلك بكل انسيابية وكفاءة، وذلك لكونها تتعلّق بأسباب النزاع، وتستهدف السرعة والسرية في التسوية للمحافظة على العلاقة بين الأطراف،⁽²³⁾ لذلك أجاز البند (2/37) من عقد حقل الرميّة إحالة الأمر من قبل الأطراف إلى إدارتهم العليا لحلها.

ويمكن تعريف التوفيق في عقود الخدمة النّفطية، على وفق ما عرفته اتفاقية قانون الاونديسترا ل النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لسنة 2002 التوفيق في الفقرة (3) من المادة الأولى منه على أنه: "أي عملية، سواء أثير إليها بتعبير التوفيق أو الوساطة أو بتعبير آخر ذي مدلول مماثل يطلب فيها الطرفان إلى شخص آخر، أو أشخاص آخرين "الموفق" مساعدتهما في سعيهما للتوصل إلى تسوية ودية لنزاعهما الناشئ عن علاقة تعاقدية أو علاقة قانونية أخرى أو المتصل بتلك العلاقة، ولا يكون الموفق الصلاحية لفرض حل للنزاع على الطّرفين"⁽²⁴⁾.

وقد عرّف بعض الفقه، التوفيق بوصفه أسلوب في حلّ النزاعات العقدية ودّيّاً، بأنّه: "طريق ودي لتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأطراف، قوامه اختيار أحد الأعيان للقيام بالتوفيق وصولاً إلى حل النزاع عن طريق التقريب بين وجهات النظر المتعارضة دون أن يمتد دوره إلى اقتراح حل يرتضيانه"⁽²⁵⁾.

كما وعرفه فقهاء آخرون على أنّه: "طريق ودي لفض النزاع الناشئ بين الخصوم أما بواسطة موفق أو هيئة توفيق، وذلك بالتشاور والاجتماع فيما بينهم للوصول إلى حل للخصوم غير ملزم، وكل ذلك يتم تحريره في محضر موقع من قبل الأطراف والموفق معاً"⁽²⁶⁾.

والذي تشترك به جميع التعريفات المتقدمة، أنّها تعرّف التوفيق كوسيلة رضائية لحل النزاعات، تتم بمقتضى اتفاق يبرم بين أطراف النزاع، مقتضاه إجراء تسوية لحل نزاعهم عن طريق دخول شخص ثالث يحظى بقبولهم⁽²⁷⁾.

ويتولّى عملية التوفيق شخص يسمّى الموفق، وهو كالوسيط في عملية الوساطة بين الطّرفين، يجب أن يكون شخص حيادي وله دراية وعلمية وقبول لدى الطّرفين، وعند إجرائه التسوية الودية يقدم اقتراحاته لحل النزاع الذي قد يلقي قبول الأطراف أو قد لا يلقي القبول منهم⁽²⁸⁾ هذا وللتوفيق أنواع متعددة منها نوعين أساسيين هما:

الأول هو التوفيق الخاص الذي يتم تنظيمه وإدارته وفقاً لما يحدده أطراف النزاع أنفسهم من دون المساعدة من أية مؤسسة أو مركز، أما الثاني فهو التوفيق المؤسسي، وهو الذي يتم تنظيم إجراءاته وإدارته بإحدى المؤسسات أو المراكز المخصصة، وكلا النوعين باستطاعتهم يسترشدون بقانون الاونيسترال النموذجي للتوفيق الصادر سنة 2002⁽²⁹⁾.

ويحتل التوفيق في أيامنا هذه أهميّة كبيرة في الميدان التجاري والإستثماري، على المستويين الداخلي والدولي، وذلك لما للتوفيق من خصائص يميّز بها، تجعله طريقة مثلى للعب دور فعال في حل المنازعات العقدية،⁽³⁰⁾ ومنها المنازعات الناتجة عن عقد الخِدْمَة النِفْطِيَّة، حيث يميّز

التوفيق بقدر كافٍ من المرونة، تجعله يتلاءم مع أية نزاع ينشأ من عقود الخدمة النّفطية، حيث يتمّ اللجوء إلى التوفيق برضا الطّرفين ولا يفرض عليهم، وهذا يضمن الاحترام الكامل لسيادة الدّولة المضيفة للإستثمار، ويعطي بالوقت نفسه الاطمئنان للشركة الأجنبية المستثمرة⁽³¹⁾.

وتبقى عملية التوفيق الأطراف على تواصل فعال ومستمر، وبحسب رغبتهم ووفق ما يرتؤوا بصدها، وتتكيف عملية التوفيق بحسب ظروف الحال، وهذا يخلق جو من الحلول الودية، والتي تساعد على حل النزاع بسرعة وبمرونة أكبر من حلّها عن طريق القضاء أو التحكيم، لأن تسوية النزاع تتوقف على إرادة الطّرفين، ودور الموفق أو هيئة التوفيق، هو تقديم المعونة وبذل الجهد من أجل تسوية النزاع بطريقة غير منحازة⁽³²⁾.

كذلك تجري إجراءات التوفيق من خلال موفق أو هيئة توفيق ذا خبرة فنية وعملية في مواجهة الخلاف الناشئ، وفي مساعٍ حميدة بعيداً عن الخصومة، لذا يتمكن الأطراف من الاحتفاظ بعلاقات طيبة، ويكون لهم الحرية في القبول أو الرفض للحل المقترح من قبل الموفق، وهذا يجعل من أعطاء الجو الملائم لحل نزاعهم، وزيادة القبول وإعطاء المصادقية للموفق ويدعوهم إلى النظر بعين القبول والاعتبار لمقترحاته عند اختيار الحل الذي يراه مناسباً⁽³³⁾.

