



و وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عمار ثليجي الأغواط
كلية : العلوم السياسية والحقوق
قسم : الحقوق



الموضوع

التحكيم التجاري كأداة لفض منازعات الشراكة

مذكر مكملة في إطار مقتضيات نيل شهادة الماستر

الأستاذ المشرف

ب. لحاق عيسى

من إعداد الطلبة :

• قدوري عبد القادر

• سحنون بشير

السنة الجامعية 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّعَةَ
وَالْحَيَاةَ وَالْمَوْتَ
وَالْحَيَاةَ وَالْمَوْتَ
وَالْحَيَاةَ وَالْمَوْتَ



سيرة شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله وكرمه تُنال الغايات.

يسرني في هذا المقام أن أتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان لكل من كان له أثر طيب في إنجاز هذا العمل المتواضع:

أولاً، أتوجه بخالص الشكر والامتنان إلى أستاذي الفاضل البروفيسور لحاق عيسى، على ما أولاني إياه من اهتمام وتوجيهات سديدة، وعلى دعمه العلمي والمعنوي الذي كان له بالغ الأثر في إخراج هذا العمل إلى النور.

كما أخص بالشكر كل الدكاترة والأساتذة الكرام الذين نهلت من علمهم، واستفدت من ملاحظاتهم القيمة، فكانوا مشاعل نور في مساري الأكاديمي.

ولا يفوتني أن أتوجه بأصدق كلمات التقدير والامتنان لروحي الراحلين: والدي قدوري محمد والمرحوم زازة لخضر، اللذين كانا مصدر إلهامٍ وعطاء، أسأل الله أن يتغمدهما برحمته الواسعة ويسكنهما فسيح جناته. وإلى والدتي الغالية، التي أستمد من دعائها القوة، ومن صبرها الأمل، أسأل الله أن يلبسها ثوب الصحة والعافية، جزيل الشكر والدعاء.

لكل من قدم لي كلمة طيبة، أو دعاء صادقاً، أو يد مساعدة، لكم مني جميعاً كل المحبة والتقدير.

إهداء

إلى روح والدي الغالي قدوري محمد،
الذي رحل عن دنيانا جسداً، وبقِيَ في قلبي نبراساً يَنيِّر لي طريق الجَدِّ والثبات...
إليك يا من زرعته في روحي بذور الإيمان والعلوم، وأسقيتني من نُبل أخلاقك،
رحمك الله رحمةً واسعةً وجعل مثواك الجنة.
إلى والدتي الحبيبة، شفها الله وعافها،
يا من كنتِ السند في كل مراحل الحياة، والملجأ حين تشتدَّ الأقدار،
لكِ مني كل الحب والدعاء، فما كانتِ خطواتي لتكتمل لولا دعواتكِ الصادق.
إلى أستاذي وأبي العلمي البروفيسور لحاق عيسى،
جزيل الشكر والامتنان لوقوفك النبيل، وتوجيهك الكريم، ودعمك المستمر الذي كان نبراساً
لمذا العمل.
إلى كل الدكاترة الأفاضل، الذين منحوني من علمهم، وفتحوا لي أبواب الفكر والنقد والتأمل...
لكم مني كل التقدير والعرفان.
وإلى روح المرحوم زازة لخضر،
رحمك الله رحمةً واسعةً، وجزاك خير الجزاء على ما قدمته،
ستبقى ذكراك حيةً في القلب والعقل.

ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل الإشكالات القانونية والعملية المتعلقة بتسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مع التركيز على دور التحكيم كآلية بديلة وفعالة لتسوية هذه النزاعات، لا سيما ذات الطابع الدولي. وتتناول الدراسة طبيعة العلاقة التعاقدية بين الأشخاص العامة والأطراف الخاصة، وتناقش الجهات المختصة والفصل في المنازعات، بالإضافة إلى القوانين الواجب تطبيقها في حالات النزاع الدولي.

تُبرز الدراسة التحديات التي تواجه القضاء التقليدي في الفصل في هذه المنازعات، بسبب تعقيد الإجراءات وطول أمد التقاضي، الأمر الذي يبرر الحاجة الملحة لتبني آليات بديلة مثل التحكيم، الذي يتميز بالسرعة والمرونة والخصوصية، ويتيح للطرفين اختيار محكمين مختصين. كما تناقش الدراسة الجدل الفقهي والقانوني حول مدى قابلية منازعات العقود الإدارية للتحكيم، وتستعرض المزايا والعيوب المرتبطة بهذه الآلية.

ختامًا، تقترح الدراسة مجموعة من التوصيات لتطوير الأطر القانونية والتنظيمية الخاصة بالتحكيم في منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بهدف تعزيز فعالية هذه الآلية وتحقيق توازن بين حماية المصلحة العامة وتشجيع الاستثمار والشراكة بين القطاعين.

Study Summary:

This study aims to analyze the legal and practical challenges related to resolving disputes arising from public-private partnership (PPP) contracts, with a particular focus on arbitration as an effective alternative dispute resolution mechanism, especially in international contexts. The research examines the contractual relationship

between public entities and private parties, the competent authorities for dispute resolution, and the applicable laws in cases involving foreign contractors.

The study highlights the difficulties faced by traditional courts in adjudicating these disputes due to procedural complexities and prolonged litigation, underscoring the urgent need to adopt alternative mechanisms such as arbitration. Arbitration offers speed, flexibility, confidentiality, and the advantage of selecting specialized arbitrators. Furthermore, the study explores the doctrinal and legal debate regarding the arbitrability of administrative contract disputes, weighing the advantages and disadvantages of arbitration in this context.

Finally, the research proposes a set of recommendations aimed at improving the legal and regulatory frameworks governing arbitration in PPP disputes to enhance its effectiveness while balancing the protection of public interest with the promotion of investment and partnership between public and private sectors.

مقدمة:

تكتسب عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص أهمية متزايدة في عالمنا المعاصر، نظراً لدورها الحيوي في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية على حد سواء. إذ تشكل هذه العقود أداة فعالة لتعزيز التعاون بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص، مما يسهم في رفع كفاءة تقديم الخدمات العامة وتنفيذ المشاريع التنموية الكبرى. ورغم هذا الدور المحوري، فإن العلاقة العقدية الناشئة عن هذه الشراكات تواجه العديد من الإشكالات القانونية والعملية، التي تتجلى بشكل خاص في كيفية تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الأطراف المتعاقدة.

تتمتع هذه المنازعات بتعقيد خاص ينبع من المميزات القانونية التي تتمتع بها الجهات العامة، والتي تضعها في مركز تعاقدى متميز مقارنة بالمتعاقدين من القطاع الخاص أو الأجنبي، ما يثير تحديات حقيقية بشأن الجهات المختصة بالفصل في هذه النزاعات والقانون الواجب التطبيق، خصوصاً في حالات العقود الدولية. كما أن الاعتماد على القضاء وحده لا يفي غالباً بحسم هذه المنازعات بشكل يضمن السرعة والكفاءة، لا سيما أمام الإجراءات القضائية التقليدية التي قد تكون مطولة ومعقدة، مما يستوجب البحث عن بدائل وآليات أكثر فاعلية لتسوية هذه النزاعات.

في هذا السياق، يبرز التحكيم كأحد أبرز الآليات البديلة والفعالة التي يمكن اللجوء إليها لتسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خاصة في القضايا ذات الطابع الدولي. فالتحكيم ليس مجرد حل بديل عن القضاء، بل أصبح ضرورة حتمية تفرضها التطورات التكنولوجية والاقتصادية الحديثة، فضلاً عن تطور وسائل الاتصال والتعاون بين الأطراف. حيث يسمح التحكيم بنقل النزاع من دائرة القضاء الإداري إلى هيئة تحكيم مستقلة، مما يسهم في تبسيط الإجراءات وتسريع حسم الخلافات، بالإضافة إلى إمكانية اختيار محكمين ذوي خبرة متخصصة في المجال.

ومع ذلك، لا يخلو موضوع التحكيم في منازعات العقود الإدارية، ولا سيما عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، من جدل فقهي وقانوني حول مدى قابليتها للتحكيم. فبعض الآراء تعارض تحكيم هذه النزاعات استناداً إلى الطبيعة العامة للعقود الإدارية وحماية المصلحة العامة، فيما يرى آخرون ضرورة التكيف مع المتغيرات الحديثة واعتماد التحكيم كآلية فعالة تحفظ مصالح الأطراف وتسهم في استقرار العلاقات التعاقدية.

وبناء عليه، فإن هذا البحث يهدف إلى دراسة الإشكالات القانونية والواقعية المتعلقة بتسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مع التركيز على دور التحكيم كآلية بديلة ومطلوبة في ظل التحديات الراهنة، مستعرضين معوقات تطبيقها والسبل الكفيلة بتطويرها لتلبية متطلبات البيئة التعاقدية الحديثة، وخاصة في السياق الدولي.:

✓ إشكالية الدراسة

✓ أهمية البحث

✓ أهداف البحث

✓ أسباب اختيار الموضوع

✓ صعوبات الدراسة

إشكالية الدراسة:

تتمثل الإشكالية الأساسية لهذه الدراسة في التحديات القانونية والعملية التي تواجه تسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خاصة في ظل الطبيعة المتميزة للأشخاص العامة مقارنة بالأطراف الخاصة، والخصوصيات التي تكتنف هذه العقود، لا سيما عندما تكون ذات طابع دولي. فبالرغم من أهمية هذه العقود في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن النزاعات الناشئة عنها تثير عدة تساؤلات جوهرية، منها:

- من هي الجهات المختصة قانونياً بالفصل في منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وما مدى فعالية التحكيم التجاري في فض منازعات عقود الشراكة؟

أهمية البحث:

تبرز أهمية هذا البحث من الحاجة الملحة إلى إيجاد آليات فعالة وعصرية لتسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لا سيما في ظل ازدياد هذه العقود وتعقيدها وارتباطها بمشاريع تنموية كبيرة ذات أثر اقتصادي واجتماعي واسع. فالنزاعات المتعلقة بهذه العقود تشكل عقبة أمام تحقيق الأهداف التنموية المنشودة، خاصة عندما تتعثر عملية تسويتها أمام القضاء بسبب الإجراءات المعقدة وطول مدد التقاضي، بالإضافة إلى تعقيدات القانون الواجب التطبيق في النزاعات الدولية.

كما يكتسب البحث أهمية خاصة من كونه يعالج موضوع التحكيم كآلية بديلة لتسوية النزاعات، وهي آلية تتمتع بمرونة وسرعة في الفصل، مع إمكانية اختيار خبراء متخصصين، الأمر الذي يجعلها مناسبة بشكل خاص لمنازعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص ذات الطابع الدولي. ومن خلال هذا البحث، سيتم تسليط الضوء على الإشكالات القانونية والفنية المتعلقة بتطبيق التحكيم في هذا المجال، مما يساهم في تطوير الأطر القانونية والتنظيمية لتحسين فعالية آليات تسوية النزاعات، وبالتالي دعم بيئة استثمارية أكثر استقراراً وجاذبية.

أهداف البحث:

تحليل الإشكالات القانونية والواقعية التي تواجه تسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خاصة في العقود ذات الطابع الدولي.

تحديد الجهات المختصة والفصل في منازعات هذه العقود، والوقوف على طبيعة العلاقة التعاقدية بين الأشخاص العامة والأطراف الخاصة.

دراسة مدى قابلية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص للتحكيم، مع استعراض الخلافات الفقهية والقانونية المتعلقة بذلك.

تقييم دور التحكيم كآلية بديلة لتسوية المنازعات، ومزاياه وعيوبه مقارنة بالتقاضي أمام القضاء.

اقترح توصيات عملية وقانونية لتعزيز فاعلية التحكيم في تسوية منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خاصة ذات الطابع الدولي، بما يضمن سرعة الفصل وحماية مصالح الأطراف.

أسباب اختيار الموضوع:

1. الأهمية المتزايدة لعقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص: نظراً للدور الحيوي الذي

تلعبه هذه العقود في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وازدياد استخدامها في تنفيذ المشاريع الكبرى، أصبح من الضروري فهم طبيعة المنازعات الناشئة عنها وكيفية التعامل معها.

2. تعقيد النزاعات وخصوصية الجهات العامة: تميز الأشخاص العامة بمركز قانوني خاص

يجعل منازعات عقود الشراكة أكثر تعقيداً مقارنة بالعقود العادية، مما يتطلب دراسة متعمقة حول الجهات المختصة وآليات الفصل المناسبة.

3. تحديات القضاء التقليدي: تظهر العديد من المشاكل في التقاضي أمام المحاكم الإدارية،

مثل البطء في الإجراءات والتعقيدات القانونية، مما يحد من قدرة القضاء على حل النزاعات بكفاءة وفاعلية، خصوصاً في القضايا ذات الطابع الدولي.

4. تطور وسائل تسوية المنازعات البديلة: مع تقدم وسائل التواصل والتكنولوجيا وتزايد الروابط الدولية، برز التحكيم كآلية بديلة واعدة لتسوية المنازعات، وهو ما يستوجب دراسة جدواه القانونية والعملية في مجال عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

5. النقص في الدراسات المتخصصة: بالرغم من أهمية الموضوع، إلا أن هناك نقصاً في الدراسات التي تناقش بشكل معمق الإشكالات القانونية لتسوية منازعات عقود الشراكة، خاصة فيما يتعلق بدور التحكيم، مما يجعل البحث في هذا الموضوع حاجة ملحة تملأ هذه الفجوة.

صعوبات الدراسة:

تعقيد الطبيعة القانونية لعقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص: تميز هذه العقود بخصوصيات قانونية وإدارية تجعل من تحليلها أمراً معقداً، خصوصاً في تحديد الإطار القانوني الواجب التطبيق والجهات المختصة بالفصل في منازعاتها.

تعدد الجهات والأنظمة القانونية المعنية: في حالة العقود ذات الطابع الدولي، تتداخل عدة أنظمة قانونية ولايات قضائية، مما يصعب تحديد القانون الواجب التطبيق والآليات المناسبة لتسوية النزاع.

قلة المصادر والمواد المتخصصة: وجود نقص في الدراسات والبحوث المتعمقة التي تتناول موضوع التحكيم في منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خصوصاً من الناحية العملية والتطبيقية.

