المجلة الجزائرية للعلوم – سلسلة ب
آداب وعلوم الإنسانية
ISSN : 2661-7064
http://univ-eltarf.dz/fr/

التوفيق كآلية ودية لتسوية منازعات الاستثمار

Conciliation as a friendly mechanism for resolving investment disputes

د. زرزوربن نولي / جامعة الشاذلي بن جديد الطارف

ط.د ياسين جرادي / جامعة عمارثلجي الأغواط

ملخص:

نظرا للتطور المستمر للتجارة والخدمات وما نتج عنها من تعقيدات في المعاملات والحاجة الماسة إلى السرعة والفعالية في البت الخلافات كان لابد من ضرورة خلق آليات ودية تمكن الأطراف من خلالها حل خلافاتهم بشكل سريع وفعال وعادل تتطلبها طبيعة الاستثمار من جهة وغيابها في المحاكم من جهة ثانية، ولهذا ظهر اهتمام كبير ومتزايد بالتوفيق كآلية من الوسائل البديلة لحل منازعات الاستثمار نظرا لما تحققه هذه الأخيرة من سرعة في البت والحفاظ على السرية و مشاركة الأطراف في إيجاد حلول منازعاتهم.

وهي تتلاءم مع الطبيعة الخاصة لعقود الاستثمار عكس القضاء الذي تطول إجراءاته وهو مالا يتلاءم مع عقود الاستثمار التي تتطلب مبالغ ضخمة يخاف المستثمر عليها من الضياع ولذلك سعى المستثمرون الأجانب إلى إدراج شرط اللجوء إلى الوسائل الودية كالتوفيق في عقوده، وقد أصبح في الوقت الراهن منافس للقضاء والتحكيم وقد لاق اهتمام بارزا على صعيد مختلف الأنظمة القانونية والقضائية.

الكلمات المفتاحية: التوفيق – منازعات الاستثمار – الموفق – الإجراءات- آليات

Abstract:Given the continuing evolution of trade and services and the resulting complexity of transactions and the urgent need for speed and effectiveness in resolving disputes, there was a need to create friendly mechanisms through which parties could resolve their differences quickly, effectively and fairly, and by whom the nature of investment required, on the one hand, and their absence in the courts, on the other. This is why there has been a growing interest in conciliation as an alternative means of resolving investment disputes, given the speed with which the latter can decide and maintain confidentiality and the involvement of the parties in finding solutions to their disputes.

It is in keeping with the special nature of investment contracts, the opposite of the long-standing judiciary, which is not compatible with investment contracts that require huge amounts of money that the investor is afraid of being lost, and therefore foreign investors have sought to include the requirement of friendly means such as conciliation in his contracts, and is now competing with the judiciary and arbitration. There has been prominent interest in various legal and judicial systems.

Key words: Conciliation – Investment disputes – conciliator – procedures – mechanisms

مقدمة

دخلت الشعوب منذ الأزل في معاملات تجارية مع بعضها البعض بما يحقق المصالح الشخصية للفرد بعيدا عن كيان الدولة آنذاك، لكن نتيجة تشكيل الدولة بمفهومها القانوني و استتبع ذلك من دخول الدولة في علاقاتها السياسية و الدبلوماسية و الاقتصادية، أصبحت الحاجة ملحة إلي وجود تنظيم العلاقات ما بين الدول بما يحقق المصالح المشتركة لتلك الدول.

غير أن الملاحظ أن الدولة عبارة عن كيان سياسي تمارس فيه سياستها بمعزل عن الكيانات السياسية الأخرى هذه المهارات تتم بواسطة أفراد يعملون باسم و لحساب هذه الدولة بما يحقق مصالحها في حد ذاتها.

إن هذا الكيان الجديد الذي عرفته البشرية (الدولة) أدى إلى خلق قواعد قانونية جديدة في العلاقات الاقتصادية فيما بينها نظرا للمستويات التي أصبحت تضطلع بها تلك الدول في وجوب توفير جميع متطلبات الحياة، هذه العوامل وغيرها فرضت على أفراد تلك الدول الدخول في علاقات اقتصادية خارج إقليمهاأو ما يطلق عليه بالاستثمار.

إن البحث عن الاستثمار خلق عدة مشاكل وعراقيل هذا الأمر أدى بالبحث عن وسائل وآليات لحل ما قد يثور من نزاعات في مجال الاستثمار وهذا بالاعتماد على وسائل ودية وما يطلق عليه بالوسائل البديلة لحل مثل هذه النزاعات، هذه الأخيرة التي أصبحت في الوقت الراهن أمر ضروري وغاية في الأهمية ملبية متطلبات الأعمال الحديثة ونتيجة لهذه الإشكالية تعذر على المحاكم وعدم قدرتها على التصدي لها بشكل منفرد.

والتوفيق كآلية من آليات حل منازعات الاستثمار يعتبر أحد الوسائل الناجحة التي اعتمدتها الدول فيما بينها لحل ماقد يثور من منازعات قبل اللجوء إلى المحاكم الدولية.

أهمية الموضوع:

تكمن أهمية الموضوع في تسليط الضوء على التوفيق كآلية ودية لتسوية منازعات الاستثمار خاصة وأن موضوع الاستثمار من الموضوعات الحديثة علي المستوى الأبحاث و الدراسات الحقوقية لاسيما موضوع الوسائل الودية لحل نزاعات الاستثمار والتي يعتبر التوفيق كجزء منها.

إشكالية الدراسة الرئيسية:

وهو ما يدفعنا لطرح الإشكالية التالية: مدى فعالية وسائل التوفيق في حل منازعات الاستثمار ؟

المنهج المستخدم:

وللإجابة عن هذه الإشكالية اعتمدنا على المنهج الوصفي لتحديد الآليات القانونية التي يعتمد عليها التوفيق كما اعتمدنا على المنهج التحليلي الذي يعنى بتحليل الآليات التي استعملها التوفيق لحل منازعات الاستثمار ومحاولة معرفة مدى فعالية هاته الآليات.

التقسيم العام للدراسة:

وقد تقسيم الدراسة على النحو الأتي:

المبحث الأول: مفهوم التوفيق

المبحث الثاني: إجراءات التوفيق

المبحث الأول: مفهوم التوفيق

تنقسم الوسائل الودية إلى أقسام متعددة، تختلف انطلاقا من أساس التقسيم، ولعل أبرز تقسيم لها من حيث درجة التدخل، من طرف شخص ثالث في النزاع وانطلاقا من ذلك تعددت الوسائل من وساطة وتوفيق وغيرها كثير.

المطلب الأول: تعريف التوفيق

يعرف التوفيق بأنه أسلوب أو إجراء يرمي إلى تقريب بين وجهات النظر المتعارضة، بقصد الوصول إلى حل وسط بين الأطراف وذلك عن طريق طرف ثالث يتميز بالحيادية والاستقلالية.[1]

ويقصد بالتوفيق أيضا: اتفاق طرفي النزاع على اختيار شخص معين يدعى (الموفق) يعمل على تقريب وجهات النظر بين طرفي النزاع، ويبدي اقتراحات التي تهدف إلى وضع حل يرضي الطرفين، وهذا التقرير ليس إلزامي للطرفين.

