المفاوضات ودورها في تسوية منازعات عقود الطاقة

الباحث

علي مرشد العرشاني

الملخص:

تعد المفاوضات من أبرز الوسائل الودية المباشرة لفض المنازعات والتي تقوم على مبدأ الحوار المباشر بين أطراف النزاع بهدف تسويته، وتلعب أيضاً دوراً وقائياً هاماً في النزاع المحتمل حيث أنها تساعد الأطراف في الوصول إلى تسوية يتجنبوا بموجبها حدوث الخلافات بأثارها السالبة، ونظراً لما تحظى به عقود الطاقة من اهتمام والذي جعل من المنازعات التي تنشأ عنها ذات طبيعة حساسة وذلك من ناحية مدى إمكانية تعامل أطراف العلاقة العقدية مع هذه المنازعات وتسويتها للخروج بنتائج مرضية تحول دون انهدام الروابط العقدية وتحافظ على العلاقة الودية بين الأطراف؛ فكان للمفاوضات دور كبير في تفادي حصول المنازعات الناشئة عن عقود الطاقة وذلك بتداركها قبل احتدامها وكذلك لها دور في تسوية الكثير من المنازعات بعد وقوعها، ولذلك يتم النص على اللجوء للتفاوض في الكثير من نصوص عقود الطاقة لثقة الأطراف بأنها وسيلة مؤثرة وناجحة.

الكلمات المفتاحية:

عقود الطاقة – تسوية المنازعات – المفاوضات.

مقدمة:

للطاقة بمختلف صورها دور هام سواءً على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي كونها لم تعتد سلعة تجارية فحسب بل أصبحت سلعة استراتيجية وسياسية واقتصادية تتوقف عليها التنمية لاقتصادية والصناعية داخل الدول بما يؤثر في تقدمها[1]، وهذا ما يدفع أطراف العلاقة في عقود الطاقة للبحث عن وسائل أخرى لحل نزاعاتهم بعيداً عن القضاء الوطني وذلك توفيراً للجهد والوقت والمال والمحافظة على سرية النزاع ومحاولة تجاوز الشكليات والابتعاد عن أجواء المحاكم المزدحمة بالقضايا، وأيضاً بعيداً عن هيئات التحكيم كلما أمكن ذلك كونها أصبحت هي الأخرى طويلة الاجراءات ومكلفة ولا تحقق دائماً تطلعات أطراف النزاع الذين يرغبون في الوصول إلى حل للنزاع بأفضل الوسائل وأقل الخسائر وأقصر مدة[2].

ولما سبق فقد أصبح اللجوء للوسائل الودية لحل المنازعات[3] وفي مقدمتها المفاوضات أمراً مفضلاً وذلك لتلبية متطلبات الاستثمار الحديثة والمتجددة كونها تهتم بأسباب نشوء النزاع أكثر من اهتمامها بجوانبه القانونية حيث يكون لفهم أسباب نشوء النزاع دور فعال في تسويته بصورةٍ مرضيةٍ لأطرافه[4]، فتعد المفاوضات من أقدم الوسائل الودية وأكثرها شيوعاً فكان لهذا المفهوم دور في الجهود التي بذلها الحقوقيون خلال القرون الوسطى لتحديد مفهوم وطبيعة الحرب العادلة وضرورة التفاوض قبل موافقة الجميع على استخدام القوة، فيشير بعض الكتاب بأنه منذ

---

(1) السروي، عبد الكريم محمد، (2013)، النظام القانوني لعقود الطاقة، بحث منشور، **المؤتمر السنوي الحادي والعشرين "الطاقة بين القانون والاقتصاد"**، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، بتاريخ 10-2013/5/21، الامارات العربية المتحدة، ص699.

(2) حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، (2015)، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر، ص24.

(3) وتسمى أيضاً بالوسائل السلمية، ويرمز لها باللغة الإنجليزية: (**A.D.R**) وهي اختصار Amicable Dispute Resolution وهو مصطلح يختلف عن Alternative Dispute Resolution والذي يعني الوسائل البديلة لحل المنازعات والذي يشمل الوسائل الودية وشبه القضائية، ويطلق على التسوية الودية أيضاً Amicable settlement.

(4) حامد، ماهر محمد، (2006)، وسائل تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار، بحث منشور، **مجلة مصر المعاصرة**، المجلد 97، (العدد 483)، يونيو، مصر، ص528.

العصور القديمة كانت الدول تشعر بوجود التزام قانوني يوجب عليها تفعيل مبدأ التفاوض قبل اللجوء إلى استخدام القوة حتى ولو لم يتعدى ذلك الالتزام الإطار الشكلي[1].

