وزارة التعليـم العالـي والبحث العلمـي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

UNIVERSITE
Abdelhamid Ibn Badis
MOSTAGANEM

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

المرجع: .....

مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر

الوساطة القضائية في المنازعات التجارية

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون خاص

من إعداد الطالبة: إيمان ذيب

تحت إشراف الأستاذة: ميسوم فضيلة

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ(ة):	بلعربي سومية	رئيسا
الأستاذة:	ميسوم فضيلة	مشرفا مقررا
الأستاذ(ة):	جلايلة دليلة	مناقشا

السنة الجامعية: **2026/2025**

نوقشت في : 2026/06/29

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس-مستغانم

UNIVERSITE
Abdelhamid Ibn Badis
MOSTAGANEM

كلية الحقوق و العلوم السياسية

مصلحة التربصات

حررت هذه الوثيقة
من طرف العون
عايد عايدة إيناس

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية
في إنجاز البحث

أنا الممضي أدناه , الطالب (ة) :

اللقب : ذيب الإسم : إيمان

الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم 20907 4103 والصادرة بتاريخ: 12 - 03 - 2023

المسجل(ة) بكلية: الحقوق والعلوم السياسية قسم: قانون الخاص

والمكلف(ة) بإنجاز مذكرة ماستر بعنوان:

الوساطة القضائية في المنازعات التجارية

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2026/06/30

إمضاء المعني

بلدية مستغانم
نظرا للتصديق المادي لإمضاء
30 JUIN 2026

مفوض الحالة المدنية
إمضاء الكحل أحمد

* ملحق القرار الوزاري رقم 933 المؤرخ في 28 جويلية 2016 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية و مكافحتها.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

﴿ يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴾

سورة المجادلة، الآية 11

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَن تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُم بَيْنَ النَّاسِ أَن تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ

نِعِمَّا يَعِظُكُم بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴾

سورة النساء، الآية 58

صدق الله العظيم

إهداء

إلى من كانا سببًا في وجودي، وسندًا في مسيرتي، إلى من علّماني أن العلم نور، وأن النجاح ثمرة الصبر والاجتهاد؛ إلى من كان دعمه صامتا و عظيما، إلى جنتي و سر الدعاء و الطمأنينة

إلى والديّ الكريمين، حفظهما الله وأطال في عمرهما.

إلى ضلعي الثابت و أمان أيامي "أخي"، إلى خيرة أيامي و صفوتها، و قرة عيني، إخوتي الغالين

إلى كل أفراد عائلتي، الذين كانوا لي عونًا ودعمًا في كل مراحل دراستي.

إلى أساتذتي الكرام، الذين لم يبخلوا علينا بعلمهم وتوجيهاتهم.

إلى نبض مسيرتي و رفيقة دربي "خديجة" ، إلى كل من ساندني بكلمة طيبة أو دعاء صادق، وإلى كل من كان له أثر جميل في مساري الدراسي.

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع.

الشكر

الحمد لله رب العالمين، حمدًا كثيرًا طيبًا مباركًا فيه، نحمده سبحانه وتعالى على توفيقه وإعانته لنا في إتمام هذا العمل المتواضع، ونسأله أن يجعله خالصًا لوجهه الكريم، وأن ينفعنا به في مسيرتنا العلمية والعملية.

نتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى الأستاذ المشرف :**الأستاذة/ [ميسوم فضيلة]**، على قبولها الإشراف على هذه المذكرة، وعلى ما قدمته لنا من توجيهات ونصائح قيمة، كان لها الأثر الكبير في إنجاز هذا البحث.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة المحترمين، على قبولهم مناقشة هذه المذكرة، وعلى ما سيقدمونه من ملاحظات وتوجيهات علمية تثري هذا العمل.

ولا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى جميع أساتذة كلية الحقوق والعلوم السياسية، الذين ساهموا في تكويننا العلمي طيلة سنوات الدراسة.

كما نشكر كل من ساعدنا من قريب أو بعيد، ولو بكلمة تشجيع أو دعاء صادق، فجزاهم الله عنا خير الجزاء.

قائمة المختصرات

قائمة المختصرات

المختصر	الدلالة
ق.إ.م.إ	قانون الإجراءات المدنية والإدارية
ق.ت	القانون التجاري
ج.ر	الجريدة الرسمية
م.ت	المرسوم التنفيذي
م	المادة
ف	الفقرة
ص	الصفحة
ط	الطبعة
ع	العدد
مج	المجلد
ج	الجزء
ADR	الوسائل البديلة لتسوية المنازعات
ASJP	المنصة الجزائرية للمجلات العلمية

مقدمة

مقدمة :

إنّ التطور الذي عرفته المعاملات التجارية في العصر الحديث، وما صاحبه من توسع في الأنشطة الاقتصادية وتعدد صور التعاقد بين الأشخاص الطبيعية والمعنوية، أدى إلى زيادة حجم المنازعات التجارية وتعقّدها. فالتجارة بطبيعتها تقوم على السرعة والائتمان والثقة واستمرارية التعامل، وهو ما يجعل النزاع التجاري مختلفًا عن غيره من المنازعات، لأنه لا يمس فقط مصلحة قانونية مجردة، بل قد يؤثر كذلك على استقرار العلاقة الاقتصادية بين الأطراف، وعلى استمرار النشاط التجاري ذاته.

وقد ظل القضاء الطريق الأصلي والطبيعي لحماية الحقوق والفصل في الخصومات، غير أن التطور المتسارع في المجال التجاري كشف عن بعض الصعوبات التي تواجه العدالة التقليدية، خاصة من حيث طول الإجراءات، وكثرة القضايا، وارتفاع التكاليف، وما قد تسببه الخصومة القضائية من توتر أو قطيعة بين المتعاملين التجاريين. ومن هنا ظهرت الحاجة إلى البحث عن وسائل أكثر مرونة وسرعة، تساعد على تسوية النزاعات دون المساس بضمانات العدالة وحق الأطراف في اللجوء إلى القضاء.

وفي هذا الإطار برزت الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، ومن بينها الوساطة القضائية، باعتبارها آلية تقوم على تدخل شخص محايد يسمى الوسيط، يتولى تقريب وجهات النظر بين الخصوم ومساعدتهم على الوصول إلى حل ودي للنزاع. وتتميز الوساطة بأنها لا تقوم على فرض حل من الغير، كما هو الحال في القضاء أو التحكيم، وإنما تقوم على إرادة الأطراف ومشاركتهم في صناعة الحل المناسب لهم، وهو ما يجعلها أكثر ملاءمة لطبيعة المنازعات التجارية التي تحتاج غالبًا إلى حلول عملية ومرنة.

وقد أخذ المشرع الجزائري بالوساطة القضائية ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، حيث نظمها في المواد من 994 إلى 1005[1]، كما عزز مكانتها في المادة التجارية بعد تعديل هذا القانون بموجب القانون رقم 22-13[2]، خاصة من خلال تكريس دور رئيس القسم التجاري في

1القانون 08_09 المؤرخ في25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية و الإدارية، المواد 994 إفى 1005 1005

[2]القانون رقم 22_13 المعدل و المتمم لقانون الإجراءات المدنية و الإدارية ،سالف الذكر

عرض الوساطة على الخصوم. ويدل هذا التوجه على رغبة المشرع في تشجيع التسوية الودية للمنازعات التجارية، وتخفيف العبء عن القضاء، والمحافظة على الروابط الاقتصادية بين المتعاملين.

و تتمثل أهمية الموضوع في كونه يعالج آلية حديثة نسبيًا ضمن النظام الإجرائي الجزائري، لها دور مهم في تطوير العدالة التجارية، من خلال المساهمة في تخفيف العبء عن الجهات القضائية وتقليل تراكم القضايا التجارية، وتحقيق السرعة في تسوية النزاعات بما يتلاءم مع طبيعة النشاط التجاري،فضلا عن المحافظة على العلاقات التجارية بين الأطراف بدل قطعها بسبب الخصومة القضائية،وتعزيز ثقافة الحلول الودية والحوار بين المتعاملين الاقتصاديين،ومنح الأطراف دورًا إيجابيًا في صياغة الحل بدل انتظار حكم مفروض عليهم.

وانطلاقا من هذه الأهمية، يسعى البحث إلى بلوغ عدة أهداف تكمن في تبيان مدى مساهمة الوساطة التجارية في تخفيف العبء القضائي على المحاكم (الأقسام التجارية)، و إبراز دورها في تقليل تراكم القضايا التجارية من الناحية الإجرائية. كما يهدف البحث إلى إبراز دور الوساطة التجارية في الحفاظ على إستمرارية العلاقات الإستثمارية و التجارية بين المتعاملين الإقتصاديين، وحمايتها من التفكك أو القطيعة التي قد تسببها الخصومة القضائية العدائية ، بالإضافة إلى تسليط الضوء على الأهمية القانونية لإتفاق الوساطة في تمكين الأطراف من صياغة حلول رضائية نابعة من إرادتهم المشتركة بدل اللجوء إلى حكم قضائي

أما عن أسباب اختيار الموضوع، فتعود إلى أسباب موضوعية وأخرى ذاتية. فمن الناحية الموضوعية، يرجع اختيار هذا الموضوع إلى الأهمية المتزايدة للوساطة القضائية في المادة التجارية، خاصة بعد تعديل قانون الإجراءات المدنية والإدارية بموجب القانون رقم 22-13، وما أثاره هذا التعديل من تساؤلات حول دور الوساطة في تسوية المنازعات التجارية. كما أن الموضوع يرتبط بواقع القضاء التجاري وبحاجة المتعاملين الاقتصاديين إلى وسائل سريعة وفعالة لحل النزاعات.

أما من الناحية الذاتية، فقد اخترنا هذا الموضوع لرغبتنا في دراسة إحدى الآليات البديلة التي أصبحت تحظى باهتمام قانوني وقضائي متزايد، ولما تثيره من إشكالات عملية تتعلق بدور القاضي والوسيط وأطراف النزاع، وآثار الاتفاق الناتج عن الوساطة ومدى فعاليته في إنهاء الخصومة التجارية.

وكأي بحث علمي، واجهت هذه الدراسة بعض الصعوبات، أهمها قلة المراجع المتخصصة التي تعالج الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تحديدًا، مقارنة بالمراجع العامة التي تتناول الوساطة بوجه عام. كما أن حداثة بعض الأحكام المستحدثة بموجب القانون رقم 22-13 جعلت التطبيقات العملية والقضائية المتعلقة بها محدودة، الأمر الذي تطلب الاعتماد على النصوص القانونية والتحليل الفقهي والدراسات الأكاديمية

تعد الدراسات السابقة مرجعا أساسيا لفهم أبعاد الموضوع، لذلك تم الإستناد إلى مجموعة من الدراسات ذات العلاقة بموضوع البحث من أهمها:

- بن صالح، علي، مدى فعالية الوساطة كحل بديل لفض المنازعات المدنية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2019، استفدنا من هذه الدراسة في إبراز الدور الإثباتي و التنظيمي لمحضر عرض الوساطة

-هوام، علاوة، 2013، الوساطة بديل لحل النزاع و تطبيقاتها في الفقه الإسلامي و قانون الإجراءات المدنية و الإدارية الجزائري، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر باتنة، إستفدنا من هذه الدراسة في إبراز أهمية تعزيز مبدأ السرية في الوساطة

- ماجري، يوسف، 2019، الوساطة القضائية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر1، إستفدنا من هذه الدراسة في توضيح أهمية سرية إجراءات الوساطة كضمانة قانونية لحماية الخصوم

ومن خلال هذه الدراسة سنسعى للإجابة عن الإشكالية التالية:

إلى أي حد ساهمت الوساطة القضائية في تحقيق تسوية فعالة للمنازعات التجارية في التشريع الجزائري؟

ولدراسة هذا الموضوع، اعتمدنا على **المنهج الوصفي والتحليلي**، وذلك من خلال وصف نظام الوساطة القضائية وبيان خصائصها ومراحلها، وتحليل النصوص القانونية المنظمة لها، خاصة أحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية والمرسوم التنفيذي المتعلق بتعيين الوسيط القضائي، مع الاستعانة ببعض الآراء الفقهية والمراجع الأكاديمية ذات الصلة بالموضوع.

وللإجابة عن الإشكالية المطروحة، تم تقسيم هذه الدراسة إلى فصلين:

خصصنا **الفصل الأول** لدراسة الإطار القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية ، حيث تناولنا في المبحث الأول ماهية الوساطة التجارية من حيث مفهومها وطبيعتها القانونية وخصائصها، أما المبحث الثاني فخصصناه للإطار القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية، من خلال بيان التنظيم التشريعي لها والضمانات القانونية المنظمة لها.

أما **الفصل الثاني** فخصصناه لدراسة **الإجراءات المتبعة في الوساطة القضائية و إنعكاساتها أمام القاضي التجاري**، حيث تناولنا في المبحث الأول إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها، من خلال بيان مراحل سير الوساطة ودور القاضي والوسيط وأطراف النزاع فيها، أما المبحث الثاني فتناول آثار الوساطة القضéائية في المنازعات التجارية وتقييم فعاليتها، من خلال دراسة آثارها القانونية ومزاياها ومعوقاتها وآفاق تطويرها.

الفصل الأول

الإطار القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية

عرف القضاء المعاصر تطورًا ملحوظًا في أساليب تسوية المنازعات، نتيجة التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي أدت إلى تزايد حجم الخصومات وتعقدها، ولا سيما في المجال التجاري الذي يقوم على السرعة والائتمان واستمرارية التعامل بين المتعاملين الاقتصاديين. وأمام هذه الخصوصية، أصبح اللجوء إلى القضاء التقليدي وحده غير كافٍ في بعض الحالات لتحقيق تسوية فعالة وسريعة، الأمر الذي فتح المجال أمام تبني وسائل بديلة تقوم على الحوار والتوافق بدل الخصومة والمواجهة.

وتُعد الوساطة القضائية من أبرز هذه الوسائل، لأنها تقوم على تدخل شخص ثالث محايد، يعينه القاضي أو تتم الاستعانة به في إطار الخصومة القضائية، من أجل مساعدة الأطراف على تقريب وجهات نظرهم والوصول إلى حل رضائي للنزاع. فهي لا تهدف إلى إصدار حكم يفرض على الخصوم، وإنما تسعى إلى تمكينهم من بناء تسوية مشتركة تراعي مصالحهم وتحافظ، قدر الإمكان، على استمرار علاقاتهم التجارية[1].

وتكتسي الوساطة القضائية أهمية خاصة أمام القضاء التجاري، بالنظر إلى طبيعة المنازعات التجارية التي غالبًا ما ترتبط بعلاقات تعاقدية ومصالح مالية متشابكة، حيث يكون استمرار الثقة بين الأطراف عاملًا أساسيًا في استقرار المعاملات. لذلك، فإن الوساطة تمثل آلية ملائمة لهذا النوع من المنازعات، لما توفره من مرونة وسرعة وسرية، فضلًا عن مساهمتها في تخفيف العبء عن الجهات القضائية.

وقد اتجه المشرّع الجزائري إلى تكريس الوساطة القضائية ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، باعتبارها من الطرق البديلة لتسوية النزاعات، كما تعزز الاهتمام بها في المادة التجارية في ظل التوجه نحو تشجيع الحلول الودية أمام القضاء التجاري. غير أن تحديد مكانة هذه الوسيلة يقتضي أولًا ضبط مفهومها وبيان طبيعتها القانونية، ثم تمييزها عن غيرها من الأنظمة المشابهة كالتحكيم والصلح، قبل الوقوف على خصائصها وأسسها القانونية.

[1] عبد الصدوق خيرة، «الوساطة القضائية في التشريع الجزائري»، دفاتر السياسة والقانون،كلية الحقوق و العلوم السياسية جامعة قاصدي مرباح – ورقلة- لمجلد 3، العدد 4، 2011، ص. 104-109.

وعليه، سيتم التطرق في هذا الفصل إلى ماهية الوساطة التجارية، من خلال دراسة مفهومها وطبيعتها القانونية في المبحث الأول، ثم بيان خصائصها وأسسها والإطار القانوني المنظم لها في المبحث الثاني.

المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية

تُعد الوساطة التجارية من أهم الوسائل البديلة لتسوية المنازعات التي فرضت نفسها في مجال المعاملات التجارية، نظرًا لما يتميز به هذا المجال من سرعة في التعامل، وتشابك في المصالح، وضرورة المحافظة على الثقة والائتمان بين المتعاملين الاقتصاديين. فالنزاع التجاري لا يرتبط غالبًا بمصلحة قانونية مجردة فحسب، بل يمتد أثره إلى العلاقات المهنية والمالية القائمة بين الأطراف، الأمر الذي يجعل الحلول الودية أكثر ملاءمة لطبيعته من الحلول القضائية التقليدية التي قد تستغرق وقتًا طويلًا وتؤدي إلى توتر العلاقة بين الخصوم[1].

وتقوم الوساطة التجارية على تدخل شخص ثالث محايد، يُسمى الوسيط، يتولى مساعدة أطراف النزاع على الحوار وتقريب وجهات النظر بينهم، دون أن يملك سلطة فرض حل ملزم عليهم. فهي بذلك تختلف عن القضاء والتحكيم من حيث طبيعتها القائمة على الرضا والتوافق، كما تختلف عن الصلح من حيث الدور الفني والتنظيمي الذي يقوم به الوسيط في إدارة النقاش وتيسير الوصول إلى اتفاق.

وقد ازدادت أهمية الوساطة التجارية في التشريع الجزائري مع توجه المشرّع إلى تعزيز الطرق البديلة لتسوية النزاعات، خاصة في المجال التجاري، من خلال قانون الإجراءات المدنية والإدارية وما عرفه من تعديلات لاحقة، باعتبار أن هذه الوسيلة تساهم في تخفيف العبء عن القضاء، وتسريع الفصل في المنازعات، والحفاظ على استقرار العلاقات التجارية. وقد أشارت بعض الدراسات الجزائرية إلى أن الوساطة أصبحت من الآليات الودية المهمة في تسوية المنازعات التجارية والاستثمارية، في ظل الاتجاه نحو الحد من الاعتماد المطلق على التقاضي التقليدي[2].

[1] سعيدي عبد الحميد وحاسي جهاد، «الوساطة التجارية والاستثمارية في التشريع الجزائري»، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 8، العدد 1، 2022، ص. 695-710.

[2] القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، المواد 994 إلى 1005.

وعليه، فإن دراسة ماهية الوساطة التجارية تقتضي أولًا تحديد مفهومها وبيان طبيعتها القانونية، ثم تمييزها عن الأنظمة المشابهة لها، ولا سيما التحكيم والصلح، قبل الوقوف على أهم الخصائص والأسس التي تقوم عليها.

المطلب الأول: مفهوم الوساطة التجارية و طبيعتها القانونية

يقتضي البحث في الوساطة التجارية تحديد مفهومها وبيان طبيعتها القانونية، باعتبارها من أهم الوسائل البديلة لتسوية المنازعات التجارية. فهي تقوم على تدخل وسيط محايد يساعد الأطراف على تقريب وجهات النظر والوصول إلى حل ودي، دون أن يملك سلطة فرض قرار ملزم عليهم.

وتظهر أهمية هذا التحديد في تمييز الوساطة التجارية عن الأنظمة المشابهة لها، خاصة التحكيم والصلح، وكذا في بيان طبيعتها القانونية التي قد تكون قضائية أو اتفاقية أو مختلطة بحسب طريقة اللجوء إليها والإطار الذي تتم فيه.

الفرع الأول: التعريف الفقهي والتشريعي للوساطة التجارية

أولًا: التعريف الفقهي

وردت الوساطة التجارية في الفقه بعدة ألفاظ، من أبرزها :**السمسرة** و**الدلالة** و**التوسط**، وهي ألفاظ تدور في معناها حول قيام شخص بالتدخل بين طرفين من أجل تقريبهما أو إتمام معاملة بينهما. فالوساطة في أصلها تدل على عمل الوسيط بين أطراف أخرى، أما وصفها بالتجارية فيدل على أن هذا العمل يتم في مجال المعاملات التي يراد بها تحقيق الربح أو الحصول على عوض.

وقد عرّف عبد الرحمن بن صالح الأطرم الوساطة التجارية بأنها" :**عقد على عوض معلوم للوسيط، مقابل عمل يجريه بين طرفين، لا نيابة عن أحدهما**[1]"

ويتضح من هذا التعريف أن الوساطة التجارية تقوم على عدة عناصر، أهمها وجود عقد بين الوسيط ومن يتعامل معه، وأن يكون للوسيط عوض معلوم، وأن يتمثل عمله في التقريب أو

[1] عبد الرحمن بن صالح الأطرم، الوساطة التجارية في المعاملات المالية، الطبعة الأولى، دار إشبيليا، مصر، 1995، ص 39.

الدلالة أو السعي بين طرفين، دون أن يكون نائبًا عن أحدهما. وبذلك تختلف الوساطة عن الوكالة، لأن الوكيل يتصرف باسم موكله ولحسابه، أما الوسيط فلا يتصرف نيابة عن أحد الطرفين، وإنما يقتصر دوره على الجمع بينهما أو تقريب وجهات النظر بينهما.

كما عرّفها عبد السلام ذيب بأنها: "تكليف شخص محايد له دراية بالموضوع، يسمى الوسيط، يتولى سماع الخصوم وتقريب وجهات نظرهم قصد الوصول إلى حلول يرضون بها".[1]

كما أن الوساطة التجارية بهذا المعنى لا تقتصر على مرحلة إبرام العقود التجارية، بل يمكن أن تمتد إلى تسوية الخلافات التي تنشأ بمناسبة تنفيذها، متى كان دور الوسيط قائمًا على تقريب مواقف الأطراف دون فرض حل عليهم.

ثانيًا: التعريف التشريعي

أما من الناحية التشريعية، فإن المشرع الجزائري لم يضع تعريفًا خاصًا ومباشرًا للوساطة التجارية، وإنما نظم الوساطة بوجه عام ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، باعتبارها من الطرق البديلة لتسوية النزاعات. فقد ورد تنظيمها في الكتاب الخامس من القانون رقم 08-09 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، تحت عنوان الطرق البديلة لحل النزاعات، وخصص لها المواد من 994 إلى 1005[2].

وتُفهم الوساطة من خلال هذا التنظيم على أنها إجراء يعرضه القاضي على الخصوم بهدف تمكينهم من تسوية النزاع وديًا قبل الفصل فيه. فقد نصت المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على إمكانية عرض النزاع على الوساطة، باستثناء بعض المسائل التي لا تقبل بطبيعتها هذا الإجراء، مثل ما يتعلق بالنظام العام أو بعض المنازعات ذات الطبيعة الخاصة.[3]

كما حدد المشرع الإطار الزمني للوساطة، حيث نصت المادة 996 من القانون نفسه على أن مدة الوساطة لا يمكن أن تتجاوز ثلاثة أشهر، ويمكن تجديدها مرة واحدة بطلب من الوسيط

1عبد السلام ذيب، الوسائل البديلة لحل النزاعات، دار الهدى، الجزائر، 2017، ص 30.

[2]القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الكتاب الخامس، المواد 994 إلى 1005.

[3]القانون رقم 08- المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري ، المرجع نفسه، المادة 994.

عند الاقتضاء وبعد موافقة الخصوم.[1] وهذا يدل على أن المشرع أراد للوساطة أن تكون وسيلة سريعة ومرنة، لا تؤدي إلى إطالة أمد الخصومة القضائية.

وبالرجوع إلى النصوص المنظمة للوسيط القضائي، نجد أن المرسوم التنفيذي رقم 09-100 المتعلق بكيفيات تعيين الوسيط القضائي يبين الشروط الواجب توافرها في الوسيط، ومن بينها الكفاءة والنزاهة والاستقلال، بما يضمن حياده أثناء مباشرة مهمته.[2] كما يلتزم الوسيط بحفظ السر المهني وعدم إفشاء ما يطلع عليه بمناسبة قيامه بالوساطة، وهو ما يعزز الثقة في هذا الإجراء.[3]

وقد تناولت بعض الدراسات الجزائرية المنشورة في المنصة الجزائرية للمجلات العلمية مفهوم الوساطة القضائية من زاوية وظيفية، حيث ركزت على الدور الذي يقوم به الوسيط في تقريب وجهات النظر بين الخصوم، أكثر من التركيز على إعطاء تعريف جامد لها. فالوساطة، بحسب هذا الاتجاه، ليست مجرد إجراء شكلي يضاف إلى إجراءات الخصومة، وإنما هي مسار تواصلي يهدف إلى إعادة فتح باب الحوار بين الأطراف وتمكينهم من الوصول إلى حل ودي للنزاع. ومن ثم، فإن جوهر الوساطة لا يقوم على سلطة الحسم، بل على تيسير التفاوض وتهيئة مناخ مناسب للتفاهم بين الخصوم، وهو ما يجعلها مختلفة عن القضاء والتحكيم من حيث الوسيلة والغاية معًا.[4]

كما يلاحظ أن الفقه الجزائري الحديث يتجه إلى ربط الوساطة القضائية بفكرة العدالة التشاركية، أي العدالة التي لا يكون فيها القاضي وحده هو الفاعل الأساسي في إنهاء النزاع، بل يشارك الأطراف أنفسهم في بناء الحل المناسب لهم، بمساعدة وسيط محايد. وتظهر أهمية هذا التصور في المنازعات التجارية بصفة خاصة، لأن هذه المنازعات لا تحتاج دائمًا إلى حكم فاصل بقدر

[1] القانون رقم 08-09 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري ، سالف الذكر، المادة 996.
[2] المرسوم التنفيذي رقم 09-100 المؤرخ في 10 مارس 2009، المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي، المادة 03.
[3] المرسوم التنفيذي رقم 09-100 ، المرجع نفسه، المادة 11.
[4] خيرة عبد الصدوق، "الوساطة القضائية في التشريع الجزائري"، مرجع سابق.

ما تحتاج إلى حل عملي يحافظ على العلاقة الاقتصادية بين الأطراف، ويضمن استمرار التعامل التجاري بينهم متى كان ذلك ممكنًا.[1]

ومن هذا المنطلق، فإن التعريف الفقهي للوساطة التجارية لا ينبغي أن ينحصر في كونها مجرد "توسط" بين طرفين، وإنما يجب أن ينظر إليها باعتبارها آلية قانونية وتفاوضية تهدف إلى تسوية نزاع قائم أو محتمل، من خلال تدخل شخص ثالث محايد لا يملك سلطة فرض الحل، وإنما يساعد الأطراف على الوصول إلى اتفاق نابع من إرادتهم الحرة. وهذا ما يجعل الوساطة أقرب إلى منطق التوافق منها إلى منطق الخصومة، وأقرب إلى حماية المصالح العملية للأطراف منها إلى مجرد تطبيق القاعدة القانونية بصورة مجردة.[2]

أما من الناحية التشريعية، فإن عدم وضع المشرع الجزائري لتعريف صريح للوساطة لا يعني غياب تصور قانوني لها، لأن مواد قانون الإجراءات المدنية والإدارية المنظمة لها تكشف عن عناصرها الأساسية. فالوساطة، كما تظهر من خلال المواد من 994 إلى 1005 من هذا القانون، تقوم على وجود نزاع معروض أمام القضاء، وتدخل القاضي لعرض الوساطة أو الأمر بها في الحالات التي يجيزها القانون، وتعيين وسيط قضائي يتولى مهمة تقريب وجهات النظر، ثم انتهاء المهمة إما باتفاق يحرر في محضر ويعرض على القاضي للمصادقة عليه، وإما بفشل الوساطة وعودة الخصومة إلى مسارها القضائي العادي.[3]

وفي المجال التجاري، تكتسب الوساطة القضائية أهمية مضاعفة، لأن النزاع التجاري غالبًا ما يرتبط بعلاقات مستمرة بين التجار أو الشركات أو المتعاملين الاقتصاديين. فالحكم القضائي قد يحسم النزاع من الناحية القانونية، لكنه لا يضمن دائمًا استمرار العلاقة التجارية بين الأطراف، بينما تسمح الوساطة بإيجاد حلول مرنة تراعي المصالح المتبادلة. ولذلك، فإن تعريف الوساطة التجارية يجب أن يستحضر خصوصية البيئة التجارية القائمة على السرعة والائتمان والثقة

[1] حمه مرامرية، "نظام الوساطة القضائية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري"، مجلة العلوم الإنسانية جامعة منتوري قسنطينة، 2019، ص ص 23-33.

[2] حورية حساتي، "الوساطة في التشريع الإجرائي الجزائري"، مجلة القانون والعلوم السياسية، المركز الجامعي صالحي أحمد –النعامة-،مج 10، ع 2، 2024، ص ص 93-101.

[3] محمد علي حسون، نجاة حملاوي، "الوسيط القضائي في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري"، مجلة الاجتهاد القضائي، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد خيضر- بسكرة- ،مج 9، ع 15، 2017، ص ص 161-180.

واستمرارية التعامل، وهي عناصر تجعل الحل الودي أكثر ملاءمة من الحل القضائي التقليدي في كثير من الحالات.