كما يجب أن يتضمن الاتفاق على التوفيق اسم الموفق، ووصفا للنزاع، ولمطالب الطرفين، وفي حالة ما إذا نجحت الإجراءات التوفيق يجب إثبات اتفاق التسوية في محضر التوفيق موقعا من الطرفين ومن الموفق.[2]

كما عرف بأنه وسيلة من الوسائل السلمية لحل الخلافات بصفته أحد الطرق السياسية والقانونية حيث يمارس من قبل لجنة مؤلفة من ثلاثة إلى خمسة أعضاء معينين من قبل الأطراف في النزاع والتوفيق طريقة سياسية وقانونية تمهد الطريق لإجراء قانوني آخر وهو التحكيم.[3]

وأسلوب التوفيق في جوهره، هو محاولة تقديم حلول للنزاع القائم من أجل عرضها على أطرافه فيقبلون بها أو يرفضونها.[4]

كما يعتبر البعض، بأنه أحد أساليب التسوية الودية للمنازعات بعيدا عن المحاكم، ويكون ذلك بمثول الأطراف أمام جهة ثالثة محايدة تكون من اختيارهم تهدف إلى تسوية منازعاتهم، حيث يقوم الموفق باختيار أنسب وأفضل الحلول للتوفيق بينهم، ومن ثمة يقوم بالتوفيق بين وجهات النظر المختلفة أو بين المواقف المتعارضة.

ومن خلال هذه التعاريف نستخلص ما يلي:

1- أن التوفيق طريق ودي لتسوية ما قد يثور من نزاع بين الأطراف، وما يشوب علاقاتهم من مشاكل، تحول دون إكمال تنفيذها، واستمرارها، فعمل الموفق لا يخضع لرقابة القضاء بصفة عامة.

2- أنه طريق اختياري: لأنه يقوم بصورة أساسية على إرادة الأطراف سواء كان ذلك عن طريق قبول هذه الوسيلة، أو المشاركة الجادة فيها، أو التنازل عن بعض الطلبات لأن سلوك سبيل التوفيق ينبع عن إرادة ورغبة الأطراف، ومن ثمة فإنه لا يمكن فرض هذا السبيل أو إملاؤه عليهم

فالاتفاق على اللجوء إلى التوفيق، قد يكون في وقت سابق على رفع الدعوى أثناء نظر في النزاع.

ولذلك عرف التوفيق "بأنه وسيلة من الوسائل الودية لحل المنازعات، عن طريق تشكيل لجنة بموافقة الأطراف من شخصيات مختصة في بحث أسباب وتداعيات النزاع بغية التوصل لحل كل من له".[5]

والجدير بالذكر أنه في حالة ما إذا كان هناك اتفاق مسبق بين الطرفين على الالتجاء إلى التوفيق لحسم النزاع، فإنه يجب أن يتضمن الاتفاق على بعض البيانات الجوهرية، كوصف النزاع الذي يمكن أن ينشأ مستقبلا بينهم، بالإضافة إلى أسماء الموفقين الذين وقع عليهم الاختيار والمطالب الطرفين.

ويرى البعض أن التوفيق هو وسيلة بديلة لحل النزاعات، تتم بواسطة شخص ثالث حيادي ونزيه، يحاول تقريب بين أطراف النزاع، ويقترح اتفاق صلحي بينهم، ويطلق على هذا الشخص اسم الموفق بحيث تكون قراراته غير ملزمة، ولا يمكن تنفيذها جبرًا.

ومن هنا يجب التمييز بين الوساطة والتوفيق، فعلى الرغم من تقارب بينهما إلى حد كبير حيث نجد:

- أن كلاهما يجتهدان من أجل الوصول لحل النزاع.

- كما أن الوسيط والموفق كلاهما محايدان، ومستقلان، ويسعيان إلى تقريب بين وجهات النظر الأطراف المتنازعة من أجل الوصول إلى أقرب الحلول وأنجعها.

ولكن البعض الآخر يرى عكس ذلك تماما، بدعوى أن الواقع العملي يميزها بشكل صريح فعمل الوسيط يدور حول إيجاد نقاط الأكثر تقديرًا، وأهمية، محاولا مقاربتها من أجل الوصول لحل يرضى الطرفين المتنازعين.

أما الموفق فبعد أن يقابل أطراف النزاع، يقوم بمحاولة اقتراح بنفسه اتفاق صلح، يمكن أن يكون مخرج سليم للنزاع.

وعليه فإن الدور الذي يقوم به الوسيط، أكثر فعالية من الدور الذي يلعبه الموفق، لأن الوسيط يحاول بلورت وتسهيل الأمر على المتنازعين وذلك بإيجاد أفضل السبل، بغية حسم النزاع، ويعزز مكاسب طرفيه، ولكن كما هو الحال في حالة الوسيط لا يمكن للموفق أن يفرض حكما ملزما.[6]

كما يتبين لنا أن هناك ثلاثة عناصر أساسية، ولازمة في تعريف التوفيق هي: وجود نزاع، بالإضافة إلى عزم الطرفين إلى التوصل إلى حل لنزاع القائم بينهما، بشكل ودي، وأخيرًا مشاركة شخص ثالث محايد ومستقل.

المطلب الثاني: خصائص ومميزات الموفق والتوفيق:

إن مثول الأطراف أمام طرف محايد من اختيارهم، بغرض تسوية منازعاتهم، يقابله تمتع هذا الموفق بصفات ومميزات، تجعل منه جهة ثقة وضمان للأطراف، لتحقيق العدالة وعدم الانحياز لطرف على حساب الطرف الآخر.

حيث يسعى الموفق دائما أثناء إجراءات التوفيق، باتفاق مسبقا مع الأطراف إلى عرض أفضل الأوجه التوفيق بينهم، ثم يبدأ التوفيق بين وجهات النظر المختلفة، أو بين المواقف المتعارضة.

ومن ثمة يمارس الموفق في المفاوضات بين الأطراف دورًا أكبر من ذلك الذي يمارسه الوسيط، حيث يقدم التوصيات التي يمكن أخذها بعين الاعتبار في تسوية النزاع، ويدير عملية التوفيق وفقا لما يراه مناسبًا، مسترشدا بمبادئ الحيدة، والعدل، والإنصاف، وهي المبادئ ومميزات التي يجب أن تتوافر في الموفق، فإذا ما نجحت إجراءات التوفيق، يتم إثبات اتفاق التسوية في محضر التوفيق، موقعا عليه من الأطراف ومن الموفق.[7]

وإذا ما قارنا بين المواصفات التي يجب أن تتوفر في الموفق والوسيط، نجد كلاهما يتفقان فيها فالحياد، والإنصاف، والعدل هي نفسها صفات يجب على الوسيط الالتزام بها، بالإضافة يجب أن تكون له القدرة على الحوار، والإقناع أطراف النزاع كل بالحجج والبراهين، وجمع المعلومات الكافية، واللازمة عن النزاع ومحاولة تقريب وجهات النظر، ومساعدتهم على فهم مواقف بعضهم، وإيجاد تسوية مناسبة لحكم النزاع.

