

الوسائل البديلة لتسوية المنازعات

المحامي الدكتور عبد الحنان العيسى

إن تأخر العدل ولو كان محققاً فهو ظلم؛ فـ "مطل الغنيّ ظلم"؛ فالظلم المالي لا يختصّ بأخذ مال الآخرين بغير حقّ؛ بل يدخل في كلّ اعتداء على مال الآخر؛ فـ (من جحد حقاً عنده لآخر، أو ماطله بحقّه، فهو ظالم)، وكون اللجوء للقضاء يؤدّي إلى إطالة أمد التقاضي، وخشية ذلك؛ فإنّ أطراف أيّ عقد بدؤوا يضمّنون عقودهم، بنداً لحلّ نزاعاتهم باستخدام إحدى الوسائل البديلة لحلّ النزاعات (ADR Alternative Dispute Resolution) وهي الطّرق التي يلجأ إليها المتنازعون لتسوية خلافاتهم بعيداً عن القضاء الرسميّ؛ وأهمّها: (المفاوضات، والوساطة -التوفيق- والتحكيم)؛ وذلك لما تتميزّ به هذه الوسائل من مزايا أهمّها (اختيار الشخص الذي يتمتّع بالكفاءة والقدرة والمهنية على الفصل في موضوع النزاع، بالإضافة لتمتّعه بالحياد والنّزاهة، والسّرعّة في فضّ النزاع وعدم المماطلة والتسويق)؛ ممّا يؤدّي إلى (تقليل الهدر بالوقت والاقتصاد بالنفقات)، ويوجد عدّة فوارق مهمّة بين عمليّات حلّ النزاعات في (التفاوض والوساطة والتحكيم)؛ فعندما ينشأ نزاع ما، يسعى الطرفان بداية إلى حلّ نزاعهما بالتفاوض دون إشراك أحد خارج نطاق النزاع، وإذا ما أخفقت المفاوضات في حلّ النزاع، توفّرت طائفة أخرى من الآليّات لحلّ النزاعات؛ أهمّها: (الوساطة والتحكيم).

أولاً- الوسائل البديلة غير الملزمة (المفاوضات والوساطة)

المفاوضات: المفاوضات تقوم على تلاقي ممثّلين عن الجهتين المتنازعتين لبحث أسباب النزاع وعناصره؛ بقصد التوصل إلى تسوية له، وتعدّ (المفاوضات) أولى قنوات التواصل التي ينبغي على الأطراف المتنازعة اللجوء إليها. فالمفاوض الناجح ليس هو الذي يعرف كيف يربح في المفاوضات فحسب؛ بل كذلك الذي يعرف كيف يربح مع جعل الطرف الآخر - رغم ذلك - يشعر بأنه قد ربح أيضاً؛ لأنه في الحقيقة لا يوجد ربح متبادل؛ بل مجرد شعور متبادل بالربح، وهو يستطيع مواجهة أيّ موقف، والتوصل لحلّ تبدو وكأنها عادلة للطرفين، وهو يركّز على المسائل ذات الاهتمام المتبادل، ويعمل على فهم طبيعة الطرف الآخر، ويعمل على تعديل مواقفه؛ لتتوافق ظاهرياً مع موقف الطرف الآخر.

تعريف المفاوضات وأنواعها:

التفاوض "لغة": " فاضه في الأمر بادلر الرأي بغية الوصول إلى تسوية واتفاق" ¹.

التفاوض "اصطلاحاً": "المحادثات المؤدبة إلى التفاعل؛ بهدف التوصل إلى أسس للاتفاق نحو مشكلة قائمة أو هدف محدد للوصول إلى الرضا من تحقيق الاتفاق" ².

هدف التفاوض: والهدف من عملية التفاوض هو؛ إما (حلّ مشكلة قائمة، أو منع مشكلة من الحدوث، أو تحقيق مصلحة مستقبلية).

أنواع التفاوض:

اتفاق لصالح الطرفين: وهو يتحقق عندما تنتهج الأطراف المتفاوضة مبدأ المصلحة المشتركة؛ أي: (اكسب وأكسب)؛ وذلك بالوصول إلى حلول وسط في المسائل المتعثرة.