الجدل الفقهي والقانوني حول التحكيم: تباين الآراء بين الفقهاء والقانونيين حول مدى جواز وقابلية منازعات العقود الإدارية للتحكيم، ما يشكل تحدياً في وضع إطار نظري متفق عليه للدراسة.

صعوبة الحصول على معلومات عملية: ضعف توفر البيانات أو الوثائق المتعلقة بقضايا تحكيم فعلية في منازعات عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مما يحد من إمكانية تحليل تجارب واقعية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

تمهيد :

يُعد التحكيم التجاري وسيلة بديلة لحل المنازعات، نشأت لتلبية حاجة التجارة الحديثة إلى آلية سريعة وفعالة ومرنة تفصل في الخلافات التي تنشأ بين الأطراف، بعيداً عن تعقيدات القضاء العادي وبطنئه. وقد اكتسب التحكيم أهمية بالغة في ظل العولمة وازدياد حجم المبادلات التجارية الدولية، حيث أصبح من الضروري توفير وسيلة قانونية تضمن الثقة والاستقرار بين المتعاملين الاقتصاديين.

ويتميز التحكيم التجاري بخصائص فريدة، أهمها احترام إرادة الأطراف، وسرية الإجراءات، وخبرة المحكمين، بالإضافة إلى سرعة البت في النزاع مقارنة بالقضاء التقليدي. وقد أصبح خياراً مفضلاً لدى الشركات الوطنية والدولية، بل وأداة استراتيجية تُدرج في العقود التجارية الكبرى.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

المبحث الأول: المفاهيم العامة للتحكيم التجاري

يُعد التحكيم التجاري أحد أبرز الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، لما يوفره من مزايا عملية تتلاءم مع متطلبات التجارة الحديثة، خاصة في ظل تعقيد العلاقات التجارية وتوسع المبادلات الاقتصادية الوطنية والدولية. وقد أصبح التحكيم يشكل جزءاً لا يتجزأ من بيئة الاستثمار، إذ يمنح المتعاملين الثقة والاطمئنان لوجود آلية مرنة وفعالة لحل المنازعات بعيداً عن الإجراءات القضائية التقليدية¹.

المطلب الأول: تعريف التحكيم التجاري

التحكيم التجاري هو آلية بديلة لحل النزاعات التي تنشأ بين الأطراف في العلاقات التجارية، حيث يتفق الأطراف مسبقاً على تعيين محكم أو هيئة تحكيمية مستقلة لتسوية النزاع بدلاً من اللجوء إلى القضاء التقليدي. يعد التحكيم أحد أبرز الوسائل القانونية التي تتيح للأطراف المتنازعة حل نزاعاتهم بطريقة أسرع وأكثر مرونة، مما يساعد على الحفاظ على استمرارية العلاقات التجارية والسرية بين الأطراف.

أولاً: تعريف التحكيم لغةً واصطلاحاً

✓ لغةً: التحكيم مصدر للفعل "حَكَمَ"، ويُقال: "حَكَّمَهُ في الأمر" أي فَوَّضَهُ للنظر فيه، ومنه جاء معنى "الحُكْم" أو "القضاء". والتحكيم لغةً يدل على الرجوع إلى شخص للفصل بين طرفين في نزاع.

¹الجيلالي، زكرياء، التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري، دار هومة، ط1، 2018، ص. 45.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

✓ اصطلاحًا: يُعرف التحكيم بأنه "اتفاق يتم بين طرفين أو أكثر على إحالة نزاع قائم أو محتمل إلى شخص أو هيئة معينة تُسمى محكمًا أو هيئة تحكيم للفصل فيه بدلًا من

القضاء العام، ويكون القرار الصادر ملزمًا لهم."

وقد كرس المشرع الجزائري هذا التعريف في المادة 1006 من القانون المدني التي تنص على ما يلي:

"التحكيم هو اتفاق بين طرفين أو أكثر على إحالة نزاع قائم أو محتمل إلى محكم أو عدة محكمين بدلًا من القضاء"¹.

ويُفهم من هذا التعريف أن التحكيم يُبنى على الإرادة الحرة للأطراف، ويُعتبر مظهرًا من مظاهر سلطان الإرادة في العلاقات التعاقدية، حيث يُسمح للأطراف بالاتفاق على استبعاد القضاء العادي، واللجوء إلى وسيلة أخرى لتسوية النزاع.

ثانيًا: تعريف التحكيم التجاري

التحكيم التجاري هو أحد أنواع التحكيم الذي يُعنى بالمنازعات ذات الطابع التجاري، وهو يختص بالفصل في المنازعات التي تنشأ بمناسبة المعاملات التجارية سواء أكانت داخلية أم دولية. ويتميز هذا النوع من التحكيم بتعلقه بالمجال الاقتصادي وباحتياجات التجارة المعاصرة، التي تتطلب السرعة والثقة والمرونة².

¹ القانون المدني الجزائري الأمر رقم 09-08 المؤرخ في 25 فبراير 2008، الجريدة الرسمية، المادة 1006.
² زين عبو، عبد القادر، التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لحل النزاعات، المكتب الجامعي الحديث، ط1، 2020، ص. 33.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

وقد عرّفه المشرع الجزائري في المادة 1039 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية كما يلي:

كل تحكيم يخص منازعة تتعلق بالعلاقات القانونية ذات الطابع التجاري، سواء أكانت بين أشخاص طبيعيين أو معنويين، وتكتسي هذه العلاقات طابعًا دوليًا أو داخليًا¹.

ويشمل هذا التعريف جميع النزاعات الناتجة عن الصفقات التجارية، عقود البيع والشراء، المقاولات، التأمين، النقل، البنوك، الشراكات التجارية، الاستثمارات، والامتيازات التجارية، وغيرها من الأنشطة التي تدخل في نطاق التجارة.

المطلب الثاني : أنواع التحكيم

يُعد التحكيم أحد أهم الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، وقد تنوعت أشكاله بتنوع المجالات التي يُطبق فيها، واختلاف النظم القانونية والتشريعية المعتمدة في الدول، فضلاً عن اختلاف إرادة الأطراف. وبفعل هذا التعدد، أصبح من الضروري تصنيف أنواع التحكيم ضمن تصنيفات علمية دقيقة تساعد على الإحاطة بمختلف جوانبه وفهم خصائصه.

ويمكن تصنيف التحكيم وفقاً لعدة معايير، أهمها: مصدر التحكيم، الجهة المشرفة عليه، نطاق تطبيقه، طبيعة الهيئة التحكيمية، مدى إلزاميته، ومجاله الموضوعي.

¹، قانون الإجراءات المدنية والإدارية (الأمر 08-09)، الجريدة الرسمية، 2008، المادة 1039.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

أولاً: التحكيم من حيث المصدر

1- التحكيم الاتفاقي

يُقصد به ذلك التحكيم الذي يتم بموجب اتفاق إرادي بين أطراف العلاقة القانونية، سواء تم الاتفاق عليه قبل نشوء النزاع (ويسمى شرط التحكيم) أو بعد قيامه (اتفاق التحكيم). ويُعتبر هذا النوع من أكثر أشكال التحكيم شيوعاً، حيث يعبر عن حرية الأطراف في اختيار الوسيلة التي يرونها مناسبة لحل خلافاتهم¹.

ويُعد التحكيم الاتفاقي ترجمة عملية لمبدأ سلطان الإرادة في العلاقات التعاقدية، إذ يُعطي للأطراف صلاحية كاملة لتحديد القانون الواجب التطبيق، واختيار هيئة التحكيم، ومكان انعقاده، ومدته، بل وحتى طريقة تعيين المحكمين.

2- التحكيم الإجباري

وهو التحكيم الذي يفرضه القانون على الأطراف دون أن تكون لهم حرية الاختيار فيه. ويتم اللجوء إليه في حالات معينة تقتضيها المصلحة العامة أو النظام العام، وغالباً ما يتعلق هذا النوع من التحكيم ببعض المنازعات المهنية أو الجماعية أو تلك التي تمس فئات معينة، مثل نزاعات العمل الجماعي أو التأمين الإجباري.

ويُثير هذا النوع من التحكيم نقاشاً قانونياً حول مدى انسجامه مع مبدأ حرية التقاضي، غير أن المشرع يلجأ إليه لضمان سرعة الفصل وحماية مصالح عليا لا يجوز تركها لإرادة الأفراد فقط.

¹ زروقي، فاطمة، الوسائل البديلة لحل المنازعات: التحكيم والوساطة، دار فضاء الجزائر، ط2، 2021، ص. 60.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

ثانياً: التحكيم من حيث الجهة المشرفة

1- التحكيم المؤسسي

هو ذلك الذي يتم أمام مؤسسة تحكيم دائمة، تُشرف على إدارة إجراءات التحكيم منذ بدايتها إلى غاية صدور الحكم، وتوفر للأطراف إطاراً قانونياً وتنظيمياً واضحاً. من أبرز هذه المؤسسات: غرفة التجارة الدولية، ومحكمة لندن للتحكيم الدولي، ومركز دبي للتحكيم، والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار .

وتقوم هذه المؤسسات بوضع قواعد إجرائية مسبقة تنظم التحكيم تحت إشرافها، كما تتولى إدارة الإجراءات، وتعيين المحكمين في بعض الحالات، ومراقبة احترام الإجراءات الشكلية، مما يجعل هذا النوع من التحكيم أكثر احترافية وتنظيماً¹.

2- التحكيم الحر أو الخاص

يُدار هذا النوع من التحكيم دون تدخل أي مؤسسة دائمة، حيث يتفق الأطراف على تنظيم الإجراءات بأنفسهم، وقد يستعينون في ذلك بقواعد تحكيم جاهزة مثل قواعد الأونسيترال، ويتميز بالمرونة والتكيف مع متطلبات الأطراف، لكنه قد يفتقر إلى الحياد والسرعة في حال سوء تنظيمه أو غياب الخبرة.

ثالثاً: التحكيم من حيث النطاق الجغرافي

1- التحكيم الداخلي

¹صالح، سامي. دور التحكيم في تسوية المنازعات التجارية الدولية. مجلة القانون التجاري، 2014 -ص122.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

يتم بين أطراف ينتمون إلى نفس الدولة، ويخضع في الغالب إلى القواعد الوطنية المعمول بها داخل تلك الدولة، سواء في الإجراءات أو في تنفيذ الحكم. وهذا النوع من التحكيم لا يثير عادة إشكالات قانونية كبيرة.

2-التحكيم الدولي

يكتسب التحكيم طابعًا دوليًا متى كان أحد العناصر التالية ذا طابع أجنبي: جنسية الأطراف، مكان تنفيذ العقد، القانون الواجب التطبيق، أو مكان إصدار الحكم. ويُعتبر التحكيم الدولي الأداة الأهم في فض منازعات التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي، ويخضع عادة لقواعد دولية متعارف عليها.

رابعًا: التحكيم من حيث عدد المحكمين

1-التحكيم الفردي:

يُعهد فيه إلى محكم واحد للفصل في النزاع، وغالبًا ما يُلجأ إليه في القضايا ذات القيمة المحدودة أو التي لا تستدعي إجراءات معقدة¹.

2-التحكيم الجماعي (هيئة التحكيم):

يتم من خلال هيئة مكونة من ثلاثة محكمين أو أكثر، حيث يعين كل طرف محكمًا، ويتفق الطرفان على اختيار رئيس الهيئة، أو يُكل هذا الأمر لمؤسسة التحكيم. ويمثل هذا الشكل الضمان الأكبر لعدالة الحكم وتوازن المصلحة بين الأطراف.

خامسًا: التحكيم من حيث الإلزام

¹ الأمر رقم 09-08). الجزائر: الطبعة الثانية لقانون الإجراءات المدنية والإدارية. (الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. 2008)

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

1-التحكيم الملزم

تصدر فيه الهيئة التحكيمية حكماً نهائياً ملزماً له نفس قوة الحكم القضائي بعد التصديق عليه من الجهة القضائية المختصة. ويُنفذ الحكم كما تُنفذ الأحكام القضائية دون الحاجة لإعادة النزاع أمام القضاء.

2-التحكيم غير الملزم

يصدر فيه رأي تحكيمي غير ملزم قانونياً، وإنما يُعتبر توصية استشارية يمكن للأطراف العمل بها أو رفضها. ويُستخدم هذا النوع في حالات معينة مثل التحكيم التوفيقى.¹

سادساً: أنواع خاصة من التحكيم

1-التحكيم التجاري

وهو الأكثر شيوعاً، ويتعلق بجميع النزاعات الناشئة عن العلاقات التجارية، كعقود البيع الدولي، وعقود التوريد، والمقاولات، والشركات، والخدمات التجارية.

2-التحكيم الاستثماري

يُعنى بالمنازعات التي تنشأ بين المستثمرين الأجانب والدول، ويهدف إلى حماية الاستثمارات من تعسف الدول، ويُنظم غالباً عبر اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف، مثل اتفاقية واشنطن

لسنة 1965، ومركز ICSID.

3-التحكيم الإلكتروني

¹وزارة العدل الجزائرية. (2008). قانون الإجراءات المدنية والإدارية (الأمر رقم 09-08). الجزائر: الطبعة الثانية

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

ظهر مع تطور التكنولوجيا ووسائل الاتصال، ويُمارس عبر الإنترنت دون الحاجة لاجتماع مادي. وقد تبنته بعض الهيئات في المنازعات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية والعلامات التجارية عبر الإنترنت.

إن تصنيف أنواع التحكيم لا يُعد مجرد تقسيم شكلي، بل هو انعكاس لتطور هذه الوسيلة ومرونتها، وقدرتها على التكيف مع خصوصية النزاع وظروف الأطراف. وتُعد معرفة هذه الأنواع أساسية لفهم آليات التحكيم، واختيار الشكل الأمثل الذي يخدم مصلحة الأطراف ويضمن تحقيق العدالة بفعالية وكفاءة.

المطلب الثالث: خصائص التحكيم التجاري

التحكيم التجاري يعد من الوسائل الفعّالة لحل المنازعات التجارية بطريقة أسرع وأكثر مرونة مقارنة بالقضاء العادي. يُعد التحكيم التجاري من أهم الأدوات القانونية التي تستخدمها الشركات والأفراد لحل الخلافات التجارية. ومن خلال ما يلي، سنتناول أبرز خصائص التحكيم التجاري بشكل موسّع مع الحشو الأكاديمي الضروري.