الإشكالية التي يعالجها البحث:

يلاحظ أن الدول المنتجة للطاقة عادةً ما تقوم باستقبال الشركات المستثمرة في هذا القطاع بطرق رسمية وبحفاوة كبيرة، ولكن هذه الشركات في المقابل كانت غالباً ما تغادر الدول المنتجة إلى أروقة المحاكم المحلية أو الدولية أو هيئات التحكيم المختلفة وذلك نتيجةً احتدام الخلاف بينهم، وهذا يؤدي إلى أثآر خطيرة سواءً على الدول المنتجة أو على الشركات المستثمرة في قطاع الطاقة والتي تكون مصلحتهم غالباً في الاستمرار في العلاقة التعاقدية وحل المنازعات الناشئة بينهم بأقصر الطرق وأيسرها وبشكل سري بصورة تحافظ على مصالحهم وحقوقهم وهذا ما لا يتحقق عند عرض النزاع أمام قضاء الدولة المنتجة للطاقة لمظنة تحيزه إلى جانب دولته كونها طرفاً في النزاع ولكون اجراءات التقاضي مقيدة من عدة جوانب قانونية مما يؤدي إلى تأخر الفصل في موضوع النزاع، وهذا بدوره يمكن تلافيه عن طريق اللجوء للوسائل الودية لتسوية النزاع القائم بين أطراف العقد وفي مقدمتها المفاوضات والتي يمكن إذا ما تم تفعيلها بصورة صحيحة أن تساهم بصورة إيجابية في تحقيق تطلعات أطراف النزاع وتسويته بشكل يرضي الجميع.

منهجية البحث:

للوصول إلى النتيجة المرجوة من هذه الدراسة والتغلب على هذه الصعوبات كان على الباحث اتباع المنهج الوصفي التحليلي من خلال معالجة الجوانب القانونية لتسوية منازعات عقود الطاقة بواسطة المفاوضات.

---

[1] فون جلان، جيرهارد، (1970)، **القانون بين الأمم**، الطبعة الثانية، ترجمة العمر، عباس، وزهدي، وفيق، الجزء الثاني، بيروت، لبنان: منشورات دار الآفاق الجديدة، ص204-205.

خطة البحث:

للإحاطة بموضوع المفاوضات ودورها كوسيلة لتسوية منازعات عقد الطاقة سنقوم بتقسيم هذه الدراسة وفق الخطة التالية:

المقدمة:

المطلب الأول: ماهية المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات.

المطلب الثاني: دور المفاوضات في تسوية منازعات عقود الطاقة.

الخاتمة: النتائج – التوصيات.

المطلب الأول

ماهية المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات

للمفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات مفهوم يختلف عن المفاوضات التي تسبق إبرام العقد، فعند إبرام العقد ينصب موضوع التفاوض على تنظيم بنود التعاقد وشروطه، أما المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات فتكون في مرحلة لاحقة لإبرام العقد عند تنفيذه حيث من الممكن أن تختلف وجهات النظر لدى الأطراف في مرحلة ما أو قد ينشأ خلاف فعّليٌ بينهم، فينصب موضوع المفاوضات في منع نشوء النزاع في الحالة الأولى والبحث عن تسوية مرضية للأطراف في الحالة الثانية[1].

ولبيان مفهوم المفاوضات كوسيلة لفض المنازعات سيتم بيان مفهوم المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات وذلك في الفرع الأول ومن ثم سيتم الحديث عن خصائص المفاوضات وذلك في الفرع الثاني.

[1] الظفيري، يوسف ناصر، (2011)، **تسوية المنازعات الناشئة عن عقود البوت**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، عمان، الأردن، ص89.

الفرع الأول

مفهوم المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات (Negotiations)

المفاوضات هي إجراء عملي يتمثل في قيام أطراف النزاع بدراسة موضوع النزاع بصورة مشتركة بحيث يتم تبادل وجهات النظر بشأن طبيعة النزاع وأسبابه وذلك بهدف الوصول إلى تسوية مناسبة له، فهي وسيلة تتدخل لحل النزاع في مرحلة لا يزال النزاع في بدايته فيحاول أطرافه الحد من شدته وتقريب وجهات النظر للوصل إلى حل توافقي، وبذلك يكون للمفاوضات القبول والتفضيل من قبل أطراف التعاقد[1].

ولبيان مفهوم المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات سيتم أولاً بيان تعريف المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات في البند أولاً ثم سيتم بيان عناصر المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات وذلك كالاتي:

أولاً: تعريف المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات:

لقد تعددت تعاريف المفاوضات فتعرف المفاوضات بصورة عامة دون تخصيصها لحالة معينة بأنها: "حوار بين طرفين أو أكثر حول موضوع معين بهدف الوصول إلى اتفاق بين المتفاوضين بما يحقق مصلحة كل منهم"[2].