خاسر / رابح: هذا يحدث عند عدم اختيار أحد الطرفين التوقيت الصحيح للبدء بالمفاوضات؛ حيث يعمل أحد الأطراف على الربح وخسارة الطرف الآخر، متبعا استراتيجيات تصادمية.

التفاوض الاستكشافي: هدفه الدخول في المفاوضات؛ لكشف نيات الطرف الآخر، وليس بهدف التوصل لحلّ، وهذا النوع من المفاوضات يكون مرحلياً.

التفاوض التسكيني: وهدف هذا التفاوض هو تسكين الأوضاع لعدم استفحال الأزمة؛ لصعوبة الدخول في مفاوضات جدية لتسويتها؛ بسبب عدم حصول أوانها.

مبادئ التفاوض ومراحله

على كل من يرغب أن يمارس فنّ المفاوضات أن يتسلّح ب(أصولها، وأساليبها، ومهاراتها)؛ فنّ المفاوضات هي فنّ وعلم، له مبادئ وأصول)؛ فالأطراف كافة تعمل على التوصل لتسوية ودية تحقّق أكبر قدر من مصالحها، مع المحافظة على استمرار العلاقات مع الطرف الآخر؛ فالفرق بين المتفاوضين يرجع إلى مدى تمتّع هذا المفاوض أو ذاك، بمهارات السلوك التفاوضي، واستخدامها بكفاءة وفعالية في المواقف المختلفة، ومن أهمّ مبادئ التفاوض قاعدة: "لا تسمح بوجود قضية واحدة فقط على مائدة التفاوض، فوجود قضية واحدة مطروحة للنقاش، يعني أنه (لا بدّ من

¹ مجمع اللغة العربية، المعجم الوجيز، ط1، القاهرة: دار التحرير، 1980، ص484

² حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، بيروت: المؤسسة الجامعية، 1993، ص11

وجود فائز وخاسر)؛ لذا يتعيّن على المفاوض أن يعرض قضيةً أخرى ليوفّر جواً للمساومة، ويفسح مكاناً للمناورة¹.

مبادئ التفاوض:

هناك عدّة مبادئ تحكم أيّ عملية تفاوضية في أيّ مجالات الحياة وهي:

- مبدأ القدرة الذاتية: وهي قدرة المفاوض على تفهّمه للقضية وأبعادها وكذلك قدرته على فهم الطرف الآخر؛ من حيث (سلوكه وأفكاره)، كما يتمثّل في (مهاراته في الاتصال والحوار والإقناع).
- مبدأ المنفعة: وهي الفوائد والمنافع التي يسعى كلّ طرف إلى تحقيقها؛ سواء أكان ذلك (مكسباً أو تقليلاً للخسائر والأطراف).
- مبدأ الالتزام: وهي التزام كلّ طرف بالعمل على تحقيق الأهداف والمنافع للطرف الذي ينتمي إليه، وكذلك التزامه (ب) تنفيذ ما يتمّ التوصل إليه من اتّفاقيات واحترام المواعيد المحدّدة بأوقاتها).
- مبدأ العلاقات المتبادلة: أيّ المحافظة على استمرارية العلاقات المتبادلة المستقبلية بين أطراف التفاوض.
- مبدأ أخلاقيات التفاوض: هي التأكيد على أهميّة الأخلاق في التعامل بعيداً عن (الغش والتضليل)؛ حيث أنّ المفاوض - أولاً وأخيراً- يمثّل واجهة المنظّمة التي ينظر إليها الجميع².

مراحل التفاوض:

مرحلة التحضير والإعداد: وذلك (ب) جمع البيانات، وتحديد الحاجات) الأساسية بعد دراسة (طبيعة النزاع، ووضع عدّة خيارات للتفاوض، وترتيبها وفق أهمّيتها، وإعداد خطة التعامل مع المفاوضين وأساليبهم المختلفة في التفاوض، مع وضع خطط واقتراحات بديلة)؛ (ف) المفاوض الماهر هو الذي يعرف هدفه الأساس وأهدافه الثانوية)، والذي يملك في جعبته تصوّرات لكلّ البدائل الممكنة، ومعرفة مطالب الطرف الآخر وتوقعاته من التسوية النهائية.