وبناءً على ذلك، يمكن القول إن الوساطة التجارية في التشريع الجزائري هي آلية ودية ذات إطار قضائي، تقوم على تدخل وسيط محايد لمساعدة أطراف المنازعة التجارية على الوصول إلى تسوية رضائية، دون أن يملك الوسيط سلطة فرض الحل، مع إمكانية إضفاء القوة التنفيذية على الاتفاق الناتج عنها بعد مصادقة القاضي عليه. وبهذا المعنى، تجمع الوساطة التجارية بين الطابع الاتفاقي من حيث اعتمادها على إرادة الأطراف، والطابع القضائي من حيث ارتباطها بإشراف القاضي ورقابته على الاتفاق النهائ

وعلى هذا الأساس، يمكن تعريف الوساطة التجارية في التشريع الجزائري بأنها إجراء ودي يتم في إطار المنازعة التجارية، يعرضه القاضي أو يلجأ إليه الأطراف، ويقوم على تدخل وسيط محايد لمساعدتهم على الوصول إلى حل توافقي، دون أن تكون له سلطة فرض قرار ملزم عليهم، مع خضوع الاتفاق الناتج عنها لرقابة القضاء متى تمت في إطار وساطة قضائية.

ومن ثم، فإن الوساطة التجارية في التشريع الجزائري تتميز بكونها وسيلة ودية لتسوية المنازعات التجارية، لكنها تكتسب طابعًا قضائيًا عندما تتم تحت إشراف القاضي، خاصة إذا انتهت بمحضر اتفاق يطلب الأطراف المصادقة عليه ومنحه القوة التنفيذية.

الفرع الثاني: تمييز الوساطة التجارية عن الأنظمة المشابهة

أولًا: الوساطة والتحكيم

رغم أن الوساطة والتحكيم يُصنفان ضمن الوسائل البديلة لحل النزاعات، إلا أن بينهما اختلافًا جوهريًا من حيث الطبيعة القانونية، والآثار المترتبة، ومدى سلطة الطرف الثالث المتدخل في النزاع[1].

[1]بوعيسى عبد النور، وبن رقاع، عبد الرحمن. نظام الوساطة كآلية لحل المنازعات التجارية ،مذكرة ماستر، جامعة يحي فارس بالمدية، كلية الحقوق والعلوم السياسية،2017، ص. 14.

1. من حيث الطبيعة والوظيفة

التحكيم هو قضاء خاص يتفق فيه الأطراف على إحالة النزاع إلى محكم أو هيئة تحكيمية للفصل فيه بقرار ملزم، يحل محل حكم القضاء العادي.[1]

أما الوساطة فهي إجراء ودي لا ينتهي بحكم، بل باتفاق يصدر عن إرادة الأطراف أنفسهم، والوسيط لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم.

فالمحكم يمارس وظيفة قضائية حقيقية، بينما الوسيط يمارس وظيفة تقريبية توفيقية.

2. من حيث سلطة الحسم

يصدر المحكم حكمًا تحكيميًا يكون ملزمًا للأطراف، ويكتسب القوة التنفيذية بعد منحه الصيغة التنفيذية من المحكمة المختصة.[2]

أما الوساطة، فإن الحل فيها لا يكون ملزمًا إلا إذا تم الاتفاق عليه وصادقت عليه المحكمة وفقًا للمادة 1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية. [3]

إذن، في التحكيم يوجد إلزام قضائي، بينما في الوساطة يوجد إلزام تعاقدي.

3. من حيث الإجراءات والمدة

التحكيم يخضع لإجراءات منظمة نص عليها المشرع في المواد 1006 وما بعدها من قانون 08-09، وحدد له آجالاً معينة، منها أجل أربعة أشهر للفصل في النزاع ما لم يُمدد. [4]

أما الوساطة، فقد حددت المادة 996 مدتها بثلاثة أشهر قابلة للتجديد مرة واحدة، وهو ما يعكس رغبة المشرع في جعلها وسيلة سريعة ومرنة.

4. من حيث الهدف

التحكيم يهدف إلى حسم النزاع بقرار قضائي بديل، بينما الوساطة تهدف إلى إعادة التوازن للعلاقة التعاقدية والحفاظ على المصالح المشتركة، خاصة في المنازعات التجارية.

---

[1] القانون رقم 08-09، المواد المتعلقة بالتحكيم (1006 وما بعدها).

[2] المادة 1031 من ق.إ.م.إ، المرجع السابق.

[3] المادة 1004 من ق.إ.م.إ، المرجع نفسه.

[4] المادة 1018 من ق.إ.م.إ، المرجع نفسه.

ومن ثم يمكن القول إن الوساطة أقل حدة وأكثر حفاظًا على الروابط المهنية بين التجار مقارنة بالتحكيم[1].

ويزداد هذا التمييز وضوحًا في المنازعات التجارية، لأن اللجوء إلى التحكيم يفترض غالبًا وجود اتفاق تحكيم أو شرط تحكيمي سابق، كما يؤدي إلى إخراج النزاع من ولاية القضاء العادي بصورة مؤقتة أو كلية بحسب الحالة، ليتم الفصل فيه من طرف محكم أو هيئة تحكيمية. أما الوساطة، فإنها لا تنزع الاختصاص من القضاء، وإنما تمثل مسارًا وديًا موازيا أو سابقًا للفصل في النزاع، يبقى تحت رقابة القاضي متى تمت في إطار الوساطة القضائية. وبذلك، فالتحكيم يحل محل القضاء في وظيفة الفصل، بينما الوساطة تساعد القضاء دون أن تحل محله.[2]

كما أن الفرق بين الوساطة والتحكيم لا يظهر فقط في سلطة الشخص الثالث، بل يمتد إلى طبيعة النتيجة التي ينتهي إليها كل نظام. فالتحكيم ينتهي بحكم تحكيمي يتضمن حلًا مفروضًا على الأطراف، ويكون قابلا للتنفيذ بعد استيفاء الشروط القانونية المتعلقة بالصيغة التنفيذية، أما الوساطة فتنتهي إما باتفاق رضائي يعبّر عن إرادة الخصوم، وإما بمحضر عدم اتفاق يعيد النزاع إلى مساره القضائي. ومن ثم، فإن التحكيم يقوم على منطق الحسم، بينما تقوم الوساطة على منطق التوافق.[3]

وتظهر أهمية هذا الفرق في المجال التجاري، حيث إن الأطراف لا يبحثون دائمًا عن تحديد الطرف الرابح والطرف الخاسر، بل قد تكون حاجتهم الأساسية هي المحافظة على العلاقة التجارية القائمة أو تعديل شروط التعامل بما يتلاءم مع الظروف الجديدة. فالتحكيم، رغم سرعته النسبية مقارنة بالقضاء العادي، يبقى أقرب إلى الحكم القضائي من حيث طابعه الحاسم، في حين تسمح الوساطة بإيجاد حلول مرنة لا يستطيع القاضي أو المحكم أحيانًا تقريرها، كإعادة

[1] بوعيسى عبد النور، وين رقاع، عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 15.

[2] هشام البخفاوي، "الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية"، مجلة صوت القانون، مج 4، ع 3، 2017، ص ص 391-405.

[3] أحمد خديجي،"الوساطة في المادة التجارية"، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، مج 7، ع3، 3،2023، ص 165.

جدولة الديون، أو تعديل آجال التنفيذ، أو مراجعة بعض الشروط التعاقدية بما يحقق مصلحة الطرفين.[1]

ومن جهة أخرى، فإن الوساطة تتميز عن التحكيم من حيث درجة السرية والمرونة الإجرائية. فالتحكيم يخضع لإجراءات قانونية واتفاقية محددة، وقد يتطلب مذكرات ودفاعًا ووسائل إثبات ومرافعات، بينما تسمح الوساطة بجلسات أكثر بساطة ومرونة، تركز على مصالح الأطراف لا على مراكزهم القانونية فقط. ولذلك تعد الوساطة أكثر ملاءمة للنزاعات التجارية التي تتطلب معالجة سريعة وغير تصادمية، خاصة عندما يكون استمرار التعامل بين الأطراف أهم من مجرد الحصول على حكم أو قرار فاصل.[2]

كما أن الوساطة أقل تكلفة من التحكيم في كثير من الحالات، لأن التحكيم قد يستلزم أتعاب محكمين وخبراء ومصاريف إدارية، خاصة إذا تعلق الأمر بتحكيم مؤسسي أو دولي. أما الوساطة، فتقوم على تدخل وسيط هدفه تقريب وجهات النظر خلال مدة قصيرة نسبيًا، وهو ما يجعلها وسيلة اقتصادية لتسوية النزاع، خصوصًا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتعاملين التجاريين الذين قد يتضررون من طول الخصومة أو ارتفاع تكاليفها.[3]

وعليه، يمكن القول إن الوساطة والتحكيم يلتقيان في كونهما من الوسائل البديلة لتسوية المنازعات التجارية، غير أنهما يختلفان في الجوهر والوظيفة والنتيجة. فالتحكيم وسيلة قضائية خاصة تقوم على الفصل والإلزام، أما الوساطة فهي وسيلة ودية تقوم على الحوار والرضا. ولذلك فإن الوساطة لا تنافس التحكيم بقدر ما تكمله، إذ يمكن اللجوء إليها قبل التحكيم أو أثناءه متى رغب الأطراف في تسوية النزاع وديًا، كما يمكن أن تكون مرحلة أولية لتفادي الوصول إلى تحكيم مكلف أو خصومة طويلة.[6]

---

[1] عبد القادر صديقي، "وسائل التسوية الودية للمنازعات التجارية وفقًا للقانون رقم 22-13 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية والإدارية"، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، كلية الحقوق و العلوم السياسية، مج 6، ع 2، 2022، ص ص 64-82.

[2] عبد الحميد سعيدي، جهاد حاسي، "الوساطة التجارية والاستثمارية في التشريع الجزائري"، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيارت، كلية الحقوق و العلوم السياسية،مج 8، ع 1، 2022، ص ص 695-710.

[3] هشام البخفاوي، مرجع سابق، ص ص 400.

ثانيًا: الوساطة والصلح

نظم المشرع الجزائري الصلح والوساطة في نفس الباب (الكتاب الخامس)، مما قد يوحي بتقاربهما، غير أن التدقيق يكشف عن فروق جوهرية بين النظامين.

1. من حيث الجهة القائمة بالإجراء

في الصلح، يتولى القاضي نفسه محاولة التوفيق بين الخصوم أثناء نظر الدعوى. [1]

أما في الوساطة، فيتم تعيين وسيط مستقل عن هيئة الحكم يتولى إدارة جلسات الوساطة خارج إطار المرافعات القضائية. [2]

وهذا الفرق جوهري، لأن الوسيط ليس هو القاضي الذي سيفصل في النزاع.

2. من حيث الطبيعة

الصلح يُعد إجراءً قضائيًا خالصًا يتم داخل الجلسة القضائية ويُثبت في محضر رسمي.

أما الوساطة فهي إجراء قضائي من حيث الإحالة، لكنها تقوم على اتفاق خاص بين الأطراف.

3. من حيث القوة التنفيذية

محضر الصلح يكتسب قوة تنفيذية بمجرد توقيعه وإيداعه لدى أمانة الضبط طبقًا للمادة 993 من قانون 08-09.

أما اتفاق الوساطة فلا يصبح قابلاً للتنفيذ إلا بعد مصادقة القاضي عليه وفق المادة 1004.

إذن الصلح أكثر اندماجًا في الخصومة القضائية، بينما الوساطة أكثر استقلالاً عنها.

4. من حيث الدور الشخصي

الصلح يعبر مباشرة عن إرادة الأطراف دون تدخل فني معمق، بينما الوساطة تستلزم مجهودًا خاصًا من الوسيط الذي يعتمد على مهارات التفاوض وتقنيات التواصل[3].

وفيما يلي جدول يوضح تمييز الوساطة التجارية عن التحكيم والصلح:

[1] القانون رقم 08-09 يتضمن ق إ.م.إ، المرجع السابق،المادة 996.
[2] القانون رقم 08-09 يتضمن ق.إ.م.إ، المرجع نفسه، المادة 993 .
[3] صديقي عبد القادر، مرجع سابق.

جدول 1 تمييز الوساطة التجارية عن التحكيم والصلح

معيار التمييز	الوساطة التجارية	التحكيم	الصلح
من حيث الطبيعة	إجراء ودي وتوافقي يقوم على تقريب وجهات النظر بين الأطراف.	قضاء خاص ينتهي بقرار يفصل في النزاع.	إجراء ودي يتم غالبًا أمام القاضي أو بمبادرة من الأطراف.
من حيث القائم بالإجراء	وسيط محايد مستقل عن الخصوم، لا يملك سلطة الحكم.	محكم أو هيئة تحكيمية تملك سلطة الفصل في النزاع.	القاضي أو الأطراف أنفسهم، دون تدخل وسيط مستقل بالضرورة.
من حيث سلطة الطرف الثالث	الوسيط لا يفرض حلًا، بل يساعد فقط على التفاوض.	المحكم يصدر حكمًا ملزمًا للأطراف.	القاضي يثبت اتفاق الأطراف ولا يفرض عليهم صلحًا.
من حيث النتيجة	تنتهي باتفاق ودي إذا قبل الأطراف ذلك، أو بالفشل إذا لم يتفقوا.	تنتهي بحكم تحكيمي ملزم.	تنتهي بمحضر صلح يعبر عن إرادة الأطراف.
من حيث القوة التنفيذية	اتفاق الوساطة لا يكتسب القوة التنفيذية إلا بعد مصادقة القاضي عليه.	الحكم التحكيمي يكتسب القوة التنفيذية بعد منحه الصيغة التنفيذية.	محضر الصلح يكتسب القوة التنفيذية وفقًا لأحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية.
من حيث الإجراءات	مرنة وسريعة، ومدة الوساطة محددة قانونًا بثلاثة أشهر قابلة للتجديد مرة واحدة.	أكثر تنظيمًا وشكلية من الوساطة، وتخضع لقواعد التحكيم.	أبسط من التحكيم، ويتم غالبًا في إطار الخصومة القضائية.
من حيث الهدف	المحافظة على العلاقات التجارية والوصول إلى حل توافقي.	حسم النزاع بقرار فاصل وملزم.	إنهاء النزاع باتفاق مباشر بين الأطراف.
من حيث العلاقة بالخصومة القضائية	أكثر استقلالًا عن الخصومة، رغم ارتباطها بإحالة أو رقابة قضائية.	قد يكون مستقلًا عن القضاء، مع تدخل القضاء في التنفيذ أو البطلان.	أكثر ارتباطًا بالخصومة القضائية، خاصة إذا تم أمام القاضي.
الخلاصة	وسيلة مرنة وتوافقية لا تقوم على الإلزام.	وسيلة حاسمة ذات طابع قضائي خاص.	وسيلة ودية مباشرة أقرب إلى اتفاق الأطراف المثبت قضائيًا.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على [1]

الفرع الثالث: الطبيعة القانونية للوساطة التجارية

ثار جدل فقهي حول الطبيعة القانونية للوساطة التجارية، ويمكن إجمال الاتجاهات في ثلاثة آراء:

أولًا: الاتجاه القائل بالطبيعة القضائية

يرى أنصار هذا الاتجاه أن الوساطة إجراء قضائي لكونها تتم تحت إشراف القاضي وبموجب قرار قضائي، كما أن اتفاقها يخضع لرقابة المحكمة ويكتسب قوته التنفيذية بأمر قضائي. [2]

ثانيًا: الاتجاه القائل بالطبيعة الاتفاقية

يعتبر هذا الاتجاه أن الوساطة ذات طبيعة تعاقدية، لأن أساسها إرادة الأطراف، ولا يمكن فرض حل عليهم دون رضاهم، مما يجعلها أقرب إلى العقود المدنية.[3]

ثالثًا: الاتجاه المختلط

وهو الرأي الراجح، حيث يجمع بين الطابعين القضائي والاتفاقي، فهي تبدأ بإجراء قضائي يتمثل في قرار الإحالة، وتنتهي باتفاق تعاقدي بين الأطراف، مما يمنحها طبيعة مزدوجة تجمع بين الرقابة القضائية وحرية الإرادة[4].

ويبدو أن المشرّع الجزائري تبنى ضمنيًا هذا الاتجاه، إذ جعل الوساطة تتم تحت إشراف القضاء، مع احتفاظ الخصوم بحرية إنهائها في أي وقت.

المطلب الثاني: خصائص الوساطة التجارية وأسسها

تتميّز الوساطة التجارية بجملة من الخصائص التي تمنحها استقلالها النظري والعملي داخل منظومة تسوية المنازعات، وتجعلها أكثر ملاءمة للمنازعات التجارية مقارنة بالإجراءات

---

[1] بوعيسى عبد النور، وبن رقاع، عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 15-19.

[2] المواد 994 و996 و1004 من القانون رقم 08-09 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية؛ سوالم، سفيان. (2014). المركز القانوني للوسيط القضائي في التشريع الجزائري. مجلة المفكر، ط 9، ع 10، ص 481.

[3] الأطرم، عبد الرحمن بن صالح الوساطة التجارية في المعاملات المالية. الطبعة الأولى، دار إشبيليا، مصر، 1995، ص 39-40.

[4] شريفة ولد الشيخ. الطرق البديلة لحل النزاعات: محاضر الصلح والوساطة كسندات تنفيذية وفق قانون الإجراءات المدنية والإدارية. المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، العدد 02، 2012، ص 128.

القضائية التقليدية. فلكل نظام قانوني سماته التي تحدد هويته، والوساطة القضائية ليست استثناءً، إذ تجمع بين السرعة والمرونة، وتقليل التكاليف، والسرية، والحفاظ على العلاقات الودية، مع ارتباطها بالإطار القضائي المنظم لها.

الفرع الأول: الطابع الرضائي وحدود الإلزام

تقوم الوساطة التجارية في أصلها على مبدأ الرضا، إذ لا يمكن تصور نجاحها إلا إذا قبل الأطراف الدخول في مسار تفاوضي قائم على الحوار والتنازل المتبادل. فالوسيط لا يملك سلطة الفصل في النزاع، ولا يستطيع فرض حل على الخصوم، وإنما يقتصر دوره على تقريب وجهات النظر ومساعدتهم على الوصول إلى تسوية ودية تعبر عن إرادتهم الحرة.[1]

ويظهر الطابع الرضائي للوساطة من خلال كون الحل الناتج عنها لا يكون ملزمًا للأطراف إلا إذا قبلوه صراحة، فالوساطة لا تنتهي بحكم قضائي ولا بقرار تحكيمي، وإنما باتفاق يصدر عن الأطراف أنفسهم. ولهذا، فإن إرادة الخصوم تبقى العنصر الجوهري في جميع مراحل الوساطة، سواء عند قبول اللجوء إليها أو أثناء سيرها أو عند الموافقة على مضمون الاتفاق النهائي.[2]

غير أن الطابع الرضائي للوساطة لا يعني أنها إجراء غير منظم، ذلك أن المشرع الجزائري أحاطها بجملة من القواعد الإجرائية، خاصة في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، حيث نظمها ضمن المواد من 994 إلى 1005. كما أن تدخل القاضي في عرض الوساطة أو تعيين الوسيط لا يؤدي إلى المساس بحرية الأطراف في قبول الحل أو رفضه، لأن الإلزام، إن وجد، ينصرف إلى محاولة التسوية أو المرور عبر الإجراء، لا إلى نتيجة الوساطة ذاتها.[3]

وتظهر هذه الفكرة بوضوح في المجال التجاري، حيث اتجه المشرع الجزائري، خاصة بعد تعديل قانون الإجراءات المدنية والإدارية بموجب القانون رقم 22–13، إلى تعزيز وسائل التسوية الودية في المنازعات التجارية، لما لهذه الأخيرة من دور في تقليل حدة الخصومة والمحافظة

[1] عبد الصدوق خيرة. الوساطة القضائية في التشريع الجزائري. دفاتر السياسة والقانون, 3(4), 2011، ص 104-109.
[2] حساتي حورية. الوساطة في التشريع الإجرائي الجزائري Mediation in the Algerian procedural legislation. مجلة القانون والعلوم السياسية, المركز الجامعي صالحي أحمد-نعامة- معهد الحقوق،رقم 442، 2024،10، ص 93-101.
[3] قانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، المرجع السابق.

على الروابط الاقتصادية بين المتعاملين. ومع ذلك، يبقى جوهر الوساطة قائمًا على أن الحل لا يفرض على الأطراف، بل لا ينتج أثره إلا برضاهم.[1]

وعليه، يمكن القول إن الوساطة التجارية تقوم على توازن دقيق بين حرية الإرادة من جهة، والتوجيه التشريعي نحو التسوية الودية من جهة أخرى، فهي قد تكون إجراءً موجّهًا أو مشجعًا من القضاء، لكنها لا تتحول إلى وسيلة إلزامية من حيث النتيجة.

يمكن تلخيص الطابع الرضائي وحدود الإلزام في الوساطة التجارية في النقاط الآتية:

1- الوساطة تقوم على إرادة الأطراف[2]

لا يمكن تصور وساطة ناجحة دون وجود إرادة حقيقية لدى الأطراف في الحوار والبحث عن حل ودي. فالوساطة لا تقوم على الإجبار، وإنما على اقتناع الخصوم بأن التسوية الودية قد تكون أكثر فائدة من استمرار النزاع القضائي.

ويتجلى ذلك في:

- حرية الأطراف في مناقشة الحلول الممكنة .
- حرية كل طرف في تقديم تنازلات أو رفضها .
- عدم جواز فرض حل من طرف الوسيط .
- بقاء الاتفاق النهائي مرتبطًا بقبول الأطراف الصريح .

2- الوسيط لا يملك سلطة الحسم[3]

يختلف الوسيط عن القاضي والمحكم، لأن القاضي يصدر حكمًا، والمحكم يصدر حكمًا تحكيميًا، أما الوسيط فلا يصدر قرارًا ملزمًا. وظيفته الأساسية هي تيسير الحوار وتقريب المواقف.

ويظهر ذلك من خلال:

- عدم امتلاك الوسيط سلطة الفصل في النزاع.
- عدم قدرته على إلزام الأطراف باقتراح معين.

[1] صديقي عبد القادر، مرجع سابق.
[2] خيرة عبد الصدوق، مرجع سابق،ص 104_109.
[3] أحمد خديجي، مرجع سابق، ص 166.

- اقتصار دوره على المساعدة والتوجيه والتقريب.
- بقاء القرار النهائي بيد الأطراف وحدهم.

3- الإلزام في الوساطة إجرائي وليس موضوعيًا[1]

قد يتدخل المشرع أو القاضي لتوجيه الأطراف نحو الوساطة، خاصة في المادة التجارية، لكن هذا لا يعني إجبارهم على قبول نتيجة معينة. فالإلزام ينصرف إلى محاولة التسوية، لا إلى مضمون التسوية.

ومعنى ذلك:

- يمكن إلزام الأطراف بالمرور بمرحلة الوساطة في بعض الحالات .
- لا يمكن إلزامهم بتوقيع اتفاق معين .
- فشل الوساطة لا يعد خطأ في حد ذاته .
- يبقى للأطراف الحق في العودة إلى القضاء عند عدم الاتفاق .

4- الرضا يحافظ على العلاقات التجارية

تتميز المنازعات التجارية بأنها غالبًا لا تتعلق بحق مالي فقط، بل بعلاقة اقتصادية قد يرغب الأطراف في استمرارها. لذلك تساعد الوساطة على معالجة النزاع دون تدمير العلاقة التجارية.

ومن أمثلة الحلول الرضائية في المجال التجاري:

- إعادة جدولة الديون .
- تمديد آجال الدفع .
- تعديل بعض شروط العقد .
- الاتفاق على تنفيذ جزئي أو مرحلي .
- المحافظة على التعامل المستقبلي بين الطرفين .

[1] عبد القادر صديقي، مرجع سابق، ص 70.

5- الرضائية لا تعني الفوضى

رغم أن الوساطة تقوم على حرية الأطراف، إلا أنها ليست إجراءً عشوائيًا، بل تخضع لضوابط قانونية تتعلق بتعيين الوسيط، مدة الوساطة، سرية الإجراءات، تحرير المحضر، والمصادقة على الاتفاق.

ومن أهم هذه الضوابط:

- تحديد مدة الوساطة قانونًا .
- تعيين وسيط قضائي تتوفر فيه شروط النزاهة والكفاءة .
- التزام الوسيط بالحياد والسرية .
- تحرير محضر بنتيجة الوساطة .
- عرض الاتفاق على القاضي عند نجاح الوساطة .

الفرع الثاني: السرية وحياد الوسيط

تُعد السرية من أهم الخصائص التي تقوم عليها الوساطة التجارية، لأن المنازعات التجارية غالبًا ما ترتبط بمعلومات مالية أو تعاقدية أو مهنية قد يؤدي كشفها إلى الإضرار بسمعة التاجر أو المؤسسة التجارية. ولهذا، فإن نجاح الوساطة يتوقف إلى حد كبير على اطمئنان الأطراف إلى أن ما يصرحون به أثناء جلسات الوساطة لن يستعمل ضدهم لاحقًا، خاصة إذا فشلت الوساطة وعادت الخصومة إلى القضاء.[1]

وقد كرس المشرع الجزائري هذا المبدأ من خلال إلزام الوسيط بحفظ السر تجاه الغير، وهو ما نصت عليه المادة 1005 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية. ويعني ذلك أن الوسيط لا يجوز له إفشاء ما يطلع عليه من معلومات أو تصريحات أو وثائق بمناسبة مباشرته لمهمة الوساطة، لأن السرية تمثل ضمانة أساسية لتشجيع الأطراف على الإفصاح بحرية عن مواقفهم ومصالحهم الحقيقية.[2]

[1] عبد الحميد سعيدي . جهاد حاسي. الوساطة التجارية والاستثمارية في التشريع الجزائري. مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية ،كية الحقوق و العلوم السياسية-جامعة تيارت-, 8(1), 2022، ص 695-710.

[2] القانون رقم 08-09 ، سالف الذكر، المادة 1005.

ولا تقلّ ضمانة حياد الوسيط أهمية عن السرية، إذ إن الوسيط لا يكون ممثلًا لأي طرف من أطراف النزاع، ولا صاحب سلطة تقريرية، وإنما شخص محايد يتولى إدارة الحوار وتيسير التواصل بين الخصوم. ومن ثم، يجب أن يكون بعيدًا عن كل مصلحة شخصية أو علاقة مباشرة أو غير مباشرة قد تؤثر في استقلاله أو تثير الشك في نزاهته.

وقد نظم المرسوم التنفيذي رقم 09-100 كيفيات تعيين الوسيط القضائي، بما يبرز عناية المشرع بشخص الوسيط وشروطه، لأن الثقة في الوسيط تعد شرطًا عمليًا لنجاح الوساطة. فإذا شعر أحد الأطراف بأن الوسيط يميل إلى خصمه، فإن عملية الوساطة تفقد معناها، وتتحول إلى إجراء شكلي لا يحقق غايته.[1]

ويقتضي حياد الوسيط أيضًا ألا يفرض رأيه على الأطراف، وألا يستعمل سلطته المعنوية لدفع أحدهم إلى قبول تسوية لا يرغب فيها، بل يجب أن يكون تدخله متوازنًا وموجهًا نحو تقريب المواقف، مع احترام حرية الأطراف في القبول أو الرفض. وبذلك، فإن السرية والحياد يمثلان أساسين متكاملين: فالسرية توفر مناخ الثقة، والحياد يضمن عدالة المسار التفاوضي.

الفرع الثالث: ارتباط الوساطة بالمرفق القضائي

رغم أن الوساطة التجارية تقوم على الرضا والحوار، إلا أنها تكتسب خصوصية متميزة عندما تتم في إطار القضاء، إذ تصبح مرتبطة بالمرفق القضائي من حيث الإحالة والتأطير والمراقبة والمصادقة على الاتفاق. فهي ليست قضاءً بالمعنى التقليدي، لكنها في الوقت نفسه ليست إجراءً خاصًا منفصلًا تمامًا عن المحكمة، بل تقع في منطقة وسطى تجمع بين المرونة التفاوضية والرقابة القضائية.[2]

ويتجلى ارتباط الوساطة بالمرفق القضائي في أن القاضي يمكنه عرض النزاع على الوساطة قبل الفصل فيه، كما يتولى تعيين الوسيط وتحديد مهمته والأجل الممنوح له، وفق ما نص عليه

[1] م ت رقم 09-100 المؤرخ في 10 مارس 2009، المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي.
[2] البخفاوي هشام. الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية. مجلة صوت القانون, 4(3), 2017، ص 391-405.

