



مركز غرفة تجارة وصناعة وزراعة محافظة غزة
للتحكيم وحل النزاعات

مشروع تطوير وحدة التحكيم وحل النزاعات بالطرق البديلة (ADR)

غرفة تجارة وصناعة وزراعة محافظة غزة

المادة التدريبية
للوسائل غير القضائية لفض المنازعات
(تحكيم_ وساطة_ توفيق)

إعداد مدرب المادة/ د. عدنان الحافي

أستاذ قانون التحكيم المساعد
ومحكم قانوني معتمد

غزة/ فلسطين
2026م

الجزء الأول
تعريفات عامة بالتحكيم
(3 ساعات)

_ الفهم الصحيح والسليم لماهية وسائل حل المنازعات بالطرق غير القضائية يؤدي بالتأكيد إلى فهم الدور الذي ستأديه في سبيل التوصل إلى إنهاء النزاع.

_ الفهم الصحيح والسليم لطبيعة المهمة التي ستأديها سبب رئيس لصحة الإجراءات وبالتالي ضمان الوصول إلى قرار صحيح قابل للتنفيذ.

- ***السؤال الأول // هل التحكيم قضاء أم اتفاق ؟***
- ***وإذا كان قضاء فهل هو قضاء خاص أما قضاء الدولة ؟***
- ***السؤال الثاني// هل قانون التحكيم قانون إجرائي أم موضوعي، وهل يكفي قانون التحكيم وحده ليطبق على الخصومة التحكيمية، أم يمكن الاستعانة بقوانين أخرى وما هي إن وجدت؟***
- ***المادة (5/69) من اللائحة التنفيذية خاص بقرار هيئة التحكيم، حيث نصت على أن تصدر هيئة لتحكيم قراراتها غير مقيدة بالإجراءات النظامية عدا ما نص عليها في القانون وهذه اللائحة***

- **تعريف التحكيم:**

التحكيم لغة// من مادة حكم، وحكم بتشديد الكاف تعني طلب الحكم ممن يتم الاحتكام إليه، وبتشديد الكاف مع الفتح كأن يقال حكمت فلانا في مالي تحكيماً، ويسمى الحكم بفتح الحاء والكاف، أو المُحكم بضم الميم وفتح الحاء والكاف مشددة.

ويعني كذلك التحكيم لغة// تفويض الحكم لشخص، يقال حكمت الرجل أي فوضت إليه الحُكم، والتحكيم قانوناً هو تولية الخصوم لواحد أو أكثر يرضونهم أصلاً للحكم فيما قد ينشأ بينهم من نزاع، أو في النزاع القائم فيما بينهم فعلاً بدلاً من القضاء المختص.

التحكيم اصطلاحاً: عرف قانون التحكيم الفلسطيني بانه "وسيلة لفض نزاع قائم بين أطرافه"، وذلك بطرح موضوع النزاع أمام "هيئة تحكيم" للفصل فيه.

التحكيم فقهاً: عرف فقهاء القانون التحكيم بأنه "عقد يتفق بموجبه أطراف النزاع على طرح موضوع نزاع قائم على هيئة تحكيم مكونة من شخص أو أكثر يتم اختياره من قبل أطراف النزاع لتفصل فيه دون اللجوء إلى المحكمة المختصة "

- **اتفاق التحكيم:**

تعريف اتفاق التحكيم:

عرفت المادة (5) الفقرة (1) من قانون التحكيم الفلسطيني اتفاق التحكيم بانه "اتفاق بين طرفين أو أكثر يقضى بإحالة كل أو بعض المنازعات التي نشأت بشأن علاقة قانونية معينة تعاقدية كانت او غير تعاقدية، ويجوز أن يكون اتفاق التحكيم في صورة شرط تحكيم وارد في عقد أو اتفاق منفصل" .

الأمور التي لا يجوز اللجوء فيها إلى التحكيم:

1- المسائل المتعلقة بالنظام العام في فلسطين.

2-المسائل التي لا يجوز فيها الصلح قانوناً.

جريمة اصدار شيك بدون رصيد فهي لا تقبل التصالح، وبالتالي لا يجوز التحكيم فيها، لكن بعد صدور قانون التجارة رقم 2 لسنة 2014م المطبق في قطاع غزة، ومن خلال المادة (4/566) حيث أجاز التصالح في جرائم الشيك، وفي أية حالة كانت عليها الدعوى، وبالتالي أصبح يجوز التحكيم في هذه المنازعات حتى بعد صدور حكم في النزاع.

3 -المنازعات المتعلقة بالأحوال الشخصية.

التمييز بين شرط التحكيم ومشارطة التحكيم:

شرط التحكيم: هو أحد بنود عقد معين لتنظيم لحل المنازعات التي قد تنشأ في المستقبل بين الطرفين.

مشارطة التحكيم: لا تبرم إلا في حالة وجود نزاع قائم بين طرفي أو أكثر ويتفق الأطراف فيها على إخضاع النزاع القائم للتحكيم، ولذلك تعتبر مشارطة التحكيم عقدا مستقلا قائما بذاته.

شروط صحة اتفاق التحكيم:

1- الشروط الموضوعية: تتمثل الشروط الموضوعية لصحة اتفاق التحكيم في :

أ- أهلية أطراف التحكيم: يجب أن يكون لدى أطراف اتفاق التحكيم حق التصرف في حقوقهم.

ب- التراضي بين أطراف التحكيم: يجب أن تتوفر في أطراف التحكيم الإرادة الحرة غير المعيبة بعيوب الرضا وهي الغلط، التدليس، الاكراه، والاستغلال.

ج- أن يكون محل الاتفاق مشروعا وغير مخالف للنظام العام.

2-**الشروط الشكلية:** تتمثل بشرط الكتابة حيث نصت المادة (2/5) على أنه "يجب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوبا ". ويترتب على عدم كتابة الاتفاق بطلانه وفق القانون الفلسطيني والسوابق القضائية.

الجزء الثاني
ملاحظات هامة
وتوجيهات عند ممارسة عملية التحكيم وكتابة لوائح التحكيم المختلفة
(3 ساعات)

أولا/ ملاحظات هامة:

1_ يجب توقيع الأطراف على اتفاق التحكيم بمحض إرادتهم، ولو تم إحالتهم للتحكيم من قبل أي جهة حكومية مثل النيابة العامة أو الشرطة وكانوا قد وقعوا اتفاق تحكيم لديهم، فهنا يجب إبرام اتفاق تحكيم جديد خوفا من أن يدفع الطرف الخاسر مستقبلا ببطلان اتفاق التحكيم لعيب الإكراه.

2_ يجب على هيئة التحكيم الإفصاح عن أي مسألة قد تثير شكوك حول حيدة المحكمين أو استقلالهم، وذلك قبل الدخول في التحكيم حفاظا على هيبتهم ومكانتهم.

3_ نجاح عملية التحكيم – كنظام قضائي اتفاقي – تعتمد على صياغة اتفاق التحكيم بدقة وعناية من خلال عبارات واضحة ومحكمة وشاملة.

3_ يجب التركيز جيدا عند صياغة اتفاق التحكيم نفسه وعند تحديد موضوع النزاع، حيث أن عدم تحديد موضوع النزاع بشكل دقيق يؤدي إلى بطلان التحكيم.

4_ يتعين على هيئة التحكيم من البداية مراعاة المبادئ الأساسية للتقاضي، **(مبدأ المساواة وحق الدفاع ومبدأ المواجهة)** حيث أن أي خلل يؤدي إلى فسخ حكم المحكمين.

5_ يجب تحديد القانون الإجرائي والقانون الموضوعي واجب التطبيق على موضوع النزاع.

6_ مناقشة الدفوع حيث يجب استعراض أدلة الطرفين والرد القانوني على كل دفع، مع تمكين الخصوم من استخدام حقهم بالكامل في الرد وعرض وجهة نظرهم.

7_ الأساس القانوني يعني تطبيق نصوص القانون المتفق عليه (أو قواعد العدالة والإنصاف) على وقائع النزاع.

8_ يجب أن يكون التسبيب كافياً لتوضيح الأساس الذي بنت عليه الهيئة قرارها لتجنب بطلان الحكم

8_ تتطلب صياغة حكم التحكيم بناءً قانونياً دقيقاً لضمان صحته وقابليته للتنفيذ. يجب أن يتضمن الحكم البيانات الأساسية

9_ إذا امتنع أحد المحكمين عن التوقيع، يكتب رئيس الهيئة في مكان التوقيع: "امتنع المحكم السيد/.... عن التوقيع مع إثبات رأيه المخالف في المداولة.

ثانياً/ توجيهات عامة:

1_ ليس العبرة بعدد الحجج الواردة في لائحة المحامي أو مذكرته التي يقدمها لهيئة التحكيم، إنما العبرة بوزن هذه الحجج وقيمتها العلمية.

2_ على المحامي و أو طرفي التحكيم أن يُكثر القراءة من الأحكام الصادرة والسوابق القضائية بالخصوص.

3_ وضوح الفكرة والتسلسل المنطقي – بصفة عامة– عند كتابة صحيفة الدعوى التحكيمية أو مذكرة الدفاع، حتى لا تبدو الأفكار فيها – عند قراءتها – مختلطة أو مرتبكة أو غامضة.

4_ كما يُراعى عدم الإسهاب أو الاستطراد أو الإطالة غير المفيدة (أما إذا كانت لضرورة فلا بأس) ، وعدم التقعر في الكلام، أو تعمد السجع والبلاغة المتكلفة.

5_ على المحامي والمحامية الاستعانة بمدقق لغوي رصين، يقوم بتدقيق مذكراته ولوائحه بصيغتها الأخيرة إذ أن الأخطاء الطباعية أو النحوية أو الصرفية، أو العلمية تجلب نظر المحكم أو القاضي وتشعره بعدم اكتراث المحامي بإخراج مذكرته أو لائحته إخراجا جميلاً وصحيحاً.

6_ على المحامي والمحامية تدقيق ما يطبع من مذكرات أو لوائح يقدمها إلى المحكم و هيئة التحكيم وذلك لأن الناسخ قد لا يعدل بعض الأخطاء أو قد يقوم بتصويبها إلا أنه لا يحفظ التصويب مما يبقي الخطأ دون تصويب، وحينئذ يقل شأن المذكرة أو اللائحة من قبل المحكم الذي لا يرتاح إلى مثل هذه الأخطاء.

7_ على المحامي والمحامية التركيز على الواقعة المنتجة في الدعوى التحكيمية وأسانيدها القانونية، أثناء كتابة اللائحة أو المذكرة لأن الإسفاف في الكتابة له أثر سلبي لمن يطلع عليها.

8_ وفي حالة كتابة مذكرة تكميلية أو مذكرة ختامية، فيجب في مستهل الدفاع التمسك بجميع أوجه الدفاع والدفوع السابق إبداؤها من قبل. ومن ثم إضافة الجديد الذي من أجله تم تحرير المذكرة التكميلية أو الختامية.

9_ كذلك ينبغي على المحامي أن يحفظ المستندات التي ترفق بالمذكرة بحافظة منضبطة ومحكمة ومؤرخة بتاريخ الجلسة.

<u>مبادئ التحكيم///</u>

مبدأ المواجهة والمساواة بين الأطراف :

- **مبدأ المواجهة يعني لسماع كل طرف وإعطائه الفرصة للرد على ما يقدمه الطرف الآخر من أدلة ومرافعات قبل إصدار الحكم**

- كما يعتبر حجر الزاوية في تحقيق العدالة التحكيمية، ويترجم مبدأ حق الدفاع المنصوص عليه في القوانين الفلسطينية والدولية.