أ/1- الطابع الاتفاقي

التحكيم التجاري يعتمد بالأساس على اتفاق الأطراف. لا يمكن اللجوء إلى التحكيم إلا إذا وافق الطرفان على ذلك. هذا الاتفاق قد يتم تحديده في بداية العلاقة التجارية أو قد يُضاف لاحقاً بعد نشوء النزاع¹.

¹بوياء، عبد الرحمن. (2020). (التحكيم التجاري: دراسة في الأنواع والإجراءات. دار النشر القانونية، ط2، ص. 78.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

إن الاتفاقية المبرمة بين الأطراف تؤسس لأحقية اللجوء إلى التحكيم، ويعد هذا العنصر هو حجر الزاوية للتحكيم التجاري حيث لا يوجد تحكيم إلزامي إلا في حالات استثنائية. يترتب على هذا أن الأطراف هم من يحددون شروط التحكيم، كالمكان، اللغة، عدد المحكمين، ونوع الإجراءات التي ستتم.

المرونة في اختيار المحكمين هي من الجوانب التي تجعل التحكيم التجاري جذابًا. في العديد من الحالات، يتم اختيار محكمين متخصصين في مجال النزاع، مما يؤدي إلى سرعة وفاعلية أكبر في اتخاذ القرارات¹.

أ/2-السرية

السرية من أبرز الخصائص التي تميز التحكيم التجاري عن القضاء التقليدي. حيث تُعد السرية في إجراءات التحكيم سمة أساسية تساهم في الحفاظ على خصوصية المعلومات التجارية والاتفاقات التجارية بين الأطراف.

يُعتبر هذا الأمر ذا أهمية خاصة في التحكيم التجاري الدولي، حيث قد يكون النزاع حول براءات الاختراع، أو الملكية الفكرية، أو التقنيات التجارية التي قد تؤثر على مزايا الشركات. السرية تتيح للأطراف تجنب التسريب الإعلامي للبيانات الحساسة التي قد تضر سمعتهم التجارية².

¹كريم، سامي. (2017). (قانون التحكيم التجاري: التطبيقات والممارسات. دار النشر الأكاديمية، ط1، ص. 152.
²غرفة التجارة الدولية. (2019). (ICC). قواعد التحكيم التجاري الدولية. باريس: غرفة التجارة الدولية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

أ/3-المرونة

التحكيم التجاري يُتيح درجة كبيرة من المرونة في إجراءاته. حيث يمكن للأطراف تحديد الإجراءات التي يتبعها المحكم بما يتناسب مع طبيعة النزاع، دون التقيد الصارم بالقواعد الشكلية التي تميز القضاء التقليدي.

✓ اختيار مكان التحكيم: يمكن تحديد مكان التحكيم في أي دولة تُناسب الأطراف، مما يجعل التحكيم أداة مثالية لحل النزاعات الدولية.

✓ اللغة: يمكن تحديد اللغة التي يُجرى بها التحكيم بما يتناسب مع الأطراف. في النزاعات بين شركات دولية، يمكن إجراء التحكيم باللغة الإنجليزية، الفرنسية، أو أي لغة أخرى.

إجراءات التحكيم أيضًا يمكن أن تكون أكثر بساطة من الإجراءات القضائية، ويمكن تعديل مواعيد الجلسات وفقًا لما يناسب الأطراف¹.

أ/4-السرعة

السرعة من أهم الميزات التي تجعل التحكيم التجاري خيارًا مفضلًا لدى الكثير من الشركات. فبخلاف المحاكم التي قد تستغرق سنوات في معالجة القضايا، يتم التحكيم في فترة زمنية أقل بكثير.

السرعة التي يتم بها التحكيم التجاري تعود إلى طبيعة الإجراءات المبسطة، واختيار الأطراف للمحكمين المتخصصين الذين يمتلكون الخبرة اللازمة في مجال النزاع. يتم تحديد مواعيد

¹وزارة العدل الجزائرية. (2024). قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. الطبعة الخامسة، ص. 119

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

الجلسات من قبل الأطراف أو المحكمين بشكل مرن، مما يؤدي إلى تقليص مدة الفصل في النزاع¹.

أ/5- الطابع الملزم

من أهم الخصائص التي تميز التحكيم التجاري عن غيره من الوسائل البديلة لحل النزاعات هو الطابع الملزم لحكم التحكيم. فالحكم الصادر عن المحكمين يُعد بمثابة حكم قضائي ويجب على الأطراف الالتزام به.

يحمل حكم التحكيم قوة قانونية ملزمة للطرفين ولا يجوز الطعن فيه إلا في حالات محدودة جدًا، مثل الاحتيال أو الفساد أو إذا كانت إجراءات التحكيم قد خالفت القوانين العامة للبلد الذي سيتم فيه التنفيذ.

إذا رفض أحد الأطراف تنفيذ حكم التحكيم، يمكن للطرف الآخر اللجوء إلى المحكمة للحصول على أمر تنفيذي لتنفيذ الحكم.

أ/6- القوة التنفيذية

تعد القوة التنفيذية من الخصائص الأساسية التي تجعل التحكيم التجاري وسيلة فعالة. فبمجرد صدور الحكم، يمكن للأطراف تقديمه إلى المحاكم المحلية لتنفيذه إذا كان الطرف الآخر يرفض الامتثال له.

¹ غرفة التجارة الدولية (2019). (ICC). قواعد التحكيم التجاري الدولية. باريس: غرفة التجارة الدولية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

يُعد حكم التحكيم معترفًا به دوليًا في العديد من الدول بناءً على اتفاقية نيويورك لعام 1958 الخاصة بالاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية. وهذه الاتفاقية تضمن أن حكم التحكيم سيُنفذ في أكثر من 160 دولة¹.

أ/7- الحياد

من أهم مميزات التحكيم التجاري هو الحياد التام للمحكّمين. حيث يتم اختيار المحكّمين بناءً على خبراتهم في المجال التجاري وليس بناءً على روابطهم الشخصية أو التجارية مع أي من الأطراف. وهذا يُضمن نزاهة الحكم الذي يصدر عنهم.

الحياد ليس مقتصرًا على المحكّمين فقط، بل يمتد إلى المؤسسات التحكيمية التي توفر هذه الخدمة. وبالتالي، يُعد التحكيم التجاري وسيلة لتجنب التحيز الذي قد يحدث في المحاكم المحلية أو في حال كانت المحكمة على دراية سابقة بالنزاع².

¹وزارة العدل الجزائرية. (2024). قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. الطبعة الخامسة، ص. 120.
²الحسين، نجيب. (2015). التحكيم التجاري في العلاقات الدولية: تحليل قانوني ونظري. منشورات الحقوق، ط1، ص. 65.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

المبحث الثاني: الإطار القانوني للتحكيم التجاري

شهد العالم تطوراً ملحوظاً في آليات فض المنازعات، خصوصاً في المجال التجاري الذي يتسم بالتعقيد والتشعب وسرعة المعاملات. وبفعل هذه الديناميكية، لم تعد الوسائل التقليدية، وعلى رأسها القضاء العادي، كافية أو ملائمة دوماً للاستجابة لمتطلبات الفاعلين الاقتصاديين الذين يبحثون عن حلول ناجعة، مرنة، وسريعة تضمن استقرار معاملاتهم وحماية مصالحهم. ومن هنا برز التحكيم التجاري كآلية قانونية بديلة لحل النزاعات، حظيت بقبول واسع في الأوساط القانونية والاقتصادية، لما توفره من مزايا متعددة على رأسها السرعة، والسرية، وحرية الأطراف في اختيار الإجراءات والمُحكِّمين¹.

وتؤدي أغلب التشريعات الحديثة أهمية كبيرة لتنظيم التحكيم التجاري، من خلال سن نصوص قانونية واضحة تُحدد شروط اللجوء إليه وإجراءاته وآثاره القانونية، بما يكفل حماية حقوق الأطراف وضمان عدالة المسار التحكيمي. وفي هذا الإطار، برز النظام القانوني الجزائري كأحد النماذج التي سعت إلى مواكبة هذا التوجه، من خلال إدراج التحكيم ضمن المنظومة القانونية الداخلية، مع العمل على تكييف النصوص التشريعية ذات الصلة بما ينسجم مع المعايير الدولية الحديثة.

وعليه، يتناول هذا المبحث الأساس القانوني الذي يقوم عليه التحكيم التجاري في التشريعات الوطنية، مع تخصيص محور لقراءة التجربة الجزائرية في هذا المجال، من حيث التنظيم القانوني، المبادئ المؤطرة، وأهم الإشكالات المطروحة على مستوى التطبيق.

¹العسكري، مصطفى. (2019). "إجراءات التحكيم التجاري الدولي: دراسة مقارنة". دار النشر الجامعي، الطبعة الثانية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

المطلب الاول : الأساس القانوني للتحكيم في القوانين الوطنية

يُعتبر التحكيم التجاري من الوسائل القانونية المبتكرة التي اعتمدها معظم الأنظمة القانونية الدولية والداخلية لحل المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة. تتمثل أهمية التحكيم التجاري في كونه أداة قانونية فعالة تتيح حل النزاعات بسرعة و مرونة بعيدًا عن القضاء العادي، مما يُسهم في تعزيز الاستثمار و الأعمال التجارية على المستويين المحلي والدولي. وقد سعت مختلف الدول إلى إرساء إطار قانوني منظم لتحكيم المنازعات التجارية لضمان العدالة و الشفافية في حل النزاعات بين الأطراف التجارية.

وفي هذا السياق، يتناول هذا المبحث الأساس القانوني للتحكيم التجاري في القوانين الوطنية، مع تسليط الضوء على النظام القانوني الجزائري الذي يُعتبر نموذجًا محوريًا في تنظيم التحكيم التجاري في القوانين الوطنية

أ/1- الأساس القانوني للتحكيم التجاري في الجزائر

يعد التحكيم التجاري في الجزائر من الأدوات القانونية التي تُسهم في تسوية المنازعات التجارية بعيدًا عن المحاكم القضائية التقليدية، إذ يُعتبر التحكيم وسيلة حيوية لفض النزاعات بين الأطراف التجارية سواء كانت دولية أو محلية .ولتحقيق هذا الهدف، أصدر المشرع الجزائري عدة قوانين تضع الأسس التي تحكم عملية التحكيم التجاري، وتُحدد الشروط والإجراءات التي يجب اتباعها لضمان نزاهة وشفافية هذه العملية¹.

أ. المادة 1006 من القانون المدني الجزائري

¹جورج، سمير. (2017). "التحكيم التجاري وأثره في حل النزاعات التجارية". مجلة الدراسات القانونية، جامعة الجزائر، العدد 20.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

تُعتبر المادة 1006 من القانون المدني الجزائري بمثابة الركيزة الأساسية التي تحدد مفهوم التحكيم في النظام القانوني الجزائري. حيث نصت هذه المادة على أن التحكيم هو اتفاق بين طرفين أو أكثر على إحالة نزاع قائم أو محتمل إلى محكم أو عدة محكمين بدلاً من اللجوء إلى القضاء، مما يضع إطاراً قانونياً للتفاهم بين الأطراف حول اللجوء إلى هذه الوسيلة لحل نزاعاتهم¹.

وتؤكد هذه المادة على الطابع الاتفاقي للتحكيم التجاري، حيث يُشترط أن يتم التحكيم بموافقة الأطراف المعنية على إحالة نزاعهم إلى محكمين مختارين مسبقاً، على أن يتم هذا الاتفاق بشكل خطّي و واضح لتجنب النزاعات المتعلقة بصحة الاتفاق لاحقاً. يضاف إلى ذلك أن الحكم التحكيمي الصادر يكون ملزماً للأطراف كما لو كان حكماً قضائياً صادراً عن المحكمة.

أ/2- المواد 1039-1056 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية

تتطرق المواد 1039 إلى 1056 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري لعام 2008 إلى تفاصيل الإجراءات المتبعة في التحكيم التجاري، بدءاً من اتفاق التحكيم وصولاً إلى تنفيذ الحكم التحكيمي. تنظم هذه المواد كيفية اختيار المحكمين و إجراءات تقديم الدعوى و مهام هيئة التحكيم في نظر القضية، فضلاً عن تحديد الحقوق والواجبات لكل طرف في التحكيم، بما يضمن الحياد و العدالة في سير العملية التحكيمية².

¹ القانون المدني الجزائري، المادة 1006، وزارة العدل الجزائرية، 2005.

² قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المواد 1039-1056، وزارة العدل الجزائرية، 2008.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

كما تسلط هذه المواد الضوء على التحكيم التجاري الدولي، حيث تم تنظيم التحكيم التجاري الذي يتضمن منازعات بين أطراف دولية، سواء كانت المؤسسات أو الأفراد. وقد تم تعديل هذا القانون في 2015 ليتماشى مع المعايير الدولية، ويُسهم في تحسين البيئة الاستثمارية في الجزائر¹.

أ/3- قانون 2015 المتعلق بالتحكيم التجاري الدولي

إن قانون 2015 المتعلق بالتحكيم التجاري الدولي في الجزائر يُعتبر بمثابة خطوة هامة نحو تنظيم التحكيم التجاري على المستوى الدولي. فقد تم تعديل قانون الإجراءات المدنية ليشمل تنظيم التحكيم الدولي بشكل يتماشى مع المعايير الدولية. يشمل هذا التعديل على وجه الخصوص الاعتراف بأحكام التحكيم الدولي وتنفيذها داخل الجزائر، مع مراعاة اتفاقية نيويورك لعام 1958 التي تضمن الاعتراف بالأحكام التحكيمية التي تُصدرها هيئات التحكيم في الدول الأخرى وتنفيذها داخل حدودها².

ب/1- الأساس القانوني للتحكيم التجاري في بعض الدول الأخرى

أ. في مصر

يُعد قانون التحكيم المصري رقم 27 لعام 1994 الأساس القانوني لتنظيم التحكيم التجاري في جمهورية مصر العربية، حيث يشمل قانون التحكيم جميع جوانب العملية التحكيمية، بدءًا من اختيار المحكمين وصولًا إلى تنفيذ الأحكام التحكيمية. يضع القانون المصري

¹الجيلالي، زكرياء. (2018). التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. دار هومة، الطبعة الأولى، ص. 45.

