

جامعة الحاج لخضر - باتنة 1-
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق

عقود الإنشاءات الهندسية الدولية
المبرمة وفقاً لشروط عقد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك)
وآليات تسوية المنازعات الناشئة عنها

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم القانونية
تخصص قانون أعمال

تحت إشراف الأستاذ :
مخلوفي عبد الوهاب

اعداد الطالب :
بوحالة الطيب

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
د/ بشير سليم	أستاذ محاضر - أ-	جامعة باتنة 1	رئيسا
د/ عبد الوهاب مخلوفي	أستاذ محاضر - أ-	جامعة باتنة 1	مشرفا ومقررا
د/ ميلود سلامي	أستاذ محاضر - أ-	جامعة باتنة 1	عضوا
د/ عادل مستاري	أستاذ محاضر - أ-	جامعة بسكرة	عضوا
د/ سليمان حاج عزام	أستاذ محاضر - أ-	جامعة المسيلة	عضوا
د/ يوسف زروق	أستاذ محاضر - أ-	جامعة الجلفة	عضوا

السنة الجامعية 2016 – 2017

دعاء

اللّهم لا تدعني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا أصاب باليأس إذا فشلت بل ذكّرني دائماً بأنّ الفشل هو الطريق إلى النجاح.

و اللّهم علمني أن التسامح هو أكبر مراتب القوة وأن حب الانتقام هو أول مظاهر الضعف، اللّهم إذا جرّدتني من نعمة الصحة أترك لي نعمة الإيمان وإذا جرّدتني من النجاح أترك لي قوة الأمل حتى أتغلب على الفشل وإذا جرّدتني من المال أترك لي الصبر.

اللّهم إذا أساء إليّ الناس أعطني شجاعة العفو وإذا أسأت إلى الناس أعطني شجاعة الاعتذار يا رب لا تُنسيني ذكرك فتنساني.

الإهداء

إلى ينبوع الرحمة والحنان، إلى أول من نطق بها اللسان، إلى أغلى ما أعطاني الله في الوجود، إلى من وضعت الجنة تحت أقدامها، إلى من احتلت المراتب الثلاث و التي إن هي أعدتها أعددت شعباً طيب الأعراق، إلى الغالية أُمي.

إلى من غذى فيّ الرجولة وغرس بداخلي القيم والمثل العليا وروح البطولة، إلى من تحمل مشقة العيش وأزال عن حياتي الصعوبة، إلى من يديه دائماً إليّ ممدودة وعطاياه لي غير محدودة، إلى العزيز أبي.

إلى أغلى هدية تلقيتها من والديّ إخوتي - حفظهم الله ورعاهم.

إلى كل من تربطني به قرابة سواء أكانت قريبة أو بعيدة.

إلى كافة أصدقائي وزميلاتي وزملائي في كلية الحقوق بجامعة عباس لغرور - خنشلة.

إلى أساتذتي في كل مكان.

أهدي هذا العمل الذي أخذ مني الوقت والجهد الكثير .

شكر و عرفان

"رب أوزعني أن اشكر نعمتك التي أنعمت عليّ وعلى والديّ وأن أعمل صالحاً ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين" {سورة النمل / الآية 19}.

أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أستاذي الفاضل الجليل الدكتور: **مخلوفي عبد الوهاب** لكل ما أولاني به من رعاية ولكل ما قدمه لي من مساعدة وتوجيه، وأتقدم له بفائق الاعتزاز لسعة صدره ونبل خلقه وكرمه في علمه الذي أثرى هذا البحث بكل ما يرتفع به ويقومه، فجزاه الله عني خير الجزاء ومنحه توفيقه ورضاه.

كما أتقدم بعظيم الشكر والامتنان إلى لجنة المناقشة الكريمة التي ستفضل بقراءة هذه الرسالة و تقييمها.

وأقدم بوافر الشكر والامتنان إلى موظفي مكتبة كلية القانون بجامعة نيس بفرنسا وكذا موظفي مكتبة الإسكندرية الجديدة وموظفي مكتبة كلية القانون بجامعة القاهرة وكذا موظفي مكتبة كلية الحقوق لكل من جامعة الجزائر وجامعة باتنة وجامعة بسكرة وجامعة خنشلة.

كما أتقدم بجزيل الشكر والامتنان لزميلي وصديقي الأستاذ: **مولاي زكريا** على مساعدته لي بترجمة بعض النصوص من المراجع الأجنبية الى اللغة العربية، كما أشكر زميلي وصديقي الأستاذ: **عقبة خضراوي** على المراجع القيمة التي زودني بها أثناء انجازي لموضوع هذه الرسالة.

وأخيرا أتقدم بشكري وتقديري إلى كل من توجه لنا بالكلمة الطيبة والنصيحة الخالصة وإلى كل من شاركنا مخلصاً في تذليل مصاعب البحث.

والله الموفق

قائمة المختصرات

- **FIDIC** = International Federation of Consulting Engineers =
الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين
- **ECPD** = American Engineers' Council for Professional Development =
مجلس المهندسين الأمريكيين لتنمية المهارات المهنية
- **CICB** = the belgian society of consultant engineers =
جمعية المهندسين الاستشاريين البلجيكية
- **CICF** = the french society of consultant engineers=
الجمعية الفرنسية للمهندسين الاستشاريين
- **ASIC** = the swiss architects consultant engineers =
الجمعية السويسرية للمهندسين الاستشاريين
- **IBRD** = International Bank for Reconstruction and Development =
البنك الدولي للإنشاء والتعمير
- **IBA** = International Bar Association = الجمعية الدولية للمحامين
- **APA** = Assessment Panel for Adjudicators = لجنة تقييم المحكمين
- **BPC**= Business Practice Committee = لجنة ممارسات الأعمال
- **CBC**= Capacity Building Committee = لجنة بناء القدرة
- **CC**= Contracts Committee = لجنة العقود
- **IMC** = Integrity Management Committee = لجنة الإدارة السليمة أو النزاهة
- **TI** = Transparency International = منظمة الشفافية الدولية
- **IFC** = International Finance Corporation = مؤسسة التمويل الدولية
- **WEF** = The World Economic Forum (Davos) = منتدى دافوس) = المنتدى الاقتصادي العالمي
- **WFEO** = World Federation of Engineering Organizations = الاتحاد العالمي للمنظمات الهندسية
- **OECD** = organisation for economic cooperation and development =
منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
- **ISO** = international organization for standardization = المنظمة الدولية للتوحيد القياسي
- **CICA**= Confederation of International Contractors' Association =
الاتحاد الدولي لجمعيات المقاولين

- **UN** = United Nations = الأمم المتحدة
- **UNCITRAL** = United Nations Commission on International Trade Law = لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال)
- **MEMC** = Membership Committee = لجنة العضوية
- **RC** = Risk Committee = لجنة المخاطر
- **SDC** = Sustainable Development Committee = لجنة التنمية المستدامة
- **ICC** = International Chamber of Commerce = غرفة التجارة الدولية
- **ICE** = the Institution of Civil Engineers in the United Kingdom = معهد المهندسين المدنيين في المملكة المتحدة
- **ACE** = Association for Consultancy and Engineering in the United Kingdom = جمعية المهندسين الاستشاريين في المملكة المتحدة
- **BOT** = Building Operating Transferring = عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية
- **ICC** = International Chamber of Commerce in Paris = غرفة التجارة الدولية
- **Op. cit** : مرجع سابق
- **Idem** : المرجع نفسه
- **Ibidem** : نفس المرجع ونفس الصفحة

• **د.ت** = دون تاريخ نشر.

• **د.ن** = دون ناشر.

مقدمة

مقدمة:

تعتبر صناعة الإنشاءات بصفة عامة، ومقاولات البناء والتشييد بصفة خاصة، من أهم مجالات الإنفاق والتعاقدات في الجزائر في الوقت الحاضر. فبالنظر لما تعانيه البنية الأساسية المدنية والاقتصادية في الجزائر من دمار واسع اثر العشرية السوداء - وما ترتب عنها من تأخر في شتى المجالات- وبسبب الارتفاع الغير المسبوق لأسعار النفط ظهرت الرغبة في إعادة الإعمار و التطوير للحاق بركب الدول المتقدمة، وتطلب ذلك أموالا ضخمة معظمها استثمرت في مشاريع البناء والإنشاء. و تشكل هذه المشاريع فرصة عمل ممتازة لشركات المقاولات العالمية، إذ أن عشرات المليارات من الدولارات في سبيلها إلى أن تتفق على مشاريع البنية التحتية في الجزائر، وهناك العديد من العقود المهمة التي تم أو سيتم إبرامها في الفترة القليلة القادمة .

ويحتاج هذا المزيج من المال والمشاريع والشركات الأجنبية إلى وجود أطر قانونية تؤمن أحكام تفصيلية وصورة واضحة عن حدود الالتزامات والمسؤوليات والصلاحيات والواجبات والحقوق لكل طرف من الأطراف المشاركة في المشاريع الإنشائية، دون أن تكون تلك العقود تشمل على إجبار أو إذعان من طرف لآخر، وبما يمنح الثقة للمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال في مصداقية الأطر القانونية في الجزائر، ورغم وجود عدد من الأطر القانونية في هذا المجال، إلا أن العديد منها بحاجة إلى التحديث أو حتى التغيير الكلي.

ويتم انجاز هذه المشاريع عن طرق إبرام عقود الانشاءات الهندسية الدولية والتي تعد من أهم مجالات التجارة الدولية والتي تهيمن عليها شركات المقاولات الدولية الضخمة وذلك بسبب التعقيدات التي تمتاز بها هذه المشروعات وكذا توفر هذه الشركات على التكنولوجيات الحديثة وكذا الامكانيات المادية و البشرية والتي تساعد في تنفيذ هذا النوع من العقود، ولكون هذه العقود تتمتع بالصفة الدولية فهي تصادف الكثير من المشاكل بسبب اختلاف القوانين من دولة الى أخرى وكذا اختلاف عقليات الأطراف

المتعاقدة بالإضافة الى طول مدة انجاز هذه المشاريع وهذا ما يتسبب لها في الكثير من المشاكل. وهذا ما دفع بالعديد من المنظمات المتخصصة المكونة من مهندسين و قانونيين الى إصدار العديد من العقود النموذجية، والتي منها العقود النموذجية التي يصدرها الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (المعروف اختصاراً باسم : الفيديك FIDIC) والتي تعتبر من أهم العقود النموذجية في مجال صناعة الإنشاءات بمختلف مجالاتها (أعمال البناء و التشييد - الكهربائية - الميكانيكية ...الخ) .

و يأتي في مقدمتها العقد النموذجي الخاص بشروط عقد الإنشاءات الهندسية الدولية المعروف باسم : كتاب الفيديك الأحمر. و يكفي للتدليل على أهمية العقود النموذجية الصادرة عن منظمة الفيديك أن البنك الدولي قد اعتمد الشروط النموذجية المتضمنة في الكتاب الأحمر لتكون ضمن مستندات العقود التي يمولها البنك؛ و هو ذات المسلك الذي سلكته العديد من المؤسسات التمويلية الدولية.

ويستمد البحث في هذا الموضوع أهميته من أن عقود الفيديك النموذجية هي الأكثر استعمالاً عند صياغة عقود الإنشاءات و المقاولات التي يتم تنفيذها في الدول النامية ؛ و بصفة خاصة في المشروعات التي يكون المقاول الأصلي فيها إحدى شركات المقاولات دولية النشاط ؛ و على نحو أخص في المشروعات التي يتم تمويلها تمويلًا كلياً أو جزئياً من جهات تمويلية مانحة أو مقرضة دولية أو ذات نشاط دولي، حيث تشترط هذه الجهات التمويلية أن يتم إبرام العقد على نسق عقود الفيديك النموذجية و في مقدمتها كتاب الفيديك الأحمر .

وباعتبار الجزائر و غيرها من البلدان العربية من أكثر الأسواق طلباً لخدمات شركات المقاولات دولية النشاط، و تستخدم عقود الفيديك النموذجية في المشروعات الإنشائية الضخمة التي تطرحها في مناقصات دولية، و كذلك في مشروعات محطات توليد الطاقة و محطات شبكات مياه الشرب و الموانئ البحرية، و غيرها من البنى الأساسية المدنية و الاقتصادية.

فهذا يجعل دراسة هذا العقد النموذجي في حد ذاته أمراً يبلّغ في أهميته مرتبة تعادل الأهمية التي تمثلها هذه المشروعات الحيوية التي ستكون موضوعاً له.

وهذا الوضع يدفعنا إلى طرح الإشكالية التالية: ما هي القواعد القانونية واجبة التطبيق على عقود الإنشاءات الهندسية الدولية المبرمة وفقاً لشروط عقد الفيديك، وكيف يتم تسوية المنازعات الناشئة عن هذه العقود؟

وينبثق عن هذه الإشكالية عدة تساؤلات هي:

ماهية النظام القانوني لعقود الفيديك ولعقود الإنشاءات الهندسية الدولية المبرمة وفقاً لها، وكيف يتم إبرام هذه العقود؟ وما الطبيعة القانونية الخاصة بها؟ وما هو أثر هذه الطبيعة على تحديد القواعد القانونية الحاكمة للعقد في بيانه لالتزامات و حقوق أطرافه؟ وكذلك ما هو أثرها على المنازعات التي تثور في إطار هذه العقود؟ وماهي الآليات التي نصت عليها عقود الفيديك لتسوية هذه المنازعات؟.

وعلى الرغم من أن موضوع هذه الدراسة قد حظي باهتمام كبير في الفقه الغربي، إلا أن هذا الموضوع لم يحظ بنفس القدر من الاهتمام في الفقه العربي، وإن ظهرت مؤخراً بعض المؤلفات العربية التي تناولته بالدراسة، إلا أن الحاجة تبقى ملحة لمتابعة التطورات التي طرأت على هذه العقود. فالتطورات المتلاحقة التي تصاحب هذه العقود تجعل من الصعوبة أن تستوعب أي دراسة تمت في إطار زمني الإحاطة بكل مستجد يطرأ عليها، لذا فإن الدراسات الخاصة بهذه العقود مهما بلغ عددها وعمقها تظل غير قادرة على الإلمام بهذا الموضوع المتغير بشكل مستمر، ورغم ذلك فسأورد عدد من العناوين مما توصلت إليه من بحوث، و أردت إيرادها هنا لزيادة القناعة بجدة البحث وتميزه .

- الدراسة الأولى: نادر خير حسن بني فضل، آثار اعتماد عقد مقاولات أعمال التشييد (FIDIC) 1999 كمصدر للتنظيم القانوني لعلاقة الأطراف في فلسطين، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2015 م.

سلط الباحث في هذه الدراسة الضوء على عدد من الموضوعات و على وجه التفصيل المفهوم العام لعقود الفيديك، و نشأتها وأنواعها، كما عرج على الهيكل التنظيمي لعقود الفيديك وانعكاساتها على قوانين المناقصات والمزايدات في فلسطين. كما تناول في هذه الدراسة الوسائل البديلة في تسوية المنازعات الخاصة بعقود الفيديك وآليات التحكيم في منازعات الإنشاءات. إلا أنه لم يتم بإسقاط ما سبق ذكره على عقد معين بل قام بدراسة عامة لعقود الفيديك المختلفة على عكس دراستي التي تناولت عقد الفيديك المنظم بالكتاب الأحمر و هو المتعلق بعقود الإنشاءات الهندسية.

- الدراسة الثانية: مها أشقر عبد الله العطار، مدى كفاية التنظيم القانوني لمجلس فض المنازعات في عقد الفيديك الأحمر، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الاردن، 2011 م.

تناولت هذه الدراسة آلية من آليات الفيديك المستعملة في حل المنازعات الناشئة بين أطراف عقد الإنشاءات و المتمثلة في مجلس فض المنازعات ومدى كفاية تنظيمه القانوني، وذلك من أجل تقييم الدور الذي يقوم به في حل المنازعات. وبذلك يعرف أن موضوع هذه الدراسة يختلف اختلافا كبيرا عما سأل بحث فيه حيث أن موضوعها ينحصر في دراسة آلية واحدة من الآليات التي يستعملها الفيديك لحل المنازعات، بينما موضوع دراستي الحالية مخصص في جزئيات أوسع وهي دراسة النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسة المبرمة وفقا لشروط عقد الفيديك، بالإضافة الى دراسة كل الآليات التي يعتمد عليها الفيديك في حل المنازعات التي تنشأ في العقود التي ينظمها.

- الدراسة الثالثة : زيد بن عبد العزيز السهلي، التحكيم في المنازعات الهندسية، رسالة ماجستير، قسم العدالة الجنائية، كلية الدراسات العليا، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، السعودية، 2009 م.

تناولت هذه الدراسة مثل سابقتها آلية واحدة من آليات تسوية المنازعات الناشئة عن العقود التي تنظمها عقود الفيديك والمتمثلة في التحكيم الدولي، وبالتالي ينطبق على هذه الدراسة نفس ماقلناه عن الدراسة السابقة فيما يخص الاختلاف و التداخل بينها وبين دراستنا هذه.

وعلى هذا فالناظر في جهود السابقين -جزاهم الله خيراً- وجهدي اللاحق في هذه الدراسة يرى النسبة تقول إلى التوافق والتداخل لا إلى التماثل.

ومن الصعوبات التي واجهتنا لإعداد هذه الدراسة أن كثيرا من منازعات عقود الإنشاءات الهندسية الدولية يتم حسمها عن طريق التحكيم التجاري الدولي بسرية تامة، زد على ذلك ندرة المراجع المتخصصة، ذلك أن القليل من الفقهاء والباحثين تصدوا للبحث في هذا العقد، وعليه فقد قلَّ عدد المراجع التي تناولته باللغة العربية وهذا لمحدودية التعامل به في بلداننا العربية. وعلى ذلك فإن معظم المراجع التي تم الاعتماد عليها في هذا الموضوع هي مراجع أجنبية وأكثر من ذلك فقد كانت بعض المراجع هندسية فنية أكثر مما تكون قانونية، حيث كان من الضروري التعاطي مع بعض المسائل الفنية بهدف التوصل الى نتائج قانونية.

وقد اعتمدت في هذه الدراسة على المنهج التوفيقي ما بين التأصيل و التحليل في دراسة شروط كتاب الفيديك الأحمر الجديد الصادر في سنة 1999 م. و ذلك في سبيل التعرف على المضمون الموضوعي لهذه الشروط من ناحية، و للتعرف على تأثيرها بالنظام القانوني الذي نشأت فيه و تأثيرها كذلك بالنظم القانونية التي طبقت في نطاق انطباقها. وكيف ساهمت في حل المنازعات الناشئة بين أطراف عقود الانشاءات الهندسية الدولية.

وبغية إعطاء البحث أبعاده اللازمة والإحاطة بجميع جوانبه القانونية النظرية منها والعملية والوقوف على معطياته المختلفة بما ينسجم وخصوصية هذا العقد فقد ارتأينا تناوله وفق تصميم ممنهج كالتالي:

فصل تمهيدي : العلوم والعقود الهندسية

المبحث الأول : ماهية الهندسة

المبحث الثاني : العقود الهندسية وأنواعها

الفصل الأول : النظام القانوني لعقود الفيديك

المبحث الأول : ماهية الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)

المبحث الثاني: ماهية عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النمطية (عقود الفيديك النمطية)

المبحث الثالث : التمييز بين عقد الفيديك وغيره من عقود الانشاءات الحديثة

الفصل الثاني : النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسية الدولية و المنازعات الناشئة عنها

المبحث الأول: ماهية عقود الانشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثاني : الأوامر التغييرية في عقود الانشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثالث: المنازعات الناشئة عن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

الفصل الثالث : آليات تسوية منازعات عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

المبحث الأول : دور مجلس فض الخلافات في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثاني : الوسائل الودية لتسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثالث : دور التحكيم في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

ثم ننهي دراستنا للموضوع بخاتمة نبين فيها أهم النتائج والمقترحات التي تم التوصل إليها .

فصل تمهيدي

العلوم والعقود الهندسيّة

المبحث الأول: ماهية الهندسة

المبحث الثاني: العقود الهندسية وأنواعها

فصل تمهيدي

العلوم والعقود الهندسيّة

الهندسة هي أحد التخصصات والحرف الموجودة في المجتمع والتي تختص بدراسة مختلف الفنون والعلوم والرياضيات وتطبيقها مجتمعة بطرق مبتكرة من أجل تصميم واختراع الآلات والأدوات والمنشآت وتطويرها، وكذا التصميم والإشراف على عملية تصنيع هذه التطبيقات بأفضل شكل، بحيث يضمن الأمان والفعالية وبأقل تكلفة ممكنة. وتختلف العلوم بشكل عام عن الهندسة من حيث أنّ العلوم تقوم بدراسة الظواهر الطبيعية وتحليلها واكتشاف الظواهر الكونية من حولنا، وبينما يقوم المهندسون بمثل هذه الأعمال في بعض الأحيان، إلا أنّ الوظيفة الأساسية لعلم الهندسة بشكل عام هو استخدام هذه الاكتشافات التي يقوم العلماء باكتشافها واستخدامها على أرض الواقع عن طريق تطبيقها وتصميم الاختراعات والآلات، ويكون ذلك عن طريق عقود قانونية يتم إبرامها مع كل من له حاجة لاستعمال هذه العلوم الهندسية. فياتري ماذا يقصد بالهندسة وما هي علومها ؟ وما هي العقود التي تنظمها؟. وهذا ما سنستعرضه في المبحثين التاليين:

المبحث الأول

ماهية الهندسة

خلق الله الإنسان ليكون خير خليفة له على أرضه فيعمرها ويبني و يسخر ما يجد عليها من موارد لخدمة بني جنسه من البشر وهذا لجعل معيشتهم أسهل وأكثر سلاسة، فهذه النزعة الفطرية للبناء والتشييد لدى الجنس البشري هي من سلطت الضوء على علم الهندسة والتي تسارعت وتيرة تطورها بتسارع الحاجة البشرية للسكن والمأوى بالدرجة الأولى؛ فالإنسان يخلق مهندساً بالفطرة ، حيث نجد الطفل يميل لجمع مكعباته وبنائها بأشكال يصنعها خياله كما نراه متحمساً لبناء مملكته من رمال الشاطئ، فالمتعة الكبرى للنفس البشرية في البناء والتعمير، وذلك باستعمال الهندسة. وهذا ما يدفعنا للتعرف على معنى الهندسة و كيفية نشأتها وكذا أهم فروعها فيما يأتي:

المطلب الأول: تعريف الهندسة ونشأتها

سنتطرق لتعريف الهندسة و نشأتها التاريخية في الفرعين التاليين:

الفرع الأول : تعريف الهندسة

للهندسة تعريفان واحد لغوي والثاني اصطلاحى وهذا ما سنتطرق له فيما يلي:

أولاً/ تعريفها لغة : تعرّف الهندسة باللغة العربية من ((هندز)) هندز يهندز، هندزةً، فهو مُهندِز، والمفعول مُهندَز، فيقال هندز الشخص البناء أي صمّمه وأنشأه على أسس علمية¹، كما يقال هُنْدَرَ الرجلُ القُنْيَ والأبنية والآلات ونحوها أي قَدَّرَها أو أنشأها على أسسٍ علمية²، و((الهنداز)) هو الحد فيقال : أعطاه بلا حساب ولا هُنْدَازٍ³. و((إنداز)) بوزن المفتاح معرّب وأصله بالفارسية و تعنى القدرة على

1- أحمد مختار عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 2008 م، ص 2370.

2- معجم اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004 م، ص997.

3- جبران مسعود، الرائد معجم لغوي عصري، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 1992 م، ص 845.

حل المشكلات، ومنه ((المهندس)) وهو الذي يقدر مجاري القني والأبنية إلا أنهم صيروا الزاي سينا فقالوا مهندس لأنه ليس في كلام العرب زاي قبلها دال¹.

أما في اللغة الإنكليزية (Engine) فهي أداة ميكانيكية تطلق على المحرك والقاطرة وهي آلة الحرب أو التعذيب، ومنها (Engineer) أي مهندس وتأتي بمعنى يهندس ويدبر ويوجه ويرتب ومنها (Engineering) أي هندسة².

ثانيا / تعريفها اصطلاحاً: أما اصطلاحاً فقد تطورت الكلمة بعد الثورة الصناعية الأولى قبل ثلاثة قرون تقريباً وذاع صيتها، ثم أصبحت الكلمة شائعة في جميع أنحاء العالم، وهناك مفهومين أساسيان لمصطلح الهندسة في اللغة العربية :

المفهوم الأول : الهندسة الرياضية المعروفة باللغة الإنكليزية جيومتري³ (Geometry) : هي الهندسة النظرية البحتة التي يمكن إرجاعها إلى مفاهيم منطقية⁴ وهي ذلك العلم الذي يتناول العلاقة بين أبعاد الأشكال والأجسام ومساحاتها، وحجمها، والقوانين الرياضية التي تحكم تلك العلاقة. كذلك كيفية إنشاء المساحات والأشكال والسطوح والأجسام. كما تتناول الهندسة علاقة الأجسام والسطوح بالفراغ (Space) وكيف تبدو من زوايا مختلفة وهكذا⁵، وهي على أنواع رئيسية ثلاثة : الأولى الهندسة المستوية

1- محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، مكتبة لبنان، 1986 م، ص 292.

2- منير البعلبكي، قاموس المورد، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 1967 م، ص 313.

3- أصل كلمة هندسة باللغة الإنكليزي (جيومتري) يعود إلى لغة الإغريق القديمة، وهي تتكون من كلمتين : " جيو " ومعناها الأرض و " متري " ومعناها قياس. أي أن كلمة جيومتري تعني علم قياس الأرض. انظر:

- David A. Brannan, Matthew F. Esplen, Jeremy J. Gray, Geometry, Cambridge University Press, United kingdom , 1999, p 01.

4- رودولف كارناب، ترجمة : السيد نفادي، الأسس الفلسفية للفيزياء، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، 2003 م، ص 211.

5- Groupe COJEREM, Des situations pour enseigner la géométrie: 1er/4e guide méthodologique, De Boeck Wesmael, Bruxelles, Belgique, 1995, p 21.

(Geomtrey Plane)¹ والثانية الهندسة الوصفية (Desccriptive Geomtrey)² والثالثة الهندسة الفراغية (Space Geomtrey)³.

المفهوم الثاني : الهندسة التطبيقية المعروفة باللغة الإنكليزية (Engineering) : وهو التخصص التطبيقي (Engineering) الذي يوظف العلوم الطبيعية المختلفة بما فيها الهندسة (Geomtrey) في تصميم وبناء وتطوير وتشغيل الأنظمة والآلات والمنشآت والماكينات والمعدات، لكي تنتج في النهاية تصاميم قابلة للتنفيذ سواء من حيث سلامة العلاقات بين أجزائها المختلفة أو من حيث أدائها الوظيفية المطلوبة منها، أو من حيث إقتصاديات الأداء فيها⁴.

1- الهندسة المستوية هي فرع الهندسة الذي يتناول بالمعالجة المنطقية خصائص الأشكال المستوية، مثل الخطوط المستقيمة والزوايا والدوائر ومتعددات الأضلاع، كما يتناول مميزات العلاقات بينها. انظر:

- Herbert Ellsworth Slaughter, Nels Johann Lennes, Plane Geometry: With Problems and Applications, Allyn and Bacon, Boston and Chicago, USA, 1910, p 01-02.

2- الهندسة الوصفية هي فرع الهندسة التي تهتم بطرق تمثيل الأجسام والأشكال الهندسية المختلفة على سطح مستوي مثل سطح ورقة رسم بياني أو على شاشة جهاز الحاسوب، بحيث يمكن قراءتها وفهمها من قبل المهندسين والباحثين والطلبة والتعرف عليها بكل سهولة بدون شرح أو تفسير، أي أنها تزودنا برسومات ومخططات تصف ذلك وصفاً دقيقاً. وفق أسس وضعها العالم الرياضي المهندس الفرنسي جاسبار مونج Gaspar Monge - (ولد في 10 مايو عام 1746 م ومات في 28 جويلية عام 1818 م، عن عمر يناهز 72 عاماً في مدينة باريس. و هو عالم رياضي ومهندس فرنسي مؤسس علم الهندسة الوصفية. حيث استطاع إيجاد صيغة تربط بين التحليلات الرياضية والمشاريع التي نفذت على أرض الواقع من خلال خبرته أثناء عمله كمصمم مع القوات العسكرية الفرنسية والتي أصبحت فيما بعد أساساً لعلم الهندسة الوصفية وجمعها عام 1779 م في كتابه الخاص. وقد كان محاضر في أول كلية فنية أنشئت في العالم في العصر الحديث)- حيث يقول "الغرض الأساسي للهندسة الوصفية هو الإظهار بدقة أشكال ثلاثية الأبعاد بواسطة رسومات ثنائية الأبعاد الخاضعة لتعريفات صارمة"، وبهذا المعنى، الهندسة الوصفية هي وسيلة بحث للحقيقة العلمية وتعطي أمثلة على الانتقال الدائم من المعروف إلى المجهول. انظر:

- Hachette (Jean Nicolas Pierre, M.), Traité de géométrie descriptive: comprenant les applications de cette géométrie aux ombres, à la perspective et à la stéréotomie, Corby, Paris, France, 1822, P 01-08.

- Edouard Leduc , Dictionnaire du Panthéon (de Paris) , Editions Publibook, Paris, France, 2013 , P 195-197.

3- الهندسة الفراغية أو هندسة الفضاء هي الهندسة الإقليدية مطبقة في فضاء إقليدي ثلاثي الأبعاد مشابه للفضاء الذي نعيش فيه. تهتم الهندسة الفراغية بدراسة الأشكال الهندسية ثلاثية الأبعاد مثل المكعب، المنشور، المخروط، الهرم، الاسطوانة، الكرة، تقاطع المستويات والمستقيمات. حيث أنها تهتم بدراسة أحجام ومساحات أسطح هذه الأجسام وعلاقة بعضها ببعض وفق قوانين ونظريات مبرهنة ثابتة دون أن تتناول خواصها المادية و الفيزيائية. انظر:

- Eric W. Weisstein , CRC Concise Encyclopedia of Mathematics, CRC Press, USA, 2nd edition, 2003, P 2752.

4- TR Jain, ML Grover, Dr. VK Ohri, Dr. OP Khanna, Economics for Engineers, V.K.(India) Enterprises, New Delhi, Indai, 2006, P 40.

ولما كانت الهندسة (Engineering) مسألة تطبيقية أي تتناول الأجسام والمواد والأشكال وتسعى إلى إقامتها أو تحريكها أو تدويرها فإن الرياضيات عموماً والهندسة (Geometry) خصوصاً وكل العلاقات الرياضية تصبح ضرورة أساسية لها، وبدونها لا يستطيع المهندس أن يضع تصاميمه لأنظمة أو لآلات قابلة للتشغيل، هذا مع التأكيد على أهمية الخصائص والعلاقات الفيزيائية والتشغيلية للمواد التي يتعامل معها، ويحاول إنشاء أنظمتها ومعداته منها¹.

والهندسة بالمفهوم المعاصر لها العديد من المفاهيم والتعريفات التي تغطي بصورة أو بأخرى العناصر الرئيسية في الهندسة، و تختلف هذه التعريفات حسب الزاوية التي ينظر منها إلى الموضوع، مع هذا فإن جميع التعريفات تربط ما بين ثلاث نقاط رئيسية هي: العلم، التطبيق و الاقتصاد. ومن هنا فإن الهندسة يمثلها هذا المثلث وله أضلاع مزدوجة هي الخبرة والمهارة والمواد والفن والإبداع والخيال، وتقع التكنولوجيا في قلب هذا المثلث².

ويعرفها مجلس المهندسين الأمريكيين لتنمية المهارات المهنية (ECPD) بأنها : التطبيق الخلاق للأسس العلمية في تصميم أو تطوير أبنية أو ماكينات أو أجهزة أو عمليات صناعية، أو في إنشاء وتشغيل المفردات السابقة مع الدراية الكاملة بتصميمها، أو في التنبؤ بالأداء تحت ظروف تشغيل معينة، وكل ذلك بهدف التشغيل الاقتصادي والآمن³.

إذن فالهندسة كعلم هي عملية رياضية تتعلق بالزوايا والخطوط وحساباتها. أما المصطلح الحديث للهندسة والخاص بتطبيقات التقانات والصناعات فقد تعمق بشكل مفصل وأصبح يخص حقول الفيزياء والكيمياء المختلفة، كالكهرباء والإلكترون والذرة والميكانيك والطاقة وغيرها. حيث ان كثيراً من الأجسام التي

1 - Mario Lucertini, Ana Millàn Gasca, Fernando Nicolò , Technological Concepts and Mathematical Models in the Evolution of Modern Engineering Systems: Controlling • Managing • Organizing , Birkhäuser Verlag, Suisse, 2004 , P 03-04.

2- عبد الحسين عبد علي العسكري، تشكيل المفهوم المعماري في الخطاب الحضاري وفق نظرية القيمة، رسالة دكتوراه، قسم الهندسة المعمارية، كلية الهندسة، جامعة بغداد، العراق، 2002 م، ص 60.

3- Charles A. Gross, Thaddeus A. Roppel, Fundamentals of Electrical Engineering, CRC Press, USA, 2012, P02.

نشاهدنا حولنا قد صممت باستخدام الهندسة، وإن رسم الخرائط ومسح الأراضي والتخطيط والفن المعماري ودوائر الكمبيوتر الكهربائية تعتمد جميعها على الهندسة في استخدامها الدقيق للزوايا والأشكال والأحجام. ومن هنا تلتصق الهندسة التصاقاً وثيقاً بتقدم المجتمع وازدهاره حيث نلاحظ أن المجتمعات الأكثر ازدهاراً وتقدماً ورفاهية هي الأغنى في الإنتاج والإبداع الهندسي.

الفرع الثاني: النشأة التاريخية للهندسة

لقد نشأت الهندسة في مصر والعراق ، نتيجة لبحث الإنسان عن قواعد عملية تمكنه من قياس الزوايا وحساب مساحات بعض الأشكال وحجومها والتي استخدمت لمسح الأراضي وتشييد الأبنية وبناء الأهرامات ولحاجة المصريين لمسح أراضيهم سنوياً بعد كل فيضان لنهر النيل، وانتقلت معارفهم فيما بعد إلى بلاد اليونان في القرن السابع قبل الميلاد تقريباً. ولم يكتفوا بمتابعة جميع المعارف بل تجاوزوا ذلك وتوصلوا إلى مفهوم النظرية، وتوصلوا إلى ما يسمى الطريقة الاستنتاجية والتي تعتبر من أكبر إنجازات الفكر الرياضي، وجاء العرب والهنود واشتغلوا بتطوير علم الهندسة حتى القرن الخامس عشر وأنشئوا علم الجبر والمثلثات، ولقد تطورت هذه القواعد بالتجربة وتناقلها الناس، وبعد زمن وضعت هذه القواعد في صيغ عامة¹. وقد عني بها الإغريق منذ عهد مبكر، وإن سبقتهم إليها ثقافات قديمة أخرى كالمصرية والبابلية، ويعتبر طاليس (Thales) (640 - 546 ق.م)²، الذي تعلم الهندسة في مصر والفلك في

1- نعيم إبراهيم ظاهر، الحضارة العربية الإسلامية، دار البازوري العلمية، عمان، الأردن، 1999 م، ص 46.

2 - يعد طاليس الملطي أحد الحكماء السبعة في فلسفة اليونان القديمة، وهو من مدينة ملطية إحدى بلاد الروم المشهورة، ويعتبر أول الفلاسفة الملطيين. كان أبوه من أهل صور (إحدى مدن الشام)، وانتقل إلى ملطية هرباً من جور ملوكها، واستقر في ملطية اليونانية، التي كانت مملكة آنذاك، فولد فيها طاليس. عرفه العالم من شهرته في علم الهيئة (الاستروثومية) وعلم الهندسة. ورحل طاليس إلى مصر لتحصيل العلم، وتلقى فيها على مدى سنين، أصول الديانة على أيدي كهنتها، وتعمق في علم الفلك، واستطاع أن يتوقع خسوف الشمس في شهر مايو سنة 585 قبل الميلاد. وجنح طاليس إلى كل سبيل لتلقي العلم عن الحكماء المصريين. كما كانت له اكتشافات هندسية مثل قياس الأهرامات اعتماداً على الظل، وحساب المسافات بين السفن في البحر، وله إرشادات فلكية وجوية وتقويم للملاحين إلى غير ذلك. إضافة إلى ذلك، كان طاليس ماهراً في السياسة، ودعا إلى اتحاد المدن اليونانية، وهو من أقنع ميليتوس بالاتحاد مع كروزوس. وقال طاليس إن للعالم مبدعاً لا تستطيع العقول إدراك جوهره، ولكن يدرك بآثاره. ومن آرائه أن الماء هو المادة الأولى والجوهر الوحيد الذي تتكون منه الأشياء، وقد أخذت منه آراؤه في الماء كل مأخذ، حتى تخيل أن الأرض في أصلها قرص مائي متجمد. وقال إن فوق السماء عوالم مبدعة لا يقدر المنطق وصف تلك الأنوار ويعجز العقل عن إدراكها.

العراق، أول من أنتقل بالهندسة من قياس الأطوال والمساحات إلى التجديد واستخدام المنطق الرياضي في البرهان، فأصبحت الهندسة علماً إستراتيجياً، ثم جاء فيثاغورس (Pythagoras) (480-570 ق.م)¹، والذي درس الهندسة والفلك في مصر والحساب في العراق وتوسع الفيثاغوريون في بناء الهندسة، ولقد أطلقوا على منطق الحقيقة وبرهانها اصطلاح نظرية². واستمر تطور الهندسة حتى بلغت قمته عند إقليدس³ (Euklides) (365-275 ق.م) أول أستاذ للرياضيات في جامعة الإسكندرية، ومؤسس

ويروى أنه أول من قال من أهل الروم إن الأرواح لا تفتنى. وله كلام في بدء الخلق وسرمدية خالقه، ما جعل الشهرستاني يقول عنه: وكأن طاليس الملطي تلقى مذهبه من هذه المشكاة النبوية. انظر:

- منير البعلبكي، معجم أعلام المورد، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، ط1، 1992 م، ص 274.

- جورج طرابيشي، معجم الفلاسفة، دار الطليعة، بيروت، لبنان، ط3، 2006 م، ص 414.

1- ولد فيثاغورس حوالي 570 ق.م في جزيرة ساموس، أيونيا، تركيا حالياً، وجزيرة ساموس كانت إحدى المراكز التجارية المهمة في ذلك الوقت، كما امتازت بثقافة مميزة. وهذا أتاح لفيثاغورس، وهو ابن رجل ميسور، أن يتلقى أفضل تعليم ممكن آنذاك، وحين بلغ السادسة عشرة من عمره بدأ يظهر نبوغه حتى عجز أساتذته عن الإجابة على أسئلته. لذا انتقل للتلمذ على يد طاليس الملطي، أول إغريقي أجرى دراسة عملية للأعداد، وعندما بلغ من العمر خمسين عاماً ترك ساموس وذهب ليعيش في بلدة اسمها كروتونا في جنوب إيطاليا وهناك كون مدرسة في فلسفة الرياضيات. وإن كان كثير من المعتقدات التي اعتنقها الفيثاغوريون تبدو لنا أموراً غير معقولة – إلا أن علم الرياضيات مدين ديناً كبيراً للعمل الذي قام به أتباع فيثاغورس وقد إعتقد فيثاغورس وأتباعه أن "الأعداد" هي العناصر التي تنشأ عنها جميع الأشياء وأن أي شيء يمكن التعبير عنه بالأعداد. كذلك وضعوا اصطلاح "الأعداد الفردية والزوجية" واعتبروا الأعداد الفردية مقدسة أما الأعداد الزوجية فغير ذلك. ولقد ربط الفيثاغوريون الأعداد بالهندسة. فالخط المستقيم يتحدد بنقطتين. كما يتحدد المستوى بثلاث نقط، ويتحدد الفراغ بأربع نقط. وتوفي في 480 ق.م. أنظر:

- Christoph Riedweg translated by Steven Rendall, Pythagoras: His Life, Teaching, and Influence, Cornell University Press, New York, USA, 2008, p 01-20.

2- علي اسحق عبد اللطيف، تاريخ علم الهندسة الرياضية العربية الإسلامية، مؤسسة الرسالة، دمشق، سوريا، ج 01، 2007 م، ص 88.

3- أقليدس بن نوطرس بن برنيقس الإسكندري ولد في حوالي سنة 300 قبل الميلاد، عالم رياضيات يوناني، يلقب بأب الهندسة. مشوار إقليدس العلمي كان في الإسكندرية في أيام حكم بطليموس الأول (283-323) قبل الميلاد. عمله الرئيسي كتاب الأصول The Elements في الرياضيات، الذي يقع في 13 جزءاً، انصرفت الأجزاء الأربعة الأولى منها مع الجزء السادس للهندسة المستوية، وانصرفت الجزء الخامس بوجه عام للتناسب، وأما الأجزاء السابع والثامن والتاسع فقد كانت حول خواص الأعداد، وكان الجزء العاشر للكليات غير المتقاسمة، وكانت الأجزاء الثلاثة الأخيرة للهندسة الفضائية (الفراغية). استُخدمت كتب إقليدس في التعليم ما يقارب ألفي عام، وما زالت الأجزاء الأولى من كتاب «الأصول»، بعد عرضها بأشكال معتلة، هي الأساس في تعليم الهندسة المستوية. ولقد كانت الطبعة الأولى لهذا الكتاب في اللغة اللاتينية مترجمة عن العربية، وظهرت هذه الطبعة في البندقية عام 1482 م، ونقل كتاب «الأصول» من الإغريقية إلى العربية الحجاج بن يوسف بن مطر مرتين، الأولى لأمر الخليفة العباسي هارون الرشيد، والثانية لأمر الخليفة العباسي المأمون، كما نقله حنين ابن إسحاق في بغداد، وراجع الترجمة ثابت بن قرة المتوفي عام 901 م. وفي القرن الثالث عشر الميلادي/الثامن الهجري قام نصير الدين الطوسي أيضاً بنقله إلى العربية. والذي نقل الكتاب من العربية إلى اللاتينية هو أديلارد Adelard عام 1127 م في إسبانيا. كذلك قام هيرمان الكارنثي Hermann of Carinthia بنقل 12 جزءاً من كتاب «الأصول» عن النسخة العربية نفسها، كما قام جيرارد الكريموني Gerard of Cremona بترجمة جميع أجزاء الكتاب عن إسحاق وثابت. وكانت أولى الترجمات اللاتينية عن الإغريقية مباشرة (من دون الاعتماد على الوسيط العربي) لهذا الكتاب في سنة 1505 م. انظر:

مدرستها، ويعتبر كتاب الأصول لاقليدس والمكون من ثلاثة عشر جزءاً رائداً للاستقراء (الاستنتاج) الرياضي لأكثر من ألفي عام¹، وفي القرن الثاني للميلاد ظهر بطليموس الإسكندري (Claudius Ptolemaeus)² واشتهر بكتابه (المجسطي أو التصنيف العظيم في الحساب)، والذي ضم معلومات زمانه وما سبقها، وبعد ذلك انتقلت الهندسة إلى العرب وغيرهم من المسلمين، بل انتقلت حضارة الإسكندرية إلى بغداد وقرطبة والجدير بالذكر هنا أن نذكر أن ابن سينا³ وهو أحد كبار

- أحمد علي الملا، أثر العلماء المسلمين في الحضارة الأوروبية، دار الفكر المعاصر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 1982 م، ص158.

- حكمت عبد الكريم فريجات و إبراهيم ياسين الخطيب، مدخل إلى تاريخ الحضارة العربية الإسلامية، دار الشروق، عمان، الاردن، 1989 م، ص 94.

1 - Artmann Benno, Euclid: The Creation of Mathematics, Springer, New York, USA, 1999, P 11-12.

2- كلاوديوس بتوليمايوس (83-161 بعد الميلاد)، المعروف باسم "الحكيم بطليموس"، عالم رياضيات، وجغرافي، وعالم فلك ومنجم. لا توجد معلومات عن خلفية عائلته، فيما ترجح مصادر أخرى أنه من إفريقيي مصر، في حين يرجح آخرون أنه كان إفريقيًا من اليونان، في حين أن رسالة عثر عليها بالعربية تصفه بالصعيد المصري في إشارة إلى أن أصوله تعود إلى جنوب مصر، توفي في الإسكندرية عام 161 م. وهو صاحب العديد من الأطروحات العلمية، ثلاثة منها بالتحديد سيكون لها تأثير كبير لاحقاً على العلوم الإسلامية والأوروبية. الأولى هي الأطروحة الفلكية والرياضية التي تعرف الآن باسم (المجسطي "الأطروحة العظمى") وقد ترجمها العالم العربي حنين بن إسحاق ثم نقحها العالم العربي ابن سينا في كتاب "مختصر المجسطي" وكتاب الشفاء. والثانية هي الجغرافيا، وهي مناقشة مستفيضة للجغرافية المعرفية اليونانية-الرومانية في العالم. والثالثة هي الأطروحة التنجيمية الفلكية المعروفة بتيرايبيلوس ("الكتب الأربعة") التي حاول تكييف الأبراج النجمية إلى فلسفة أرسطو في عصره وكان هذا الكتاب أساس كل قوانين التنجيم التي يتبعها المنجمون منذ أقدم العصور. انظر:

-Jean-Claude Pecker, Understanding the Heavens: Thirty Centuries of Astronomical Ideas from Ancient Thinking to Modern Cosmology, Springer, Berlin, 2012, P311.

3 - ابن سينا هو أبو علي الحسين بن عبد الله بن الحسن بن علي بن سينا، عالم وطبيب مسلم من بخارى، اشتهر بالطب والفلسفة واشتغل بهما. ولد في قرية أفشنة بالقرب من بخارى (في أوزبكستان حالياً) من أب من مدينة بلخ (في أفغانستان حالياً) وأم قروية. ولد سنة (370هـ - 980 م) وتوفي في مدينة همدان (في إيران حالياً) سنة (427 هـ - 1037م) وكان ابن سينا عالماً وفيلسوفاً وطبيباً وشاعراً، ولُقِّب بالشيخ الرئيس والمعلم الثالث بعد أرسطو والفارابي، كما عرف بأمير الأطباء وأرسطو الإسلام، وكان سابقاً لعصره في مجالات فكرية عديدة، ولم يصرفه اشتغاله بالعلم عن المشاركة في الحياة العامة في عصره؛ فقد تعايش مع مشكلات مجتمعه، وتفاعل مع ما يموج به من اتجاهات فكرية، وشارك في صنع نهضته العلمية والحضارية. وألف حوالي 450 مؤلفاً، لم يصلنا منها سوى 240 تقريباً. ومن بين أعماله المتوفرة لنا اليوم، هناك 150 في الفلسفة و40 في الطب وهما الميدانان العلميان اللذان قدم فيهما أكبر إنجازاته. كما وضع أعمالاً في علم النفس والجيولوجيا والرياضيات والفلك والمنطق. وقد كتب كل مؤلفاته باللغة العربية باستثناء كتابين اثنين وضعهما بالفارسية وهي لغته الأم. أحد هذين الكتابين هو بعنوان "موسوعة العلوم الفلسفية" والثاني هو دراسة عن النبض أصبح ذائع الشهرة لاحقاً. ويعد ابن سينا من أول من كتب عن الطب في العالم ولقد اتبع نهج أو أسلوب أبقراط وجالينوس. وأشهر أعماله كتاب القانون في الطب الذي ظل المرجع الرئيسي في علم الطب حتى أواسط القرن السابع عشر في جامعات أوروبا. ويُعد ابن سينا أول من وصف التهاب السحايا الأولي وصفاً صحيحاً، ووصف أسباب البرقان، ووصف أعراض حصى المثانة، وانتبه إلى أثر المعالجة النفسانية في الشفاء. انظر:

- سمير يحيى الجمال، تاريخ الطب والصيدلة المصرية "في العصر الإسلامي"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1999 م، ص89.

- علي بن يوسف الققطي، أخبار العلماء بأخبار الحكماء، مكتبة المتنبي، القاهرة، دت، ص 59.

الرياضيين الإسلاميين الذي ألف كتاب باسم (الشفاء ؛ الفن الأول من جملة العلم الرياضي ، أصول الهندسة) وهذا الكتاب شاهد على منزلته بين علماء الهندسة الإسلاميين، فيه مادة غزيرة، ومنهج دقيق، ورسوم هندسية معقدة، وبرهنة مقنعة وواضحة وهذا الكتاب يلقي ضوءاً جديداً على تاريخ علم الهندسة في العالم العربي¹. ولقد ترجم علماء المسلمين أمثال ثابت بن قرة² و نصير الدين الطوسي³ كتاب الأصول لأقليدس، وأضافوا إليه الكثير .

- E. G. Browne, Arabian Medicine: The FitzPatrick Lectures Delivered at the College of Physicians in November 1919 and November 1920, Cambridge University Press, New York, USA, 2012, P61.

- E. Gorman Linn , A good introduction to Ibn Sina thought , University Press, London, 1992 , p 106

1 - قنري حافظ طوقان، تراث العرب العلمي في الرياضيات والفلك، دار الشروق، القاهرة، ط3، 1963 م، ص 200 .
2 - هو أبو الحسن الصابي ثابت بن قرة بن مروان بن ثابت بن كرايا ابن إبراهيم بن كرايا بن مارينوس بن سالامويوس الحراني الصابي ولد سنة 221 هـ / 834 م في حرّان من أرض الجزيرة شمال العراق، بتركيا الآن، وكان في بداية حياته صيرفيا في حران، وكان من الصابئة قبل أن يسلم؛ فوُقت بينه وبين أهل مذهبه أشياء وأنكروها عليه فحُرم عليه رئيسهم دخول الهيكل؛ فخرج ثابت من حران إلى "كفر توتا" وهناك لقي "محمد بن موسى شاكِر" الذي كان قِيَمًا على بيت الحكمة ببغداد؛ فأعجب بذكاء ثابت ونبوغه وفصاحته؛ فاصطحبه معه إلى بغداد ووصله بالخليفة المعتضد الذي أكرمه وأغدق عليه العطايا والهيئات، وصارت له حظوة ومكانة عنده. برع ثابت في علم الهندسة حتى قيل عنه: إنه أعظم هندسي عربي على الإطلاق، وقال عنه "يورانت ول": إنه أعظم علماء الهندسة المسلمين؛ فقد أسهم بنصيب وافر في تقدم الهندسة، وهو الذي مهد لإيجاد علم التكامل والتفاضل، كما استطاع أن يحل المعادلات الجبرية بالطرق الهندسية، وتمكن من تطوير وتجديد نظرية فيثاغورث، وكانت له بحوث عظيمة وابتكارات رائدة في مجال الهندسة التحليلية؛ فقد ألف كتابا في الجبر، شرح فيه العلاقة بين الجبر والهندسة، وكيفية التوفيق بينهما، واستطاع أن يعطي حلولاً هندسية لبعض المعادلات التكعيبية، وهو ما أفاد علماء الغرب فيما بعد في تطبيقاتهم وأبحاثهم الرياضية في القرن السادس عشر. وتوفي سنة 288هـ - 901م، وله من العمر سبع وسبعون سنة. انظر:

- جمال الدين ابو الحسن علي بن يوسف القفطي، اخبار العلماء باخبار الحكماء، مطبعة السعادة، مصر، 1326هـ، ص 80.

- جرجي زيدان، تاريخ التمدن الإسلامي، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة، مصر، ج3، 2012 م، ص 171.

3 - أبو جعفر محمد بن محمد بن الحسن نصير الدين الطوسي، ولد في مدينة طوس، قرب نيسابور (فارس) سنة 597هـ (1201م)، ودرس على يد كمال الدين بن يونس الموصلي وعلى عبد المعين سالم بن بدران المعتزلي. بدأ حياته العملية كفلكي للوالي نصير الدين عبد الرحمن بن أبي منصور في سرتخت. وبلغ الطوسي مكانة كبيرة في عصره، فقد كرمه الخلفاء وجالس الأمراء والوزراء، وهو ما أثار عليه حسد الحاسدين، فوشوا به وحكم عليه بالسجن في قلعة "الموت"، مع السماح له بمتابعة أبحاثه، فكتب معظم مصنفاته العلمية في هذه القلعة. ولما استولى هولاكو، ملك المغول، على بغداد (656هـ-1258م)، أراد أن يستفيد من علماء أعدائه العباسيين، فأطلق سراح الطوسي وقربه إليه وأسند إليه نظارة الوقف. ثم عينه على رأس مرصد مدينة مراغة (إيران) الذي تم إنشاؤه بطلب من الطوسي. وفي هذا المرصد، كان الطوسي يشرف على أعمال عدد كبير من الفلكيين الذين استدعاهم هولاكو من مختلف أنحاء العالم. ومنهم المؤيد الغرضي من دمشق، والفخر المراغي من الموصل، ونجم الدين القزويني، ومحيي الدين المغربي. وقد اشتهر هذا المرصد بآلاته وبمقدرته في الرصد. وبنى بالمرصد مكتبة عظيمة ملأها من الكتب التي نهبت من بغداد والشام والجزيرة. وقد عدد الكتب بها بنحو أربعمائة ألف مجلد. وقد توفي في بغداد سنة 672هـ (1274م). سميت جامعة نصير الدين الطوسي للتكنولوجيا في إيران نسبة إلى الطوسي تكريماً له. كما أن هناك فوهة صدمية عرضها 60 كم في الجزء السفلي من سطح القمر سميت "نصير الدين" "Nasireddin" ، وكذلك هناك كوكب اكتشفه العالم الفلكي السوفيتي نيكولاي ستيبانوفيتش عام 1979 وسمي بالطوسي تخليداً لذكراه. انظر:

- حسن الأمين، الإسماعيليون والمغول ونصير الدين الطوسي، دار الغدير للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1997 م، ص 54.

وكان لأعمال ثابت بن قرة و الحسن بن الهيثم¹ و عمر الخيام² و أثير الدين الأبهري³ و نصير الدين

- Seyyed Hossein Nasr, Islamic Philosophy from Its Origin to the Present: Philosophy in the Land of Prophecy, SUNY(state university of new york) Press, New York, USA, 2006, P 199.

1- محمد بن الحسن بن الهيثم أبو علي البصري، عالم بصريات وهندسة له العديد من المؤلفات والمكتشفات العلمية التي أكدها العلم الحديث، ولد في مدينة البصرة في العراق سنة 354 هجرية- 965 ميلادية، في عصر كان يشهد ازدهارا في مختلف العلوم من رياضيات وفلك وطب وغيرها، هناك أنكب على دراسة الهندسة والبصريات وقراءة كتب من سبقوه من علماء اليونان وغيرهم في هذا المجال، وله أكثر من 200 كتاب، وعمل على طائفة واسعة من الموضوعات، منها ما لا يقل عن 96 عمل علمي معروف. وفقدت معظم أعماله حاليا، ولكن ما زال باقيًا أكثر من 50 عمل منها، وخاصة في علم البصريات والذي لم يصل إلينا سوى من خلال النسخ المترجمة إلى اللغة اللاتينية. كما ترجمت كتبه في علم الكون خلال العصور الوسطى، إلى اللغة اللاتينية والعبرية وغيرها من اللغات. وبقيت نحو نصف أعماله في الرياضيات، ونحو 23 عملاً في علم الفلك، و 14 في علم البصريات، وأعمال قليلة في موضوعات أخرى، ولعل أهم تلك المؤلفات كتاب المناظر الذي وضع فيه نظريته المعروفة التي أصبحت أساس علم البصريات فيما بعد وتنص على أن العين تتمكن من الرؤية بانبعث أشعة من الأجسام باتجاهها وهذا ما أثبتته العلم الحديث مخالفاً بذلك العالم اليوناني بطليموس الذي قال أن العين تخرج أشعة باتجاه الأجسام للتمكن من رؤيتها. درس ابن الهيثم ظواهر إنكسار الضوء وإنعكاسه بشكل مفصل، وخالف الآراء القديمة كنظريات بطليموس، فنفى أن الرؤية تتم بواسطة أشعة تنبعث من العين، كما أرسى أساسيات علم العدسات وشرح العين تشريحاً كاملاً، توفي ابن الهيثم في مدينة القاهرة في مصر سنة 1039 ميلادية عن عمر 74 عام. أنظر:

- مصطفى نظيف، سلسلة تاريخ العلوم عند العرب؛ الحسن بن الهيثم : بحوثه وكشوفه البصرية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ط1، 2008 م، ص 773.

- مصطفى النشار، تاريخ العلوم عند العرب، مكتبة المسيرة، عمان، الأردن، ط1، 2011 م، ص251.

- Frank N. Magill, Dictionary of World Biography: The Middle Ages ,Routledge, New York, USA, Volume 2, 1998, p 63-65.

2 - غياث الدين أبو الفتح عمر بن إبراهيم الخيام المعروف بعمر الخيام (1131 - 1048) م ، عالم وفيلسوف وشاعر فارسي مسلم، ويذهب البعض إلى أنه من أصول عربية، وُلِدَ في مدينة نيسابور، خراسان، إيران. تخصص في الرياضيات، والفلك، واللغة، والفقه، والتاريخ. وهو أول من اخترع طريقة حساب المثلثات ومعادلات جبرية من الدرجة الثالثة بواسطة قطع المخروط وهو صاحب الرباعيات المشهورة. وهو أول من استخدم الكلمة العربية "شيء" التي رسمت في الكتب العلمية البرتغالية (Xay) وما لبثت أن استبدلت بالتدريج بالحرف الأول منها "x" الذي أصبح رمزاً عالمياً للعدد المجهول، وقد وضع الخيام تقويماً سنوياً بالغ الدقة، وقد تولى الرصد في مرصد أصفهان. من مؤلفاته شرح ما أشكل من مصادرات كتاب أقليدس، وكذا الاحتيال لمعرفة مقداري الذهب والفضة في جسم مركب منهما، وفيه طريقة قياس الكثافة النوعية، وكذا رسالة في الموسيقى. انظر:

- عبد المنعم الحفني، عمر الخيام والرباعيات، دار الراشد، القاهرة، مصر، 1992 م، ص 14.

- Omar Khayyam translated by Edward FitzGerald, Rubaiyat of Omar Khayyam, Branden Publishing company, Boston , USA, 1989, P 05-06.

- Albert Martini, The Renaissance of Science: The Story of the Atom and Chemistry, Albert Martini copyright, 2014 , P 467

3 - هو المفضل بن عمر الأبهري السمرقندي وكنيته أثير الدين عالم فلك، ورياضي، ومنطقي، وحكيم، وفيلسوف عاش بالقرن السابع الهجري / الثالث عشر الميلادي. والأبهري نسبة إلى أبهر وهي مدينة فارسية قديمة بين قزوين وزنجان . ولم تذكر الموسوعات أو كتب تاريخ العلوم تاريخ ميلاده، وكذلك تاريخ حياته غير معروف، فكل ما ذكر عنه أنه كان عالماً فاضلاً عالماً بأمور المنطق والفلسفة بما لا يقل عن علمه بالفلك والرياضيات. واشتهر الأبهري باهتمامه بالأزياج الفلكية، وله عدة أزياج ذكرها في رسائل له هي: الزيج المتقن، ورسالة الزيج الشامل، والزيج الاختياري، ويعرف هذا الزيج بالزيج الأثري، والزيج المخلص، ومن كتبه المختصرة : المجسطي في الهيئة . واهتم كذلك الأبهري بحساب الحركات الفلكية رابطاً بينها وبين الرياضيات، وذلك في كتابه: القول في حساب الحركات الفلكية، كتاب: غاية الإدراك في دراية الأفلاك. ولعل أكثر اهتماماته كانت آلات الرصد الفلكية وبخاصة الأسطرلاب فقد كتب رسالة عن الأسطرلاب وأنواعه وهدفه وطريقة عمله

الطوسي والجوهري¹ أكبر الأثر على أعمال علماء الغرب مثل الإنجليزي جون واليس

(J. WALLIS)² والسويسري لامبرت (J. H. Lambert)³ والألماني يوهانز

بعنوان: رسالة في علم الأسطرلاب، ولأبهري مؤلفات في الرياضيات من أهمها: الاحتساب في علم الحساب. رسالة في بركات المقطوع تأثر فيها برسالة كمال الدين بن يونس في هذا الأمر. إصلاح كتاب الاسقطسات في الهندسة لإقليدس. ومن كتب الأبهري العامة الموسوعة التي تناولت الفنون الثلاث: المنطقيات والطبيعات والإلهيات. ومن أهم كتبه: كتاب الطلائع. كشف الحقائق في تحرير الدقائق. تلخيص الحقائق. وفي العلوم النظرية ألف كتابا بعنوان: تهذيب النكت، وله العديد من الرسائل في المنطق والجدل. أنظر:

- محمد فارس، موسوعة علماء العرب والمسلمين، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، لبنان، 1993 م، ص 63-64.

1 - إسماعيل بن حماد، أبو نصر الفارابي الجوهري، من أئمة اللغة والأدب، ومن علماء الأصول، وهو ابن أخت أبي إسحاق الفارابي صاحب ديوان الأدب. ولد في فاراب من بلاد الترك، سنة ولادته مجهولة. كان الجوهري يحب الأسفار والتنقل في البلاد، فسافر إلى الشام والعراق ومصر والحجاز وبلاد فارس، ووفد - وهو صغير - إلى العراق وتلمذ لعالمين كبيرين من علماء العربية هما: أبو سعيد السيرافي (ت 368هـ)، وأبو علي الفارسي (ت 377هـ) ثم سافر إلى بلاد الحجاز، وشافهه باللغة العرب الفصحاء، ثم طوّف في قبائل ربيعة، ومُضَرَ، وأجهَد نفسه في طلب اللغة عن هؤلاء، ولَمَّا جمع ما كان يقصد إليه في تلك القبائل رجع قافلاً إلى خراسان فأقام في الدامغان عند أبي علي الحسن بن علي، وهو من أعيان الكتاب، ثم غادرها إلى نيسابور، وأقام فيها يعمل بالتدريس والتأليف، وتعليم الخط وكتابة المصاحف والدفاتر إلى حين وفاته. للجوهري ثلاثة كتب وهي: «المقدمة في النحو» و«كتاب في العروض» و«الصحاح»، وله شعر ذكر بروكلمان أنه موجود في برلين ولكن لم يشتهر له، ولم يطبع إلا «الصحاح» واسمه كاملاً «تاج اللغة وصحاح العربية»، وهو من أشهر معاجم اللغة. في وفاة الجوهري وردت قصة غريبة، إلا أن المصادر التاريخية تكاد تُجمع عليها، وهي أنه صنع جناحين من خشب وربطهما بحبل، ثم انتقل إلى الجامع القديم بنيسابور، فصعد إلى سطحه وقال: أيها الناس، إني عملت في الدنيا شيئاً لم أسبق إليه، فسأعمل للأخرة أمراً لم أسبق إليه. وضمَّ إلى جنبه مصراعين بابٍ وسَطَّهما بحبل، وصعد مكاناً عالياً من الجامع، وزعم أنه يطير، فوقع فمات. وكان ذلك - على الأرجح - في سنة (400 هـ - 1009 م). انظر:

- ياقوت الحموي، معجم الأدباء، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، ط1، ج2، 1993 م، ص 656.

- أبو البركات كمال الدين عبد الرحمن محمد الانباري: تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم، نزهة الألباء في طبقات الأدباء، دار نهضة مصر، القاهرة، 1967 م، ص 418.

- عمر رضا كحاله، معجم المؤلفين: تراجم مصنفى الكتب العربية المستدرك، مطبعة الترقى، دمشق، سوريا، ج2، 1961 م، ص 267.

2- جون واليس John Wallis : ولد بتاريخ 23 نوفمبر 1616 م في أشفورد في المملكة المتحدة تعلم في مدرسة فيلستيد. وعندما كان في الخامسة عشر ورأى كتاب للحساب في يد أخيه فأتاه الفضول واستعار الكتاب من أخيه، وفي خلال أسبوعين كان قد اتم الكتاب بمساعدة أخيه. أصبح فيما بعد عالم رياضيات حيث ساهم بتطوير التفاضل والتكامل الموحد في الصغر. وكان بين عامي 1643 و 1689 م في منصب رئيس التعمية في البرلمان ولاحقاً في الديوان الملكي. ويعتبر هو أول من قدم رمز اللانهاية ∞. كما استخدم للتعبير عن الموحد في الصغر. ولقد سميت أحد الكويكبات باسمه. وتوفي في 28 أكتوبر 1703 م. أنظر :

- Thomas Hockey, Katherine Bracher, Marvin Bolt, Virginia Trimble, JoAnn Palmeri, Richard Jarrell, Jordan D. Marché, F. Jamil Ragep , Biographical Encyclopedia of Astronomers, Springer Science & Business Media, New York, USA, 2007, P1193.

3 - ولد يوهان هنريك لامبرت Johann Heinrich Lambert في السادس والعشرين من أغسطس عام (1728 م)، وتوفي في الخامس والعشرين من سبتمبر عام (1777 م)، رياضياتي وفيزيائي وفلكي سويسري. ولد في ميلوزن (الآن ميلوز، ألزاس، فرنسا)... كان أبوه خياطاً فقيراً، لذلك كان على لامبرت أن يناضل ليدفع مقابل تعليمه. درس لامبرت شدة الضوء، فكان أول من قدم تابع القطع الزائد (hyperbolic function) في حساب المثلثات. وله ملاحظات في الهندسة اللاإقليدية... يعرف لامبرت بإثباته أن (π) هو عدد لا كسري وذلك في عام (1768 م). والعديد من إسقاط الخرائط في عام (1772) مثل إسقاط لامبرت - مساحة مساوية للأسطوانة (Lambert cylindrical equal-area projection)، استنبط لامبرت أيضاً نظرية تتعلق بالقطع المخروطي التي تسهل حساب مدارات المذنبات، كما اخترع أول مقياس للرطوبة، ومقياس ضوئي، ونشر في عام (1760 م) كتاباً باللاتينية عن انعكاس الضوء، حيث وردت فيه لأول مرة كلمة (albedo) وهو قسم من الضوء أو الإشعاع الساقط والذي ينعكس على سطح ما. وفي عام (1761 م) افترض بأن النجوم القريبة من الشمس كانت جزءاً من مجموعة تسافر مع بعضها

كيبler¹ (Johannes Kepler)، و التي مهدت إلى اكتشاف هندسات لإقليدية ، حيث أنه ونتيجة لعدم تمكن العلماء حتى القرن التاسع عشر من إثبات مسلمة التوازي الإقليدية قام كل من الألماني كارل جـاوس (K.F.Gauss)²

خلال درب التبانة، كما كان يوجد عدة مجموعات شمسية في المجرة . وقد تم تأكيد ما سبق من قبل سير ويليام هيرشل . كتب لامبرت أعمال تقليدية عن المناظير وأعمال تتعلق بالبصريات الهندسية (geometrical optics) ، وفي كتابه (New Organon) ، درس لامبرت قواعد تمييز المظهر الذاتي عن المظهر الموضوعي، وهذا أدخله في علم البصريات. ويصف قانون بير لامبرت الطريقة التي يمتص بها الضوء. انظر:

- Johann Heinrich Lambert, Jean-Marc Rohrbasser, Jacques Véron, Contributions mathématiques à l'étude de la mortalité et de la nuptialité (1765 et 1772), INED, Paris, FRANCE, 2006, P12-13.
- Tore Frängsmyr, J. L. Heilbron, Robin E. Rider, The Quantifying Spirit in the 18th Century, University of California Press, USA, 1990, P85-86.

1- يوهانز كيبler (Johannes Kepler) : عالم رياضيات وفلكي وفيزيائي ألماني ولد في 27 ديسمبر 1571 م بمدينة ويل در ستاد قرب شتوتغارت بألمانيا. كان يوهانز كيبler مساعداً لتايكو براهي يعمل معه في مرصده، وبذلك ورث كيبler جميع الإنجازات الرصدية لتايكو براهي فعكف على دراسة مسار كوكب المريخ محاولاً وضع نموذج هندسي لحركة هذا الكوكب حول الشمس. فما لبث أن اكتشف أن نموذج المسار الإهليلجي (وليس الدائري) يحقق النتائج الأرصادية بدقة كبيرة، بحيث تقع الشمس في إحدى بؤرتي الإهليلج. اهتم بدراسة ظاهرة انكسار الضوء وأعطى قانونها الثاني. برع في الرياضيات بشكل كبير، واستطاع بمهارته الرياضية أن يقترب من تحقيق حساب التقاضل والتكامل. كما أن قوانين كيبler هي التي هدّت العالم الإنجليزي إسحاق نيوتن إلى اكتشاف قانون التجاذب الكوني (قانون الجذب العام) حيث بينت قوانين كيبler أن هناك قوة تجاذبية بين الكواكب، حيث قال نيوتن: "إن ما قمت به من اكتشافات كان فوق أكتاف كثير من العمالقة، وكيبler هو واحد من هؤلاء العمالقة"، ويعتبر كيبler أول من وضع قوانين تصف حركة الكواكب بعد اعتماد فكرة الدوران حول الشمس كمركز لمجموعة الكواكب من قبل كوبرنيك وغاليلي. توفي في 15 نوفمبر 1630 م وعمره 58 سنة. أنظر:

- James R. Voelkel, Johannes Kepler and the New Astronomy, Oxford University Press, USA, 1999, P 10-12.
- B. Hergenhahn, An Introduction to the History of Psychology, Cengage Learning, USA, 6th ED, 2009, P 108.
- Heather Hasan, Kepler and the Laws of Planetary Motion, The Rosen Publishing Group, New York, USA, 2005, P 06 - 08.

2- كارل جاوس (K.F.Gauss) هو: عالم رياضيات وفلك ألماني ولد في مدينة برونشفايغ في 30 أبريل 1777 م. يعد واحداً من أكثر الرياضيين تأثيراً وأغزهم إنتاجاً، طور وعمره لم يتجاوز الثانية والعشرين في أطروحته التي قدمها لنيل درجة الدكتوراه من جامعة غوتنغن مفهوم العدد العقدي واستخدمه لإثبات المبرهنة الأساسية للجبر. ونشر نظريته حول الأرقام العقدية عام 1801 م مؤسساً بشكل راسخ نظرية الأعداد العقدية باعتبارها فرعاً معرفياً جديداً من الرياضيات. عمل أستاذاً ومديراً للمرصد الفلكي في غوتنغن منذ 1807 م، وصل لنتائج ومعادلات هامة في الهندسة و الجبر و التحليل و الفلك و الإحصاء. ساهم بفضل معادلاته ونظرياته المتعددة في إدخال الرياضيات إلى فيزياء الكهرباء و المغناطيسية و الجاذبية. أستنبط حلاً للمعادلات ذات الحدين وأثبت قانون التبادل التربيعي وأسس النظرية الرياضية للكهرباء. وتوفي في 23 فبراير 1855 م وتكريماً له أطلق اسمه جاوس على الوحدة الكهرومغناطيسية المستخدمة لقياس الحث المغناطيسي جاوس «وحدة قياس» في نظام السنتيمتر جرام ثانية ويساوي ماكسويل واحد في السنتيمتر المربع. و تكريماً لذكراه فإن صورته موجودة على الوجه الخلفي من المارك الألماني فئة العشرة ماركات. أنظر:

- Jagdish Mehra, Helmut Rechenberg, The Historical Development of Quantum Theory, Springer, New York, USA, 2001, p 264- 265.
- Michele Emmer, Alfio Quarteroni, MATHKNOW: Mathematics, Applied Science and Real Life, Springer Science & Business Media, Milan, ITALY, 2009, P 47.

والهنغاري جـانوس بولـيـاي (J.Bolyai)¹ والروسي نيكـولاي ايفانوفيتش

لوباتشيفسكي (N.I.Lobachevsky)² ببناء هندسة جديدة لإقليدية سميت الهندسة الزائدية وهذا ما بين

سنتي 1824-1829 م³، ثم قدم الألماني جورج فريدريك برنارد ريمان (Bernhard Riemann)⁴

1- ولد جانوس بوليائي في 15 ديسمبر 1802 م في كلوزفاك في ترانسيلفانيا و التي كانت جزءا من امبراطورية هابسبورغ (اليوم كلوج نابوكا في رومانيا). وهو عالم رياضيات هنغاري، واحد من مؤسسي الهندسة غير الإقليدية. والده، فاركاس بوليائي، نفسه عالم رياضيات، كان صديق جاوس . في سن 13 عاما كان يانوس يتقن بالفعل الميكانيكا التحليلية. درس في فيينا 1818-1822 م، وعمل في الجيش مهندسا متدربا ما بين عام 1820 و عام 1823م، بدأ في كتابة مؤلف بشأن نظام كامل للهندسة غير الإقليدية حيث يمر عبر نقطة بالتوازي مع خط معين عدد لانهائي من الخطوط. في عام 1848 م اكتشف بوليائي أن لوباتشيفسكي قد نشر عملا مماثلا سنة 1829 م. توفي في 27 يناير 1860 م من التهاب في الرئتين "ذات الرئة". كان أيضا لغويا بارعا يتحدث تسع لغات، بما فيها الصينية والتبتية. وهو أيضا عازف للكمال. انظر:

- Jeremy Gray, Worlds Out of Nothing: A Course in the History of Geometry in the 19th Century, Springer Science & Business Media, USA, 2011, P 101 - 114.

2- نيكولاي لوباتشيفسكي كان رياضياتيا روسيا ولد في 01 ديسمبر 1792 م في نيجني نوفغورود في قازان في وسط عائلي فقير حيث توفي أبوه عندما بلغ سن السابعة. تخرج نيكولاي عام 1807 م وانضم إلى جامعة قازان (القريبة من سيبيريا) لدراسة الطب. لكن سرعان ما غير رأيه وكرس نفسه لدراسة العلوم. تلقى لوباتشيفسكي تعليمًا ممتازًا، حيث درس في جامعة قازان وأصبح أستاذًا في 1822 م. واعتبرت هذه الفترة صعبة بالنسبة له، حيث أن القيصر ألكسندر الأول تخوف من تأثير الثورة الفرنسية على المثقفين ورأى فيها تهديدًا للديانة الأرثوذكسية، مما أجبر العديد من الأساتذة على ترك الجامعة. وبالرغم من هذه الظروف الصعبة أصر لوباتشيفسكي على الحفاظ على مستواه الدراسي وتحسينه. وفي 1826 م أصبح لوباتشيفسكي رئيس الجامعة لمدة 19 سنة. وتحت قيادته ازدهرت الجامعة حيث أصبح بها مكتبة مقدمة بشكل جيد للقراء، ومرصد فلكي، ومختبرات فيزياء، وتم تأسيس مخبرين أحدهما لعلم التشريح والآخر للكيمياء. وعلى الرغم من مهامه الشاقة في تأدية أعماله الإدارية، فقد قام بتدريس الرياضيات والفيزياء. إضافة لذلك كان يخصص وقتًا لإلقاء محاضرات لفئة كبيرة من الشعب. وواصل أعماله الأصلية في علمي الهندسة والجبر. في 1837 م قام بنشر مقالة بعنوان "الهندسة الخيالية" في فرنسا حيث وضع مصطلح الهندسة غير الإقليدية. وتسمى هندسة بيبانية. وقام بوضع مخطط شامل يحتوي على جميع اكتشافاته. توفي نيكولاي في قازان في 24 فبراير 1856 م بعد التقاعد وتدهور حالته الصحية. انظر:

- Sooyoung Chang , Academic Genealogy of Mathematicians , World Scientific, Singapore, 2011, P 138- 140.

-Tucker McElroy, A to Z of Mathematicians, facts on file , New York, USA, 2005, p117.

- Stephen Hawking, God Created the Integers: The Mathematical Breakthroughs that Changed History, Running Press, USA, 2007, P697-704.

3- يمني طريف الخولي، فلسفة العلم في القرن العشرين، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد 264، 2000 م، ص 208 - 209.

4- جورج فريدرش برنارد ريمان هو رياضي ألماني ولد في 17 سبتمبر 1826 م بريسلسن حذو دانن بارغ بألمانيا. بدء ريمان دراسته سنة 1846 في برلين وغوتنغن وكان من تلامذة رياضيين مشهورين كجاوس وديريكلي. في سنة 1854 م بدء دراساته الأستاذية وتحصل على الأستاذية سنة 1857 م في غوتنغن. بعد وفاة ديركلي سنة 1859 م أخذ ريمان وظيفته ولكن سرعان ما تدهورت صحة ريمان نظرا لإصابته بمرض السل مما اضطره للإقامة في إيطاليا حيث توفي في لاغو ماجيوري في 20 يوليو 1866 م عن سن لا تجاوز ال 39 سنة. ورغم قصر حياته فإن أعمال ريمان في الرياضيات كانت مهمة جده للتقدم بهذا العلم حيث يعتبر مؤسس علم الدالات (function theorie) والهندسة الريمانية التي مهدت الطريق لأينشتاين ليضع النظرية النسبية العامة كما تعتبر دراساته على الأعداد الأولية من أهم إنجازاته. كما أن أطروحته في مجال نظرية الأعداد لم تبرهن إلى اليوم. انظر:

- I.M. James, History of Topology, Elsevier, Amsterdam , The Netherlands, 1999, p 886.

- James N. Johnson, Roger Cheret, Classic Papers in Shock Compression Science, Springer, New York, USA, 1998, p 107-108.

عام 1854 م نوعاً جديداً من الهندسات اللاإقليدية أطلق عليها الهندسة الناقصة التي استخدمت فيما بعد من قبل ألبرت أينشتاين (Albert Einstein)¹ في نظريته النسبية العامة ومنها بدأت دراسة هندسة الكون الذي نعيش فيه².

المطلب الثاني : فروع الهندسة

حتى منتصف القرن الثامن عشر كان المهندسون العسكريون هم الذين يقومون بتصميم وتنفيذ مختلف الأعمال الهندسية من إعداد الخرائط وإنشاء الطرق والجسور والقلاع ومراسي السفن... إلخ . ثم تطور مفهوم الهندسة ليعبر عن نفس هذه الأعمال ولكن يقوم بها المهندسون غير العسكريين (مهندسين مدنيين). وبتزايد استخدام الماكينات في القرن التاسع عشر تم الاعتراف بالهندسة الميكانيكية كتخصص هندسي قائم بذاته. بعد ذلك ظهرت هندسة المناجم عندما توسع العمل في استخراج الفحم والمعادن. وقد نشأت مؤخراً هندسات أو تخصصات هندسية جديدة وعديدة كهندسة الصواريخ والهندسة النووية و الهندسة الطبية وهندسة الحاسوب وغير ذلك من التخصصات التي ما زالت تتزايد حتى اليوم.

- Sooyoung Chang, Academic Genealogy of Mathematicians, World Scientific, Singapore, 2011, P14-16.

1- ألبرت أينشتاين ألماني نمساوي سويسري أمريكي الجنسية، يهودي الديانة، أحد أهم العلماء في الفيزياء. وُلد في مدينة أولم الألمانية في 14 مارس 1879 م، يشتهر بأبو النسبية كونه واضع النظرية النسبية الخاصة والنظرية النسبية العامة الشهيرتين اللتان كانت اللبنة الأولى للفيزياء النظرية الحديثة، حاز في العام 1921 م على جائزة نوبل في الفيزياء عن ورقة بحثية عن التأثير الكهروضوئي ضمن ثلاثمائة ورقة علمية أخرى له في تكافؤ المادة والطاقة وميكانيكا الكم وغيرها، وأدت استنتاجاته المبرهنة إلى تفسير العديد من الظواهر العلمية التي فشلت الفيزياء الكلاسيكية في إثباتها. بعد تأسيس دولة إسرائيل عرض على أينشتاين تولي منصب رئيس الدولة في إسرائيل لكنه رفض مفضلاً عدم الانخراط في السياسة وقدم عرضاً من عدة نقاط للتعايش بين العرب واليهود في فلسطين. في 18 أبريل 1955 م، تُوفي وُحرق جثمانه في مدينة "تريبتون" في ولاية "نيو جيرسي" ونُثر رماده في مكان غير معلوم، وحُفظ دماغ أينشتاين في جرة عند الطبيب الشرعي "توماس هارفي" الذي قام بتشريح جثته بعد موته. وقد أوصى أينشتاين أن تحفظ مسوداته ومراسلاته في الجامعة العبرية في القدس، وأن تنقل حقوق استخدام اسمه وصورته إلى هذه الجامعة. انظر:

- Lillian E. Forman, Albert Einstein: Physicist & Genius, ABDO Publishing Company, USA, 2009, p 94-102.

- Dana Meachen Rau, Albert Einstein, Compass Point Books, USA, 2003, P 05-32.

- Ze'ev Rosenkranz , The Einstein Scrapbook, JHU Press, USA, 2002, P 103.

2- عثمان عي، بنية المعرفة العلمية عند غاستون باشلار، رسالة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008 م، ص 67-69.

وتقسم الهندسة الى المجموعات الرئيسية التالية : الهندسة الميكانيكية , الهندسة الكهربائية , الهندسة الكيماوية، الهندسة المعمارية، الهندسة المدنية. وسنحاول التعرف على كل فرع من هذه الفروع على حدة.

الفرع الأول : الهندسة الميكانيكية (Mechanical Engineering)

تعد الهندسة الميكانيكية أحد العلوم القديمة حيث تم تطبيقها و اكتشافها بمجتمعات العصور القديمة و العصور الوسطى حول العالم. و قد ظهر مجال الهندسة الميكانيكية بشكله الحالي خلال الثورة الصناعية و هو علم يدرس الأنظمة الفيزيائية، ويطبق أسس القوانين الفيزيائية الأساسية لتحليلها. وإن أهم ما يميزه هو اعتماده على الرياضيات (بدلاً من التقدير) وعلى التجربة (بدلاً من الملاحظة)، حيث أسس كيفية صياغة التنبؤات الكمية نظرياً، وكيفية اختبار هذه الصياغات الرياضية بأدوات قياس مصممة بعناية. وقد نجم عن هذا العلم تطور عظيم في المجالات الصناعية والمعاشية للإنسانية كافة، أدى بدوره إلى تطور وسائل التعليم وأساليبه لخدمة الصناعة بفروعها المختلفة¹.

ويتفرع عن الهندسة الميكانيكية طيف عريض من التخصصات بهدف تغطية المتطلبات الصناعية ومتطلبات النقل والخدمات والأبنية والتجهيزات الطبية والبيئية... الخ، ومن هذه الفروع ما يأتي²:

- هندسة ميكانيك القدرة - هندسة التصميم والإنتاج - هندسة السيارات - الهندسة الصناعية - هندسة النسيج - الهندسة البحرية - هندسة الطيران - هندسة قوى الهواء أو الديناميكا الهوائية - هندسة أنظمة الدفع - هندسة الإنشاءات والهيكل - هندسة الفضاء - الهندسة الطبية - هندسة الميكاترونكس.

1 - Jean-Louis Batoz, Patrick Chedmail, Gérard Cognet, Clément Fortin , Integrated Design and Manufacturing in Mechanical Engineering '98: Proceedings of the 2nd IDMME Conference held in Compiègne, France, 27–29 May 1988 , Springer Science & Business Media, 1999,USA, p 529-531.

2 - Ferdinand P. Beer, E.R. Johnston, Mécanique pour ingénieur vol.1: Statique, De Boeck Supérieur, Canada, 2004, P 02.

وقد أدت الهندسة الميكانيكية دوراً أساسياً في الابتكارات العلمية، فمروراً باختراع أول محرك بخاري استخدم في الصناعات الحربية وقاطرات السكك الحديدية والعربات وآلات تشغيل المعادن وقطعها وصولاً إلى الابتكارات الحديثة المتعلقة بغزو الفضاء مثل المسبار فونيكس Phoenix الذي صمّمته وأنتجته ناسا الأمريكية وأطلقته ليصل إلى المريخ أواخر أيار/مايو 2008 م ليكون محطة بحثية ثابتة على سطح المريخ¹، فعلى سبيل المثال لا الحصر يمكن تحديد بعض المجالات التي أسهمت وتسهم الهندسة الميكانيكية في إنجازها وتطويرها. ونذكر منها ما يأتي:

- في مجال الصناعة : تؤدي الهندسة الميكانيكية الدور الأساسي في تأسيس المنشآت الصناعية وتطويرها وتصميم المعدات والآلات والمنتجات الصناعية وتطويرها وإنتاجها.
- في مجال الإنشاءات والمباني الصناعية والسكنية: تساهم في إقامة المنشآت الصناعية والمعامل حيث تقوم بدراسة شبكات التدفئة والتكييف والعزل وتنفيذها للمصانع والمنازل، ودراسة شبكات الهواء الصناعي المضغوط وتنفيذها، وتوزيع المياه والصرف الصحي، وتجهيزات معالجة مياه الصرف الصحي، ودراسة معدات الرفع والنقل في المصانع وتجهيزات المصاعد في المنازل والمنشآت المختلفة وتنفيذها².
- في مجال توليد الطاقة: تطوير وإنتاج محطات توليد الطاقة الحرارية وخاصة العنفات الغازية لتلك المحطات وكذا محطات توليد الطاقة المائية وخاصة العنفات المائية وكذا توليد الطاقة النووية ونقلها وتوزيعها وكذا عنفات الطاقة الريحية ومحطات الطاقة الشمسية (الطاقات البديلة)³.
- في مجال الصناعات الحربية: وقد تطورت صناعة المعدات الحربية والذخائر بمساهمة كبيرة لعلماء الهندسة الميكانيكية فوصلت لتصميم وتطوير وإنتاج ما يأتي: الدبابات والمدافع الصاروخية وعربات

1 - Jean-Pierre Luminet, Élisabeth Brune , Bonnes nouvelles des étoiles , Odile Jacob, Paris, France, 2009 , P40.

2- احمد علي العريان، تاريخ العلوم والتكنولوجيا الهندسية، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 1999 م، ص 162-169 .

3 - Ulrich Steger , Sustainable Development and Innovation in the Energy Sector , Springer Science & Business Media, Germany, 2005 , P 88.

حمل الجنود والأسلحة الفردية الخفيفة والمتوسطة و القذائف الصاروخية الموجهة وغير الموجهة بأمدية مختلفة وبرؤوس متفجرة متنوعة تتناسب مع الأهداف المطلوب ضربها و القذائف الصاروخية (جو - جو) (أرض - أرض) (جو - أرض) والقذائف الصاروخية المضادة للدبابات والعربات العسكرية الأخرى المتنوعة وكل الذخائر الحربية المتنوعة وكذا أنواع أجهزة الاتصال والتشويش السلبي والإيجابي في الأرض والجو. و الطائرات المقاتلة بأنواعها المختلفة (مقاتلات - قاذفات - حوامات - ناقلات مظليين - طائرات مسيرة من دون طيار للتجسس ولضرب مواقع محددة مع تجهيزات الخدمات الأرضية لهذه الطائرات). و روبوتات لأعمال خاصة¹.

■ في مجال تجهيزات النقل: أسهمت الهندسة الميكانيكية في تطوير متطلبات النقل ابتداءً من القوارب الشراعية ثم البخارية وصولاً إلى السفن والغواصات التي تسير بالطاقة النووية. وكذلك الحال للقطارات التي تطورت من قاطرات بخارية إلى قاطرات الديزل ثم القاطرات الكهربائية. وأسهمت في تطوير الطائرات النفاثة وتصنيعها لنقل الركاب ونقل البضائع. وكذلك الصواريخ العابرة للقارات وصواريخ غزو الفضاء الناقلة للأقمار الصناعية وللسفن الفضائية والبضائع للمحطة الفضائية الدولية الموضوعة في الفضاء على مدار حول الأرض².

■ في مجال الصناعات الطبية والدوائية: أسهمت الهندسة الميكانيكية منذ القدم في تطوير وتصنيع المعدات المستخدمة في صناعة الدواء وتعليبه واختباره والمستلزمات الطبية للعمليات الجراحية بدءاً من المشارط وأدوات الجراحة الأخرى منذ عهد الرومان الأول. وصولاً إلى تجهيزات متطورة لإجراء

1-Committee on Army Unmanned Ground Vehicle Technology, National Research Council, Division on Engineering and Physical Sciences, Board on Army Science and Technology , Technology Development for Army Unmanned Ground Vehicles, National Academies Press,USA, 2003, P 18.

2 -Committee on the Engineering Challenges to the Long-Term Operation of the International Space Station, Aeronautics and Space Engineering Board, Commission on Engineering and Technical Systems, Division on Engineering and Physical Sciences, National Research Council , Engineering Challenges to the Long-Term Operation of the International Space Station , National Academies Press, USA, 2000, P 07-12.

عمليات الجراحة بالتنظير (الإيكو) وبالروبوتات والفحص بأشعة (X) والطبقي المحوري ومقاييس الضغط وتخطيط القلب و الإيكوغراف¹، وكذلك التجهيزات الخاصة بغرف العمليات ومتطلبات المشافي من شبكات تدفئة وتكييف وتوزيع غاز الأكسجين وغيرها من المتطلبات الكثيرة.

ويعد استمرار التطور في تطبيقات الهندسة الميكانيكية والتقنية الرافعة الحقيقية لتقدم المعارف العلمية والهندسية الأخرى وهي قدمت وستقدم المزيد من الاختراعات لزيادة الإنتاج، ولزيادة سرعة التنقل، وللمساعدة على الشفاء من المرض، ولضمان المزيد من الرفاهية للبشرية .

الفرع الثاني : الهندسة الكهربائية (Electrical Engineering)

هي تخصص هندسي يتعامل مع دراسة وتطبيقات علوم الكهرباء والإلكترونيات والمجالات الكهرومغناطيسية². و أصبح هذا المجال معروفا في أواخر القرن التاسع عشر وذلك بعد انتشار التيليجراف ومحطات امداد الطاقة³. و يغطي هذا المجال في الوقت الحالي عدد من المواضيع الفرعية والتي تتضمن الطاقة، الالكترونيات، نظم التحكم، معالجة الإشارات والاتصالات اللاسلكية. ومن الممكن أن نقول أن الهندسة الكهربائية تتضمن أيضا هندسة الالكترونيات ولكن يوجد اختلاف بينهما، حيث تهتم هندسة الكهرباء بالأمر المتعلقة بنظم الكهرباء عالية الجهد مثل نقل الطاقة والتحكم في المحركات، بينما تتعامل هندسة الالكترونيات مع دراسة النظم الالكترونية ذات المقاييس المنخفضة (تيار منخفض - جهد منخفض) ويتضمن ذلك علوم الحاسبات والدوائر المتكاملة. باختصار يمكن القول أن مهندسي الكهرباء

1 - Laurence J. Street , Introduction to Biomedical Engineering Technology, CRC Press, USA, 2008, P 123.

2 - M. A. Mallick, Malik Rafi , Fundamentals of Electrical Engineering , Word - Press , Indai , 2009, P 257.

3 - James W. Carey, Communication as Culture, Revised Edition: Essays on Media and Society, Routledge, USA, 2008, P 156.

دائماً ما يهتمون باستخدام الكهرباء لنقل الطاقة، بينما يهتم مهندسو الالكترونيات باستخدام الكهرباء لنقل المعلومات¹.

التقسيم الكلاسيكي للهندسة الكهربائية كان هندسة تيار الجهد العالي والتي تعرف اليوم بهندسة الطاقة وهندسة المحركات والقسم الآخر هندسة تيار الجهد المنخفض والتي تطورت لتصبح هندسة الاتصالات. إضافة إلى ذلك فقد اوجدت مجالات هندسية جديدة في اطار هندسة الكهرباء ومنها هندسة القياسات، هندسة التحكم والالكترونيات. ومع الوقت وازدياد التطور فقد اضيف لكل فرع من هذه الفروع العديد من المجالات الجديدة، وفي يومنا هذا أصبح من الصعب الاستغناء عن المعدات الكهربائية في معظم مجالات الحياة لكونها تتداخل في العديد من قطاعات الصناعة والأنشطة المدنية المختلفة، فهي تقريباً عصب الحضارة المدنية في وقتنا الحالى².

الفرع الثالث : الهندسة الكيماوية (Chemical Engineering)

الهندسة الكيماوية أو الكيماوية هي علم هندسي يختص بتصميم وتطوير العمليات الصناعية الكيماوية أو التحويلية. وكذا تصميم وبناء وإدارة المصانع التي تكون العملية الأساسية فيها هي التفاعلات الكيماوية وتندرج تحت هذا التخصص عمليات انتقال المادة والحرارة والكتلة، كما تشمل التفاعلات وعمليات الفصل متعددة المراحل. ويهتم المهندسون الكيماويون بتطبيقات المعرفة المكتسبة من العلوم الأساسية والتجارب العملية. كما يهتمون بتصميم العمليات الصناعية وتطويرها وإدارة المصانع بهدف تحويل آمن واقتصادي للمواد الكيماوية الخام إلى منتجات نافعة. فالهندسة الكيماوية هي العلم الهندسي ذو القاعدة الأوسع بين

1- SMARAJIT GHOSH , FUNDAMENTALS OF ELECTRICAL AND ELECTRONICS ENGINEERING , PHI Learning Pvt. Ltd., 2nd éd, New Delhi, Indai , 2007 , P01.

2 - Wai Kai Chen, The Electrical Engineering Handbook, Academic Press, USA, 2005, P805.

علوم الهندسة كلها، ويؤدي هذا إلى أن تكون المؤسسات والشركات في سعي دائم لتوظيف مهندسين كيميائيين في المجالات التقنية المتنوعة وفي مواقع الإشراف في أنواع الصناعات المختلفة¹.

إن المجالات الصناعية التي يشرف عليها المهندسون الكيميائيون واسعة جداً، تعد أهمها الصناعات الكيميائية والنفطية والبتروكيميائية وتقنية النانو، كما أن الصناعات الغذائية والصيدلانية، وهندسات الكيمياء الحيوية والطب الأحيائي هي مجالات تعتمد كثيراً على المهندسين الكيميائيين. ويضاف إلى ذلك التحكم بالتلوث والحد منه، وعلم التآكل البيئي والتحكم البيئي، وعلم الفضاء والمواد النووية، وتقنية الحاسب ومعالجة البيانات . كما تعنى الهندسة الكيميائية بدراسة التصاميم الهندسية المتعلقة بالصناعات الكيميائية المختلفة حيث ان التصميم الكيميائي يمثل هدف إنتاجي وتجاري وهو عبارة عن علم تجميع المعلومات للوصول إلى التصميم الأمثل من خلال اختيار العملية الصناعية وظروفها والمواد الكيميائية المستخدمة فيها والأجهزة اللازمة لإتمام العملية الصناعية وبسبب العدد الكبير للمواد الكيميائية التي يتم التعامل معها فإن التوجه للهندسة الكيميائية هو العمليات التي تتم على هذه المواد مثل : الطحن للمواد الصلبة أو الخلط ورغم تطور عدد كبير من العمليات إلا أن المكانة الأولى لا زالت لعملية التقطير وعمليات أخرى مثل البلورة والترشيح والتذويب والاستخلاص، وفي أي عملية يكون اهتمام المهندس الكيميائي بالعملية منطلقاً من أربع مبادئ أساسية (قانون حفظ المادة - قانون بقاء الطاقة - قانون الاتزان الكيميائي - مبدأ التفاعلات الكيميائية) إضافة إلى مسؤولية المهندس الكيميائي في تنظيم ترتيب وتتابع الوحدات بشكل صحيح وحساب الجدوى الاقتصادية لكامل العمليات الداخلة في الإنتاج، وتنقسم العمليات في التصنيع إلى تصنيع متقطع (بالخلطة) أو المستمر حيث أن التصنيع المستمر يعطي كفاءة أعلى ولكن تصميم

1- كامل محمد الحسن وقيع الله، خالد إبراهيم الحميري، سعيد محمد الزهراني، أساسيات الهندسة الكيميائية، الدار العربية للموسوعات، بيروت، لبنان، 2003 م، ص 10-10.

الخطوط والتحكم بها يكون على درجة أعلى من الصعوبة ولذا كان المهندسين الكيميائيين من أول الذين طبقوا أنظمة التحكم الأوتوماتيكية في تصميماتهم¹.

أهم المواد الدراسية للهندسة الكيميائية : ميكانيكا الموائع , حركية التفاعلات الكيميائية، الديناميكا الحرارية، هندسة التفاعلات الكيميائية , انتقال المادة , انتقال الحرارة , عمليات المواد الصلبة , هندسة التحكم , هندسة التآكل، هندسة البيئة ومعالجة المياه، هندسة البترول والبتروكيماويات , هندسة الكيمياء الحيوية , تقنية النانو (المواد متناهية الصغر) , تصميم مصانع , تصميم المعدات، صناعات متفرقة , الكيمياء العامة والعضوية والتحليلية ، الفيزياء العامة والرياضيات والمعادلات التفاضلية².

الفرع الرابع : الهندسة المعمارية (Architectural Engineering)

تقوم الهندسة المعمارية على المعرفة بالعديد من فروع الهندسة الخاصة بالتشييد و البناء بداية من التصميم المعماري و الإنشاء إلى صيانة و تشغيلية المبنى. و تأتي أهمية المهندس المعماري من انه يكون على دراية كافية عن المبنى ككل , فيكون المهندس المعماري ملما بكل جوانب المبنى من حيث الإنشاء , التهوية , الحركة , التوصيلات الكهربائية و أيضا التصميم المعماري، حيث أن المهندس المعماري هو المسؤول عن إخراج هذه الصورة التي رسمها المعماري في خياله إلى أرض الواقع. حيث يهتم بشكل كبير بالنواحي الهندسية في المباني (الأساسات والتربة والأوزان والخرسانة والتمديدات الكهربائية والتكييف في المباني)، ويجب على المهندس المعماري أن يكون ملما بالعديد من التخصصات مثل : التصميم المعماري - مواد البناء - التصميم بالحاسب - الإنشاءات - التكييف - التمديدات الكهربائية - الضوئيات والصوتيات في المباني. ويتمثل عمل المهندس المعماري في عملية إبداعية تتركز

1 - Nayef Ghasem, Redhouane Henda , Principles of Chemical Engineering Processes: Material and Energy Balances , CRC Press, USA, 2nd éd , 2015, P 02.

2 - Gavin P. Towler, R. K. Sinnott , Chemical Engineering Design: Principles, Practice, and Economics of Plant and Process Design, Elsevier, 2nd éd , USA, 2013, P 279.

أساساً على أبعاد جمالية تطوّر لها حلول تقنية هندسيّة ملائمة، إضافة إلى اهتمامه بترميم البناءات القديمة وصيانة التّراث المعماري. ومن أبرز الصفات التي يجب أن يتمتع بها المهندس المعماري سعة الاطلاع (ثقافة عامّة وفلسفة)، حسّ فنيّ وجمالي (من الإبداع إلى الذوق المرفه وحسّ عال للألوان والأشكال)، و مهارات في الهندسة والفيزياء . و يجمع المهندسون المعماريون بين معارف المهندسين في مجالات الإنشاءات وعلم المواد وعلوم جماليات البناء والإبداع فيه ، لتصميم المرافق الخدمية المختلفة . وهذه الهندسة تلحق في البلدان الكبرى بكلّيات الفنون التطبيقية¹ .

الفرع الخامس: الهندسة المدنية (Civil Engineering)

قسم الهندسة المدنية هو من أقدم العلوم الهندسية وأكثرها خدمة للإنسان واهتماماً به. وإن جاز التعبير يمكننا اعتبار الهندسة المدنية (أم التخصصات الهندسية) . ولعل أول ذكر لكلمة الهندسة المدنية قد جاء في تاريخ الإمبراطورية الرومانية حيث صنفت الهندسة لفرعين هما الهندسة العسكرية، وتعنى بالقلاع والحصون وتطوير السلاح، والهندسة المدنية وتعنى بالإنسان واحتياجاته مثل تشييد المساكن وتعبيد الطرق وبناء الجسور والسدود وشق القنوات للزراعة وبالتالي فقد كان لها أهمية بالغة في عملية التطور الحضري، فهي تعنى بتطوير وتسهيل حياة الإنسان بما يتلاءم ومتطلباته الحياتية².

حيث ان معنى كلمة هندسة هي فن وضع المعرفة العلمية و استعمالها في الواقع العملي، بشكل آخر أي ان المهندس يستعمل معرفته العلمية ليصمم و ينشأ و يشغل و يقوم بصيانة الأمور، بينما الكلمة مدنية تعود للشؤون المدنية لا الحربية فهي تعود للخدمات التي تقدم لجماعة من الأفراد أي لمجتمع ما، و بالتالي عند اجتماع كلمتي الهندسة و المدنية تتكون لدينا (الهندسة المدنية) التي تعود للعلم الذي يطبق

1 - David Dowdle, Vian Ahmed, Teaching and Learning Building Design and Construction, Earthscan, 2013, P 05 - 06.

2 - David Muir Wood, Civil Engineering: A Very Short Introduction, OUP Oxford, United Kingdom, 2012, P 02 - 09.

المعرفة العلمية لىخدم الحياة المدنية في الوظائف اليومية عن طريق مرفقات البناء (البنية التحتية). أي أن الهندسة المدنية هي فن و علم تصميم البنية التحتية للمجتمعات المدنية الحديثة، إذا فإن عملية التخطيط و التصميم اضافة لإنشاء التسهيلات المختلفة و المرافق التي تخدم الناس هي الهندسة المدنية. بشكل عام هذه التسهيلات تشمل الخطوط السريعة التي تربط المدن بعضها ببعض، و المطارات، و معالجة مياه المجاري... الخ¹ .

وهي كأى علم تتطور باستمرار ودون توقف وفي الآونة الحديثة ترابطت مع التطور الصناعي بشكل كبير لإنتاج مواد إنشائية جديدة ومتطورة تقي بمتطلبات الانسان المتزايدة، ومن الأمثلة على ذلك البلاستيك المدعم بالألياف والمسمى (GRC) والذي يعد مادة خفيفة الوزن وذات صلابة عالية تقارب صلابة الصخر وتصنع بقوالب حسب التصميم المطلوب واللون المطلوب , فتستطيع الحصول على مبنى بأقواس وقناطر وواجهات كأنها حجرية ولا يمكن تمييزها إلا بصعوبة وبنفس الوقت وزنها لا يساوي 20% من وزن نفس الحجم من الحجر الطبيعي².