- أهمية المبدأ:
  - يضمن إنصاف الأطراف وعدم إصدار حكم جزافي _
  - يحمي عملية التحكيم من الطعون على أساس انتهاك حقوق الدفاع _
  - يعزز ثقة الأطراف بالنظام التحكيمي ويحفز التزامهم بالحكم الصادر_
- تطبيق مبدأ المواجهة :
  - يحق لكل طرف الاطلاع على جميع المستندات والمذكرات المقدمة من الطرف الآخر_
  - الاستماع للشهود والخبراء الذين يقدمهم الطرف المنافس_
  - الرد كتابيًا أو شفهيًا على الحجج والدفوع المقدمة_
  - يجب أن تدير هيئة التحكيم الجلسات بشكل يتيح الفرصة المتساوية لكل طرف.

2/ مبدأ النزاهة والحياد:

- مبدأ النزاهة والحياد يعني أن يكون المحكم مستقلاً ومحايدًا، خاليًا من أي تأثير خارجي أو مصالح شخصية مع أي طرف من الأطراف المتنازعة
- أهمية المبدأ:
  - يضمن نزاهة الحكم التحكيمي وموضوعيته.
  - يعزز ثقة الأطراف في عملية التحكيم ويحفز احترامهم للقرار الصادر.
  - يحمي التحكيم من الطعون التي تدعي التحيز أو تضارب المصالح.
- تطبيق مبدأ النزاهة والحياد:
  - يجب على المحكم الكشف عن أي علاقة أو مصلحة قد تؤثر على حياده قبل قبول التحكيم
  - تُمنح الأطراف الحق في طلب استبعاد المحكم إذا ثبت وجود تحيز أو تضارب مصالح.
  - يجب أن تتخذ هيئة التحكيم إجراءات لضمان شفافية جميع القرارات المتعلقة بالتحكيم.

الجزء الثالث
نماذج تطبيقية للعملية التحكيمية
(6 ساعات)

س _ من يحق له إبرام اتفاق تحكيم الشخص الطبيعي أو الاعتباري، وهل يمكن إبرام اتفاق تحكيم عن القاصر ؟

س _ مدى فعالية تضمين الاتفاق شرط ينص على أن قرار التحكيم هو قرار ملزم، ولا يحق لأي من الطرفين الطعن عليه بأي من طرق الطعن المقررة قانونا ؟

نموذج مشارطة تحكيم

بسم الله الرحمن الرحيم

(سند اتفاق مشارطة تحكيم)

إنه في يوم (.....) الموافق: ...../ ...../ .....20م، تم الاتفاق والتراضي على تحرير هذا السند بين كل من:

طرف أول (مدعي): ....، **من** ....، **هوية رقم** (.....).

طرف ثاني (مدعى عليه): ....، **من** ....، **هوية رقم** (.....).

موضوع النزاع:

(.....)

وبعد أن أقر الطرفان بأهليتهما القانونية للتعاقد وإبرام التصرفات القانونية اتفقا على ما يلي:

(وجه الاتفاق)

- **حيث إن الطرفان المذكوران أعلاه تربطهما علاقة (.....)، وكان قد نشأ بينهما خلاف يتعلق في (.....)، وبناءً عليه فقد اتفق الطرفان على إحالة موضوع النزاع الوارد تفصيله أعلاه إلى التحكيم للفصل فيه حسب الأصول طبقاً للشروط الآتية:**

1) إن مقدمة هذا السند هي جزءاً لا يتجزأ منه ومكملة له وإليها الرجوع عند اللزوم.

2) اتفق الطرفان على اختيار السيد/ ..... – هوية رقم (.....)، (كمحكم منفرد)، لنظر النزاع موضوع السند الراهن والفصل فيه حسب الأصول، بحيث يكون القرار الصادر عن المحكم المذكور واجب النفاذ.

3) اتفق الطرفان على أن يتم اعتماد الجوال والواتس آلية للتبليغ الأطراف، ولا يحق لأي من الطرفين التذرع بعدم وصول التبليغ ما لم يثبت صحة إدعاءه.

4) اتفق الطرفان أن يصدر المحكم قراره خلال مدة (.....) كحد أقصى من تاريخ التوقيع على هذا السند، (إن لم يتفق الطرفين على المدة يصير تطبيق نص قانون التحكيم بحيث يكون الفصل في النزاع خلال مدة أقصاها اثنا عشر شهراً ويجوز تمديد المدة لستة أشهر أخرى إذا دعت الحاجة لذلك).

5) اتفق الطرفان أن يكون مكان انعقاد التحكيم في مقر (.....) على أن يتم التحكيم باللغة العربية.

6) يُباشر المحكم عمله فور التوقيع على هذا السند، ويصدر قراره خلال المدة المحددة أعلاه ما لم تطرأ ظروف قاهرة تؤدي إلى تأخير الفصل في التحكيم.

7) يجوز للمحكم عقد جلسات التحكيم والاستماع لبينات الطرفين وشهودهم في المواعيد التي يحددها، وله الحق في الاطلاع على كافة المستندات المتعلقة بالنزاع مهما كانت هذه المستندات.

8) يحق لكل طرف تقديم بيناته التي يرغب بها ومناقشتها مع الشهود حسب الأصول وذلك بحضور طرفي النزاع أو ممثل قانوني عنه، وذلك وفق المواعيد والجلسات التي يحددها المحكم.

9) للمحكم صلاحية قبول البينات أو رفضها وله تحليف اليمين القانونية وكل ما من شأنه أن يحقق العدالة والوصول إلى الحقيقة بالشكل القانوني السليم وفق الأصول القانونية في التحكيم.

10) للمحكم بناءً على طلب أحد الأطراف أو من تلقاء نفسه تعيين خبير أو أكثر بشأن مسألة يحددها، وعلى كل طرف أن يقدم إلى الخبير كل ما لديه من معلومات أو مستندات متعلقة بهذه المسألة، على أن يتحمل الطرفين مصاريف وأتعاب الخبير مناصفةً، وفي حال قام المحكم بتعيين خبير بناءً على رغبة أحد الطرفين فيتحمل الطرف طالب التعيين مصاريف وأتعاب الخبير وحده فقط، إلّا إذا رأى المحكم خلاف ذلك.

11) يجوز للمحكم أثناء نظر النزاع أن يُصدر أمراً باتخاذ أية إجراءات تحفظية أو مستعجلة يراها مناسبة بحق أحد أطراف التحكيم، ويكون لهذا الأمر قوة الأمر الصادر عن المحكمة المختصة، ويجري تنفيذه بذات الطريق الذي تنفذ به الأحكام والقرارات.

12) يجوز للمحكم أن يُقرر إلزام الأطراف بإيداع أي مبلغ يراه مناسباً لتغطية المصاريف التي قد تنشأ عن التحكيم، وإذا لم يقم الأطراف أو أي منهم بدفع المبلغ، يحق للمحكم الطلب من المحكمة المختصة إصدار أمراً بذلك.

13) تكون أتعاب ومصاريف التحكيم مناصفة بين الطرفين، ويحق للطرف الذي يصدر قرار التحكيم لصالحه بالرجوع على الطرف الخاسر بما دفعه من رسوم ومصاريف وأتعاب ما لم يصدر خلاف ذلك في قرار التحكيم.

14) تسري أحكام قانون التحكيم الفلسطيني رقم (3) لسنة 2000 على إجراءات التحكيم، وكذلك قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم (2) لسنة 2001م، وقانون البينات في المواد المدنية والتجارية رقم (4) لسنة 2001م، فيما لم يأت ذكره في الاتفاق الراهن.

15) لا يحق لأي طرف من الأطراف العدول أو النكول عن هذا السند إلّا باتفاقهما مجتمعين أو بقرار من المحكمة المختصة حسب الأصول.

- على ذلك تم الاتفاق والتراضي بين الطرفين على ما جاء أعلاه من بنود وشروط، ووقعاه بكل إيجاب وقبول صادر عنهما دون ضغط أو إكراه على أي منهم وأمام الشهود والله خير الشاهدين.

طـــرف أول　　طـرف ثاني

شـــــاهـــد　　شـــــاهـــد

جلسات التحكيم

المادة (24) : تحدد هيئة التحكيم موعداً لحضور الأطراف وتبلغهم بذلك قبل التاريخ المحدد بوقت كاف، وتستمع للأطراف، ويجوز لها الاكتفاء بتقديم المذكرات و الوثائق إذا اتفق الأطراف على ذلك.

المادة (25) : يجرى تبليغ الأوراق إلى المطلوب تبليغه شخصياً أو في مقر عمله أو محل إقامته المعتاد أو عنوانه البريدي في اتفاق التحكيم أو في العقد المنظم للعلاقة التي يتناولها التحكيم ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك.

مادة (53) من اللائحة التنفيذية لقانون التحكيم تنص على أن:" يتولى رئيس هيئة التحكيم ضبط الجلسة وإدارتها وتوجيه الأسئلة إلى الأطراف أو الشهود، ولكل محكم عضو في هيئة التحكيم الحق في توجيه الأسئلة إلى الأطراف أو الشهود ومناقشتهم من خلال رئيس هيئة التحكيم".

بسم الله الرحمن الرحيم

(تبليغ موعد جلسة تحكيم)

نموذج تبليغ موعد جلسة

صادر عن المحكم/ .....

في الدعوى التحكيمية رقم (...../...../20م).

إلى السيد: .....، من .....، هوية رقم (.....).

استناداً إلى سند مشارطة التحكيم الذي تم بينك وبين السيد:.....، المحرر بتاريخ ...../...../20م، بشأن الخلاف الحاصل بينكما فيما يتعلق في (.....) فقد تقرر عقد أول جلسة من جلسات التحكيم يوم (.....) الموافق: ...../...../20م الساعة (.....:..... م) في مقر .....، لذلك يقتضي عليك أن تحضر في الموعد المذكور، أو أن توكل عنك محامي بوكالة رسمية للحضور أمام الهيئة، وليكن معلوماً لديك أنك إذا تخلفت عن الحضور ولم توكل من ينوب عنك فسيتم السير بحقك حضورياً حسب الأصول.

هـذا ولأجـل العـلم

تحريراً في: ...../...../**20**م **تـوقـيـع وخـتـم المحـكّـم**

اسـم وتـوقـيـع المـبلّـغ **مستلم التبليغ وصفته وتوقيعه**

التاريخ: ...../...../20م

ملاحظات التبليغ:

.....

.....

.....

.....

المادة (23) من قانون التحكيم الفلسطيني:

1-يجب على المدعى خلال المدة التي تحددها هيئة التحكيم أن يرسل إلى المدعى عليه وهيئة التحكيم بياناً خطياً شاملاً ادعاءاته وتحديد المسائل محل النزاع وطلباته مرفقاً به نسخاً عن المستندات التي يستند إليها.

2-أ) يجب على المدعى عليه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ استلامه بيان المدعى ومشتملاته أن يتقدم بمذكرة جوابية وافية مرفقاً معها نسخاً عن المستندات التي يستند إليها ويرسل نسخاً من المذكرة و المستندات إلى المدعى و هيئة التحكيم.

ب) يجوز لهيئة التحكيم تمديد المدة المذكورة في الفقرة (أ) أعلاه وفق ما تراه مناسباً.

المادة (26)

1- إذا لم يقدم المدعى دون عذر مقبول بيانا خطيا وفقاً للفقرة (1) من المادة (23) من هذا القانون يجب على هيئة التحكيم بناءً على طلب المدعى عليه أن تقرر رد ادعاء المدعى.