وقد تصدى الباحثون لتعريف المفاوضات لكونها وسيلة مباشرة من وسائل تسوية المنازعات، وأبرز ما قيل في ذلك هو تعريفها على أنها: آلية لحل نزاع قائم بناءً على الحوار المباشر بين أطراف النزاع بهدف تسوية الخلاف دون الحاجة لطرف ثالث، فهي وسيلة تعتمد على الحوار بين الأطراف مباشرة، إلا أنه لا يوجد ما يمنع من تمثيل

---

[1] حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص52.

[2] الحمود، وضاح محمود، (2008)، **حقوق والتزامات الإدارة المتعاقدة في عقود التشييد والاستغلال والتسليم**، رسالة دكتوراه، كلية الدراسات القانونية العليا، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن، ص267.

المتنازعين بواسطة محامين أو وكلاء لهم إذ لا يغير ذلك من طبيعة التفاوض مادام الوكلاء يملكون سلطة اتخاذ القرار عن موكليهم[1].

ثانياً: عناصر المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات:

من خلال التعريف الذي أوردناه أعلاه نجد أن للمفاوضات كوسيلة ودية لتسوية منازعات عقود الطاقة عدة عناصر يوجزها الباحث كالاتي:

1- أطراف التفاوض: فيتم التفاوض بين طرفين أو أكثر، وأطراف التفاوض هم في الغالب أصحاب العلاقة في النزاع القائم، لكنه قد يشمل أطرافاً آخرين تربطهم بالنزاع علاقة ومصلحة ما، وبذلك يمكن تقسيم أطراف التفاوض إلى أطراف مباشرة والذين هم أطراف النزاع وهم من يقوم بعملية التفاوض بصورة مباشرة بينهم، وهناك أطراف غير مباشرة وهي المجموعة التي تتأثر بالمفاوضات القائمة بناءً على مصلحة ما ولها القدرة على التأثير على سير المفاوضات ونتائجها كالمقاول من الباطن[2].

2- موضوع التفاوض: وهو القضية موضع النزاع وتتمثل في وجود مشكلة ما أو وجود مصالح متعارضة بين أطراف العلاقة العقدية، كمحاولة تفسير بنود العقد أو إعادة توازن العملية التعاقدية عند حدوث ظروف طارئة إضافة إلى غيرها من المنازعات التي قد تحدث أثناء مرحلة تنفيذ العقد[3].

---

[1] السن، عادل عبد العزيز، (2010)، المفاوضات والتوفيق والوساطة كنظم ودية لحل المنازعات، بحث منشور، **الورشة التكوينية حول فن التحكيم ومهارات المحكم**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أكتوبر، المغرب، ص16.

[2] صقر، عمر محمد، (1997)، **التفاوض التجاري الدولي**، بدون طبعة، القاهرة، مصر: مكتبة عين شمس، ص21-22، حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص53.

[3] سلامة، أحمد عبد الكريم، (2003)، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، بحث منشور، **مجلة الأمن والقانون**، أكاديمية شرطة دبي، المجلد 11، (العدد 1)، يناير، الامارات، ص233.

3- الموقف التفاوضي: وهو موقف حركي يقوم على الفعل ورد الفعل إيجاباً وسلباً وتأثيراً وتأثراً ويتمثل في التفاعل والاتصال بين أطراف التفاوض وذلك عبر الالتقاء الشخصي في موعد يُتفق عليه من قبل الأطراف فيتم الدخول في محاورات ومناقشات ومساومات شخصية ويتم تبادل المقترحات والأفكار حول المشكلة المطروحة[1]، فهو موقف تعبيري يستخدم فيه اللفظ بالكلمة والتعبير بالإشارة وتستخدم خلاله مهارات وقدرات عالية، بالإضافة إلى أن التفاوض موقف يتسم بالمرونة ويتطلب قدراً كبيراً من التكيف السريع والمستمر مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية[2].

4- الهدف من التفاوض: تسعى أي عملية تفاوضية إلى تحقيق هدف معين قد يكون توقي حدوث نزاع ما أو الوصول بنزاع قائم إلى حل وسط يرضي جميع الأطراف ويحقق المصالح المشتركة، فبناءً على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية وتعمل لذلك الحسابات الدقيقة وتُجرى التحليلات العميقة لكل خطوة[3]، فأي مفاوضات ليس لها هدف ما هي إلا عبث وإضاعة للجهد والوقت والمال، وبالنظر إلى واقع المفاوضات فإنه ليس كل المفاوضات تنتهي بالنجاح والاتفاق فهناك العديد من العوامل التي تتحكم في سير عملية التفاوض والتي تؤثر على النتيجة النهائية للمفاوضات[4].