وللهندسة المدنية أهمية كبيرة فلا يمكن للبشر الاستغناء عنها، كما أنهم يحتاجونها في إنشاء المنازل التي تؤويهم وتجعل الجميع في مأمن، كما أنهم يحتاجون الهندسة المدنية لوسائل النقل وتجهيز الطرقات، كما أن للهندسة المدنية أهمية كبيرة في بناء السدود، وجميع دول العالم تهتم بهذا المجال لما له من فائدة كبيرة على مجتمعاتهم وتطورها، وللهندسة المدنية فروع عديدة ومتنوعة في الاعمال والاختصاص فمنها الهندسة الإنشائية، هندسة النقل والمواصلات، الهندسة الهيدروليكية، الهندسة الجيوتقنية، هندسة التشييد

1 - سيد بسيوني، الهندسة المدنية (الطرق، الجسور، السدود، الأنفاق)، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، 2007 م، ص 15-16.

2 -K. Sakai, Integrated Design and Environmental Issues in Concrete Technology, CRC Press, USA, 2010, P 128.

والبناء، هندسة البيئة، هندسة مواد البناء، هندسة المساحة، هندسة السواحل والشواطئ، هندسة إدارة المشروعات¹.

ومن أهم ثمرات العمل الهندسي الإجابة عن ما يراد من أي تصميم وهل يفي بالغرض ويؤدي الاحتياجات المطلوبة منه . فتطوير نمط الحياة في أي مكان مثلاً يتطلب الكثير من الأعمال الهندسية ابتداء من مشاريع الكهرباء والطرق والمياه والاتصالات، ومروراً بتطوير الصناعات وانتهاءً بتصميم مفردات المنتجات. فالبلد الذي لديه مواد خام تلزمه الهندسة لاستغلال هذه الخامات من تعدين إلى نقل إلى تصنيع... الخ. وهذا يعني في جوهر الأمر أن الهندسة لم تعد محصورة بالتخصصات التقليدية وإنما أصبحت الهندسة بمفهومها الحديث هي الاستجابة لأي مشكلة وبناء أي مشروع وتطوير أي نظام باستخدام كل ما هو متاح من علوم وتخصصات هندسية ومواد وتكنولوجيا وخبرة، ويتم ذلك وفق عقود ينظمها القانون².

1- M. N. SHESHA PRAKASH, GANESH B. MOGAVEER, ELEMENTS OF CIVIL ENGINEERING AND ENGINEERING MECHANICS: With CD-Rom, PHI Learning Pvt. Ltd., Delhi, Indai, 3rd éd, 2014, P 02-07.

2 - محمود عبد الحميد حلمي، عقود ومواصفات الأعمال في الهندسة المدنية، دار الراتب الجامعية، بيروت، لبنان، 1991 م، ص 22.

المبحث الثاني

العقود الهندسية وأنواعها

يختلف نوع العقود الهندسية بحسب اختلاف المجموعة التي ينتمى إليها المشروع، فعقود المشاريع الضخمة تختلف عن عقود المشاريع الصناعية، كما تختلف عن عقود مشاريع المباني، وتختلف أيضا عقود مشاريع المجموعة الواحدة عن بعضها البعض، في حين عقود مشاريع الفرع الواحد داخل المجموعة (مثل: المطارات) تختلف من مشروع لآخر تبعا للظروف التي تم فى ضوءها إبرام العقد. وهناك كذلك فرق بين العقود الحكومية والعقود الخاصة: فالعقود الحكومية هي التي تكون إحدى الدوائر أو المؤسسات الحكومية طرفا فيها، ويجب أن تكون العقود الحكومية مبنية على التنافس المفتوح وتتم ترسية العطاء عادة على أقل المتنافسين تكلفة، ما لم يكن هناك سبب لاستبعاد عطائه واختيار غيره. أما فى العقود الخاصة فليس هناك ما يلزم بأن يكون التنافس مفتوحا ويتم عادة اختيار أحد المتقدمين دون التقيد بإجمالي قيمة عطائه، رغم أن إجمالي قيمة العطاء تعتبر عاملا هاما فى أي عقد هندسي سواء أكان حكوميا أو خاصا ولكن الأمر فى العقود الخاصة يختلف عنه فى العقود الحكومية . وهناك جانب من جوانب الاختلاف بين العقود الحكومية والعقود الخاصة، وهو الزيادة والنقص والتغيير فى الأعمال. حيث يعطى العقد الخاص مرونة كافية للمالك فى إجراء التغيير والزيادة والنقص على أن تعدل قيمة العطاء تبعا لذلك. بينما العقد الحكومي يحدد نسبة مئوية من قيمة العطاء الأصلي يتم فى حدودها إجراء الزيادة والنقص والتغيير¹. وسنتعرف فيما يلي على ماهية و أنواع العقود الهندسية وذلك من خلال المطالب التالية :

1 - فتيحة قرّة، أحكام عقد المقاولة، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1992 م، ص 19.

المطلب الأول : ماهية العقود الهندسية

تعددت وتباينت التعاريف التي أوردها الباحثون والمهتمون بموضوع العقود الهندسية ومن أهم هذه التعاريف : أنه وثيقة اتفاق مكتوبة بين أطراف التعاقد لتنفيذ مشروع هندسي معين وهما صاحب العمل (جهة التعاقد) ويرمز له عادةً في العقود الهندسية بالطرف الأول، والشركة المنفذة (المقاول) ويرمز له في العقود الهندسية بالطرف الثاني، وعلى ذلك فإن العقد يوضح فيه حقوق والتزامات كل طرف تجاه الآخر¹. أو هو ما يعرف بعقد المقاولات وهو الصيغة القانونية التي تستخدم عند التعاقد بين المالك والمقاول ويحدد فيها حقوق ومسؤوليات كل طرف اتجاه الطرف الآخر لتنفيذ عمل معين للطرف الأول (المالك) ليحصل الطرف الثاني على منفعة تتمثل في المقابل المتفق عليه². أو هو وثيقة اتفاق مكتوبة وموقعة بين أطراف العلاقة (المالك، والمقاول) للقيام بتنفيذ عمل معين للطرف الأول مقابل تحقيق منفعة للطرف الثاني تتمثل في المقابل المتفق عليه، وهذا العقد (الاتفاق) يحكم ويحدد العلاقة الفنية والمالية والنظامية بينهما طيلة سريان المدة المحددة، والموضحة وفق شروط العقد، والمؤلفة من مواد وبنود وشروط تبين نوع ومجال وكيفية العمل، والحقوق والواجبات لكل أطراف العقد³. أو هي العقود التي تحكم العلاقة بين الأطراف المعنية بالمشروع الهندسي ويجب وضوحها ودقتها في تحديد الحقوق والواجبات وهذا التحديد هو احد العوامل الأساسية لإكمال العمل المتعاقد عليه بنجاح وفي الوقت المحدد لذلك⁴.

ولكي يكون العقد الهندسي صحيحاً لا بد أن تتوفر فيه شروط عامة تتمثل فيما يلي⁵:

-
- 1- قدري عبد الفتاح الشهاوي، عقد المفاوضة في التشريع المصري و المقارن، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2002 م، ص 08.
 - 2- عبد الرزاق حسين ياسين، المسؤولية الخاصة بالمهندس المعماري ومقاول البناء (شروطها، نطاق تطبيقها والضمانات المستحدثة فيها) دراسة مقارنة في القانون المدني، دار المعارف، أسبوط، مصر، ط01، 1987 م، ص 84.
 - 3 - نبيلة اسماعيل رسلان، عقد المفاوضة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط01، 1998 م، ص 18.
 - 4- أحمد عبد العال أبو قرين، الأحكام العامة لعقد المفاوضة : مع دراسة تطبيقية لمقاولات المنشآت المعمارية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 01، 2003 م، ص 16
 - 5- محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المفاوضة (في ضوء الفقه والقضاء)، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2008 م، ص 11-13 .

• وجود عرض واضح لا غموض فيه من طرف، وقبول صريح من الطرف الآخر بمحض الإرادة ودون إكراه.

• أن لا يشتمل موضوع العقد على مخالفة شرعية أو نظامية.

• أن يكون قابل للتطبيق وعدم استحالة عقلًا أو منطقاً.

• أهلية المتعاقدين من حيث السن والعقل للتعاقد.

ويتكون العقد الهندسي من عدة بنود هي كالتالي¹:

1. طرفي العقد.

2. الشروط الإدارية والقانونية التي تنظم العلاقة بين أطراف التعاقد.

3. حقوق ومسؤوليات كل طرف من طرفي التعاقد من الناحية المالية وطريقة الدفع.

4. الالتزام من المفاوض بمدة تنفيذ الأعمال والشروط الجزائية في حالة الإخلال بها.

5. الضمانات التي يتطلبها المالك ليستمر بتنفيذ الأعمال كالتأمينات الابتدائية وتأمين الضمان.

6. نوع التعاقد وقيمة المشروع المتعاقد عليه.

7. المواصفات الجيدة للأعمال.

8. جداول الكميات والفئات في حالة العقود المحددة للكميات وأدوات الكميات التقريبية.

9. جهة التقاضي أو نظام التحكيم في حالة إخلال أحد الأطراف بالتعاقد.

ويتضمن العقد عدة وثائق تشكل في مجموعها العقد، ومكملة لبعضها البعض هي كالتالي²:

1. الاتفاقية أو وثيقة العقد الأساسية المقدمة في صورة العطاء (صيغة العقد).

2. الشروط العامة.

1 - Institution of Civil Engineers, Engineering and Construction Short Contract, Thomas Telford, London, 1999, P 11.

2 - Stephen Wearne , Civil Engineering Contracts: An Introduction to Construction Contracts and the ICE Model Form of Contract , Thomas Telford, London, 1989, P 23-27.

3. الشروط الخاصة.

4. المواصفات.

5. المخططات و الرسومات الهندسية للمشروع.

6. جداول الكميات.

7. الجدول الزمني لتنفيذ المشروع.

8. خطاب الضمان.

المطلب الثاني: انواع العقود الهندسية

تختلف العقود الهندسية في درجة تعقيدها من اتفاقية بسيطة يتم فيها عرض وقبول إلى عقد طويل معقد يتكون من عدد كبير من الوثائق تحدد تفاصيل العلاقة التعاقدية من النواحي القانونية والمالية والفنية. ويمكن تقسيم العقود الهندسية إلى مجموعتين رئيسيتين هما: عقود التنافس وعقود التفاوض مع عدد محدد من المقاولين. وهناك أنواع أخرى من العقود ذات الصيغة الخاصة ويمكن الوصول إليها إما بطريقة التنافس أو بالتفاوض أو بهما معا . وسنتطرق الى كل مجموعة فيما يأتي.

الفرع الأول : عقود التنافس

هي إجراء بمقتضاه تلتزم الجهة المعلنة عنه بالتعاقد مع صاحب عرض العوض الأقل من عروض المتنافسين للفوز فيه، نظير الوفاء بما التزم به مطابقاً للشروط والمواصفات المقررة، وهي تتضمن عقد بيع دفتر الشروط (وثائق ومستندات المناقصة)، وعقد الضمان، والعقد المتعلق بموضوع المناقصة (بيع سلع كالتوريد، أو بيع منفعة كالإجارة، أو الاستصناع)، فهذه العقود مجتمعة في عقد واحد، والعاقدان هما الجهة المعلنة عن العطاء ومن ترسو عليه المناقصة¹.

1- منصور القاضي، القانون الإداري، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، ط1، ج1، 2001 م، ص339.

ويتم الإعلان في عقود القطاع العام عن عزم الدائرة أو المؤسسة الحكومية على بناء مشروع مع نبذه وجيزة عنه، ويطلب من المقاولين الراغبين في الدخول في مناقصة إنشائه تعبئة نماذج التأهيل وتقديم الوثائق التي تؤيد قدرتهم الفنية والمالية، وكذلك سجلا بالأعمال التي نفذوها من قبل¹، ثم يختار المالك مجموعة من أحسن المتقدمين كفاءةً ويقوم بدعوتهم إلى شراء نسخة من الشروط والمواصفات والرسومات وبقية وثائق العقد، ويطلب منهم دراستها وتقديم عطاءاتهم في يوم وساعة محددين في خطاب الدعوى، ويجب أن يقدم الضمان المالى وبقية الوثائق القانونية اللازمة مع العطاء، ويقوم المالك بعد ذلك بفتح مظاريف العطاءات، وتحليلها واختيار أفضلها، كما تنص معظم العقود على أن الجهة صاحبة العمل ليست ملزمة بقبول العطاء الأقل، أو أي عطاء، وبعبارة أخرى لصاحب العمل الحق في رفض أى عطاء دون إبداء الأسباب². ويمكن تقسيم عقود التنافس إلى نوعين رئيسيين هما :

عقد وحدة الأسعار (Unit Price Contract)، وعقد المبلغ المقطوع (Lump Sum Contract)

وسنتطرق لهما بالشرح فيما يلي:

أولاً / عقد وحدة الأسعار (Unit Price Contract)

في هذا النوع من العقود يطلب من المقاولين المتنافسين وضع تسعيرة للكميات المرصودة في جدول الكميات، كما يطلب منهم إجراء حساب التكلفة الكلية بناءً على الكميات التقريبية، وتعتبر القيمة الإجمالية للعطاء هي تلك الناجمة عن القياس الفعلي للأعمال المنفذة . و هذا العقد يستعمل في حالة وجود عدد كبير من الوحدات، وعدد قليل من أنواع تلك الوحدات، بحيث لا يمكن تحديد حجم الأعمال بدقة قبل توقيع العقد³، أو بصيغة أخرى هو نوعٌ من عقود المُقاولات الهندسيّة، يُلجأ إليه في الغالب عندما يكون

1- محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000 م، ص 78.

2- مازن ليلو راضي، العقود الإدارية في القانون الليبي والمقارن، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002 م، ص 81.

3- James Bent, Kenneth K. Humphreys , Effective Project Management Through Applied Cost and Schedule Control , CRC Press , USA , 1996, P182 - 183.

العمل مُتضمِّنًا كمِّيَّاتٍ كبيرةً من الموادّ بحيث يتعدَّر تقديرُها مُقدِّمًا، كحفريات الأسُس والأعمال التُّرابية. ويتميَّز هذا النوع من العقود الهندسية بالمرونة التي تُمكن من إجراء تغيير في الكمِّيَّات دون اللُّجوء إلى إجراء تغييرات أساسيَّة في المُقاوِلة، وبالتالي التقليل من مخاطر التسعير. و مما يأخذ عليه صُعوبة تقدير الكُلِّفة الكُلِّيَّة للمشروع على وجه التحديد عند التعاقد. ويكثر استعماله في العقود التي يكون المالك فيها مؤسسة خاصة، أما المؤسسات العامة فنادرًا ما تستخدم هذا النوع من العقود نظرًا لأن هناك حيزًا أعلى لا يستطيع المالك أن يتعداه في زيادة أو نقص حجم الأعمال¹.

ثانيا / عقد المبلغ المقطوع (Lump Sum Contract)

بموجب هذا العقد يتعهد المقاول بتحمل كافة أعباء تنفيذ المشروع، بما في ذلك قيمة المواد وأجور العمال وأتعاب موظفيه وبقية التكاليف المباشرة وغير المباشرة، نظير مبلغ مقطوع يدفعه المالك (أي سعر ثابت مقطوع). أو بمعنى آخر هو عقد يلتزم فيه المقاول بالقيام بالأعمال المتفق عليها نظير مبلغ إجمالي ثابت من المال يدفعه المالك، ويلاحظ أن ثبات المبلغ المتفق عليه يحمل المقاول مسؤولية أي مخاطر يتعرض لها المشروع أثناء التنفيذ ولا يتحمل المالك أي مشاركة في تحمل أي نسبة من أي زيادة مالية يتعرض لها المشروع. واستخدام هذا العقد يحتم تحديد التكلفة الكلية بدقة عالية قبل التعاقد مما يؤدي إلى ضرورة الانتهاء تماما من جميع الرسومات والتصميمات والمواصفات و أي متطلبات خاصة بالمشروع قبل البدء في اعداد جداول الكميات وحساب التكلفة والتعاقد ويمكن ذكر خصائص هذا النوع من التعاقد في النقاط التالية : يتميز بثبات التكلفة الكلية للمشروع وذلك من وجهة نظر المالك، لا يعطي أي مرونة للمالك في احداث تغيير في عدد أو حجم بنود المشروع، يوفر للمقاول حافزا كبيرا جدا لتوفير أي مبالغ مالية، يشترط الانتهاء التام من جميع التصميمات والرسومات والمواصفات قبل البدء في الإنجاز، يتحمل

1 - Douglas D. Gransberg, David M. B. James, Chip Seal Best Practices, Transportation Research Board, USA , 2005, P 20.

المقاول جميع المخاطر التي قد يتعرض لها المشروع. اذن فاستخدام عقود المبلغ المقطوع يكون فى إنشاء المباني عندما تكون الوحدات المكونة للمشروع قياسية فى طبيعتها وكثيرة فى عددها ومختلفة فى أنواعها، وعند استعمال هذا النوع من العقود لابد أن تكون شروط ومواصفات ورسومات وبنود العقد واضحة ودقيقة لا مجال فيها للتفسيرات المختلفة¹.

وكثيرا ما يحدث الخلاف فى عقود المبلغ المقطوع عند صدور أوامر التغيير إلى المقاول والتي يضاف بموجبها أعمال إضافية إلى واجبات المقاول حسب العقد الأصلي. ويمكن القضاء على مثل هذا الخلاف بإعداد جدول مسعر للكميات ضمن وثائق العقد يستخدم لتسعير تكلفة أوامر التغيير ويسمى ذلك الجدول (جدول وحدات الأسعار) (Schedule of unit rates)².

و هناك أوجه للشبه بين هذين النوعين من العقود، فى حين توجد أوجه كثيرة للاختلاف فى طرح العطاء وتنفيذ الأعمال، بل وفى طريقة كتابة المواصفات وبقية وثائق العقد.

الفرع الثاني : عقود التفاوض

على عكس عقود التنافس، يتم فى هذه الحالة ترسية العطاء بعد استدعاء عدد محدد وقليل من المقاولين المؤهلين تأهيلا عاليا من وجهة نظر المالك من حيث الخبرة السابقة ووجود الآليات والأجهزة والعمال وسلامة القاعدة المالية لهم، ثم يجرى التفاوض معهم لاختيار واحدا منهم، ولا يستخدم هذا النوع من العقود فى أعمال القطاع العام إلا فى نطاق ضيق ولأجهزة خاصة مثل أعمال القطاعات العسكرية. وبناءً على ذلك فإن هذا النوع من العقود يكثر استعماله فى عقود القطاع الخاص، ويقوم المالك بدفع تكاليف الأعمال الفعلية إلى المقاول مضافا إليها تعويض مقابل خدماته وأجهزته وأرباحه، مع الاستفادة

1 - James Pennock, Piping Engineering Leadership for Process Plant Projects, Gulf Professional Publishing, USA, 2001, P 126-127.

2 - David G. Carmichael , Contracts and International Project Management, Swets-zeitlinger B.V, Netherlands, 2002 ,P 29-30.

من خبرته التقنية ويتم تقدير تكلفة الأعمال بواسطة طريقة دقيقة وواضحة لحساب الكميات¹. وينقسم هذا النوع من العقود إلى الفئات التالية :

1. عقد التكلفة مضاف إليها نسبة مئوية من التكلفة (Cost Plus a Percentage of cost).
 2. عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوعا مقابل التعويضات (Cost Plus a Fixed Fee).
 3. عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع ونسبة من أرباح التوفير
- (Cost Plus a Fixed Fee & a Percentage of Profit)
4. عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع وحافز لتوفير الوقت (Cost Plus an Incentive Fee).
 5. عقد التكلفة مضاف إليها مبالغ متغيرة (Cost Plus a variable Fee).
 6. عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع مع ضمان حد أعلى للتكلفة

(Guaranteed Maximum Price Contract)

وسنتطرق لكل نوع من هذه الأنواع بالشرح فيما يلي:

أولاً/ عقد التكلفة مضاف إليها نسبة مئوية من التكلفة (Cost Plus a Percentage of cost):
وفي هذه الأنواع من العقود يدفع صاحب العمل للمقاول التكاليف الحقيقية للأعمال مضافاً إليها مبلغ نظير أتعابه وأرباحه، ويحسب هذا المبلغ بنسبة مئوية من إجمالي التكلفة الحقيقية للعمل².

ثانياً/ عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع مقابل التعويضات (Cost Plus a Fixed Fee):
وفي هذه الصيغة يقوم المالك بدفع التكاليف الفعلية للإنشاء مضاف إليها مبلغ مقطوع مقابل خدمات وأتعاب وأرباح المقاول، وهذه الصيغة تتطلب وجود مواصفات دقيقة تحدد حجم الأعمال بصورة واضحة

1- Richard H. Clough, Glenn A. Sears, S. Keoki Sears, Robert O. Segner, Jerald L. Rounds, Construction Contracting: A Practical Guide to Company Management, John Wiley & Sons, Canada ,8th éd , 2015, P 32.

2- Kim Heldman , PMP Project Management Professional Exam Study Guide , John Wiley and Sons, 5th éd , Canda , 2009 , P 192.

لأن المقاول سيطالب بزيادة مبلغ حجم الأعمال حالة تغييرها بصورة جوهرية، ويكثر استعمال هذا النوع من العقود في العقود العسكرية وفي مشاريع القطاع الخاص¹.

ثالثا/ عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع ونسبة من أرباح التوريد

(Cost Plus a Fixed Fee & a Percentage of Profit):

يعطى العقد للمقاول بالإضافة إلى المبلغ نظير خدماته وأتعابه نسبة من الأرباح في حالة حدوث توفير في التكلفة الكلية التي تم تقديرها عند توقيع العقد، وبهذه الوسيلة يكون لدى المقاول حافز قوي للاقتصاد في التكلفة أثناء التنفيذ².

رابعا/عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع وحافز لتوفير الوقت

(Cost Plus an Incentive Fee):

وتستخدم هذه الصيغة في العقود التي يعتبر فيها العامل الزمني ذا أهمية كبيرة، ويمنح العقد للمقاول بالإضافة إلى كامل التكلفة والمبلغ المقطوع نظير أتعابه مبلغا آخر مقطوعا مقابل كل يوم يستطيع فيه المالك استعمال المنشأ قبل التاريخ المتوقع لإكمال المشروع عند توقيع العقد، ويمكن أن ينص على غرامة للتأخير إذا تأخر المقاول في إكمال الأعمال في التاريخ المحدد لإكمالها³.

خامسا/ عقد التكلفة مضاف إليها مبالغ متغيرة (Cost Plus a variable Fee): يدفع المالك كامل

تكلفة الإنشاء إلى المقاول مضاف إليها مبالغ تحسب بواسطة علاقة رياضية، مبنية على تكلفة المشروع

1- Michael W. Newell, Preparing for the Project Management Professional (PMP) Certification Exam, AMACOM, New York, USA ,2nd éd, 2002, P 189.

2- Sudhi Seshadri, Sourcing Strategy: Principles, Policy and Designs, Springer Science & Business Media, USA, 2005, P 101 - 103.

3 - Gregory A. Garrett , Cost Estimating and Contract Pricing: Tools, Techniques and Best Practices , CCH Incorporated, USA, 2008 , P 140.

ومدة تنفيذه وتصاغ تلك العلاقة الرياضية بطريقة ترتفع معها أتعاب المقاول كلما قام بالتوفير في تكاليف المشروع، وكلما أسرع في تنفيذه بحيث يتم إكماله قبل الموعد المقرر له¹.

سادسا / عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع مع ضمان حد أعلى للتكلفة

(Guaranteed Maximum Price Contract):

يؤخذ على عقود التكلفة - مضاف إليها أتعاب المقاول - أنها لا تعطي المالك أية وسيلة يستطيع بها تحديد التكلفة الكلية للمشروع، وللتغلب على ذلك جاءت "صيغة عقد التكلفة مضاف إليها مبلغ مقطوع مع ضمان المقاول للحد الأعلى لإجمالي تكلفة المشروع"، بحيث لا يزيد عن مبلغ محدد فإذا زادت التكلفة الإجمالية عن الحد الأعلى تحمل المقاول الزيادة بكاملها. و إن لم تبلغ التكلفة الحد الأعلى فإما أن يكون كامل الفرق من نصيب صاحب العمل، أو أن يكون للمقاول نصيب من ذلك التوفير. ويحدد العقد وشروطه الصيغة المتفق عليها في هذه الحالة².

الفرع الثالث: عقود ذات صيغة خاصة

هناك أنواع أخرى من العقود ذات الصيغة الخاصة ويمكن الوصول إليها إما بطريقة التنافس أو بالتفاوض أو بهما معا ومن هذه العقود:

1. عقد إدارة المشروع (Project Management Contract)

2. عقد تسليم المفتاح (Turnkey Contracts)

3. عقد المشروع المشترك (Joint-Venture Contracts)

وسنتطرق لكل نوع من هذه الأنواع بالشرح فيما يلي:

1 - Allan Ashworth , Civil Engineering Contractual Procedures , Routledge, New York, USA, 2013 , P 91.

2- David G. Carmichael , Contracts and International Project Management , CRC Press, USA, 2000, P 40.

أولاً/ عقد إدارة المشروع (Project Management Contract): غالبا ما تطلق كلمة مشروع على عمل متفرد من شأنه الإضافة و الابتكار، و يبدأ بالفكرة و الإطار النظري للعمل، محددا المدخلات و العمليات و المخرجات، و المشروع مسار لخطة عمل مؤقتة ذات أهداف نوعية، محددة الوقت كبداية و نهاية، وموضحة التمويل و عناصر الإنفاق، وللجهة التنفيذية المنوط بها تولي مسؤوليات تنفيذ الخطوات المتسلسلة للمشروع من حيث : الإدارة والتحكم و الضبط لنظام التخطيط والتنظيم و التأمين و القيادة لتحقيق أهداف محددة. وتتعارض الطبيعة المؤقتة للمشروع مع ديمومة سير الأعمال ذات الطابع الإنتاجي؛ فإدارة مشروع مؤقت تحتاج إلى استراتيجيات تختلف تماما عن الإستراتيجيات الإدارية لعمل إنتاجي دائم، و التحدي الأساسي لإدارة المشاريع هو إنجاز كل أهداف المشروع تحت وطأة جميع الالتزامات المحددة مسبقا؛ حتى في ظل تباينات مدى الموارد المتاحة؛ الوقت، الميزانية من حيث المحدودية أو الوفرة، أما التحدي الثانوي : فهو الارتقاء في تشغيل و استثمار المخصصات المتاحة بتكامل يحقق أفضل عائد. والذي يمكن أن يتجاوز مستوى تحقيق الأهداف المحددة مسبقا¹.

وتعرف إدارة المشاريع بأنها نظام تخطيط وتنظيم وتأمين وإدارة المصادر لتحقيق أهداف محددة، فهو سعى مؤقت محدد ببداية ونهاية (عادةً مقيد بوقت، وغالباً مقيد بميزانية أو واجب التسليم في الموعد) و يعتمد للوصول إلى تحقيق الأهداف والأغراض المحددة تماماً أو تحقيق تغيير مفيد للمؤسسة بشكل غير مباشر أو بشكل مباشر من خلال القيمة المضافة لنتاج المشروع الذي تم القيام به. والتحدي الرئيسي مع إدارة المشروعات الهندسية هو إنجاز كل الأهداف والأغراض من المشروع بجانب احترام القيود النموذجية بين الوقت والميزانية².

1- Michael W. Newell, Marina N. Grashina , The Project Management Question and Answer Book, AMACOM, New York, USA, 2004, P 01 - 03.

2- Albert Lester , Project Management, Planning and Control: Managing Engineering, Construction and Manufacturing Projects to PMI, APM and BSI Standards , Butterworth-Heinemann, United Kingdom, 2014 , P 07 - 08.

ويتم اختيار المقاول في هذا النوع من العقود بناءً على أمانته وخبرته وسداد رأيه في تنفيذ المشاريع المماثلة. وقد ينص العقد على أن يقوم المقاول الذي يدير المشروع بتنفيذ جزء من الأعمال بطريقة مباشرة، بشرط ألا يزيد حجم تلك الأعمال عن 20 في المائة من حجم أعمال المشروع كله وإلا كان مقاولاً عاماً عادياً. ويجب أن يحدد العقد بصورة واضحة واجبات ومسؤوليات المقاول "مدير الأعمال" وعلاقته بكل المقاولين في الموقع وكذا بالمهندس الاستشاري. ويمكن أن يكون العقد شاملاً أيضاً للتصميم والإشراف وإدارة المشروع¹.

ثانياً/ عقد تسليم المفتاح (Turnkey Contracts): هو عقد إنشاءات تبرمه الدولة لتنفيذ المشروعات الكبرى التي تهم الاقتصاد القومي، كإنشاء مصانع حربية، مفاعلات ذرية، مطارات دولية. فيتعهد المقاول (فرد أو شركة أو مجموعه شركات) بالقيام بالعمل كله ليسلم الجهة المتعاقدة الأعمال الانشائية والأعمال الاخرى سواء كانت كهربائية او ميكانيكية وخلافه، ويسلمها المشروع فى صورته النهائية مستعداً للعمل فور تسلمه. وفي مثل هذه المشروعات الكبرى، فالغالب أن يستعين المقاول بمقاولين من الباطن لتنفيذ العمليات التي تدخل في اختصاصهم².

أو هو عقد إنشاء مصنع و تركيب معداته و التدريب على تشغيله، فهدف هذا العقد هو تجهيز وحدة صناعية و تسليمها جاهزة للتشغيل للطرف المتلقي للتكنولوجيا و قد وجدت عدة أسباب أدت إلى ظهور هذا النوع من العقود في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وذلك نتيجة الاحتياجات العاجلة للتجهيزات و المعدات الصناعية، وذاع على وجه الخصوص في بناء المساكن (العمارات والفيلات) حيث يعهد مالك العقار إلى المقاول بتوريد المواد وإقامة البناء وتسليمه كاملاً مُعداً للسكن. ويُعتبر هذا العقد من العقود الذي استلزمته حركة التصنيع الكبرى التي صاحبت التقدم

1 - Gary L. Richardson, Project Management Theory and Practice, CRC Press, USA, 2nd éd, 2015, P135.

2 - هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديد، مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001 م، ص 54-60.

التكنولوجي الهائل. مما جعله القالب القانوني السائد لتنفيذ خطط التنمية في الدول النامية ولتحقيق التعاون التكنولوجي مع وبين الدول المتقدمة¹.

و يشمل هذا العقد على الالتزام بنقل التكنولوجيا و الالتزام بإنشاء المصنع و تجهيزه و هذا الالتزام يتحقق عن طريق إعداد الدراسات الأولية و تحضير الرسوم و البيانات الضرورية للتجهيزات و الالتزام بتقديم المساعدة الفنية و يكون الالتزام ببذل عناية، إضافة أنه يشتمل على الالتزام بالتسليم بحيث يقوم المورد بتسليم المصنع كوحدة كاملة بعد انجازه حسب الشروط و المواصفات المتفق عليها و يكون التسليم نهائي بعد تجربة المصنع و معرفة مدى صلاحياته للعمل بحيث أنه يتعهد بمعالجة العيوب التي قد تظهر خلال فترة التسليم².

و قد اتخذت عقود تسليم المفتاح صورتين بحيث نجد عقد تسليم المفتاح الجزئي أو البسيط و فيه تحافظ الدولة و مشروعاتها و أجهزتها المتعاقدة لنفسها على جزء من الأعمال التي ترى أنها قادرة على انجازها، و هناك أيضا عقد تسليم المفتاح الشامل أي الثقيل و فيه يلتزم المورد بتسليم المصنع في حالة تشغيل³. ويلتزم المقاول في هذا العقد بعدة التزامات أهمها⁴:

- الالتزام بنقل التكنولوجيا : عن طريق إعطاء تراخيص للعميل باستعمال التكنولوجيا ويشمل ذلك التصميم، والتدريب، ونقل ملكات الإدارة العليا والتسويق.
- الالتزام بإقامة المنشأة وتجهيزها : وتشمل إقامة الأبنية وتجهيزها بالمعدات اللازمة للتشغيل وتركيب الآلات، وتوريد قطع الغيار، والتأمين على العقد ومعداته وتنفيذه.
- الالتزام بتقديم المساعدة الفنية في حالة "تسليم الانتاج"، وهو حالة خاصة من عقد تسليم المفتاح.

1 - يوسف عبد الهادي الأكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م، ص 57.

2- نصيرة بو جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1987 م، ص 76.

3- محمود الكيلاني، العقود التجارية الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 2002 م، ص 222.

4 -K. Nagarajan , Project Management, New Age International, New Delhi , India, 2nd éd , 2004, P331-333.

• الالتزام بالتسليم : بنقل ملكية المصنع ويكون التسليم بعد انتهاء التدريب وتسليم وثائق نقل التكنولوجيا وبيانات تشغيل وصيانة الآلات.

• الالتزام بالضمان : ضمان العيوب بعد الإنجاز الكلي للمشروع وتجربته، و ضمان مكونات المشروع، ومنح ضمانات بخصوص المرونة والتعديلات المستقبلية. وعادة ما يبين العقد العيوب التي يغطيها الضمان والعيوب التي يستبناها الضمان. ويكون العميل هو المُكلف بإثبات ظهور العيب.

بينما يلتزم العميل في عقد تسليم المفتاح بما يلي¹:

• دفع الثمن

• الالتزامات الذائعة في عقود المقولة. مثل : تسليم الموقع، استخراج التراخيص، التعامل مع السلطات، توريد العمالة المحلية والتعاقد معها، شراء قطع الغيار.

• التزامات يُراد بها أن يكون للعميل سلطة على المشروع. مثل: عمل فحص أو عمل اختبارات في أي وقت خلال تنفيذ المشروع.

• الالتزام باستلام العمل، والذي ينتج عنه استحقاق المقاول لكامل مستحقاته من قبل العميل.

ثالثاً/ عقد المشروع المشترك (Joint Venture Contracts) : هو كل أشكال التعاون ما بين مؤسسات أو منظمات لمدة معينة تهدف إلى تقوية فعالية المتعاملين من أجل تحقيق الأهداف التي تم تحديدها، فمفهوم المشروع المشترك بهذا الشكل يشمل التحالف الإستراتيجي، لكن ينبغي أن نفرق بين التحالف والاندماج والاقتران والاتحاد. فالاندماج والاقتران هو زوال المؤسسة المعنية بميلاد وحدة أو

1- محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبوعات جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، مصر، 1984 م، ص 81-88.

مؤسسة جديدة، أما في التحالف والاتحاد فتبقى المؤسسة تحافظ على استقلاليتها من حيث الأهداف والمصالح الخاصة وتقيم علاقات مشاركة لتحقيق بعض الأهداف المشتركة¹.

و يستخدم هذا العقد إذا كان حجم الأعمال الذي يتكون منه المشروع كبيراً جداً، حيث أنه إن تولت مسؤولية تنفيذه شركة واحدة سيشكل عبئاً ثقيلاً عليها، وذلك من النواحي المالية والإدارية والفنية. وبالإضافة إلى ذلك، إذا تعرض هذا المشروع لأية متاعب أو مشاكل فإن ذلك قد يعنى نهاية الشركة كلها. ومن أجل هذه الأسباب وغيرها تكونت فكرة عقود الاتحاد. وفي هذا النوع من العقود تتحد شركتان أو أكثر لإيجاد هيئة تشبه شركة أو مؤسسة مستقلة، وتتجمع خلالها جهود الشركات المكونة للاتحاد في توفير الإمكانيات المالية والإدارية والآلية والفنية والتقنية لتنفيذ المشروع².

و يعتبر المشروع المشترك من أوائل الروابط القانونية و التعاونات الاقتصادية التي تتم بين الشركات، وكان في أول نشأته يستعمل في المشاريع العملاقة والتي تكتسي أنشطتها مخاطر عالية، خاصة بين شركات البترول وتصنيع الحديد والقطارات، ولا تزال بعض الشركات تفضل هذه العلاقة القانونية حيث اتخذت منه وسيلة للتطوير واكتساب الخبرات الفنية الادارية وما يحققه من دعم مالي مشترك خاصة في ظل المنافسة واكتساب الاسواق، خاصة بين الشركات دولية النشاط، وظهور عناصر التمايز بينها واحتكار كل طرف لجزء من المعرفة الفنية³. و المشروع المشترك نوعان:

- المشروع المشترك التنظيمي

- المشروع المشترك التعاقدى

1- Ronald Charles Wolf , Effective International Joint Venture Management: Practical Legal Insights for Successful Organization and Implementation , M.E. Sharpe, New York, USA, 2000 , P 09-10.

2 - عمرو خير الدين، التسويق الدولي، دار الكتب، مصر، 1996 م، ص 69.

3- فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون (خيارات القرن الحادي والعشرين)، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999 م، ص 24.

ويتميز المشروع المشترك التنظيمي عن المشروع المشترك التعاقدى بأن الأول ينهض بشركة يحكمها نظام وقوانين الشركة بينما يظل الثاني يحكمه العقد وإرادة أطرافه فقط. فالمشروع المشترك التنظيمي عبارة عن مشاركة بين مشروعين على تأسيس مشروع آخر له صفة الاستمرار ولأطرافه مصلحة مشتركة في تأسيسه ويكون له استقلال قانوني لتحقيق توازن بين مصالح الشركات المؤسسة لهذا المشروع المشترك. حيث تحدد له أغراض في نظامه الاساسي يقوم على تحقيقها ويكون أساسه نظام الشركة. بينما المشروع المشترك التعاقدى فهو عبارة عن اتفاق على تنفيذ مشروع أو عمل محدد مؤقت بموجب عقد يحدد فيه العمل ومساهمة كل طرف فيه فهو التزامات تعاقدية يوضحها العقد ممثلة في ارادة أطرافه وليس نظام الشركة وقوانينها. إذ ليس له استقلال اداري أو مالي عن ارادة أطرافه المنشأة له، ولا شخصية قانونية وذمة مالية تنهض به . ويختلف اتحاد الشركات عن الشركات والمؤسسات الأخرى في أنه ينشأ من اجل تنفيذ مشروع واحد، وبالتالي فليس له صفة الاستمرارية، ويعتبر بقاءه مرتبطاً بتنفيذ المشروع الذي أنشئ من أجله. ولابد من وجود اتفاقية توقعها الشركات المكونة للاتحاد لتوضيح طريقة التمويل والإدارة للمشروع، وكذا الطريقة التي يتحمل بموجبها أعضاء الاتحاد الخطر، وأيضاً طريقة تقسيم الأرباح أو الخسائر. ولابد من موافقة المالك علي اتفاقية هذا الاتحاد. ويكون عادة أحد الشركاء الذين قاموا بتكوين الاتحاد رئيساً له. ويملك هذا الشريك اعلي نسبة من رأسمال الاتحاد ومسئوليته¹.

ونظراً للتطور السريع في هذه العقود فقد اتسعت رقعة الفراغ التشريعي، ولذلك تدخلت الهيئات والتنظيمات المهنية وأعدت عقوداً نمطية تحقق التوازن والتنسيق بين اطرافها وهذه العقود النمطية (بالفرنسية = contrats types)(بالانجليزية = Contracts Standard) أو التي يجري الاصطلاح على تسميتها بالعقود النموذجية هي عبارة عن مجموعة من الشروط العامة، التي استقرت في عادات وواقع التجارة

1 - Pierre Dussauge et Bernard Garrette, « les alliances stratégiques mode d'emploi », revue française de gestion, FRANCE , N 85, septembre/octobre, 1991, p 04-05.

الدولية، والمكتوبة في صيغ معدة سلفا والمطبوعة بإعداد ضخمة تستعمل كنماذج لعقود يتم إبرامها في المستقبل ويقوم على إعدادها الجمعيات والهيئات المهنية، ومن الناحية الشكلية فهي عبارة عن صك مكتوب على غرار عقود الإيجار والبيع والوكالة، ومن الناحية الموضوعية هي تعد بمثابة نصوص تتضمن كافة أحكام العقد من إيجاب وقبول ومحل والتزامات الطرفين وأسباب الانتهاء والضمانات والجزاءات وأسباب انتفاء المسؤولية وما على المتعاقدين إلا إدراج اسميهما والتوقيع وملئ البيانات الكمية والثلث وميعاد التسليم، ومن حيث أثارها يمكن التمييز بين العقود الكلية والعقود الجزئية فالأولى هي العقود التي تحدد كافة آثار العقد أو غالبيتها في حين أن العقود الجزئية هي التي تحدد بعض آثار البيع دون التعرض لكافة أحكامه¹.

كما تنقسم العقود النموذجية الى عقود نموذجية ذاتية وعقود نموذجية تبعية فالأولى يقصد بها استعمال الصيغة المطبوعة كعقد فعلي أما الثانية فهي التي يتبع تطبيق أحكامها وجود عقد حقيقي بين الطرفين يحيلون فيه إلى تطبيق أحكام ذلك العقد النموذجي وهي أشبه في شكلها وفي تنظيم أحكامها بالنصوص القانونية وهذا النوع يطلق عليه الشروط العامة ولا تكتفي بالنص على آثار العقد فحسب بل تضع أيضا أحكاما تتعلق بانعقاده². ومن أمثلة هذه العقود النموذجية :

عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين أو ما يعرف اختصارا بعقود الفيديك (FIDIC) Fédération Internationale de Engineers-Conseils. والتي سنتعرض لها بشكل مفصل في الفصل الموالي.

1- نوري طالباني، القانون التجاري، مطبعة أوفيس، بغداد، العراق، ط2، 1979 م، ص 58.

2 - عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر، 2007 م، ص 159.

الفصل الأول

النظام القانوني لعقود الفيديك

المبحث الأول : ماهية الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)

المبحث الثاني: ماهية عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النمطية

(عقود الفيديك النمطية)

المبحث الثالث : التمييز بين عقد الفيديك وغيره من عقود الانشاءات الحديثة

الفصل الأول

النظام القانوني لعقود الفيديك

تكتسب عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (عقود الفيديك النمطية) أهميتها من كونها أنماط من عقود تم اعتمادها من قبل منظمة عالمية، تُعنى بالمشاكل التي تواجه المهندسين في معرض تنفيذ عقود التشييد والبناء نتيجة لتطور هذه الصناعة والحاجة لإيجاد أسس تعاقدية مسبقة تحاول تخطي المشاكل التي تعترض تنفيذ تلك العقود، والتي تؤثر على عمليات التعاقد مع الجهات صاحبة المشاريع الأمر الذي ينعكس سلباً على عمليات التطوير والبناء، وللتعرف على النظام القانوني لعقود الفيديك النمطية لابد لنا أن نبحث أولاً في منظمة الفيديك الدولية التي انبثقت عنها تلك العقود ومن ثم في أنماط العقود التي أقرتها لجان الفيديك ومن ثم التميز بين هذه العقود و العقود المشابهة لها. وهذا ما سنتناوله في المباحث التالية :

المبحث الأول

ماهية الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)

الإتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين والشهير بالفيديك، هو الإطار المؤسسي الذي يصدر و يطور مجموعة من أهم العقود النموذجية في مجال أعمال المقاوله بمختلف أنواعها، و من أكثرها اعتبارا من المنظمات التمويلية الدولية كالبنك الدولي، كما أنها الأكثر استخداما في الدول النامية و العالم العربي. و الإتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين و العقود النموذجية التي يصدرها تستحق أن يتم وضع موسوعة لهما باللغة العربية، موسوعة جامعة لكل ما يخص هذه المنظمة و هذه العقود، و تأتي العقود في قائمة ترتيب الأولويات قبل المنظمة التي أعدت هذه العقود و طورتها و رعتها، إلا أن فهم عقود الفيديك لا و لن يكتمل إلا باستيعاب الكيان المؤسسي الذي يصدر هذه العقود و يراها . وهذا ما سنتناوله في المطالب التالية:

المطلب الأول: نشأة الفيديك و طبيعته القانونية

سنتناول في هذا المطلب ظروف نشأة الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC) و مراحل تطوره وكذا الطبيعة القانونية الخاصة به كما سنتطرق الى الأهداف التي أنشأ من أجل تحقيقها و النشاطات التي يقوم بها من أجل تحقيق تلك الأهداف . وهذا من خلال الفروع التالية :

الفرع الأول : نشأة الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)

انعقد المؤتمر التأسيسي للفيديك في عام 1913 م في مدينة جنت (Ghent) في بلجيكا، بمساهمة ثلاث جمعيات أوروبية للمهندسين الاستشاريين، وهي جمعية المهندسين الاستشاريين البلجيكية (CICB)، والجمعية الفرنسية للمهندسين الاستشاريين (CICF)، والجمعية السويسرية للمهندسين الاستشاريين

(ASIC). وقد اجتمع عدد من المهندسين الاستشاريين الأوروبيين في يوليو 1913 م، لمناقشة إمكانية تشكيل اتحاد عالمي للمهندسين الاستشاريين¹، وضم هذا الاجتماع 59 شخصا من بينهم 19 مندوب رسمي عن العديد من الدول الأوروبية و الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وروسيا، لكن المؤسسين الفعليين كانوا ثلاث دول ناطقة بالفرنسية كليا أو جزئيا وهي بلجيكا وفرنسا وسويسرا. و هذا ما يفسر اختيار الاسم (FIDIC) كاختصار لاسم الإتحاد حيث يشير هذا المصطلح المختصر إلى الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (Fédération Internationale Des Ingénieurs Conseils) و المعروف اختصارا بأول حرف من كل كلمة من تلك الكلمات الخمسة لهذه التسمية الفرنسية². حيث أن لهذه المنظمة اسما بالفرنسية يحمل شهادة على تأسيسها في عام 1913 م من قبل الثلاثة بلدان المذكورة آنفا، وقد أسفر الاجتماع عن ظهور الكيان الرسمي للاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين في 22 يوليو 1913 م³. و قد تعارف الشراح العرب على تعريب اسم الإتحاد فأسموه بـ (الفيديك)⁴.

ووفقا للنظام الأساسي للفيديك يكون الاسم المختصر للإتحاد هو (FIDIC) رغم اختلاف اسم الإتحاد وفقا للغات المعتمدة كلغات رسمية في الفيديك. و وفقا للمادة 22 من النظام الأساسي للفيديك فإن اللغات التي تُشر بها النظام الأساسي هي اللغة الإنجليزية والفرنسية والألمانية والأسبانية. و عند وجود تعارض أو تناقض بين نسخ النظام الأساسي المنشورة بتلك اللغات فإن النسخة الإنجليزية هي التي سيتم تغليبها. و هذه اللغات هي اللغات المعمول بها في الفيديك أو اللغات المعتمدة للفيديك. و مقر الفيديك يوجد في

1 - Mohamed A. El-Reedy , Construction Management for Industrial Projects, John Wiley & Sons, USA , 2012, P 196 - 197.

2- مشاعل عبد العزيز الهاجري، اثر ظهور مجالس تسوية المنازعات على اضمحلال الدور شبة التحكيمي للمهندس الاستشاري في عقد الفيديك لمقاولات أعمال الهندسة المدنية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 01 ، 2007 م، ص 70.

3 - Ellis Baker, Ben Mellors, Scott Chalmers, Anthony Lavers , FIDIC Contracts: Law and Practice , CRC Press, USA , 2013 , P 01.

4- محمد عبد المجيد إسماعيل، عقود الأشغال الدولية والتحكيم فيها، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003 م، ص 480 .

جنيف بسويسرا، اما امانته العامة فتوجد بمدينة لوزان السويسرية. و بناءً على مكان المقر، فقد نصت المادة 23 من النظام الأساسي على أنه تتم قراءته و تفسيره وفقاً للقانون السويسري¹.

ولم تدخل المملكة المتحدة في عضوية الإتحاد إلا سنة 1949 م، و لم تدخل الولايات المتحدة في عضوية الإتحاد إلا في عام 1958 م. و ظل الفيديك منظمة أوروبية حتى بدأت الدول الصناعية الجديدة في الدخول في عضويته، فصار و بحق إتحاداً دولياً للمهندسين الاستشاريين². و لعل نشأة الفيديك في عام 1913 م و ما أعقبه ذلك بسنوات قليلة من قيام الحرب العالمية الأولى (1914-1918) ثم الكساد الاقتصادي العالمي في العشرينيات بسبب التدابير الحمائية التي عطلت التجارة و الاستثمار عبر الحدود السياسية للدول، و ما تلاه ذلك من نشوب للحرب العالمية الثانية (1939-1945)، كل ذلك و إن لم يترتب عليه القضاء على الإتحاد في مهده، إلا أنه كان سبباً لتأخير انطلاقه نحو تطوره و بدء أعماله بفاعلية. وبالرغم من الآمال العريضة والطموحات الكبيرة التي تبناها المؤسسون الأوائل للفيديك، فقد تعرض هذا الاتحاد للكثير من الهزات الناتجة عن الظروف السياسية التي كانت سائدة آنذاك أبان الحربين العالميتين الأولى والثانية، والتي أدت إلى خلق أجواء من عدم الثقة والشك بين الدول الأعضاء وجعلت التعاون بينها مستحيل، وبعد أن حطت تلك الحروب أوزارها بدء الفيديك بإعادة تنظيم نفسه، وكان الهدف وقتها زيادة عدد جمعيات المهندسين الاستشاريين المنتسبة للفيديك، وفي فترة خمسينيات وستينيات القرن الماضي احتاجت أوروبا المدمرة لإعادة البناء و الإعمار من جديد، فازدهر مجال البناء و التشييد، و ذلك بعد أن توفر التمويل بموجب خطة مارشال (Marshall Plan)³، وفي

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS , FIDIC SECRETARIAT , GENEVA , Switzerland, September 2014. P 11.

2 - Jane Jenkins, Simon Stebbings, International Construction Arbitration Law, Kluwer Law International, the Netherlands, 2006, P13.

3- مشروع مارشال: هو المشروع الاقتصادي الذي أطلق لإعادة تعمير أوروبا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية و الذي وضعه الجنرال جورج مارشال رئيس هيئة أركان الجيش الأمريكي أثناء الحرب العالمية الثانية ووزير الخارجية الأمريكي منذ يناير 1947 والذي أعلنه بنفسه في 5 يونيو 1947 في خطاب امام جامعة هارفارد حيث قال في كلمته، إنه قبل أن تتبرع الولايات المتحدة بأي مساعدات مالية "يتعين أن يكون هناك نوع من الاتفاق بين دول أوروبا" حول كيفية إنفاق هذه الأموال. وقد تعمد ترك التفاصيل مبهمة منتظراً ليرى ما سيحدث. وفي لندن، أصغى

وجود منظمة دولية وليدة ذات قدرات تمويلية ضخمة و هي البنك الدولي للإنشاء والتعمير (International Bank for Reconstruction and Development)¹، فمن ثم دفعت الاستثمارات الضخمة كافة المتخصصين إلى تنظيم جميع جوانب العمليات التعاقدية التي تتم، و وجد الفيديك في

وزير الخارجية البريطاني إرنست بيفن إلى كلمة مارشال عبر إذاعة بي بي سي (هيئة الإذاعة البريطانية) وتحرك على الفور. فقد اتصل بوزير الخارجية الفرنسي الذي كان يتفق معه في الرأي، جورج بيدو، لتدارس سبيلهما إلى تنظيم وقيادة مؤتمر اقتصادي أوروبي. ولم يأت عرض مارشال بتقديم المساعدة من فراغ سياسي. فقد ألقى سلفه وزير الخارجية الأميركي جيمز بيرنز، قبل ذلك بتسعة أشهر، وبالتحديد في سبتمبر 1946 م خطاب الأمل في شتوتغارت، بألمانيا. وقد تعهد بيرنز في خطابه بأن تساعد الولايات المتحدة في إعادة بناء ألمانيا المهزومة وبأن تعيد دمجها في الاقتصاد الأوروبي. كما تعهد بالالتزام بوجود قوات أميركية على المدى الطويل رداً على وجود سوفيتي ضخم في منطقة الاحتلال السوفيتي. وبعد ذلك بأقل من أسبوعين، في 19 سبتمبر 1946 م، تحدث رجل الدولة البريطاني ونستون تشرشل في زيوريخ، بسويسرا، عن "إعادة خلق الأسرة الأوروبية" في أوروبا موحدة سياسياً. كما اعتبرت وزارة الخارجية الأميركية التكامل الأوروبي وسيلة لتعزيز الاستقلال الاقتصادي وفي نفس الوقت تقليص التهديدات الأمنية من خلال زيادة اتكال كل دولة من الدول على الدول الأخرى .

وبدأ مشروع مارشال في أبريل عام 1948 م، عندما وافق الكونجرس الأمريكي على إنشاء إدارة التعاون الاقتصادي لتشرف على المساعدة الأجنبية. وأقامت حكومات سبع عشرة دولة من دول غرب أوروبا منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي لمساعدة إدارة التعاون الاقتصادي ولتزيد من التعاون بين أعضائها. وقامت الولايات المتحدة بإرسال ما قيمته حوالي 13 مليار دولار من الأغذية والآلات والمنتجات الأخرى إلى أوروبا. وقد انفتحت 13 مليار دولار أميركي على النحو التالي إنجلترا : 3.18 مليار دولار - فرنسا : 2.71 مليار دولار - إيطاليا : 1.5 مليار دولار - ألمانيا الغربية : 1.39 مليار دولار - هولندا : مليار دولار - اليونان : 706 مليون دولار - النمسا : 677 مليون دولار بالإضافة إلى 2.4 مليار دولار أخرى تم توزيعها على مجموعة دول أوروبية أخرى : بلجيكا - الدنمارك - أيرلندا - أيسلندا - يوغوسلافيا - لكسمبورج - النرويج - البرتغال - السويد - سويسرا - تركيا. وقد ساهمت هذه الأموال في إعادة اعمار وتشغيل الاقتصاد والمصانع الأوروبية وانتهت المساعدة في عام 1952 م. وفي عام 1961 م حلت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية محل إدارة التعاون الاقتصادي، حيث قامت عشرون دولة من بينها الولايات المتحدة وكندا بتكوين منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لزيادة النمو الاقتصادي للأعضاء وللمساعدة الدول النامية. انظر :

- Joseph Conlin, The American Past: A Survey of American History, Cengage Learning, USA, 9th éd, 2009, P 724-725.

- Eliot Sorel and Pier Carlo Padoan, The Marshall Plan Lessons Learned for the 21st Century: Lessons Learned for the 21st Century, OECD Publishing, Paris, France, 2008, p119-121.

- Selcuk Esenbel, Bilge Nur Criss, Tony Greenwood, American Turkish Encounters: Politics and Culture, 1830-1989, Cambridge Scholars Publishing, UK, 2011, P 183-185.

1- البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) : هو مؤسسة مالية دولية والتي تقدم القروض إلى البلدان النامية ذات الدخل المتوسط . و هو إحدى المؤسسات الخمس التي يتألف منها البنك الدولي . مقره الاجتماعي واشنطن تم إنشاؤه في جويلية 1944 م إثر اتفاقيات بروتون ودز، ودخل عقد تأسيس هذه الهيئة في 1945/12/27 م ومن أهداف هذا البنك هو المساهمة في تمويل إعادة تعمير وبناء الدول الحليفة المتضررة من الحرب العالمية الثانية، وكذا تمويل المشاريع التنموية الاقتصادية للدول الأعضاء، وإعطاء الأولوية للاستثمار الخاص الأجنبي وتقديمها لقروض تنموية منتجة، وكذا المساهمة في تطوير المبادلات التجارية الدولية والمحافظة على ميزان مدفوعات الدول الأعضاء وتشجيع الاستثمارات الدولية. بعد إعادة إعمار أوروبا، تم توسيع نطاق صلاحيات البنك لدفع عجلة التنمية الاقتصادية في جميع أنحاء العالم والقضاء على الفقر. حيث أصبح يقدم التمويل الميسر للدول ذات السيادة لتمويل المشاريع التي تسعى إلى تحسين وسائل النقل والبنية التحتية والتعليم و السياسة الداخلية، والوعي البيئي، والاستثمارات والطاقة، و الرعاية الصحية، و الحصول على الغذاء و المياه الصالحة للشرب، و مرافق صحية محسنة. انظر :

- Antonio R. Parra, The History of ICSID, OUP Oxford, UK, 2012, P 02-05.

انضمام جمعية المهندسين الاستشارية البريطانية إليه دفعة قوية، هذا فضلاً عن وقوف البنك الدولي¹ إلى جواره، فتوفرت امكانات قيام الفيديك بعمل ما يثبت جدواه و أهميته، فكان أن أصدر الفيديك الطبعة الأولى لأهم عقد من العقود النموذجية الصادرة عنه، و هو عقد مقاوله الأعمال الهندسة المدنية، الذي عُرف بالكتاب الأحمر، و ذلك كان في عام 1957 م، و بعدها بعام واحد انضم اتحاد جمعيات المهندسين بالولايات المتحدة إلى الفيديك، و حاز الفيديك اهتماماً دولياً كبيراً بفضل الكتاب الأحمر الذي توالى طبعاته بعد ذلك، و تعددت الإصدارات و تنوعت الأنشطة، حتى أن البنك الدولي و غيره من المؤسسات التمويلية الدولية قد اعتمدت على الكتاب الأحمر في المشروعات التي تمويلها². و صار عدد الدول التي حازت الجمعيات الممثلة للمهندسين الاستشاريين فيها على العضوية الكاملة في الفيديك الي غاية 01 أكتوبر 2014 م تسعة وتسعون دولة، و توجد في عضويته حالياً عدة دول عربية هي مصر والسعودية والمغرب وتونس والبحرين والأردن والكويت ولبنان والسودان والامارات العربية المتحدة³.

1- البنك الدولي هو : منظمة دولية تقرر إنشاؤها في مؤتمر الأمم المتحدة النقدي والمالي، الذي انعقد في بريتون وودز بولاية نيو هامبشير بالولايات المتحدة في سنة 1944 م . و تأسست رسمياً في 27 ديسمبر 1945 م، مقرها الرئيسي بواشنطن بمقاطعة كولمبيا، وهي مؤسسة تعاونية تمثل البلدان المساهمة الاعضاء البالغ عددها 185 بلداً، و يعتبر البنك الدولي اكبر مصدر تمويل في العالم يهدف الى تقديم المساعدات المالية والفنية لبلدان العالم الثالث في جميع انحاء العالم، وينصب محور تركيزه الرئيسي حول مساعدة اكثر الناس واشد البلدان فقراً، رسالته تحقيق عالم خال من الفقر، وتشير عبارة البنك الدولي الى البنك الدولي للإنشاء والتعمير و المؤسسة الدولية للتنمية، في حين تضم عبارة مجموعة البنك الدولي خمس مؤسسات وهي: - البنك الدولي للإنشاء والتعمير.- المؤسسة الدولية للتنمية. - مؤسسة التمويل الدولية.- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار .- هيئة ضمان الاستثمار متعددة الاطراف. و كانت معظم مشاريع البنك الدولي في البداية موجهة لإعادة إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية. ولكن في ما بعد، بدأ البنك الدولي بالتركيز على الدول الفقيرة والنامية. و يحصل البنك الدولي على تمويله من: القطاع المالي العالمي الخاص بنسبة 95% عبر بيعه سندات وأدوات مالية لشركات التأمين، صناديق الضمان، مؤسسات مالية ومصارف. أما مصادر التمويل الباقية والتي تمثل نحو 5 بالمئة فتأتي عن طريق مساهمات الدول في رأسمال البنك. غير أن هذا الرأسمال غير مدفوع بالكامل، ولكن يستطيع البنك الطلب الى الدول المساهمة تسديد مستحققاتها عند الحاجة لذلك، الأمر الذي لم يحدث لغاية الآن.انظر:

- رشاد العصار، عليان الشريف، المالية الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000 م، ص 171.

- موسى سعيد مطر، شقيري نوري موسى، ياسر المومني، المالية الدولية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003 م، ص 167.

2 - Geoffrey Hawker , ICE Design and Construct Conditions of Contract : 1st and 2nd Editions Compared , Thomas Telford, London , UK , 2001 , P 01.

3 - <http://fidic.org/members> . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/07/30 بتوقيت 14:05.

الفرع الثاني : الطبيعة القانونية للفيديك

تتمثل أهمية التعرض للطبيعة القانونية للفيديك في التأكيد على أن جميع النصوص الصادرة عن الفيديك - سواء كانت عقود نموذجية أو غيرها - جميعها ليست لها أي قوة أو نفاذ قانوني في ذاتها، فهي ليست تشريعا، و لا يصبح لها أثر قانوني على العلاقة العقدية إلا إذا ارتأت إرادة المتعاقدين أن يتم إبرام العقد وفقا للنموذج الذي أعده الفيديك، و بالقدر الذي اتفقت عليه إرادة الأطراف¹.

و الإتحاد الدولي للمهندسين الإستشاريين أو الفيديك هو في حقيقته منظمة دولية متخصصة غير حكومية (Non-Governmental Organisation NGO- International)². فهو منظمة لأنه مكون من مجموعة من الأعضاء الذين اجتمعوا في إطاره من أجل التعاون لتحقيق أهداف معينة حددها النظام الأساسي للفيديك، و كونه منظمة دولية، فهذا لأن أعضائه من جنسيات مختلفة³، و لأن نظامه الأساسي يستلزم أن يكون من كل دولة جمعية أو اتحاد واحد يمثل المهندسين الاستشاريين في تلك الدولة. وتستثنى من ذلك الصين، حيث يوجد لها ثلاث جمعيات وطنية في الفيديك من الصين نفسها و هونج كونج وتايوان، ذلك لأسباب سياسية معروفة. و أما كون الفيديك منظمة غير حكومية، فهذا مرجعه إلى أنه ليس مملوكا لأي حكومة من أي دولة عضوة في الإتحاد، إذ أن عضويته مقصورة على جمعيات مهنية

1- محمد احمد غانم، عقود الإنشاءات الهندسية والاستشارية وعقود المقاولات العامة (الفيديك)، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2011 م، ص48.

2- المنظمات الغير حكومية هي: منظمات ذات مصلحة عامة وهي لا تخضع لحكومة ولا لمؤسسة دولية. ولا يمنع ذلك أن تتعاون أو تتلقى مساعدات وتمويلات من الحكومات. ولكنها تأسست وتنشط دون رقابة من الحكومات الوطنية. وقد جرت العادة أن تطلق هذه العبارة على الأشخاص المعنويين (مجموعات ذات شخصية قانونية) ممن لا تكون أهدافهم ربحية و يمولون في الأغلب من أرصدة خاصة. و تحرص هذه المنظمات على استقلاليتها ليس إزاء الحكومات فقط وإنما إزاء القطاع الخاص التقليدي، وعلى الارتباط بالمجتمع المدني. و يمكن للمنظمات غير الحكومية أن يكون تدخلها على المستوى الدولي، رغم أن العلاقات القانونية الدولية تتم في العادة بين الدول أو الحكومات. وفي هذه الحالة فنحن إزاء منظمات غير حكومية دولية وتسمى أيضا جمعيات أو منظمات التضامن الدولي (ASI) و تكون لها فروع في عدة دول. انظر: - علي يوسف شكري، المنظمات الدولية والإقليمية والمتخصصة، البتراك للنشر، مصر، 2002 م، ص286.

- Nicolas Leroux, La condition juridique des O.N.G. internationales, Etablissements Emile Bruylant S.A , Bruxelles , Belgique, 2009 , p 04-06.

3- محمد السعيد الدفاق، مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية المعاصرة، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1990 م، ص 17.

(نقابات) في الأساس. و بالتالي فلا يوجد لأعضائه أو موظفيه أو ممثلي أعضائه أو لمقراته أي حصانة أو امتيازات شبيهة بتلك الممنوحة للمنظمات الدولية الحكومية. و أما كونه منظمة متخصصة، فهذا مرجعه إلى كون الإتحاد يهتم فقط بالمسائل المحددة في ميثاقه، و التي تدور في فلك مهنة الهندسة الاستشارية و ما يتعلق بذلك من موضوعات¹.

الفرع الثالث : أهداف الفيديك و أنشطته

تبنى المؤسسون للفيديك في المؤتمر التأسيسي الأول عدة أهداف توخوا منها غاية هذه المنظمة وكانت تلك الأهداف هي²:

1. دراسة مشاكل المهندسين الأعضاء، والتي تخص حمايتهم وتطورهم، دون أدنى اعتبار للاتجاهات السياسية والدينية والعرقية.
 2. بناء علاقات ودية بين المهندسين الاستشاريين.
 3. إيجاد منظمة تضم المهندسين الاستشاريين من جميع البلدان والثقافات المختلفة، والمساعدة في تأسيس جمعيات لهم في البلدان التي لا يوجد فيها هكذا جمعية.
 4. بناء الأسس والقواعد التي تسمح للمهندسين الاستشاريين بالحفاظ على أفضل أداء لهم في ممارسة مهنتهم والسعي لتطوير إمكاناتهم العلمية والعملية.
- ووفقا للمادة الثانية من النظام الأساسي للإتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، والذي اعتمدته جمعياته العامة في جلستها التي عقدت في بكين بالصين بتاريخ 07 سبتمبر 2005 م، و الذي حل محل النظام السابق الذي اعتمد في باريس بفرنسا بتاريخ 03 يونيو 1955 م، فإن أهداف الفيديك تتمثل فيما يلي³ :

1- محمد عبد المجيد إسماعيل، مرجع سابق، ص 480.

2- أيمن سعد سليم، العقود النموذجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005 م، ص 13.

3 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS , FIDIC SECRETARIAT , GENEVA , Switzerland , September 2014, P 01 - 02.

1. تمثيل صناعة الهندسة الاستشارية عالميا.

2. تحسين صورة المهندسين الاستشاريين.

3. أن تكون لها السلطة على المسائل المتصلة بالأعمال ذات الصلة.

4. زيادة نمو صناعة الهندسة الاستشارية لتكون عالمية و فعالة.

5. زيادة الجودة.

6. زيادة الامتثال و بفاعلية لميثاق الشرف و لنزاهة الأعمال.

7. زيادة الالتزام بالتتمية المستدامة .

ولأجل تحقيق هذه الأهداف، يقوم الفيديك بعدد كبير من الأنشطة، و من أكثرها أهمية إعداد و نشر نماذج للعقود المتصلة بأعمال المقاولات بأنواعها المختلفة، سواء كانت أعمال مدنية انشائية، أو أعمال ميكانيكية أو كهربية أو غيرها، و سواء كانت عقود الدفعة الواحدة أو عقود المقايضة بالوحدة أو عقود تسليم المفتاح أو غيرها. و تعتبر حصيلة بيع هذه العقود النموذجية أحد مصادر دخل الفيديك. و هذه العقود النموذجية هي السبب وراء هذه الشهرة والاحترام الدوليين التي حظي بهما الفيديك، و هي العامل الذي دفع العديد من المنظمات الدولية الحكومية والغير الحكومية إلى التعاون مع الفيديك¹.

وهناك نشاط آخر يقوم به الفيديك، و هو تنظيم عدد كبير من الندوات على مدار السنة في مدن مختلفة حول العالم. و تحظى الدول العربية بفرصة استضافة عدد ليس بالقليل من هذه الندوات، و خاصة مدينتي (القاهرة) في جمهورية مصر العربية و (دبي) في الإمارات العربية المتحدة. و العامل المشترك الأبرز بين هذه الندوات هو ضخامة رسوم التسجيل لحضور هذه الندوات مما يترتب عليه تقليص فرص العديد من المهتمين و الدارسين - خاصة حديثي السن و غير المتمكنين ماليا - من حضور هذه

1 - Alexander J. Bělohávek,, Prof. JUDr. Naděžda Rozehnalova, Filip Černý , Czech Yearbook of International Law - The Role of Governmental and Non-governmental Organizations in the 21st Century - 2014 , Juris Publishing, Inc., USA , 2014 ,P 179 - 179.

الندوات. إلا أن الفيديك يحاول علاج هذا الأمر عن طريق نشر عدد من الأبحاث و الأوراق التي تتم مناقشتها في هذه الندوات على الموقع الرسمي للفيديك على شبكة المعلومات الدولية "الإنترنت"¹. كما يقوم الفيديك بدور مهم في جانب تسوية المنازعات المتصلة بعقود المقاولات بمختلف أنواعها، وذلك عن طريق القوائم التي ينشئها و يراجعها للمحكمين و الموفقين، هذه القوائم يدرج فيها من يعتبره الفيديك مؤهلا للقياد فيها، كما يتولى الفيديك مراجعة هذه القوائم بصفة دورية للتأكد من أن كل شخص مسجل فيها مازال مؤهلا للبقاء عليها².

المطلب الثاني : أحكام العضوية

بما أن الفيديك منظمة غير حكومية، فإن لها هيكلًا تنظيميًا خاصًا بها، وهذا ما سنتطرق إليه في الفروع التالية على النحو التالي:

الفرع الأول : التعريف بأنواع العضوية في الفيديك

وفقا للمادة الثالثة من النظام الأساسي للفيديك فإن العضوية في الفيديك تنقسم إلى خمس فئات³، و هي: العضوية الكاملة، العضوية الشرفية، العضوية المعززة أوالمساندة، العضوية المنتسبة، عضوية المراسلين. و نتعرض لكل منها على النحو التالي:

أ - العضوية الكاملة (Full Voting membership) : نصت المادة الثالثة من النظام الأساسي للفيديك في فقرتها الأولى أن العضوية الكاملة في الإتحاد تشمل جمعيات المهندسين الاستشاريين أو اتحاداتهم المنتخبة. مثل هذه العضوية تُحدّد في جمعية واحدة أو إتحاد في كلّ دولة. و كلّ استخدام

1- أيمن سعد سليم، العقود النموذجية، مرجع سابق، ص 12 - 13.

2- Chia-Jui Cheng , Basic Documents on International Trade Law , kluwer academic publishers, the Netherlands , 1990, P 83.

3- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS , Op. cit , P 02 - 03.

لكلمة (membership) أو كلمة (Member Associations) في النظام الأساسي للفيديك والنظم الفرعية معناه أن المقصود هي العضوية الكاملة أو الأعضاء كاملي العضوية. و للتأهل للعضوية الكاملة في الفيديك يجب أن يتأكد أن النظام الأساسي و النظم الفرعية للجمعية أو الإتحاد طالب العضوية في الفيديك يكفل إلزام أعضائه بالامتثال للنظام الأساسي و النظم الفرعية وميثاق الشرف الخاص بالفيديك. وهذا وفقا لما جاء في البند الثاني من المادة الثالثة السالفة الذكر. كما يجب إلى جانب ذلك أن يستوفي طالب العضوية المعايير الآتية لكي يتأهل للقيد كعضو كامل في الفيديك¹ :

- 1- العضو في الفيديك يجب أن يكون جمعية أو إتحاد يمثل أشخاصا أو شركات مؤهلين و ذوي خبرة يستمدون الجزء الأساسي من دخلهم بتقديم خدمات الهندسة الاستشارية للعملاء بأجر.
- 2- أن يدار العضو من الناحية المالية على نحو يكفل استقلاليته بعيدا عن الإعانات و التفضيلات.
- 3- أن يؤيد العضو مبادئ و سياسات الفيديك.
- 4- أن تحتوي النظم الأساسية للأعضاء مواصفات التخصص و الخبرة اللازمين لحصول الأشخاص والشركات على عضويتها. حيث أن الفيديك يبذل قصارى جهده من أجل مستوى مرتفع من الكفاءة والأداء المتخصص من الأعضاء المنتمين اليه. و يجوز للأعضاء في الفيديك أن تتوافر فيهم متطلبات تزيد على ما يستلزمه الفيديك.

والعضو الكامل له الحق في التصويت كما له الحق في دخول الانتخابات على مقاعد المجلس التنفيذي.

ب - **العضوية الشرفية (Honorary Membership):** العضوية الشرفية في الفيديك يجوز أن يتم منحها بقرار من الجمعية العامة لشخص يكون قد أدى خدمة أو خدمات بارزة للفيديك . والعضو الشرفي يحق له الكلمة وتقديم الاقتراح وليس له الحق في الترشيح لأي منصب أو التصويت².

1 - Nael G. Bunni, the FIDIC Forms of Contract, Blackwell publishing, UK, 3rd ed, 2005, P 75.

2 - Ibidem.

ج - **العضوية المعززة أو المساندة (Sustaining Membership):** تمنح لأي شركة أو مجموعة من الشركات من دولة لا يوجد منها جمعية أو اتحاد عضو في الفيديك، و لكنها تستوفي كل معايير العضوية في الفيديك. والعضو المساند أو المساعد له حق المشاركة في أعمال اللجان و حضور اجتماعات اللجان و الجمعيات العمومية وليس له حق التصويت¹.

د - **العضوية المنتسبة (Affiliate Membership):** تمنح لأي جمعية أو منظمة أو مجموعة تدعم أهداف الفيديك، يمكن أن تختار كعضو منتسب بقرار من الجمعية العامة. و لا يشترط أن تكون ممثلة للمهندسين الاستشاريين أو الممارسين، فقط يكفي أن يكون لها صلات بمجالات اهتمام الفيديك و تدعم أهدافه. يجوز لها حضور جلسات الجمعية ولجانها المختلفة والاشتراك في المناقشات دون أن يكون لها حق التصويت². و مثالا لهذه المنظمات التي حازت على هذه العضوية الجمعية الدولية للمحامين (IBA) (International Bar Association)³.

هـ - **عضوية المراسلين (Correspondent Member):** في الدولة التي لا يكون هناك فيها جمعية أو اتحاد مؤهلين لعضوية الفيديك، فإن الشخص - الطبيعي أو المعنوي - والذي يكون مستعدا لتكريس وقته بكفاءة من أجل الإعداد و الترويج لتأسيس مثل هذه الجمعية المؤهلة للعضوية في الفيديك، فيجوز أن تختاره الجمعية العامة لكي يعتبر مراسل. و المراسل يجوز له حضور اجتماعات الجمعية العامة كمراقب، و يجوز أخذ رأيه - دون تصويت - في أي من المسائل المطروحة. و يكون الاختيار كمراسل موقوتا على النحو الذي يرد في قرار الجمعية العامة الصادر باختيار المراسل، و في جميع الأحوال تتقضي

1 - Nael G. Bunni, Op. cit, P 75.

2 - Ibidem.

3 - الجمعية الدولية للمحامين (IBA): أنشئت في عام 1947 م، وهي المنظمة الرائدة في العالم من الممارسين القانونيين الدوليين من نقابات المحامين، والجمعيات القانونية. وهي تعمل على تطوير وإصلاح القانون الدولي وتشكيل مستقبل مهنة المحاماة و دعم حقوق الإنسان للمحامين في جميع أنحاء العالم. و ينتمي الى عضويتها أكثر من 45000 من المحامين الأفراد وأكثر من 200 من نقابات المحامين والجمعيات القانونية التي تغطي جميع القارات. و لديها خبرة كبيرة في تقديم المساعدة للمجتمع القانوني العالمي. ويقع مقرها الرئيسي في لندن ببريطانيا. انظر:

- Maeve Hosier , The Regulation of the Legal Profession in Ireland, Quid Pro Books, USA, 2014, P 170 - 173.

صفة المراسل في حالة نشوء الجمعية المؤهلة للدخول في العضوية الكاملة في الفيديك و صدور قرار من الجمعية العامة بقبول عضوية تلك الجمعية الوليدة . و يجوز للجمعية العامة الغاء اختيار المراسل الذي يخفق في القيام بالتزاماته أو يخرق أو لا يكتث بالنظام الأساسي للفيديك و نظمه الفرعية.

الفرع الثاني : الدخول في العضوية

وفقا للمادة الرابعة من النظام الأساسي للفيديك¹ في بندها الأول فإن أي طرف لكي يعترف به كعضو في الفيديك يجب أن يتقدم بطلب كتابي إلى أمانة الفيديك مع صورة من النظام الأساسي للجهة طالبة العضوية و ميثاق الشرف فيها واللوائح والنظم المعمول بها، هذا إلى جانب تقديم قائمة بأعضائها، وبالنسبة لطالب العضوية الذي يريد الحصول على العضوية الكاملة كجمعية عضو في الفيديك، فإنه يقع على عاتقه إثبات أنه أكبر جمعية أو اتحاد للشركات التي تقدم الخدمات الهندسية الاستشارية في الدولة التي يحمل جنسيتها. و بعد تقديم الطلب تتولى اللجنة التنفيذية مراجعته و فحصه، ثم تحيله إلى الجمعية العامة مرفقة به رأيها لتصدر قرارها في مسألة قبول أو عدم قبول الطلب، وهذا عملا بنص البند الثاني من المادة الرابعة السالفة الذكر². ويصدر قرار قبول العضوية بأغلبية الثلثين من ممثلي الجمعيات الأعضاء في الفيديك ويجب أن يكونوا حاضرين في اجتماع الجمعية العامة الذي طرح فيه الطلب للتصويت على قبوله وهذا عملا بنص البند الثالث من المادة الرابعة من النظام الأساسي للفيديك³.

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS, STATUTES AND BY-LAWS, Op. cit, P 03.

2 - Ibidem.

3 - Ibidem.

فإذا لم تتوافر هذه الأغلبية يعتبر طلب العضوية قد تم رفضه. و يترتب على صدور القرار بقبول العضوية في الفيدرالية أن يكون العضو الجديد قد قبل الالتزام بالنظام الأساسي للفيدرالية و لوائحه و ميثاق الشرف الخاص به. وهذا ما ذكره البند الرابع من نفس المادة السالفة الذكر¹.

وأي تغيير في النظام الأساسي لأي من الجمعيات الأعضاء في الفيدرالية يجب أن تخطر به اللجنة التنفيذية التي ستقوم من جانبها بالبت في مسألة مدى مطابقة ذلك التغيير لما جاء في النظام الأساسي للفيدرالية. وهذا ما نصت عليه المادة الرابعة من النظام الأساسي للفيدرالية في بندها الخامس².

هذا كان بالنسبة للعضوية الكاملة التي تعطي لصاحبها الحق في التصويت، أما فيما يخص العضوية المستقلة، فإن البت في قبولها أو عدم قبولها يكون من اختصاص اللجنة التنفيذية. و في هذه الحالة أيضا يكون تسليم الطلب و باقي المستندات في أمانة الفيدرالية تماما كما هو حال طلب الحصول على العضوية الكاملة. و أما عن العضوية المنتسبة، فإن طلب الحصول على ذلك النوع من العضوية يجوز التقدم به إلى الفيدرالية، و المختص بالفصل فيها هي اللجنة التنفيذية أيضا. وهذا ما نصت عليه المادة الرابعة من النظام الأساسي للفيدرالية في بنديها السادس والسابع³.

ووفقا للنظام الفرعي رقم (01) للفيدرالية و عنوانه (Admission of member associations)، فإن طلب العضوية و ما يرفق به من مستندات يجب أن تقدم مكتوبة بإحدى اللغات الرسمية للفيدرالية، و هي اللغة الإنجليزية والفرنسية والألمانية والأسبانية وهذا وفقا للمادة 22 من النظام الأساسي للفيدرالية⁴. و يجوز للجنة التنفيذية أن تطلب معلومات إضافية إذا ما رأت أن الطلب غير مستوفي. و يجب على

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 03.

2 - Idem, P 04.

3 - Ibidem.

4- Idem, P 11.

اللجنة التنفيذية أن توجه الإخطار بالترشيح للعضوية إلى كل الجمعيات الأعضاء في الفيدرالية قبل سنتين يوما على الأقل من موعد اجتماع الجمعية العامة للفيدرالية الذي سيُطرح فيه طلب العضوية للتصويت¹.

الفرع الثالث : الانسحاب من العضوية

تولت المادة الخامسة من النظام الأساسي للفيدرالية تنظيم مسألة الانسحاب من العضوية في الفيدرالية. فوفقا لهذه المادة في بندها الأول فإن الانسحاب من الإتحاد يجب أن يكون بموجب خطاب مسجل يتم توجيهه إلى أمانة الإتحاد. و هذا الإخطار بالانسحاب وفقا للبند الثاني من نفس المادة سينفذ أثره بعد مضي ستة أشهر من تاريخ استلامه. و لكن قيمة الاشتراك السنوي يجب أن تدفع عن السنة المالية التي تنقضي فيها العضوية².

الفرع الرابع: الاستبعاد من العضوية

المادة السادسة من النظام الأساسي للفيدرالية هي التي خُصِّصَتْ لتنظيم مسألة الفصل أو الاستبعاد من العضوية في الفيدرالية. ووفقا لهذه المادة في بندها الأول فإن أي جمعية من جمعيات المهندسين الاستشاريين لا تراعي النظام الأساسي للفيدرالية، أو اللوائح، أو قرارات الجمعية العامة، أو أخفقت في دفع الاشتراك المستحق عليها، فإنه سيتم تحذيرها أو إنذارها بواسطة رئيس الفيدرالية³.

و إذا قامت أي جمعية بخروقات جسيمة بمصالح الفيدرالية أو أخفقت في النزول على مقتضيات الإنذار الذي سبق وأن وجهه لها رئيس الفيدرالية، أو لم تلتزم بالتزاماتها المالية اتجاه الإتحاد، فإنه يمكن استبعادها من الإتحاد بناء على قرار من الجمعية العامة. و هذا القرار يصدر بأغلبية ممثلي ثلثي الجمعيات

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 12.

2 - Idem , P 04.

3 - Ibidem.

الأعضاء الحاضرين ممن لهم حق التصويت وهذا تطبيقاً لما جاء في البند الثاني و الثالث من نفس المادة السادسة السابقة الذكر¹.

ويمكن أن يكون الاستبعاد من العضوية لسبب أو لأسباب لا يفصح عنها لغير ممثلي الجمعيات الأعضاء في الإتحاد وهذا كما ورد في البند الرابع من المادة السادسة السابقة الذكر. وجاء في بندها الخامس أنه يجوز الفصل من العضوية و لو كان العضو قد سبق و أن تقدم بطلب الانسحاب، ويكون قرار فصل الأعضاء الكامل العضوية صادراً من الجمعية العامة بناء على توصية من المجلس التنفيذي، أما الأعضاء المنتسبين فإن المختص بقرار فصلهم يكون المجلس التنفيذي. وهذا كما جاء في البند السادس والسابع من نفس المادة².

ووفقاً للنظام الفرعي للفيديك رقم (02)، وعنوانه (Exclusion of Member Associations)، فإن الاقتراح بفصل أي من الجمعيات الأعضاء من العضوية يجب أن يتم تقديمه إلى الجمعية العامة بواسطة اللجنة التنفيذية من تلقاء نفسها أو بناء على طلب من جمعية عضو أخرى. و بناءً على هذا الاقتراح بالفصل المقدم من اللجنة التنفيذية فإن الجمعية العامة ستقوم بتعيين لجنة خاصة من ثلاثة أعضاء من جمعيات أعضاء مختلفة، تكون مهمتها إعداد تقرير حول الوقائع المتصلة بالاقتراح بالفصل حيث يتم عرض الاقتراح على الجمعية العامة في اجتماعها التالي. و يجوز للعضو المهدد بالفصل أن يقدم مذكرة أو توضيح إلى اللجنة التنفيذية أو إلى اللجنة الخاصة المعينة من الجمعية العامة، و ترفق المذكرة أو التوضيح بالتقرير الذي سترفعه اللجنة الخاصة إلى الجمعية العامة³.

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 04.

2 - Idem, P 04-05.

3- Idem, P 12.

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي للفيدرالية

وفقا للمادة السابعة من النظام الأساسي للفيدرالية فإن الإتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين أو الفيدرالية

يتكون هيكله التنظيمي من أربع أجهزة رئيسية و هي :

1- الجمعية العامة (the General Assembly).

2- اللجنة التنفيذية (the Executive Committee).

3- مراقب أو مراقبو الحسابات (the Auditor's).

4- الأمانة أو السكرتارية (the Secretariat).

وهناك أجهزة أخرى لمنظمة الفيدرالية لم يرد النص عليها في نظامها الأساسي وهي اللجان العاملة و

مجلس الرؤساء السابقين، بل جاء النص عليها في النظام الفرعي المعطى له رقم (06) و عنوانه

(Working Committees) وهذا بالنسبة للجان العاملة. و مجلس الرؤساء السابقين جاء النص عليه

في النظام الفرعي المعطى له رقم (07) و عنوانه (Past Presidents Council).

و يجب معرفة أن الفيدرالية يعمل بميزانية ليست بالكبيرة، كما أن المتابع لأنشطة الفيدرالية يلاحظ أنه ينفج

مسلكا حريصا في الإنفاق حرصا من الإتحاد على الاكتفاء الذاتي إعلاء لاعتبارات الاستقلالية. و هذه

الملاحظة تفسر صغر حجم هذه الأجهزة من حيث عدد موظفيها، مما قد يجعل كلمة (جهاز) ضخمة

بالنسبة لعدد العاملين في كل هذه الأجهزة التي يتكون منها الهيكل التنظيمي للفيدرالية. ولأنه لا يمكن

الإلمام بطبيعة العمل داخل الفيدرالية إلا بالتعرض لتشكيل ولاختصاصات كل هذه الأجهزة ؛ فإننا سنتعرض

لكل جهاز من هذه الأجهزة فيما يلي:

الفرع الأول : الجمعية العامة (the General Assembly) .

أولا - تكوين الجمعية العامة للفيدرالية : تولى النظام الأساسي للفيدرالية تنظيم مسألة تكوين الجمعية العامة

للفيدرالية في المادة الثامنة منه. إذ أنه وفقا لهذه المادة في بندها الأول تتكون الجمعية العامة للفيدرالية من

المندوبين المعيّنين من قبل الجمعيات الأعضاء في الفيدرّيك. و المقصود هنا طبعاً الأعضاء كاملي العضوية. و يجوز ألاّ يعتبر أعضاء اللجنة التنفيذية مندوبين في الجمعية العامة وهذا كما جاء في البند الثاني من المادة السالفة الذكر.

وقد جاء في البند الثالث من نفس المادة السالفة الذكر أنه يحق لكل عضو من جمعيات المهندسين الاستشاريين أن يكون لها مندوبين اثنين. أما في الحالة التي يزيد فيها عدد العاملين في إطارها عن 5000 فإنه يكون من حق الجمعية العضو في الفيدرّيك أن تعين ثلاثة مندوبين. و يحق لها أن تعين أربعة مندوبين إذا زاد عددهم عن 10000، و يجوز لها أن تعين خمسة مندوبين إذا زاد العدد عن 20000، أما إذا زاد عدد العاملين في إطارها على 50000 فيجوز لها أن تعين ستة مندوبين¹.

ثانياً - أحكام التصويت و اجتماعات الجمعية العامة للفيدرّيك : جاء في البند الرابع من المادة الثامنة من النظام الأساسي للفيدرّيك أن مندوبي الجمعيات الأعضاء وحدهم هم من لهم الحق في التصويت. و لكل مندوب صوت واحد. و لكن في الحالة التي يكون فيها للجمعية العضو مندوب واحد فقط فإنه يكون لهذا المندوب صوتان. و أي عضو يتأخر في دفع الاشتراك السنوي لا يكون له الحق في التصويت على أي مسألة تطرح للتصويت في أي من اجتماعات الجمعية العامة وهذا ما نص عليه البند الخامس من نفس المادة².

وجاء في البند الثالث عشر من نفس المادة أن قرارات الجمعية تصدر بأغلبية الأصوات باستثناء ما قد ينص عليه القانون أو ما يرد بشأنه نص خاص في النظام الأساسي نفسه. و في حالة تساوي الأصوات يبقى للرئيس اتخاذ القرار³.

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 05.

2- Ibidem.

3 - Idem, P 06.

الاجتماعات العادية للجمعية العامة للفيديك تتعقد سنويا (على حسب البند 07 من نص المادة 08) من النظام الأساسي للفيديك. ويتحدد مكان و توقيت انعقاد الاجتماعات العادية بمعرفة الجمعية العامة ذاتها في آخر اجتماع من الاجتماعات العادية (على حسب البند 09 من نص المادة 08). و تتعقد الجمعية العامة في اجتماعات غير عادية بناءً على دعوة من رئيس الجمعية العامة أو من اللجنة التنفيذية، أو بناءً على طلب يوجه إلى اللجنة التنفيذية من خُمس أعضاء الجمعية العامة على الأقل (على حسب البند 08 من نص المادة 08)¹.

اللجنة التنفيذية تحضر اجتماعات الجمعية العامة، و يجوز أيضا أن يحضر هذه الاجتماعات أعضاء الإتحاد الشرفيين والمستقلين والمنتسبين (على حسب البند 10 من نص المادة 08) من النظام الأساسي للفيديك. و يجوز للأعضاء الأفراد أو ممثلي الشركات الأعضاء أو ممثلي الأعضاء المستقلين أو المنتسبين أو العاملين في أي جمعية من الجمعيات الأعضاء، و كذلك مراسلي الإتحاد أن يحضروا اجتماعات الجمعية العامة بصفتهم مراقبين. و يجوز للجنة التنفيذية أن تدعوا أي شخص من خارج الفيديك لحضور اجتماعات الجمعية العامة كمراقبين أيضا (على حسب البند 11 من نص المادة 08). و يكتمل نصاب اجتماع الجمعية العامة عند حضور مندوبي نصف أعضاء الفيديك على الأقل (على حسب البند 12 من نص المادة 08)².

ووفقا للنظام الفرعي للفيديك الذي يحمل رقم (03) وعنوانه (GENERAL ASSEMBLY MEETINGS) فإن الدعوى لانعقاد الجمعية العامة في الزمان و المكان المحددين سلفا في الاجتماع السابق (وفقا للبند للمادة 09 من المادة 09 من النظام الأساسي للفيديك)، وهذه الدعوى يجب أن يتم توجيهها إلى الأعضاء في تاريخ لا يقل عن 30 يوما من تاريخ انعقاد الاجتماع. و كذلك الحال بالنسبة للاجتماعات غير

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op.

cit , P 06.

2 - Ibidem.

العادية، إذ يجب إرسالها في تاريخ لا يقل عن 30 يوما من تاريخ الانعقاد. و عدم استلام احدى الجمعيات العضوة للإخطار بالدعوى لأحد هذه الاجتماعات لا يؤدي إلى بطلان إجراءات الاجتماع. ويجب على الأعضاء قبل كل اجتماع أن يخطرُوا أمانة الفيديك بأسماء مندوبيهم¹.

ووفقا للمادة العاشرة من النظام الأساسي للفيديك فإنه - بناءً على اقتراح اللجنة التنفيذية - يجوز للجمعيات أو الاتحادات الأعضاء في الجمعية العامة أن يتبنوا القرارات عن طريق التصويت بالمراسلة (على حسب البند 01 من نص المادة 10) و في هذه الحالة يجب لكي يصدر القرار أن تصوت أغلبية جميع أعضاء الجمعية العامة لصالح القرار (على حسب البند 02 من نص المادة 10). ولا يجوز التصويت بالمراسلة و يجب انعقاد الجمعية عند البت في أحد الأنواع من المسائل الخمسة التالية²:

1. الاختيارات و الاقصاءات المنصوص عليها في المادة التاسعة التي حددت أهم اختصاصات الجمعية العامة.

2. قرارات قبول الجمعيات كأعضاء جدد أو الفصل من العضوية.

3. التعديل في النظام الأساسي. فوفقا للمادة 21 من النظام الأساسي في بندها الأولى فإن التعديل في

النظام الأساسي يكون بتصويت ثلثي أصوات الأعضاء الحاضرين في الاجتماع³.

4. التصديق على اللوائح (أو النظم الفرعية) التي تصوغها أو تعدلها اللجنة التنفيذية.

5. حل الإتحاد.

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit, P 12.

2 - Idem, P 07.

3- Idem, P 11.

ثالثا - اختصاصات الجمعية العامة للفيديك : أوردت المادة التاسعة من النظام الأساسي للفيديك أهم الاختصاصات التي يجب على الجمعية العامة للفيديك أن تباشرها. وهذه الاختصاصات لم ترد على سبيل الحصر، بل أشارت الى أهمها فقط. و قد عدتها هذه المادة في ستة عشر بندا على النحو التالي¹:

1. تحديد عدد أعضاء اللجنة التنفيذية.
2. اختيار أعضاء اللجنة التنفيذية و الرئيس و نائب الرئيس و انتخابات الرئاسة.
3. اختيار مراقب أو مراقبي الحسابات.
4. اختيار واقصاء المراسلين والأعضاء المنتسبين.
5. اختيار الأعضاء الشرفيين.
6. تقرير قبول الجمعيات الأعضاء الجدد.
7. تقرير الفصل من العضوية.
8. البت في الطعون على قرارات اللجنة التنفيذية.
9. تحديد مكان و زمان الاجتماعات.
10. استلام التقرير السنوي و تقرير مراقب الحسابات و التصديق على الحسابات الختامية.
11. اعتماد الميزانية و تحديد معدلات الاشتراكات للأعضاء.
12. تعديل النظام الأساسي.
13. التصديق على اللوائح (أو النظم الفرعية) التي تصاغ أو تعدل بواسطة اللجنة التنفيذية.
14. اعطاء توجيهات للجنة التنفيذية حول مستقبل نشاطات الإتحاد.
15. مناقشة أي من الشؤون المتضمنة في الإخطار بالدعوى إلى الانعقاد.

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 06-07.

16. تقرير حل أو تصفية الإتحاد و تعيين المصفيين له.

الفرع الثاني : اللجنة التنفيذية (the Executive Committee) .

أولا - تكوين اللجنة التنفيذية: نصت المادة 11 من النظام الأساسي للفيدك في بندها الأول على أن اللجنة التنفيذية تتكون من الرئيس، أي رئيس الفيدك، و نائب الرئيس، و باقي أعضاء اللجنة الذي تختص بتحديد عددهم الجمعية العامة وفقا لاختصاصها في هذا الشأن المنصوص عليه في البند الأول من المادة التاسعة من النظام الأساسي للفيدك . ويكون كل عضو في اللجنة التنفيذية من بين أعضاء إحدى الجمعيات الأعضاء في الفيدك، و لا يجوز في أي وقت من الأوقات أن يكون هناك في عضوية اللجنة التنفيذية أكثر من عضو واحد من أي جمعية من الجمعيات الأعضاء، و لا يكون أعضاء اللجنة التنفيذية ممثلين للجمعيات التي ينتمون إليها (على حسب البند 02 من نص المادة 11).

ويتم اختيار أعضاء اللجنة التنفيذية من قبل الجمعية العامة لمدة مقدارها أربع سنوات قابلة للتديد في حالة اختيار العضو ليكون رئيسا أو نائبا للرئيس، و بالنسبة لعضو اللجنة التنفيذية الذي أكمل فترته فإنه يجوز إعادة اختياره في أي من اجتماعات الجمعية العامة التي تعقب انتهاء فترة عضويته (على حسب البند 03 من نص المادة 11). و ذلك باستثناء الرئيس الذي تنظم فترة توليه و انتهائها و طريقة خلافته و كذلك حالة عدم قدرته على القيام بأعباء وظيفته لأي سبب من الأسباب التي تنظمها البنود من 06 إلى 11 من المادة 11 المشار إليها، و أهم ملامح هذا التنظيم هو أن الرئيس يتم اختياره من بين أعضاء اللجنة التنفيذية، و فترة توليه لمنصبه هي عامان فقط، و لا يجوز إعادة اختياره في عضوية اللجنة التنفيذية¹.

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 07-08.

ثانيا - اختصاصات اللجنة التنفيذية وواجباتها: وفقا للبند الأول من المادة 12 من النظام الأساسي للفيدرالية، فإن اللجنة التنفيذية تختص بكل المسائل المتصلة بالفيدرالية التي لم يرد نص على أنها تدخل في اختصاص الجمعية العامة بنص صريح. و إلى جانب هذا الحكم العام الذي أعطى للجنة التنفيذية اختصاصها العام المشار إليه، فإن اللجنة التنفيذية تختص بما يلي¹:

1. تولي تنفيذ قرارات الجمعية العامة .
 2. تحضير و تقديم التقرير السنوي (the annual report) للجمعية العامة .
 3. إدارة ممتلكات الفيدرالية.
 4. اللجنة التنفيذية مسئولة عن تحضير و تقديم الحسابات السنوية للجمعية العامة.
 5. صياغة النظم الفرعية و تعديلها ليتم إقرارها من الجمعية العامة.
 6. انشاء لجان العمل اللازمة للقيام بما تراه من مهام.
 7. ابداء الرأي في أي نزاع بين أي من الجمعيات الأعضاء، و الأشخاص أو الشركات الأعضاء في أي جمعية عضو أخرى، و ذلك بعد أن يحال إليها هذا النزاع.
- وفي قيام اللجنة التنفيذية بكافة أعمالها، فإنها تكون مسئولة في مواجهة الجمعية العامة التي تتولى محاسبة اللجنة التنفيذية و مساءلتها.

كما نصت المادة 13 من النظام الأساسي للفيدرالية على أن قرارات اللجنة التنفيذية ملزمة لكل الجمعيات الأعضاء في الفيدرالية، و للجمعية التي ترفض القرار أن ترفع مذكرة مكتوبة إلى اللجنة التنفيذية بأسباب اعتراضاتها على قرار اللجنة التنفيذية، فإذا أصرت الأخيرة على قرارها، فإنه يكون للجمعية العضو الحق في الطعن على قرار اللجنة التنفيذية أمام الجمعية العامة، و لا يسري القرار المطعون بعد الطعن عليه

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 08-09.

أمام الجمعية العامة إلا بعد أن يصوت لصالح سريانه أغلبية أعضاء الفيديك الحاضرين في اجتماع الجمعية العامة¹.

الفرع الثالث: الأمانة أو السكرتارية (the Secretariat)

وفقا للمادة (15) من النظام الأساسي للفيديك فإن أمانة أو سكرتارية الفيديك تتكون من مدير أو مدراء إداريين يتم تعيينهم بقرار من اللجنة التنفيذية. و اللجنة التنفيذية هي التي تحدد واجبات و مسؤوليات هذا المدير أو هؤلاء المدراء، و يكون المدير أو المدراء المذكورين مسئولين أمام اللجنة التنفيذية، و لهم حق التوقيع عن الفيديك وفقا لتوجيهات اللجنة التنفيذية².

الفرع الرابع : مراقب أو مراقبو الحسابات (the Auditor's)

وفقا للمادة (16) من النظام الأساسي للفيديك، فإن الجمعية العامة للفيديك تقوم كل عامين أو كل أربعة أعوام بتعيين مراقب حسابات واحد أو اثنين. و يتولى مراقبو الحسابات فحص حسابات الإتحاد و تقديم تقرير سنوي عنها إلى الجمعية العامة. والحسابات العامة للفيديك تقوم بتحضيرها اللجنة التنفيذية للفيديك³.

الفرع الخامس : اللجان العاملة (WORKING COMMITTEES)

نص عليها النظام الفرعي للفيديك رقم (06) حيث جاء في بنده الأول أنها تنقسم إلى نوعين من اللجان وهي⁴:

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS, STATUTES AND BY-LAWS, Op. cit, P 09.

2 - Ibidem

3- Idem, P 09-10.

4 - Idem, P 15.

اللجان الدائمة (Standing or Liaisons Committees)، واللجان المؤقتة (Task Committees).

فاللجان الدائمة يتم انشاؤها من أجل القيام بمهام معينة دون أن يوضع نطاق زمني يحد وجودها. أما اللجان المؤقتة فهي تنشأ للقيام بمهمة أو مهام معينة ذات طبيعة مؤقتة بحيث ينتهي وجودها بانجاز المهمة أو بانقضاء الأجل المحدد لوجودها بحسب الأحوال و وفقا للقرار الصادر بإنشائها.

ورؤساء كل لجنة من هذه اللجان العاملة يتم تعيينهم و اعفاؤهم من منصبهم بقرار من اللجنة التنفيذية (على حسب البند 02 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). و يتم تعيين أعضاء كل لجنة بواسطة اللجنة التنفيذية بالتشاور مع رئيس اللجنة العاملة ذات الصلة. وبالنسبة للجان الدائمة يجوز للجنة التنفيذية أن تسن نظاما لتناوب الأعضاء الذين يتم تعيينهم في كل لجنة دائمة. و المقصود بالتناوب هنا أن تتبادل الجمعيات الأعضاء التمثيل في كل لجنة دائمة (على حسب البند 03 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). ومن الطبيعي أن يكون كل عضو في أي لجنة عاملة من جمعية مختلفة، بحيث لا يوجد في إحدى اللجان العاملة عضوين من جمعية واحدة من الجمعيات الأعضاء. كما أن الأعضاء في اللجان العاملة سيعملون بصفاتهم الشخصية كخبراء حيث لا يعتبرون كممثلين للجمعيات التي ينتمون إليها(على حسب البند 04 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). والأصل ألا يكون أعضاء اللجنة التنفيذية أعضاء في أي من اللجان العاملة(على حسب البند 05 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). حيث أن اللجنة التنفيذية هي من تحدد اختصاصات اللجان العاملة (على حسب البند 06 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). واللجان العاملة رأيها استشاري للجنة التنفيذية حيث ترفع ما تتوصل إليه في أعمالها إلى اللجنة التنفيذية (على حسب البند 07 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). و لا يجوز لأي من اللجان العاملة أن تتعهد بأي تعهد بالنيابة عن الفيديك ما لم يصدر لها تفويض كتابي من اللجنة التنفيذية(على حسب البند 08 من النظام الفرعي للفيديك رقم 06). و الجداول الزمنية التي يجب على اللجان العاملة مراعاتها يتم تحديدها بواسطة اللجنة التنفيذية بالتشاور مع رئيس اللجنة العاملة ذات الصلة . و أما عن جدول أعمال

اللجان العاملة فيتم تحديدها بواسطة اللجنة التنفيذية (على حسب البند 09 من النظام الفرعي للفيدرالية رقم 06)¹.