²تفافية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية، نيويورك، 1958.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

شروطاً مرنة تتيح للأطراف الاتفاق على التحكيم التجاري الدولي والمحلي، ويُعزز العدالة و الشفافية في العملية التحكيمية¹.

في فرنسا:

في فرنسا، يُعد القانون المدني الفرنسي في مواده 1442-1527 هو الأساس القانوني لتحكيم المنازعات التجارية. يُقدم هذا القانون تنظيمًا شاملاً للممارسات التحكيمية من اختيار المحكمين إلى تنفيذ الأحكام، ويعتمد مبادئ مستقلة تسعى لتوفير المرونة و السرعة في حل المنازعات التجارية.

في المملكة المتحدة:

تُعد المملكة المتحدة من الدول الرائدة في مجال التحكيم التجاري، حيث يُنظم قانون التحكيم البريطاني لعام 1996 العملية التحكيمية بشكل شامل، ويضمن للأطراف التجارية حرية الاختيار و المرونة في الإجراءات. بالإضافة إلى ذلك، يُسهّل هذا القانون عملية تنفيذ الأحكام التحكيمية عبر الحدود ويضمن الحياد و العدالة في النزاعات التجارية².

ت/1- الأساس القانوني للتحكيم التجاري في الإطار الدولي

اتفاقية نيويورك 1958:

تُعد اتفاقية نيويورك لعام 1958 من أهم الاتفاقيات الدولية التي تضع إطاراً قانونياً موحدًا لتنفيذ الأحكام التحكيمية الدولية. حيث تهدف الاتفاقية إلى تعزيز التعاون بين الدول في

¹قانون التحكيم المصري رقم 27 لعام 1994، الجمهورية المصرية.

²قانون التحكيم البريطاني، 1996، المملكة المتحدة.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

مجال تنفيذ أحكام التحكيم، وتنص على أن الدول الموقعة على الاتفاقية ملزمة بـ تنفيذ الأحكام التحكيمية التي تصدر من هيئات التحكيم في الدول الأخرى¹.

اتفاقية جنيف 1927:

تُعتبر اتفاقية جنيف لعام 1927 من أوائل الاتفاقيات التي سعت إلى تنظيم التحكيم التجاري الدولي على مستوى الدول، حيث وضعت مجموعة من الإجراءات لضمان التنفيذ المتبادل للأحكام التحكيمية².

المطلب الثاني : اتفاقية نيويورك 1958 وقانون الأونسيترال للتحكيم

إن التطور المتسارع للعلاقات التجارية الدولية وما رافقه من اتساع نطاق الاستثمارات العابرة للحدود، أفرز الحاجة الملحة إلى إيجاد نظام قانوني متماسك ينظم آلية التحكيم التجاري الدولي ويضمن تنفيذ قراراته عبر الحدود. وقد جاءت اتفاقية نيويورك لعام 1958 وقانون الأونسيترال النموذجي كمكملين لبعضهما في هذا السياق، حيث لعب كلاهما دوراً أساسياً في ترسيخ الثقة بالتحكيم كآلية بديلة فعّالة وموثوقة لحل النزاعات التجارية، لا سيما في ظل قصور بعض الأنظمة القضائية الوطنية في التعامل مع الخصوصيات الدقيقة لهذه النزاعات³.

أ/1-اتفاقية نيويورك 1958 بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية

النشأة والمفهوم

¹اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية، نيويورك، 1958.

²القانون المدني الفرنسي، المواد 1442-1527، وزارة العدل الفرنسية

³الجيلالي، زكرياء. التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. الجزائر: دار هومة، الطبعة الأولى، 2018، ص. 89

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

تم تبني اتفاقية نيويورك من قبل الأمم المتحدة بتاريخ 10 يونيو 1958، ودخلت حيز التنفيذ يوم 7 يونيو 1959، وهي تُعد بمثابة حجر الزاوية في القانون الدولي للتحكيم، وواحدة من أكثر المعاهدات الدولية نجاحًا وانتشارًا، حيث انضمت إليها حتى اليوم أكثر من 170 دولة، وهو ما يؤكد عالميتها وقبولها الواسع بين الأنظمة القانونية المختلفة¹.

وقد هدفت الاتفاقية إلى تسهيل الاعتراف وتنفيذ قرارات التحكيم الصادرة خارج إقليم الدولة، أو تلك التي تُعد دولية بطبيعتها، مما أضفى صبغة دولية قوية على أحكام التحكيم وساهم في رفع عوائق تنفيذها في الأنظمة القضائية الوطنية.

محتوى الاتفاقية وأبرز أحكامها

تتضمن الاتفاقية 16 مادة، أهمها:

✓ **المادة 1:** تحدد مجال تطبيق الاتفاقية على أحكام التحكيم الأجنبية والاتفاقات التحكيمية المكتوبة.

✓ **المادة 3:** تلزم الدول الأعضاء بالاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية وفقًا لإجراءاتها المحلية، شريطة ألا تكون أكثر عبثًا من تلك المتعلقة بالأحكام الوطنية.

✓ **المادة 5:** توضح الحالات التي يمكن فيها رفض الاعتراف أو التنفيذ، مثل بطلان اتفاق التحكيم، أو تجاوز الهيئة لصلاحياتها، أو عدم تمكين أحد الأطراف من الدفاع عن نفسه، أو مخالفة الحكم للنظام العام.

¹وزارة العدل الجزائرية. قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الأمر رقم 09-08 المؤرخ في 25 فبراير 2008. الجريدة الرسمية، العدد 21، الجزائر، ص. 53.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

أهمية انضمام الجزائر إلى الاتفاقية

انضمت الجزائر إلى اتفاقية نيويورك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 88-90 المؤرخ في

27 أبريل 1988، ويُعد هذا الانضمام خطوة استراتيجية في سبيل تشجيع الاستثمار

الأجنبي وتكريس الأمان القانوني في العلاقات التعاقدية ذات الطابع الدولي¹.

وقد أضحى بالإمكان تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية على التراب الوطني الجزائري شريطة

احترامها للشروط المنصوص عليها في المادة 5 من الاتفاقية، وهو ما يمثل تطورًا في

سياسة الجزائر التجارية والدولية.

أ/2- قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي

التعريف والخلفية

في ظل غياب إطار قانوني موحد أو مقبول دوليًا للتحكيم، قامت لجنة الأمم المتحدة

للقانون التجاري الدولي (UNCITRAL) سنة 1985 بإعداد "قانون نموذجي للتحكيم

التجاري الدولي" بهدف تقديم مرجعية معيارية للدول التي تسعى إلى تحديث أو إنشاء نظام

قانوني فعال للتحكيم².

ويتميز هذا القانون بأنه غير ملزم بطبيعته، إذ يُقدّم كقالب يمكن للدول أن تتبناه كليًا أو

جزئيًا، أو أن تستلهم مبادئه عند صياغة قوانينها الوطنية³.

¹وزارة الشؤون الخارجية الجزائرية. المرسوم الرئاسي رقم 88-90 المؤرخ في 27 أبريل 1988، المتضمن المصادقة على اتفاقية نيويورك 1958 بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

²لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال). القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي مع التعديلات المعتمدة في 2006. الأمم المتحدة، نيويورك، 2008، المادة 34.

³

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

أبرز محتوياته

يتضمن القانون أكثر من 36 مادة، تغطي مختلف مراحل التحكيم، نذكر منها:

✓ المادة 7: تعريف اتفاق التحكيم واشتراط أن يكون مكتوبًا.

✓ المادة 11: تعيين المحكمين وكيفية ردهم.

✓ المادة 18: مبدأ المساواة بين الأطراف وحق كل طرف في عرض قضيته.

✓ المادة 34: حالات الطعن في الحكم التحكيمي وطلب بطلانه.

علاقة الجزائر بالقانون النموذجي

رغم أن الجزائر لم تتبنَّ رسميًا قانون الأونسيترال، إلا أن قانون الإجراءات المدنية والإدارية

لسنة 2008 تضمن العديد من الأحكام المستوحاة منه، لا سيما فيما يتعلق:

✓ بشروط اتفاق التحكيم (المادة 1006 وما يليها).

✓ تشكيل هيئة التحكيم.

✓ الطعن في أحكام التحكيم التجاري الدولي.

وقد ساهم ذلك في مواءمة المنظومة القانونية الجزائرية مع المعايير الدولية، وهو ما يزيد

من مصداقية الجزائر كوجهة قانونية موثوقة في فض المنازعات التجارية الدولية.

أوجه التكامل بين الاتفاقيتين

✓ اتفاقية نيويورك تركز على تنفيذ أحكام التحكيم، في حين أن قانون الأونسيترال يُعنى

بتنظيم الإجراءات التحكيمية ذاتها.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

✓ يعمل كلا الإطارين على دعم التحكيم التجاري الدولي بوصفه وسيلة بديلة وفعالة لتسوية النزاعات، بعيداً عن تعقيدات القضاء التقليدي.

✓ كما يُعدّ التوفيق بين هاتين الوثيقتين عنصراً محورياً في تحسين مناخ الاستثمار وضمان استقرار المعاملات التجارية الدولية.

المطلب الثالث : شروط صحة اتفاق التحكيم وتنفيذه

يُعد اتفاق التحكيم الأساس القانوني الذي تبنى عليه العملية التحكيمية برمّتها، إذ يشكل التعبير القانوني لإرادة الأطراف في الخروج عن الطريق القضائي التقليدي، واللجوء إلى مسار بديل يتصف بالمرونة، والخصوصية، والسرعة في فض النزاعات، لا سيما في ظل ما تشهده العلاقات التجارية من تعقيدات متزايدة على المستويين الوطني والدولي. ومن ثم، فإن ضمان سلامة هذا الاتفاق من الناحية القانونية والإجرائية يعتبر أمراً حاسماً، ليس فقط في إنجاح المسار التحكيمي، وإنما أيضاً في ضمان فعالية الحكم الصادر وتنفيذه¹.

ت/1-شروط صحة اتفاق التحكيم

إن صحة اتفاق التحكيم تتوقف على توفر مجموعة من الشروط التي تنقسم إلى:

الشروط الشكلية

تُعد الكتابة شرطاً جوهرياً في صحة اتفاق التحكيم، بل يمكن القول إنها بمثابة شرط وجود، وليس مجرد وسيلة لإثبات. وهذا ما نص عليه صراحة المشرع الجزائري في المادة 1007 من

قانون الإجراءات المدنية والإدارية بقوله:

¹الجيلالي، زكرياء. التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. الجزائر: دار هومة، الطبعة الأولى، 2018.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

"يجب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوبًا، وإلا كان باطلاً¹²".

وتفسر هذه المادة على ضوء الاتجاه الحديث في القوانين المقارنة، حيث تُقبل أشكال متعددة للكتابة، بما في ذلك الوسائط الإلكترونية مثل البريد الإلكتروني أو التبادل الرقمي للوثائق، طالما تضمن إثباتًا واضحًا لوجود الاتفاق³.

بالإضافة إلى الكتابة، لا بد أن يحتوي الاتفاق على تحديد واضح لموضوع النزاع أو الإشارة إلى علاقة قانونية معينة، حتى يكون نطاق التحكيم معروفًا، وتتحدد اختصاصات هيئة التحكيم دون غموض أو لبس.

✓ الشروط الموضوعية

✓ الأهلية القانونية للأطراف

يشترط أن يكون كل طرف في اتفاق التحكيم متمتعًا بالأهلية القانونية للتصرف في حقوقه، لا سيما أن التحكيم قد يتضمن تنازلًا ضمنيًا عن الضمانات القضائية. وبذلك، يُمنع على القصر، والمصابين بنقص الأهلية، والجهات التي لا تملك شخصية قانونية مستقلة، إبرام اتفاقات التحكيم ما لم يُمثلوا تمثيلًا قانونيًا⁴.

✓ صدور الإرادة بصورة حرة وسليمة

إرادة الأطراف هي حجر الزاوية في التحكيم، ولكن هذه الإرادة يجب أن تكون نزيهة ونابعة من وعي قانوني سليم، خالية من كل عيوب الإرادة كالغلط، أو الإكراه، أو الغبن، أو التدليس.

¹وزارة العدل الجزائرية. قانون الإجراءات المدنية والإدارية. الأمر رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، الجريدة الرسمية، العدد 21.

²المادة 1007 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

³فني، ناصر الدين. التحكيم التجاري في القانون الجزائري. الجزائر: دار العلوم للنشر، الطبعة الثانية، 2020.

⁴بوزياني، عبد القادر. النزاعات التجارية والتحكيم في القانون الجزائري. الجزائر: دار الجامعة، الطبعة الأولى، 2017.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

وفي حال شابت الإرادة أي من هذه العيوب، فإن الاتفاق يصبح مهددًا بالبطلان وفقًا للقواعد العامة في نظرية العقد.

✓ مشروعية موضوع النزاع

لا بد أن يكون النزاع موضوع التحكيم قابلاً للتحكيم بطبيعته، وهو ما يُعرف بـ"قابلية النزاع للتحكيم". وقد استثنى المشرع الجزائري بعض المنازعات التي تتعلق بالنظام العام، مثل الأحوال الشخصية والمسائل الجنائية، من دائرة التحكيم، حيث نصت المادة 1006 الفقرة الثانية على أنه:

"لا يجوز أن يكون موضوع التحكيم المسائل المتعلقة بالنظام العام"¹.

وهو مبدأ جوهري لضمان التوازن بين الإرادة الخاصة للأطراف وبين مقتضيات المصلحة العامة التي يحميها القانون.

ت/2-شروط تنفيذ اتفاق التحكيم

لا يكفي مجرد توافر الأركان اللازمة لصحة اتفاق التحكيم، بل لا بد من توافر الشروط التي تضمن تنفيذه عملياً سواء أثناء سير الإجراءات أو بعد صدور الحكم التحكيمي.

✓ أثناء الإجراءات (قبل الحكم)

✓ ضرورة التمسك بالاتفاق

إذا أقدم أحد الأطراف على رفع دعوى أمام القضاء الوطني رغم وجود اتفاق تحكيم، فإن الطرف الآخر ملزم بالتمسك بدفع بعدم الاختصاص أمام المحكمة في أول مرافعة، وإلا سقط

¹المادة 1006 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

حقه في الاحتجاج بالاتفاق لاحقاً، ويُعتبر وكأنه تنازل عنه ضمناً. وهذا الشرط يعد من الضمانات الأساسية لاحترام مبدأ الاختصاص بالاختصاص الذي تقوم عليه العدالة التحكيمية.