نموذج لائحة دعوى

بسم الله الرحمن الرحيم

في دعوى التحكيم رقم (...../...../20م).

أمام الأستاذ المحكّم: .....

المـدعـــــي: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

المدعى عليه: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

موضوع النزاع:

(.....
.....).

لائحة دعوى مقدمة من المدعي

- **استناداً إلى سند مشارطة التحكيم الموقعة بيني وبين المدعى عليه بتاريخ ...../...../.....20م، بشأن الخلاف الحاصل بيننا الوارد تفصيله في موضوع النزاع أعلاه، فإنني أتقدم بهذه اللائحة مطالباً ومؤكداً على الآتي:**

1. حيث

.....
.....

2. وحيث.....
.....

3. وحيث.....
.....

- لكل ذلك ألتمس من سيادتكم وبكل احترام تبليغ المدعى عليه بصورة عن لائحة الدعوى ومرفقاتها حسب الأصول، وتعيين جلسة والاستماع لبينات كل طرف، ثم إصدار القرار على ضوء ما يُقدم من بينات حسب الأصول، وتضمينه الرسوم والمصاريف وأتعاب المحاماة.

مع الاحترام

تحريراً في: ...../...../.....20م

اسم وتوقيع المدعي أو وكيله

مرفقات الدعوى:

1. .....
2. .....
3. .....

- المادة (23) من قانون التحكيم الفلسطيني:
- 2- أ) يجب على المدعى عليه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ استلامه بيان المدعى ومشتملاته أن يتقدم بمذكرة جوابية وافية مرفقاً معها نسخاً عن المستندات التي يستند إليها ويرسل نسخاً من المذكرة و المستندات إلى المدعى و هيئة التحكيم.
- ب) يجوز لهيئة التحكيم تمديد المدة المذكورة في الفقرة (أ) أعلاه وفق ما تراه مناسباً.
- المادة (26)
- 2- إذا لم يقدم المدعى عليه دون عذر مقبول مذكرته الجوابية وفقا للفقرة (2) من المادة (23) المذكورة أعلاه فيجب على هيئة التحكيم بناءً على طلب المدعى أن تستمر في إجراءاتها دون أن يعتبر ذلك إقراراً من المدعى عليه بادعاء المدعى، وحينئذ لهيئة التحكيم أن تصدر قرارها غيابيا استناداً إلى عناصر الإثبات المقدمة أمامها.

بسم الله الرحمن الرحيم

نموذج لائحة جوابية

في دعــوى التحكيم رقم (...../...../20م).

أمام الأستاذ المحكّم: .....

المــدعـــــي: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

المدعى عليه: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

مـوضـوع الـنـزاع : (.....).

لائحة جوابية مقدمة من المدعى عليه رداً على إدعاء المدعي

- **استناداً إلى سند مشارطة التحكيم الموقعة بيني وبين المدعي بتاريخ ...../**

...../ .....20م، بشأن الخلاف الحاصل بيننا الوارد تفصيله في موضوع النزاع أعلاه، ورداً على ما جاء في لائحة دعواه، فإنني أتقدم بهذه اللائحة الجوابية مؤكداً على الآتي:

1. حيث إن المدعي يدعي بأن .....
2. وحيث .....
3. وحيث .....

4. وحيث أن ما ورد في لائحة دعوى المدعي ما هي إلا مزاعم غير صحيحة وتفتقر للدليل، والهدف منها حصول المدعي على المدعى به بغير وجه حق أو مسوغ قانوني.

- لكل ذلك ألتمس من سيادتكم وبكل احترام تبليغ المدعى عليه بصورة عن اللائحة الجوابية ومرفقاتها حسب الأصول، وإصدار القرار العادل برد دعوى المدعي، وتضمينه الرسوم والمصاريف وأتعاب المحاماة.

مع الاحترام

تحريراً في: ...../...../.....20م

اسم وتوقيع المدعى عليه أو وكيله

مرفقات اللائحة الجوابية:

1. .....
2. .....
3. .....

المادة (27) : تستمع هيئة التحكيم إلى بينات الأطراف و تدون وقائع كل جلسة في محضر توقعه حسب الأصول و تسلم نسخة منه إلى كل طرف بناءً على طلبه .

جلسات الاستماع في التحكيم:

- جلسات الاستماع تعتبر **المحطة الرئيسية** في إجراءات التحكيم.
- تتيح لكل طرف عرض طلباته ودفاعه شفويًا أمام الهيئة.
- تنظيمها يحقق **التوازن بين السرعة والعدالة.**

➡ تنظيم الجلسات وتبليغ الأطراف

- الهيئة تحدد تاريخ الجلسات بالتنسيق مع مدير المركز.
- الأطراف يتبلغون بموعد ومكان وساعة الجلسة وفقًا لقواعد التبليغ.
- إشعار مسبق يمنح الأطراف **مهلة معقولة للحضور.**

➡ الحضور والتمثيل

الأطراف يمكنهم الحضور:

- شخصيًا.
- أو بواسطة محامين/ممثلين قانونيين (بموجب وكالات رسمية مصدقة).
- نسخة من الوكالة تودع بملف النزاع.
- الهيئة تحتفظ بحق طلب حضور أي طرف شخصيًا إذا اقتضى الحال.

ملاحظات عامة// حالات الغياب وآثارها

➡ غياب أحد الأطراف بعد تبليغه صحيحًا يترتب عليه:

- إذا كان الملف كاملاً بالمذكرات والمستندات، تفصل الهيئة في النزاع ويُعتبر القرار حضوريًا.
- إذا لم يكن الملف مكتملًا:
- المدعي غائب فترد الدعوى أو تقرر الهيئة التأجيل مع إعادة إعلانه.
- المدعى عليه غائب تستمر الهيئة باعتباره حاضرًا.

➡ غياب طرف لم يُعلن لشخصه: الهيئة تؤجل لجلسة تالية مع إعادة الإعلان.

➡ بطلان الإعلان: إذا تبين أن الغياب بسبب إعلان باطل فيجب إعادة الإعلان وتأجيل النزاع.

➡ تعدد المدعى عليهم: إذا أعلن بعضهم ولم يعلن البعض الآخر وتغيبوا جميعًا أو تغيب الأشخاص غير المعلنين فيتم تأجيل النزاع وإعادة إعلان الغائبين (ما لم تكن حالة استعجال).

➡ أثر وفاة أحد الأطراف أثناء التحكيم: إذا توفي أحد الأطراف وكان بين الورثة قاصر ينقضي اتفاق التحكيم إلا إذا استمر به الولي/الوصي بعد الحصول على إذن المحكمة الشرعية المختصة.

نموذج محضر جلسة تحكيم

بسم الله الرحمن الرحيم

فـــي دعـــــوى التحـكـيم رقـــــم (...../...../.....20م).

أمام الأستاذ المحكّم: .....

كـــاتـب الـــضـبط: .....

جلـسـة يـــــــوم: ..... **الموافق:** ...../...../.....**20م.**

الـســاعـــــــــة: ..... : .....م – **المكان:** .....

الحـــــضـــــور:

المـــدعـــــــي:.....، **و وكيله**

المحامي/.....

المدعى عليـه: .....، **و وكيله**

المحامي/.....

وكيل المـدعـــــي قال: .....

وكيل المدعى عليه قال: .....

// قـــــــرار //

قرر المحكم التأجيل إلى جلسة يوم (.....) الموافق: ...../...../.....20م الساعة (.....:..... م) **في ذات المكان لسماع باقي بينات** .....

صدر بتاريخ: ...../...../....**20م.**

اسم وتوقيـع المدعي أو وكيله **اسم وتوقيـع المدعى عليه أو وكيله**

تـوقـيـع كـاتـب الجـلـســة **تـــوقـيـع وخـــتـــم المحـــكّـم**

حكم التحكيم

هو النتيجة التي يصبوا إليها الأطراف، وهي تجسيد لمفهوم الحق والعدالة

المادة (35)

2-بعد اختتام بينات الأطراف تصدر هيئة التحكيم قراراً بحجز القضية للحكم مع السماح للأطراف بتقديم مذكرات ختامية لمن يرغب منهم خلال المدة التي تحددها الهيئة .

المادة (39)

1-يجب أن يشتمل قرار التحكيم على ملخص لاتفاق التحكيم و أطرافه و موضوعه والبينات المستمعة و المبرزة و الطلبات و أسباب القرار و منطوقه و تاريخ و مكان صدوره و توقيع هيئة التحكيم .

3- تضمن هيئة التحكيم قرارها كل ما يتعلق بالرسوم و المصاريف و الأتعاب الناجمة عن التحكيم و كيفية دفعها

المادة (43) : يجوز لكل طرف من أطراف التحكيم الطعن في قرار التحكيم لدى المحكمة المختصة بناءً على أحد الأسباب الآتية :

1-إذا كان أحد أطراف التحكيم فاقداً الأهلية أو ناقصها وفقاً للقانون الذي يحكم أهليته ما لم يكن ممثلا تمثيلاً قانونياً صحيحاً.

2-إذا كان قد أصاب هيئة التحكيم أو أحد أعضائها عارض من عوارض الأهلية قبل صدور قرار التحكيم .

3-مخالفته للنظام العام في فلسطين .

4-بطلان اتفاق التحكيم أو سقوطه بانتهاء مدته .

5-إساءة السلوك من قبل هيئة التحكيم أو مخالفتها لما اتفق عليه الأطراف من تطبيق قواعد قانونية على موضوع النزاع أو خروجها عن اتفاق التحكيم أو موضوعه .

6-إذا وقع بطلان في قرار التحكيم أو كانت إجراءاته باطلة بطلاناً أثر في الحكم .

7-إذا استحصل على قرار التحكيم بطريق الغش أو الخداع ما لم يكن قد تم تنفيذ القرار قبل اكتشاف الغش أو الخداع .

نموذج حكم تحكيم

بسم الله الرحمن الرحيم

فـــي دعـــــوى التحـكـيم رقـــــم (...../...../.....20م).

أمام الأستاذ المحكّم: .....

كـــاتـب الـــضـبط: .....

جلـسـة يـــــــوم: ..... **الموافق:** ...../...../.....**20م.**

الـســاعـــــــــة: ..... : .....م – **المكان:** .....

المـدعـــــي: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

المدعى عليه: ....., **من** ....., **هوية رقم** (.....).

وكيله المحامي/.....

موضوع النزاع :

(.....)

الحـــضـــــور:

المـدعـــــي :.....، **و وكيله المحامي/**.....

.....

المدعى علـيـه : .....، **و وكيله**

المحامي/.....

// الـوقـائــع والإجـراءات //

- تخلص وقائع الدعوى الراهنة بأن المدعي والمدعى عليه قاما بالتوقيع على سند مشارطة تحكيم بتاريخ ...../ ...../ ....20م، بشأن النزاع محل الدعوى الراهنة المتمثل في (.....).
- وحيث إن المدعي تقدم بتاريخ ...../ ...../ ....20م، بلائحة دعواه جاء فيها بأن (يتم كتابة ما جاء في لائحة المدعي وطلباته).
- وحيث إنّ المدعى عليه تقدم بتاريخ ...../ ...../ ....20م، بلائحة جوابية رداً على لائحة دعوى المدعي جاء فيها إنَّ (يتم كتابة ما جاء في اللائحة الجوابية للمدعى عليه وطلباته).

- **وفي سبيل إثبات المدعي لدعواه شرع في تقديم بيناته والتي تمثلت في:**

1. شهادة الشاهد/ ..... بجلسة: ...../...../....**20م.**

2. المـبــرز (م/1 عدد .....) وهو عبارة عن (.....).