قانون الإجراءات المدنية والإدارية. وقد حدد المشرع مدة الوساطة بثلاثة أشهر قابلة للتجديد مرة واحدة، وهو ما يدل على حرصه على جعلها وسيلة سريعة لا تؤدي إلى إطالة أمد الخصومة.[1] كما يظهر هذا الارتباط من خلال الدور الذي يؤديه القاضي عند انتهاء الوساطة، فإذا توصل الأطراف إلى اتفاق، فإن هذا الاتفاق لا يكتسب القوة التنفيذية إلا بعد المصادقة عليه من طرف القاضي المختص. وبذلك تنتقل الوساطة من مجرد تفاهم ودي بين الأطراف إلى سند قابل للتنفيذ، مما يمنحها فعالية قانونية ويعزز الثقة فيها.

وتساهم الوساطة المرتبطة بالقضاء في تحقيق مصلحة مزدوجة، فهي من جهة توفر للأطراف وسيلة مرنة وأقل كلفة من التقاضي التقليدي، ومن جهة أخرى تخفف العبء عن الجهات القضائية، خاصة في المجال التجاري الذي يعرف كثافة في المنازعات وتعددًا في العلاقات التعاقدية. وقد أكدت الدراسات المتعلقة بالتسوية الودية للمنازعات التجارية أن الوساطة والصلح يمثلان من الآليات التي اعتمدها المشرع الجزائري لتطوير القضاء التجاري وتحقيق السرعة في معالجة الخصومات.[2]

وعليه، فإن ارتباط الوساطة التجارية بالمرفق القضائي لا ينفي طابعها الودي، بل يمنحها إطارًا قانونيًا منظمًا يضمن جديتها ويحول دون استعمالها كوسيلة للمماطلة. فهي تظل قائمة على إرادة الأطراف، لكنها تستفيد من إشراف القضاء في الإحالة والتنظيم والمصادقة، وهو ما يجعلها آلية تجمع بين العدالة الرضائية والفعالية القضائية.

[1] القانون رقم 08-09 يتضمن ق.إ.م.إ، المرجع السابق، المادة996 .
[2] عبد القادر صديقي، مرجع سابق، ص69.

المبحث الثاني: الأساس القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية

بعد الوقوف على ماهية الوساطة التجارية وخصائصها الأساسية، يقتضي البحث الانتقال إلى بيان الإطار القانوني الذي يحكمها، خاصة عندما تتم في نطاق المنازعات التجارية المعروضة أمام القضاء. فالوساطة، وإن كانت تقوم على الرضا والحوار، إلا أنها لا تمارس خارج التنظيم القانوني، بل تخضع لجملة من القواعد التي تحدد كيفية اللجوء إليها، ودور القاضي في إدارتها، ومركز الوسيط القضائي، ونطاق المنازعات التي يجوز تسويتها بواسطتها.

وقد نظم المشرع الجزائري الوساطة ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، لاسيما في المواد من 994 إلى 1005، كما تعزز حضورها في المادة التجارية بعد تعديل هذا القانون بموجب القانون رقم 22-13، الذي اتجه إلى دعم وسائل التسوية الودية في المنازعات التجارية. ويظهر من هذا التنظيم أن الوساطة لم تعد مجرد وسيلة اختيارية معزولة، بل أصبحت آلية إجرائية مرتبطة بسير الخصومة التجارية وبهدف تخفيف العبء عن القضاء وتحقيق تسوية أسرع للنزاع.

غير أن فعالية الوساطة التجارية لا تتوقف على تقريرها تشريعيًا فحسب، بل ترتبط كذلك بالضمانات القانونية التي تحكمها، وعلى رأسها حماية إرادة الأطراف، وضمان حياد الوسيط، والحفاظ على سرية الإجراءات. فهذه الضمانات هي التي تمنح الوساطة مشروعيتها وثقة الأطراف فيها، وتمنع تحولها إلى إجراء شكلي أو وسيلة ضغط على الخصوم[1].

وعليه، سيتم التطرق في هذا المبحث إلى التنظيم التشريعي للوساطة القضائية في المنازعات التجارية من خلال بيان أساس الإحالة إليها، وسلطة القاضي في إدارتها، ونطاق المنازعات التجارية القابلة لها، ثم دراسة الضمانات القانونية المنظمة لها من حيث حماية إرادة الأطراف، وحياد الوسيط، وسرية الإجراءات.

[1] صديقي عبد القادر، مرجع سابق.

المطلب الأول: التنظيم التشريعي للوساطة القضائية

يُعد التنظيم التشريعي للوساطة التجارية الأساس الذي يمنح هذه الآلية مشروعيتها داخل الخصومة القضائية، إذ لا يكفي اعتبارها وسيلة ودية لتسوية النزاع، بل لا بد من تحديد القواعد القانونية التي تضبط اللجوء إليها وتبين دور القاضي والوسيط ونطاق تطبيقها. وقد نظم المشرع الجزائري الوساطة في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ثم عزز حضورها في المنازعات التجارية بموجب القانون رقم 22-13، بما يتماشى مع خصوصية القضاء التجاري القائم على السرعة والمرونة[1].

وعليه، سيتم في هذا المطلب بيان الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة، ثم تحديد سلطة القاضي في إدارتها وإطار عمل الوسيط القضائي، وأخيرًا توضيح نطاق المنازعات التجارية القابلة للوساطة.

الفرع الأول: الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة

يستند نظام الوساطة القضائية في المنازعات التجارية في التشريع الجزائري إلى أساس قانوني مزدوج، يتمثل من جهة في القواعد العامة الواردة في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ومن جهة ثانية في الأحكام الخاصة التي استحدثها المشرّع بموجب القانون رقم 22-13 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية والإدارية، لاسيما في المادة التجارية. ويكشف هذا التنظيم عن انتقال المشرّع الجزائري من مجرد الإقرار بالوساطة باعتبارها وسيلة بديلة لحل النزاعات، إلى تدعيمها كآلية إجرائية ذات حضور فعلي داخل القضاء التجاري، بما يعكس توجها تشريعيا يرمي إلى تكريس التسوية الودية للنزاعات التجارية قبل المضي في الخصومة القضائية.

فقد كان قانون الإجراءات المدنية والإدارية رقم 08-09 يشكل الإطار العام المنظم للوساطة القضائية، حيث أفرد لها ضمن الكتاب الخامس المواد من 994 إلى 1005، وهو ما يبرز أن المشرّع لم يعد ينظر إلى الوساطة بوصفها مجرد آلية اختيارية هامشية، بل بوصفها نظاما قانونيا قائما بذاته، يرتبط بسير الدعوى القضائية ويعمل تحت إشراف المحكمة. وقد نصت

[1] القانون رقم 08-09 ، المتضمن، ق، إ، م، إ،سالف الذكر .

المادة 994 من هذا القانون، في صيغتها الأصلية، على إمكانية عرض النزاع على الوساطة في جميع المواد، باستثناء قضايا شؤون الأسرة والقضايا العمالية وكل ما من شأنه أن يمس بالنظام العام، وهو ما يدل على أن المشرّع أقر مبدئيا مشروعية الإحالة القضائية إلى الوساطة وحدد نطاقها الموضوعي العام، مع استبعاد بعض المنازعات التي لا تقبل بطبيعتها التسوية الودية أو التي تتعلق بمراكز قانونية لا يجوز للأطراف التصرف فيها.[1]

غير أنّ هذا التنظيم العام عرف تطورا ملحوظا مع صدور القانون رقم 22-13، الذي أدخل تعديلا نوعيا على مجال الوساطة في المنازعات التجارية، إذ لم يعد الأمر متعلقا بمجرد إمكانية عرض النزاع على الوساطة، وإنما أصبح عرض النزاع التجاري على الوساطة إجراءً يكتسي طابعا وجوبيا في بداية الخصومة أمام القسم التجاري. ويُفهم من هذا التعديل أنّ المشرّع أراد أن يمنح الوساطة مكانة أكثر فعالية في حل النزاعات التجارية، بالنظر إلى خصوصية هذه المنازعات التي تتطلب السرعة والمرونة والحفاظ على العلاقات التعاقدية والمهنية بين المتعاملين الاقتصاديين. ومن ثم، فإن الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة في المجال التجاري لم يعد قائما فقط على الرخصة التشريعية العامة، بل أصبح مؤسسا على إلزام إجرائي يفرض على قاضي القسم التجاري مباشرة آلية الوساطة منذ أول جلسة، عن طريق تعيين وسيط قضائي يتولى محاولة تقريب وجهات النظر بين الخصوم.[2]

ويترتب على هذا التوجه أن سلطة القاضي في الإحالة إلى الوساطة في المادة التجارية لم تعد مجرد سلطة جوازية خاضعة لتقديره المطلق أو لإرادة الخصوم، وإنما أضحت مرتبطة بواجب قانوني يستمد سنده من النص المعدل. ويبدو من ذلك أن المشرّع الجزائري تبنى سياسة تشريعية جديدة تقوم على إلزام الأطراف بمحاولة التسوية الودية قبل الاستمرار في إجراءات التقاضي، دون أن يعني ذلك إلزامهم بقبول الحل المقترح أو إنهاء النزاع صلحا. فالإلزام هنا ينصرف إلى المرور عبر مرحلة الوساطة، لا إلى نتيجة الوساطة ذاتها، وهو ما يحافظ – رغم الطابع

[1] القانون رقم 08-09 المتضمن ق، إ، م، إ،سالف الذكر.
[2] القانون رقم 22-13 المعدل والمتمم ق، إ، م، إ، مرجع نفسه.

الإجرائي الإلزامي – على جوهر الوساطة باعتبارها قائمة في النهاية على رضى الأطراف في قبول التسوية من عدمها.[1]

ويُعد هذا التحول من أبرز المظاهر الدالة على خصوصية المنازعة التجارية في نظر المشرّع، إذ إن التجارة تقوم على السرعة والائتمان والثقة والاستمرار، وهي عناصر تجعل من الوساطة وسيلة أكثر ملاءمة من الأحكام القضائية الفاصلة التي قد تنهي الرابطة التعاقدية أو تؤثر سلبا في التعامل المستقبلي بين الخصوم. ومن هذا المنطلق، فإن المشرّع حين ألزم قاضي القسم التجاري بتعيين وسيط قضائي في بداية الخصومة، إنما كان يستهدف تحقيق جملة من الغايات، من أهمها تخفيف العبء عن القضاء التجاري، وتسريع تسوية النزاعات، وتشجيع ثقافة الحلول الودية في البيئة الاستثمارية والتجارية.[2]

كما أن الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة لا يقتصر على النصوص التي تقررها فحسب، بل يمتد أيضا إلى النصوص التي تنظم آثارها وإجراءاتها الزمنية، إذ نص المشرّع على أن مدة الوساطة لا تتجاوز ثلاثة أشهر، ويمكن تجديدها مرة واحدة لنفس المدة عند الاقتضاء، بطلب من الوسيط وبعد موافقة الخصوم، وهو ما يكرس حرص المشرّع على جعل الوساطة وسيلة سريعة لا تؤدي إلى تعطيل الفصل في الدعوى أو إطالة أمد الخصومة.[3] ويؤكد هذا التنظيم أن الإحالة إلى الوساطة ليست مجرد خطوة شكلية، وإنما هي إجراء قانوني منظم بضوابط دقيقة، يوازن بين متطلبات الفعالية القضائية وضمانات الخصوم.

وعليه، فإن الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة في المنازعات التجارية في الجزائر يقوم على مرتكزين متكاملين: أولهما، الإطار العام الذي أرساه قانون الإجراءات المدنية والإدارية من خلال تنظيم الوساطة القضائية كآلية بديلة لتسوية النزاعات؛ وثانيهما، الإطار الخاص الذي أتى به القانون 22-13، والذي خصّ المادة التجارية بتنظيم أكثر إلزاما وفعالية. وهذا ما يدل على أن المشرّع الجزائري لم يعد ينظر إلى الوساطة بوصفها مجرد خيار احتياطي، بل

[1] عبد القادر صديقي، مرجع سابق.

[2] شرف الدين و.، وحوحو ر.، "حل النزاعات المعروضة أمام القسم التجاري وديا باستعمال الوساطة القضائية -وفقا للقانون 22-13-"، دراسات وأبحاث، مج 17، ع 1، 2025.

[3] خديجي أحمد،مرجع سابق، ص 155-179.

باعتبارها مرحلة إجرائية أولية في بعض المنازعات التجارية، ترمي إلى تحقيق عدالة سريعة ومرنة ومتوازنة، دون المساس بحق الأطراف في اللجوء إلى القضاء عند تعذر التسوية الودية.

الفرع الثاني: سلطة القاضي في إدارة الوساطة وإطار الوسيط القضائي

1. سلطة القاضي في إدارة الوساطة

تُعدّ سلطة القاضي في إدارة الوساطة من أبرز المظاهر التي تُبرز الطبيعة المتميزة للوساطة القضائية، ذلك أنها ليست وساطة خاصة تجري بمعزل عن القضاء، وإنما آلية تسوية ودية تتم تحت إشرافه وضمن إطار إجرائي منظم. ومن ثمّ، فإن دور القاضي لا يقتصر على مجرد الفصل في النزاع عند تعذر الاتفاق، بل يمتدّ إلى توجيه الخصومة نحو الحل الودي متى رأى في ذلك مصلحة للعدالة وللأطراف، لاسيما في المنازعات التجارية التي تتطلب السرعة والمرونة والحفاظ على العلاقات المهنية.

وتتجلى سلطة القاضي في إدارة الوساطة ابتداءً في **إثارة الوساطة وإحالة النزاع إليها**، حيث يملك، في الحدود التي رسمها القانون، أن يوجّه الخصوم إلى محاولة تسوية النزاع عن طريق الوساطة، سواء بناءً على طلبهم أو بمبادرة منه متى تبين له أن طبيعة النزاع تسمح بذلك. وفي المادة التجارية تزداد هذه السلطة وضوحًا، بالنظر إلى توجه المشرّع إلى إعطاء الوساطة مكانة عملية داخل الخصومة التجارية، من أجل الحد من طول النزاعات وتعقيدها، وتكريس ثقافة الحلول الودية في محيط الأعمال.[1]

كما تظهر سلطة القاضي في **تعيين الوسيط القضائي**، وهي من أهم الصلاحيات الإجرائية المرتبطة بإدارة الوساطة. فالقاضي هو الذي يصدر الأمر بتعيين الوسيط، ويحدد الإطار العام لمهمته، بما في ذلك موضوع النزاع المحال عليه والأجل الممنوح له لمباشرة مهمته. وتكتسي هذه السلطة أهمية خاصة لأن الوسيط القضائي لا يباشر عمله من تلقاء نفسه، وإنما يستمد

[1] القانون رقم 08-09 المتضمن ق، إ، م، إ، مرجع سابق.

اختصاصه من القرار القضائي الصادر بتعيينه، الأمر الذي يجعل تدخل القاضي شرطًا لازمًا لانطلاق عملية الوساطة القضائية.[1]

ولا يقف دور القاضي عند حدّ الإحالة والتعيين، بل يمتد أيضًا إلى **متابعة السير الإجرائي للوساطة** دون التدخل في مضمون المفاوضات أو فرض حلّ بعينه على الخصوم. فالقاضي يحدد مدة الوساطة وفق ما يسمح به القانون، ويراقب احترام الأجل، كما يتلقى محضر انتهاء الوساطة سواء أسفرت عن اتفاق أو انتهت بالفشل. غير أن هذه الرقابة لا ينبغي أن تُفهم على أنها تدخل في جوهر العملية التفاوضية، لأن من مقتضيات الوساطة الناجحة أن تظلّ مناقشات الأطراف بعيدة عن هيمنة القاضي وعن منطق الحسم القضائي التقليدي. ومن ثمّ، فإن سلطة القاضي هنا هي سلطة **تنظيم وتأطير** لا سلطة **إملاء وحسم**.[2]

ويُستخلص من ذلك أن القاضي يضطلع في الوساطة بوظيفة مزدوجة: فهو من جهة **حارسٌ للإطار القانوني** الذي تُجرى فيه الوساطة، ومن جهة أخرى **ضامنٌ لسلامة المسار الإجرائي**، بما يحفظ حقوق الأطراف ويحول دون انحراف الوساطة عن غايتها الأصلية. ولذلك فإن القاضي لا يجوز له أن يتحول إلى وسيط فعلي داخل المفاوضات، ولا أن يفرض على الأطراف مضمونًا معيّنًا للتسوية، لأن ذلك يتعارض مع مبدأ الرضائية الذي يقوم عليه هذا النظام. وقد ذهبت بعض الدراسات إلى أن نجاح الوساطة القضائية يتوقف إلى حدّ كبير على قدرة القاضي على تحقيق التوازن بين تشجيع الحل الودي وبين احترام حرية الأطراف في القبول أو الرفض.[3]

ومن جهة أخرى، تتجلّى سلطة القاضي في **المصادقة على اتفاق الوساطة** إذا انتهت العملية إلى تسوية، إذ إن الاتفاق لا يكتسب فعاليته التنفيذية الكاملة إلا بعد عرضه على المحكمة للتصديق عليه، ما دام قد تم في إطار وساطة قضائية. وهذه السلطة تمنح القاضي دورًا رقابيًا نهائيًا يهدف إلى التحقق من أن الاتفاق لا يخالف النظام العام، ولا يمسّ بحقوق لا يجوز

[1] بن صالح علي، مدى فعالية الوساطة كحل بديل لفض المنازعات المدنية (دراسة مقارنة)، رسالة دكتورة، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2019، ص 195.

[2] خروبي نسرين، الوساطة كطريق بديل لحل النزاعات، مذكرة ماستر، جامعة 8ماي 1945 كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2019، ص 40.

[3] زرقي نعيمة، دور الوسيط القضائي في فض المنازعات العقارية في التشريع الج ازئري، مذكرة لنيل شهادة ماستر، جامعة العربي التبسي تبسة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2021، ص 115.

التصرف فيها، ولا يشوبه عيب قانوني يمنع إكسابه القوة التنفيذية. وبذلك يصبح القاضي حلقة وصل بين الطابع التوافقي للوساطة والطابع الإلزامي للتنفيذ القضائي.

ويترتب على ما سبق أن سلطة القاضي في إدارة الوساطة ليست سلطة شكلية أو ثانوية، بل هي سلطة جوهرية تضمن اندماج الوساطة داخل المنظومة القضائية من غير أن تفقدها خصوصيتها الودية. فالقاضي يوجّه الخصومة نحو الوساطة، ويعيّن الوسيط، ويحدد الأجل، ويتابع سير الإجراءات، ثم يصادق على الاتفاق عند الاقتضاء. غير أن هذه السلطة تظل مقيدة بحدود أساسية أهمها احترام إرادة الخصوم، وعدم التدخل في سرية المفاوضات، وعدم المساس بحياد الوسيط أو بحرية الأطراف في قبول التسوية من عدمها. ومن ثمّ، فإن فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تتوقف، بدرجة كبيرة، على حسن استعمال القاضي لهذه السلطة في إطار من التوازن بين الإشراف القضائي والمرونة التفاوضية.[1]

2. إطار الوسيط القضائي

يُعد الوسيط القضائي العنصر المحوري في عملية الوساطة، إذ يقع على عاتقه الدور العملي في تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، ومحاولة مساعدتهم على الوصول إلى حل ودي يحقق مصالحهم المشتركة. فالوسيط لا يمارس وظيفة قضائية بالمعنى الدقيق، ولا يملك سلطة الفصل أو إصدار حكم، وإنما يقوم بمهمة توفيقية تقوم على الحوار والإقناع وتسهيل التواصل بين الخصوم. ومن ثم، فإن نجاح الوساطة يرتبط إلى حد كبير بشخصية الوسيط وكفاءته وحياده.[2]

وقد عرّف سفيان سوالم الوسيط القضائي بأنه الشخص الذي يتولى مهمة التوفيق بين مصالح المتقاضي والمتقاضى عليه أو المدعي والمدعى عليه، شريطة أن تتوافر فيه شروط معينة تمكنه من القيام بمهمة التوفيق بين المصالح المتعارضة للأطراف في النزاعات المدنية.[3] ورغم أن المشرع الجزائري لم يضع تعريفًا دقيقًا للوسيط القضائي، إلا أنه نظم آلية اختياره وشروطه

[1] خديجي أ.، مرجع سابق، ص 155-179.

[2] سفيان سوالم. المركز القانوني للوسيط القضائي في التشريع الجزائري. جامعة محمد خيضر-بسكرة-، كلية الحقوق و العلوم السياسية،مجلة المفكر, 9(1), 2014، ص 481-499.

[3] سفيان سوالم، المرجع نفسه، ص. 484.

من خلال قانون الإجراءات المدنية والإدارية والمرسوم التنفيذي رقم 09-100 المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي.[1]

ويتم اختيار الوسيط القضائي، كأصل عام، من قوائم الوسطاء القضائيين المعدة على مستوى المجالس القضائية، غير أنه يمكن للقاضي، عند الضرورة، تعيين وسيط غير مسجل في هذه القوائم متى اقتضت طبيعة النزاع ذلك، بشرط أن يحلف اليمين القانونية قبل مباشرة مهمته. وهذا يبيّن أن المشرع ربط اختيار الوسيط برقابة القضاء، مع مراعاة الكفاءة والملاءمة بحسب طبيعة النزاع المعروض.

أما من حيث إجراءات التسجيل في قوائم الوسطاء القضائيين، فيتقدم المترشح بطلب إلى النائب العام لدى المجلس القضائي الذي يقع في دائرة اختصاصه مقر إقامته، مرفقًا بالوثائق المطلوبة، مثل مستخرج صحيفة السوابق القضائية، وشهادة الجنسية، وشهادة تثبت مؤهلاته عند الاقتضاء، وشهادة الإقامة. وبعد ذلك يحوّل النائب العام الملف إلى رئيس المجلس القضائي، الذي يستدعي لجنة الانتقاء لدراسة الملفات والفصل فيها، ثم ترسل القوائم إلى وزير العدل حافظ الأختام للموافقة عليها.[2]

وقد اشترط المشرع في الوسيط القضائي جملة من الشروط، أهمها حسن السلوك والاستقامة، وعدم التعرض لعقوبات تمس الشرف أو الاعتبار، إضافة إلى الكفاءة والقدرة على حل النزاعات. فمهمة الوسيط لا تقتصر على نقل الكلام بين الأطراف، بل تتطلب خبرة في التواصل، وقدرة على فهم مصالح الخصوم، واستيعاب طبيعة النزاع، خاصة في المجال التجاري الذي قد يتطلب معرفة بطبيعة المعاملات والعلاقات الاقتصادية.[3]

كما يجب أن يكون الوسيط محايدًا ومستقلًا، فلا تكون له مصلحة شخصية في النزاع، ولا تربطه بأحد الخصوم علاقة قرابة أو مصاهرة أو صداقة أو عداوة قد تؤثر في حياده. ولهذا أوجب المرسوم التنفيذي رقم 09-100 على الوسيط أن يخطر القاضي فورًا بكل وضعية يمكن

[1] سفيان سوالم، المرجع نفسه، ص. 485.
[2] سفيان سوالم، المرجع السابق، ص. 486.
[3] م ت رقم 09-100 ،المرجع السابق، المادة 03.

أن تشكل تهديدًا لحياده أو استقلاليته. ويعد هذا الالتزام من أهم الضمانات التي تحافظ على ثقة الأطراف في الوساطة.

ويلتزم الوسيط القضائي كذلك بحفظ السر المهني، فلا يجوز له إفشاء التصريحات أو المعلومات أو الوثائق التي يطلع عليها أثناء جلسات الوساطة، لأن طبيعة الوساطة تقتضي إتاحة مجال آمن للأطراف للتعبير عن مواقفهم بحرية. وقد أكد قانون الإجراءات المدنية والإدارية هذا الالتزام، كما أن الإخلال به قد يرتب مسؤولية الوسيط، خاصة إذا أدى الإفشاء إلى الإضرار بأحد الأطراف.[1]

وفي مقابل هذه الالتزامات، يتمتع الوسيط القضائي بحقوق مرتبطة بالمهمة التي يؤديها، من أهمها حقه في الحصول على مقابل مالي عن أتعابه، يحدده القاضي بعد إيداع تقرير الوسيط، وفقًا لما يقرره التنظيم. غير أن هذا الحق يبقى مرتبطًا بحسن أداء المهمة، إذ لا يجوز للوسيط أن يتقاضى أتعابًا غير تلك التي يحددها القاضي أو أن يطالب الأطراف بمبالغ خارج الإطار القانوني.[2]

وعليه، فإن إطار الوسيط القضائي يقوم على توازن بين الشروط القانونية التي تضمن كفاءته ونزاهته، والالتزامات التي تقيده أثناء أداء مهمته، والحقوق التي تمنح له مقابل الجهد المبذول. وهذا التنظيم يعكس رغبة المشرع في جعل الوسيط القضائي فاعلًا أساسيًا في إنجاح الوساطة، لا مجرد شخص شكلي يعين ضمن إجراءات الخصومة.

الفرع الثالث: نطاق المنازعات التجارية القابلة للوساطة

إذا كانت الوساطة القضائية تمثل إحدى الوسائل الحديثة لتسوية النزاعات، فإن فعاليتها العملية تظل مرتبطة بتحديد **النطاق الموضوعي** للمنازعات التي يجوز إخضاعها لها. ذلك أن الوساطة، بحكم طبيعتها التوافقية، لا تصلح لجميع الخصومات، بل تنحصر أساسًا في النزاعات التي يجوز فيها للأطراف التصرف في حقوقهم والتوصل بشأنها إلى تسوية رضائية،

[1] سوالم، سفيان، المرجع السابق، ص ص. 491-492.
[2] م ت رقم 09- 100 ، المرجع السابق، المادة 12.

وهو ما يجعلها أكثر ملاءمة في المجال التجاري مقارنة بغيره من المجالات ذات الطابع الشخصي أو الحمائي أو المتعلق بالنظام العام.

و بالعودة إلى المادة 531 القانون رقم 08_09 المعدل و المتمم للقانون 22_13 و المتضمن قانون الإجراءات المدنية و الإدارية، فإنها تنص على أنه:"يختص القسم التجاري بالنظر في المنازعات التجارية ،باستثناء تلك المذكورة في المادة 536 مكرر من القانون نفسه".[1]

وتشمل المنازعات التجارية القابلة للوساطة، من حيث الأصل، كل النزاعات الناشئة عن **العلاقات التجارية التعاقدية** بين المتعاملين الاقتصاديين، سواء تعلقت بتنفيذ العقود التجارية أو تفسيرها أو الإخلال بالالتزامات الناشئة عنها. ويدخل ضمن ذلك، على سبيل المثال، النزاع حول عقود البيع التجاري، وعقود التوزيع، وعقود التوريد، وعقود النقل التجاري، وعلاقات الوكالة والسمسرة والعمولة، وكذا المنازعات المرتبطة بتنفيذ الالتزامات المالية بين التجار. وتبرز قابلية هذه المنازعات للوساطة في كونها تقوم غالبًا على مصالح قابلة للتسوية، وعلى روابط مهنية يُراد المحافظة عليها بدل إنهائها بحكم قضائي حاسم.[2]

كما تمتد قابلية الوساطة إلى بعض المنازعات التي تنشأ داخل **الحياة التجارية للمؤسسات والشركات**، متى كان محل النزاع قابلاً للتفاوض والتسوية، كالمنازعات المرتبطة ببعض علاقات الشركاء أو بتنفيذ الالتزامات الداخلية أو المنازعات بين المؤسسة ومتعاملين اقتصاديين آخرين. غير أن الأمر في هذا النوع من النزاعات يقتضي التمييز بين ما يدخل في دائرة المصالح المالية القابلة للتصرف، وما يتصل بالقواعد الآمرة المنظمة للشركات أو بحماية الغير أو باستقرار المعاملات العامة، لأن هذه الأخيرة قد تخرج عن نطاق الوساطة.

وفي المقابل، لا تمتد الوساطة إلى جميع المنازعات التجارية دون استثناء، بل يحدّها قيد أساسي يتمثل في **عدم المساس بالنظام العام** .فالحقوق أو الأوضاع التي لا يجوز للأطراف التصرف فيها لا تصلح محلًا للوساطة، ولو نشأت بمناسبة علاقة تجارية. ولهذا تُستبعد من نطاق الوساطة المنازعات التي تتعلق بمسائل آمرة أو بإجراءات ذات طبيعة تنظيمية محضة أو

[1] القانون رقم 22_13 المتضمن ق، إ، م، إ، مرجع سابق، المادة 531.
[2] عبد المقصود، محمد، "أثر الوساطة في حل المنازعات التجارية لجلب الاستثمارات الأجنبية"، مجلة جامعة البيان للدراسات القانونية، 2025.