ويظهر دور الموفق في حالة إخفاق طرفا العقد في تسوية النزاع القائم بينهما، من خلال التفاوض وبالتالي يلجؤون إلى التسوية ودية، عن طريق التوفيق قبل اللجوء إلى القضاء.

وهذا الموفق يجب أن يحظى باحترام وثقة كلا الطرفين وهو غالبا ما يكون خبيرًا في المجال الذي حصل النزاع بشأنه، فالأحوال التي يتعلق فيها النزاع بمسائل ذات طابع تقني رفيع، تخص أوصاف المعرفة الفنية، أو تتعلق بمسائل اقتصادية لها علاقة بتحديد مقابل التكنولوجيا يجب تسويتها بمساعدة ذوي الاختصاص والخبرة.

والموفق على خلاف المحكم أو القاضي فهو لا يفصل في النزاع المطروح أمامه، بل يساعده، ويعاونه طرفا العقد في التوصل إلى تسوية ودية للنزاع، ويتم ذلك باقتراح حلول معينة، يتم الاتفاق عليها مع الأطراف المتخاصمة وبالتالي فإن عملية التوفيق تعتبر عملية غير خصامية.[8]

كما أن المركز لا يسمح باللجوء إلى التحكيم، إلا بعد فشل عملية التوفيق بين المتخاصمين، حيث يهدف التوفيق إلى تسوية الخلاف وديا بين الأطراف المتنازعة، وذلك باختيار طرف محايد (الموفق) للقيام بتقريب وجهات النظر بين المتنازعين بغية الوصول إلى حل ودي بين الأطراف.

إن ما يصدر عن الموفق لا يرقى إلى مرتبة الأحكام، أو القرارات الملزمة، وهي بطبيعة الحال غير ملزمة للطرفين إلا بعد قبولها والتوقيع عليها.

أما فيما يخص خصائص التوفيق فيتميز التوفيق بعدة خصائص جعلت الالتجاء إليه أمر سهل، بدل الركود إلى التحكيم ومن أهم مميزاته:

1- يجنب الأطراف النزاع إجراءات التقاضي المعقدة، والتكاليف الباهظة، فالموفق يصل إلى حل في مدة قصيرة مقارنة بالقضاء التي تطول حباله.

2- الحل الذي يصل إليه الموفق غالبا ما يكون حل نهائي، ويتم بالتوقيع عليه من طرف الأطراف المتنازعة، وبالتالي يصبح هذا الاتفاق ملزم من طرف الأطراف، وواجب التنفيذ، وعليه لا يمكن للأطراف اللجوء إلى القضاء للطعن في وثيقة التسوية.[9]

3- المرونة: حيث يتميز التوفيق بمرونة إجراءاته إلى جانب بساطتها، والبعد عن الشكليات المعقدة عكس إجراءات التقاضي أمام المحاكم.

4- يعتبر وسيلة ودية لتسوية المنازعات التي تثور عن عقود الاستثمار الدولية بين الطرفين، التي ينجم عنها مشاكل تحول دون إتمام تنفيذها أو استمراريتها.

5- التوفيق يؤدي إلى تحقيق عدالة حقيقية، تلبي رغبات الأطراف بمشاركة فعالة منهم، وبالتالي فهو اختصار الوقت والجهد.

6- يعتبر وسيلة ذات طابع اختياري، لأنه يقوم على إرادة الطرفين دائما، ورغبتهم في الالتجاء إلى التوفيق من عدمه.

7- يقوم التوفيق على تدخل طرف ثالث محايد، يتفق عليه الطرفين يدعى (الموفق) يقدم مقترحات، ولا يصور قرارات، قد تلقى رضا من الأطراف، وقد يرفضونها.

لقد أثبتت التجربة الدور الرائد والهام الذي قام به البنك الدولي (المركز) في حل الأزمات الاقتصادية والمالية، وتسوية المنازعات الناشئة عنها، والحفاظ على استقرار المعاملات الاقتصادية العالمية، حيث قام سجل الكثير من المنازعات، التي كان من الممكن أن تتفاقم، وتتسب بمشكلات سياسية بين الدول.[10]

حيث وضعت غرفة التجارة الدولية، نظاما للتوفيق في حالة رغبة أطراف العقد في تدخل طرف ثالث محايد عند حدوث نزاع، من أجل مساعدتهم للوصول إلى تسوية سلمية.[11]

كذلك ورد في المادة 1/32 من قانون تشجيع الاستثمار في السودان الصادر في 1999/7/19 على التوفيق أو التحكيم.[12]

بالإضافة إلى العديد من الاتفاقيات التي أبرمت ونصت على تسوية المنازعات الناشئة فيها، باللجوء إلى التوفيق نذكر منها الاتفاقية التي أبرمت بين المملكة المغربية والدولة قطر، موقعة بتاريخ 1999/2/20 وصودق عليها في 1999/2/20 وهي تنص على الاعتماد على طريق التفاوض، والحوار، والتوفيق في حل النزاعات التي قد تنشأ.[13]

كما أنشأ مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي في أغسطس 2001، مركز للوساطة، والمصالحة، كفرع للمركز منوط به تجنب وحسم منازعات التجارة والاستثمار عن طريق الوسائل البديلة لحسم المنازعات الوساطة، التوفيق، الخبرة الفنية، المحاكمات المصغرة، مجلس مراجعة المطالبات.

وهناك مثال عملي لقضية تم تسويتها عن طريق التوفيق، تتمثل في قضية (يورو سيب) وتتخلص وقائع هذه القضية كما يلي:

طبقا للعقد المبرم بين يورو سيب وهي مجموعة من الشركات الأوروبية، مع وزارة الأشغال العامة، والموارد المائية المصرية يوم 2 مارس 1989 حيث التزمت يورو سيب بأن تقوم بتصميم، وتنفيذ، وبناء، وتوريد، وإنشاء، واختيار، وصيانة مشروع "قناطر أسنا الجديدة" طبقا لنصوص العقد والسعر المحدد فيه.

وعند إبرام العقد ظهرت عدة منازعات بين الطرفين، وعندها لجأت مجموعة الشركات الأوروبية إلى مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، ووفقا لنص المادة 67 من شروط العقد، وتقدمت بمطالب وصلت إلى مائتين واثنين وخمسين مليون جنيه مصري، مع طلب مد الفترة لإتمام الأعمال، وقامت الوزارة هي أيضا بتقديم مطالباتها المضادة، والتي بلغت أيضا 18.487.330 مليون جنيه، بالإضافة إلى غرامة تأخير.

وعند نظر دعوى التحكيم لجأ الطرفان إلى التوفيق أمام مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي.

حيث عين مدير المركز موفقا بينهما، وعند إجراء عدة جلسات بين الموفق وأطراف النزاع، من اجل مراجعة الحسابات وتصفية الخلافات وفي الأخير عقد الموفق مع ممثلي الطرفين الجلسة الأخيرة يوم 1997/03/01م، وتم فيها التوصل إلى رأي تم إخطاره إلى طرفي النزاع.