المطلب الثاني: دور الإدارات العليا للطرفين في عقود الخدمة النّفطية في عملية التوفيق

تتولى الجهات التي تضطلع بعملية إدارة واستغلال الحقول النّفطية، بحسب الاتفاق بين الأطراف المعنية عملية التواصل والتفاوض التي تجري بين الأطراف للوصول إلى حلّ ودّي، وتكون هذه الإدارات العليا كما سماها العقد، من عدّة جهات ذات صلة بالعلمية التعاقدية أو بإيجاد الحل الودّي للنزاع،⁽³⁴⁾ وأهم هذه الجهات الإدارية العليا ما يأتي:

1- الإدارة المشتركة المباشرة:

وهي الإدارة التي تتشكّل من قبل طرفي العقد أنفسهم، حيث يعقد الاتفاق بين الأطراف مباشرة أن يتولى كل طرف التزاماته، وفي أغلب الأحيان ينفذ طرف الشّركات جميع عمليات

البحث والتنقيب واستخراج وإنتاج وتطوير ونقل وتصدير النّفط من الحقل المحدد في نطاق العقد، وتكون إدارة طرف الدّولة المُضَيِّقَة للإستثمار عبر لجان المتابعة والمراقبة، على وفق ما تم الاتفاق عليه وتنفيذه من الأطراف، وهو النوع الذي استخدم في عقد حقل الرميلة⁽³⁵⁾.

2- الإدارة المشتركة غير المباشرة:

الإدارة المشتركة، هي التي تناط بجهة متخصصة في الإستثمار النّفطي، فعندما يتفق طرفي العقد على إناطة إدارة إنتاج واستغلال الحقول النّفطية المشتركة إلى شركة نفطية متخصصة، فستحصل الدّولة المعنية على كمية متساوية من النّفط المنتج أو على قيمة هذه الحصة.

هذا وقد تضمّن عقد حقل الرميلة، النص على تشكيل لجنة للإدارة المشتركة للعمليات البترولية،⁽³⁶⁾ وذلك في الفقرة (1) من البند (13) بنصّها على أنّه: "يجب على الطّرفين إنشاء في غضون (30) ثلاثين يوماً من تأريخ السريان، لجنة مشتركة، يشار إليها بأسم "لجنة الإدارة المشتركة" أو "JMC" لغرض الإشراف العام والرقابة على العمليّات البترولية تتكون "JMC" من (10) عشرة أعضاء يجب على "SOC" ترشيح (5) خمسة أعضاء بما في ذلك الرئيس، ويجب على المقاول ترشيح (5) خمسة أعضاء بما في ذلك نائب الرئيس وأمين السر..."⁽³⁷⁾، وأناط بها العديد من المهام والصلاحيات المتعلقة بالعمليّات البترولية، وهي من النوع الأول الذي ذكرناه أعلاه، وجاء في الفقرة (3) من البند (13) فيما يتعلق بحل النزاعات بأنّه: "تتخذ قرارات JMC بالتصويت بالإجماع من الأعضاء أو بدائلهم الحاضرين في الاجتماع أو الوكالة، في حالة عدم تمكن JMC فيجب إحالة القضية على الفور إلى الإدارة العليا للأطراف لحلّها..."، هنا يأتي دور الإدارة العليا التي وضعتها الفقرة (2) من البند (37) الملجأ الثاني بعد عجز وسائل التسوية من المفاوضات والتوفيق عن طريق اللجنة المشتركة.

ولا بدّ أن نؤشر هنا بوجود إشكالية في هذا الصدد، وهو أن موضوع إحالة النزاع إلى الإدارات العليا، حيث أن الإدارة العليا لكلا الطّرفين هم الخصوم ذاتهم، ومن ثمّ هم الأطراف في النزاع القائم بينهما، لذا فإنّ دورهم الأساسي يجب أن يكون واضحاً قبل نشوب النزاع، بالعمل

على تفادي أسبابه، ولا يجوز إدخالهم لحل النزاع بعد حدوثه، لذا فدورهم في حلّ النزاع سيكون غير فعال بدرجة كبيرة، وسيكون مدعاة تأخير للحل المطلوب.

وقد حددت الفقرة (2) من البند (37) فترة (30) يوماً، تبدأ من تاريخ الإحالة إلى الإدارة العليا للتوصل إلى حل للنزاع، وفي حال عدم التوصل لأيّة حل من جانب الأخيرة، حيث أجازت البند لأي طرف من أطراف النزاع إحالة إلى خبير مستقل.

المبحث الثالث: فاعلية الخبرة في تسوية منازعات عقود الخدمة النَّفْطِيَّة

يجري اللجوء إلى الخبرة، كواحدة من الوسائل الودية غير المباشرة للوصول إلى حل في منازعات العُقُود النَّفْطِيَّة، وتتمّ الخبرة بمساعدة شخص ثالث محايد عن أطراف النزاع⁽³⁸⁾، يكون له العلم بمجال العمليّات النَّفْطِيَّة ودراسة بطرق حل نزاعاته.

ويتم اللجوء إلى الخبرة بموجب أحكام عقد الخدمة النَّفْطِيَّة، باتفاق الطّرفين في العقد، رغبة من الطّرفين ذاتهما في حل النزاع سريعاً، والحفاظ على السريّة وقبل اللجوء إلى التحكيم أو القضاء⁽³⁹⁾.

ويمكن ان نفصّل في البحث في أسلوب الخبرة، كطريق ودّي لحل منازعات عقود الخدمة النَّفْطِيَّة، من خلال الوقوف على إشكاليّات اللجوء إلى الخبرة في عقد الخدمة النَّفْطِيَّة في مقصد أول. أمّا في المطلب الثاني فسنبين فاعلية دور الخبير في حل نزاعات عقود الخدمة النَّفْطِيَّة، وكما يأتي:

المطلب الأول: إشكاليّات اللجوء إلى الخبرة في عقد الخدمة النَّفْطِيَّة

يعتبر اللجوء إلى الخبير في العُقُود النَّفْطِيَّة، أسلوب حديث نسبياً يلجأ إليه الأطراف لحل نزاعهم⁽⁴⁰⁾، وقد فرضت الخبرة نفسها من خلال التحليل العملي لهذه العُقُود، حيث أظهرت التجربة العلمية أنّ أغلب المنازعات الناشئة في هذه العُقُود، ترتبط بأسباب فنية، الأمر الذي

يعني أنّ أفضل من يتولّى حل النزاع هو شخص له دراية وعلمية تمكنه من إقترح الحل الفني المناسب لتلك النزاعات، وأن أطراف هذه العقود من جهة والقاضي والمحكم تعرض عليهم وقائع النزاع تتعلق بتخصصات تقنية أو فنية أو علمية، مما يعني وجوب اللجوء إلى خبير متخصص، الأمر الذي دفع إلى النص في أغلب عقود النّفط الحديثة على اللجوء إلى الخبرة⁽⁴¹⁾.