بعقوبات أو جزاءات لا يملك الخصوم تعديلها باتفاقهم. كما تُستبعد المنازعات التي يكون من شأن تسويتها الاتفاقية الإضرار بحقوق الغير أو الإخلال بالثقة العامة في المعاملات التجارية.[1]

وفي ذات الإطار ،و بناءا على ما تم التطرق إليه سابقا ، تنص المادة 536 مكرر القانون رقم 08_09 المعدل و المتمم للقانون 22_13 و المتضمن قانون الإجراءات المدنية، حصرت منازعات الملكية الفكرية و الشركات التجارية و التسوية القضائية و الإفلاس ، و كذا منازعات البنوك و المؤسسات المالية مع التجار و المنازعات البحرية و النقل الجوي ، ضف لذلك منازعات التأمينات المتعلقة بالنشاط التجاري و التجارة الدولية يؤول إختصاصها إلى المحكمة التجارية المتخصصة.[2]

و بالتالي فإن هاته المنازعات لا تخضع لإجراء الوساطة و إنما تخضع لإجراء وجوبي آخر يكون سابقا لرفع دعوى نصت عليه المادة 536 مكرر 4 و المتمثل في الصلح.[3]

ويُفهم من ذلك أن معيار قابلية المنازعة التجارية للوساطة لا يقوم فقط على صفة النزاع بأنه "تجاري"، وإنما على **طبيعة الحق المتنازع عليه** :هل هو حق قابل للتصرف؟ وهل يمكن للأطراف أن يتفقوا بشأنه دون مخالفة نص آمر أو قاعدة من النظام العام؟ فإذا كان الجواب بالإيجاب، كانت الوساطة ممكنة ومشروعة؛ أما إذا كان النزاع يدور حول حق غير قابل للتصرف أو حول مركز قانوني تحكمه قواعد آمرة، فإن الوساطة تصبح غير مقبولة. وهذا المعيار ينسجم مع الاتجاه المقارن الذي يجعل الوساطة أداة فعالة في النزاعات التجارية ذات البعد المالي والتعاقدي، مع الإبقاء على الرقابة القضائية على الحدود التي يفرضها النظام العام.[4]

وتزداد أهمية تحديد نطاق المنازعات القابلة للوساطة في البيئة التجارية الجزائرية بالنظر إلى ما تتسم به هذه البيئة من تنوع في المعاملات وتزايد في حجم الخصومات المرتبطة بالأعمال والاستثمار. فكلما كان نطاق الوساطة محددًا بوضوح، أمكن للقاضي والخصوم والوسيط

[1] علام حسين, "الوساطة القضائية في المسائل التجارية على ضوء القانون 22-13"، مداخلة علمية، 2023.
[2] القانون 22-13 المتضمن ق، إ، م، إ، مرجع سابق، المادة 536 مكرر.
[3] احمد خديجي، المرجع السابق، ص 162.
[4] Carlos Esplugues, New Developments in Civil and Commercial Mediation: Global Comparative Perspectives, Springer, 2015.

التعامل معها بفعالية أكبر، بعيدًا عن التردد أو التضارب في التطبيق. كما أن وضوح هذا النطاق يسهم في ترسيخ الثقة في الوساطة القضائية باعتبارها آلية قانونية جدية وليست مجرد مرحلة شكلية تسبق التقاضي.[1]

وعليه، يمكن القول إن نطاق المنازعات التجارية القابلة للوساطة في التشريع الجزائري يقوم على **الأصل العام المتمثل في جواز الوساطة في كل نزاع تجاري قابل للتسوية الاتفاقية**، مع استبعاد ما يتصل بالنظام العام أو بالحقوق غير القابلة للتصرف. وهذا التحديد يكشف عن رغبة المشرّع في توسيع مجال الحلول الودية داخل الحياة التجارية، دون الإخلال بالضمانات الأساسية التي تحكم الشرعية الإجرائية والموضوعية للنزاع. ومن ثمّ، فإن نجاح الوساطة القضائية في المجال التجاري يظل رهينًا بحسن ضبط هذا النطاق وتطبيقه بصورة متوازنة تراعي خصوصية التجارة من جهة، ومتطلبات النظام العام من جهة أخرى.[2]

المطلب الثاني: الضمانات القانونية المنظمة للوساطة التجارية

تقتضي فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية ألا تقتصر على مجرد تقريرها كوسيلة بديلة لتسوية النزاع، بل يجب أن تُحاط بجملة من الضمانات القانونية التي تكفل نزاهتها وتحفظ ثقة الخصوم فيها. فالوساطة، وإن كانت تقوم على التوافق والمرونة، لا يمكن أن تؤدي دورها الحقيقي إلا إذا أُسست على حماية إرادة الأطراف، وضمان حياد الوسيط، وصون سرية الإجراءات. وهذه الضمانات ليست مسائل ثانوية أو شكلية، بل تمثل في حقيقتها الأساس القانوني والأخلاقي الذي تقوم عليه الوساطة القضائية، لاسيما في المجال التجاري الذي يتسم بحساسية المعاملات، وأهمية السرعة، وضرورة الحفاظ على الثقة المتبادلة بين المتعاملين. ومن ثم، فإن دراسة هذه الضمانات تسمح بإبراز مدى توازن المشرّع بين تشجيع التسوية الودية من جهة، وحماية الحقوق الإجرائية للأطراف من جهة أخرى.

[1] Rachael Feehily, International Commercial Mediation: Law and Regulation in Comparative Context, Edward Elgar Publishing, 2022.

[2] Grajzl, P., Cepec, J., & Mörec, B., "Does Court-Annexed Mediation Facilitate Case Disposition? Evidence from Civil and Commercial Lawsuits", International Review of Law and Economics, 2025.

الفرع الأول: ضمانات حماية إرادة الأطراف

تُعد إرادة الأطراف حجر الأساس في الوساطة القضائية، إذ لا يمكن تصور نجاح هذه الآلية ما لم يكن لرضا الخصوم دور حقيقي في تحريكها وتوجيهها وإنهائها. فالوساطة، حتى عندما تتم تحت إشراف القضاء، لا تفقد طبيعتها التوافقية، لأن جوهرها يقوم على سعي الأطراف إلى الوصول إلى حل رضائي للنزاع، لا على فرض حل عليهم من الغير. ولهذا، فإن أولى الضمانات التي تحكم الوساطة القضائية تتمثل في حماية إرادة الأطراف من كل ضغط قد يحرفها عن غايتها الأصلية.[1]

وتتجلى هذه الحماية في أن الوسيط لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم، وإنما يقتصر دوره على تقريب وجهات النظر وتيسير الحوار بين الخصوم، مع ترك الحرية الكاملة لهم في قبول الحل أو رفضه. كما أن اتفاق التسوية الناتج عن الوساطة لا يقوم صحيحًا إلا إذا صدر عن رضا سليم وخالٍ من الإكراه أو التدليس أو الغلط، لأن الوساطة ليست أداة لإجبار الخصوم على التنازل، بل وسيلة لتمكينهم من إنتاج حل ذاتي يعبّر عن مصالحهم المشتركة.[2]

وتزداد أهمية هذا الضمان في المنازعات التجارية، لأن أطراف النزاع في هذا المجال قد يكونون في أوضاع اقتصادية أو تفاوضية غير متكافئة، مما يثير احتمال تأثر إرادة الطرف الأضعف بضغط الواقع العملي أو بطول الخصومة أو الرغبة في تفادي الخسارة التجارية. ومن هنا تظهر قيمة ما يسمى في الفقه المقارن بـ **الرضا المستنير**، أي أن يكون قبول الأطراف للتسوية مبنيًا على وعي كافٍ بمركزهم القانوني وبآثار الاتفاق المقترح، لا مجرد رضوخ لضغط ظرفي أو نفسي.[3]

كما أن حماية إرادة الأطراف تقتضي ألا يتحول دور القاضي، في الوساطة القضائية، من دور مشجع للتسوية إلى دور ضاغط على الخصوم. فالقاضي قد يوجّه الأطراف إلى الوساطة، وقد يؤطرها إجرائيًا، لكنه لا يجوز له أن يمارس ضغطًا فعليًا عليهم لحملهم على القبول باتفاق

[1] مرامرية، حمه، المرجع السابق، ص ص 23-33.
[2] المشد، محمد السعيد (2023). خصوصية نظام الوساطة القضائية لتسوية المنازعات المدنية والتجارية. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية.
[3] بن دالي، نوال، وبن طالب، عبد الرحمن (2016). دراسة حول الوساطة في الإطار المؤسسي الجزائري. جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

معين، لأن ذلك من شأنه أن يمس جوهر الوساطة ذاته. ولهذا فإن فاعلية الوساطة لا تُقاس بعدد الاتفاقات المبرمة فحسب، بل بمدى صدورها عن إرادة حرة ومتوازنة.

وعليه، فإن ضمانات حماية إرادة الأطراف في الوساطة القضائية تتجسد في حرية قبول التسوية أو رفضها، وفي ضرورة سلامة الرضا، وفي منع الضغط القضائي أو التفاوضي غير المشروع، وفي تمكين الأطراف من اتخاذ قرار واعٍ ومستنير. وبذلك تظل الوساطة القضائية، رغم اتصالها بالمرفق القضائي، محافظة على بعدها الرضائي الذي يميزها عن غيرها من الوسائل الملزمة لحسم النزاع.[1]

يمكن تفصيل ضمانات حماية إرادة الأطراف في الوساطة التجارية كما يأتي:

1- حرية قبول الوساطة أو رفض نتيجتها

تقوم الوساطة على حرية الأطراف في الدخول في مسار تفاوضي، والأهم من ذلك حريتهم في قبول النتيجة أو رفضها. وحتى في الحالات التي يوجه فيها القاضي الأطراف إلى الوساطة، فإن هذا لا يعني إلزامهم بتوقيع اتفاق معين[2].

وتظهر هذه الحرية من خلال:

- عدم جواز فرض حل على الأطراف .
- بقاء الاتفاق النهائي مرتبطًا بقبول الخصوم .
- إمكانية فشل الوساطة وعودة النزاع إلى القضاء .
- عدم اعتبار رفض التسوية خطأ في حد ذاته .

2- سلامة الرضا من العيوب

لا يكفي أن يوقع الأطراف على محضر الوساطة، بل يجب أن يكون توقيعهم مبنيًا على رضا صحيح وسليم. فإذا كان الرضا مشوبًا بالإكراه أو التدليس أو الغلط، فإن الاتفاق يفقد أساسه القانوني.

وتتحقق سلامة الرضا من خلال:

[1] J. Knieper, "The Making of the UNCITRAL Mediation Framework," BCDR International Arbitration Review, Vol. 6, No. 2, 2019.

[2] خيرة عبد الصدوق، مرجع سابق، ص 107.

- عدم ممارسة ضغط على أحد الأطراف .
- عدم إخفاء معلومات جوهرية أثناء التفاوض .
- عدم استغلال ضعف أحد الخصوم .
- وضوح مضمون الاتفاق وآثاره القانونية .

3- الرضا المستنير

يقصد بالرضا المستنير أن يكون الطرف مدركًا لما يقبله، وواعيًا بالنتائج التي ستترتب عن الاتفاق. وهذا الضمان مهم جدًا في المادة التجارية، لأن بعض التسويات قد تتضمن تنازلات مالية أو التزامات مستقبلية[1].

ويفترض الرضا المستنير:

- فهم الطرف لمركزه القانوني .
- علمه بالحقوق التي يتنازل عنها .
- معرفته بآثار المصادقة القضائية على الاتفاق .
- إدراكه أن محضر الاتفاق قد يتحول إلى سند تنفيذي .

4- منع الضغط القضائي أو التفاوضي

رغم أن القاضي يشجع الأطراف على الوساطة، إلا أنه لا يجوز أن يتحول هذا التشجيع إلى ضغط. كما لا يجوز للوسيط أو الطرف الأقوى اقتصاديًا أن يدفع الطرف الآخر إلى قبول تسوية غير متوازنة.

ويظهر منع الضغط من خلال:

- حياد القاضي عند عرض الوساطة .
- حياد الوسيط أثناء إدارة الجلسات .
- احترام حق كل طرف في التفكير والتشاور .
- عدم ربط قبول التسوية بالخوف من إجراءات قضائية لاحقة .

[1] بن دالي، نوال، وبن طالب، مرجع سابق، ص 65.

5- المساواة التفاوضية بين الأطراف

تتطلب الوساطة التجارية توفير حد أدنى من التوازن بين الأطراف، خاصة عندما يكون أحدهم أقوى ماليًا أو أكثر خبرة. فالوساطة لا يجب أن تتحول إلى وسيلة لفرض إرادة الطرف الأقوى.

وتتحقق المساواة التفاوضية من خلال:

- تمكين كل طرف من عرض موقفه بحرية .
- منح الأطراف فرصة متكافئة للنقاش .
- عدم تفضيل الوسيط لأحد الخصوم .
- مراعاة الفوارق الاقتصادية والمهنية بين الأطراف .

6- الرقابة القضائية على اتفاق الوساطة

عند نجاح الوساطة وتحرير محضر الاتفاق، يتدخل القاضي للمصادقة عليه. وهذه الرقابة لا تمس بالطابع الرضائي للوساطة، بل تعزز حماية إرادة الأطراف وتمنع تنفيذ اتفاق مخالف للقانون أو النظام العام[1].

وتشمل الرقابة القضائية:

- التأكد من مشروعية الاتفاق .
- التأكد من عدم مخالفته للنظام العام .
- التحقق من قابلية محل الاتفاق للتسوية .
- منح الاتفاق القوة التنفيذية عند استيفاء شروطه .

7- حق الأطراف في إنهاء الوساطة

من مظاهر حماية الإرادة أن يبقى للأطراف الحق في عدم الاستمرار في الوساطة إذا تبين لهم أن التسوية غير ممكنة. فالوساطة لا تقوم على إجبار الخصوم على التفاوض إلى ما لا نهاية.

ويترتب على ذلك:

- إمكانية انتهاء الوساطة بالفشل .

[1] محمد علي حسون، نجاة حملاوي، "الوسيط القضائي في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري"، جامعة محمد خيضر –بسكرة-،كلية الحقوق و العلوم السياسية، مجلة الاجتهاد القضائي، المجلد 9، العدد 15، 2017، ص ص 161-180.

- عودة النزاع إلى القاضي المختص .
- عدم ترتيب جزاء على مجرد عدم الاتفاق .
- استمرار حق الأطراف في التقاضي.

الفرع الثاني: ضمانات حياد الوسيط

إذا كانت إرادة الأطراف تمثل الأساس الشخصي للوساطة، فإن حياد الوسيط يمثل أساسها الوظيفي والأخلاقي. فالوسيط لا يباشر مهمته بصفته ممثلًا لأحد الخصوم، ولا بصفته صاحب سلطة تقريرية، وإنما بصفته طرفًا ثالثًا مستقلاً ومحايدًا، تتمثل مهمته في تهيئة مناخ ملائم للحوار، وتقريب وجهات النظر، ومساعدة الأطراف على استكشاف إمكانات التسوية دون انحياز أو مصلحة شخصية. ولهذا فإن حياد الوسيط ليس مجرد وصف أدبي، بل هو ضمانة قانونية أساسية لسلامة الوساطة ومشروعيتها.[1]

ويقتضي حياد الوسيط أن يكون بعيدًا عن كل علاقة من شأنها أن تثير الشك في استقلاله، سواء تعلقت بمصلحة مباشرة أو غير مباشرة في النزاع، أو بوجود صلة شخصية أو مهنية بأحد الأطراف، أو بأي ظرف يمكن أن يؤثر في موضوعيته. ولهذا السبب تميل التشريعات الحديثة والمعايير الدولية إلى إلزام الوسيط بالإفصاح عن كل الملابسات التي قد تثير شكًا مشروعًا بشأن حياده أو استقلاله، حتى يكون للأطراف الحق في القبول باستمراره أو الاعتراض عليه.

وفي التشريع الجزائري، تكتسب هذه الضمانة أهميتها من ارتباط الوساطة بالقضاء، لأن الوسيط القضائي يُعيَّن ضمن إطار مؤسساتي رسمي، مما يفرض أن يكون اختياره خاضعًا لمعايير موضوعية تكفل الكفاءة والنزاهة. ويُضاف إلى ذلك أن المرسوم التنفيذي المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي يندرج ضمن الضمانات التنظيمية التي تهدف إلى جعل الوسيط شخصًا مؤهلًا وقادرًا على مباشرة مهمته في مناخ من الثقة والاطمئنان. فالثقة في حياد الوسيط هي التي تدفع الأطراف إلى كشف حقيقة مصالحهم وتقديم تنازلات متبادلة، أما إذا اهتزت هذه الثقة فإن الوساطة تفقد فعاليتها وتتحول إلى إجراء شكلي لا يحقق غايته.[2]

[1] القانون رقم 08-09 المتضمن ق، إ، م، إ،سالف الذكر.
[2] خديجي أحمد، المرجع السابق،ص166 .

كما أن حياد الوسيط لا يعني السلبية المطلقة أو الانعدام التام للتدخل، بل يعني أن يكون تدخله متوازنًا وغير موجّه لصالح أحد الخصوم. فالوسيط قد يقترح، ويستفسر، ويعيد صياغة المواقف، ويكشف مناطق الالتقاء، لكنه لا يجوز أن يستعمل مركزه للتأثير على أحد الأطراف بطريقة ترجح كفة الطرف الآخر أو تدفع نحو تسوية غير عادلة. ولهذا فإن الفقه يربط بين الحياد وبين العدالة الإجرائية داخل الوساطة، لأن العدالة هنا لا تتحقق بصدور حكم، وإنما بحسن إدارة العملية التفاوضية على قدم من المساواة.[1]

ومن ثم، فإن ضمانات حياد الوسيط تتلخص في استقلاله عن أطراف النزاع، ووجوب إفصاحه عن الظروف المؤثرة في نزاهته، وحق الأطراف في الاعتراض على تعيينه عند وجود سبب مشروع، والتزامه بعدم الانحياز في تسيير الجلسات. وهي ضمانات لازمة لاستمرار الثقة في الوساطة القضائية باعتبارها وسيلة عادلة وفعالة في تسوية المنازعات التجارية.

الفرع الثالث: ضمانات سرية الإجراءات

تُعد السرية من أهم الضمانات التي تقوم عليها الوساطة القضائية، بل لعلها من أبرز العناصر التي تمنحها جاذبيتها العملية، خصوصًا في المنازعات التجارية. فالتاجر أو الشركة لا يبحث فقط عن حل للنزاع، بل يبحث أيضًا عن وسيلة تحافظ على سمعته التجارية، وتحول دون كشف بياناته المالية أو تعاقداته أو استراتيجياته التفاوضية أمام الغير. ومن هنا كانت سرية الإجراءات ليست مجرد ميزة عملية، وإنما ضمانة قانونية أساسية لحماية الخصوم وتشجيعهم على سلوك طريق الوساطة.[2]

وتتجلى هذه السرية في أن ما يُعرض أثناء جلسات الوساطة من تصريحات أو عروض أو تنازلات أو مقترحات لا ينبغي أن يتحول إلى دليل يُستخدم لاحقًا ضد أحد الأطراف إذا فشلت الوساطة وعاد النزاع إلى القضاء. فالأطراف لا يمكن أن يتكلموا بحرية، ولا أن يكشفوا عن مصالحهم الحقيقية، ما لم يطمئنوا إلى أن ما يدور في جلسات الوساطة سيظل محاطًا

---

[1] صديقي، عبد القادر، مرجع سابق.

[2] يوسف ماجري. الوساطة القضائية في التشريع الجزائري. أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2018-2019.

بالكتمان، ولا يجوز الاحتجاج به خارج إطارها. ولهذا السبب ألزمت أغلب التشريعات الحديثة الوسيط بحفظ السر، واعتبرت سرية الوساطة من الضمانات الملازمة لطبيعتها.

وفي القانون الجزائري، كرّس المشرّع هذا المبدأ من خلال إلزام الوسيط بحفظ السر تجاه الغير، وهو ما يعكس إدراكه لأهمية هذا الالتزام في إنجاح الوساطة القضائية. غير أن فعالية هذه الضمانة لا تقتصر على التزام الوسيط وحده، بل تمتد في الفقه الحديث إلى ضرورة احترام الأطراف أنفسهم لسرية ما جرى أثناء الوساطة، وعدم تحويلها إلى وسيلة لاختبار دفاعات الخصم أو جمع اعترافات غير رسمية تمهيدًا لاستعمالها أمام المحكمة. ولذلك ذهب بعض الفقه المقارن إلى الدعوة نحو تعزيز السرية بنصوص أكثر وضوحًا تشمل الوسيط والأطراف معًا.[1]

وتزداد أهمية السرية في المنازعات التجارية بالنظر إلى أن هذه المنازعات تمس غالبًا مصالح اقتصادية دقيقة، كالعلاقات التعاقدية الجارية، وأسعار التعامل، وشروط التوريد، والمعلومات الفنية أو المالية. ومن ثم، فإن علنية النزاع أو كشف تفاصيله قد تترتب عليه أضرار تفوق أحيانًا قيمة النزاع نفسه. ولهذا كانت السرية عنصرًا وظيفيًا لحماية النشاط التجاري بقدر ما هي عنصر قانوني لحماية الوساطة.

غير أن مبدأ السرية، رغم أهميته، ليس مطلقًا على نحو كامل، إذ قد ترد عليه بعض الاستثناءات التي تفرضها اعتبارات قانونية أو تنفيذية، كحالة ضرورة الكشف عن بعض عناصر الاتفاق لغرض المصادقة عليه أو تنفيذه، أو إذا كان القانون يوجب الإفصاح في حالات محددة. ومع ذلك يبقى الأصل هو أن تظل إجراءات الوساطة ومضمون المناقشات التي دارت خلالها محاطة بالكتمان، حتى لا تفقد الوساطة أحد أهم مقومات نجاحها.

وبذلك، فإن ضمانات سرية الإجراءات في الوساطة القضائية تؤدي وظيفة مزدوجة: فهي من جهة تحمي مصالح الأطراف وسمعتهم التجارية، ومن جهة أخرى تهيئ مناخًا تفاوضيًا صريحًا وآمنًا، يسمح بإنتاج تسوية أكثر واقعية ومرونة. ومن ثم، فإن السرية ليست أمرًا ثانويًا في الوساطة، بل تعد من صميم بنيتها القانونية والعملية.

[1] علاوة هوام. الوساطة بديل لحل النزاع وتطبيقاتها في الفقه الإسلامي وقانون الإجراءات المدنية والإدارية. أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة، 2012-2013.

يتبين من خلال ما سبق أن الضمانات القانونية المنظمة للوساطة القضائية لا تنحصر في إطار شكلي، بل تشكل الدعامة الحقيقية التي تجعل هذه الآلية قابلة للثقة والاعتماد في المجال التجاري. فحماية إرادة الأطراف تكفل بقاء الوساطة مرتبطة بالرضا لا بالإكراه، وضمان حياد الوسيط يصون نزاهة العملية التفاوضية، في حين أن سرية الإجراءات توفر البيئة الآمنة التي تسمح للأطراف بالإفصاح الحر والسعي الجدي نحو التسوية. وبهذا المعنى، فإن نجاح الوساطة القضائية في المنازعات التجارية يظل رهينًا بمدى فعالية هذه الضمانات في النص والتطبيق معًا.

الفصل الثاني

الإجراءات المتبعة في الوساطة القضائية و إنعكاساتها أمام القاضي التجاري

بعد أن تم التطرق في الفصل الأول إلى ماهية الوساطة القضائية أمام القضاء التجاري، من خلال بيان مفهومها وطبيعتها القانونية، وتمييزها عن الأنظمة المشابهة لها، وكذا تحديد خصائصها والإطار القانوني المنظم لها، يقتضي البحث الانتقال إلى الجانب العملي لهذه الآلية، وذلك بدراسة نظامها الإجرائي والآثار القانونية المترتبة عنها في مجال المنازعات التجارية.

فالوساطة القضائية لا تقتصر على كونها فكرة قانونية قائمة على الرضا والحوار، بل هي إجراء منظم يخضع لجملة من المراحل والضوابط التي تبدأ بإحالة النزاع إلى الوساطة، وتمر بإدارة جلساتها تحت إشراف وسيط قضائي محايد، وتنتهي إما بتوصل الأطراف إلى اتفاق ودي، وإما بفشل مساعي التسوية وعودة النزاع إلى مساره القضائي العادي. ومن ثم، فإن فعالية الوساطة لا تظهر فقط من خلال تكريسها التشريعي، وإنما تتوقف كذلك على حسن تنظيم إجراءاتها، وتحديد أدوار المتدخلين فيها، لاسيما القاضي والوسيط وأطراف النزاع التجاري[1].

وتزداد أهمية هذا الجانب في المنازعات التجارية بالنظر إلى خصوصية هذه المنازعات، التي غالبًا ما تتطلب السرعة في التسوية، والمرونة في المعالجة، والمحافظة على العلاقات الاقتصادية القائمة بين المتعاملين التجاريين. فالوساطة، إذا أُحسن تطبيقها، يمكن أن تشكل وسيلة فعالة لتجاوز بطء الإجراءات القضائية، وتخفيف العبء عن الجهات القضائية، وتمكين الأطراف من الوصول إلى حلول عملية تراعي مصالحهم المتبادلة.

غير أن دراسة الوساطة القضائية في المجال التجاري لا تكتمل بمجرد الوقوف عند إجراءاتها، بل تقتضي كذلك بيان الآثار القانونية التي تترتب عنها، سواء من حيث تأثيرها على سير الدعوى القضائية، أو من حيث حجية الاتفاق الناتج عنها، أو من حيث القوة التنفيذية التي يمكن أن يكتسبها محضر الاتفاق بعد المصادقة عليه من الجهة القضائية المختصة. كما يقتضي الأمر تقييم مدى فعالية هذه الآلية من الناحية العملية، من خلال إبراز مزاياها،

1

والوقوف على المعوقات القانونية والعملية التي تحد من انتشارها، ثم اقتراح الآفاق الممكنة لتطويرها بما يتلاءم مع طبيعة القضاء التجاري[1].

وعليه، سيتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين؛ يخصص المبحث الأول لدراسة إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها، من خلال بيان مراحل سير الوساطة ودور كل من القاضي والوسيط وأطراف النزاع فيها، أما المبحث الثاني فيتناول آثار الوساطة القضائية في المنازعات التجارية وتقييم فعاليتها، من خلال دراسة آثارها القانونية ومزاياها ومعوقاتها وآفاق تطويرها.

[1]محمد شعيب عبد المقصود، «أثر الوساطة في حل المنازعات التجارية لجلب الاستثمارات الأجنبية»، مجلة جامعة البيان للدراسات والبحوث القانونية، مج 4، ع 1، 2025، ص 69.

المبحث الأول: إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها

تُعد إجراءات الوساطة التجارية الجانب العملي الذي تتجسد من خلاله هذه الآلية داخل الخصومة القضائية، إذ تمر بمراحل منظمة تبدأ بإحالة النزاع إلى الوساطة، ثم إدارة جلساتها، وتنتهي إما باتفاق ودي أو بفشل المسعى وعودة النزاع إلى القضاء. ورغم الطابع الرضائي للوساطة، إلا أنها تخضع لإطار إجرائي يوازن بين حرية الأطراف في التفاوض ورقابة القاضي على حسن سيرها[1]

وتبرز أهمية هذه الإجراءات في المجال التجاري بالنظر إلى حاجة المنازعات التجارية إلى حلول سريعة ومرنة تحافظ على الثقة واستمرارية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين. كما يرتبط نجاح الوساطة بدور المتدخلين فيها، وهم القاضي، والوسيط القضائي، وأطراف النزاع، إذ يبقى اتفاق التسوية مرهونًا بإرادة الخصوم دون أن يملك الوسيط سلطة فرض الحل عليهم[2] .

وعليه، سيتم التطرق في هذا المبحث إلى إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها من خلال مطلبين؛ يخصص الأول لمراحل سير الوساطة التجارية، أما الثاني فيتناول أطرافها ودور كل من القاضي والوسيط وأطراف النزاع التجاري.

المطلب الأول: مراحل سير الوساطة التجارية

تمر الوساطة القضائية في المنازعات التجارية بمراحل إجرائية منظمة، تبدأ بعرض الوساطة أو إحالة النزاع إليها من طرف القاضي المختص، ثم تعيين الوسيط القضائي وتحديد مهمته، وبعدها تُباشر جلسات الوساطة بين الأطراف، لتنتهي إما باتفاق ودي يضع حدًا للنزاع، أو بفشل الوساطة وعودة الخصومة إلى مسارها القضائي العادي[3] .

وقد نظم المشرع الجزائري الوساطة القضائية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية ضمن المواد من 994 إلى 1005، كما عزز حضورها في المادة التجارية بموجب القانون رقم 22-13، بما يجعلها إجراءً منظمًا داخل الخصومة القضائية لا مجرد وسيلة ودية غير مضبوطة[4] .

---

[1] مرامرية حمه، مرجع سابق ، ص 31.

[2] البخفاوي هشام، «الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية»، مجلة صوت القانون، مج 4، ع 3، 2017، ص. 391-405.

[3] حساتي حورية، «الوساطة في التشريع الإجرائي الجزائري»، مجلة القانون والعلوم السياسية، مج 10، ع 2، 2024، ص. 93-101.

[4] القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، سالف الذكر.

وعليه، سيتم التطرق إلى مراحل سير الوساطة التجارية من خلال بيان بدء إجراءاتها وإحالة النزاع إليها، ثم إدارة جلساتها، وأخيرًا انتهائها سواء بالاتفاق أو بالفشل.