وقد انتهى النزاع بتوصل إلى تسوية المنازعات في اجتماع عقد بتاريخ 3 مايو 1998، نتج عنه استحقاق مجموعة الشركات الأوروبية مبلغا قدره ثمانية وسبعين مليون جنيه مصري، شاملا كافة المستحقات والمطالبات المضادة لكل من الطرفين، وبتاريخ 14 مارس 1999، تم توقيع اتفاقية التسوية.[14]

المطلب الثالث: أنواع التوفيق:

ينقسم التوفيق وفقا لإجراءاته إلى ثلاثة أنماط أساسيه وهي التوفيق الخاص والتوفيق المؤسساتي والتوفيق الغير القضائي.

- **التوفيق الخاص:**

فهو ببساطة عملية يتم تنظيمها، وإدارتها وفقا لما يحدده الأطراف أنفسهم، دون أية مساعدة من طرف مؤسسة أخرى. ويعتبر قواعد التوفيق المعتمدة من طرف لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (اليونسترال) عام 1980، استكمالا لقواعد التحكيم النموذجية لعام 1976 خير مثال على قواعد التوفيق الخاص.[15]

- **التوفيق المؤسساتي:**

فهو ذلك التوفيق الذي يتم تنظيمه عن طريق إحدى المؤسسات، أو المراكز المتخصصة وهي غالبا ما تكون مراكز أو مؤسسات تحكيمية، وخير دليل على ذلك قواعد التوفيق لدى المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار.[16]

وكذلك قواعد التوفيق الخاصة بمركز الوساطة، والمصالحة التابعة لمركز القاهرة، الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، وهو التوفيق الذي يتم بواسطة القاضي نفسه، أو بناء على طلب الخصوم، بمناسبة نزاع معروض على القضاء، ومن ثمة فهو يسمى توفيقا قضائيا.[17]

ـ التوفيق الغير قضائي:

وهو ذلك التوفيق الذي يتم بعيدا عن مجلس القضاء، وإشرافه، ولا يكون للقاضي أي دور في أية مرحلة من مراحله، ثم اختيار الموفق بواسطة الأطراف وهو ينقسم إلى نوعين كالأتي.[18]

1 ـ التوفيق الاختياري:

أي يتم بإرادة الحرة للطرفين، على اللجوء إلى السبل الودية عند نشوء النزاع في المستقبل، وبالتالي لا يحق لأحد الطرفين العدول عن ذلك وبالالتجاء إلى المسارات القضائية، أو التحكيمية، دون موافقة الطرف الآخر، بمعنى أنه يتم بعيدًا عن إشراف ورقابة القضاء.[19]

2 ـ التوفيق الإجباري:

وهو ذلك التوفيق المفروض والمجبر من طرف المشرع، وفي بعض المنازعات التي تستلزم طبيعتها ذلك حيث يفرض اللجوء إلى التوفيق أولا قبل محاولة حله بوسيلة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن التوفيق يمكن أن يتم بواسطة هيئة حكومية مختصة أو محكمة حيث تلزم تشريعات بعض الدول، وتؤكد على ضرورة الالتجاء إلى التوفيق قبل التقاضي.[20]

إن إرادة طرفي النزاع هي الأساس المعتمد في حل نزاعاتهم، عن طريق التوفيق، بمعنى إرادة الطرفين في إيجاد حل لنزاعاتهم خارج القضاء.

وبعد صدور القرار التوفيقي، يكون النزاع قد وجد حلا له في تنفيذ القرار المذكور حيث يعتبر اتفاق الطرفين على التوفيق أمرا لازما، لبدأ إجراءاته، وهو إما يكون (الاتفاق) في شكل شرط مدرج في العقد، أو في شكل اتفاق توفيق لاحق، تتم الموافقة عليه ضمنيا، مثل أن يجأ أحد الأطراف المتنازعة إلى طلب التوفيق، من إحدى المؤسسات المتخصصة فتعرضه على الطرف الثاني هذا الأخير الذي قد يقبل التوفيق أو في صيغة مكتوبة مثال "تحال جميع المنازعات الناشئة عن هذا العقد إلى التوفيق طبقا لقواعد ويكون مكان التوفيق.[21]

ومن بعض الأمثلة التي تضمنتها بعض التشريعات دالة على ضرورة إحالة موضوع النزاع إلى التوفيق، قبل الالتجاء إلى القضاء (التقاضي):

ما تضمنه قانون المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة في مصر رقم 83 لسنة 2002 لتسوية منازعات الاستثمار، في إطار مركز يشنأ فيها بتولي الإشراف على عملية التسوية، وقد حدد القانون في المادة 53 مهام مركز تسوية المنازعات في اتخاذ الإجراءات اللازمة للتوفيق في طوائف المنازعات التي حددها.[22]

حيث اعتبر القانون عرض النزاع على هيئات التوفيق المختصة شرطا من أجل قبول الدعوى أمام المحاكم وقد ورد ذلك من خلال المادة 27 منه والتي تنص على: "لا يجوز طرح منازعات الضرائب أو انقضاء المحاكم، إلا بعد أن تصدر هيئات التوفيق المختصة قرارها في الاعتراض أو انقضاء سنتين من تاريخ التقرير بالاعتراض أمامها، فإذا توصلت هيئة التوفيق إلى تسوية النزاع، وقبلها الأطراف كان قرارها ملزما واجب التنفيذ.[23]

المبحث الثاني: إجراءات التوفيق

قبل البدء في عملية التوفيق، على الموفق القيام بعدة إجراءات من أجل إتمام عمله على أكمل وجه (إتمام عملية التوفيقية)، وهذه العملية لا تتم على مرحلة واحدة، بل تتخذ عدة خطوات لإتمامها، ومن أجل ذلك قسمنا هذا المبحث إلى ثلاث مطالب نعالج في المطلب الأول اتفاق الأطراف على اللجوء إلى التوفيق كوسيلة بديلة لتسوية منازعاتهم الاستثمارية، أما المطلب الثاني فخصصناه إلى إجراءات التوفيق (سير عملية التوفيق) ومطلب الثالث نبين فيه انتهاء الموفق من مهامه.

المطلب الأول: اتفاق الأطراف على اللجوء إلى التوفيق كوسيلة بديلة لتسوية منازعاتهم الاستثمارية

تتمثل المرحلة الأولى من عملية التوفيق في اتفاق أطراف على تسوية ما قد يثور من نزاع، عن طريق التوفيق كون ذلك بإبداء أحد أطراف وعادة ما يكون المضرور، أو كلاهما إلى اللجوء التوفيق كوسيلة ودية لحل منازعاتهم،

ويكون ذلك في شكل طلب يقدم إلى الطرف الآخر، وفي أغلب الأحيان ما تجري التسوية الودية بناءً على طلب أحد الطرفين بعد نشوب النزاع، ولكن توجد حالات عديدة تجري فيها التسوية، نتيجة لاتفاق بين الطرفين قبل نشوء النزاع، أو بناءًا على دعوى من مركز أو غرفة التحكيم،[24]