---

[1] السن، عادل عبد العزيز، (2010)، المفاوضات وخطابات النوايا السابقة للتعاقد ودور المفاوضات في تسوية المنازعات، بحث منشور، **الملتقى العربي الأول التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، يونيو، لبنان، ص19.

[2] صقر، عمر محمد، **التفاوض التجاري الدولي**، "مرجع سابق"، ص21.

[3] حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص54.

[4] سلامة، أحمد عبد الكريم، **النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية**، "المرجع السابق"، ص235، السن، عادل عبد العزيز، **المفاوضات وخطابات النوايا السابقة للتعاقد ودور المفاوضات في تسوية المنازعات**، "المرجع السابق"، ص19.

الفرع الثاني

خصائص المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات

تتميز المفاوضات بعدة خصائص وسمات تميزها عن غيرها من الوسائل سيتم إيجازها كالاتي:

1- تتميز المفاوضات بالمرونة: فهي عملية تبادلية تقوم على الأخذ والعطاء حيث يقوم أطراف النزاع بمناقشة حيثيات النزاع بصورة مباشرة وفقاً لمصالحهم المشتركة بحيث يقوم كل طرف بالاطلاع على الرأي الذي يقدمه الطرف الآخر، فالتفاوض يقوم على هذه المصالح واستمرار التفاوض مرهون باستمرار تلك المصالح حيث يؤدي انهيار المصالح إلى انهيار عملية التفاوض بصورة تلقائية[1].

2- تمتاز المفاوضات بالسرية: فتحاط معظم عمليات التفاوض بالسرية والكتمان من قبل أطرافها وذلك بهدف إبعادها عن أيٍ من التأثيرات الخارجية، فتتسم عملية التفاوض بنوع من الغموض وذلك يعود إلى طبيعة الأطراف المتفاوضة في التعامل مع المداولات حيث يقوم كل طرف بإضفاء نوع من السرية على مداولاته لمحاولة إخفاء نقاط ضعفه أو إخفاقاته، ويرى بعض المحللين والباحثين أن الغموض المدروس بدقة يعد بمثابة نقطة قوة للذين يجيدون استخدامه في الأوقات المناسبة[2].

3- تتميز المفاوضات بالسرعة: وذلك لكون طبيعة العلاقات الودية بين الطرفين تستدعي الوصول لتسوية مبكرة للنزاع بهدف تهدئة التوتر وإعادة العلاقات المتبادلة إلى مجراها الطبيعي[3]، فعندما تتحد القناعة مع الإدراك لدى أطراف النزاع بأن من شأن جلوسهم على طاولة المفاوضات أن يساعد في بلوغ تحقيق تسوية مرضية وتحقيق مكاسب

---

[1] اليوسفي، أمين محمد، (1997)، **تسوية المنازعات الدولية بالوسائل السلمية**، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان: دار الحداثة للطباعة والنشر والتوزيع، ص30.

[2] العلاق، بشير عباس، (2010)، **إدارة التفاوض**، الطبعة العربية، عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ص19.

[3] اليوسفي، أمين محمد، **تسوية المنازعات الدولية بالوسائل السلمية**، "مرجع سابق"، ص30.

ومنافع متبادلة فإن المفاوضات تحقق أهدافها وتؤتي ثمارها بوقت سريع وبعكس ما سبق فإن التفاوض لن يقود إلى أي نتائج ولن يحقق أي أهداف[1].

4- من سمات المفاوضات أن لها دوراً مزدوجاً: فلها دور وقائي يتمثل في منع نشوء النزاع والحد من شدة التوتر بين أطراف العلاقة القانونية، كما أن لها دوراً علاجياً يتمثل في التخفيف من حدة النزاع بين أطرافه بعد وقوعه وذلك بإسهام الأطراف المتفاوضة في تضييق أبعاد النزاع بينهم بل والوصول إلى تسوية يرتضيها الجميع[2].

5- من خصائص المفاوضات أنها علاقة اختيارية: وذلك لأنها تحدث دائماً برضا الأطراف المتفاوضة دون أي إجبار أو إكراه أو ضغط، فهي تصرف إرادي حر، حيث لا يتم اللجوء للمفاوضات مالم تدخلها أطراف النزاع برغبتها التامة وبقناعة منها[3]، وبذلك فهي لا تتقيد بقواعد شكلية أو موضوعية معينة مثلما تتقيد الوسائل الأخرى فمن الممكن أن تتم بصورة شفوية أو مكتوبة، تقليدية أو إلكترونية[4].