والخبرة بشكل عام⁽⁴²⁾، هي واحدة من أساليب الحصول على دليل في المنازعات، حيث لم يعرف المشرّع العراقي في قانون الإثبات النافذ، الخبرة بل اكتفى بوضع أحكامها الإجرائية⁽⁴³⁾، وتصدى لهذه المهمة الفقه القانوني، لذلك طرحت عدّة تعاريف فقهية للخبرة ومنها:

عرفها بعض الفقه بأنّها: "إجراء يعهد به القاضي إلى شخص مختص بمهمة محدّدة تتعلق بواقعة مادية يستلزم بحثها أو تقديرها أو على العموم إبداء الرأي فيها، علماً أو فناً لا يتوافر في الشخص العادي ليقدم له بياناً أو رأياً فنياً، لا يستطيع القاضي الوصول إليه وحده"⁽⁴⁴⁾.

بينما عرفها آخرون بأنّها: "إبداء الرأي من قبل شخص له خبرة معينة في الموضوع الذي يطرح عليه، وهو عمل فني قد يكون تجارياً أو حسابياً، وهو لا ينهي النزاع بل يعطى رأياً فنياً يمكن أن يكون أساساً لإصدار حكم من قبل القاضي أو المحكّم من له حق إصدار الحكم"⁽⁴⁵⁾.

وجميع التعريفات المطروحة للخبرة، تركز على مسألة مهمّة في إطار دراستنا هذه، ألا وهي أنّ دور رأي الخبير وأهمّيته في حل النزاع المعروض عليه، لأنّه سيكون أساساً يعتمد عليه في إيجاد الحل الفني المناسب للنزاع المعروض، فحتى القاضي يمكن له أن يستند إلى تقرير الخبير لإصدار الحكم النهائي من قبله.

ولكننا نشكل على ما جاء في بنود العقد النّفطي من أحكام تخص الخبرة، أنّنا لا نجد أو نلتمس هذه الأهمّيّة، لدور الخبير في عقود الخدمة النّفطية، فعند قراءة نص البند (2/37) من العقد، نجد أنّه أجاز لأية طرف من الإدارة أن يحيل النزاع إلى خبير مستقل، كما وضحت الفقرة الثالثة من نفس البند إجراءات هذه الإحالة بنصّها على أن: "في حالة نشوء أي نزاع بين الأطراف

فيما يتعلق بالمسائل التقنية ذات الصلة، يجوز عند الذهاب أي من الطّرفين، إحالة هذا النزاع إلى خبير مستقل (خبير) للبت فيه، يجب أن يتم الاتفاق على هذا الخبير من قبل أطراف النزاع، ويكون على استعداد لإجراء هذا التقييم، ويجب أن يكون مستقلاً من أو كان في أي وقت من مواطني الدولة التي يوجد فيها أي من الأطراف، إلى النزاع منظماً ولن يكون له أي مصلحة أو علاقة بأي من الطّرفين أو مع من الكيانات التي تشكل الأطراف ويكون مؤهلاً من خلال التعليم والخبرة والتدريب لتقييم الأمر في النزاع، يجب على الخبير اتخاذ قراره في غضون شهر واحد بعد قبول الخبير الرسمي لتعيينه، أو في غضون الوقت الإضافي الذي قد يتفق عليه كتابة، يجب ان يعمل الخبير كخبير وليس كمحكم، يتم تقاسم تكاليف الخبير بالتساوي بين الأطراف المتنازعة⁽⁴⁶⁾.

والمشكلة في هذا الجواز واضحة، فكيف يتسنى لأي طرف من أطراف العقد اللجوء إلى خبير بصورة منفردة، في الوقت الذي يفترض فيه أن يكون فيه طرفان في النزاع، يراد من كل منهما إحالة الموضوع إلى الخبرة، ليتسنى لكليهما معرفة الحل الذي يمكن ان يتفاوضا عليه حين النزاع، ثمّ إنّ من جانب آخر، كيف سيتسنى للخبير الوقوف على موقف الطرف الآخر ومعرفة وجهة نظره أو فكرة في موضوع النزاع، والذي هو في الغالب سيكون موضوعاً فنياً أو تقنياً، يطلب من جميع الأطراف التعاون مع الخبير للخروج بنتائج مفيدة لحل النزاع من الخبرة. ولذلك فإننا نرى في هذا الموقف إشكال واضح لابدّ من تلافيه، وإلا سيكون في اللجوء إلى الخبرة نزاع إضافة يضاف إلى النزاع القائم بين الطّرفين، وهو ما يزيد الأمور تعقيداً بدلا من أن يحلّها.

أمّا بالنسبة لأحوال اللجوء إلى الخبرة، فإنّه وبحسب نص البند (37) من عقد حقل الرميّة، فإنّه يجري اللجوء إلى الخبرة في واحدة من حالتين، هما:

1- الحالة الأولى: عند عدم التوصل إلى تسوية أي نزاع ودياً، ومن ثم يحال إلى الإدارة العليا لكل من الطّرفين لحل النزاع، فيجوز حسب الاقتضاء إحالة النزاع إلى خبير مستقل، على وفق ما جاء في الفقرة (2) من البند (37) من عقد حقل الرميّة.