- **وبهذا القدر اختتم المدعي بيناته.**

- **وفي سبيل دحض بينات المدعي شرع المدعى عليه في تقديم بيناته والتي تمثلت في:**

1. شهادة الشاهد/ ..... بجلسة: ...../...../....**20م.**

2. المـبــرز (م ع/1 عدد ....) وهو عبارة عن (.....).

- **وبهذا القدر اختتم المدعى عليه بيناته.**

- **وبجلسة** ...../...../....**20م**، قرر المحكّم إقفال باب المرافعة وحجز الدعوى للدراسة وإصدار القرار.

المادة (5/69) من اللائحة التنفيذية خاص بقرار هيئة التحكيم، حيث نصت على أن تصدر هيئة لتحكيم قراراتها غير مقيدة بالإجراءات النظامية عدا ما نص عليها في القانون وهذه اللائحة.

<u>وجوب إجراء المداولة قبل إصدار قرار التحكيم</u>

_ المداولة إجراءً يلتزم به المحكمون قبل النطق بالحكم، وهي تعني التشاور بين أعضاء الهيئة كافة إذا تعددوا تمهيداً لإصدار حكم التحكيم، والخصومة تدخل المداولة بانتهاء المرافعة فيها واختتام البينات.

_ إذا كانت الخصومة تُنظر من قِبل محكم منفرد فهنا لا يكون هناك مجال لإجراء مداولة، لكن مع ذلك يبقى للمحكم الحق في أن يأخذ الوقت المناسب للتفكير قبل إصدار قرار التحكيم.

_ المشرع الفلسطيني لم يحدد طريقاً معيناً لإجراء المداولة، وبذلك تم ترك الأمر لهيئة التحكيم وفقاً لما تراه مناسباً ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك.

_ يمكن للأطراف اشتراطَ أن تتم المداولة شفاهه، أو كتابةً، أما استبعاد إجراء المداولة نهائياً فإنه يبطل حكم التحكيم .

_ يجب أن تتم المداولة من كامل أعضاء هيئة التحكيم دون غيرهم أياً كانت صفتهم، ويتضح ذلك من خلال توقيع جميع المحكمين، وفي حال لم تشترك هيئة التحكيم بكافة أعضائها في المداولة وتم إصدار الحكم فإن الحكم الصادر من بعض الأعضاء يكون باطلاً.

_ المداولة لا يعني وجوب موافقة جميع المحكمين على ما تضمنه الحكم الصادر، أو توقيعهم عليه، إذ يكفي أن يصدر القرار بأغلبية أعضاء هيئة التحكيم مع ذكر السبب لرفض المحكم الأخير.

_ وجوب إجراء المداولة فيما بينهم بسرية تامة، وتعتبر مبدأً مستقراً في نظام التحكيم، **على أن إفشاء سرية المداولة لا يؤدي إلى بطلان الحكم، وإنما قد يؤدي إلى مسئولية المحكم المدنية إذا توافرت شروطها.**

// الأســـبـاب //

- **حيث إنّه وبعد الاطّلاع على أوراق الدعوى الراهنة، والتدقيق في مبرزاتها، والإنصات لشهادات الشهود فيها، ومطالعة مذكرات كلٌ من المدعي والمدعى عليه.**
- وحيث إنه واستناداً إلى سند مشارطة التحكيم الموقع بين المدعي والمدعى عليه بتاريخ ...../ ...../ ....20م، بشأن النزاع محل الدعوى الراهنة الوارد تفصيله أعلاه.
- وحيث إن المدعي .....
- وحيث إن المدعى عليه .....
- وحيث إنّ الوقائع سالفة الذكر قد استحصل عليها المحكّم من خلال ما بسط بين يديه من بينات، وبما له من إطلاقات في فهم واقع الدعوى، وتقدير البينات والترجيح فيما بينها.
- وحيث إنّه قد استبان للمحكّم أن حقيقة وطبيعة وجوهر النزاع الحاصل بين أطراف الدعوى الراهنة.....
- وحيث إن الثابت للمحكّم أن.....
- وحيث إنه ثبت أيضاً أن.....
- وحيث إنّ عبء إثبات الالتزام يقع على الدائن، وعب إثبات الخلوص منه يقع على المدين طبقاً لنص المادة (2) من قانون البينات في المواد المدنية والتجارية، وهذا ما أكدت عليه محكمة النقض في الطعنين بالنقض (2010/221، 2011/120 – غزة)، وقد قضت الأخيرة أيضاً بأن المدعي هو المكلف قانوناً بإثبات دعواه وتقديم الأدلة المؤيدة لها، وبالطرق المبينة في القانون (الطعنان بالنقض (2002/181) – غزة و (2014/507) – رام الله).
- وحيث إنّ المدعي قد (أفلح / أخفق) في إثبات صحة دعواه من خلال البينات التي تقدم بها، في حين أن المدعى عليه قد (أفلح / أخفق) في دحض ما يدعيه المدعي من خلال ما تقدم به من بينات.
- وحيث إنه واستناداً إلى أحكام قانون التحكيم الفلسطيني رقم (3) لسنة 2000 ولائحته التنفيذية، وكذلك قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم (2) لسنة 2001م، وقانون البينات في المواد المدنية والتجارية رقم (4) لسنة 2001م.
- وحيث إنّ خاسر الدعوى ملزم بالرسوم والمصاريف وأتعاب المحاماة.

لـهذه الأسـباب

// باسم الشعب العربي الفلسطيني //

حكم المحكّم .....، وتضمين (المدعي / المدعى عليه) بالرسوم والمصاريف ومبلغ (.....) أتعاب محاماة.

قرار صدر وأفهم علناً بتاريخ: ...../...../....20م.

توقيع كاتب الضبط **توقيع وختم المحكّم**

تطبيق عملي // قضية

جلسة يوم الثلاثاء الموافق / _____

لدى هيئة التحكيم المكونة من كل من :-

- **المستشار / معتصم عبدالرحمن ،،، رئيساً**
- **المستشار / يوسف خليل ،،،، عضواً .**
- **المستشار / أيمن يوسف ،،، عضواً**

بناء على سند التحكيم الموقع بين طرفي النزاع بتاريخ/ _____

فريق أول :

محمد علي محمد – غزة الرمال –ه(900779020) جوال 792401 وكلاؤه / أ. أحمد علي ، أ. علي أحمد

الطرف الثاني :

أكرم محمد سعدي – غزة الميناء ه (909909475) جوال (8453000)

وكيله أ / خميس خميس

الحـــضور :-

حضر الفريق الأول بالذات .

وحضر الفريق الثاني بالذات.

الوقائع

تخلص وقائق النزاع في أن الطرف الأول وبناء على معاملات تجارية سابقة خاصة بالسيارات طلب من / صلاح صلاح شراء سيارة من نوع هونداي فيرنا كحلي اللون، وتحمل لوحة رقم (000000) وسنة الإنتاج 2012 ، من محل الطرف الثاني ، وبالفعل قام / صلاح صلاح بشراء السيارة المذكورة بتاريخ 2011/00/00 ودفع دفعة أولى مقدارها (3000$) أي ثلاثة آلاف دولار أمريكي على أن يلتزم بدفع باقي الثمن والبالغ (12000$) أي اثنى عشر ألف دولار أمريكي خلال مدة أقصاها شهر أي حتى تاريخ 2013/03/11 ، وحررا بذلك عقد بيع سيارة وأدرج في العقد شرط وهو (لا يتم التنازل عن السيارة إلا بعد دفع ثمن باقي السيارة حتى تاريخ 2013/04/11) والعقد هو المبرز (ط 1 / 1 عدد 20 مسلسل 8 عدد 1) وهو ذات المبرز (ط 2 / 1 عدد 30 مسلسل 2 عدد 1) وتم تحرير العقد بين صلاح صلاح وبين فلان كون السيارة مسجلة باسم الأخير وهو عامل عند الطرف الثاني ، ثم نشب خلاف حول تسليم السيارة بين صلاح صلاح وبين الطرف الأول نتج عنه تقديم شكوى في الشرطة ، **وفي سياق بينات الطرفين فقد استمعت هيئة التحكيم إلى بينات الطرفين في (14) جلسات تحكيم ، كما اطلعت الهيئة على المبرزات والمرفقات التالية:-**

أولاً : مبرزات ومرفقات الطرف الأول

م	المستند	ت الإبراز	عدد
1	ط 1 / 1 عدد 10 مسلسل 1 ..... عدد 2	2013/5/12	2
2	ط1/1 عدد 5 مسلسل2 إفادة الشاهد فلان أمام	2013/5/12	3
3	ط 1 / 1 عدد 5 مسلسل 3 إفادة أكرم محمد سعدي أمام شرطة الرمال	2013/5/12	3

ثانياً :- كما استمعت هيئة التحكيم إلى شهود الطرف الأول وهم كل من :-

م	اسم الشاهد	تاريخ الشهادة
1	م	2013/6/2
2	ع	2013/6/2

ثالثاً :- اطلعت الهيئة على المبرزات والمرفقات المقدمة من الطرف الثاني وهي:

م	المستند	تاريخ الإبراز	**عدد**
1	ط2/1 عدد 5 مسلسل 1 صورة عن تسلسل ملكية السيارة	2013/6/13	2
2	ط2/1 عدد 6 مسلسل 2 صورة عن عقد بيع سيارة	2013/6/13	1

رابعاً :- كما استمعت الهيئة إلى شهود الطرف الثاني وهم:-

م	اسم الشاهد	تاريخ الشهادة
1	ن	2013/7/9

وحيث أن هيئة التحكيم وهي بصدد الفصل في النزاع الراهن ، فإنها خلصت إلى أن ادعاءات وطلبات الطرف الأول تنحصر فيما يلي:

أولاً/ الادعاءات//

يدعى الطرف الأول ما يلي :-

1- أنه اشترى السيارة محل النزاع بمبلغ وقدره (15000$) أي خمسة عشر ألف دولار أمريكي من صلاح صلاح وذلك بموجب عقد محرر بينهما بشهادة / _____ وغيرهم .

2- وأنه حاز السيارة حيازة هادئة ودون منازعة من أحد لمدة شهرين وكان يتصرف فيها تصرف المالك في ملكه ودفع قيمة تجديد الترخيص ووضع تحسينات على السيارة بمبلغ وقدره (500$) خمسمائة دولار أمريكي .

3-وأن _____ وعد الطرف الأول بالتنازل عن السيارة بعد استلام قيمة الشيك من صلاح صلاح .

4- وأن صلاح صلاح سرق منه السيارة المذكورة فتقدم الطرف الأول بشكوى لدى الشرطة وأنه أبلغ _____ بواقعة السرقة .

ثانياً : الطلبات

1-يطالب الطرف الأول إلزام الطرف الثاني بدفع مبلغ وقدره (15000$) أي خمسة عشر ألف دولار أمريكي قيمة السيارة

2-إلزام الطرف الثاني بدفع قيمة التعويض عن الأضرار بمبلغ وقدره (3000$) أي ثلاثة آلاف دولار أمريكي .

كما أن هيئة التحكيم قد خلصت إلى أن ادعاءات وطلبات الطرف الثاني تتلخص فيما يلي:

أولاً : **ادعاءات الطرف الثاني**

يدعي الطرف الثاني ما يلي :-

1-أنه باع السيارة محل النزاع لصلاح صلاح فروانة بمبلغ وقدره (15000$) أي خمسة عشر ألف دولار، دفع منها (3000) دولار أمريكي أي ثلاثة آلاف دولار، وتبقى (12000) دولار، أي اثنى عشر ألف دولار، على أن يتم تسديد المبلغ المتبقي في موعد أقصاه 2014/7/12م.