و اللجان الدائمة في الفيدرالية هي²:

1- لجنة تقييم المحكمين (Assessment Panel for Adjudicators (APA) : و تتمثل

صلاحيات و اختصاصات هذه اللجنة في إعداد دورات تدريبية بالتعاون مع أمانة الفيدرالية لمقدمي طلبات القيد في قائمة الفيدرالية للمحكمين أو الوسطاء في المنازعات، و كذلك مراجعة هذه القائمة كل سنتين لتقييم كل مقيد فيها و مدى استمرارية كفاءته و استحقاقه للقيد فيها³.

2- لجنة ممارسات الأعمال (Business Practice Committee (BPC: و تتمثل صلاحياتها في

طلب معلومات من الجمعيات الأعضاء حول القضايا ذات الاهتمام الرئيسي للشركات الأعضاء في هذه الجمعيات. ومن ثم تتولى هذه اللجنة تحديد هذه القضايا ليقوم الفيدرالية منفردا أو بالتنسيق مع جهات أخرى للتعريف بها على مستوى عالمي. و تتولى اللجنة أيضا التوصية بإنشاء لجان عمل من أجل قضية معينة من تلك القضايا⁴.

3- لجنة بناء القدرة (Capacity Building Committee (CBC : و تتولى هذه اللجنة مهمة

تقييم أوجه القصور في قدرات أي جمعية من الجمعيات الأعضاء و الشركات الاستشارية، و ذلك باستخدام معايير موضوعية و المعلومات المتاحة. و يتم استخدام تحليل أوجه القصور في تركيز جهود هذه اللجنة و الفيدرالية و الجمعية العضو ذات الصلة من أجل معالجة هذا القصور. كما تتولى تنمية بناء قدرات الجمعيات الأعضاء و الشركات باعتبار ذلك أحد الأهداف المهمة للفيدرالية. وكذا تحديد المشاكل

1- INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS, STATUTES AND BY-LAWS, Op. cit, P 16.

2 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/04 بتوقيت <http://fidic.org/node/771.23:40>

3 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت <http://fidic.org/node/773.00:15>

4 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت <http://fidic.org/node/774.01:00>

التي تواجهها شركات الهندسة الاستشارية في الدول النامية. وزيادة التعاون في مجال التدريب بين الجمعيات الأعضاء من الدول المتقدمة و نظيراتها في الدول النامية¹.

4- لجنة العقود (CC) Contracts Committee : وتعتبر هذه اللجنة أهم لجنة من لجان الفيديك، و نتائج أعمالها تعد السبب وراء هذا الزخم الذي جعل للفيديك قيمة بين المنظمات الدولية المختلفة و بين الدارسين أيضاً، و بين أرباب العمل و المقاولين و المهندسين الاستشاريين. و تتمثل أهم صلاحيات هذه اللجنة في تقديم التوصيات إلى اللجنة التنفيذية عن شروط العقود النموذجية - و غيرها من الوثائق المتصلة بها - و التي يجب إعدادها أو تحديثها بواسطة الفيديك. وكذا مساعدة أمانة الفيديك في انشاء مجتمعات العمل المطلوبة و مراقبة عمل هذه المجموعات و مراجعة الوثائق مراجعة نهائية لتقديمها إلى اللجنة التنفيذية. و كذلك اقامة علاقات مع المنظمات المهتمة بالشروط النموذجية التي تصدرها الفيديك. كما تقوم اللجنة باختيار موضوعات للدوات وتقوم بترشيح متحدثين فيها، كما تقوم باعداد ورشات الأعمال².

5- لجنة الإدارة السليمة أو النزاهة (IMC) Integrity Management Committee : و تتولى هذه اللجنة العمل مع شركاء الفيديك - مثل : الاتحاد العالمي للمنظمات الهندسية (WFEO)³، ومنظمة

1 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت http://fidic.org/node/775.01:20

2 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت http://fidic.org/node/776.01:35

3- تأسس هذا الاتحاد في عام 1968 م تحت رعاية منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو) في باريس، وهو راند في مهنة الهندسة ويسعى إلى تطويرها من أجل الفائدة العامة. وهو منظمة عالمية غير حكومية تجمع ما بين المنظمات الهندسية الوطنية وتمثل حوالى أكثر من 15 مليون مهندس حول العالم. و هو القائد العالمي لمهنة الهندسة ويتعاون مع المؤسسات الوطنية والعالمية المحترفة الأخرى لتطوير الهندسة وتطبيقها لخير البشرية. ولقد أنشأ الاتحاد العالمي للمنظمات الهندسية بالشراكة مع الاتحاد العالمي للجمعيات والمنظمات التقنية (UATI) في عام 1994 م المجلس العالمي للهندسة والتكنولوجيا (ICET) وهي إحدى المنظمات غير الحكومية التابعة رسمياً لليونسكو (UNESCO). كما ساهم مع الاتحاد العالمي للجمعيات والمنظمات التقنية (UATI) والاتحاد العالمي للمهندسين الاستشاريين (FIDIC) في عالم 1992 م في انشاء الشراكة الهندسية العالمية للتنمية المستدامة (WEPSD). أنظر:

- Karlson Hargroves, Michael H. Smith, The Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance in the 21st Century, Earthscan , USA, 2005, P 470.

- Cheryl Desha, Karlson 'Charlie' Hargroves , Higher Education and Sustainable Development: A Model for Curriculum Renewal , Routledge , USA , 2014 , P 55.

الشفافية الدولية (TI)¹، ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)²، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)³، ومنظمة المنتدى الاقتصادي العالمي (منتدى دافوس) (WEF)⁴،

1- منظمة الشفافية الدولية (TI) هي مجموعة من 100 فرع محلي مع سكرتارية دولية في برلين، بألمانيا. تأسست في 04 ماي 1993 م بألمانيا كمؤسسة غير ربحية، وهي الآن منظمة عالمية غير حكومية، وتدعو لأن تكون منظمة ذات نظام هيكلي ديمقراطي متكامل. وتشتهر عالمياً بتقريرها السنوي مؤشر الفساد (CPI)، وهو قائمة مقارنة للدول من حيث انتشار الفساد حول العالم. أسسها بيتر أيجن والذي شغل منصب مدير البنك الدولي لعقود طويلة، انظر:

- Richard L. Millett, Jennifer S. Holmes, Orlando J. Pérez, Latin American Democracy: Emerging Reality Or Endangered Species?, Routledge, USA, 2015, P 246.

- Brett Bowden, Leonard Seabrooke, Global Standards of Market Civilization, Routledge, USA, 2006, P 95-96.

2- مؤسسة التمويل الدولية (IFC) تأسست عام 1956 م. وهي وكالة متخصصة لهيئة الأمم المتحدة، تابعة للبنك الدولي. وهي أكبر مؤسسة إنمائية عالمية تركز بصورة مطلقة على القطاع الخاص في بلدان العالم النامية. ويسمح فقط لأعضاء البنك الدولي بالانضمام إلى عضوية المؤسسة والبالغ عددهم 184 عضواً وهم من يقررون معاً سياساتها. ويقع مقرها الرئيسي في واشنطن دي سي بالولايات المتحدة. ويتيح عملها في أكثر من 100 بلد نام للشركات والمؤسسات المالية في الأسواق الصاعدة خلق الوظائف، وتحقيق إيرادات ضريبية، وتحسين حوكمة الشركات والأداء البيئي، والمساهمة في انماء المجتمعات المحلية التي تعمل فيها. وتهدف هذه المؤسسة إلى خلق الفرص للناس للتخلص من براثن الفقر وتحقيق مستويات معيشية أفضل من خلال حشد الموارد المالية للمشروعات الخاصة، وتعزيز الأسواق والوصول إليها وتحقيق القدرة على المنافسة، ودعم الشركات وكيانات القطاع الخاص الأخرى، وخلق فرص العمل وتقديم الخدمات اللازمة لأولئك الذين يعانون من الفقر. انظر:

- Laura E. Cressey, Barrett J. Helmer, Jennifer E. Steffensen, Careers in International Affairs, Ninth Edition, Georgetown University Press, USA, 2014, P 285.

- World Bank Group, the World Bank Group A to Z, World Bank Publications, USA, 2015, P 87.

3- أسست منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية عام 1961 م وينصوي تحت لوائها 34 دولة من الدول المتقدمة التي تلتزم بالديمقراطية واقتصاد السوق. ويوجد مقر المنظمة في العاصمة الفرنسية باريس، ويصل عدد موظفيها إلى 2500، وتصدر نحو 250 منشورا سنويا. وتلتزم المنظمة بدعم النمو المستدام والتوظيف، ورفع مستوى المعيشة والحفاظ على الاستقرار المالي، ومساعدة البلدان الأخرى في التنمية الاقتصادية، والمساهمة في نمو التجارة العالمية. وقد كرست المنظمة أعمالها في عام 1998 م بشكل رئيسي للتجارة الإلكترونية، منطلقاً من قناعة عبرت عنها أجهزتها مرارا مفادها أن التجارة الإلكترونية تتطلب حلولاً دولية في مرحلة تنظيمها لأن الحلول المتباعدة لا تتفق مع الطبيعة الكونية لهذا النمط من الأعمال، ولأن التباين قد يقيم حدوداً لا تقبلها التجارة الإلكترونية. ومن أبرز أنشطة هذه المنظمة في ميدان التجارة الإلكترونية المؤتمر العالمي للتجارة الإلكترونية الذي عقد في الفترة من 7-9 أكتوبر/تشرين الأول 1998 م في العاصمة الكندية أوتاوا. وتعد منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية واحدة من أكبر وأهم المصادر الموثوقة بها للإحصاءات القابلة للمقارنة والبيانات الاقتصادية والاجتماعية للدول. وأعضاء المنظمة هم ألمانيا، وأستراليا، والنمسا، وبلجيكا، وكندا، والتشيلي، وكوريا الجنوبية، والدانمارك، وإسبانيا، وإستونيا، والولايات المتحدة، وفنلندا، وفرنسا، واليونان، وهنغاريا، وأيرلندا، وأيسلندا، وإسرائيل، وإيطاليا، واليابان، ولوكسمبورغ، والمكسيك، والنرويج، ونيوزيلندا، وهولندا، وبولونيا، والبرتغال، وجمهورية سلوفاكيا، والتشيك، والمملكة المتحدة، وسلوفينيا، والسويد، وسويسرا، وتركيا. انظر:

- Richard Woodward, The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Routledge, USA, 2009, P 01-02.

4- تعود فكرة إنشاء المنتدى الاقتصادي العالمي (دافوس) إلى عام 1970 م، حين وجه كلاوس شواب وهو أستاذ جامعي سويسري متخصص في إدارة الأعمال، الدعوى لمديري المؤسسات الأوروبية لاجتماع غير رسمي في مدينة دافوس بسويسرا في يناير 1971 م، وذلك كمحاولة لمواجهة المشروعات والشركات الأوروبية لتحديات السوق العالمية. واعتُبرت هذه الدعوى بداية لتأسيس منتدى الإدارة الأوروبي كمؤسسة لا تهدف إلى الربح، والذي تطور تنظيمياً حتى وصل إلى الشكل العالمي بعد أن تجاوز رسالته المحدودة، وهو ما دفع مؤسسه كلاوس شواب في عام 1987 م إلى تغيير اسمه إلى المنتدى الاقتصادي العالمي "World Economic Forum"، والذي أصبح منذ ذلك التاريخ يتمتع بصفة استشارية في المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة. وتقع مدينة دافوس الصغيرة "Davos" قرب سلسلة جبال الألب السويسرية ويقطنها حوالي

والمنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO)¹، واتحاد جمعيات المقاولين الدولي (CICA)²

والأمم المتحدة (UN)¹ - على تطوير السياسات والمبادئ التوجيهية والإجراءات المتبعة لاستكمال ودعم

13000 ساكن فقط، وقد اشتهرت بأنها محطة رياضية شتوية للطبقة الراقية لممارسة رياضة التزلج على الجليد. وقد اكتسبت دافوس شهرتها العالمية باحتضانها سنوياً للملتقى الاقتصادي العالمي، حيث أصبح في أواخر كل شهر يناير عاصمة العالم لاستقطابها لأبرز وأكبر الشخصيات والمفكرين في مجالات الاقتصاد والمال والأعمال والسياسة حول العالم. وقد انطلقت أول دورة للملتقى الاقتصادي العالمي سنة 1971 م وكانت متخصصة في إدارة الأعمال والمؤسسات، ثم توسعت الأنشطة لتضم أهم مواضيع الساعة ومتطلبات المستقبل في النواحي الاقتصادية والسياسية والعلمية، وتعتمد الهيئة المنظمة للملتقى سياسة انتقائية للغاية في اختيار الشخصيات التي يقع استدعاؤها في كل دورة. ويتم الحجز لحضوره قبل عام على الأقل. ويحضر أعمال منتدى دافوس رؤساء دول وحكومات ووزراء مالية ومحافظو بنوك مركزية ورؤساء مجالس إدارة مؤسسات عالمية كبرى. ينقسم الحاضرون إلى دافوس سنوياً إلى: الأعضاء: ويبلغ عددهم حوالي 1000 عضو يمثلون أكبر شركات اقتصادية على مستوى العالم. - المشاركون: وهم المسؤولون السياسيون في الدول المؤثرة عالمياً وبعض الممثلين لجماعات المجتمع المدني من أحزاب وغيرهم من المهتمين بالشأن الاقتصادي العالمي. ويُعد المنتدى أحد المنابر التي تتبنى العولمة حيث يجمع هذا اللقاء السنوي رؤساء دول ووزراء وأعضاء برلمانات وإعلاميين وأكاديميين، بالإضافة إلى شركات دولية عابرة للقارات، وممثلي المنظمات غير الحكومية لتكوين تصورات مشتركة معهم حول القضايا الدولية والإقليمية الأساسية المطروحة على جدول الأعمال في كل عام وذلك على مستوى المؤتمرات السنوية أو الجلسات الاستثنائية "غير العادية". جدير بالذكر أن المنتدى يعقد اجتماعاته السنوية في مدينة دافوس في شهر يناير من كل عام وفي شهر مايو في إحدى الدول التي يتم الاتفاق عليها وفقاً للأسس والمعايير التي يحددها منظمو المنتدى شريطة أن تكون حكومة الدولة المضيفة جادة في اتخاذ إجراءات إيجابية في تطوير اقتصادها الوطني وأيضاً في إطار الإصلاح الاقتصادي. و افتتحت في عام 2006 م مكاتب إقليمية في العاصمة الصينية بكين ونيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية. انظر:

- Helmut K. Anheier, Stefan Toepler, International Encyclopedia of Civil Society, Springer Science & Business Media, USA, 2009, P 1659.
- John H. Bodley, The Power of Scale: A Global History Approach, Routledge, USA, 2015, P 232.
- Dominique Auzias, Jean-Paul Labourdette, Suisse 2009: Le petit futé, Country guide, Petit Futé, Paris, France, 2009, P 196.

1- تأتي كلمة أيزو (ISO) بمعنى المساواة وبالتالي فهي ليست اختصاراً لعبارة International Organization for Standardization الإنجليزية ولا Organisation Internationale de Normalisation الفرنسية وبما إن الأعضاء المؤسسين للمنظمة يعلمون أن الأحرف ISO لا تشكل بالضرورة الأحرف الأولى من كلمات اسم المنظمات بجميع اللغات لذلك فقد قرروا أن يكون ISO الاسم الدولي للمنظمة، ويعكس هذا الأمر هدف المنظمة وهو المساواة بين الثقافات المختلفة. وهي منظمة تعمل على وضع المعايير، وتضم هذه المنظمة ممثلين من عدة منظمات قومية للمعايير. تأسست هذه المنظمة في 23 شباط / فبراير 1947 م وهي تصرح عن معايير تجارية وصناعية عالمية. يكمن مقر هذه المنظمة في جنيف بسويسرا. بالرغم من أن الأيزو تعرف عن نفسها كمجموعة غير حكومية، ولكن قدرتها على وضع المعايير التي تتحول عادة إلى قوانين (إما عن طريق المعاهدات أو المعايير القومية) تجعلها أكثر قوة من معظم المنظمات غير الحكومية. تُولف منظمة الأيزو عملياً حلف ذو صلات قوية مع الحكومات. لدى المنظمة 162 عضواً وطنياً. انظر:

- Daniel Minoli, Designing Green Networks and Network Operations: Saving Run-the-Engine Costs, CRC Press, USA, 2011, P 236.
- John Baranzelli, Making Government Great Again: Mapping the Road to Success with ISO 9001:2008, ASQ Quality Press, USA, 2009, P 14.

2- الاتحاد الدولي لجمعيات المقاولين (CICA) هو جمعية دولية غير ربحية وتنظم على أساس طوعي. وهو أعلى هيئة تمثيلية لصناعة البناء والتشييد في العالم. تأسست في عام 1974 م في طوكيو باليابان، وهي تدافع عن مبادئ الاقتصاد الحر. وتعتبر الناطق الرسمي باسم صناعة البناء والتشييد في المسائل التقنية والقانونية والسياسية ذات الاهتمام الدولي، كما توفر منتدى لتبادل المعلومات والتعاون والتفاعل بين الاتحادات الأعضاء والمؤسسات التابعة لها والهيئات الدولية؛ وذلك لتشجيع تبادل المعلومات والمعرفة التقنية، وذلك لتعزيز قطاعات الهندسة المدنية والبناء

مبادراتهم لمكافحة الفساد وذلك في دائرة جهود الإدارة السليمة أو النزيفة. و تتولى اللجنة أيضا مساعدة اللجنة التنفيذية والأمانة العامة في المسائل المتصلة بالإدارة النزيفة و المبادرات الدولية ذات الصلة².

6- لجنة العضوية (Membership Committee (MemC : بالنسبة للأعضاء المتوقعين أو

المحتملين، تتولى هذه اللجنة تحديد الدول التي توجد بها صناعة للهندسة الاستشارية بشكل ملموس، و تتحري ما إذا كان يوجد بها جمعية للمهندسين الاستشاريين، و في حالة وجودها يتم القيام بالاتصالات المبدئية و تفاصيل العضوية و مستوى الاهتمام بالفيديك. وكذا تنمية استراتيجية و برنامج لحث الأعضاء المحتملين للانضمام إلى الفيديك و لو بدرجة العضوية المعززة أو المساندة. و بالنسبة للأعضاء الموجودين فعلا، فإن من أهم أدوار لجنة العضوية هو ذلك الدور الذي تلعبه بالنسبة للجمعيات الأعضاء في الفيديك التي لا تعتبر ممثلة للمهندسين الاستشاريين في الدول التي تنتمي إليها، بحيث يمثل عدد أعضائها 50% من إجمالي المهندسين الاستشاريين في الدول ذات الصلة، بحيث يتم معالجة هذا

بشكل عام، وبهذه الطريقة تسعى لتحسين صورة صناعة البناء ومساهمة في تحقيق الرفاهية للبشرية جمعاء. ويقع مقرها في باريس بفرنسا. انظر:

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/06 بتوقيت 14:34 -<http://www.cica.net/about-cica/history-mission>.

1- الأمم المتحدة منظمة عالمية تضم في عضويتها جميع دول العالم المستقلة تقريباً. تأسست منظمة الأمم المتحدة بتاريخ 24 أكتوبر 1945 م في مدينة سان فرانسيسكو، كاليفورنيا الأمريكية، تبعاً لمؤتمر دومبارتون أوكس الذي عقد في العاصمة واشنطن . كانت توجد منظمة شبيهة بمنظمة الأمم المتحدة تدعى عصبة الأمم من 1919 إلى 1945 م إلا أنها فشلت في مهامها خصوصاً بعد قيام الحرب العالمية الثانية، ما أدى إلى نشوء الأمم المتحدة بعد انتصار الحلفاء وتم إلغاء عصبة الأمم . وعضوية الأمم المتحدة مفتوحة أمام كل الدول المحبة للسلام التي تقبل التزامات ميثاق الأمم المتحدة وحكمها. و منذ 14 جويلية من سنة 2011 م بعد تقسيم السودان أصبح هناك 193 دولة كأعضاء في المنظمة . كان عند مؤسسي الأمم المتحدة آمال كبيرة في منع المنازعات بين الدول وجعل الحروب المستقبلية مستحيلة. تلك الآمال من الواضح جدا أنها لم تدرك بعد. من عام 1947 إلى سنة 1991 م جعل انقسام العالم إلى معسكرات عدائية أثناء الحرب الباردة بين المعسكرين الشرقي و الغربي هذا الشيء مستحيلاً. وبعد انتهاء الحرب الباردة كانت هناك عدة دعوات لمنظمة الأمم المتحدة لتكون الوكالة العالمية لانجاز السلام والتعاون العالمي. في السنين الأخيرة، أثار ارتفاع الولايات المتحدة إلى موقع الهيمنة العالمية الشكوك حول دور وتأثير الأمم المتحدة. انظر:

- Chloé Maurel, Histoire des idées des Nations unies: L'ONU en 20 notions , Editions L'Harmattan, Paris , France , 2015, P 09.

- Sakinatou Bello, La traite des enfants en Afrique: L'application des conventions internationales relatives aux droits de l'enfant en République du Bénin, L'Harmattan, Paris, France, 2015, P 50.

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت 15:50 -<http://fidic.org/node/777.01> 2

الوضع بكل وسيلة ممكنة. كما يكون لهذه اللجنة دور مهم في تكوين بنك معلومات عن الجمعيات الأعضاء¹.

07- لجنة المخاطر (Risk Committee (RC : وتتولى هذه اللجنة تحديد القضايا الهامة المؤثرة على المخاطر والجودة المتصلة بصناعة الهندسة الاستشارية، وتتولى صياغة الإستراتيجيات لمواجهتها. ومراقبة شروط المسؤولية المهنية وتأمينها حول العالم. ومراقبة الاتجاهات التعاقدية و مخاطر العمل وإستراتيجيات تخفيف المسؤولية والهياكل التشريعية. كما تقوم بمساعدة الأمانة في إنشاء مجموعات العمل كما هو مطلوب ومراقبة عملها من أجل التوصية النهائية للجنة التنفيذية².

08- لجنة التنمية المستدامة (Sustainable Development Committee (SDC : تماشيا مع الاهتمام العالمي بالتنمية المستدامة والاتجاه إلى حث مجتمعات الأعمال على القيام بدورها في هذا المجال، أنشئت هذه اللجنة التي تهدف إلى توسيع قبول وتطبيق نظم إدارة استمرارية المشروع و ذلك بالتعاون مع منظمات الصناعة ذات الصلة، و وكالات التمويل، والمنظمات غير الحكومية، والوكالات المتخصصة في الأمم المتحدة، وذلك باعتبار أن إدارة استمرارية المشروع هو المعيار المقبول لإنشاء مشاريع التنمية المستدامة. و تتولى هذه اللجنة الاتصال و التعاون مع هذه الجهات والقيام بالعديد من الأنشطة لتعميم هذا النظام والتعريف به. كما تقوم بتطوير أدوات للممارسة الصناعات الهندسية الاستشارية في مجال التنمية المستدامة، وتدعم استخدامها وذلك بعقد الدورات التدريبية المخصصة للتنمية المستدامة وتنفيذها مع الشركاء المعنيين³.

1 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت 15:02:778.fidic.org/node/http://

2 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت 20:15:780.fidic.org/node/http://

3 . اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت 38:15:781.fidic.org/node/http://

الفرع السادس: مجلس الرؤساء السابقين (PAST PRESIDENTS COUNCIL)

نص عليه النظام الفرعي للفيديك رقم (07) حيث جاء في بنده الأول والثاني أن هذا المجلس يتكون من جميع رؤساء الفيديك السابقين ممن هم على قيد الحياة، و ذلك للاستفادة من خبراتهم، و بالتالي يمكن أن نسميه بمجلس الحكماء . و يرأس المجلس أحدث من كان في منصب الرئيس (على حسب البند 03 من النظام الفرعي للفيديك رقم 07) . و الوظيفة الرئيسية لمجلس الرؤساء السابقين أو مجلس الحكماء هو تقديم المشورة للجنة التنفيذية حول المسائل التي تحال للمجلس بواسطة اللجنة التنفيذية نفسها، و كذلك المبادرة إلى تقديم اقتراحات للجنة التنفيذية حول المسائل التي تعتبر مهمة للإتحاد (على حسب البند 04 من النظام الفرعي للفيديك رقم 07)¹. و هناك دور آخر يقوم به هذا المجلس وهو إبداء الرأي بمنح العضويات الشرفية (Honorary Members) (على حسب البند 01 من النظام الفرعي للفيديك رقم 08)، وكذا ابداء الرأي في الترشيحات لنيل الجوائز التي يمنحها الفيديك و أهمها جائزة لويس برانجي² (Louis Prangey Award) (على حسب البند 02 من النظام الفرعي للفيديك رقم 08)³.

نستخلص من كل ما سبق أن الإتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) هو الذي يصدر ويطور مجموعة من أهم العقود النموذجية في مجال أعمال المقاولات بمختلف أنواعها، ومن أكثرها اعتباراً في المنظمات التمويلية الدولية كالبنك الدولي، كما أنها الأكثر استخداماً في العالم، وهذا ما يدفعنا لدراسة هذه العقود ومحاولة الاحاطة بها من خلال المبحث الموالي.

1 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit , P 16.

2- أنشئت هذه الجائزة لتقديمها من وقت لآخر للأشخاص الذين قدموا خدمات كبيرة للإتحاد (FIDIC) أو لمهنة الاستشارات الهندسية المستقلة، وللذي يجسد أهداف الاتحاد. ويجب على المتلقي للجائزة أن يكون قدوة لصناعة الاستشارات الهندسية. وسميت بهذا الاسم (لويس برانجي) نسبة إلى الرئيس المؤسس للفيديك. انظر :

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/05 بتوقيت 19:08 http://fidic.org/node/6872.

3 - INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS , STATUTES AND BY-LAWS ,Op. cit, p17.

المبحث الثاني

ماهية عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النمطية (عقود الفيديك النمطية)

تشهد دول العالم تطورا كبيرا في قطاع البناء و التشييد، وانتشارا للمشروعات العقارية العملاقة، وهو ما أدى الى وجود ملامح جديدة لعقود الانشاءات الدولية، ولذلك أصدر الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين مجموعة من العقود النموذجية لتوحيد القواعد القانونية المنظمة لعقود المقاولات الدولية، إذ يرى أن هناك حاجة أساسية لضمان العدل في العقود التي تبرم في صناعة المقاولات، و لكفالة أن يحصل المقاول على عائد منصف و عادل من العمل الذي يقوم به و عن البضاعة التي وردها. حيث أن هذين الأمرين يترتب على عدم توفرهما أن يخسر الجميع بسبب خروج مقاولين و موردين من السوق. و قد حرص الفيديك على توزيع مخاطر العقد فيما بين الأطراف، و ذلك وفقا لفكرة أساسية مؤداها أن المقاول يتحمل المخاطر المعروفة لديه و المخاطر التي يفترض في أي مقاول أن يكون قد أخذها في الحسبان عند التقدم بالعطاء. و من ناحية أخرى حرص الفيديك على أن يكون المقاول على بينة من الشروط المنظمة لطريقة تلقيه لمستحققاته و من حجم التدفقات النقدية طوال الفترة الزمنية التي يستغرقها العقد. وتنظم عقود الفيديك مخاطر جديدة ومشكلات قانونية مستحدثة مقترنة بالنماذج المختلفة لهذه العقود بسبب الطبيعة المعقدة لمقاولات البناء الدولية، مما يجعل لهذه العقود أهمية كبيرة نظرا لما تتميز به من خصائص فريدة تكفل التعامل مع مثل هذه المستجدات، وسننترق فيما يلي لمفهوم عقود الفيديك وطبيعتها القانونية، وكذا أهميتها و أنواعها، وأطرافها والشروط التي تتضمنها. وذلك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول : مفهوم عقود الفيديك وطبيعتها القانونية

لم يُعَنَّ الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين بإيجاد تعريف لعقود الفيديك النمطية، كما عُنِيَ بإيجاد تعريف للمهندس الاستشاري، وسنحاول في هذا المقام إيجاد تعريف يمكن أن يشمل جميع مكونات عقود الفيديك النمطية أو أهمها على الأقل، وكذا التطرق لطبيعتها القانونية. في الفرعين التاليين:

الفرع الأول : مفهوم عقود الفيديك

يمكن القول أن عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النمطية (الفيديك) هي:

آليات تعاقدية تتضمن الشروط العامة لأنماط مختلفة من عقود الانشاءات والتشييد، تحدد من خلالها المراكز القانونية لأشخاص تلك العقود، وتغطي العلاقات التعاقدية الناشئة عنها، وتحدد الإطار العام لتنفيذ المشروع وفق الآليات التي اعتمدها الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك)¹.

أو هي عقود تتضمن الشروط العامة والخاصة لأنماط مختلفة من عقود البناء و التشييد، وتحقق التوازن بين حقوق والتزامات أطرافها، وتحدد مراكزهم القانونية بهدف تنظيم أعمال البناء، وتوحيد القواعد القانونية المطبقة بشأنها، ويمكن استخدامها على نطاق واسع لأنواع مختلفة من المشاريع الهندسية الدولية و المحلية².

وتعتبر عقود الفيديك من عقود الانشاءات الدولية المستخدمة في جميع أنحاء العالم، برغم تأثرها بالنظام الأنجلوسكسوني، وذلك بعد أن تم تعديلها أكثر من مرة لعلاج المشكلات القانونية المستجدة، وتطوير محتواها بعد الرجوع لقواعد القانون المقارن، والاتفاقيات المتعددة الأطراف، واستشارة المهندسين، وبعض

1- احمد جمال الدين نصار، محمد ماجد خلوصي، قانون وتشريعات وعقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (فيديك) باللغتين العربية و الانجليزية، مركز القاهرة الاقليمي للتحكيم التجاري الدولي، مصر، 2005 م، ص 10.

2- احمد شرف الدين، تسوية منازعات عقود الانشاءات الدولية في الدول العربية (نماذج عقود الفيديك)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005 م، ص 05.

المنظمات مثل : البنك الدولي ورابطة المحامين الدولية، وذلك لضمان توافق قواعدها مع معظم النظم القانونية للدول الأوروبية و أغلبية دول العالم، واتساق شروطها القانونية مع المتطلبات العملية. فعقود الفيديك النمطية لا تخرج بذاتها عن النظرية العامة للعقود، بل هي نماذج من عقود المقاولات التي حددتها منظمة الفيديك العالمية وفق معايير وأسس محددة، سعياً لتنظيم المراكز القانونية للمتعاقدین التي تنشأ بموجب سلسلة تعاقدية لتنفيذ مشروع ما¹، مما يستلزم منا بالضرورة البحث في الطبيعة القانونية لتلك العقود. وهذا ما سنتطرق اليه في الفرع التالي.

الفرع الثاني : الطبيعة القانونية لعقود الفيديك

تتمثل أهمية التعرض للطبيعة القانونية لعقود الفيديك في التأكيد على أن جميع النصوص الصادرة عن الفيديك باعتباره منظمة خاصة سواء أكانت عقوداً نموذجية أم غيرها ليست لها أي قوة أو نفاذ قانوني في ذاتها، فهي ليست تشريعاً، ولا يصبح لها أثر قانوني على العلاقة التعاقدية إلا إذا ارتأت إرادة المتعاقدين أن يتم إبرام العقد وفقاً للنموذج الذي أعده الفيديك، وبالقدر الذي اتفقت عليه إرادة الأطراف². والمسائل المناسبة بحثها فيما يتعلق بالطبيعة القانونية لعقد الفيديك، مسألة مدى اعتبار عقد الفيديك من العقود النموذجية ومدى اذعانيته.

فبالنسبة لكون عقد الفيديك من العقود النموذجية أم لا، لابد من التعريف بالعقد النموذجي، وهذا الأخير يعرف على أنه : هو عبارة عن عادات اتفاقية أو مجرد اقتراحات وصيغ قانونية مستمدة من واقع التجارة الدولية، والمكتوبة في صيغ معدة سلفاً، ولا تطبق إلا إذا اتفق الأطراف على قبولها صراحة، وهم يتمتعون بكامل الحرية في تبنيها أو رفضها وإبرام عقودهم بشروط أخرى مغايرة ومخالفة. وتساعد العقود النموذجية والنمطية على توفير الوقت والنفقات عبر تقصير فترة المفاوضات وتيسيرها؛ إذ يكفي عادة بملء

1- غانم محمد احمد، عقود الانشاءات الهندسية والاستشارية وعقود المقاولات العامة (الفيديك)، المكتب الجامعي الجديد، مصر، 2011 م، ص 47.

2- نفس المرجع، ص 48.

الفراغات والبيانات وتام توقيع الأطراف أو من ينوب عنهم قانوناً، وتقوم عادة بإعداد هذه العقود الجمعيات والهيئات المهنية التي تعمل في مجال الاستثمارات وتجارة السلع والخدمات، كغرف التجارة والصناعة الوطنية، وغرفة التجارة الدولية وهيئات التحكيم المختلفة...الخ. وهناك أنواع متعددة منها كعقود البيع الدولية، وعقود تصدير المصانع والآلات، وعقود بيع الحبوب والحمضيات والخشب والحديد، وعقود الاعتمادات المستندية وتحصيل الأوراق التجارية. لكن القضاء الدولي أنكر على العقود الدولية النموذجية صفة القواعد القانونية العامة، بل قرر طبيعتها التعاقدية. فأساس الإلزام بها هو خضوع الأطراف وارتضاؤهم لأحكامها، وتخضع مشروعيتها لرقابة القضاء، ولا سيما فيما يتعلق بعدم مخالفتها للنظام العام الدولي أو الوطني لدولة المتعاقدين، فإذا وجد القاضي شرطاً مخالفاً لقاعدة آمرة، جاز له رفض تطبيق هذا الشرط التعاقدية، أو إبطاله إن استدعى الأمر¹.

وبالتالي فالعقد النموذجي هو نموذج تفصيلي لاتفاق مابين الأطراف، وهو نفس ما ينطبق على عقود الفيديك لأنها أيضاً تعد نموذج تفصيلي للتعاقد بين الأطراف يتم اعتماده بينهم، حيث أنه إذا ارادت الأطراف ترتيب علاقاتها، فما عليها الا اختيار نموذج عقد الفيديك المطلوب، لذلك فهي عقود نموذجية ترتب الأحكام المتعلقة بالتزامات الأطراف. وقد انتشرت حديثاً في مجال المقاولات، و ذلك من أجل توفير الوقت و الجهد في صياغة العقود، حيث يستفيد الأفراد من خبرات من سبقهم عند إبرام العقود. وهذه العقود لا تستقر في مجال المعاملات القانونية إلا بعد وقت طويل، وتراكم خبرات متتالية تسمح بالتأكد من فائدتها العملية، وأنها أصلح صياغة قانونية ولغوية تمنع اثاره المشاكل عند تنفيذها². أما بالنسبة لمدى اعتبار عقود الفيديك عقود اذعان أم لا باعتبارها من العقود النموذجية، فيمكن بيان ذلك من خلال التعرف على عقد الاذعان وشروطه ومدى توافرها في عقود الفيديك. ويعرف عقد الإذعان: بأنه

1- ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية مع الاهتمام بالبيع الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، ط2، 1995 م، ص 78.

2- أيمن سعد سليم، العقود النموذجية، مرجع سابق، ص 15.

العقد الذي يقوم فيه أحد الأطراف (الطرف القوي) بفرض شروطه، ويقتصر دور الطرف الآخر وهو الطرف الضعيف (الطرف المذعن) على مجرد قبول هذه الشروط دون أن تكون له حرية مناقشتها¹. كما يعرف بأنه العقد الذي تكون فيه الصيغة من صيغ إبرام العقود التي تعتمد على نموذج نمطي للعقد يعده أحد طرفي العلاقة التعاقدية بصورة منفردة، ويعرضه على الطرف الآخر الذي ليس له إلا الموافقة عليه كما هو أو رفضه دون أن يكون له أن يغير في العبارات الواردة فيه أو الشروط والأحكام التي يتضمنها، ولا أن يدخل في مجاذبة أو مساومة حقيقية على شروطه مع الطرف المُعد لهذا العقد². ومثال ذلك عقد الاشتراك في الهاتف الخليوي وعقد الاشتراك في توزيع الماء الشروب والكهرباء. وحتى يكون العقد من عقود الإذعان يجب أن تتوافر فيه الشروط التالية³:

1. صدور الإيجاب الى الناس كافة وبشروط واحدة وعلى نحو مستمر، ويحمل هذا الإيجاب طابع الدوام والاستمرار ويغلب ان يكون ذلك في صيغة مطبوعة تحتوي على شروط مفصلة لا يجوز النقاش فيها وأكثرها لمصلحة الموجب وتكون في صيغة معقدة بحيث يصعب فهمها على عامة الناس. مثلاً الإيجاب الصادر عن مؤسسة الكهرباء أو الماء أو الهاتف هو إيجاب الى كل الناس ولا تهم صفة الشخص الراغب في الاشتراك او مهنته. وان طابع العمومية والاستمرار فيحتفظ به لمدة غير محدودة فذلك هو الذي يتفق مع طبيعة العملية ومع كونها تتم بالنسبة لعدد كبير غير محدود من الاشخاص.
2. يصدر الإيجاب في شكل نموذجي حيث في الغالب يصدر الإيجاب بصيغة مطبوعة تتطوي على كثير من الشروط المعقدة لا يفهمها الشخص العادي وقد لا يكلف نفسه مشقة قراءتها وتتضمن عادة شروطاً كثيرة في صالح الموجب وعادة ما تكون هذه الشروط محققة للمنتج اقصى انتفاع ممكن في

1- عبد الحميد محمود البعلبي، ضوابط العقود دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي وموازنة بالقانون الوضعي وفقهه، مكتبة وهبة للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1989 م، ص 314.

2- محمود عبد الرحمن محمد، النظرية العامة للالتزامات (مصادر الالتزام)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ج1، 2011 م، ص 68.

3- منذر الفضل، النظرية العامة للالتزامات (مصادر الالتزام)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ج1، ط 2، 1992 م، ص 125.

الوقت الذي تضع عنه اكبر عدد ممكن من الالتزامات الى حد الاعفاء من المسؤولية الملقاة على عاتقه.

3. أن يكون الطرف الموجب متفوق اقتصاديا بدرجة كافية حيث نلاحظ ان القوة الاقتصادية للموجب هي شيء ضروري لأن الطرف القوي في عقد الاذعان غالبا ما يكون محتكرا للسلعة أو الخدمة، وغياب مناقشة بنود العقد مما يعطي القوة الملزمة للإيجاب في عقود الاذعان. وفي الوقت الحالي يعتبر العقد اذعانا فقط اذا كان أحد الأطراف يملئ على الآخر شروطه¹.

يتضح مما سبق أن العقود النموذجية تقترب من عقود الإذعان من حيث مظهرها الخارجي وهو طريقة إدراجها بشكل مطبوع، إلا أن هذا التشابه في المظهر الخارجي لا يعني بالضرورة وجود تشابه في طبيعتهما واستعمالهما، فالعقود النموذجية لها بعض المميزات التي تجعلها مختلفة تماما عن عقود الإذعان ومن هذه المميزات أن العقود النموذجية لا تنظمها جهة محتكرة ومتفوقة اقتصاديا تفوقا يتعلق بسلع تعتبر من الضروريات الأولية للمستهلكين على أن هذه النماذج تم تنظيمها ووضعها من قبل هيئات مستقلة ذات خبرة وهدفها الأساسي هو تعزيز التعامل في مجال التجارة الدولية، وجعله مستقرا وفق قواعد معروفة للأطراف، ولذلك فإن وضع شكل نموذجي لعقد ما من عقود التجارة الدولية لا يعتبر في ذاته سلبا لإرادة أحدهما أو كليهما بل على العكس يعتبر العقد النموذجي عند الاتفاق على استعماله قانونا استقر أطراف العقد على اختيار شروطه لتنظيم تعاملاتهم، وهذا يعني بالنتيجة أن العقود النموذجية لا تعتبر من عقود الإذعان بالمعنى المحدد لها في القوانين المدنية².

وباعتبار أن عقود الفيديك هي عقود تشكل أحكامها تفصيلا دقيقا للالتزامات الأطراف المتعاقدة - فلا يملئ أي واحد منهم شروطه على الآخر - كما أنها صادرة عن منظمة دولية متخصصة و غير حكومية

1- سعيد عبد السلام، التوازن العقدي في نطاق عقود الاذعان، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م، ص 42.

2- سعدون ناجي القشطيني، دراسة في الشروط العامة لمقاولات أعمال الهندسة المدنية العراقية كعقد نموذجي، مطبعة المعارف، بغداد، العراق، 1975 م، ص 117.

تعنى بالمهندسين و الأعمال الهندسية، ولا تمثل طرفا واحدا في ترتيب العلاقة التعاقدية، و أصدرت هذه النماذج من العقود حتى تشكل اطارا تعاقديا يطبق في جميع انحاء العالم، وذلك تجنباً لمشكلات تنازع القوانين المتعلقة بحكم المعاملات التي تخص المقاولات الانشائية¹. كما أن عقود الفيديك من العقود الرضائية التي تتعقد بالإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر، اذ يحق لطرفي العقد اما قبوله أو رفضه أو الاتفاق على تعديل بنوده بإرادتهم الحرة وبالتالي لا يمكن اعتباره من عقود الإذعان².

المطلب الثاني: أهمية عقود الفيديك

تكتسب عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين(عقود الفيديك النمطية) أهميتها من كونها أنماط من العقود تم اعتمادها من منظمة عالمية، تُعنى بالمشكلات التي تواجه المهندسين في معرض تنفيذ عقود التشييد والبناء نتيجة لتطور هذه الصناعة والحاجة لإيجاد أسس تعاقدية مسبقة تحاول تخطي المشكلات التي تعترض تنفيذ تلك العقود، والتي تؤثر على عمليات التعاقد مع الجهات صاحبة المشروعات، الأمر الذي ينعكس سلباً على عمليات التطوير والبناء³. وهذه العقود هي الأكثر شيوعاً في تنظيم مقاولات البناء و التشييد في جميع دول العالم، ويمكن تلخيص أهميتها فيما يلي:

1- وضع اطار تعاقدى مسبق لتخطي مشكلات الانشاءات الدولية و المحلية : تستخدم عقود الفيديك في تنظيم الانشاءات الدولية و المشروعات المحلية بإدخال تعديلات طفيفة على شروطها، وهي تهدف للتخفيف من المخاطر التي يتعرض لها اصحاب العمل و المقاولون والمهندسون أثناء تنفيذ مشاريع البناء عبر الحدود، وإيجاد أسس تعاقدية مشتركة ومبسقة تحاول تخطي المشكلات التي تعترض تنفيذ تلك العقود في جميع دول العالم. وتجنب اختلاف القواعد القانونية المطبقة عند وجود طرف أجنبي في العقد،

1- عصام عبد الفتاح مطر، عقود الفيديك لمقاولات وأعمال الهندسة المدنية ووسائل فض المنازعات الناشئة عنها، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009 م، ص 24.

2- المرجع نفسه، ص 15.

3- أيمن سعد سليم، العقود النموذجية، مرجع سابق، ص 13.

لاسيما وأن أطراف عقود الانشاءات الدولية تحرص على استخدام وثائقها الخاصة والتعاقدية المحلية في العمل، على الرغم من أنها لا تشترك دائما في نفس الثقافة التعاقدية والفينة واللغة والنظم القانونية¹.

2- تحقيق مبدأ الكفاءة الذاتية لعقود البناء و التشييد : تعتبر عقود الفيديك النموذجية من الوسائل الفعالة في تنظيم أعمال البناء، لأنها تتميز بحسن الاعداد و التوزيع العادل للمخاطر، والتنظيم التفصيلي المتكامل لعقود البناء و التشييد حيث تشتمل على أحكام مفصلة للغاية، تتعلق بتحديد التزامات وحقوق أطراف العقد وكيفية تنفيذه، وتلعب دورا مهما في تنظيم العلاقة بين جميع الأطراف المشاركة في المشروع، وتتجنب اهدار الوقت في حل المشكلات التعاقدية الناجمة عن وثائق غير مفهومة أو تفسير نصوص غامضة في العقد، وتهدف لتسهيل مهمة الأطراف وتوفير بنية للعقد يسهل فهمها في المستقبل، مما يوفر الأمان القانوني للمقاولين الدوليين الذي تتوفر لديهم الامكانيات الفنية لتنفيذ المشروعات الضخمة في الدول النامية، ويجنبهم التخوف من تطبيق أحكام القوانين الوطنية عند تنفيذ تلك العقود².

3- اعتماد عقود الفيديك من البنك الدولي و المقرضين الدوليين : حيث تنظم هذه العقود أعمال الهندسة المدنية بصورة أكثر تنوعا ودقة من عقود المقاولات التقليدية، وتيسر صياغة العقود الدولية بشأن تنفيذ وتوريد وتركيب المنشآت الصناعية وتشديد المباني و أعمال الهندسة المدنية، والتي تشكل عنصرا مهما من عناصر التعاون الاقتصادي و التقني³. ولذلك اعتمد البنك الدولي الشروط العامة الواردة في عقود الفيديك النموذجية لتكون ضمن مستندات مشروعات البناء التي يمولها في جميع أنحاء العالم، وهو

1- سمير حامد عبد العزيز الجمل، القواعد القانونية المستحدثة في عقود الفيديك، مجلة الشريعة و القانون، كلية الحقوق - جامعة الامارات العربية

المتحدة، العدد 52، اكتوبر 2012 م، ص 29-30.

2- المرجع نفسه، ص 30.

3- المرجع نفسه، ص 31.

ذات المسلك الذي سلكه العديد من المقرضين الدوليين¹ ، و كذا غرفة التجارة الدولية (icc)².

المطلب الثالث : أنواع عقود الفيديك

أصدر الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين عدة أنواع من العقود النموذجية في مجال البناء و التشييد، يطلق عليها اسم قوس قزح الفيديك نسبة الى تعدد ألوان أغلفة كتب هذه النماذج³، حيث سمي كل عقد بلون الغلاف الذي صدر فيه، وذلك لتسهيل التمييز بينه وبين غيره من النماذج الأخرى. ويتيح وجود هذه الأشكال العديدة من عقود الفيديك الفرصة أمام الأطراف المتعاقدة لاختيار افضل نموذج مناسب من العقود وفقا لنوع الأعمال و الخدمات التي يتطلبها المشروع⁴. و أهم أنواع هذه العقود هي :

- عقد الإنشاءات (الكتاب الأحمر)
- عقد التجهيزات الآلية تصميم وتنفيذ (الكتاب الأصفر)

1 - Michel Nardin , A Practical approach to the FIDIC, PMG Ingénieurs-Economistes-Conseils, Lausanne , Switzerland , August 2008, p 02.

2 - تأسست غرفة التجارة الدولية عام 1919 م ويعود الفضل في قوة الدفع الأولى لجهود الغرفة لرئيسها الأول، إتيان كليمنتل، وهو وزير تجارة فرنسي سابق. وبفضل ما كان يتمتع به من نفوذ تم تأسيس الأمانة العامة للغرفة في باريس، وكان دوره محوريا في إنشاء محكمة التحكيم الدولية التابعة للغرفة في عام 1923 م. وتتمثل أهداف الغرفة في خدمة قطاع الأعمال الدولي عن طريق تعزيز التجارة والاستثمار، وفتح الأسواق للسلع والخدمات والتدفق الحر لرؤوس الأموال. وتعمل الغرفة، من خلال لجانها وهيئاتها المختلفة، في مجالات تشمل التحكيم، والصيرفة، والمنافسة، والأعمال، واللوائح الجمركية والتجارية، والخدمات المالية والتأمين، والضرائب، والسياسات التجارية، والنقل، والأمور اللوجستية . وفي إطار هذه المجالات، تعد الغرفة الأبحاث، وتضع المعايير والمبادئ التوجيهية التي يمكن تطبيقها على شركات القطاع الخاص حول العالم. وتعد الغرفة أحد أكبر الكيانات التي تمثل شركات الأعمال في العالم إذ تبلغ عضويتها مئات الآلاف من الشركات في أكثر من 130 دولة تشمل كل قطاع من المؤسسات التجارية الخاصة. وتساعد الشبكة العالمية للجان القطرية الأمانة الدولية لغرفة التجارة الدولية في باريس على معرفة الأولويات القطرية والإقليمية. وتستعين الغرفة بأكثر من 2000 خبير من الشركات الأعضاء في الغرفة للاستفادة من معارفهم وخبراتهم في صياغة موقف الغرفة تجاه مسائل بعينها من مسائل الأعمال. كما تطلع الأمم المتحدة، ومنظمة التجارة العالمية، وهيئات حكومية أخرى عديدة، سواء كانت دولية أم إقليمية، على وجهات نظر قطاع الأعمال الدولي من خلال غرفة التجارة الدولية. انظر:

- Justin Malbon, Bernard Bishop, Australian Export: A Guide to Law and Practice, Cambridge University Press, UK, 2006, P 275.

- Richard Green, A Chronology of International Organizations, Routledge, USA, 2008, P 222.

3 - Axel-Volkmar Jaeger, Götz-Sebastian Hök , FIDIC - A guide for practitioners, Springer Science & Business Media ,USA, 2009, p 125.

4 - Michel Nardin, op. cit, p 03.

• عقد المشاريع المتكاملة (الكتاب البرتقالي)

• العقد الموجز (الكتاب الأخضر)

و سنتولى التعريف بهذه النماذج من العقود من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول : عقد الإنشاءات (الكتاب الأحمر):

CONTRACT FOR CONSTRUCTION (Red Book) :

وهو العقد النمطي بين صاحب العمل والمقاول ويوصي الاتحاد باستخدامه في مشاريع الأبنية ومقاولات أعمال الهندسة المدنية التي يقوم صاحب العمل بتوفير تصاميمها، ويقوم المقاول في هذا النوع من العقود بتنفيذ أعمال البناء وفقاً لتفاصيل التصميمات المقدمة من صاحب العمل، ويكون دور المهندس فيها هو الإشراف وإعداد التقديرات¹.

و عدد غير قليل من غير المتخصصين - و أحياناً من المتخصصين - يطلقون اسم "عقد الفيديك" على هذا العقد، وهذا غير صحيح، فعلى الرغم من أن هذا العقد أهم العقود النموذجية التي أعدها و طورها الفيديك، إلا أنه يبقى أحد العقود النموذجية الصادرة عن الفيديك، و يبقى الخلط بين المنظمة و أحد العقود التي تصدرها خطأً غير جائز².

ويرجع تاريخ ظهور هذا العقد قبل أن يوجد الفيديك، حيث حاول المهندس المدني الإنجليزي (Edward Johnson Rimmer) أن يبحث فيما يميز عقود الهندسة المدنية عن غيرها من العقود. و انتهى إلى أن عقود الهندسة المدنية (عقود المقاوله) تتميز بأنها تستوجب أن تكون الوثائق التي يتكون منها العقد متضمنة على النص على حالات الطوارئ (contingencies) و الأحداث ذات الطبيعة الخاصة، حيث أن تلك العقود - أي عقود المقاوله - في تعرضها لهذه الحالات الطارئة و

1 - سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 33.

2 - هشام عبدالرحيم ميرغني، عقود البناء المعاصرة: حقيقتها، إبرامها، أحكامها في الفقه الإسلامي والقانون السوداني، مركز عبد الكريم ميرغني الثقافي، الخرطوم، السودان، 2006 م، ص 28 .

الأحداث ذات الطبيعة الخاصة لا نجد لها نظير في باقي أشكال العقود، و يعزى ذلك إلى طول مدة هذه العقود¹. و الحالات الطارئة أو الظروف ذات الطبيعة الخاصة في رأى هذا المهندس الإنجليزي تتمثل في أن :

- الأعمال موضوع العقد سَتُبْنَى على الأرض، ولا يُمكن أن تُرَفَضَ وتُعَادَ إلى المقاول إذا ثبت أنها معيبة أو أقل مما هو متفق عليه. فعقود الهندسة المدنية (عقود المقاولة) ليست كعقود البيع التي يمكن فيها رد الشيء المبيع عند فسخ العقد و إسترداد الثمن.
 - الأعمال تُنَفَّذُ في وسط مفتوح تحت ظروف غير مستقرة و باستخدام مواد و عمالة من نوعية متغيرة.
 - ظروف التنقيب و التأسيس لا يُمكن أن تكون معلومة كلياً حتى يتم العمل في الموقع فعلاً، إذ أن الاختبارات التي سيتم عملها لأرض الموقع مهما كانت كثيرة فإنه يبقى احتمال وجود خصائص في التربة غائبة عن تقدير المقاول و رب العمل.
 - تنفيذ الأعمال قَدْ يُؤَدِّي إلى الضرر بالملكية التي تَعُودُ إلى الغير.
 - الأعمال التخصصية يَجِبُ أن تُنَفَّذَ بنفس الوقت مع ما ينفذه المقاولون العموميون.
 - فترة العقد قَدْ تَمَتَّدَ الى عِدَّة سَنَوَاتٍ و قد يتخلل التنفيذ أن يبدي رب العمل رغبته في استعمال الأجزاء المكتملة قبل الإتمام النهائي للأعمال.
- وهذا كله يستلزم وجود شروط زائدة - عن الشروط التي تتضمنها العقود التجارية العادية من الشراء والبيع - تُدخَل في عقود الهندسة المدنية (عقود المقاولة)².

1 - Christopher R. Seppälä , Contractor's Claims Under The FIDIC Contracts For Major Works, presented at the International Construction Contracts and Dispute Resolution Co-Hosted by ICC and FIDIC In partnership with The Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration, Cairo, Egypt , April 09 – 10, 2005, published in the Construction Law Journal, London, 2005, P03.

2 - E.J. Rimmer, The Conditions of Engineering Contracts, Journal of The Institution of Civil Engineers ,London, England, N°= 4, February 1939, p 03.

وكان هذا المهندس يَكْتُبُ عن عقد بناءٍ محلي في إنجلترا في الثلاثينات وليس البناء الدولي كما نَعْرِفُهُ اليوم. حيث كانت مقالته - التي أعطى لها عنوان (The Conditions of Engineering Contacts) أي شروط العقود الهندسية، والتي نشرها في (Journal of The Institution of Civil Engineers) في عددها الرابع الصادر في فبراير 1939 م- البادرة لأول عقد نموذجي لعقد الهندسة المدنية في إنجلترا¹.

و قد قاد هذا البحث إلى اصدار الطبعة الأولى من الشروط النموذجية لهذا النوع من العقود من طرف معهد المهندسين المدنيين في المملكة المتحدة² (the Institution of Civil Engineers in the United Kingdom)(ICE) وذلك في سنة 1945 م³.

و قد تأسست الطبعة الأولى من الكتاب الأحمر - المنشور في أغسطس 1957 م- على ما كان يسمى the Overseas (Civil) Conditions of Contract الذي نشر في أغسطس 1956 م بواسطة جمعية المهندسين الإستشاريين في المملكة المتحدة⁴(ACE) ، و هو العقد الذي تأسس بدوره على الطبعة الرابعة من العقد الذي أصدرته الـ (ICE) و التي نشرت في يناير من عام 1955 م⁵.

1 - Arthur McInnis , The New Engineering Contract: A Legal Commentary, Thomas Telford, London, UK, 2001, P 591.

2- تأسس معهد المهندسين المدنيين (ICE) في 02 يناير 1818 م، وتُعد كمنظمة مستقلة وهي بمثابة نقابة مهنية بحتة تمثل الهندسة المدنية. مقرها الرئيسي في وسط لندن، وأغلبية أعضائها من المهندسين البريطانيين حالياً، ولكن لديها أعضاء في أكثر من 150 بلداً في جميع أنحاء العالم. وأصبح إجمالي عدد أعضاء المعهد يتجاوز 80 ألف عضو. وفي نوفمبر 2012 م، تولى باري كلارك منصب رئاستها. انظر:

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/09 بتوقيت 11:45
<https://www.ice.org.uk/about-us/our-history>

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/09 بتوقيت 12:24
<https://www.ice.org.uk>

. 4400274
<http://www.thejournal.co.uk/business/business-news/professor-barry-clarke-made-president-4400274>

آخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/09 بتوقيت 12:43

3 - Nael G. Bunni, the FIDIC Forms of Contract, Blackwell publishing, UK, 3rd Ed, 2005, P 06.

4 - Idem, P 09.

5 - Robert N. Hunter , Claims on Highway Contracts, Thomas Telford, UK, 1997, P 10.

مما سبق يتبين لنا أن الكتاب الأحمر يستند في أصله إلى عقد نموذجي محلي هو العقد الذي أصدره معهد المهندسين المدنيين في المملكة المتحدة (ICE)، و مما سبق يتضح أيضاً أن الكتاب الأحمر يعود في أصوله إلى النظام القانوني الأنجلوسكسوني¹. و يقصد به عقد مقاولات أعمال الهندسة المدنية، و قد صدر منه أربع طبعات الأولى في أوت 1957 م والثانية في جويلية 1969 م والثالثة في مارس 1977 م حيث أضيف إليه في هذه النسخة جزء خاص بأعمال التكريك (التجريف) واستصلاح الأراضي وكان أشهرها الطبعة الرابعة التي صدرت في سبتمبر 1987 م ثم أعيد نشر طبعة معدلة لها في 1992 م ثم عدلت في نوفمبر 1996 م².

وجاءت شروط الطبعة الرابعة من هذا الكتاب كما هو الحال في جميع عقود الفيديك التي تم إعدادها بعد ذلك في جزأين، يتضمن الأول الشروط العامة التي تنطبق على جميع المشاريع، والثاني يتضمن إرشادات معينة لإعداد الشروط الخاصة عند التطبيق الفعلي لها، ويهدف الجزء الثاني من الكتاب الأحمر إلى تقديم المساعدة لمن يرغب بتعديل الشروط العامة للعقد لتتناسب مع المتطلبات الخاصة للمشروع المراد تنفيذه. وتتضمن الشروط العامة لهذا العقد اثنين وسبعين بنداً ضمن خمس وعشرين عنواناً لهذه البنود³، وتتضمن هذه البنود كافة التفاصيل التي يمر بها مشروع التشييد منذ بدايته الى اكتماله، وتعتمد هذه الشروط النظام التقليدي في التعاقد، أي أن رب العمل يتعاقد مع المهندس الاستشاري للقيام بأعمال التصميم وإعداد المواصفات ومستندات العطاء (المناقصة) في مرحلة أولى، وبعد ذلك وفي أعقاب مرحلة العطاء يتم التعاقد مع مقاول عام لتنفيذ أعمال التشييد حيث يتولى المهندس مسؤولية التأكد من التنفيذ السليم لأعمال التشييد في العقد عبر الإشراف على التنفيذ. ورغم محاولة معدي هذا العقد أن تحقق

1 - Michael O'Reilly , Civil Engineering Construction Contracts , Thomas Telford,UK ,2nd ed, 1999 , P 150-151.

2 - Nael G. Bunni , op. cit, P 10-20.

3-Tunay KÖKSAL , FIDIC CONDITIONS OF CONTRACT AS A MODEL FOR AN INTERNATIONAL CONSTRUCTION CONTRACT , International Journal of Humanities and Social Science ,USA, Vol = 1 , No=8, July 2011, P 143-145.

شروطه التوازن الكامل بين طرفيه من خلال الحرص على مصلحة كل منهما، فقد تعرض هذا العقد لانتقادات شديدة وخاصة بسبب الصلاحيات الكبيرة التي يعطيها للمهندس، حيث يلعب في العقد دوراً مزدوجاً، فبالإضافة إلى كونه ممثلاً لرب العمل ومشرفاً على تنفيذ المقاول للعقد، يلعب المهندس بموجب بنود هذا العقد دوراً شبه تحكيمي لحل الخلافات التي قد تظهر خلال تنفيذ المشروع سواء كانت بين رب العمل والمقاول أو بين المقاول وبين المهندس نفسه، وهو ما يرد في البند 67 من هذه الشروط¹. وفي سنة 1996 م أصدر الفيديك الطبعة الأولى من ملحق إضافي خاص بالطبعة الرابعة من الكتاب الأحمر وجاء هذا الملحق في ثلاثة أقسام² :

القسم الأول : هيئة حل المنازعات : ويهدف هذا التعديل إلى الاستجابة للانتقادات التي تعرض لها الدور شبه التحكيمي للمهندس في الطبعة الرابعة من الكتاب الأحمر، واستعيض عنه في هذا الملحق بهيئة خاصة يتم تعيينها في المشروع لحل أية خلافات محتملة .

القسم الثاني : الدفع على أساس المبلغ الإجمالي : وجاء هذا القسم مواكبةً لتطور عقود التشييد بحيث تتضمن خياراتٍ متعددة للتعاقد، وفي هذا القسم يمكن تعديل بعض البنود في الطبعة الرابعة بهدف إمكانية استخدام هذه الشروط في عقود المبلغ الإجمالي دون قائمة بالكميات .

القسم الثالث : تأخير شهادات الدفع (الكشوف): ينص البند 60 من الطبعة الرابعة من الكتاب الأحمر على إصدار المهندس لشهادة الدفع للمقاول خلال 28 يوماً من تقديم المقاول بها، وعلى رب العمل أن يدفع للمقاول قيمة الشهادة خلال مدة 28 يوماً أخرى، ويستحق المقاول فوائد تأخير في حال تأخر رب العمل بالدفع، ولكنه لا يستحق فوائد تأخير في حال تأخر المهندس بإصدار الشهادة، ولذلك يهدف القسم الثالث من الملحق الجديد إلى تدارك هذا النقص عبر استحقاق المقاول لفوائد التأخير عند تأخر الدفع عن مدة 56 يوماً اعتباراً من تاريخ تقديمه بطلب الشهادة.

1 - Nael G. Bunni, op. cit, P 14.

2 - Idem, P 14-15.

وفي عام 1999 م صدر عقد نموذجي لأعمال المقاولة المدنية - لم تعتبره الفيديك طبعة خامسة من الكتاب الأحمر، بل اعتبرته طبعة أولى من شروط عقد المقاولة (Conditions of Contract for Construction)، ويسمى أيضا بالكتاب الأحمر الجديد (The New Red Book) - ويصلح استخدامه في العقود التي يقوم فيها رب العمل بإعداد التصميمات والمستندات بمعرفته أو بواسطة تابعيه، بغض النظر عن نوعية الأعمال التي يشملها العقد، فيمكن أن يشمل العقد أعمال كهربائية أو ميكانيكية أو غيرها من الأعمال¹.

و الطبعات الأولى من الكتاب الأحمر كانت تحتوي على كلمة دولي (International) في عنوانها، إلا أن الطبعات التالية حرصت على إزالة تلك الكلمة تأكيداً من الفيديك على أن عقده النموذجي هذا يصلح لكل من العقود الدولية و المحلية على حد سواء. إلا أن هذا العقد النموذجي يبقى - في الواقع - استخدامه مقصوراً على المشروعات التي يكون فيها المقاول أجنبي عن البلد التي يتم فيها تنفيذ الأعمال.

الفرع الثاني : عقد التجهيزات الآلية تصميم وتنفيذ (الكتاب الأصفر):

Plant and Design-Build Contract (Yellow Book):

يتضمن الكتاب الأصفر للفيديك شروط عقد مقاولات أعمال الهندسة الميكانيكية و الكهربائية المصممة من المقاول، والتي يتولى فيها عملية التوريد، وتنفيذها وفقاً لمتطلبات صاحب العمل، ويلتزم أيضاً بغيرها من الأعمال التي قد تتضمن أي مكون انشائي أو كهربائي أو جميع ما سبق. و أطلق عليه اسم (الكتاب الأصفر) نظراً إلى أن الفيديك قد اختار لغلافه هذا اللون. و قد صدرت الطبعة الأولى منه في عام 1963 م، وفي عام 1980 م صدرت الطبعة الثانية من هذا النموذج حيث أضيفت إليها بعض الملاحظات بشأن مستندات عقود الأعمال الميكانيكية والكهربائية، والطبعة الثالثة صدرت في 1987 م

1- A.L.M. Ameer, MRICS, AAIQS, ACI Arb, How To Win And Manage Construction Projects, AuthorHouse, USA, 2013, P06.

معاصرة بذلك الطبعة الرابعة من الكتاب الأحمر. وتتضمن هذه الطبعة مجموعة الشروط العامة والخاصة لتنفيذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية بين رب العمل والمقاول، وهي شروط مشابهة لتلك الواردة في الكتاب الأحمر مع بعض الاختلافات التي تتطلبها طبيعة الأعمال المتعاقد عليها. ويتضمن الكتاب الأصفر بدوره كما هو الحال في الكتاب الأحمر جزأين يحتوي الأول على الشروط العامة أما الثاني فيحتوي على الشروط الخاصة¹.

وفي عام 1995 م أدخل الفيديك على نماذج العقود التي يصدرها نظاماً جديداً لتسوية المنازعات فأصدر ملحق خاص في كيفية تطبيقه في الكتاب الأصفر². وفي عام 1999 م أصدر الفيديك الكتاب الأصفر الجديد وتمت صياغته ليصلح لعقود إنشاء المصانع التي تحتوي عادة على أعمال كهربائية وميكانيكية وتصميم وتنفيذ بنية أساسية أو أعمال هندسية، ويصلح أيضاً استخدامه في العقود التي يقوم فيها رب العمل بإعداد التصميمات والمستندات بمعرفته أو بواسطة تابعيه بغض النظر عن نوعية الأعمال التي يشملها العقد. ويتم فيه الإشراف على تنفيذ الأعمال من قبل المهندس الذي يقوم رب العمل بتعيينه في العقد لهذا الغرض، ولا يتضمن هذا العقد قائمة بالكميات وإنما يتضمن جدولاً بمراحل تنفيذ المشروع. ويأتي هذا العقد ليلبي حاجة المشروعات الصناعية التي تتضمن تركيبات ميكانيكية وكهربائية كمحطات المعالجة ومحطات توليد الطاقة الكهربائية وتتطلب تحمل المقاول مسؤولية التصميم إضافة إلى مسؤولية التنفيذ بحيث يتسلم رب العمل مصنعه بشكل كامل³.

وفي سبتمبر 2008 م نشر الفيديك الكتاب الذهبي و الذي يعد امتداداً للكتاب الأصفر، حيث تضمن شروط تصميم وبناء وتشغيل المشاريع، وبعض القواعد الواردة في الكتب الأخرى. ويهدف الى توفير نماذج للعقود الدولية بشأن تصميم وتنفيذ وتشغيل المشاريع الانشائية الدولية، ويركز المسؤولية على

1 - Julian Bailey , Construction Law, Informa, USA, 2011, P 127.

2- احمد شرف الدين، مرجع سابق، ص 03.

3 - Axel-Volkmar Jaeger, Götz-Sebastian Hök, Op. cit, P136-137.

المقاول في جميع مراحل تنفيذ العقد. كما ينظم المخاطر التي يتحملها كل طرف من أطراف العقد. واستخدم فكرة القوة القاهرة بدلاً من فكرة المخاطر التي لا يمكن التنبؤ بها و التي يتحملها المقاول¹.

الفرع الثالث : عقد التصميم والتشييد وتسليم المفتاح (الكتاب البرتقالي):

Contract for Design-Build and Turnkey (Orange Book):

أصدر الفيديك في عام 1995 م الكتاب البرتقالي الطبعة الأولى لنموذج (شروط عقد التصميم والتشييد وتسليم المفتاح) ليشمل الأعمال المتكاملة المدنية والميكانيكية والكهربائية واختار اللون البرتقالي للغلاف. ورغم أنَّ اللون البرتقالي هو مزيج من اللونين الأحمر والأصفر، إلا أنَّ الكتاب البرتقالي ليس مجرد مزيج للبنود في الكتابين الأحمر والأصفر، وبالتالي ليس الكتاب البرتقالي طبعة جديدة من الكتابين السابقين، وإنما هو مكمل لهما في تغطية الحاجة التي تواجه صناعة التشييد الدولية والمحلية في بعض الدول إلى عقود نموذجية (نمطية) من الأنواع المختلفة المتوفرة لها². ويجدر بالذكر هنا عدم الاتفاق على مفهوم موحد متفق عليه عالمياً للتفريق بين (التصميم و البناء) من جهة وبين (تسليم المفتاح) من جهة أخرى، وقد تمَّ إعداد شروط الكتاب البرتقالي على أساس قيام رب العمل في حالة عقد التصميم والبناء بتوفير التمويل اللازم للمشروع من أمواله الخاصة أو بقروض يؤمنها بمعرفته وعلى رب العمل في هذه الحالة سداد مستحقات المقاول أولاً بأول مع تقدم تنفيذ المشروع، بينما يفترض في عقد تسليم المفتاح قيام المقاول بتوفير التمويل اللازم للمشروع (على الأقل خلال مراحل التشييد وحتى اكتمال المشروع)³. ويتألف الكتاب البرتقالي بدوره وكما هو الحال في عقود الفيديك الأخرى من جزأين أحدهما للشروط العامة والآخر للشروط الخاصة، ويعتبر الكتاب البرتقالي الإصدار الأول للفيديك الذي يعتمد هيئة خاصة لحل

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 33-34.

2 - Joseph A. Huse , Understanding and Negotiating Turnkey and EPC Contracts , Sweet & Maxwell, UK, 2nd ed, 2002, P 38.

3 - Nael G. Bunni, op. cit, P 471-473.

المنازعات في العقد، وهي هيئة يتم اختيارها في بداية تنفيذ العقد ويقتصر دورها على حل الخلافات التي قد تنشأ بين أطراف العقد أثناء تنفيذ المشروع¹.

وانتهى الحال باستبدال الكتاب البرتقالي بالكتاب الفضي (Silver book) عقد المشاريع المتكاملة (هندسة وشراء وإنشاء/تسليم مفتاح) Contract for EPC Turnkey Projects والذي صدر في عام 1999 م²، وتمت صياغته ليلبي حاجة المشروعات الجديدة التي يتحمل القطاع الخاص فيها كامل مسؤولية التمويل، وذلك عبر عقود امتياز يتم توقيعها بين شركة المشروع والتي تتألف من اتحاد من مجموعة من المستثمرين وبين الحكومة لتمويل وتشديد مشروعات للبنية الأساسية كمحطات الطاقة الكهربائية والطرق وغيرها، وهي المشروعات التي يطلق عليها اسم البناء والتشغيل والنقل³. وكما هو الحال في عقود الفيديك الأخرى يتألف هذا العقد من جزأين للشروط العامة والخاصة، ويتحمل فيه المقاول اعداد التصميم و التوريد والإنشاء وفقا للوصف الدقيق المقدم من صاحب العمل بشأن المشروع والغرض منه وكذا اجراء الاختبارات عند الانتهاء من المشروع الهندسي وتسليمه مجهزة تجهيزا كاملا للعمل، ويضمن المقاول بمقتضى هذا العقد سلامة المشروع من أية مخاطر في عمليتي التصميم و التنفيذ . ويهدف هذا العقد الى الحد من ادخال التعديلات على الاسعار أو مدة التنفيذ. ولم يرد فيه دور واضح للمهندس. كما يمكن للمقاول بموجب هذه الشروط أن يطلب من رب العمل ما يثبت قدرته على سداد التزاماته المالية في العقد. وهو يشكل تطورا للعقود سألقة الذكر مجتمعة⁴.

1 -David Mosey, Design and Build in Action, Chandos Publishing Oxford, England , 1998, 137

2 - Reg Thomas, Mark Wright , Construction Contract Claims , Palgrave Macmillan, USA, 3rd ed , 2011 ,P 38.

3- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 34.

4 - Axel-Volkmar Jaeger, Götz-Sebastian Hök , Op. cit , P 138-140.

SHORT FORM OF CONTRACT (Green book)

صدرت الطبعة الأولى من هذا العقد سنة 1999 م ويوصى بها للمشروعات الانشائية التي تتسم بالصغر النسبي من حيث قيمتها المالية، أو التي تتسم بالقيمة الكبيرة نسبياً و كانت الأعمال بسيطة أو معتادة أو كانت فترة العقد قصيرة¹، وتمت صياغة الكتاب الأخضر لتلافي الانتقادات التي وجهت للعقود الطويلة "النمطية" والتي تفرض فيها بنود تسوية المنازعات على طرفي النزاع الانتظار لمدة طويلة قبل بدء إجراءات التحكيم والتي قد تصل إلى 210 يوم (84 يوم لرد المهندس. 70 يوم للاعتراض على قرار المهندس. 56 يوم للتسوية الودية) بالإضافة إلى 28 يوم للإخطار بالمطالبة، و 28 يوم لانتظار رد المهندس عليها². فإذا كانت تلك المدد لها ما يبررها في العقود الدولية الكبيرة القيمة والطويلة المدة، إلا أنه لا يمكن تبريرها في العقود صغيرة القيمة وقصيرة المدة. وقد أعد هذا النموذج للعقود صغيرة القيمة؛ أي التي تبلغ قيمتها 500 ألف دولار فما أقل، أو قصيرة المدة؛ أي التي تتراوح مدتها من 06 أشهر إلى 12 شهراً، كما أنها أعدت للأعمال البسيطة فنياً أو المتكررة. ويقوم المقاول في هذا النوع من العقود بتنفيذ أعمال البناء أو الأعمال المدنية و الميكانيكية و الكهربائية وفقاً للتصميم الذي يتم بمعرفة صاحب العمل أو من ينوب عنه أو المقاول أو بالاشتراك فيما بينهما³.

1 - Brian W. Totterdill, FIDIC Users' Guide: A Practical Guide to the 1999 Red and Yellow Books, Thomas Telford, UK, 2006, P 19-20.

2 - Tunay KÖKSAL, The Settlement Mechanisms of Disputes between the Parties According to Fidic Conditions of Contract for Construction, International Journal of Humanities and Social Science , USA , Vol= 1 ,No= 4, April 2011, P 195 - 196.

3 - Axel-Volkmar Jaeger, Götz-Sebastian Hök, Op. cit, P 125.

وما سوف نركز عليه في بحثنا هذا هو الكتاب الأحمر للفيديك و الذي يتضمن الشروط العامة لأعمال البناء والهندسة المصممة من قبل صاحب العمل باعتباره النموذج الذي تحذو باقي النماذج حذوه في قواعده العامة. وسنتعرض فيما سيأتي الى دراسة أطراف هذا العقد وتوضيح بعض التزاماتهم.

المطلب الرابع : أطراف عقد الفيديك (واجباتهم ومسؤولياتهم)

لإتمام أي مشروع وفقا لعقود الفيديك يبرم صاحب العمل عقدين : أحدهما يكون مع المهندس و الثاني يكون مع المقاول. ومن ثم تتعدد أطراف عقد الفيديك الى ثلاث أطراف رئيسيين هم : صاحب العمل، و المهندس، و المقاول، وهم الأطراف المنصوص عليهم في البند (1-1-2) - والذي يحمل عنوان (Parties and Persons) - من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد) وفي سياق تنظيمه لعمل هؤلاء الأطراف، قام الفيديك بتحديد التزامات وحقوق كل طرف من الأطراف السابقة بغية عدم حدوث أي تنازع في الحقوق أو تدخل في الاختصاصات، وهو ما سنتناوله في الفروع التالية:

الفرع الأول : صاحب العمل (EMPLOYER)

نص عليه البند (1-1-2-2) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد) و يعني الجهة الرسمية أو الوطنية أو الخاصة أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين التي دعت إلى تقديم العطاءات¹ لتنفيذ (الأعمال) والتي تقوم باستخدام المقاول². أو أي جهة يؤول إليها حق الإشراف على الأعمال³. ومن ثم فان رب العمل هو مالك العقد الذي يعلن عن رغبته في التعاقد مع مقاول لإتمام أعمال البناء و

1 - العطاءات هي عقد المناقصة، وهو من العقود المستحدثة، والمناقصة هي: إجراء بمقتضاه تلتزم الجهة المعلنة عنه بالتعاقد مع صاحب عرض العوض الأقل من عروض المتنافسين للفوز فيه، نظير الوفاء بما التزم به مطابقاً للشروط والمواصفات المقررة. انظر: - يوسف حسين محمد البشير، القانون الإداري: مبادئ ونظريات في النظام الإسلامي : دراسة مقارنة بالقانون السوداني، جامعة النيلين، الخرطوم، السودان، 2009 م، ص 191.

2- محمد حسين منصور، المسؤولية المعمارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999 م، ص 82.

3- أحمد سعيد المومني، مسؤولية المقاول والمهندس في عقد المقاولة، مكتبة المنار للنشر والتوزيع، الأردن، 1987 م، ص 219 .

التشييد في المنشأة¹. ويعد صاحب العمل أهم الأطراف في عقد الفيديك، إذ أنه الطرف الذي تتول إليه كافة آثار العقد من حقوق و التزامات. ويتقرر لصاحب العمل بعض الحقوق باعتباره مالك المشروع، وكذلك يقع على عاتقه بعض الالتزامات التي من شأنها تسيير العقد. وذلك على النحو الآتي:

أولاً / حقوق صاحب العمل: تتعدد حقوق صاحب العمل التي تنقرر له بناءً على عقد الفيديك، إذ يكون له الحق في تعيين المهندسين و المقاولين و التعاقد معهم، و كذا يكون له انتهاء العقد فضلاً عن بعض الحقوق الأخرى، و ذلك على النحو التالي²:

1- الحق في تعيين مشيدي البناء و استبدالهم : لصاحب العمل و خلفائه القانونيين الحق في اختيار المهندس للقيام بالواجبات المحددة له في العقد، ويلزم أن يكون المهندسون المعنيون متمتعين بالكفاءة المناسبة ومؤهلين لإتمام التزاماتهم العقدية، وكذا يكون لصاحب العمل اختيار المقاول و الموافقة عليه. ويعد هذا حقاً أصلياً لصاحب العمل، حيث أنه هو الشخص الذي ستعود عليه منفعة تشييد البناء، ومن ثم يكون له حرية اختيار عماله من المهندسين و المقاولين الذين يرى أنهم الأصلح لإتمام تشييد المنشأة، حيث يختارهم من ذوي الخبرة و الاختصاص في مجالهم. وهذا كما جاء في البند (3-4) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الأحمر الجديد)³.

و كما يتقرر لصاحب العمل تعيين مهندسيه، فإن له الحق أيضاً في استبدالهم بغيرهم. وفي حال استبدالهم يلزم عليه أن يعلم المقاول قبل الاستبدال بمدة لا تقل عن 42 يوماً، حتى يتسنى للمقاول

1- عبد الناصر توفيق العطار، تشريعات تنظيم المبانى ومسؤولية المهندس والمقاول، مطبعة السعادة، بيروت، لبنان، 1972 م، ص 128.

2- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك – دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 إبريل 2010 م، ص 604.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, First ed., Thomas Telford Ltd, London, UK, 1999, p10.

الاعتراض على المهندس البديل اذا كان له وجه للاعتراض عليه. وهذا كما جاء في البند (2-4) من نفس الشروط السابقة الذكر¹.

2- الحق في الموافقة على ضمان الأداء : يتعين على المقاول استصدار ضمان الأداء² الذي يكفل من خلاله تنفيذه للتعاقد. ويلزم أن يقدم هذا الضمان الى صاحب العمل خلال 28 يوم من تاريخ تسلم المقاول كتاب القبول³. ويكون لصاحب العمل وحده الحق في قبول أو رفض هذا الضمان. وينبغي أن يكون الضمان صادرا من كيان ومن دولة مقبولة من قبل صاحب العمل. و يتعين أن يصدر ضمان الأداء بالقيمة ونوع العملة المحددين في ملحق عرض المناقصة. وهذا على حسب نص البند (2-4) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁴.

3- الحق في انتهاء العقد : اذا كان رب العمل هو صاحب الاختصاص الأصيل في إبرام العقد باعتباره مالك المشروع، فان له ايضا سلطة انتهاء العقد. وقد نظمت الفيديك الحالات التي يكون فيها لصاحب العمل الحق في انتهاء العقد بسبب بعض الأعمال المتعلقة بالمقاول وهذا على حسب نص البند (2-15) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁵ , ولم تغفل الفيديك حق صاحب العمل في

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 13.

2- وضمان الأداء هو مبلغ مالي يصدره المقاول على حسابه الخاص ضمانا لأدائه للعمل، وعادة ما يأخذ ذلك الضمان شكل خطاب اعتماد أو خطاب ضمان صادر من أحد البنوك. انظر:

- خالد بن سعود الرشود، العقود المبتكرة للتمويل والاستثمار بالصكوك الإسلامية، رسالة دكتوراه، معهد القضاء العالي، جامعة الإمام محمد بن سعود، المملكة العربية السعودية، 2013 م، ص 190.

3 - يقصد بكتاب القبول : كتاب القبول الرسمي الموقع من صاحب العمل لكتاب عرض المناقصة شاملا لأية مذكرات ملحقة تتضمن اتفاقات بين الفريقين وموقعة من قبلهما، وهذا على حسب نص البند (3-1-1-1) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد). انظر:

- Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 01.

4 - Idem, P12 - 13.

5 - Idem, P 47-48.

انهاء العقد اختياريًا ودون وجود خطأ من قبل المقاول وهذا على حسب نص البند (5-15) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹.

ثانياً/ التزامات صاحب العمل: يقع على عاتق صاحب العمل باعتباره مالك موقع العمل بعض الالتزامات التي من شأنها تمكين المقاول من أداء عمله المنوط به في العقد، وكذا يلتزم ببعض الأمور الأخرى اللازمة لضمان استمرارية العمل داخل المنشأة، ومن تلك الالتزامات² :

1- تمكين المقاول من دخول الموقع : وهو الالتزام الأول الذي يقع على عاتق رب العمل، وذلك ببذل كل ما في وسعة لتيسير مهمة المقاول، وبالتالي تمكينه فعلاً في البدء في تنفيذ العمل محل عقد المقولة. حيث يلتزم صاحب العمل بالسماح للمقاول بالدخول الى الموقع، كما يلتزم بتمكينه من حيازة أجزاء الموقع التي يحتاجها لإتمام التشييد و البناء وذلك في الأوقات التي حددت في ملحق عرض المناقصة. و اذا لم يتم تحديد ميعاد معين لتسليم الموقع في ملحق عرض المناقصة فإنه يلزم صاحب العمل أن يعطي للمقاول حق الدخول الى الموقع و حيازته ضمن الأوقات التي تمكن المقاول من العمل وفقاً للعقد وهذا على حسب نص البند (1-2) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)³.

2- تقديم المساعدة للمقاول في حدود المعقول : يلتزم المقاول بتقديم المساعدة للمقاول متى طلب منه ذلك، ومن صور تلك المساعدات : توفير نسخ قوانين للدولة المتعلقة بالعقد و تقديم المساعدة في استخراج التراخيص المتعلقة بأعمال التشييد و البناء و تسهيل الاجراءات للمواد و الآلات التي يستوردها المقاول وهذا على حسب نص البند (2-2) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁴.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, p 48.

2 - عصام أحمد البهجي، عقود الفيديك و أثرها على التزامات المقاول و المهندس ورب العمل، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2008 م، ص 308.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 08-09.

4 - Idem, P 09.

ويكون صاحب العمل مسئولاً عن التأكد من أن أفرادهم ومستخدمي المقاولين الآخرين العاملين لديه في الموقع يتعاونون مع المقاول وهذا على حسب نص البند (3-2) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹. ويقوم صاحب العمل بإمداد المقاول بالبيانات الخاصة بالطبيعة الجغرافية و الظواهر البيئية للموقع وهذا على حسب نص البند (4-18) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)².

3- استلام الاعمال محل العقد بعد انجازها: يلتزم صاحب العمل بتسليم العمل محل عقد المقاوله بعد إنجازه، وهذا التسليم يعنى الاستيلاء على العمل محل العقد عقب أن يضعه المقاول تحت تصرفه حيث ينعقد العائق من الاستيلاء عليه من جهة، ومن جهة أخرى يتقبله صاحب العمل ويوافق عليه ويعتمد فحصه ومعاينته للتأكد من مطابقته للشروط المتفق عليها أو لأصول المهنة والصناعة المتعارف عليها. على أن التزام رب العمل بتسليم محل العقد بعد إنجازه يستوجب كون العمل موافقا للشروط الموضوعه في العقد وهذا على حسب نص البند (01-10) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)³.

4- الوفاء بالالتزامات المالية : يقع على عاتق صاحب العمل العديد من الالتزامات المالية اتجاه المقاول والتي من أهمها الالتزام بدفع القيمة المحددة في العقد و لا يقوم صاحب العمل بدفع كامل القيمة المنصوص عليها في العقد دفعة واحدة و انما تقسم تلك القيمة على دفعات، حيث يدفع صاحب العمل الى المقاول دفعة مقدمة لأغراض التجهيز متى تسلم صاحب العمل كفالة عن الدفعة المقدمة و التي تكون قيمتها مساوية لقيمة تلك الدفعة وتكون صادرة من كيان ودولة يقبلها صاحب العمل. ويتعين أن يتم الدفع للمقاول خلال 42 يوما من تاريخ اصدار كتاب القبول أو خلا 21 يوم من تاريخ تسلم صاحب

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 09.

2 - Idem , p 18.

3 - Idem , P 30 - 31.

العمل لضمان الأداء وهذا على حسب نص البند (02-04) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹.

يتعين على المقاول أن يقدم الى المهندس بعد نهاية كل شهر كشف المطالبة بالدفع (على6نسخ) بحيث يكون الكشف منظما على النموذج المعتمد من قبل المهندس، ومبيناً فيه تفاصيل المبالغ التي يعتبر المقاول انها تستحق له، ومرفقا به الوثائق المؤيدة، بما في ذلك التقرير الشهري عن تقدم العمل خلال هذا الشهر وهذا على حسب نص البند (21-04) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)².
و يتعين على صاحب العمل دفع المبلغ الذي تم التصديق عليه خلال 56 يوما من تاريخ تسلم المهندس لكشف المطالبة بالدفع و الوثائق المؤيدة لذلك، ويسري ذلك على الدفعة الختامية وهذا على حسب نص البند (14-07) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)³.

الفرع الثاني : المهندس

نص البند (1-1-2-4) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁴ على أن المهندس هو: الشخص الذي يعينه صاحب العمل للقيام بمهام المهندس لأغراض هذا العقد، والمسمى في ملحق عرض المناقصة بهذه الصفة، أو أي شخص آخر يقوم صاحب العمل بتعيينه كبديل للمهندس من وقت لآخر، ويبلغ المقاول عن ذلك التعيين بموجب البند (3-4). ويتضح من هذا التعريف أن الفيديك قد وضع تعريفا عاما للمهندس يمكن من خلاله أن ينسحب على جميع المهندسين الذين يمكن أن يستخدمهم صاحب العمل لإتمام الأعمال المختلفة اللازمة لإقامة المبنى أو المنشأة. ومن ثم يندرج تحت التعريف السابق المهندس المعماري، و الانشائي، و المدني وغيرهم من التخصصات الهندسية. وهو ما دعا الفقه

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. cit, P 13.

2 - Idem, P 19.

3 - Idem, P 44.

4 - Idem, p 02.

الى وضع تعريف عام للمهندس الذي يعمل في مجال التشييد و البناء فعرفه على أنه : الشخص الذي يعهد اليه إدارة العمل و الاشراف على تنفيذه ومراجعة حسابات المقاول و التصديق عليها وصرف المبالغ المستحقة اليه. بالإضافة الى ذلك جعلوا من المهندس الميكانيكي أو الكهربائي في منزلة المهندس القائم على التشييد و البناء متى قام بتلك المهمة وقام بأعمال المهندس المعماري. ونجد أن مفهوم الفيديك العام للمهندس يتلائم مع طبيعة أعمال التشييد و البناء و التي تتسم بضخامتها و بتعدد أشكال التشييد فيها، اذ أنه يدخل في نطاقه كل مهندس قام بعمل من أعمال التشييد و البناء خلال فترة عقد الفيديك¹. ويرتب عقد الفيديك بعض الحقوق للمهندس، ويضع على عاتقه بعض الالتزامات. وتهدف كافة الحقوق و الالتزامات الى تحقيق اكبر قدر من الفعالية في العمل داخل المشروع، وذلك على النحو الآتي:

أولاً / حقوق المهندس أثناء فترة تنفيذ العقد : للمهندس بعض الحقوق التي تمكنه من أداء عمله المنوط به في العقد ومن تلك الحقوق :

1- الحق في التفويض: نص البند (02-03) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)² أن للمهندس - من وقت لآخر - أن يسند الى أي من مساعديه القيام بأي من الواجبات أو أن يفوضه بأي من الصلاحيات المنوطة به، كما يجوز له أيضاً أن يلغي مثل هذا الاسناد أو التفويض. ويجب أن يكون هذا التعيين أو التفويض أو الالغاء خطياً، ولا يعتبر مثل هذا الاجراء نافذا الا بعد تسلم الفريقين نسخاً منه. إلا أنه لا يحق للمهندس تفويض صلاحيته بإعداد التقديرات وفقاً للبند (03-05)³، إلا اذا وافق الفريقان على ذلك. ويشترط في هؤلاء المساعدين أن يكونوا من ذوي الكفاية اللائقة، ومؤهلين لأداء واجباتهم والقيام بالصلاحيات المنوطة بهم، وأن يكونوا متمرسين باستعمال لغة الاتصال المحددة في البند

1 - محمد محمد سادات، مرجع سابق، ص 611.

2 - Federation Internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 10-11.

3 - Idem, P11.

(04-01)¹ من العقد. و يتعين على كل من مساعدي المهندس، الذين تم اسناد واجبات اليهم أو تفويضهم بصلاحيه ما، أن يصدروا التعليمات الى المقاول، وأن يتصرفوا ضمن حدود الصلاحيه المحددة لهم بالتفويض. وتعتبر أية موافقة أو تدقيق أو شهادة أو قبول أو فحص أو تفتيش أو اصدار تعليمات أو اشعار، أو اقتراح أو طلب أو اختبار، أو القيام بأي اجراء مماثل يقوم به أي منهم - ضمن حدود تفويضه - وكأنها صادرة عن المهندس. ورغم ذلك فإن أي اخفاق من جانب مساعد المهندس في رفض أي عمل أو تجهيزات آلية أو مواد لا يعني الموافقة عليها، وبالتالي فانه لا يحول دون ممارسة المهندس لحقه في رفض تلك الأعمال أو التجهيزات الآلية أو المواد؛ كما أنه اذا اعترض المقاول على أي تقديرات أو تعليمات أصدرها مساعد المهندس، فإنه يجوز للمقاول أن يحيل الموضوع الى المهندس، الذي ينبغي عليه إما تأييدها أو نقضها أو تعديل مضمونها.

2- سلطة اصدار التعليمات الى المقاول: نص البند (03-03) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)² على أن للمهندس الحق في أن يصدر الى المقاول في أي وقت، تعليمات و مخططات إضافية أو معدلة، اذا كانت لازمة لتنفيذ الاشغال وإصلاح أية عيوب فيها، ويتعين على المقاول أن يتقيد بالتعليمات التي تصدر اليه من المهندس أو مساعده المفوض حول أي أمر يتعلق بالعقد. وكلما كان ذلك ممكناً عملياً فان التعليمات يجب اصدارها خطياً. اما اذا قام المهندس أو مساعده المفوض بإصدار أمر شفوي وتسلم تثبيتاً خطياً من المقاول (أو من ينوب عنه) بخصوص الامر الشفوي خلال يومي عمل من تاريخ اصداره، ولم يعترض المهندس عليه أو يصدر تعليمات بشأنه خلال يومي عمل من تاريخ تسلمه تثبيت المقاول، فعندئذ يعتبر تثبيت المقاول لمثل هذا الامر الشفوي وكأنه أمر خطي صادر عن المهندس أو مساعده المفوض، حسب واقع الحال.

1 - Federation Internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 05-06.

2 - Idem, P 11.

ثانيا / التزامات المهندس أثناء تنفيذ العقد : للمهندس بعض الالتزامات التي تقع على عاتقه أثناء تنفيذه للعقد و أهم تلك الالتزامات ما يلي :

1- الالتزام بحسن النية أثناء تنفيذ العقد : ويتبلور هذا الالتزام من خلال بعض الأمور التي يجب على المهندس أدائها طوال فترة العقد ومن تلك الأمور تنفيذ الواجبات المنوطة به تحديدا في العقد سواء نص عليها صراحة في العقد أو كانت مفهومة ضمنا منه، ويقوم بها بالنيابة عن صاحب العمل و عندما تتطلب صلاحية معينة موافقة صاحب العمل، فعندئذ تعتبر لغايات هذا العقد وكأن صاحب العمل قد أعطى موافقته عليها. كما أنه ليس له صلاحية في اعفاء أي من الفريقين من أي من الواجبات أو الالتزامات أو المسؤوليات المحددة في العقد وهذا على حسب نص البند (01-03) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹.

2- الالتزام بالحيادية: فضلا عن التزام المهندس بالبقاء على حسن النية في تنفيذه للعقد بينه وبين صاحب العمل، هناك التزام آخر وهو الالتزام بالحيادية في كل ما يتعلق بأعمال التشييد و البناء الخاصة بصاحب العمل. اذ يلتزم المهندس بأنه في حال ما اذا توافرت لديه السلطات التقديرية نحو عمل ما أن يصدر قراره أو رأيه أو موافقته دون تحيز وبحيادية . كذلك اذا طلب منه تحديد قيمة معينة أو القيام بأي تصرف آخر من شأنه التأثير على حقوق أو التزامات صاحب العمل أو المقاول، فيجب أن تتم جميعها بحيادية و بدون تحيز².

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op . cit , P 10.

2 - Jeremy Glover, Simon Hughes , Understanding the FIDIC Red Book: A Clause by Clause Commentary, Sweet & Maxwell, UK, 2nd ed, 2011, P 53.

الفرع الثالث : المقاول

تم تعريفه في عقد الفيديك في بنده (3-2-1-1) عل أنه: الشخص (الأشخاص) المسمى بالمقاول في كتاب عرض المناقصة والذي وافق عليه صاحب العمل، ويشمل كذلك خلفاءه (خلفاءهم) القانونيين بهذه الصفة¹. ويعنى به الشخص أو الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين قبل صاحب العمل عطاءهم ويشمل ذلك ممثليهم وخلفهم ومن يحل محلهم بموافقة صاحب العمل². و يعهد إليه بتشديد المباني وإقامة المنشآت الثابتة الأخرى ويستوي أن تكون المواد التي أقام بها المنشآت قد أحضرها من عنده أو قدمها له رب العمل في الحالتين يلتزم بالضمان³. كما يعرف بأنه المنوط به تنفيذ محتوى عقد المقاولة وذلك وفقا للتصميمات والنماذج والرسوم الموضوعة من قبل المهندس أو رب العمل بما يتضمنه هذا التنفيذ من إدارة تقتضيها أعماله، وحراسة المواد والأدوات المسلمة له للقيام بهذا التنفيذ، ومن تنبيه وإرشاد لرب العمل أو المهندس إلى الأخطار التي يكتشفها أثناء تنفيذه محتوى عقد المقاولة⁴. وكما هو الشأن في كافة العقود التبادلية، يكون للمقاول بعض الحقوق وعليه بعض الالتزامات التي يربتها عقده المبرم مع صاحب العمل و هي كالاتي :

اولا / حقوق المقاول: بجانب حق المقاول في الحصول على مستحقاته المالية و التي ذكرناها عند الحديث عن التزامات صاحب العمل، فانه توجد حقوق أخرى مقررة للمقاول منها :

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 02.

2- محمد شكري سرور, مسؤولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى : دراسة مقارنة في القانون المصري والمدني الفرنسي , دار الفكر العربي , القاهرة، مصر, 1985 م، ص 17-18.

3- عبد الرزاق حسين ياسين، مرجع سابق، ص 421.

4- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، العقود الواردة على العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ج 7، 1964 م، ص

1 - حق المقاول في استخدام وثائق صاحب العمل : نص البند (11-01) من الشروط العامة لعقد

الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹ على أنه يجوز للمقاول على نفقته الخاصة، أن يستخدم أو يستنسخ أو يتداول المواصفات والمخططات وغيرها من الوثائق التي أعدها صاحب العمل أو التي تم اعدادها لصالحه لغايات العقد. وما لم تكن هناك ضرورة يتطلبها العقد، فإنه لا يجوز للمقاول أن يسمح لأي طرف ثالث باستخدام تلك الوثائق أو استنساخها أو التداول بها، باستثناء ما قد يلزم لأغراض العقد. مع احتفاظ صاحب العمل بحقه في تأليف المواصفات والمخططات وجميع حقوق الملكية الفكرية الأخرى.

2- الحق في تعليق العمل : نص البند (01-16) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر

الجديد)² أنه اذا لم يتم المهندس بالتصديق على أي شهادة دفع وفقاً للبند (06-14)³، أو اذا لم ينفذ صاحب العمل التزاماته بخصوص الترتيبات المالية المنصوص عليها في البند (04-02)⁴، أو لم يتقيد بمواعيد الدفعات المستحقة للمقاول وفقاً للبند (07-14)⁵، فإنه يجوز للمقاول بعد توجيه اشعار بمهلة لا تقل عن (21) يوما الى صاحب العمل أن يعلق العمل (أو ان يبطئ عملية التنفيذ) حتى يتسلم المقاول شهادة الدفع، أو اثباتاً معقولاً بشأن الترتيبات المالية أو أن يتم الدفع له، حسب واقع الحال وحسبما هو وارد في الاشعار. وقيام المقاول بهذا الاجراء لا يجحف بحقه في استيفاء نفقات التمويل التي قد تتحقق له بموجب البند (08-14)⁶، ولا بحقه في انتهاء العقد بموجب البند (02-16)⁷. وإذا تسلم المقاول لاحقاً لإشعاره شهادة الدفع أو دليل الترتيبات المالية أو الدفعة المستحقة له قبل قيامه بتوجيه اشعار انتهاء العقد، فإنه يتعين عليه ان يستأنف العمل المعتاد وبأسرع وقت ممكن عملياً. أما اذا تكبد المقاول تأخراً في مدة

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, Op. cit, P 07.

2 - Idem, P 49.

3 - Idem, P 43.

4 - Idem, P 09.

5 - Idem, P 44.

6 - Ibidem.

7 - Idem, P 49.

الانجاز و/أو كلفة ما نتيجة لتعليق العمل (أو ابطاء عملية التنفيذ) فعليه ان يرسل اشعارا الى المهندس بالأمر، لتقدير استحقاقاته بشأنها مع مراعاة أحكام البند (01-20)¹.

3- الحق في انتهاء العقد : اذا كان الفيديك قد قرر لصاحب العمل انتهاء العقد بإرادته المنفردة، فانه في البند (02-16)² من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد) لم يغفل أيضا تقرير هذا الحق للمقاول - اذا ما توافرت حالات معينة - بحيث أن اختياره لإنهاء العقد يجب ان لا يجحف بأية حقوق أخرى تتحقق له بموجب العقد أو بغير ذلك. ويمكن تقسيم حالات الانهاء التي قررها الفيديك الى نوعين من الانهاء وهما : حالة انتهاء العقد بعد اخطار صاحب العمل، وحالة الانهاء الفوري دون اخطاره. وذلك على النحو التالي:

أ- حالة انتهاء العقد بعد اخطار صاحب العمل : للمقاول أن ينهي العقد المبرم بينه وبين صاحب العمل خلال 14 يوم من اخطار الأخير بذلك، وذلك متى توافرت احدى الحالات التالية:

- اذا لم يتلق المقاول اثباتاً معقولاً خلال (42) يوما من تاريخ ارساله الاشعار الى صاحب العمل بموجب البند (01-16)³ بخصوص اخفاق صاحب العمل في الالتزام بعمل الترتيبات المالية بموجب البند (04-02)⁴.

- اذا اخفق المهندس في اصدار شهادة دفع مرحلية خلال (56) يوما من تاريخ تسلمه لكشف تلك الدفعة مع البيانات المدعمة.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, Op. cit, P 58-59.

2 - Idem, P 49-50.

3 - Idem, P 49.

4 - Idem, P 09.

- إذا لم يتسلم المقاول أي مبلغ استحق دفعه له بموجب شهادة دفع مرحلية خلال (42) يوما من انقضاء المهلة التي يتعين على صاحب العمل الدفع خلالها بموجب البند (07-14)¹ باستثناء الخصميات التي يتحقق اقتطاعها بخصوص مطالبات صاحب العمل بموجب البند (05-02)².
- إذا اخل صاحب العمل بصورة جوهريّة في أداء التزاماته بموجب العقد، أو إذا اخل في الالتزام بالبند (01-06)³ المتعلق باتفاقية العقد أو بالبند (07-01)⁴ المتعلق بالتنازل.
- ب- حالة الانهاء الفوري دون اخطار : نص البند (02-16)⁵ من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد) أن هناك حالتين يكون بتوافر احدهما للمقاول الحق أن ينهي العقد فورا دون اخطار لصاحب العمل و هما:
- إذا حدث تعليق مطول للعمل، مما يؤثر على تنفيذ الاشغال بكاملها، حسبما هو منصوص عليه في البند (11-08)⁶.
- إذا أصبح صاحب العمل مفلسا أو وقع تحت التصفية، أو فقد السيولة، أو صدر أمر اداري ضده، أو أنه قد أجرى تسوية مالية مع دائنيه، أو أي عمل آخر من شأنه اظهار عدم قدرته على استكمال المشروع .

ثانيا / التزامات المقاول: يعد المقاول أكثر طرف في العقد يقع على عاتقه تحمل العديد من الالتزامات باعتباره المعني بانجاز أعمال التشييد و البناء من بدايتها الى نهايتها ودائما هو الذي يتلقى التعليمات و الأوامر سواء من صاحب العمل او من المهندس. ومن تلك الالتزامات ما يلي:

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 44.