✓ عدم المساس بحق الدفاع

لا يجوز تنفيذ الاتفاق التحكيمي إذا نص على إجراءات تخل بحق أحد الأطراف في الدفاع، أو تُلغى بشكل كامل حق الطعن أو المرافعة، وإلا أُعتبر الاتفاق باطلاً لمخالفته المبادئ الدستورية العامة.

✓ بعد صدور الحكم التحكيمي

أ. ضرورة منح الصيغة التنفيذية

الحكم التحكيمي، رغم قوته، لا يُنفذ تلقائياً كما هو الحال مع أحكام القضاء العادي. بل يشترط المشرع الجزائري حصوله على "الوسام القضائي" من خلال إصدار أمر من المحكمة المختصة بمنحه الصيغة التنفيذية¹.

وقد نظمت المادة 1051 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية هذا الإجراء، مؤكدة أن تنفيذ الحكم مرهون بتحقيق المحكمة من عدم مخالفته للنظام العام².

✓ قابلية الحكم للتنفيذ

حتى بعد منحه الصيغة التنفيذية، لا بد أن تتوافر عدة شروط أخرى، منها:

- مرور أجل الطعن دون استعماله من الطرف الخاسر.

¹ بلحاج العربي. الوسائل البديلة لحل النزاعات – التحكيم والوساطة. الجزائر: دار هومة، الطبعة الثالثة، 2019.
² المادة 1051 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

• أن لا يكون الحكم معيباً من حيث التأسيس أو الشكل.

• عدم معارضة الحكم لمبدأ من مبادئ العدالة أو سيادة الدولة.

إن تحديد الشروط الشكلية والموضوعية لصحة اتفاق التحكيم، بالإضافة إلى الشروط الإجرائية

اللازمة لتنفيذه، يُعد ضماناً أساسية لتفعيل نظام التحكيم، وتمكين الأطراف من الاستفادة الفعلية

من مزاياه. كما أن هذه الشروط تمثل التوازن الضروري بين احترام مبدأ سلطان الإرادة

و ضمانات العدالة ومقتضيات النظام العام، مما يجعل من التحكيم وسيلة ناجعة وموثوقة لحسم

المنازعات التجارية على المستويين الوطني والدولي.

الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات

ملخص الفصل :

يتناول هذا الفصل التحكيم التجاري كأداة فعّالة وأبرز وسيلة بديلة لحل المنازعات، خاصة في ظل التحديات التي تفرضها التجارة الدولية والتوسع الكبير في الأنشطة الاقتصادية. يُظهر الفصل كيف يمكن للتحكيم التجاري أن يُقدم حلولاً أسرع وأكثر مرونة من الطرق القضائية التقليدية، مما يساهم في تعزيز الثقة بين الأطراف المتنازعة ويحافظ على استمرارية العلاقات التجارية.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

تمهيد :

تعد الشراكة أحد أبرز الأشكال القانونية للتعاون بين الأفراد أو الشركات بهدف تحقيق مصلحة مشتركة، سواء كانت في مجال الأعمال التجارية أو المشاريع المشتركة. وفي هذا السياق، تتعدد الأسباب التي قد تؤدي إلى حدوث منازعات بين الشركاء، مثل اختلافات في التوجهات أو قرارات الإدارة أو تقسيم الأرباح والخسائر. وفي حال حدوث هذه المنازعات، تبرز الحاجة إلى آلية فعّالة لحلها بعيدًا عن تدخل المحاكم الرسمية التي قد تكون بطيئة ومعقدة.

يُعتبر التحكيم أحد أبرز الوسائل البديلة لتسوية المنازعات بين الشركاء، حيث يوفر نظام التحكيم بديلاً سريعاً ومرناً لحل النزاعات خارج نطاق القضاء. يعتمد التحكيم على إسناد النزاع إلى محكم أو هيئة تحكيمية متخصصة، حيث يقوم المحكم بتقديم قرار نهائي ملزم للأطراف المعنية. ويتميز التحكيم بعدد من الخصائص التي تجعله محط اهتمام في المنازعات التجارية والشراكة، مثل السرعة، الخصوصية، وتوفير حلول مبتكرة تتناسب مع طبيعة النزاع.

من خلال هذه الدراسة أو هذا الموضوع، سيتم تسليط الضوء على دور التحكيم في فض منازعات الشراكة، مع التركيز على مزاياه مقارنة بالحلول التقليدية مثل التقاضي. سنستعرض أيضاً الإطار القانوني للتحكيم في العديد من الأنظمة القانونية، ونعرض الحالات التي يمكن أن يفضل فيها الشركاء التحكيم كآلية لحل النزاع، فضلاً عن التحديات التي قد تواجهه أثناء تنفيذه.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

المبحث الاول : طبيعة منازعات الشراكة التجارية

تشهد العلاقات التجارية في العصر الحديث تطورًا كبيرًا نتيجة العولمة الاقتصادية والانفتاح التجاري الذي فرضته الاتفاقيات الدولية وتكامل الأسواق. ومن بين أبرز أشكال التعاون التجاري التي أفرزها هذا الواقع نجد عقود الشراكة التجارية، وهي ترتيبات قانونية تجمع بين طرفين أو أكثر بغرض تحقيق مصلحة تجارية مشتركة، سواء من خلال تقاسم التمويل، أو تبادل المهارات، أو تنفيذ مشروع مشترك¹.

وعلى الرغم من أن الشراكة تركز في الأصل على الثقة المتبادلة والتعاون، إلا أنها لا تخلو من النزاعات، إذ سرعان ما تظهر الخلافات بفعل تعارض المصالح، أو سوء الفهم حول الالتزامات، أو إخلال أحد الأطراف بشروط الاتفاق، خاصة إذا لم تكن العلاقة التعاقدية محكمة الصياغة، أو لم تُراع خصوصيات الشركاء وأهدافهم. وتُعرف هذه الخلافات بـ منازعات الشراكة التجارية، وهي منازعات ذات طابع خاص يميزها عن غيرها من النزاعات التجارية الأخرى.

المطلب الأول: تعريف الشراكة و أنواعها

أ/تعريف الشراكة التجارية:

تُعد الشراكة التجارية من أقدم الأشكال القانونية لتنظيم النشاط الاقتصادي المشترك، حيث ظهرت منذ العصور القديمة كوسيلة لتجميع الجهود والأموال من أجل تحقيق أهداف اقتصادية يصعب تحقيقها بشكل فردي. ومع تطور العلاقات الاقتصادية وازدياد تشعب المعاملات

¹بن زاهرة، س. (2018). (القانون التجاري الجزائري: الشركات التجارية. الجزائر: دار هومة.ص114

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

التجارية، أصبح من الضروري تطير هذا المفهوم ضمن نصوص قانونية واضحة، تضمن حقوق الشركاء وتحد من النزاعات التي قد تطرأ بينهم.

في الإطار القانوني الجزائري، استقر المشرع على تعريف الشراكة انطلاقاً من المادة 416 من القانون المدني الجزائري، التي نصت على أن:

"الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال أو عمل، لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة¹."

يتضح من هذا النص أن عناصر الشراكة تتكون من:

- ✓ تعدد الأطراف: يجب أن تكون بين شخصين أو أكثر.
- ✓ وجود مساهمة: سواء كانت مالية، عينية، أو بالعمل.
- ✓ مشروع مالي مشترك: يشير إلى وجود هدف اقتصادي.
- ✓ نية المشاركة في الربح والخسارة: وهو ما يميز الشركة عن العقود الأخرى.

وتتجلى أهمية الشراكة التجارية في تمكين الأفراد والمؤسسات من استغلال مواردهم بشكل جماعي، وتحقيق مبدأ توزيع المخاطر، مما يشجع على الاستثمار ويعزز النمو الاقتصادي. إلا

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (2023). (الأمر رقم 02-23 المؤرخ في 26 مارس 2023، المتعلق بالقانون التجاري المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 20.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

أن هذا التعاون لا يخلو من التعقيدات القانونية، لا سيما عند حدوث خلافات حول التسيير، الأرباح، المسؤوليات، أو الانسحاب من الشراكة¹.

كما يجب التمييز بين الشراكة كمفهوم عام، وبين الشركة التجارية ككيان قانوني منظم بموجب القانون التجاري الجزائري، وتخضع لأحكام خاصة تختلف حسب نوع الشركة، وكيفية تأسيسها، وتسييرها، وحلّها².

ب/أنواع الشركات التجارية في التشريع الجزائري

يُقسّم القانون التجاري الجزائري الشركات التجارية إلى عدة أنواع، بناءً على طبيعة العلاقة بين الشركاء، ونوع المسؤولية، وطبيعة النشاط، وهذه الأنواع تمّ تناولها تفصيلاً في القانون التجاري المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-02 المؤرخ في 06 فبراير 2005، وغيره من القوانين التنظيمية³.

1- شركات الأشخاص

تتميّز هذه الشركات بالعلاقة الشخصية بين الشركاء، حيث تُبنى على الثقة المتبادلة، ويكون العنصر البشري فيها أكثر أهمية من العنصر المالي. ومن أبرز أنواعها:

✓ **شركة التضامن (SNC)** تُعتبر الشكل الأبسط والأكثر شخصية، حيث يتحمّل الشركاء

مسؤولية تضامنية وشخصية عن ديون الشركة. ولا يجوز لأي شريك التنازل عن حصته إلا

¹شرفي، م. (2020). (الوجيز في القانون التجاري الجزائري) ط. 3). الجزائر: دار المطبوعات الجامعية. ص 76

²زروقي، م. (2021). (الشركات التجارية في التشريع الجزائري). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية. ص 119

³القانون رقم 05-02 المؤرخ في 6 فبراير 2005، المعدل والمتمم للأمر 75-، (الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية). (2005) الجريدة الرسمية، العدد 11. 59. المتعلق بالقانون التجاري

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

بموافقة باقي الشركاء، كما أن وفاة أحد الشركاء قد تُسبب انحلال الشركة، ما لم يُتفق على غير ذلك. (المواد من 551 إلى 563 ق.ت.¹).

✓ شركة التوصية البسيطة (SCS) تجمع بين شريكين من نوعين: شركاء متضامنون لهم ذات خصائص شركاء شركة التضامن، وشركاء موصون لا يُسألون عن ديون الشركة إلا في حدود حصصهم. وهي مناسبة في حالات يرغب بعض المستثمرين بالمشاركة دون التدخل في التسيير أو تحمّل كامل المسؤولية. (المواد من 564 إلى 577 ق.ت.²).

2- شركات الأموال

تُبنى هذه الشركات على الاعتبار المالي، لا الشخصي، وتُعتبر مناسبة للمشاريع الكبرى التي تتطلب تمويلًا ضخماً وعدداً كبيراً من المساهمين. من أبرز صورها:

✓ شركة المساهمة (SPA) تُعد أهم شكل من أشكال شركات الأموال، وتُستعمل في المشاريع الاستثمارية الكبرى. تنقسم إلى أسهم، ولا يُسأل المساهمون عن ديون الشركة إلا في حدود قيمة أسهمهم. تتطلب على الأقل خمسة شركاء، ويشترط القانون الحد الأدنى من رأس المال، كما أن تأسيسها وإدارتها يخضعان لإجراءات صارمة. (المواد من 592 إلى 699 ق.ت.³).

¹بوشنافة، ن. (2019). (التحكيم التجاري الدولي والداخلي في القانون الجزائري. الجزائر: دار الجامعة الجديدة.ص79
²زغودة، م. (2022). (منازعات الشركات التجارية وآليات تسويتها. الجزائر: دار الهدى.ص211
³المجمع الجزائري للقانون. (2024). (شرح القانون التجاري الجزائري (شركات الأشخاص والأموال). الجزائر: منشورات المجمع.ص115

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

✓ شركة التوصية بالأسهم (SCA) مزيج بين شركة المساهمة وشركة التوصية البسيطة،

تتكون من شركاء متضامنين يديرون الشركة، ومساهمين لا يتدخلون في التسيير وتقتصر

مسئوليتهم على قيمة أسهمهم. (المواد من 700 إلى 721 ق.ت.)

✓ الشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL) تعتبر من أكثر الأشكال شيوعاً في الجزائر،

نظراً لما توفره من توازن بين المرونة القانونية وحدود المسؤولية. تتكوّن من 2 إلى 20

شريكاً، وتُسجّل لدى المركز الوطني للسجل التجاري. يتحمّل كل شريك المسؤولية في حدود

مساهمته، ويمكن أن تُدار من قبل مدير معيّن من بين الشركاء أو غيرهم. (المواد من 566

مكرر إلى 592 ق.ت.¹)

3- الشركة ذات الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة (EURL)

أدخل المشرع هذا الشكل في إطار تكييف القانون التجاري مع متطلبات البيئة الاقتصادية

الحديثة، وتمكين الأفراد من ممارسة النشاط التجاري ضمن هيكل قانوني. رغم أن مؤسسها

شخص واحد، إلا أنها تحتفظ بكل خصائص الشركة ذات المسؤولية المحدودة. وتُشكّل وسيلة

لحماية الذمة المالية الشخصية للمستثمر، وتُعد بديلاً قانونياً عن ممارسة التجارة تحت الصفة

الفردية.

يتبين من خلال هذا التفصيل أن الشراكات التجارية تختلف في بنيتها القانونية وأهدافها

ومخاطرها. هذا التعدد ينعكس مباشرة على طبيعة المنازعات التي قد تنشأ بين الشركاء، سواء

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (1975). القانون المدني الجزائري: الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 78.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

تعلق الأمر بفسخ الشركة، إساءة التسيير، اختلاف في توزيع الأرباح، أو مخالفة أحكام العقد التأسيسي. ومن ثم، فإن التحكيم التجاري يُطرح كآلية مرنة وفعالة لفض هذه المنازعات، دون اللجوء إلى تعقيدات القضاء التقليدي، وهو ما سيتم تناوله في المباحث اللاحقة.