6- تمتاز المفاوضات بأنها علم وفن: فمهارات التفاوض علم قائم بذاته يتوقف بدرجة كبيرة على مدى إحاطة المفاوض بالعديد من العلوم في المجالات الاقتصادية والإنسانية والسياسية والاجتماعية، فالمفاوضات عملية تمارس داخل كل النشاطات وتدخل في كل المجالات[5]، فتحتاج ممن يقوم بها إضافة إلى العلم والمعرفة بالعلوم المختلفة أن يتصف بالحرفية والفن في التعامل مع الطرف الآخر، فالمفاوضات ماهي إلا فن الإقناع والإبداع[6].

---

[1] العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "المرجع السابق"، ص19.

[2] قادر، ظاهر مجيد، (2013)، **الاختصاص التشريعي والقضائي في عقود النفط "دراسة مقارنة"**، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان: منشورات زين الحقوقية، ص239.

[3] أبو شيخة، نادر أحمد، (1997)، **أصول التفاوض**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع والطباعة، ص20، بوجمعة، جعفر، (2015)، **الوسائل الإلكترونية لحل منازعات عقود التجارة الإلكترونية**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، الجزائر، ص11.

[4] بوجمعة، جعفر، **الوسائل الإلكترونية لحل منازعات عقود التجارة الإلكترونية**، "المرجع السابق"، ص12.

[5] كافي، مصطفى يوسف، (2015)، **إدارة المفاوضات**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع، ص24.

[6] الدوري، حسين، (2007)، عقود التجارة الدولية –العادية والإلكترونية– ومنازعاتها، بحث منشور، **ندوة المعاملات القانونية الإلكترونية وعقود التجارة الدولية**، ورشة عمل حول التحكيم في منازعات عقود التجارة الدولية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، فبراير، الإمارات، ص9.

7- تتميز المفاوضات بوجود نوع من العدالة والمساواة في طرح النقاشات والأفكار: فصيغة التفاوض ينبغي أن تتضمن قدراً من المساواة والعدالة في منح كل طرف الحق في طرح ما لديه من اقتراحات ووجهات النظر، فإذا ما شعر أحد الأطراف بوجود نوع من الظلم من جهة الطرف الأخر فإن المفاوضات لن تكون مجدية، وعليه فكل نزاع قابل للتفاوض إذا ما وجد حوار قائم على منهجية العدالة والمساواة التي تتيح قدراً من حرية تبادل الأفكار والآراء، وذلك يشير إلى حقيقة مفادها أن الحلول الوسطية أفضل من الاقتتال وأن المكاسب المتبادلة هي نتاج الحوار الهادئ والتفاوض المتزن[1].

المطلب الثاني

دور المفاوضات في تسوية منازعات عقود الطاقة

تمتاز المفاوضات بأنها وسيلة يتم اللجوء إليها عادةً قبل لجوء أطراف النزاع إلى الوسائل البديلة الأخرى لفض المنازعات كالوساطة والتحكيم وغيرها[2]، فالمفاوضات وسيلة تستخدم فيها الكثير من الاستراتيجيات وتمر بعدد من المراحل والخطوات وتحقق مجموعة من الأثار والتبعات، ولبيان دور المفاوضات في تسوية منازعات عقود الطاقة فإنه يجب دراسة آلية عمل هذه الوسيلة وتتمثل هذه الآلية أولاً في تنظيم عقود الطاقة للمفوضات كوسيلة لفض المنازعات وذلك في بنودها –الفرع الأول– ثم تمر عملية التفاوض بالعديد من المراحل العملية تنتهي بنتيجة هذه المفاوضات وأثرها في تسوية منازعات عقود الطاقة –الفرع الثاني–.

---

[1] العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "مرجع سابق"، ص19.

[2] بوجمعة، جعفر، **الوسائل الإلكترونية لحل منازعات عقود التجارة الإلكترونية**، "المرجع السابق"، ص11.

الفرع الأول

تنظيم عقود الطاقة للمفوضات كوسيلة لتسوية المنازعات الناتجة عنها

تتدرج آلية عمل المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات في عقود الطاقة عبر العديد من المستويات حيث يكون أولها نص العقد على وجوب لجوء أطراف النزاع في العلاقة العقدية في عقود الطاقة إلى المفاوضات كوسيلة لتسوية النزاع القائم بينهم قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى.

وقد عنيت عقود الطاقة بالنص على المفاوضات كوسيلة لفض المنازعات منذ بداية القرن العشرين حيث نصت عليها ضمن البنود الخاصة بتسوية المنازعات، ومن العقود القديمة للطاقة التي نصت على قيام أطراف النزاع باللجوء إلى التفاوض لتسوية النزاع هي اتفاقية النفط المبرمة بين الحكومة الكويتية وشركة نفط الكويت المحدودة عام 1934 حيث نصت المادة (18/أ) من الاتفاقية بأنه: "إذا حدث في أثناء سريان هذا العقد أي خلاف أو نزاع ما بين الفريقين المتعاقدين حول تفسيره أو تنفيذه أو أي شأن أو أي شيء آخر مذكور فيه أو بالحقوق والواجبات المترتبة على كل فريق، فإن هذا يوجب إذا عجز الفريقان على الاتفاق فيما بينهما أو بعد المفاوضة..."[1].