2- الحالة الثانية: هي حالة نشوء أي نزاع بين الأطراف، يتعلق بالمسائل التقنية ذات الصلة، أي أن الفقرة (3) من البند (37) قد حددت عمل الخبير بالمنازعات ذات المسائل التقنية مختص بالأمور الفنيّة البحتة.

وعلى ذلك، يفترض أن يكلف أطراف العقد كلاهما باختيار الخبير المنفرد، حيث يجري اتفاق عليه بينهما، وأن يكون الاتفاق على ذلك كتابياً، يتضمن القواعد والإجراءات التي تحكم عمل الخبير، ويتم تقاسم تكاليف الخبير بالتساوي بين الأطراف⁽⁴⁷⁾.

وقد تضمن البند (37) الشروط المطلوبة في الخبير، حيث أنه يجب أن تتوفر الشروط الآتية:

1- أن يكون الخبير مستقل، أي شخص محايد لا ينتمي لأي من الطرفين المتنازعين، وليس له مصلحة أو علاقة مع أي منهم أو مع الكيانات التي تشكل الأطراف.

2- أن يكون الخبير على استعداد لإجراء الخبرة، حيث يجب أن يكون ذا تأهيل من خلال كونه متعلماً وخبيراً ومدرباً لتقييم هذا النزاع، فالخبير شخص له علم ودراية فيما يتم استشارته، ولأنه عادة ما يتم اختيار هؤلاء من المحترفين والأكفاء الذين لديهم خبرة مشهودة في الصناعة النُفُطِيّة.

3- أن يلتزم الخبير بأصول وقواعد الخبر الفنيّة، ويعمل كخبير وليس كمحكم، فالخبرة هي استشارة فنية يتم اللجوء عندما يستدعي موضوع النزاع متعلقاً بأمور فنية أو علمية غير قانونية لا يتسنى للطرفين البت فيها.

4- أن يقدم الخبير خبرته بشكل كتابي، وأن يسبب الخبرة ويدعمها بالدلائل العلمية والفنيّة التي تسند الرأي الذي تبناه، وعند صدور التقرير المتضمّن خبرة الخبير، لا يكون الأطراف ملزمين بالأخذ بما قال به، لأنّه ليس من وظيفة الخبراء إصدار حكم بين الخصوم، ويقتصر رأيه على تقديم الرأي لإنهاء الخصومة، فرأي الخبير هو استشارة فنية⁽⁴⁸⁾.

ويمكن أن نتلمَّس من الأحكام المنظمة للخبرة في عقد الخِدْمَة النَّفْطِيَّة، أنَّ عمل الخبير يقترب كثيراً من عمل المحكم، وفي ذلك إشكال لا بدَّ من تلافيه، فعمل المُحَكِّم يختلف عن عمل الخبير، كون المُحَكِّم شخص أولاه الخصوم باتفاقهم مهمة البت في الخصومة الناشئة بينهم، ولا يشترط بهذا المُحَكِّم أن يكون ذا معرفة أو دراية بعلم أو فن، بل قد يكون غير متخصص اختصاصاً فنياً أو علمياً في موضوع النزاع، ومهمته تنحصر في الفصل المعروض عليه من نزاع، كما هو عمل القاضي، والعبرة في تحديد الوضع ما إذا كان هذا خبير أو محكم هي المهمة الملقاة على عاتق كل منهم، فيما إذا كانت خبرة أو تحكيم⁴⁹، وقد أعطى البند (37) السابق ذكره دور المُحَكِّم إلى الخبير.

كما وحدد البند (37) من عقد حقل الرميطة، المدة التي يتخذ بها الخبير قراره وهو شهر واحد، بعد قبول الخبير الرسمي لتعيينه، أو في غضون الوقت الإضافي الذي قد يتفق عليه كتابة، ونرى أنها مدة قليلة جداً لإنجاز الخبرة، ونرى من الأفضل أن تكون شهرين لكي يستطيع الخبير الإلمام بتفاصيل النزاع وإعطاء رأيه الفني الدقيق فيه، قبل اللجوء إلى التحكيم الذي يعتبر الخطوة الأخيرة التي حددها العقد.

المطلب الثاني: فاعلية دور الخبير في حل نزاعات عقود الخِدْمَة النَّفْطِيَّة

تؤدي الخبرة دور فعال وكبير في حل منازعات عقود الخِدْمَة النَّفْطِيَّة، وكثيراً ما تكون هذه الوقائع المتنازع عليها تندرج ضمن المسائل الفنيَّة والتقنية، والتي تحتاج إلى دراية وخبرة علمية كافية لا تتوفر عادة لدى الأشخاص العاديين، لذا يعتمد القاضي والمحكم إلى إدخال خبير في الدعوى، من أجل الإستيضاح منه عن تلك المسائل، من خلال التقرير الذي يقدمه، ويكون في الغالب حاسماً للنزاع⁽⁵⁰⁾.

وهنا فإننا نجد في نص الفقرة (3) من البند (37) السابقة الذكر، إشكالية ترتبط بمدى إلزامية تقرير الخبير وما هي قيمته القانونية، لذا كان من الأفضل تحديد القيمة القانونية لرأي

الخبير، وخصوصاً أن الخبرة لها دور مهم وكبير في حل منازعات عقود النَّفْط، وخصوصاً في الأمور الفَنِيَّة منها، وقد يكون حاسماً للخلاف قبل عرضه للتحكيم.

وهنا نرى من الضروري القول، بأنّ فكرة تعدد وسائل تسوية المنازعات التي تنشأ عن عقود الخِدْمَة النَّفْطِيَّة يعتبر في كثير من الأحيان أمراً إيجابياً، لكون اقتصار العقد على وسيلة معينة لحل النزاع يعتبر تضيق على الأطراف⁽⁵¹⁾، وَمِنْ ثَمَّ فَإِنَّهُ من الممكن أن يطول عمد هذا النزاع، ودون أن يصلوا إلى حل مقنع لهما، لذلك حرص القائمون على إعداد الصياغة الأولية للعقد، على عدم تضمين عقد الخِدْمَة وسيلة مهمة من وسائل حل المنازعات بصورة ودّيّة، ألا وهي الوساطة، وذلك لكون هذه الوسيلة ليست الحل الأمثل لتسوية المنازعات الناشئة عن عقد مهم وكبير مثل عقد حقل الرميّة، إذ أنّ هذه الوسائل لا تنتهي بقرار ملزم للأطراف، وكذلك في حال الفشل في تسوية النزاع، سيعود الأطراف إلى نقطه البداية مع خسارة الوقت والتكاليف⁽⁵²⁾.