2 - Idem, P 09-10.

3 - Idem, P 06.

4 - Ibidem.

5 - Idem, P 49-50.

6 - Idem, P 29.

1- تقديم كافة المتطلبات اللازمة لبدأ المشروع : جاء في نص البند (04-01)¹ من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد) أنه يتعين على المقاول في بداية المشروع أن يقدم التجهيزات الآلية ووثائق المقاول المحددة في العقد، وجميع افراد جهازه المنفذ، واللوازم والمستهلكات وغيرها من الأشياء والخدمات، سواء كانت ذات طبيعة مؤقتة أو دائمة، مما هو مطلوب منه لأداء مهام التصميم والتنفيذ وانجاز الاشغال وإصلاح أية عيوب فيها. ثم أن يصمم وأن ينفذ الاشغال وينجزها بموجب احكام العقد ووفقا لتعليمات المهندس، وأن يصلح أية عيوب فيها. وهو مسئول عن كفاية واستقرار وسلامة جميع عمليات الموقع وعن جميع اساليب الإنشاء باستثناء ما هو منصوص عليه في العقد، كما يتعين على المقاول - كلما طلب منه المهندس ذلك- أن يقدم للمهندس تفاصيل ترتيبات وأساليب تنفيذ الاشغال التي يقترح المقاول اتباعها لتنفيذ الأشغال. ولا يجوز للمقاول أن يحدث تغييرا جذريا في هذه الترتيبات أو الاساليب بدون اعلام المهندس مسبقاً عن اجراءاته. ويتعين على المقاول أيضا أن يقدم الى المهندس - قبل مباشرة اجراء الاختبارات عند الانجاز - مخططات المنشأ كما تم تنفيذها، وأدلة الصيانة والتشغيل المطلوبة بموجب العقد وبشكل مفصل، حتى يتمكن صاحب العمل من صيانة وتشغيل وفك وتركيب وإصلاح هذا المنشأ ولا يعتبر أنه قد تم انجازه لغرض تسلمه بموجب البند (10-01)² إلا بعد تقديم هذه الوثائق وأدلة التشغيل الى المهندس.

2- تقديم ضمان التنفيذ (ضمان الأداء): رغبة في تحقيق قدر من الاستقرار في العقد المبرم بين المقاول وصاحب العمل، وضمان لتسيير أعمال التشييد و البناء، ألزم الفيديك - في البند (04-02)³ من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)- المقاول بأن يقدم لصاحب العمل ضمان لأدائه للعقد و التزامه به فيما يسمى بكفالة التنفيذ وذلك بالقيمة ونوع العملة المحددين في ملحق عرض

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book,

Op. Cit, P 12.

2 - Idem, P 30-31.

3 - Idem, P 12-13.

المناقصة، وذلك خلال (28) يوما من تاريخ تسلمه كتاب القبول، وأن يرسل نسخة منه الى المهندس. وينبغي أن يكون الضمان صادرا عن كيان ومن دولة (أو سلطة أخرى) موافق عليهما من قبل صاحب العمل، ويجب أن يظل ضمان الأداء ساري المفعول الى أن ينفذ المقاول الاشغال وينجزها ويصلح أية عيوب فيها. أما اذا احتوت شروط الضمان على تاريخ لانقضائه، وتبين أن المقاول لن يكون مخولا بتسلم شهادة الاداء بتاريخ يسبق الموعد النهائي لصلاحيته بـ (28) يوما، فإنه يتعين عليه أن يقوم بتمديد سريان الضمان الى أن يتم انجاز الاشغال وإصلاح أية عيوب فيها.

نخلص مما سبق أن عقود الفيديك هي عقود نموذجية وضعها الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين بهدف تنظيم كافة أعمال الهندسة الداخلة ضمن مشروعات البناء و التشييد وتوحيد القواعد المطبقة بشأنها. وبعد ما ذكرناه من تعريف بعقود الفيديك، سنحاول التعريف به أكثر من خلال التمييز بينه وبين ما يشته به من عقود , وذلك من خلال المبحث الموالي.

المبحث الثالث

التمييز بين عقد الفيديك وغيره من عقود الانشاءات الحديثة

عرفت المجتمعات الأوروبية الصور البسيطة لعقد البناء في الفترة التي سبقت الثورة الصناعية، ذلك لأن هذه العقود نشأت لأسباب طبيعية تلبي احتياجات عامة مشتركة بين المجتمعات، ولكن بدأت هذه الصورة لعقد البناء تتطور بصورة واضحة أثناء الثورة الصناعية في إنجلترا في الفترة ما بين (1750م - 1850م) حيث ازداد الاهتمام بتطوير المرافق العامة وسبل المواصلات من الموانئ والطرق وقنوات الملاحة الداخلية والسكك الحديدية وغيرها من المرافق التي سهلت التعامل التجاري ونقل المواد الخام والبضائع المصنعة¹. وأدى هذا النمو الكبير في حركة العمران في فترة وجيزة إلى أنماط جديدة من عقود البناء ظهرت الى جانب عقود الفيديك و التي تهدف الى انشاء مشاريع ضخمة في قطاع البناء والتشييد، وتتسم العقود الداخلة في نطاق أعمال هذا القطاع بأنها متداخلة للدرجة التي تتداخل فيها التزامات وخصائص كل عقد بحيث يصعب الفصل بينهما، لذا كان من اللازم أن نحاول التمييز بين هذه العقود المتشابهة و بين عقود الفيديك و توضيح خصوصية كل عقد. ومن أمثلة هذه العقود : عقد الاستشارة الهندسية، وعقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت)، و عقود الكونسورتيوم. وتختلف هذه العقود فيما بينها كما تختلف عن عقود الفيديك، وهذا ما سنحاول ايضاحه من خلال المطالب الآتية:

المطلب الأول : التمييز بين عقد الفيديك و عقد الاستشارة الهندسية

مع التطور الذي لحق قطاع التشييد و البناء ظهرت الحاجة لوجود أطراف أخرى تنضم الى عقود البناء و التشييد غير صاحب العمل و المهندس المعماري و المقاول فظهرت طائفة من المهندسين تفرغوا لتقديم المشورة الفنية بإعداد التصاميم، والمخططات، وتقديرات التكلفة، دون أن يباشروا تشييد البناء بأنفسهم.

1 - هشام عبدالرحيم مير غني , مرجع سابق، ص 28.

وقبل ذلك كان المهندسون والبنائون المهرة يقدمون المشورة الفنية أملاً في الحصول على عقد تشييد البناء، ولم يكن تقديم المشورة قد أصبح عقداً مستقلاً. ويبدو أن ظهور هذا العقد المستقل لم يكن فقط بسبب اهتمام تلك الطائفة من المهندسين بالاككتشافات العلمية الحديثة لأجل تحسين التصاميم، بل أيضاً لأن هذا الاستقلال عن عملية البناء كان أدعى لثقة الناس بهم وقبول مشورتهم. وأصبح الآن من الصعب انشاء المباني و المشاريع الانشائية بجميع جوانبها الهندسية من دون اللجوء الى الاستشارة الهندسية في مراحل التصميم والتنفيذ والاشراف ويكون ذلك بموجب عقد استشارة هندسية، لذلك كله لابد من التعريف بهذا العقد وبأهم خصائصه وكذا تكييفه القانوني وذلك من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول : تعريف عقد الاستشارة الهندسية

عقد تقديم المشورة هو ذلك العقد الذي يفرض على أحد المتعاقدين التزاما بتقديم المشورة اعتمادا على مركزه القوي - باعتبار كونه مهنيا - ليساعد العميل على اتخاذ قرار نهائي بصدد موضوع الاستشارة وذلك في مقابل أجر. وكذلك هو العقد الذي يتعهد فيه المهني أن يقدم استشارات بمقابل مادي لغير المتخصص في فرع ما من فروع المعرفة الفنية و العلمية، ويكون من شأن هذه الاستشارة أن يستند إليها غير المتخصص في قراره¹. أو هو اتفاق بين شخصين أحدهما مهني - يقال له الاستشاري - متخصص في فرع من فروع المعرفة الفنية ، يلتزم بمقتضاه في مواجهة الطرف الآخر - يقال له العميل - مقابل أجر، أن يقدم على وجه الاستقلال، استشارة ودراسة، هي أداء من طبيعة ذهنية، من شأنها أن تؤثر بطريقة فعالة في توجيه قرارات العميل².

وبالرغم من ذلك فقد أصبح هذا العقد من الأهمية بمكان ، وانتشر في مجالات كثيرة ، منها : المجالات الهندسية، والزراعية، والقانونية، والإدارية، والاقتصادية والمالية، والبيئية، وتقنية المعلومات وغيرها. والحاجة

1- سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح في العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000 م، ص 42.

2- حسن حسين البراوي، عقد تقديم المشورة : دراسة قانونية لعقد تقديم الاستشارات الفنية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م، ص 56.

إلى تقديم المشورة في هذه المجالات واضحة، فقد توسعت المعارف وتراكمت الخبرات الإنسانية فيها. وذلك بقصد الاستفادة القصوى من هذه المعارف والخبرات، والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة. وينشأ هذا العقد التزاماً أصلياً بتقديم المشورة بمعنى أن المستشار لا يبرأ من التزامه إلا بتقديم المشورة محل العقد. ويختلف هذا الالتزام الأصلي عن الالتزام بتقديم المشورة عندما يكون التزاماً تابعاً. فالقضاء - في القانون الفرنسي - قد يفرض التزاماً تابعاً بتقديم المشورة على المهني في علاقته بغير المهني. فالبائع والمؤجر قد يقع عليهما التزام تابع بتقديم المشورة للمستهلك، خاصة إذا كان محل التعاقد أجهزة إلكترونية أو كهربائية معقدة بالإضافة إلى الالتزام الأصلي بنقل ملكية العين أو المنفعة. فالطبيب مثلاً يقع عليه التزام تابع بتبنيه المريض إلى مخاطر التدخل الجراحي بالإضافة إلى الالتزامات الأخرى الملقة عليه. ويتميز الالتزام الأصلي بتقديم المشورة أيضاً بأنه مستقل عن أي مصلحة مادية قد تعود على المستشار نتيجة للأخذ بمشورته سوى الأجر المتفق عليه¹.

أما عقد الاستشارة الهندسية فهو من العقود المستحدثة وإن كانت وظائف المهندس الاستشاري تعرف قبل ذلك، ولكن ليس في صورة عقد مستقل له طبيعته وخصائصه الخاصة به، وهو عقد محله التزام المهندس الاستشاري بتقديم الاستشارة الهندسية المطلوبة مقابل أجر معين، وذلك بعد دراسة المعلومات المقدمة وتحليلها مسبقاً من طالب الاستشارة، مراعيًا في ذلك الأصول المهنية للعلم والتخصص، بهدف مساعدة العميل على اتخاذ قرار معين في مواجهة مشكلة معينة². كما يعرف بأنه: العقد الذي يكون الالتزام الأساسي ومحل الأداء الرئيسي فيه هو تقديم المشورة³.

ويخول للمهندس الاستشاري بموجب عقد المقاولة سلطات مراقبة عمل المقاول للتأكد من مطابقته للتصاميم والمواصفات المتفق عليها. ويمكن أن يكون هذا المهندس الاستشاري شخصاً طبيعياً أو معنوياً

1- حسن حسين البراوي، مرجع سابق، ص 25-04.

2- محمد سعد خليفة، عقد الاستشارة الهندسية في مجال التشييد والبناء، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2004 م، ص 18.

3- حسن حسين البراوي، مرجع سابق، ص 52.

يمارس هذه المهنة، وفيما يتصل بصفة الاستشاري فهي ليست تخصصاً في علم الهندسة و إنما يطلق لفظ استشاري على كل مهندس يعين بهذه الصفة، فالمهندس المصمم هو مهندس استشاري، وكذا المهندس المنفذ والمشرف¹. ويعرف المهندس الاستشاري بأنه شخص طبيعي أو اعتباري، يمتلك معرفة علمية وخبرة عملية في مجال من مجالات الهندسة، ويقدم مشورة فنية للجمهور، ويعمل مستقلاً عن أي مصلحة تجارية قد تؤثر على رأيه الفني².

من خلال تعريف المهندس الاستشاري وتعريف عقد تقديم المشورة المذكورين أعلاه، يمكن الوصول إلى خصائص عقد الاستشارة الهندسية. وهذا ما سنتناوله في الفرع التالي.

الفرع الثاني: خصائص عقد الاستشارة الهندسية

لا يختلف عقد الاستشارة الهندسية عن غيره من العقود في شأن الخصائص العامة التي تتصف بها العقود فهو يتميز بأنه عقد رضائي يتم بمجرد تلاقي الإيجاب والقبول ولا يشترط شكل معين، كما أنه عقد معاوضة ملزم للجانبين، أي ينشأ التزامات على الطرفين، فالمستشار يلتزم بتقديم الاستشارة ورب العمل بدفع الأجر. وهو عقد وارد على العمل، فالأداء الرئيسي فيه هو تقديم الاستشارة، وهي عمل ذهني عقلي ينصب على مهنة الهندسة، أين تلعب الخبرة المهنية فيه دوراً أساسياً. فالمهندس الاستشاري لا يكون منتجاً أو مورداً لمواد البناء ولا مقاولاً ملتزماً بتشديد البناء. وإنما يقدم أداءً ذهنياً يتمثل في تطبيق معرفته وخبرته الفنية في أداء المهام والواجبات المطلوبة منه³. وهذه المهام التي يقوم بها المهندسون الاستشاريون عادةً يمكن تصنيفها بصورة مجملية إلى أربعة أصناف⁴:

1- هاشم علي الشهوان، المسؤولية المدنية للمهندس الاستشاري في عقود الإنشاءات، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2012م، ص 33-27.

2- حسن حسين البراوي، مرجع سابق، 12-15.

3 - هاشم علي الشهوان، مرجع سابق، ص 34-38.

4 - حسن حسين البراوي، مرجع سابق، 95-99.

1- الدراسات الأولية لتحديد السمات الأساسية للبناء المقترح، أو تحديد جدواه من الناحيتين الفنية والاقتصادية، وإعداد تقديرات التكلفة الأولية للبناء.

2- إعداد التصاميم والمخططات التفصيلية وكافة المستندات اللازمة لطرح المشروع في مناقصة، ودراسة العطاءات المقدمة من المقاولين وتقديم توصية بأفضل عطاء.

3- الإشراف على التنفيذ، ويقصد به مراقبة أعمال المقاول للتأكد من مطابقتها للتصاميم والمخططات والمواصفات الفنية المتفق عليها في مستندات العقد .

4- تقديم المشورات المختلفة، كالقيام بفحص مباني قائمة للتأكد من سلامتها، أو لتقدير قيمتها، ونحو ذلك .

المهام من الصنف الأول والثاني والرابع لا تثير صعوبة في تكيفها، فالتعامل فيها إنما يكون بين المهندس الاستشاري ورب العمل وبينهما علاقة عقدية. أما الصنف الثالث وهو الإشراف على التنفيذ، فالتعامل أثناء تنفيذ البناء يكون في الغالب بين المهندس الاستشاري والمقاول، ولا يوجد بينهما عقد، وإنما لكلٍ منهما عقد مع رب العمل، ودور رب العمل أثناء تنفيذ البناء محدود جداً¹ .

كما أن لعقد الاستشارة الهندسية خصوصية تميزه، إذ يعد هذا العقد من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي حيث أن شخصية المتعاقد أي المهندس الاستشاري هي محل اعتبار عند إبرام العقد سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً ومن ثم إذا مات الاستشاري أو فقد أهليته انفسخ العقد بقوة القانون².

1 - محمد شكري سرور , مرجع سابق، ص 20 – 22 .

2 - محمد سعد خليفة، مرجع سابق، ص 28.

الفرع الثالث : التكييف القانوني لعقد الاستشارة الهندسية

هناك عدد من الآراء الفقهية في مسألة الطبيعة القانونية لعقد الاستشارة الهندسية، وقيمة ذلك تكمن في أهمية الالتزامات الملقاة على عاتق الأطراف مع بيان المحددات القانونية الخاصة به. ومن هذه الآراء توجد ثلاث اتجاهات :

أولاً / اتجاه يرى أن عقد الاستشارة الهندسية عقد وكالة: حيث درج القضاء الفرنسي - في معظم أحكامه ومنذ عهد بعيد - على اعتبار عقود أصحاب المهن الحرة، كالطبيب والمحامي والمهندس، عقود وكالة. وقد كان متأثراً في ذلك بتقاليد القانون الروماني، الذي كان يفرق بين الأعمال اليدوية والأعمال العقلية، فيجعل الأولى إجارة أشخاص، وأما الثانية فأراد أن يعلى من شأن أصحابها ولا يساويهم بالأجراء فجعلها وكالة. وبناءً على ذلك سمح لقضاء الموضوع في فرنسا بتحديد أجر أصحاب المهن الحرة، على اعتبار أن أجر الوكيل يخضع لتقدير القاضي. وبما أن الوكيل في عقد الوكالة يعمل لحساب موكله و باسمه ومتمتع بالاستقلال في اداء مهمته، والمهندس الاستشاري يؤدي في عقد الاستشارة الهندسية عملاً لحساب عميله و باستقلال عنه وبالتالي فعقد الاستشارة الهندسية هو عقد وكالة. اضافة الى ما سبق فعقد الاستشارة الهندسية كالوكالة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي¹.

ثانياً / اتجاه يرى أن عقد الاستشارة الهندسية عقد مقاوله : ذهب معظم الفقهاء وبعض المحاكم في فرنسا إلى اعتبار عقد المهندس الاستشاري عقد مقاوله لا عقد وكالة، وذلك لتوافر خصائص عقد المقاوله فيه، فهو عقد معاوضة وارد على عمل، والمهندس الاستشاري يكون مستقلاً - حين يقدم استشارته - عن إدارة رب العمل وإشرافه².

1 - محمد سعد خليفة، مرجع سابق، ص 30.

2 - حسن حسين البراوي، مرجع سابق، ص 114.

ثالثاً / اتجاه يجمع بين الرأيين السابقين : يجمع بعض الفقهاء في فرنسا ومصر بين الرأيين السابقين، فيرون أن عقد المهندس الاستشاري يجتمع فيه عنصر المقاولة وعنصر الوكالة. فحين يقوم المهندس الاستشاري بوضع التصاميم وإعداد الرسومات فهذه أعمال مادية وتندرج في إطار عقد المقاولة، وأما حين يقوم بتسلم البناء من المقاول وإقرار حسابه فهذه تصرفات قانونية وتسري عليها أحكام الوكالة، ولا بد من تخويل المهندس الاستشاري - صراحةً أو ضمناً - صلاحية هذه التصرفات القانونية، لأن الوكالة لا تقتض. وعليه تطبق أحكام كل عقد في نطاقه الخاص به، وإذا تنافرت الأحكام، وجب تغليب أحكام المقاولة، لأن عنصر المقاولة هو الغالب في عقد الاستشارة الهندسية فإذا كانت أتعاب المهندس المستشار متفقاً عليها، فلا يجوز للقضاء التدخل لمراجعتها، لا بنقص ولا بزيادة، لأن ذلك لا يجوز إلا بالنسبة للوكالة فقط¹. والقانون الإنجليزي يتفق مع هذا الرأي بأن عقد الاستشارة الهندسية يجمع بين صفتين، صفة المقاول المستقل (بالمعنى الاصطلاحي القانوني) حين يقوم بإعداد التصميمات والرسومات ، وصفة الوكالة عن رب العمل حين يقوم بالإشراف على تشييد البناء².

ومما سبق نستخلص أن الرأي الثالث هو الأصوب لأن الأصل في عقد الاستشارة الهندسية أنه عقد مقاولة، ولكن عنصر الوكالة ظاهر فيه عندما يقوم بالإشراف على تنفيذ المقاول للبناء، إذ أن هذا الإشراف هو من قبيل النيابة عن رب العمل.

وبالمقابلة بين عقد الفيديك وعقد الاستشارة الهندسية، نجد ان عقد الفيديك يتحدد الالتزام الرئيسي فيه بعملية البناء و التشييد حتى وان تضمن بجانبه بعض الالتزامات القانونية للاستشارة الهندسية، أما عقد الاستشارة فالالتزام الأصلي هو تقديم مشورة هندسية متعلقة بعمل بناء أو تشييد وليس فعل البناء ذاته. كذلك يتحدد أطراف عقد الفيديك بصاحب العمل و المقاول و المهندس، أما عقد الاستشارة فيقتصر

1- سمير عبد السميع الأودن، مسؤولية المهندس الاستشاري و المقاول في مجال العقود المدنية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2004 م، ص 25.

2- المرجع نفسه ، ص 18.

أطرافه على مجرد المهندس الاستشاري و العميل الراغب في الحصول على الاستشارة ومن ثم يمكن القول بأن عقد الاستشارة الهندسية يمكن ان يكون أحد العقود الداخلة ضمن عقد الفيديك.

المطلب الثاني : عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت - BOT)

لقد حظى نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية بأهمية كبيرة منذ اوائل القرن الحالى، نظراً لاتجاه معظم دول العالم خاصة النامية منها، إلى إعادة هيكلة اقتصادياتها القومية، والسعى وراء تحديث بنيتها الأساسية، والإسراع فى تطبيق برامج الخصخصة بمختلف أشكالها، بالإضافة إلى الرغبة الجادة فى توسيع مشاركة القطاع الخاص فى دعم الاقتصاد القومى بصورة جديدة والاستفادة من قدراته فى مشروعات البنية الأساسية، حيث ساهمت الكثير من المتغيرات فى ذلك، فلقد أحدثت الثورة التكنولوجية ضغوطات كثيرة على الحكومات للإسراع بتطبيق الجديد منها فى مشروعات البنية الأساسية الجديدة، وهو الأمر الذى لا طاقة للكثير من الدول به، بسبب محدودية قدراتها لمقابلة الاحتياجات المستقبلية، بالإضافة إلى ضالة التمويل الحكومى أمام تلك المشروعات التى تستغرق الكثير من رؤوس الأموال، ونظراً لما تتكبده الدول النامية من الديون الخارجية والفوائد المتركمة عليها، نجدها تتجنب اللجوء إلى الاقتراض أو الاستدانة من العالم الخارجى حتى لا تزيد من عبء الدين العام عليها، ومن ثم تفضل اللجوء إلى الأساليب الحديثة فى تمويل مشروعات البنية الأساسية، والتى تعد مسئولية إنشائها وتشغيلها وصيانتها مسئولية أساسية يجب أن تضطلع بها الحكومات¹، ومن تلك الاساليب عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية. فيا ترى ماذا نقصد بهذا العقد وما هي خصائصه و صورته ؟. وهذا ما سنجيب عليه في الفروع التالية:

1 - علي الغزاوي, سهير الخطيب, عبد السلام النعيمات, البناء والتشغيل ونقل الملكية, الجمعية العلمية الملكية- مركز تكنولوجيا الحاسوب والتدريب والدراسات الصناعية, الأردن , 1996 م, ص 20-21 .

الفرع الأول : تعريف عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت – B.O.T)

ولكي نتعرف على الشيء يجب بداية أن نعرف نشأته، حيث يؤرخ الكتاب نشأة عقد (B.O.T) بأنه عقد حديث النشأة، ولكن مفهومه ليس جديداً بل هو معروف منذ ما يزيد عن قرن من الزمان، وقد كانت فرنسا هي الرائدة في هذا المجال حيث ابتكرت عقد امتياز المرافق العامة الذي هو في مفهومه وطبيعته القانونية ليس إلا تطبيقاً من تطبيقات عقد (البوت) كما يرى الفقه¹. وكان لفرنسا الفضل في ظهور عقود امتياز المرافق العامة في أواخر القرن 18 حيث منحت الحكومة الفرنسية للإخوان (بيريه) امتياز توزيع المياه في باريس عام 1782 م²، بينما يصف بعض الكتاب الأمريكيين عقد امتياز قناة السويس بأنه أول مشروع ينفذ بنظام عقد (البوت) في العالم³، وقد تم منح امتياز حفر قناة السويس في 30 أيلول 1854 م للسيد (فرديناند دي لسبس)⁴، وكانت مدة الامتياز 99 سنة، تبدأ من التاريخ الذي تفتتح فيه القناة الملاحة، على

1- جابر جاد نصار، عقود البوت و التطور الحديث لعقد الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2002 م، ص 35.

2- ماجد راغب الحلو، العقود الإدارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009 م، ص 193.

3- أحمد رشاد سلام، عقد الانشاء والادارة وتحويل الملكية (B.O.T)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، 2003 م، ص 03 .

4- ولد فرديناند دي ليسبس في ضاحية فرساي القريبة من باريس بفرنسا في 19 نوفمبر عام 1805 م وتوفي في 07 ديسمبر 1894 م . وهو من أسرة عريقة ترجع جذورها لعدة قرون مضت. عمل أكثر أفرادها بالدبلوماسية واشتهرت بمواقفها المؤيدة لنابليون . قضى أعوامه الأولى في إيطاليا حيث عمل مع والده ثم التحق بالتعليم في كلية هنري الرابع بباريس. في عام 1803 م أوفد نابليون مبعوثاً شخصياً إلى مصر هو ماتيو ديليسبس والد فرديناند وكان مقرباً لشيوخ الأزهر خاصة علماء الديوان الذي كان نابليون قد أسسه في القاهرة، وكان أن التقط في أثناء فترة الفراغ السياسي من 1801 إلى 1805 م الطابع الخاص الذي يميز الضابط الألباني محمد علي فاقترب منه قبل أن يقربه إليه ثم يقربه من العلماء ، وما لبث أن تولى محمد علي حكم مصر بإرادة شعبية واستدعى نابليون ماتيو ديليسبس وحل محله فرنسي آخر هو دوروفيني وأصبح المستشار الفعلي السياسي والعسكري والإداري لمحمد علي. وكان آخر مطالبه ماتيو ديليسبس من محمد علي قبل رحيله هو الأخذ بيد ابنه فرديناند. و في سن السابعة والعشرين اختير فرديناند ديليسبس قنصلاً مساعداً لفرنسا بالإسكندرية عام 1832 م . في 15 أبريل 1846 م أنشأ السان سيمونيون بباريس جمعية لدراسات قناة السويس وأصدر المهندس الفرنسي بولان تالابو تقريراً في أواخر عام 1847 م مبنياً على تقرير لينان دي بلفون أكد فيه إمكانية حفر قناة تصل بين البحرين دون حدوث أي طغيان بحري. وبعد أن تولى سعيد باشا حكم مصر في 14 يوليو 1854 م تمكن دي لسبس - والذي كان مقرباً من سعيد باشا - من الحصول على فرمان عقد امتياز قناة السويس في نوفمبر 1854 م وكان مكوناً من 12 بنداً أهمها حفر قناة تصل بين البحرين ومدة الامتياز 99 عاماً من تاريخ فتح القناة. قام دي لسبس برفقة المهندسين لينان دي بلفون بك وموجل بك بزيارة منطقة برزخ السويس في 1855 م لبيان جدوى حفر القناة وأصدر المهندسان تقريرهما في 20 مارس 1855 م والذي أثبت سهولة إنشاء قناة تصل بين البحرين. وقام دي لسبس بتشكيل لجنة هندسية دولية لدراسة تقرير المهندسين وزاروا منطقة برزخ السويس وبورسعيد وصدر تقريرهم في ديسمبر 1855 م وأكدوا إمكانية شق القناة وأنه لا خوف من منسوب المياه لأن البحرين متساويين في المنسوب وأنه لا خوف من طمي النيل لأن بورسعيد شاطئها رملي. أنظر:

- David McCullough, The Path Between the Seas: The Creation of the Panama Canal, 1870-1914, Simon and Schuster, USA, 1977, P 45 - 50.

أن تصبح الحكومة المصرية - بعد انتهاء الامتياز - المالكة الوحيدة للشركة وتوابعها بعد تعويض الشركة عن المنشآت التي أوجدتها لخدمة الملاحة في القناة. وفي عام 1856 م تم منح الشركة امتيازاً ثانياً حصلت بمقتضاه على ملكية الأراضي الموجودة على جانبي القناة، كما حصلت على تمديد للامتياز لمدة 99 عاماً أخرى¹. فلقد وجدت هذه الصيغة من العقود المناخ المواتى لتطورها فى الدول الغربية، فكان مولدها وتطبيقها المعاصر هناك، فلا عجب أن يكون اسمها الذى تناقلته الأدبيات المعاصرة، مستلهماً من لغة أهل البلاد، حيث سُمى بالـ BOT وهو كعادة الغرب اختصار لثلاث كلمات باللغة الإنجليزية هى: البناء (Building)، والتشغيل (Operating)، ونقل الملكية (Transferring). ويعرف عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية BOT على أنه : مجموعة من الترتيبات القانونية المشتملة على عدد من العقود والاتفاقيات بين الأطراف المتعددة للقيام بعمل يتصل بمرفق عام أو خدمة عامة، خلال فترة محددة، وبانتهائها تتحول الأصول والمنقولات المتعلقة بهذا العمل لأحد الأطراف².

أي أنه عقد بين طرفين أحدهما مالك المشروع - قد يكون الدولة أو أحد وحداتها - والثاني مستثمر من القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي، على أن يقوم المالك بتقديم الأرض اللازمة الكائنة ضمن مشروعه، بينما يقوم المستثمر بإنشاء المشروع بتمويل من عنده ومن ثم تشغيله وإدارته فترة من الزمن - يتم الاتفاق عليها - يستغل فيها المستثمر المشروع ليستعيد ما خسره من نفقات ويحقق أرباحاً مناسبة، وفي نهاية المدة المتفق عليها يعيد المشروع إلى ماله الأصلي³.

كما يعرف بأنه نظام لتمويل مشروعات البنية الأساسية بواسطة القطاع الخاص، وبمقتضاه تمنح الدولة ترخيصاً أو امتيازاً لإحدى الشركات الخاصة الوطنية أو الأجنبية، تعرف في العمل بشركة المشروع، من أجل إنشاء أحد المشاريع الأساسية واستغلاله مدة محددة من الزمن تكون كافية لاسترداد التكاليف التي

1- ابراهيم الشهراوي، عقد امتياز المرفق العام (B.O.T)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، 2003 م، ص 01.

2- حسن سيد أحمد جيهان، عقود البوت وكيفية فض المنازعات الناشئة عنها، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2003 م، ص 18.

3- الياس ناصيف، عقد البوت، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2006 م، ص 82.

أنفقت فضلاً عن قدر من الربح، على أن تلتزم شركة المشروع في نهاية المدة بإعادة المشروع إلى الدولة بحالة جيدة ودون مقابل¹.

وعرفته لجنة الأمم المتحدة للقانون النموذجي (الأونسترال): بأنه شكل من أشكال تمويل المشاريع تمنح بمقتضاه حكومة ما، لفترة من الزمن، أحد الاتحادات المالية، ويدعى (شركة المشروع) امتيازاً لتنفيذ مشروع معين، وعندئذ تقوم شركة المشروع ببنائه وتشغيله وإدارته لعدد من السنوات فتسترد تكاليف البناء وتحقق أرباحاً من تشغيل المشروع، واستثماره تجارياً، وفي نهاية مدة الامتياز تنتقل ملكية المشروع إلى الحكومة².

من التعريفات السابقة نستخلص أن عقد BOT هو: العقد الذي يتم بموجبه تمويل المشروعات الاستثمارية العامة، وإنشائها، وإدارتها، وصيانتها من قبل القطاع الخاص، الذي قد يكون شركة خاصة واحدة، أو عدة شركات خاصة محلية أو عالمية، تعمل من خلال شركة المشروع، التي تتعهد بإنشاء وتنفيذ وإدارة وصيانة المشروع لفترة زمنية معينة هي فترة الامتياز الممنوحة من قبل الدولة المضيفة، وتمكن هذه الفترة شركة المشروع من استرداد ما تكبدته من تكاليف في المشروع، بالإضافة إلى تحقيق نسبة مرضية من الربح، بعدها تقوم شركة المشروع بنقل ملكية أصول المشروع للدولة المضيفة، وهي في حالة جيدة دون قيد أو شرط. وعليه يركز تعريف (البوت - B.O.T) على عدة نقاط أساسية منها:

- استخدام عقد (البوت - B.O.T) في المشروعات العامة.
- قصر عملية الإنشاء والتشغيل والإدارة والصيانة على شركة المشروع.
- اختلاف أشكال الشركة المنفذة للمشروع فقد تكون شركة خاصة واحدة أو عدة شركات خاصة، وقد تكون شركة محلية أو شركة عالمية، وحينها يعد عقد (البوت - B.O.T) أحد نماذج عقود إدارة

1- أحمد رشاد سلام، مرجع سابق، ص 31.

2- الياس ناصيف، مرجع سابق، ص 81-82.

الأعمال الدولية ويدخل ضمن نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر¹. أو أحد نماذج الاستثمار الدولي والذي تعرف مشروعاته بأنها : تلك المشروعات المملوكة للأجانب سواء كانت الملكية عامة أم كانت بالاشتراك بنسبة مع رأس المال الوطني, بما يكفل لها السيطرة على إدارة المشروع², أو هي : الأموال الأجنبية (حكومات- أفراد- شركات) التي تتساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية وتأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد, وضمن شروط يتفق عليها مع الدولة المضيفة³, وهي أيضاً ممارسة المال الأجنبي لنشاط في بلد آخر سواء كان ذلك في مجال الصناعة الاستخراجية أو التحويلية, بحيث يرافق هذا النوع من الاستثمار انتقال التكنولوجيا والخبرات التقنية إلى البلد الآخر, من خلال ممارسة السيطرة والإشراف المباشر على المشروع. مع ملاحظة أنه ليس بالضرورة أن يكون نظام (BOT) أجنبياً في كل حالاته, ولكنه قد يكون نظام استثمار محلي في حالة قيام شركات داخلية بتطبيقه.

- تعمل شركة المشروع داخل الدولة المضيفة من خلال استخدام حق الامتياز الممنوح لها, ولمدة تسمح باسترداد الشركة لكافة تكاليف الاستثمار مع تحقيق عائد مجزي لها.
- عند انتهاء فترة الامتياز يتعين على شركة المشروع نقل ملكيته إلى الدولة على أن تكون الحالة التشغيلية للمشروع جيدة وينطبق عليها معايير الجودة والسلامة والتشغيل والصيانة المحددة مسبقاً من قبل الأطراف المعنية بالمشروع.

الفرع الثاني: خصائص عقد (البوت - B.O.T)

يتميز عقد (البوت - B.O.T) بعدد من الخصائص منها:

- 1- فريد النجار, إدارة الأعمال الدولية والعالمية : استراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية, الدار الجامعية, الإسكندرية, مصر, 2006 م, ص12.
- 2- محمد عبد العزيز عبد الله عبد, الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي, دار النفائس, الأردن, 2005 م, ص18.
- 3- جيل برتان, ترجمة: علي مقلد, الاستثمار الدولي, منشورات عويدات, بيروت, ط02, 1982 م, ص11.

1- أنه عقد يبرم بين الدولة أو إحدى جهاتها الإدارية والمستثمر، لذا فإن وجود السلطة الإدارية بوصفها الطرف الرئيسي في العقد هو أحد خصائصه ومميزاته الهامة¹.

2- إن الدافع لإبرام عقد (البوت - B.O.T) هو إنشاء مرافق عامة اقتصادية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة ترهق ميزانيات الدول، فتلجأ لإبرام مثل هذه العقود لنقل عبء إنشائها على كاهل القطاع الخاص فيقيم تلك المرافق لإشباع حاجة عامة وأداء خدمات ذات نفع عام، ومنها على سبيل المثال الموانئ والجسور والأنفاق والمجمعات التجارية والكهرباء والاتصالات².

3- حق الجهة الإدارية المتعاقدة في الإشراف والرقابة طوال مرحلتي البناء والاستغلال، بحيث تشرف على بناء المرفق وفقاً للمواصفات الهندسية والفنية المتفق عليها، وكذلك لها الحق في الإشراف والرقابة طوال مرحلة الاستغلال، فلا يجوز للمستثمر أن يقدم خدمات المرفق للجمهور بأسعار تزيد عن المتفق عليها أو بصورة أقل جودة مما هو محدد بالعقد، وهذا في الحالات التي يقوم فيها المستثمر بتقديم خدماته للجمهور بشكل مباشر، لذا لا مناص من الاعتراف بثبوت حق الجهة الإدارية بالإشراف والرقابة وهو الحق الذي يمليه مبدأ الحفاظ على المصلحة العامة³.

الفرع الثالث: صور عقد (البوت - B.O.T)

عقود (البناء والتشغيل ونقل الملكية) (البوت - B.O.T) ليست شكلاً واحداً وإنما تتعدد صورها وتباين فتختلف هذه العقود المشتقة عن العقد الأم في كل أو بعض عناصرها، فتتنوع العقود مع تعدد الأعمال والأنشطة التي تتطلبها الأنشطة الاقتصادية في الدولة الحديثة وكذلك كون هذه العقود تبرم أساساً بين الجهات الرسمية والقطاع الخاص فإن طبيعة المشروع والنشاط الذي سيزاوله باتت تتحكم في نوع العقد، ومن أهم هذه العقود مايلي :

1- محمد الروبي، عقود التنفيذ والاستغلال والتسليم (B.O.T)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2004 م، ص 17.

2- نفس المرجع السابق، ص 21.

3- وضاح محمود الحمود، عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010 م، ص 15.

أولاً/ عقد البناء والتملك والتشغيل ونقل الملكية (Built – Own – Operate – Transfer) :

ويعرف هذا النوع من العقود اختصاراً (BOOT) ويختلف عن النموذج الكلاسيكي (للبوت) في كون الشخص الخاص المتعاقد مع مانح الامتياز يملك أصول المشروع طوال فترة الامتياز ومن ثم يقوم بإعادتها، وهذه الخاصية - خاصية التملك - لها انعكاساتها فيما يتعلق بتمويل المشروع وملائمة الشخص الخاص للتعاقد أي أنه يتميز عن النوع الأساسي بأن فيه نقل ملكية المشروع مؤقتاً للجهة المنفذة¹.

ثانياً/ عقد التصميم والبناء والتمويل والتشغيل (Design- Build- Finance and Operate) :

ويشار إليه اختصاراً (DBFO) وفيه يتولى منفذ المشروع تصميمه وتمويله وتشغيله وفقاً للضوابط التي تضعها الحكومة مقابل حصول الأخيرة على بدل الأرض وعلى نسبة من الإيرادات مقابل منح الامتياز، ويحق لها فيه تحويل الامتياز لمستثمر آخر مع دفع التعويض المناسب للمستثمر مالك المشروع².

ثالثاً/ عقد البناء والتأجير ونقل الملكية (Build – Lease - Transfer) : ويشار إليه اختصاراً

(BLT) حيث يتميز بأن ملكية المشروع منذ اللحظة الأولى له ثابتة للدولة، وأن منفذ المشروع يقوم فقط باستئجاره منها للاستفادة منه، ثم يعيده إلى الدولة مرة أخرى بعد نهاية مدة عقد الإيجار. وفيه تظل الملكية القانونية للدولة ويقوم منفذ المشروع باستئجاره منها وإعادته إليها بعد انتهاء مدة الإجارة³.

رابعاً/ عقد التأجير والتجديد والتشغيل ونقل الملكية (Lease–Renovate–Operate–Transfer) :

ويشار إليه اختصاراً (LROT) ويتم إبرام هذا النوع من العقود حينما تمتلك الدولة مشروعاً ما يحتاج إلى

1 - Tony Merna, Cyrus Njiru , Financing Infrastructure Projects , Thomas Telford, UK, 2002 ,P 89.

2 - Mark A. Abramson, Roland S. Harris, The Procurement Revolution, Rowman & Littlefield, USA, 2003, P 222.

3 - Ruwantissa Abeyratne , Law and Regulation of Aerodromes, Springer Science & Business Media, USA, 2014, P 158.

تجديد وصيانة، فتقوم بتأجيره لأحد الجهات كى تقوم بإجراء الاصلاحات والتجديدات اللازمة، وذلك نظير السماح لها بالاستفادة من عوائد المشروع، على أن تعيده للدولة فى نهاية مدة عقد الايجار¹.

خامسا / عقد البناء والتملك والتشغيل (Build-Own and Operate): ويشار اليه اختصارا **(BOO)** وفي هذا العقد يتولى القطاع الخاص تصميم وإنشاء وإدارة المشروع بموافقة الدولة ويظل المشروع مملوكا للجهة المنفذة وهو ملائم لمشروعات مؤقتة تصبح بعد فترة عديمة القيمة - وهو من قبيل الخصخصة أو الملكية دون الإعادة - لذلك لا تحرص الدولة على استرداده بعد انتهاء المشروع².

سادسا / عقد البناء والامتلاك المرحلي والتأجير التمويلي والتحويل (Build- own- Lease- and Transfer): ويشار اليه اختصارا **(BOLT)** اين تقوم الجهة المستثمرة في هذا العقد ببناء المشروع وتملكه لفترة استئجاره فترة ثانية ثم تعيده للدولة في نهاية المدة، ويصلح هذا العقد لإنشاء المشروعات التي تحتاج آلات ومعدات رأسمالية لتشغيلها. كما تصلح في حال كانت الشركة المشرفة على المشروع غير قادرة على تشغيله، فتقوم بتأجيره لشركة أخرى لتشغيله وإدارته خلال فترة الامتياز. أو قد تقوم الحكومة بتأجير المشروع مقابل حق انتفاع وعائد تحصل عليه³.

سابعا / عقد إعادة التأهيل والملكية والتشغيل (Rehabilitate - Own Operate): ويشار اليه اختصارا **(ROO)** تصلح هذه الصيغة من العقود لمشروعات قائمة، ولكنها أصبحت غير اقتصادية بحكم إهلاك وتآكل أصولها واحتياجها إلى عمليات إصلاح وتجديد وصيانة وتطوير لخطوط الإنتاج. لذلك تقوم الدولة بعرضها على شركات خاصة للقيام بهذه العمليات مقابل عقود امتياز تتضمن الامتلاك والتشغيل. لكن المشروع لا يعود للدولة مرة أخرى وهو من قبيل الخصخصة⁴.

1 - Charles T. Walker, Adrian J. Smith , Privatized Infrastructure: The BOT Approach, Thomas Telford, UK, 1995, P 195.

2 - Adrian J. Smith, Privatized Infrastructure: The Role of Government, Thomas Telford, UK, 1999, P 73-74.

3 - V A Profillidis , Railway Management and Engineering , Ashgate Publishing, Ltd.,UK ,4th ed , 2014 ,P128.

4 - Giguère Sylvain, Local Economic and Employment Development (LEED) Local Innovations for Growth in Central and Eastern Europe , OECD Publishing, Paris ,France, 2007 , P 269.

كانت هذه اهم صور عقد (البوت - BOT) ولا يخفى ما بين هذه الصور من تداخل وتشابه، لكنه تم اعتمادها والعمل بها، لكونها تصب في بوتقة واحدة وان اختلفت الظروف المحيطة بالمشروع سواء كانت تلك المتعلقة بالمشروع ذاته أو سياسية الدولة، إلا أن هناك هدف مشترك لمجموع هذه العقود وهو قيام القطاع الخاص بتولي مهام تمويل واستثمار أملاك الدولة ذات الطبيعة الاقتصادية.

ويختلف عقد الفيديك عن عقد (البوت - B.O.T) من حيث أطراف كلا العقدين، فعقد الفيديك يتسم بأنه عقد ثلاثي الأطراف، اذ يضم صاحب العمل و المهندس و المقاول، بينما عقد (البوت - B.O.T) فهو عقد ثنائي الأطراف، حيث يتم بين الدولة أو أحد أجهزتها وشركة المشروع التي تتولى عملية البناء و التشغيل¹.

كذلك فان في بعض صور عقود (البوت - B.O.T) تنتقل ملكية المشروع الى المستثمر، بينما في عقود الفيديك تظل ملكية المشروع مقصورة على صاحب العمل. وفي عقود (البوت - B.O.T) يتولى المستثمر تكلفة المشروع كاملة، بينما في عقود الفيديك يتحمل صاحب العمل تكلفة البناء والتشييد. فضلا عن أنه في عقود الفيديك تقوم علاقة تعاقدية بين صاحب العمل وكل من المهندس و المقاول، في حين أنه في عقود (البوت - B.O.T) ترتبط الجهة الادارية فقط بشركة المشروع دون أن تربطها علاقة عقدية بين مستخدمي شركة المشروع، ويقتصر عقد (البوت - B.O.T) على المشروعات العامة فقط، أما عقد الفيديك فكما يكون في المشروعات العامة يصلح أيضا أن يكون في المشروعات الخاصة².

المطلب الثالث : التميز بين عقد الفيديك و عقود الكونسورتيوم

أصبح عدد الشركات والمؤسسات والمنظمات التي تسعى إلى الاتحاد مع غيرها من مثيلاتها لتكوين تحالفات وائتلافات واندماجات عظمى أو الدخول في اتفاقيات تعاون تصب في مصلحة كافة الأطراف،

1 - عبد الله طالب محمد الكندي، النظام القانوني لعقود BOT، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2009 م، ص 41.

2- محمد لبيب شنب، مرجع سابق، ص 61.

مرتفعاً على المستوى العالمي والإقليمي، ومن هذه الاتحادات التي تتكامل تحتها : ائتلاف الشركات أو عقد الكونسورتيوم (Consortium). فإلى ترى ماذا يقصد بهذا العقد؟ وهذا ما سنتعرف عليه في الفروع التالية:

الفرع الأول : تعريف عقد الكونسورتيوم (Consortium)

كلمة كونسورتيوم Consortium هي كلمة لاتينية وتعني الشراكة، وهي مستمدة من كلمة Consors التي تعني شريك¹. وهناك عدة تعابير باللغة الإنكليزية استخدمت للتعبير عن مصطلح (Consortium) مثل Alliance التي تعني التحالف، Association التي تعني جمعية، Confederation التي تعني إتحاد، و Cooperative التي تعني التعاوني². وباللغة العربية فهناك عدة تعابير منها التكتلات، الائتلاف، التحالف وغيرها من التعابير التي تقود إلى نفس المعنى³.

أما عقد الكونسورتيوم فهو عقد يبرم بين عدة أطراف محلية أو أجنبية، يتضمن التزامات كل جانب في تنفيذ مشروع معين، لمدة محدودة، من أجل تحقيق الربح، من دون أن ينشأ من هذا العقد كيان ذاتي أو شخصية قانونية مستقلة، فبموجب هذا الاتفاق يتم تجميع الشركاء في كيان غير مستقل عن تكوينه، الذين يحتفظون بشخصياتهم المستقلة، إذ ينشأ الكونسورتيوم بموجب اتفاق متعدد الأطراف يحدد أطراف المشروع ويضع خطط تنفيذه، ويقدم له الأموال والتكنولوجيا، ويعين كيفية التعاون بين الأطراف لتوفير ذلك. أي إن تأسيس الائتلاف يكون في سبيل التعاون المشترك بين الأطراف المختلفة ذات النشاط المتكامل أحياناً، والمتشابه أحياناً أخرى. وإضافة إلى ذلك فإن تشكيل الائتلاف يتم لغاية جوهرية تتمثل في الرغبة في تقاسم مخاطر الاستثمار عند تنفيذ مشروع معين، إضافة إلى الحد من المنافسة بين أطراف الائتلاف في الأسواق الخارجية والداخلية. وقد يتكون الائتلاف بين عدة شركات من جنسية واحدة، وقد

1 - William David Penniman, Anne Woodsworth , Mergers and Alliances: The Operational View and Cases, Emerald Group Publishing, UK, 2013, P 107.

2 - Christine A. Lindberg , Oxford American Writer's Thesaurus , Oxford University Press, USA, 3rd ed, 2012 , P 162.

3 - اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/08/21 بتوقيت 11:51 - <http://www.almaany.com/ar/dict/ar-en/consortium>

تتعدد الشركات التي تساهم فيه، وقد يتكون بين شركات عامة وأخرى خاصة، وهذا يعني أنه قد تشترك أموال عامة وأخرى خاصة في تكوينه. وبذلك يغدو الكونسورتيوم تجمعاً اقتصادياً وقانونياً ذا قدرة فائقة على توفير التمويل اللازم لتنفيذ الأداءات العقدية المطلوبة، وعلى تقديم الخبرات الفنية والتكنولوجيا المتطورة في إطار تنظيمي تعاقدى واحد¹.

وتعود فكرة الكونسورتيوم إلى فكرة المشروع المشترك التعاقدى (Joint venture) وهو مفهوم قانوني نشأ أساساً في فلك المدرسة القانونية الأنجلوأمريكية، والذي يمثل نظاماً تعاقدياً خاصاً تقوم الالتزامات المتبادلة بين الشركاء فيه على أساس أنه تنظيم مالي وإداري خاص تتجمع فيه الأشخاص والأموال بطريقة خاصة، لتحقيق غرض اقتصادي مشترك من دون أن يكون له استقلال قانوني أو إداري أو مالي². وبالرغم من محاسن هذا الاتفاق والتي تتجلى بتحقيق التخصيص وتعدد الضمان أمام رب العمل والتكامل بين الأطراف إلا أن له مساوئ تظهر بتشابك العلاقات، وصعوبة إدارة العقد، وتنفيذ المشروع، وارتفاع نسبة المخاطر، إضافة إلى أنه يفقد للشخصية الاعتبارية مما يجعله بعيداً عن الاستفادة من مزاياها³.

الفرع الثاني: التكيف القانوني لعقد الكونسورتيوم

لقد أثار هذا الأسلوب التساؤل حول طبيعته القانونية، فذهب رأي إلى أن اتفاق اتحاد الشركات (الكونسورتيوم) إنما هو شركة إذ توافرت فيه خاصيتا التجمع والتنظيم اللتان يقوم عليهما منطق قيام الشركات عموماً، ولاسيما أن القوانين التي تسير على النمط اللاتيني تعرف شكلاً للشركة ليس له شخصية اعتبارية، ويتمثل خصوصاً في شركة المحاصة، وكذلك فإن القانون الإنجليزي يعرف هذا النمط من الشركات التي لا تتمتع بالشخصية الاعتبارية، وذلك إلى جانب الشركات الأخرى التي تكتسب الشخصية

1- هاني سري الدين، اتفاقات الكونسورتيوم وغيرها من اتفاقات التعاون في صناعة الانشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1999 م، ص 10-9.

2- محمد شوقي شاهين، المشروع المشترك التعاقدى، طبيعته وأحكامه في القانون المصري والمقارن، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000 م، ص 175-177.

3- هاني سري الدين، مرجع سابق، ص 10.

الاعتبارية بإتباع إجراءات التأسيس التي نص عليها القانون، ولا سيما أن شركة المحاصة تتشابه مع ائتلاف الشركات في طبيعتها المؤقتة، إذ يتم تأسيسها من أجل القيام بعملية معينة، أو عدة عمليات خلال مدة قصيرة على الغالب. إلا أن المنطق القانوني ينفي ذلك؛ لأن جميع أطراف الاتفاق من حيث الأصل يكونون معروفين للغير، ويتعاملون معه كشركاء في عملية واحدة، ويمكن الرجوع عليهم بالتضامن أو على انفراد¹.

وقد قال بعضهم: إن اتفاق الشراكة هو شركة تضامن واقعية أو فعلية، على أساس أن الكونسورتيوم قد تم تأسيسه لتحقيق هدف مشترك يتلخص في إنجاز عمل عام، فضلاً عن أن كل مشروع من هذه المشروعات يشارك في الكسب أو الخسارة التي يتمخض عنها الاتحاد².
إلا أن الرأي الأرجح هو الذي يرى أنه نوع خاص من الضمان الاتفاقي، يمنحه المقاولون المتعددون الذين يبرمون العقد للجهة الحكومية المتعاقدة، وقد عرف هذا النوع من الضمان نتيجة الطبيعة الخاصة للعقود الدولية للإنشاءات³.

الفرع الثالث : خصائص و أنواع عقد الكونسورتيوم وكيفية ادارته

أولاً / خصائص عقد الكونسورتيوم : يتمتع عقد الكونسورتيوم بعدد من الخصائص تتجلى فيما يلي⁴:

- 1- يجب أن يكون هذا العقد مكتوباً، حتى تتحدد حقوق والتزامات أطرافه بوضوح.
- 2- يجب أن يكون له قائد، مهمته تنسيق أعمال الائتلاف تجاه رب العمل، والتحدث باسم الائتلاف عنه، وتوجه إليه التبليغات، والمراسلات كافة.
- 3- يكون كل عضو في الائتلاف مسؤولاً تجاه الغير سواء كان منفرداً أو كانوا مجتمعين.

1- أكثم أمين الخولي، الموجز في القانون التجاري، مطبعة المدني، القاهرة، مصر، 1970 م، ص 319.

2- أبو زيد رضوان، الشركات التجارية في القانون المصري المقارن، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1988 م، ص 215.

3 - أحمد حسان الغندور، التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات، دار النهضة العربية، مصر، 1998 م، ص 322.

4- هاني دويدار، القانون التجاري، التنظيم القانوني للتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008 م، ص 249.

ثانيا / أنواع عقد الكونسورتيوم : لعقد الكونسورتيوم نوعان¹ :

أولهما الاتحاد الأفقي ومضمونه أن يقوم جميع الأعضاء بتوقيع العقد مع الجهة الإدارية، ومن ثم فإن العلاقات بين الجهة الإدارية والمشروعات المجتمعة لا تدار إلا بوساطة عقد الإنشاءات المبرم مع الحكومة ويكون أعضاء الاتحاد مسئولين مسؤولية تضامنية إزاء الجهة الإدارية .

أما الاتحاد الرأسي فيقصد به أن يقوم طرف واحد بإبرام العقد مع الجهة الإدارية ثم يقوم هذا الطرف نفسه بتكوين الكونسورتيوم مع المشروعات الأخرى، ومن ثم فإن الجهة الإدارية في هذه الحالة لا تعرف المشروعات الأخرى لأن الكونسورتيوم تكوّن بعد إبرام العقد، لذلك يوصف الكونسورتيوم الرأسي بأنه كونسورتيوم أبكم وهذا النوع لا يؤدي إلا دور محدود جدا في مجال العقود الدولية للإنشاءات .

ثالثا / إدارة عقد الكونسورتيوم : ثمة وسيلتان للتنظيم و إدارة عقد الكونسورتيوم وهما:

1- وسيلة القيادة بواسطة أحد المشروعات المشاركة في الكونسورتيوم: وعندئذ يسمى هذا المشروع

بالمشروع القائد، ويتحدد إطار هذا المشروع القائد وفقاً لطبيعة المشروع محل العقد المنتظر إبرامه مع الجهة الإدارية، ودرجة تعقيده، وفي الغالب يتم إبرام عقد بين أعضاء الكونسورتيوم و قائد المشروع، يتم بموجبه تحديد مهمة قائد المشروع وسلطاته، ومسؤولياته وأجره. ويعدّ المشروع القائد وكيلاً عن أعضاء الكونسورتيوم، فهو يمثلهم أمام الجهة الحكومية المتعاقدة، ويضمن تنسيق العلاقات الداخلية بين أعضاء المشروع بصفة عامة، لذلك فإن المشروع القائد يستطيع أن يبرم لحساب الكونسورتيوم عقداً أو أكثر من عقود المقاوله من الباطن وضمن حدود إمكانيات الكونسورتيوم، كما يضمن المشروع القائد أيضاً تنسيق تنفيذ الالتزامات المختلفة الناتجة من العقد، ومن ثم فهو يتحمل

1- Stéphane Mercier, La Consolidation, Edipro, Belgique, 4^{ème} éd, 2015, P 177-178.

المسؤولية إزاء أعضاء الكونسورتيوم، عن عدم التنفيذ الراجع إلى عدم التنسيق، ولكن على الرغم من ذلك يظل أعضاء الكونسورتيوم جميعهم مسؤولين عن نتائج التقصير في التنسيق في مواجهة الغير¹.

2- وسيلة القيادة بواسطة لجنة أو أكثر مكونة من واحد أو أكثر من المشروعات المجتمعة لتكوين

الكونسورتيوم: وتقع على عاتق هذه اللجنة المهام نفسها التي تقع على عاتق المشروع القائد، المشار إليه أعلاه. أما توزيع المهام بين أعضاء الكونسورتيوم ذاتهم فيكون وفقاً لمشتملات عقد الكونسورتيوم ذاته، وغالباً ما يتم توزيع المهام وفقاً لتخصص كل مشروع من المشاريع المشاركة في تكوين الكونسورتيوم، وبناءً عليه فإنه من المنطقي أن يكون كل عضو من أعضاء الكونسورتيوم عالمياً بنسبة الأعمال المسندة إليه، وذلك من أجل إحداث نوع من التوازن بين الأعضاء بهدف ضمان تنفيذ المشروع على أفضل وجه ممكن. وفي غالبية الأحوال يستلزم رب العمل (الإدارة المتعاقدة) وجود مسؤولية تضامنية بين أعضاء الكونسورتيوم، ليكون جميع الأعضاء مسؤولين بالتضامن أمامه، ولكن على الرغم من ذلك، فإن اتفاق الكونسورتيوم يوزع دائماً عبئ المسؤولية بين الأطراف وفقاً للآليات المتفق عليها، بمعنى أن جميع أطراف الكونسورتيوم يكونون متضامنين أمام الإدارة المتعاقدة، ولكن هذا التضامن يستبعد ضمن اتفاق الكونسورتيوم ذاته².

في عقد الكونسورتيوم يقوم صاحب العمل بتحديد قائمة بالمتطلبات اللازمة لإقامة المشروع وأهدافه، ويقدم العديد من المقاولين أفكاراً مختلفة حول كيفية تحقيق هذه الأهداف، ويختار صاحب العمل الأفكار التي يفضلها ويتعاقد مع مجموعة من المقاولين المناسبين الذين يعملون معاً، وبمجرد تعيين أعضاء مجموعة المقاولين، يتم البدء في بناء المرحلة الأولى من المشروع، ويقومون بتصميم المرحلة الثانية وهم يبنون

1- Joseph Russell Milton, International Consortia: Definition, Purpose and the Consortium Agreement, Fordham International Law Journal, New York, USA, Volume 3, 1979, P134.

2- Idem, P 132-133.

المرحلة الأولى. وهذا يعتبر على النقيض من معظم عقود الفيديك، حيث يتم تصميم المشروع بالكامل من قبل صاحب العمل، ويعرضه على المقاول لتنفيذه.

نستخلص من كل ما سبق أن عقود الفيديك من العقود المهمة والتي استمدت بعض افكارها ومفاهيمها من القانون الانجليزي من حيث الشكل و المضمون، لكنها تطورت في الطبقات الحديثة لتكون وثيقة أكثر دولية بتبني كثير من قواعد القانون التي تصلح للتطبيق في معظم دول العالم. وصدرت عقود الفيديك على نمط واحد من حيث الفلسفة القانونية و الصياغة و الاخراج الفني، حيث تضع لأطراف العقد اطاراً تعاقدياً مسبقاً يتضمن قواعد موحدة عادلة ومتوازنة، تتلاءم مع ارادتهم المشتركة ويمكن تعديلها جزئياً وفقاً للقانون الواجب التطبيق. كما أن عقود الفيديك تتلاءم مع التطورات التكنولوجية الضخمة في مجال البناء و التشييد ما يدفع الدول الى استخدامها في المشروعات الإنشائية الضخمة التي تطرحها في مناقصات دولية، وكذلك في مشروعات محطات توليد الطاقة ومحطات وشبكات مياه الشرب والموانئ البحرية، وغيرها من البنى الأساسية المدنية والاقتصادية، كما أن شركات المقاولات ذات النشاط الدولي تبرم عقوداً كثيرة وفقاً لعقد الفيديك الأحمر. ويثير هذا الوضع العديد من التساؤلات حول القواعد القانونية واجبة التطبيق على عقود الإنشاءات الهندسية الدولية المبرمة وفقاً لشروط عقد الفيديك الأحمر؟ وهذا ما سنتطرق اليه بالتفصيل في الفصل الموالي.

الفصل الثاني

النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسية

الدولية و المنازعات الناشئة عنها

المبحث الأول : ماهية عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثاني: الأوامر التغييرية في عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثالث: المنازعات الناشئة عن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

الفصل الثاني

النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسية الدولية و المنازعات الناشئة عنها

بظهور الحياة الانسانية ظهرت حاجة الإنسان للمأوى والسكن ولهذا ظهرت صناعة التشييد و البناء والتي تعد من أقدم الصناعات التي عرفت البشرية، وبتطور الحياة البشرية كان لابد لهذا القطاع أيضا أن يتطور ليواكب متطلبات الانسان الفعلية. حيث اصبح هذا القطاع الآن يؤثر بشكل كبير في اقتصاديات الدول وذلك لدوره الكبير في حركة تداول الأموال الناتج من عمليات تصنيع وتنفيذ وتشغيل و ادارة مشاريع ذات مكاسب اقتصادية عالية. وبالتالي اصبحت مشاريع البنية التحتية والإنشاءات والتشييد كدليل إيجابي على قوة اقتصاد أي دولة ومتانته. ونتيجة لذلك تعددت عقود الأعمال الهندسية وتطورت وكثرت أطرافها من أرباب عمل ومقاولين أصليين ومقاولين من الباطن وموردين ومهندسين استشاريين. ورغم التطور المتزايد لهذه الأعمال إلا أن ذلك لم يخف الصورة السلبية للعقود التي تحكم هذه المشروعات وهي المنازعات التي غالبا ما تنشأ بين أطراف هذه العقود لأسباب عدة. لذلك تعد عقود الإنشاءات الهندسية الدولية من أكثر العقود حاجة لإدراج فقرات التعديل وأوامر التغيير ضمن نصوصها، وذلك لطول مدة انجازها من جهة ولتشابك وتعقد علاقات أطرافها من جهة ثانية، إلى جانب اختلاف ظروف مواقع تنفيذ المشروع موضوع العقد واختلاف النظم القانونية بين دولة موقع التنفيذ ودولة المقاول المنفذ للمشروع من جهة ثالثة. وللتعرف على النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسية الدولية والمنازعات الناشئة عنها لابد لنا أن نبحث أولاً في ماهية عقود الانشاءات الهندسية ومن ثم في أوامر التغيير في هذه العقود ومن ثم في المنازعات الناشئة عن هذه العقود. وهذا من خلال المباحث التالية :

المبحث الأول

ماهية عقود الانشاءات الهندسية الدولية

تشهد دول العالم المعاصر خاصة النفطية منها طفرات اقتصادية غير مسبقة نتيجة للتطور والازدهار الذي تعيشه بسبب حسن استغلالها لعائداتها من النفط و الغاز، واستثمارها لهذه الموارد في النهوض ببنيتها التحتية وذلك من خلال تعزيز شبكات النقل والمواصلات عندها، وكذا مد الجسور وشق الطرق، وإقامة المطارات و الأنفاق وتشديد الابراج التجارية والسكنية وانشاء المدن الجديدة، وتشديد المباني والمرافق العمومية من مستشفيات ومدارس وجامعات وفنادق... الخ. ولم يكن ليتم كل هذا لولا اهتمامهم بإبرام عقود الانشاءات الهندسية الدولية، إلا ان تنفيذ هذه العقود يثير العديد من المشكلات القانونية والفنية والمالية، والتي ترجع في الغالب إلى عدم الدقة في صياغتها مما يؤدي في بعض الأحيان إلى غموض و تضارب ببعض بنودها. وحتى تتضح ماهية عقود الانشاءات الهندسية الدولية لا بد لنا من تبيان مفهوم ومميزات وخصائص هذه العقود، وكذا طرق ابرامها. وذلك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم ومعايير عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

لم يحقق الفقه القانوني الاجماع على استخدام مصطلح عقود الانشاءات الهندسية الدولية فهي محل خلاف، والسبب في ذلك يعود الى عدم وجود تنظيم تشريعي لها وكذا عدم وجود تحديد قانوني لمفهومها وطبيعتها القانونية. ولذلك سنحاول من خلال هذا المطلب ايجاد مفهوم لهذه العقود وذلك بتبيان تعريف هذه العقود في الفرع الأول، والثاني نخصصه لدراسة معايير تحديد دولية هذه العقود.

الفرع الأول: تعريف عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

ذكرنا سابقاً أنه لا يوجد اتفاق فقهي على استخدام مصطلح عقود الإنشاءات الهندسية الدولية فهناك من يطلق عليها تسمية عقود البناء و التشييد الدولية، وهناك من يطلق عليها العقود الدولية لتشديد المجمعات الصناعية، وهناك من يطلق عليها عقود المقاولات الدولية للإنشاءات المدنية، وهناك من يطلق عليها عقود التنمية الدولية واتفاقات التنمية الدولية والاتفاقات شبه الدولية¹. ورغم اختلاف التسميات التي تطلق على مثل هذه العقود إلا أن موضوعها واحد وهو صناعة الإنشاءات، وتهدف هذه الأخيرة إلى إنتاج منتج ذو طبيعة تختلف عن طبيعة أي منتج في غيره من الصناعات الأخرى، حيث أن المنتج هنا هو المشروع الإنشائي والمتمثل في التشييد والبناء والذي يقسم بدوره إلى قسمين هما²:

• مشاريع الإنشاءات الأفقية (كالطرق والمطارات والموانئ وخطوط السكك الحديدية والجسور والأنفاق...الخ).

• مشاريع الإنشاءات الرأسية وهي مشاريع إنشاء المباني بمختلف أنواعها (بنايات سكنية - أبراج سكنية و تجارية - مستشفيات - مدارس - جامعات ... الخ).

ويتم تنفيذ هذه المشاريع الإنشائية من خلال قيام مالك المشروع بعقد اتفاق مع متخصص يطلق عليه مقاول البناء يقضي بانجاز هذا الأخير للمشروع طبقاً للمواصفات و الرسومات المحددة، مقابل حصوله على مقابل مالي من مالك المشروع، وهذا ما يطلق عليه بعقد الإنشاء. ومن كل ما تقدم يمكن القول أن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية هي : عقود تبرم بين طرف وطني متمثلاً في الدولة أو أحد الأشخاص المعنوية العامة أو الخاصة وطرف خاص أجنبي يتعهد بمقتضاه هذا الأخير بتشديد مشروع ما كأعمال البناء أو أعمال الهندسة المدنية أو المنشآت الصناعية الأخرى وما يلحق بها من أعمال مثل تصميم

1 - شاكراً كباشي خلف، مفهوم العقود الدولية للإنشاءات، مجلة الكوفة للعلوم القانونية والسياسية، جامعة الكوفة، العراق، العدد 10، ج 01، 2011م، ص 172.

2- محمد علي بوعجيلة بوسنيّة، دراسة التأخيرات في المشاريع الإنشائية بسبب المالك، رسالة دكتوراه في إدارة الأعمال، قسم إدارة المشاريع، الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، لندن، بريطانيا، 2011 م، ص 34.

المشروع وتوريد التكنولوجيا في مقابل أجر يتعهد به الطرف الوطني، وقد يتمثل هذا الأجر في حصة من مشروع مشترك يتقاسم الأطراف تكاليفه وتوزع بينهم أرباحه وخسائره¹.

كما يعرف عقد الإنشاء الهندسي الدولي بأنه عقد تيم إبرامه خصيصاً لإنشاء أصل أو مجموعة من الأصول التي ترتبط ببعضها أو تعتمد على بعضها البعض من ناحية التصميم أو التقنية أو الوظائف أو الغرض أو الاستخدام النهائي لها²، وبالتالي يبرم هذا العقد للأغراض التالية³:

- ❖ إنشاء أصل واحد مثل الجسور أو السدود أو خط أنابيب أو طريق أو نفق .
- ❖ إنشاء عدد من الأصول مرتبطة ببعضها البعض من ناحية التصميم أو التقنية أو الوظائف أو من ناحية الغرض النهائي منها أو استخدامها. مثال ذلك عقود إنشاء محطات تكرير البترول أو إنشاء وحدات المصانع والأجهزة المعقدة. ويدخل في نطاق عقود الإنشاءات أيضاً عقود مرتبطة بها كما يلي:

- عقود الخدمات التي تتعلق مباشرة بإنشاء الأصل، مثال ذلك عقود الإشراف الهندسي على أعمال مقاولي البناء، وعقود الخدمات الهندسية الفنية المتعلقة بإنشاء الأصل، وخدمات مدير المشروع.

- عقود هدم و إزالة بعض الأصول، وعقود تنظيف البيئة من آثار عمليات هدم هذه الأصول.
- أية عقود تنفيذية ينظمها الطرف المنفذ الرئيسي في عقد الإنشاءات الأصلي.

1- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، 173.

2- داود مدا لله الثبيات، سريان شرط التحكيم في عقود الإنشاءات الدولية، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2014 - 2015 م، ص 16.

3- المرجع نفسه، ص 16-17.

الفرع الثاني: المعايير المقيدة لبيان الصفة الدولية في عقود الإنشاءات الهندسية

يمكن أن يكون عقد الانشاءات الهندسية عقداً داخلياً وذلك إذا ارتبطت جميع عناصره بدولة واحدة ويخضع حينئذ للقانون الداخلي. ويمكن أن يكون عقداً دولياً وذلك إذا تضمن عنصراً أجنبياً يؤثر في خضوعه للقانون الداخلي أو القضاء الوطني. وما يهمنا في بحثنا هذا هي هذه العقود ذات العنصر الأجنبي حيث ثار خلاف فقهي حول تحديد المعيار المميز للصفة الدولية لعقود الانشاءات الهندسية بين اتجاه يتبنى المعيار القانوني لتحديد الصفة الدولية لهذا العقد واتجاه يؤيد المعيار الاقتصادي لتحديد هذه الصفة واتجاه ثالث يحاول التوفيق بين المعيارين. وتحديد صفة الدولية لعقد الانشاءات الهندسية لا يعد مسألة نظرية فقط، بل يتعدى ذلك حيث أن تحديد صفة الدولية له يجعله يخضع لقاعدة الإسناد التي تعين القانون الواجب التطبيق عليه¹. وبصفة عامة يوجد ثلاث معايير تستعمل في تحديد الصفة الدولية لعقود الانشاءات الهندسية وهي كالآتي:

أولاً/ المعيار القانوني : وطبقاً لهذا المعيار فإن العقد يعد دولياً إذا ارتبطت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد بحيث تتنوع عناصر الاتصال في عدة دول، و هذه العناصر قد تكون شخصية، كاختلاف جنسية المتعاقدين، أو اختلاف محل إقامتهم، وقد تكون موضوعية متعلقة بموضوع العقد كمحل إبرام العقد أو محل تنفيذه. وعلى ذلك فإن إسباغ صفة الدولية على العقد تتوقف على مدى تطرق الصفة الأجنبية لعناصره القانونية المختلفة². وعلي سبيل المثال - وفقاً لهذا المعيار - يعتبر عقداً دولياً ذلك المبرم في الجزائر بين جزائري مقيم في الجزائر و فرنسي مقيم في فرنسا ويتعلق الأمر بإنشاء برج سكني في امارة دبي؛ ففي هذا المثال ثلاثة أنظمة قانونية مختلفة وهذا راجع لوجود اختلاف في جنسية و إقامة طرفي العقد، إضافة إلى أن مكان انشاء البرج السكني في دولة ثالثة. واختلف انصار هذا المعيار حول

1- كمال إبراهيم، التحكيم التجاري الدولي(حتمية التحكيم وحتمية قانون التجارة الدولي)، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1991 م، ص 26.

2- بشار الأسعد، عقود الدولة في القانون الدولي، منشورات زين الحقوقية، بيروت، لبنان، 2010 م، ص 73.

العناصر الفعالة أو المؤثرة، والتي بتطرق الصفة الأجنبية لها نكون بصدد عقد دولي، فانقسم المعيار القانوني الي صورتين هما :

1 - المعيار القانوني التقليدي : ذهب انصار هذا المعيار إلى التسوية بين العناصر القانونية للرابطة العقدية، بحيث يكتسب العقد الطابع الدولي بمجرد تطرق الصفة الأجنبية إلى أي من عناصره القانونية سواء كان هذا التطرق منصبا على أطراف العقد كأن تكون جنسياتهم مختلفة أو موضوعه كأن يكون مكان تنفيذ العقد مختلفا عن دولة القاضي أو واقعه المنشئة كأن يكون مكان إبرام العقد في غير دولة القاضي¹.

لكن ما عيب على هذا الاتجاه أنه يتميز بالجمود، لأنه يؤدي إلى إعمال القانون الدولي الخاص بمجرد أن يتوفر في الرابطة العقدية عنصر أجنبي، بصرف النظر عن أهمية هذا العنصر أو طبيعة الرابطة المطروحة². ولعل جمود هذا الاتجاه كان السبب في بروز الاتجاه الثاني في المعيار القانوني وهو المعيار القانوني الحديث.

2 - المعيار القانوني الحديث : ذهب أنصار هذا المعيار في تحديدهم لدولية العقد على أساس التمييز بين العناصر القانونية المؤثرة والفعالة في تحديد الصفة الدولية للعقد وبين العناصر المحايدة في تحديد هذه الصفة، بحيث لا يتعامل مع هذه العناصر على قدم المساواة ويفرق بين العناصر الفعالة والعناصر غير الفعالة ويمكن على ضوء العناصر الفعالة اعتبار عقد ما عقدا دولي، أما إذا كان في العقد عنصرا أجنبيا لكنه غير فعال، فلا يعتبر العقد دوليا ولا يأخذ بقواعد التنازع في تنظيمه. فبالنسبة للعناصر غير الفاعلة كالجنسية فإن تطرق الصفة الأجنبية لها لا يكفي للحكم بدولية العقد³، أما العناصر المؤثرة - حسب هذا الاتجاه - فهي محل التنفيذ وكذلك موطن الأطراف، فكلاهما عنصر فاعل في وسم العلاقة

1- بشار الأسعد، مرجع سابق، ص 73.

2- هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2001 م، ص 60.

3- Jean Michel Jacquet: Principe d'autonomie et contrats internationaux, Economica, Paris, France, 1983, P 253.

بالصفة الدولية حتى ولو كان المتعاقدين من جنسية واحدة، لأن عنصر التنفيذ يؤدي إلى انتقال الأموال عبر الحدود، وهو عادة ما يعبر على اختلاف محل إقامة المتعاقدين. و بخصوص محل إبرام العقد وإن كان مؤثراً عند إسناد العقود من حيث الشكل وفقاً لمبدأ " خضوع شكل العقد لمحل إبرامه " إلا أنه لا يعتبر أساساً لإضفاء الصفة الدولية على العقد، فقد اتفق الفقهاء على اعتباره عنصراً غير فعال في العلاقة التعاقدية ذلك لأنه في بعض الأحيان يكون اختياره بصفة عرضية أو بمحض الصدفة، و في أحيان أخرى يقوم المتعاقدان بالتحايل فيه على القانون عن طريق إعلان محل الإبرام مخالف للحقيقة، مما يجعل محل الإبرام غير مؤثر في كل الأحوال¹.

ورغم أن المعيار القانوني استطاع تحديد إطار للعقد الدولي من خلال إثارة الصفة الأجنبية وعناصرها إلا أنه تعرض باتجاهيه للنقد على أساس أنه غير كاف لإسباغ صفة الدولية على بعض عقود الانشاءات التي لا تتضمن أي عنصر مؤثر من عناصر الصفة الأجنبية. مما دفع إلي البحث عن معايير ومؤشرات أخرى من أهمها المعيار الاقتصادي.

ثانياً/ المعيار الاقتصادي: وطبقاً لهذا المعيار فإن العقد يعد دولياً إذا كان يتصل بمصالح التجارة الدولية². أي ينطوي على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة ما، ويترتب عليها حركة للأموال وانتقالها عبر الحدود من مكان إلى آخر. ولهذا الانتقال صورتين وهما: صورة (معيار المد و الجزر) التي تتطلب أن يكون الانتقال متبادلاً، وصورة (معيار مصالح التجارة الدولية) والتي تكتفي بأن يكون الانتقال في اتجاه واحد³.

1- خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر (بن يوسف بن خدة)، 2009 م،

ص 17.

2- خالد عبد الفتاح محمد خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2009 م، ص 48.

3- بشار الأسعد، مرجع سابق، ص 76.

ورغم المزايا التي يتوافر عليها المعيار الاقتصادي من حيث كونه يأخذ في الاعتبار المعطيات الاقتصادية و التجارية للمعاملات الدولية، بالإضافة إلى تحليله الموضوعي و الواقعي للوقائع القانونية و عدم اكتفائه بالجوانب الشكلية والقانونية في التصرفات الدولية، إلا أنه لم يسلم من النقد لاعتبارات منها قيامه على فكرة اقتصادية لا قانونية وانه يعتمد على موضوع العقد دون ظروفه كما أخذ عليه الغموض و عدم التحديد؛ فالتحديد الذي ساقه اقرب إلى كونه مؤشر لدولية العقد من كونه معيارا قابلا للتطبيق في الواقع العملي. كما اختلف أنصاره حول مدى أو نطاق تطبيقه¹.

ولقد وجد اتجاه جديد أصبحت بعض الدول تراه الحل الأمثل لتكييف العقد التجاري الدولي ويتم فيه الجمع بين المعيارين القانوني و الاقتصادي لاكتساب العقد صفة الدولية وبالتالي تنطبق النتائج المترتبة عليه مع وجود هذه الصفة.

ثالثا/ الجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي لدولية العقد : يرى أنصار هذا المعيار أنه لا يمكن اعتبار عقد ما دوليا إلا إذا استوفى الصفة الدولية وفقا لمعطيات المعيارين معا، بمعنى أنه لا يكفي لتقرير دولية العقد التحقق من وجود عنصر أجنبي في الرابطة العقدية (المعيار القانوني) بل لابد من تعلق الأمر بمصالح التجارة الدولية (المعيار الاقتصادي)². إلا أن الاعتماد على فكرة التطبيق الجامع للمعيارين ترد عليه بعض القيود تتمثل في³ :

➤ ضرورة الوقوف على العناصر المؤثرة لتقرير دولية العقد طبقا للمعيار القانوني كموطن الطرفين أو محل الإقامة أو محل التنفيذ، واستبعاد كل من اختلاف الجنسية أو محل الإبرام كون هذين الأخيرين غالبا ما يمثلان عناصر أو عوامل عارضة فقط، الأمر الذي يفتح باب التحايل إذا ما ركز عليهما.

1- أحمد السعيد الزقرد، أصول قانون التجارة الدولية (البيع الدولي للبضائع)، المكتبة العصرية، مصر، 2007 م، ص 38.

2- بشار الأسعد، مرجع سابق، ص 76-77.

3- محمد بلاق، قواعد التنازع و القواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011 م، ص 19.

➤ و بالنسبة إلى المعيار الاقتصادي فإن عبارة التجارة أو معنى التجارة الدولية يجب ألا تفسر تفسيراً ضيقاً و يقتصر في تحديدها على ما يعتبر من قبيل العمليات التجارية في ظل قانون داخلي معين، بل يجب أن يفهم منها كل العمليات التي تندرج ضمن النشاط الاقتصادي الدولي، لتشمل عمليات الإنتاج بكافة أصنافه سواء ما كان منه ذو طبيعة مادية أو ذهنية، وعمليات التبادل والتجهيز والاستثمارات الأجنبية و غيرها من الخدمات .

من خلال ما سبق يتضح أن دولية عقد الانشاءات الهندسية هي حالة موضوعية يجب تحديدها بناءً على المعايير السابقة الذكر سواء كانت قانونية أو اقتصادية. إلا أنه توجد حالات لا يعد فيها هذا العقد دولياً وفقاً لأي من هذه الأسس وإنما يعتبر دولياً وفقاً لاعتبارات أخرى والتي يطلق عليها التدويل الظاهري و التدويل الجزئي¹. واللّتين سنبينهما في النقطتين التاليتين:

أ. التدويل الظاهري : حيث يكتسب عقد الانشاءات الهندسية صفة الدولية بسبب تضمينه شرطاً كشرط التحكيم لدى إحدى هيئات التحكيم الدولية في حالة وجود نزاع أو وجود شرط الدفع بالذهب، الذي يعد شرطاً ماساً بالاقتصاد الوطني في القانون الداخلي وحتى العقد الداخلي². وبالتالي يترتب على مثل هذه الشروط تدويل ظاهري للعقد، ومن ثم يوصف بأنه عقد دولي مع انه في الحقيقة ليس كذلك³.

ب. التدويل الجزئي : حيث يكتسب عقد الانشاءات الهندسية صفة الدولية بسبب اعتماده على التمويل المالي الدولي⁴. حيث أن التمويل المالي الدولي يؤدي الى تدويل عقود هي بالكامل داخلية - بما أنها

1- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 175.

2- خالد شويرب، مرجع سابق، ص 19.

3- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 175.

4- التمويل المالي الدولي هو : توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات و أن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها و الخاصة و في الوقت المناسب وهذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات، و الهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء و التعمير، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية. أنظر: - عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 1999 م، ص 29-56 .

لا تتضمن أي عنصر من عناصر الدولية- بناءً على المعيار القانوني أو المعيار الاقتصادي، لكن هذا التدويل لعقود الانشاءات لا يكون كاملاً لكون هذه العقود تبقى عقود داخلية بجميع عناصرها مثلها مثل العقد الإداري الذي تبرمه الدولة مع المقاول المحلي، وبالتالي يخضع للقانون و القضاء الإداري الوطني ولا يخضع لقواعد القانون الدولي الخاص¹.

رغم توفر المعايير السابقة الذكر لتحديد دولية عقود الانشاءات الهندسية إلا أن هناك بعض الصعوبات في تحديد هذه الصفة في بعض العلاقات المرتبطة داخل عملية الانشاءات و خاصة فيما يتعلق بالعلاقة بين رب العمل و المقاول الأصلي. و الصعوبات المتعلقة برب العمل تتمثل في حال كون الدولة أو أحد الأشخاص المعنوية العامة طرفاً في العقد وهل يؤثر تكييف ذلك بأنه عقد إداري على دوليته، وهنا ظهر اختلاف فقهي فهناك من يرى انعدام صفة الدولية لهذه العقود لكونه لا يتضمن أي عنصر من عناصر الصفة الأجنبية كما أنه لا يتعلق بمصالح التجارة الدولية. وبالتالي فهم يعتبرونه عقد أشغال عامة عادي وليس بعقد دولي. في حين يرى فقهاء آخرون أنه عقد إداري وعقد دولي في آن واحد وذلك لكونه مبرم ما بين مقاول أجنبي وشخص معنوي عام بالإضافة الى ما يتضمنه من تدفق للأموال و السلع والخدمات عبر الحدود وبالتالي فقد كيفوه تكييفاً مزدوجاً².

أما الصعوبات المتعلقة بالمقاول الأصلي الأجنبي فهي في حال تعاقدته بصورة غير مباشرة من خلال وسيط يتمثل في شركة محلية في الدولة محل تنفيذ عقد الانشاءات الهندسية، وهنا ظهرت فرضيتان لاعتبار هذا العقد دولياً وهما³:

- الفرضية الأولى : تقضي باعتبار هذا العقد دولياً اذا شكل المقاول الاجنبي شركة محلية خاصة من أجل التقدم للمناقصة. وهذا بناءً على المعيار الاقتصادي.

1- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص- ص 175 - 190.

2- المرجع نفسه، ص 176.

3- المرجع نفسه، ص 177.

• الفرضية الثانية : تقضي بدولية هذا العقد في حال كانت جنسية الشركة المشكلة محليا من طرف

المقاول الاجنبي مخالفة لجنسية الدولة محل تنفيذ عقد الانشاءات، وهذا بناءً على المعيار القانوني.

من كل ما سبق نستخلص أن جوهر عقود الانشاءات الهندسية سواءً الدولية منها أو الداخلية هو واحد والمتمثل في البناء و الانشاء والفرق الذي يميزهما عن بعضهما البعض هو التعقيد الذي تتصف به

الأولى عن الثانية وهذا التعقيد يتمثل في :

❖ كثرة وتعدد المتدخلين في عملية الانشاءات الدولية فضلا عن رب العمل و المقاول يوجد المهندس

الاستشاري أو المعماري ويوجد أيضا مقاولو الباطن.

❖ التنوع والتعقيد الفني الذي يتسم به محل عقد الانشاءات الهندسية الدولية من أعمال بناء وأعمال

الهندسة المدنية و غيرها من الأعمال الصناعية الأخرى.

كما تهدف هذه العقود إلى تحقيق الربح و نقل الخدمات والأموال وترتبط بمصالح التجارة الدولية وتحقق

أهدافها، وتعود للقاضي مسألة تقرير دوليتها حسب ظروف كل قضية، بالاستناد إلى موضوع العقد والغاية التي يهدف إلى تحقيقها.

المطلب الثاني : مميزات وخصائص عقود الانشاءات الهندسية الدولية

عقود الانشاءات الهندسية الدولية هي عقود ذات طبيعة خاصة لكونها تعتمد على أساس فني يتمثل في

المواصفات الهندسية والتي يجب على المقاول المنفذ للمشروع بذل العناية الكافية عند تنفيذها حتى تعطي

في النهاية المشروع المطلوب على اكمل وجه. كما أنها تتميز بالعديد من الخصائص التي تميزها عن ما

سواها من العقود الدولية أو عن عقود الانشاءات الداخلية. ومن أهم هذه المميزات أنها من عقود المدة

وأنها عقود احتمالية وأنها عقود مركبة و أنها من العقود التجارية¹. وسنتناول كل ميزة أو خاصية من هذه الخصائص في الفروع التالية:

الفرع الأول : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من عقود المدة

عقود المدة أو كما يطلق عليها العقود الزمنية أو العقود المستمرة : هي العقود التي يدخل الزمن في تعيين محلها، فيكون الزمن عنصرا جوهريا فيها بحكم طبيعة الأمور، بحيث لا يتصور الأداء إلا امتدا مع الزمن وبه تقاس وتحدد الآثار الناجمة عن هذا العقد كعقد الايجار و الشركة², وتعتبر هذه العقود هي النطاق الطبيعي لنظرية الظروف الطارئة³ - لإمكان تغير الظروف في إثناء سريانها عما كانت عليه وقت إبرامها-. وتعتبر عقود الانشاءات الهندسية الدولية من عقود المدة لأنها تحتاج لإبرامها وعلى عكس معظم العمليات التجارية وعمليات الاستثمار الى شهور عديدة من المفاوضات، ثم بعد ذلك تحتاج الى سنوات عديدة لتنفيذها أو لانجاز موضوعها. ويترتب على طول هذه المدة ظروف وحوادث عديدة تستلزم أحداث تعديلات على العقد و اعادة تكييفه مع الظروف الجديدة، وخاصة في حال عدم وجود اتفاق صريح بين الأطراف يبين كيفية مواجهة هذه الظروف والحوادث⁴.

1- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 178.

2- أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني (دراسة مقارنة بالفقه الاسلامي)، منشورات الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، 1987 م، ص17.

3- نظرية الظروف الطارئة : هي كل حادث عام لاحق على تكوين العقد وغير متوقع الحصول عند التعاقد، ينجم عنه اختلال بين في المنافع المتولدة عن عقد يتأخر تنفيذه إلى أجل أو آجال، ويصبح تنفيذ موضوع العقد كما هو مبرم بشكل إرهابا شديدا للطرف المنفذ للعقد ويتهدهد بخسارة فادحة تخرج عن الحد المألوف. أنظر:

- أحمد حشمت أبو ستيت، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، مطبعة مصر، القاهرة، مصر، ط 02، 1954 م، ص 316.

4 - شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 178.

الفرع الثاني : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود الاحتمالية

العقود الاحتمالية: هي التي لا يستطيع فيها المتعاقد أن يحدّد وقت إبرامها المنفعة أو الخسارة التي تعود عليه من جزاء إبرامها¹. أو هي العقود الذي لا يستطيع أطرافها أن يحددوا وقت إبرامها، قيمة ما يعطيانه أو يأخذانه أو على الأقل أحدهما لأن تحديد هذه القيمة يتوقف على أمر في المستقبل غير محقق الوقوع أو غير معروف وقت حدوثه، بمعنى أن أداء أحد الطرفين أو كليهما يتوقف على حادث احتمالي، أي على غرر ولذلك سمى المشرع هذا النوع من العقود بعقود الغرر. ومثال العقود الاحتمالية عقود المقامرة والرهان والمرتب مدى الحياة والتأمين².

وعقود الانشاءات الهندسية الدولية وبسبب المدة الطويلة التي يتطلبها تنفيذ موضوعها فهي معرضة لظروف وحوادث غير متوقعة تؤثر على سريانها مما يعرضها للتغيير أو الفسخ وهذا ما يجعلها من العقود الاحتمالية³.

الفرع الثالث : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود المركبة

العقود المركبة هي خليط من عدة عقود اجتمع بعضها إلى بعض فكونت عقداً واحداً، على سبيل الاشتراط أو الاجتماع بحيث تعتبر جميع الآثار المترتبة عليها بمثابة آثار العقد الواحد⁴. بحيث لا يمكن أن نقطع في انتسابها لصنف معين من العقود الشيء الذي يجعلها غير قابلة للانقسام أو التجزئة⁵.

1- أنور سلطان، مرجع سابق، ص 17.

2- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد (عقود الغرر و عقد التأمين)، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الجزء 07، المجلد 02، 1964 م، ص 1140.

3- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 179.

4- محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني. النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، العقد والإرادة المنفردة، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، ط 04، 2009 م، ص 53 - 54.

5 - عبد الرحمان الشرقاوي، القانون المدني (دراسة حديثة للنظرية العامة للالتزام على ضوء تأثرها بالمفاهيم الجديدة للقانون الاقتصادي)، الكتاب الأول : مصادر الالتزام، الجزء الأول : التصرف القانوني، مطبعة المعارف الجديدة، الرباط، المغرب، ط 02، 2014 م، ص 73.

ومن أمثلة العقود المركبة عقد الاستصناع الذي يتم بمواد مقدمة من طرف رب العمل أو المقاول فهذا العقد غالبا ما يتراوح بين عقد البيع و عقد المقاولة بحسب نسبة قيمة المواد ونسبة العمل الذي يقدمه الصانع، فإن كانت قيمة المواد أكبر من قيمة العمل المنجز فيعتبر العقد بيعا. أما في حالة العكس أي عندما تكون قيمة المواد أقل من قيمة العمل المنجز فهو عقد مقاولة¹.

أما بخصوص عقد الانشاءات الهندسية الدولية فقد ظهر اختلاف فقهي فيما اذا كان يمثل عقد مركب واحد أم هو مجموعة من العقود المركبة، حيث اعتبروا أنه اذا كانت عملية الانشاءات في مجموعها تخضع لنظام قانوني واحد اي لها وحدة قانونية فإننا نكون بصدد عقد مركب واحد، اما اذا غابت الوحدة القانونية للعملية فإننا نكون بصدد مجموعة من العقود المركبة. ومثال ذلك: قيام المقاول الأصلي في عقود الانشاءات الهندسية الدولية بالتعاقد مع مقاول أو مقاولين من الباطن معينين من رب العمل وهنا نكون أمام عقد مركب واحد لوجود علاقة قانونية مباشرة بين رب العمل و المقاول من الباطن. وكذلك في حال قيام رب العمل بإبرام عدة عقود مع أكثر من مقاول أصلي أين يختص كل واحد منهم في نوع محدد من أعمال الانشاء فيتعاقد مثلا مع مقاول لوضع التصميم ومع آخر للقيام بأعمال التشييد...الخ. فهذه العقود مرتبطة ببعضها البعض ولا تقبل التجزئة². أما في حال تعاقد المقاول الأصلي مع مقاولين من الباطن مستقلين عن رب العمل فنحن هنا أمام مجموعة من العقود المركبة وذلك لانعدام العلاقة القانونية بين رب العمل و مقاولي الباطن³.

الفرع الرابع : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود التجارية

اضفاء الصفة التجارية على العقود التي محلها انشاء مباني والتي مهنا عقود الانشاءات الهندسية الدولية يبدو أمرا غريبا لكون العقارات وما يتعلق بها يخرج عن نطاق القانون التجاري، ولكن ولكون المضاربة في

1- عبد القادر العرعاري، مصادر الالتزامات، الكتاب الأول : نظرية العقد، دار الأمان، الرباط، المغرب، ط03، 2013 م، ص 53.

2- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 181.

3- المرجع نفسه، ص 180.

هذه العقود لا يتعلق بالعقار ذاته بل بالمنقولات سواء المادية منها كالأدوات و الأشياء التي تستعمل في البناء أو المعنوية كعمل الغير. ومع المفهوم الموسع للتجارة أصبحت عمليات التبادل و الانتاج وأنشطة الانشاءات من الأعمال التجارية¹.

بالإضافة الى هذه الخصائص تمتاز عقود الانشاءات الهندسية الدولية بمميزات عديدة منها :

- ضخامة المنتج موضوع هذه العقود وثقل وزنه حيث من الغير الممكن نقله وإعادة استخدامه لأنه عادة يبنى لهدف محدد و في موقع جغرافي محدد في اطار هذا العقد، مما يتطلب انتقال ورشات العمل الى موقع الانشاء مما يجعلها تضم عددا كبيرا من المساهمين فيها ومن مختلف الخلفيات العلمية والعملية (مدراء، مهندسين من مختلف المجالات، نقابات، شركات استشارية، جيولوجيين، مخططي المدن، قانونيين، محاسبين، ممولين، تقنيين، قطاعات حكومية، مزودي مواد، مزودي آليات... الخ)، وتختلف خبرات العاملين أو المشاركين في صناعة هذا المنتج من أعلى درجات المهارة والخبرة الى عمال بدون أي خبرة أو مهارة².

- يتم ابرام هذه العقود غالبا بطلب من القطاع العام ممثلا في الحكومة أو احدى هيئاتها المختلفة، وذلك بسبب التكاليف العالية التي تترتب عن انشاء هذه المشروعات الضخمة موضوع العقد، والتي تتمثل في مشروعات البنية الأساسية كالطرق والجسور والمطارات والمساكن والمستشفيات والجامعات ومحطات توليد الطاقة الكهربائية... الخ³.

- يندر أن يوجد مشروعين من مشاريع عقود الانشاءات الهندسية متماثلين و متطابقين في احتياجاتهما وان تطابق الهدف من كل منهما، فقد تختلف التربة او الطقس حيث يتم اقامة كل منهما. كما تختلف ذهنيات وخلفيات المجموعات البشرية التي تحمل عبء القيام بكل مشروع. وهذا ما يجعل لكل مشروع

1- شاكر اكباشي خلف، مرجع سابق، ص 181 - 182.

2- محمد الجلالي و نصر الدين خير الله، صناعة البناء و التشييد العربية و تحديات العولمة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية، سوريا، المجلد 21، العدد 02، 2005 م، ص 104 .

3- المرجع نفسه، ص 105.

من مشاريع عقود الانشاءات الهندسية خصوصية خاصة به تميزه عن غيره من المشاريع المشابهة لها¹.

- الأهمية الكبيرة التي تلعبها هذه العقود لباقي القطاعات الاقتصادية والصناعات حيث تقدم منتجاتها حسب طلب معين وأهداف محددة. وتختلف هذه المنتجات من مشاريع بسيطة جدا الى مشاريع معقدة تستخدم فيها أعلى درجات التكنولوجيا والمعرفة. كما انها تلعب دورا منظما للنمو الاقتصادي، فهناك علاقة طردية وإيجابية بين النمو الاقتصادي ونمو قطاع الانشاءات الهندسية.
- المنتج النهائي موضوع عقود الانشاءات الهندسية الدولية هو عبارة عن مركب من عدد كبير من المواد المختلفة الخواص والأشكال وكذلك التجهيزات الميكانيكية والكهربائية المختلفة. وتستخدم لإنتاج هذا المنتج عدد كبير من الموارد المؤقتة والدائمة وقد يكون من الممكن تخزينها أو يجب استخدامها ضمن وقت معين. وهذا باستعمال مسائل فنية بالغة التعقيد من مختلف التخصصات، وهذا ما يثير العديد من المسائل والمشاكل المستحدثة ذي الطبيعة الفنية أو القانونية والتي تستوجب ايجاد حلول لها².

المطلب الثالث : مراحل ابرام عقود مشاريع الانشاءات الهندسية الدولية

ان أي مشروع من مشاريع الانشاءات الهندسية الدولية وخاصة المشروعات الكبيرة منها، يمر بمراحل عديدة منذ أن يبدأ كفكرة إلى أن ينتهي بصورة منشأ فعلي على أرض الواقع، يقوم بأداء المهمة التي تم إنشاؤه من أجلها. وهذه المراحل هي³:

1- محمد أبو العينين، الطبيعة الخاصة و الميزة لصناعة التشييد و البناء وأثرها على وسائل حسم المنازعات، بحث مقدم للمؤتمر الدولي الثاني حول التحكيم الهندسي المقام بالرياض، السعودية، في الفترة الممتدة مابين 05 الى 07 مايو 2002 م، ص 03.

2- المرجع نفسه، ص 04.

3- علاء الدين علي الديري، إدارة و تخطيط المشاريع الإنشائية (تأثير سوء التخطيط في مدة تنفيذ المشاريع الإنشائية- دراسة ميدانية لآراء مدراء المشاريع الإنشائية المنفذة في إمارة دبي بين عامي 2006 – 2010 م)، رسالة دكتوراه في ادارة المشاريع، الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، لندن، بريطانيا، 2011 م، ص 70.

1. مرحلة دراسة الجدوى للمشروع (ما قبل التصميم).

2. مرحلة اعداد التصاميم الهندسية الابتدائية و النهائية ومستندات العطاء.

3. مرحلة طرح المناقصة وإحالة العطاءات للتقييم.

4. مرحلة التعاقد و التنفيذ.

وسوف نتعرض فيما يلي بشيء من التفصيل لكل مرحلة من هذه المراحل كل على حدة . وذلك من خلال

الفروع التالية:

الفرع الأول: مرحلة دراسة الجدوى للمشروع

تعني دراسة الجدوى تحديد مدى صلاحية فكرة المشروع للتنفيذ، وذلك اعتماداً على مجموعة من الأساليب والأدوات والاختبارات والأسس العلمية التي تعمل على المعرفة الدقيقة لاحتمالات نجاح أو فشل هذا المشروع. أو هي عبارة عن تحديد مدى قدرة هذا المشروع على تحقيق الأهداف المتوخاة منه وتحديد العائد منه وجدواه للمستثمر الخاص أو الاقتصاد الوطني أو لكليهما على مدى عمره الافتراضي¹. وهي عبارة عن تقرير يكتب ويصف المشروع وأنشطته ومنتجاته وأسواقه وعملياته الإنتاجية، ويستخدم هذا التقرير كل من صاحب المشروع لكي يحل ويدرس مشروعه جيداً ويتعرف على كافة جوانبه، كما يستخدم هذا التقرير من قبل الممولين الذين سيقرون منح قرض (وائتمان) لصاحب المشروع من عدمه². ولدراسة الجدوى عدة عناصر أساسية هي : الجدوى الفنية، الجدوى المالية، الجدوى الاقتصادية، الجدوى القانونية.

أولاً/ الجدوى الفنية : تعرف دراسة الجدوى الفنية على أنها: مجموعة الاختبارات والتقديرات والتصورات المتعلقة ببحث مدى إمكانية إقامة المشروعات الانشائية فنياً، وذلك بناء على ظروف الموقع والمناخ

1- عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر،

2000 م، ص 24.

2- إسماعيل محمد السيد، المدخل المنهجي في دراسات جدوى المشروع، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1990 م، ص 05.

وحالة التربة ...الخ. و تتطوي على مجموعة من الدراسات التي من خلالها يتم التأكد من جدوى و سلامة تنفيذ المشروع المقترح من الناحية الفنية من عدمه¹.

و تعد دراسة الجدوى الفنية أحد ركائز دراسات جدوى المشروعات الضخمة والتي تحتاج إلى تقنية متقدمة لتنفيذها أو مواقع التشييد التي لها مشاكل فنية خاصة تحتاج إلى المعالجة، و يقوم بهذه الدراسة خبراء فنيون تسمح لهم تخصصاتهم المختلفة من الحكم على مدى صلاحية المشروع الانشائي من مختلف جوانبه الفنية، إذ على أساسها يتم إعداد بقية مراحل دراسات الجدوى².

ثانيا/ الجدوى المالية: هي تقدير التكلفة المبدئية للمشروع ودراسة إمكانية توفير التمويل اللازم لتنفيذه. والعائدات المرجوة منه في حال تنفيذه. وبالتالي تهتم دراسة الجدوى المالية بقياس ربحية المشروع من الناحية التجارية إلى جانب تحديد مصادر التمويل والهيكل التمويلي المقترح للمشروع، وتعتمد دراسة الجدوى المالية للمشروع على نتائج الدراسة الفنية وبالضبط بعد تحديد تكاليف المشروع، حيث من خلال التعرف على مصادر الأموال المتاحة يتم اقتراح الهيكل المالي المناسب للمشروع، ثم يليه تقدير تكلفة أموال هذا الهيكل. وتساعد دراسة الجدوى المالية المستثمر في اتخاذ القرار بشأن الاستثمار في المشروع المقترح محل الدراسة من عدمه، و إذا اتخذ قرارا بقبول المشروع تنتهي هذه الدراسة بإعداد القوائم المالية و إلا فإن المشروع يلغى³.

ثالثا/ الجدوى الاقتصادية: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع هي الأسلوب العلمي لتقدير احتمالات نجاح أو فشل مشروع ما قبل بدء التنفيذ الفعلي له، وذلك بتقدير الأرباح التي ستعود على المستثمر من وراء تنفيذه للمشروع، وهل هي مرضية له بدرجة كافية أم لا، ومن هنا فان دراسة الجدوى تعتبر الأداة

1- عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص 170.