2-بتاريخ 2013/5/10 حضر المدعو صلاح صلاح إلى معرض الطرف الثاني وطلب إرجاع السيارة محل النزاع واسترداد أمواله وإلغاء العقد وبتدخل الوسطاء تم ذلك .

ثانياً الطلبات : طالب الطرف الثاني بما يلي /

1-رد دعوى الطرف الأول شكلاً وموضوعاً .

2-قبول دعواه والحكم بالزام الطرف الأول بدفع مبلغ وقدره (6000$) كتعويض عن الخسائر المادية والمعنوية.

3- إلزام الطرف الأول بدفع رسوم ومصاريف التحكيم .

المعالجة القانونية

(تتم المعالجة القانونية من قبل الهيئة لموضوع النزاع برمته، ويتم كتابتها عبر نقاط واضحة)

بعد الاطلاع على كافة البينات المقدمة من الطرفين فإن هيئة التحكيم توصلت لما يلي:

أولاً : ثبت للهيئة بأن الطرف الثاني باع لصلاح صلاح فروانة السيارة محل النزاع بتاريخ _____ واستلم من ثمنه مبلغ وقدره (3000$) وتبقى له مبلغ وقدره (12000$) على أن يدفع ....إلخ ، وقد ثبت ذلك للهيئة من خلال المبرز المقدم من الطرفين وهو عقد البيع (ط 1 / 1 عدد __ مسلسل__ صورة عن عقد بيع السيارة) وهو ذات المبرز (ط1/2 عدد__ مسلسل __ صورة عن عقد بيع سيارة) واستلم صلاح صلاح السيارة .

ثانياً: : ثبت للهيئة بأن صلاح صلاح ....إلخ ، جاء ذلك في أقوال الطرف الأول (ص 4) حيث جاء في أقواله (.....إلخ)

ثالثاً: ثبت للهيئة بأن ...إلخ .

رابعا: ثبت للهيئة بأن الطرف الأول طلب من/ **س** التنازل عن السيارة ، فرد عليه الأخير بأنه لن يتم التنازل عن السيارة " محل النزاع " إلا بعد الوفاء بكامل الثمن ، وثبت للهيئة بأن الطرف الأول علم يقيناً بأنه لن يتم التنازل عن الجيب لدى الجهات الرسمية إلا بعد دفع كامل الثمن .

الحيثيات

- حيث أن الطرف الثاني متصرف حسن النية ، ولم يثبت بحقه أي سوء نية في تصرفاته بشأن السيارة محل النزاع (حتى تاريخ تقديم الشكوى في مركز شرطة الرمال) .
- وحيث أنه لم يثبت بأن الطرف الأول كان بينه وبين الطرف الثاني أي علاقة تعاقدية.
- وحيث أنه ثبت للهيئة بأن الطرف الأول أخطأ في عملية شراء السيارة من ناحية عدم اتباعه الأصول الصحيحة في البيع والشراء، وعدم التثبت من ملكية السيارة لصلاح صلاح.

- وحيث أن الطرف الأول لم يقم بما يتوجب عليه لحفظ حقوقه من الناحية القانونية إذ لم يقم بالحجز التحفظي على السيارة محل النزاع لدى المحاكم المختصة في الوقت المناسب، وقد جاء الحجز متأخر جداً عن الواقعة.

على ضوء الحيثيات السابقة و**بعد إمعان النظر والتدقيق في كافة البينات المقدمة أمام هيئة التحكيم، والإنصات للمرافعة و بعد المداولة قانوناً ولكل ما سبق فإن الهيئة تقرر باسم الله ما يلي : -**

//// الحكم ////

أولاً :- عدم أحقية الطرف الأول استعادة السيارة من الطرف الثاني.

ثانياً: رد ادعاءات الطرفين بخصوص طلبات التعويضات المادية والأدبية.

ثالثاً: إلزام كل طرف بتحمل نصيبه من مصاريف وأتعاب التحكيم.

حكماً صدر وجاهياً وأفهم علانية وبالإجماع بهذا اليوم الثلاثاء الموافق 2013/8/20م.

وقد تسلم كل طرف نسخة عن هذا القرار.

الجزء الرابع

وسائل حل النزاعات بالطرق البديلة

(**وساطة_ توفيق_ تفاوض**)

(6 **ساعات**)

أ- ما هي الوسائل البديلة (ADR) :

1. التحكيم
2. الوساطة
3. التوفيق
4. المفاوضات

ب- أهمية الوسائل البديلة في حل النزاعات السكانية:

1. تخفيف العبء عن القضاء.
2. السرعة في الفصل في النزاعات السكانية.
3. والمرونة الإجرائية والموضوعية في الفصل في النزاعات السكانية.
4. تقليل التكاليف المالية والإجرائية.
5. الحفاظ على العلاقات الاجتماعية والاسرية.
6. ملاءمتها لظروف فقدان الوثائق، تعذر الحضور، أو تضرر البنية القضائية.
7. حماية السرية.

أمثلة واقعية للنزاعات السكانية:

- نزاعات عقارية بسبب تعذر التنفيذ.
- نزاعات ملكية أو شراكات عائلية.

- نزاعات مقاولات وإعادة إعمار.
- نزاعات تتعلق بترسيم الحدود وإزالة التعديات.
- نزاعات بين المؤجرين والمستأجرين.

رابعًا: الفرق بين الإجراءات القضائية والبديلة:

المعيار	القضاء	الطرق البديلة
الجهة الفاصلة	محكمة نظامية	محكم / وسيط / مصلح
الإجراءات	رسمية ومقيدة	مرنة واتفاقية
المدة	طويلة نسبيًا	أقصر
العلنية	علنية غالبًا	سرية
التكلفة	مرتفعة	أقل نسبيًا خاصة في الوساطة والتوفيق
الحفاظ على العلاقات	ضعيف	مرتفع

أولاً: الوساطة والتوفيق

- **الوساطة Mediation** تعتبر وسيلة من وسائل حل المنازعات بين الأطراف باتفاقهم دون اللجوء إلى التحكيم أو القضاء، فيختاروا شخصاً يسمى " الوسيط " Mediator ومهمته تسهيل التواصل والتفاوض بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى حل أو تسوية نزاع دون اللجوء إلى القضاء.
- يقوم الوسيط بدور محايد ومستقل، يساعد الأطراف على تبادل وجهات النظر، فهم مصالحهم، واستكشاف خيارات التسوية التي تحقق رضا جميع الأطراف.

_ محاولة حصر الخلاف من خلال استمرارية الاتصال بين الأطراف منفردين، ومجتمعين لمعرفة ادعاءاتهم بهدف تقريب وجهات نظر الخصوم حتى يتفقون على حل وسط يرضيهم.

_ **الوسيط** قد يعرض وساطته بين الأطراف من تلقاء نفسه أحياناً، ويبقى للأطراف حق قبول أو رفض وساطته.

_ يمكن للأطراف التراجع عن الوساطة حتى بعد قبولها؛ لأن ما يتوصل إليه الوسيط ليس له قوة إلزامية بالنسبة لهم.

_ قد يلتزم الأطراف بما توصل إليه الوسيط وقد يرفضوه، إلا إذا وقعوا على المحضر فيصبح ملزم لهم ويمكن توثيقه.

_ **الوساطة تعطي** للوسيط الحق في الانفراد بأحد الأطراف.

_ **أنواع الوساطة:**

يمكننا تقسيم الوساطة الى عدة أنواع نظراً لشخص الوسيط:

i. **وساطة خاصة:** وهي تلك الوساطة التي يقوم بها الأشخاص ذوي الخبرة والمتخصصين في مجال محدد كالمحامين والفنيين والمستشارين والمحاسبين وغيرهم ويكونوا مقيدين لدى الجهات المختصة كوسطاء معتمدين لديها.

ii. **وساطة قضائية:** والتي تتم من خلال القاضي الذي ينظر ملف القضية المقامة أمام المحكمة المختصة وهذه من صلاحيات القاضي وفق بعض القوانين ومنها قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم 1 لسنة 2001م، وبالإمكان إحالة القضية لقاضي آخر مختص بنظر القضايا من نوع الوساطة القضائية.

iii. وساطة اتفاقية: والتي يكون منشأها من طرفي الخلاف أو النزاع دون تدخل أو إحالة من أي جهة رسمية أو غير رسمية.

ـ **التوفيق: هي وسيلة تمهيدية لتسوية النزاع بين الأطراف، قد توفر عليهم إمكانية اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، وبالتالي فهي** آلية رضائية لحل النزاعات، يقوم فيها شخص محايد باقتراح حلول عملية وقانونية للنزاع، بهدف تقريب وجهات النظر بين الأطراف والوصول إلى تسوية ودية.

- أما **الموفق:** فهو شخص يختاره الأطراف برضاهم لمحاولة حل نزاعهم، ويتولى الموفق تحديد موضوع النزاع، ويقدم مقترحاته الودية لحل النزاع، والتي قد تحظى بقبول، أو رفض الأطراف، كما يمتاز التوفيق أكثر من التحكيم في الحفاظ على العلاقات الشخصية بين الأطراف، إضافة لتميزه بالبساطة، والمرونة، وقلة التكاليف.
- ينتقي الموفق خلال أدائه لمهمته أكثر الطرق الودية، ويلتزم خلال مباشرة مهمة " التوفيق " بمبادئ الحيدة impartiality ، والإنصاف equity والعدالة justice .
- إذاً الموفق لا يصدر قرارات، وإذا ما انتهى إلى حل توفيقي بين الأطراف، فإنه يحرر محضراً بذلك، يوقع هو عليه إضافةً لتوقيع الخصوم.

➨ **موقع التوفيق بين الوسائل البديلة:**

التوفيق يقع في منطقة وسطى بين:

- الوساطة (أكثر مرونة وأقل تدخّلًا)،
- والتحكيم (أكثر رسمية وإلزامًا).

➨ **الفارق الجوهري بين الوساطة والتوفيق:**

- في التوفيق: الموفّق يقترح حلولًا.
- في الوساطة: الوسيط لا يقترح حلولًا بل يسهّل الحوار فقط.
-

الخصائص الأساسية للوساطة والتوفيق:

❑ **الطوعية:** يشارك الأطراف بالوساطة بحرية ودون أي إجبار.

❑ **السرية:** جميع المناقشات والمقترحات خلال الوساطة تظل سرية.

❑ **الحياد:** الوسيط غير منحاز لأي طرف، ويهدف لتحقيق مصلحة الجميع.

❑ **المرونة:** الإجراءات غير رسمية ويمكن للأطراف تصميمها وفق احتياجاتهم.

❑ **التفاوض والتسوية:** الوساطة تهدف لإيجاد حل يرضي الأطراف ولا تصدر حكمًا ملزمًا إلا باتفاقهم.

❑ **الودية:** الهدف الحفاظ على العلاقة المستقبلية.

❑ **قلة التكلفة:** أرخص من القضاء والتحكيم.

❑ **النتيجة:** الاتفاق غير ملزم إلا إذا تم توثيقه كتابةً وتوقيع الأطراف عليه.

الأمور التي لا يجوز اللجوء فيها إلى الوساطة والتوفيق:

❑ **ومن باب القياس على نص المادة (4) من قانون التحكيم الفلسطيني رقم 3 لسنة 2000م فيما يتعلق بالأمور التي لا تجوز فيها الوساطة كقياس قانوني لذات العلة التشريعية، وهي على النحو التالي:**

1- المسائل المتعلقة بالنظام العام في فلسطين.