وينطبق هذا الكلام أيضاً على دور الخبرة في حلّ النزاع، إذ نرى موقفاً مشابهاً للموقف من الوساطة من خلال صياغة بنود العقد، فنحن نرى بأنّه طالما أنّ رأي الخبير بالأصل هو رأي غير ملزم، فالخبرة التي يقدمها الخبير، لن تكون الغاية منها سوى المساعدة للوصول إلى حل للنزاع القائم⁽⁵³⁾.

وعلى ذلك، فليس لرأي الخبير الذي ينتهي إليه بما يستنبطه أيّ حجية قانونية ملزمة على الأطراف ولا على القاضي أو المحكّم، وأقصى ما يكون لذلك التقرير هو قوة اقتناع تتجه إلى عقل القاضي أو المحكّم، مع ما يتجه أيضاً من تفنيد الخصوم لرأي الخبير، ويتعين على القاضي أو المحكّم من تكوين عقيدته من خلال ذلك⁽⁵⁴⁾.

خاتمة:**النتائج:**

1- لا يؤدي التفاوض بالضرورة، إلى لوصول إلى نتائج مرضية لطرفي عقد الخدمة النفطي، لكنها تساعد على توضيح نقاط الخلاف الموجودة بين الأطراف المتنازعة بشكل متبادل، يمكن أن يؤدي إلى الوصول إلى الحلول الممكنة لتسوية نزاعهم، وغالباً ما تنص عقود النّفط على عدم جواز الانتقال إلى وسائل تسوية المنازعات الأخرى قبل الإفادة من وسيلة المفاوضات.

2- يمثل إبلاغ الطرف الذي يعلم بالنزاع للطرف الذي يجهله أمراً بالغ الأهميّة بالنسبة للأخير، إذ عند علمه سيتمكّن من تقديم الحلول التي تنهي النزاع، وذلك حتى يكون كل من طرفي العقد على علم ودراية بما يطرأ على العقد من معوقات أو صعوبات تؤدي إلى حدوث هذا النزاع، وبذلك يستطيع الطرفان تفادي الخسائر التي تصيبهم نتيجة عدم تنفيذهما لالتزاماتهما.

3- إنّ إثبات وصول المعلومات من الطرف المتضرر إلى الطرف الثاني بخصوص أية ظروف تحيط بالعقد وتعرق سير تنفيذه، الغاية من الإخطار المطلوب إجراؤه بموجب عقود الخدمة النفطية، وأن التعاون بين الطّرفين بحسن نية للتوصل إلى حل يناسبهم للخروج من النزاع وبأقل الأضرار، كما أن تحديد مدة شهر واحد للمفاوضات المباشرة هي مدة قصيرة مقارنة لكونها من أفضل وسائل تسوية المنازعات ويستحسن أن تكون الفترة أطول من ذلك لفسح المجال للطرفين من خلال المفاوضات المباشرة على حلّ خلافهم، والأفضل أن تكون المدة ستة أشهر ومن ثم الانتقال إلى الوسائل الأخرى.

4- تبقى عمليّة التوفيق الأطراف على تواصل فعّال ومستمر، ويمكن أن تتكيف عمليّة التوفيق بحسب ظروف الحال، وهذا يخلق جو من الحلول الودية، التي تساعد على حلّ النزاع بسرعة وبمرونة أكبر من حلّها عن طريق القضاء أو التحكيم، لأنّ تسوية النزاع تتوقف على إرادة الطّرفين، ودور الموفق أو هيئة التوفيق، هو تقديم المعونة وبذل الجهد من أجل تسوية النزاع بطريقة غير منحازة.

5-إنّ إحالة موضوع النزاع إلى الإدارات العليا، كما جاء في عقد الخدمة النفطية، يمثل إشكالية في حدّ ذاته، حيث أن الإدارة العليا لكلا الطّرفين هم الخصوم ذاتهم، ومن ثمّ هم الأطراف في النزاع القائم بينهما، لذا فإنّ دورهم الأساسي يجب أن يكون واضحاً قبل نشوب النزاع، بالعمل على تفادي أسبابه، ولا يجوز إدخالهم لحل النزاع بعد حدوثه، لأنّ دورهم في حلّ النزاع سيكون غير فعال بدرجة كبيرة، وسيكون مدعاة تأخير للحل المطلوب.

المقترحات:

نظراً لأهميّة الوسائل الودية في حل النزاع، نقترح تعديل إنموذج العقد المعتمد في جولات التراخيص النفطية، على نحو يجري فيه تنوع وسائل تسوية المنازعات التي تنشأ عن عقود الخدمة النفطية، كون ذلك التنوع يعدّ أمراً إيجابياً، يشجّع الشركات الأجنبية الكبرى على الاستثمار في العراق، بخلاف حالة إذا ما اقتصر العقد على وسيلة معينة لحل النزاع يعتبر تضيق على الأطراف، ومن ثمّ فإنّه من الممكن أن يطول عمده هذا النزاع، ودون أن يصلوا إلى حل مقنع لهما، ومن أهم تلك الوسائل هي الوساطة، وذلك لكون هذه الوسيلة الأمثل لتسوية المنازعات الناشئة عن عقد مهم وكبير مثل عقد حقل الرميّة، خصوصاً إذا ما علمنا بأنّ هذه الوسائل لا تنتهي بقرار ملزم للأطراف، وكذلك في حال الفشل في تسوية النزاع، سيعود الأطراف إلى نقطه البداية مع خسارة الوقت والتكاليف.