مرحلة المناقشات: على المفاوض (التركيز على موضوع وطبيعة النزاع)، وليس على الأشخاص المحاورين، (و) أن يتحلّى بالمرونة في التحوار وحسن الاستماع للأطراف المختلفة، واستيعاب ما يتم عرضه من قبل الطرف الآخر، ثم الانتقال لمرحلة إبداء الحجج، واتخاذ المواقف المبدئية، ومن ثمّ مراجعة وتقييم هذه المواقف، وإعادة مناقشتها مع الطرف الآخر- إن تبين له عدم صوابيتها-).

1 أسرار التفاوض الفعال، روجر دوسون، مجلة خلاصات، العدد الرابع والعشرون، 1995، القاهرة: الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع).
2 المدخل إلى فن التفاوض، محمد عوض الهزايمة، 2011 الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، ص 9

ومن تكتيكات هذه المرحلة :

- رفع سقف الطلبات : لكي تكون لديك مساحة تسمح لك بالمناورة وتقديم التنازلات، ويكون لها مقابل، وكي يشعر الطرف الآخر إنه ربح كذلك .
- لا توافق على العرض الأول : الموافقة السريعة والكاملة على العرض الأول تجعل الطرف الآخر يعتقد أنه لم يربح، ويشعر بالندم لو أنه عرض أكثر من ذلك ف(قم بالرفض وتظاهر بالدهشة من حجم هذا العرض)؛ لكي تدفع الطرف الآخر لتقديم التنازلات .
- التمتع : يجب عليك المناورة حين تقدم أي عرض، دائما تمتع حين تقوم بتقديم أي عرض كي توحى للطرف الآخر إن عليه أن عليهم أن يقدموا لك عروضاً مناسبة لإتمام التسوية .
- مرحلة الاقتراح : على المفاوض (الاستمرار في عملية تحليل الأوضاع وتحليل التغذية الراجعة أثناء الموقف الحوارى، والقيام بتقديم حلول إيجابية جديدة)، ومن تكتيكات هذه المرحلة :
- الضغط دون صدام : المفاوض الناجح هو الذي يضغط على الطرف الآخر لتقديم أكبر قدر من التنازلات دون الوصول لمرحلة الصدام .
- المرونة وعدم الجمود : عند تقديم أي عرض من الطرف الآخر لا تقابله بطلب تنازلات محددة وخاصة لجهة الأرقام؛ بل استخدم العبارة : **ينبغي عليكم أن تقدموا أفضل من هذا العرض**، ثم اصمت، فهذا التكتيك يضغط على الطرف الآخر دون مواجهته، وتجعله يقوم بتقديم تنازلات، ولتفادي هذا الضغط يمكن الرد بعبارة : **لأي مدى تريدون تحسين هذا العرض .**

مرحلة اتخاذ المواقف : على المفاوض أن يدرك الوقت المناسب للتوقف عن التفاوض حين يحقق أهدافه، وعليه إذا ما وصلت المفاوضات إلى طريق مسدود أن يقوم بالنظر في الأسباب الذي جعلت كل طرف يتشبث بموقفه، والقيام بتأجيل المسائل الخلافية، وتغيير أسلوب التفاوض .

أن تعرف كيف تتفاوض ليس أمراً فطرياً؛ بل (مكتسباً)، مع ذلك ينبغي أن يتمتع المفاوض بصفات فطرية؛ ك(الذكاء والفتانة)؛ فمن الضروري أن (يخضع المفاوضون لتأهيل خاص، وعلى أطراف التفاوض الالتزام بالصدق والأمانة، والتحلي بالمبادئ الأخلاقية) لعملية التفاوض؛ ف(التفاوض ليس صراعاً للحصول على كل شيء من الطرف الآخر)، فالطرف الآخر ليس عدواً؛ ولكنه (شريك) . فيجب تبني مبدأ تشاركي هو مبدأ (الفائز- الفائز)؛

أيّ: أنّ الطرفين يجب أن يخرجوا فائزين من عملية التفاوض بإيجاد تسوية يرضى بها الجميع. فالمفاوضات ليست حرباً ولا مباراة، فـ (المفاوضات مشروع تعاوني؛ فيه أخذ وعطاء).

الوساطة: الوساطة والتوفيق والمصالحة، هي تعابير ذات مدلول واحد، يدل على استعانة أطراف النزاع بشخص أو أكثر، يسمّى (الوسيط أو الموافق أو المصالح)؛ وذلك بغية قيامه بمهمة تقريب وجهات أطراف النزاع، مستخدماً مهارته للوصول بمساعدته إلى تسوية وديّة يصنعها الأطراف.