وفي العصر الحديث نجد أنه زاد اهتمام عقود الطاقة بتنظيم دور المفاوضات كوسيلة لحل المنازعات في عقود الطاقة وإحاطتها بالعديد من الأحكام فعلى سبيل المثال نجد أن المادة (1/42/أ) من اتفاقية اقتسام الإنتاج الكردستاني المبرمة بين حكومة الاقليم وبين شركة (Komet Group S.A) بتاريخ 2008/6/20 قد نصت على أنه: "يتوجب على أطراف النزاع أولاً طلب تسوية النزاع عن طريق التفاوض بين الممثلين الأقدمين (Senior Representative) والذي يعني أي فرد له سلطة التفاوض في تسوية النزاع نيابة عن الطرف في النزاع والذي يعني بالنسبة للحكومة وزير الموارد الطبيعية، وذلك في غضون ثلاثين يوماً بعد تاريخ وصول الإشعار بالنزاع، فإن

[1] قادر، ظاهر مجيد، **الاختصاص التشريعي والقضائي في عقود النفط**، "مرجع سابق"، ص241.

الممثلين الأقدمين الذين يمثلون أطراف النزاع يجب أن يلتقوا في التاريخ والوقت والمكان المقبول لديهما لتبادل المعلومات ذات العلاقة كمحاولة لحل النزاعة"[1].

وبالانتقال إلى دراسة عقود الطاقة في الأردن فيجد الباحث أنها في المجمل عنيت بدور الوسائل الودية في تسوية المنازعات الناتجة عن عقود الطاقة ولكن البعض منها خصصت المفاوضات كوسيلة ودية لتسوية المنازعات بصورة مباشرة ونستخلص من دراسة وتحليل مجمل هذه العقود مجموعة من الأحكام يوصي الباحث بالأخذ بها عند إبرام عقود الطاقة ونوجزها كالاتي:

1- النص على أنه يجب على الطرف الذي يدعي وجود نزاع ما أن يقوم بتوجيه إشعار للطرف الآخر –قبل البدء بأي إجراء من إجراءات تسوية النزاع– يوضح فيه جميع الجوانب المتعلقة بالنزاع[2].

2- النص على أنه يجب على أطراف النزاع الالتزام بإجراء المفاوضات والاجتماع خلال مدة محددة يتم حساب مدتها من تاريخ الإشعار السابق ذكره[3].

---

[1] العقد متوفر باللغة الانجليزية على الموقع التالي: http://cabinet.gov.krd/p/print.aspx?l=12&smap=010000&p=78# visited on 14/5/2017.

[2] ومثال ذلك ما نصت عليه المادة (2/2/30) من القانون رقم (29) لعام 2015 بشأن التصديق على اتفاقية برنامج التطوير وإنتاج البترول في الأردن والمبرمة بين وزارة الطاقة والثروة المعدنية في المملكة الأردنية الهاشمية وبين شركة ترانسيورو إنيرجي في منطقة حقل حمزة بقولها: "يقوم الطرف الذي يسعى إلى رفع دعوى بسبب نشوب نزاع أن يوجه إشعاراً بهذه المطالبة يحدد فيه أساس المطالبة والأسس القانونية والوثائق ذات الصلة لدعم مثل هذه المطالبة أو الدعوى"، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5345، متوفرة على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.

[3] ومثالاً على ذلك ما نصت عليه المادة (1/2/28) من قانون رقم (22) لعام 2010 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز الصخر الزيتي والمبرمة بين المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الصخر الزيتي الأردني للطاقة بقولها: "تجتمع الأطراف أولاً خلال شهر واحد من إشعار المطالبة ويسعون لتسوية نزاع من خلال مفاوضات ودية"، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5040، متوفرة على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.

3- النص على أنه يجب على أطراف النزاع الالتزام بإجراء عملية التفاوض قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى لتسوية النزاع وعلى رأسها التحكيم[1].

4- النص على أنه يجب على الأطراف الاجتماع بصورة دورية لمناقشة سير عملية تنفيذ العقد وبذل الجهد المعقول في تسوية أي نزاع قد ينشأ بالتفاوض الودي[2].

5- الأخذ بما نصت عليه بعض عقود الطاقة بأنه يجب على الأطراف في حال نشوء قوة قاهرة أدت إلى منع أي طرف من إنجاز التزاماته لفترة قدرتها بعض هذه العقود بستة أشهر للقيام بمناقشة الحلول البديلة والتفاوض حول كيفية التعامل مع هذه الأحداث[3].