2- المسائل التي لا يجوز فيها الصلح قانوناً.

3 – المنازعات المتعلقة بالأحوال الشخصية.

أدوات الوسيط الأساسية في تسوية النزاعات العقارية

- في سياق الوساطة العقارية المهنية، تُعرف هذه الأدوات بـ "عناصر التفاوض السبعة" (وفق نموذج هارفارد للتفاوض)، وهي الأدوات التي يستخدمها الوسيط العقاري الذكي لتفكيك النزاع والوصول إلى حل مرضٍ بعيداً عن ساحات القضاء.
- **نموذج هارفارد للتفاوض:** هو منهجية عالمية طورتها جامعة هارفارد تهدف إلى حل النزاعات والوصول إلى اتفاقات عادلة ومستدامة من خلال التركيز على تحقيق مكاسب مشتركة بدلاً من الصراع على المواقف .يرتكز هذا النموذج على أربعة مبادئ أساسية تُترجم إلى سبعة أدوات (عناصر) عملية.

المبادئ الأربعة لنموذج هارفارد:

1. **الفصل بين الأشخاص والمشكلة:** التعامل مع النزاع بمهنية ودون شخصنة؛ كُن لِيناً مع الأشخاص وحازماً مع المشكلة.
2. **التركيز على المصالح لا المواقف:** ابحث عن "لماذا" يطلب الطرف هذا الطلب، بدلاً من التمترس خلف "ماذا" يطلب.
3. **ابتكار خيارات لتحقيق مكاسب متبادلة:** البحث عن حلول تجعل "الكعكة أكبر" للجميع قبل تقسيمها.
4. **الإصرار على استخدام معايير موضوعية:** أن يكون الحل مستنداً إلى أساس عادل (قانون، عرف، سعر سوق) وليس على فرض إرادة طرف على آخر.

أدوات الوسيط في تسوية النزاعات العقارية:

(تحليل المصالح، تقييم البدائل، تحديد الالتزامات)

- **تحليل المصالح، تقييم البدائل، تحديد الالتزامات:**

تعتبر هذه الأدوات الثلاث من أهم الأدوات السبعة لنموذج هارفارد والتي تمثل الخريطة التي يسير عليها المفاوض أو الوسيط العقاري الناجح:

1. تحليل المصالح:

- هي الأداة الأهم للوسيط، وتعني البحث عما يريده الأطراف فعلياً خلف "المواقف" المعلنة.

ويجب أن نفرق دائماً بين الموقف (ماذا يقول الطرف أنه يريد) والمصلحة (لماذا يريد ذلك فعلاً).

- الموقف: أريد إخلاء المستأجر فوراً.

- المصلحة: قد تكون المصلحة هي الحاجة لسيولة مالية سريعة، أو الرغبة في ترميم العقار لبيعه بسعر أعلى، أو ببساطة الشعور بعدم الاحترام من قبل المستأجر أو يرغب بزيادة الأجرة.
- دور الوسيط: يقوم الوسيط بـ "التنقيب" خلف المطالب المعلنة. عندما يفهم أن مصلحة المالك هي "السيولة"، قد يقترح حلاً لا يتضمن الإخلاء، مثل إعادة جدولة الدفعات مقابل ضمانات، مما يحقق مصلحة الطرفين.

2. تقييم البدائل:

- يستخدم الوسيط هذه الأداة للضغط النفسي والقانوني على الأطراف لتقييم خياراتهم في حال فشل الوساطة.
- يسأل الوسيط الطرف المتعنت: "إذا لم نتفق اليوم، ما هو بديلك؟".
- إذا كان البديل هو الذهاب للمحاكم (حيث القضاء معطل أو الإجراءات طويلة ومكلفة)، يصبح الاتفاق الحالي هو الخيار الأفضل.
- **دور الوسيط** :يساعد الوسيط الأطراف على تقييم بدائلهم "بواقعية". في النزاع العقاري، يسأل الوسيط:
  - كم سيستغرق التقاضي من وقت؟ (سنتان مثلاً أو اكثر).
  - كم ستكون تكاليف المحامين والرسوم؟
  - ما هي احتمالية خسارة القضية؟
- الهدف :عندما يدرك الطرف أن "البديل" (المحكمة) مكلف ومرهق، يصبح أكثر مرونة في قبول الحلول المطروحة على طاولة الوساطة.

3. **تحديد الالتزامات:**

- هذه هي المرحلة الختامية التي تحول الوعود الشفهية إلى واقع قانوني ملموس. في العقارات، الالتزام الضعيف يعني نزاعاً متجدداً.
- **المواصفات** :يجب أن تكون الالتزامات قابلة للتنفيذ، محددة زمنياً، وواضحة.
- **دور الوسيط** :يضمن الوسيط أن الاتفاق يجيب على الأسئلة التالية:
  - *من* سيفعل *ماذا*؟ التزامات كل طرف.
  - *متى* سيفعل ذلك؟ الموعد المتفق عليه لتنفيذ الالتزامات.
  - *ماذا* يحدث لو لم يلتزم؟ (شرط جزائي أو العودة للوساطة).
- **النتيجة** :صياغة "اتفاقية تسوية" تكون لها قوة السند التنفيذي في العديد من الأنظمة القانونية.

أمثلة في النزاعات العقارية:

- رفع اليد أو تسليم العقار في موعد محدد.
- جدولة الثمن أو الأجرة على أقساط شهرية.
- نقل ملكية العقار بعد استكمال إجراءات معينة.
- إزالة التعديات أو إصلاح العقار المتضرر.

- الالتزام القوي هو الذي ينهي النزاع ويمنع تجدده، وغالباً ما يتم توثيقه لدى كاتب عدل أو محامي ليكون له قوة السند التنفيذي.

كيف يربط الوسيط بين هذه الأدوات الثلاث؟

الأداة	سؤال الوسيط لنفسه	الهدف من الأداة
تحليل المصالح	لماذا" يطلب الطرف هذا الطلب؟ لماذا يرفض الطرف الآخر هذا العرض؟	إيجاد أرضية مشتركة (مكسب للجميع).
تقييم البدائل	ماذا سيحدث لو لم يوقعوا اليوم؟	إقناع الأطراف بجدوى التسوية الحالية.
تحديد الالتزامات	هل هذا الحل قابل للتطبيق قانوناً؟	صياغة اتفاق نهائي يغلق ملف النزاع.

دراسات حالة واقعية:

الحالة 1: نزاع "الأجرة للمباني المتضررة جزئياً"

- **الحالة:** مستأجر يسكن في شقة تضررت جدرانها ونوافذها بسبب القصف كان يدفع قبل الحرب 500 شيكل، والمالك يطالب بإخلاء الشقة، بينما يصر المستأجر على استمرار علاقة الايجار بنفس الأجرة السابقة وخصم قيمة الإصلاحات التي تحتاجها الشقة من قيمة الأجرة.
- **تحليل مصالح كل من المستأجر والمالك:**
  - **المستأجر** : مصلحته هي "الأمان السكني" وعدم تراكم ديون عليه في ظل انقطاع الدخل.
  - **المالك:** مصلحته هي "السيولة المالية" لتوفير احتياجاته الأساسية كونه فقد مصدر رزقه الآخر.
- تقييم البدائل لكل من المستأجر والمالك: البديل هو المحاكم (المعطلة حالياً) أو طرد المستأجر (مما يخلق خصومة اجتماعية وعشائرية حادة في وقت يتكاتف فيه الناس).
- **تحديد الالتزامات:** الاتفاق على دفع "نفس الأجرة السابقة فترة معينة ومن ثم زيادة الأجرة أو اخلاء العين المؤجرة" مقابل قيام المستأجر بإصلاحات أولية (نايلون، خشب) على نفقته الخاصة.

الحالة 2: نزاع "الاستضافة والإخلاء"

الحالة :صاحب منزل استضاف عائلة نازحة (أقارب أو غرباء) في منزله أو في محل تجاري يملكه، والآن يريد استعادة المكان لاستخدامه الخاص، والنازح لا يجد مأوى ويرفض الاخلاء.

- **تحليل المصالح:**
  - صاحب البيت: مصلحته هي "الخصوصية" أو الحاجة لفتح محله للرزق.
  - النازح: مصلحته هي "الحماية من التشرد" والبحث عن كرامة السكن.
- **تقييم البدائل:** البديل للنازح هو "الخيمة" (بديل سيء جداً)، والبديل للمالك هو "النزاع المباشر" الذي قد يتطور لتدخل لجان الإصلاح أو المحكمين.

- **تحديد الالتزامات:** تحديد فترة زمنية (مثلاً 30 يوماً) يلتزم فيها صاحب البيت بمساعدة النازح في البحث عن مكان آخر أو تقسيم المكان جغرافياً بشكل يوفر الخصوصية للطرفين كحل مؤقت.

الحالة 3: نزاع "اختفاء معالم الأرض الحدودية"

الحالة: بعد عمليات التجريف والقصف، اختفت معالم الحدود بين قطعتي أرض متجاورتين، وبدأ أحد الجيران بالبناء أو وضع خيمة في مساحة يراها جاره ملكاً له.

- **تحليل المصالح:**
  - الطرفان: المصلحة المشتركة هي "تثبيت الملكية" ومنع ضياع الحقوق للأجيال القادمة.
- **تقييم البدائل:** الانتظار لسنوات حتى تعمل الطواقم الفنية والمساحة الحكومية، وهو ما يعني تجميد الاستفادة من الأرض.
- تحديد الالتزامات: الاستعانة بـ "مساح معتمد" أو "شهود محليين" (كبار السن) لرسم حدود مؤقتة، وتوقيع ورقة رسمية (سند قانوني) تقر بأن هذا التقسيم مؤقت لحين المسح الرسمي، ولا يسقط حق أي طرف في المطالبة مستقبلاً.

الحالة 4: نزاع "بيع عقار قيد الإنشاء (دفعات)"

الحالة: مواطن اشترى شقة بنظام الأقساط قبل الحرب، تعرضت العمارة لدمار جزئي أو كلي، المشتري توقف عن الدفع، والمطور العقاري يطالب بالأقساط ليدفع التزاماته أو يرمم ما دمر.

- **تحليل المصالح:**
  - المشتري: مصلحته "عدم خسارة مدخراته" في عقار قد لا يسكنه أبداً.
  - المطور: مصلحته "تجنب الإفلاس" والحفاظ على استمرارية شركته.
- **تقييم البدائل:** المشتري قد يرفع قضية "فسخ عقد لظروف قاهرة"، والمطور قد يحجز على المبالغ المدفوعة سابقاً، أو قد يقدم الشيكات أو الكمبيالات للجهات المختصة.
  - كلاهما خاسر في ظل عدم وضوح الرؤية القانونية.
- **تحديد الالتزامات:** تجميد الأقساط" لمدة معينة، أو تحويل المبالغ المدفوعة إلى "حصة مشاع" في الأرض، أو الاتفاق على تخفيض القيمة الإجمالية مقابل استمرار الدفع الجزئي لضمان ترميم المبنى.