الوساطة وأنواعها:

الوساطة "لغة": محاولة فضّ نزاع قائم بين فريقين أو أكثر، عن طريق التفاوض والحوار، وهو قدّم وساطته: عرض مساعيه الحميدة.¹

الوساطة اصطلاحاً: "هي الإجراءات التي يقوم فيها شخص ما أو فريق من الأشخاص، بمساعدة الطرفين في سعيهما للتوصل إلى تسوية وديّة للنزاع القائم بينهما".²

-أنواع الوساطة: للوساطة عدّة أنواع؛ أهمّها (الوساطة الاتفاقية والوساطة القانونية).

الوساطة الاتفاقية: هي اتفاق طرفي النزاع على اللجوء للوساطة بإرادتهما المنفردة، وتتميّز الوساطة بسمة أساس؛ ألا وهي أنها تقوم على طلب موجه من طرفي النزاع إلى طرف ثالث، وهو ينطوي على الاستعانة بشخص ثالث لأجل تسوية النزاع بطريقة مستقلة وغير منحازة، والطرفان يحتفظان بالتحكّم التام في العملية ونتيجتها، وهذه العملية الإجرائية تتمّ دون صدور حكم؛ فالوسيط في عملية الوساطة يساعد الطرفين على التفاوض على تسوية، يقصد بها أن تفي باحتياجات ومصالح الطرفين المتنازعين؛ ذلك أنّ (عملية التوفيق هي عملية توافقية كلياً، يحدّد فيها طرفا النزاع كيف يجدر بهما تسوية النزاع، بمساعدة طرف ثالث محايد، وليس للطرف الثالث المحايّد أي سلطة لفرض حلّ للنزاع على الطرفين).

الوساطة القانونية: هي التي نصّ عليها القانون ورسم آليّة تنفيذها، ومن أهمّ القوانين التي نظمت إجراءات الوساطة، هو (قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية-الأردني)، رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦م، وكذلك (قانون التوفيق والمصالحة العماني الصادر بالمرسوم السلطاني) رقم ٢٠٠٥/٩٨م، و(قانون إنشاء لجان التوفيق والمصالحة بالمحاكم الاتحادية) (٢٦/١٩٩٩) في دولة الإمارات العربية المتحدة.

¹ إبراهيم مصطفى - أحمد الزيات - حامد عبد القادر - محمد النجار، المعجم الوسيط، تحقيق: مجمع اللغة العربية، الإسكندرية: دار الدعوة، ج2، ص1031.

² دليل اشتراخ واستعمال قانون الأونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي ٢٠٠٢.

ب- مراحل الوساطة : وهناك عدّة مراحل فنيّة ينصح بها الوسطاء للوصول لأفضل النتائج وهي :

المرحلة الأولى : إقامة علاقة جيّدة مع الأطراف المتنازعة وبناء الثقة والتعاون .

المرحلة الثانية : اختيار استراتيجية بالتوافق مع الأطراف لإدارة عملية الوساطة .

المرحلة الثالثة : تجميع وتحليل المعلومات المتعلّقة بالنزاع .

المرحلة الرابعة : وضع قواعد أساسية وإرشادات مسلكيّة لجلسات الوساطة .

المرحلة الخامسة : تحديد القضايا المهمّة بنظر الأطراف ووضع جدول أعمال لمعالجتها .

المرحلة السادسة : إيجاد خيارات متعدّدة للتسوية وتقييمها، ومن ثمّ تحديد الملائمة للأطراف .

المرحلة السابعة : إنجاز التسوية الرسمية بصياغة اتفاق التسوية ووضع آليّة للالتزام والتنفيذ.¹

التنفيذ : يعتبر محضر الصلح الموقع من الأطراف ومن اللجنة سندا تنفيذيا يجري تنفيذه مثل الأحكام القضائية

النهائية، فإذا لم يتمّ تنفيذه طوعا ينفذ جبرا بعد تذييله بالصيغة التنفيذية.²

وإن كثيرا من الأطراف يفضل اللجوء إلى الوساطة قبل اللجوء لسائر وسائل فض النزاع؛ وذلك لما تتميز به

هذه الوسيلة من مزايا أهمّها :

الوساطة طريق ودّيّ لتسوية النزاعات قبل وصولها لمرحلة التقاضي (قضاء، تحكيم)، وسهولة ومرونة في الإجراءات، والسرعة بحسم النزاع، وقلة في التكاليف، ومشاركة الأطراف بحل النزاع؛ مما يؤدّي لطواعية بالتنفيذ، والمحافظة على العلاقات الوديّة بين الأطراف .