وهذا ما أكدته المادة الثامنة والعشرون 28 من اتفاقية واشنطن عام 1965، الخاصة بتسوية المنازعات الناشئة عن الاستثمار بين الدول، ورعايا الدول الأخرى، والتي تنص على: "أي دول متعاقدة أو أي مواطن بدولة متعاقدة، ترغب في إقامة إجراءات التوفيق، تقديم طلب كتابي في هذا الخصوص إلى السكرتير العام، الذي يرسل نسخة من الطلب إلى الطلب الآخر النزاع".[25]

وهذا ما أكدته كذلك الفقرة الأولى من المادة الثانية (2) من قواعد الأونسيترال للتوفيق الصادرة سنة 1980، والتي تنص على: "يرسل الطرف المبادر بالتوفيق إلى الطرف الآخر دعوة مكتوبة إلى التوفيق في إطار هذه القواعد يحدد فيها بإيجاز موضوع النزاع.[26]

وهذا ما قررته أيضا المادة الثانية من نظام التسوية الذي وضعته غرفة التجارة الدولية بباريس التي تنص على: "على الطرف الراغب في التوفيق، أن يقدم طلبا إلى الأمانة العامة لهيئة التحكيم الدولية لغرفة التجارة الدولية، مبينا باختصار الغرض من الطلب، ومرفقا به الرسم المطلوب لفتح الملف، كما جاء في ملحق هذا النظام".[27]

كما أنه إذا ما تم الاتفاق بين الطرفين على اللجوء إلى التوفيق، فيجب أن يتضمن اتفاقهم وصفا للنزاع، وهذا ما أكدته المادة 2/28 من اتفاقية واشنطن لسنة 1960، التي تنص على أنه: "ينبغي أن يتضمن الطلب كافة المعلومات الخاصة بعناصر النزاع، وشخصية الأطراف، وموافقتهما على التوفيق تطبيقا لقواعد وإجراءات التوفيق أو إجراءات التحكيم، من أجل إلمام الموفق بكافة المسائل الجوهرية التي تثير الخلاف بين الطرفين، إضافة إلى اختيار الموفق المحايد الذي يتولى حل النزاع.[28]

إن إبداء أحد الطرفين رغبته في الالتجاء إلى التوفيق لا يحدث أي أثرًا والتزام على عاتق الطرف مقدم الطلب، أو الذي أبدى موافقته على الالتجاء إلى التوفيق، حيث يمكن لأي طرف إنهاء إجراءات التوفيق سواء قبل البدء بها، أو قبل انتهائها وإبداء الرغبة في اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، دون قيد أو شرط وهذا ما أكدته نص المادة 3/7 من نظام التسوية لغرفة التجارة الدولية بقولها "تنتهي محاولة التسوية بإعلام الموفق من قبل الأطراف، أو أحدهم، في أي مرحلة من مراحلها نية عدم الاستمرار في تلك المحاولة.[29]

أما المرحلة الثانية من عملية التوفيق فتتمثل في اختيار الموفق الذي ستوكل إليه مهمة حسم النزاع بطريقة ودية، ومن أجل سير هذه العملية يجب مراعاة عنصرين أساسيين هما:

- كيفية اختيار الشخص، أو الأشخاص في حالة وجود هيئة التي تتولى مهمة التوفيق.
- القواعد القانونية التي ستحكم عمل الموفق أو الهيئة.

إن الهدف من التوفيق هو التوصل إلى نتيجة أو تسوية ودية للنزاع المطروح بين الأطراف، عن طريق اختيار موفق محايد ومنصف يقوم بتقديم اقتراحاته في النزاع المطروح، وهذا الأخير لا يفصل في النزاع وإنما يقدم اقتراحاته فقط من أجل مساعدة الأطراف لتوصل لتسوية ودية للنزاع، على أن يكون للأطراف الحرية التامة في قبول الاقتراحات أو رفضها.[30]

إن ثقة الأطراف في حياد الموفق، يجعلهم في أغلب الأحيان يقبلون بما جاء به من اقتراحات، وما يزيد في مصداقية الموفق أن يكون متخصصا في مجال الاستثمار، أو على الأقل أن يكون على دراية واسعة بها، لذا من الأحسن عند اختياره أن يكون ذا خبرة فنية وعملية في مواجهة مشاكل الاستثمار.

يجب الإشارة إلى أن تعيين الموفق، يكون باتفاق الطرفين وهو إما أن يكون منفردا، أو عن طريق لجنة فردية أي يجب أن يكون وترية التشكيل كأن يكون من ثلاث أشخاص حيث يعين كل من الطرفين واحد، أما الثالث فيتم تعيينه باتفاق الطرفين اللذين تم اختيارهما، أو بمعرفة جهة أو شخص يتفق عليه، وللأطراف كامل الحرية في ذلك، ما دام العدد وتري وذلك تحسبا لحدوث أي خلاف في وجهات النظر بين أعضائها.[31]

غير أن المادة 2/4 الرابعة الفقرة الثانية من قواعد الأونسيترال للتوفيق لسنة 1980 قضت بوضوح، بصحة إجراءات التسوية عندما يتم تشكيل الهيئة من عدد زوجي، بنصها على ما يلي: "في إجراءات التوفيق بموفقين اثنين، يقوم كل طرف بتعيين موفق واحد، وهذا يؤكد صحة تشكيل هيئة التوفيق المكنونة من عدد زوجي في حالة وصولها إلى حل ودي للنزاع، ما دام الهدف منه إزالة الشقاق والخلاف بين الأطراف.[32]

وهذا يؤكد على عدم بطلان إجراءات التوفيق في حالة مخالفة فردية التشكيل، بينما أقرت المادة 2/29 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 عكس ما اتجه إليه حكم قواعد الأونسيترال للتوفيق بتقرير بطلان إجراءات التسوية الودية، وذلك بنصها على: "تشكل اللجنة من محكم واحد للتوفيق أو أي عدد فردي من الموفقين، يتم تعيينهم بموافقة الأطراف المتنازعة، وإذا لم يتفق الطرفان على عدد الموفقين، وعلى طريقة تعيينهم، تشكل اللجنة من ثلاثة موفقين، يقوم كل طرف بتعيين واحد، ويتم تعيين الموفق الثالث، الذي يتولى في هذه الحالة رئاسة اللجنة بالاتفاق بين طرفين النزاع.[33]

أما بالنسبة أن يكون الموفق شخصا طبيعيا فالقاعدة العامة تقتضي أن يقوم الأطراف المتنازعة باختيار أعضاء هيئة التوفيق بأنفسهم، غير أن هذه الحرية ليست مطلقة بل مقيدة بضوابط وشروط تقرها القواعد المنظمة لممارسة هذه الوسائل الودية، وهذا ما نصت عليه المادة 14 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 المتعلقة بتسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار بنصها على: "يكون الأشخاص المعينون في قوائم المركز من ذوي الأخلاق العالية، وأن يكون معترفا بكفاءتهم، في مجال قانون التجارة، والصناعة، والمال، بحيث يمكن الاعتماد عليهممن أجل التمثيل في الهيئة يتفق مع المبادئ القانونية الأساسية، والأشكال العامة، للنشاط الاقتصادي في العالم".[34]

وإذا تفحصنا نص هذه المادة يتبين لنا أن الموفق يجب أن يكون شخصا طبيعيا. بمعنى لا يجوز أن يعهد بالتوفيق إلى شخص معنوي، ومن ثمة لا يجوز أن يكون الموفق مركزا أو هيئة، وهو ما أثار خلافا فقهيا بشأن من يتولى تسوية المنازعات الاستثمارية والتجارية.