الفرع الأول: بدء إجراءات الوساطة وإحالة النزاع

تعد مرحلة بدء إجراءات الوساطة وإحالة النزاع من أهم مراحل الوساطة التجارية، لأنها تمثل نقطة الانتقال من الخصومة القضائية التقليدية إلى محاولة التسوية الودية، وقد نظم المشرع الجزائري هذه المرحلة من خلال أحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية، لاسيما المواد 994 وما بعدها، إضافة إلى الأحكام المستحدثة بموجب القانون رقم 22-13، وخاصة ما تعلق منها بالمادة التجارية.

كما نظم المرسوم التنفيذي رقم 09-100 كيفيات تعيين الوسيط القضائي، وشروطه، وبعض الالتزامات التي تقع عليه عند قبوله المهمة.

وعليه، يمكن تفصيل بدء إجراءات الوساطة وإحالة النزاع من خلال العناصر الآتية[1]:

أولا- عرض الوساطة على الخصوم

يقصد بعرض الوساطة قيام القاضي المختص، بعد تسجيل الدعوى، باقتراح اللجوء إلى الوساطة على أطراف النزاع، بهدف تمكينهم من الوصول إلى تسوية ودية قبل مواصلة إجراءات الفصل القضائي. ويعد هذا العرض أول إجراء عملي تبدأ به الوساطة القضائية، لأنه ينقل الخصوم من منطق المواجهة إلى منطق الحوار والتفاوض.

وقد نصت المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على عرض الوساطة في جميع المواد، باستثناء قضايا شؤون الأسرة والقضايا العمالية وكل ما من شأنه المساس بالنظام العام. كما كرست المادة 534 من القانون نفسه، بعد تعديلها بموجب القانون رقم 22-13، دور رئيس القسم التجاري في عرض الوساطة على الخصوم، وهو ما يعكس أهمية هذه الآلية في

[1] عتامنة عبير وسعد أميرة، الوساطة والصلح في المنازعات التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريريج، السنة الجامعية 2024/2023، ص. 20.

المنازعات التجارية التي تقوم على السرعة والائتمان واستقرار العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين. [1]

غير أن عرض الوساطة لا يعني فرض حل على الأطراف، لأن الوسيط لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم، كما أن القاضي لا يجبر الخصوم على قبول التسوية. فالوساطة تظل إجراءً رضائيًا، يهدف إلى فتح المجال أمام الحل الودي دون المساس بحق الأطراف في مواصلة الخصومة القضائية عند فشلها.

ثانيا– مدى إلزامية عرض الوساطة في المادة التجارية

يثير عرض الوساطة في المادة التجارية مسألة مدى إلزاميته، إذ إن الأصل في الوساطة أنها تقوم على الرضا، غير أن المشرع قد يجعل عرضها واجبًا على القاضي متى كانت طبيعة النزاع تسمح بالتسوية الودية. وبالرجوع إلى المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية، يتضح أن الوجوب ينصرف إلى عرض الوساطة على الخصوم، لا إلى إلزامهم بقبول الحل أو التوصل إلى اتفاق. [2]

وقد تعزز هذا التوجه في المادة التجارية بموجب القانون رقم 22–13، حيث كرس المشرع دور رئيس القسم التجاري في عرض الوساطة على الخصوم. ومع ذلك، تبقى الوساطة رضائية من حيث النتيجة، لأن القاضي لا يفرض التسوية، والوسيط لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم. ومن ثم، فإن رفض الوساطة أو فشلها لا يسقط حق الأطراف في التقاضي، بل تعود الدعوى إلى مسارها القضائي العادي[3].

ثالثا– شروط قابلية النزاع التجاري للإحالة إلى الوساطة

لا يكفي أن يكون النزاع تجاريًا حتى يكون قابلًا للوساطة، بل يجب أن يكون محله من الحقوق التي يجوز للأطراف التصرف فيها. لذلك تكون الوساطة ممكنة في المنازعات المتعلقة بتنفيذ

[1] المادة 994 من القانون رقم 08-09 ، مرجع سابق .
[2] المادة 534 من القانون 08-09 ، المرجع السابق.
[3] عتامنة عبير و سعد أمير ، المرجع السابق ، ص21.

العقود التجارية، أو الوفاء بالديون، أو التوريد، أو توزيع المنتجات، لأنها غالبًا ما تتعلق بحقوق مالية قابلة للتسوية.

أما إذا كان النزاع متعلقًا بالنظام العام، أو بحقوق لا يجوز التصرف فيها، فإنه يخرج من نطاق الوساطة، وهو ما أكدته المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية. [1] كما ينبغي التمييز بين المنازعات المعروضة أمام القسم التجاري، التي يمكن عرض الوساطة بشأنها، وبين المنازعات التي تختص بها المحكمة التجارية المتخصصة، والتي أخضعها المشرع لإجراء الصلح الوجوبي السابق على رفع الدعوى طبقًا للمادة 536 مكرر4،و التي تتمثل في :

_منازعات الملكية الفكرية _منازعات الشركات التجارية لا سيما منازعات الشركاء وحل و تصفية الشركات _التسوية القضائية و الإفلاس _منازعات البنوك و المؤسسات المالية مع التجار_المنازعات البحرية و النقل الجوي و منازعات التأمينات المتعلقة بالنشاط التجاري _المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية[2]

و يلاحظ أن بعض المنازعات التجارية المنصوص عليها في المادة 536 مكرر كانت قبل إستحداث هذا النص و تدخل ضمن إختصاص الأقطاب المتخصصة التي أقرها القانون رقم 08_09. كما أن هذا القانون قد أنشأ قسما تجاريا يفصل في المنازعات التجارية بتشكيلة جماعية كما سبق بيانه،و هو ما يعكس أن التوجه نحو إرساء قضاء تجاري متخصص بدأ منذ صدور قانون الإجراءات المدنية و الإدارية 08_09 المعدل و المتمم قبل أن يتعزز و يتكرس بصورة أوضح بموجب القانون رقم 22_13.

ومن ثم، فإن إحالة النزاع التجاري إلى الوساطة تقتضي من القاضي التحقق من أن النزاع يدخل ضمن نطاق الوساطة، وأنه لا يمس بالنظام العام، وأن أطرافه يملكون حرية التصرف في الحق محل النزاع.

رابعا– قبول الأطراف لإجراء الوساطة

[1] المادة 994 من القانون رقم 08-09 ، معدل و متمم ،سالف الذكر .
[2] المادة نفسها

يعد قبول الأطراف لإجراء الوساطة ضمانة أساسية للمحافظة على طابعها الرضائي، لأن الوساطة لا تحقق غايتها إلا إذا كان الخصوم مستعدين للدخول في حوار جدي والبحث عن حل ودي للنزاع.[1] وقد نصت المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أنه إذا قبل الخصوم الوساطة، يعين القاضي وسيطًا لتلقي وجهة نظر كل منهم ومحاولة التوفيق بينهم .[2]

ويجب أن يكون هذا القبول واضحًا، غير أنه لا يعني التنازل عن الحق في التقاضي ولا الالتزام المسبق بإبرام اتفاق نهائي. فإذا فشلت الوساطة، تستمر الدعوى أمام القاضي المختص وفقًا للإجراءات العادية.

غير أن قبول الوساطة لا يعني التنازل عن الحق في التقاضي، ولا يؤدي إلى حرمان الأطراف من العودة إلى المحكمة إذا فشلت الوساطة. فإذا لم يتوصل الأطراف إلى اتفاق، فإن الدعوى تستمر أمام القاضي المختص، ويتم الفصل فيها وفقًا للقواعد العادية.

خامسا- إصدار الأمر بتعيين الوسيط القضائي

بعد قبول الأطراف للوساطة، يصدر القاضي أمرًا بتعيين الوسيط القضائي، باعتباره الشخص المكلف بإدارة الحوار بين الخصوم وتقريب وجهات نظرهم للوصول إلى حل ودي. ويعد هذا الأمر إجراءً أساسيًا لانطلاق الوساطة، لأنه يحدد الإطار القانوني لمهمة الوسيط.

وقد نصت المادة 999 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على البيانات التي يجب أن يتضمنها الأمر القاضي بالوساطة، ومنها موافقة الخصوم، واسم الوسيط ولقبه وعنوانه، وتحديد نطاق مهمته، والآجال الممنوحة له، وتاريخ رجوع القضية إلى الجلسة. وتكمن أهمية هذه البيانات في ضبط مهمة الوسيط ومنع الغموض أو تجاوز حدود الوساطة. [3]

[1] خديجي، أحمد. الوساطة في المادة التجارية. المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، 7 (3)، ص 160.
[2] المادة 994، الفقرة الثانية، من القانون رقم 08-09، المعدل والمتمم بالقانون رقم 22-13.
[3] المادة 999 من القانون رقم 08-09، مرجع سابق.

كما يختار القاضي الوسيط عادة من بين الوسطاء القضائيين المعتمدين، غير أنه يمكن عند الضرورة تعيين وسيط غير مسجل في القائمة، متى اقتضت طبيعة النزاع ذلك، مع احترام الشروط والإجراءات القانونية والتنظيمية. [1]

1. كيفية اختيار الوسيط القضائي

يُعيَّن الوسيط القضائي من طرف القاضي المختص، باعتباره الجهة التي تشرف على الإطار الإجرائي للوساطة. والأصل أن يكون الوسيط من ضمن قائمة الوسطاء المعتمدين لدى الجهات القضائية، لأن إدراجه في هذه القائمة يفترض توافر شروط معينة فيه، مثل النزاهة، والكفاءة، وحسن السيرة، والقدرة على إدارة النزاعات.

وقد نظم المرسوم التنفيذي رقم 09-100 كيفيات تعيين الوسيط القضائي، حيث بين الشروط الواجب توافرها في الوسيط، وإجراءات تسجيله ضمن القوائم، وكيفية أدائه لمهمته. ويهدف هذا التنظيم إلى ضمان اختيار وسيط مؤهل ومحايد، لأن نجاح الوساطة يتوقف بدرجة كبيرة على شخصية الوسيط وكفاءته وقدرته على إدارة الحوار بين الخصوم.[2]

وفي المنازعات التجارية، يستحسن أن يكون الوسيط ذا دراية بطبيعة المعاملات التجارية، لأن النزاع التجاري قد يتضمن مسائل فنية أو مالية أو تعاقدية دقيقة. فالوسيط الذي يفهم طبيعة النشاط التجاري يكون أقدر على تقريب وجهات النظر، وفهم مصالح الأطراف، واقتراح أرضية مناسبة للحوار، دون أن يفرض عليهم حلًا معينًا.

ومع ذلك، يجب التأكيد على أن الوسيط لا يعد قاضيًا ولا محكمًا، ولا يملك سلطة الفصل في النزاع، وإنما يقتصر دوره على مساعدة الأطراف على التفاوض. لذلك، فإن اختياره لا ينبغي أن يقوم فقط على المعرفة القانونية، بل كذلك على القدرة على التواصل، والحياد، وحسن الإصغاء، وإدارة الجلسات بطريقة متوازنة.

2. تبليغ أمر تعيين الوسيط

[1] المادة 4 من م ت رقم 09-100 المؤرخ في 10 مارس 2009، المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي، ج ر، ع 16، الصادرة بتاريخ 15 مارس 2009.

[2] م ت رقم 09-100 المؤرخ في 10 مارس 2009، المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي.

بعد صدور الأمر القاضي بتعيين الوسيط، يتم تبليغه إلى الوسيط وأطراف النزاع، حتى يكونوا على علم رسمي بانطلاق إجراءات الوساطة وبحدود المهمة والأجل المحدد لها. وقد نصت المادة 1000 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن أمين الضبط يبلّغ نسخة من الأمر إلى الخصوم والوسيط بمجرد النطق به. [1]

ويترتب على هذا التبليغ تمكين الوسيط من معرفة مضمون المهمة المسندة إليه، كما يضمن علم الخصوم ببدء المسار الودي وضرورة التعاون مع الوسيط، إذ إن امتناع أحد الأطراف عن الحضور أو المشاركة بجدية قد يؤدي إلى فشل الوساطة وعودة النزاع إلى القضاء.

3. قبول الوسيط للمهمة أو رفضها

لا تبدأ الوساطة فعليًا بمجرد تعيين الوسيط، بل يجب أن يصرح هذا الأخير بقبوله أو رفضه للمهمة. فقد يكون للوسيط مانع يحول دون مباشرته لها، كوجود علاقة بأحد الخصوم أو مصلحة في النزاع أو أي ظرف يمس حياده واستقلاله.

وقد نصت المادة 1000 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الوسيط يخطر القاضي بقبوله أو رفضه للمهمة دون تأخير. [2] فإذا قبلها باشر إجراءات الوساطة في حدود ما كلف به، أما إذا رفضها أو وجد مانع جدي، قام القاضي بتعيين وسيط آخر حفاظًا على حياد الوساطة وثقة الأطراف فيها. [3]

4. تحديد مدة الوساطة

حدد المشرع مدة الوساطة حتى لا تتحول إلى وسيلة لإطالة أمد الخصومة، حيث نصت المادة 996 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن مدة الوساطة لا تتجاوز ثلاثة أشهر،[4] ويمكن تجديدها مرة واحدة للمدة نفسها بطلب من الوسيط وبعد موافقة الخصوم.

---

[1] انظر المادة 1000 من القانون رقم 08-09، المرجع السابق.

[2] المادة نفسها.

[3] المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 09-100،.المرجع السابق .

[4] المادة 996 من القانون رقم 08-09، تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

ويحقق هذا التحديد توازنًا بين منح الوسيط وقتًا كافيًا لمحاولة التوفيق بين الأطراف، وبين حماية الدعوى من التعطيل، خاصة في المنازعات التجارية التي تتطلب السرعة. فإذا انتهت المدة دون اتفاق، أو تبين عدم جدوى الاستمرار، تعود القضية إلى القاضي لمواصلة سيرها العادي.

5. تحديد نطاق الوساطة

يعد تحديد نطاق الوساطة من المسائل المهمة عند انطلاقها، إذ يبين ما إذا كانت الوساطة تشمل النزاع كله أو جزءًا منه فقط. فقد يكون النزاع التجاري مركبًا، يتضمن مسائل قابلة للتسوية الودية وأخرى تحتاج إلى الفصل القضائي[1] .

ويظهر نطاق الوساطة من خلال الأمر القاضي بتعيين الوسيط، حيث يحدد القاضي حدود المهمة المسندة إليه. وتكمن أهمية ذلك في منع الوسيط من تجاوز اختصاصه،[2] ومنع الأطراف من إثارة مسائل خارجة عن موضوع الوساطة، مع إمكانية مناقشة مسائل مرتبطة بالنزاع إذا كانت مفيدة للتسوية ولا تخالف القانون أو النظام العام .

سادسا- تحرير محضر عرض الوساطة

من الناحية العملية، يحرر محضر بشأن عرض الوساطة على الخصوم، يثبت فيه موقفهم منها، سواء بالقبول أو الرفض. فإذا قبلوا الوساطة، ينتقل القاضي إلى تعيين الوسيط وتحديد مهمته، أما إذا رفضوها، فيثبت ذلك وتستمر الدعوى وفقًا للإجراءات العادية.

وتكمن أهمية هذا المحضر في أنه يؤدي وظيفة إثباتية وتنظيمية، إذ يثبت أن الوساطة عُرضت فعلًا على الأطراف، ويوضح موقفهم منها، دون أن يترتب على رفضها أي مساس بحقهم في التقاضي[3] .

---

[1] خديجي أحمد، مرجع سابق، ص 162.

[2] المادة 999 من القانون رقم 08-09، تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

[3] بن صالح علي، مدى فعالية الوساطة كحل بديل لفض المنازعات المدنية: دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2019، ص. 195.

الفرع الثاني: إدارة جلسات الوساطة

تبدأ إدارة جلسات الوساطة بعد تعيين الوسيط القضائي وقبوله للمهمة، وفيها يظهر دوره العملي في تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع التجاري. فالوساطة لا تقوم على إصدار حكم أو فرض حل، وإنما على فتح مجال للحوار يسمح للأطراف بعرض مواقفهم ومصالحهم للوصول إلى تسوية ودية. [1]

وتتميز هذه الجلسات بالمرونة والسرية، كما تقوم على حياد الوسيط وحسن إدارته للنقاش، خاصة أن المنازعات التجارية غالبًا ما ترتبط بمصالح مالية وعلاقات اقتصادية مستمرة.

1. الجلسة الافتتاحية وتنظيم الحوار بين الأطراف

تعد الجلسة الافتتاحية أول مرحلة عملية في إدارة الوساطة، حيث يجتمع الوسيط بالأطراف في جلسة مشتركة أو لقاءات منفردة بحسب ظروف النزاع. وفي هذه الجلسة يوضح لهم طبيعة مهمته، ويبين أنه لا يملك سلطة الفصل أو الإلزام، وإنما يقتصر دوره على مساعدتهم في البحث عن تسوية ودية[2].

كما يتولى الوسيط تنظيم الحوار بين الأطراف، من خلال شرح قواعد سير الوساطة، وضمان احترام السرية والجدية، ومنح كل طرف فرصة لعرض موقفه. وتكمن أهمية هذه الجلسة في بناء الثقة بين الوسيط والخصوم، والانتقال بالنزاع من منطق المواجهة القضائية إلى منطق التفاوض والتفاهم .[3]

2. الاستماع إلى الخصوم وتحديد نقاط النزاع

يعد الاستماع إلى الخصوم جوهر جلسات الوساطة، لأن الوسيط لا يستطيع تقريب وجهات النظر إلا بعد فهم موقف كل طرف وتحديد نقاط الخلاف. وقد نص المشرع على أن الوسيط يتلقى وجهة نظر كل خصم ويحاول التوفيق بينهم بما يسمح بإيجاد حل للنزاع. [4]

---

[1] عتامنة عبير وسعد أميرة، مرجع سابق، ص 24.

[2] خديجي أحمد، مرجع سابق، ص 162.

[3] مدور يسرى، الوساطة في المادة التجارية، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، دورة جوان 2025، ص 48.

[4] المادة 994 من القانون رقم 08-09 تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

ويجب أن يتم هذا الاستماع بحياد وتوازن، دون أن يظهر الوسيط ميلًا لأي طرف. كما لا يقتصر دوره على سماع الطلبات القانونية، بل يمتد إلى فهم المصالح الاقتصادية والتجارية التي قد تكون وراء النزاع، خاصة إذا تعلق الأمر بعلاقة تجارية مستمرة أو التزام تعاقدي قابل للتعديل. [1]

3. السرية والحياد أثناء إدارة الجلسات

تقوم جلسات الوساطة على مبدأي السرية والحياد. فالسرية تشجع الأطراف على عرض مواقفهم وتقديم التنازلات دون خوف من استعمالها ضدهم لاحقًا، أما الحياد فيضمن ثقتهم في الوسيط ويمنع تحوله إلى طرف مؤثر لصالح أحد الخصوم[2] .

وتكتسي السرية أهمية خاصة في المنازعات التجارية، لأنها قد تتعلق بمعطيات مالية أو أسرار مهنية أو شروط تعاقدية حساسة. لذلك يجب على الوسيط أن يحافظ على سرية ما يطلع عليه، وأن يمنح الأطراف فرصًا متساوية في الحديث، دون ضغط أو انحياز أو فرض حل معين عليهم.[3]

4. الاستعانة بالغير وإخطار القاضي بالصعوبات

قد تستدعي بعض المنازعات التجارية الاستعانة بشخص من الغير، كخبير حسابات أو شخص له علاقة بالعقد، متى كان في سماعه فائدة لتقريب وجهات النظر، ويكون ذلك بعد موافقة الخصوم. غير أن هذه الاستعانة لا تحول الوساطة إلى خبرة قضائية، بل تبقى مجرد وسيلة مساعدة لفهم النزاع وتيسير التسوية. [4]

كما قد تعترض الوسيط صعوبات أثناء الجلسات، مثل امتناع أحد الأطراف عن الحضور، أو ظهور مانع يمس حياده، أو تعذر الوصول إلى أرضية مشتركة. وفي هذه الحالة يخطر

[1] عياشة فريدة، الوساطة القضائية كطريق بديل لحل النزاعات في ظل التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، السنة الجامعية 2024/2023، ص 38.

[2] بن أوغيدن محمد أمين وباعثمان عبد الله، دور الوسيط في حل النزاعات القضائية، مذكرة ماستر، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2023، ص 68.

[3] المادة 1005 من القانون رقم 08-09 تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

[4] المادة 1001 من القانون رقم 08-09 تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

الوسيط القاضي بالصعوبات التي واجهته، حتى يتخذ الإجراء المناسب، كإنهاء الوساطة أو استبدال الوسيط أو إعادة القضية إلى الجلسة[1] .

الفرع الثالث: انتهاء الوساطة

تنتهي الوساطة التجارية إما بنجاحها من خلال توصل الأطراف إلى اتفاق ودي ينهي النزاع كليًا أو جزئيًا، وإما بفشلها عند تعذر الوصول إلى تسوية مقبولة. فإذا نجحت الوساطة تحولت من مسار تفاوضي إلى اتفاق مكتوب قابل للمصادقة والتنفيذ، أما إذا فشلت عاد النزاع إلى القاضي لمواصلة الفصل فيه وفق الإجراءات العادية.

وقد نظم المشرع الجزائري هذه المرحلة في المواد 1002 و1003 و1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية، من خلال بيان كيفية إنهاء الوساطة، وتحرير محضر الاتفاق، والمصادقة عليه، أو إعادة القضية إلى الجلسة عند الفشل .

أولا- انتهاء الوساطة بالاتفاق

تنتهي الوساطة بالنجاح متى توصل أطراف النزاع التجاري إلى حل ودي بشأن كل النزاع أو جزء منه، ويتميز هذا الاتفاق بأنه صادر عن إرادة الأطراف أنفسهم لا عن القاضي أو الوسيط، مما يجعله أكثر قبولًا لديهم من الحل المفروض بحكم قضائي.

وقد نصت المادة 1003 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الوسيط، عند انتهاء مهمته، يخبر القاضي كتابيًا بما توصل إليه الخصوم من اتفاق أو عدمه،[2] وفي حالة الاتفاق يحرر محضرًا يتضمن مضمونه ويوقعه الخصوم. ويظهر من ذلك أن الاتفاق لا يكفي أن يكون شفهيًا، بل يجب إفراغه في محضر مكتوب يمكن عرضه على القاضي للمصادقة عليه[3]

[1] عثامنة عبير وسعد أميرة، المرجع السابق، ص. 24.

[2] المادة 1003 من القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

[3] شرف الدين وردة . حوحو رميساء. حل النزاعات المعروضة أمام القسم التجاري وديا باستعمال الوساطة القضائية -وفقا للقانون 22-13 -. دراسات وأبحاث,جامعة زيان عاشور بالجلفة، 17(1), 2025، ص 137-144.

ثانيا– تحرير محضر اتفاق الوساطة

إذا توصل الأطراف إلى اتفاق، يحرر الوسيط محضرًا يتضمن مضمون التسوية المتفق عليها، ويعد هذا المحضر الوثيقة الأساسية التي تثبت نجاح الوساطة. لذلك يجب أن يكون واضحًا ودقيقًا وقابلًا للتنفيذ، حتى لا يثير نزاعًا جديدًا عند تنفيذه. [1]

ولا يشترط المشرع شكلًا تفصيليًا خاصًا لمحضر الاتفاق، لكنه أوجب أن يتضمن محتوى الاتفاق وأن يوقعه الخصوم. كما يجب على الوسيط أن يلتزم بحدود مهمته، فلا يضيف شروطًا لم يتفق عليها الأطراف، ولا يصوغ المحضر بطريقة تغير إرادتهم أو تخالف النظام العام. [2]

ثالثا– المصادقة القضائية على محضر الاتفاق

لا يكتسب محضر اتفاق الوساطة قوته التنفيذية بمجرد توقيعه من الأطراف، بل لا بد من المصادقة عليه من طرف القاضي المختص. وقد نصت المادة 1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن القاضي يصادق على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل لأي طعن، ويعد محضر الاتفاق سندًا تنفيذيًا. [3]

وتكمن أهمية المصادقة في أنها تنقل الاتفاق من مجرد تسوية ودية إلى سند تنفيذي قابل للتنفيذ الجبري عند الامتناع عن التنفيذ الاختياري. كما تمكّن القاضي من مراقبة مشروعية الاتفاق والتأكد من عدم مخالفته للنظام العام أو الحقوق غير القابلة للتصرف. [4]

رابعا– فشل الوساطة وعودة النزاع إلى القضاء

قد تنتهي الوساطة بالفشل إذا لم يتوصل الأطراف إلى اتفاق، أو رفض أحدهم الاستمرار فيها، أو انتهت مدتها دون نتيجة، أو تبين للوسيط أن مواقف الخصوم لا تسمح بتسوية ودية. وفي هذه الحالة يخبر الوسيط القاضي بعدم الاتفاق، فتعود القضية إلى مسارها القضائي العادي.

---

[1] مختاري، خالد، وجبار، رقية. آليات التقاضي لحل النزاعات التجارية في التشريع الجزائري. مجلة الحقوق والحريات، 13(2)، 2025، ص 485–499.

[2] عياشة فريدة، مرجع سابق،ص 70.

[3] المادة 1004 من القانون رقم 08-09، تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم،سالف الذكر.

[4] الأخضر قوادري، الإجراءات العملية للوساطة القضائية، الطبعة الأولى، منشورات بغدادي، الجزائر، 2024، ص. 47.

وقد نصت المادة 1002 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أنه يمكن للقاضي إنهاء الوساطة في أي وقت، بطلب من الوسيط أو الخصوم،[1] أو تلقائيًا إذا تبين له استحالة السير الحسن لها، وترجع القضية عندئذ إلى الجلسة. ولا يترتب على فشل الوساطة أي مساس بحق الأطراف في التقاضي، كما لا يجوز استعمال ما دار خلالها ضد أحد الخصوم، احترامًا لمبدأ السرية والطابع الرضائي للوساطة[2] .

المطلب الثاني: أطراف الوساطة التجارية

لا تقتصر الوساطة التجارية على مجرد إجراءات ومراحل شكلية تبدأ بإحالة النزاع وتنتهي باتفاق أو فشل، وإنما تقوم كذلك على تدخل مجموعة من الأطراف التي تسهم، كل بحسب مركزه ودوره، في إنجاح هذه الآلية أو الحد من فعاليتها. فالوساطة القضائية في المادة التجارية لا تتحقق إلا بوجود قاضٍ يشرف على الإطار الإجرائي العام، ووسيط قضائي يتولى مهمة تقريب وجهات النظر، وأطراف نزاع تجاري يملكون سلطة قبول التسوية أو رفضها[3].

وتظهر أهمية تحديد أطراف الوساطة التجارية في كون هذه الآلية ذات طبيعة خاصة، فهي من جهة ترتبط بالمرفق القضائي من خلال تدخل القاضي في عرض الوساطة وتعيين الوسيط والمصادقة على محضر الاتفاق، ومن جهة أخرى تقوم على الدور العملي للوسيط القضائي الذي يدير الحوار بين الخصوم دون أن يملك سلطة الفصل في النزاع. كما أن إرادة أطراف النزاع تبقى العنصر الجوهري في الوساطة، لأن أي اتفاق لا يمكن أن ينتج أثره إلا إذا صدر عن رضاهم وقبولهم الحر[4].

ويكتسي هذا الموضوع أهمية أكبر في المنازعات التجارية، لأن أطراف النزاع قد يكونون تجارًا، أو شركات تجارية، أو مؤسسات مالية، أو ممثلين قانونيين عن أشخاص معنوية، مما يثير مسألة التمثيل القانوني وصلاحية إبرام اتفاق الوساطة. فليس كل من يحضر جلسات

[1] المادة 1002 من القانون رقم 08-09، تضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[2] عثامنة عبير وسعد أميرة، المرجع السابق، ص. 28-29.
[3] حساتي حورية، مرجع سابق، ص 98.
[4] علوقة نصر الدين ومغني دليلة، المرجع السابق ، ص. 278-281.

الوساطة يكون بالضرورة مالكًا لسلطة التنازل أو التصالح، الأمر الذي يفرض التحقق من صفة الأطراف وسلطاتهم، خاصة إذا كان الاتفاق الناتج عن الوساطة سيرتب التزامات مالية أو تنفيذية.

كما أن فعالية الوساطة التجارية ترتبط بمدى وضوح أدوار المتدخلين فيها. فالقاضي لا يحل محل الوسيط ولا يتدخل في مضمون المفاوضات، وإنما يقتصر دوره على التأطير والرقابة الإجرائية. أما الوسيط فلا يعد قاضيًا ولا محكمًا، بل شخصًا محايدًا يساعد الأطراف على الحوار. في حين يبقى أطراف النزاع التجاري هم أصحاب القرار النهائي في قبول التسوية أو رفضها، وهو ما ينسجم مع الطابع الرضائي للوساطة الذي سبق بيانه في الفصل الأول من هذه الدراسة.