ثانيا- الوسائل البديلة الملزمة (التحكيم) : يعتبر التحكيم من أكثر الوسائل البديلة استخداما في فضّ النزاعات

التجارية على المستوى الدوليّ - وخاصة عندما لا تجدي سائر الوسائل البديلة (المفاوضات والوساطة) في إيجاد حلّ للمنازعات، فتمّ الاهتمام بالتحكيم على الصعيد الدولي " فسنت الأونسيترال " القانون النموذجي للتحكيم الذي أخذت عنه أغلب الدّول في تشريعاتها الحديثة الخاصّة بالتحكيم .

تعريف التحكيم ومشروعيّته ومزاياه

تعريف التحكيم :

لغة : حكمت الرّجل تحكيما إذا منعه ممّا أراد، ويقال أيضا : حكّمته في مالي، إذا جعلت إليه الحكم فيه.³

1 انظر: كريستوفر مور، عملية الوساطة: استراتيجيات عملية لحل النزاع، ترجمة وتحقيق فؤاد سروجي - عماد عمر القاهرة: الأهلية للنشر والتوزيع، 2006م.

2 المادة (15) قانون التوفيق والمصالحة العماني الصادر بالمرسوم السلطاني رقم 98/2005م، المادة (7) من قانون إنشاء لجان التوفيق والمصالحة بالمحاكم الاتحادية (26 / 1999) في دولة الإمارات العربية المتحدة،

3 محمد بن أبي بكر الرازي، مختار الصّحاح، المطبعة الكلية، مصر ج5 ص 1902 (1329هـ).

اصطلاحاً: "التحكيم عبارة عن اتخاذ الخصمين حاكماً برضاها؛ لفصل خصومتها ودعواها"¹.
مشروعية التحكيم: وقد نصّ على مشروعيتها الكثير من النصوص في القرآن الكريم والسنة النبوية والإجماع.
وللتحكيم عدّة مزايا أهمّها:

- * السريّة: إنّ إجراءات التحكيم تكون بعيدة عن العلنية الملازمة للقضاء العاديّ؛ وبذلك يستطيع رجال الأعمال إخفاء طبيعة نزاعهم، وإجراءات التقاضي عن الجمهور،
- * المرونة والسّرعة: في إجراءات التحكيم؛ حيث يكون لهيئة التحكيم اختيار إجراءات التحكيم المناسبة لطبيعة النزاع،
- * وخبرة المحكّمين، وحياديتهم، واستقلالهم: حيث يتيح التحكيم للأطراف اختيار الأشخاص المتخصّصين في موضوع النزاع، والذين يتمتّعون بـ (النزاهة والحياد والاستقلال)،
- * والاقتصاد بالنفقات ومحافظة أطراف النزاع على العلاقات الوديّة بينهم، التي تضمن استمرار علاقاتهم التجارية.

إجراءات التحكيم وإصدار الحكم

إجراءات التحكيم: لكي يتمّ فضّ أيّ نزاع عبر التحكيم، لا بدّ من إبرام اتفاق تحكيم بين الأطراف، حيث يعرف اتفاق التحكيم: "هو اتفاق بين الطرفين على أن يحيلوا إلى التحكيم (جميع أو بعض) النزاعات التي نشأت أو قد تنشأ بينهما بشأن علاقة قانونية محدّدة؛ سواء كانت (تعاقديّة أو غير تعاقديّة)"². ويجب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوباً، ولاتفاق التحكيم عدّة صور يمكن أن يرد فيها، الأولى: هي شرط التحكيم (بند التحكيم) الذي يكون عند الاتفاق على علاقة قانونية، ويكون قبل وقوع النزاع، ويجوز أن يكون بند التحكيم كبند وارد داخل العقد، أو بشكل اتفاق منفصل عنه،³ الثانية: يكون على شكل مشاركة تحكيم وهي تكون بعد وقوع النزاع، ويجب أن تتضمّن كلّ ما يتعلّق بالنزاع،
الثالثة: يكون اتفاق التحكيم على شكل إحالة في العقد إلى أيّ مستند يتضمّن اتفاق تحكيم؛ شريطة أن تكون هذه (الإشارة أو الإحالة) واضحة في العقد،

1 لجنة مكوّنة من عدّة علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، المحقّق: نجيب هوايني (كراتشي: كارخانه تجارت كتب، دت)، المادة (1790).