الهوامش:

¹. نص الفقرة (2) من البند (37) من عقد حقل الرميّة باللغة الانكليزية:

37.2 (The Parties shall endeavor to settle amicably any dispute ("the Dispute") arising Out of or in connection with or in relation to this Contract or any provision or agreement Related thereto. Where no such settlement is reached within thirty (30) days of the date when one Party notifies the other Party of the Dispute, then the matter may, as Appropriate, be referred by the Parties to their senior management for resolution. Where On such settlement is reached within thirty (30) days of such referral to management, to any party the Dispute may refer the matter, as appropriate, to an independent expert or, By giving sixty (60) days' notice to the other Party, refer the matter to arbitration ...)

- ². من الاتفاقات العقدية النفطية التي نصت على ضرورة اللجوء إلى المفاوضات كالتزام قانوني قبل اللجوء إلى أي وسيلة أخرى من الوسائل السلمية لحل المنازعات بين أطراف العقد هي التي حدثت بين الدول المصدرة للنفط والشركات العاملة على أراضيها سواء كانت تلك الدول داخل منظمة (أوبك) أو خارج الاتفاقية التي عقدت بين العراق والشركات النفطية (شركة نفط العراق وشركة نفط البصرة وشركة نفط الموصل) في عام 1973 لتسوية المسائل الخاصة والعالقة بين العراق وتلك الشركات بعد قرار التأميم بموجب مصادقة القانون رقم (28) في 3/1 / 1973، للمزيد ينظر: أسامة عباس جابر، المفاوضات في عقود النّفط والغاز على الصعيد الدّولي، رسالة ماجستير، معهد العلمين للدراسات العليا، 2023، ص 47.
- ³. د. سامر عياش عبد، المفاوضات في تسوية نزاعات العقود النفطية (دراسة تاريخية)، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية والسياسية، المجلد (2)، العدد (20)، السنة (6)، 2013، ص 107.
- ⁴. تضمن عقد الحلفاية في الفقرة (2) من البند (37) الإشارة إلى وسيلة المفاوضات إلى أنه: "على الطرفين السعي إلى التسوية الودية لأي نزاع ناجم عن أو متعلق أو خاص بهذا العقد أو حكم أو اتفاقية متعلقة به"، وهو مطابق لما جاء في عقد حقل الرميلة في الفقرة (2) من البند (37) منه.
- ⁵. د. مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، دراسة مقارنة، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2010، ص 3.
- ⁶. د. عمر عبد الله عفتان، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والسياسية، في العدد الخاص بأبحاث المؤتمر العلمي الثالث لكلية بلاد الرافدين الجامعة، 2020، ص 272.
- ⁷. د. فاطمة عبد الرحيم المسلماوي، وسائل تسوية منازعات العقود النفطية، بحث منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الأول، السنة الرابعة عشر، 2022، ص 667.
- ⁸. كوفي مغديد قادر وظاهر مجيد قادر، التنظيم القانوني لتوظيف العامل الوطني مجال النّفط (دراسة تحليلية مقارنة)، مجلة مه لاي زانست العلمية – الجامعة اللبنانية الفرنسية- المجلد (5) العدد (2)، 2020، ص 239.
- ⁹. سجاد خالد عبد الرحمن اللامي، تغير الظروف وأثره في عقود الاستثمارات النّفطية (دراسة قانونية مقارنة)، ط1، مكتبة القانون المقارن بغداد، 2020، ص 220.
- ¹⁰. صالح مهدي كحيط و نور عقيل طاهر، الالتزام بالإخطار في عقود التجارة الدولية، بحث مشترك منشور في الموقع الالكتروني لمجلة جامعة أهل البيت، <https://abu.edu.iq/research/articles>، تاريخ الزيارة 2023/1/31، ص 7.
- ¹¹. د. جعفر الفضلي، الالتزام بالنصيحة والسلامة والحذر في عقد المقاولة، دراسة تحليلية، بحث منشور في مجلة الرافدين، جامعة الموصل- كلية الحقوق، العدد (13) 2002، ص 2.
- ¹². نص الفقرة (1) من البند (38) من عقد حقل الرميلة باللغة الانكليزية :
- 38.1 All notices, statements and other communication to be given, submitted or made by Any Party to the other Party shall be deemed sufficient when sent in writing and shall be addressed to the Parties at their addresses set out below or such other address as may be notified in writing by the Parties in accordance herewith SOC. Lead Contractor, BP Iraq Limited, Attention, Address.
13. نص الفقرة (2) من البند (38) من عقد حقل الرميلة باللغة الانكليزية:
- 38.2 (...Or by any other mode mutually agreed between the Parties. Notices to and from Lead Contractor and/or SOC should be copied to each Company, where in the case of CNPC the address is: CNPC, Address).
- ¹⁴. هني عبد اللطيف، حدود الأخذ بفكرة إعادة التفاوض في العقد، (دراسة مقارنة)، أطروحة دكتوراه كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة أبو بكر بلقايد- تلمسان، الجزائر، 2016، ص 106.