وعليه، سيتم التطرق في هذا المطلب إلى أطراف الوساطة التجارية من خلال ثلاثة فروع؛ يخصص الفرع الأول لبيان دور القاضي في الوساطة، باعتباره المشرف على الإطار القضائي للإجراء، أما الفرع الثاني فيتناول مسؤولية الوسيط القضائي، بالنظر إلى مركزه المحوري في إدارة الحوار وضمان الحياد والسرية، في حين يخصص الفرع الثالث لدراسة أطراف النزاع التجاري وتمثيلهم القانوني، باعتبارهم أصحاب المصلحة والقرار في الوصول إلى اتفاق الوساطة أو رفضه.

الفرع الأول: دور القاضي في الوساطة

يحتل القاضي مركزًا أساسيًا في الوساطة القضائية، لأنه يمثل الجهة التي تربط هذه الآلية بالمرفق القضائي. فالوساطة، وإن كانت تقوم على الرضا والحوار، إلا أنها في صورتها القضائية لا تتم خارج رقابة القاضي، بل تبدأ غالبًا بمبادرته في عرضها على الخصوم، ثم بتعيين الوسيط وتحديد مهمته، وتنتهي إما بالمصادقة على محضر الاتفاق أو بإعادة القضية

إلى مسارها القضائي عند فشل الوساطة. ولذلك فإن دور القاضي في الوساطة ليس دورًا حاسمًا في موضوع النزاع، بل هو دور تنظيمي ورقابي يضمن سلامة الإجراء دون المساس بحرية الأطراف في قبول التسوية أو رفضها.

أولا- عرض الوساطة وتقدير ملاءمة النزاع لها

يبدأ دور القاضي في الوساطة من خلال عرض هذا الإجراء على الخصوم متى تبين له أن طبيعة النزاع تسمح بالتسوية الودية. فالقاضي لا يباشر الوساطة بنفسه، وإنما يفتح أمام الأطراف إمكانية اللجوء إليها، خاصة إذا كان النزاع من الحقوق التي يجوز التصرف فيها ولا يمس بالنظام العام. وقد نصت المادة 994 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على عرض الوساطة في جميع المواد، باستثناء قضايا شؤون الأسرة والقضايا العمالية وكل ما من شأنه أن يمس بالنظام العام.[1]

وفي المنازعات التجارية، يتعزز هذا الدور بالنظر إلى خصوصية النزاع التجاري القائم على السرعة والائتمان واستمرار العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين. لذلك فإن القاضي التجاري يكون مطالبًا بتقدير ما إذا كان النزاع قابلًا للحل الودي، كالنزاعات المتعلقة بتنفيذ العقود التجارية، أو الديون، أو التوريد، أو العلاقات المستمرة بين التجار. وقد أكد خديجي أحمد أن المشرع الجزائري، بعد تعديل قانون الإجراءات المدنية والإدارية بالقانون 22-13، جعل الوساطة في المادة التجارية وسيلة إجرائية مهمة يتعين على رئيس القسم التجاري عرضها على الخصوم في بداية الخصومة.[2]

غير أن عرض القاضي للوساطة لا يعني إلزام الخصوم بالاتفاق، لأن الإلزام، إن وجد، ينصرف إلى عرض الوساطة أو محاولة المرور عبرها، لا إلى نتيجتها. فالوساطة تبقى قائمة على إرادة الأطراف، ولا يمكن للقاضي أن يفرض عليهم حلًا لا يقبلونه.

ثانيا- تعيين الوسيط وتحديد نطاق مهمته

[1] المادة 994 من القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[2] خديجي أحمد، مرجع سابق، ص 163.

إذا قبل الأطراف إجراء الوساطة، ينتقل القاضي إلى تعيين الوسيط القضائي، وهو إجراء أساسي لأن الوسيط لا يستمد مهمته من تلقاء نفسه، وإنما من الأمر الصادر عن القاضي. ويحدد القاضي في هذا الأمر هوية الوسيط، وموضوع المهمة، ونطاق الوساطة، والمدة الممنوحة له، وتاريخ رجوع القضية إلى الجلسة.

وقد نصت المادة 999 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على البيانات التي يجب أن يتضمنها الأمر القاضي بالوساطة.[1]

وتكمن أهمية هذا الدور في أن القاضي يضبط حدود تدخل الوسيط، فلا يترك المهمة غامضة أو مفتوحة. فقد تشمل الوساطة النزاع كله، كما قد تقتصر على جزء منه فقط، بحسب طبيعة الخلاف وإمكانية تسويته وديًا. وهذا مهم في المادة التجارية، لأن النزاع قد يكون مركبًا ويتضمن عدة طلبات، مثل طلب فسخ العقد، والتعويض، واسترجاع البضائع، وتسوية الحسابات.

وقد بين علوقة نصر الدين ومغني دليلة في دراستهما حول دور القاضي الجزائري في إنفاذ الوساطة القضائية أن تدخل القاضي في الوساطة يظهر خصوصًا في مرحلة الإنفاذ الإجرائي، أي من خلال الأمر بتعيين الوسيط وتحديد مهمته ومتابعة حدودها القانونية، دون أن يتحول القاضي إلى طرف في المفاوضات.[2]

ثالثا– الرقابة على سير الوساطة دون التدخل في مضمونها

لا ينتهي دور القاضي بمجرد تعيين الوسيط، بل يستمر من خلال الرقابة على السير الإجرائي للوساطة. فالقاضي يراقب احترام الآجال، ويتلقى الإخطارات المتعلقة بالصعوبات التي قد تعترض الوسيط، كما يمكنه إنهاء الوساطة إذا تبين له استحالة السير الحسن لها. وقد نصت المادة 1002 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على إمكانية إنهاء الوساطة في أي وقت بطلب من الوسيط أو الخصوم، أو تلقائيًا من طرف القاضي إذا تبين له أن السير الحسن للوساطة أصبح مستحيلًا.[3]

[1] المادة 999 من القانون رقم 08-09، المرجع نفسه.
[2]. علوقة نصر الدين و مغني دليلة ،المرجع السابق ،ص 278-281.
[3] المادة 1002 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

غير أن هذه الرقابة تبقى رقابة إجرائية لا موضوعية، لأن القاضي لا يتدخل في مضمون المفاوضات ولا يوجه الأطراف إلى حل معين. فجلسات الوساطة تتم في إطار السرية، والوسيط هو الذي يدير الحوار بين الأطراف، بينما يحتفظ القاضي بدور الضامن القانوني للإجراء. وهذا ما يميز الوساطة عن الصلح القضائي، حيث يكون القاضي أكثر قربًا من محاولة التوفيق المباشر بين الخصوم.

وفي هذا السياق، يرى بعض الباحثين أن فعالية الوساطة القضائية تتوقف على قدرة القاضي على تحقيق التوازن بين تشجيع الحل الودي من جهة، واحترام حرية الأطراف والوسيط من جهة أخرى. فإذا تجاوز القاضي هذا الدور وتحول إلى ضاغط على الأطراف، فقدت الوساطة طبيعتها الرضائية.[1]

رابعا– المصادقة على محضر الاتفاق أو إعادة الدعوى إلى مسارها القضائي

يظهر الدور النهائي للقاضي عند انتهاء الوساطة. فإذا توصل الأطراف إلى اتفاق، يحرر الوسيط محضرًا يتضمن مضمون الاتفاق ويوقعه الخصوم، ثم يعرض على القاضي للمصادقة عليه. وقد نصت المادة 1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن القاضي يصادق على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل لأي طعن، ويعد محضر الاتفاق سندًا تنفيذيًا.[2]

وتكمن أهمية المصادقة القضائية في أنها تمنح اتفاق الوساطة قوة تنفيذية، فتحوله من مجرد تفاهم ودي إلى سند قابل للتنفيذ الجبري. كما أن القاضي، قبل المصادقة، يتحقق من أن الاتفاق لا يخالف النظام العام ولا يتجاوز حدود الحقوق التي يجوز للأطراف التصرف فيها. وهذا الدور مهم جدًا في المنازعات التجارية، لأن الاتفاق قد يتضمن التزامات مالية أو تعاقدية تحتاج إلى قوة تنفيذية لضمان احترامها.

أما إذا فشلت الوساطة، أو لم يتوصل الأطراف إلى اتفاق، فإن القاضي يعيد القضية إلى الجلسة لمواصلة الفصل فيها وفق الإجراءات العادية. ولا يترتب على فشل الوساطة أي مساس بحق الأطراف في التقاضي، كما لا يجوز اعتبار عدم الاتفاق دليلًا ضد أحد الخصوم. وقد

[1] عتامنة عبير وسعد أميرة، مرجع سابق، ص 35.
[2] المادة 1004 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

أشار مختاري خالد وجبار رقية إلى أن الآليات الحديثة في معالجة النزاعات التجارية تهدف إلى تحقيق السرعة والفعالية، غير أن فشل التسوية الودية يؤدي إلى عودة النزاع إلى المسار القضائي باعتباره الضمان النهائي لحماية الحقوق.[1]

الفرع الثاني: مسؤولية الوسيط القضائي

يُعد الوسيط القضائي العنصر المحوري في عملية الوساطة، لأنه يتولى إدارة الحوار بين أطراف النزاع ومحاولة تقريب وجهات النظر بينهم، دون أن يملك سلطة الفصل أو إصدار قرار ملزم. غير أن هذا الدور، رغم طابعه الودي، لا يعفي الوسيط من المسؤولية، بل يفرض عليه مجموعة من الالتزامات القانونية والمهنية التي تهدف إلى ضمان نزاهة الوساطة وحماية ثقة الأطراف فيها.

وتقوم مسؤولية الوسيط القضائي على أساس إخلاله بالواجبات المفروضة عليه أثناء أداء مهمته، سواء تعلقت هذه الواجبات بالحياد والاستقلال، أو حفظ السر المهني، أو احترام حدود المهمة المسندة إليه، أو عدم تقاضي أتعاب خارج الإطار المحدد قانونًا. فالوسيط لا يكون مسؤولًا عن عدم توصل الأطراف إلى اتفاق، لأن التزامه هو التزام ببذل عناية لا بتحقيق نتيجة، ولكنه يكون مسؤولًا إذا أخل بواجباته أو تصرف بطريقة تضر بأحد الخصوم.

أولا- مسؤولية الوسيط عن الإخلال بالحياد والاستقلال

يعد الإلتزام بالحياد والاستقلال من أهم وأبرز الواجبات القانونية التي تقع على عاتق الوسيط القضائي، و يرجع ذلك إلى كون نجاح عملية الوساطة يعتمد كليا على مدى ثقة أطراف النزاع في الشخص المكلف بها وإدارتها. فإذا فقد المتخاصمون ثقتهم في هذا الوسيط، فإن عملية الوساطة ستفشل تماما ولا يمكن لها أن تحقق أهدافها. لذلك، يتوجب على الوسيط القضائي أن يقف دائما على مسافة واحدة ومتساوية من جميع أطراف الخصومة دون أي تمييز. كما يشترط بشكل صارم ألا تكون له أي مصلحة، سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة،

[1] مختاري خالد وجبار رقية، مرجع سابق، ص 280.

في موضوع النزاع المطروح أمامه. ويحظر عليه تماما وجود أي علاقة تربطه بأحد الأطراف إذا كان من شأنها التأثير في نزاهته أو إستقلاله.

وقد نص المرسوم التنفيذي رقم 09-100 على ضرورة إخطار القاضي بكل مانع من شأنه التأثير في حياد الوسيط أو استقلاله، خاصة إذا كانت له مصلحة شخصية في النزاع، أو كانت له قرابة أو مصاهرة مع أحد الخصوم، أو علاقة خصومة أو صداقة أو عداوة مع أحدهم.[1] ويترتب على عدم الإفصاح عن هذه الظروف قيام مسؤولية الوسيط، لأنه يكون قد أخل بواجب جوهري من واجباته.

وقد أكد حسون محمد علي نجاة حملاوي أن الوسيط القضائي يلتزم بالكشف عن كل الظروف والوقائع التي من شأنها إثارة الشكوك حول حياده واستقلاله، لأن وجود مصلحة له في النزاع أو صلة بأحد الأطراف يجعله في موضع قد يفقد فيه صفته المحايدة.[2] كما يذهب بريق عمار إلى أن المركز القانوني للوسيط القضائي يفرض عليه احترام الضمانات التي تحقق الثقة في الوساطة، وفي مقدمتها الحياد والاستقلال.[3]

وبناءً على ذلك، إذا أخفى الوسيط وجود علاقة أو مصلحة تؤثر في حياده، أو أدار الجلسات بطريقة منحازة لأحد الأطراف، فإن ذلك قد يؤدي إلى استبداله، أو شطبه من قائمة الوسطاء، فضلًا عن إمكانية مساءلته مدنيًا إذا ترتب عن فعله ضرر لأحد الخصوم.

ثانيا-مسؤولية الوسيط عن إفشاء السر المهني

تعد السرية من أهم الخصائص التي تميز الوساطة القضائية، خاصة في المنازعات التجارية التي قد تتعلق بمعطيات مالية أو معلومات تعاقدية أو أسرار مهنية. لذلك يلتزم الوسيط بعدم إفشاء ما يطلع عليه أثناء أداء مهمته، سواء تعلق الأمر بأقوال الأطراف، أو الوثائق المقدمة، أو العروض والتنازلات التي تتم داخل جلسات الوساطة.

[1] المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 09-100 ،المرجع السابق.

[2] حسون محمد علي ونجاة حملاوي، «الوسيط القضائي في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري»، جامعة محمد خيضر –بسكرة- كلية الحقوق و العلوم السياسية، مجلة الاجتهاد القضائي، مج 9، ع 15، 2017، ص. 174.

[3] بريق عمار، «المركز القانوني للوسيط القضائي في قانون الإجراءات المدنية والإدارية»، مجلة الاجتهاد القضائي، مج 14، ع 1، 2022، ص. 351-362.
https://asjp.cerist.dz/en/article/184707

وقد نصت المادة 1005 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الوسيط يلتزم بحفظ السر إزاء الغير.[1]

ويعني ذلك أن الوسيط لا يجوز له أن يستعمل المعلومات التي اطلع عليها أثناء الوساطة خارج إطار المهمة المسندة إليه، كما لا يجوز له نقلها إلى الغير أو استعمالها لمصلحة أحد الأطراف.

ويؤكد حسون محمد علي ونجاة حملاوي أن إخلال الوسيط بالتزامه في المحافظة على أسرار الخصوم يثير مسؤوليته، لأن السرية تعد من أهم المزايا التي تقوم عليها الوساطة، كما أن إفشاء الأسرار قد يؤدي إلى الإضرار بمصالح الأطراف، خاصة إذا تعلق الأمر بمعلومات تجارية أو مالية حساسة.[2]

وتظهر خطورة هذا الالتزام في المجال التجاري بصورة أوضح، لأن كشف معلومات عن وضعية مؤسسة تجارية، أو عن صعوباتها المالية، أو عن شروط تعاملها مع زبائنها، قد يسبب لها أضرارًا تفوق أحيانًا قيمة النزاع نفسه. ومن ثم، فإن إفشاء السر المهني لا يعد مجرد خطأ شكلي، بل يمكن أن يشكل أساسًا للمسؤولية المدنية للوسيط إذا ثبت الضرر وعلاقة السببية.

ثالثا– مسؤولية الوسيط عن الانسحاب أو الإخلال بحدود المهمة

عندما يقبل الوسيط المهمة المسندة إليه، فإنه يلتزم بأدائها في حدود ما حدده القاضي، ووفق الأجل المقرر قانونًا أو قضائيًا. ولا يعني ذلك أن الوسيط ملزم بتحقيق اتفاق بين الأطراف، لأن الاتفاق يتوقف على إرادتهم، وإنما يعني أنه ملزم ببذل العناية اللازمة ومحاولة تقريب وجهات النظر بجدية وحياد.

وقد نصت المادة 996 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن مدة الوساطة لا يمكن أن تتجاوز ثلاثة أشهر، ويمكن تجديدها مرة واحدة لنفس المدة بطلب من الوسيط وبعد

[11] المادة 1005 من القانون رقم 08-09 ، المرجع السابق.
[2] حسون محمد علي ونجاة حملاوي، المرجع السابق، ص. 174.

موافقة الخصوم.[1] ويترتب على ذلك أن الوسيط يجب أن يحترم الآجال المحددة، وأن يخطر القاضي بالصعوبات التي تعترضه، وألا ينسحب من الوساطة دون مبرر مشروع.

وفي هذا السياق، يرى بعض الباحثين أن انسحاب الوسيط قبل إنهاء مهمته دون سبب جدي قد يشكل خطأ يرتب مسؤوليته، خاصة إذا أدى إلى تعطيل الإجراءات أو الإضرار بأحد الأطراف. وقد أشار المرجع المتعلق بمسؤولية الوسيط القضائي إلى أن قبول الوسيط للمهمة يجعله ملتزمًا بإتمامها، وأن انسحابه دون مبرر قوي قد يعد سوء تصرف يوجب مساءلته عن الأضرار الناتجة عنه.[2]

كما أن الوسيط يكون مسؤولًا إذا تجاوز نطاق المهمة المحددة له، كأن يتدخل في مسائل لم يشملها أمر تعيينه، أو يضغط على الأطراف لقبول حل معين، أو يتصرف وكأنه قاضٍ أو محكم. فدوره يقتصر على تقريب وجهات النظر، ولا يملك سلطة فرض الحل أو تحديد المسؤولية القانونية لأحد الأطراف.

رابعا– مسؤولية الوسيط عن الأتعاب غير المشروعة والجزاءات المترتبة

يخضع الوسيط القضائي في تقاضي أتعابه للضوابط التي يحددها القانون والتنظيم، ولا يجوز له أن يتفق مع الأطراف على مبالغ خارج ما يقرره القاضي. فالوسيط لا يباشر مهمة خاصة مستقلة تمامًا عن القضاء، وإنما يؤدي مهمة قضائية ذات طابع ودي، ولذلك فإن أتعابه تحدد ضمن إطار قانوني يمنع الاستغلال أو التأثير على حياده.

وقد بين بريق عمار أن من واجبات الوسيط القضائي عدم الحصول على أتعاب غير تلك المحددة قانونًا، لأن أتعاب الوسيط يقدرها القاضي الذي عينه، ويمكن للوسيط الحصول على تسبيق عند الاقتضاء، على أن يخصم من أتعابه النهائية. أما إذا تحصل الوسيط على مبالغ أخرى من الأطراف دون علم القاضي أو بطرق غير مشروعة، فإنه يعرض نفسه للشطب من قائمة الوسطاء القضائيين، مع إلزامه برد المبالغ المقبوضة دون وجه حق.[3]

[1] المادة 996 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

[2] سعادي حسيبة وعامر فوزية، مسؤولية الوسيط القضائي، مذكرة ماستر، تخصص القانون الخاص الشامل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة بجاية، السنة الجامعية 2018/2017، ص. 23.

[3] بريق عمار، المرجع السابق، ص. 360.

وتكمن خطورة هذا الإخلال في أنه لا يمس فقط بالجانب المالي، بل يؤثر كذلك في حياد الوسيط وثقة الأطراف فيه، لأن حصوله على مبالغ من أحد الخصوم قد يجعله في موقع الشبهة والانحياز. لذلك يعد احترام قواعد الأتعاب من الضمانات الأساسية لنزاهة الوساطة.

وتتعدد الجزاءات التي يمكن أن تترتب على إخلال الوسيط بالتزاماته، فقد تكون جزاءات مهنية كالشطب من قائمة الوسطاء، أو مدنية إذا تسبب بخطئه في ضرر لأحد الأطراف، أو حتى جزائية في بعض الحالات إذا شكل الفعل جريمة، مثل إفشاء السر المهني أو تلقي مبالغ غير مشروعة. وعلى هذا الأساس، فإن مسؤولية الوسيط القضائي لا تقوم على فشل الوساطة، بل على الإخلال بالواجبات القانونية والأخلاقية التي تحكم مهمته.

الفرع الثالث: أطراف النزاع التجاري وتمثيلهم القانوني

تقوم الوساطة التجارية على مشاركة مجموعة من الأشخاص الذين يساهم كل واحد منهم بدور محدد في سير العملية الوساطية، سواء من حيث قبولها أو إدارتها أو إنجاحها أو إفراغ نتائجها في اتفاق قابل للتنفيذ. ويقصد بأطراف النزاع التجاري، في هذا المقام، الخصوم الذين نشأ بينهم النزاع، سواء كانوا تجارًا أشخاصًا طبيعيين أو شركات تجارية أو مؤسسات اقتصادية، كما يمتد الأمر إلى ممثليهم القانونيين ومحاميهم متى اقتضت طبيعة النزاع ذلك.

ولا يمكن للوساطة أن تحقق غايتها إذا غاب دور الأطراف أو كان حضورهم شكليًا، لأن الوساطة لا تقوم على سلطة القاضي في الفصل، ولا على سلطة الوسيط في الإلزام، وإنما تقوم أساسًا على استعداد الخصوم للحوار والتعاون وتقديم التنازلات المتبادلة. ولهذا فإن تحديد دور كل متدخل في الوساطة التجارية يعد أمرًا ضروريًا لفهم كيفية سيرها وبيان حدود التمثيل القانوني فيها.

أولا- دور الخصوم في الوساطة التجارية

يعد الخصوم أصحاب الدور الأساسي في الوساطة، لأنهم أصحاب المصلحة في النزاع، وهم الذين يملكون قبول التسوية أو رفضها. فالوسيط لا يستطيع فرض حل عليهم، والقاضي لا يصادق إلا على اتفاق صدر عن إرادتهم. لذلك فإن نجاح الوساطة يرتبط بدرجة كبيرة بمدى

جدية الخصوم في التعاون مع الوسيط، وحضورهم جلسات الوساطة، وتقديمهم الوثائق اللازمة، واستعدادهم لمناقشة الحلول الممكنة.

وتتميز الوساطة، من حيث الأصل، بطابعها الاختياري، لأن دخول الأطراف فيها يفترض رضاهم بالمشاركة في مسار تفاوضي يختلف عن الخصومة القضائية. وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن اختيارية الوساطة تزيد من فرص نجاحها، لأن الأطراف عندما يوافقون عليها بإرادتهم يكونون أكثر استعدادًا للتعاون، وأكثر حرصًا على تمكين الوسيط من الاطلاع على الوثائق والمعطيات اللازمة لفهم النزاع.[1]

غير أن الأمر في المادة التجارية في التشريع الجزائري يكتسي خصوصية، إذ اتجه المشرع إلى جعل عرض الوساطة من طرف رئيس القسم التجاري إجراءً مهمًا في بداية الخصومة، خاصة بعد تعديل قانون الإجراءات المدنية والإدارية بموجب القانون رقم 22-13. ومع ذلك، فإن هذا لا يعني إجبار الخصوم على قبول الحل، لأن الإلزام، إن وجد، يتعلق بعرض الوساطة أو المرور بمحاولة التسوية، أما الاتفاق النهائي فيبقى قائمًا على رضا الأطراف.[2]

وفي النزاعات التجارية، قد يكون الخصوم تجارًا أفرادًا أو شركات تجارية أو مؤسسات مالية، وهو ما يجعل حضورهم أو حضور ممثليهم القانونيين أمرًا مهمًا. فإذا كان الطرف شخصًا معنويًا، وجب أن يحضر ممثله القانوني أو شخص مفوض تفويضًا صريحًا يسمح له بالتفاوض والتوقيع على محضر الاتفاق، لأن الوساطة قد تنتهي بالتزامات مالية أو تنازلات أو تعديل في علاقة تعاقدية قائمة.

ثانيا- دور القاضي في علاقة الخصوم بالوساطة

لا يكون القاضي طرفًا في النزاع التجاري، لكنه يؤدي دورًا مهمًا في توجيه الخصوم نحو الوساطة وتنظيم إطارها الإجرائي. ويتمثل دوره الأول في شرح أهمية الوساطة للأطراف

[1] مدور يسرى، الوساطة في المادة التجارية، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، دورة جوان 2025، ص. 42.

[2] خديجي أحمد، «الوساطة في المادة التجارية»، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، 2023، ص 165.

وتشجيعهم على اللجوء إليها، خاصة في الجلسة الأولى، لما توفره من سرعة ومرونة وسرية، ولما لها من دور في الحفاظ على العلاقات التجارية القائمة بين الخصوم.[1]

وبعد قبول الوساطة، يتولى القاضي تعيين الوسيط من قائمة الوسطاء القضائيين أو من خارجها عند الاقتضاء، مع مراعاة الشروط القانونية والكفاءة المطلوبة. كما يحدد القاضي نطاق المهمة، ومدتها، وتاريخ رجوع القضية إلى الجلسة، ويبقى له حق مراقبة السير الإجرائي للوساطة دون التدخل في مضمون المفاوضات.[2]

كما أن القاضي يملك سلطة إنهاء الوساطة إذا تبين له أن السير الحسن لها أصبح مستحيلًا، أو إذا طلب ذلك الوسيط أو أحد الخصوم، وفي هذه الحالة ترجع القضية إلى الجلسة لمواصلة الفصل فيها. أما إذا توصل الأطراف إلى اتفاق، فإن القاضي يصادق على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل للطعن، ويصبح المحضر سندًا تنفيذيًا.[3]

ويظهر من ذلك أن دور القاضي تجاه الخصوم في الوساطة التجارية هو دور توجيهي ورقابي، لا دور إلزامي في موضوع النزاع. فهو لا يفرض على الأطراف حلًا معينًا، وإنما يضمن أن تتم الوساطة داخل إطار قانوني يحترم إرادة الأطراف وضماناتهم الإجرائية[4].

ثالثا– دور الوسيط في التعامل مع أطراف النزاع التجاري

يعد الوسيط الشخص المكلف عمليًا بإدارة الحوار بين الخصوم وتقريب وجهات النظر بينهم. فهو ليس قاضيًا ولا محكمًا، ولا يملك إصدار حكم أو قرار، وإنما يعمل على بناء جسر تواصل بين أطراف النزاع حتى يتمكنوا من الوصول إلى حل ودي. وقد نص قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الوسيط يتلقى وجهة نظر كل واحد من الخصوم ويحاول التوفيق بينهم لتمكينهم من إيجاد حل للنزاع.[5]

ويجب على الوسيط أن يتعامل مع أطراف النزاع التجاري بحياد واستقلال، فلا ينحاز إلى أحدهم، ولا يضغط على طرف لقبول تسوية معينة. كما يجب عليه أن يحافظ على سرية ما

[1] مدور يسرى، المرجع السابق، ص. 43.
[2] المادة 999 من القانون رقم 08-09 يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[3] علوقة نصر الدين ومغني دليلة، مرجع سابق، ص 281.
[4] المادتان 1002 و1004 من القانون رقم 08-09 يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[5] المادة 994 من القانون رقم 08-09،.المرجع نفسه .

يطلع عليه أثناء جلسات الوساطة، لأن النزاعات التجارية غالبًا ما تتضمن معلومات حساسة تتعلق بالذمة المالية، أو أسرار التعامل، أو شروط العقود، أو وضعية المؤسسة التجارية.[1]

ومن جهة أخرى، فإن الوسيط لا يحرر محضر الاتفاق إلا إذا توصل الخصوم فعلًا إلى تسوية. فإذا نجحت الوساطة، حرر محضرًا يتضمن مضمون الاتفاق ووقعه الخصوم، أما إذا فشلت فإنه يخبر القاضي بعدم التوصل إلى اتفاق، وتعود القضية إلى مسارها القضائي. ومن ثم، فإن الوسيط يتعامل مع الخصوم بوصفه مساعدًا لهم على إيجاد الحل، لا بوصفه صاحب سلطة عليهم.

رابعا– دور الدفاع والتمثيل القانوني للأطراف

قد يحضر أطراف النزاع التجاري جلسات الوساطة بأنفسهم، وقد يحضرون بواسطة ممثليهم القانونيين أو محاميهم. ويكتسي هذا الحضور أهمية خاصة في المنازعات التجارية، لأن الاتفاق الناتج عن الوساطة قد يرتب آثارًا قانونية ومالية مهمة، كالتنازل عن جزء من الدين، أو جدولة الوفاء، أو تعديل شروط عقد تجاري، أو الالتزام بتنفيذ معين[2].

ويختلف دور المحامي في الوساطة عن دوره في الخصومة القضائية، فهو لا يحضر من أجل المرافعة أو المواجهة، بل من أجل مساعدة موكله على فهم مركزه القانوني، وتقدير جدوى التسوية، وتقديم المعلومات المفيدة للوسيط، والمساهمة في صياغة اتفاق واضح وقابل للتنفيذ. وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن المحامي في الوساطة يساعد موكله على تقييم فرص نجاح الاتفاق، كما يحرص على ألا يتضمن الاتفاق بنودًا تمس بمصالحه أو تتجاوز حدود التفويض الممنوح له.[3]

أما إذا كان الطرف شركة تجارية أو شخصًا معنويًا، فإن التمثيل القانوني يصبح أكثر أهمية، لأن الشخص الذي يحضر جلسات الوساطة يجب أن تكون له سلطة قانونية أو تفويض صريح

[1]انظر م 1005 من القانون رقم 08-09 ،المرجع نفسه .
[2]انظر م 1003 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[3]دور يسرى، المرجع السابق، ص. 47.