2 قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي.

3 ينظر: قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي.

الرابعة: ويعدّ اتفاقاً على التحكيم، تبادل لائحة الادعاء والدفاع، ويزعم فيهما أحد الطرفين وجود اتفاق تحكيم ولا ينكره الطرف الآخر.

ولأطراف التحكيم حرية تحديد عدد هيئة المحكمين، وإذا لم يتمّ التحديد يكون عددهم ثلاثة، وإذا ما كانت الهيئة مشكّلة من ثلاثة محكمين، يعين كل طرف محكماً عنه، والمحكمان يعينان المحكم الثالث والذي يكون رئيس الهيئة، وإذا ما كانت هيئة التحكيم مشكّلة من محكم واحد يتفق الأطراف على تعيينه، وفي الحالتين إذا فشل التعيين يلجأ للمحكمة المختصة أو سلطة التعيين، للقيام بهذا العمل،¹ ولا يمنع أي شخص للعمل كمحكم بسبب جنسيته، ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك،² ويجوز لهيئة التحكيم أن تسيّر التحكيم على النحو الذي تراه مناسباً، شريطة أن يعامل الأطراف على قدم المساواة وأن تتاح لكل طرف.

إصدار الحكم، وبطلانه وتنفيذه

- **صدور حكم التحكيم:** تفصل هيئة التحكيم في النزاع وفقاً للقانون الموضوعي الذي اختارته الأطراف للتطبيق على موضوع النزاع، وفي حالة عدم تحديد الأطراف هذا القانون، فعلى هيئة التحكيم تطبيق القانون الأكثر ارتباطاً بمحلّ النزاع، وفي الأحوال كلّها (على هيئة التحكيم عند الفصل بالنزاع مراعاة شروط العقد محلّ النزاع، وتأخذ بعين الاعتبار العادات المتبعة في ذلك النوع من النشاطات، ويجب أن يكون حكم التحكيم مكتوباً ومتضمناً ما يلي: (أسماء المحكمين وجنسياتهم، أسماء الأطراف وصفاتهم وعناوينهم، ملخصاً عن مضمون كلّ الأدلة والمستندات التي أبرزت خلال سير الإجراءات؛ وخاصة اتفاق التحكيم، بيان الأسباب التي بني عليها حكم التحكيم، ذكر الفقرات الحكمية للقرار، ذكر مكان وتاريخ صدور حكم التحكيم، وأن يكون الحكم موقعاً من المحكمين وفي حال الامتناع عن التوقيع ينبغي ذكر الأسباب)،

- **بطلان حكم التحكيم:** تصدر أحكام التحكيم مبرمة، غير قابلة للطعن بأيّ وسيلة كانت من سبل الطعن؛ لكنّ أغلبية تشريعات التحكيم في العالم أتاحت الطريق للتظلم من حكم التحكيم بطريقة واحدة؛ ألا وهي (دعوى البطلان - دعوى الإلغاء-)، وحددت لها حالات جاءت على سبيل الحصر.

- **تنفيذ حكم التحكيم:** أحكام التحكيم تحوز حجّة الأمر المقضي به، وهي ملزمة بصرف النظر عن البلد الذي صدرت به، وواجبة التنفيذ طواعية، فإذا لم يتمّ تنفيذها طواعية، فيحقّ للطرف صاحب المصلحة تقديم طلب تنفيذ هذا الحكم للمحكمة المختصة، هذه هي أهمّ الوسائل البديلة لفضّ النزاعات، والتي أصبحت في العصر الحاليّ الوسائل الأساسية لفضّ النزاعات؛ لما تتميز به من ميزات.

¹ ينظر: قانون الأونسيترال لعام 1985 وتعديلاته لعام 2006، المادة العاشرة.

² ينظر: قانون الأونسيترال لعام 1985 وتعديلاته لعام 2006، المادة الحادية عشر.