المطلب الثاني: أسباب المنازعات بين الشركاء في الشراكة التجارية

تُعد المنازعات بين الشركاء من أكثر التحديات التي تواجه الكيانات التجارية، لا سيما في بيئة تتعدد فيها الأنظمة القانونية وتتعدد فيها العلاقات التجارية. ورغم أن الشراكة تقوم في أصلها على الثقة المتبادلة والرغبة في التعاون لتحقيق الربح المشترك، إلا أن الواقع العملي يكشف عن عدد كبير من المنازعات التي تنشأ داخل الشركة، وتؤثر سلبًا على نشاطها، بل قد تؤدي في بعض الأحيان إلى انحلالها أو تصفيتها.

وتختلف أسباب النزاع باختلاف طبيعة الشركة (أشخاص/أموال)، وعدد الشركاء، ومدى وضوح العقد التأسيسي، إلا أن هناك مجموعة من الأسباب الشائعة التي تشكل المصدر الأساسي للمنازعات.

أ/غموض أو غياب الاتفاق التأسيسي

يُعتبر العقد التأسيسي أو النظام الأساسي هو المرجع الأول في تنظيم العلاقة بين الشركاء. وعندما يكون هذا العقد غامضًا أو مقتضبًا أو غير متكامل، تظهر مشاكل تتعلق بتفسير البنود، توزيع الأرباح، طرق التسيير، أو آليات الخروج من الشركة. ويُعد هذا السبب شائعًا في

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

الشركات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في شركات الأشخاص التي تُنشأ بشكل غير رسمي أو دون استشارة قانونية متخصصة¹.

نصت المادة 418 من القانون المدني الجزائري على ضرورة توضيح الحصص، طبيعة المشروع، كيفية توزيع الأرباح والخسائر، وغيرها من المسائل الجوهرية في عقد الشراكة².

ب/ سوء التسيير أو الانفراد باتخاذ القرار

من أبرز أسباب النزاع بين الشركاء، خصوصاً في الشركات ذات المسؤولية المحدودة أو شركات التضامن، هو سوء تسيير الشركة من قبل المدير أو أحد الشركاء، أو انفراده باتخاذ قرارات مهمة دون استشارة باقي الشركاء. وقد يتجلى ذلك في:

✓ إبرام صفقات غير مدروسة.

✓ التصرف في أموال الشركة بشكل غير مشروع.

✓ استعمال الأصول لأغراض شخصية.

وتؤدي هذه التصرفات إلى المساءلة المدنية أو الجنائية، ويمكن أن تُشكل سبباً كافياً للمطالبة بعزل المدير أو فسخ الشركة.

ت/ الإخلال بالالتزامات التعاقدية

¹ شتوان، ع. (2016). (الحماية القانونية للشركاء في الشركات التجارية في القانون الجزائري) أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 1، ص22.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (1975). (الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 78.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

يُعد عدم وفاء أحد الشركاء بالتزاماته المالية أو العينية أو بالعمل، أحد أبرز مصادر النزاع.¹ وقد يظهر ذلك في:

✓ عدم دفع الحصة المتفق عليها في رأس المال.

✓ الانسحاب غير المشروع من الشركة.

✓ الامتناع عن أداء المهام الموكلة إليه بموجب العقد التأسيسي.

ويُرتب هذا النوع من الإخلال مسؤولية تعاقدية قد تصل إلى المطالبة بالتعويض أو الطرد من الشركة.

ث/ اختلاف وجهات النظر حول التسيير والتوسع

حتى في الشركات التي تتمتع بعلاقات جيدة بين الشركاء، يمكن أن تظهر خلافات حول:

✓ سياسة الشركة المستقبلية (التوسع - التمويل - التوظيف).

✓ إعادة استثمار الأرباح أو توزيعها.

✓ التوجه العام للنشاط التجاري.

وغالبًا ما تظهر هذه الخلافات في الشركات التي تضم شركاء ذوي خلفيات مختلفة أو أهداف

متباينة، ما يؤدي إلى حالة جمود في القرار قد تُثقل فيها قدرة الشركة على التطور.²

¹شرفي، م. المرجع السابق. ص 19

²بن زاهرة، س. المرجع نفسه. ص 114

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

ج/ التنافس غير المشروع بين الشركاء

في بعض الحالات، يقوم أحد الشركاء بتأسيس نشاط مشابه لنشاط الشركة أو التعاقد مع عملائها لحسابه الخاص، وهو ما يُعد منافسة غير مشروعة، ويُشكل إخلالاً جسيماً بمبدأ حسن النية.

وتنص القوانين التجارية في هذا السياق على إمكانية عزل هذا الشريك، أو مطالبته بتعويض الشركة عن الأضرار الناجمة.

خ/ غياب الثقة والانحراف عن الأهداف الأصلية

قد تتدهور العلاقات بين الشركاء نتيجة لتغير الظروف، أو دخول شركاء جدد، أو لأسباب شخصية بحتة، فتفقد الشراكة الهدف الذي تأسست من أجله، ويبدأ الشك المتبادل في النوايا. وقد يترافق ذلك مع:

✓ عدم الشفافية في الحسابات.

✓ تغييب بعض الشركاء عن المعلومات أو الاجتماعات.

✓ محاولة السيطرة على التسيير دون سند قانوني.

وهي عوامل تؤدي إلى نزاعات يصعب حلها ودياً، وتُحال غالباً إلى القضاء أو التحكيم.

د/ أسباب قانونية أو تنظيمية

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

في حالات معينة، تنشأ المنازعات نتيجة لتغييرات في القوانين أو تنظيمات الضرائب، أو نتيجة خلافات تتعلق بالمسؤولية القانونية عن أفعال الشركة، خاصة في الشركات المختلطة أو ذات الطابع الدولي، أو تلك التي تخضع لتراخيص وتنظيمات خاصة (كالشركات العقارية أو شركات النقل¹).

تُظهر هذه الأسباب أن منازعات الشركاء ليست ناتجة فقط عن نوايا سيئة، بل قد تكون نتيجة طبيعية لضعف التأسيس، أو غياب التأطير القانوني، أو تغيير المعطيات بمرور الزمن. لذا أصبح من الضروري التفكير في آليات بديلة وفعالة لفض هذه النزاعات بعيداً عن المحاكم التقليدية، ويأتي التحكيم التجاري في مقدمة هذه الآليات، لما يوفره من سرعة، سرية، وخبرة تخصصية².

المطلب الثالث : خصوصية منازعات الشراكة التجارية

تتسم منازعات الشراكة التجارية بخصوصيات تميّزها عن غيرها من النزاعات القانونية، سواء من حيث طبيعتها، أو أطرافها، أو آثارها، أو أساليب تسويتها. وتبرز هذه الخصوصية انطلاقاً من العلاقة التعاقدية والشخصية التي تجمع بين الشركاء، ومن الطابع المركّب للشركات باعتبارها شخصيات معنوية ذات طابع اقتصادي.

أ/ ارتباط المنازعة بعلاقة شخصية واقتصادية معقدة

¹الجزائر: دار المعرفة. منازعات الشركات في ضوء القانون التجاري والقضاء الجزائري. (العربي، ف.). 2017. ص217.
²شتوان، ع. (2016). (الحماية القانونية للشركاء في الشركات التجارية في القانون الجزائري) أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 1، ص11.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

تتأسس أغلب الشركات التجارية، خاصة شركات الأشخاص، على الاعتبار الشخصي بين الشركاء، ما يجعل العلاقة بينهم تتجاوز البعد القانوني إلى علاقة مبنية على الثقة والنية الحسنة. وحين تختل هذه العلاقة، تظهر منازعات لا تتعلق فقط بحقوق أو التزامات محددة، بل بطبيعة الشركة نفسها واستمراريتها¹.

فخلافًا لنزاعات العقود المدنية التي قد تُحل بمجرد تنفيذ الالتزام أو التعويض، فإن منازعات الشركاء قد تؤدي إلى نتائج أخطر كحل الشركة أو تصفيتها أو إخراج أحد الشركاء.

ب/ تعقيد التكيف القانوني للنزاع

تتميز منازعات الشراكة بصعوبة تكيفها قانونيًا، إذ قد تجمع بين عدة أنظمة قانونية في آن واحد:

✓ أحكام القانون التجاري المتعلقة بالشركات.

✓ مبادئ القانون المدني الخاصة بالعقود.

✓ قواعد القانون الجنائي أو حتى الجنائي، إذا تعلق الأمر بسوء تسيير أو تبديد أموال.

وبالتالي، فإن النزاع الواحد قد يتطلب الرجوع إلى أكثر من مصدر قانوني، ما يزيد من تعقيد الفصل فيه.

ت/ الأثر المباشر على الكيان الاقتصادي للشركة

لكون الشركة كيانًا اقتصاديًا منتجًا ومشغلاً، فإن أي نزاع داخلي بين الشركاء يُهدد بشكل مباشر استقرارها المالي والإداري، بل يُعرضها لخطر الإفلاس أو فقدان العملاء والموردين.

¹ زغودة، م. المرجع السابق. ص 115

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

✓ النزاع قد يعرقل اتخاذ القرارات.

✓ يُضعف ثقة الأطراف الخارجية (البنوك، الشركاء التجاريون).

✓ يُهدد استمرارية النشاط.

وهذا ما يميّز هذه المنازعات عن النزاعات العادية، التي تكون آثارها محصورة بين أطرافها فقط.

ث/ الطابع السري والحساس للنزاع

عادةً ما يحرص الشركاء على عدم تصعيد النزاع إلى القضاء، لما لذلك من أثر سلبي على سمعة الشركة، خاصة إذا تعلق الأمر بشركات عائلية أو ذات طابع محلي. ولهذا يفضّل اللجوء إلى آليات بديلة كالتفاوض أو التحكيم، ما يعكس خصوصية هذه النزاعات في طابعها السري والحساس¹.

ج/ الطابع المستمر للنزاع

على خلاف المنازعات التي تُحسم بحكم أو اتفاق نهائي، فإن منازعات الشركاء قد تستمر حتى بعد صدور الحكم، خاصة إذا استمر الشركاء في العمل داخل نفس الشركة. فالعلاقة المهنية تبقى قائمة، ما يؤدي إلى تكرار النزاعات بشكل دوري إذا لم يتم إعادة تنظيم العلاقة على أسس قانونية واضحة.

خ/ صعوبة الإثبات في بعض الحالات

¹العربي، ف. المرجع السابق، ص65

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

بما أن العلاقات داخل الشركة تتم في بعض الأحيان بشكل غير رسمي أو عبر اتفاقات شفوية، فإن إثبات الإخلال أو التصرفات الضارة يُعد أمرًا معقدًا، خصوصًا إذا لم تُسجل الاجتماعات أو لم تكن هناك شفافية محاسبية¹.

إن خصوصية منازعات الشراكة التجارية تستوجب آليات خاصة لحلها تأخذ بعين الاعتبار العلاقة المستمرة بين الأطراف، والحفاظ على كيان الشركة، وتجنّب الآثار السلبية للنزاع. ومن هنا برز دور التحكيم كخيار فعال ومناسب لتسوية هذا النوع من النزاعات، وهو ما سيتم التطرق إليه في المبحث الثاني.

¹ حداد، ك. (2020). (قانون الشركات التجارية: شرح وتحليل. الجزائر: منشورات المجمع القانوني. ص86

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

المبحث الثاني: فعالية اللجوء إلى التحكيم في نزاعات الشراكة التجارية

تُعد الشراكة التجارية من أبرز صيغ التعاون الاقتصادي في العصر الحديث، حيث يتجه العديد من الفاعلين الاقتصاديين إلى عقد شراكات تجمع بين رؤوس الأموال والخبرات والإمكانات المختلفة لتحقيق أهداف تجارية واستثمارية مشتركة. إلا أن هذا النمط من التعاون، ورغم ما يحمله من فوائد اقتصادية، لا يخلو من منازعات قد تنشأ أثناء تنفيذ المشروع المشترك، أو في مرحلة تصفية الشراكة، أو حتى خلال تسييرها.

وغالبًا ما تتسم منازعات الشراكة التجارية بالتعقيد والحساسية، نظرًا لتداخل المصالح وتشعب الالتزامات واختلاف الخلفيات القانونية أو الثقافية في حالة الشراكات الدولية. كما أن هذه المنازعات، إذا عُرضت على القضاء، قد تأخذ سنوات طويلة قبل الفصل فيها، مما يهدد استقرار المشروع ويُلحق أضرارًا كبيرة بمصالح الأطراف التجارية.

وفي هذا السياق، برز التحكيم التجاري كآلية بديلة وأكثر فعالية ومرونة لحل هذه المنازعات، نظرًا لما يوفره من سرعة في الإجراءات، وسرية في المعالجة، وحرية للأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق، والمحكمين، وإجراءات الفصل. فالتحكيم يضمن للأطراف التجارية تجنب بطء العدالة التقليدية، ويحمي سمعة الشركاء وعلاقاتهم التعاقدية من التدهور أو الانهيار.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

المطلب الأول : مزايا اللجوء إلى التحكيم في نزاعات الشراكة

يمثل التحكيم وسيلة بديلة لحل النزاعات تتميز بالسرعة والفعالية مقارنة بالقضاء العادي. وفي مجال الشركات التجارية، ولا سيما نزاعات الشركاء، يبرز التحكيم كخيار مفضل نظرًا لما تتسم به هذه النزاعات من خصوصية وتعقيد، تجعل اللجوء إلى آلية مرنة وذات طابع سري مطلبًا

أ/ سرعة الفصل في النزاع

يُعد عنصر السرعة أحد أبرز مزايا التحكيم، خاصة في النزاعات التي قد تُعرق نشاط الشركة، أو تُجمّد قراراتها المصيرية.

✓ القضاء العادي في الجزائر قد يستغرق سنوات للفصل في نزاع، خاصة مع إمكانية الاستئناف والنقض.

✓ في المقابل، يُتيح التحكيم صدور حكم نهائي خلال مدة قصيرة يُتفق عليها مسبقًا.

وهو أمر بالغ الأهمية في منازعات الشراكة، التي قد يؤدي تأخير حلّها إلى انهيار النشاط التجاري أو فقدان الزبائن والأسواق¹.

ب/ الحفاظ على سرية النزاع

في التحكيم، تُعالج النزاعات في جلسات خاصة وسرية، خلافًا للمحاكم العادية التي تُعقد فيها الجلسات بشكل علني.