لإبرام الاتفاق. فإذا حضر شخص لا يملك سلطة التوقيع أو التنازل، فإن الوساطة قد تفشل أو ينتج عنها اتفاق غير قابل للتنفيذ في مواجهة الشركة[1].

وعليه، فإن التمثيل القانوني الصحيح في الوساطة التجارية يعد ضمانة أساسية لجدية الإجراء، لأن حضور صاحب القرار أو من يمثله قانونًا يساعد على اختصار الوقت والوصول إلى اتفاق قابل للتنفيذ، بينما يؤدي الحضور الشكلي أو غير المفوض إلى إضعاف فعالية الوساطة وإطالة النزاع .

[1]فريحة حسن، المبادئ الأساسية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص 460.

المبحث الثاني: آثار الوساطة القضائية في المنازعات التجارية وتقييم فعاليتها

بعد التطرق في المبحث الأول إلى إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها، من خلال بيان مراحل سيرها ودور كل من القاضي والوسيط وأطراف النزاع فيها، يقتضي البحث الانتقال إلى النتائج التي تترتب عن هذه الآلية متى تم اللجوء إليها في المنازعات التجارية. فالوساطة القضائية لا تقتصر على كونها إجراءً وديًا يهدف إلى تقريب وجهات النظر بين الخصوم، بل تترتب عنها آثار قانونية مهمة، سواء نجحت وانتهت باتفاق، أو فشلت وعادت الخصومة إلى مسارها القضائي العادي.

وتظهر هذه الآثار أساسًا من خلال تأثير الوساطة على سير الدعوى القضائية، إذ يؤدي اللجوء إليها إلى منح الأطراف فرصة لتسوية النزاع وديًا قبل صدور الحكم، دون أن يعني ذلك زوال الخصومة أو سقوط حقهم في التقاضي. كما تظهر آثارها في حجية الاتفاق الناتج عنها، وفي القوة التنفيذية التي يمكن أن يكتسبها محضر الاتفاق بعد المصادقة عليه من طرف القاضي المختص، وهو ما يجعل الوساطة وسيلة فعالة لا تقتصر على الحوار، بل قد تنتهي بسند تنفيذي قابل للتنفيذ الجبري.

غير أن دراسة الوساطة القضائية في المادة التجارية لا تكتمل بمجرد بيان آثارها القانونية، بل يجب كذلك تقييم مدى فعاليتها في الواقع العملي، بالنظر إلى ما توفره من مزايا كاختصار الوقت، وتقليل التكاليف، والحفاظ على العلاقات التجارية، وتخفيف العبء عن القضاء. وفي المقابل، قد تعترضها جملة من المعوقات القانونية والعملية، مثل ضعف ثقافة الوساطة، أو قلة تكوين الوسطاء، أو عدم تعاون الأطراف، أو غموض بعض الأحكام الإجرائية المنظمة لها.

وعليه، سيتم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين؛ يخصص المطلب الأول لدراسة الآثار القانونية للوساطة التجارية، من خلال بيان أثرها على سير الدعوى، وحجية اتفاق الوساطة، والقوة التنفيذية لمحضر الاتفاق. أما المطلب الثاني فيتناول تقييم فعالية الوساطة القضائية في

المنازعات التجارية، من خلال إبراز مزاياها، ومعوقاتها القانونية والعملية، ثم آفاق تطويرها بما يتلاءم مع خصوصية القضاء التجاري.

المطلب الأول: الآثار القانونية للوساطة التجارية

لا تقتصر الوساطة التجارية على كونها وسيلة ودية لتقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، بل تترتب عنها آثار قانونية مهمة تمس سير الخصومة التجارية ومصير النزاع المعروض أمام القضاء. فالوساطة، بمجرد إحالة النزاع إليها، تؤثر في المسار العادي للدعوى، إذ تمنح الأطراف فرصة لتسوية النزاع وديًا قبل صدور الحكم، مع بقاء رقابة القاضي قائمة من حيث التنظيم والإشراف الإجرائي[1].

وتختلف الآثار القانونية للوساطة بحسب النتيجة التي تنتهي إليها. فإذا نجحت الوساطة وتوصل الأطراف إلى اتفاق، فإن هذا الاتفاق يحرر في محضر ويعرض على القاضي للمصادقة عليه، فيكتسب حجية وقوة تنفيذية متى توافرت شروطه القانونية. أما إذا فشلت الوساطة، فإن الدعوى تعود إلى مسارها القضائي العادي، دون أن يفقد الخصوم حقهم في التقاضي أو يتأثر مركزهم الإجرائي بسبب عدم التوصل إلى اتفاق.

وتظهر أهمية هذه الآثار بصفة خاصة في المنازعات التجارية، لأن هذه الأخيرة تتطلب السرعة في الفصل، والحفاظ على العلاقات التجارية، وتجنب إطالة أمد الخصومة. لذلك فإن بيان أثر الوساطة على سير الدعوى، ثم حجية اتفاق الوساطة، والقوة التنفيذية لمحضر الاتفاق، يسمح بتحديد مدى فعالية هذه الآلية في تحقيق التوازن بين العدالة الرضائية والعدالة القضائية.

الفرع الأول: أثر الوساطة على سير الدعوى

يترتب على إحالة النزاع التجاري إلى الوساطة أثر مباشر على سير الدعوى القضائية، يتمثل في انتقال الخصومة مؤقتًا من منطق المواجهة القضائية إلى منطق التسوية الودية، دون أن يؤدي ذلك إلى زوال الدعوى أو تخلي القاضي عن نظرها. فالوساطة القضائية لا تنهي

[1] مختاري خالد . جبار رقية. أليات التقاضي لحل النزاعات التجارية في التشريع الجزائري. مجلة الحقوق والحريات, 13(2), 2025، 485-499. https://asjp.cerist.dz/en/article/276874

الخصومة بمجرد الأمر بها، وإنما توقف السير العادي في إجراءات الفصل مؤقتًا إلى غاية انتهاء مهمة الوسيط، سواء بالاتفاق أو بالفشل.

ويظهر هذا الأثر من خلال عدة جوانب، أهمها تعليق السير في الدعوى خلال مدة الوساطة، وبقاء القاضي مشرفًا على الإطار الإجرائي، وعودة الخصومة إلى الجلسة عند فشل الوساطة أو انتهائها، مع حماية حقوق الأطراف من أي مساس بسبب لجوئهم إلى هذا الإجراء[1].

أولا- تعليق السير العادي في الخصومة التجارية

يتوقف السير العادي للخصومة القضائية التجارية بمجرد عرض القاضي للوساطة و قبول الخصوم لها، أو عند إحالة النزاع إليها وفق المقتضيات القانونية المعمول بها حيث لا تستمر الدعوى في مجراها القضائي التقليدي المعتاد طيلة الفترة المحددة لإجراءات الوساطة، نظرا لأن القاضي يتدخل لمنح الوسيط المعين أجلا محددا مضبوطا للقيام بمأموريته و تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع. كما يلتزم القاضي في نفس الوقت بتحديد تاريخ دقيق لرجوع القضية إلى الجلسة، وهو ما يرتب وضعا إجرائيا خاصا تضل بموجبه الخصومة التجارية قائمة و مقيدة أمام المحكمة لكنها لا تسير مطلقا نحو الفصل في الموضوع خلال هذه الفترة. ويشكل هذا التعليق الإجرائي المؤقت حماية للحقوق وضمانة قانونية تمنح الأطراف فرصة كاملة لتسوية الودية دون خوف من صدور حكم مباغت ينهي نزاعهم التجاري بغير رضاهم.

وقد نصت المادة 999 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الأمر القاضي بالوساطة يجب أن يتضمن، من بين بياناته، موافقة الخصوم، والآجال الأولى الممنوحة للوسيط للقيام بمهمته، وتاريخ رجوع القضية إلى الجلسة.[2] ويستفاد من ذلك أن المشرع أراد أن تكون الوساطة مرحلة مؤقتة داخل الخصومة، لا إجراءً مفتوحًا يؤدي إلى تعطيل الدعوى إلى أجل غير محدد. ولا يقصد بتعليق سير الدعوى سقوطها أو انقضاؤها، بل يقصد به وقف الإجراءات المتعلقة بالفصل في موضوع النزاع مؤقتًا، حتى يتمكن الأطراف من محاولة الوصول إلى حل ودي. وهذا يتناسب مع طبيعة الوساطة التي تقوم على التفاوض بعيدًا عن ضغط المرافعة القضائية.

[1] عبد السلام ذيب، قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد: ترجمة للمحاكمة العادلة، ط 1، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، الجزائر، 2009، ص 56.

[2] المادة 999 من القانون رقم 08-09 ، المرجع السابق.

وقد أشار خديجي أحمد إلى أن الوساطة في المادة التجارية جاءت كآلية إجرائية تهدف إلى تشجيع الحلول الودية داخل الخصومة التجارية، دون أن تلغي حق الأطراف في العودة إلى القضاء عند عدم التوصل إلى اتفاق.[1]

ويكتسي هذا التعليق أهمية خاصة في إطار المنازعات التجارية، لأن استمرار الدعوى القضائية بالتزامن مع فترة الوساطة قد يضعف بشكل كبير من فرص الوصول إلى التسوية. إذ يضل أطراف النزاع منشغلين بتقديم الدفوع القانونية و الردود المتبادلة أمام المحكمة، بدلا من التركيز الكامل على إيجاد الحل الودي المناسب. ولذلك فإن منح فترة زمنية محددة بدقة لإجراء الوساطة يساهم بشكل فعال في توفير مناخ تفاوضي ملائم بين المتخاصمين كما أن هذا الإجراء يضمن بشكل قطعي عدم إطالة أمد النزاع التجاري، وذلك بفضل الإلتزام الصارم بتحديد الأجل القانوني المعين للمهمة.

ثانيا- بقاء الدعوى تحت رقابة القاضي

على رغم من أن الوساطة تؤثر بشكل مباشر على سير الدعوى، إلا أنها لا تخرج النزاع من يد القضاء بصفة كاملة. فالدعوى القضائية المعينة تضل مقيدة و مسجلة بشكل رسمي أمام الجهة القضائية المختصة بنظرها ولن ترفع منها. وبناءا على ذلك يحتفظ القاضي بكامل سلطته القانونية في مراقبة الإطار الإجرائي و التنظيمي لعملية الوساطة التجارية. وتتجلى هذه السلطة بوضوح في سلاحيته المتعلقة بتعيين الوسيط، وتحديد النطاق الخاص بالمهمة المكلف بها. فضلا عن دور القاضي الأساسي في متابعة كافة الأجال المحددة، وصولا في النهاية إلى إستلام محضر إنتهاء الوساطة.

وقد نصت المادة 996 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن مدة الوساطة لا يمكن أن تتجاوز ثلاثة أشهر، ويمكن تجديدها مرة واحدة لنفس المدة بطلب من الوسيط وبعد موافقة الخصوم.[2] وهذا يدل على أن المشرع حرص على ألا تتحول الوساطة إلى وسيلة للمماطلة أو تعطيل الفصل في الدعوى، خاصة في المادة التجارية التي تقوم على السرعة والائتمان.

[1] خديجي أحمد، مرجع سابق، ص 165.
[2] المادة 996 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

كما يملك القاضي، وفق المادة 1002 من القانون نفسه، إنهاء الوساطة في أي وقت، إما بطلب من الوسيط أو الخصوم، وإما تلقائيًا إذا تبين له استحالة السير الحسن لها.[1] وهذا الحكم يبرز أن الوساطة، رغم طابعها الودي، تبقى مرتبطة بالمرفق القضائي، وأن القاضي يظل ضامنًا لعدم انحرافها عن غايتها.

وقد أكد علوقة نصر الدين ومغني دليلة أن دور القاضي في الوساطة القضائية لا يقتصر على مجرد عرضها على الخصوم، بل يمتد إلى ضمان إنفاذها إجرائيًا من خلال تعيين الوسيط وتحديد مهمته ومراقبة حدودها، مع عدم التدخل في مضمون المفاوضات.[2] ومن ثم، فإن الوساطة لا تعني تجميد سلطة القاضي، بل تعني تحويلها مؤقتًا من سلطة الفصل في الموضوع إلى سلطة الرقابة على سلامة المسار الودي.

ثالثا– عدم المساس بحق الأطراف في التقاضي

من أهم آثار الوساطة على سير الدعوى أنها لا تمس بحق الأطراف في التقاضي. فاللجوء إلى الوساطة لا يعني تنازل الخصوم عن دعواهم، كما أن فشل الوساطة لا يجوز أن يفسر ضد أي طرف منهم. فالخصوم يحتفظون بحقهم الكامل في العودة إلى المحكمة ومواصلة الخصومة إذا لم تنجح الوساطة.

وتظهر هذه الفكرة بوضوح من خلال المادة 1002 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية، التي تقرر رجوع القضية إلى الجلسة عند انتهاء الوساطة أو تعذر سيرها الحسن.[3] ويعني ذلك أن الدعوى تعود إلى وضعها الطبيعي أمام القاضي، ويستمر الفصل فيها وفق الإجراءات العادية، دون حاجة إلى رفع دعوى جديدة.

كما أن ما يدور خلال جلسات الوساطة يبقى محاطًا بالسرية، ولا يجوز استعماله لاحقًا كدليل ضد أحد الأطراف عند عودة الدعوى إلى القضاء. وقد نصت المادة 1005 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على التزام الوسيط بحفظ السر إزاء الغير.[4] وهذه الضمانة مهمة

[1] المادة 1002 من القانون رقم 08-09،.المرجع نفسه.
[2] علوقة نصر الدين ومغني دليلة، مرجع سابق، ص 280.
[3] المادة 1002 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[4] المادة 1005 من القانون رقم 08-09،المرجع نفسه.

جدًا، لأنها تشجع الأطراف على التفاوض بحرية، وتمنع تحويل الوساطة إلى وسيلة لاختبار دفوع الخصم أو الحصول على اعترافات يمكن استعمالها في الخصومة القضائية.

وقد بين حسون محمد علي ونجاة حملاوي أن السرية تعد من الالتزامات الجوهرية للوسيط القضائي، لأن إفشاء ما يدور في الوساطة يهدر خصوصيتها ويمس بمصلحة أطراف النزاع.[1] ومن ثم، فإن أثر الوساطة على سير الدعوى يظل أثرًا مؤقتًا ومنظمًا، لا ينتقص من ضمانات التقاضي ولا يخل بحقوق الدفاع.

رابعا– عودة الدعوى إلى مسارها العادي عند فشل الوساطة

إذا لم يتوصل الأطراف إلى اتفاق، أو انتهت المدة المحددة للوساطة دون نتيجة، أو تبين للقاضي استحالة السير الحسن لها، فإن الدعوى تعود إلى الجلسة لمواصلة النظر فيها. وفي هذه الحالة يحرر الوسيط محضرًا بعدم الاتفاق أو يخبر القاضي كتابة بعدم توصل الخصوم إلى تسوية، فتستأنف المحكمة إجراءات الفصل في النزاع.

وقد نصت المادة 1003 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن الوسيط، عند انتهاء مهمته، يخبر القاضي كتابيًا بما توصل إليه الخصوم من اتفاق أو عدمه.[2] كما تقرر المادة 1002 رجوع القضية إلى الجلسة واستدعاء الوسيط والخصوم إليها عن طريق أمين الضبط عند انتهاء الوساطة.[3]

وتكمن أهمية هذا الأثر في أن الوساطة لا تؤدي إلى إضاعة حق الأطراف أو تعطيل الدعوى بصورة نهائية، بل تمنحهم فرصة مؤقتة للتسوية، فإن فشلت عادوا إلى القضاء. وقد أشارت عتامنة عبير وسعد أميرة إلى أن إعادة السير في الدعوى بعد فشل الوساطة تتم بعد رجوع القضية إلى الجلسة، سواء بسبب عدم جدية الخصوم، أو عدم تحقق نتيجة، أو انتهاء الآجال المحددة للوساطة.[4]

---

[1] حسون محمد علي ونجاة حملاوي، «الوسيط القضائي في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري»، مجلة الاجتهاد القضائي، مج 9، ع 15، 2017، ص. 174. https://asjp.cerist.dz/en/article/31749

[2] المادة 1003 من القانون رقم 08-09، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

[3] المادة 1002 من القانون رقم 08-09، المرجع نفسه.

[4] عتامنة عبير وسعد أميرة، الوساطة والصلح في المنازعات التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريريج، السنة الجامعية 2024/2023، ص. 28-29.

كما نلاحظ أن نجاح هذه العملية يأثر بشكل مباشر على سير الدعوى القضائية بحسب طبيعة ومضمون الاتفاق المستهدف.

ففي حال توصل الأطراف إلى إتفاق شامل يستوعب كافة جوانب النزاع، فإن الخصومة تنتهي موضوعيا بمجرد المصادقة على المحضر،بالإضافة إلى ذلك لو كان الاتفاق الحاصل بين المتخاصمين جزئيا فقط، فإن الدعوى القضائية تستمر وتباشر سيرها بخصوص المسائل الإجرائية أو الموضوعية المتبقية التي لم يغطها ولم يشملها إتفاق الصلح و الوساطة المبرم.

ومن خلال هذا التحليل يتضح لنا أن الأثر الحقيقي للوساطة يتمثل أساسا في تعليق المسار القضائي بشكل مؤقت للخصوم، هذا التعليق المؤقت لا يعني بأي حال من الأحوال إنهاء النزاع بشكل قطعي، إلا إذا تم التوصل لإتفاق نهائي ومصادق عليه رسميا.

وبذلك تظهر الأهمية البالغة للوساطة القضائية باعتبارها آلية قانونية ووسيلة مرنة تحقق التوازن المطلوب في المنظومة القضائية، فهي توازن بين كفالة حق التقاضي الدستوري لكافة الأطراف المتنازعة من جهة أولى كضمانة أساسية ومهمة للعدالة، ومن جهة أخرى تمنحهم فرصة حقيقية للوصول إلى تسوية ودية ترضي الجميع وتنهي الخلافات بشكل ودي وسريع.

الفرع الثاني: حجية اتفاق الوساطة

يترتب على نجاح الوساطة التجارية تحرير محضر يتضمن ما توصل إليه الأطراف من اتفاق، ويوقع عليه الخصوم والوسيط، ثم يعرض على القاضي للمصادقة عليه. وتظهر حجية هذا الاتفاق من كونه صادرًا عن إرادة الأطراف أنفسهم، فهو لا يفرض عليهم من القاضي أو الوسيط، وإنما يمثل تسوية رضائية للنزاع التجاري القائم بينهم.

وتكون حجية اتفاق الوساطة، في البداية، حجية اتفاقية بين أطرافه، لأنه يلزمهم بما قبلوه ووقعوا عليه، خاصة إذا كان الاتفاق واضحًا ومحددًا وغير مخالف للنظام العام. غير أن هذه الحجية تتعزز بعد المصادقة القضائية على محضر الاتفاق، إذ يتحول من مجرد اتفاق ودي إلى سند قانوني معترف به داخل الخصومة القضائية. وقد نصت المادة 1004 من قانون

الإجراءات المدنية والإدارية على أن القاضي يصادق على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل لأي طعن، ويعد محضر الاتفاق سندًا تنفيذيًا.[1]

ومن ثم، فإن اتفاق الوساطة في المنازعات التجارية تكون له حجية في مواجهة أطرافه فقط، ولا تمتد إلى الغير، تطبيقًا لمبدأ نسبية آثار الاتفاقات. كما أن هذه الحجية تبقى مقيدة بحدود ما تم الاتفاق عليه، فإذا شمل الاتفاق جزءًا من النزاع فقط، بقيت المسائل الأخرى خاضعة للفصل القضائي. أما إذا شمل الاتفاق كل النزاع وصادق عليه القاضي، فإن الخصومة تنتهي في حدود موضوع الاتفاق، ويصبح المحضر قابلاً للتنفيذ.

وعليه، فإن حجية اتفاق الوساطة تستمد قوتها من عنصرين: الأول هو رضا الأطراف وتوقيعهم على المحضر، والثاني هو المصادقة القضائية التي تمنحه طابعًا رسميًا وتنفيذيًا. وبذلك لا يبقى اتفاق الوساطة مجرد تفاهم ودي، بل يصبح وسيلة قانونية فعالة لإنهاء النزاع التجاري متى احترم الشروط القانونية اللازمة.[2]

الفرع الثالث: القوة التنفيذية لمحضر الاتفاق

لا يكتفي نجاح الوساطة التجارية بمجرد توصل الأطراف إلى اتفاق ودي، بل لا بد أن يكتسب هذا الاتفاق فعالية قانونية تسمح بتنفيذه عند امتناع أحد الأطراف عن الوفاء بما التزم به. ومن هنا تظهر أهمية القوة التنفيذية لمحضر الاتفاق، باعتبارها الأثر القانوني الذي يحول الاتفاق الناتج عن الوساطة من مجرد تسوية رضائية إلى سند قابل للتنفيذ الجبري.

فمحضر اتفاق الوساطة، قبل المصادقة عليه، يبقى تعبيرًا عن إرادة الأطراف وما توصلوا إليه من حلول ودية، غير أنه لا يكتسب صفة السند التنفيذي إلا بعد تدخل القاضي المختص والمصادقة عليه. وقد نصت المادة 1004 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أن القاضي يقوم بالمصادقة على محضر الاتفاق بموجب أمر غير قابل لأي طعن، ويعد محضر الاتفاق سندًا تنفيذيًا.[3]

[1] المادة 1004 من القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.
[2] الأخضر قوادري، الإجراءات العملية للوساطة القضائية، الطبعة الأولى، منشورات بغدادي، الجزائر، 2024، ص. 47.
[3] المادة 1004 من القانون رقم 08-09 ، يتضمن ق.إ.م.إ ،معدل و متمم، المرجع السابق.

وتكمن أهمية هذه المصادقة في أنها تضفي على محضر الاتفاق طابعًا رسميًا، وتجعله قابلاً للتنفيذ وفقًا لقواعد التنفيذ الجبري. فالقاضي لا يعيد مناقشة موضوع النزاع، وإنما يتحقق من سلامة الاتفاق من الناحية القانونية، ومن عدم مخالفته للنظام العام أو الآداب العامة أو الحقوق التي لا يجوز التصرف فيها. فإذا تبين له أن الاتفاق مستوفٍ لشروطه، صادق عليه، وبذلك يصبح للمحضر قوة تنفيذية تسمح للطرف المستفيد منه بطلب تنفيذه عند الاقتضاء.[1]

وتظهر خصوصية القوة التنفيذية لمحضر الوساطة في أنها لا تصدر عن حكم فاصل في النزاع، وإنما عن اتفاق رضائي صادق عليه القضاء. لذلك فهو يجمع بين الطابع الاتفاقي والطابع القضائي؛ فهو اتفاق من حيث مصدره، لأنه ناتج عن إرادة الأطراف، وهو سند تنفيذي من حيث أثره، لأن القانون يمنحه بعد المصادقة قوة التنفيذ الجبري.[2]

وقد أدرج المشرع الجزائري محاضر الاتفاق المصادق عليها ضمن السندات التنفيذية، إذ تنص المادة 600 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على تعداد السندات القابلة للتنفيذ، كما أن المادة 601 من القانون نفسه تشترط أن تكون النسخة التنفيذية ممهورة بالصيغة التنفيذية حتى يمكن مباشرة إجراءات التنفيذ. وبذلك، فإن محضر اتفاق الوساطة لا يكون قابلاً للتنفيذ الجبري إلا بعد المصادقة عليه وتسليم نسخة تنفيذية منه وفقًا للإجراءات القانونية.[3]

وبناءً على ذلك، إذا امتنع أحد الأطراف عن تنفيذ ما التزم به في محضر الوساطة، جاز للطرف الآخر أن يطلب التنفيذ الجبري دون الحاجة إلى رفع دعوى جديدة في الموضوع، لأن المحضر المصادق عليه يقوم مقام السند التنفيذي. وتبدو أهمية هذا الأثر في المنازعات التجارية بصفة خاصة، لأن الأطراف يحتاجون إلى سرعة التنفيذ واستقرار المعاملات، ولا يكفيهم مجرد اتفاق ودي إذا لم يكن مضمونًا بوسيلة قانونية فعالة.

وعليه، فإن القوة التنفيذية لمحضر اتفاق الوساطة تمثل الضمان العملي لفعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية، لأنها تجعل التسوية الودية قابلة للتنفيذ الجبري، وتمنح

[1] الأخضر قوادري، الإجراءات العملية للوساطة القضائية، الطبعة الأولى، منشورات بغدادي، الجزائر، 2024، ص. 47.
[2] عبد الرحمن بربارة، شرح قانون الإجراءات المدنية والإدارية، منشورات بغدادي، الجزائر، ص. 531.
[3] المادتان 600 و601 من القانون رقم 08-09، المرجع السابق.

الأطراف ثقة أكبر في اللجوء إلى هذه الآلية، متى علموا أن الاتفاق الناتج عنها لا يبقى مجرد وعد أخلاقي، بل يتحول بعد المصادقة القضائية إلى سند تنفيذي ملزم.

المطلب الثاني: تقييم فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية

لا يكفي بيان النظام الإجرائي للوساطة التجارية وآثارها القانونية، بل لا بد من تقييم مدى فعاليتها في الواقع العملي، خاصة أن الغاية من اعتمادها لا تقتصر على إيجاد طريق بديل عن القضاء، وإنما تمتد إلى تحقيق تسوية سريعة ومرنة تحفظ استقرار المعاملات التجارية. فالوساطة القضائية في المجال التجاري تعد من الآليات التي استحدثها المشرع لمواجهة بطء إجراءات التقاضي وكثرة المنازعات المعروضة على المحاكم، غير أن فعاليتها تبقى مرتبطة بمدى توافر شروط نجاحها وتجاوز المعوقات التي تحد من انتشارها.

وقد بينت بعض الدراسات الحديثة أن الوساطة التجارية تحقق آثارًا إيجابية من خلال السرعة، والسرية، وقلة التكلفة، والمحافظة على العلاقات التجارية، غير أنها قد تعرف آثارًا سلبية عندما تفشل في تسوية النزاع، فيعود الأطراف إلى القضاء للفصل فيه، مما يجعل فعاليتها نسبية وليست مطلقة.[1] وعليه، سيتم تقييم فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية من خلال إبراز مزاياها، ثم بيان المعوقات القانونية والعملية التي تحد منها، وأخيرًا عرض آفاق تطويرها.

الفرع الأول: مزايا الوساطة التجارية

تتميز الوساطة التجارية بجملة من المزايا التي تجعلها وسيلة ملائمة لطبيعة المنازعات التجارية، وأول هذه المزايا السرعة في معالجة النزاع، ذلك أن النشاط التجاري يقوم على الائتمان وسرعة تداول الأموال والبضائع، ولا يتحمل غالبًا طول إجراءات التقاضي. فالوساطة تسمح للأطراف بمحاولة تسوية النزاع خلال مدة قصيرة مقارنة بالمسار القضائي، وهو ما ينسجم مع حاجة التجار والمؤسسات إلى حلول عملية وسريعة.

[1] Aicha Zerouak, “Judicial mediation as a mechanism for settling commercial disputes: efficacy versus constraints”, Journal of Law and Humanities Sciences, Vol. 19, No. 01, 2026, p. 577.

كما تتميز الوساطة بقلة التكاليف مقارنة بالتقاضي أو التحكيم، إذ تساعد على تجنب المصاريف الطويلة التي قد تترتب عن أتعاب المحامين، والخبرة، وطول مدة الخصومة. وقد أكدت إحدى الدراسات أن الوساطة تمثل وسيلة اقتصادية ومرنة وغير تصادمية لتسوية المنازعات التجارية، بما توفره من وقت وجهد وتكاليف على الأطراف.[1]

ومن أهم مزايا الوساطة كذلك السرية، وهي ميزة أساسية في المنازعات التجارية، لأن النزاع قد يتعلق بأسرار مهنية أو مالية أو تجارية لا يرغب الأطراف في كشفها أمام الغير. فالوساطة توفر فضاءً مغلقًا للتفاوض، وتحمي المعلومات المتبادلة بين الأطراف، بخلاف التقاضي الذي يقوم في الأصل على علنية الجلسات. كما أن السرية تشجع الأطراف على تقديم تنازلات ومقترحات دون الخوف من استعمالها ضدهم لاحقًا.