2- المرجع نفسه، ص 170 - 172.

3- عاطف وليم اندراوس، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات (الاطر والخطوات - الأسس والقواعد - المعايير)، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2007 م، ص 362.

العلمية التي تجنب صاحب رأس المال أو المستثمر الخسائر المحتملة وذلك قبل البدء في انجاز المشروع¹.

رابعاً/ الجدوى القانونية: وهي التعرف على اللوائح والقوانين المحلية و الإقليمية الخاصة بإقامة المشروعات، ومعرفة مدى ملائمتها للمشروع من خلال تحقيق أثر إيجابي سواءً في شكل عائد أو تسهيل أداء العمل. كما ينبغي أن ينظر إلى قوانين و تشريعات الاستثمار على أنها عنصر من عناصر البيئة القانونية سواء من حيث قانون الاستثمار الرئيسي أو القوانين المكملة والتي تتمثل في التشريع المالي و الضريبي، و تشريعات العمل والأجور والتأمينات الاجتماعية وغيرها من القوانين التي لها تأثير على أداء المشروع. مثل قانون النقد الأجنبي والبنوك والجمارك، والتي ينبغي أن تتسم بالمرونة وعدم التضارب، و التي ينتج عنها تدفقات نقدية متوقعة تمنحها الحكومة لتشجيع الاستثمارات في بعض الحالات، و هذا ما يعرف بالآثار الإيجابية القانونية، لذلك ينبغي على القائم بدراسة الجدوى القانونية التعرف على هذه الحالات لتحديد ما إذا كان نشاط المشروع الذي يريد انجازه يدخل ضمنها و بالتالي يستفيد منها أم لا، كما لا ينبغي إغفال الآثار السلبية لهذه التشريعات والتي قد تضيف أعباء وتكاليف قد تؤثر على ميزانية المشروع².

الفرع الثاني : مرحلة اعداد التصاميم الهندسية الابتدائية و النهائية ومستندات العطاء

بعد الانتهاء من دراسة الجدوى للمشروع الانشائي وقبل رب العمل أو المستثمر بتنفيذه، يقوم هذا الأخير بالتعاقد مع مهندس استشاري لإعداد التصميمات والرسومات وحساب الكميات ووضع المواصفات الفنية الخاصة بالمشروع. ثم يقوم بإعداد الوثائق التي سيتم استخدامها لطرح التنفيذ (مستندات العطاء) والتي ستصبح جزءاً من العقد القانوني الموقع بين رب العمل والمقاول³. وتمر عملية اعداد التصاميم الهندسية

1- نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، دار البداية، الأردن، 2011 م، ص 21.

2- حمدي عبد العظيم، دراسات الجدوى الاقتصادية و تقييم المشروعات، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، مصر، 1995 م، ص 47.

3- محمد الجلاي و نصر الدين خير الله، مرجع سابق، ص 110.

للمشروع بمرحلتين، الأولى تتمثل في تصميم الرسومات التمهيديّة أو المبدئية، و الثانية تتمثل في اعداد التصميمات النهائية أو التنفيذية¹.

أولاً / اعداد التصميم المبدئية أو التمهيديّة : يقوم المهندس الاستشاري في هذه المرحلة بمراجعة وتقييم برنامج المالك والميزانية المرسودة للمشروع، وبناءً على تلك المعطيات يقوم بإعداد مقترحات للرسومات والتصاميم الأولية للمشروع وقد تتضمن هذه التصاميم مخططات أولية بمقياس صغير أو واجهات أو منحنيات أو وثائق أخرى تصف بشكل عام أعمال الإنشاءات الهندسية، والعلاقة بين مختلف أجزاء المشروع، كما تصف بشكل عام نوع الإنشاءات والمعدات المقترحة. وخلال هذه المرحلة يمكن تحديد مخطط الموقع العام كما يمكن تحديد المساحات وعلاقاتها ببعضها البعض، كما يتم تحديد طرق التصميم الإنشائية والمعمارية والميكانيكية والكهربائية...الخ. وبالإضافة لكل ما سبق يتم إعداد بعض الوثائق التي تتضمن وصفاً ابتدائياً للمشروع، وكذا تقدير التكلفة الأولية له والأطر العامة لمواصفات المواد التي سيتم استخدامها فيه. ويتم عرض كل ذلك على الجهة المالكة للمشروع للمناقشة وإبداء الرأي أو التعديل، وذلك بغرض تكوين الفكرة النهائية لتصميم المشروع.

ثانياً / اعداد التصميم والرسومات النهائية أو التنفيذية : عملية إعداد التصميم والرسومات التنفيذية أو النهائية تأتي بعد الاتفاق المبدئي على الرسومات الأولية ومصادقة رب العمل عليها، حيث يقوم المهندس الاستشاري في هذه المرحلة بوضع التصميم المعماري النهائي مع جميع التفاصيل الإنشائية والميكانيكية والكهربائية للمنشأ الهندسي، كما يعد المواصفات وجداول الكميات للمشروع. بالإضافة لهذا يقوم المهندس الاستشاري في هذه المرحلة بتقدير تكلفة المشروع على قدر أكبر من الدقة.

1- مدوري زايدي، مسؤولية الما قول و المهندس المعماري في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، دت، ص 54.

ثالثاً / تجهيز مستندات المناقصة (مستندات العطاء) : يقصد بمستندات العطاء تلك الوثائق والمستندات التي تعطى عادة للمقاولين لدراسة المشروع، تمهيداً لاختيار المناسب منهم لتنفيذه. وتشمل هذه الوثائق بالإضافة الى التصاميم و الرسومات الهندسية النهائية سابقة الذكر، الوثائق التالية¹ :

❖ شروط التعاقد

❖ المواصفات

❖ قوائم الكميات

❖ ملاحق

والتي سنتعرف على كل واحدة منها على حدة فيما يلي :

1. شروط التعاقد : ويقصد بها الشروط الحاكمة و المنظمة لتنفيذ العقد. وتتكون أساساً من الشروط

العامة و الخاصة. وللتين سنتطرق اليهما بشكل مختصر فيما يلي² :

أ - الشروط العامة : رغم أن الاتفاق نفسه يحدد حقوق وواجبات أطراف العقد بصفة عامة إلا أن

الشروط العامة تحدد هذه الحقوق والواجبات بمزيد من التفصيل. فهي مجموعة البنود التي تشكل

الإطار العام لطريقة العمل، وكيفية التعامل مع وثائق العقد بشكل دقيق، كما تحدد الالتزامات المتبادلة

بين طرفي العقد، وطريقة دفع المستحقات وحل الخلافات والمنازعات والخطوات الإجرائية الواجب

إتباعها لحفظ حقوق طرفي العقد وتشكل الإطار العام للمتطلبات التعاقدية. وتعتبر الشروط العامة

وثيقة في غاية الأهمية في عقود الانشاءات الهندسية الدولية، ويتم العودة إليها بشكل يومي خلال

تنفيذ المشروع وذلك بسبب شمولها معظم التفاصيل التي تمر عليها عملية التنفيذ³. و تعتبر الشروط

1- علاء الدين علي الديري، مرجع سابق، ص 71.

2- سامي محمد فريخ، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الثاني : اعداد المستندات و أعمال الطرح و الترسية (طرق الانجاز و المحاسبة - الشروط الفنية - مسؤولية الأطراف)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 03، 2011 م، ص 250.

3 - Daniel B. Meyer, Illinois Construction Law, Aspen Publishers, New York, USA, 2003, P 96.

العامة لعقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) هي المصدر الأساسي لجميع الشروط العامة المتداولة حالياً في معظم دول العالم، والمتمثلة في¹ :

▪ تعريف عام بالمشروع

▪ مكونات العقد

▪ حقوق ومسؤوليات المالك والمقاول والمهندس

▪ الزمن الكلي لتنفيذ المشروع

▪ طريقة الدفع بين المقاول والمالك

▪ التأمينات وغرامات التأخير

▪ المطالبات و المنازعات

ب - الشروط الخاصة : وهي الشروط التي يتم فيها تحديد المتطلبات التعاقدية الخاصة للعقد والتعديلات

والتفاصيل المطلوبة لما ورد بالشروط العامة. وهي عادة ما تكون اما تعديل أو إضافة للشروط العامة

بحيث تلائم طبيعة المشروع المراد تنفيذه. و لهذه الشروط الأولوية المطلقة على ما عداها من الشروط

التعاقدية²، ويراد من خلالها ما يلي:

▪ اعطاء رب العمل مرونة في احداث بعض التعديلات في بنود المشروع دون التأثير في زيادة

الأسعار.

▪ تغيير بنود التأمينات التي نص عليها في الشروط العامة، وكذلك وضع شروط غرامة التأخير،

وكيفية تحمل المخاطر.

1- سامي محمد فريج، مرجع سابق، ص 250.

2 - Peter Marsh, Contracting for Engineering and Construction Projects, Gower Publishing, 05th ed, USA, 2000, P 83.

■ تحديد مسؤولية رب العمل فى توفير عدد من المواد الخاصة بالمعدات والأدوات، أو القيام ببعض الأعمال الاستشارية المكملة للمشروع كأعمال مساحية أو اختبارات للتربة أو لمواد البناء، أو تزويد المشروع بخدمات عامة (كالكهرباء والماء ... الخ).

■ وضع مواصفات خاصة كاستبدال مواد إنشائية مذكورة فى الشروط العامة بأخرى ذات مواصفات وجودة عالية.

■ وضع اشتراطات على المقاول بعدم انشغاله بأعمال إنشائية أخرى فى الوقت الذى يتم فيه تنفيذ المشروع حتى لا يعرقل سير المشروع المتعاقد عليه.

2- المواصفات : وهي مجموعة من الشروط تشتمل على عبارات تقنية متفق عليها والتي يجب تنفيذ الأعمال المختلفة بالمشروع وفقا لها وذلك لضمان جودتها، وتتكون غالبا من جزأين هما المواصفات الخاصة بالمشروع محل التعاقد ولها الأولوية، ثم المواصفات القياسية العامة التي تصدرها الهيئات المختصة بشكل دوري لتوصيف الجودة، ويتم النص فيها عادة على نوعية ومواصفات المواد المراد استعمالها في المشروع من اسمنت وركام وحديد وغيرها، كما ينص فيها على نوعية ومواصفات الخلطة الخرسانية وباقي الأعمال الأخرى، وكذلك على نوعية ومواصفات المعدات المطلوب استعمالها. وبالتالي فهذه الوثيقة تصف الجانب الهندسى أو الفنى من المشروع وكيفية تنفيذه، حيث يكون فيها تحليل ووصف تفصيلي لكافة مواد البناء التي تلزم للمشروع وتكون ملزمة للمقاول¹. وبصفة عامة فان جميع بنود الأعمال في المشروعات الانشائية يتم توصيفها وبيان طريقة تنفيذها وفقا للمعايير المتفق عليها. كما يجب أن تتحقق فيها جميع متطلبات الدفاع المدني والحريق والأمن و السلامة لحياة الانسان. ويمكن تقسيم المواصفات فى عقود الانشاءات الهندسية الى الأنواع التالية²:

1- عبد الفتاح القصي، عقود ومواصفات الاعمال الانشائية، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط 04، 2011 م، ص 12 - 13 .

2- داود مدا الله الثيبات، مرجع سابق، ص 28.

أ - **المواصفات المفتوحة** : في الأصل يقوم المقاول بالتعامل مع موردي المواد المختلفة المستعملة في المشروع بكل حرية شريطة أن تكون هذه المواد وفق المواصفات العامة المطلوبة، ولكن في حالات استثنائية يحدد المهندس طبيعة المواد المراد استخدامها وذلك لطبيعة خاصة بالمشروع والتي يجب على المقاول الالتزام بها¹.

ب - **المواصفات المحددة** : وهي الالتزام باستعمال مواد ومعدات وعمالة محددة وعدم السماح باستبدالها. وعادة ما تستخدم هذه المواصفات في أعمال القطاع الخاص².

ج - **المواصفات القياسية** : وهي المواصفات التي توضع من طرف الجهة المسؤولة على تنفيذ بعض المشروعات الانشائية التخصصية³. مثل وزارة الرياضة بحيث تقوم بوضع المواصفات لإنشاء ملعب لكرة القدم أو ما شابه ذلك.

د - **مواصفات الأداء** : وهي تلك المواصفات التي يجب أن تتوفر في مشاريع الانشاءات الهندسية بعد تنفيذها أي بعد انجازها. ويتم التأكد من مطابقة هذه المواصفات من خلال اخضاع المنشأ الهندسي للاختبارات الهندسية اللازمة⁴.

هـ - **المواصفات التقنية** : وهي مجموعة من الشروط التي تتعلق بمعايير تقنية متفق عليها تخص مواد البناء المراد استعمالها من اسمنت وركام (حصى ورمل) وطوب وحديد وخشب وغيرها، وكذلك تخص المكونات والنظم والمعدات المستعملة في المشروع وذلك لضمان جودة الأعمال المختلفة أثناء تنفيذه⁵.

1 - Sam Kubba, Handbook of Green Building Design and Construction: LEED- BREEAM-and Green Globes, Butterworth-Heinemann, USA, 2012, p 600.

2 - Ibidem.

3 - Idem, p 601.

4 - Ibidem.

5 -Idem, p 603.

و- مواصفات المواد والعمالة : وهى تلك المواصفات التى توضح معايير المواد المستخدمة فى الإنشاء، وكذا توضح مستوى العمالة من حيث الخبرة ومستوى الأداء¹.

3 - قوائم الكميات : وهى وثيقة تحوي جميع أنواع المواد أو بنود الأعمال الانشائية مثل أعمال الحفر والردم وأعمال الخرسانة وأعمال البناء وأعمال الطبقة العازلة وأعمال البلاط والأرضيات وأعمال الدهانات...الخ. وتحوي أيضا الوحدات القياسية لكل عمل من أعمال الانشاء وتسعيرة كل منها بالوحدة، أو حسب القياس الطولي أو المربع أو المكعب...الخ. وتشمل خانات لوحات القياس وفئة السعر لكل وحدة ومجموع الاسعار، ويفيد حساب الكميات في المشروعات الانشائية الهندسية في تحديد الزمن الكلي اللازم لتنفيذ المشروع، وكذا في وضع التكلفة المتوقعة لانجازه وعلى أساسها يتم اختيار المقاول لتنفيذ المشروع². وتعتبر قوائم الكميات من أهم وثائق العقد في حالة (عقد وحدة الأسعار³) أما في (عقد المبلغ المقطوع⁴) فان أهميته تنحصر في تسهيل عملية تسعير العملية، لأن السعر الإجمالي هو الأساس في هذا النوع من العقود.

4 - ملاحق: هي تلك التعديلات في المواصفات أو الرسومات أو التوضيحات التي تصدر من المالك أو المهندس المكلف بالمشروع الى المتقدمين للعطاء خلال فترة المناقصة (مرحلة حساب الكميات) أي قبل تقديم العطاء⁵.

1 - David Sauter , Landscape Construction, Delmar Cengage Learning, USA, 3rd Ed, 2011, P 22.

2 - Rachel Tennant, Nicola Garmory, Clare Winsch , Professional Practice for Landscape Architects , Routledge, London And New York, 03rd ed, 2016, P 387.

3- يستعمل عقد وحدة الأسعار في حالة وجود عدد كبير من الوحدات وعدد قليل من أنواع تلك الوحدات، بحيث لا يمكن تحديد حجم الأعمال بدقة قبل توقيع العقد، ويستعمل هذا العقد بكثرة في العقود التي يكون المالك فيها مؤسسة خاصة، أما المؤسسات العامة فنادرًا ما تستعمله نظرا لأن هناك حيزا أعلى لا يستطيع المالك ان يتعداه في زيادة أو نقص حجم الأعمال . انظر :

- هنري أنطوان سميث، ترجمة: علاء أحمد سمور، تكنولوجيا إدارة المشاريع الهندسية و المقاولات، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 م، ص 255.

4- تستخدم عقود المبلغ المقطوع في انشاء المباني عندما تكون الوحدات المكونة للمشروع قياسية في طبيعتها وكثيرة في عددها ومختلفة في أنواعها وعند استعمال هذا النوع من العقود لابد ان تكون شروط ومواصفات ورسومات وبنود العقد واضحة ودقيقة لا مجال فيها للتفسيرات المختلفة. انظر : - هنري أنطوان سميث، مرجع سابق، ص 255.

5 - Sam Kubba, op. cit, P 769.

الفرع الثالث : مرحلة الطرح و الترسية

تهدف هذه المرحلة بصفة أساسية الى تحديد عنصرين أساسيين وهما : تحديد نوع العقد الذي سيتم التعاقد على أساسه مابين المالك للمشروع و المقاول (عقود التفاوض - عقود التنافس)، وتحديد أسلوب اختيار المقاول المناسب لتنفيذ المشروع (عن طريق الاسناد المباشر - عن طريق المناقصة). وما يهمنا نحن هنا هو طريقة اختيار المقاول المناسب لتنفيذ المشروع، وهذا ما سنتطرق اليه فيما يلي:

أولاً / اختيار المقاول عن طريق الاسناد المباشر: و هو إسناد المشروع مباشرة لأحد المقاولين دون عمل مناقصة في الوسائل العامة¹. و يستخدم هذا الأسلوب في الحالات الآتية:

- في حالة وجود خبرات خاصة لا تتوفر إلا في هذا المقاول من حيث العمالة والمعدات.
- في حالة رغبة المالك في التنفيذ المبكر للمشروع وذلك بتوفير الوقت المستغرق في ترسية العطاءات.
- في حالة رغبة المالك في استمرارية التعامل مع مقاول أثبت جدارته في أعمال سابقة تم تنفيذها بنجاح و بصورة جيدة .
- في حالة ما اذا كان المالك هو صاحب شركة المقاول أو يمتلك جزءا منها.
- في حالة عدم قدرة المالك على تمويل المشروع ماديا وقدرة المقاول على ذلك.

ثانياً / اختيار المقاول عن طريق المناقصة : قد يلجأ رب العمل في اختياره للمقاول الذي سيقوم بتنفيذ مشروع الانشاء الهندسي إلى طلب تقديم عطاءات إليه، أو ما يسمى بالمناقصة². وتتم هذه المناقصة على

1- محمد فؤاد عبد الباسط، العقد الاداري (المقومات - الاجراءات - الآثار)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2006 م، ص 206-207.

2- المناقصة هي : محاولة الحصول على أفضل عرض سواء من الناحية المالية أو من الناحية الفنية وذلك من خلال عطاءات متنافسة. انظر:

- سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية (دراسة مقارنة)، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 2011 م، ص 239.

عدة أشكال منها: المناقصة المفتوحة¹، المناقصة المحدودة²، المناقصة المتعددة³. وتجري المناقصة بإعلان رب العمل أو المالك عنها في الصحف ووسائل الإعلام المحلية والأجنبية لإتاحة المجال لتقدم الراغبين في التعاقد معه ولضمان وصول الإعلان إلى أكبر عدد ممكن من المقاولين، ويطلب من جميع المقاولين المهتمين بالمشروع تقديم عروضهم بعد سحب مستندات العطاء ودراستهم إمكانية تنفيذ المشروع، وتكاليف كل بند من بنوده والتكاليف الإجمالية لمجمل الأعمال، وتقدم عطاءاتهم في الموعد المحدد في مظاريف مغلقة⁴.

يتم فتح المظاريف التي تحتوي على نماذج العطاءات المقدمة من المقاولين في موعد محدد، وذلك بحضور مندوبين عن كل المقاولين المتقدمين بعروض، ويتم تلاوة عروض أولئك المتقدمين من ناحية القيمة الكلية لكل عرض، وكذلك مدة التنفيذ وشروط الدفع وخطاب الضمان⁵ وأية متطلبات أخرى. وتقوم

1- المناقصة المفتوحة وهي السماح لكافة المقاولين بتقديم عطاءاتهم بغض النظر على كفاءاتهم، وتتم دعوتهم عن طريق الإعلان في الوسائل العامة (الجرائد والصحف). انظر:

- Alan Griffith, Andrew Knight, Andrew King , Best Practice Tendering for Design and Build Projects, Thomas Telford, London, 2003, P 34.

2- المناقصة المحدودة هي : التنافس بين عدد معين من المقاولين يتم دعوتهم من قبل المالك لتقديم عطاءاتهم بحيث تتوفر لديهم الصفات المناسبة من حيث الكفاءة والإمكانات لتنفيذ المشروع. انظر:

- Alan Griffith, Andrew Knight, Andrew King, op. cit, p 35.

3- المناقصة المتعددة هي : عرض المناقصة على مقاول واحد لنفس المشاريع المتشابهة وبنفس التكاليف والشروط، إضافة إلى تنفيذ المشاريع الموكلة إلى المقاول في الزمن المحدد لها وبالمواصفات الفنية المتفق عليها ويستخدم هذا النوع من المناقصات عند وجود عدة مشاريع لدى المالك ذات الطبيعة المتشابهة مثل مشروعات المباني السكنية، والمدارس والمرافق العامة... الخ. انظر:

- Alan Griffith, Andrew Knight, Andrew King , op. cit, p 37.

4- الشواربي عبد الحميد، العقود الإدارية في ضوء الفقه والقضاء والتشريع، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2003 م، ص 87 – 89.

5- خطاب الضمان هو : عبارة عن تعهد كتابي، يتعهد بمقتضاه البنك بكفالة أحد عملائه (طالب الاصدار : المقاول) في حدود مبلغ معين تجاه طرف ثالث (رب العمل أو المالك)، وذلك ضمانا لوفاء هذا العميل المكفول بالتزامه تجاه الطرف الثالث خلال مدة معينة. ويصدر هذا الخطاب بصورتين هما خطاب الضمان الابتدائي، وخطاب الضمان النهائي، النوع الأول يصدر في حالة رغبة المقاول في الدخول لمناقصة ما، حيث يطلب منه تقديم ضمان يوازي 2 % من قيمة العطاء إما في صورة نقد كصك مصدق أو خطاب الضمان المصرفي غير المشروط و الخيار للمقاول، و ذلك من أجل ضمان جدية دخوله في العطاء حتى لا يتراجع المقاول إذا ما ارتفعت الأسعار أو في حالة خطئه في التقدير، وعادة يفضل المقاول تقديم خطاب الضمان طالما أن الخيار بيده لسببين: لأنه يحصل على هذا الخطاب من مصرفه بسهولة. وكذا لسهولة ارجاعه عند تحقيق الغرض المطلوب منه بخلاف النقود التي يصعب ارجاعها في حال ايداعها بخزانة الجهات العامة . أما الصورة الثانية فتصدر في حالة رسو مناقصة على المقاول فيطلب منه أن يقدم تأمينا 10 % من قيمة العطاء كله . انظر:

الجهة المالكة للمشروع بدراسة العطاءات المقدمة من المقاولين وتقييمها من الناحية الاقتصادية و الهندسية (التكلفة و الجودة) و على ذلك يتم اختيار المقاول المناسب لتنفيذ المشروع. والذي يرسل اليه المالك خطاب رسمي يعلمه فيه بأنه قد تم اختياره لتنفيذ المشروع، مع تحديد موعد للتوقيع على وثيقة العقد في صورته النهائية تمهيدا لمرحلة تسليم الموقع ثم البدء في التنفيذ¹.

الفرع الرابع : مرحلة التعاقد و التنفيذ

بعد البت في العروض وإرساء المناقصة على المقاول صاحب العطاء الأقل من الناحية المالية تقوم الجهة المختصة بإبرام عقد الانشاءات الهندسية بإخطار الفائز بالمناقصة، والذي يتعين عليه تقديم خطاب الضمان النهائي قبل توقيع العقد، ويهدف هذا الضمان إلى ضمان تنفيذ المتعاقد لالتزاماته الناتجة عن العقد، إذ لا يعاد هذا الضمان لصاحبه إلا بعد أن يفي بالتزاماته المتعاقد عليها. وبإيداع المناقص خطاب الضمان النهائي يتم توقيع العقد بينه وبين الجهة صاحبة المناقصة².

و يقصد بتوقيع العقد: الاتفاق الرسمي النهائي بين كل من المالك والمقاول، وهو ملزم للطرفين من الناحية القانونية على محتويات العقد، بحيث يشمل موافقة المقاول على تنفيذ الأعمال الإنشائية نظير مقابل مالي يتحصل عليه من المالك للمشروع بطريقة معينة وزمن متفق عليه بناءً على الشروط التي قد تمت الموافقة عليها في العقد³. وبعد التوقيع على الوثيقة من الطرفين يبدأ سريان العقد زمنيا مباشرة بعد استلام المقاول لموقع التنفيذ - ما لم ينص العقد على خلاف ذلك - حيث يصبح المقاول ملزماً بالقيام بجميع النشاطات المتعلقة بانجاز المشروع من شراء للمواد والتجهيزات وكذا تصنيع وإعداد المواد داخل أو خارج موقع

- محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2014 م، ص 178-182.

1- رفيق يونس المصري، مناقصات العقود الإدارية، دار المكتبي، دمشق، سوريا، 1999 م، ص 14-15.

2- محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك، مرجع سابق، ص 182.

3- قدري عبد الفتاح الشهاوي، مرجع سابق، ص 62 .

المشروع سواء تم تنفيذها من قبل المقاول الرئيسي أو من قبل مقاولين فرعيين (مقاولو الباطن¹)، أي القيام بجميع الأعمال المتعلقة بتنفيذ المشروع حتى انتهائه و تسليمه للمالك. ويجب على المقاول أن ينفذ المشروع الموكل اليه بالطريقة والشروط المتفق عليها في عقد الانشاءات الهندسية، وذلك بتنفيذ التصميمات والرسومات الخاصة بالمشروع بالمواصفات المطلوبة وباحترام جدول الكميات المخصصة له. كما يجب عليه إعمال أصول الفن الخاصة بالعمل محل عقد الانشاءات الهندسية، ويجب أن يبذل في ذلك العناية اللازمة سواء قدم مادة العمل من عنده، أو قدمها له رب العمل، كما يتعين عليه أيضا أن ينفذ هذا العمل في المدة المتفق عليها².

ويجب على الأجهزة المشرفة على موقع التنفيذ سواء الخاصة بالمقاول أو بالمهندس الاستشاري أثناء فترة تنفيذ موضوع عقد الانشاءات الهندسية إعداد التقارير الفنية سواء اليومية أو الأسبوعية أو الشهرية - والتي تعتبر بمثابة الوثائق التي تسجل كل صغيرة وكبيرة في مواقع تنفيذ المشروعات الانشائية - وتقديمها للإدارة العليا للمشروع بالنسبة للمقاول أو الى المالك، وذلك بغرض الاطمئنان على حسن سير العمل وفقا للبرنامج الزمني المسطر له وكذا وفقا للميزانية المرصودة له، حيث أن هذه الوثائق والتقارير تصبح جزءاً من سجلات إدارة المشروع والتي يجب حفظها في ملف المشروع³.

ومن الشائع أن يقوم المهندس الاستشاري خلال هذه المرحلة بالقيام ببعض التعديلات أو الإضافات أو التبديلات على وثائق العقد - وذلك لاكتشاف قصور في التصميم الأصلية للمشروع أو بسبب متطلبات

1- المقاول من الباطن هو : جهة غير رئيسية تتعاقد معها المنشأة التي تم ارساء العطاء عليها بغرض انجاز أعمال متخصصة في المشروع الانشائي مثل (مقاول نجارة وحدادة , مقاول التمديدات الصحية أو الكهربائية، ومقاول اصباغ ...الخ)، وتستعين بهم المنشأة التي تم ارساء العطاء عليها للقيام ببعض الاعمال في حال عدم امتلاكها للعمالة الكافية أو أن خبرتها في تلك الاعمال محدودة مما يدفعها للاستعانة ببعض شركات المقاولات الصغرى بعقد من الباطن لإنهاء هذه الأعمال، وعقد المقاول من الباطن هو : عقد يبرمه مقاول رئيسي ومقاول فرعي يتعهد الأخير بموجبه أن ينفذ عمل لصالح الأول لقاء بدل يتعهد به بموافقة صاحب المشروع . أنظر:

- أحمد عبد العال أبو قرين، الأحكام العامة لعقد المقولة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2003 م، ص 31-38.

2- إبراهيم سيد أحمد، العقود الواردة على العمل (عقد المقولة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003 م، ص 31.

3- سامي محمد فريج، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الرابع : الإدارة الموقعية: الجوانب التعاقدية ودور الأطراف (إدارة التغييرات والمطالبات-إنجاز الأعمال وإقبال العقد)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 03، 2011 م، ص 50-61.

مالك المشروع - . وهذا ما يطلق عليه بالأوامر التغييرية والتي سنتطرق اليها بشكل من التفصيل في
المبحث الموالي.

المبحث الثاني

الأوامر التغييرية في عقود الانشاءات الهندسية الدولية

عند القيام بتنفيذ أي مشروع انشائي فنادرًا ما يتم تنفيذه وفقاً لما خطط له دون حدوث أي تغييرات فيه، فالتغييرات مصاحبة للمشاريع وملازمة لها، وذلك لكون هذه المشروعات تحتوي على عدد كبير من الوثائق كالمواصفات والمخططات وجدول الكميات، والتي يشترك في إعدادها العديد من المهندسين ذوي التخصصات المتنوعة، مما يجعل وجود أخطاء في تلك الوثائق أمراً محتملاً يستوجب إحداث تغيير في عنصر من عناصر المشروع وذلك لإصلاح الخلل الناتج عن الخطأ في الوثائق السابقة الذكر أو لتلافي النقص الوارد فيها. مما يخلق تحديات أمام أطراف المشروع، حيث تصبح هذه التغييرات في المشروع مصدر قلق للقائمين عليه خاصة إذا ما كانت ستؤدي إلى زيادة في مدة وتكلفة انجاز المشروع أو إلى نشوب نزاع فيما بينهم. لذلك تعد عقود الإنشاءات الهندسية الدولية من أكثر العقود حاجة لإدراج فقرات التعديل وأوامر التغيير لطول مدة هذه العقود من جهة ولتشابك وتعقد علاقات أطرافها من جهة ثانية، إلى جانب اختلاف ظروف مواقع تنفيذ العقد واختلاف النظم القانونية بين دولة موقع التنفيذ ودولة المقاول المنفذ للمشروع من جهة ثالثة، فالتغييرات في أعمال العقد تعد جزءاً مكملًا لعقد الانشاءات ذاته. لذا كان لزاماً علينا البحث في ماهية الأوامر التغييرية المتعلقة بعقود الانشاءات الهندسية الدولية وكذا أسباب وشروط إصدارها وكذا حقوق المقاول المترتبة عن إصدارها. وذلك من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول : ماهية الأوامر التغييرية

سنتناول في هذا المطلب تعريف الأوامر التغييرية ومن ثم أهميتها في عقود الانشاءات الهندسية الدولية، وكذلك سنتطرق فيه الى أنواع هذه الأوامر. وذلك من خلال الفروع التالية:

الفرع الاول : تعريف الأوامر التغييرية

ليس هناك تعريف محدد لمصطلح الأوامر¹ التغييرية في مجال عقود الانشاءات الهندسية، وذلك لكون أن لكل عقد طبيعة خاصة به وظروفاً محيطة به تجعله مختلفاً عن ما سواه من العقود. حيث أن هناك العديد من التعريفات الفقهية التي اعطيت لهذا المصطلح بالإضافة الى التعريف الذي اعطاه له الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك). وهي كالتالي:

أولاً / التعريف الفقهي للأوامر التغييرية : وردت العديد من التعريفات الفقهية للأوامر التغييرية، والتي من بينها أنها :

- اتفاقية مكتوبة ملحقة بالعقد الأصلي تأتي لتعديله بهدف تحقيق مصلحة للمشروع وذلك استناداً على بند التغييرات الوارد في العقد، بحيث تكون هذه التغييرات غير منصوص عليها في العقد الأصلي، وتوقع هذه الاتفاقية من رب العمل². ويأخذ على هذا التعريف أنه ركز على أن الأوامر التغييرية هي تعديل للعقد. إلا أن هذا ليس صحيحاً لكون الأوامر التغييرية لا تقع على العقد بل تقع على محله والمتمثل في عملية الانشاء.
- وهناك من يعرفها على أنها: كل تغيير أو تعديل في التصميم الهندسية أو في نوعية المواد المستعملة في عملية الانشاء أو في كميتها³. ويأخذ على هذا التعريف أنه ركز على ماهية التغييرات التي تمس محل العقد دون أن يبين من له الحق في إصدارها و أسباب إصدارها.

1- السبب في استخدام لفظ (أمر) يرجع الى تأثير عقود الفيديك بالقانون الأنجلوسكسوني، والذي شاع فيه هذا اللفظ في عقود الادارة . بالإضافة الى ان المقاول الذي يصدر اليه هذا الامر لا يستطيع أن يرفض تنفيذه . لأنه ملزم بتنفيذه بموجب العقد وإلا كان مخلاً بالتزاماته العقدية مما يستوجب مسؤوليته. انظر : - سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 45.

2- ممدوح ارشيدات، الأوامر التغييرية في عقد المقاولة (دراسة مقارنة في كل من القانون الأردني و المصري و شروط عقد المقاولة فيديك)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2004 م، ص 200 – 203.

3 - نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 234.

- ويعرفها آخرون على أنها: أمر بتغيير السعر أو جدول العمل أو أي التزامات أخرى يرتبها عقد الانشاءات الهندسية، يصدره المهندس الاستشاري للمقاول المكلف بانجاز المشروع. وذلك استنادا على شرط في العقد يعطي الحق للمهندس الاستشاري في اصدار مثل هذه الأوامر¹. و يأخذ على هذا التعريف أنه أعطى الحق للمهندس الاستشاري وحده لإصدار الأوامر التغييرية رغم أن لصاحب العمل الحق في ذلك أيضا، بالإضافة الى أن المقاول أيضا له الحق في اقتراح أي تغيير يراه ضروريا .
 - والتعريف الفقهي الأشمل لكل التعريفات السابقة هو الذي يعرفها بأنها: كل أمر يصدر من المهندس الاستشاري بشكل كتابي الى المقاول، وذلك بناء على طلب من صاحب العمل أو باقتراح من المقاول أو بمبادرة من المهندس نفسه، وذلك بهدف حذف أو اضافة أو تعديل على الأعمال محل عقد الانشاءات الهندسية من حيث تكلفة المشروع أو مدة الانجاز أو كمية المواد المرصودة له، ومواصفاتها الفنية وكذا جودتها، وهذا اثناء عملية الانشاء وقبل صدور شهادة تسليم المنشأ الهندسي².
- ثانيا / تعريف الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) للأوامر التغييرية:** اعطى الفيديك تعريفا عاما للأوامر التغييرية في بنده (9-6-1-1)³ إلا أنه لم يحدد في هذا البند ماهية الأشغال المقصودة بالتغيير، ولا المختص بإصدار هذه الأوامر. حيث جاء تعريفها كالتالي : الأوامر التغييرية هي: أي تغيير في الأشغال يتم اصدار التعليمات بها أو الموافقة عليها كتغيير بموجب أحكام الفصل الثالث عشر. إلا أنه و بالرجوع الى هذا الفصل المشار اليه نجده قد وضع لها احكاما مفصلة تغنيانا عن التعريف السابق. والتعريف الذي يمكن أن نستخلصه من مجموع الأحكام التفصيلية الواردة في الفصل الثالث عشر⁴ من عقد الفيديك (الكتاب الاحمر) الصادر في سنة 1999 م هو :

1 - Peter Marsh, op. cit, P 178- 188.

2- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 47.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 05.

4 - Idem , p 36 .

قيام المهندس الاستشاري قبل صدور شهادة تسليم الأشغال بمبادرة منه أو بطلب من رب العمل أو باقتراح من المقاول المكلف بانجاز المشروع بإصدار أمر للمقاول يأمره فيه بإحداث تغييرات في الأشغال وذلك بسبب يخدم المشروع، وعلى هذا الأخير الالتزام بتنفيذ هذا الأمر مقابل أن يعوض التعويضات الكافية التي نص عليها العقد.

الفرع الثاني : أهمية الأوامر التغييرية

اصبح اتمام عقود الانشاءات الهندسية الدولية وخاصة الضخمة منها لا يكتمل بطريقة مرضية بدون اللجوء الى استعمال الأوامر التغييرية وذلك للأهمية الكبيرة التي تلعبها في مثل هذه العقود و تتمثل هذه الأهمية في النقاط التالية:

- تعطي الأوامر التغييرية لمالك المشروع الانشائي بعد ابرام العقد و أثناء مرحلة تنفيذه الفرصة لإضافة أي فكرة يراها في مصلحة المشروع بالإضافة الى تقادي أي نقص أو خطأ في التصميم¹.
- تتجلى أهمية الأوامر التغييرية في كونها إحدى السلطات الاستثنائية لمالك المشروع إذ يتوجب دوماً على المقاول المتعاقد تنفيذها قبل معرفة نتائجها بالكامل، لذا تحتوى فقرات التغيير – في الغالب – على معايير لضبط السعر إذا خرجت التغييرات عن نطاق العقد وتجاوزت السعر رغم أن ذلك التجاوز السعري قد يكون مقبولا في عقود الإنشاءات الخاصة².

1- نسرين محاسنة، اصدار الأوامر التغييرية من قبل المهندس في عقد المقاولة (دراسة في عقد الفيدك النموذجين الكتاب الاحمر)، بحث منشور ضمن أعمال المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 ابريل 2010 م، ص 284.

2- ياسر محمد عبد السلام رجب، الأوامر المغيرة في عقود الإنشاءات الدولية في ضوء سلطة الإدارة في تعديل العقد الإداري (دراسة مقارنة)، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون العام، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2013 م، ص 04.

■ تجنب الأوامر التغييرية الحاجة الى طرح العطاءات من جديد مع تكاليف ابرام العقد الجديد وتأخير أداء الخدمة المرجوة من المشروع الانشائي، كما تجنب الغاء العقد الأصلي كلما ظهرت تغييرات في محله أثناء تنفيذه¹.

■ تفيد الأوامر التغييرية مالك مشروع الإنشاءات ضد المقاول سيء النية إذ بدونها قد يرفض المقاول التغيير الذي يطلبه مالك المشروع أو يعتمد لتحقيق مكاسب مالية غير مشروعة عن طريق الدخول في مرحلة العطاء بعطاء زهيد معتمداً على الأوامر التغييرية لتعويض أرباحه عن طريق تحميل أرباحه على طلب أو اقتراح التغييرات مستقبلاً².

■ تفيد أوامر التغيير المقاول بحمايته من استغلال رب العمل أو مالك المشروع الذي قد يعتمد لفرض أسعاره الزهيدة على المقاول عند تنفيذ التغييرات، أو يجبره على إجرائها بدون تقييم عادل أو امتداد وقته أو تعويض³.

■ تهدف الأوامر التغييرية إلى تلافي استغلال المقاول سيء النية لمالك المشروع عندما يطلب إدخال تعديلات أو تحسينات معينة على المشروع أو يطلب موائمة وجهة نظره حول المشروع أو عندما يكون التوافق مع متطلبات التصنيف الصادرة عن المؤسسات الحكومية أو الاتفاقيات الدولية مطلوباً. حيث انه إذا لم توجد فقرات التغيير وقام مالك المشروع بتعديل انفرادي متجاوزاً نطاق العقد فقد يؤدي ذلك الى المساس بسمعته⁴.

وبالتالي لكي تلعب عقود الإنشاءات الهندسية الدولية دورها المأمول في تلبية احتياجات الصالح العام لا بد أن يكون هناك ديناميكية وحركية ومرونة. وتتأتى هذه الديناميكية أو الحركية عن طريق فقرات الأوامر

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 47.

2- ياسر محمد عبد السلام رجب، مرجع سابق، ص 02.

3- المرجع نفسه.

4- ياسر محمد عبد السلام رجب، مرجع سابق، ص 04.

التغييرية لكون التعديل أو التغيير أمر تفرضه الطبيعة البشرية لما يعتريها من نقص في التخطيط وعجز في التدبير فما بالناس بقطاع عقود الإنشاءات الهندسية الدولية التي تنتشعب علاقاتها وأطرافها.

الفرع الثالث : انواع الأوامر التغييرية

يمكن تقسيم الأوامر التغييرية الى نوعين من الأوامر هما¹:

❖ الأوامر التغييرية في حدود مضمون العقد

❖ الأوامر التغييرية خارج مضمون العقد

وسنتعرف على كل نوع من هذه الأوامر التغييرية فيما يلي:

أولا / الأوامر التغييرية في حدود مضمون العقد: وهي أوامر يتم اعتمادها من طرف المهندس الاستشاري تخص التسهيلات والمجهودات داخل موقع انجاز المشروع بحيث يجب أن تكون هذه التغييرات معقولة من حيث الحجم والقيمة والنوع وتكون في حدود 25% من قيمة البند بشرط أن ينص العقد صراحة على ذلك، ويعتبر هذا النوع من الأوامر التغييرية مكملًا للعقد الأصلي بحيث تصبح بنوده ملزمة لكل الأطراف من حيث تنفيذها كما هو الحال في بنود ومواد العقد الأصلي. و يكون للمقاول الحق في رفض ما قد يزيد على هذه النسبة وطلب اعتبارها كعمل اضافي. لأنها تغييرات ذات طابع جوهري يخرجها عن نطاق العقد².

والمهندس الاستشاري غير ملزم بإصدار الأوامر التغييرية بهدف تحقيق مصلحة شخصية لرب العمل من خلال تقليل تكلفة البناء على حساب مصلحة المشروع وذلك بإلغاء بعض الأعمال المهمة في البناء أو استخدام مواد رديئة، لأنه من واجبات المهندس الاستشاري تبصير رب العمل ومقاومة رغباته الخاطئة³.

1 - William R. Mincks, Hal Johnston, Construction Jobsite Management, Cengage Learning, USA, 04th ed, 2015, P 405.

2- مصطفى عبد المحسن الحبشي، مرجع سابق، ص 168.

3- سهير منتصر، الالتزام بالتبصير في العقود المدنية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1990 م، ص 06.

وبناءً على ذلك لا يكون المهندس مخولاً باتخاذ أمر تغييري بإزالة بعض الأعمال أو استبدال قطع أو مواد لمجرد أن رب العمل وجد نفسه متجاوزاً الميزانية المرصودة للمشروع أو لأي سبب آخر¹.

ثانياً / الأوامر التغيرية خارج مضمون العقد: تسمى التغييرات الخارجة عن نطاق العقد الأصلي - أي الغير مشتملة في بنود العقد - بالتغييرات الأساسية أو الجوهرية، وبالتالي تعتبر عمل اضافي يمكن التفاوض والاتفاق عليه بسعر جديد حتى ان وصل الأمر في بعض الاحيان الى ابرام عقد جديد بين الطرفين. ومن ذلك أي عمل يقوم به المقاول بناءً على أمر مستوف الشروط أو بناءً على متطلب قانوني، وكذلك الأعمال الإضافية المستعجلة في حالة الطوارئ تخول للمقاول الحصول على تعويض ملائم، وذلك اذا تبين عدم امكانية الحصول على أمر بإجرائها، والتي كانت ضرورية للمحافظة على ممتلكات صاحب العمل. كما يحق للمقاول الامتناع عن القيام بهذا النوع من التغييرات الخارجة عن نطاق العقد وفي حال اجباره على انجازها فيعتبر ذلك نقضاً للعقد².

وتعد الأوامر التغيرية أوسع في مفهومها من العمل الإضافي حيث أن كل عمل اضافي يمكن أن يكون محلاً لأمر تغييري ولكن ليس كل أمر تغييري بمثابة عمل اضافي، لأن الأخير يقتضي زيادة أو اضافة عمل على ما هو قائم، أما الأمر التغييري فقد يكون اضافة بناء أو الغاء بعض مراحل أو هدم أجزاء منه، وبالتالي فالأوامر التغيرية أوسع من العمل الإضافي³.

المطلب الثاني : أسباب وشروط اصدار المهندس الاستشاري للأوامر التغيرية

سنتناول في هذا المطلب السند القانوني الذي يعتمد عليه المهندس الاستشاري في اصداره للأوامر التغيرية وكذا أسباب وشروط اصدارها. وذلك من خلال الفروع التالية:

1- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 293.

2 - المرجع نفسه، ص 297-298.

3 - سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 62.

الفرع الاول : السند القانوني لحق المهندس في اصدار الأوامر التغييرية

ليس بالضرورة أن تصدر الأوامر التغييرية بمبادرة من المهندس الاستشاري ذاته و إنما قد تأتي بناءً على طلب من صاحب العمل أو باقتراح من قبل المقاول المكلف بانجاز المشروع، وذلك بناءً على نص البند (13-01)¹ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م. إلا أنه يبقى المهندس الاستشاري هو سيد الموقف فيما يخص اصدار الأوامر التغييرية حيث يمكنه عدم الموافقة على أي مقترح بالتغيير مقدم من طرف المقاول، كما أن رب العمل لا يمكنه اصدار الأوامر التغييرية إلا من خلال المهندس الاستشاري رغم أن هذا الأخير لا يستطيع اصدار أي أوامر تغييرية إلا بموافقة رب العمل وهذا في حالة اشتراط رب العمل لذلك².

ويستمد المهندس الاستشاري سلطته في اصدار الأوامر التغييرية من فكرة اشتراط حق التعديل لطرف ثالث خارج عن العقد وبموافقة وقبول طرفي العقد الأصلي (صاحب العمل و المقاول). وذلك بهدف تحقيق مصلحة لأحد المتعاقدين (رب العمل) أو لضرورة تنفيذ عقد الانشاء الهندسي. وهذا ما تنبأه عقد الفيديك (الكتاب الأحمر طبعة 1999 م) من خلال اشتراطه للأوامر التغييرية في بنوده ومنحه لسلطة اصدارها للمهندس الاستشاري. وعند اتفاق الأطراف على اعتماد عقد الفيديك في تنظيم علاقتهم فيما بينهم فهم يقبلون هذا العقد بجميع بنوده والتي من بينها الأوامر التغييرية وذلك لضمان التوازن المالي بين مصالحهم المتعارضة، بالإضافة الى أن اعتماد هذه الأوامر هو استجابة لبيئة المتغير في أعمال الانشاءات الهندسية ولواقعها التقني بشكل عام³.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, p 36.

2- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 283-284.

3- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 237.

وقد يبدو للوهلة الأولى تعارض سلطة التعديل الانفرادى (سلطة المهندس الاستشاري في اصدار الأوامر التغييرية) فى ظاهرها مع مبدأ العقد شريعة المتعاقدين أو القوة الملزمة للعقد، غير أن ذلك غير صحيح لكون المتعاقد (المقاول) يكون على علم مسبق بوجود سلطة التعديل الانفرادى قبل ابرامه للعقد المقترن برضاه، كما أن له حق في تعويض عادل عن هذا التعديل أو التغيير. هذا من جهة، ومن جهة أخرى يجب تغليب الصالح العام على المصلحة الخاصة للمتعاقد. لذا فالقول بأن العقد والتغير متضادان قول لا ينبغي قبوله على إطلاقه لأن الهدف الرئيسى للعقد هو ضبط الوقائع المستقبلية، وبالتالي فالتمسك بعقد جامد النصوص غير موائم للواقع لا يجدى ولا يلبي المصلحة العامة التى تبتغيها الجهة مالكة المشروع¹.

الفرع الثاني : أسباب اصدار الأوامر التغييرية

هناك عدة أسباب لإصدار الأوامر التغييرية والتي منها²:

- اصدار الأوامر التغييرية بسبب اختلاف ظروف الموقع
- اصدار الأوامر التغييرية بسبب أخطاء في التصميم أو المواصفات أو حساب الكميات
- اصدار الأوامر التغييرية بسبب صاحب العمل

وفيما يلي توضيح لكل سبب من هذه الأسباب:

أولاً / اصدار الأوامر التغييرية بسبب اختلاف ظروف الموقع : نص البند (10-04)³ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م على أنه يتعين على صاحب العمل أن يضع تحت تصرف المقاول قبل موعد تسلمه لموقع انشاء المشروع جميع البيانات الخاصة بالظروف تحت السطحية

1- ياسر محمد عبد السلام رجب، مرجع سابق، ص 03.

2 - Mohammed A. Albhaisi , Factors Causing Variation Orders in Construction Projects in Gaza Strip (Case Study: Qatar Projects), A thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Civil Engineering – Engineering Projects Management , Faculty of Engineering, The Islamic University, Gaza, 2016, p 16 .

3 - Federation Internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. cit, p 15.

والهيدروولوجية في الموقع، بما في ذلك الظواهر البيئية. ولذلك في حال اختلاف ظروف الموقع تحت سطحية عن المعلومات الممنوحة للمقاول سابقا ينتج عن ذلك صدور الأوامر التغييرية، وذلك ليكون تنفيذ المشروع متماشيا مع الظروف الحقيقية للموقع. وتتوزع الظروف التي تنتج عنها الأوامر التغييرية في حالة اختلاف ظروف الموقع، ويمكن تقسيمها الى نوعين¹:

1- اختلاف ظروف الموقع تحت السطحية عما هو مرفق في وثائق العقد

2- اختلاف في ظروف الموقع بسبب وجود عوائق طبيعية أو مادية غير مرئية و غير متوقعة

وسنطعي أمثلة عن كل نوع فيما يلي :

1- اختلاف ظروف الموقع تحت السطحية عما هو مرفق في وثائق العقد²: ومثال ذلك:

- ظهور طبقة صخرية بينما تقارير التربة المرفقة لا تظهرها.

- اختلاف نوع الصخور عما هو في التقرير المرفق في العطاء.

- ظهور المياه الجوفية على أعماق تختلف عما هو في التقرير المرفق في العطاء.

- اختلاف خصائص التربة عما هو في التقارير المرفقة مع العطاء.

2- اختلاف في ظروف الموقع بسبب وجود عوائق طبيعية أو مادية غير مرئية ولا يمكن توقعها بشكل

منطقي³: ومثال ذلك:

- وجود خطوط مجاري ومناهل قديمة تحت سطح الموقع.

- وجود أساسات مباني قديمة أو خزانات أو آثار.

- أن تكون كمية التربة المطلوب إزالتها أكبر بكثير مما توقعه المقاول.

1 - Thomas J. Kelleher, Jr., and G. Scott Walters , Smith, Currie & Hancock's Common Sense Construction

Law: A Practical Guide for the Construction Professional , John Wiley & Sons, USA, 04th ed, 2009, p 274 .

2 - Robert A. Rubin, Virginia Fairweather, Sammie D. Guy , Construction Claims: Prevention and Resolution , John Wiley & Sons, USA, 03rd ed, 1999, P 75.

3 - Robert A. Rubin, Virginia Fairweather, Sammie D. Guy , op. cit, p76.

- أن تكون التربة غير قابلة للدمك (للرص).

ثانياً / اصدار الأوامر التغييرية بسبب أخطاء في التصميم أو المواصفات أو حساب الكميات : قد تصدر الأوامر التغييرية بسبب خلل أو خطأ أو نقص في التصميم، أو بسبب خطأ في اعداد المواصفات أو كتابتها، أو بسبب خطأ في تقدير حساب الكميات، وهذه الأوامر في هذه الحالة تتيح تعديل هذه الأخطاء أثناء التنفيذ. وسنتطرق فيما يلي الى كل سبب من هذه الأسباب على حدى :

1- اصدار الأوامر التغييرية بسبب أخطاء في التصميم: الأخطاء في التصميم هي الأخطاء الدراسية التي يرتكبها المهندس الاستشاري أثناء إعداد أية وثيقة من وثائق المنافسة (الوثائق الفنية والرسومات) الخاصة بالمشروع. وهذا الخطأ يتراوح ما بين خطأ وظيفي بسيط لعنصر إنشائي ما (مثلاً خطأ في اتجاه أو مكان فتحة نافذة أو باب) إلى خطأ إنشائي كبير¹. ولا يجب أن يقتصر مفهوم الأخطاء التصميمية على الخطأ الإنشائي فقط، بالرغم من أنه يأتي في المقام الأول لكون الإنشاء يعد الجانب الأكثر تحدياً لقوانين الطبيعة، حيث تأتي القرارات التصميمية في المقام الثاني والتي يمكن أن يكون لها تأثيراً سلبياً على أسلوب حياة المستخدمين أو المجتمع أو معتقداته، وهناك أخطاء معمارية تتسبب في الإضرار بالبيئة ومنها ما لم يأخذ في الاعتبار بعض الظواهر الطبيعية مثل العواصف والأعاصير و ارتفاع منسوب المياه أو الزلازل التي تنتج من تحولات بيئية لم تكن متوقعة².

2- اصدار الأوامر التغييرية بسبب خطأ في اعداد المواصفات أو كتابتها : و سوف نستعرض هذه الأخطاء من خلال تصنيفها إلى ما يلي :

أ- الأخطاء المتعلقة بإعداد المواصفات الفنية للمشروع: وتتمثل هذه الأخطاء فيما يلي³:

1- محمد حسن شعبان، المطالبات في المشاريع الإنشائية "بسبب أخطاء التصميم وأوامر التغيير"، مجلة تقنية البناء، وزارة الشؤون البلدية والقروية، الرياض، المملكة العربية السعودية، العدد 09، أكتوبر 2006 م، ص 68.

2 - Hoda A. ElMaraghy, Waguih H. ElMaraghy , Advances in Design , Springer Science & Business Media, Germany, 2006, P 384.

3- محمد حسن شعبان، مرجع سابق، ص 68-69.

- التوصيف الخاطئ للمواد وطرق التنفيذ: أي عدم مطابقة المواصفات للواقع العملي.
 - الغموض والتعميم في المواصفات: مثلاً ورود عبارات أو مصطلحات غامضة غير مفهومة أو أنها تعطي مفهوماً عاماً مبهماً وغير محدد كاستعمال مصطلح من أحسن الأنواع أو نخب أول أو صنف أول وغيرها من المصطلحات المماثلة.
 - نقص في معلومات التوصيف: كأن يتم عدم ذكر جميع خواص مادة معينة مستعملة في المشروع، أو عدم توصيف طريقة أو طرق الإنشاء بشكل مُفصل لتمكن المقاول من تنفيذ العمل بنوعية جيدة أو بالنوعية المطلوبة وخاصة بالنسبة للأعمال غير المتكررة وعناصر المنشآت الخاصة.
 - عدم إمكانية تطبيق المواصفات المطلوبة عملياً في المشروع وذلك بسبب ظروف خاصة بالمشروع.
 - استخدام مواصفات قياسية غير معروفة أو عدم توضيح طرق القياس المتبعة وعدم توافق ذلك مع ما هو مذكور في بقية مستندات المناقصة. مثلاً : يرد في الشروط الفنية الخاصة أن وحدة القياس لبند ما وليكن الأرضيات الخرسانية بالمتري المربع في حين أنه يرد في جدول تقدير السعر أو في جدول الكميات بالمتري الطولي.
 - عدم توصيف طرق اختبار مواد الإنشاء للحصول على المقاومات أو المواصفات الضرورية والمطلوبة.
 - الإشارة إلى استخدام مادة تحمل ماركة معينة دون ذكر معلومات تتعلق بنوعيتها أو بخصائصها الفنية.
- ب - الأخطاء المتعلقة بصياغة و كتابة المواصفات الفنية للمشروع:** ومن أهم هذه الأخطاء مايلي¹:
- عدم تقسيم أشغال المشروع إلى أبواب وفصول وفقرات مهنية بشكل صحيح تتناسب مع الأعمال الواردة في المشروع. فالواجب أن تقسم مجمل الأعمال إلى فصول مرتبة بحسب أولوية تنفيذها في

1- محمد حسن شعبان، مرجع سابق، ص 69.

المشروع. حيث يختص كل فصل بنوع معين من الأعمال. مثلاً : الأعمال الترابية وأعمال الخرسانة ... الخ، ويقسم كل فصل إلى فقرات مهنية مختلفة، حيث يبدأ الفصل بفقرة عامة توضح محتوى الفصل وماهيته ثم تليها الفقرات الخاصة بالعمل المحدد.

- عدم استخدام علامات الترقيم اللغوية بشكل صحيح كالنقطة والفاصلة والفاصلة المنقوطة ... الخ.
- استخدام الجمل الطويلة والركيكة والإكثار من استخدام الضمائر مما يؤدي إلى صعوبة فهم الجملة والغاية منها.

- استخدام تعابير ومصطلحات حديثة غير مفهومة أو غير معروفة لدى الجميع.
- استخدام ألفاظ عامة كأحسن الأنواع أو أجود الأجناس بدلاً من استخدام لغة الأرقام المعتمدة على الخصائص الفيزيائية والميكانيكية للمواد.

3- اصدار الأوامر التغييرية بسبب خطأ في تقدير حساب الكميات أو أسعارها: و سوف نستعرض هذه

الأخطاء من خلال تصنيفها إلى ما يلي¹:

أ- **الأخطاء المتعلقة بتقدير حساب الكميات** : وتنتج هذه الأخطاء عن التقدير الخاطئ لكميات أشغال المشروع بنسبة تزيد أو تنقص عن النسبة العقدية المقررة أو المسموحة، وتختلف هذه النسبة المسموحة من بلد لآخر. ويرجع السبب في الوقوع في هذه الأخطاء إلى السرعة في حساب الكميات من قبل المهندس الاستشاري وعدم اعتماده في ذلك على المخططات التفصيلية.

ب- **الأخطاء المتعلقة بتقدير أسعار الكميات** : وتتمثل هذه الأخطاء في :

- عدم توافق الأسعار الواردة في العقد مع مواصفات المواد المطلوبة .
- معطيات الأسعار غير كافية وغير مفصلة.
- عدم القيام بتقدير أولي لأسعار مختلف مواد المشروع أو أي عمل يلزم لتنفيذ بند ما من بنود العقد.

1 - حمد حسن شعبان، مرجع سابق، ص 69.

- وجود تباين واختلاف بين وحدة القياس المتبعة في التسعير في كل من جدول الكميات وجدول الأسعار أو في المواصفات.

ثالثاً / اصدار الأوامر التغييرية بسبب صاحب العمل : قد يرغب صاحب العمل بالقيام ببعض التغييرات على المشروع وذلك لتناسبها مع حاجاته و أهدافه من المشروع، أو لأسباب متعلقة بمتغيرات السوق المالية، أو لرغبته في سرعة انجاز المشروع¹. ويمكن تقسيم الأسباب التي تدفع صاحب العمل لإصدار الأوامر التغييرية عن طريق المهندس الاستشاري الى قسمين أساسيين وهما:

1 - اصدار الأوامر التغييرية بسبب الصعوبات المادية غير المتوقعة: الصعوبات المادية غير المتوقعة هي صعوبات مادية ذات طبيعة استثنائية شاذة لم تدخل في حسابان طرفي العقد وتقديرهما عند إبرام العقد وذلك لعدم امكانية توقعها، وتؤدي الى جعل تنفيذ العقد بنفس بنوده أمراً مكلفاً²، وغالباً ما تظهر هذه الصعوبات في صورة ظواهر طبيعية كما لو صادف حفر نفق كتل صخرية بالغة الصلابة لم يكن في وسع القائمين على المشروع توقعها رغم ما اتخذوه من حيلة ودراسات للمشروع قبل التنفيذ. أو أن يفاجئوا بوجود طبقات غزيرة من المياه تحتاج إلى نفقات غير عادية في سحبها وتجفيفها. وهنا لا يكتمل العمل بصورة صحيحة إلا بإصدار الأوامر التغييرية والتي يمكن من خلالها موائمة الظروف التي لا يمكن التنبؤ بها أثناء تنفيذ المشروع، وهذا ما يعطي مرونة وإيجابية عالية لتنفيذ الأعمال الانشائية³.

2 - اصدار الأوامر التغييرية بسبب اعمال الهندسة المدنية : قد يلجأ المهندس الاستشاري الى اصدار الأوامر التغييرية نتيجة لرغبة صاحب العمل في دمج أحدث التقنيات الهندسية في المشروع وذلك لتقليل

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 54.

2- حسن محمد علي حسن البنان، مبدأ قابلية قواعد المرافق العامة للتغير والتطوير (دراسة مقارنة)، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2014 م، ص 171-172.

3- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 240.

المخاطر أثناء تنفيذ المشروع أو اضافة أعمال مستجدة تحقق مصلحة المنشأ الهندسي وتضمن صلاحيته لتحقيق الأغراض التي يهدف اليها صاحب العمل مع تطلب صيانة أقل وتكلفة معقولة ومقبولة¹.

الفرع الثالث : شروط اصدار الأوامر التغييرية

لإصدار الأوامر التغييرية في مشاريع الانشاءات الهندسية الدولية وضعت عقود الفيديك عدة شروط يلزم توافرها لذلك، ويمكن تقسيمها الى شروط شكلية وأخرى موضوعية وذلك على النحو التالي:

أولا / الشروط الشكلية لإصدار الأوامر التغييرية : أورد عقد الفيديك في شروطه العامة بعض القيود على صلاحية المهندس الاستشاري في اصداره للأوامر التغييرية و هي : أن تصدر هذه الأوامر مكتوبة، وأن يتم اخطار المقاول بها. وذلك كالتالي:

1- اصدار الأوامر التغييرية بصيغة مكتوبة : أوجبت عقود الفيديك على المهندس الاستشاري في حالة ما اذا رغب في اصدار أي تعليمات والتي منها الأوامر التغييرية أن تصدر بصيغة مكتوبة (سواء بخط اليد أو بالآلة الكاتبة أو المطبعة أو الطابعة الالكترونية) وذلك من خلال البند (03-03)² من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الأحمر الصادر في سنة 1999 م). إلا أنها لم تشترط شكلا محددا لهذه الكتابة حيث يمكن أن تكون في محضر اجتماع أو في أي صورة مشابهة³.

أما اذا صدر الأمر التغييري شفويا فلا يأخذ به إلا في حالة ما اذا أرسل المقاول الى المهندس الاستشاري تنبيها خطيا لهذا الأمر خلال يومي عمل من تاريخ صدوره، وذلك لرفضه أو بإصدار تعليمات بشأنه، وذلك خلال يومين من تاريخ تسلم المهندس الاستشاري لإشعار المقاول. وإذا لم يتم الرد خلال هذه المدة

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 55.

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 11.

3- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 241.

فيعتبر ذلك تثبيتا ضمنيا لهذا الأمر التغييري يستحق المقاول عند القيام به تقاضي المستحقات المالية الناجمة عن ذلك¹.

وفي حال صدور الأوامر التغييرية ولم تتوفر فيها الشروط السابقة الذكر (صدوره في صيغة مكتوبة أو تثبيته كتابيا من المقاول في حال صدوره شفويا) فانه لا يعتد بها ولا يكون للمقاول الحق في المطالبة بأي مبالغ مالية جديدة لتغطية النفقات التي صرفها في تنفيذ الأمر التغييري. إلا أن هناك بعض الحالات الاستثنائية التي يمكن الاعتداد فيها بالأوامر التغييرية الشفوية وهي في حالة التنازل عن شرط الكتابة بحكم العادات الاتفاقية والتعامل بين المهندس الاستشاري والمقاول وسلوك الأطراف²، مثل أن يلتقي المهندس والمقاول مرات عديدة بشأن الأوامر التغييرية، ويبيدي المهندس الاستشاري موافقته أولا بأول على الاجراءات التي يقوم بها المقاول. ففي هذه الحالة يستحق المقاول مقابل مادي نضير القيام بهذه الأعمال التغييرية رغم عدم توافر شرط الكتابة في الأوامر التغييرية التي نفذها³.

2- اخطار المقاول بالأوامر التغييرية : اذا تم اقتراح الأوامر التغييرية من صاحب العمل أو من المهندس الاستشاري وتمت الموافقة عليها فانه يجب اخطار المقاول بها، بشرط أن تكون هذه الاخطارات خطية، وأن يتم تسليمها باليد - للمقاول أو للممثل الذي يملك صلاحية استلام الاخطارات والتعليمات والذي نص عليه البند (03-04) من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م⁴ - وذلك مقابل وصل بالاستلام، أو ارسالها بالبريد، أو عبر الوسائل الالكترونية المتفق عليها في وثائق العقد. وعلى المقاول عند استلامه للاخطار الرد عليه كتابيا ليبين قدرته أو عدم قدرته على الامتثال للأوامر التغييرية، وذلك في أسرع وقت ممكن⁵، وهذا عملا بنص البند (03-13)¹ من عقد الفيديك (الكتاب

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 56-57.

2- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 289-290.

3- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 57.

4 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, p 13-14.

5- لم يحدد عقد الفيديك مدة محددة لرد المقاول على الاخطار وإنما اشترط أن يكون هذا الرد في أسرع وقت ممكن فقط.

الأحمر) الصادر في سنة 1999 م، ويؤدي عدم اخطار المقاول بالأوامر التغييرية الى عدم التزامه بتنفيذها كما له ان يحتفظ عليها².

ثانيا / الشروط الموضوعية لإصدار الأوامر التغييرية : يجب أن تتوافر مجموعة من الشروط في الأوامر التغييرية حتى يتم اصدارها ومن هذه الشروط :

- أن تكون هناك موافقة مسبقة في العقد على اصدار الأوامر التغييرية.
- أن يكون اصدار الأوامر التغييرية أثناء تنفيذ العقد وقبل تسلم الأشغال.
- أن تكون الأوامر التغييرية مرغوبة وضرورية لمصلحة العمل.
- أن يتضمن اصدار الأوامر التغييرية أعمالا اضافية جديدة لا تخرج عن نطاق العقد ولا تزيد قيمتها عن قيمة العقد.

وسنتعرف على كل شرط من هذه الشروط على حده على النحو التالي:

1- أن تكون هناك موافقة مسبقة في العقد على اصدار الأوامر التغييرية : يجب لإصدار الأوامر التغييرية من قبل المهندس الاستشاري أن يكون هناك نص صريح في العقد يمنح له صلاحية إصدارها لأنه من المهم أن يكون أمر التغيير محددا ومعرفا في العقد لتجنب أي خلافات قد تظهر فيما بعد بخصوص تجاوز المهندس الاستشاري لصلاحياته³. وهذا ما نجده في عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م في بنده (13-01)⁴.

2- أن يكون اصدار الأوامر التغييرية أثناء تنفيذ العقد وقبل تسلم الاشغال : نص البند (13-01) من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م على أن اصدار الأوامر التغييرية من قبل

1- Federation Internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. cit, p 37- 38.

2- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 58.

3- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 288.

4- Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, p 36.

المهندس الاستشاري تبقى قائمة في أي وقت قبل صدور شهادة تسلم الأشغال. وبالتالي يجب لإصدار الأوامر التغييرية ألا يكون المقاول قد قام بتنفيذ التزاماته التعاقدية بصورة نهائية لأنه في هذه الحالة لا يجوز مطالبته بزيادة أحد التزاماته أو انقاصها¹. لكون العقد قد انتهى ورتب آثاره القانونية في مواجهة أطرافه والتي من بينها أن تكون هناك فترة اشعار بإصلاح العيوب أو فترة الضمان والتي نص عليها الفصل (10)² من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م³. وبالتالي لا يجوز اصدار الأوامر التغييرية خلال هذه الفترة لاسيما وأن المقاول قد فرغ من جميع الأشغال وقام بنقل معداته ومستخدميه⁴. وإن أصدر المهندس الاستشاري أوامر تغييرية بعد تسلم الأشغال فسيكون ذلك العمل خارجا عن نطاق العقد وبالتالي يمكن للمقاول أن يرفض تنفيذها أو ينفذها من خلال ملحق للعقد أو أن يتعاقد عليها بعقد جديد⁵.

3- أن تكون الأوامر التغييرية ضرورية لمصلحة العمل : يقصد بالأوامر التغييرية الضرورية الأوامر التي تعطى على أساس تحقيق هدف محدد والمتمثل في انجاز و استكمال المشروع بشكل مرضي مع ضمان تشغيله بالطريقة المطلوبة⁶. وقد أعطيت صلاحية وسلطة اصدار الأوامر التغييرية للمهندس الاستشاري وذلك لما يتمتع به من سلطة تقديرية في تحديد أهمية وضرورة الأوامر التغييرية ومدى تحقيقها لمصلحة المشروع. وهذا عملا بنص البند (03-01)⁷ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م.

1 - سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 63.

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 30-31.

3 - نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 245.

4 - المرجع نفسه.

5- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 63.

6- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 292.

7 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 10.

4- أن يتضمن اصدار الأوامر التغييرية أعمالا اضافية جديدة لا تخرج عن نطاق العقد ولا تزيد قيمتها عن قيمة العقد : يقصد بالأعمال الاضافية كل تعديل أو اضافة أو تغيير لم يرد النص عليه في العقد الأصلي واقتضت ظروف المشروع تنفيذه¹. ويجب أن تكون الأعمال الاضافية التي تتضمنها أوامر التغيير في حدود المعقول من حيث الحجم والنوع وإلا اعتبرت تغييرات ذات طابع جوهري خارجة عن نطاق العقد. كما يجب ألا تزيد قيمة تنفيذها عن قيمة العقد الاصلية المتفق عليها². ولا تعتبر الزيادة الحاصلة في الكمية الفعلية للأعمال و التي تم تنفيذها وفقا للتصميمات أعمالا اضافية بشرط ألا تتعدى نسبة 10% من الكمية المقابلة للبند أو وحدة المقايسة. وهذا عملا بنص البند (03-12)³ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م.

المطلب الثالث : حقوق المقاول المترتبة عن تنفيذه للأوامر التغييرية

إذا صدرت الأوامر التغييرية من طرف المهندس الاستشاري لأي سبب من الأسباب السالفة الذكر وكانت مستوفية لشروط اصدارها فيتعين على المقاول تنفيذها وفقا للمخططات والمواصفات وتعليمات المهندس، وأن يقوم بتسليمها في مدة الانجاز المتفق عليها، إلا أنه يحق له طلب اطالة هذه المدة اذا واجهته صعوبات في تنفيذ هذه الأوامر كما يحق له طلب تعويض مالي مقابل تقييم عادل للأعمال التي نفذها بموجب هذه الأوامر التغييرية. وسنتعرف على هذه الحقوق بشيء من التفصيل من خلال الفرعين التاليين:

1- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 61.

2- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 244.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 35.

الفرع الأول : حق المقاول فى الامتداد الوقتى للعقد

يحق للمقاول اطالة الجدول الزمني لتنفيذ المشروع وبالتالي التأخير فى تسليم الأشغال الى الحد المناسب للتغييرات اذا واجهته صعوبات فى تنفيذ الأوامر التغييرية لأسباب غير متوقعة أو بسبب الظروف الاستثنائية التي تحدث أثناء تنفيذ المشروع أو لتأخر المهندس فى اصدار المخططات و التصميمات فى الوقت المحدد وهذا عملاً بنص البند(04-08)¹ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر فى سنة 1999 م. ويجب على المقاول فى هذه الحالة أن يخطر المهندس بذلك أين يقوم هذا الاخير بتقدير كل اطالة للمدة أو أن يعيد النظر فى التقديرات السابقة وأن يزيد فى مدة الانجاز بما يتلاءم مع التغييرات المطلوبة ولكن ليس له أن ينقص من هذه المدة وهذا عملاً بنص البند (01-20)² من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر فى سنة 1999 م. كما يجوز له رفض اطالة مدة الانجاز اذا كان أمر التغيير لا يتطلب بالضرورة اطالة للمدة. وفى هذه الحالة يلتزم المقاول بتنفيذ الأعمال وأوامر التغيير خلال المدة المتفق عليها فى العقد³.

الفرع الثانى : حق المقاول فى تعويض مالى مقابل تقييم عادل للأعمال.

يعتبر الربح هو الهدف الرئيسى الذى يسعى اليه المقاول فلا يعقل اذا أن يقوم بتنفيذ الأوامر التغييرية بسعر التكلفة لهذا فهو يقوم بعملية التفاوض مع المهندس الاستشاري عن السعر الذى سيحصل عليه نصير تنفيذه للأوامر التغييرية وذلك قبل تنفيذها. و يعتبر وضع تقييم واقعي لأوامر التغيير مهمة صعبة

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 27.

2 - Idem, P 58.

3- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 105.

ومعقدة يحتاج فيها صاحب العمل والمقاول لخبرة كبيرة لتقدير سليم لهذه التغييرات، وتوجد ثلاث طرق مختلفة لتقييم الأعمال التي تتضمنها الأوامر التغييرية وهي¹:

التسعير المسبق : ويقصد به الاتفاق على تكلفة التغييرات أو الإضافات قبل البدء في تنفيذها، وهذه الطريقة تمكن صاحب العمل من معرفة التكاليف الكلية للتغيير مسبقاً، كما يتحمل المقاول في تنفيذه لهذه التغييرات أية زيادة عن التقديرات الأولية المتفق عليها².

- **التسعير ما بعد التغيير:** يقصد به قيام المقاول بحساب التكلفة المترتبة على أعمال التغيير بعد تنفيذها، ويتم اللجوء الى هذه الطريقة في حال عدم اتفاق المقاول مع صاحب العمل على سعر أعمال التغيير وذلك بسبب طبيعة هذه التغييرات التي يصعب حصرها أو تقديرها بشكل دقيق بصورة مسبقة³.
- **التسعير حسب تكلفة الوحدة :** ويقصد به تقدير تكلفة التغييرات بناءً على مستندات وفواتير تظهر الأعمال الحقيقية مقدرة بنظام الوحدة أو الساعة سواء للمعدات أو طواقم العمل المختلفة⁴.

ومن بين الطرق السالفة الذكر يفضل أصحاب العمل اتباع الطريقة الأولى لما فيها من إزاحة للمخاطر وتحميلها للمقاول بصورة مسبقة، علاوة على إعطائهم الفرصة للتفاوض والحصول على عرض أفضل في تقدير التكلفة بدلاً من الخوض في نزاع حول تقدير كمية التغييرات وطبيعة التكلفة المرتبطة بها سواء أثناء العمل أو بعد إنتهائه. أما المقاولون فيميلون الى اتباع الطريقة الثانية لما توفره لهم من فرص تمكنهم من

1- سامي محمد فريخ، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الخامس : تسوية المنازعات (الحل بالتفاوض والوساطة، الحسم بالتحكيم والتقاضى، أعمال الخبرة، حساب الأضرار عن التأخير وتغييرات العقد، الصلح)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 02، 2011 م، ص 504.

2 - Michael T. Callahan , Construction Change Order Claims, Aspen Publishers, New York, USA, 2nd ed, 2005, P 437- 438.

3 - Robert Frank Cushman, John D. Carter, Paul J. Gorman, Douglas F. Coppi, Proving and Pricing Construction Claims , Aspen Publishers, New York, USA, 3rd ed, 2001 , P 22 .

4 - William R. Mincks, Hal Johnston , Construction Jobsite Management, Cengage Learning, USA, 4th ed, 2015, P 17.

استغلال ظروف العمل لصالحهم، وبالتالي تحويل جميع المخاطر المترتبة على زيادة التكلفة مضافة إليها نسب عالية من هامش الربح على صاحب العمل.

ومهما كانت الطريقة التي تم بها تقييم تكلفة الأعمال الناتجة عن الأوامر التغييرية فإن صاحب العمل ملزم بأن يدفع مستحقات المقاول بالعملة أو بالعملة المحددة في العقد وهذا وفقا لنص البند (13-04)¹ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م، كما يمكن خصم قيمة التغيير من المبالغ الاحتياطية ان وجدت بناءً على تعليمات المهندس وذلك وفقا لنص البند (13-05)² من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م. أما في حالة التغييرات الصغيرة أو ذات الطبيعة الطارئة فيتم دفع مستحقات المقاول عن طريق جدول العمل بالمياومة³ المشمول بالعقد وهذا وفقا للبند (13-06)⁴ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م، وفي حال عدم وجود هذا الجدول فيقوم المهندس الاستشاري بتقدير هذه الأعمال وفقا للبند (12)⁵ من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر) الصادر في سنة 1999 م و الخاص بكيل الأشغال وتقدير القيمة⁶.

كما توجد طريقة أخرى يجرى العمل بها في عقود الانشاءات الهندسية يمكن بموجبها تقدير قيمة التغييرات عن طريق ما يسمى بفريق المخاطر⁷، وتعتمد هذه الطريقة في أسلوب عملها على الاستعانة منذ بداية

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. cit, P 38.

2 - Ibidem.

3- المياومة : معناها العمل بأجرة يومية.

4 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 38.

5 - Idem, p 35.

6- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 253.

7- هناك العديد من المخاطر في قطاع الانشاءات الهندسية والتي منها: فيزيائية أو بشرية (عمالة غير مؤهلة فنيا- تذبذب معدلات الانتاجية للآلات و اليد العاملة – قلة اجراءات الأمان- توريد مواد غير صالحة أو غير مطابقة للمواصفات)، بيئية أو طبيعية (ظروف جوية سيئة جدا وقاسية- صعوبة الالتزام بالقانون و التشريعات البيئية وكلفتها- كوارث بيئية كالزلازل و الفيضانات)، تصميمية (عدم التوافق بين الكميات و المخططات و المواصفات- أخطاء في التصميم- عدم تطابق التصميمات الانشائية مع المعمارية- عدم الدقة في حساب كميات الأعمال)، لوجستية (منافسة عالية خلال تقديم العروض- جدولة غير دقيقة للمشروع – عدم توافر عمالة او تجهيزات بشكل كاف- نقص المواد الأساسية للبناء- ضعف الاتصال بين الموقع ومقر المقاول)، مالية (التضخم وتقلبات الأسعار- تأخر تسديد الكشوف وفق العقد- انقطاع التمويل بشكل غير

المشروع بفريق من أفضل المتخصصين في ادارة المخاطر¹، بما في ذلك تقدير قيمة الأعمال التي تتضمنها أوامر التغيير وذلك بحساب التكلفة المتناسبة مع التغييرات. وبموجب هذه الطريقة يمكن ادارة المخاطر وتقييم التغييرات بطريقة صحيحة وعلى نحو أفضل في جميع مراحل المشروع وذلك باستخدام سجل المخاطر المشتركة لصاحب العمل والمقاول ووضع الحلول المناسبة لها والتخطيط والمراقبة من أجل تحقيق اليقين من نتيجة تقييم قيمة الأعمال التي تدخل ضمن الأوامر التغييرية².

رغم ما للأوامر التغييرية في عقود الانشاءات الهندسية من ايجابيات إلا أن ذلك لم يمنع من وجود بعض السلبيات والتي منها عدم جدية المهندس في اعداد التصاميم بشكل دقيق وشامل لاعتماده على فكرة أن الأوامر التغييرية تعطيه الفرصة لاستكمال أي نقص أو اصلاح أي عيب في هذه التصاميم، بالإضافة الى هذا تتسبب الأوامر التغييرية في زيادة الزمن اللازم لانجاز العمل والتي ينتج عنها غالباً التأخر في تسليم المشروع بالإضافة الى زيادة تكلفته. على أن أبرز سلبيات الأوامر التغييرية هي ما قد ينشأ عنها من خلافات ومنازعات بين صاحب العمل و المقاول كنتيجة لعدم قناعة ورضا المقاول للتقديرات المالية المعطاة لأعمال التغيير³.

متوقع- عدم التحكم بالتدفق النقدي- تقلب معدل تبديل العملة)، قانونية (نزاعات قانونية بين اطراف المشروع خلال مرحلة التشييد- صعوبة الحصول على التراخيص وتصاريح العمل- عدم الوضوح في تشريعات العمل)، سياسية (الرشوة و الفساد- عدم الأمان و السرقات - حرب - ضغوط سياسية و اجتماعية من قبل جهات ليس لها مصلحة كبرى في المشروع). انظر:

- منى حمادة، عمر عامودي، محمد نايفة، إدارة مخاطر مرحلة التشييد لمشاريع التشييد في سورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية، سوريا، المجلد 18، العدد 01، 2012 م، ص 136.

1- تعرف إدارة المخاطر بأنها: عملية منهجية خلال دورة حياة المشروع، تهدف إلى تحديد المخاطر وتحليلها، ومن ثم الاستجابة لها للحصول على الدرجة القصوى أو المقبولة لإزالتها أو السيطرة عليها وضبطها. انظر: - منى حمادة، عمر عامودي، محمد نايفة، مرجع سابق، ص 132.

2- سمير حامد عبد العزيز الجمال، مرجع سابق، ص 104.

3- نسرين محاسنة، مرجع سابق، ص 285-286.

المبحث الثالث

المنازعات الناشئة عن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

صارت عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود ذات الأهمية الكبرى والامتامية في الدول الغربية والعربية علي حد سواء، فقد صارت تأطر أبرز القطاعات الاقتصادية المساهمة في تحقيق النمو الإقتصادي خاصة في الدول النامية. وهو قطاع البناء والتشييد والذي يشكل جزءاً هاماً من الاقتصاد الوطني، والذي يهدف إلى تحقيق زيادة في الناتج المحلي وتحقيق النمو الإقتصادي في الاقتصاد الوطني والذي يعد اساساً لعملية التنمية. كما أن نمو قطاع الإنشاءات والعقارات يتكاملان في إطار النمو الإقتصادي للدولة، ويسيران علي خط متواز علي طريق تحقيق نمو القطاعات المرتبطة بهما من صناعات وطنية، بما تنعكس فائدته علي مجموع الناتج المحلي للدولة. وقد لفت قطاعا العقارات والمقاولات الأنظار إليهما وبشدة خلال الأعوام المنصرمة، مع توقعات باستمرار جذبهما للمزيد من الاهتمام لأسباب عديدة كالزيادة في السكان والحاجة الاجتماعية للمساكن، والظروف الاقتصادية التي تدفع المستثمرين تجاه الاستثمار في البناء والتشييد باعتبارهما أفضل القطاعات التي يمكن الاستثمار بها. وتتسم عقود الانشاءات الهندسية الدولية بعدة سمات، لعل أهمها تشابك علاقاتها وتعدد أطرافها، بالإضافة إلى ضخامة قيمتها المالية وطول فترة إنجازها، فضلاً عن تعقد مضمونها والذي يشمل تصميمات هندسية، وتنفيذ أعمال بناء وأشغال مدنية وميكانيكية وكهربائية، وتوريد تقنيات ... الخ. ويثير تنفيذ هذه العقود العديد من المشكلات القانونية والفنية والمالية بين أطراف العلاقة التعاقدية - الذين اتفقوا على اعتماد عقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد 1999 م) بوصفه مصدراً لتنظيم علاقاتهم التعاقدية- والتي ترجع في الغالب إلى عدم الدقة في صياغتها بما يؤدي إلى غموض بل وتضارب بعض بنودها، وكذلك

يستلزم إنجاز هذه العقود تنفيذ المطالبات¹ سواء المتعلقة بالمستحقات المالية أو بالتأخير أو بإنهاء وفسخ العقد. ولذلك رتب عقد الفيديك واجبات كل الأطراف وحقوقهم وبين آلية تسوية مطالباتهم منذ اللحظة التي يتم فيها البدء في تنفيذ الأشغال و في أثناء تنفيذ الأشغال وتسلمها. ولكن يمكن أن تحدث أية منازعة بين أطراف العقد خلال هذه المراحل، والتي يجب تسويتها، وعلى هذا سنقوم بدراسة ماهية المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية من خلال التعريف بها وبيان خصائصها وأسباب قيامها. وهذا من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول : التعريف بالمنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية

بالرغم من الدراسات الكبيرة لموضوع النزاع فإنه لا يوجد تعريف عالمي معتمد لمعنى النزاع، فحتى القانون النموذجي للتحكيم (الأونسيترال) الذي تم وضعه من قبل هيئة الأمم المتحدة، والذي يعتبر أحد الأسس الهامة لقوانين التحكيم على مستوى العالم لم يحدد معنى للنزاع بين نصوصه، كما أن المراجع التي تبحث موضوع تعريف النزاع قليلة ونادرة. إلا أننا سنحاول ابداء بعض التعريفات المختلفة التي اعتمدها العديد من الأساتذة الدوليين والتي منها : أنه كل خصومة تنشأ عادة عن اختلاف المصالح في موضوع معين وليس بالضرورة أن يحل النزاع عن طريق القضاء. أو هو ذلك النزاع الذي يمكن عرضه على القضاء الدولي وإصدار قرار فيه وفقاً لقواعد القانون الدولي².

كما عرف بأنه: النزاع المتعلق بخلافات الأطراف فيما يتعلق بحقوقهم المشروعة³.

وعرف أيضاً بأنه: الخلاف القضائي الذي يقبل الخضوع للتحكيم والتسوية القضائية⁴.

1- المطالبات هي طلب طرف متضرر (أو من يعتقد أنه متضرر) للحصول على ما يستحق له تعويضاً مناسباً عن الضرر الذي أصابه استناداً إلى شرط ما في العقد أو بسبب إخلال أو مخالفة الطرف الآخر للعقد، أو لأسباب تتعلق بالقانون الذي يحكم العقد، والمطالبة قد تكون من طرف المقاتل أو من طرف صاحب المشروع. انظر: - محمد حسن شعبان، مرجع سابق، ص 64-65.

2- جابر إبراهيم الراوي، المنازعات الدولية، مطبعة دار السلام، بغداد، العراق، 1978 م، ص 27

3- نبيل احمد حلمي، الارهاب الدولي وفقاً لقواعد القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1988 م، ص 53.

4 - Hans Kelsen, Robert W. Tucker, Principles of International Law, Holt, Rinehart and Winston, USA, 1966, P526.

ومهما قيل من آراء بصدد تعريف النزاع القانوني فإنه يضم بين جوانبه أموراً قانونية، يمكن أن يسهم القانون في تسويتها سواء بوسائله أم عن طريق هيئاته¹، وتستطيع القواعد الآمرة تسويته شرط أن تنصرف إرادة الأطراف إلى احترام الإجراءات القانونية والتعامل معها بإخلاص وبمستوى عالٍ من السلوكية الدولية².

أما بالنسبة لمعنى المنازعة في مشاريع الانشاءات الهندسية فيجب تحديدها بدقة أكبر كي نتمكن من فهمها وتحديد طريقة حلها بما يتماشى مع العقد المبرم بين الأطراف، ونظراً لتنوع عقود المشاريع الهندسية، فإنه يمكننا القول أن الدراسات الحديثة قد أوضحت معناً حديثاً لكيفية نشوء المنازعة، حيث رأت أنها تنشأ بشكل عام إذا قام أي طرف بإرسال خطاب إلى الطرف الآخر ولم يقم الطرف الآخر بالرد عليه أو كان رده سلبياً، فإن هذا يعتبر نزاعاً بالمعنى الفني. وبالتالي فالمقصود بالمنازعات الهندسية تلك المنازعات التي تنشأ عن عقد مقاولات أعمال الانشاء الهندسة الذي يتم إبرامه بين صاحب العمل والمقاول؛ حيث يترتب هذا العقد عدة التزامات قانونية على عاتق كل من طرفيه، بحيث يترتب على عدم وفاء أي منهما بالتزاماته أن يُطالبه الآخر بتنفيذها، وإلا لجأ إلى القضاء الوطني أو إلى التحكيم التجاري الدولي، مُستنداً إلى نصوص العقد لإجباره على التنفيذ أو طلب التعويض عن عدم التنفيذ. وهنا يتم إعمال القواعد العامة التي تحكم العقود في النظام القانوني الوطني. ومن ثم فالمنازعات الهندسية تتمثل، من ناحية، في مُطالبات المقاول لصاحب العمل بتعويضات نتيجة إخلاله بالتزاماته الناشئة عن هذا العقد، أو نتيجة خطأ المهندس الاستشاري³. كما تتمثل من ناحية أخرى، في مطالبات صاحب العمل للمقاول

1- عبد الله عبد الجليل الحديثي، النظرية العامة في القواعد الآمرة في القانون الدولي، مطبعة اوفسيت عشتار، بغداد، العراق، 1986 م، ص 209.

2- ارثر لارسون، ترجمة احمد عبد الرحمن حمودة، عندما تختلف الامم في تحقيق السلام عن طريق القانون، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، د.ت، ص 13-19.

3- عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 333.

بتعويضات نتيجة تأخره في تنفيذ التزاماته الناشئة عن العقد أو تنفيذها بطريقة غير مُطابقة لشروط العقد¹.

ويظهر من بنود عقد الفيديك أن النزاع الذي ينظمه العقد هو ذاك النزاع الذي ينشأ بين صاحب العمل والمقاول، والذي ينشأ بسبب العقد المبرم بينهما، ويكون مرتبطاً أو ناشئاً عن تنفيذ الأعمال المتفق عليها في عقد الفيديك. ولم يضع الكتاب الأحمر تعريفاً للنزاع الناشئ عن عقد الفيديك، ولهذا يمكن اللجوء إلى الكتاب الذهبي الخاص بالتصميم والبناء والتشغيل (DBO) الصادر عام 2008 م والذي عرّف النزاع في بنده (01-01-31) بأنه :الحالة التي يكون فيها:

أ - ادعاء أحد الأطراف بمطالبة ضد الطرف الآخر.

ب - رفض هذا الأخير المطالبة كلياً أو جزئياً.

ج - عدم إذعان الطرف الأول لهذا الرفض

أما أغلب عقود البناء والتشييد إن لم يكن كلها فقد تضمّنت النص على وسائل تسوية المنازعات التي تنشأ بين الطرفين، ولكنها لم تحدد ما المقصود بالنزاع، وهو ما يعني أن وجود نزاع هو شرط مسبق لتطبيق الأحكام الواردة بعد ذلك والمتعلقة بكيفية تسوية النزاع ولكن دون أن تضع تعريفاً صريحاً لذلك النزاع².

ولسنوات عديدة تم تبني معنى النزاع الذي قال به اللورد ألفريد طومسون دينينغ³ وهو : إن تقديم طلب لا يشترط أن يكون سبباً ضرورياً لنشأة النزاع، ولكن رفض تلك المطالبة ربما يكون السبب، ولكن ليس دائماً،

1- مصطفى عبد المحسن الحبشي، التوازن المالي في عقود الانشاءات الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2008 م، ص 496.

2- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات التكنولوجية، المجلة القانونية والقضائية، وزارة العدل، قطر، العدد 02، يناير 2015 م، ص 191.

3- اللورد ألفريد طومسون دينينغ محامي وقاضي بريطاني ومستشار الملكة ولد في ويتشرش هامبشاير، ببريطانيا بتاريخ 23 جانفي 1899 م رغم توقف دراسته بسبب أدائه للخدمة العسكرية في الحرب العالمية الأولى إلا أنه تحصل على شهادة في الرياضيات وشهادة في القانون من جامعة اكسفورد، وبدأ حياته كمحامي ثم كمستشار للملكة في 1938 م، كان يعرف مناضلا من أجل المستضعفين وحامي لحقوق الناس ضد الشركات التجارية الكبرى. خدم لمدة 20 عاما رئيسا لمحكمة الاستئناف العليا، واحدة من أقوى المواقع نفوذا في النظام القانوني الإنجليزي. وكان دينينغ قاض مثيرا للجدل و كان في كثير من الأحيان هو صوت المعارضة على مقاعد البدلاء. واستندت قراراته القضائية على المعتقدات الدينية

فالمقاول قد يقبل إما كلياً أو جزئياً الآراء التي قد يُبديها المهندس. أما إذا لم يتم رفض المطالبة بصورة واضحة، بأن كان هناك طلب لمعلومات اضافية أو حتى كانت هناك ملاحظة فإن النزاع لن ينشأ. وبناءً على ذلك، فإن النزاع لن يظهر إلى حيز الوجود إلا عندما يرفض المهندس طلب المقاول أو إذا لم تتم تسوية مطالبات أحد الأطراف¹.

يتضح مما سبق أن النزاع ليس بالضرورة أن ينشأ من الرفض الصريح، فيكفي أن يكون للمهندس باعتباره ممثل عن رب العمل فرصة كافية للرد على طلب المقاول، دون أن يقوم بذلك، بحيث يكون جلياً للمقاول أنه لم يتم قبول طلبه، وبناءً على ذلك ينشأ النزاع. ولهذا فإن النزاع ينشأ في الحالتين الآتيتين:

- أن يتم رفض الطلب صراحة، من قبل الطرف الذي تلقاه، وألا يتقبل الطرف الذي تقدم بالطلب هذا الرفض.

- أن يواجه الطلب المقدم بسكوت من قبل من تلقى الطلب، ولا يتم الاستجابة لهذا الطلب. في هذه الحالة يعتبر الطرف المتلقي وكأنه قد رفض هذا الطلب، و ألا يتقبل الطرف الذي تقدم بالطلب هذا الرفض.

لذلك فإنه يتعين كي ينشأ النزاع أن يكون هناك رفض للطلب سواء صراحة أم ضمناً، وأن يكون هناك عدم تقبل لذلك الرفض من قبل الطرف الآخر، فلا يمكن أن ينشأ النزاع على أساس وجود طلب فحسب².

والأخلاقية أكثر من نصوص القانون، وتعرض في كثير من الأحيان لانتقادات لاذعة. و تقاعد من على مقاعد البدلاء في عام 1982 تحت سحابة من الجدل حول بعض وجهات النظر. واصل نشر الكتب أثناء اعتزاله وتوفي عن عمر يناهز الـ 100 سنة بتاريخ 05 مارس 1999 م. انظر:

- John Hostettler, Twenty Famous Lawyers, Waterside Press, UK, 2013, p 177-184.

1- John McGuinness , The Law and Management of Building Subcontracts, Blackwell Publishing, UK, 2nd ed, 2007, P 476.

2 - G. Bunni, op.cit, P 393.

المطلب الثاني: خصائص المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية

إن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية تنتم بذاتية خاصة تُميزها عن غيرها من العقود المدنية الداخلية والدولية، وتُثير مُنازعات قانونية مُعقدة ومُركبة، سواء في العلاقات القانونية التي تنشأ بين أطراف العقد أو بالنظر للجوانب الفنية محل العقد. ولهذا فإن هناك مُنازعات ترتبط بعملية الإنشاء ولا تنشأ بالضرورة عن عقد الإنشاء ذاته، مثل تلك التي تنشأ بين صاحب العمل والمهندس الاستشاري، وهي مُنازعات تتصل بعقد الاستشارات الهندسية المُبرم بينهما؛ كما أن عملية الإنشاء تقتضي إبرام سلسلة من العقود المُتعلقة بالتأمين أو المقاولات من الباطن، وعقود العمل، وتأجير معدات وأدوات وغيرها. وتُثير هذه العقود مُنازعات عديدة تتطلب حلها باللجوء إلى طرق تسوية المُنازعات المعروفة في العقود؛ كما تتطلب تحديد القانون الواجب التطبيق عليها من بين القوانين المتنازعة بشأنها. لذلك فإن لهذه المنازعات ميزات خاصة تميزها عن جميع المنازعات التي قد تحصل في العقود الأخرى المشابهة لها، حيث تتصف المنازعات الانشائية بأنها :

- تحتوي على العديد من التعاقدات المتشابهة بين المقاولين والموردين وعقود الصيانة والعمليات. بالإضافة الى أن مواقع العمل قد تكون في دول متباعدة، وتكون المبالغ المتنازع عليها ضخمة للغاية.
- أن المنازعة بين المقاول ورب العمل لا تعني بالضرورة أنها أصبحت بين أطراف غريباء وعادة ما تتور هذه المنازعة وتتكرر في أثناء ارتباط أطرافها بعقد المقاوله، لذلك يجب ايجاد الوسائل التي تهتم بالتوفيق بين المصالح المتعارضة، بعكس اللجوء مباشرة الى القضاء ليتم تطبيق قواعد القانون تطبيقاً صارماً من خلال حكم ملزم وقابل للتنفيذ جبراً، وهذا من شأنه أن يزيد من حدة الصراع ويخلق جواً عدائياً بين كاسب وخاسر مما يؤدي الى تعكير صفو العلاقة المستمرة¹.

1- احمد علي السيد خليل، بدائل التقاضي عند تسوية المنازعات الناشئة عن عقد مقاولات أعمال الهندسة المدنية، بحث مقدم في المؤتمر الثامن عشر لعقود البناء و التشييد بين القواعد القانونية التقليدية و النظم القانونية المستحدثة، جامعة الامارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 ابريل 2010 م ، ص 572.

- ضرورة التيسير والسرعة في حلها وبخاصة انها مقيدة بمدة محددة، فلا يجب أن يتوقف العمل بالمشروع خلال مرحلة الفصل في النزاع، لأن ذلك يضر بمصلحة الطرفين وبالمصلحة العامة. وأحيانا تشمل أكثر من مجرد طرفي نزاع، فقد تكون أطراف النزاع متعددة مثل (مقاولو الباطن، الموردون، الممولون والاستشاري).
- تتميز عقود الفيديك بالطابع المعقد وغير البسيط وهذا ينعكس في المنازعات الناشئة عنها، لذا فان الفصل فيها بحاجة الى خبراء مختصين في هذه العقود لكونها معقدة تقنيا ومتشابكة الوقائع تستلزم خبراء تقنيين (مهندسون ومحامون)¹.
- تتميز نماذج عقود الفيديك بمراعاة جميع التفاصيل والالتزامات وطرق حل المنازعات التي تنشأ عنها، والتي تتميز بأنها بحاجة الى الخبرة الفنية في حلها والمساعدة في حلها وبخاصة أن دور المهندس هو دور مفصلي في عقود الفيديك، وعند اعتماد هذه العقود و الاتفاق على اعتبارها أساسا في تنظيم العلاقة بين الأطراف فانه يتوجب السير على المحددات الخاصة بطرق الحل و المحددة في هذا النموذج².

المطلب الثالث: أنواع المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية وأسباب نشوبها

تثور المنازعات المتعلقة بعقود الانشاءات إما بخصوص تأخير تنفيذ المشروع وإما نتيجة التنفيذ غير المطابق للمواصفات أو غير المكتمل له، أو التنفيذ بتكلفة عالية، مثال ذلك أن يتأخر المهندس الاستشاري في اعتماد إحدى العمليات المُسندة إلى المُقاول، ما يترتب عليه وجود عمالة عاطلة في الموقع فيُطالب المُقاول رب العمل بأجورها. وقد يطلب صاحب العمل من المقاول تنفيذ بند غير موجود أصلاً في عقد المقابلة المُتفق عليه بينهما فيستعين هذا الأخير بعمالة جديدة ويُطالب بأجورها من صاحب

1- احمد السيد الصاوي، خصوصية الفصل في منازعات التشييد وخصوصية المشاكل التي تثور بشأنها عند التحكيم و التنفيذ، ندوة التحكيم في عقود الاشغال والمقاولات، جامعة الشارقة، الامارات العربية المتحدة، عقد في الفترة من 7 - 4 ديسمبر 2005 م، ص 120.

2- احمد جمال الدين نصار، محمد ماجد خلوصي، مرجع سابق، ص 24.

العمل. وقد يتسبب المهندس الاستشاري في وجود مُعدات عاطلة بالموقع، ما يدفع المُقاوِل إلى المطالبة بتعويض عن تعطل هذه المُعدات. وهذا التعويض قد يتم بالاتفاق عليه مُقدماً في بنود العقد (كأن يُذكر به ساعة العمل للمُعدة بما فيها السائق والمصاريف والتأمين والوقود والصيانة). وقد يرتكب المهندس الاستشاري خطأً في تسلم الأعمال من المُقاوِل، أو قد يتعسف معه في طلب مواصفات مُعينة ثم يتضح أن هذا الأخير قد أوفى بالمواصفات المطلوبة. وقد يحدث خطأ المهندس الاستشاري في الرسوم الهندسية للمشروع، مثال ذلك أن يُصمم المهندس تصميماً مُعيناً للمبنى بمواصفات مُحددة ويقوم المُقاوِل بتنفيذها بالفعل، ثم يتضح بعد التنفيذ أن الأعمدة لا تتحمل المبنى لخطأ في التصميم وليس في التنفيذ، فيطلب صاحب العمل من المُقاوِل عمل دعامات حتى لا يتصدع المبنى، فيُنَفَّذها ويُطالب بالمواد الزائدة التي أضافها. وبالتالي فتختلف أسباب نشوب المنازعات في العقود الإنشائية، وذلك نتيجة لاختلاف تفسير بعض نصوص العقد أو شروطه ومواصفاته ورسوماته، وهناك أربعة أنواع من المنازعات التي قد تنشأ بين المتعاقدين، الأول النزاع العقدي، والثاني النزاع العملي، النوع الثالث هو النزاع المالي، والرابع هو النزاع على الملكية الفكرية للمخططات. و سنتعرف على كل نوع من هذه الأنواع فيما يلي:

الفرع الأول: النزاع العقدي

هو النزاع الذي ينشأ بشأن تفسير بنود العقد. و هذا النوع من المنازعات غالباً ما يتواجد عند وجود سرعة في إنجاز عقود تكون غالباً غير مستوفية للشروط، وذلك نتيجة للسرعة المطلوبة لإنجاز عمل معين فتكون غامضة في بعض نصوصها، ويحدث فيما بعد اختلاف في فهم معنى هذه النصوص، أو قد نجدها أحياناً في العقود الكبيرة التي تحوي بنوداً كثيرة قد يتعارض أحدها مع الآخر. وهذه المنازعات تحتاج إلى

قانونيين لتفسيرها ومن ثم يقوم الفنيون بدراسة هذه التفسير وإعطاء الرأي الفني بشأنها بما يتماشى مع العرف المتبع و كيفية تنفيذ الأعمال المختلف بشأنها، ومن ثم يتم رفع المطالبة إلى الطرف الآخر¹. كذلك نجد في كثير من العقود أن عبارات المطالبات الخاصة بالمقاول تكون صعبة التحقيق حيث يتعين على المقاول عادة تقديمها في خلال وقت قصير، حيث نجد مثل هذه التحديدات للمدد في عقد الفيديك، وهذه المدد تعتبر قصيرة نسبياً بالنسبة للمقاول الذي يتعين عليه تعيين كادر خاص به لمواجهة هذه الحالات، لأنه إذا فشل في تقديم المطالبة خلال الفترة الممنوحة له فإنه يفقد حقه في المطالبة بسبب عدم تقديمها ضمن الوقت، وهذا لأن تحديد المهل أفضل حتى لا يبقى الباب مفتوحاً ثم يفاجأ المالك والاستشاري بمطالبات لأعمال تم تنفيذها منذ فترة طويلة ولا يمكن التحقق منها أو من قياساتها مرة أخرى².