- ¹⁵. نصت الفقرة الأولى من المادة (7) من قانون الإثبات العراقي رقم (107) لسنة 1979 المنشور في جريدة الوقائع العراقية العدد (2728) بتاريخ 1979/9/3، على هذه القاعدة التي نصها (البينة على من أدعى..)
- ¹⁶. من الأمثلة على ذلك ما جاء في القرار الصادر من غرفة التجارة الدولية (CCI) في القضية رقم (2478) التي قضت فيها بسقوط حق شركة رومانية في التمسك بتغيير ظروف تنفيذ العقد بعد توقفها عن إمداد شركة فرنسية بشحنات من البترول بعد إلغاء السلطات الرومانية لتراخيص استغلال البترول بحجة أن "قرار السلطات الرومانية لم يبلغ إلى الطرف الآخر إلا مرفقاً برسالة في 1973/2/29 عن طريق محكمة التحكيم (CCI) ولهذا لم يعد المدعي عليها (الشركة الرومانية) الحق في التمسك بها)، للمزيد ينظر: هني عبد اللطيف، المَرَجُع السَّابِق، ص 111.
- ¹⁷. صالح مهدي كحيط و نور عقيل طاهر، المَرَجُع السَّابِق ، ص 9.
- ¹⁸. نص البند (2) من الملحق (2) من تسوية المنازعات المرفق باتفاقية إنشاء المؤسسة العربية للضمان على وسيلة المفاوضات على أنه: "يسعى الطرفان إلى أية منازعة... إلى تسويتها عن طريق المفاوضات ولا يجوز اللجوء إلى التوفيق أو التحكيم إلا بعد استنفاد سبل التسوية عن هذا الطريق، وتعتبر المفاوضات قد استنفدت إذا فشل الأطراف في التوصل إلى حل خلال ستة أشهر من طلب أي طرف الدخول فيها"، للمزيد ينظر: د. هشام خالد، عقود ضمان الاستثمار، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2012، ص 136.
- ¹⁹. د. سامر عياش عبد، المَرَجُع السَّابِق، ص 112.
- ²⁰. أقر المشرع العراقي اللجوء إلى التوفيق كوسيلة ودّية لحل النزاعات في تعليمات تنفيذ العقود الحكومية رقم (2) لسنة 2014 المنشور في الوقائع العراقية بالعدد (4325) بتاريخ 2014/6/16، في المادة (8/أولاً) منه ما نصه (يتم تسوية المنازعات بعد توقيع العقد بالتوافق (ودياً) ويكون من خلال تشكيل لجنة مشتركة بين طرفي النزاع..).
- ²¹. د. فاطمة عبد الرحيم المسلماوي، وسائل تسوية منازعات العقود النفطية، المَرَجُع السَّابِق، ص 670.
- ²². د. سامر عياش عبد، المَرَجُع السَّابِق، ص 111.
- ²³. د. بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 323.
- ²⁴. الفقرة (3) من المادة الأولى من اتفاقية قانون الاونيسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لسنة 2002، منشور على الموقع الالكتروني: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/texts/conciliation/english/conciliation_english.pdf تاريخ الزيارة ، 2023/2/19.
- ²⁵. د. محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي- تغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية- دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص 23.
- ²⁶. د. صدام فيصل المحمدي، التوفيق بين الخصوم على وفق أحكام اتفاقية قانون الاونيسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002، بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق، في العدد الخاص للمؤتمر القانوني الوطني العاشر، 2013، ص 119.
- ²⁷. محمد الماحي صالح، تسوية منازعات الاستثمار، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي - قسم القانون- جامعة شندي السودان، 2019، ص 145.
- ²⁸. علي عبد موسى عبد الحر، النظام القانوني لعقود التنقيب عن البَئط، دراسة مقارنة، ط1، دار مصر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2021، ص 229.

- ²⁹ نصت المادة (6) من قانون الاونيسترال النموذجي للتوفيق لسنة 2002 على أنه: "يطبق هذا القانون أيضاً على التوفيق التجاري عندما يتفق الطرفان على أن التوفيق دولي أو عندما يتفق الطرفان على قابلية انطباق هذا القانون".
- ³⁰ محمد الماحي صالح، المَرَجُع السَّابِق، ص 147.
- ³¹ د. فاطمة عبد الرحيم المسلماوي، المَرَجُع السَّابِق، ص 671.
- ³² د. صدام فيصل المحمدي، التوفيق بين الخصوم، المَرَجُع السَّابِق، ص 120.
- ³³ محمد عامر شنجار، تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق- جامعة النهدين، 2015، ص 155.
- ³⁴ وردة بلقلم العياش، دور الوسائل السلمية في إدارة أزمة الحقول النفطية المشتركة – دراسة حالة الكويت والسعودية (2009-2019) بحث مقدم إلى كلية الحقوق- جامعة المنوفية، 2022، ص 13.
- ³⁵ عبد المهدي حميد العميدي، عقود التراخيص النفطيّة 1 و 2 تاريخ وتحليل، ط 2، دار معني، 2021، ص 98.
- ³⁶ للمزيد ينظر البند (13) من عقد حقل الرميّة بفقراتها الستة المطولة كيفية إنشاء الإدارة المشتركة لعمليات البترول والمهام والصلاحيات المتعلقة بها.
- ³⁷ نص الفقرة (1) من البند (13) من عقد حقل الرميّة باللغة الانكليزية:
- 13.1 (The Parties shall establish, within thirty (30) days from the Effective Date, a joint management committee, referred to herein as the "Joint Management Committee" or "JMC", for the purpose of general supervision and control of Petroleum Operations. The JMC shall consist of ten (10) members. The SOC shall nominate five (5) members, including the Chairman. Contractor shall nominate five (5) members, including the Deputy Chairman and the Secretary....)
- ³⁸ د. آدم وهيب النداي، الموجز في قانون الإثبات ط 2، دار العربية للقانون، بغداد 2010، ص 201.
- ³⁹ محمد كاظم نعمة، الوسائل البديلة لتسوية منازعات العقود النفطية، رسالة ماجستير، مقدمة إلى كلية الحقوق، الجامعة الإسلامية في لبنان، 2019، ص 66.
- ⁴⁰ كان اتفاق إيران الكونسرت يوم لسنة 1954 أول اتفاق نفطي تضمن النص على هذا الأسلوب ينص البند (44) منه على أنه: "يمكن لإطراف الاتفاق أحالة المنازعات الفنية أو المحاسبية إلى خبير واحد أو هيئته من ثلاثة خبراء يختارون على أساس خبير من كل طرف ويختار الثالث باتفاق الطرفين... ويصدر الخبير أو الخبراء قرارهم في المسائل الفنية أو المحاسبية ويعتبر القرار نهائياً وملزماً"، واتفق على وسيلة الخبرة في عقد الخدمة بين العراق وشركه ايراب الفرنسية بسنة 1968 الذي نصه في البند (34) منه على إلى جانب الحالات التي نص فيها العقد على الرجوع إلى الخبراء لإيجاد حل لمشاكل معينه فإنّه يحق للطرفين الرجوع إلى رأي خبير محايد حول الموضوع المختلف عليه، وكذلك نص عليه مشروع قانون النفط والغاز العراقي لسنة 2007 في المادة (39) منهم الذي جاء فيه إذا كان النزاع يتعلق بمسألة فنية أو هندسية أو تشغيلية أو حسابية في العمليات النفطية يجوز للإطراف رفع النزاع إلى خبير فني مستقل من اجل التوصية حول ذلك النزاع وإذا لم يقبل إي طرف بتوصية الخبير آنذاك لهذا الطرف المباشرة في إجراءات التحكيم، للمزيد ينظر، د. فاطمة عبد الرحيم علي المسلماوي، المَرَجُع السَّابِق، ص 671.
- ⁴¹ تضمن العقد المبرم بين الحكومة السعودية وشركة (أوكسيراب الفرنسية) عام 1965 في البند (63) منه على أنه: "إذا نشأ أي شك أو خلاف أو نزاع في أي وقت بين الحكومة وصاحب الامتياز فيما يختص بتفسير أو تنفيذ هذه الاتفاقية أو ما تشتمل