غير أن مهمة الموفق تقتصر على تقريب وجهات النظر بين الأطراف، وتقديم الاقتراحات لهم من أجل التوصل إلى حلول مرضية للطرفين لإنهاء الخصام بينهم وقد يقوم الموفق بتحديد مكان جلسات التوفيق ما لم يكن التوفيق مؤسسا.

كما أن الالتجاء لأسلوب التوفيق، يعتبر عاملا مشجعا من أجل تحسين هذه العلاقة وديمومتها مما يؤدي إلى تقليل من عدد حالات فسخ العقود قبل استكمال تنفيذها، وذلك بما يقدمه الموفق في حلول عملية، يراعي فيها مبادئ العدالة والاستقلالية والإنصاف والحيدة.[35]

المطلب الثاني: سير عملية التوفيق

بعدما يتم اختيار الموفق أو هيئة التوفيق تبدأ إجراءاته بواسطة الموفق المختار من طرف الأطراف المتنازعة، ق تقديره الخاص معتمدا على مبادئ العدل، والإنصاف، والحيدة، وتعتبر هذه المرحلة الثالثة في عملية التوفيق.

والمقصود هنا بإجراءات التوفيق هي مجموعة الأعمال الإجرائية المتواصلة التي تهدف لتسوية النزاع بطريقة ودية، والفصل فيها، وتتم هذه الإجراءات من خلال ما يعرف بالمساعي الحميدة وهي بعيدة كل البعد عن فكرة الخصومة في النزاع.[36]

كما يتعين على هيئة التوفيق تحديد المسائل التي يجب النظر فيها، وتسوية الخلاف بشأنها وهذا ما حددته المادة 34 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 بنصها على أنه: "يكون من واجب اللجنة توضيح عناصر النزاع بين الأطراف، وأن تحاول الوصول إلى شروط يقبلها الطرفان".[37]

وقد يتفق الطرفان لتسوية ما بينهما من نزاع على اللجوء أولا إلى التوفيق، بواسطة شخص معين ثم اللجوء إلى التحكيم، إذا لم يرتض أحد لطرفين ما ينتهي إليه الموفق، ويعد هذا الاتفاق من البنود المهمة التي يوصي بإدراجها في عقود الاستثمار الدولية.[38]

ويجب الإقرار بسرية المعلومات المتحصل عليها من الطرفين في أثناء التوفيق وعدم البوح بها أمام أي جهة قضائية أو تحكيمية والتعهد بعدم إفشائها أمام الغير، وهذا ما أكدته المادة 09 من قانون الأونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002 بنصها على: "يحرص على الحفاظ على سرية جميع المعلومات المتعلقة بإجراءات التوفيق، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، وما لم يكن إفشاؤها لازما بمقتضى القانون، أو لأغراض تنفيذ اتفاق تسوية أو إنفاذه.[39]

فالتوفيق إذا إجراء شبه قضائي يتوسط الوساطة والتحكيم، فهو من جهة يتطلب وجود جهاز يكلف من الطرفين المتنازعين بالبحث في كل جوانب النزاع، واقتراح حل له، على عكس الوساطة التي لا تهتم من حيث المبدأ إلا بسرد الوقائع دون اقتراح حل للنزاع.[40]

يقوم بمهمة التوفيق أمام غرفة التجارة الدولية موفقا واحد، تعينه الغرفة حيث تبدأ إجراءاته بتقديم طلب من طرف الشخص الذي يرغب في التوفيق، ويقوم بتقديمه إلى الأمانة العامة لهيئة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة، مبينا بإيجاز الهدف أو الغاية من الطلب وأن يسدد الرسوم المطلوبة، وهذا ما نصت عليه المادة 2 من نظام المصلحة لغرفة التجارة الدولية والمادة 4 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980 ومن ثمة تقوم الأمانة العامة بإخطار الطرف الثاني هذا الأخير الذي يقوم بقبول طلب التوفيق أو رفضه، فإذا لم يرد خلال مدة 15 يوم اعتبر رفضا للطلب، وبالتالي ترد الأمانة العامة وتقوم بإخطار طالب التوفيق بالرفض.

أما في حالة قبول التوفيق من طرف الطرف الثاني، يقوم الأمين العام لهيئة التحكيم الدولية بتعيين الموفق هذا الأخير، الذي يقوم بإخطار الطرفين بتعيينه، ويعطيها فترة زمنية معينة لتقديم براهينهم وحججهم القانونية، من أجل الوصول إلى حل يرضي الطرفين، إذ تبدأ بعملية التحضير والإعداد، ثم يليها مرحلة التقديم، وعرض الطلبات والدفوع، ثم تبيان المشكلة، وتوضيحها ثم يقوم بتبيان البدائل والمقترحات، وأخير الاتفاق على حل يرضي الطرفين ويشبع رغبات الأطراف ويحقق غاياتهم.

وهذا ما تبرزه المادة 5 من نظام المصالحة الذي وضعته غرفة التجارة الدولية، بقولها "يباشر المصالح محاولة التسوية المصالحة، وفقا لما يراه ملائما، مسترشدا بمبادئ الحيدة، والعدل، والإنصاف" وهذا ما أكدته المادة 1/7 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980 بقولها: "يقوم الموفق بأسلوب يتسم بالاستقلالية، والحياد، بمساعدة الطرفين على التوصل إلى تسوية ودية لنزاعهما".[41]

من خلال المواد السابقة الذكر يتضح لنا جليا أن الموفق يحاول تقريب وجهات النظر بين الطرفين أي بين ما يطالب به المدعي، وما يرد به المدعى عليه، فهو يحاول جاهدا بذل قصار جهده في تحقيق التوازن، بين ما تقرره العلاقة الحقوق، والالتزامات المتقابلة الملقاة على عاتق الأطراف العلاقة ما يمكنه من إجراء الملاءمة بصورة صحيحة، وعادلة

وحيادية، وبمساعدة الأطراف وذلك عن طريق تزويده بالوثائق والبيانات والمستندات التي تؤكد على طلبات كل منهما، وهذا ما أكدته المادة 11 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980 وذلك بنصها على: "يتعاون الطرفان مع الموفق بحسن النية، ويسعيان بوجه خاص إلى الامتثال لطلبات الموفق الخاصة بتقديم مواد مكتوبة، وتوفير الأدلة وحضور الاجتماعات".[42]

ويحق للموفق أن يطلب من الأطراف الحصول على بعض المعلومات الإضافية التي يراها ضرورية لسير عملية التوفيق، وهذا ما تم تأكيده من خلال نص المادة 5 من نظام المصالحة لغرفة التجارة الدولية بنصها: "يجوز للمصالح في أي مرحلة من مراحل المصالحة، أن يطلب من أي طرف أن يقدم أية معلومات إضافية يراها ضرورية"، وهذا ما تم تأكيده أيضا في المادة 3/5 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980 ينص على: "في أي مرحلة من إجراءات التوفيق، يجوز للموفق أن يطلب من أي من الطرفين أن يقدم إليه ما يراه مناسبا من معلومات إضافية".[43]

المطلب الثالث: انتهاء الموفق من مهمته

تعتبر المرحلة الرابعة والأخيرة من عملية التوفيق وهي لا تخرج عن إحدى الحالات التالية إما النجاح والتوصل إلى حل اتفاقي لتسوية النزاع برضى الطرفين أو الفشل الموفق في مهمته أو رغبة أحد طرفي النزاع في عدم الاستمرار في إجراءات التوفيق.