الفرع الثاني: النزاع العملي

هو النزاع الذي ينشأ أثناء تنفيذ الأعمال. ويبدأ فنياً و غالباً ما يتعلق في نهايته بمطالبات مالية ناتجة عن أمور حدثت أثناء التنفيذ، وقد تنتج هذه المنازعات بسبب تقصير المالك أو بسبب تقصير المقاول أو بسبب طرف ثالث. وهذا كالاتي³:

أولاً / المنازعات الناجمة عن تقصير المالك:

- نقص في تسليم الموقع للعمل، قد يكون نقص في الوثائق كعدم استخراج التراخيص اللازمة لكامل الأعمال. أو نقص ميداني مثل عدم وجود طريق موصل إلى الموقع.

1- محمد ماجد خلوصي، خصائص التحكيم الهندسي (أسباب قيام المنازعات الهندسية وكيفية تجنبها)، بحث مقدم في مؤتمر التحكيم الهندسي الثاني، تنظيم الهيئة السعودية للمهندسين بالتعاون مع مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون الخليجي، الرياض، السعودية، 05 ماي 2002 م، ص04.

2- داود شحادة محمد خلف، دليل عقود الإنشاءات، بدون ناشر، عمان، الاردن، 2003 م، ص186.

3- محمد إبراهيم أحمد أبو حمديه، أسباب التأخير في المشاريع الإنشائية في بلدية الخليل، رسالة ماجستير، قسم إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة الخليل، فلسطين، 2014 م، ص 34-39.

- التأخر في إعطاء الموافقات والتعليمات والردود على طلبات المقاول.
- التأخر في إنجاز المخططات الأصلية وكذا التغييرات التصميمية أو تغيير المواصفات والمواد .
- التأخر أو عدم إحضار المواد التي التزم المالك بها.
- عدم دفع المبالغ المالية المطلوبة للعمل.

ثانيا / المنازعات الناجمة عن تقصير المقاول:

- الأخطاء التصميمية الناتجة عن سهو المقاول.
- الأخطاء التنفيذية.
- التأخير في الانجاز والأداء الضعيف.
- التكاليف المتزايدة، في حال كان العقد ليس ثابت السعر.

ثالثا / المنازعات الناجمة عن طرف ثالث:

- الظروف السيئة في الموقع.
- الظروف الجوية السيئة.
- تغير أسعار المواد.
- الحروب والمنازعات المسلحة والاضطرابات.
- التغييرات القانونية.
- الخلافات في تفسير المواصفات.
- الخلافات في شأن تعيين مقاولي الباطن.
- الخلافات بشأن تمديد فترة المشروع.

وغير ذلك من المنازعات التي تحدث أثناء التنفيذ، ويجب الانتباه هنا إلى أنه يتوجب على المقاول إعلام المهندس الاستشاري (و/أو المالك) بالحوادث التي أدت إلى تقديمه المطالبة والتي تحولت إلى نزاع فيما

بعد بسبب عدم موافقة الاستشاري (و/أو المالك) على مطالبات المقاول، والانتباه إلى أن تقديم المطالبات يجب أن يتم ضمن المهل المحددة بالعقد¹، وإذا كانت الأسباب ذات أثر مستمر (مثل استمرار المالك في عدم تمكين المقاول من إستلام الموقع)، فيتم إعلام الاستشاري في بداية حدوث المشكلة ويفضل إرسال عدة خطابات تأكيد مع استمرار وجود المشكلة².

الفرع الثالث: النزاع المالي

مع أن أغلب المنازعات ترمي في نهايتها إلى الحصول على مكاسب أو مطالبات مالية، إلا أن الفرق يكمن في أن النزاع المالي الصرف لا يكون فيه خطأ فني وإنما يعتمد أساساً على ارتكاب مخالفات عقدية من قبل أحد الطرفين تسبب أضراراً للطرف الآخر الذي بدوره يطالب الطرف الآخر بتعويضه عن هذه الأضرار³، كما أن الترتيبات المالية الواردة في العقد تشمل عدداً من المسائل المالية - سواء تلك التي تتعلق بالمقاول أم بصاحب العمل أو العملة - وهذا ما يرتب عنها العديد من المنازعات. وفيما يلي نذكر بيان ذلك:

- المنازعات المتعلقة بعدم تقديم صاحب العمل دليل الترتيبات المالية الخاص به للمقاول، وذلك وفقاً لنص البند (02-04) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁴.
- المنازعات المتعلقة بعدم قيام المهندس بإصدار شهادات الدفع التي نص على أحكامها البند(14-03)⁵ والبند (14-06) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁶.

1- احمد حسان حافظ مطاوع، التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2007 م، ص 478.

2- محمد ماجد خلوصي، نبيل محمد عباس، المطالبات ومحكمة التحكيم وقوانين التحكيم العربية، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2005م، ص 10-13.

3- محمد لبيب شنب، مرجع سابق، ص 198.

4 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Redbook, op. Cit, p 09.

5 - Idem, p 41.

6 - Idem, p 43.

- المنازعات المتعلقة بعدم قيام صاحب العمل بالدفع للمقاول بناء على شهادات الدفع المقدمة له من طرف المهندس، والتي نص عليها البند (07-14) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)¹.
- المنازعات المتعلقة بعملة الدفع اذا لم يتم الاتفاق عليها وقد نص على ذلك البند (15-14) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)².
- المنازعات المتعلقة بعدم قيام المقاول بتقديم ضمان الأداء أو المحافظة على استمراره، أو أي ضمانات أخرى بموجب العقد. وتقديم هذه الضمانات نص عليه البند (02-04) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)³.
- المنازعات المتعلقة بتغير سعر العملة وتغير التكاليف و التي نص عليها البند (08-13) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁴.
- المنازعات المتعلقة بثمن المواد والخدمات التي يقدمها صاحب العمل للمقاول، وقد نص على أحكامها البند (19-04) و البند (20-04) من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁵.
- المنازعات المتعلقة بعدم قيام الطرف المؤمن وفقا للعقد بالمحافظة على استمرار سريان بوليصة التأمين، وتسديد أقساط التأمين، وجاء ترتيب أحكامها في الفصل 18 من الشروط العامة لعقد الفيديك (الكتاب الاحمر الجديد)⁶.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, p 44.

2 - Idem, p 46.

3 - Idem, p 12-13.

4 - Idem, P 39-40.

5 - Idem, P 18-19.

6 - Idem, P 53.

الفرع الرابع: النزاع على الملكية الفكرية للمخططات

ينطوي حق المؤلف تحت قائمة الحقوق الأدبية أو المعنوية، وقد ظل الفقهاء إلى أمد بعيد لا يرون في الحقوق المالية إلا الحقوق العينية والحقوق الشخصية، بيد أن هذا التقسيم التقليدي في الأزمنة الأخيرة لم يعد كافياً لأن يستوعب الحقوق المالية كلها، فقد ظهر نوع جديد منها، وهو الذي يشمل الحقوق الأدبية أو المعنوية أو الذهنية، كحق المؤلف على مصنفه وحق المخترع على اختراعه. وقد كان الفقه أول الأمر يعد حق المؤلف حق ملكية وارداً على شيء غير مادي وكان يسميه حق الملكية الأدبية أو الفنية، ويدخل في الحقوق العينية خلافاً لحقوق الملكية العادية التي ترد على أشياء مادية، واستدل في ذلك على أن أساس حق الملكية إنما هو العمل المنتج، وأن المؤلف يعمل وينتج، فيجب أن يعترف له بملكية إنتاجه الذهني، لأنَّه معترف له بجميع المكنتات التي يخولها حق الملكية لصاحبه، حيث له مكنتة الاستعمال إذ يملك نشر إنتاجه، ومكنتة الاستغلال إذ يجوز له أن يجني من نشر إنتاجه ثماره المالية، ومكنتة التصرف إذ يستطيع التنازل عن حقه للغير وينتقل حقه من بعده إلى ورثته. وتشمل المصنفات المحمية بحق المؤلف ما يلي ذكره على سبيل المثال لا الحصر: الروايات والقصائد الشعرية والمسرحيات والمراجع والصحف وبرامج الحاسوب وقواعد البيانات والأفلام والأفلام الموسيقية وتصاميم الرقصات والألواح الزيتية والرسوم والصور الشمسية والمنحوتات والإعلانات والخرائط والرسوم الفنية ومصنفات ومخططات الهندسة المعمارية¹. ويعرف المصنف المعماري على أنه عبارة عن كل ما يظهر على البناء من نحت أو رسم أو أشكال هندسية بالإضافة إلى التصميم المعمارية للبناء، و البناء ذاته، مادام البناء وما ظهر عليه أو تضمنه قد وضع بشكل مبتكر².

1- سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني (المدخل للعلوم القانونية وشرح الباب التمهيدي للتقنين المدني)، مكتبة صادر، بيروت، لبنان، ج

01، ط 1987، م 06، ص 646-647.

2- سهيل حسين الفتلاوي، حقوق المؤلف المعنوية في القانون العراقي (دراسة مقارنة)، دار الحرية للطباعة، بغداد، العراق، 1978 م، ص 289.

والمخططات المعمارية هي الرسوم التي يضعها المهندسون¹. والتصميم المعماري هو عبارة عن الرسم البياني لشيء يجب صنعه في شكل ثلاثي الأبعاد كتصميمات المباني والحدائق و الجسور وغيرها². فالتصميم المعماري ضروري لكل المباني بلا استثناء وليس فقط للمباني الكبرى أو التجارية أو المؤسسية، فحتى المباني الصغيرة تلعب دورا ضمن الاطار العام والنسيج البيئي ككل، و يتمتع المصمم المعماري بحق ملكية مصنفاته الفكرية. إلا أن وجود هذا الحق يستوجب أن يكون المصنف المعماري متصفا بالأصالة أو الابتكار . والأصالة تعني أن يكون هذا المصنف من ابتكار المصمم المعماري نفسه، وأنه لم ينقل كلية أو أساسا من تصميم آخر، فقد يصل مصممان معماريان -كل منهما على انفراد- الى نفس التصميم ويتمتعان بحق المؤلف للتصميم اذا لم يكن ذلك قد نقل عن تصميم سابق مشمول بحماية حق المؤلف. ومن ثم يعرف التصميم المعماري الأصيل بأنه نتاج الفكر و العمل المستقلين لشخص واحد. وهذا ما يجعل لها طابع شخصي أو ذاتي يجعله متميز، وذلك على خلاف المصنفات العادية التي لا تبرز شخصية أصحابها³. وأصالة التصميم كإبداع ذهني تكون في الغالب نسبية وليست مطلقة، بمعنى أن ما يعد تصميمًا معماريًا مبتكرًا بالنسبة الى عصر قد يصبح امرا مألوفا في عصر لاحق، ولذا كان من الأمور المسلم بها أن التصاميم المعمارية في عصرنا مدينة للتراث الانساني السابق، لأنها لم تنشأ من العدم أو لم توجد من فراغ⁴.

ومن الموضوعات العملية والهامة مسألة حماية الملكية الفكرية للمهندس المعماري لأنها تثير العديد من المشاكل والمنازعات التي يمكن تقسيمها الى قسمين هما:

-
- 1- يوسف أحمد النوافلة، الحماية القانونية لحق المؤلف، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، 2004 م، ص 75.
 - 2- نواف كنعان، حق المؤلف : النماذج المعاصرة لحق المؤلف ووسائل حمايته، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط05، 2009 م، ص 225.
 - 3- غازي أبو عرابي، الحماية المدنية للمصنفات الفنية في القانون الأردني و المقارن، مجلة الشريعة و القانون، كلية الحقوق، جامعة الامارات العربية المتحدة، العدد 23، مايو 2005 م، ص 289-291.
 - 4- فتحي الدريني، حق الابتكار في الفقه الاسلامي المقارن، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، 1984 م، ص 17.

• المنازعات المتعلقة بحقوق المهندس المعماري عندما يقوم بعمل المخططات و الرسوم وتقديم الأفكار
الا أنه لا يكلف بتنفيذ المشروع بل يقوم بذلك مهندس آخر.

• المنازعات المتعلقة بحقوق المهندس المعماري الذي يقوم بكافة الأعمال السابق الإشارة إليها الى
جانب التنفيذ ثم يفاجئ بصاحب المشروع أو المالك اللاحق يقرر تعديل المبنى، وهو يمثل الجانب
الأكبر و الأهم في المنازعات حيث يثور تنازع بين الحق المعنوي و المادي للمهندس باعتباره مؤلفا
من ناحية وبين حق صاحب المشروع أو رب العمل باعتباره مالكا يتمتع بحق الملكية على مايملك.
ويضاف الى هذا التنازع مسائل أخرى تتعلق بحماية شخصية المهندس، وكذلك تصوير المبنى وعمل
المخططات والرسوم و المجسمات و المقالات المنشورة في المجالات مما يتصل بالحق المعنوي على
تلك الأعمال وحق المهندس في احترام عمله قبل وبعد تنفيذ العمل¹.

وعلى أية حال فان المصنفات المعمارية هي كغيرها من الحقوق الفكرية الأخرى الصناعية والأدبية لها
أهمية بالغة في الحياة العملية والعلمية، الأمر الذي استدعى المجتمع الدولي إلى البحث عن وسائل
حماية قانونية ناجعة لأعمال العمارة الهندسية منذ وقت مبكر ولعل أول تشريع دولي تضمن مبادئ حماية
للمصنفات المعمارية هو اتفاقية برن - المؤرخة 09 سبتمبر 1886 م والمكملة بباريس في 04
مايو 1896م والمعدلة ببرلين في 13 نوفمبر 1908 م والمكملة ببرن في 20 مارس 1914م والمعدلة
بروما في 02 يونيو 1928 م وبروكسل في 26 يونيو 1948 م واستوكهولم في 14 يونيو 1967 م
وباريس 24 يوليو 1971م، والمعدلة في 28 سبتمبر 1979 م- والتي تعد التشريع الأقدم الذي جاء

1- صالح احمد البربري، منازعات حقوق الملكية الفكرية للمهندس المعماري، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن
عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد
في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م، ص 405-406.

بغطاء قانوني مبكر للحقوق الفكرية الأدبية (حق المؤلف) الذي يضم العديد من الحقوق الفرعية والتي منها مصنفات العمارة¹.

يعتبر النزاع على الملكية الفكرية للمخططات من المنازعات الخطيرة لأنها نزاعات جنائية وليست مدنية وبالتالي عقوبتها الحبس وليس فقط التعويضات المالية، وتهدف هذه الحماية إلى منع وقوع الاعتداء على شخصية المؤلف أو على مصنفه، أيا كان مظهر التعبير عنه سواء كانت الكتابة أو الصورة أو التصوير أو الحركة، كما أنها نزاعات غير واضحة المعالم وذلك لأن القوانين النازمة لحماية الملكية الفكرية بصورة عامة وفي أغلب الدول تكون غامضة بالنسبة للملكية الفكرية للمخططات، خصوصاً وأنه لا يرد عادة تعريفاً فنياً دقيقاً لكلمة (المخططات) في القوانين مما يؤدي إلى اللبس بين مخططات الفكرة المعمارية، والمخططات المطوّرة، والمخططات النهائية بغرض المناقصة، والمخططات الحاصلة على موافقة البلدية، مما يؤدي إلى تضارب التفسيرات عن ماهية المخططات المشمولة بالحماية القانونية، وتزداد المشكلة غموضاً عندما نجد عدة قوانين في بلد واحد تضع تعاريف مختلفة للمهندس الاستشاري فتطلق عليه تارة إسم المعماري في أحد القوانين وتطلق عليه إسم المهندس في قانون آخر والاستشاري في قانون ثالث مما يوحي بأن هؤلاء ثلاثة أصناف.

وكغيره من العقود التبادلية الملزمة للجانبين يترتب عقد الفيديك التزامات متقابلة في ذمة عاقيه (المقاول وصاحب العمل) بحيث يترتب على عدم وفاء أي من الطرفين بالتزاماته أن يطالب الطرف الآخر بتنفيذها ومن هنا تنشأ منازعات عقد الفيديك، اذ تركز معظمها حول عدم تنفيذ أحد الطرفين لالتزاماته العقدية. ويظهر من بنود عقد الفيديك أن النزاع الذي ينظمه هو ذلك النزاع الذي ينشأ بين صاحب العمل و المقاول، والذي ينشأ بسبب العقد المبرم بينهما، ويكون مرتبطاً أو ناشئاً عن تنفيذ الأعمال المتفق عليها في العقد. ولم يترك الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النزاع ينشأ دون أن يقنن له وسائل لتسويته،

1 - Arpi Abovyan, Challenges of Copyright in the Digital Age: Comparison of the Implementation of the EU Legislation in Germany and Armenia, Herbert Utz Verlag, München, Allemagne, 2013, P 17.

وذلك من خلال العقد الذي ينظمه كتابه الأحمر الصادر سنة 1999 م حيث تحدت وسائل تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية في الفصل العشرين من هذا العقد¹، وتتمثل هذه الوسائل في ثلاث طرق وهي: مجلس فض المنازعات، والتسوية الودية للنزاع، أما الثالثة و التي تعد بمثابة الوسيلة الأخيرة التي يلجأ اليها الأطراف للفصل في النزاع ألا وهي اللجوء الى التحكيم². وبناءً على ذلك فان العقد قد أخذ بالوسائل البديلة في تسوية المنازعات، وهذه الوسائل أصبحت أكثر شيوعاً وبخاصة في العقود التي تتسم بأنها دولية³، وذلك للمزايا التي تقدمها هذه الوسائل كالسرعة في فض النزاع والسرية وتقليل التكاليف والابتعاد عن تعقيدات القضاء العادي والحرفية والأخذ بالخبرة الفنية والرضا النفسي للأطراف بخصوص هذه الوسائل و الحكم الصادر عنها⁴.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 58-61.

2- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك – دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، مرجع سابق، ص 621-622.

3- عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 374.

4- مصطفى عبد المحسن الحبشي، مرجع سابق، ص 466.

الفصل الثالث

آليات تسوية منازعات عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

المبحث الأول : دور مجلس فض المنازعات في تسوية منازعات عقود

الانشاءات الهندسية الدولية

المبحث الثاني : الوسائل الودية لتسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية

الدولية

المبحث الثالث : دور التحكيم في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية

الدولية

الفصل الثالث

آليات تسوية منازعات عقود الإنشاءات الهندسية الدولية

أصبح اللجوء في وقتنا الحالي للوسائل البديلة لحل المنازعات (ADR Alternative Dispute Resolution) أو الطرق المناسبة لفض المنازعات كما تسمى في الوقت الحاضر (Appropriate Dispute Resolution) أمراً ملحاً، وذلك لتلبية متطلبات الأعمال الحديثة، والتي لم تعد المحاكم قادرة على التصدي لها بشكل منفرد. فمع التطور المستمر في التجارة والخدمات، وما نتج عن ذلك من تعقيد في المعاملات، والحاجة إلى السرعة والفعالية في البت في المنازعات، وتخصصية من ينظر بهذه الخلافات أو يساهم في حلها، نشأت الحاجة لوجود آليات قانونية يمكن للأطراف من خلالها حل منازعاتهم بشكل سريع وعادل وفعال، مع منحهم مرونة وحرية لا تتوفر عادة في المحاكم. لذلك تعرف الوسائل البديلة لحل المنازعات اهتماماً متزايداً على صعيد مختلف الأنظمة القانونية والقضائية، وذلك لما توفره هذه الأخيرة من مرونة و سرعة في البت و الحفاظ على السرية وما تضمنه من مشاركة الأطراف في إيجاد الحلول لمنازعاتهم¹.

ونظراً لما تحتله الوسائل البديلة لحل المنازعات من مكانة بارزة في الفكر القانوني والاقتصادي على المستوى العالمي، وما شهده العالم منذ نصف قرن ويزيد من حركة فقهية وتشريعية لتنظيم الوسائل البديلة، وما تمثله في الحاضر من فعل مؤثر على صعيد التقاضي كان من الطبيعي أن تعمل الدول جاهدة لإيجاد إطار ملائم يضمن لهذه الوسائل تقنينها ثم تطبيقها لتكون بذلك أداة فاعلة لتحقيق وتثبيت العدالة وصيانة الحقوق. وانطلاقاً من هذا المبدأ عرّفت بأنها : هي تلك الآليات التي يلجأ لها الأطراف عوضاً عن القضاء العادي عند نشوء خلاف بينهم، بغية التوصل لحل لذلك الخلاف. أو هي تلك الوسائل أو العمليات المختلفة والتي تستخدم لحل المشكلات أو المنازعات خارج نطاق المحاكم والهيئات

1- علاء أباريان، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008 م، ص52.

القضائية الرسمية. وعندما يتم الاتفاق على اللجوء للوسائل البديلة لفض المنازعة فإن طرفيها يفقدان حقهما في اللجوء للقضاء ما لم تخفق هذه الوسائل في حل النزاع¹.

وانطلاقاً من هذا المعنى يخرج التقاضي عن إطار هذا التعريف، فهو لا يعد وسيلة بديلة لحل الخلافات بل وسيلة أصيلة، إذ أن الأصل في الأطراف اللجوء إلى المحاكم ومحاولة حل المنازعات التي بينهما عبر التقاضي. وعلى الرغم من ذلك، فقد أدى ازدياد لجوء المتنازعين إلى هذه الوسائل في الفترة الأخيرة إلى عدم جواز تسمية تلك الوسائل بـ (البديلة)، ذلك أن كثرة اللجوء إليها أدت إلى تحولها في كثير من الأحيان إلى وسائل أصيلة يلجأ لها الأطراف ابتداءً، مستفيدين من مزاياها في سرعة حسم النزاع، والحفاظ على السرية، وخفض التكاليف في أوضاع كثيرة، إضافة إلى مرونتها من حيث إجراءات حل النزاع والقواعد المطبقة عليه. وقد أصبحت الوسائل البديلة لحل المنازعات من الوسائل الملائمة للفصل في مجموعة هامة من المنازعات، كما هو الشأن في منازعات التجارة الدولية وحماية المستهلك، والمنازعات الناشئة في بيئة الإنترنت، والتجارة الإلكترونية، والملكية الفكرية في العصر الرقمي².

وهي نفس الوسائل التي نص عليها الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين من خلال العقد الذي ينظمه كتابه الأحمر الصادر سنة 1999 م، حيث تحددت وسائل تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية في الفصل العشرين من هذا العقد³، وتتمثل هذه الوسائل في ثلاث طرق وهي: مجلس فض المنازعات، والتسوية الودية للنزاع، أما الثالثة و التي تعد بمثابة الوسيلة الأخيرة التي يلجأ إليها الأطراف للفصل في النزاع فهي اللجوء الى التحكيم⁴. وسنتطرق لكل وسيلة من هذه الوسائل في المباحث التالية:

1 - Henry J. Brown, Arthur L. Marriott, ADR Principles and Practice, Sweet & Maxwell, UK, 2nd ed, 1999, p 09.

2- محمد احمد القطاونة، الوساطة في تسوية المنازعات المدنية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة مؤتة، الأردن، 2008، ص 07.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 58-61.

4- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك – دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، مرجع سابق، ص 621-622.

المبحث الأول

دور مجلس فض المنازعات في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

نظراً إلى التطور والتنوع الكبيرين في قطاع الإنشاءات، حصل امتعاض لدى المقاولين من انشغال المهندس وبطئ استجابته للرد على مطالباتهم، بالإضافة إلى اتهام المقاولين للمهندسين بالتحيز وعدم الحياد أثناء دراسة المطالبات والرد عليها لصالح المالك الذي يستخدمه ويدفع له اتعابه. كل هذا دعا الى ضرورة إدخال طرف ثالث محايد من خارج أطراف المشروع تكون مهمته الرئيسية¹:

- فض المنازعات المتأتية عن المطالبات غير المتوافق عليها.
 - إعطاء نصائح وحلول لمنع تفاقم الأوضاع والمنازعات خلال تنفيذ عقود الإنشاءات.
- وهذا الطرف يتمثل في مجلس فض المنازعات - وذلك بعد انحسار دور المهندس الاستشاري في فض المنازعات (دور شبه تحكيمي) وذلك نظراً للانتقادات التي وجهت لاتحاد الفيديك لإسناده للمهندس الاستشاري (المعين من رب العمل) مهمة الاشراف والفصل في النزاع معاً، كما في المادة (67) من الطبعة الرابعة من عقد مقاولات أعمال الهندسة المدنية الصادرة عام 1987 م-، وقد ظهرت هذه المجالس في الشروط العامة للفيديك عندما قام الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين في نوفمبر 1996 م بإدخال ملحق للطبعة الرابعة الصادرة عام 1987 م، والذي تضمن نصاً بديلاً للمادة 67 التي كانت تنظم تسوية المنازعات عن طريق المهندس، منشأً مجالساً لفض المنازعات وقد ظهرت الطبعة الأخيرة للفيديك عام 1999 م متضمنة تنظيمًا متكاملًا لعمل تلك المجالس². وسنتعرف على ماهية هذا المجلس ودوره في فض المنازعات من خلال المطالب التالية:

1- محمد محمد بدران، عقد الانشاءات في القانون المصري (دراسة في المشكلات العملية لعقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001 م، ص 251.

2- احمد حسان حافظ مطاوع، مرجع سابق، ص 591.

المطلب الأول : ماهية مجلس فض المنازعات

سيتم في هذا المطلب تناول تعريف مجلس فض المنازعات وفقا للتعريفات الفقهية التي قيلت فيه، ثم سيتم تناول النشأة و التطور التاريخي للمجلس انطلاقا من أول فكرة لظهوره وصولا لفترتنا الحالية، وذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: تعريف مجلس فض المنازعات

مجلس فض المنازعات هو أحد أهم وأحدث شكل من اشكال الوسائل البديلة لفض المنازعات وخصوصا في عقود الفيديك، وكما هو معلوم فان الشروط العامة والخاصة للفيديك لم تتطرق الى تعريفه، ولذلك لابد من اللجوء الى الاجتهادات الفقهية التي قيلت في تعريف المجلس و المستقات من البند 20 من عقد الفيديك (الكتاب الأحمر الجديد).

ولعل ابرز هذه التعريفات الذي يعرفه بأنه : التسوية الودية التي يتم فيها تفويض طرف ثالث محايد ليساعد في اجراءات حل النزاع وذلك من خلال تطبيق قواعد العدالة والإنصاف الطبيعية، مع وجوب منح طرفي النزاع الفرصة بالتساوي ليعرضوا وجهة نظرهم ودفاعهم وهو ليس وساطة أو تحكيم أو تقاضي. وخلافاً للتقاضي والتحكيم فإن مجلس فض النزاع لا يخضع لرقابة القضاء أو للأنظمة القانونية¹.

أو هو شكل من أشكال التسوية الودية التي يعهد فيها الى طرف ثالث حائز على ثقة الأطراف يسمى (مجلس فض المنازعات) أن يتولى تلقي المنازعات الناشئة بين فريقين العقد ليدرسها وينظر فيها للتوصل الى حل يتمثل في قرار يصدره المجلس بعد اجراء معاینته وتحقیقاته ودراسته. ويعرف أيضا بأنه وسيلة ميدانية للنظر في الخلاف اذ يتم احالة الخلافات الى المجلس قريبا من وقت حصولها، وتتم المعايينة والدراسة في وقت تكون شواهدا والظروف المؤدية الى حصولها لا تزال ظاهرة وواضحة².

1- محمد محمد بدران، مرجع سابق، ص 252.

2- داود شحادة محمد خلف، الشروط العامة لعقود الفيديك النموذجية، جمعية عمال المطابع التعاونية، عمان، الأردن، 2003 م، ص 39.

ويعرف أيضا بأنه : عبارة عن هيئة مستشارين من ذوي الخبرة غير المتحيزين والمستقلين، وأنه يشكل بالعادة قبل بداية البناء، حيث يتم اللقاء بينهم في موقع العمل وديا على أن يتم تزويد أعضاء المجلس بوثيقة العقد والمخططات والمواصفات ليكونوا على اطلاع بإجراءات المشروع والمشاركين به، بحيث يبقون جنبا الى جنب مع تطور وتقدم العمل، كما يلتقي المجلس بصاحب العمل والمقاول أثناء الزيارات المنتظمة للموقع ويشجعهم على حل المنازعات على مستوى العمل، ولكن في حال كانت المنازعات ناشئة عن العقد أو العمل ولم يستطع الفريقان حلها فانه يتم الرجوع الى المجلس ليتخذ قراره بشأنها¹.

من خلال التعريفات السابقة نستخلص أن مجلس فض المنازعات هو: أداة لفض المنازعات في الموقع والتي تحدث بين صاحب العمل و المقاول والتي تنشأ بخصوص تنفيذ الأشغال أو العقد، ويتم هذا الفرض للنزاع بصورة سريعة وبأقل تكلفة، وقد استعيض بها عن الدور الذي كان يلعبه المهندس الاستشاري في حل النزاع سابقا²، ويضم هذا المجلس إما شخصاً واحداً أو ثلاثة أشخاص (أو أكثر حسب تعقيد المشروع) من الأشخاص المستقلين الحياديين ومن ذوي الاختصاص والكفاءة والذين يتم اختيارهم من قبل طرفي العقد.

الفرع الثاني: النشأة و التطور التاريخي للمجلس

سنتناول في هذا الفرع النشأة والتطور التاريخي لمجلس فض المنازعات، علما أن ذلك يفيد في معرفة مدى أهمية التعديلات التي أدخلت عليه من أول بدايات ظهوره في الستينيات حتى العصر الحاضر، حيث تم العمل على تعديلها أكثر من مرة من أجل أن تلائم طبيعة المشاريع الانشائية حيث أن أطراف العقد ملزمون باعتماد أسلوب فض المنازعات قبل اللجوء الى التحكيم والقضاء . وذلك كالتالي:

1- Mohamed.A.M.Ismail, Globalization and New International Public Works Agreements in Developing Countries: An Analytical Perspective, Ashgate Publishing, Ltd., England, 2011,P 202-203.

2- مشاعل عبد العزيز الهاجري، بداية النهاية : أثر ظهور مجالس تسوية المنازعات على اضمحلال الدور شبه التحكيمي للمهندس الاستشاري في عقد الفيديك لمقاولات أعمال الهندسة المدنية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، الكويت، العدد 01، مارس 2007 م، ص

أولاً / نشأة مجلس فض المنازعات : بالرغم من عراقلة الدولة البريطانية تاريخياً في وضع اللوائح والأنظمة القانونية إلا أن الولايات المتحدة الأمريكية تتميز بالتطور السريع في نشر واستخدام الآليات الحديثة في فض المنازعات التجارية، وذلك لكي يحكم القضاء والقانون معظم حركات المجتمع والأفراد نظراً لانتشار إقامة الدعاوى القانونية بين أفراد المجتمع الأمريكي لأتفه الأسباب. وكنتيجة طبيعية لانتشار القضايا القانونية بين المؤسسات التجارية، ناهيك عن الأفراد، برزت مهنة المحاماة في المجتمع الأمريكي بشكل مميز وأدى ذلك إلى مواجهة قديمة بين القطاعين التجاري والقانوني (المحامين) تظهر أحياناً وتختفي أحياناً أخرى¹. ووجهت إلى المحامين تهمة تطويل القضايا داخل أروقة المحاكم بهدف الربح كما ذكر ذلك تيودور ايلسون (Theodore Olson) محام ورئيس سابق لإحدى شعب نقابة المحامين الأمريكيين (American Bar Association) مستشهداً بعنوانين مقالات مثل "المجتمع المشاكس قانونياً" (Litigious Society)، "محامين تحت المحاكمة" (Lawyers on Trial)، "قوانين كثيرة وعدالة قليلة" (Too Much Law, Too Little Justice)². ونتيجة لهذه المواجهة بين القطاعين الاقتصادي والقانوني تم اللجوء إلى الأنظمة البديلة لفض المنازعات مثل الوساطة والتوفيق والتحكيم في العصر الحديث. وتقدم على إثر ذلك نظام التحكيم على غيره من آليات فض المنازعات في الانتشار والاستخدام حيث ساعد على انتشاره قيام هيئات ومراكز ومحاكم للتحكيم في أنحاء العالم مثل محكمة التحكيم الدولي في لندن، محكمة التحكيم للغرفة التجارية الدولية بباريس، وجمعية التحكيم الأمريكية بواشنطن وغيرها في دول العالم. وأصبح التحكيم بنداً ثابتاً في الكثير من التعاقدات التجارية، الأمر الذي جعل المحامين يتجهون إلى تأطير التحكيم ضمن المظلات القانونية وإعادته إلى حظيرة القضاء بشكل أو بآخر، حتى قيل بأن التحكيم قد اختطف من قبل المحامين. وتعالى الأصوات باتهام المحامين بتعقيد أنظمة التحكيم

1 - Morton J. HORWITZ , THE TRANSFORMATION OF AMERICAN LAW, 1780-1860 , Harvard University Press, USA, 1977 , P 141-157.

2 - Jay M. Feinman , Un-Making Law: The Conservative Campaign to Roll Back the Common Law , Beacon Press, USA, 2004 , P 23.

وجعلها مماثلة لأنظمة القضاء، وساعد على ذلك عدم اقتناع الكثير من المحامين بأفضلية التحكيم في حل المنازعات وادعائهم بأن التحكيم ليس بأفضل ولا أسرع ولا أقل تكلفة من القضاء¹.

ونظراً لما تتميز به نزاعات التشييد عن باقي المنازعات التجارية بعوامل من أهمها التعقيد وضخامة المبالغ المتنازع عليها والتخصص التقني المطلوب في المحكم، فقد بدأ القطاع الهندسي في البحث عن آليات مختلفة عن الصلح والتوفيق والتحكيم. وبناءً على ذلك تم تطوير نظام لمعالجة نزاعات التشييد في الموقع وأثناء تنفيذ المشروع أطلق عليه اسم (مجلس مراجعة النزاع).

وكان للولايات المتحدة الأمريكية السبق في تبني استخدام مجالس فض المنازعات لحل المنازعات في المشاريع الإنشائية الكبرى لا سيما في مشاريع السدود ومشاريع المياه الكبرى وأعمال البنية التحتية. وقد كان أول مشروع تم اللجوء فيه إلى مجلس فض المنازعات هو مشروع انشاء سد واشنطن الحدودي (سد باوندي) في عام 1960 م، لكن بمسمى آخر وهو المجلس الاستشاري المشترك والذي اختص بالفصل في المنازعات الفنية خلال فترة انشاء المشروع وليس عند انتهائها².

كما اخذت هذه المجالس صورة (مجلس مراجعة المنازعات) والذي نشأ لحل المنازعات التي كانت تثار أثناء انشاء مشروع نفق ايزنهاور في ولاية كولورادو في الولايات المتحدة الأمريكية اذ أثبت هذا المجلس نجاحه وذلك سنة 1975 م³، اين حصلت الكثير من المنازعات أثناء انجاز المشروع والتي أدت الى اطالة أمد المشروع مما أدى بالنتيجة الى خسائر مادية وزمنية فادحة، علماً أن هذا المشروع استغرق 05 سنوات لانجازه ابتداءً من 15 مارس 1968 م الى غاية 08 مارس 1973 م⁴. وقد اقتصر دور

1- Justin Sweet , Marc Schneier, Legal Aspects of Architecture, Engineering and the Construction Process, Cengage Learning ,USA, 9th ed, 2013, P 789.

2 - Cyril Chern , Chern on Dispute Boards, Informa Law from Routledge, New York, USA, 2015, p11.

3- Gould Nicholas , Establishing Dispute Boards - Selecting - And Appointing Dispute Board Members , Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) 6th Annual International Conference, Budapest, Hongrie, 6 – 7 May 2006, p 02.

4 - Lawrence R. Eckert, Matthew E. Fowler, Michael F. Smithson, Jr., Bradford F. Townsend, North American Tunneling 2010 Proceedings, SME, Colorado ,USA, 2010,P 224.

المجلس في هذه المرحلة على مجرد فحص المنازعات و إبداء الرأي الاستشاري فيها دون اصدار أحكام باتة، فقد كانت قراراته بمثابة توصيات لا تتوافر فيها صفة الإلزام، ومن ثم فإن أطراف النزاع لم يكونوا ملتزمين بتنفيذ ما يصدره المجلس من قرارات¹.

ولقد تزايد استعمال هذه المجالس بصفة مطردة وتم استخدامها كبديل لنظام التقاضي العادي في عام 1976 م بمؤتمر² (pound)، حيث أشار كبار القضاة والمحامين الى مساوئ نظام التقاضي العادي الذي يؤدي الى تأخير وتزايد النفقات التي أثقلت كاهل الأطراف في المحاكم المكتظة بالمنازعات على اختلاف انواعها³.

والى يومنا هذا تم تطبيق هذا الأسلوب في الولايات المتحدة الأمريكية في 500 مشروع بكلفة اجمالية تقدر بستون (60) مليار دولار، وبإجراء مسح لهذه المشاريع فان نسبة ضئيلة منها حوالي 20 حالة تم الاعتراض فيها على قرارات المجلس⁴.

وتختلف الأسماء التي تطلق على مجلس مراجعة النزاع باختلاف الهيئات والمنظمات المستخدمة له مع الاحتفاظ بمبدأ الفكرة التي تعتمد على مختصين محايدین يقومون بمراجعة موضوع النزاع ويصدرون حكماً غير ملزم للأطراف. وكأمثلة لهذه التسميات المختلفة نجد في كندا (المجلس الاستشاري لمنازعات العقود)، بينما تختلف التسميات في أمريكا من منظمة لأخرى مثل (مجلس مراجعة القضايا)، و (مجلس معالجة النزاع)، و(مجلس التقييم الابتدائي المحايد)، كما أنه قد تتشابه بعض التسميات بمجلس مراجعة

1- مشاعل عبد العزيز الهاجري، مرجع سابق، ص 106.

2- Daniel McGillis , Community Mediation Programs: Developments and Challenges , DIANE Publishing Co, USA, 1997, P34.

3- عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 394.

4- داود شحادة محمد خلف، مجلس فض الخلافات وأساليب التسويات الودية، جمعية عمال المطابع التعاونية، عمان، الأردن، 2005 م، ص 40.

النزاع وتختلف في التطبيق. وكمثال على ذلك ما تم تطويره في بريطانيا ويستخدم في منظمة الفيديك بما يسمى (مجلس فض المنازعات)، حيث يختلف في كون قرار المجلس المحايد ملزماً للطرفين¹. ومع انتشار تلك الوسيلة، قام البنك الدولي عام 1980 م بتشكيل مجلس لمراجعة المنازعات لعقد إنشاءات دولي محله إنشاء سد الكاهون في هندوراس حيث كان المالك من هندوراس، والمقاول المنفذ من إيطاليا، والمهندس الاستشاري من سويسرا، وقام بتشكيل هذا المجلس تجنباً للمنازعات الناجمة عن سوء التفاهم بين الأطراف والذي كانت احتمالات قيامها مرتفعة نظراً للتباين الكبير في خلفياتهم الفنية والثقافية، وبذلك ظهرت مجالس مراجعة المنازعات على المستوى الدولي².

ثانياً / تطور مجلس فض المنازعات: في يناير من عام 1995 م تبنى البنك الدولي إصدار الطبعة الأولى من وثائق المناقصات الموحدة لمشتريات أعمال الهندسة المدنية والبناء، والتي أوصت بتشكيل مجالس لمراجعة المنازعات في جميع المشروعات الإنشائية التي يمولها البنك وتزيد قيمتها عن 50 مليون دولار أمريكي، وإذا كانت قيمة التمويل أقل من 50 مليون دولار، فيتم تشكيل مجلس من ثلاثة أعضاء، أو من خبير واحد لمراجعة المنازعات في العقود التي تقل قيمتها عن هذا الرقم، ولا يوجد ما يمنع أن يكون المهندس الاستشاري هو عضو المجلس الوحيد، ولا يكون له سلطة إصدار قرارات ملزمة، وإنما يكفي بتوجيه توصيات، والتي إن لم تحظ بقبول الأطراف لا يكون أي منهم ملزماً بتنفيذها³.

أدى النجاح الذي حققته مجالس مراجعة المنازعات إلى تبني بعض الدول لهذه المجالس، فقد أصدرت المملكة المتحدة عام 1996 م قانوناً خاصاً بتسوية المنازعات في عقود البناء و الإنشاء عن طريق هذه المجالس، حيث تضمن وجوب تضمين جميع عقود الإنشاءات المنفذة في المملكة المتحدة بنوداً تقرر

1- عبدالله محمد يار سراج الدين، معالجة منازعات مشاريع التشييد بالمملكة العربية السعودية باستخدام "مجلس مراجعة النزاع"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، قسم الهندسة المدنية، كلية الهندسة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد 02، 2006 م، ص100-

2 - Cyril Chern , op.cit, P 11.

3 - Idem, P12.

تشكيل مجالس لتسوية المنازعات، وقد تبين للقائمين على صناعة الانشاءات هناك أن المشروعات الكبيرة يفضل لها أن تتضمن مجلسا مكونا من عدة أشخاص عوضا عن مجلس مكون من فرد واحد فقط¹.

وبحلول عام 2000 م أصدر البنك الدولي نسخة جديدة من المناقصات الموحدة لمشتريات أعمال الهندسة المدنية والبناء والتي تضمنت تعديلات على آليات فض المنازعات المتعلقة بالمشروعات الممولة من البنك الدولي، إذ أصبح استخدام مجالس مراجعة النزاع المكونة من ثلاثة أعضاء إلزاميًا في العقود التي تزيد قيمتها عن 50 مليون دولار أمريكي، كما تم إلغاء خيار الاستعانة بالمهندس الاستشاري للمشروع في فض منازعات العقود الأقل من تلك القيمة، بالإضافة إلى ذلك فقد أصبحت توصيات المجلس نهائية وملزمة ما لم يقدم أحد الطرفين إشعارًا بالرغبة في اللجوء إلى التحكيم في غضون 14 يوما من تلقي توصية المجلس. ثم صدر تعديل آخر عام 2005 م تضمن الاستغناء عن الشرط الملزم بتوافر مجلس مكون من ثلاثة أعضاء في العقود الممولة من البنك والتي تزيد قيمتها عن 50 مليون دولار، مع ترك الخيار للأطراف للاتفاق على عدد أعضاء المجلس (عضو واحد أو ثلاثة) وتحديد ذلك في العقد، وفي حالة عدم الاتفاق يكون عدد الأعضاء الواجب توافرها في المجلس هو ثلاثة أعضاء².

ولم يكن الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين بمنأى عن ذلك، إذ أصدر عقد التصميم والتشييد وتسليم المفتاح في عام 1995 م والذي عرف باسم الكتاب البرتقالي والذي نص البند 20 منه على أسلوب حل المنازعات عن طريق تعيين مجلس مكون من فرد أو ثلاثة أفراد أو أكثر إذا رأى الطرفان ذلك عند بدء المشروع، و أطلق عليه مجلس فض المنازعات، أو مجلس تسوية المنازعات حتى لو اقتصر على فرد واحد³. وفي عام 1996 م أصدر الفيديك ملحقًا مستقلًا لكل من عقدية المعروفين باسم الكتاب الأحمر والكتاب الأصفر، اتبعا فيهما نفس الأسلوب الذي اتبعه في الكتاب البرتقالي، وحتى حين أصدر الفيديك

1 - Cyril Chern , op.cit, P 56.

2 - Jane Jenkins, Simon Stebbings, International Construction Arbitration Law, Kluwer Law International, the netherlands, 2006, P110.

3- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات التمهيدية، مرجع سابق، ص 209.

في سبتمبر 1999 م مجموعة العقود الجديدة التي سماها قوس قزح الفيديك، اتبع فيها نفس أسلوب مجالس تسوية المنازعات. علما أن مجلس تسوية المنازعات يختلف عن مجلس مراجعة المنازعات من حيث كون الأول يصدر أحكاما ذات صفة ملزمة وبشكل مؤقت¹. وكذلك طبعة 2006 م من الفيديك قد جاءت متطابقة ومنسجمة مع فيديك 1999 م، وخصوصا المادة 20 منه، والتي تضمنت الإشارة الى مجلس تسوية المنازعات و الشروط الواجب توافرها بالأعضاء وكيفية تشكيل المجلس، والحل فيما اذا لم يتم الامتثال لقرار المجلس وطبيعة القرار الذي يصدره المجلس² وغيرها من الأمور التي سنقوم بدراستها في المطالب الموالية.

المطلب الثاني: نظام مجلس فض المنازعات

نص النموذج الجديد لعقد الفيديك لسنة 1999 م (الكتاب الأحمر) على مجالس فض المنازعات في البند 20 منه، وأورد لهذه المجالس تنظيما متكاملًا، وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول : تشكيل مجلس فض المنازعات

من أهم الأمور التي يساهم فيها أطراف العقد بشكل مباشر هي تعيين واختيار أعضاء مجلس فض المنازعات، ولذلك يجب أن يتوخا العناية في اختيارهم لهؤلاء الأعضاء، اذ يجب أن تتوفر في عضو المجلس المعرفة الفنية و الخبرة في مجال المشروع محل العقد وأن يكون لديه القدرة على تفسيره وامتكانا من لغته، كما يشترط في العضو الوحيد وفي الرئيس عندما يكون المجلس جماعيا ألا يكون من جنسية أحد طرفي العقد ما لم يكونا من جنسية واحدة³. وذلك لأن نجاح المجلس يعتمد على الثقة التي يوليها الاطراف لخبرة الأعضاء، وتحديدًا رئيس المجلس وذلك لأن العبء الأكبر يقع على عاتقه، فهو يسعى

1- جمال الدين نصار، التحكيم في عقود الفيديك، بحث مقدم في دورة اعداد المحكم التي نظمها مركز تحكيم حقوق عين شمس، جامعة عين شمس،

القاهرة، مصر، في الفترة من 22 سبتمبر الى 03 أكتوبر 2001 م، ص 231.

2- مها أشقر عبد الله العطار، مدى كفاية التنظيم القانوني لمجلس فض المنازعات في عقد الفيديك الأحمر، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص،

كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، الاردن، 2011 م، ص 27.

3- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 576.

دائماً الى تقريب وجهات نظر الأعضاء للحصول على اجماع منهم بشأن القرار الذي سيتخذ، ويرأس الجلسات وغيرها من الأمور التي تؤثر على سير المشروع و نجاحه¹.

وجاء في البند (20- 2) من عقد الفيديك الأحمر (1999 م) على أنه يشترك كل من صاحب العمل والمقاول في اختيار أعضاء مجلس فض المنازعات خلال الفترة المحددة في ملحق عرض المناقصة، ويستمر المجلس الى حين الانتهاء من المشروع²، وقد يتكون المجلس من عضو واحد أو ثلاثة أعضاء، وفقاً لما يتفق عليه طرفى العقد. وتجدر الإشارة إلى أنه يلزم أن يكون العدد وتراً، كي يكون هناك دائماً أغلبية، فلا يجوز أن يكون العدد اثنان فقط، وإنما واحد أو ثلاثة. وفي حالة اختيار أن يكون عدد الأعضاء ثلاثة، يقوم صاحب العمل باختيار أحد الأعضاء، ويختار المقاول عضواً آخر، ويلزم أن يوافق كل طرف على العضو الذي اختاره الطرف الآخر. أما العضو الثالث، فيقوم صاحب العمل والمقاول بالتشاور مع العضوين اللذين تم اختيارهما، وذلك للاتفاق على تسمية العضو الثالث، والذي يتم تعيينه رئيساً للمجلس. وفي حالة اختلاف الطرفين في اختيار عضو المجلس الواحد أو رئيس المجلس ذي الثلاثة أعضاء تتولى جهة أخرى تسمى سلطة التعيين (رئيس الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين أو الشخص الذي يعينه مثلاً) سلطة تعيين العضو الواحد أو الرئيس محل الخلاف³. و إذا لم يكن قد تم تحديد عدد الأعضاء في العقد، أو لم يتم الاتفاق عليهم مسبقاً، فإن العدد يعتبر ثلاثة⁴. ويجب على الأعضاء الذين تم اختيارهم أن لا يعتبروا انفسهم ممثلين أو محامين عن الفريقين، وإنما يجب ان يتصرفوا بحيادية و استقلال عن طرفي العقد، ويجب عليهم الابلاغ عن أي ظرف يمكن أن يؤثر على المشروع، كما يجب أن يلتزموا بالمحافظة على سرية المشروع وعدم افشاء المعلومات التي يدلي بها اليهم أحد

1- مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 42.

2- لافي محمد دراركة، آلية تسوية منازعات عقود البناء والتشييد : الحل بالتفاوض والحسم بالتحكيم، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 ابريل 2010 م، ص 657.

3- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 576.

4- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات التموزجية، مرجع سابق، ص 210.

الأطراف - مع العلم بأن منظمة الفيديك تأكد على ذلك بإصدارها قوائم بأسماء أشخاص مرشحين ومؤهلين مهنيًا للقيام بمهمة أعضاء مجلس فض المنازعات¹، ولضمان تحقق الحيادية في عمل المجلس وضمان حسن سيره ، يلزم توافر الأمور الآتية في كافة أعضاء المجلس²:

- ألا تكون هناك أية مصالح مالية أو خلافات بين أحد أعضاء المجلس وبين رب العمل، أو المقاول أو المهندس، وذلك فيما عدا المدفوعات التي يلتزم بها أطراف النزاع قبل الأعضاء والمتعلقة بتسوية المنازعات.

- ألا يكون أحد الأعضاء قد تم تعيينه كاستشاري أو خلفه من قبل رب العمل، أو المقاول، أو المهندس.

- ألا يكون أحد الأعضاء قد أقام أية علاقات مهنية أو شخصية مع أي مدير، أو مسؤول أو موظف لدى رب العمل أو المقاول أو المهندس، أو أية ارتباطات سابقة في المشروع بأكمله والتي يكون العقد جزءًا منها.

- ألا يقدم أحد الأعضاء أي نصيحة تتعلق بإدارة العقد لرب العمل أو المقاول أو تابعي أي منهما بخلاف ما هو مقرر وفقًا للقواعد الإجرائية المنظمة لاتفاقية تسوية النزاع.

- ألا ينخرط أي عضو أثناء التسوية بأية مناقشات، أو يبرم أي اتفاق مع رب العمل أو المقاول أو المهندس بشأن استخدامه من قبل أي منهم، سواء كاستشاري أو خلفه، بعد توقفه عن العمل وفقًا لاتفاقية تسوية المنازعات.

- التصرف بعدالة وحياد بين رب العمل والمقاول، مع إعطاء كل منهما فرصة معقولة لعرض قضيته والرد على دعوى الطرف الآخر، واتخاذ الإجراءات المناسبة في النزاع لتجنب التأخير أو النفقات غير الضرورية.

1- مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 43-44.

2- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات التمهيدية، مرجع سابق، ص 216-217.

وفي مقابل هذه الالتزامات يستحق عضو المجلس اتعابا يجري الاتفاق عليها في مشاركة تعيينه، يلتزم المقاول بدفعها ثم يرجع بنصفها على رب العمل، وفي حالة عدم دفع الأتعاب في المواعيد المحددة يحق للعضو التخلي أو التوقف عن العمل لحين استيفاء أتعابه¹.

و إذا كانت هناك قائمة بأسماء الأعضاء المرشحين مشار إليها مسبقاً في العقد، فإنه يتم الاختيار من بينهم، باستثناء أي شخص غير راغب أو غير قادر على التعيين في المجلس. وبعد الانتهاء من تشكيل المجلس، فإنه يجوز للطرفين الاتفاق على تعيين بدلاء لأعضاء المجلس بحيث يحلون محل أي من الأعضاء في حالة خلو مكان أحد الأعضاء بسبب العجز أو الوفاة أو الاستقالة أو إنهاء التعيين مالم يتفق طرفي العقد على غير ذلك²، وفي حال عدم اتفاق الطرفين على تعيين بدلاء للأعضاء فإنه يصار الى تعيين العضو البديل بإتباع نفس الاجراءات التي تم من خلالها تعيين العضو الأصلي. ولكن قد تطرأ بعض الأمور التي تؤدي الى اخفاق الأطراف في تعيين مجلس فض المنازعات. وقد تناول البند (20-03) من الكتاب الاحمر (عقد الفيديك 1999 م) الحالات التي يخفق فيها في تعيين مجلس فض المنازعات، وهي على النحو التالي³:

- عدم اتفاق صاحب العمل والمقاول على تعيين عضو مجلس فض المنازعات- وذلك في حالة تشكيل المجلس من عضو واحد- في الموعد المحدد في البند (02-20) من الكتاب الاحمر (عقد الفيديك 1999 م)⁴.

- إذا كان المجلس يتكون من ثلاثة أعضاء، ولم يستطع أي من الطرفين اختيار العضو الذي يلتزم بتسميته، إما لعدم قدرته على ذلك أو لعدم موافقة الطرف الآخر عليه في الموعد المحدد أعلاه.

1- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 577.

2 - Douglas.A. Stephenson, Arbitration Practice in Construction Contracts, E. & F.N. Spon , London, UK, 3th ed, 1993, P 47-48.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 60.

4 - Idem, P 59.

• إذا لم يتفق صاحب العمل والمقاول على تعيين العضو الثالث (رئيس المجلس) في الموعد المحدد لذلك.

• إذا خلا منصب أحد أعضاء المجلس ولم يتم تعيين بديله خلال مدة 42 يوماً من تاريخ خلو المنصب. وإذا توافرت أي حالة من هذه الحالات السابقة الذكر، تقوم جهة التعيين أو الشخص الرسمي المسمى في ملحق عرض المناقصة بناءً على طلب أي من الفريقين أو كليهما وبعد إجراء المشاورات مع كلا الفريقين بتعيين عضو المجلس هذا. ويكون هذا التعيين نهائياً وباتاً. ويلتزم كلا الطرفين عند الاتفاق على شروط التعيين على تحديد شروط المكافأة لأعضاء المجلس، وأيضاً شروط المكافأة لأي من الخبراء الذين قد يستشيرهم المجلس، ويعتبر كل طرف مسئولاً عن سداد نصف هذه المكافأة¹.

الفرع الثاني : اجراءات عمل مجلس فض المنازعات

في حالة نشوء أي نزاع بين كل من صاحب العمل والمقاول بسبب أمر متعلق بالعقد أو تنفيذ الأشغال، سواء صدر حول أي شهادة أو تقديرات أو تعليمات أو رأي أو تحديد قيمة من قبل المهندس، فإنه يجوز لأي طرف اللجوء إلى مجلس فض المنازعات لدراسة النزاع واتخاذ القرار بشأنه، وهذا بناءً على نص البند (20-04) من الكتاب الأحمر (عقد الفيديك 1999 م)².

وإحالة النزاع على المجلس تكون اما رسمية بطلب يتقدم به أحد أطراف النزاع دون رضا الطرف الآخر، أو غير رسمية بطلب يقدم الى المجلس بموافقة طرفي النزاع، وإجراءات إحالة النزاع الرسمية الى المجلس تختلف باختلاف الجهة التي تتولى إحالة النزاع، فقد تكون الإحالة من قبل المقاول أو من قبل صاحب العمل. ففي حالة الإحالة من طرف المقاول فعليه إرسال اشعار بمطالبته لمجلس فض المنازعات خلال 28 يوماً من تاريخ علمه بواقعة سبب المطالبة وإلا يسقط حقه في المطالبة. وإرسال الاشعار بالشكل

1- مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 46

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 60-61.

الصحيح يبدأ مجلس فض المنازعات بالنظر في المطالبة المقدمة من المفاوض، وذلك بإعداد سجل مؤقت خاص بها. وعلى المفاوض بعد إرساله للاشعار أن يتقدم بلائحة تفصيلية بمطالبته خلال مدة 42 يوما من تقديمه الاشعار، وهذا عملا بنص البند (01-20) من الكتاب الاحمر (عقد الفيديك 1999 م)¹. أما في حالة الاحالة من طرف صاحب العمل فعليه ارسال اشعار بمطالبته الى مجلس فض المنازعات حال علمه عمليا بالواقعة سبب المطالبة².

ويشترط في الإحالة إلى المجلس أن تكون بناءً على شكوى خطية، فلا ينظر المجلس في الشكوى الشفهية المُحالة إليه، وهذا بناءً على نص البند (01-03) من الكتاب الاحمر (عقد الفيديك 1999 م)³. وتُرسل نسختان من هذه الشكوى إلى الطرف الآخر والمهندس، ويرد ضمن الشكوى إشارة إلى أنها قد تمت وفقاً للمادة 20 من الشروط العامة للفيديك. ويعد المجلس اتصل بالشكوى منذ الوقت الذي يتسلم فيه رئيس المجلس تلك الشكوى إذا كان المجلس مكوّنًا من ثلاثة أعضاء، أو من الوقت الذي يتسلم فيه العضو المنفرد الشكوى إذا كان المجلس يتكون منه فقط. وفي سبيل مساعدة المجلس للقيام بدوره فإنه يقع على عاتق طرفي النزاع بعض الالتزامات، منها تقديم كافة المعلومات عن الخلاف، والسماح لأعضاء المجلس بالدخول إلى موقع العمل، وبصفة عامة يقدمان التسهيلات المناسبة للأعضاء والتي تمكنهم من إصدار قراراتهم بشأن الخلاف، وهذا عملا بنص البند (04-20) من الكتاب الاحمر (عقد الفيديك 1999 م)⁴. ولضمان تحقيق الحيادية في عمل المجلس، يلتزم الطرفان كل على حدة بعدم طلب أي نصيحة أو استشارة من أي من الأعضاء بخصوص العقد إلا بعد الاتفاق مع الطرف الآخر⁵.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 58-59.

2- لافي محمد دراركة، مرجع سابق، ص 660.

3 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 05.

4 - Idem, P 60-61.

5- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك – دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، مرجع سابق، ص 631.

ولكي يستطيع أعضاء المجلس ممارسة عملهم بحرية، فإن على طرفي العقد أن يتعهدا بعدم تعيين أي من أعضاء المجلس كمحكمين في أي تحكيم يتعلق بهذا العقد، وعدم استدعاء أي من الأعضاء كشاهد لتقديم دليل يتعلق بأي نزاع أمام لجنة تحكيم مُشكلة بخصوص هذا العقد، و أيضا يتعهدان بعدم مسؤولية أعضاء المجلس عن أية مطالبات ناتجة عن ممارسة أعمالهم، كأى تصرف تم القيام به، أو تم إغفاله أثناء تأديتهم لوظائفهم في أي حال من الأحوال، ما لم يكن هذا التصرف أو الإغفال قد صدر عن قصد وبسوء نية¹.

وبعد اتصال المجلس بالمنازعة، فإنه يكون على الطرفين أن يحضرا جلسات الاستماع بشأن النزاع ويقدما ضمانًا مناسبًا بقيمة مساوية لقيمة المصروفات المعقولة التي سيتكبدها المجلس، حيث يجوز للمجلس عقد جلسة استماع بخصوص النزاع، ويكون ملتزمًا في هذه الحالة بتحديد تاريخ ومكان الجلسة و إخطار الأطراف بذلك. ومتى عقدت جلسة الاستماع، فإن أعضاء المجلس يلتزمون بعدم التصريح أو إبداء الآراء تجاه الأدلة والحجج التي يقدمها الطرفان خلال أي جلسة من جلسات الاستماع، كما يكون على أطراف النزاع الالتزام - بالإضافة إلى المهندس - بحضور الزيارات الدورية التي يقوم بها المجلس للموقع، وعلى رب العمل بالتنسيق مع مقاول العمل تقديم التسهيلات المناسبة للزيارة. إذ يكون على أعضاء المجلس القيام بزيارات دورية للموقع بناء على طلب أي من رب العمل أو المقاول، ويكون ذلك على فترات لا تزيد عن 140 يوم ولا تقل عن 70 يوم، شاملة الأوقات التي تتم فيها أحداث التشييد الحرجة².

ويتعين على المجلس الاتفاق مع رب العمل والمقاول معًا على توقيت وجدول أعمال لكل زيارة موقع، وعند غياب الاتفاق يتم تقرير ذلك من قبل المجلس حتى يكون أعضاؤه على دراية كاملة بتقدم الأعمال، ويكونون ملزمين بأية مشكلات أو مطالبات فعلية محتملة. وبعد انتهاء كل زيارة للموقع يلتزم المجلس

1 - Nael G.Bunni, op. cit, P 619.

2 - Jane Jenkins, Simon Stebbings , op. cit, P 119.

بإعداد تقرير عن أنشطته أثناء الزيارة وقبل مغادرة الموقع، ويرسل نسخًا منه إلى رب العمل والمقاول¹. ويكون على الطرفين أن يوفرًا للمجلس نسخة واحدة من جميع المستندات التي قد يطلبها، والتي قد تشمل مستندات العقد، وتقارير تقدم الأعمال، وأوامر التغيير، والشهادات والمستندات الأخرى الخاصة بالعقد، وبعد تسلّم المجلس لتلك المستندات، يلتزم أعضاء المجلس بالمحافظة على خصوصية وسرية العقد، بالإضافة إلى الالتزام بالمحافظة على سرية كل أنشطة ومرافعات المجلس، والالتزام بعدم نشرها أو الإفصاح عنها والالتزام بعدم إسناد تسوية النزاع من الباطن دون الموافقة الكتابية المسبقة من رب العمل والمقاول والأعضاء الآخرين².

الفرع الثالث: صدور قرار مجلس فض المنازعات

يجب على مجلس فض المنازعات خلال مدة لا تتجاوز 84 يومًا من تاريخ تسلّم رئيس المجلس الشكوى أو خلال أية فترة أخرى يقترحها المجلس ويوافق عليها صاحب العمل والمقاول، أن يصدر قراره بشأن المنازعة. ويشترط في القرار الصادر أن يُشار فيه أنه صدر وفقًا للمادة 20 من الشروط العامة للفيديك، وأن يكون مُسببًا³. و هذا القرار ليس مُلزمًا للطرفين، إذ يجوز لأي منهما خلال 28 يومًا من تاريخ تسلمه أن يرسل إلى الطرف الآخر إخطارًا يبلغه فيه بعدم رضائه عن القرار المتخذ في شأن تسوية النزاع، مع الأخذ بعين الاعتبار أنه في حال لم يقم المجلس بإصدار قراره خلال 84 يوم المعينة وفقًا لأحكام هذه المادة، أو حسب المدة المتفق عليها مابين المجلس و الطرفين، فانه يجوز لأي طرف خلال فترة 28 يوم التالية لفترة 84 يوم أن يخطر الطرف الآخر بعدم رضاه⁴. ولا يُكتفى بأن يتضمن الإخطار مجرد إعلام بعدم الرضا بالحكم، و إنما يلزم أن يُذكر في الإخطار، موضوع الخلاف، وأسباب عدم الرضا، و أنه تم

1- Jeremy Glover, Managing Disputes Is Adjudication The Best Or Only Way?, 13th Adjudication Update Seminar, Fenwick Elliott LLP, UK, 23 April 2007, P 12.

2- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات النموذجية، مرجع سابق، ص 215.

3- لافي محمد دراركة، مرجع سابق، ص 661.

4- مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 64.

بناءً على المادة 20 من الشروط العامة للفيديك. ويُعد الإخطار السابق بعدم الرضا بمثابة شرط مسبق لازم للجوء بعد ذلك لإجراءات التحكيم، فلا يُقبل التحكيم دون تقديم الاعتراض إلى الطرف الآخر¹. باستثناء ما تنص عليه المادة (20-07) من الكتاب الأحمر (عقد الفيديك 1999م) المتعلقة بعدم الامتثال لقرار مجلس فض المنازعات²، والمادة (20-08) من الكتاب الأحمر (عقد الفيديك 1999 م) المتعلقة بانقضاء تعيين مجلس فض المنازعات³.

ويلتزم الطرفان بتنفيذ أي قرار يصدر عن المجلس باعتباره نهائيًا، ما لم يتم مراجعته بالتسوية الودية أو التحكيم كما هو منصوص عليه في شروط العقد، وعلى أي حال يجب على المقاول الاستمرار في تنفيذ الأعمال بكل المثابرة الواجبة ما لم يتم التبرؤ من العقد بالفعل أو إنهاؤه. ويكون لمجلس تسوية المنازعات الحق في إصدار قرارات ملزمة وواجبة التنفيذ دون تراخٍ، إلى أن تتم مراجعتها أو إلغاؤها إما بطريقة التسوية الودية أو التحكيم. ويصبح قرار المجلس نهائيًا وملزمًا إذا لم يقدم أي من الطرفين اعتراضه على القرار خلال المدة المقررة وهي 28 يومًا⁴، ومن ثمَّ لا يكون النزاع قابل للتحكيم ويتعين على رب العمل والمقاول الاستمرار في تنفيذه، إلا أنه إذا لم يلتزم أحد الطرفين بتنفيذ قرار المجلس فإنه يحق للطرف الآخر أن يحيل أمر عدم تنفيذ القرار وليس موضوع النزاع الذي صدر فيه القرار مباشرة إلى التحكيم دون الحاجة لعرض هذا الأمر على المجلس أو محاولة تسويته وديًا مرة أخرى، ووفقًا لإرشادات دليل عقود الفيديك فإنه يجوز للطرف الذي صدر لصالحه القرار وأصبح نهائيًا، أن يشرع في تنفيذه جبرًا وفقًا لما يسمح به القانون الواجب التطبيق⁵.

1- محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات النموذجية، مرجع سابق، ص 217.

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 62.

3 - Ibidem.

4- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 579.

5- احمد شرف الدين، مرجع سابق، ص 58.

المطلب الثالث: تقييم دور مجلس فض المنازعات وطبيعته القانونية

من خلال تعريف مجلس فض المنازعات و نشأته ومراحل تطوره وكذا اجراءات احالة النزاع اليه، نستطيع أن نتعرف على ما لهذا المجلس من محاسن، وكذا ماله من مساوئ - وهذه المساوئ لا تقلل من أهمية المجلس وإنما الهدف من معرفتها هو العمل على تقويمها مستقبلا من خلال تعديل النصوص التشريعية التي تناولته - وكذا معرفة الطبيعة القانونية لقرار المجلس، وهذا ما سنتناوله في الفروع التالية:

الفرع الأول : مساوئ مجلس فض المنازعات

يتصف مجلس فض المنازعات بعدد من المساوئ التي يجب معالجة القصور التشريعي به، وذلك من خلال معرفة مواطن ضعفه، علما أن ذلك لا يقلل من القيمة القانونية أو الواقعية لهذا المجلس، ويمكن تعداد هذه المساوئ فيما يلي¹:

- يمكن أن تؤدي احالة النزاع الى المجلس الى تكاليف باهضة ترهق كاهل صاحب العمل وخصوصا في المشاريع الضخمة التي تحتاج طبيعتها الى تشكيل مجلس من ثلاثة أعضاء من ذوي الاختصاصات الدقيقة من دول أخرى، مما يتطلب نفقات أكثر نتيجة تنقلهم من بلدانهم الى البلد الذي يتم به تنفيذ المشروع، وكذلك نفقات الاقامة والمواصلات والمقابلات وتبرز الحاجة أيضا الى ترجمة الوثائق والمستندات وغيرها اذا كانت لغة العضو تختلف عن اللغة التي صيغ بها العقد.
- لقد رسم الفيديك في البند 20 منه مواعيد ومدد يجب على المجلس الالتزام بها ولكن في حقيقة الأمر قد تظهر بعض الأمور التي تؤدي الى اعاقا اصدار المجلس قراره، مما يؤدي الى فوات المنفعة التي ابتغاها الفيديك من الرجوع الى المجلس، أي بمعنى أن هذه الاجراءات وان كانت تؤدي الى سرعة حسم النزاع، ولكنها على درجة من التعقيد في نفس الوقت².

1 - مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 29-31.

2 - Victoria Russell , The A-Z Dispute Resloution,12th Adjudication Dispute Seminar, Fenwick Elliott LLP, UK, 15 may 2006, P 11-12.

- ان القرار الذي يصدره المجلس يكون نهائيا وملزما للأطراف، اذا لم يقيم الأطراف بالاعتراض عليه أو لم يصدر المجلس قراره خلال الفترة المحددة في الشروط العامة، ولكن في حال لم ترضى الأطراف به فان النزاع يحال الى التحكيم مما يؤدي الى اطالة أمد النزاع وربما تكون في بعض الحالات أطول من اللجوء للقضاء العادي¹.
- من المآخذ على المجلس أيضا بأن قراره قد لا يكون نهائيا وملزما اذا اعترض عليه الأطراف وتمت مراجعته بالتسوية الودية مما يعني أن قراراته غير قابلة للتنفيذ بالضرورة، في حين أنه اذا ما تم الرجوع الى التحكيم فان قراره في هذه الحالة يعد ملزما، وبالتالي فمجلس فض المنازعات لا يتمتع بنفس قوة الالتزام التي يتمتع بها التحكيم².
- في الحالات التي يتشكل فيها المجلس من ثلاثة أعضاء لم يوضح عقد الفيديك الأحمر ما اذا كان قرار المجلس يتخذ بالأغلبية أم بالإجماع .
- لم ينص عقد الفيديك الأحمر على الآلية التي يتم بها تنفيذ قرارات مجلس فض المنازعات مما يؤدي الى اثاره النزاع وتشعبه من جديد وبطريقة مختلفة، كما انه لم ينص على آلية محددة لانتقاء عضو مجلس فض المنازعات .
- لم ينص الفيديك الأحمر في نص البند 20 منه، ولا في غيره من بنوده على حالة الضمان العشري³ في حالة انتهاء المشروع، مما يغدو معها المجلس عاجزا عن حل المنازعات التي تظهر بعد انتهاء المشروع.

1 - Jane Jenkins, Simon Stebbings, op.cit, P 69.

2 - Thomas J. Kelleher, Brian G. Corgan, William E. Dorris, Construction Disputes: Practice Guide With Forms, Aspen Publishers, New York, USA, VOL 02, 2002, P 571-572.

3- الضمان العشري يعني أن المقاول والمهندس المعماري مسئولان عن البناء الذي أنشأه لمدة عشر سنوات من تاريخ تسليمه لصاحب العمل ويتحملان الأضرار التي تلحق بالبناء بسببهما. أنظر:

- هاشم علي الشهوان، مرجع سابق، ص 114.

- محمد شكري سرور، مرجع سابق، ص 131.

- طبيعة قرار المجلس بوصفه توصية غير ملزمة في بعض الحالات تؤدي الى فتح أبواب جديدة للخلاف اذا ما عرض النزاع للتحكيم، كما أن اعتبارات السرعة في اتخاذ القرار قد لا تسمح بالتدقيق التام في جميع جوانب المنازعة مما يؤدي الى حدوث أخطاء في القرار، كما أن السماح بأن يكون مجلس فض المنازعات مكونا من عضو واحد أمر غير محمود، فأراء ثلاثة أشخاص أفضل من رأي واحد¹.

الفرع الثاني: محاسن مجلس فض المنازعات

على الرغم من المآخذ التي تعتري مجلس فض المنازعات، إلا أن له العديد من المحاسن التي تغطي على سيئاته، فلو لم تكن له محاسن ومزايا لما تم استخدامه والرجوع اليه وشيوعه في المشاريع الانشائية، ومن أهم هذه الميزات ما يلي:

- وجود المجلس يخفف من حدة التوتر والنزاع ويؤدي الى حل مبكر للمنازعات اذ يمكن للأطراف الاستعانة به كأداة استشارية، لأخذ النصيح بصورة غير رسمية².
- البنود الخاصة بالمجلس ليست ملزمة بحد ذاتها حيث يمكن للأطراف الاتفاق على تعديلها (كالتعديل من الوتيرة التي تسير عليها اجراءات المجلس)³، فالشروط العامة تكون معروفة مسبقا مما يغني الأطراف المتعاقدة من اعادة كتابتها أو التفاوض بشأنها في كل مرة يتم فيها ابرام المقاوله لاسيما بالنسبة للشروط الالزامية، ولكن ان اتجهت الارادة الى استبعاده فلا بد من وضع شروط خاصة في عقد المقاوله وبذلك تعدل الشروط الخاصة بالشروط العامة⁴.

1- نادر خير حسن بني فضل، آثار اعتماد عقد مقاولات أعمال التشييد (FIDIC) 1999 كمصدر للتنظيم القانوني لعلاقة الأطراف في فلسطين،

رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2015 م، ص 322.

2- مشاعل عبد العزيز الهاجري، مرجع سابق، ص 128.

3- المرجع نفسه، ص 126.

4- حمدي سليمان القبيلات، ابراهيم كامل الشوابكة، أثر نظرية عمل الأمير في حفظ التوازن المالي لعقد الفيديك (دراسة تحليلية وتطبيقية)، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، الأردن، العدد 02، 2009 م، ص 106.

- في حال رضى الاطراف بالقرار الصادر عن المجلس فانه يكون ملزما و نهائيا مما يؤدي الى تكاليف أقل، وتوفير الوقت والجهد كما أنه يساعد على بقاء العلاقات الودية بين الأطراف كونه يتصف بطبيعة حقيقية وليست خصامية¹.
- ان فكرة مجلس فض المنازعات تقوم على مبدأ التدخل المبكر في المنازعات العقدية التي تحدث ولا يتمكن الأفراد من ايجاد حلول سريعة وفعالة بشأنها، فالمجلس في الغالب يشكل في بداية حياة المشروع فيكون على اطلاع مباشر بما يحدث في الميدان، مما يكون لذلك أثر ايجابي وفرص أكبر لحل المنازعات في مراحلها الأولى، بالإضافة الى أن قرارات المجلس تبنى من قبل أعضاء مستقلين وليس عن طريق المفاوضات والوساطة، الأمر الذي يؤدي الى عدم تفاقمها، وبالتالي عدم عرقلة سير المشروع، وانجازه بصورة مرضية بالنسبة للأطراف².
- امكانية اعتبار القرار الصادر عن المجلس كبينة مقبولة اذا ما تم الرجوع الى التحكيم، ويمكن تشبيه آلية عمل المجلس بالاستناد الى ذلك بالمصفاة، فالمجلس يقوم بتحديد الركن الأساسي للمنازعة.
- جميع جلسات مجلس فض المنازعات تكون سرية مما يعطي للنزاع بعض الخصوصية على عكس القضاء والذي تكون جلساته علنية³.

الفرع الثالث: الطبيعة القانونية لقرار مجلس فض المنازعات

لقد غير مجلس فض المنازعات الشكل التقليدي لحل منازعات عقود الانشاءات الهندسية فهو ليس بالتحكيم ولا بالتقاضي، كما أن أثر القرار الصادر عنه ليس نهائيا وليس قابلا للتنفيذ بالضرورة، وقد برزت العديد من الآراء الفقهية حول الطبيعة القانونية للقرار الصادر عن هذا المجلس، ويمكن تبيانها على النحو التالي :

1- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 322.

2 - Jeremy Glover, op.cit, P 13.

3 - Victoria Russell, op.cit., P 12.

• قرار المجلس نوع من التحكيم وأن اتفاق الأطراف هو اتفاق على التحكيم، ولا تؤثر التسمية التي يعطيها الفيديك لهذه العملية¹. وسند ذلك أن تكوين المجلس يشبه تكوين لجنة التحكيم والشروط المطلوبة في أفراد المجلس هي نفس الشروط المطلوبة في المحكم، كما أن اشتراط الأطراف حل المنازعة عن طريق مجلس فض المنازعات هو شرطه للتحكيم الذي يدرج في العقد. وإعطاء صفة الالتزام للقرار الصادر عن المجلس إذا اتفقت الأطراف على ذلك هو تحكيم، وأن مسؤوليات أعضاء المجلس هي نفس مسؤوليات المحكم، إلا أنه يمكن الرد على هذا الرأي من عدة أوجه : فاشتراط الاطراف لحل النزاع عن طريق مجلس فض المنازعات وفقا لعقد الفيديك هو أخذ بإحدى صور الحل للمنازعات التي تنشأ والتي رتبها عقد الفيديك، فأخذ الاطراف بهذا الأسلوب ليس بمشارطة التحكيم وإنما أخذ بأحكام عقد الفيديك والتي بينت أن من صور فض المنازعات تشكيل مجلس لفض المنازعات. بالإضافة الى أن عمل مجلس فض المنازعات يختلف جذريا عن عمل لجنة التحكيم، وذلك أن المجلس يشكل من بداية المشروع حتى انتهاء فترة الاشعار بإصلاح العيوب وإقرار المخالصة، ويقوم بمهام أخرى غير تسوية المنازعات. ومثال ذلك : ابداء النصح و الارشاد...الخ، وهو بهذه الصفة من كينونات المشروع وليس مثل عمل لجنة التحكيم التي تشكل عند حدوث النزاع². أما بخصوص الزامية القرار فإنها محدودة في الحالة التي ترضى الأطراف به، أو تمضي مدة معينة دون أن يرسل اشعار عدم الرضى من أحد أطراف العقد فيصبح القرار ملزما، وبالتالي فالإلزامية القرار ترجع الى عنصر خارجي عنه هو رضا الأطراف الضمني وليس بقوة القرار نفسه³.

• هناك من يرى أن قرار المجلس هو نوع من الخبرة، وأن ما يصدره من قرارات يشبه ما يصدره الخبير اذا استشير في مسألة ما⁴، وتظهر هذه الخبرة في قوة القرار نفسه في حال عدم الزاميته، اذ يلجأ

1- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 580.

2- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 319.

3- فتحي والي، قانون التحكيم في النظرية و التطبيق، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2007 م، ص 29.

4- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 583.

الأطراف الى التسوية الودية، أو التحكيم. ويرد على هذا الرأي بأنه لو كان المجلس مشكلاً من بعض الخبراء فإن ذلك لا يعني أن الخبرة في مجال الانشاءات هي المطلوبة فقط في المجلس، فمهمة الخبير قاصرة على ابداء الرأي الفني دون تحديد حقوق الأطراف على عكس ما يفعل المجلس¹.

• وهناك من يعتبر أن قرار المجلس هو نوع من الوساطة التي يقوم بها شخص بين طرفين ليقرب بين وجهات نظرهما المتعارضة، ويصدر توصية قد يرتضيان بها، ويعتبرانها مصالحة²، وبالرغم من اقتراب قرار المجلس من مفهوم التوصية إلا أنه قد ينقلب الى قرار ملزم في بعض الحالات التي نص عليها عقد الفيديو³.

مما سبق يمكن القول ان الصورة التي يصدر فيها القرار والأثر الذي يترتب ما هي إلا قرارات ذات مصدر عقدي، وهو اتفاق الأطراف فيما بينهم، فهم اللذين يحددون نطاق قوة هذا القرار، وعلى ذلك فان هذا القرار له الأثر القانوني نفسه الذي يكون للاتفاقات العقدية بين الأطراف وهذا ما يراه الفقه الغالب⁴.

1- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 319.

2- احمد علي السيد خليل، مرجع سابق، ص 583-584.

3- نادر خير حسن بني فضل، مرجع سابق، ص 320.

4- عصام عبد الفتاح مطر، مرجع سابق، ص 407.

المبحث الثاني

الوسائل الودية لتسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

تقوم العلاقات التعاقدية، بحسب الأصل، على مبدأ حسن النية و هو مبدأ مفترض في كل الشرائع والقوانين وينتج عن أعمال هذا المبدأ التزام المتعاقدين بحل الخلافات التي قد تنشأ عن تعاقداتهم بما تقرضه المبادئ القانونية العامة وهي المبادئ التي أقرتها الدولة المتمدينة أو المبادئ التي تقرها وتعترف بها معظم الأنظمة القانونية لمختلف الأمم. والتي من بينها مبدأ عدم التعدي على حقوق الغير، وتأدية ما عليهم من التزامات إلى جانب حقهم في الحفاظ على حقوقهم ... إلخ. و انطلاقاً من هذه المبادئ العامة يتوجب على الأطراف المتعاقدة حل خلافاتهم بالطرق الودية¹ قبل اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، لهذه الأسباب ظهر الاتجاه في صناعة البناء إلى اللجوء إلى تسوية منازعاتها بالطرق الودية كطريقة بديلة للتحكيم والإجراءات القضائية التقليدية، وبالتالي قننت بعض الهيئات المعنية بتلك الصناعة قواعد هذه الطرق، وهذا هو الاتجاه الذي التزمه الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين في التعديل الذي ادخله علي نموذج عقد أعمال الهندسة المدنية، ونموذج عقد التصميم والتشييد وتسليم المفتاح، وأيضاً نماذج العقود التي أصدرها عام 1999 م، حيث حددت بنود هذه النماذج مدة معينة (56) يوماً بعد الإخطار بالاعتراض على قرار المهندس أو قرار مجلس تسوية المنازعات وقبل بداية التحكيم يكون من المتاح خلالها للأطراف (أو يتعين عليهم) محاولة تسوية النزاع ودياً. ولا يفرض نموذج العقد وسائل محددة لإتمام التسوية الودية فالأمر متروك لطرفي النزاع لاختيار أي وسيلة منها. مثل التفاوض المباشر أو الوساطة أو التوفيق وغيرها من بدائل تسوية المنازعات. ومن الأفضل الاتفاق علي إجراءات التسوية الودية عند منح العقد (تحريره) إذ أن تأخير الاتفاق عليها لحين حدوث النزاع يجعل التوصل إلي تنظيم

1- التسوية الودية هي وسيلة من وسائل حل المنازعات عن طريق التقريب بين وجهات نظر كل من طرفي النزاع ومحاولة إنهاء الخلاف بينهما من خلال توضيح كل طرف لأسبابه، وذلك من أجل التوصل إلى حل تصالحي للنزاع وتسويته ودياً بينهما. ويرى بعض الفقهاء أن التسوية الودية هي حالة أطراف العقد للنزاع لشخص ثالث يتفقون عليه، ليقوم بتسوية النزاع ودياً قبل اللجوء للقضاء أو التحكيم. أنظر: - عمرو أحمد حسبو، لجان التوفيق في المنازعات في ضوء احكام القانون رقم 7 لسنة 2000، دار النهضة العربية، مصر، 2001 م، ص 06.

بشأنها صعبا وقد تضمنت الأدلة والإرشادات التي أصدرها الفيديك بعض الشروح المفيدة في تحقيق عملية التسوية الودية لأهدافها¹. فبينما تشير الإرشادات المرافقة لتعديل نموذج عقد أعمال الهندسة المدنية لعام 1987 م ودليل عقود الفيديك 2000 م إلي أنه يتعين على أعضاء مجلس تسوية المنازعات ألا يتدخلوا في إجراءات التسوية الودية طالما أن مدة تعيينهم لم تنتهي، فإن الإرشادات الواردة في الجزء الثاني لنموذج عقد التصميم وتسليم المفتاح 1995 م، وأيضاً إرشادات إعداد الشروط الخاصة لنماذج 1999 م تشير إلي أن نجاح إجراءات التسوية الودية تعتمد علي عدة عوامل أهمها جريانها من خلال نظام متفق عليه من ناحية، والثقة في حياد الجهاز القائم بها من ناحية أخرى، وهو ما يتطلب عدم انفراد احد طرفي النزاع بوضع هذه الإجراءات. وعلى هذا الأساس فانه إذا رغب أطراف العقد تسوية منازعاتهم بالطرق الودية فبمقدورهما الاتفاق علي الطريقة أو الطرق المختارة علي أن يجري تنظيمها في ملحق العقد أو في الشروط الخاصة، أو الإحالة إلي تنظيم نموذجي لها². وهؤلاء الأطراف قد يفضلون تسوية نزاعاتهم تسوية داخلية بطريقة مباشرة (التفاوض) أو بتدخل شخص ثالث مثل (الوساطة والتوفيق)، فالشخص أو الجهاز القائم بعملية التسوية الودية لا يصدر أحكاماً أو قرارات ملزمة، وإنما يطرح مقترحات لتسوية النزاع على أطرافه للاختيار من بينها ما يرويه الأقرب إلي تحقيق تسوية مرضية لها. وتتميز هذه الطرق بمرونتها وإمكانية تعديل إجراءاتها باتفاق طرفي النزاع وتعتمد فعالية نتيجتها علي وجود رغبة حقيقية لديهما في تسوية النزاع بطريق التنازل المتبادل بين الطرفين، وسنتطرق فيما يلي إلى بعض طرق التسوية الودية المتبعة في صناعة البناء . ألا وهي : المفاوضات (Negotiations)، الوساطة (Mediation)، التوفيق (الصلح)(Conciliation). وذلك من خلال المطالب التالية:

1- احمد شرف الدين، تسوية منازعات الإنشاءات الدولية في الدول العربية، مرجع سابق، ص 60.

2 - احمد شرف الدين، تسوية منازعات الإنشاءات الدولية في الدول العربية، مرجع سابق، ص 62.

المطلب الأول : المفاوضات (Negotiations)

وهي وسيلة أساسية ومهمة لعمليات فض المنازعات، ويعتبر هذا الأسلوب أبسط وأسرع الطرق لإنهاء النزاع، وسنتعرف عليها بالتفصيل من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول: تعريف المفاوضات

للمفاوضات العديد من التعريفات حسب المجال والنوع والظرف الذي تنشأ فيه وحسب طبيعة الشيء محل التفاوض، و كل هذه الأمور لها تأثير على المصطلح التعريفي للتفاوض وهذا ما سنتناوله ضمن هذا الفرع.

أولاً / المفاوضات لغة : يقال فوض إليه الأمر أي صيره إليه وجعله الحاكم فيه، فافوض في الأمر مفاوض أي بادلته الرأي فيه بغية الوصول الى تسوية واتفاق، والمفاوضات هي جانبي الأخذ و العطي، في الحديث بادلته القول وفي المال شاركه تثميره (المفاوضة) تبادل الرأي من ذوي الشأن فيه بغية الوصول الى تسوية واتفاق¹.

والمفاوضة في اللغة هي المساواة و المشاركة وهي مفاعله من التقويض كأن كل واحد منهما رد ما عنده إلى صاحبه²، أما ما جاء في اللغة الفرنسية فإن كلمة négociation تحتل معنيين الأول : المتاجرة (commerce) أي عملية شراء و بيع لقيمة منقولة أو عملية تداول الأوراق التجارية، والمعنى الثاني هو التفاوض إلى العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المساعي من الطرفين بهدف التوصل الى اتفاق بشأن صفقة معينة؛ و مرادف كلمة (négociation) أي تفاوض

1- علي أحمد صالح، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر و التوزيع، الجزائر، 2012 م، ص 46 .

2- رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000 م، ص 62-63.

هو كلمة (pourparlers)¹، وفي القاموس الأمريكي : التفاوض هو عملية وضع الشروط أو المعايير

الخاصة بالاتفاق بين طرفين أو أكثر ويمكن تحقيقها من خلال الاجتماعات و المباحثات و المداولات².

ثانيا/ **المفاوضات اصطلاحا:** هي عملية حوارية حركية قائمة بين طرفين أو أكثر، حول قضية من

القضايا محل تنازع، حيث يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وجهات النظر والآراء وتكييفها للوصول

إلى منفعة لأحد الأطراف أو جميعهم، باستخدام أساليب الإقناع³. وأفضل أنواع التفاوض ما يمكن أن ينشأ

عنه التوصل إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين. ومن الممكن أن يكون للمفاوض أهداف ظاهرة وأخرى

خفية، كما يمكن أن يكون هدف المفاوضات ليس الوصول إلى حل نهائي، وإنما ما يطلق عليه البعض

مصطلح تذويب الجليد، أو على الأقل وقف تراكمه. وقد يكون هدف المفاوضات الوصول إلى درجة من

التوافق والثقة المتبادلة، عوضاً عن حلول جوهرية ليست في متناول اليد ضمن الظروف المحيطة⁴.

كما يمكن تعريف المفاوضات بأنها عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح

واهتمامات مشتركة ومتداخلة⁵، وأن تحقيق أهدافهم وحصولهم على نتائج مرغوبة تتطلب الاتصال فيما

بينهم كوسيلة أكثر ملائمة لتضييق مساحة الاختلاف وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم من خلال المناقشة

والتضحية والحجة والإقناع والاعتراض للتوصل الي اتفاق مقبول للأطراف بشأن موضوعات أو قضايا

التفاوض⁶. ومن خلال هذا التعريف يتضح أن المفاوضات تقوم علي عدة أسس من أهمها أنه⁷:

• يوجد لدي كل طرف هدف أو عدد من الاهداف يهتم بتحقيقها من خلال ما يقدمه الطرف الآخر من

تعاون وتضحيات أو تنازلات .

1- بن أحمد صليحة، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، رسالة ماجستير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2006 م، ص 10.

2- جمال حواش، التفاوض في الازمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2005 م، ص 05.

3 - Gavin Kennedy, Kennedy on Negotiation, Gower Publishing, Ltd. , UK, 1998, P 05-06.

4 - Michael Mehnert, Negotiation: Definition and Types, Manager's Issues in Negotiation, Cultural Differences and the Negotiation Process, GRIN Verlag, Germany, 2008, P 02.

5- مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح : مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005 م، ص 42.

6- ياسر حماية، فن التفاوض : كيف تحقق اكبر مكسب بأقل خسارة، كنوز للنشر والتوزيع، مصر ، 2012 م، ص 12.

7- خالص صالح صافي، ماهية المفاوضات التجارية، الطباعة العصرية لشيخ نور الدين، الجزائر، 2012 م، ص 21-22.

- يوجد طرفان أو أكثر لديهم سبب للاتصال والتفاعل فيما بينهم لتحقيق نتائج نافعة لهم .
- لا يتم التفاوض إلا بوجود طرفين أو أكثر بينهم موضوع أو مصالح مشتركة رغم احتمال وجود اختلاف وجهات النظر فيما بينهم .
- توجد قناة لدى كل طرف بأن الاتصال المباشر والتفاعل والاستجابة الملائمة للطرف الآخر يعد الوسيلة الأكثر فعالية لتحقيق نتائج مرضية لكل طرف .
- يوجد قناة لدى كل طرف من الاطراف بأن لديه قدرات تمكنه من اقناع الطرف الآخر لتعديل موقفه وتقديم تنازلات في مطالبه الاصلية للتوصل الي اتفاق يحقق مصالح عادلة لكلا الأطراف .
- يتوقف ظهور الحاجة للتفاوض والاقناع بها علي امكانية خلق منطقة مشتركة بين مناطق الاختلاف بين أطراف التفاوض .
- يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصيلي اذا ما تقدم الطرف الآخر بحجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي افضل النتائج للأطراف .
- يوجد انطباع لدى كل من الاطراف بأن الآخرين لديهم القناة بأن التفاوض هو أفضل الوسائل لتعظيم المصالح المشتركة لأطراف التفاوض .
- يتوقف نجاح التفاوض بدرجة كبيرة على أسلوب توظيف المهارات والقدرات لدى افراد وفرق التفاوض في مراحل التحضير والتنفيذ للتفاوض وصياغة الاتفاق بين أطراف التفاوض .
- يعد التفاوض عملية اجتماعية تفاعلية تستخدم فيها مهارات التفاوض وقدرات التأثير والإقناع حيث لا تتوقف على مجرد الحقائق والحسابات المنطقية وإنما تشمل العديد من جوانب الرغبات والدوافع والحاجات والاتجاهات والعواطف والانفعالات .
- يرتبط التفاوض بالفطرة البشرية حيث يمارس الانسان عملية التفاوض منذ مولده حتى مماته وان اختلفت الاهداف والأساليب والأدوات، حيث نري الطفل يستخدم سلاح البكاء والصراخ ليعبر عن

حاجته للغذاء أو الاحساس بالألم، كوسيلة لجذب الانتباه والحصول على الاهتمام والعطف من المحيطين به حتى يحصل علي حاجاته.

الفرع الثاني : خصائص عملية التفاوض

تمتاز عملية التفاوض بعدة خصائص من أهمها ما يلي¹:

- التفاوض أداة لفض النزاع ولكن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة وانهيارها مترتب تلقائيا على انهيار تلك المصالح، فالتفاوض اداة يلجأ اليها للمحافظة على المصالح المشتركة ولكن وجود تلك المصالح من الأصل أو الأمل في تحقيقها شرط في نشأة الحاجة الى التفاوض واستمرارها .
- التفاوض عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وتؤثر فيها وتتأثر باتجاهات المتفاوضين وتأثر فيها .
- التفاوض عملية تتأثر بشخصية المتفاوضين كما تتأثر بالقوى والموارد المتاحة لهم، ليس فقط من زاوية المحتوى المادي والموضوعي لتلك القوى والموارد وإنما من زاوية ما يدركه كل طرف من تلك القوى والموارد وأيضا من زاوية القدرة على استخدامها بذكاء .
- تتجاوز آثار التفاوض في العادة أبعاد ما يتم من اتفاقات أو صفقات حيث تمتد الى ما يتراكم من علاقات وما ينعكس على تلك العلاقات من انعكاسات ايجابية أو سلبية كنتيجة للتفاوض .
- يتأثر التفاوض باعتبارات عديدة مثل توقعات الخصم وتقديرات المفاوض وسلوك الخصم والعلاقات السابقة واللاحقة والعادات والتقاليد السائدة واللغة المستخدمة والأهداف المعلنة وغير المعلنة .
- يركز المفاوض في كثير من الاحيان على ما يتحقق في الاجل القصير مقارنة بما يمكن تحقيقه في الأجل الطويل وذلك لما يلي²:

❖ لأن الأهداف قصيرة الأجل أكثر وضوحا وتحديدا .

1- فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، دار الأمين، القاهرة، مصر، 2004 م، ص 10.

2 - سامح عبد المطلب عامر، علاء محمد قنديل، نبيه محمد الصعيدي، إدارة التفاوض، دار الفكر، عمان، الاردن، 2011 م، ص 28.

❖ الأهداف طويلة المدى أكثر غموضاً وعمومية .

❖ كفاءة الشخص غالباً ما تقاس بما انجزه بالفعل وليس بما يحتمل ان ينجزه في المستقبل وهو ما

يدفعه للتركيز على الانجاز قصير الاجل .

- التفاوض علم وفن في نفس الوقت .
- مهارات التفاوض تتوقف بدرجة كبيرة على المام المفاوض بالعديد من العلوم في المجالات الانسانية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية .
- التفاوض عملية تمارس داخل كل النشاطات وفي كل المجالات داخل أي منظمة وتخرج من دائرة المستوى الدولي سواء في المجال السياسي أو العسكري، وتخرج عن نطاق الحوار بين النقابة وإدارة المؤسسة ليشمل كل مجالات الحياة وفي كل الأنشطة والمؤسسات.

الفرع الثالث: أنواع المفاوضات

هناك عدة أنواع من المفاوضات بحسب الغرض منها، والتي يجب أن يدرك المفاوض طبيعتها وماهيتها بالنسبة للخصم. فالمفاوض الناجح يعلم تماماً ما هو مقدم عليه - بما في ذلك حاجات ومتطلبات الخصم وعناصر قوته وضعفه الحالية والمستقبلية - ويختار الآليات المناسبة للولوج في تلك المفاوضات، بما يحقق أكبر فائدة ممكنة. ومن هذه الأنواع ما يلي:

أولاً / مفاوضات المكسب المشترك : والمقصود بهذا النوع من المفاوضات أن ينظر كل طرف إلى حاجات ومصالح الطرف الآخر بإيجابية تامة. ويدرك كلا الطرفين أن اتفاقاً ناجحاً ومعمراً لا بد له أن يحقق مصلحة كل منهما بشكل مرض ومتوازن. ومن البديهي أن يتم التوصل إلى اتفاق يحقق المصلحة المشتركة لجميع الأطراف، لأن اتفاقاً لصالح طرف على حساب آخر سيؤدي بالضرورة إلى الشعور بالغبن والخديعة، أو على الأقل عدم الرضا، مما يؤدي إلى نقضه عند أول فرصة. وعلى ذلك فإنه يتوجب على الطرفين المتفاوضين العمل بجهد للوصول إلى مثل هذا الاتفاق الذي يراعي مصالحهما

بتوازن تام. وهذا لا يعني دائماً أن التوصل لمثل ذلك الاتفاق لا يتطلب تقديم تنازلات أو خسائر، ولكن فترة صمود الاتفاقات بعيدة المدى تعوض كلا الطرفين عن تلك التنازلات والخسائر¹.

ثانياً / مفاوضات مكسب أحد الأطراف وخسارة الآخر: في هذا النوع من المفاوضات يدخل كل طرف على أساس أن يحقق مصالحه على حساب الطرف الآخر. فالطرف الذي يريد أن يكسب الجولة غير معني بالمستقبل وانعكاساته على ديمومة العلاقة مع الطرف الآخر، بل على العكس فهو يفعل كل ما يستطيع لتحقيق النتيجة المرغوبة بأقصى سرعة، بحيث ينفرد بالمكسب لوحده².

ثالثاً / مفاوضات الخداع: وقد ظهر ذلك جلياً أيضاً في العديد من المناسبات في عصرنا الحديث، حيث يدخل أحد الأطراف العملية التفاوضية وليس في نيته الالتزام بما يتم التوصل إليه، بل الحصول على امتيازات أو إنجازات وقتية، وتحقيق مصالحه مقابل وعود قرر سلفاً أنه لن يلتزم بها.

رابعاً / المفاوضات التسكينية: ويقصد بهذا النوع من المفاوضات استكشاف نوايا الطرف الآخر، وخفض حدة التوتر والصراع. وقد يكون هذا النوع من المفاوضات مفيداً جداً وبالذات في حال عدم القدرة على حل النزاع أو الوصول إلى حل معقول ضمن الظروف المحيطة داخلياً أو خارجياً أو كلاهما. ويعتبر الزمن من أهم العوامل التي تؤثر على هذا النوع من المفاوضات، حيث أنه يكفل تغيير الظروف الموضوعية نحو إنضاج أحوال ملائمة للبدء في مفاوضات مثمرة³.

رابعاً / التفاوض التأثيري: في بعض الأحيان قد لا يكون في مصلحة طرف ما التفاوض مع طرف آخر لذاته أو أنه لا يرغب في ذلك، إلا أنه قد يلجأ إلى مثل هذا التصرف ليحث طرفاً ثالثاً للتفاوض معه . ويشترط في هذا النوع من التفاوض أن تكون هناك علاقة تنافسية بين الطرفين الآخرين بحيث يسارع

1 - David Goldwich, STTS: Win-Win Negotiations: Develop the mindset, skills and behaviours of win- win negotiators, Marshall Cavendish International Asia Pte Ltd, Singapore, 2010, P 05-06.

2 - Tristan J. Loo, Street Negotiation: How to Resolve Any Conflict Anytime, Pagefree publishing, USA, 2006, P 18.

3 - Barry Goldman, Debra L. Shapiro, The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions, Routledge, USA, 2012, P 223-224.

الطرف الثالث للتفاوض مع الأول رغبة منه في استبعاد الطرف الثاني المنافس. وفي هذه الحالة قد يكون الطرف الثالث مستعداً لتقديم تنازلات للطرف الأول كي لا يدخل في اتفاق مع الطرف الثاني، وهذا بالضبط ما كان يسعى له الطرف الأول، إذ لم تكن لديه الرغبة أصلاً في مفاوضة الطرف الثاني. وهذا النوع من المفاوضات يمكن أن يحقق فوائد عظيمة إذا تم لعبه بطريقة صحيحة وفي ظروف مناسبة.

سادساً / التفاوض عبر وسطاء : في بعض الأحيان ونتيجة لظروف معينة لا يمكن للتفاوض المباشر أن ينجح، بل وربما شكل عقبة تمنع التوصل إلى نتائج، أو تمنع حدوث العملية التفاوضية أساساً. لذلك تنتشر ظاهرة التفاوض عبر وساطات للتقريب بين الطرفين المتنازعين واقتراح الحلول. ولكن للأسف يصطدم هذا النوع من المفاوضات - في كثير من الأحيان - بحقيقة عدم وجود وساطات نزيهة تتمتع بقدر كاف من الشفافية وعدم الانحياز¹.

سابعاً / التفاوض التسويقي : ويعالج هذا النوع من التفاوض الحالة التي لا يكون الوقت فيها لصالح أحد الأطراف، بينما هو في صالح الطرف الآخر. وعندها يسعى الطرف الأقوى إلى الاسترخاء وعدم الاستعجال في الوصول إلى نهاية للمفاوضات، لأن كل يوم يمر يفقد الخصم أوراقاً جديدة .

الفرع الرابع : أهمية التفاوض

تنشأ أهمية علم التفاوض من زاويتين أساسيتين: الأولى : ضرورته. والثانية : حتميته. فنحن نعيش عصر المفاوضات، سواء بين الأفراد أو الدول أو الشعوب فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية. وتظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدّها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى². أما إذا نظرنا إلى الزاوية الثانية وهي زاوية الحتمية. نجد أن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ

1 - Michael Wheeler, The Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World, Simon and Schuster, USA, 2013, P 195.

2- محمد الصيرفي، التفاوض، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2006 م، ص 23.

الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها. فكل طرف من أطراف القضية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والقوة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة أو النفوذ أو القوة الكاملة لإملاء إرادته وفرضها إجباريا على الطرف الآخر ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف التي لها علاقة بالقضية وتريد الوصول إلى حل لها. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن التفاوض يمثل مرحلة من مراحل حل القضية محل النزاع إذ يستخدم في أكثر من مرحلة وغالبا ما يكون تنويعا كاملا لهذه المراحل. فالتفاوض كأداة للحوار يكون أشد تأثيرا من الوسائل الأخرى لحل المشاكل. لذا يعد التفاوض مخرجا نهائيا نحو الاستقرار وإن كان يجب التحفظ قليلا للتأكد من صدق النوايا والتأكد من القدرات والقوى التوازنية التي تملكها الأطراف المتفاوضة. وهو كذلك انتصار للعقلانية المدركة لكافة الأمور والأبعاد والتي تستخدم فيها أسلحة الحوار ومقارنة الرأي والحجة بالحجة والدليل بالدليل ومن ثم يكون الوصول إلى نتائج نهائية يقنع بها الأطراف¹.