عليه أو تتصل به أو حقوق والتزامات الطرفين فيها، وإذا لم يمكن الاتفاق على تسويته بأية طريقة أخرى، فإنّه يجب إحالته إلى لجنة من الخبراء مكونة من خبيرين، تختار الحكومة واحداً منهما ويختار صاحب الامتياز الآخر.."، للمزيد ينظر، سجاد خالد عبد الرحمن و د. بتول صراوة عبادي، دور الخبرة في حل منازعات عقد الاستثمار النفطي، بحث منشور في مجلة (الدراسات القانونية) العدد الخامس، السنة الثالثة، 2019، ص4.

⁴² .تعريف الخبرة لغة: مصدر (خير)، وتعني العلم في الشيء واختباره، يقال خبر فلان الأمر، أي عرفه على حقيقته، وجمعها خبرات، وهي مجموع تجارب المرء وثقافته ومعرفته، ونتاج ما مر به من أحداث، عن ابن المنصور، لسان العرب، ج4، ط3، دار صادر للنشر، بيروت، 2004، ص 12، وقد وردت الخبرة في القرآن الكريم في سورة الفرقان أية (59) في قوله تعالى "الرحمن فأسأل به خبيراً".

⁴³ . نصت المادة (132) في قانون الإثبات العراقي النافذ سابق الذكر، بما تتناوله الخبرة بقولها (تتناول الخبرة الأمور العلمية والفنية وغيرها من الأمور اللازمة للفصل في الدعوى دون المسائل القانونية).

⁴⁴ . مراد محمود الشنيكات، الإثبات بالمعينة والخبرة في القانون المدني (دراسة مقارنة)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 98.

⁴⁵ . عبد العزيز توفيق، شرح قانون المسطرة المدنية والتنظيم القضائي، الدار البيضاء، مطبعة دار النجاح الجديدة، 1995، ص 183.

⁴⁶ نص الفقرة (3) من البند (37) من عقد حقل الرميطة باللغة الانكليزية:

37.3(If any Dispute arises between the Parties with respect to relevant technical matters, Such Dispute may, at the election of either Party, be referred to an independent expert ("Expert") for determination. Such Expert shall be agreed upon by the Parties to the Dispute and shall be willing to undertake such evaluation, and shall be independent, shall not be originated from, or have been at any time a citizen of, the country in which any of the Parties to the Dispute is organized, and shall have no interest in or relation to either Party or with any of the entities constituting the Parties and shall be qualified by education, experience and training to evaluate the matter in Dispute. The Expert shall render its decision within one (1) Month following the Expert's formal acceptance of its appointment, or within such further time as the Parties may agree in writing.

The Expert shall act as an expert and not as an arbitrator. The costs of the Expert Determination shall be shared equally by the Parties in Dispute).

⁴⁷ . مشار إليه في نص المادة (27) من عقد حقل الرميطة.

⁴⁸ . صباح عبد الكاظم شبيب الساعدي، النظام القانوني لعقد التطوير والإنتاج النّفطي في العراق، رسالة ماجستير، كلية القانون- جامعة بغداد، 2000، ص 244.

⁴⁹ . د. آدم وهيب الندوي، المرافعات المدنية، الدار العربية للقانون، بغداد، 2010، ص 292.

⁵⁰ . سجاد خالد عبد الرحمن ود. بتول صراوة عبادي، دور الخبرة في حل منازعات عقد الاستثمار النفطي، المَرْجِعُ السَّابِق، ص7.

⁵¹ . د. فاطمة عبد الرحيم المسلماوي، المَرْجِعُ السَّابِق، ص 673.

⁵² . كنده جمال عبد الساتر، التحكيم في عقود البترول (دراسة مقارنة)- رسالة دبلوم- الجامعة اللبنانية – كلية الحقوق والعلوم السياسية والإدارية والاقتصادية، 2017، ص 49.

⁵³. نصت المادة (132) من قانون الإثبات العراقي سابق الذكر، على أن: "تتناول الخبرة الأمور العلمية والفنية وغيرها من الأمور اللازمة للفصل في الدعوى دون المسائل القانونية". والمادة (140/ثانيا) من نفس القانون نصّها على أن: "رأي الخبير لا يقيد المحكمة، وعليها إذا قضت بخلاف رأيه أن تضمن حكمها الأسباب التي أوجبت عدم الأخذ برأي الخبير كلاً أو بعضاً".

⁵⁴. د. آدم وهيب النداوي، الموجز في قانون الإثبات، المرجع السابق، ص 210.