إضافة الى هذه الأدوات الثلاث توجد أربع أدوات أخرى معتمدة ضمن نموذج هارفارد للتفاوض المبدئي وهي:

4. تقييم الخيارات:

- هذه الأداة هي "مختبر الحلول"، وهي تختلف عن "البدائل" التي تحدثنا عنها سابقاً. الخيارات هي الحلول التي يتم طرحها على طاولة المفاوضات وبموافقة الطرفين.
- دور الوسيط :تشجيع الأطراف على "عصف ذهني" لابتكار حلول تخدم مصالح الجميع.
- مثال عقاري :في نزاع حول قيمة صيانة، الخيارات قد تكون: (أن يدفع المستأجر الصيانة مقابل خصم من الإيجار) أو (أن يتكفل المالك بالصيانة مع زيادة مدة العقد).
- القاعدة الذهبية : فصل مرحلة الابتكار عن مرحلة القرار"؛ أي طرح كل الخيارات الممكنة أولاً ثم تقييمها لاحقاً.

5. استخدام المعايير الموضوعية:

- هي أداة "الاحتكام للعقل والمنطق" بدلاً من العناد الشخصي. لكي يقتنع الطرفان بالحل، يجب أن يبدو عادلاً ومشروعاً.
- **دور الوسيط:** البحث عن مرجعية خارجية محايدة.
- أمثلة على المعايير * : سعر السوق السائد في المنطقة.
- نصوص القانون (مثل القانون المدني أو الأراضي).
- رأي خبير مهندس أو مثمن عقاري.
- الهدف: عندما يقول الوسيط: "هذا هو السعر وفقاً لمؤشر وزارة الصناعة"، فإنه ينقل النزاع من "رأيي ضد رأيك" إلى "الحقيقة ضد الجهل بها."

6. الاتصال:

- هي الأداة التي تضمن انتقال المعلومات بشكل صحيح دون تشويه، وهي محرك عملية الوساطة.

دور الوسيط * :الاستماع الفعال :التأكد من أن كل طرف شعر بأن صوته مسموع.

- تنقية اللغة :تحويل العبارات الهجومية (مثلاً: "هو لص") إلى عبارات مهنية ("هناك خلاف حول مبالغ مالية").
- التواصل غير اللفظي :مراقبة لغة الجسد ونبرة الصوت لتهدئة الأجواء.

7. العلاقة:

- تركز هذه الأداة على الفصل بين "المشكلة" و"الأشخاص". في النزاعات العقارية، غالباً ما تكون هناك علاقة طويلة الأمد (مثل المالك والمستأجر، أو افراد عائلة واحدة أو جيران).

دور الوسيط: الحفاظ على شعرة معاوية بين الأطراف.

الهدف: حل المشكلة القائمة دون تدمير القدرة على العمل معاً في المستقبل.

الوسيط الناجح هو من يخرج الأطراف من القاعة وهم يتصافحون، حتى لو قدم كل منهم تنازلات.

مراحل الوساطة والتوفيق

أولًا: المرحلة التمهيدية:

1. الاتفاق على الوساطة أو التوفيق:

- الاتفاق على اللجوء إلى الوساطة أو التوفيق يتم باتفاق الأطراف سواء بموجب شرط سابق في العقد، أو اتفاق لاحق بعد نشوء النزاع ويُفضّل أن يكون الاتفاق مكتوبًا، ويتضمن:
  - نوع الوسيلة (وساطة / توفيق)، طبيعة النزاع، مبدأ السرية، عدم الإلزام.

2. اختيار الطرف الثالث (الوسيط / الموفِّق):

- يتم بالاتفاق بين الأطراف ويشترط فيه:
  - الحياد والاستقلال، الكفاءة والخبرة، القبول المهني أو المجتمعي.

3. تحديد الإطار الإجرائي:

- الاتفاق على:
  - موضوع النزاع وحدوده، مدة الجلسات، مكانها (حضوري أو عن بُعد)، أتعاب الوسيط/الموفق.

ثانياً: مرحلة الجلسات:

1. **الجلسة الافتتاحية:**

➡ يشرح الوسيط أو الموفق: طبيعة الوسيلة، دوره، مبدأ السرية، عدم الإلزام، تأكيد قبول الأطراف بالإجراءات.

2. **عرض مواقف الأطراف:**

➡ **يمنح كل طرف فرصة لعرض:**

- الوقائع، المطالب، المصالح. دون مقاطعة أو خصومة.

3. **تحديد نقاط الاتفاق والخلاف**

➡ تلخيص ما طُرح وحصر نقاط الخلاف الحقيقية، وتحديد أولويات الحل.

4. **الجلسات المشتركة والمنفردة**

- جلسات مشتركة: لتقريب وجهات النظر.
- جلسات منفردة (سرية) :لفهم المصالح الحقيقية، لاستكشاف فرص التسوية.

ثالثاً: مرحلة الحل (نقطة الاختلاف الجوهرية)

🔷**في الوساطة**

➡ **الوسيط:**

لا يفرض حلًا، ولا يقدّم مقترحات ملزمة، وانما يساعد الأطراف على صياغة حلهم بأنفسهم.

🔷**في التوفيق**

➡ **الموفِّق:** يقدّم مقترحات حلول واضحة، قد يعرض أكثر من خيار، يراعي العدالة والواقع العملي.

📌**المقترحات في الحالتين:**

غير ملزمة، وقابلة للقبول أو الرفض أو التعديل.

رابعًا: مرحلة إنهاء الإجراء

1. التوصل إلى اتفاق إذا تم الاتفاق.
2. تُصاغ تسوية مكتوبة تتضمن:

- الالتزامات المتبادلة.
- آجال التنفيذ.
- آلية المتابعة.

📌الدور الحاسم للمحامي:

مراجعة الصياغة قانونيًا، وتحويل الاتفاق إلى عقد صلح ملزم.

➡ **فشل الوساطة أو التوفيق**

إذا لم يتم الاتفاق:

- يُنهى الإجراء دون آثار قانونية سلبية،
- يبقى الحق قائمًا باللجوء للقضاء أو التحكيم.

• تظل جميع المناقشات سرية ولا تُستخدم كدليل.

مستويات التحقق القانوني:

بسبب تعقد الظروف في مناطق النزاع، لا يكتفي القانون بالوثائق الرسمية فقط، بل يتطلب مستويات من التحقق:

المستوى	طريقة التحقق
التحقق الرسمي	فحص سندات الملكية (الطابو والعقود والسندات)، سجلات المحاكم، والخرائط المساحية.
التحقق الاجتماعي	مقابلة الجيران، كبار السن في المنطقة، والمخاتير للتأكد من هوية المالك الحقيقي.
التحقق الميداني	زيارة الموقع ومعاينته للتأكد من عدم وجود واضعي يد أو نازحين يسكنون العقار.

صياغة اتفاقات التسوية العقارية الفعالة والملزمة قانونيًا:

تمهيد:

الاتفاقات العقارية ليست مجرد وثائق، بل أدوات قانونية لحماية الحقوق وضمان التنفيذ الفعلي.

المبادئ الأساسية لصياغة اتفاقات التسوية العقارية:

- **الوضوح واللغة القانونية الدقيقة**
  - تجنب الغموض أو المصطلحات المفتوحة للتأويل.
  - تحديد الأطراف بدقة وأوصاف العقار كاملة.
- **الرضائية والقبول الكامل**
  - يجب أن يكون الاتفاق بموافقة حرة ومدروسة من جميع الأطراف.
- **شمولية الاتفاق**
  - تضمين كل النقاط محل النزاع، بما في ذلك الحقوق المالية، الانتقال، أو إزالة التعديات.
- **الملاءمة القانونية**
  - التوافق مع القانون الفلسطيني المتعلق بالعقارات، الملكية، والإجراءات التنفيذية.
- **تحديد الالتزامات والمهل الزمنية**
  - ماذا يجب على كل طرف فعله، متى، وبأي طريقة.
- **إدراج بنود الضمان والتنفيذ**
  - آليات ضمان الوفاء بالالتزامات (ضمانات مالية، كفالات، رهن العقار).
  - آلية التنفيذ في حال الإخلال (إشعار، تدخل قضائي، إلزام تعويض).

خطوات عملية لصياغة اتفاق التسوية:

- **جمع المعلومات والتحقق:**

- التحقق القانوني، الفني، والمالي للعقار والمستندات.

- **تحديد نقاط النزاع والمصالح الأساسية**

- باستخدام أدوات الوساطة مثل: تحليل المصالح، تقييم البدائل.

- **صياغة مسودة الاتفاق**

- تقسيم البنود: مقدمة، موضوع الاتفاق، الالتزامات، الضمانات، التنفيذ، الجزاءات.

- **مراجعة قانونية دقيقة**

- التأكد من توافق البنود مع القوانين الفلسطينية وأنها قابلة للتنفيذ.

- **إشراك الأطراف ومراجعة المسودة**

- استعراض كل بند مع الأطراف والتعديل وفق الملاحظات.

- **التوقيع والتوثيق**

- توقيع الأطراف أو ممثليهم القانونيين.

- توثيق الاتفاق لدى الجهات المختصة عند الحاجة.

خطوات إعداد جلسة وساطة//

1/ المرحلة التمهيدية التحضير والإعداد:

التواصل الأولي : الاتصال بالأطراف لشرح طبيعة الوساطة (طوعية، سرية، ومحايدة)

جمع المعلومات : الحصول على ملخص ومستندات حول النزاع من كل طرف على حدة.

اللوجستيات: تحديد موعد ومكان محايد وهادئ للاجتماع، وتجهيز قاعة رئيسية وغرف جانبية للاجتماعات المنفردة.

2/ الجلسة الافتتاحية (الإطار العام)

الترحيب والتعريف :يرحب الوسيط بالأطراف ويعرف بنفسه وبدوره المحايد.

شرح القواعد :(Ground Rules) وضع قواعد الجلسة مثل: عدم المقاطعة، الاحترام المتبادل، والسرية التامة.

توقيع اتفاق البدء : يوقع الأطراف على اتفاقية الالتزام بالوساطة والسرية قبل بدء النقاش.

3/ سرد الوقائع (تحديد القضايا)

إعطاء الكلمة : يُمنح كل طرف وقتاً كافياً ومحدداً لعرض وجهة نظره للمشكلة ومطالبه دون مقاطعة.

تلخيص الوسيط: لمجمل أقوالهم حيث يقوم الوسيط بإعادة صياغة ما قاله الأطراف بأسلوب محايد لتأكيد الفهم وإزالة العبارات الهجومية.

تحديد النقاط : استخراج القضايا الجوهرية المشتركة ومواضع الخلاف التي تحتاج إلى حل.

4/ استكشاف المصالح (توليد الخيارات)

التركيز على المصالح :توجيه الأطراف للتركيز على "ما يحتاجونه فعلاً" بدلاً من التمسك بـ "مواقفهم المتعنتة"

عصف ذهني : تشجيع الأطراف على طرح أكبر عدد ممكن من الحلول والبدائل المقترحة.

الاجتماعات المنفردة : إذا اشتد النزاع، ينفرد الوسيط بكل طرف على حدة لمناقشة التنازلات الممكنة أو تخفيف حدة التوتر بسرية.

5/ التفاوض والتقييم:

غربلة الحلول :مناقشة الخيارات المطروحة واختبار مدى واقعيتها وقابليتها للتطبيق قانونياً وعملياً.

تقريب وجهات النظر :دفع الأطراف نحو تقديم تنازلات متبادلة لبناء أرضية مشتركة للحل.

6/ إغلاق الجلسة وصياغة الاتفاق:

كتابة الاتفاقية :صياغة بنود التسوية بوضوح باللغة المكتوبة (مثل النموذج السابق)، مع تحديد مسؤولية كل طرف ومواعيد التنفيذ.

التوقيع :يوقع الأطراف على النسخ النهائية لتصبح الاتفاقية ملزمة قانونياً.

إنهاء الجلسة :في حال عدم الوصول لصلح، يتم إنهاء الجلسة وتوجيه الأطراف لخياراتهم البديلة كالقضاء.