1- التوصل إلى اتفاق توفيقي لتسوية النزاع:

حيث في حالة ما إذا نجح الموفق في إيجاد حل توفيقي يرضي الطرفين، فإنه يتم بموجبه تحرير محضر موقع منهم، ومن الشخص المختار للتوفيق بينهم، وهذا ما نصت عليه المادة 2/13 وكذلك المادة 14 من قواعد توفيق لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال لعام 1980.[44]

وبمجرد التوقيع الطرفين على الاتفاق يصبح ملزما لهما وواجب التنفيذ، وهذا ما نصت عليها المادة 3/13 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعا 1980 بقولها: "بالتوقيع على اتفاق التسوية ينهي الطرفان النزاع ويصبحان ملزمين بذلك الاتفاق".

كما نص القانون النموذجي للأونسيترال للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002 إلى نفس المعنى وذلك من خلال نص المادة 14 منه بقولها: "إذا أبرم الطرفان اتفاقا يسوى النزاع، كذلك الاتفاق ملزما وواجب النفاذ، يجوز للدولة المشرعة أن تدرج وصف للطريقة التي تنفذ بموجبها اتفاقات التسوية، أو تشير إلى الأحكام التي تنظم ذلك النفاذ".[45]

وهذا ما أكدته المادة 2/34 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 بقولها: "وصل الطرفان إلى اتفاق تقوم اللجنة بتحرير محضرا تثبت فيه عناصر النزاع، وتثبت فيه كذلك الاتفاق الذي وصل إليه الطرفان.[46]

كما يؤكد نجاح سير إجراءات التوفيق شخصية الموفق الحيادية، وبدرجة أساسية على روح التعاون الصادق والجدية من الأطراف للوصول إلى تسوية النزاع بطريقة ودية".

2- فشل الموفق في التوصل إلى حل يرضي أطراف النزاع:

عندما يقتنع الموفق ويصل إلى درجة قناعته التامة بعجزه، وبأن وجهات النظر بين الأطراف متباينة إلى درجة يصعب التقريب بينهما، ومع استحالة الوصول إلى نقطة الالتقاء بينهما، فإنه من الأفضل عدم الاستمرار في تلك المحاولة، طالما أن الوصول إلى النتيجة أصبح شبه مستحيل، أو بعيد المنال، مما يدفع إلى الاستسلام، وتقديم تقرير بعدم نجاحه في مهمته، وكذلك إصدار قرار بفشل عملية التوفيق، وانتهاء إجراءاته، وذلك طبقا لنص المادة 34 من اتفاقية المركز لتسوية منازعات الاستثمار في واشنطن لعام 1965، والفقرة (ب) من المادة 15 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980، وكذلك الفقرة (ب) من المادة 11 من القانون النموذجي للأونسيترال للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002.[47]

وتجدر الإشارة إلى أن الموفق يمكنه إنهاء إجراءات التوفيق، في حالة غياب أحد الطرفين، أو لم يشترك في الإجراءات وهذا ما أكدته المادة 34 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 بنصها على: "إذا وصل الطرفان... ولم يتبين للجنة في مرحلة من مراحل الإجراءات بأنه ليس هناك احتمال لاتفاق بين الطرفين، تقوم اللجنة بإنهاء الإجراءات وتعد تقريرا تبين فيه موضوع النزاع، وتسجل فشل الطرفين للوصول إلى اتفاق، وإذا لم يحضر أحد الطرفين أو لم يشترك في الإجراءات، وتعد تقريرا تثبت فيه عدم حضوره أو عدم اشتراك الطرف.[48]

وتعتبر إجراءات التوفيق سرية، لا يجوز لأي طرف من الأطراف أو الموفق إفشاؤها، كما لا يجوز للموفق أن يكون محكما، أو ممثلا، أو محاميا، لأحد طرفي النزاع بعد فشل إجراءات التوفيق، إلا باتفاق الأطراف على ذلك لمصلحة أحدهما.

3- قيام طرفي النزاع أو أحدهما بإبلاغ الموفق بعدم الرغبة في الاستمرار في إجراءات التوفيق:

عندما يتم إخطار الموفق من أحد الأطراف المتنازعة في أي مرحلة من مراحل إجراءات التوفيق برغبته في عدم الاستمرار في الإجراءات أو الانسحاب منها فإن هذا يدفع إلى القضاء على الأمل في إزالة أسباب الخلاف، والمصالحة بين الأطراف، مما يؤدي إلى زيادة الخلاف، والخصومة بين الأطراف (الطرفين)، وهذا ما أكدته نص المادة 11 الفقرتان (ج) و(د) من قانون الأونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002 بقولها فقرة (ج) بإصدار الطرفين إعلانا موجها إلى الموفق يفيد إنهاء إجراءات التوفيق، في تاريخ صدور إعلان أو الفقرة (د) بإصدار أحد الطرفين إعلانا موجهة إلى الطرف الآخر، والأطراف الأخرى، وإلى الموفق، في حالة تعيينه يفيد إنهاء إجراءات التوفيق في تاريخ صدور الإعلان.[49]

الخاتمة:

نظرا للطبيعة الخاصة لعقود الاستثمار وخصوصيتها، ونظرا لأهميتها بالنسبة لطرفي العقد، المستثمر والدولة المضيفة للاستثمار، وارتباطها بحياة الأفراد، لتعلقها وارتباطها بخطط التنمية في الدولة المضيفة، ونتيجة للتطور المستمر في التجارة والاستثمار، الذي يتغلغل في العلاقات بين الأطراف ولمعاملاتهم، وتشابك المصالح بينهم، فقد تزايد الاهتمام بوسائل تعالج منازعاتهم، وتعمل على حل الخلاف بينهم، عندما يحدث تصارع واختلاف في المصالح، قبل أن تتحول هذه الخلافات إلى صراعات تحتاج إلى اللجوء إلى القضاء أو التحكيم لحسمها، ومن ثمة ظهرت الحاجة إلى الوسائل الودية، كوسيلة لحل منازعات عقود الاستثمار، لما تحققه من مزايا تتلاءم مع طبيعة هذه العقود.

تحتل وسيلة التوفيق كأحد الوسائل الودية لتسوية منازعات الاستثمار، مكانة بارزة في الفكر القانوني والتجاري الاستثماري الاقتصادي على المستوى العالمي خاصة بعد ما شهده العالم من حركة فقهية، وقانونية، وتشريعية من أجل تنظيم هذه الوسائل.