---

[1] ومن الأمثلة على ذلك ما نصت عليه المادة (2/2/28) من قانون رقم (13) لعام 2014 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز التقطير السطحي للصخر الزيتي والمبرمة بين الحكومة الأردنية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين الشركة السعودية العربية للصخر الزيتي بأنه: " لا يجوز لأي من الطرفين بدء إجراءات التحكيم إلا بعد تقيد الطرفين بالمادتين (1/28) و(1/2/28) ..."، والمادتان (1/28) و(1/2/28) قد نصتنا على اللجوء للمفاوضات، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5278.

[2] ومثالاً على ذلك ما نصت عليه المادة (1/29) من الاتفاقية المبرمة بين سلطة المصادر الطبيعية في الأردن وبين شركة اموكو الاردن للبترول من اجل التنقيب عن البترول والمشاركة في الإنتاج لسنة 1986 بقولها: "يترتب على السلطة والمقاول أن يجتمعا دورياً للتباحث في تنفيذ عمليات البترول المنظورة بمقتضى هذا العقد وعليهما أن يبذلا جهدهما لتسوية أي مشكلة تنشأ عنه ودياً"، **والمنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 3423، متوفرة على موقع قسطاس.

[3] ومثالاً على ذلك ما نصت عليه المادة (5/26) من القانون رقم (11) لعام 2011 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز التقطير السطحي للصخر الزيتي والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الكرك الدولية للبترول الخاصة المساهمة المحدودة بقولها: "إذا منعت القوة القاهرة الطبيعية أو آثار حادثة القوة القاهرة الطبيعية طرفاً من إنجاز جميع أو جزء من التزاماته المنصوص عليها في هذه الاتفاقية لفترة تستمر ستة أشهر، تقوم الأطراف بمناقشة الحلول البديلة للتعامل مع حادثة القوة القاهرة الطبيعية..." ، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5106، أنظر أيضاً لنص المادة (5/26) من قانون التصديق على اتفاقية امتياز الصخر الزيتي والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الصخر الزيتي الأردني للطاقة رقم (22) لعام 2010، **والمنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5040، متوفرة على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.

6- النص على شرط إعادة التفاوض والذي نظمته عدد من عقود الطاقة وبموجبه يكون هناك التزام على عاتق أطراف العلاقة التعاقدية عند تغير شروط العقد بفعل الظروف الطارئة بالدخول في عملية تفاوض للوصل إلى تسوية يعاد بموجبها الالتزام إلى الحد المعقول وإعادة التوازن الاقتصادي للعقد[1].

الفرع الثاني

المراحل العملية للمفاوضات

للتفاوض العملي مراحل منهجية تتمثل في تسلسل تراكمي للإجراءات والذي يهدف إلى تقديم نتائج محددة تستخدم في إعداد وتنفيذ المراحل التالية، فتراكمات كل خطوة ومرحلة من مراحل التفاوض تبنى في الأساس على ما تم التوصل إليه من نتائج في المرحلة السابقة[2]، وفي الواقع فإن مراحل التفاوض تتداخل مع بعضها البعض بصورة قد يصعب معها التمييز بين هذه المراحل، فالمفاوضات تمتاز بأنها وسيلة مرنة لا تحتاج إلى مظاهر أو شكليات معينة والقيام بتقسيم هذه المراحل ما هو إلا وسيلة لتسهيل دراسة هذه العملية بصورة نظرية، وبذلك فقد تم تقسيم عملية التفاوض إلى مرحلتين رئيسيتين هما مرحلة الإعداد للمفاوضات –البند أولاً– ومرحلة إجراء المفاوضات – البند ثانياً– وسيقوم الباحث ببيانها كالاتي:

أولاً: المرحلة الأولى مرحلة الإعداد للمفاوضات:

وفي هذه المرحلة يتم رسم الإطار التفاوضي والذي له الدور البارز في نجاح المفوضات، وتتمثل هذه المرحلة في عدة مراحل فرعية هي كالاتي:

---

[1] ومثالاً على ذلك ما نصت عليه المادة (31) من القانون رقم (20) لعام 2010 بشأن التصديق على اتفاقية التعدين المبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية وهيئة الطاقة الذرية الأردنية وشركة اريفا والشركة النبطية للطاقة المساهمة الخاصة المحدودة بقولها: "إذا نشأت أي ظروف غير متوقعة بتاريخ هذه الاتفاقية وتسببت في صعوبات اقتصادية شديدة لشركة التعدين أدت إلى إعاقة استمرار تنفيذ المشروع (كما كان متوقعاً في دراسة الجدوى الكاملة) يتشاور الأطراف بحسن نية من أجل اتخاذ تلك التدابير (في الوقت المناسب) لإعادة التوازن الاقتصادي والسماح باستمرار تنفيذ المشروع"، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5037.