ويتشابه التفاوض مع المساومة الى حد كبير لدرجة أن البعض يستخدم اللفظين بمعنى واحد، ولكن التفاوض عملية اشمل حيث يمكن اعتبار المساومة جزءا من التفاوض، حيث يختلف التفاوض عن الوساطة والتحكيم في أن التفاوض يتضمن مواجهة مباشرة بين الطرفين ولكن الوساطة والتحكيم لا يتضمنان ذلك. كما أن الوساطة والتحكيم تتضمن دخول طرف ثالث في النزاع بين الطرفين الأصليين بينما التفاوض يفترض المواجهة بين الطرفين فقط. وبالتالي يمكن القول بأن المساومة والوساطة والتحكيم هي صور من سلوك فض النزاع التي يمكن استخدامها كلها في اطار عملية التفاوض الأكثر شمولاً.

مما سبق نستخلص أن المفاوضات هي وسيلة أساسية ومهمة لعمليات فض المنازعات ويعد هذا الأسلوب من أبسط و أسرع الطرق الودية لإنهاء النزاع، فقد يتفق أطراف النزاع على تحديد فترة زمنية معينة يلتزمان خلالها بالتفاوض لإيجاد حل للنزاع، بحيث لا يجوز اللجوء قبل انقضائها الى وسائل أخرى لتسوية النزاع،

1- محمد علي جواد، العقود الدولية مفاوضاتها - ابرامها - تنفيذها، دار الثقافة للنشر والتوزيع , عمان، الأردن، 1997 م، ص 17.

ويجوز الاتفاق على استدعاء المديرين التنفيذيين لطرفي النزاع لمائدة المفاوضات من أجل المشاركة في مناقشة الاقتراحات المطروحة للتسوية، ويأخذ على هذا الأسلوب أن أطراف النزاع غير ملزمين بإيجاد حل للنزاع المطروح لديهم، كما يمكن أن يقوم أحد أطراف النزاع بالمماطلة في حل النزاع لتحقيق مصالح ومآرب شخصية، وفي حال عدم التوصل إلى حل يمكن أن تكون سببا للضعف والبغضاء بينهم مما ينعكس سلبا على المشروع و بالتالي تأخر تنفيذه وزيادة النفقات¹.

الفرع الخامس : تقييم دور المفاوضات في تسوية هذا النوع من المنازعات

يتمتع أسلوب التفاوض في تسوية منازعات الانشاءات الهندسية بجملة من المزايا التي يتميز بها عن باقي السبل الأخرى، غير أن هناك بعض السلبيات لهذا الأسلوب أيضا، والتي سنتطرق لها فيما يلي:

أولاً / الإيجابيات: يحسب للتفاوض عدة نقاط إيجابية في تسوية هذا النوع من المنازعات نذكر منها:

أ -الحفاظ على العلاقات الودية بين أطراف النزاع : إن التسوية عبر التفاوض يعني صنع الحل بأيدي الأطراف وبرضاهم، وذلك ما يساعد على الحفاظ على العلاقة الودية بين أطراف العقد، وهذه الودية أمر ضروري في عمليات الانشاءات الهندسية لأنها تعني التنسيق والاستمرارية والتكامل والثقة المتبادلة، وكلها أمور تكون مهددة بالزوال بمجرد قيام النزاع، ولكن بتسوية النزاع عبر التفاوض فإن هذه العلاقة الودية يتم إعادة التأكيد عليها وتكريسها برضى الأطراف².

ب -الحفاظ على سرية موضوع النزاع : إن السرية في الانشاءات أمر جد هام ويحرس عليه الطرفان، وكثيرا ما ينجم عن تسوية منازعات الانشاءات الهندسية تسرب بعض هذه الأسرار وخصوصا إذا ما كانت التسوية عبر طرف ثالث مثل موفق أو محكم أو وسيط أو قاضي أو منظمة، ولتقادي هذه التسريبات

1- مها أشقر عبد الله العطار، مرجع سابق، ص 36.

2- حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1993 م، ص 21.

يفضل الأطراف اللجوء لوسائل التسوية التي تعتمد على طرفي العقد فقط، وهذا ما يتوفر في التفاوض الذي يعتمد على أطراف النزاع والملزمين بالحفاظ على سرية موضوع النزاع¹.

ج - قلة تكلفة التسوية : يحسب للتفاوض في مجال تسوية منازعات الانشاءات الهندسية، أنه الأقل تكلفة عن باقي أساليب التسوية الأخرى مثل الخبرة أو التحكيم - أين تكون تكلفة التسوية عالية جدا- ومرد هذا الانخفاض يعود إلى قلة الإجراءات حيث يتم اللجوء إلى التفاوض بطلب من أحد الأطراف أو باتفاق كلا الطرفين، ويتم عقد جلسات التفاوض في مكان يتم الاتفاق عليه. وفي حالة نجاح المفاوضات يتم تنفيذ القرارات الصادرة عنها طوعا وإراديا حسب الاتفاق، وبذلك لا تكلف الطرفان أكثر من تكلفة الاتفاق².

ثانيا / السلبيات : من السلبيات التي سجلت على التفاوض في تسوية في هذا النوع من المنازعات نذكر.

أ - التفاوض لا يضع قواعد قانونية كما أنه لا يراعيها : إن هدف المتفاوضين الجوهري هو تسوية النزاع، وفي سبيل ذلك يسلك المفاوض أساليب عديدة، وفي بعض الأحيان لا تنشأ هذه الأساليب قواعد قانونية كي تكون بمثابة مرجع للفصل في المنازعات اللاحقة، كما يلاحظ أن هذه الأساليب ليست في بعض الأحيان تطبيقا لمبادئ قانونية حيث يخرج الأطراف في المفاوضات عن دائرة المشروعية وذلك في سبيل تسوية المنازعة، ولذلك نستطيع القول أن المفاوض ليس قاضي يحمي القانون أو مشرع يسن القوانين بل باحث عن تسويات للمنازعات المطروحة أمامه فقط.

ب - طول الوقت : من أوجه الانتقاد التي توجه لأسلوب التفاوض هو إمكانية استمراره لجولات عدة وذلك ما يؤدي إلى استغراقها مدة طويلة وهذا ما ينعكس سلبا على استغلال المنشآت محل العقد وعوائدها،

1- صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنزع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005 م، ص147

2- حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، مرجع سابق، ص 27 .

ولتفادي هذه الحالة يقترح البعض من الفقه الدولي المتخصص في تسوية هذه المنازعات حصر عدد جولات التفاوض في عدد جولات معينة، وبعدها يتم الانتقال لأسلوب تسوية آخر¹.

ج -التأثر بالعوامل الخارجية : إن المفاوض من الناحية النظرية شخص يمارس كل الأساليب التفاوضية قصد الوصول إلى تسوية للنزاع، إلا أن الواقع العملي عكس ذلك، حيث لا يتمتع المفاوض بذلك القدر من الصلاحيات للوصول إلى تسوية بل نشاطه محدود بجملة من الضوابط، ومن أهم هذه الضوابط نذكر:

• تحقيق أكبر مكسب ممكن من المفاوضات وليس تحقيق تسوية عادلة.

• محاولة كل طرف فرض إستراتيجيته لفترة ما بعد التسوية.

• محاولة كل طرف إخضاع الطرف الآخر للنظام القانوني الذي يخدم مصالحه.

ويلاحظ أن التأثر بالعوامل الخارجية عن النزاع يزداد إذا كان أحد الطرفين شركة متعددة الجنسيات وهذا بسبب إتباعها إستراتيجيات تفاوض تضمن لها الهيمنة ليس فقط على العلاقة محل النزاع بل الهيمنة على الطرف الآخر في العلاقة².

المطلب الثاني : الوساطة (Mediation)

الوساطة كنظام قانوني حديث لم يكن معروفا سابقا في التجمعات الانسانية، وان كانت تطبق بشكل تلقائي احيانا بين الأطراف، حيث ان القانون الروماني أو الفرنسي القديم لم يعرفا تنظيمًا قانونيًا محددًا للوساطة. وتعود فكرة الوساطة كتنظيم قانوني يمثل احدى الوسائل الحديثة لتسوية المنازعات المدنية الى النظام الانجلوسكسوني، والذي وجد لتعزيز مبدأ الثقة و المصادقية في التعاملات التجارية بين الشركات الكبرى، نظرا لتعقد النظام القضائي وإجراءات اللجوء اليه في تلك الدول³. ففي الولايات المتحدة الأمريكية بدأ الحديث في الثمانينات من القرن الماضي عن الوساطة كأحد الحلول البديلة لتسوية المنازعات حيث

1- مروك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة، الجزائر، 2005 م، ص53 .

2- أحمد سي علي، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام، دار هومة، الجزائر، 2009 م، ص36 .

3- أحمد محمود، نطاق تطبيق قانون فض المنازعات رقم 07 لسنة 2000 م، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2002 م، ص 06-07.

قام العديد من المهنيين المتخصصين كالمحامين في انشاء مؤسسات الحلول البديلة لتسوية المنازعات وذلك سعيا منهم الى تحقيق فرص عمل لأنفسهم من خلال هذه الطريقة. وانتقل هذا الأسلوب فيما بعد الى المملكة المتحدة ومن ثم الى بعض الدول التي تأخذ بالنظام اللاتيني¹.

وتبرز أهمية الوساطة في الوصول الى حل المنازعات المدنية بين الأطراف بأقصر السبل و أسرعها مع الاحتفاظ بذات الوقت بتوفير السبيل الكامل للحماية القانونية للخصوم وفقا لأغراض القانون، بالإضافة الى ما تحققه من ميزات في اطار الحلول البديلة لتسوية المنازعات المدنية من سرعة في حل النزاع و قلة التكاليف وجمع للأطراف وتوفير السبل للحل خارج نطاق القضاء، و للتخصص الدقيق في محل النزاع و السرية، بالإضافة الى تحقيق رضا الأطراف في التنفيذ².

وتعتبر الوساطة الأساس الذي يقوم عليه نظام الطرق البديلة، فهي المحرك و السبيل لإيجاد حل توافقي بين المتنازعين، و أصبحت تبدو الوجه أو الصورة الأنسب للقضاء و العدالة، إذ يكون القرار فيها من صنع الأطراف، ويقتصر دور الوسيط في المساعدة على تحديد النزاع وإزالة العقبات وتقريب وجهات النظر. والوساطة قبل أن تكون قانونا فهي كانت و لا تزال عرفا و سلوكا و تقليدا متأصلا في مجتمعاتنا، فالوساطة هي إحدى الطرق الفعالة بين الأشخاص من حيث تقريب وجهات النظر من خلال استخدام وسائل وفنون مستحدثة في المفاوضات قصد الوصول إلى تسوية ودية ومرضية لكل الأطراف. وسنتطرق في هذا المطلب إلى بيان تعريف الوساطة ومميزاتها، وخصائصها، ومراحل اجرائها. وذلك من خلال الفروع التالية:

1- عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 ابريل 2010 م، ص 670-671.

2- هادي المنذر، الحلول البديلة للنزاعات القضائية، دن، لبنان، 2004 م، ص 35.

الفرع الأول : تعريف الوساطة

أولاً / لغة : الوساطة لغة تأتي من معنى كلمة وسط وهي جذر كلمة (وساطة ووسيط) وفي المعاجم اللغوية لها العديد من المعاني من بينها : وسطُ (بفتح السين) هي الشيء مابين طرفيه، والوسط اسم لما بين طرفي الشيء وهو منه، كقول قبضت وسط الحبل وكسرت وسط الرمح وجلست وسط الدار، وأما الوسط بسكون السين فهو ظرف لا اسم ومن ذلك جلست وسط القوم اي بينهم، ويقال : وسطت القوم أي توسطتهم. ووسط الشيء وتوسطه : صار في وسطه. و وَسُوط الشمس : توسطها السماء . والتوسط من الناس : من الوساطة، والوسط من كل شيء : أعدله، ومنه قوله تعالى : (وكذلك جعلناكم أمة وسطاً)¹ أي عدلاً خياراً²، والوسيط: المتوسط بين المتخاصمين. وتوسط بينهم: عمل الوساطة، وأخذ الوسط بين الجيد والرديء. وواسطة القلادة الجوهر الذي في وسطها وهو أجودها. كما تأتي بمعنى التوسط بين أمرين أو شخصين، والوسيط هو المتوسط بين المتخاصمين³.

ثانياً / اصطلاحاً : أما الوساطة اصطلاحاً فلها تعريف عديدة منها :

أنها آلية لحل المنازعات القانونية وديا (حبيا) بين فريقين أو أكثر بمعاونة شخص ثالث محايد يلعب دور الوسيط، وذلك بتوجيه المفاوضات وصقلها والمساعدة على اعطاء الحلول وتفريغها بعقود⁴. وعرفت كذلك الوساطة بأنها أحد الحلول البديلة لحل المنازعات، يقوم بها طرف محايد ثالث بتسهيل التفاوض بين الطرفين المتنازعين ولا يملك الوسيط سلطة فرض قرار أو حل، ولا يتم التوصل إلى حل إلا إذا وافق الطرفان عليه⁵.

1- سورة البقرة: الآية 143.

2- محمد بن ابي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، مكتبة لبنان، بيروت، لبنان، 1986 م، ص 300.

3- مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004 م، ص 668.

4- هادي المنذر، مرجع سابق، ص 17.

5- محمد نصر الدين جودة، ادارة الدعوى المدنية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005 م، ص 18.

فهي آلية بديلة للتقاضي تهدف إلى فض النزاع عن طريق تدخل شخص محايد يسمى الوسيط، يعمل على مساعدة أطراف النزاع على التفاوض من أجل الوصول إلى تسوية النزاع¹.

وبرغم ما ذكرناه سابقاً لمفهوم الوساطة باعتبارها أحد الحلول البديلة لتسوية المنازعات المدنية إلا أنه لا يوجد تعريف لها يجمع عليه غالبية الفقهاء ولم تتطرق كذلك معظم التشريعات لمفهوم الوساطة. ولكن وعلى ضوء ما تقدم فإنه يمكن تعريف الوساطة بأنها : عبارة عن عملية مفاوضات غير ملزمة يقوم بها طرف ثالث محايد يهدف إلى مساعدة أطراف النزاع للتوصل إلى حل النزاع القائم بينهم وذلك من خلال إتباع واستخدام فنون مستحدثة في الحوار لتقريب وجهات النظر وتقييم المراكز القانونية لطرفي النزاع تحت غطاء من السرية².

من خلال التعريف السالف الذكر، يتضح أن الهدف الأساسي من القيام بعملية الوساطة، هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل خلق جو من التفاهم، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار، ودفعهم للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر، وهي بذلك توفر إطاراً قانونياً على القياس لكل حالة، يكون مقبولا من الطرفين المتنازعين، ومن صنعهم، ويضمن لهم الحصول على عدالة في ظروف يمكن الاطمئنان إليها. أين تكون فيها الأطراف هي المشرعة لنفسها لحسم النزاع بشكل أفضل. ويمكن الاستدلال على الوساطة باعتبارها نظاماً يهدف إلى حل المنازعات بين الأطراف، من العناصر التالية³:

● الوساطة حل اتفاقي بديل لتسوية المنازعات.

● الهدف من الوساطة تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع للوصول إلى حل ودي للنزاع بين الأطراف.

1- أيمن مساعدة، الوساطة كوسيلة لتسوية المنازعات المدنية في القانون الأردني، مجلة أبحاث اليرموك، جامعة اليرموك، اربد، الأردن، المجلد 20، العدد 04، 2004 م، ص 03.

2- أنور محمد صدقي المساعدة وبشير سعد زغلول، الوساطة في إنهاء الخصومة الجنائية (دراسة تحليلية مقارنة)، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الامارات العربية المتحدة، العدد 40، اكتوبر 2009 م، ص 294-299.

3- عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي، مرجع سابق، ص 675.

• تتم الوساطة من خلال شخص ثالث يسمى الوسيط.

الفرع الثاني: مميزات وسلبيات الوساطة

ثمة مميزات وخصائص تتمتع بها الوساطة جعلتها متقدمة على الوسائل التقليدية لحل الخلافات، هذه المميزات باتت مقبولة وفعالة في حسم المنازعات، إن كان ذلك من حيث تخفيف العبء عن القضاء، أو مرونتها وسرعتها للفصل في المنازعات أو سريتها أو ضمانها لاستمرار العلاقات الودية بين أطراف النزاع، كما لها العديد من السلبيات المتمثلة في عدم الزامية التوصل لحل وعدم تفرغ الوسيط وعدم تواجد الأطراف احيانا في مكان واحد وسنتناول هذه الميزات و السلبيات تباعا كالآتي¹:

أولا / مميزات الوساطة: للوساطة ميزات عدة نذكر منها:

1- تخفيف العبء عن القضاء: بما أن الوساطة وسيلة لحل المنازعات خارج مرفق القضاء، فإنه بلا شك ستساهم بشكل كبير في تخفيف العبء عن القضاء، وذلك عن طريق حل نزاعات كانت ستحل بالتقاضي، خاصة إذا علمنا أن حجم القضايا التي تنظر أمام المحاكم في تزايد مستمر مما يزيد في عبئ القضاء غير أنه بإحالة النزاع للوساطة وحله عن طريقها سيؤدي لتفادي عرض هذه المنازعات على القضاء، ضف إلى ذلك أن الوساطة تعطي حلا نهائيا للنزاع مما يؤدي كذلك إلى عدم عرض هذا النزاع على جهات الاستئناف و عليه فان تطبيقها يؤدي لتخفيف العبء عن القضاء².

2- المرونة: لعل أهم الأسباب التي استوجبت اللجوء إلى الطرق البديلة لحل المنازعات وجود الأساليب التقليدية والشكليات الرسمية المعقدة، فحل النزاع عن طريق القضاء يحتوي ويشمل عدة أمور يجب إتباعها تحت طائلة البطلان مما يشكل قيودا على عاتق المتقاضين، ففي الوساطة لا يوجد أي إجراء يترتب عليه

1- عادل سالم اللوزي، الوساطة لتسوية المنازعات المدنية وفقا للقانون الأردني، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، جامعة مؤتة، الأردن، المجلد 21، العدد 02، 2006 م، ص 254.

2- علي عوض حسن، التحكيم الاختياري و الاجباري في المنازعات المدنية و التجارية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر 2001 م، ص 28-27.

البطلان، فعكس ذلك تهدف الوساطة لإتباع أي إجراء يمكن أن يؤدي للتوصل لحل مرضي لأطراف النزاع، فالوسيط غير ملزم بإتباع إجراءات معينة ما دام الهدف هو إيصال الأطراف للحل الذي يرغبون فيه¹.

3- الوساطة ذات طابع تخصصي : غالبا ما يحال النزاع في الوساطة الى الوسيط المهني المتخصص في موضوع النزاع او الى الوسيط القاضي المتقاعد او الى الوسيط المحامي المعروف عنه التخصص في مجال النزاع، كإحالة النزاع المتعلق في التأمين الى الوسيط المحامي المعروف عنه ممارسة المحاماة في مجال أعمال التأمين على أن لا يكون هنالك تعارض للمصالح بين قيامه بعمل الوساطة وممارسة أعمال المحاماة².

4- السرعة واختصار الوقت : تمتاز الوساطة بالسرعة في الفصل في النزاع مقارنة مع القضاء بصفة عامة، وبالسرعة بمواجهة الحلول البديلة الأخرى كالتحكيم بصفة خاصة، فالوساطة في المنازعات المدنية تحتاج يوما أو أياما معدودة لحل النزاع، اذ أن الأطراف والوسيط غير مقيدين بإجراءات معينة أو إبراز وثائق أو أوراق بطريقة شكلية كما هو الحال في التقاضي أمام المحاكم، بالإضافة الى طول أمد الجلسات، أما في الوساطة فهناك تقارب من ناحية الزمان وعدم اقتصارها على مكان معين من ناحية المكان³.

5- استمرار العلاقات الودية بين أطراف النزاع : توفر الوساطة للمتخاصمين الفرصة للالتقاء وعرض وجهات النظر ومحاولة إزالة الإشكالات بين الأطراف والتوصل لحل يرضيهما عن طريق تقريب وجهات النظر المتباعدة والخروج بمصالحة تزيل كافة الخلافات⁴، خلافا للقضاء الذي يفصل في نهاية الدعوى

1- فنيش كمال، الوساطة، مجلة المحكمة العليا، عدد خاص باليومين الدراسي 15-16 جوان 2008 م حول الطرق البديلة لحل المنازعات الوساطة والصلح و التحكيم، ج 02، الجزائر، 2008 م، ص 581.

2- سيد احمد محمود، مفهوم التحكيم وفقا لقانون المرافعات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط02، 2006 م، ص 56.

3- محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2005 م، ص 56.

4- وليد كناكرية و أحمد القطاونة، ادارة الدعوى المدنية، مطابع الدستور التجارية، عمان، الأردن، 2003 م، ص ص 72، 86.

بانتصار طرف و خسارة الآخر بصدور قرار متولد عن قناعة ورؤية المحكمة بالنزاع مما يؤدي الى فقدان العلاقات الودية بين الأطراف، وقطع العلاقة المستقبلية بينهما وتولد الشحناء والبغضاء¹.

واستمرار العلاقة المستقبلية بين الأطراف الناتجة عن الوساطة تتجلى في العلاقات التجارية وخاصة في معاملات الشركات المالية الكبرى وشركات التأمين التي تهدف للمحافظة على سمعتها وعمالئها، فتسعى دوما الى ابرام تسويات مع عملائها، اذ ان حل النزاع عن طريق الوساطة يجعل التماسك و العلاقة قائمة ومستمرة بين أطراف النزاع (صاحب العمل - المهندس - المقاول) على خلاف ما يتم لو أن الأطراف توجهوا الى القضاء أو التحكيم .

والمحافظة على العلاقة بين الأطراف ذات أهمية كبيرة في عقود التشييد الهندسي و الانشاءات، خاصة اذا كان النزاع بين الاطراف اثناء تنفيذ المشروع، وكذلك الامر بعد انتهاء النزاع اذ عادة ما يسعى المهندس والمقاول الى المحافظة على العلاقة الجيدة مع صاحب العمل بهدف الحصول على مشاريع مستقبلية مع صاحب العمل.

6- سرية الإجراءات : إذا كانت علنية الجلسة من الخصائص المميزة للقضاء و من ضماناته الأساسية، فإن السرية تعد أهم الركائز الأساسية للوسائل البديلة ومنها الوساطة، فالمتنازعين يرحبون بعدم معرفة المنازعات الناشئة بينهم وأسبابها ودوافعها، نظرا لما قد تؤدي إليه هذه المعرفة بالمساس بمراكزهم وهذه السرية المطلقة تحيط بكافة جوانب وإجراءات الوسائل البديلة، حيث أن الشخص الثالث أي الوسيط المكلف بالنزاع يحظر عليه إفشاء المعلومات التي حصل عليها في جلسات الوساطة لأشخاص آخرين إلا بموافقة المتنازعين، ومخالفته لهذه الالتزامات يترتب عليه قيام مسؤولياته وشطبه من قائمة الوسطاء المعتمدين².

1- عمر مشهور حديثه الجازي، الوساطة كوسيلة لتسوية منازعات الملكية الفكرية، بحث مقدم في مؤتمر عقد في جامعة اليرموك بعنوان "الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية المنازعات"، اربد، الأردن، 2004/01/28 م، ص 05.

2- عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي والبناء في هون كونغ، مرجع سابق، ص 681.

ثانيا / سلبيات الوساطة:

1- عدم الزامية التوصل الى حل : من حق الأطراف عدم التوصل الى تسوية ودية للنزاع فيما بينهم بطريق ودي، اذ قد تصل محاولة التقريب بين وجهات نظر الأطراف الى طريق مسدود، فالنتيجة المرجوة من الوساطة في التوصل الى حل ودي ربما لا تتحقق بين الأطراف، وبالتالي فان عملية الوساطة بشكلها العام تكون غير منتجة من هذه الناحية، بل وإضافة الى ذلك تكون قد أخرت البت في النزاع بين الأطراف من خلال التأخر في اللجوء الى القضاء للبت فيه، إلا أن ارتضاء الأطراف بها بدايةً بإرادتهم الحرة تعطي نتائج ايجابية أكثر في هذه الناحية، اذ تكون نية الأطراف بداية قد اتجهت الى الحل الودي دون اجبارهم على اللجوء الى الوساطة¹.

2- عدم تفرغ الوسيط : في بعض الأحيان وخاصة اذا كان الوسيط على درجة عالية من التخصص الدقيق في محل النزاع فانه ربما لا يستطيع أن يخصص الوقت الكافي لأعمال الوساطة بهدف حل النزاع والاجتماع مع الاطراف ودراسة القضية، مما ينعكس سلبا على أعمال الوساطة وإمكانية التوصل الى حل ودي بين الأطراف، فيكون اللجوء الى الوساطة في هذه الحالة غير منتج من ناحية تحقيق الأهداف المرجوة منها، وغالبا لا يتم التوصل الى تسوية ودية في مثل هذه الحالة من الوساطة، إلا أنه يمكن التغلب على هذه السلبية من خلال اختبار الوسيط المناسب لأعمال الوساطة وتحديد جدول لاجتماعات الوساطة وأوقاتها².

3- عدم تواجد أطراف النزاع و الوسيط في مكان واحد : ربما لا يكون أطراف النزاع او الوسيط متواجدين في مكان واحد، خاصة اذا تعلق الامر بنزاعات التجارة الدولية، فيكون القيام بأعمال الوساطة على صعوبة عالية لعدم تواجد الأطراف والوسيط في مكان واحد، لما للوسيط من تأثير شخصي على

1- رولا الأحمد، الوساطة لتسوية المنازعات في القانون الأردني - دراسة مقارنة -، اطروحة دكتوراه، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن، 2008 م، ص 58.

2 - عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي والبناء في هون كونغ، مرجع سابق، ص 682.

أطراف النزاع من ناحية بيان مراكزهم القانونية حول محل النزاع والسعي للتوصل الى تسوية ودية فيما بينهم، إلا أنه يمكن التغلب على معضلة المكان من خلال استخدام الوسائل الحديثة في الاتصال كالأقمار الصناعية أو الهاتف أو البريد الإلكتروني¹.

الفرع الثالث : مهام الوسيط والشروط التي يجب أن يتوافر عليها

تتلخص مهمة الوسيط في كونه مضيفاً لأطراف النزاع، ومديراً للحوار، ومساعداً للأطراف على طرح وجهات نظرهم بصراحة، ومشجعاً على الاستماع لبعضهم البعض، وموفرًا المعلومات الضرورية للأطراف المتنازعة، وموجهاً لعملية الوساطة، ومحافظاً على استمرارية الحوار بإثارة اهتمام الأطراف وخلق مواضيع يمكن الاتفاق عليها، وموضحاً لشروط الاتفاق، وموفرًا الحماية لعملية الوساطة بمنع تجاوز شروطها أو أسلوبها من أحد الأطراف، وناقلاً العروض والرفض أو القبول بين الأطراف².

و بالتالي فوظيفة الوسيط تقتصر على تسهيل وبناء سبل للمناقشة بين أطراف النزاع، ومن المحاور الأساسية التي على الوسيط توفيرها ووضعها على قائمة أولوياته³:

- تأسيس سبل للمناقشة بصورة ترضي الطرفين.
- إشعار الأطراف بالمسؤولية تجاه حل النزاع.
- إشعار الأطراف باستقلاليتهم.
- تشجيع الأطراف على تبادل الآراء والمناقشة . هذا ولا بد لأطراف النزاع والوسيط من تحديد الطريقة والإجراءات التي سوف تتم بها الوساطة حتى تكون إجراءات الوساطة ملائمة لنوع النزاع ومن ثم تحديد وتجميع المعلومات مع التأكيد على السرية التامة لهذه المعلومات. ومن ثم يتم تحديد الأمور

1 - عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي والبناء في هون كونغ، مرجع سابق، ص 683.

2- Carrie J. Menkel-Meadow , Lela Porter Love, Andrea Kupfer Schneider , Jean Sternlight , Dispute Resolution: Beyond the adversarial Model, Aspen Publishers , New York, USA, 2005, p 327 .

3- كارل أسليكيو، ترجمة : علا عبد المنعم، عندما يحتدم الصراع : دليل عملي لاستخدام الوساطة في حل المنازعات، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1999 م، ص 10.

المتفق عليها ابتداءً والأمور غير المتفق عليها والتي هي موضوع النزاع، ويتم ترتيب تلك المواضيع غير المتفق عليها حسب الأولويات وبالتالي التعامل معها تباعاً. وقد يتم التعامل مع مواضيع النزاع جميعها كوحدة واحدة لتسويتها، أو من الممكن تجزئة مواضيع النزاع إلى نقاط ومن ثم التعامل معها النقطة تلو الأخرى وتحديد أوجه اختلاف والتقاء وجهات النظر ومن ثم تقييم الحلول التي تم التوصل إليها ومن ثم تلخيص تلك الحلول ووضعها في إطار إتفاقي حتى تكون قابلة للتنفيذ أو التطبيق.

- ويتوجب على الوسيط أن يلتزم بالحيادة والنزاهة طيلة أمد الوساطة، وعادة ما يتم اختيار الوسيط عن طريق عرض قائمة من الأشخاص المرشحين للقيام بدور الوسيط، وغالباً ما يتمتع الوسيط بالتدريب الملائم والمؤهل المطلوب، وذلك للقيام بدور الطرف الثالث والمحايد وبعدها يتم تعيينه رسمياً¹.
- وتتلخص كذلك مهمة الوسيط المحايد في تسهيل المفاوضات بين الأطراف، وبطريقة تسمح بالتوصل إلى حل، وهو أمر يوجب على الوسيط الاستماع والتواصل مع كل الأطراف مجتمعين أو منفردين، مما يمكنه من تحليل كل المواقف، من خلال ما يتمتع به الوسيط من استقلالية وحيادية ونزاهة، وما تتمتع به جلسات الوساطة من الخصوصية والسرية، بحيث تدار بظروف خاصة لا يمكن لأحد غير الأطراف وممثليهم الحضور إلا بإذن من أصحاب العلاقة والوسيط².

الفرع الرابع : مراحل الوساطة

تمر عملية الوساطة بأربعة مراحل يتعين على الوسيط الإلمام بها وتتمثل هذه المراحل بما يلي:

أولاً - المقدمة

ثانياً - الجلسة المشتركة

ثالثاً - الاجتماعات المغلقة

1 - فاضل زكي محمد، الدبلوماسية في النظرية والتطبيق، مطبعة شفيق، بغداد، العراق، 1973 م، ص 193.

2- عيد نايل، تسوية المنازعات الناتجة عن عقد العمل، دراسة مقدمة حول " إجراءات تسوية وفض المنازعات القضائية "، مركز الدراسات القانونية و الاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، خلال الفترة 18-22/ديسمبر/2005م، ص34.

رابعاً - التسوية والاتفاق

وفيما يلي نتعرض لكل مرحلة من هذه المراحل على حدى :

المرحلة الاولى / المقدمة: وفيها يقوم الوسيط بما يلي¹:

- التعريف بنفسه من حيث عمله ودراسته ومهاراته والشهادات التي حصل عليها والمهن التي مارسها سواء أكان قاضياً متقاعداً أو محامياً أو مهنياً مهندساً أو طبيباً أو غير ذلك .
- الطلب من الخصوم التعريف بأنفسهم .
- بيان أهمية الوساطة كأحد الحلول البديله لفض المنازعات .
- شرح اجراءات الوساطة .
- شرح دوره كوسيط والتأكيد على حياديته وذلك لكسب ثقة الاطراف .
- التأكيد على مبدأ سرية اجراءات الوساطة .
- معالجة الجوانب الادارية لعملية الوساطة .
- التأكيد على أداب الحوار اثناء عمليه الوساطة .
- اتاحة المجال للأطراف لإبداء أي استفسار عن عمليه الوساطة .

المرحلة الثانية / الجلسة المشتركة : وفي هذه الجلسة يطلب الوسيط من طرفي النزاع بدءا بالجهة

المدعية بأن تعرض ادعاءها وحججها ومطالبها النهائية بشكل واضح ومن ثم يطلب من الجهة المدعى عليها بان تعرض دفاعها وحججها. وفي هذه المرحلة يحق للوسيط توجيه أية ملاحظات استفهامية لأي من طرفي النزاع حسب مقتضى الحال .

المرحلة الثالثة / الاجتماعات المغلقة : وفي هذه المرحلة ينفرد الوسيط بطرفي النزاع كل على حدى

بهدف جمع المزيد من المعلومات حول ماهية النزاع والبحث في احتمالات التسوية حيث يستمع الوسيط

1- عبدالله حمادنة، الوساطة كأحد الطرق البديلة لحل المنازعات المدنية، ورقة عمل مقدمة في مؤتمر الإجراءات القضائية نحو تعزيز ضمانات العدل ودولة القانون والمنعقد بكلية القانون جامعة اليرموك، أربد، الأردن، خلال الفترة 4-5/ نوفمبر/ 2008 م، ص10.

الى وجهة نظر كل من طرفي النزاع ويتلقى منهم العروض والمطالب المطروحة لحل النزاع وهنا قد يستخلص الوسيط فيما اذا كان هناك مصالح خاصة لأي من طرفي النزاع تساعد في تسوية النزاع حيث يتم اخذها بعين الاعتبار للمساهمة في فض النزاع . وفي هذه المرحلة يقوم الوسيط بتقييم المراكز القانونية لطرفي النزاع وعرض وجهة نظره القانونية في الأدلة المقدمة من حيث تقييمها وبيان مدى انتاجيتها وبحث جميع الجوانب المتعلقة بالنزاع مع كل طرف على حدى. ويقوم الوسيط ايضا في هذه المرحلة بتنظيم عملياته تبادل العروض والمقترحات وتقريب وجهات النظر بين طرفي النزاع لإيصالهما الى تسوية نهائية للنزاع¹ .

المرحلة الرابعة / مرحلة التسوية والاتفاق : وفي هذه المرحلة يخلص طرفا النزاع الى صياغة مسودة للاتفاقية النهائية ليتم مراجعتها من قبل الأطراف أو المحامون أو غيرهم من المستشارين والمحاسبين، على أن يتم تنفيذها بعد ذلك. وبهذا يتوصل طرفا النزاع إلى تسوية النزاع بعد أن قام الوسيط بتقريب وجهات نظرهم حول موضوع النزاع وقد تشمل تلك التسوية نزاعات أخرى مرتبطة بموضوع هذا النزاع . وتحقق هذه التسوية مصالح طرفي النزاع².

من كل ما سبق نستخلص أن الوساطة هي الوسيلة الأكثر شيوعا في حسم المنازعات التجارية لاسيما في العقود التجارية الدولية مثل عقود الانشاءات الهندسية المعروفة باسم الفيديك ، أين بدأت الوساطة تأخذ حيزا واسعا في حسم مختلف انواع المنازعات وتدل الاحصاءات على أن أربعة من أصل خمسة من قضايا الوساطة تنتهي بتسوية. ويكون القرار من صنع فرقاء الوساطة وليس من عمل شخص غريب، حيث يقتصر دور الوسيط على تشجيع الفرقاء على التسوية والمساعدة في تحديد النزاع وإزالة العقبات، وتحري الخيارات ويبقى على الفرقاء ان يتفقوا، وان يوافقوا على التسوية من ذاتهم وان يضعوا قرارهم

1 - عبد الله برجس ابو الغنم، محمد عدلي الناصر، نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات، تقرير مقدم لمجلس قضاء عمان، الأردن، عن المشاركة في الدورة التدريبية التي عقدت في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية، خلال الفترة الواقعة ما بين 13 ولغاية 2003/10/25 م، ص 10.

2- عبد الله برجس ابو الغنم، محمد عدلي الناصر، المرجع السابق، ص 10 .

بأنفسهم. فالوسيط لا يملك سلطة اصدار قرار بل ان سلطته ان وجدت فهي سلطة ادبية وتتجسد في حث المتنازعين على قبول اقتراحاته وتوصياته والتي تشكل مدخلا لتسوية النزاع القائم¹.

المطلب الثالث : التوفيق (الصلح)(Conciliation)

التوفيق أو ما يسمى بالمصالحة، هو أحد الوسائل والأساليب البديلة لتسوية المنازعات خارج ساحة القضاء الرسمي (قضاء الدولة)، بل هو من أهم تلك الوسائل التي أصبح لها مكانة واضحة، ودورًا بارزًا في حسم المنازعات الناشئة بين أطراف العلاقات والاتفاقات والعقود التجارية، وهو ما جعل نظام التوفيق يحظى باهتمام كبير في الآونة الأخيرة، على الرغم من أنه أحد أقدم أساليب حل الخلافات والمنازعات في تاريخ البشرية . وفيما يلي سنتعرف على هو مفهوم هذا الأسلوب وكيف يسوي النزاع، وما تقيمه في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية.

الفرع الأول : مفهوم التوفيق

إن التعرض لمفهوم التوفيق يقتضي التعرض لتعريفه و كذا خصائصه وذلك كالتالي:

أولاً/ تعريف التوفيق: بالرغم من تكريس العديد من الاتفاقيات الدولية لأسلوب التوفيق كوسيلة لتسوية

المنازعات الدولية، إلا أنها لم تقدم تعريف له وتركت ذلك للفقهاء الذي قدم بعض التعاريف ونذكر منها:

- أنه اتفاق الأطراف على محاولة إجراء تسوية ودية بمساعدة الموفق الذي يقع اختيار الأطراف عليه ليحدد مواضيع النزاع و يقترح حلولاً، أين تبقى للأطراف المتنازعة الحرية التامة في مدى قبولها من عدمه، فدور الموفق هو إصدار اقتراحات غير ملزمة تكون معلقة على قبول الأطراف بها².

1 - علاء أباريان، مرجع سابق، ص 64-65.

2- محمود مختار أحمد بريري، التحكيم التجاري الدولي، درا النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 03، 2004 م، ص 224.

- ويعرّف أيضا بأنه: وسيلة من الوسائل الودية لحل المنازعات عن طريق تشكيل لجنة - بموافقة الأطراف - من شخصيات مختصة في بحث أسباب وتداعيات النزاع بغية التوصل لحل له¹.

فالتوفيق هو نظام يسمح للأطراف المتنازعة اختيار الموفق ليمكنهما من تسوية النزاع بطريقة ودية، ليقوم الأطراف بعدها بإعداد اتفاق التسوية بمعاونة الموفق إذا طلب منه ذلك ليقوما بعدها بالتوقيع عليه². وقد تم النص على هذه الوسيلة في المادة الأولى من قانون الأونسيتال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لعام 2002 م. حيث عرفته في فقرتها الثالثة بأنه: "أي عملية، سواء أشير إليها بتعبير التوفيق أو الوساطة أو بتعبير آخر ذي مدلول مماثل، يطلب فيها الطرفان إلى شخص آخر، أو أشخاص آخرين (الموفق)، مساعدتهما في سعيهما إلى التوصل إلى تسوية ودية لنزاعهما الناشئ عن علاقة تعاقدية أو علاقة قانونية أخرى أو المتصل بتلك العلاقة، ولا يكون للموفق الصلاحية لفرض حل للنزاع على الطرفين"³.

ثانيا / خصائص التوفيق

يمتاز التوفيق كوسيلة ودية لحل منازعات عقود الانشاءات تبعا لما استعرضناه من تعاريف بعدة خصائص نذكر بعضها فيما يلي:

- إن الصفة والخاصية الجوهرية في التوفيق هي الصفة الاختيارية باللجوء اليه أو الأخذ بالمحضر الذي وضعه الموفق بعد القيام بالأعمال المنوط بها والمتمثلة في التحقيق في الوقائع المتنازع عليها مع إيراد مقترحات بشأن هاته الأخيرة، فهذا المحضر ليس له أي طابع إلزامي، فللأطراف كامل الحرية في

1- محمد بوسلطان، مبادئ القانون الدولي العام، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، ج 01، 1994 م، ص 217.

2- لزاز سميرة، التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، بحث لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق بن عكنون، الجزائر، 2004 م، ص 28.

3- قانون الأنستال النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي مع دليل اشتراعه واستعماله 2002 م، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية، 2004 م، ص 01.

الأخذ به من عدمه، فيمكن اعتباره رأياً استرشادياً قدمه الموفق للأطراف المتنازعة¹. إلا أن هناك جانب من الفقه يرى إمكانية أن يصبح التوفيق إلزامي وذلك في حالة وجود اتفاق مسبق يقضي أنه في حالة نشوب نزاع بأن يتبع سبيل التوفيق لحل النزاع، فبمجرد وقوع النزاع يلزم الأطراف باللجوء إليه².

- يقوم بعملية التوفيق شخص غير أطراف العلاقة محل النزاع، ويكلف هذا الشخص - الذي يمكن أن يكون فرد أو لجنة - بتقريب وجهات نظر أطراف النزاع، وأيضاً تقديم المساعدة وتبادل المعلومات والوثائق من أجل وصول الأطراف إلى نقطة تلتقي فيها وجهات نظرهم لحل النزاع، ويشترط في هذا الغير مجموعة من الشروط الذاتية التي يجب توفرها فيه وأيضاً مجموعة من الشروط التنظيمية تشترط في عملية اختياره³.

- تعتبر إجراءات ومعلومات التوفيق سرية، لا يجوز إفشاؤها أو الاحتجاج بها بين الأطراف أو في مواجهة الغير، وتنصب هذه السرية على⁴:

1. طلب أحد الأطراف اللجوء إلى التوفيق والمصالحة أو موافقته على المشاركة فيه.
2. كل المعلومات التي يدلي بها أحد الأطراف إلى الموفق ويشترط تحديداً بقاءها سرية على الطرف الآخر.

3. وجهات النظر أو الاقتراحات التي تُقدّم خلال جلسات التوفيق.
4. كل الإقرارات والعروض والتنازلات والموافقات التي يبديها أي طرف خلال جلسات التوفيق.

1 - لزاز سميرة، مرجع سابق، ص 30.

2- محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2005 م، ص 29

3- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة، الجزائر، 2007 م، ص 292 .

4- حسب نص المادة 22 من مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009 م، المركز العربي للبحوث القانونية والقضائية، جامعة الدول العربية، بيروت، لبنان، 06/29 - 2009/07/03 م، ص 10-11. انظر:

. اخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/12/23 بتوقيت 16:36 http://www.carjj.org/node/1268

5. الوثائق التي تم إعدادها أو الأعمال التي أجريت لغايات التوفيق والمصالحة.

أ. التوفيق قراراته غير ملزمة للأطراف حيث يقتصر دور لجان التوفيق على إصدار قرارات وتوصيات قد يلتزم بها الأطراف إذا رأوا أن هذه التسوية تمثل نقطة النقاء لمصالحهما وذلك بهدف عدم اللجوء إلى الوسائل القانونية التي تنزع الودية من مسار التسوية، وقد لا يلتزم بها هؤلاء الأطراف إذا شعروا أن هذه التوصيات لا تتحقق الحد الأدنى لمطالبهم أو لا تلبي رغباتهم فالموفق لا يقوم بعمل قضائي بل يقتصر عمله على الوصول بالأطراف إلى تسوية وسطية دون أن تمتد إلى إصدار قرار أو حكم على الأطراف، ومنه فإن ما يصدره الموفق من توصيات أو قرارات لا ترتقى إلى مرتبة الأحكام أو القرارات الملزمة¹.

الفرع الثاني: مراحل التوفيق

تمر عملية التسوية عبر التوفيق بثلاثة مراحل أساسية، ولكل مرحلة جملة من القواعد تحكمها، وهذه المراحل هي:

أولاً / مرحلة إبداء الرغبة في التسوية عبر التوفيق: تعتبر هذه المرحلة أول خطوة في التسوية عبر أسلوب التوفيق وتقوم هذه المرحلة على إجرائين اثنين وهما :

1 -تقديم طلب التسوية بالتوفيق: يتم اللجوء إلى التسوية عبر التوفيق بواسطة ثلاثة طرق هي² :

- أ. بناءً على مبادرة أحد الطرفين بعد نشأة النزاع.
- ب. وفي أحوال أخرى يمكن أن تجري التسوية بالتوفيق استناداً لاتفاق بين الطرفين قبل نشأة النزاع.
- ج. كما يمكن أن تتم التسوية عبر التوفيق بناءً على دعوة من طرف ثالث مثل منظمة دولية أو مركز حل نزاعات، وهناك بعض الاتفاقيات الدولية اشترطت بعض الشكليات في هذا الطلب

1- طه أحمد علي قاسم، تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية دراسة سياسية قانونية لدور المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، دار الجامعة

الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2008 م، ص 412.

2- محمد إبراهيم موسى، مرجع سابق، ص 155 .

حتى يتسنى حل النزاع عبر التوفيق، منها اتفاقية واشنطن لسنة 1965 م بشأن تسوية المنازعات الناشئة عن الاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى¹، وذلك في نص مادتها 28 الذي جاء فيه : لأي دولة متعاقدة أو أي مواطن بدولة متعاقدة ترغب في إقامة إجراءات التوفيق تقدم طلب كتابي في هذا الخصوص إلى السكرتير العام للمركز الدولي لفض منازعات الاستثمار والذي يرسل نسخة من الطلب للطرف الآخر من النزاع²، وسواء أكان الطلب وفق إجراءات شكلية أو من دونها فإنه يجب أن يتضمن بوضوح ودقة تحديدا لأطراف النزاع وعناصر النزاع ومحل الخلاف وسبب النزاع، وذلك حتى يتمكن الموفق من الإلمام بالنزاع.

1- أدت الرغبة في بلوغ طريقة أو وسيلة لحل المنازعات الاستثمارية إلى لجوء المديرين التنفيذيين في البنك الدولي لإنشاء وسيلة دولية للفصل بين الحكومات ومواطني الدول الأخرى التي جاءت بإعلان رئيس البنك الدولي (يوجين بلاك) عام 1961 م، إجراء دراسة تحت رعاية البنك الدولي، وتحقيقا لهذا الغرض قد بروكسي "Mr Broches" المستشار العام للبنك مذكرة إلى المديرين التنفيذيين أوضح فيها أهمية إنشاء وسيلة دولية فعالة لتسوية المنازعات الاستثمارية الدولية التي قد تنثور بين الدول المضيفة ومواطني الدول الأخرى وذلك بواسطة التوفيق والتحكيم، وفي 05 جوان سنة 1962 م قدم إلى المديرين التنفيذيين مشروعا يحقق هذا الهدف، وطلب "بلاك" من المديرين التنفيذيين مناقشة مشروع الاتفاقية مع حكوماتهم واعداد تقرير يتضمن وجهة نظر الحكومات الأعضاء حول المشروع المقترح. وخلال الاجتماع السنوي لمجلس المحافظين الذي عقد في 18 سبتمبر 1962 م عرض رئيس البنك مشروع الاتفاقية على المحافظين وطلب منهم إصدار قرار يخلو للمديرين التنفيذيين دراسة إمكانية قيام جهاز بتسوية منازعات الاستثمار الدولية تحت رعاية البنك الدولي، وعلى ذلك أصدر مجلس المحافظين قرارا بتمكين المديرين التنفيذيين بدراسة الموضوع، وقد أعد موظفو البنك مشروعا تمهيديا على ضوء مناقشة المديرين التنفيذيين وآراء الحكومات الأعضاء وكان هذا المشروع أساسا لمناقشات تمت في أربعة اجتماعات خلال الفترة من ديسمبر سنة 1963 حتى مارس 1964 م في "أديس أبابا" و"سنتياجو" و"جنيف" و"بنجوك"، كما شارك في هذه الاجتماعات خبراء قانونيون من 68 دولة، وقد توجت هذه الجهود في 18 مارس 1965 م بوضع مشروع الاتفاقية الدولية المتعددة الأطراف. وقد أصبحت هذه الاتفاقية نافذة منذ 14 أكتوبر 1966 م وذلك بعد مرور 30 يوما على اكتمال وثائق تصديق 20 دولة طبقا للمادة 68/02 منها. وقد انشئ بموجب هذه الاتفاقية هيئة دولية هي "المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار" والذي يهتم بتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الأخرى. انظر:

- أحمد عبد الحميد عشوش، التحكيم كوسيلة لفض المنازعات في مجال الاستثمار (دراسة مقارنة)، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1990 م، ص 110-112.

- طه أحمد علي قاسم، مرجع سابق، ص 322.

- بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها-القانون الواجب التطبيق عليها- وسائل تسوية منازعاتها)، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006 م، ص 445.

2 - المادة 28 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 م الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، المركز الدولي لفض منازعات الاستثمار، ص 10. انظر:

-<http://bit.escwa.org.lb/Uploaded-Files/Workshops/Multilateral-Agreements-and-Instruments/ICSID-Agreement-1965-pdf.aspx> آخر زيارة للموقع بتاريخ 2015/12/23 بتوقيت 23:38.

2 - قبول طلب التسوية بالتوفيق: لا يمكن الشروع في عملية التوفيق دون قبول الأطراف وأيضا الموفق، علما أنه يمكن إعادة الطلب بالتسوية عبر التوفيق في حالة رفض الطلب الأول. و إبداء الرغبة في التسوية عبر التوفيق وقبول الطرف الآخر، لا يمثل التزاما على عاتقيهما، إذ يجوز لأي منهما اقتراح أو سلك أسلوب آخر للتسوية بالموازاة مع التوفيق مثل التحكيم أو الوساطة، كما يجوز لهم طلب إنهاء التسوية عبر التوفيق قبل البدء فيها، أو بعد انتهائها وانتقالهم إلى أسلوب تسوية آخر¹.

ثانيا/ مرحلة تشكيل هيئة التوفيق وضوابط اختيارها: تعد هيئة التوفيق عنصرا أساسيا في عملية التسوية ولا يتصور قيام هذه العملية بدون هذه الهيئة، والقاعدة العامة هي قيام الأطراف باختيار أعضاء الهيئة، واستثنائيا يتم اللجوء إلى القواعد العامة في تشكيل هيئات التوفيق في حالة عدم الاتفاق على تشكيلتها. وعلى العموم رسمت الاتفاقيات الدولية الخطوط العريضة لكيفية تشكيل هيئة التوفيق وضوابط اختيار أعضائها. وسنتطرق الى ذلك فيما يلي:

1 -كيفية تشكيل هيئة التوفيق: اختلفت قوانين المؤسسات والهيئات التي اعتمدت التوفيق كآلية لحل المنازعات فيما يخص كيفية تعيين الموفقين فيما كان واحدا أو أكثر، وكذا الجهة التي تختارهم. وتقاديا لحالة عجز هيئة التوفيق عن الوصول لتسوية للنزاع يشترط في تشكيل هذه الهيئة شرطين وهما:

أ- وترية التشكيلة : إذا كان للأطراف حرية في تشكيل الهيئة فإنهم مقيدون ببعض الشروط التقنية ومنها وترية التشكيلة، أي لابد من أن تتشكل هيئة التوفيق من عدد أعضاء فردي وليس زوجي وذلك تقاديا لحالة تساوي الأصوات التي تجمد سلطة الهيئة في اتخاذ القرار، وقد أكدت على هذا الشرط المادة 29الفقرة (أ) من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 م حيث نصت عل أن هيئة التوفيق تتشكل إما من موفق واحد أو من عدد فردي من الموفقين، يعينون طبقا لاتفاق الأطراف. وفي حالة ما لم يتفق الطرفان على عدد الموفقين وعلى طريقة تعيينهم فقد نصت الفقرة (ب) من المادة 29 - السالفة الذكر - على أنه

1- محمد إبراهيم موسى، مرجع سابق، ص 159.

تتشكل اللجنة من ثلاثة موفقين يقوم كل طرف بتعيين واحد ويتم تعيين الموفق الثالث الذي يتولى في هذه الحالة رئاسة اللجنة بالاتفاق بين طرفي النزاع¹.

ب - الاختيار المشترك لأعضاء هيئة التوفيق : إن حرية الأطراف في تشكيل هيئة التوفيق مقيدة بضرورة مشاركة أطراف النزاع على قدم المساواة في تشكيل أعضاء هيئة التوفيق، وهذه القاعدة أساسية ليس فقط في أسلوب التوفيق وإنما في كل الأساليب الودية لتسوية المنازعات عبر لجان مثل التحكيم والوساطة، وتتفق الاتفاقيات الدولية على بطلان كل شرط يخالف هذه القاعدة².

2 -ضوابط اختيار هيئة التوفيق: إن سير عملية التوفيق بسهولة ووصولها لنتائج تقرب بين وجهات نظر أطراف النزاع معلق على حسن اختيار أطراف هيئة التوفيق، وقد وضعت بعض الاتفاقيات الدولية ضوابط لاختيار أشخاص هيئة التوفيق ومنها نص المادة 14 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 م والتي جاء فيها " يكون الأشخاص المعينون في قوائم المركز من ذوي الأخلاق العالية وأن يكون معترف بكفاءتهم في مجال قانون التجارة والصناعة والمال بحيث يمكن الاعتماد عليهم في ممارسة الحكم على الأمور حكما مستقلا"³. وبصفة عامة يمكن حصر هذه الضوابط بإيجاز فيما يلي:

أ. حيادية عضو الهيئة واستقلاليتها عن أطراف النزاع: نص مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية على أنه في حالة ما إذا أغفل المتنازعين اختيار موفق بعينه، يشترط فيمن يعين أن يدرج اسمه في قوائم الموفقين وأن لا يكون قد فقد أهليته أو صدر ضده حكم في جريمة مخلة بالشرف، ما لم يكن قد رد إليه اعتباره، ولم تتخذ ضده عقوبة تأديبية بإقالة أو

1 - المادة 28 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 م الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، المركز الدولي لفض منازعات الاستثمار، ص 11.

2- هاني محمد البوعاني، الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية، مداخلة مقدمة لورشة العمل الوطنية الثانية لمناقشة مسودة التقرير الوطني الخاص بإنفاذ العقود التجارية واسترداد الديون في الجمهورية اليمنية، صنعاء، فندق موفنيك 20 ديسمبر 2009م، ص 05.

3 - المادة 14 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 م الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، المركز الدولي لفض منازعات الاستثمار، ص 05.

شطب أو عزل، وأن يكون من المشهود لهم بالنزاهة والحيدة والخبرة¹. حيث يجب على الموفق أو هيئة التوفيق الحرص على معاملة الطرفين معاملة منصفة من خلال التحكم في تسيير عملية التوفيق والمساواة في التعامل مع الأطراف، والمساواة بين الأطراف لا تعني تكريس وقت متساوي للاجتماع بكل من الطرفين، فللموفق أن يبين مسبقاً أنه قد تكون هناك تباينات في مدة هذه الاجتماعات².

ب. حائز على الثقة في مجال تسوية المنازعات: يشترط في الموفق أن يكون صريحاً مع الأطراف والمركز ويحافظ على سرية عملية التوفيق، فقد أكد قانون الأستترال النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي على الزامية الحفاظ على سرية جميع المعلومات المتعلقة بإجراءات التوفيق وكذا مضمونها ونتيجتها والشؤون ذات الصلة بعملية التوفيق، فيجب أن يكون الموفق أهلاً للثقة التي وضعها فيه أطراف النزاع³.

ج. الكفاءات وخصوصاً في مجال الانشاءات الهندسية: أما بالنسبة للنوعية والكفاءات المطلوبة في الموفق فلها أهميتها الكبرى في إنجاح عملية التوفيق، فيجب أن تكون له أولاً شخصية قوية لها وزنها وسمعتها، ومن ثم يجب أن يكون ملماً بموضوع النزاع وخاصة علاقة أطراف النزاع ببعضهم واتجاهاتهم المختلفة حول نقطة الخلاف بينهم، حتى يقتنع أطراف النزاع باقتراحاته التي توصل إليها، ويشترط في الموفق أيضاً أن يكون ملماً بطرق وأساليب التفاوض في مجال عقود الانشاءات الهندسية، كما يكون ملماً بأبجديات الانشاءات الهندسية كون طبيعة العمل الذي يقوم به يستدعي ذلك⁴.

ثالثاً/ مرحلة التسوية: المرحلة الثالثة والأخيرة في عملية التوفيق هي المرحلة المتمثلة في انتهاء الموفق من مهمته، والتي لن تخرج عن إحدى الحالات الثلاثة التالية :

1- حسب نص المادة 06 من مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009 م، مرجع سابق، ص 06.

2- لزاز سميرة، مرجع سابق، ص 52-53.

3- حسب نص المادة 08-09 من قانون الأستترال النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي مع دليل اشتراعه واستعماله 2002 م، مرجع سابق، ص 05-04.

4- لزاز سميرة، مرجع سابق، ص 52-53.

1- التوصل إلى اتفاق توفيقى لتسوية النزاع : حيث أنه بمجرد اتفاق الأطراف حول تقريب وجهات

النظر والوصول إلى تسوية للنزاع يصبح الاتفاق ملزماً وواجب التنفيذ، وقد اشترطت بعض

الاتفاقيات الدولية أن يفرغ في قالب شكلي معين مثل إقرار أو محضر وهذا ما نصت عليه

المادة 34 من اتفاقية واشنطن لسنة 1965 م¹.

2- فشل الموفق في التوصل إلى حلول ترضي أطراف النزاع : أين يصدر الموفق قراراً بفشل

محاولة التوفيق وذلك نتيجة تأكده من أن أطراف النزاع غير راغبة في طرحه لتقريب وجهات

النظر وعدم تقديمهم تنازلات لدعم طرحه، إلا أن هذا لا يمنع من أن يعاود الموفق محاولته إذا

طلب منه ذلك².

3- إبداء الموفق أو طرفا النزاع أو أحدهما رغبته في عدم المواصله بالقيام بإجراءات التوفيق:

يجوز للموفق التوقف عن مساعيه في أي مرحلة من مراحل التسوية، وذلك لأسباب عدة منها ما

يتعلق بالنزاع أو الأطراف أو الموفق في حد ذاته، حيث تنتهي العملية بإعلان من الطرفين عن

رغبتهما في عدم الاستمرار في إجراءات التوفيق، ويقومان بتوجيه ذلك الاعلان إلى الموفق، كما

تنتهي بإصدار أحدهما إعلاناً موجهاً الى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى الى الموفق يفيد

بإنهاء إجراءات التوفيق، وتنتهي أيضاً بفقدان الموفق - أثناء سير إجراءات التوفيق - لشرط من

الشروط الواجب توافرها فيه³.

1- المادة 34 من اتفاقية واشنطن لعام 1965 م الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، المركز الدولي

لفض منازعات الاستثمار، ص 12.

2- محمد إبراهيم موسى، مرجع سابق، ص 181.

3- المرجع نفسه، ص 182.

الفرع الثالث : تقييم دور التوفيق في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية

لقد أصبح أسلوب التوفيق من الأساليب الأكثر استعمالاً في تسوية المنازعات الدولية ولكن بالرغم من ذلك فقد سجلت بعض الجوانب الإيجابية على هذا الأسلوب وفي المقابل سجلت على بعض الجوانب السلبية وسنتعرض الى ذلك فيما يلي:

أولاً -الإيجابيات: يمتاز أسلوب التوفيق لحل المنازعات بعدة ايجابيات نذكر منها :

1 -الاقتصاد في الإجراءات: من أهم السمات التي يتميز بها التوفيق بشكل خاص هي الاقتصاد في الإجراءات، أي تجنب كل أشكال القواعد الشكلية والإجرائية في عملية التسوية، مثل: الاستعانة بهيئة دفاع أو تأجيل أو انتداب خبرة... إلخ، وهذا ما ينتج عنه نتيجتين مهمتين في مجال الانشاءات الهندسية الدولية، وهما¹:

أ. سرعة التسوية

ب. قلة تكلفة التسوية

2- المحافظة على الودية في العلاقة محل النزاع: إن أطراف النزاع باختيارهم أسلوب التوفيق فإنهم يسعون إلى الحفاظ على العلاقة الودية بينهم في العلاقة محل النزاع، وذلك لضمان استمرارية هذه العلاقة لفترة مابعد التسوية وهذا ما يتناسب مع منازعات الانشاءات الهندسية حيث من مصلحة أطراف النزاع (صاحب العمل - المهندس - المقاول) الحفاظ على استمرار العلاقة المستقبلية بينهم خاصة اذا كان النزاع بين الاطراف اثناء تنفيذ المشروع، وكذلك الامر بعد انتهاء النزاع اذ عادة ما يسعى المهندس والمقاول الى المحافظة على العلاقة الجيدة مع صاحب العمل بهدف الحصول على مشاريع مستقبلية معه. والحفاظ على هذه العلاقة يقوم على عنصرين هما²:

1- محمد إبراهيم موسى، مرجع سابق، ص 56-60.

2- عمر مشهور حديثه الجازي، مرجع سابق، ص 05.

أ. إصلاح الضرر المتولد.

ب. إقامة توازن وتعادل في العقد كحل لتقاضي المنازعات في المستقبل.

ثانيا/ السلبيات: لقد تم انتقاد التوفيق في جملة من النقاط نذكر منها:

1 -افتقار القرارات التوفيقية للإلزامية: من العوامل التي دفعت إلى عدم اللجوء لأسلوب التوفيق في المنازعات الدولية والمنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية خصوصا، هو أن قرار التوفيق ليس سوى توصية يصدرها الموفق في نزاع معروض عليه، وأساس الالتزام بها وتنفيذها هو إرادة الأطراف، وبالتالي لا يمكن استعمال التنفيذ الجبري على قرارات الموفق، إلا أنه و مع ذلك فإن القضاء والتحكيم يأخذان بها على سبيل الاستثناس¹.

2 -تأثيره على موازين القوى في العلاقات محل النزاع المعروضة عليه: ان خاصية إقامة توازن وتعادل في العقد هي عيب في أسلوب التوفيق وليست ميزة، حيث أن الموفق في سبيل حصوله على تسوية للنزاع يفقد بعض الأطراف في النزاع بعض مكاسبهم التي حصلوا عليها، والتي كانت السبب في إنشائهم لهذه العلاقة أصلا، وبذلك فطرح الموفق لفكرة إقامة توازن وتعادل في العقد قد يؤدي إلى توسيع الخلاف وليس تسويته².

3 -عدم المشاركة في خلق قواعد لمنازعات الانشاءات الهندسية: ينتقد التوفيق على أنه لا يمد الساحة القانونية بقواعد جديدة بشكل عام وقواعد لمنازعات الانشاءات الهندسية بشكل خاص، وهذا على عكس التحكيم والقضاء اللذان يسهمان في إثراء الساحة القانونية بشكل كبير، ومرد ذلك للدور الذي يلعبه الموفق فهو بالدرجة الأولى باحث عن حل للنزاع المطروح أمامه دون أن يكلف نفسه عناء إيجاد قاعدة أو أساس لهذا الحل، ليستعمل مستقبلا في الحالات المشابهة.

1 - علي صادق أبو هيف، القانون الدولي العام، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، ط 2015، 12 م، ص 241 .

2 - محمد إبراهيم موسى، مرجع سابق، ص 92.

مما سبق يتضح أن التوفيق هو اتفاق الأطراف على محاولة إجراء تسوية ودية عن طريق الموفق أو الموفقين الذين يقع عليهم اختيار الأطراف، ويتولى الموفق تحديد مواضع النزاع، ويقدم مقترحاته التي قد تحظى بقبول الأطراف أو لا تلقى قبولا منهم، فهو لا يصدر قرارات، وإنما يقدم مقترحات يظل أمرها معلقاً على قبول الأطراف بها، حيث أن الحل الذي يقدمه الموفق للأطراف لا يلزمهم، فقد يوافقون عليه وقد لا يوافقون، ويبحثون عن وسيلة بديلة لفض نزاعهم كالاتجاء إلى التحكيم، ولا تؤثر عملية التوفيق الفاشلة على ما لهم من حقوق¹.

نستخلص من كل ما سبق أن اللجوء إلى الطرق الودية لحل النزاع ليس إلزامياً (ما لم يتفق الأطراف على غير ذلك) فيمكن للأطراف تخطيه واللجوء إلى التحكيم مباشرة في أو بعد اليوم 56 من تاريخ ارسال الاشعار بعدم الرضا بقرار مجلس فض المنازعات، وهذا عملاً بنص البند (20 - 05)² من الكتاب الأحمر الجديد، والذي ينص على إعطاء فرصة للمتعاقدتين لمحاولة حل نزاعاتهم بالطرق الودية قبل البدء بإجراءات التحكيم، وهذا لما تتمتع به هذه الوسائل من مميزات أهمها التيسير على أطراف النزاع والفصل في الدعاوى؛ و حصول كل ذي حق على حقه في اقل وقت ممكن بأقصر الطرق بما يتلاءم وتحقيق مقتضيات العدالة. وقد أفادت التجارب أن نجاح أسلوب التسوية الودية فضلاً عن اقتناع طرفي النزاع بجذواه على سرعة أعماله دون حاجة إلي إتباع إجراءات معقدة من ناحية، وعلى انجازه عن طريق شخصيات أو جهات يثق الأطراف في حيادهم من ناحية أخرى، وعلى إمكانية التوصل إلي تسوية يكون مردودها التجاري في صالح طرفي النزاع مما يجعلها أكثر قبولا لديهم من ناحية ثالثة، وعلى هذا الأساس تتميز أساليب التسوية الودية للمنازعات في أنها تعتني في النزاع بأسبابه أكثر من اعتنائها بجوانبه القانونية، هذا من ناحية، كما أنها تستهدف التوصل إلي تسوية سريعة للنزاع وغير ملزمة لطرفيه بغير

1 - علاء أباريان، مرجع سابق، ص 70.

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 61.

رضاهما من ناحية أخرى، وعلى العكس من ذلك فإن التحكيم في منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية لا يبدأ في العادة إلا بعد تفاقم النزاع بين أطرافه واتخاذهم مواقف غير ودية، الأمر الذي يضيف علي التحكيم بعض خصائص التسوية القضائية من حيث طول الإجراءات والتركيز علي جانبها القانوني دون عناية كافية بالنزاع ذاته. إلا أنه ورغم ذلك فإنه في حالة عدم توصل أطراف النزاع الى حل سواء من خلال مجالس فض المنازعات أو من خلال التسوية الودية فإنه يتعين عليهم اللجوء الى التحكيم الدولي للفصل في النزاع وهذا بناء على نص البندين (20 - 05) و (20 - 06)¹ من الكتاب الأحمر الجديد لسنة 1999 م. وسنتطرق لهذا الأسلوب (التحكيم الدولي) بالتفصيل في المبحث الموالي.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 61.

المبحث الثالث

دور التحكيم في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

يعتبر التحكيم الوسيلة الأخيرة والملزمة للأطراف في عقد فيديك 1999 م، حيث يتم اللجوء اليه اذا لم تتفق الأطراف على قرار مجلس فض المنازعات، ولم تجد التسوية الودية مكانا لها في حل النزاع ، وتعتبر هذه الطريقة بشكل عام وسيلة لفض المنازعات في العصر الحديث، وقد أصبحت من الطرق المفضلة التي يلجأ اليها الأطراف لحسم المنازعات الناشئة بينهم، واستنادا على ذلك فقد أخذت عقود الفيدك بهذه الوسيلة لفض المنازعات ورتبته في احكامها. وسنقوم في المطالب التالية بالتعرف على هذه الوسيلة بشكل من التفصيل وذلك بالتطرق الى ماهيتها و قواعدا وكذلك تقييمها كوسيلة لفض منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية. وذلك كالآتي:

المطلب الأول: ماهية التحكيم في منازعات عقود الفيدك

من الثابت أن منازعات عقود الانشاءات الهندسية تتمتع بخصوصية ناجمة عن طبيعة أطراف هذه العلاقة التعاقدية غير متجانسة الطبيعة، فنجد الدولة (مالك المشروع) باعتبارها شخصا من أشخاص القانون الدولي العام بما تمتلكه من سيادة، أو إحدى المؤسسات العمومية التابعة لهذه الدولة من جهة، و نجد من جهة أخرى طرفا أجنبيا (المقاول - المهندس)، وهذا ما يطرح المشكلة الأساسية المتمثلة في كيفية الموازنة والتوفيق بين مصالح الطرفين المتضاربة، حيث تسعى الدولة لتحقيق إحدى خططها التنموية الاقتصادية عندما تكون بصدد إبرام هذه العقود، ويسعى الطرف الأجنبي من جهته إلى تحقيق المصالح والأهداف التي يسعى إليها، وهذا ما يجعل تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية لا تتحقق إلا بضرورة البحث عن توفير وسائل محايدة وفعالة لتسوية المنازعات التي تنشأ عن هذه العقود. و من هذه الوسائل اللجوء الى التحكيم، وهذا ما سنحاول معالجته من خلال تحديد تعريف التحكيم التجاري الدولي وتكريسه

في عقود الفيديك ومن ثمة الكلام عن مميزاته ومبررات اللجوء اليه في هذه العقود. وذلك من خلال الفروع التالية:

الفرع الأول : تعريف التحكيم التجاري الدولي

سنتناول فيما يلي التعريف اللغوي وكذا الاصطلاحي للتحكيم التجاري الدولي وذلك كالاتي:

أولا / التعريف اللغوي: يرد أصل كلمة (التحكيم) في اللغة العربية إلى الفعل (حكم) وهي من الحكمة و التي تعني معرفة الأشياء بأفضل العلوم ومنها كذلك الحكم بمعنى العلم و الفقه وهي كذلك الحكم والحاكم والحكومة، وقيل حكّمه بينهم، أمره أن يحكم وحكّمه في الأمر فاحتكم، جاز فيه حكمه. والمحكم بفتح الكاف هو الشيخ المجرب المنسوب إلى الحكمة، والحكمة هي العدل¹. ويعرف التحكيم لغة ايضا بأنه: التقويض في الحكم، حيث يقال حكمه في الأمر أي أمره أن يحكم، وحكموه بينهم أي أمره أن يحكم بينهم، ويقال ايضا حكّمنا فلانا فيما بيننا أي اجزنا حكمه بيننا. والمحاكمة بمعنى المخاصمة الى الحاكم حيث يقال حاكمه الى الحاكم أي اذا دعاه وخاصمه في طلب الحكم².

ثانيا/ التعريف الاصطلاحي : رغم تنوع التعريفات الفقهية للتحكيم وتعددّها فإنها تصب في معنى واحد وهو: أن التحكيم هو أسلوب ودي مبتكر بديل عن القضاء العادي، خاص بحل المنازعات التي تنشأ بين شخصين أو أكثر ويسمى بالقضاء الخاص. ويتمثل هذا الأسلوب في إحالة تسوية النزاع إلى طرف ثالث خارج أطراف النزاع (محكم واحد أو محكمين) يتفق الأطراف علي تحديده أو تحديدهم بعيداً عن قضاء الدولة سواء كان قضاءً عادياً أو قضاءً إدارياً³.

1- أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم بن منظور الافريقي المصري، لسان العرب، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ج 03، ط 03، 1999 م، ص271.

2- ابو الحسن احمد بن فارس ابن زكريا، معجم مقاييس اللغة، دار الفكر للطباعة و النشر والتوزيع، مصر، ج 02، 1979 م، ص 91.

3- محمد وليد العبادي، أهمية التحكيم وجواز اللجوء اليه في المنازعات العقود الادارية (دراسة مقارنة)، مجلة دراسات: علوم الشريعة والقانون، الجامعة الاردنية، عمان، الأردن، المجلد 34، العدد 02، 2007 م، ص 358.

وبما اننا بصدد دراسة التحكيم في منازعات الانشاءات الهندسية فقد خلصنا الى وضع تعريف اصطلاحي لهذا الاسلوب في هذا النوع من المنازعات وهو أنه : اتفاق أطراف العقد المتخاصمين على شخص محايد - أو عدة أشخاص على ان يكون عددهم وترا لضمان الأغلبية في حال التصويت - تتوافر فيه شروط المعرفة الفنية والخبرة التقنية في مجال الأعمال الهندسية، وذلك ليفصل بينهم في نزاع ناشئ عن سبب هندسي وقع اثناء انجاز المشروع موضوع عقد المقاولة الذي ينظمه عقد الفيديك الأحمر. وقد نص هذا الأخير في بنده (20 - 05)¹ على أن يكون التحكيم أمام محكمة التحكيم الدولية² التابعة لغرفة التجارة الدولية في باريس (ICC)³. وإن كان قد أجاز للأطراف اللجوء إلى أى مركز تحكيم آخر يتفقان عليه.

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 61.

2- تأسست محكمة التحكيم الدولية عام 1923م تحت إدارة غرفة التجارة الدولية وبدأت بالعمل في حقل حل المنازعات التجارية العالمية بصورة فعالة منذ ذلك الحين حيث أصبحت تمثل أهم الجهات التي تختص بالتحكيم الدولي. ومع انتهاء القرن العشرين اكتسب التحكيم التجاري قبولاً عالمياً واسعاً وذلك نظراً لكثرة المنازعات التجارية الدولية التي تم حلها من خلال هذه المحكمة. وذلك لكون قرارات هذه المحكمة معترف بها دولياً , حيث قامت أكثر من 120 دولة بتوقيع اتفاقية نيويورك عام 1958م للاعتراف بقراراتها. انظر:

آخر زيارة للموقع بتاريخ <http://www.iccsaudiArabia.org.sa/arabic/AboutICC/Deprelat/ICA/Pages/default.aspx>. 2016/06/09 بتوقيت 16:13.

3- غرفة التجارة الدولية هي الهيئة التي تمثل رجال الأعمال على المستوى الدولي والتي يقع مقرها بباريس بفرنسا. تم تأسيسها بعد مؤتمر التجار الدولي الذي عقد عام 1919م بمدينة أتلانتيك سيتي بالولايات المتحدة الأمريكية. ولها لجان أهلية في غالبية دول العالم كما تضم الغرفة أعضاء آخرين في الدول التي لا يوجد بها لجان أهلية وتمثل كل لجنة الهيئات التجارية الرئيسية في مختلف القطاعات الاقتصادية . و توفر كل لجنة مندوبين دائمين عنها في مجلس إداره الغرفة الدولي. وتقوم غرفة تجاره الدولي بدور المتحدث بلسان رجال الاعمال في التعامل امام الحكومات او المنظمات الدولي، وكذلك حل الصعوبات التي قد تعترضهم في التعامل مع بعض الدول بوضع الاسس النموذجيه الموحده التي يجرى التعامل بمقتضاها كما تمد رجال الاعمال بالمعلومات العلميه و العمليه الى ترد في نشراتها ووثائقها. وتتمتع الغرفة بالصفة الاستشارية من الدرجة الاولى لدى المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة وتتبع الغرفة هيئتان هما : - المكتب الدولي لاستعلامات الغرف التجارية. و - هيئة التحكيم او المحكمه الدولي للتحكيم التجاري. أنظر:

. آخر زيارة للموقع بتاريخ 2016/06/09 بتوقيت 17:56 <http://www.tpegypt.gov.eg/Arabic/Arlexporter01.aspx>.

الفرع الثاني : مبررات اللجوء الى التحكيم في عقود الانشاءات الهندسية

لقد اختير التحكيم من طرف الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) ليكون احدى الوسائل البديلة التي يلجأ اليها اطراف عقد الانشاءات الهندسية - المبرم وفق شروط عقد الفيديك - لتسوية المنازعات الناشئة بينهم و ذلك لعدة أسباب نذكر منها ما يلي¹:

- ضمان الحيادية لكون المستثمر الاجنبي يخشى من عدم حيادية القضاء الوطني في حال اللجوء اليه. وبالتالي فالتحكيم أداة مهمة لتشجيع المستثمرين الاجانب على الاستثمار في الدول النامية لكونه ضمان لعدم تعسف مؤسسات هذه الدول بإصدارها للقرارات الجائرة والعشوائية، والتي تخدم مصالحها على حساب المستثمر الاجنبي.
- قدرة أطراف النزاع على اختيار محكم يملك الخبرة اللازمة في موضوع النزاع سواء الخبرة الفنية أم القانونية، وهذا ما يوفر الوقت والتكاليف ايضا، على عكس القضاء الوطني الذي يندر فيه ان يكون القاضي على معرفة ودراية بهذه المسائل الفنية.
- عقود الانشاءات الهندسية هي عقود مستمرة يترتب عن توقفها أو عرقلة تنفيذها أضرار اقتصادية لكل أطراف العقد، ولذلك وجب اللجوء للتحكيم لما يتميز به من سرعة في فض المنازعات بالمقارنة مع القضاء العادي فهو الأمثل لفض مثل هذه المنازعات، بالإضافة لما يوفره من جهد ووقت مقارنة مع هذا الأخير.
- الخصوصية التي يمنحها التحكيم للمنازعة فهو يحافظ على السرية في المنازعة التي يفرضها عكس القضاء الوطني الذي تكون جلساته علنية مما يتسبب في تداول معلومات قد لا يرغب اطراف العقد في تداولها خشية تفاقم النزاع بينهم، وكذا حرصهم على عدم العلم بمراكزهم القانونية.

1- سعد بن سعيد الزيادي، التحكيم في عقود الانشاءات الدولية، بحث مقدم للمؤتمر السنوى التاسع عشر لمركز التحكيم التجارى بدول مجلس التعاون الخليجي بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة عمان، حول "التحكيم في عقود النفط والانشاءات الدولية"، فندق كراون بلازا، صلالة، سلطنة عمان، في الفترة الممتدة من 26 الى 28 اوت 2014 م، ص 16-17.

- سهولة انتقال محكمة التحكيم الى المشروع الذي وقع بسببه النزاع أو الى أي مسألة يخصها النزاع بإجراءات اقل رسمية مما يتطلبها القضاء العادي.

- سهولة انفاذ قرارات التحكيم الاجنبية مقارنة مع الأحكام القضائية الاجنبية وذلك بسبب المعاهدات المتعددة الاطراف التي تهتم بالاعتراف بقرارات التحكيم الاجنبية والتي منها اتفاقية نيويورك التي وقعت في 1958 م¹.

- محافظة التحكيم على العلاقة الودية بين المتخاصمين، على عكس القضاء الذي غالبا ما يؤدي فضه للمنازعة الى قطع العلاقة بين الأطراف، وهو ما لا يخدم عقود الانشاءات الهندسية التي بسبب الظروف الطارئة التي قد تعثرها قد تتسبب باختلال التوازن الاقتصادي فيها، وهو الامر الذي يدفع اطرافها الى اعادة التفاوض فيما بينهم في شروط العقد، وهذا ما لا يمكن ان يتوفر في ضل القضاء العادي.

- المحكم يملك سلطة تعديل وتقيح قرارات المهندس الاستشاري في مشروعات الانشاءات الهندسية كما انه يستطيع اصدار احكام مؤقتة او اصدار أكثر من حكم في المنازعة وهذا على عكس القضاء العادي.

المطلب الثاني: قواعد التحكيم في منازعات عقود الفيديك

أشرنا سابقا الى أن الفيديك قد اشار في بنوده الى ان قواعد التحكيم الواجب اتباعها في تسوية النزاع حال نشوبه بين المقاول و صاحب العمل هي قواعد التحكيم الصادرة عن محكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية، وذلك في حال ما لم يتفق طرفا العقد على خلاف ذلك. وبالتالي فالقواعد التي يخضع لها

1- Alan Redfern and Martin Hunter, Law and Practice of International Commercial Arbitration, Sweet & Maxwell, London, 04th ed , 2004, P 133.

التحكيم في عقود الفيديك هي نفس القواعد المتبعة أمام محكمة التحكيم الدولية. وقد ورد في هذه القواعد الشروط الواجب توافرها للجوء للتحكيم وكذلك بينت إجراءاته. وهذا ما سنتناوله في الفروع التالية:

الفرع الأول : شروط اللجوء الى التحكيم وفق قواعد الفيديك

يمر النزاع الناشئ عن عقود الانشاءات الهندسية الدولية بعدة مراحل قصد ايجاد تسوية له، ولا يجب تجاوز اي مرحلة من هذه المراحل الى مرحلة اخرى سواها دون المرور بالمرحلة اللازمة، ومن ثم لا يجوز للأطراف المتنازعة اللجوء الى التحكيم مباشرة دون المرور بوسائل حل النزاع الأخرى، حيث أن الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين أوجب شروطا وجب توافرها كي يتمكن الاطراف المتخاصمون من اللجوء الى التحكيم. وهذه الشروط هي¹ :

- يجب أن يكون النزاع المراد عرضه على التحكيم قد عرض أولا على مجلس فض المنازعات لإيجاد تسوية له .
- يجب على أحد اطراف النزاع - في حال صدور قرار عن مجلس فض المنازعات - ان يصدر اخطارا بعدم رضاه بهذا القرار خلال 28 يوم من تلقيه له وهذا عملا بنص البند (20 - 04)² من الكتاب الاحمر لعقد الفيديك.
- يجب ان يعلم احد أطراف المنازعة الطرف الآخر بعدم رضاه عن عدم اصدار مجلس فض المنازعات لقرار تسوية المنازعة - خلال مدة 84 يوم من تاريخ تسلمه خطاب احالة النزاع اليه - وذلك خلال 28 يوما التالية لانقضاء مدة 84 يوم. وهذا عملا بنفس نص البند السابق (20 - 04).

1- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك - دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، مرجع سابق، ص 634-635.

2 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 60.

يجوز لأي طرف من أطراف العقد عند استيفاء الشروط السابقة اللجوء مباشرة الى التحكيم في حال امتناع الطرف الآخر الامتثال لقرار المجلس النهائي وذلك للبت في مسألة عدم الامتثال لهذا القرار. كما يمكن اللجوء الى التحكيم مباشرة اذا نشأ نزاع بين المقاول وصاحب العمل في حال لم يوجد مجلس لفض المنازعات وذلك بسبب انقضاء فترة تعيينه أو لأي سبب آخر. ويتم اللجوء الى التحكيم وفق اجراءات محددة سنتطرق اليها في الفرع الموالي.

الفرع الثاني : إجراءات التحكيم في عقود الفيديك

يتبع في إجراءات التحكيم المتعلقة بمنازعات عقود الفيديك كما أسلفنا ذكره سابقا كافة القواعد المتبعة في التحكيم أمام محكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية. وذلك كما يلي:

أولاً/ طلب اللجوء الى التحكيم : نصت المادة 04 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية على أن طلب التحكيم امام محكمة التحكيم الدولية يتم بتقديم طلب كتابي من احد أطراف المنازعة او جميعهم الى أمانتها العامة، او الى اي مكتب من مكاتب لجانها الأهلية الموجودة في بلده، وتقوم الامانة العامة بإخطار المدعي والمدعي عليه بتسلمها الطلب وكذا تاريخ هذا الاستلام، لكون هذا التاريخ هو نفسه تاريخ بداية التحكيم¹.

1- المعلومات التي يجب ان يتضمنها طلب احالة الدعوى التحكيمية امام محكمة التحكيم: نصت المادة 04 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية على انه يجب أن يتضمن هذا الطلب البيانات التالية²:

❖ الاسماء والصفات و العناوين و بيانات الاتصال الكاملة لأطراف المنازعة أو من ينوب عنهم.

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مطبعة تراس ارونجيري، فرنسا، اكتوبر 2011 م، ص 11.

2- المرجع نفسه.

❖ تحديد ظروف وملابسات موضوع المنازعة، وكذا بيان المطالبات والمبالغ المطالب بها وإذا لم يتسنى تقدير قيمه المبلغ المطالب به على سبيل القطع يحتفظ الطالب بحق تقديره فيما بعد أو يترك تقديره للمحكمين .

❖ جميع البيانات أو الملاحظات أو المقترحات المتعلقة بعدد المحكمين و اختيارهم، وكذا مقر التحكيم وقواعده الواجبة التطبيق ولغته.

2- شروط صحة طلب احالة الدعوى التحكيمية امام محكمة التحكيم الدولية: نصت المادة 04 من

قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية على انه يجب أن يتضمن هذا الطلب الشروط التالية¹:

❖ ان يكون مصحوبا بأصول ونسخ جميع المستندات والوثائق المثبتة للاتفاقيات المعقودة بين أطراف المنازعة - ومن بينها شرط اتفاق التحكيم- بعدد يكفي اعضاء هيئه التحكيم وأطراف المنازعة بالإضافة الى نسخه تقدم للأمانة العامة. وهذا عملا بنص المادة 03 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية².

❖ ان يكون طلب التحكيم مصحوبا برسم رفع الدعوى المقدّر بـ 3000 دولار أمريكي غير قابل للاسترداد. وهذا عملا بنص المادة 01 من الملحق رقم 03 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية³.

وإذا خالف المدعي اي شرط من هذه الشروط في تقديمه لطلبه جاز للأمانة العامة منحه مهلة لاستيفائها، ويحفظ الطلب في حال لم يتم استيفاء شروطه في المهلة الممنوحة، وذلك مع محافظة المدعي على حقه في تقديم طلب آخر في تاريخ لاحق بنفس الطلبات السابقة .

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 12.

2- المرجع نفسه، ص 09.

3- المرجع نفسه، ص 50.

ثانيا / تكوين محكمة التحكيم: تتكون محكمة التحكيم وفقا للبند (06-20)¹ من شروط عقد الفيديك من ثلاثة محكمين يتم اختيارهم وفق قواعد غرفة التجارة الدولية، حيث يعين طرفي المنازعة محكما واحدا عن كل واحد منهما - وهذا بناءً على نص الفقرة 04 من المادة 12 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية-²، والمحكم الثالث يعين من قبل هيئة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية بناءً على اقتراح من احدى اللجان الوطنية التابعة لها - وهذا بناءً على نص الفقرة 03 من المادة 13 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية-³، وهو من يقوم برئاسة المحكمة - وهذا بناءً على نص الفقرة 05 من المادة 12 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية-⁴، ويشترط فيه - رئيس المحكمة - ان لا يكون من جنسية احد طرفي النزاع ان كانا من جنسيتين مختلفين - وهذا بناءً على نص الفقرة 05 من المادة 13 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية-⁵.

في حال رغب احد أطراف المنازعة في التجريح بالمحكم المعين وذلك لرده واستبداله فعليه تقديم طلب بشكل مذكرة كتابية للأمانة العامة للمحكمة يبين فيها وقائع وأسباب رده للمحكم كانتفاء الحياد والاستقلالية فيه الى غير ذلك من الأسباب - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 من المادة 14 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية-⁶، ونصت الفقرة 02 من نفس هذه المادة على أنه يشترط لقبول هذا الطلب أن يقدمه الطرف المعني خلال 30 يوم من تاريخ اخطاره بتعيين المحكم. وتقوم المحكمة بدراسة هذا الطلب وتصدر امرها سواء بقبول الرد أو رفضه وهذا بناءً على نص الفقرة 03 من نفس المادة السابقة .

وحيثما يتم رد محكم لأسباب قانونيه أو في حال استقالته أو وفاته يتولى الطرف الذي كان قد عينه او

1 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 61.

2- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 21.

3- المرجع نفسه، ص 23.

4- المرجع نفسه، ص 22.

5- المرجع نفسه، ص 24.

6- المرجع نفسه.

المحكمة - اذا كانت هي التي عينته - تعين محكم آخر بديلا عنه. - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 و 02 من المادة 15 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية¹.

وبعد الانتهاء من تشكيل محكمة التحكيم، تقوم هذه المحكمة بتحديد مكان التحكيم وهذا إذا لم يتفق الأطراف على تحديده، حيث أنه يجوز لهذه المحكمة أن تعقد جلساتها واجتماعاتها ومداولاتها في أي مكان تراه مناسباً لذلك، وذلك بعد استشارتها لأطراف المنازعة - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 و 02 و 03 من المادة 18 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية².

وتخضع الإجراءات المتبعة أمام محكمة التحكيم إلى قواعد تحكيم غرفة التجارة الدولية وإذا لم يوجد فيها النص المطلوب، فيرجع إلى القواعد التي يتفق عليها الأطراف أو إلى القواعد التي تقرها محكمة التحكيم بنفسها في حال غياب الاتفاق بين الأطراف - وهذا بناءً على نص المادة 19 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية³.

وتتم إجراءات التحكيم باللغة المتفق عليها بين أطراف العقد، وإذا لم يتفق الأطراف على تحديدها فتقوم محكمة التحكيم بتحديد مع أخذها في ذلك بعين الاعتبار لغة العقد وجميع الملاحظات ذات الصلة. - وهذا بناءً على نص المادة 20 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية⁴.

ويملك أطراف المنازعة حرية الاتفاق على القواعد القانونية التي يجب على محكمة التحكيم تطبيقها على موضوع النزاع . فإذا لم يتوفر مثل هذا الاتفاق فإن على محكمة التحكيم ان تطبق القواعد القانونية التي تراها ملائمة. - وهذا بناءً على نص المادة 21 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية⁵.

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 25.

2- المرجع نفسه ، ص 26.

3- المرجع نفسه.

4- المرجع نفسه، ص 27.

5- المرجع نفسه.

ثالثاً/ احوالة الدعوى التحكيمية امام محكمة التحكيم: بمجرد الانتهاء من تشكيل محكمة التحكيم تقوم الامانة العامة بإرسال ملف النزاع إليها، وذلك بعد سداد الدفعة المقدمة من مصاريف النظر في النزاع والتي تحددها الامانة العامة - وهذا بناءً على نص المادة 16 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -¹.

وبمجرد تلقي محكمة التحكيم ملف المنازعة من الامانة العامة، فإنها تقوم بوضع وثيقة لعملية التحكيم(وثيقة المهمة) والتي تشبه عرائض الدعوى²، مستندة في اعدادها الى المستندات التي قدمها أطراف المنازعة أو بحضورهم، وعلى ضوء آخر ما قدموه من مذكرات - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 من المادة 23 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -³، وتتضمن هذه الوثيقة البيانات الآتية:

❖ أسماء وصفات وعناوين أطراف المنازعة أو أي شخص يمثلهم في التحكيم، وكذا بيانات الاتصال الخاصة بهم.

❖ تحديد بشكل مختصر طلبات الأطراف والأحكام الملتزمة من المحكمة، والمبالغ المالية المتعلقة بأي طلب سواء بقيمة محددة أو بقيمة تقديرية.

❖ تحديد المنازعات او المسائل المراد الفصل فيها ضمن قائمة.

❖ أسماء وعناوين وبيانات الاتصال بالمحكمين كاملة.

❖ ذكر مكان التحكيم ومقره.

❖ ذكر الصلاحيات الممنوحة لمحكمة التحكيم لفض المنازعة.

بعد اعداد هذه الوثيقة (وثيقة المهمة) وتضمينها جميع المعلومات السابقة، يقوم أطراف المنازعة ومحكمة التحكيم بالتوقيع عليها، ثم ترسل الى هيئة التحكيم الدولية خلال شهرين من تاريخ تلقي محكمة التحكيم

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 26.

2- محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك - دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين، مرجع سابق، ص 637.

3- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 28.

لملف المنازعة، ويجوز لهيئة التحكيم الدولية تمديد هذه المدة بناءً على طلب معلل مقدم من محكمة التحكيم، أو من تلقاء نفسها إذا رأت بداً من ذلك - وهذا بناءً على نص الفقرة 02 من المادة 23 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -¹.

و إذا رفض أحد أطراف المنازعة المشاركة في اعداد وثيقة المهمة أو توقيعها، فيتم عرض هذه الوثيقة على هيئة التحكيم الدولية للموافقة عليها واعتمادها، وبمجرد توقيع هذه الأخيرة عليها يتم السير في اجراءات التحكيم مباشرة. وهذا بناءً على نص الفقرة 03 من المادة 23 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -². وإذا تم التوقيع على وثيقة المهمة وتم اعتمادها من قبل هيئة التحكيم الدولية فلا يجوز هنا للأطراف المتنازعة أن يتقدموا بطلبات جديدة غير التي وردت فيها، إلا إذا اذنت لهم محكمة التحكيم بذلك - وهذا بناءً على نص الفقرة 04 من المادة 23 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -³.

الفرع الثالث : صلاحيات محكمة التحكيم بشأن المنازعة طبقاً لقواعد عقد الفيديك

نص البند (20-06)⁴ من شروط عقد الفيديك على أن لمحكمة التحكيم الصلاحيات الكاملة لكشف ومراجعة أي شهادات أو تعليمات أو آراء أو تقديرات أو أي تقييمات صادرة عن المهندس، أو أي قرار صادر عن مجلس فض المنازعات فيما يتعلق بالمنازعة. وللقيام بهذا الدور على اكمل وجه تقوم محكمة التحكيم بـ :

❖ التثبت من وقائع المنازعة في أقصر وقت ممكن وباستعمال جميع الوسائل المتاحة - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 من المادة 25 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -⁵.

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق ، ص 29.

2- المرجع نفسه.

3- المرجع نفسه.

4 - Federation internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, op. Cit, P 61.

5- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 30.

❖ الاستماع الى جميع أطراف المنازعة سواءً بطلبهم ذلك أو من تلقاء نفسها، وذلك بعد دراسة المذكرات الكتابية المقدمة من طرفهم وكذا كافة المستندات التي استندت اليها هذه المذكرات وهذا بناءً على نص الفقرة 02 من المادة 25 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -¹.

❖ استدعاء الشهود أو الخبراء أو أي أشخاص آخرين عيّنهم الأطراف للاستماع اليهم، وذلك سواء بحضور الاطراف أو بغيابهم - وهذا بناءً على نص الفقرة 03 من المادة 25 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -². وكذا استدعاء اطراف المنازعة في أي مرحلة من مراحل التحكيم لتقديم أدلة اضافية في حال ما اذا كانت المستندات المقدمة لمحكمة التحكيم غير كافية للفصل في المنازعة - وهذا بناءً على نص الفقرة 05 من المادة 25 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -³.

❖ تعيين الخبراء بعد استشارة الأطراف وتلقّي تقاريرهم، وذلك لإبداء رأيهم في مسألة معينة من مسائل المنازعة - وهذا بناءً على نص الفقرة 04 من المادة 25 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية -⁴.

تستطيع محكمة التحكيم أن تفصل في الدعوى المعروضة امامها استناداً الى المستندات المقدمة اليها من الأطراف لا غير دون عقد أي جلسة، إلا اذا طلب احد هؤلاء الأطراف عقد جلسة. فهنا لمحكمة التحكيم صلاحية ادارة جلسة التحكيم وذلك ب:

❖ استدعاء أطراف المنازعة للمثول امامها - مع منحهم مهلة معقولة لذلك - وذلك في الزمان والمكان الذين تحددهما. وإذا تخلف احدهما عن الحضور بدون عذر شرعي حق للمحكمة عقد جلستها دون

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 30

2- المرجع نفسه.

3- المرجع نفسه، ص 31.

4- المرجع نفسه .

حضوره - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 و 02 من المادة 26 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية¹.

❖ يقتصر حضور جلسات التحكيم على من كانت له علاقة بإجراءات التحكيم دون غيرهم، كأطراف المنازعة أو ممثليهم القانونيين أو مستشاريهم، ولا يقبل حضور أي شخص سواهم إلا إذا وافقت محكمة التحكيم والأطراف على ذلك - وهذا بناءً على نص الفقرة 03 و 04 من المادة 26 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية².

❖ اعلان قفل باب المرافعات بعد اتاحة الفرصة لجميع الأطراف بإبداء ارائهم والاستماع اليهم، ولا يجوز بعد هذا الاعلان تقديم أي دليل أو حجة بخصوص المسائل التي سيتم الفصل فيها، إلا اذا طلبت محكمة التحكيم ذلك او سمحت به - وهذا بناءً على نص المادة 27 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية³.

الفرع الرابع : اصدار محكمة التحكيم لحكم التحكيم

محكمة التحكيم ملزمة بأن تصدر حكمها في النزاع خلال 06 أشهر من تاريخ آخر توقيع لها ولأطراف على وثيقة التحكيم، أو من تاريخ إخطارها من طرف الامانة العامة باعتماد هيئة التحكيم الدولية للوثيقة وذلك في حالة عدم توقيع أحد الأطراف عليها، إلا أن هذه المدة قابلة للتمديد من قبل هيئة التحكيم الدولية في حال ما إذا قدمت لها محكمة التحكيم طلباً معللاً بذلك، كما يمكنها ان تمد هذه المدة من تلقاء نفسها اذا رأت بدا من ذلك - وهذا بناءً على نص الفقرة 05 و 06 من المادة 30 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية⁴.

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 31.

2- المرجع نفسه .

3- المرجع نفسه، ص 32.

4- المرجع نفسه، ص 35.

وينبغي على محكمة التحكيم عرض مشروع حكم التحكيم على هيئة التحكيم الدولية قبل توقيعه، وذلك لإبداء ملاحظاتها فيما يخص شكل الحكم، وكذا لفت انتباه محكمة التحكيم الى مسائل تتعلق بموضوع المنازعة وذلك دون المساس بما للمحكمة من حرية في فض المنازعة، وبالتالي لا يجوز أن يصدر حكم التحكيم حتى توافق هيئة التحكيم الدولية عليه من حيث الشكل - وهذا بناءً على نص المادة 33 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية¹. وحين يصدر هذا الحكم يجب أن يصدر بأغلبية آراء المحكمين لكون محكمة التحكيم في عقود الفيديك تتكون من ثلاثة محكمين، وفي حال عدم توفر هذه الأغلبية فيصدر عن رئيس محكمة التحكيم وحده، ويجب أن يكون هذا الحكم مسبباً أي تذكر فيه الأسباب التي استند إليها لإصدار هذا الحكم، ويعتبر هذا الحكم قد صدر في مقر التحكيم وفي التاريخ المدون فيه - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 و 02 و 03 من المادة 31 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية². وتقوم الامانة العامة لهيئة التحكيم الدولية بإخطار اطراف المنازعة بهذا الحكم بشرط أن يكون احدهما أو كلاهما قد دفع مصاريف التحكيم كاملة الى غرفة التجارة الدولية - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 من المادة 34 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية³. ويعتبر هذا الحكم نهائياً وغير قابل للطعن، وبالتالي فأطراف المنازعة ملزمين بتنفيذه دون تأخير، لكونهم قد تعهدوا بذلك عند احوالهم المنازعة للتحكيم - وهذا بناءً على نص الفقرة 06 من المادة 34 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية⁴.

واذا ورد في حكم التحكيم أي خطأ مادي أو حسابي أو مطبعي أو أية أخطاء مشابهة، جاز لمحكمة التحكيم تصحيحه من تلقاء نفسها شريطة عرض هذا التصحيح على هيئة التحكيم الدولية خلال 30 يوم من تاريخ الحكم وذلك للموافقة عليه - وهذا بناءً على نص الفقرة 01 من المادة 35 من قواعد التحكيم

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 36.

2- المرجع نفسه، ص 35.

3- المرجع نفسه، ص 36.

4- المرجع نفسه.

الخاصة بغرفة التجارة الدولية¹. كما يجوز لأي طرف من أطراف المنازعة تقديم طلب للأمانة العامة لتصحيح هذه الأخطاء أو لتفسير حكم التحكيم خلال 30 يوم من تاريخ تسلمه لحكم التحكيم، وتقوم هنا محكمة التحكيم بمنح الطرف الآخر مهلة لا تتعدى 30 يوم للتعقيب على هذا الطلب، وبعد انتهاء هذه المهلة بـ 30 يوم على الأكثر تعرض محكمة التحكيم مشروع قرارها المتعلق بموضوع الطلب على هيئة التحكيم الدولية وذلك للموافقة عليه - وهذا بناءً على نص الفقرة 02 من المادة 35 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية². ويصدر هذا القرار في شكل ملحق لحكم التحكيم، و يعد جزءاً منه، وذلك بعد موافقة هيئة التحكيم الدولية عليه - وهذا بناءً على نص الفقرة 03 من المادة 35 من قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية³.

المطلب الثالث : مثالب التحكيم في منازعات عقود الفيديو

رغم ما لي التحكيم من مزايا دفعت الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين لاعتماده في عقودها، وجعله آخر وسيلة لفض المنازعات الناشئة عن تنفيذ موضوع عقد الانشاءات الهندسية الدولية، إلا أنه لا يخلو من مثالب تتعلق بموضوعه أو بالأشخاص القائمين به . وهذا ما سنتطرق اليه في الفرعين التاليين:

الفرع الأول : مثالب تتعلق بموضوع التحكيم

المثالب التي تتعلق بموضوع التحكيم هي :

- التحكيم باهظ التكاليف، وخاصة عندما يكون أمام مؤسسة دولية (غرفة التجارة الدولية مثلاً)، وبين أطراف دولية، أين يكون كل من أعضاء هيئة التحكيم وأطراف النزاع والمحامين من جنسيات أو بلدان

1- قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مرجع سابق، ص 37.

2- المرجع نفسه.

3- المرجع نفسه.

مختلفة، حيث تتسبب تنقلاتهم واجتماعاتهم في أماكن معينة الى زيادة مصاريف التحكيم. مما يكبد

المدعي مصاريف باهظة قد تدفعه إلى التنازل عن حقوقه أو اللجوء الى وسيلة أخرى لحل النزاع¹.

- عدم توافر الضمانات القضائية في التحكيم والتي من أهمها حق التقاضي على درجتين أو الطعن في الحكم لكون أحكام التحكيم لا تستأنف وتكون نهائية، حيث أن صدور قرار التحكيم في غير مصلحة أحد الأطراف لا يجيز له الاعتراض عليه².