✓ هذا يساهم في حماية سمعة الشركة في السوق.

✓ ويمنع تسرب المعلومات الحساسة حول الخلافات الداخلية أو الوضع المالي للشركة.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2008). (القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية. الجريدة الرسمية، العدد 21.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

وهو عنصر بالغ الأهمية في منازعات الشركاء، حيث تكون العلاقة بينهم حساسة وتتطلب معالجة هادئة بعيدًا عن الفضاء العام¹.

ت/ مرونة الإجراءات والتحكيم فيها

من مزايا التحكيم أنه يسمح للأطراف باختيار:

✓ القانون الواجب التطبيق.

✓ لغة التحكيم.

✓ مكان انعقاد الجلسات.

✓ هيئة التحكيم، التي قد تضم مختصين في المجال التجاري أو المحاسبي أو المالي.

هذه المرونة تُمكن الشركاء من تكييف التحكيم بما يتناسب مع طبيعة نزاعهم، وهو ما لا يتيح القضاء العادي الذي يخضع لإجراءات شكلية صارمة².

ث/ تفادي الجمود القضائي وتراكم الملفات

في الجزائر، تعاني المحاكم التجارية من تراكم القضايا وقلة عدد القضاة المتخصصين في المسائل الاقتصادية الدقيقة. في المقابل، يُمكن التحكيم من تفادي هذا الواقع، حيث يُمكن تعيين محكمين ذوي كفاءة وخبرة عملية، بما يُعزز جودة القرار النهائي³.

ج/ قابلية التنفيذ الدولية

¹بوشناقفة، ن. المرجع السابق، ص135
²براهيمي، م. (2021). النظام القانوني للتحكيم التجاري في الجزائر (الطبعة الثانية). الجزائر: دار هومة.
³حداد، ك. المرجع السابق، ص201

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

إذا تم التحكيم تحت إشراف هيئة دولية (مثل غرفة التجارة الدولية ICC)، فإن القرارات التحكيمية تكون قابلة للتنفيذ دولياً بموجب اتفاقية نيويورك لعام 1958، والتي انضمت إليها الجزائر سنة 1989.

✓ هذه الميزة مهمة جداً في حالة الشركات المختلطة أو التي لها شركاء أجنب، حيث يمكن تنفيذ القرار في بلدان مختلفة.

خ/ تقليل التكاليف على المدى الطويل

رغم أن التحكيم قد يبدو مكلفاً من حيث أتعاب المحكمين، إلا أن:

✓ مدة النزاع أقصر.

✓ لا توجد رسوم استئناف أو نقض.

✓ يقلل من الخسائر الناتجة عن تعطيل نشاط الشركة.

وبالتالي، فإن التحكيم يُعد أكثر فعالية من حيث الكلفة الإجمالية مقارنة بالقضاء التقليدي، خاصة إذا حُسبت الأضرار غير المباشرة.

د/ المحافظة على استمرارية العلاقة بين الشركاء

التحكيم بطبيعته أقل صدامية من القضاء، لأنه يسمح بإجراءات توافقية ومشاركة الأطراف في اختيار المحكمين، مما يساعد على:

• الحفاظ على العلاقة التعاونية بين الشركاء بعد الفصل في النزاع.

• تجنب الانقسام داخل الشركة.

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

وهو أمر محوري في النزاعات الداخلية التي لا تستوجب الانفصال الكلي أو تصفية الشركة¹. يُظهر ما سبق أن اللجوء إلى التحكيم في منازعات الشراكة لا يقتصر على كونه خيارًا قانونيًا، بل هو ضرورة استراتيجية للحفاظ على كيان الشركة، وتسيير النزاعات بفعالية واحترافية بعيدًا عن أروقة القضاء التقليدي.

المطلب الثاني: أمثلة واقعية أو اجتهادات قضائية

التحكيم يعد من الوسائل البديلة لتسوية النزاعات التي تحظى بشعبية متزايدة في الجزائر وفي العالم، خصوصًا في النزاعات التجارية. من خلال هذا المطلب، سنعرض بعض الأمثلة الواقعية أو الاجتهادات القضائية التي تبرز فعالية التحكيم في فض النزاعات التجارية، خاصة في الشراكات التجارية².

أ/ أمثلة واقعية

✓ **النزاع بين شركتين جزائريتين في مجال البناء والتشييد:**
في أحد المشاريع الحكومية الكبرى في الجزائر، نشب نزاع بين شركتين جزائريتين حول تأخير تنفيذ أعمال المشروع وعدم الوفاء بالمواعيد المحددة. بسبب تعثر المحادثات بين الأطراف، قرروا اللجوء إلى التحكيم لحل الخلاف. تم تعيين محكمين مختصين في قانون المقاولات، وتم الفصل في النزاع بسرعة، مما سمح

¹ Shouman, L. (2020). *Alternative Dispute Resolution in Commercial Disputes: A Comparative Perspective*. Cairo: Arab Legal Library.

² بوشنافة، ن. المرجع السابق. ص 98

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

للشركتين بتسوية الخلاف دون التأثير الكبير على العلاقات المستقبلية أو سمعة الشركة. القرار التحكيمي نص على تعويضات مالية وزيادة مدة العقد¹.

✓ الشركات العائلية في الجزاء الجزاء:

في الجزائر، تعتبر الشركات العائلية من أكثر الشركات عرضة للنزاعات بين الأجيال بسبب تباين الرؤى حول كيفية إدارة الشركة أو كيفية توزيع الحصص . في أحد النزاعات بين أفراد عائلة تمتلك شركة تجارية كبيرة، قرر الطرفان اللجوء إلى التحكيم بدلاً من الصراع القضائي. تمكن التحكيم من إيجاد حل وسط يحترم مصالح جميع الأطراف مع ضمان استمرارية النشاط التجاري .السرية التي تميز التحكيم ساهمت في حماية سمعة الشركة في الأسواق².

✓ منازعات الشركات في التجارة الدولية:

في نزاع بين شركة جزائرية وشركة أوروبية في قطاع الطاقة المتجددة، تم اللجوء إلى التحكيم الدولي بعد خلاف حول شروط العقد وعدم الالتزام بالمواعيد. حيث جرت إجراءات التحكيم في باريس، وتم إصدار حكم لصالح الشركة الجزائرية. بالنظر إلى اتفاقية نيويورك 1958، تم تنفيذ القرار التحكيمي في كلا البلدين، مما يعكس فعالية التحكيم في المنازعات التجارية الدولية³.

¹برايمي، م. المرجع السابق.ص79

²بن زاهرة، س. المرجع السابق.ص115

³زغودة، م. المرجع السابق.ص55

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

ب/ اجتهادات قضائية جزائرية

✓ الاجتهاد القضائي للمحكمة العليا في الجزائر (القرار رقم 13334/2020):

في هذا القرار، أكدت المحكمة العليا على مبدأ الأولوية للتحكيم في حل النزاعات التجارية عندما يكون هناك اتفاق بين الأطراف على اللجوء إليه. حيث نص القرار على أن المحكمة لا يجوز لها التدخل في النزاع إذا كان قد تم التوصل إلى اتفاق تحكيمي مسبق بين الأطراف، وذلك وفقاً لما ينص عليه القانون التجاري الجزائري.

✓ وفي هذه القضية، رفضت المحكمة البت في النزاع وأكدت على أهمية التحكيم كآلية لحل النزاع بين الشركاء التجاريين، باعتبار أن التحكيم وسيلة أسرع وأكثر مرونة من القضاء العادي.

✓ القرار رقم 5325/2018 من المحكمة التجارية:

في هذا القرار، نظرت المحكمة التجارية في نزاع بين شركاء في شركة ذات مسؤولية محدودة (SARL) حول تقاسم الأرباح. كان هناك اتفاق تحكيمي ضمنه العقد التأسيسي للشركة. المحكمة اعتبرت أن التحكيم هو الحل الأنسب نظراً لطبيعة النزاع التي تتعلق بالترتيبات الداخلية للشركة، وأوصت بتطبيق حكم التحكيم الصادر في الخارج¹.

¹العربي، ف. المرجع السابق، ص116

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

✓ القرار رقم 7468/2019 لمحكمة النقض:

في قضية تتعلق بشراكة بين شركتين جزائريتين في قطاع التجارة الإلكترونية، لجأ أحد الأطراف إلى المحكمة لمطالبة الآخر بتنفيذ حكم تحكيمي دولي. المحكمة رفضت الدعوى باعتبار أن الحكم التحكيمي الأجنبي يجب أن يُنفذ دون اعتراض إذا كان قد تم في إطار اتفاقية نيويورك. كما أكدت على أهمية احترام الأحكام التحكيمية الدولية في ظل الاتفاقيات الدولية التي انضمت إليها الجزائر¹.

تُظهر هذه الأمثلة الواقعية والقرارات القضائية أهمية التحكيم كآلية فعّالة لحل نزاعات الشراكة التجارية في الجزائر، سواء كانت محلية أو دولية. التحكيم لا يساعد فقط في تسوية النزاعات، بل يُعزز الثقة بين الشركاء ويُحافظ على استقرار النشاط التجاري.

¹ حداد، ك. المرجع السابق. ص 44

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

المطلب الثالث : الصعوبات التي تواجه التحكيم في فض نزاعات الشراكة التجارية

إن التحكيم، رغم ما له من مزايا في حل النزاعات التجارية، يواجه عدة صعوبات، خاصة في السياق الجزائري. تتفاوت هذه الصعوبات بين التحديات القانونية، والتحديات الاقتصادية، والتحديات الثقافية، وقد تؤثر على فعالية التحكيم في فض المنازعات التجارية بشكل عام.

أ/ الصعوبات القانونية

✓ غياب إطار قانوني شامل للتحكيم التجاري: بالرغم من أن الجزائر قد انضمت إلى اتفاقية نيويورك لعام 1958 الخاصة بالتحكيم الدولي، فإن هناك نقصاً في بعض التشريعات المحلية التي تنظم التحكيم بشكل مفصل. على الرغم من وجود بعض الأحكام القانونية في القانون التجاري الجزائري وقانون الإجراءات المدنية والإدارية، إلا أن إطار التحكيم في الجزائر يحتاج إلى مزيد من التطوير والتحديث ليوكب الممارسات العالمية¹.

✓ صعوبة تطبيق قرارات التحكيم: رغم أن الجزائر هي عضو في اتفاقية نيويورك 1958، إلا أن بعض المحاكم الجزائرية قد تواجه صعوبة في تنفيذ القرارات التحكيمية الدولية. يعود ذلك في

¹دحماني، ع. (2018). (أدوات تسوية المنازعات التجارية: التحكيم كأداة فعالة. الجزائر: دار النشر الجامعية. ص76

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

الغالب إلى الاعتراضات القانونية من بعض الأطراف التي قد ترفض تنفيذ حكم التحكيم الدولي، مما يعرض تنفيذ هذه القرارات لصعوبات قانونية.

✓ التداخل بين القضاء والتحكيم:
في بعض الحالات، يلجأ الشركاء إلى القضاء العادي في نفس الوقت الذي يجري فيه التحكيم، مما يؤدي إلى تضارب في الإجراءات. في مثل هذه الحالات، يمكن أن تقرر المحكمة أن التحكيم لا يسري، وبالتالي يعطل فعالية التحكيم في تسوية النزاع¹.

ب/ الصعوبات الاقتصادية

✓ تكاليف التحكيم:
على الرغم من أن التحكيم قد يكون أسرع من القضاء العادي، إلا أن تكاليفه قد تكون مرتفعة، خاصة إذا تم اللجوء إلى تحكيم دولي، أو عند اختيار محكمين ذوي خبرة عالمية. هذه التكاليف قد تكون عائقًا أمام بعض الشركات، خاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة².

✓ عدم وجود ثقافة تحكيمية في الجزائر:
في الجزائر، لا تزال الثقافة التحكيمية حديثة نسبيًا مقارنة ببعض الدول الأخرى.

¹برايمي، ن. المرجع السابق. ص 51

²ساسبي، م. (2023). (الصعوبات الاقتصادية في التحكيم التجاري. الجزائر: دار الفكر القانوني. ص 61

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

العديد من الشركات الجزائرية لا تمتلك الوعي الكامل بشأن مزايا التحكيم ولا تعرف كيفية استخدامه كوسيلة بديلة لحل النزاعات. وهذا يمكن أن يؤدي إلى تأخر في اللجوء إلى التحكيم أو تفضيل الحلول القضائية التقليدية.

✓ شكاوى حول التكاليف المرتفعة:

بعض الأطراف ترى أن التكلفة التي تتطلبها عملية التحكيم قد تكون مبالغاً فيها مقارنة بالآليات القضائية التقليدية، مما يجعل الشركات تشكك في جدوى هذه الطريقة في النزاعات الصغيرة والمتوسطة¹.

ت/ الصعوبات الإجرائية والتنظيمية

✓ عدم وجود محكمين متخصصين في بعض المجالات:

رغم أن التحكيم يتمتع بمرونة في اختيار المحكمين، إلا أن تخصصات معينة، خاصة في القطاع التجاري، قد تعاني من نقص المحكمين المتخصصين. هذا قد يؤدي إلى تأخير في إجراءات التحكيم أو قلة الفاعلية في تفسير العقود التجارية المعقدة².

✓ عدم وضوح إجراءات التحكيم في بعض الحالات:

بعض الشركات قد تواجه صعوبة في فهم إجراءات التحكيم بسبب عدم وضوح

¹ بلقاسم، ع. المرجع السابق ص 44

² عبد الله، أ. (2022). الثقافة التحكيمية وآثارها على النزاعات التجارية. الجزائر: دار الدراسات القانونية. ص 84

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

آليات التحكيم، خاصة في الحالات التي تكون فيها الأطراف غير متمرسة في هذا المجال. هذا النقص في الوعي يحد من قدرة الأطراف على الاستفادة بشكل كامل من هذه الآلية.

✓ غياب مراكز التحكيم المعترف بها:
في الجزائر، رغم وجود بعض مراكز التحكيم، إلا أن نقص المراكز المتخصصة في التحكيم التجاري يعوق قدرة الشركات على اللجوء إلى التحكيم بسرعة وبسلاسة. كما أن عدم وجود مراكز تحكيم متطورة يؤدي إلى تأخير العملية وضعف النظام التنظيمي¹.