نموذج وساطة أو توفيق أو تفاوض

اتفاق التزام ببدء مفاوضات تسوية ودّية/

اليوم _____ الموافق _/_/___ تم الاتفاق بين كل من:

الطرف الأول : المؤجر

محمد علي محمد – غزة الرمال – هوية (900000000) جوال (0599000000)

الطرف الثاني : المستأجر

أكرم محمد سعدي – غزة الميناء – هوية (909999999) جوال (0599111111)

حيث أن الطرف الثاني مستأجر عند الطرف الأول شقة سكنية، ونتيجة الأوضاع الصعبة بسبب الحرب لم يتمكن الطرف الثاني من دفع الأجرة لمدة خمسة أشهر وقيمتها5000 شيكل، ونتيجة لذلك طالب المؤجر من المستأجر إخلاء المأجور و..... ومن خلال الوساطة فقد تم تقريب وجهات نظر الطرفين وقد توصلوا إلى اتفاق رضائي فيما بينهما .....

أولا/ التمهيد/ المقدمة: يُعتبر التمهيد المذكور أعلاه جزءاً لا يتجزأ من هذه الاتفاق ومفسراً لأحكامها.

ثانيا/ شروط التسوية والالتزامات: يلتزم **الطرف الثاني** بدفع مبلغ وقدره **المبلغ رقماً وكتابةً، مثال: 5000 شيكل** إلى **الطرف الأول**، ويتم السداد وفق الآتي:

ثالثا/ التنازل وإبراء الذمة: بمجرد تنفيذ البند الثاني واستلام **الطرف الأول** للمبلغ المذكور، يقر **الطرف الأول** بإبراء ذمة **الطرف الثاني** إبراءً شاملاً ومطلقاً لا رجعة فيه عن أي مبالغ أو مطالبات تتعلق بهذا النزاع.

رابعا/ إسقاط الدعاوى القضائية : يتعهد الطرفان بإ**سقاط / التنازل عن** كافة الدعاوى أو الشكاوى المقامة حالياً أمام المحاكم أو الجهات الرسمية تحت **رقم القضية إن وجد،**

خامسا/ نهائية الاتفاق: تُعد هذه الاتفاقية نهائية وقاطعة للنزاع، ولا يجوز لأي طرف بعد توقيعها فتح موضوع النزاع مجدداً أو المطالبة بأي حقوق إضافية أمام أي جهة قضائية أو تحكيمية

سادسا/ نسخ الاتفاقية: حُررت هذه الاتفاقية من **ثلاث نسخ**، بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها، ونسخة للوسيط، أو لتقديمها للمحكمة لإثبات الصلح.

طـــرف أول　　طـرف ثاني

شـــــاهـــد　　شـــــاهـــد

_ الوسيط لا يوقع على اتفاق التسوية لكن يمكن أن يوقع على سند الوساطة.

_ الموفق يوقع على سند التوفيق وعلى اتفاق التسوية.

تنويه قانوني سريع : يفضل دائماً توثيق هذا الصلح أمام محامٍ معتمد أو كاتب العدل في بلدك لضمان اعتباره سنداً تنفيذياً في المحاكم فوراً إذا أخل أحد الأطراف بالتزاماته.

المفاوضات لحل النزاع

تُعد المفاوضات الأداة الأساسية والأكثر فعالية لتسوية المنازعات سلمياً؛ فهي تتيح للأطراف المتنازعة الجلوس معاً، وفهم جوهر الخلاف، والوصول إلى حلول متبادلة تحافظ على العلاقات، وتوفر الكثير من الوقت والجهد والتكاليف مقارنة باللجوء إلى القضاء

يتلخص دور المفاوض في **تمثيل مصالح طرفه وتحقيق أفضل مكاسب ممكنة له** من خلال إدارة عملية التحاور مع الطرف الآخر، **نعم، يحق له بل ويجب عليه اقتراح حلول**، لكن هذه الحلول تكون موجهة لخدمة أهدافه وتختلف تماماً عن حلول "الوسيط" المحايد.

ينقسم دور المفاوض إلى قسمين رئيسيين:

أولاً/ دور المفاوض في الجلسات:

1/ طرح المطالب والشروط : يبدأ بتقديم موقف طرفه بوضوح مستنداً إلى الحجج والأدلة.

2/ قراءة الطرف الآخر : تحليل لغة جسد الخصم، فهم مصالحه الخفية، وتحديد نقاط ضعفه وقوته

3/ تقديم التنازلات المدروسة : التنازل عن أمور ثانوية مقابل الحصول على مكاسب جوهرية من الطرف الآخر

4/ إدارة الضغط والوقت : استخدام التكتيكات التفاوضية (مثل الصمت، أو وضع مواعيد نهائية) لضغط الطرف الآخر وتوجيهه نحو الحل المطلوب.

_ قد يقترح المفاوض حلولاً وقد تتمثل باتجاهين//

أ/ **حلول هجومية (متحيزة)** يطرح حلولاً تبدو منصفة لكنها في الحقيقة تضمن لطرفه الحصة الأكبر من المكاسب.

ب/ **حلول إبداعية (التكاملية)** عندما تصل المفاوضات إلى طريق مسدود، يقترح حلولاً بديلة توسّع نطاق الفائدة للطرفين (مثال: "لن نختلف على السعر، لكن مقابل هذا السعر سنطلب فترة ضمان أطول وشحن مجاني.

توثيق الاتفاق وصياغته قانونا صياغة ما تم التوصل إليه في بنود واضحة ومكتوبة تضمن التزام كل طرف بواجباته بدقة.

الفرق الجوهري بين المفاوض والوسيط في طرح الحلول:

المفاوض/ شخص غير محايد: يدافع عن طرف واحد، ويقترح حلولاً تحقق مصلحة طرفه أولاً.

الوسيط / شخص محايد تماماً: لا يمثل أي طرف، وإذا اقترح حلولاً (في نموذج الوساطة التقييمية) تكون حلولاً وسطية تهدف لإرضاء الطرفين معاً وإنهاء النزاع دون انحياز.

نصت المادة (40) من قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني رقم 4 لسنة 1999م، على أن:" 1_ عندما يعتقد المستثمر أو السلطة الوطنية بأن نزاعاً قد نشأ بينهما، يمكن لأي منهما أن يطلب المباشرة بإجراء مفاوضات وفقاً للإجراءات المحددة في الأنظمة. ويمكن لأحد طرفي النزاع أن يطلب إجراء مفاوضات قبل لجوئه إلى تسوية النزاعات المنصوص عليها في الفقرة (ب) من هذه المادة.

ب_ إذا أخفقت المفاوضات في تسوية النزاع في الفترة الزمنية المحددة في الأنظمة، يحق لأي من الطرفين أن يحيل النزاع إلى:

1.تحكيم مستقل ملزم كما تنص على ذلك الأنظمة

2.. المحاكم الفلسطينية.".

اتفاق بدء المفاوضات// أو ما يُعرف باتفاق السرية وحسن النوايا للبدء في التفاوض)، وهو يُوقع **قبل** الدخول في تفاصيل الحل لضمان جدية الأطراف وحماية المعلومات المتبادلة أثناء الجلسات.

في إطار اللجوء إلى التوفيق لفض منازعات العمل الجماعية فقد نص قانون العمل الفلسطيني على الحق في اللجوء إلى مندوب التوفيق، وقد تجلى ذلك من خلال نص المدة (61) حيث نصت على أنه:" يحق لكل من طرفي نزاع العمل الجماعي اللجوء إلى مندوب التوفيق في الوزارة، إذا لم يحل هذا النزاع بالطرق التفاوضية داخل المنشأة".

المادة (62) " إذا فشل مندوب التوفيق في حل النزاع خلال عشرة أيام على الوزير إحالة النزاع إلى لجنة توفيق تشكل من أحد موظفي الوزارة رئيساً ومن عدد متساو من الأعضاء ينسبهم كل من صاحب العمل والعمال".

المادة (63):" فشل لجنة التوفيق في حل النزاع

1- إذا فشلت لجنة التوفيق في حل النزاع خلال أسبوعين يحق لأي من طرفيه اللجوء إلى المحكمة المختصة.

2- إذا لم يلجأ أي من الطرفين للقضاء وكان النزاع العمالي الجماعي يمس بالمصلحة العامة يحق للوزير إلزام الطرفين بالمثول أمام لجنة تحكيم يشكلها الوزير بالتنسيق مع الجهات المعنية من:

أ) قاض رئيساً للجنة.

ب) ممثل عن الوزارة.

ج) ممثل عن العمال.

د) ممثل عن أصحاب العمل"

المادة (63):" عند النظر في نزاع عمالي يكون لمندوب التوفيق وللجنتي التوفيق أو التحكيم صلاحية المحكمة المختصة فيما يتعلق بإحضار الشهود وسماع أقوالهم وإجراء المعاينة والاستعانة بأهل الخبرة.

اتفاق التزام ببدء مفاوضات تسوية ودّية/

اليوم _____ الموافق _/_/___ تم الاتفاق بين كل من:

الطرف الأول :

محمد علي محمد – غزة الرمال – هوية (900000000) جوال (0599000000)

الطرف الثاني :

أكرم محمد سعدي – غزة الميناء – هوية (909999999) جوال (0599111111)

تمهيد//

حيث أن هناك خلافاً قائماً بين الطرفين يتعلق ب **(تحديد موضوع النزاع)** _____ ورغبةً منهما في استكشاف فرص الحل الودي والوصول إلى تسوية مرضية تنهي هذا النزاع دون اللجوء إلى التحكيم أو إجراءات قضائية مطولة، فقد اتفق الطرفان على تنظيم عملية التفاوض وفق الشروط التالية:

البند الأول/ الالتزام بحسن النوايا:

يقر الطرفان ببدء المفاوضات بنية صادقة ورغبة حقيقية في الوصول إلى تسوية عادلة، ويتعهدان بالامتناع عن اتخاذ أي إجراءات تصعيدية أو استفزازية طوال فترة التفاوض.

البند الثاني/ السرية التامة:

تُعد جميع المناقشات، المقترحات، والمستندات المتبادلة أثناء جلسات التفاوض **سرية للغاية** ولا يحق لأي طرف استخدام أي معلومة أو مقترح طرح في المفاوضات كدليل إثبات ضد الآخر أمام المحاكم إذا فشل المفاوضات

البند الثالث: تجميد الإجراءات القضائية (تأجيل النزاع)

يتفق الطرفان على عدم رفع أي دعاوى قضائية جديدة، وتأجيل أي إجراءات قانونية قائمة حالياً لمدة **محددة، مثال 30 يوماً** تبدأ من تاريخ توقيع هذا الاتفاق، وتسمى هذه الفترة "فترة التفاوض الحصرية."

البند الرابع/ جدول ومكان المفاوضات:

تُعقد جلسات التفاوض في المكان المحدد، **مثال: مكتب محايد / عبر الإنترنت...إلخ)**

يمثل كل طرف في هذه الاجتماعات الشخص نفسه أو وكيله القانوني المفوض بموجب وكالة تتيح له اتخاذ القرار والوقيع على التسوية النهائية.

البند الخامس: إنهاء المفاوضات:

يحق لأي من الطرفين إنهاء هذه المفاوضات في أي وقت إذا تبين له عدم جدية الطرف الآخر، وذلك بموجب إخطار كتابي (ورقي أو إلكتروني)، مع استمرار سريان بند السرية (البند الثاني) حتى بعد إنهاء المفاوضات.

تواقيع الأطراف

الطرف الأول **الطرف الثاني**