- انقلاب السرية التي حافظ عليها الأطراف وهيئة التحكيم إلى حين صدور قرار التحكيم الى علنية وذلك في حال رفض أحد طرفي الخصومة تنفيذ حكم التنفيذ وديا حيث يجبر الطرف الآخر في هذه الحالة على اللجوء الى القضاء الوطني لتنفيذ حكم التحكيم جبرا، وهنا سيُعرف القرار التحكيمي وأطراف المنازعة وكل ما يتعلق بهذه القضية³.

- التحكيم لا ينهي النزاع لكون تنفيذ حكم التحكيم يحتاج الى رفع دعوى أمام القضاء وذلك في حال رفض تنفيذه وديا، وبالتالي يجبر المدعي الذي كسب دعوى التحكيم على اللجوء الى اجراءات قضائية تحاشاها في البداية ليجبر عليها في النهاية، بالإضافة الى ما ينجر عن ذلك من اطالة في أمد النزاع لكون اجراءات التقاضي العادي تستغرق وقتا طويلا. وهذا ما يتنافى مع سرعة الفصل في قضايا التحكيم⁴.

1- طارق الحموي، قراءات مبسطة في التحكيم التجاري الدولي، بحث مقدم لندوة صياغة و ابرام عقود التجارة الدولية، المقامة بشرم الشيخ، مصر، في الفترة الممتدة من 24 الى 29 ديسمبر 2007 م، ص 06.

2- محمود مختار أحمد بريري، التحكيم التجاري الدولي : دراسة خاصة للقانون المصري الجديد بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط5، 1995، 01 م، ص 06.

3- داود مدا الله الثيبات، مرجع سابق، ص 49.

4- طارق الحموي، مرجع سابق، ص 07.

- اختلاف الأنظمة القانونية التي ينتمي اليها اعضاء هيئة التحكيم وأطراف النزاع أو ممثليهم أو جهلهم بالقانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع يؤثر سلبا على مجريات القضية التحكيمية بما في ذلك قرار التحكيم¹.
- عدم امتلاك هيئات التحكيم الصلاحيات الكافية أو الآليات التي تخولها الزام الشهود بالمثل أمامها أو فرض عقوبات عليهم في حال رفضهم الادلاء بشهادتهم في موضوع النزاع، وهذا ما يتسبب في عرقلة عمل هيئات التحكيم².
- اشتراط التحكيم في العقد لا يكون بشكل رضائي دائما حيث أن الطرف الضعيف في العقد والذي يكون غالبا من الدول النامية لا يملك إلا الادعاء لهذا الشرط وذلك لحاجته الاقتصادية للطرف الآخر والذي يكون غالبا من الدول المتقدمة³.
- في حال النص في عقود الانشاءات الدولية على شرط التحكيم، فغالبا ما يمارس الطرف القوي فيه والذي يتمثل في احدى الشركات الدولية العملاقة ضغوطا على الطرف الضعيف، ويرغمه على قبول القانون الواجب التطبيق وكذا المركز التحكيمي الذي سيلجئون اليه في حال نشوب نزاع بينهم، هذا بالإضافة الى تحكم هذه الشركات التابعة للدول الصناعية بقرارات مراكز التحكيم الدولية في حال اللجوء اليها وذلك بضغطها على المحكمين لإصدارهم قرارات في صالحها، وذلك بسبب ما تتمتع به هذه الشركات من نفوذ على المستوى الدولي⁴.

1- طارق الحموي، مرجع سابق، ص 07.

2- كامران حسين الصالحي، وسائل تسوية منازعات عقود B.O.T بطرق ودية (التحكيم كنموذج) في ضوء القانون الاماراتي، بحث منشور ضمن أعمال المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 – 21 ابريل 2010 م، ص 188.

3- محمد وليد العبادي، مرجع سابق، ص 360.

4- كامران حسين الصالحي، مرجع سابق، ص 188.

الفرع الثاني : مثالب تتعلق بالأشخاص القائمين بعملية التحكيم

المثالب التي تتعلق بالأشخاص القائمين بعملية التحكيم هي :

- انعدام ثقافة اللجوء الى التحكيم لدى المقاولين وأرباب العمل لعدم معرفتهم لمميزاته وإجراءاته، وكذا جهلهم بالمحكمين المؤهلين في التخصصات المختلفة في القضايا التحكيمية¹.
- استعمال أطراف المنازعة في بعض الأحيان لقواعد رد المحكمين كوسيلة للمماطلة وإطالة أمد المنازعة².
- امتناع طرف من أطراف المنازعة في بعض الأحيان عن تنفيذ قرار التحكيم أو التأخر والمماطلة في ذلك³.
- عدم افصاح المحكم عن صلته بأحد الاطراف المتخاصمين عند قبوله مهمة التحكيم رغم التزامه بذلك، وهذا يعتبر اخلايا بواجب الأمانة الاجرائية في المحكم والذي يمل عليه واجب الافصاح⁴.
- عدم امتلاك بعض المحكمين للثقافة التحكيمية وعدم المامهم بقواعد التحكيم الوطنية والدولية، مما يوقعهم في أخطاء قد تؤدي الى بطلان اجراءات التحكيم أو تعيق سير الفصل في النزاع⁵.
- اعتبار المحكم نفسه محاميا على من اختاره بالرغم من أن عليه واجب الحياد، اذ نجد رئيس هيئة التحكيم في العديد من القضايا (في الهيئة الثلاثية) يحاول أن يكون موقفا بين وجهتي نظر المحكمين

1- زيد بن عبد العزيز السهلي، التحكيم في المنازعات الهندسية، رسالة ماجستير، قسم العدالة الجنائية، كلية الدراسات العليا، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، السعودية، 2009 م، ص 108.

2- سيد احمد محمود، عيوب التحكيم وطرق علاجها، بحث مقدم للمؤتمر الاول للتحكيم للاتحاد العربي لمراكز التحكيم الهندسي بعنوان " تطبيقات التحكيم في العقود التخصصية : الانشاءات، البترول، الملكية الفكرية، الاستثمار وسوق المال "، المنعقد بالقاهرة، مصر، خلال الفترة من 22 الى 24 مارس 2008 م، ص 06-07.

3- زيد بن عبد العزيز السهلي، مرجع سابق، ص 110.

4- سيد احمد محمود، مرجع سابق، ص 02.

5- زيد بن عبد العزيز السهلي، مرجع سابق، ص 109.

الآخرين. وهذا ما يؤثر على العملية التحكيمية من حيث وجوب حياد أعضاء هيئة التحكيم، و نزاهتهم، وعدم تحيزهم لحساب طرف ضد طرف آخر من أطراف النزاع¹.

- قيام بعض المحكمين أثناء نظر النزاع ببعض السلوكيات التي لا تخدم طرفاً من أطراف المنازعة محاباةً للطرف الآخر. ومن هذه السلوكيات ما يلي² :

❖ التنحي في وقت غير مناسب لتعطيل عملية التحكيم .

❖ التنحي بعد التأكد من أن الحكم سيصدر في غير صالح الطرف الذي اختاره.

❖ تعمد الوقوع في أخطاء اجرائية لإبطال حكم التحكيم بعد صدوره.

❖ عدم الالتزام بالمواعيد الاجرائية في نظر النزاع والفصل فيه.

❖ افشاء أسرار المداولة التي يرغب أطراف المنازعة المحافظة على كتمانها لرعاية مصالحهما.

- عدم الزام المحكم أو الخبير - في حال استشارته - بأداء اليمين قبل مباشرة مهمته لعدم نص القانون على ذلك مما يتسبب في عدم جديته وحياديته³.

- اللجوء الى الخبير يعطل الفصل في قضية التحكيم - لكون أن المحكم يفترض فيه أنه خبير في موضوع النزاع فما الداعي لاستشارة خبير - وهذا ما يتنافى مع السرعة التي يقتضيها التحكيم⁴.

ورغم كل هذه المثالب التي تعاب على التحكيم إلا أن هذا لا يقلل من أهميته، وذلك لأن مزاياه تفوق عيوبه - والتي يمكن تقاؤها بالتقليل من آثارها غير المرغوبة - لكونه يعتبر وسيلة ضمان بالنسبة للمستثمرين الأجانب المتخوفين من احكام القوانين الوطنية، باعتباره يوفر لهم حرية الاتفاق على القانون

1- طارق الحموي، مرجع سابق، ص 06.

2 - زيد بن عبد العزيز السهلي، مرجع سابق، ص 109.

3- سيد احمد محمود، مرجع سابق، ص 02.

4- المرجع نفسه، ص 06.

الواجب التطبيق وكذا مكان التحكيم ولغته، ولذلك فقد أصبح التحكيم يفرض نفسه كشرط لبقاء الدولة في المنظومة الاقتصادية الدولية¹.

في الأخير يجب أن نعلم أن أطراف المنازعة في عقود الانشاءات الهندسية الدولية ليسوا ملزمين قانونا بالمرور بمرحلة التسوية الودية الأولى - مجلس فض المنازعات - أو الثانية - الوساطة و الصلح والتوفيق - لتسوية منازعتهم، وإنما يعود ذلك الى اتفاق الأطراف على استعمال عقد الفيديك في مشروعهم بما يحتويه من بنود تتعلق بالتسوية الودية، ولذلك فيمكن لهم الاتفاق على خلاف ذلك و ذلك بتضمين العقد الذي يربطهما بشرط خاص يعفيهما من اللجوء الى التسوية الودية سواء الأولى أو الثانية أو كليهما معا، أو على العكس يمكن أن يزيذا عليهما.

1- كامران حسين الصالحي، مرجع سابق، ص 189.

خاتمة

خاتمة

لقد حاولنا ومن خلال هذه الدراسة رسم حدود ومعالم النظام القانوني لعقود الانشاءات الهندسية الدولية المبرمة وفقا لشروط عقد الفيديك - الكتاب الأحمر - باعتباره واحداً من العقود الدولية المهمة في الوقت الحاضر والذي يسهم وبشكل فعال في عملية التنمية الاقتصادية، متوخين في ذلك العرض والتحليل وبيان أهم القواعد القانونية التي تحكم العقد المذكور. وقد تمخض عن دراستنا لهذا الموضوع عدة نتائج لا بد من تبيانها، واقتراحات نرى ضرورة الأخذ بها، وفيما يأتي بيان ذلك :

أولاً : النتائج:

أسفرت دراستنا لموضوع عقود الانشاءات الهندسية الدولية المبرمة وفقا لشروط عقد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) عن جملة من النتائج يمكن أن نجملها بالآتي :

1. عقود الانشاءات الهندسية الدولية هي من عقود المقاولات ذات الطبيعة الخاصة لكونها تعتمد بالأساس على اعتبارات فنية صرفة، حيث يكون موضوعها انجاز مشروع انشائي يتم فيه العناية بصياغة مواصفات الأعمال الهندسية لتعطى في النهاية المشروع المطلوب على أكمل صورة مرغوبة. و هذه المشاريع يتم تنفيذها بواسطة متخصصين ويطلق عليهم مقاولو البناء والذين يتم الاتفاق معهم من قبل مالك المشروع نظير قيامهم بتنفيذ أعمال المشروع طبقا للمواصفات والرسومات المحددة، وتسليمه للمالك في الصورة المتفق عليها مقابل مستحقات مالية يتسلمونها من صاحب المشروع على حسب شروط العقد.

2. عقود الانشاءات الهندسية الدولية من أهم العقود الدولية وذلك لارتباطها بقطاع حيوي ومؤثر في تحقيق النمو الاقتصادي للدول ألا وهو قطاع البناء والتشييد والذي يساهم في بناء القاعدة التحتية للاقتصاد والتي تكون أساسا لعمليات التنمية الاقتصادية لأي بلد. ومع التوسع في دخول شركات المقاولات الاجنبية لانجاز المشروعات الانشائية الوطنية، ظهرت فكرة توحيد القواعد المنظمة لعقود

المقاولات الدولية ذات الطبيعة الانشائية، اين قامت العديد من الاتحاديات المعنية بشؤون البناء والتشييد و بشؤون المهندسين بوضع مجموعة من العقود النموذجية التي تنظم العلاقة ما بين ارباب العمل و المقاولين و المهندسين. ومن هذه العقود النموذجية العقود الصادرة عن الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (عقود الفيديك) .

3. عقود الفيديك هي عقود نموذجية وضعها الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين - الكائن مقره بسويسرا - بهدف تنظيم كافة أعمال التشييد والبناء وتوحيد القواعد القانونية المطبقة بشأنها. وقد تأثرت هذه العقود بقانون العموم الانجليزي وذلك من خلال مصطلحاتها ومفاهيمها، غير أنها تبنت في طبعاتها الحديثة الكثير من قواعد القانون المقارن التي تصلح للتطبيق في مختلف بقاع العالم، حيث تضع لأطراف العقد اطارا تعاقديا مسبقا يتضمن قواعد موحدة تتلاءم مع ارادتهم المشتركة، كما يمكن تعديله جزئيا وفقا للقانون الواجب التطبيق.

4. عقود الفيديك تتلاءم مع التطورات التكنولوجية الضخمة في مجال البناء والتشييد ما يدفع الدول الى استخدامها في المشروعات الإنشائية الضخمة التي تطرحها في مناقصات دولية، وكذلك في مشروعات محطات توليد الطاقة ومحطات وشبكات مياه الشرب والموانئ البحرية، وغيرها من البنى الأساسية المدنية والاقتصادية. و ظهرت الى جانب هذه العقود أنماط جديدة من العقود والتي تهدف الى انشاء مشاريع ضخمة في قطاع البناء والتشييد، ومن أمثلة هذه العقود : عقد الاستشارة الهندسية، و عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت)، و عقود الكونسورتيوم. وتختلف هذه العقود فيما بينها كما تختلف عن عقود الفيديك وتتسم هذه العقود بأنها متداخلة للدرجة التي تتداخل فيها التزامات وخصائص كل عقد بحيث يصعب الفصل بينهما .

5. برغم كون عقود الفيديك من العقود الفورية إلا أن تنفيذها يحتاج مدة طويلة مما يعرضها للكثير من المشاكل بسبب اختلاف الظروف التي تطرأ عليها عن الظروف التي واكبت ابرامها، مما يتطلب

اصدار أوامر التغيير - بناءً على مبادرة من المهندس أو بطلب من صاحب العمل أو اقتراح المقاول وذلك بعد موافقة المهندس - والتي تختلف في مفهومها عن الأعمال الإضافية حيث أن هذه الأخيرة تحمل دائماً في طياتها مفهوم الزيادة على المشروع بينما الأوامر التغييرية فقد تهدف الى ازالة أو هدم أو الغاء عمل قائم في المشروع، ويتم اللجوء الى هذا الأسلوب لكون المشروعات الانشائية متقلبة جداً وتتعرض لكثير من المخاطر مثل : الصعوبات المادية غير المتوقعة و القوة القاهرة.

6. النزاع الذي ينظمه عقد الفيديك هو ذلك النزاع الذي ينشأ بين صاحب العمل والمقاول والذي ينشأ بسبب العقد المبرم بينهما، ويكون مرتبطاً أو ناشئاً عن تنفيذ الأعمال المتفق عليها في العقد. وقد وضع الفيديك آليات لتسوية هذا النزاع، فبدائية لجأ إلى التسوية الودية بين طرفي النزاع، وقد مرت تلك الآلية بمرحلتين، المرحلة الأولى كان للمهندس الاستشاري للمشروع دور في التسوية الودية للنزاع ونصت عليها طبعة الفيديك 1987 م في المادة (67) منها، إلا أن التطبيق العملي لهذه الآلية اظهر أنه ليس بالإمكان قيام المهندس بدوره بشكل مستقل وحيادي، نظراً لكونه يمثل صاحب العمل في المشروع ويتقاضى أجره منه. وفي مرحلة لاحقة استبدل هذا الدور بمجالس خاصة لفض المنازعات وظهرت هذه المجالس في الشروط العامة للفيديك في نوفمبر 1996 م عندما قام الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين بإدخال ملحق لطبعته الرابعة الصادرة عام 1987 م وقد ظهرت الطبعة الأخيرة للفيديك عام 1999 م متضمنة تنظيمًا متكاملًا لعمل هذه المجالس، أين يشترك كل من صاحب العمل و المقاول في اختيار اعضائه ولا يكون هذا المجلس تابعاً لأيهما ويتقاضى اجوره مناصفة من صاحب العمل و المقاول.

7. في حال الاخفاق في تسوية ودية للنزاع لجأت الفيديك الى التحكيم كآلية أخيرة للنزاع بعيداً عن القضاء مشترطة تطبيق قواعد التحكيم الصادرة عن غرفة التجارة الدولية وذلك ما لم يتفق طرفا الخلاف على خلاف ذلك، وذلك لكونه يحل الأطراف المتعاقدة في عقود الانشاءات الهندسية من القيود التي توجد

في النظم القانونية لمختلف الدول، وكذا يساهم في حل المنازعة بأسرع وقت ممكن وبأقل التكاليف وبأقل قدر ممكن من العلانية.

ثانيا: الاقتراحات:

وبناءً على ما تم التوصل إليه من نتائج، فإن هنالك بعض الاقتراحات التي نرى أنها قد تساهم في دفع قطاع الانشاءات في الجزائر الى الأحسن، لاسيما وأن الجزائر حاليا تمر بمرحلة مهمة من مراحل النهوض والبناء الاقتصادي والتجاري والتي تتطلب منه أن يواكب التطورات الحاصلة في هذا الميدان. وهذه الاقتراحات هي:

1. العمل على إثراء المكتبات العامة ومكتبات الجامعات بالكتب القانونية والمجلات والمقالات والأبحاث المتعلقة بموضوع هذه الدراسة باللغة العربية والإنجليزية.

2. عقد ندوات ودورات عن طريق المؤسسات القانونية المهمة بهذا الموضوع لأعضاء وأفراد مؤسسات وشركات البناء وكذلك لكبار المهندسين والمحامين المهتمين بعقود الانشاءات الدولية وذلك لإعلامهم وتوعيتهم القانونية لأهمية هذا الموضوع.

3. العمل على أن يكون هناك قانون جزائري موحد خاص بعقود المقاولات الانشائية، ينظم فيه العلاقة مابين أطراف العلاقة العقدية، ويمكن الاسترشاد في ذلك بعقود الفيديك للوصول لأفضل صيغة ممكنة. وذلك لمواكبة التطورات المستجدة في قطاع الانشاءات الدولية لكون بعض القواعد العامة أصبحت لا تساير مثل هذه التطورات، وذلك لجلب الاستثمارات الاجنبية في مجال قطاع الانشاءات والتي تساهم في إنعاش الاقتصاد الوطني.

4. ضرورة اعتماد الادارة الجزائرية أو المتعامل الاقتصادي الجزائري في مشاريعه الانشائية الدولية على كتاب الفيديك الأحمر الخاص بعقود الانشاءات الدولية، وذلك لتفادي المشاكل الناجمة عن تنفيذ مثل هذه العقود المعقدة .

5. إنشاء منظمة وطنية للمهندسين الاستشاريين الجزائريين - تعمل على تحسين وتطوير بيئة الأعمال المتعلقة بالهندسة الاستشارية - والعمل على أن تكون عضواً في الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك).

6. إنشاء مراكز لتدريب المهندسين في مجالات العقود والمنازعات وفض الخلافات وبناء القدرة الفنية والاستشارية للمكاتب الهندسية والاستشارية وتطوير أعمالها.

7. على كليات الحقوق والتجارة والاقتصاد على المستوى الوطني دعم المناهج والمقررات الدراسية بمقررات عن عقد الفيديك مثل ما هو معمول به في معظم جامعات العالم.

8. إنشاء معهد متخصص لإعداد وتدريب كوادر من المفاوضين المتخصصين وفقاً لأحدث الأصول العلمية والفنية في التفاوض، وهذا نظراً للدور المهم الذي تلعبه المفاوضات العقدية في إنجاح التعاقد، وذلك لكي يكون لدينا مفاوضون أكفاء نستطيع من خلالهم تقوية قدراتنا التفاوضية وبذلك يتسنى لنا الرجوع إليهم لأخذ مشورتهم أو أن نوكل إليهم مهمة الدخول في المفاوضات، فيما لو أردنا إبرام عقد من عقود الفيديك، سيما ونحن نمر بمرحلة جديدة مليئة بالمنافسات والتحديات الصعبة التي نكون فيها بأمس الحاجة إلى كوادر متخصصة تملك القدرة والكفاءة لإدارة عملية التفاوض وإبرام الصفقة بأفضل الشروط .

9. يستحسن أن يتضمن الفيديك في طبيعته القادمة بندا ينص على غرامة تهديدية عن كل يوم تأخير على الطرف الذي لم ينفذ القرار النهائي للتحكيم.

10. إنشاء مركز في الجزائر متخصص في التحكيم في المنازعات التجارية و الهندسية يضم محكمين مؤهلين في مجال المنازعات التجارية والهندسية ويكون تحت وصاية وزارة العدل بالتعاون مع الغرف التجارية و الصناعية.

11.توعية ارباب العمل و المقاولين في المشاريع الانشائية الضخمة بأهمية الاتفاق على تعيين مجلس لفض المنازعات في بداية المشروع ليقوم بمهمتي الاشراف على التنفيذ وإيجاد حلول للمنازعات حال نشوئها بين أطراف العقد.

بهذه النتائج والاقتراحات نكون قد وصلنا إلى إتمام هذه الدراسة آملين أن تكون قد قدمت بعض الاجابات لما قد يثيره عقد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين الخاص بعقود الانشاءات الهندسية الدولية (الكتاب الأحمر من عقود الفيديك) من إشكاليات وتساؤلات - من خلال رسمها للنظام القانوني الذي يخضع له هذا العقد - وأن تساهم في تمهيد الطريق لدراسات قانونية جديدة بهذا الصدد تستكمل ما بدأناه في دراستنا هذه وتضيف إليها ما يجب إضافته، وحسبي إنني قد بذلت في هذه الدراسة كل ما في وسعي ولم أدخر جهداً أو مالاً ولا وقتاً في سبيل انجازها، والله الموفق.

المصادر و المراجع

المصادر و المراجع

أولاً: باللغة العربية

أ. الكتب

1. إبراهيم سيد أحمد، العقود الواردة على العمل (عقد المقاولة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003 م.
2. ابو البركات كمال الدين عبد الرحمن محمد الانباري: تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم، نهضة الألباء في طبقات الأدباء، دار نهضة مصر، القاهرة، 1967م.
3. ابو الحسن احمد بن فارس ابن زكريا، معجم مقاييس اللغة، دار الفكر للطباعة و النشر والتوزيع، مصر، ج 02، 1979 م.
4. أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم بن منظور الافريقي المصري، لسان العرب، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ج 03، ط 03، 1999 م.
5. أبو زيد رضوان، الشركات التجارية في القانون المصري المقارن، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1988 م.
6. احمد جمال الدين نصار، محمد ماجد خلوصي، قانون وتشريعات وعقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (فيديك) باللغتين العربية والانجليزية، مركز القاهرة الاقليمي للتحكيم التجارى الدولي، مصر، 2005 م.
7. أحمد حسان الغندور، التحكيم في العقود الدولية للانشاءات، دار النهضة العربية، مصر، 1998 م.
8. احمد حسان حافظ مطاوع، التحكيم في العقود الدولية للانشاءات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2007 م.

9. أحمد حشمت أبو ستيت، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، مطبعة مصر، القاهرة، مصر، ط 02، 1954 م.
10. أحمد سعيد المومني، مسؤولية المقاول والمهندس في عقد المقاولة، مكتبة المنار للنشر والتوزيع، الأردن، 1987م.
11. أحمد سي علي، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام، دار هومة، الجزائر، 2009 م.
12. احمد شرف الدين، تسوية منازعات عقود الانشاءات الدولية في الدول العربية (نماذج عقود الفيديك)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005 م.
13. أحمد عبد الحميد عشوش، التحكيم كوسيلة لفض المنازعات في مجال الاستثمار (دراسة مقارنة)، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1990 م.
14. أحمد عبد العال أبو قرين، الأحكام العامة لعقد المقاولة : مع دراسة تطبيقية لمقاولات المنشآت المعمارية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 01، 2003 م .
15. احمد علي العريان، تأريخ العلوم والتكنولوجيا الهندسية، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 1999 م.
16. أحمد علي الملا، أثر العلماء المسلمين في الحضارة الأوروبية، دار الفكر المعاصر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 1982.
17. أحمد محمود، نطاق تطبيق قانون فض المنازعات رقم 07 لسنة 2000 م، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2002 م.
18. أحمد مختار عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 2008 م.
19. آرثر لارسون، ترجمة أحمد عبد الرحمن حمودة، عندما تختلف الأمم في تحقيق السلام عن طريق القانون، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، د.ت.

20. إسماعيل محمد السيد، المدخل المنهجي في دراسات جدوى المشروع، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1990 م.
21. أكثم أمين الخولي، الموجز في القانون التجاري، مطبعة المدني، القاهرة، مصر، 1970 م.
22. أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني (دراسة مقارنة بالفقه الاسلامي)، منشورات الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، 1987 م.
23. أيمن سعد سليم، العقود النموذجية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005 م.
24. بشار الأسعد، عقود الدولة في القانون الدولي، منشورات زين الحقوقية، بيروت، لبنان، 2010 م.
25. بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة (ماهيتها-القانون الواجب التطبيق عليها- وسائل تسوية منازعاتها)، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006 م .
26. ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية مع الاهتمام بالبيوع الدولية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، ط2، 1995 م.
27. جابر إبراهيم الراوي، المنازعات الدولية، مطبعة دار السلام، بغداد، العراق، 1978 م.
28. جابر جاد نصار، عقود البوت والتطور الحديث لعقد الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2002 م .
29. جبران مسعود، الرائد معجم لغوي عصري، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 1992 م.
30. جرجي زيدان، تاريخ التمدن الإسلامي، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة، مصر، ج3، 2012 م.
31. جمال الدين ابو الحسن علي بن يوسف القفطي، اخبار العلماء باخبار الحكماء، مطبعة السعادة، مصر، 1326 هـ .

32. جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2005 م.
33. جورج طرابيشي، معجم الفلاسفة، دار الطليعة، بيروت، لبنان، ط3، 2006 م.
34. جيل برتان، ترجمة: علي مقلد، الاستثمار الدولي، منشورات عويدات، بيروت، ط2، 1982 م.
35. حسن الأمين، الإسماعيليون والمغول ونصير الدين الطوسي، دار الغدير للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1997 م.
36. حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1993 م.
37. حسن حسين البراوي، عقد تقديم المشورة : دراسة قانونية لعقد تقديم الاستشارات الفنية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م.
38. حسن سيد أحمد جيهان، عقود البوت وكيفية فض المنازعات الناشئة عنها، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2003 م.
39. حكمت عبد الكريم فريحات وإبراهيم ياسين الخطيب، مدخل إلى تاريخ الحضارة العربية الإسلامية، دار الشروق، عمان، الأردن، 1989 م.
40. خالد عبد الفتاح محمد خليل، حماية المستهلك في القانون الدولي الخاص، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2009 م.
41. خالص صالح صافي، ماهية المفاوضات التجارية، الطباعة العصرية شيخي نور الدين، الجزائر، 2012 م.
42. داود شحادة محمد خلف، الشروط العامة لعقود الفيديو النمذجية، جمعية عمال المطابع التعاونية، عمان، الأردن، 2003 م.

43. داود شحادة محمد خلف، مجلس فض الخلافات وأساليب التسويات الودية، جمعية عمال المطابع التعاونية، عمان، الأردن، 2005 م .
44. داود شحادة محمد خلف، دليل عقود الإنشاءات، بدون ناشر، عمان، الاردن، 2003 م.
45. رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000م.
46. رشاد العصار، عليان الشريف، المالية الدولية، دارالمسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000 م.
47. رفيق يونس المصري، مناقصات العقود الإدارية، دار المكتبي، دمشق، سوريا، 1999 م.
48. رودولف كارناب: ترجمة السيد نفاذي، الأسس الفلسفية للفيزياء، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، 2003 م.
49. سامح عبد المطلب عامر، علاء محمد قنديل، نبيه محمد الصعيدي، إدارة التفاوض، دار الفكر، عمان، الاردن، 2011 م.
50. سامي محمد فريج، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الثاني : اعداد المستندات و أعمال الطرح والترسية (طرق الانجاز والمحاسبة - الشروط الفنية - مسئولية الأطراف)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 03، 2011 م.
51. سامي محمد فريج، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الرابع : الإدارة الموقعية: الجوانب التعاقدية ودور الأطراف (إدارة التغييرات والمطالبات-إنجاز الأعمال وإقبال العقد)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 03، 2011 م.
52. سامي محمد فريج، ادارة العقود الهندسية و عقود التشييد، الكتاب الخامس : تسوية المنازعات (الحل بالتفاوض والوساطة، الحسم بالتحكيم والتقاضي، أعمال الخبرة، حساب الأضرار عن التأخير وتغييرات العقد، الصلح)، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ط 02، 2011 م.

53. سعدون ناجي القشطيني، دراسة في الشروط العامة لمقاولات أعمال الهندسة المدنية العراقية كعقد نموذجي، مطبعة المعارف، بغداد، العراق، 1975 م.
54. سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح في العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000 م.
55. سعيد عبد السلام، التوازن العقدي في نطاق عقود الاذعان، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م.
56. سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية (دراسة مقارنة)، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 2011 م.
57. سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني (المدخل للعلوم القانونية وشرح الباب التمهيدي للتقنين المدني)، مكتبة صادر، بيروت، لبنان، ج 01، ط 1987، 06 م.
58. سمير عبد السميع الأودن، مسؤولية المهندس الاستشاري و المفاوض في مجال العقود المدنية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2004 م.
59. سمير يحيى الجمال، تاريخ الطب والصيدلة المصرية "في العصر الإسلامي"، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 1999 م.
60. سهير منتصر، الالتزام بالتبصير في العقود المدنية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1990 م.
61. سهيل حسين الفتلاوي، حقوق المؤلف المعنوية في القانون العراقي (دراسة مقارنة)، دار الحرية للطباعة، بغداد، العراق، 1978 م.
62. سيد احمد محمود، مفهوم التحكيم وفقا لقانون المرافعات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 2006، 02 م.
63. سيد بسيوني، الهندسة المدنية (الطرق، الجسور، السدود، الأنفاق)، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، 2007 م.

64. الشواربي عبد الحميد، العقود الإدارية في ضوء الفقه والقضاء والتشريع، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2003 م.
65. صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنازع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005 م.
66. طه أحمد علي قاسم، تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية دراسة سياسية قانونية لدور المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2008 م .
67. عاطف وليم اندراوس، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات (الأطر والخطوات - الأسس والقواعد - المعايير)، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2007 م.
68. عبد القادر العرعاري، مصادر الالتزامات، الكتاب الأول : نظرية العقد، دار الأمان، الرباط، المغرب، ط03، 2013 م.
69. عبد الحميد محمود البعلي، ضوابط العقود دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي وموازنة بالقانون الوضعي وفقهه، مكتبة وهبة للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1989 م.
70. عبد الرحمان الشرقاوي، القانون المدني (دراسة حديثة للنظرية العامة للالتزام على ضوء تأثيرها بالمفاهيم الجديدة للقانون الاقتصادي)، الكتاب الأول : مصادر الالتزام، الجزء الأول : التصرف القانوني، مطبعة المعارف الجديدة، الرباط، المغرب، ط 02، 2014 م.
71. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد (عقود الغرر و عقد التأمين)، دار احياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الجزء 07، المجلد 02، 1964 م .
72. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، العقود الواردة على العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ج 7، 1964 م .

73. عبد الرزاق حسين ياسين، المسؤولية الخاصة بالمهندس المعماري ومقاول البناء (شروطها، نطاق تطبيقها والضمانات المستحدثة فيها) دراسة مقارنة في القانون المدني، دار المعارف، أسيوط، مصر، ط1، 01، 1987 م .
74. عبد الفتاح القصبى، عقود ومواصفات الاعمال الانشائية، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط 04، 2011 م.
75. عبد الله طالب محمد الكندي، النظام القانوني لعقود BOT، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2009 م.
76. عبد الله عبد الجليل الحديثي، النظرية العامة في القواعد الآمرة في القانون الدولي، مطبعة اوفسيت عشتار، بغداد، العراق، 1986 م .
77. عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000 م.
78. عبد المنعم الحفني، عمر الخيام والرباعيات، دار الراشد، القاهرة، مصر، 1992 م.
79. عبد الناصر توفيق العطار، تشريعات تنظيم المباني ومسؤولية المهندس والمقاول، مطبعة السعادة، بيروت، لبنان، 1972 م .
80. عرفان تقي الحسني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 1999 م.
81. عصام أحمد البهجي، عقود الفيديك وأثرها على التزامات المقاول والمهندس ورب العمل، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2008 م .
82. عصام عبد الفتاح مطر، عقود الفيديك لمقاولات وأعمال الهندسة المدنية ووسائل فض المنازعات الناشئة عنها، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009 م.

83. علاء آباريان، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية (دراسة مقارنة) ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008 م.
84. علي أحمد صالح، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012 م.
85. علي اسحق عبد اللطيف، تاريخ علم الهندسة الرياضية العربية الاسلامية، مؤسسة الرسالة، دمشق، سوريا، ج1، 2007 م.
86. علي الغزاوي، سهير الخطيب، عبد السلام النعيمات، البناء والتشغيل ونقل الملكية، الجمعية العلمية الملكية- مركز تكنولوجيا الحاسوب والتدريب والدراسات الصناعية، الأردن ، 1996 م.
87. علي بن يوسف القفطي، أخبار العلماء بأخبار الحكماء، مكتبة المتنبّي، القاهرة، بدون تاريخ.
88. علي صادق أبو هيف، القانون الدولي العام، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، ط 12، 2015م.
89. علي عوض حسن، التحكيم الاختياري والاجباري في المنازعات المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2001 م.
90. علي يوسف شكري، المنظمات الدولية والإقليمية والمتخصصة، البتراك للنشر، مصر، 2002 م.
91. عمر رضا كحاله، معجم المؤلفين: تراجم مصنفى الكتب العربية المستدرك، مطبعة الترقى، دمشق، سوريا، ج 02، 1961 م.
92. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر، 2007 م.
93. عمرو أحمد حسبو، لجان التوفيق في المنازعات في ضوء احكام القانون رقم 7 لسنة 2000، دار النهضة العربية، مصر، 2001 م.
94. عمرو خير الدين، التسويق الدولي، دار الكتب ، مصر، 1996 م.

95. غانم محمد احمد، عقود الانشاءات الهندسية والاستشارية وعقود المقاولات العامة (الفيديك)، المكتب الجامعي الجديد، مصر، 2011 م.
96. فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، دار الأمين، القاهرة، مصر، 2004 م.
97. فاضل زكي محمد، الدبلوماسية في النظرية والتطبيق، مطبعة شفيق، بغداد، العراق، 1973 م.
98. فتحي الدريني، حق الابتكار في الفقه الاسلامي المقارن، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، 1984م.
99. فتحي والي، قانون التحكيم في النظرية والتطبيق، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2007 م.
100. فتيحة قرة، أحكام عقد المقاوله، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1992 م.
101. فريد النجار، إدارة الأعمال الدولية والعالمية : استراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006 م.
102. فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية، من المنافسة إلى التعاون، خيارات القرن الحادي والعشرين، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999م.
103. قدري حافظ طوقان، تراث العرب العلمي في الرياضيات والفلك، دار الشروق، القاهرة، ط3، 1963م.
104. قدري عبد الفتاح الشهاوي، عقد المقاوله في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2002 م .
105. كارل أ.سليكيو، ترجمة : عالا عبد المنعم، عندما يحتدم الصراع : دليل عملي لاستخدام الوساطة في حل المنازعات، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1999 م.
106. كامل محمد الحسن وقيع الله، خالد إبراهيم الحميري، سعيد محمد الزهراني، أساسيات الهندسة الكيميائية، الدار العربية للموسوعات، بيروت، لبنان، 2003 م.

107. كمال إبراهيم، التحكيم التجاري الدولي (حتمية التحكيم وحتمية قانون التجارة الدولي)، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1991 م.
108. ماجد راغب الحلو، العقود الإدارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2009 م .
109. مازن ليلو راضي، العقود الإدارية في القانون الليبي والمقارن، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002 م.
110. مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ط4، 2004م.
111. محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبوعات جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، مصر، 1984 م .
112. محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005 م.
113. محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2005 م.
114. محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000 م.
115. محمد احمد غانم، عقود الإنشاءات الهندسية والاستشارية وعقود المقاولات العامة (الفيديك)، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2011 م.
116. محمد الروبي، عقود التنفيذ والاستغلال والتسليم (B.O.T)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2004 م.
117. محمد السعيد الدقاق، مصطفى سلامة حسين، المنظمات الدولية المعاصرة، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1990 م.

118. محمد الصيرفي، التفاوض، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2006 م.
119. محمد بن ابي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، مكتبة لبنان، بيروت، لبنان، 1986 م.
120. محمد بوسلطان، مبادئ القانون الدولي العام، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، ج01، 1994م.
121. محمد حسين منصور، المسؤولية المعمارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999 م.
122. محمد سعد خليفة، عقد الاستشارة الهندسية في مجال التشييد والبناء، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2004 م.
123. محمد شكري سرور ، مسئولية مهندسي ومقاولي البناء والمنشآت الثابتة الأخرى : دراسة مقارنة في القانون المصري والمدني الفرنسي , دار الفكر العربي , القاهرة، مصر , 1985 م.
124. محمد شوقي شاهين، المشروع المشترك التعاقد، طبيعته وأحكامه في القانون المصري والمقارن، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000 م.
125. محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، العقد والإرادة المنفردة , دار الهدى , عين مليلة، الجزائر، ط 04 , 2009 م.
126. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، الأردن، 2005 م.
127. محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014 م.
128. محمد عبد المجيد إسماعيل، عقود الأشغال الدولية والتحكيم فيها، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003 م.

129. محمد علي جواد، العقود الدولية مفاوضاتها - ابرامها - تنفيذها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997 م.
130. محمد فارس، موسوعة علماء العرب والمسلمين، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1993 م.
131. محمد فؤاد عبد الباسط، العقد الاداري (المقومات - الاجراءات - الآثار)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2006 م.
132. محمد لبيب شنب، شرح أحكام عقد المقاولة (في ضوء الفقه والقضاء)، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2008 م.
133. محمد ماجد خلوصي، نبيل محمد عباس، المطالبات ومحكمة التحكيم وقوانين التحكيم العربية، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2005 م.
134. محمد محمد بدران، عقد الانشاءات في القانون المصري (دراسة في المشكلات العملية لعقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001 م.
135. محمد نصر الدين جودة، ادارة الدعوى المدنية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005 م.
136. محمود الكيلاني، العقود التجارية الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، ط2، 1995 م.
137. محمود عبد الحميد حلمي، عقود ومواصفات الأعمال في الهندسة المدنية، دار الراتب الجامعية، بيروت، لبنان، 1991 م.
138. محمود عبد الرحمن محمد، النظرية العامة للالتزامات (مصادر الالتزام)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ج1، 2011 م.

139. محمود مختار أحمد بريري، التحكيم التجاري الدولي : دراسة خاصة للقانون المصري الجديد بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط 01، 1995 م.
140. محمود مختار أحمد بريري، التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 03، 2004 م.
141. مارك نصر الدين، تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، دار هومة، الجزائر، 2005 م.
142. مصطفى النشار، تاريخ العلوم عند العرب، مكتبة المسيرة، عمان، الأردن، ط 1، 2011 م.
143. مصطفى عبد المحسن الحبشي، التوازن المالي في عقود الانشاءات الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2008 م.
144. مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح : مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر ، 2005 م.
145. مصطفى نظيف، سلسلة تاريخ العلوم عند العرب؛ الحسن بن الهيثم : بحوثه وكشوفه البصرية ، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ط 1، 2008 م.
146. منذر الفضل، النظرية العامة للالتزامات (مصادر الالتزام)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ج 1، ط 2، 1992 م.
147. منصور القاضي، القانون الإداري، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، ط 1، ج 1، 2001 م .
148. منير البعلبكي، قاموس المورد، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، 1967 م.
149. منير البعلبكي، معجم أعلام المورد، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، ط 1، 1992 م.

150. موسى سعيد مطر، شقيري نوري موسى، ياسر المومني، المالية الدولية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003 م .
151. نبيل احمد حلمي، الارهاب الدولي وفقا لقواعد القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988 م.
152. نبيلة اسماعيل رسلان، عقد المقاوله، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط01، 1998 م.
153. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1987م.
154. نعيم ابراهيم ظاهر، الحضارة العربية الإسلامية، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، 1999م.
155. نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، دار البداية، الأردن، 2011 م.
156. نواف كنعان، حق المؤلف : النماذج المعاصرة لحق المؤلف ووسائل حمايته، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط05، 2009 م .
157. نوري طالباني، القانون التجاري، مطبعة أوفيس، بغداد، العراق، ط02، 1979 م .
158. هادي المنذر، الحلول البديلة للنزاعات القضائية، دن، لبنان، 2004 م.
159. هاشم علي الشهوان، المسؤولية المدنية للمهندس الإستشاري في عقود الإنشاءات، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2012م.
160. هاني دويدار، القانون التجاري، التنظيم القانوني للتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008 م.
161. هاني سري الدين، اتفاقات الكونسورتيوم وغيرها من اتفاقات التعاون في صناعة الانشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1999 م.

162. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديد، مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001 م .
163. هشام عبدالرحيم ميرغني، عقود البناء المعاصرة: حقيقتها، إبرامها، أحكامها في الفقه الإسلامي والقانون السوداني، مركز عبد الكريم ميرغني الثقافي، الخرطوم، السودان ، 2006م .
164. هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2001 م.
165. هنري أنطوان سميث، ترجمة: علاء أحمد سمور، تكنولوجيا إدارة المشاريع الهندسية والمقاولات، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 م.
166. وضاح محمود الحمود، عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (B.O.T)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010 م.
167. وليد كناكرية وأحمد القطاونة، ادارة الدعوى المدنية، مطابع الدستور التجارية، عمان، الأردن، 2003 م.
168. الياس ناصيف، عقد البوت، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2006 م.
169. ياسر حماية، فن التفاوض : كيف تحقق اكبر مكسب بأقل خسارة، كنوز للنشر والتوزيع، مصر، 2012 م.
170. ياقوت الحموي، معجم الأدباء، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، ط1، ج2، 1993 م.
171. يمنى طريف الخولي، فلسفة العلم في القرن العشرين، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد 264، 2000 م.
172. يوسف أحمد النوافلة، الحماية القانونية لحق المؤلف، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، 2004م.

173. يوسف حسين محمد البشير، القانون الإداري : مبادئ ونظريات في النظام الإسلامي: دراسة

مقارنة بالقانون السوداني، جامعة النيلين، الخرطوم، السودان، 2009 م .

174. يوسف عبد الهادي الأكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي

الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998 م.

ب. رسائل الدكتوراه

1. ابراهيم الشهاوي، عقد امتياز المرفق العام (B.O.T)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين

شمس، مصر، 2003 م.

2. أحمد رشاد سلام، عقد الانشاء والادارة وتحويل الملكية (B.O.T)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق،

جامعة المنصورة، مصر، 2003 م.

3. خالد بن سعود الرشود، العقود المبتكرة للتمويل والاستثمار بالصكوك الإسلامية، رسالة دكتوراه، معهد

القضاء العالي، جامعة الإمام محمد بن سعود، المملكة العربية السعودية، 2013 م.

4. خالد شويرب، القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق،

جامعة الجزائر (بن يوسف بن خدة)، 2009 م.

5. رولا الأحمد، الوساطة لتسوية المنازعات في القانون الأردني (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراه، جامعة

عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن، 2008 م.

6. عبد الحسين عبد علي العسكري، تشكيل المفهوم المعماري في الخطاب الحضاري وفق نظرية

القيمة، رسالة دكتوراه، قسم الهندسة المعمارية، كلية الهندسة، جامعة بغداد، العراق، 2002 م.

7. علاء الدين علي الديري، إدارة وتخطيط المشاريع الإنشائية (تأثير سوء التخطيط في مدة تنفيذ

المشاريع الإنشائية- دراسة ميدانية لآراء مدراء المشاريع الإنشائية المنفذة في إمارة دبي بين عامي

2006 – 2010 م)، رسالة دكتوراه في ادارة المشاريع، الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، لندن، بريطانيا، 2011 م.

8. محمد علي بوعجيلة بوسنينة، دراسة التأخيرات في المشاريع الانشائية بسبب المالك، رسالة دكتوراه في ادارة الاعمال، قسم ادارة المشاريع، الاكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، لندن، بريطانيا، 2011 م.

9. ممدوح ارشيدات، الأوامر التغييرية في عقد المقاولة (دراسة مقارنة في كل من القانون الأردني والمصري وشروط عقد المقاولة فيديك)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2004م.

10. ياسر محمد عبد السلام رجب، الأوامر المغيرة في عقود الإنشاءات الدولية في ضوء سلطة الإدارة في تعديل العقد الإداري (دراسة مقارنة)، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون العام، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2013 م.

ج. رسائل الماجستير

1. بن أحمد صليحة، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة ورقلة، الجزائر، 2006 م.

2. داود مدا لله الثبيات، سريان شرط التحكيم في عقود الانشاءات الدولية، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2014 – 2015 م.

3. زيد بن عبد العزيز السهلي، التحكيم في المنازعات الهندسية، رسالة ماجستير، قسم العدالة الجنائية، كلية الدراسات العليا، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، السعودية، 2009 م.

4. عثمان عي، بنية المعرفة العلمية عند غاستون باشلار، رسالة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008 م.

5. لزاز سميرة، التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، رسالة ماجستير، فرع القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، بن عكنون، الجزائر، 2004 م.
6. محمد إبراهيم أحمد أبو حمديه، أسباب التأخير في المشاريع الإنشائية في بلدية الخليل، رسالة ماجستير، قسم إدارة الأعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة الخليل، فلسطين، 2014 م.
7. محمد احمد القطاونة، الوساطة في تسوية المنازعات المدنية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة مؤتة، الأردن، 2008 م.
8. محمد بلاق، قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011 م.
9. مدوري زايدي، مسؤولية المفاوض والمهندس المعماري في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، د.ت.
10. مها أشقر عبد الله العطار، مدى كفاية التنظيم القانوني لمجلس فض المنازعات في عقد الفيديو الأحمر، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الاردن، 2011 م.
11. نادر خير حسن بني فضل، آثار اعتماد عقد مقاولات أعمال التشييد (FIDIC) 1999 كمصدر للتنظيم القانوني لعلاقة الأطراف في فلسطين، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2015 م.

د. الأبحاث والتقارير

1. احمد السيد الصاوي، خصوصية الفصل في منازعات التشييد وخصوصية المشاكل التي تثار بشأنها عند التحكيم و التنفيذ، ندوة التحكيم في عقود الاشغال والمقاولات، جامعة الشارقة، الامارات العربية المتحدة، عقد في الفترة من 04 - 07 ديسمبر 2005 م.
2. احمد علي السيد خليل، بدائل التقاضي عند تسوية المنازعات الناشئة عن عقد مقاولات أعمال الهندسة المدنية، بحث مقدم في المؤتمر الثامن عشر لعقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة، جامعة الامارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م .
3. جمال الدين نصار، التحكيم في عقود الفيديك، بحث مقدم في دورة اعداد المحكم التي نظمها مركز تحكيم حقوق عين شمس، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر، في الفترة من 22 سبتمبر الى 03 أكتوبر 2001م.
4. سعد بن سعيد الزيابي، التحكيم في عقود الانشاءات الدولية، بحث مقدم للمؤتمر السنوى التاسع عشر لمركز التحكيم التجارى بدول مجلس التعاون الخليجي بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة عمان، حول (التحكيم في عقود النفط والانشاءات الدولية)، فندق كراون بلازا، صلالة، سلطنة عمان، في الفترة الممتدة من 26 الى 28 اوت 2014 م.
5. سيد احمد محمود، عيوب التحكيم وطرق علاجها، بحث مقدم للمؤتمر الاول للتحكيم للاتحاد العربي لمراكز التحكيم الهندسي بعنوان (تطبيقات التحكيم في العقود التخصصية : الانشاءات، البترول، الملكية الفكرية، الاستثمار وسوق المال) ، المنعقد بالقاهرة، مصر، خلال الفترة من 22 الى 24 مارس 2008 م.

6. طارق الحموي، قراءات مبسطة في التحكيم التجاري الدولي، بحث مقدم لندوة صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، المقامة بشرم الشيخ، مصر، في الفترة الممتدة من 24 الى 29 ديسمبر 2007 م.
7. عادل سالم اللوزي، قواعد الوساطة الحكومية لتسوية نزاعات التشييد الهندسي والبناء في هون كونغ، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان (عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة)، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م.
8. عبد الله برجس ابو الغنم، محمد عدلي الناصر، نظام الوساطة كأحد الحلول البديلة لفض المنازعات، تقرير مقدم لمجلس قضاء عمان، الأردن، عن المشاركة في الدورة التدريبية التي عقدت في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية، في الفترة الممتدة من 13 الى 25/10/2003 م .
9. عبدالله حمادنة، الوساطة كأحد الطرق البديلة لحل المنازعات المدنية، ورقة عمل مقدمة في مؤتمر الإجراءات القضائية نحو تعزيز ضمانات العدل ودولة القانون والمنعقد بكلية القانون جامعة اليرموك، أربد، الأردن، خلال الفترة 04 - 05/نوفمبر/2008 م.
10. عمر مشهور حديته الجازي، الوساطة كوسيلة لتسوية منازعات الملكية الفكرية، بحث مقدم في مؤتمر عقد في جامعة اليرموك بعنوان (الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية المنازعات)، أربد، الأردن، 28/01/2004 م.
11. عيد نايل، تسوية المنازعات الناتجة عن عقد العمل، دراسة مقدمة حول (إجراءات تسوية وفض المنازعات القضائية)، مركز الدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، خلال الفترة 18-22/ديسمبر/2005 م.

12. كامران حسين الصالحي، وسائل تسوية منازعات عقود B.O.T بطرق ودية (التحكيم كنموذج) في ضوء القانون الاماراتي، بحث منشور ضمن أعمال المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان (عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة)، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م.
13. لافي محمد دراركة، آلية تسوية منازعات عقود البناء والتشييد : الحل بالتفاوض والحسم بالتحكيم، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان "عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة"، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م.
14. محمد أبو العينين، الطبيعة الخاصة والمميزة لصناعة التشييد والبناء وأثرها على وسائل حسم المنازعات، بحث مقدم للمؤتمر الدولي الثاني حول التحكيم الهندسي المقام بالرياض، السعودية، في الفترة الممتدة ما بين 05 الى 07 ماي 2002 م.
15. محمد ماجد خلوصي، خصائص التحكيم الهندسي (أسباب قيام المنازعات الهندسية وكيفية تجنبها)، بحث مقدم في مؤتمر التحكيم الهندسي الثاني، تنظيم الهيئة السعودية للمهندسين بالتعاون مع مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون الخليجي، الرياض، السعودية، 05 ماي 2002 م.
16. محمد محمد سادات، آليات تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الفيديك - دراسة في ضوء قواعد الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين-، بحث منشور ضمن أعمال مؤتمر المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان (عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة)، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م.

17. نسرين محاسنة، اصدار الاوامر التغييرية من قبل المهندس في عقد المقاولة (دراسة في عقد الفيدك النموذجين الكتاب الاحمر)، بحث منشور ضمن أعمال المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر لكلية القانون بعنوان (عقود البناء والتشييد بين القواعد القانونية التقليدية والنظم القانونية المستحدثة)، جامعة الإمارات العربية المتحدة، عقد في إمارة دبي في الفترة من 19 - 21 ابريل 2010 م.
18. هاني محمد البوعاني، الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية، مداخله مقدمة لورشة العمل الوطنية الثانية لمناقشة مسودة التقرير الوطني الخاص بإنفاذ العقود التجارية واسترداد الديون في الجمهورية اليمنية، فندق موفنبيك، صنعاء، اليمن، 20 ديسمبر 2009 م.

هـ. الدوريات والمجلات

1. أنور محمد صدقي المساعدة وبشير سعد زغلول، الوساطة في إنهاء الخصومة الجنائية (دراسة تحليلية مقارنة)، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الامارات العربية المتحدة، العدد 40، اكتوبر 2009 م.
2. أيمن مساعدة، الوساطة كوسيلة لتسوية المنازعات المدنية في القانون الأردني، مجلة أبحاث اليرموك، جامعة اليرموك، اربد، الأردن، المجلد 20، العدد 04، 2004 م.
3. حمدي سليمان القبيلات، ابراهيم كامل الشوابكة، أثر نظرية عمل الأمير في حفظ التوازن المالي لعقد الفيدك (دراسة تحليلية وتطبيقية)، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، الأردن، العدد 02، 2009 م.
4. سمير حامد عبد العزيز الجمال، القواعد القانونية المستحدثة في عقود الفيدك، مجلة الشريعة والقانون، كلية الحقوق، جامعة الامارات العربية المتحدة، العدد 52، اكتوبر 2012 م.
5. شاكر اكباشي خلف، مفهوم العقود الدولية للإنشاءات، مجلة الكوفة للعلوم القانونية والسياسية، جامعة الكوفة، العراق، العدد 10، ج 01، 2011 م.

6. عادل سالم اللوزي، الوساطة لتسوية المنازعات المدنية وفقا للقانون الأردني، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، جامعة مؤتة، الأردن، المجلد 21، العدد 02، 2006 م.
7. عبدالله محمد يار سراج الدين، معالجة منازعات مشاريع التشييد بالمملكة العربية السعودية باستخدام "مجلس مراجعة النزاع"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، قسم الهندسة المدنية، كلية الهندسة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد 02، 2006 م.
8. غازي أبو عرابي، الحماية المدنية للمصنفات الفنية في القانون الأردني والمقارن، مجلة الشريعة والقانون، كلية الحقوق، جامعة الامارات العربية المتحدة، العدد 23، مايو 2005 م.
9. فنيش كمال، الوساطة، مجلة المحكمة العليا، عدد خاص باليومين الدراسي 15-16 جوان 2008م حول الطرق البديلة لحل المنازعات (الوساطة والصلح والتحكيم)، ج 02، الجزائر، 2008 م.
10. محمد الجلاي ونصر الدين خير الله، صناعة البناء والتشييد العربية وتحديات العولمة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية، سوريا، المجلد 21، العدد 02، 2005 م.
11. محمد حسن شعبان، المطالبات في المشاريع الإنشائية (بسبب أخطاء التصميم وأوامر التغيير)، مجلة تقنية البناء، وزارة الشؤون البلدية والقروية، الرياض، المملكة العربية السعودية، العدد 09، أكتوبر 2006 م.
12. محمد محمد سادات، الآليات غير القضائية لتسوية منازعات عقود المقاولات التمولجية، المجلة القانونية والقضائية، وزارة العدل، قطر، العدد 02، يناير 2015 م.
13. محمد وليد العبادي، أهمية التحكيم وجواز اللجوء اليه في المنازعات العقود الادارية (دراسة مقارنة)، مجلة دراسات: علوم الشريعة والقانون، الجامعة الاردنية، الأردن، المجلد 34، العدد 02، 2007 م.

14. مشاعل عبد العزيز الهاجري، بداية النهاية : أثر ظهور مجالس تسوية المنازعات على

اضمحلال الدور شبه التحكيمي للمهندس الاستشاري في عقد الفيديك لمقاولات أعمال الهندسة

المدنية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، الكويت، العدد 01، مارس 2007 م .

15. منى حمادة، عمر عامودي، محمد نايفة، إدارة مخاطر مرحلة التشييد لمشاريع التشييد في سورية،

مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية، سوريا، المجلد 18، العدد 01، 2012 م.

و. القوانين والاتفاقيات

1. اتفاقية واشنطن لعام 1965 م الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا

الدول الأخرى، المركز الدولي لفض منازعات الاستثمار.

2. قانون الأنستفال النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي مع دليل اشتراعه واستعماله 2002 م،

منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية، 2004 م.

3. قواعد التحكيم الخاصة بغرفة التجارة الدولية، مطبعة تراس ارونجري، فرنسا، اكتوبر 2011 م.

4. مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009م،

المركز العربي للبحوث القانونية والقضائية، جامعة الدول العربية، بيروت، لبنان، 06/29 -

2009/07/03 م.

a. livres :

1. Chloé Maurel, Histoire des idées des Nations unies: L'ONU en 20 notions, Editions L'Harmattan, Paris, France, 2015.
2. Dominique Auzias, Jean-Paul Labourdette , Suisse 2009 : Le petit futé, Country guide , Petit Futé, Paris , France , 2009.
3. Edouard Leduc , Dictionnaire du Panthéon (de Paris), Editions Publibook, Paris, France, 2013.
4. F.P. Beer, Ferdinand P. Beer, E.R. Johnston, Mécanique pour ingénieur vol.1: Statique, De Boeck Supérieur, Canada, 2004.
5. Groupe COJEREM, Des situations pour enseigner la géométrie: 1er/4e guide méthodologique, De Boeck Wesmael, Bruxelles, Belgique, 1995.
6. Hachette (Jean Nicolas Pierre, M.), Traité de géométrie descriptive: comprenant les applications de cette géométrie aux ombres, à la perspective et à la stéréotomie, Corby, Paris, France, 1822.
7. Jean Michel Jacquet: Principe d'autonomie et contrats internationaux, Economica, Paris, France, 1983, P 253.
8. Jean-Pierre Luminet, Élisabeth Brune , Bonnes nouvelles des étoiles, Odile Jacob, Paris, France, 2009
9. Johann Heinrich Lambert, Jean-Marc Rohrbasser, Jacques Véron, Contributions mathématiques à l'étude de la mortalité et de la nuptialité (1765 et 1772), INED, Paris, FRANCE, 2006.
10. Nicolas Leroux, La condition juridique des O.N.G. internationales, Etablissements Emile Bruylant S.A, Bruxelles, Belgique, 2009.

11. Sakinatou Bello, La traite des enfants en Afrique: L'application des conventions internationales relatives aux droits de l'enfant en République du Bénin, L'Harmattan, Paris, France, 2015.
12. Stéphane Mercier, La Consolidation, Edipro, Belgique, 4^{ème} éd, 2015.

b. Articles :

1. Pierre Dussauge et Bernard Garrette, « les alliances stratégiques mode d'emploi », revue française de gestion, FRANCE, N 85, September/October, 1991.

a.books:

1. A.L.M. Ameer, MRICS, AAIQS, ACI Arb, How To Win And Manage Construction Projects, AuthorHouse, USA, 2013.
2. Adrian J. Smith, Privatized Infrastructure: The Role of Government, Thomas Telford, UK, 1999.
3. Alan Griffith, Andrew Knight, Andrew King , Best Practice Tendering for Design and Build Projects, Thomas Telford, London, 2003.
4. Alan Redfern and Martin Hunter, Law and Practice of International Commercial Arbitration, Sweet & Maxwell, London, 04th ed, 2004.
5. Albert Lester , Project Management, Planning and Control: Managing Engineering, Construction and Manufacturing Projects to PMI, APM and BSI Standards , Butterworth-Heinemann, United Kingdom, 2014.
6. Albert Martini, The Renaissance of Science: The Story of the Atom and Chemistry, Albert Martini copyright, 2014.
7. Alexander J. Bělohávek,, Prof. JUDr. Naděžda Rozehnalova, Filip Černý , Czech Yearbook of International Law - The Role of Governmental and Non-governmental Organizations in the 21st Century - 2014, Juris Publishing, Inc., USA, 2014.
8. Allan Ashworth , Civil Engineering Contractual Procedures, Routledge, New York, USA, 2013.
9. Antonio R. Parra , the History of ICSID, OUP Oxford, UK, 2012.
10. Arpi Abovyan, Challenges of Copyright in the Digital Age: Comparison of the Implementation of the EU Legislation in Germany and Armenia, Herbert Utz Verlag, München, Allemagne, 2013.
11. Arthur McInnis , the New Engineering Contract: A Legal Commentary, Thomas Telford, London, UK, 2001.

12. Artmann Benno, Euclid: The Creation of Mathematics, Springer, New York, USA, 1999.
13. Axel-Volkmar Jaeger, Götz-Sebastian Hök, FIDIC - A guide for practitioners, Springer Science & Business Media, USA, 2009.
14. B. Hergenhahn, an Introduction to the History of Psychology, Cengage Learning, USA, 6th ED, 2009.
15. Barry Goldman, Debra L. Shapiro, the Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions, Routledge, USA, 2012.
16. Brett Bowden, Leonard Seabrooke, Global Standards of Market Civilization, Routledge, USA, 2006.
17. Brian W. Totterdill, FIDIC Users' Guide: A Practical Guide to the 1999 Red and Yellow Books, Thomas Telford, UK, 2006.
18. Carrie J. Menkel-Meadow, Lela Porter Love, Andrea Kupfer Schneider , Jean Sternlight , Dispute Resolution: Beyond the adversarial Model , Aspen Publishers , New York, USA, 2005.
19. Charles A. Gross, Thaddeus A. Roppel , Fundamentals of Electrical Engineering , CRC Press, USA, 2012.
20. Charles T. Walker, Adrian J. Smith , Privatized Infrastructure: The BOT Approach, Thomas Telford, UK, 1995.
21. Cheryl Desha, Karlson 'Charlie' Hargroves, Higher Education and Sustainable Development: A Model for Curriculum Renewal, Routledge, USA, 2014.
22. Chia-Jui Cheng, Basic Documents on International Trade Law , kluwer academic publishers, the Netherlands , 1990.
23. Christine A. Lindberg , Oxford American Writer's Thesaurus, Oxford University Press, USA, 3rd Ed, 2012.
24. Christoph Riedweg translated by Steven Rendall, Pythagoras: His Life, Teaching, and Influence, Cornell University Press, New york ,USA, 2008.

25. Committee on Army Unmanned Ground Vehicle Technology, National Research Council, Division on Engineering and Physical Sciences, Board on Army Science and Technology , Technology Development for Army Unmanned Ground Vehicles, National Academies Press,USA, 2003.
26. Committee on the Engineering Challenges to the Long-Term Operation of the International Space Station, Aeronautics and Space Engineering Board, Commission on Engineering and Technical Systems, Division on Engineering and Physical Sciences, National Research Council , Engineering Challenges to the Long-Term Operation of the International Space Station , National Academies Press, USA, 2000.
27. Cyril Chern , Chern on Dispute Boards, Informa Law from Routledge, New York, USA, 2015.
28. Dana Meachen Rau, Albert Einstein, Compass Point Books, USA, 2003.
29. Daniel B. Meyer, Illinois Construction Law, Aspen Publishers, New York, USA, 2003.
30. Daniel McGillis , Community Mediation Programs: Developments and Challenges, DIANE Publishing Co, USA, 1997.
31. Daniel Minoli , Designing Green Networks and Network Operations: Saving Run-the-Engine Costs, CRC Press, USA, 2011.
32. David A. Brannan, Matthew F. Esplen, Jeremy J. Gray, Geometry, Cambridge University Press, United kingdom , 1999.
33. David Dowdle, Vian Ahmed , Teaching and Learning Building Design and Construction, Earthscan, 2013.
34. David G. Carmichael , Contracts and International Project Management, Swets - zeitlinger B.V, Netherlands, 2002.
35. David G. Carmichael , Contracts and International Project Management, CRC Press, USA, 2000.

36. David Goldwich, STTS: Win-Win Negotiations: Develop the mindset, skills and behaviours of win- win negotiators, Marshall Cavendish International Asia Pte Ltd, Singapore, 2010.
37. David McCullough, the Path between the Seas: The Creation of the Panama Canal, 1870-1914, Simon and Schuster, USA, 1977.
38. David Mosey, Design and Build in Action, Chandos Publishing Oxford, England, 1998.
39. David Muir Wood , Civil Engineering: A Very Short Introduction, OUP Oxford, United Kingdom, 2012.
40. David Sauter , Landscape Construction, Delmar Cengage Learning, USA, 3rd ed, 2011.
41. Douglas D. Gransberg, David M. B. James, Chip Seal Best Practices, Transportation Research Board, USA, 2005.
42. Douglas.A. Stephenson, Arbitration Practice in Construction Contracts, E. & F.N. Spon , London, UK, 3th ed, 1993.
43. E. G. Browne, Arabian Medicine: The FitzPatrick Lectures Delivered at the College of Physicians in November 1919 and November 1920, Cambridge University Press, New York, USA, 2012.
44. E. Gorman Linn, A good introduction to Ibn Sina thought, University Press, London, 1992.
45. Eliot Sorel and Pier Carlo Padoan, The Marshall Plan Lessons Learned for the 21st Century: Lessons Learned for the 21st Century, OECD Publishing, Paris, France, 2008.
46. Ellis Baker, Ben Mellors, Scott Chalmers, Anthony Lavers, FIDIC Contracts: Law and Practice, CRC Press, USA, 2013.
47. Eric W. Weisstein , CRC Concise Encyclopedia of Mathematics, CRC Press, USA, 2nd edition, 2003.

48. Federation Internationale des ingenieurs conseils, FIDIC conditions of contract for construction: Red book, First ed., Thomas Telford Ltd, London, UK, 1999.
49. Frank N. Magill, Dictionary of World Biography: The Middle Ages, Routledge, New York, USA, Volume 2, 1998, p 63-65.
50. Gary L. Richardson, Project Management Theory and Practice, CRC Press, USA, 2nd éd, 2015.
51. Gavin Kennedy, Kennedy on Negotiation, Gower Publishing, Ltd., UK, 1998.
52. Gavin P. Towler, R. K. Sinnott , Chemical Engineering Design: Principles, Practice, and Economics of Plant and Process Design, Elsevier, 2nd éd, USA, 2013.
53. Geoffrey Hawker , ICE Design and Construct Conditions of Contract: 1st and 2nd Editions Compared, Thomas Telford, London, UK, 2001.
54. Giguère Sylvain, Local Economic and Employment Development (LEED) Local Innovations for Growth in Central and Eastern Europe, OECD Publishing, Paris, France, 2007.
55. Gregory A. Garrett , Cost Estimating and Contract Pricing: Tools, Techniques and Best Practices, CCH Incorporated, USA, 2008.
56. Hans Kelsen, Robert W. Tucker, Principles of International Law, Holt, Rinehart and Winston, USA, 1966.
57. Heather Hasan, Kepler and the Laws of Planetary Motion, The Rosen Publishing Group, New York, USA, 2005.
58. Helmut K. Anheier, Stefan Toepler , International Encyclopedia of Civil Society , Springer Science & Business Media, USA , 2009.
59. Henry J. Brown, Arthur L. Marriott, ADR Principles and Practice, Sweet & Maxwell, UK, 2nd ed , 1999.

60. Herbert Ellsworth Slaught, Nels Johann Lennes, Plane Geometry: With Problems and Applications, Allyn and Bacon, Boston and Chicago, USA, 1910.
61. Hoda A. ElMaraghy, Waguhi H. ElMaraghy, Advances in Design, Springer Science & Business Media, Germany, 2006.
62. I.M. James, History of Topology, Elsevier, Amsterdam, the Netherlands, 1999.
63. Institution of Civil Engineers, Engineering and Construction Short Contract, Thomas Telford, 1999.
64. INTERNATIONAL FEDERATION OF CONSULTING ENGINEERS, STATUTES AND BY-LAWS, FIDIC SECRETARIAT, GENEVA, Switzerland, September 2014.
65. Jagdish Mehra, Helmut Reichenberg, the Historical Development of Quantum Theory, Springer, New York, USA, 2001.
66. James Bent, Kenneth K. Humphreys, Effective Project Management through Applied Cost and Schedule Control, CRC Press, USA, 1996.
67. James N. Johnson, Roger Cheret, Classic Papers in Shock Compression Science, Springer, New York, USA, 1998.
68. James Pennock, Piping Engineering Leadership for Process Plant Projects, Gulf Professional Publishing, USA, 2001.
69. James R. Voelkel, Johannes Kepler and the New Astronomy, Oxford University Press, USA, 1999.
70. James W. Carey, Communication as Culture, Revised Edition: Essays on Media and Society, Routledge, USA, 2008.
71. Jane Jenkins, Simon Stebbings, International Construction Arbitration Law, Kluwer Law International, the Netherlands, 2006.
72. Jay M. Feinman, Un-Making Law: The Conservative Campaign to Roll Back the Common Law, Beacon Press, USA, 2004.

73. Jean-Claude Pecker, Understanding the Heavens: Thirty Centuries of Astronomical Ideas from Ancient Thinking to Modern Cosmology, Springer, New York, USA, 2012.
74. Jean-Louis Batoz, Patrick Chedmail, Gérard Cognet, Clément Fortin , Integrated Design and Manufacturing in Mechanical Engineering '98: Proceedings of the 2nd IDMME Conference held in Compiègne, France, 27–29 May 1988 , Springer Science & Business Media, USA, 1999.
75. Jeremy Glover, Simon Hughes , Understanding the FIDIC Red Book: A Clause by Clause Commentary, Sweet & Maxwell, UK, 2nd Ed, 2011.
76. Jeremy Gray, Worlds Out of Nothing: A Course in the History of Geometry in the 19th Century, Springer Science & Business Media, USA, 2011.
77. John Baranzelli , Making Government Great Again: Mapping the Road to Success with ISO 9001:2008, ASQ Quality Press, USA, 2009.
78. John H. Bodley , the Power of Scale: A Global History Approach, Routledge, USA, 2015.
79. John Hostettler, Twenty Famous Lawyers, Waterside Press, UK, 2013.
80. John McGuinness , the Law and Management of Building Subcontracts, Blackwell Publishing, UK, 2nd Ed, 2007.
81. Joseph A. Huse , Understanding and Negotiating Turnkey and EPC Contracts, Sweet & Maxwell, UK, 2nd Ed, 2002.
82. Joseph Conlin, the American Past: A Survey of American History, Cengage Learning, USA, 9th Ed, 2009.
83. Julian Bailey , Construction Law, Informa, USA, 2011.
84. Justin Malbon, Bernard Bishop, Australian Export: A Guide to Law and Practice, Cambridge University Press, UK, 2006.
85. Justin Sweet , Marc Schneier, Legal Aspects of Architecture, Engineering and the Construction Process, Cengage Learning , USA, 9th Ed, 2013.
86. K. Nagarajan , Project Management, New Age International, New Delhi , India, 2nd Ed , 2004.

87. K. Sakai, Integrated Design and Environmental Issues in Concrete Technology, CRC Press, USA, 2010.
88. Karlson Hargroves, Michael H. Smith, the Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance in the 21st Century, Earthscan, USA, 2005.
89. Kim Heldman , PMP Project Management Professional Exam Study Guide, John Wiley and Sons, 5th Ed , Canda , 2009.
90. Laura E. Cressey, Barrett J. Helmer, Jennifer E. Steffensen , Careers in International Affairs, Ninth Edition, Georgetown University Press, USA, 2014.
91. Laurence J. Street , Introduction to Biomedical Engineering Technology, CRC Press, USA, 2008.
92. Lawrence R. Eckert, Matthew E. Fowler, Michael F. Smithson.Jr, Bradford F. Townsend, North American Tunneling 2010 Proceedings, SME, Colorado , USA, 2010.
93. Lillian E. Forman, Albert Einstein: Physicist & Genius, ABDO Publishing Company, USA, 2009.
94. M. A. Mallick, Malik Rafi , Fundamentals of Electrical Engineering, Word - Press, Indai, 2009.
95. M. N. Shesha Prakash, ganesh b. mogaveer, elements of civil engineering and engineering mechanics: With CD-ROM, PHI Learning Pvt. Ltd., Delhi, Indai, 3rd éd, 2014.
96. Maeve Hosier , the Regulation of the Legal Profession in Ireland, Quid Pro Books, USA, 2014.
97. Mario Lucertini, Ana Millàn Gasca, Fernando Nicolò , Technological Concepts and Mathematical Models in the Evolution of Modern Engineering Systems: Controlling • Managing • Organizing , Birkhäuser Verlag, Suisse, 2004.

- 98.** Mark A. Abramson, Roland S. Harris, the Procurement Revolution, Rowman & Littlefield, USA, 2003.
- 99.** Michael Mehnert, Negotiation: Definition and Types, Manager's Issues in Negotiation, Cultural Differences and the Negotiation Process, GRIN Verlag, Germany, 2008.
- 100.** Michael O'Reilly , Civil Engineering Construction Contracts, Thomas Telford, UK, 2nd Ed, 1999.
- 101.** Michael T. Callahan , Construction Change Order Claims, Aspen Publishers, New York, USA, 2nd Ed, 2005.
- 102.** Michael W. Newell, Preparing for the Project Management Professional (PMP) Certification Exam, AMACOM, New York, USA ,2nd éd, 2002.
- 103.** Michael W. Newell, Marina N. Grashina , the Project Management Question and Answer Book, AMACOM, New York, USA, 2004.
- 104.** Michael Wheeler, the Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World, Simon and Schuster, USA, 2013.
- 105.** Michele Emmer, Alfio Quarteroni, MATHKNOW: Mathematics, Applied Science and Real Life, Springer Science & Business Media, Milan, ITALY, 2009.
- 106.** Mohamed A. El-Reedy , Construction Management for Industrial Projects, John Wiley & Sons, USA, 2012.
- 107.** Mohamed.A.M.Ismail, Globalization and New International Public Works Agreements in Developing Countries: An Analytical Perspective, Ashgate Publishing, Ltd., England, 2011.
- 108.** Morton J. HORWITZ , THE TRANSFORMATION OF AMERICAN LAW, 1780-1860, Harvard University Press, USA, 1977.
- 109.** Nael G. Bunni, The FIDIC Forms of Contract, blackwell publishing, UK, 3rd ed, 2005.
- 110.** Nayef Ghasem, Redhouane Henda , Principles of Chemical Engineering Processes: Material and Energy Balances , CRC Press, USA, 2nd éd , 2015.

111. Omar Khayyam translated by Edward FitzGerald, Rubaiyat of Omar Khayyam, Branden Publishing company, Boston , USA, 1989.
112. Peter Marsh. Contracting for Engineering and Construction Projects, Gower Publishing, 05th Ed, USA, 2000.
113. Rachel Tennant, Nicola Garmory, Clare Winsch , Professional Practice for Landscape Architects , Routledge, London And New York, 03rd ed, 2016.
114. Reg Thomas, Mark Wright , Construction Contract Claims, Palgrave Macmillan, USA, 3rd Ed, 2011.
115. Richard Green , A Chronology of International Organizations, Routledge, USA, 2008.
116. Richard H. Clough, Glenn A. Sears, S. Keoki Sears, Robert O. Segner , Jerald L. Rounds, Construction Contracting: A Practical Guide to Company Management, John Wiley & Sons, Canada, 8th éd , 2015.
117. Richard L. Millett, Jennifer S. Holmes, Orlando J. Pérez, Latin American Democracy: Emerging Reality Or Endangered Species? , Routledge, USA, 2015.
118. Richard Woodward , the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Routledge, USA, 2009.
119. Robert A. Rubin, Virginia Fairweather, Sammie D. Guy , Construction Claims: Prevention and Resolution, John Wiley & Sons, USA, 03rd Ed, 1999.
120. Robert Frank Cushman, John D. Carter, Paul J. Gorman, Douglas F. Coppi, Proving and Pricing Construction Claims , Aspen Publishers, New York, USA, 3rd ed, 2001.
121. Robert N. Hunter, Claims on Highway Contracts, Thomas Telford, UK, 1997.
122. Ronald Charles Wolf , Effective International Joint Venture Management: Practical Legal Insights for Successful Organization and Implementation, M.E. Sharpe, New York, USA, 2000.

123. Ruwantissa Abeyratne , Law and Regulation of Aerodromes, Springer Science & Business Media, USA, 2014.
124. Sam Kubba, Handbook of Green Building Design and Construction: LEED- BREEAM-and Green Globes, Butterworth-Heinemann, USA, 2012.
125. Selcuk Esenbel, Bilge Nur Criss, Tony Greenwood, American Turkish Encounters: Politics and Culture, 1830-1989, Cambridge Scholars Publishing, UK, 2011.
126. Seyyed Hossein Nasr, Islamic Philosophy from Its Origin to the Present: Philosophy in the Land of Prophecy, SUNY (state university of New York) Press, New York, USA, 2006.
127. SMARAJIT GHOSH , FUNDAMENTALS OF ELECTRICAL AND ELECTRONICS ENGINEERING, PHI Learning Pvt. Ltd., 2nd éd, New Delhi, Indai, 2007.
128. Sooyoung Chang , Academic Genealogy of Mathematicians, World Scientific, Singapore, 2011.
129. Stephen Hawking, God Created the Integers: The Mathematical Breakthroughs that Changed History, Running Press, USA, 2007.
130. Stephen Wearne , Civil Engineering Contracts: An Introduction to Construction Contracts and the ICE Model Form of Contract, Thomas Telford, London, 1989.
131. Sudhi Seshadri, Sourcing Strategy: Principles, Policy and Designs, Springer Science & Business Media, USA, 2005.
132. Thomas Hockey, Katherine Bracher, Marvin Bolt, Virginia Trimble, JoAnn Palmeri, Richard Jarrell, Jordan D. Marché, F. Jamil Ragep , Biographical Encyclopedia of Astronomers, Springer Science & Business Media, New York, USA, 2007.

133. Thomas J. Kelleher, Brian G. Corgan, William E. Dorris, Construction Disputes: Practice Guide With Forms, Aspen Publishers, New York, USA, VOL 02, 2002.
134. Thomas J. Kelleher, Jr., and G. Scott Walters , Smith, Currie & Hancock's Common Sense Construction Law: A Practical Guide for the Construction Professional , John Wiley & Sons, USA, 04th ed, 2009.
135. Tony Merna, Cyrus Njiru , Financing Infrastructure Projects, Thomas Telford, UK, 2002.
136. Tore Frängsmyr, J. L. Heilbron, Robin E. Rider, The Quantifying Spirit in the 18th Century, University of California Press,USA, 1990.
137. TR Jain, ML Grover, Dr. VK Ohri, Dr. OP Khanna, Economics for Engineers, V.K.(India) Enterprises, New Delhi, Indai, 2006.
138. Tucker McElroy, A to Z of Mathematicians, facts on file, New York, USA, 2005.
139. Ulrich Steger , Sustainable Development and Innovation in the Energy Sector, Springer Science & Business Media, Germany, 2005.
140. V A Profillidis , Railway Management and Engineering, Ashgate Publishing, Ltd., UK, 4th Ed, 2014.
141. Wai Kai Chen, The Electrical Engineering Handbook, Academic Press, USA, 2005.
142. William David Penniman, Anne Woodsworth , Mergers and Alliances: The Operational View and Cases, Emerald Group Publishing, UK, 2013.
143. William R. Mincks, Hal Johnston , Construction Jobsite Management, Cengage Learning, USA, 4th Ed, 2015.
144. World Bank Group , The World Bank Group A to Z , World Bank Publications , USA, 2015.
145. Ze'ev Rosenkranz, the Einstein Scrapbook, JHU Press, USA, 2002.

b. Articles :

1. E.J. Rimmer, The Conditions of Engineering Contacts, Journal of The Institution of Civil Engineers, London, England, N°= 4, February 1939.
2. Joseph Russell Milton, International Consortia: Definition, Purpose and The Consortium Agreement, Fordham International Law Journal, New York, USA, Volume 3, 1979.
3. Tunay KÖKSAL, FIDIC CONDITIONS OF CONTRACT AS A MODEL FOR AN INTERNATIONAL CONSTRUCTION CONTRACT, International Journal of Humanities and Social Science, USA, Vol 01, N° 8, July 2011.
4. Tunay KÖKSAL, The Settlement Mechanisms of Disputes between the Parties According to Fidic Conditions of Contract for Construction, International Journal of Humanities and Social Science, USA, Vol 01 ,N° 4, April 2011.

c . Conferences:

1. Christopher R. Seppälä , Contractor's Claims Under The FIDIC Contracts For Major Works, presented at the International Construction Contracts and Dispute Resolution Co-Hosted by ICC and FIDIC In partnership with The Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration, Cairo, Egypt , 09 – 10April 2005, apublished in the Construction Law Journal, London, 2005
2. Gould Nicholas , Establishing Dispute Boards - Selecting - And Appointing Dispute Board Members , Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) 6th Annual International Conference, Budapest, Hongrie, 6 – 7 May 2006.
3. Jeremy Glover, Managing Disputes Is Adjudication The Best Or Only Way?, 13th Adjudication Update Seminar, Fenwick Elliott LLP,UK, 23 April 2007.

4. Michel Nardin: A Practical approach to the FIDIC, PMG Ingénieurs-Economistes-Conseils, Lausanne, Switzerland, 04 August 2008.
5. Mohammed A. Albhaisi , Factors Causing Variation Orders in Construction Projects in Gaza Strip (Case Study: Qatar Projects), A thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Civil Engineering – Engineering Projects Management, Faculty of Engineering, The Islamic University, Gaza, 2016.
6. Victoria Russell , The A-Z Dispute Resloution,12th Adjudication Dispute Seminar, Fenwick Elliott LLP, UK, 15 may 2006.

1. -<http://www.carjj.org/node/1268> .
2. <http://bit.escwa.org.lb/Uploaded-Files/Workshops/Multilateral-Agreements-and-Instruments/ICSID-Agreement-1965-pdf.aspx>.
3. <http://fidic.org/members>.
4. <http://fidic.org/node/6872>.
5. <http://fidic.org/node/771> .
6. <http://fidic.org/node/773>.
7. <http://fidic.org/node/774>.
8. <http://fidic.org/node/775> .
9. <http://fidic.org/node/776>.
10. <http://fidic.org/node/777>.
11. <http://fidic.org/node/778> .
12. <http://fidic.org/node/780>.
13. <http://fidic.org/node/781>.
14. <http://www.almaany.com/ar/dict/ar-en/consortium>.
15. <http://www.cica.net/about-cica/history-mission>.
16. <http://www.iccsaudiArabia.org.sa/arabic/AboutICC/Deprelat/ICA/Pages/default.aspx> .
17. <http://www.thejournal.co.uk/business/business-news/professor-barry-clarke-made-president-4400274>.
18. <http://www.tpegypt.gov.eg/Arabic/Arexporter01.aspx>.
19. <https://www.ice.org.uk>.
20. <https://www.ice.org.uk/about-us/our-history>.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

دعاء	
اهداء	
شكر وعرفان	
قائمة المختصرات	
مقدمة	1
فصل تمهيدي: العلوم والعقود الهندسية	8
المبحث الأول: ماهية الهندسة	10
المطلب الأول: : تعريف الهندسة ونشأتها	10
الفرع الأول : تعريف الهندسة	10
الفرع الثاني: النشأة التاريخية للهندسة	14
المطلب الثاني : فروع الهندسة	22
الفرع الأول : الهندسة الميكانيكية (Mechanical Engineering)	23
الفرع الثاني : الهندسة الكهربائية (Electrical Engineering)	26
الفرع الثالث : الهندسة الكيماوية (Chemical Engineering)	27
الفرع الرابع : الهندسة المعمارية (Architectural Engineering)	29
الفرع الخامس: الهندسة المدنية (Civil Engineering)	30
المبحث الثاني: العقود الهندسية وأنواعها	33
المطلب الأول : ماهية العقود الهندسية	34
المطلب الثاني: انواع العقود الهندسية	36
الفرع الأول : عقود التنافس	36
الفرع الثاني : عقود التفاوض	39
الفرع الثالث : عقود ذات صيغة خاصة	42

50.....	الفصل الأول: النظام القانوني لعقود الفيديك
52.....	المبحث الأول: ماهية الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)
52.....	المطلب الأول: نشأة الفيديك و طبيعته القانونية
52.....	الفرع الأول : نشأة الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك - FIDIC)
57.....	الفرع الثاني : الطبيعة القانونية للفيديك
58.....	الفرع الثالث : أهداف الفيديك و أنشطته
60.....	المطلب الثاني : أحكام العضوية
60.....	الفرع الأول : التعريف بأنواع العضوية في الفيديك
63.....	الفرع الثاني : الدخول في العضوية
65.....	الفرع الثالث : الانسحاب من العضوية
65.....	الفرع الرابع : الاستبعاد من العضوية
67.....	المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي للفيديك
67.....	الفرع الأول : الجمعية العامة (the General Assembly)
72.....	الفرع الثاني : اللجنة التنفيذية (the Executive Committee)
74.....	الفرع الثالث : الأمانة أو السكرتارية (the Secretariat)
74.....	الفرع الرابع : مراقب أو مراقبو الحسابات (the Auditor's)
74.....	الفرع الخامس : اللجان العاملة (WORKING COMMITTEES)
82.....	الفرع السادس: مجلس الرؤساء السابقين (PAST PRESIDENTS COUNCIL)
83.....	المبحث الثاني: ماهية عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين النمطية
84.....	المطلب الأول : مفهوم عقود الفيديك وطبيعتها القانونية
84.....	الفرع الأول : مفهوم عقود الفيديك
85.....	الفرع الثاني : الطبيعة القانونية لعقود الفيديك

89	المطلب الثاني: أهمية عقود الفيديك
91	المطلب الثالث : أنواع عقود الفيديك
92	الفرع الأول : عقد الإنشاءات (الكتاب الأحمر):
97	الفرع الثاني : عقد التجهيزات الآلية تصميم وتنفيذ (الكتاب الأصفر):
99	الفرع الثالث : عقد التصميم والتشييد وتسليم المفتاح (الكتاب البرتقالي):
101	الفرع الرابع : العقد الموجز (الكتاب الأخضر)
102	المطلب الرابع : اطراف عقد الفيديك (واجباتهم ومسؤولياتهم)
102	الفرع الاول : صاحب العمل (EMPLOYER)
107	الفرع الثاني : المهندس
111	الفرع الثالث : المقاول
117	المبحث الثالث:التمييز بين عقد الفيديك وغيره من عقود الانشاءات الحديثة.
117	المطلب الأول : التميز بين عقد الفيديك و عقد الاستشارة الهندسية
118	الفرع الأول : تعريف عقد الاستشارة الهندسية
120	الفرع الثاني : خصائص عقد الاستشارة الهندسية
122	الفرع الثالث : التكيف القانوني لعقد الاستشارة الهندسية
124	المطلب الثاني : عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت – BOT)
125	الفرع الأول : تعريف عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية (البوت – B.O.T)
128	الفرع الثاني: خصائص عقد (البوت – B.O.T)
129	الفرع الثالث: صور عقد (البوت – B.O.T)
132	المطلب الثالث : التميز بين عقد الفيديك و عقود الكونسورتيوم
133	الفرع الأول : تعريف عقد الكونسورتيوم (Consortium)
134	الفرع الثاني: التكيف القانوني لعقد الكونسورتيوم

135	الفرع الثالث : خصائص و أنواع عقد الكونسورتيوم وكيفية ادارته
139	الفصل الثاني: النظام القانوني لعقود الإنشاءات الهندسية الدولية و المنازعات الناشئة عنها
141	المبحث الأول : ماهية عقود الانشاءات الهندسية الدولية
141	المطلب الأول: مفهوم ومعايير عقود الإنشاءات الهندسية الدولية
142	الفرع الأول : تعريف عقود الإنشاءات الهندسية الدولية
144	الفرع الثاني: المعايير المقيدة لبيان الصفة الدولية في عقود الإنشاءات الهندسية
150	المطلب الثاني : مميزات وخصائص عقود الانشاءات الهندسية الدولية
151	الفرع الأول : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من عقود المدة
152	الفرع الثاني : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود الاحتمالية
152	الفرع الثالث : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود المركبة
153	الفرع الرابع : عقود الانشاءات الهندسية الدولية من العقود التجارية
155	المطلب الثالث : مراحل ابرام عقود مشاريع الانشاءات الهندسية الدولية
156	الفرع الأول : مرحلة دراسة الجدوى للمشروع
158	الفرع الثاني : مرحلة اعداد التصاميم الهندسية الابتدائية و النهائية ومستندات العطاء
165	الفرع الثالث : مرحلة الطرح و الترسية
167	الفرع الرابع : مرحلة التعاقد و التنفيذ
170	المبحث الثاني: الأوامر التغييرية في عقود الانشاءات الهندسية الدولية
170	المطلب الأول : ماهية الأوامر التغييرية
171	الفرع الأول : تعريف الأوامر التغييرية
173	الفرع الثاني : اهمية الأوامر التغييرية
175	الفرع الثالث : انواع الأوامر التغييرية
176	المطلب الثاني : أسباب وشروط اصدار المهندس الاستشاري للأوامر التغييرية

177	الفرع الاول : السند القانوني لحق المهندس في اصدار الأوامر التغييرية
178	الفرع الثاني : أسباب اصدار الأوامر التغييرية.....
184	الفرع الثالث : شروط اصدار الأوامر التغييرية.....
188	المطلب الثالث : حقوق المقاول المترتبة عن تنفيذه للأوامر التغييرية
189	الفرع الأول : حق المقاول فى الامتداد الوقتى للعقد
189	الفرع الثاني : حق المقاول فى تعويض مالى مقابل تقييم عادل للأعمال.....
193	المبحث الثالث: المنازعات الناشئة عن عقود الإنشاءات الهندسية الدولية
194	المطلب الأول : التعريف بالمنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية.....
198	المطلب الثاني: خصائص المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية.....
199	المطلب الثالث: أنواع المنازعات الناشئة عن عقود الانشاءات الهندسية وأسباب نشوبها
200	الفرع الأول: النزاع العقدي.....
201	الفرع الثاني: النزاع العملي
203	الفرع الثالث: النزاع المالى.....
205	الفرع الرابع: النزاع على الملكية الفكرية للمخططات
210	الفصل الثالث: آليات تسوية منازعات عقود الإنشاءات الهندسية الدولية.....
	المبحث الأول: دور مجلس فض المنازعات فى تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية.....
213	المطلب الأول : ماهية مجلس فض المنازعات
214	الفرع الأول: تعريف مجلس فض المنازعات
215	الفرع الثاني: النشأة و التطور التاريخي للمجلس.....
221	المطلب الثاني: نظام مجلس فض المنازعات
221	الفرع الأول : تشكيل مجلس فض المنازعات
225	الفرع الثاني : اجراءات عمل مجلس فض المنازعات

228	الفرع الثالث : صدور قرار مجلس فض المنازعات.....
230	المطلب الثالث: تقييم دور مجلس فض المنازعات وطبيعته القانونية.....
230	الفرع الأول : مساوئ مجلس فض المنازعات
232	الفرع الثاني: محاسن مجلس فض المنازعات
233	الفرع الثالث : الطبيعة القانونية لقرار مجلس فض المنازعات.....
236	المبحث الثاني: الوسائل الودية لتسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية
238	المطلب الأول : المفاوضات (Negotiations)
238	الفرع الأول: تعريف المفاوضات
241	الفرع الثاني : خصائص عملية التفاوض.....
242	الفرع الثالث : أنواع المفاوضات
244	الفرع الرابع : أهمية التفاوض
246	الفرع الخامس : تقييم دور المفاوضات في تسوية هذا النوع من المنازعات.....
248	المطلب الثاني : الوساطة (Mediation)
250	الفرع الأول : تعريف الوساطة
252	الفرع الثاني : مميزات وسلبيات الوساطة.....
256	الفرع الثالث : مهام الوسيط والشروط التي يجب أن يتوافر عليها.....
257	الفرع الرابع : مراحل الوساطة.....
260	المطلب الثالث : التوفيق (الصلح)(Conciliation).....
260	الفرع الأول : مفهوم التوفيق
263	الفرع الثاني : مراحل التوفيق
269	الفرع الثالث : تقييم دور التوفيق في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية
273	المبحث الثالث: دور التحكيم في تسوية منازعات عقود الانشاءات الهندسية الدولية

المطلب الأول: ماهية التحكيم في منازعات عقود الفيديك	273
الفرع الأول : تعريف التحكيم التجاري الدولي	274
الفرع الثاني : مبررات اللجوء الى التحكيم في عقود الانشاءات الهندسية	276
المطلب الثاني :قواعد التحكيم في منازعات عقود الفيديك	277
الفرع الأول : شروط اللجوء الى التحكيم وفق قواعد الفيديك	278
الفرع الثاني : إجراءات التحكيم في عقود الفيديك	279
الفرع الرابع : اصدار محكمة التحكيم لحكم التحكيم	286
المطلب الثالث : مثالب التحكيم في منازعات عقود الفيديك	288
الفرع الأول : مثالب تتعلق بموضوع التحكيم	288
الفرع الثاني : مثالب تتعلق بالأشخاص القائمين بعملية التحكيم	291
خاتمة	294
المصادر والمراجع	301
فهرس المحتويات	344

الملخص

يشهد العالم منذ بداية القرن الحادي والعشرين اهتماما منقطع النضير بقطاع الانشاءات وخاصة الهندسية منها وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط وتأثير ذلك على اقتصاديات الدول وخاصة النفطية منها والتي منها دول الخليج العربي وكذا بلدنا الجزائر الذي لا تزال بنيته التحتية السياسية المدنية والاقتصادية في حاجة إلى المزيد من البناء والتطوير، وهذا ما دفع بهذه الدول الى الاهتمام بالنهوض بهذه البنية التحتية وذلك من خلال بناء المصانع والمستشفيات والجامعات والمطارات وشق الطرق وحفر الأنفاق وتشييد الأبراج السكنية والتجارية، حيث ظهرت في هذه الدول العديد من المنشآت الهندسية الضخمة والتي منها برج خليفة في اماره دبي بالإمارات العربية المتحدة وكذا ساعة مكة التي تم إنشاؤها فوق مجمع أبراج البيت بمدينة مكة المكرمة بالمملكة العربية السعودية وكذا حلبة لوسيل الدولية لسباق الدرجات النارية في قطر بالإضافة الى العديد من ملاعب كرة القدم التي ستحتضن كأس العالم الذي سيقام في قطر سنة 2022 م. وكذا المسجد الأعظم الذي يتم تشييده في الجزائر. ويتم انجاز هذه المنشآت عن طرق ابرام عقود الانشاءات الهندسية الدولية والتي تعد من أهم مجالات التجارة الدولية والتي تهيمن عليها شركات المقاولات الدولية الضخمة وذلك بسبب التعقيدات التي تمتاز بها هذه المشروعات وكذا توفر هذه الشركات على التكنولوجيات الحديثة وكذا الامكانيات المادية والبشرية والتي تساعدها في تنفيذ هذا النوع من العقود، ولكون هذه العقود تتمتع بالصفة الدولية فهي تصادف الكثير من المشاكل بسبب اختلاف القوانين من دولة الى أخرى وكذا اختلاف عقليات الأطراف المتعاقدة بالإضافة الى طول مدة انجاز هذه المشاريع وهذا ما يتسبب لها في الكثير من المشاكل. وهذا ما دفع بالعديد من المنظمات المتخصصة المكونة من مهندسين وقانونيين الى إصدار العديد من العقود النموذجية والتي منها عقود الفيديك الصادرة عن الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (الفيديك) الكائن مقره بسويسرا والتي يطلق عليها اسم قوس قزح الفيديك نسبة الى تعدد ألوان أغلفة كتب هذه النماذج (الأحمر - الأصفر - البرتقالي - الأخضر) ويتيح وجود هذه الأشكال العديدة من عقود الفيديك الفرصة أمام الأطراف المتعاقدة لاختيار افضل نموذج مناسب من العقود وفقا لنوع الأعمال والخدمات التي يتطلبها المشروع، ومن أهم هذه العقود عقد الإنشاءات (الكتاب الأحمر) والذي ظهرت منه عدة طبعات الأولى منه كانت في أوت 1957 م والثانية في جويلية 1969 م والثالثة في مارس 1977 م والرابعة في سبتمبر 1987 م . وفي عام 1999 صدر عقد نموذجي لأعمال المقاوله المدنية - لم تعتبره الفيديك طبعة خامسة من الكتاب الأحمر، بل اعتبرته طبعة أولى من شروط عقد المقاوله ويسمى أيضا بالكتاب الأحمر الجديد والذي يهدف من خلاله الى تنظيم العلاقة بين اطراف عقد الانشاءات الهندسية وكذا تضمينه لآليات لتسوية المنازعات الناشئة بينهم دون اللجوء للقضاء وذلك باستعمال الطرق الودية البديلة والتي منها مجلس فض المنازعات والوساطة والتوفيق والصلح والتحكيم .

SUMMARY

the world is witnessing since the beginning of the twenty-first century unbroken attention interesting peerless construction and private engineering including sector due to high oil prices and the impact on the economies of the countries, especially those related to oil and from which the arab gulf states, as well as our country algeria who infrastructure and civilian political and economic is still in need of more construction and development, and this is why these countries attention to the advancement of this infrastructure through the construction of factories, hospitals, universities, airports, roads and tunnels and commends the residential and commercial towers, where he appeared in the many engineering facilities large and which ones burj khalifa in dubai in the uae states united arab as well as the hour of mecca that have been created over the al bayt towers complex in mecca, saudi arabia, as well as the losail international circuit to race motorcycles in qatar in addition to the many football that will host the world cup which will be held in qatar in 2022 stadiums. as well as the grand mosque being built in algeria. this is the completion of these facilities for ways to conclude international engineering construction contracts, which is one of the most important international trade areas, which are dominated by large international construction companies because of the complexities that characterized by these projects, as well as these companies provide the new technologies as well as the physical and human potential and to help them in the implementation of this type of contract, and the fact that these contracts enjoying international feature they encounter a lot of problems because of the different laws from state to state as well as the different mentalities of the contracting parties in addition to the length of the completion of these projects and this is what causes them a lot of problems. this is what has led many specialized organizations consisting of engineers and lawyers to issue many of the model contracts and which ones fidic contracts issued by the international federation of consulting engineers (fidic) based in switzerland, the object, called rainbow fidic name relative to the multi-color book covers these models (red- yellow - orange - green) and allows the existence of these many of fidic contracts forms an opportunity for contracting parties to choose the best suitable model of contracts according to the type of business and the services required by the project, and the most important of these contracts the construction contract) red book (which emerged from several editions first it was in august 1957 and the second in july 1969 and the third in march 1977 and the fourth in september 1987. in 1999, a model contract for civil contractor released - did it considers fidic fifth edition of the red book, but considered the first of the conditions of contract edition entrepreneurship is also called the new red book, which aims through which to regulate the relationship between the parties of the engineering construction contract as well as the inclusion of mechanisms for the settlement of disputes arising, including without resort to the judiciary and by using friendly alternative methods, which include conflict resolution and mediation board and reconcile and conciliation and arbitration .

RÉSUMÉ

Le monde est témoin depuis le début de l'athée et le xxe siècle intacte attention construction et privé intéressant peerless engineering y compris secteur dû aux prix élevés du pétrole et de l'impact sur l'économie des pays, en particulier ceux relatifs au pétrole et à partir de laquelle les États arabes du Golfe, ainsi que notre pays Algérie qui l'infrastructure et civils est toujours politique et économique qui ont besoin de plus d'construction et développement, et c'est pourquoi ces pays attention à l'avancement de cette infrastructure par la construction d'usines, les hôpitaux, les universités, les aéroports, les routes, les tunnels et félicite les tours résidentielles et commerciales, où il a comparu dans les nombreuses installations de génie grand et lesquels Burj Khalifa à Dubaï dans Les Émirats arabes unis Etats arabes unis ainsi que l'horloge de La Mecque qui ont été créés au cours de la complexe des tours de Bayt al à La Mecque, en Arabie saoudite, ainsi que le circuit international de losail pour les motos de course au Qatar en outre les nombreux football qui accueillera les championnats du monde qui se tiendra au Qatar en 2022 stades. ainsi que la grande mosquée construite en Algérie. C'est l'achèvement de ces installations pour des façons de conclure des contrats de construction d'ingénierie internationale, qui est l'une des plus importantes zones de commerce international, qui sont dominés par de grandes entreprises de construction internationaux en raison de la complexité qui caractérise par ces projets, ainsi que ces compagnies fournissent les nouvelles technologies Ainsi que le potentiel humain et physique et à les aider dans la mise en oeuvre de ce type de contrat, et le fait que ces contrats bénéficiant d'international offrent qu'ils rencontrent beaucoup de problèmes en raison des différentes lois d'un état à l'autre ainsi que les différences de mentalités des parties contractantes en outre la durée de la réalisation de ces projets et c'est ce qui les cause beaucoup de problèmes. C'est ce qui a amené de nombreuses organisations spécialisées composée d'ingénieurs et d'avocats pour enjeu de nombreux des contrats types et ceux qui fidic contrats émis par la Fédération internationale des ingénieurs-conseils (FIDIC) basée en Suisse, l'objet, appelé le "Rainbow fidic nom relatif à La multi-couleurs livre couvre ces modèles (rouge - jaune - orange - vert) et permet l'existence de ces nombreuses de contrats FIDIC constitue une occasion pour les parties contractantes de choisir le modèle le mieux adapté des contrats selon le type d'entreprise et les services requis par le projet, et la plus importante de ces contrats Le contrat de construction) Red Book (issu de plusieurs éditions d'abord c'était en août 1957 et la deuxième en juillet 1969 et la troisième en mars 1977 et la quatrième en septembre 1987. En 1999, un contrat type d'entrepreneur civil libéré - est-ce qu'il considère fidic cinquième édition du livre rouge, mais il considère que la première des conditions de contrat Edition de l'esprit d'entreprise est également appelé le nouveau livre rouge, qui vise, grâce à laquelle de régler la relation entre les parties du contrat de construction d'ingénierie ainsi que l'inclusion de mécanismes pour le règlement des différends découlant, y compris sans le recours à la magistrature et à l'aide conviviale des méthodes alternatives incluent la résolution des conflits et la médiation board et concilier et la conciliation et l'arbitrage .