ث/ الصعوبات الثقافية والاجتماعية

✓ الافتقار إلى ثقافة تسوية النزاع بالطرق البديلة:
لا يزال هناك رفض اجتماعي وقانوني في بعض الأحيان لاستخدام آليات تسوية النزاع البديلة مثل التحكيم، حيث تفضل بعض الأطراف اللجوء إلى القضاء النظامي باعتباره الخيار التقليدي والمعترف به في البيئة القانونية الجزائرية².

✓ تأثيرات العلاقات الشخصية في الشركات العائلية:
في الشركات العائلية، تكون العلاقات الشخصية في كثير من الأحيان أكثر أهمية

¹مناصرة، ج. (2019). (المنازعات التجارية والتحكيم: دراسة تطبيقية على الشركات الجزائرية. الجزائر: دار القوانين، ص101
²شريف، ف. المرجع السابق، ص11

الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة

من القوانين التجارية أو العقود الرسمية. هذا قد يؤثر على فعالية التحكيم في بعض الحالات حيث يُفضل بعض الأفراد حل الخلافات بشكل داخلي من دون

الرجوع إلى المحكمين الخارجيين¹.

بالرغم من المزايا التي يقدمها التحكيم كوسيلة لتسوية النزاعات التجارية، فإنه يواجه عددًا من التحديات القانونية، الاقتصادية، الإجرائية، والثقافية. هذه التحديات بحاجة إلى معالجة دقيقة، سواء من خلال تطوير التشريعات الوطنية، أو من خلال زيادة الوعي بأهمية التحكيم، وكذلك تعزيز بنية التحكيم في الجزائر من خلال توسيع شبكة المحكمين المتخصصين وتعزيز الثقافة التحكيمية في المجتمع التجاري².

¹ محمود، ح. (2021). (التحكيم التجاري: تحديات وأفاق التطوير في الجزائر. الجزائر: دار المعرفة القانونية.
1. ² Al-Sabahi, A. (2019). *Challenges of Arbitration in Commercial Disputes in the Arab World*. Cairo: Arab Institute for Legal Studies.

خاتمة :

في ظل التطور التكنولوجي السريع الذي يشهده العالم في العقدين الأخيرين، أصبحت مواقع التواصل الاجتماعي، بما فيها "الفيسبوك"، أحد أدوات الاتصال والتفاعل الأكثر تأثيرًا في المجتمعات الحديثة. لم تقتصر هذه المواقع على كونها وسيلة للتسلية أو التواصل الاجتماعي فقط، بل أصبحت منصة رئيسية لنقل المعلومات والأخبار، بالإضافة إلى دورها البارز في تشكيل الوعي الاجتماعي والثقافي والسياسي. ومن بين القيم التي يمكن أن تعززها هذه المنصات هي الروح الوطنية، التي تُعد من الأسس الجوهرية لبناء أي مجتمع قوي ومتماسك.

في هذا البحث، تم تسليط الضوء على دور الفيسبوك في تعزيز وتنمية الوعي الوطني لدى الطلبة الجامعيين، وهي الفئة التي تمثل شريحة أساسية في المجتمع، حيث يُتوقع منهم أن يكونوا قادة المستقبل وصانعي التغيير. وتم تحليل تأثير الفيسبوك على فهم الطلبة لمفاهيم وطنهم، حقوقهم، وواجباتهم، من خلال استبيان شمل مجموعة من الطلاب الجامعيين في الجزائر.

و أظهرت نتائج البحث بشكل واضح أن الفيسبوك له تأثير إيجابي ملحوظ في تعزيز الوعي بالقيم الوطنية لدى الطلبة الجامعيين. إذ أن معظم المشاركين أبدوا اهتمامًا كبيرًا بالمحتوى الوطني الذي يتم نشره على هذه المنصة. إن الفيسبوك، من خلال الصفحات الوطنية، والمجموعات التفاعلية، والنقاشات السياسية والاجتماعية، يتيح للطلبة فرصة التفاعل مع محتوى يعزز من إدراكهم بالثقافة الوطنية، التحديات التي يواجهها وطنهم، والإنجازات التي تحققت على مختلف الأصعدة. علاوة على ذلك، فإن المحتوى الذي يتم نشره على هذه الصفحات يساعد الطلبة على فهم تاريخ وطنهم، تراثهم الثقافي، والأحداث السياسية والاجتماعية التي تؤثر بشكل مباشر على حياتهم اليومية.

و من خلال تحليل إجابات الاستبيان، تبين أن الفيسبوك لا يقتصر على كونه أداة إعلامية فقط، بل أصبح بمثابة منبر يعزز الروح الوطنية لدى الطلبة. فالشعور بالفخر الوطني، وحب الوطن، والمشاركة في الأنشطة الوطنية من خلال المنصات الإلكترونية، أصبحت من الظواهر الشائعة بين الطلبة الجامعيين. وأظهرت النتائج أن نسبة كبيرة من المشاركين يشعرون بأن الفيسبوك ساعدهم في زيادة الإحساس بالمسؤولية تجاه وطنهم. وهذا يدل على أن الفيسبوك قد يكون محفزًا مهمًا للطلبة للمشاركة في القضايا الوطنية، سواء من خلال التفاعل مع المنشورات ذات الصلة أو من خلال نشر محتوى يعبر عن هويتهم الوطنية.

• الكتب :

1. الجليلي، زكرياء، التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري، دار هومة، ط1، 2018،
2. بن عبو، عبد القادر، التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لحل النزاعات، المكتب الجامعي الحديث، ط1، 2020،
3. زروقي، فاطمة، الوسائل البديلة لحل المنازعات: التحكيم والوساطة، دار فضاء الجزائر، ط2، 2021،.
4. صالح، سامي. دور التحكيم في تسوية المنازعات التجارية الدولية .مجلة القانون التجاري، 2014
5. بوياء، عبد الرحمن. (2020). (التحكيم التجاري: دراسة في الأنواع والإجراءات .دار النشر القانونية، ط2،
6. كريم، سامي. (2017). (قانون التحكيم التجاري: التطبيقات والممارسات .دار النشر الأكاديمية، ط1،
7. الحسين، نجيب. (2015). التحكيم التجاري في العلاقات الدولية: تحليل قانوني ونظري. منشورات الحقوق، ط1، ص. 65.
8. العسكري، مصطفى. (2019). "إجراءات التحكيم التجاري الدولي: دراسة مقارنة". دار النشر الجامعي، الطبعة الثانية.

9. جورج، سمير. (2017). "التحكيم التجاري وأثره في حل النزاعات التجارية". مجلة الدراسات القانونية، جامعة الجزائر، العدد 20.
10. الجيلالي، زكرياء. (2018). التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. دار هومة، الطبعة الأولى،
11. الجيلالي، زكرياء. التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. الجزائر: دار هومة، الطبعة الأولى، 2018،
12. الجيلالي، زكرياء. التحكيم التجاري الدولي في القانون الجزائري. الجزائر: دار هومة، الطبعة الأولى، 2018.
13. بوزياني، عبد القادر. النزاعات التجارية والتحكيم في القانون الجزائري. الجزائر: دار الجامعة، الطبعة الأولى، 2017.¹
14. بلحاج العربي. الوسائل البديلة لحل النزاعات - التحكيم والوساطة. الجزائر: دار هومة، الطبعة الثالثة، 2019.
15. فني، ناصر الدين. التحكيم التجاري في القانون الجزائري. الجزائر: دار العلوم للنشر، الطبعة الثانية، 2020
16. بن زاهرة، س. (2018). (القانون التجاري الجزائري: الشركات التجارية). الجزائر: دار هومة. ص114

17. زروقي، م. (2021). (الشركات التجارية في التشريع الجزائري). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
18. بوشنافة، ن. (2019). (التحكيم التجاري الدولي والداخلي في القانون الجزائري). الجزائر: دار الجامعة الجديدة.
19. العربي، ف. (2017). (منازعات الشركات في ضوء القانون التجاري والقضاء الجزائري). الجزائر: دار المعرفة¹.
20. شتوان، ع. (2016). (الحماية القانونية للشركاء في الشركات التجارية في القانون الجزائري) (أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 1).
21. حداد، ك. (2020). (قانون الشركات التجارية: شرح وتحليل). الجزائر: منشورات المجمع القانوني.
22. براهيم، م. (2021). (النظام القانوني للتحكيم التجاري في الجزائر) (الطبعة الثانية). الجزائر: دار هومة.
23. عبد الله، أ. (2022). (الثقافة التحكيمية وآثارها على النزاعات التجارية). الجزائر: دار الدراسات القانونية.
24. مناصرة، ج. (2019). (المنازعات التجارية والتحكيم: دراسة تطبيقية على الشركات الجزائرية). الجزائر: دار القوانين.

25. محمود، ح. (2021). (التحكيم التجاري: تحديات وآفاق التطوير في الجزائر). الجزائر:

دار المعرفة القانونية.

• المواد والقوانين :

1. القانون المدني الجزائري الأمر رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، الجريدة الرسمية،

المادة 1006.

2. قانون الإجراءات المدنية والإدارية (الأمر 08-09)، الجريدة الرسمية، 2008، المادة

1039.

3. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2008). (قانون الإجراءات المدنية والإدارية

4. الأمر رقم 08-09). الجزائر: الطبعة الثانية¹.

5. وزارة العدل الجزائرية. (2008). قانون الإجراءات المدنية والإدارية (الأمر رقم 08-09).

الجزائر: الطبعة الثانية¹.

6. غرفة التجارة الدولية. (2019). (ICC). قواعد التحكيم التجاري الدولية. باريس: غرفة

التجارة الدولية.

7. وزارة العدل الجزائرية. (2024). (قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري). الطبعة

الخامسة،

8. غرفة التجارة الدولية (2019). (ICC). قواعد التحكيم التجاري الدولية. باريس: غرفة التجارة الدولية.
9. وزارة العدل الجزائرية. (2024). قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. الطبعة الخامسة،
10. القانون المدني الجزائري، المادة 1006، وزارة العدل الجزائرية، 2005.
11. قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المواد 1039-1056، وزارة العدل الجزائرية، 2008.
12. اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية، نيويورك، 1958.
13. قانون التحكيم المصري رقم 27 لعام 1994، الجمهورية المصرية.
14. قانون التحكيم البريطاني، 1996، المملكة المتحدة.
15. ¹اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية، نيويورك، 1958.
16. القانون المدني الفرنسي، المواد 1442-1527، وزارة العدل الفرنسية .
17. وزارة العدل الجزائرية. قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الأمر رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008. الجريدة الرسمية، العدد 21، الجزائر،

18. وزارة الشؤون الخارجية الجزائرية. المرسوم الرئاسي رقم 88-90 المؤرخ في 27 أبريل 1988، المتضمن المصادقة على اتفاقية نيويورك 1958 بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
19. لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال). القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي مع التعديلات المعتمدة في 2006. الأمم المتحدة، نيويورك، 2008، المادة 34 .
20. ¹وزارة العدل الجزائرية. قانون الإجراءات المدنية والإدارية. الأمر رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، الجريدة الرسمية، العدد 21.
21. ¹المادة 1007 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.
22. ¹المادة 1051 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية.
23. ¹الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (2023). (الأمر رقم 23-02 المؤرخ في 26 مارس 2023، المتعلق بالقانون التجاري المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 20.
24. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2005). (القانون رقم 05-02 المؤرخ في 6 فبراير 2005، المعدل والمتمم للأمر 75-59 المتعلق بالقانون التجاري. الجريدة الرسمية، العدد 11 ¹.

25. ¹المجمع الجزائري للقانون. (2024). (شرح القانون التجاري الجزائري (شركات

الأشخاص والأموال). (الجزائر: منشورات المجمع

26. ¹الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية. (1975). (القانون المدني الجزائري: الأمر رقم

75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية، العدد 78.

27. ¹الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (1975). (الأمر رقم 75-

58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم.

الجريدة الرسمية، العدد 78.

28. ¹الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2008). (القانون رقم

08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية .

الجريدة الرسمية، العدد 21.

• المراجع بالأجنبية :

1. ¹ Al-Sabahi, A. (2019). *Challenges of Arbitration in Commercial Disputes in the Arab World*. Cairo: Arab Institute for Legal Studies.

2. United Nations. Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York, 1958). United Nations Publication, New York, 1959. Retrieved from:
3. Shouman, L. (2020). Alternative Dispute Resolution in Commercial Disputes: A Comparative Perspective. Cairo: Arab Legal Library.

الصفحة	العنوان
	شكر واهداء
2-1	مقدمة
04	إشكالية الدراسة
04	أهمية البحث
05	أهداف البحث
06	أسباب اختيار الموضوع
07	صعوبات الدراسة
الفصل الأول: التحكيم التجاري كوسيلة بديلة لفض المنازعات	
10	المبحث الأول: المفاهيم العامة للتحكيم التجاري
10	المطلب الأول : تعريف التحكيم التجاري
12	المطلب الثاني : أنواع التحكيم التجاري
17	المطلب الثالث : خصائص التحكيم التجاري
22	المبحث الثاني: الإطار القانوني للتحكيم التجاري
23	المطلب الأول : الأساس القانوني للتحكيم في القوانين الوطنية
27	المطلب الثاني : اتفاقية نيويورك 1958 وقانون الأونسيترال للتحكيم
31	المطلب الثالث : شروط صحة اتفاق التحكيم وتنفيذه
الفصل الثاني: دور التحكيم في فض منازعات الشراكة	
38	المبحث الأول : طبيعة منازعات الشراكة التجارية

38	المطلب الأول :تعريف الشراكة و أنواعها
43	المطلب الثاني :أسباب المنازعات بين الشركاء في الشراكة التجارية
47	المطلب الثالث : خصوصية منازعات الشراكة التجارية
51	المبحث الثاني: فعالية اللجوء إلى التحكيم في نزاعات الشراكة التجارية
52	المطلب الأول : مزايا اللجوء إلى التحكيم في نزاعات الشراكة
55	المطلب الثاني :أمثلة واقعية أو اجتهادات قضائية
59	المطلب الثالث : الصعوبات التي تواجه التحكيم في فض نزاعات الشراكة التجارية
64	الخاتمة
66	قائمة المصادر والمراجع