حيث أصبح اللجوء إليها ضرورة ملحة في وقتنا الحاضر، وواقعا لا مفر منه، لما تتميز به هذه الأخيرة من مزايا، منها سيطرة الأطراف على الإجراءات والسرعة في تحقيق النتائج، بالإضافة إلى المرونة في البحث عن تسوية، دون الالتزام بقواعد القانون وإجراءاته، كما تتميز بالسرية، وقلة النفقات، ولذلك تبنتها بعض التشريعات الحديثة وعملت على تسهيل اللجوء إليها، وكذا العديد من مراكز وهيئات، وغرف التحكيم، كما لجأ إليها المتنازعون أنفسهم بموجب العقود المبرمة بينهم.

النتائج:

- إن مكانة الوسائل الودية لتسوية منازعات الاستثمار والتي من بينها التوفيق تعد محدودة في الوقت الراهن في منظوماتنا القضائية، وذالك لحداثة الإطار القانوني المنظم لها.
- إن اللجوء إلى آلية التوفيق يتوقف على إرادة الأطراف.

ـ يعتمد نجاح التوفيق في المقام الأول على الغير (الوسيط أو الشخص الثالث المكلف بحل النزاع) لذا يجب أن يتمتع هذا الغير باختصاصه وكفاءة والاستقلالية والحياد

التوصيات:

ـ العمل على ضرورة ترسيخ ثقافة اللجوء إلى التوفيق لدى كل من القاضي والأفراد على حد سواء .

ـ أقامة الملتقيات والدراسات حول التوفيق سواء على المستوى الوطني أو الدولي بغرض تبادل الخبرات والأخذ بتجارب الدول في هذا المجال.

ـ تشجيع المؤلفين في الكاتبة حول التوفيق بغرض نشره وشرحه خاصة لطلبة القانون.

---

[1] عبد الحميد عثمان الحنفي، التحكيم في منازعات العمل الجماعية، نطاق، تطبيقه ودوره المنشئ، مطبوعات الجامعية، الكويت، الطبعة الأولى، 1995، ص 39.

[2] مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان2010، ص 412.

[3] عبد العزيز العشاوي، علي أبو هاني، فض النزاعات الدولية بالطرق السلمية، دار الخلدونية، الجزائر، 2010.

ص 43.

[4] ـ زازة لخضر، أحكام المسؤولية الدولية في ضوء قواعد القانون الدولي العام،دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2011، ص 674.

[5] سعود العماري، الوسائل الودية لتسوية المنازعات الاستثمارية2، www.alyawm.com.

[6]علاء آباريان، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص80.

[7]بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها، القانون الواجب التطبيق عليها، وسائل تسوية منازعاتها)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006، ص 318.

[8]حسن علي كاظم، الوسائل البديلة لحل النزاع وأثرها على التجارة الدولية، المؤتمر القانوني الوطني العاشر 2013، مجلة رسالة الحقوق يوم 20 جانفي2017، ص 96.

9- أبو بكر المسيب، التوفيق كوسيلة لتسوية منازعات الاستثمار بالمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار بالمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، على الموقع الإلكتروني:www.alegt.com

[10] حسن الشماط، تسوية منازعات الاستثمار عن طريق التوفيق أو التحكيم، جريدة الرأي، يوم 2017/03/7، سا: 19:44، alraai.new.com.

[11] حسان نوفل، التحكيم في منازعات عقود الاستثمار، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2010، ص 72.

[12] أقر المجلس الوطني في السودان قانون تشجيع الاستثمار لسنة 1999م في جلسته رقم 4 من دور الانعقاد السابع بتاريخ 29 ربيع الأول 1420 هـ الموافق 12 يوليو 1999.

[13]بن سالم أوديجا، الوساطة كوسيلة من الوسائل لفض المنازعات، دار القلم، الرباط، المغرب،2016،ص 242.

[14] بشار محمد الأسعد، مرجع سابق، ص 322.

[15] مرتضى جمعة عاشور، مرجع سابق، ص 414.

[16]أنظر المواد من 28 إلى 35 من هذه الاتفاقية على موقع الإنترنت:

http://www.jus.uio.no/lmicsidstettlement.ofdisputes.betweenstates.and.nationals.of.other.states.convention.washington.1965/doc

[17]إزاد شكور صالح، الوسائل البديلة لتسوية منازعات الاستثمار الدولية (دراسة مقارنة)، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2016، ص 353.

[18]مصطفى المتولي قنديل، دور الأطراف في تسوية المنازعات العقدية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 116، 117.

[19]محمد أحمد عبد المنعم، مدى إخلال آلية التوفيق الإجباري بحق التقاضي، دراسة تحليلية انتقادية مقارنة، دار النهضة العربية،القاهرة، مصر، 2006، ص 32.

[20]محمد أبو العينين، دور مركز القاهرة في حسم منازعات التجارة والاستثمار عن طريق التفاوض والوساطة، بحث مقدم إلى ندوة التفاوض والوسطة في عقود التجارة والاستثمار التي ينظمها مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، 10 يوليو 2001، ص 07.

[21] بشار محمد الأسعد، مرجع سابق، ص 319.

[22]بشار محمد الأسعد، مرجع سابق، ص 320.

[23]القانون رقم 83 لسنة 2002، جريدة رسمية، العدد 22 مكرر، 2002/6/5.

[24] أزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 355.

[25]المادة 28 من اتفاقية واشنطن عام 1965 خاصة بتسوية المنازعات الناشئة عن الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى، راجع في ذلك حسان نوفل، مرجع سابق، ص 124.

[26]المادة 1/2 من قواعد الأونسيترال للتوفيق الصادرة سنة 1980.

[27]المادة الثانية من نظام التسوية لغرفة التجارة الدولية بباريس

[28]حسان نوفل، مرجع سابق، ص 124.

[29]المادة 1/7 من نظام التسوية لغرفة التجارة الدولية (ICC).

[30]إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 360.

[31]مرتضى جمعة عاشور، مرجع سابق، ص 415.

[32]المادة 1/4 من قواعد الأونسيترال لسنة 1980.

[33]المادة 2/29 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 راجع في ذلك حسان نوفل، مرجع سابق، ص 125.

[34] المادة 14 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 المتعلقة بتسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار.

إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 363.[35]

[36] إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 366.

[37]المادة 34 من اتفاقية واشنطن لعام 1965.

[38]علاء آباريان، مرجع سابق، ص 150.

[39]المادة 9 من قانون الأونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري لعام 2002.

[40]إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 369.

[41] المادة 5 من نظام المصالحة الذي وضعته غرفة التجارة الدولية والمادة 1/7 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980.

[42]المادة 11 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980.

المادة 5 من نظام المصالحة لغرفة التجارة الدولية وكذا المادة 3/5 من قواعد الأونسيترال للتوفيق لعام 1980.[43]

[44]إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 371.

[45] المادة 14 من القانون النموذجي للأونسيترال للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002.

حسان نوفل، مرجع سابق، ص 126.[46]

إزاد شكور صالح، مرجع سابق، ص 373.[47]

المادة 34 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965.[48]

[49] المادة 11 الفقرة (ج) و(د) من قانون الأونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002.