وتظهر ميزة أخرى مهمة، وهي المحافظة على العلاقات التجارية، لأن الوساطة لا تقوم على فكرة الرابح والخاسر كما هو الحال في الخصومة القضائية، بل تهدف إلى الوصول إلى حل يرضي الطرفين قدر الإمكان. وهذا يسمح باستمرار العلاقات التجارية بين المتعاملين، خاصة إذا كان النزاع ناشئًا عن علاقة تعاقدية مستمرة كالتوريد، أو التوزيع، أو الشراكة، أو تقديم الخدمات. وقد أكدت الدراسات أن الوساطة تساعد على إعادة بناء الثقة بين الأطراف، وتحافظ على استقرار العلاقات التجارية، وتدعم مناخ الاستثمار.[2]

وعليه، فإن مزايا الوساطة التجارية تتمثل أساسًا في السرعة، وقلة التكلفة، والسرية، والمرونة، والمحافظة على العلاقات التجارية، وهي عناصر تجعلها أكثر انسجامًا مع طبيعة المعاملات التجارية مقارنة بالإجراءات القضائية التقليدية.

الفرع الثاني: المعوقات القانونية والعملية

رغم المزايا التي تحققها الوساطة التجارية، إلا أن فعاليتها تصطدم بعدة معوقات قانونية وعملية. فمن الناحية القانونية، قد يثير التنظيم التشريعي بعض الغموض، خاصة فيما يتعلق

[1] Pradeep Kumar Bharadwaj & Pavan Kumar K I, "Effectiveness of Mediation in Resolving Commercial Disputes: A Case Study Approach", ShodhKosh: Journal of Visual and Performing Arts, Vol. 4, No. 2, 2023, p. 172.
[2] Aicha Zerouak, op. cit., pp. 586-587.

بحدود إلزامية الوساطة في المادة التجارية، ومدى سلطة القاضي في إحالة النزاع إليها، وحالات رفضها أو إنهائها. كما أن عدم وضوح بعض الإجراءات قد يؤدي إلى اختلاف التطبيق من جهة قضائية إلى أخرى.

ومن المعوقات القانونية كذلك ضعف النصوص المتعلقة بتكوين الوسيط وتخصصه في المجال التجاري. فالنزاع التجاري قد يتضمن مسائل مالية أو تقنية أو محاسبية دقيقة، لذلك لا يكفي أن يكون الوسيط ملمًا بالقواعد العامة للوساطة، بل يجب أن يكون قادرًا على فهم خصوصية العلاقات التجارية.

وقد أشارت إحدى الدراسات إلى أن الوسيط في المنازعات التجارية يستحسن أن يكون مختصًا في المجال التجاري بالنظر إلى خصوصية هذا النوع من المنازعات.[1]

أما من الناحية العملية، فيعد ضعف ثقافة الوساطة من أبرز العوائق، إذ لا يزال كثير من المتقاضين يفضلون اللجوء إلى القضاء باعتباره الطريق التقليدي لحماية الحقوق، وقد ينظرون إلى الوساطة باعتبارها إجراءً شكليًا أو مضيعة للوقت. كما أن بعض الأطراف قد يدخلون الوساطة دون جدية، أو يستعملونها فقط للمماطلة وكسب الوقت، مما يؤدي إلى فشلها وعودة النزاع إلى القضاء.

ومن المعوقات أيضًا احتمال وجود اختلال في القوة التفاوضية بين الأطراف، خاصة عندما يكون النزاع بين مؤسسة كبيرة وتاجر صغير أو بين شركة قوية ومتعامل اقتصادي ضعيف. ففي هذه الحالة قد تتحول الوساطة إلى وسيلة ضغط إذا لم يتمكن الوسيط من ضمان التوازن بين الأطراف. وقد أشارت بعض الدراسات المقارنة إلى أن من تحديات الوساطة في المنازعات التجارية وجود اختلال في القوة بين الأطراف، وضعف الوعي بفوائد الوساطة، وعدم إلزامية الاتفاق إلا بعد إفراغه في شكل قانوني قابل للتنفيذ.[2]

كما أن الوساطة قد تفشل بسبب انتهاء الآجال دون الوصول إلى اتفاق، أو بسبب عدم تعاون الأطراف، أو عدم تقديم الوثائق اللازمة، أو تمسك كل طرف بموقفه، أو اعتقاد أحد

[1] Aicha Zerouak, op. cit., p. 580.
[2] Pradeep Kumar Bharadwaj & Pavan Kumar K I, op. cit., pp. 172-173.

الخصوم أن التسوية المقترحة لا تحقق مصلحته. وفي هذه الحالات تعود الدعوى إلى القضاء، مما يكشف أن الوساطة ليست حلًا مضمونًا في كل نزاع، وإنما هي وسيلة تعتمد على حسن نية الأطراف وكفاءة الوسيط وملاءمة النزاع للتسوية الودية.

الفرع الثالث: آفاق تطوير الوساطة التجارية

إن تطوير الوساطة التجارية يقتضي معالجة النقائص التي تحد من فعاليتها، وذلك من خلال تعزيز الإطار القانوني والتنظيمي لها، وتكوين الوسطاء، ونشر ثقافة الحلول الودية بين المتعاملين الاقتصاديين. فالوساطة لا يمكن أن تنجح بمجرد النص عليها في القانون، بل تحتاج إلى ممارسة قضائية فعالة، ووسطاء مؤهلين، وأطراف مقتنعين بأهميتها.

ومن أهم آفاق التطوير ضرورة تكوين وسطاء متخصصين في المجال التجاري، لأن طبيعة المنازعات التجارية تختلف عن غيرها من المنازعات المدنية. فالوسيط التجاري يجب أن يكون قادرًا على فهم العقود التجارية، والمعاملات البنكية، والنزاعات المتعلقة بالشركات، والتوريد، والاستثمار، والمنافسة، والائتمان التجاري. وكلما كان الوسيط متخصصًا، زادت قدرته على تقريب وجهات النظر واقتراح حلول عملية.

كما ينبغي نشر ثقافة الوساطة لدى التجار والشركات والمحامين والقضاة، من خلال الدورات التكوينية والملتقيات القانونية، وإدراج شروط الوساطة في العقود التجارية، وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على اللجوء إليها قبل تفاقم النزاع. وقد أوصت بعض الدراسات بضرورة تشجيع إدراج شروط الوساطة في العقود التجارية، وتكوين الوسطاء، وتوعية رجال الأعمال بمزاياها.[1]

ومن آفاق التطوير كذلك تعزيز السرية وضمانات الحياد والاستقلال، لأن ثقة الأطراف في الوسيط وفي سرية الإجراءات تعد شرطًا أساسيًا لنجاح الوساطة. كما يمكن التفكير في إنشاء مراكز متخصصة للوساطة التجارية، تضم وسطاء ذوي خبرة قانونية واقتصادية وتجارية، بما يسمح بتسوية المنازعات بسرعة واحترافية أكبر.

[1] Pradeep Kumar Bharadwaj & Pavan Kumar K I, op. cit., p. 176.

وأخيرًا، ينبغي دعم فعالية محضر اتفاق الوساطة من خلال تبسيط إجراءات المصادقة والتنفيذ، حتى لا يشعر الأطراف أن الاتفاق الودي يحتاج إلى إجراءات معقدة بعد الوصول إليه. فكلما كان تنفيذ اتفاق الوساطة سريعًا وواضحًا، زادت ثقة المتعاملين التجاريين في هذه الآلية، وأصبحت وسيلة حقيقية لتسوية المنازعات التجارية لا مجرد إجراء شكلي داخل الخصومة القضائية[1].

وبناءً على ذلك، فإن تطوير الوساطة التجارية يتطلب الجمع بين النص القانوني الواضح، والتكوين المتخصص، ونشر ثقافة التسوية الودية، وتفعيل المصادقة والتنفيذ، بما يجعل الوساطة أداة فعالة في خدمة القضاء التجاري واستقرار المعاملات الاقتصادية.

[1] محمود محي الدين محمد، «مدى فاعلية الوساطة الاتفاقية في فض المنازعات التجارية»، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، مج 10، ع 3، سبتمبر 2024، ص. 455 وما بعدها.

الخاتمة

من خلال دراسة موضوع الوساطة القضائية في المنازعات التجارية، يتضح أن هذه الآلية أصبحت تحتل مكانة مهمة ضمن الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، خاصة في المجال التجاري الذي يتميز بالسرعة والائتمان واستمرارية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين. فاللجوء إلى القضاء، رغم أهميته كضمانة أساسية لحماية الحقوق، قد لا يكون دائمًا الوسيلة الأكثر ملاءمة لطبيعة المنازعات التجارية، بالنظر إلى ما قد يترتب عنه من طول الإجراءات وارتفاع التكاليف وتوتر العلاقات بين الأطراف.

وقد حاول المشرع الجزائري من خلال قانون الإجراءات المدنية والإدارية، لا سيما بعد تعديله بموجب القانون رقم 22-13، تعزيز مكانة الوساطة في المادة التجارية، من خلال جعلها آلية حاضرة أمام القسم التجاري، وإحاطتها بجملة من القواعد الإجرائية المتعلقة بعرضها، وتعيين الوسيط، وتحديد مهمته، وتحرير محضر الاتفاق أو عدمه، ثم المصادقة على الاتفاق عند نجاح الوساطة. وهذا يدل على توجه تشريعي واضح نحو دعم التسوية الودية للمنازعات التجارية، وتخفيف العبء عن القضاء، وتشجيع ثقافة الحوار بدل الخصومة.

كما تبين أن الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تتميز بطبيعة خاصة، فهي من جهة إجراء قضائي لأنها تتم تحت إشراف القاضي وداخل إطار الخصومة، ومن جهة أخرى آلية رضائية لأنها لا تنتج أثرها النهائي إلا إذا قبل الأطراف الحل المتوصل إليه. فالوسيط لا يملك سلطة الفصل في النزاع، وإنما يقتصر دوره على تقريب وجهات النظر ومساعدة الأطراف على الوصول إلى تسوية ودية، وهو ما يجعل نجاح الوساطة متوقفًا بدرجة كبيرة على حسن نية الخصوم، وكفاءة الوسيط، وملاءمة النزاع لهذا الطريق.

وتوصلت الدراسة كذلك إلى أن الوساطة التجارية تترتب عنها آثار قانونية مهمة، سواء من حيث تأثيرها على سير الدعوى، أو من حيث حجية الاتفاق الناتج عنها، أو من حيث القوة التنفيذية التي يكتسبها محضر الاتفاق بعد المصادقة القضائية. فمحضر الاتفاق لا يبقى مجرد تفاهم ودي، بل يتحول إلى سند تنفيذي متى صادق عليه القاضي وفقًا لأحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

ومع ذلك، فإن فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تبقى نسبية، لأنها تصطدم بعدة معوقات، منها ضعف ثقافة الوساطة لدى المتقاضين، وقلة التكوين المتخصص لبعض الوسطاء، وغموض بعض الأحكام الإجرائية، إضافة إلى احتمال استعمال الوساطة كوسيلة للمماطلة بدل التسوية. ولذلك فإن تطوير هذه الآلية يتطلب تدخلًا تشريعيًا وتنظيميًا وعمليًا، بما يجعلها أكثر وضوحًا وفعالية وانسجامًا مع خصوصية القضاء التجاري.

أولًا: النتائج

من خلال هذه الدراسة، يمكن استخلاص النتائج الآتية:

1. الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تعد وسيلة بديلة وودية لتسوية النزاعات، لكنها لا تلغي دور القضاء، بل تعمل إلى جانبه وتحت رقابته .
2. تتميز الوساطة التجارية بطبيعة مختلطة، فهي إجراء قضائي من حيث الإحالة والإشراف والمصادقة، ووسيلة رضائية من حيث مضمون الاتفاق ونتيجته .
3. المشرع الجزائري عزز مكانة الوساطة في المادة التجارية بموجب القانون رقم 22-13، غير أن بعض الأحكام ما زالت تحتاج إلى مزيد من التوضيح، خاصة فيما يتعلق بحدود إلزامية الوساطة .
4. لا يملك الوسيط القضائي سلطة فرض الحل على الأطراف، وإنما يقتصر دوره على تقريب وجهات النظر ومساعدتهم على الوصول إلى اتفاق .
5. نجاح الوساطة يتوقف على إرادة الأطراف وحسن نيتهم، وعلى كفاءة الوسيط وحياده واستقلاله، وعلى قابلية النزاع التجاري للتسوية الودية .
6. يترتب على نجاح الوساطة تحرير محضر اتفاق، ولا يكتسب هذا المحضر القوة التنفيذية إلا بعد المصادقة عليه من طرف القاضي المختص .
7. تفشل الوساطة إذا لم يتوصل الأطراف إلى اتفاق، أو انتهت مدتها دون نتيجة، أو تبين للقاضي أو الوسيط أن السير فيها أصبح غير مجد، وفي هذه الحالة تعود الدعوى إلى مسارها القضائي العادي .

8. تحقق الوساطة التجارية مزايا مهمة، أهمها السرعة، والسرية، وقلة التكاليف، والمحافظة على العلاقات التجارية، وتخفيف العبء عن الجهات القضائية .
9. من أبرز معوقات الوساطة التجارية ضعف الوعي القانوني بها، ونقص التكوين المتخصص للوسطاء، وعدم تعاون بعض الأطراف، وإمكانية استغلالها للمماطلة .
10. تطوير الوساطة التجارية يقتضي تعزيز الإطار القانوني لها، وتكوين وسطاء متخصصين، ونشر ثقافة التسوية الودية بين التجار والمؤسسات الاقتصادية .

ثانيا: المقترحات

يمكن اقتراح بعض التعديلات التشريعية والتنظيمية التي من شأنها تعزيز فعالية الوساطة التجارية، ومنها:

1. النص بوضوح على نطاق المنازعات التجارية القابلة للوساطة، وتحديد الحالات المستثناة منها بسبب ارتباطها بالنظام العام .
2. توضيح حدود إلزامية الوساطة في المادة التجارية، والتمييز بين إلزامية عرضها أو المرور بها، وبين حرية الأطراف في قبول التسوية أو رفضها .
3. إدراج أحكام تفصيلية تتعلق بتكوين الوسطاء التجاريين، وشروط تخصصهم، ومعايير اختيارهم .
4. النص على إمكانية اختيار الأطراف للوسيط من قائمة الوسطاء المعتمدين، مع تدخل القاضي عند عدم اتفاقهم .
5. تعزيز الضمانات المتعلقة بحياد الوسيط واستقلاله وسريته، مع ترتيب جزاءات واضحة عند الإخلال بهذه الالتزامات .
6. تنظيم الوساطة الإلكترونية في المنازعات التجارية، خاصة مع تطور المعاملات الرقمية والتجارة الإلكترونية .
7. تشجيع إدراج شرط الوساطة في العقود التجارية، باعتباره وسيلة مسبقة لتسوية النزاعات قبل اللجوء إلى القضاء .

وفي الأخير، يمكن القول إن الوساطة القضائية في المنازعات التجارية تمثل آلية واعدة لتطوير العدالة التجارية في الجزائر، شريطة ألا تبقى مجرد إجراء قانوني منصوص عليه، بل أن تتحول إلى ممارسة فعلية قائمة على الثقة والكفاءة والسرعة. فكلما تم تفعيل الوساطة بصورة جدية ومنظمة، ساهمت في تحقيق العدالة الرضائية، وتخفيف العبء عن القضاء، ودعم استقرار المعاملات التجارية والاقتصادية

المصادر و المراجع

المصادر و المراجع :

أولا: المصادر :

القوانين

1. القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 21، الصادرة بتاريخ 23 أبريل 2008 .
2. القانون رقم 22-13 المؤرخ في 12 يوليو 2022، المعدل والمتمم للقانون رقم 08-09 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48، الصادرة بتاريخ 17 يوليو 2022 .

3. -2الأوامر

4. الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 78، الصادرة بتاريخ 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم .

5. -3المراسيم التنفيذية

6. المرسوم التنفيذي رقم 09-100 المؤرخ في 10 مارس 2009، المحدد لكيفيات تعيين الوسيط القضائي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة بتاريخ 15 مارس 2009 .

ثانيًا: المراجع

المراجع العامة

7. بربارة، عبد الرحمن. شرح قانون الإجراءات المدنية والإدارية. منشورات بغدادي، الجزائر .
8. سعداوي، صباح. منازعات التنفيذ في القانون الجزائري. دار الهدى، الجزائر .

9. قري، عبد الكريم. طرق التنفيذ في التشريع الجزائري. دار هومة، الجزائر .

المراجع المتخصصة

10. الأطرم، عبد الرحمن بن صالح. الوساطة التجارية في المعاملات المالية. الطبعة الأولى، دار إشبيليا، مصر، 1995 .

11. ذيب، عبد السلام. الوسائل البديلة لحل النزاعات. دار الهدى، الجزائر، 2017 .

12. قوادري، الأخضر. الإجراءات العملية للوساطة القضائية. الطبعة الأولى، منشورات بغدادي، الجزائر، 2024 .

المراجع باللغة الأجنبية

13. Bharadwaj, P. K., & Kumar, P. K. I. (2023). Effectiveness of mediation in resolving commercial disputes: A case study approach. ShodhKosh: Journal of Visual and Performing Arts, 4(2), 172-176.

14. Esplugues, C. (2015). New Developments in Civil and Commercial Mediation: Global Comparative Perspectives. Springer.

15. Feehily, R. (2022). International Commercial Mediation: Law and Regulation in Comparative Context. Edward Elgar Publishing.

16. Grajzl, P., Cepec, J., & Mörec, B. (2025). Does court-annexed mediation facilitate case disposition? Evidence from civil and commercial lawsuits. International Review of Law and Economics.

17. Knieper, J. (2019). The making of the UNCITRAL mediation framework. BCDR International Arbitration Review, 6(2).

18. United Nations Commission on International Trade Law. (2018). UNCITRAL Model Law on International Commercial

Mediation and International Settlement Agreements Resulting from Mediation.

19. United Nations. (2018). United Nations Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation: Singapore Convention on Mediation.

رسائل الدكتوراه

20. بن صالح، علي. (2019). مدى فعالية الوساطة كحل بديل لفض المنازعات المدنية: دراسة مقارنة. أطروحة دكتوراه، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

21. ماجري، يوسف. (2019). الوساطة القضائية في التشريع الجزائري. أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر 1 .

22. هوام، علاوة. (2013). الوساطة بديل لحل النزاع وتطبيقاتها في الفقه الإسلامي وقانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر باتنة .

مذكرات الماستر

23. بن أوغيدن، محمد أمين، وباعثمان، عبد الله. (2023). دور الوسيط في حل النزاعات القضائية. مذكرة ماستر، جامعة 8 ماي 1945 قالمة .

24. بوعيسى، عبد النور، وبن رقاع، عبد الرحمن. (2017). نظام الوساطة كآلية لحل المنازعات التجارية. مذكرة ماستر، جامعة يحيى فارس بالمدية، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

25. خروبي، نسرين. (2019). الوساطة كطريق بديل لحل النزاعات. مذكرة ماستر، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

26. زرقي، نعيمة. (2021). دور الوسيط القضائي في فض المنازعات العقارية في التشريع الجزائري. مذكرة ماستر، جامعة العربي التبسي تبسة، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

27. سعادي، حسيبة، وعامر، فوزية. (2018). مسؤولية الوسيط القضائي. مذكرة ماستر، جامعة عبد الرحمن ميرة بجاية، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

28. عتامنة، عبير، وسعد، أميرة. (2024). الوساطة والصلح في المنازعات التجارية في التشريع الجزائري. مذكرة ماستر، جامعة محمد البشير الإبراهيمي برج بوعريريج، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

29. عياشة، فريدة. (2024). الوساطة القضائية كطريق بديل لحل النزاعات في ظل التشريع الجزائري. مذكرة ماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

30. مدور، يسرى. (2025). الوساطة في المادة التجارية. مذكرة ماستر، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، كلية الحقوق والعلوم السياسية .

المجلات العلمية

31. البخفاوي، هشام. (2017). الوسائل البديلة التقليدية والمستحدثة لحل النزاعات التجارية. مجلة صوت القانون، 4(3)، 391-405. https://asjp.cerist.dz/en/article/36507

32. بريق، عمار. (2022). المركز القانوني للوسيط القضائي في قانون الإجراءات المدنية والإدارية. مجلة الاجتهاد القضائي، 14(1)، 351-362. https://asjp.cerist.dz/en/article/184707

33. حساتي، حورية. (2024). الوساطة في التشريع الإجرائي الجزائري. مجلة القانون والعلوم السياسية، 10(2)، 93-101. https://asjp.cerist.dz/en/article/254337

34. حسون، محمد علي، وحملاوي، نجاة. (2017). الوسيط القضائي في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. مجلة الاجتهاد القضائي، 9(15)، 161-180. https://asjp.cerist.dz/en/article/31749

35. خديجي، أحمد. (2023). الوساطة في المادة التجارية. المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، 7(3)، 155-179. https://asjp.cerist.dz/en/article/237845

36. زروّاق، عائشة . (2026). Judicial mediation as a mechanism for settling commercial disputes: efficacy versus constraints. Journal of Law and Humanities Sciences, 19(1)، 577-595 .

37. سعيدي، عبد الحميد، وحاسي، جهاد. (2022). الوساطة التجارية والاستثمارية في التشريع الجزائري. مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، 8(1)، 695-710. https://asjp.cerist.dz/en/article/190508

38. سوالم، سفيان. (2014). المركز القانوني للوسيط القضائي في التشريع الجزائري. مجلة المفكر، 9(1)، 481-499. https://asjp.cerist.dz/en/article/39498

39. شرف الدين، وردة، وحوحو، رميساء. (2025). حل النزاعات المعروضة أمام القسم التجاري وديًا باستعمال الوساطة القضائية وفقًا للقانون 22-13. دراسات وأبحاث، 17(1)، 137-144. https://asjp.cerist.dz/en/article/262104

40. صديقي، عبد القادر. (2022). وسائل التسوية الودية للمنازعات التجارية وفقًا للقانون رقم 22-13 المعدل والمتمم لقانون الإجراءات المدنية والإدارية. المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، 6(2)، 64-82. https://asjp.cerist.dz/en/article/200496

41. عبد الصدوق، خيرة. (2011). الوساطة القضائية في التشريع الجزائري. دفاتر السياسة والقانون، 3(4)، 104-109. https://asjp.cerist.dz/en/article/52769

42. علوقة، نصر الدين، ومغني، دليلة. (2017). دور القاضي الجزائري في إنفاذ الوساطة القضائية. مجلة دراسات وأبحاث .

43. مختاري، خالد، وجبار، رقية. (2025). آليات التقاضي لحل النزاعات التجارية في التشريع الجزائري. مجلة الحقوق والحريات، 13(2)، 485-499 .

44. مرامرية، حمه. (2019). نظام الوساطة القضائية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري. مجلة العلوم الإنسانية، 23-33. https://revue.umc.edu.dz/h/article/view/3135

45. محمود محي الدين محمد. (2024). مدى فاعلية الوساطة الاتفاقية في فض المنازعات التجارية. مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، 10(3)، 455 وما بعدها .

الملتقيات الوطنية والدولية

46. بن دالي، نوال، وبن طالب، عبد الرحمن. (2016). دراسة حول الوساطة في الإطار المؤسسي الجزائري. جامعة قاصدي مرباح ورقلة.

فهرس المحتويات

الفهرس

مقدمة ..... **Erreur ! Signet non défini.**
الفصل الأول: الإطار القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية ..... **Erreur ! Signet non défini.**
المبحث الأول: ماهية الوساطة التجارية 8
المطلب الأول: مفهوم الوساطة التجارية و طبيعتها القانونية 9
الفرع الأول: التعريف الفقهي والتشريعي للوساطة التجارية 9
الفرع الثاني: تمييز الوساطة التجارية عن الأنظمة المشابهة 13
الفرع الثالث: الطبيعة القانونية للوساطة التجارية 19
المطلب الثاني: خصائص الوساطة التجارية وأسسها 19
الفرع الأول: الطابع الرضائي وحدود الإلزام 20
الفرع الثاني: السرية وحياد الوسيط 23
الفرع الثالث: ارتباط الوساطة بالمرفق القضائي 24
المبحث الثاني: الإطار القانوني للوساطة القضائية في المنازعات التجارية 26
المطلب الأول: التنظيم التشريعي للوساطة القضائية 27
الفرع الأول: الأساس القانوني للإحالة إلى الوساطة 27
الفرع الثاني: سلطة القاضي في إدارة الوساطة وإطار الوسيط القضائي 30
الفرع الثالث: نطاق المنازعات التجارية القابلة للوساطة 34
المطلب الثاني: الضمانات القانونية المنظمة للوساطة التجارية 37
الفرع الأول: ضمانات حماية إرادة الأطراف 38
الفرع الثاني: ضمانات حياد الوسيط 42
الفرع الثالث: ضمانات سرية الإجراءات 43
الفصل الثاني: الإجراءات المتبعة في الوساطة القضائية و إنعكاساتها أمام القاضي التجاري **Erreur ! Signet non défini.**
المبحث الأول: إجراءات الوساطة التجارية وأطرافها 49
المطلب الأول: مراحل سير الوساطة التجارية 49
الفرع الأول: بدء إجراءات الوساطة وإحالة النزاع 50
الفرع الثاني: إدارة جلسات الوساطة 57
الفرع الثالث: انتهاء الوساطة: الاتفاق أو الفشل 59
المطلب الثاني: أطراف الوساطة التجارية 61
الفرع الأول: دور القاضي في الوساطة 62
الفرع الثاني: مسؤولية الوسيط القضائي 66
الفرع الثالث: أطراف النزاع التجاري وتمثيلهم القانوني 70

الفهرس

المبحث الثاني: آثار الوساطة القضائية في المنازعات التجارية وتقييم فعاليتها 75
المطلب الأول: الآثار القانونية للوساطة التجارية..... 76
الفرع الأول: أثر الوساطة على سير الدعوى 76
الفرع الثاني: حجية اتفاق الوساطة..... 81
الفرع الثالث: القوة التنفيذية لمحضر الاتفاق 82
المطلب الثاني: تقييم فعالية الوساطة القضائية في المنازعات التجارية..... 84
الفرع الأول: مزايا الوساطة التجارية 84
الفرع الثاني: المعوقات القانونية والعملية..... 85
الفرع الثالث: آفاق تطوير الوساطة التجارية..... 87
الخاتمة..... 87
المراجع..... 92

الملخص

ملخص مذكرة التخرج

تتناول هذه الدراسة موضوع الوساطة القضائية في المنازعات التجارية باعتبارها إحدى الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، والتي تهدف إلى تحقيق حل ودي بين أطراف الخصومة بعيدًا عن تعقيدات وطول إجراءات التقاضي التقليدي. وتبرز أهمية الوساطة في المجال التجاري بالنظر إلى خصوصية المعاملات التجارية القائمة على السرعة والائتمان واستمرارية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين.

وقد نظم المشرع الجزائري الوساطة القضائية ضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، لا سيما في المواد من 994 إلى 1005، كما عزز مكانتها في المادة التجارية بموجب القانون رقم 22-13، من خلال تكريس دور القاضي في عرض الوساطة وتعيين الوسيط القضائي ومراقبة نتائجها. وتقوم الوساطة على تدخل وسيط محايد يساعد الأطراف على تقريب وجهات النظر دون أن يملك سلطة فرض حل عليهم، مما يجعلها آلية رضائية ومرنة.

وتوصلت الدراسة إلى أن الوساطة القضائية تساهم في تخفيف العبء عن القضاء، وتسريع تسوية المنازعات التجارية، والحفاظ على العلاقات الاقتصادية بين الأطراف. غير أن فعاليتها تبقى مرتبطة بمدى وعي الخصوم بأهميتها، وكفاءة الوسطاء، واحترام الضمانات القانونية، خاصة السرية والحياد وحرية الأطراف في قبول التسوية أو رفضها.

الكلمات المفتاحية

1/الوساطة القضائية 2/المنازعات التجارية 3/الوسيط القضائي 4/التسوية الودية 5/قانون الإجراءات المدنية والإدارية 6/القضاء التجاري 7/الطرق البديلة لحل النزاعات.

Abstract of Master's Thesis

This study deals with judicial mediation in commercial disputes as one of the alternative dispute resolution mechanisms aimed at achieving an amicable settlement between litigants, away from the complexity and length of traditional judicial proceedings. The importance of mediation in commercial matters lies in the specific nature of commercial transactions, which are based on speed, credit, trust, and the continuity of economic relations.

The Algerian legislator regulated judicial mediation under the Code of Civil and Administrative Procedure, particularly Articles 994 to 1005, and strengthened its role in commercial matters through Law No. 22-13. This reform enhanced the judge's role in proposing mediation, appointing the judicial mediator, and supervising the outcome of the procedure. Mediation is based on the intervention of a neutral mediator who assists the parties in bringing their viewpoints closer without having the authority to impose a binding solution.

The study concludes that judicial mediation contributes to reducing the burden on courts, accelerating the settlement of commercial disputes, and preserving economic relations between parties. However, its effectiveness depends on the parties' awareness of its importance, the mediator's competence, and respect for legal guarantees, particularly confidentiality, neutrality, and the freedom of parties to accept or reject the proposed settlement.

Key words

1/Judicial mediation 2/ commercial disputes 3/judicial mediator 4/amicable settlement 5/ Code of Civil and Administrative Procedure 6/commercial justice 7/alternative dispute resolution.