[2] العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "مرجع سابق"، ص92.

1- مرحلة التخطيط: وتبدأ هذه المرحلة بقيام كل طرف من أطراف العملية التفاوضية بتحديد الافتراضات الممكنة والخيارات المتاحة لحل النزاع الواقع بينهم، وتشير الدراسات في مجال التفاوض إلى أنه كلما زادت الخيارات المتاحة لحل النزاع كلما زادت فرص نجاح المفاوضات[1]، وعلى الأطراف المتفاوضة خلال مرحلة التخطيط القيام بتشخيص القضية محل النزاع ومعرفة كامل عناصرها ومرتكزاتها الثابتة وعواملها المتغيرة وذلك لتهيئة مناخ ملائم للتفاوض بحيث يتوفر جو من التجاوب والتفاهم بين مختلف الأطراف[2]، فيتطلب تحديد الموضوعات التي سيتم التفاوض حولها والقيام بتصنيفها بحسب أهميتها وترتيبها بحسب أولويتها، والقيام بتمييز الأهداف الرئيسية عن الأهداف الفرعية والعمل على تصنيف قائمة التنازلات التي من الممكن تقديمها لمصلحة الطرف الآخر، ثم دراسة البدائل المتاحة التي يمكن اللجوء إليها في حال تعثر المفاوضات ووصولها إلى طريق مسدود[3].

2- مرحلة تحديد استراتيجيات التفاوض: ويقصد بالاستراتيجية بأنها الوسائل والخطوات التي يجب إتباعها للوصول إلى الهدف[4]، فهي الخطة المعدة مسبقاً لتحقيق غرض ما وفق المنهج المرسوم له بعيداً عن الصدف والعشوائية[5]، وخلال مرحلة الإعداد للمفاوضات يجب على أطراف العملية التفاوضية تحديد الاستراتيجية التي سيتم اتباعها خلال إجراءات التفاوض، وتتعدد هذه الاستراتيجيات فهناك استراتيجية التشدد والاستراتيجية التعاونية واستراتيجية الأمر الواقع واستراتيجية العدالة[6].

---

(1) طارق، محمد، (2006)، **مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة**، بدون طبعة، الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية، ص41-42.

(2) حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص54-55.

(3) العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "المرجع السابق"، ص147-148.

(4) صقر، عمر محمد، **التفاوض التجاري الدولي**، "مرجع سابق"، ص98.

(5) السن، عادل عبد العزيز، **المفاوضات وخطابات النوايا السابقة للتعاقد ودور المفاوضات في تسوية المنازعات**، "مرجع سابق"، ص23.

(6) للمزيد حول تفاصيل هذه الاستراتيجيات أنظر: سلامة، أحمد عبد الكريم، **النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية**، "مرجع سابق"، ص239-240-241.

3- مرحلة الاستكشاف: وهي مرحلة بناء العلاقة الشخصية والتعرف على الطرف الآخر من أطراف العملية التفاوضية، فهي مرحلة جمع للمعلومات وتقصي للحقائق حيث يسعى كل طرف من أطراف العملية التفاوضية للتعرف على مدى حاجة الطرف الآخر لتسوية النزاع بطريق المفاوضات[1]، ومن خلال ذلك يسعى المتفاوض إلى بناء التوقعات من خلال إيجاد نوع من التعارض في موقف الطرف الآخر بتقديم معلومات واقعية تناقض ما سيطرحه الطرف الآخر أثناء إجراءات التفاوض[2].

ثانياً: المرحلة الثانية مرحلة إجراء المفاوضات:

وتهدف هذه المرحلة إلى استثمار كافة المعلومات التي تم استخلاصها خلال المرحلة السابقة، واستغلال المهارات التي يتمتع بها كل طرف من أطراف العملية التفاوضية، والسير في إجراءات التفاوض وفق الخطة المعدة سلفاً بالاستراتيجية المختارة كل ذلك في سبيل السير بإجراءات التفاوض بخطى ثابته نحو تحقيق الهدف منها وهو توقي نشوء نزاع أو الوصول إلى تسوية النزاع القائم، وتتكون هذه المرحلة من عدة مراحل فرعية نوجزها كالاتي:

1- مرحلة الافتتاح: وهي أولى مراحل إجراءات التفاوض ولها أهمية كبيرة نظراً لما يبنى عليها من تكوين الصورة العامة لسير العملية التفاوضية وخلق الجو المناسب والمريح الذي يساعد على تسهيل تبادل وجهات النظر والسير لإنجاح المفاوضات، فيتفق أطراف العملية التفاوضية خلال هذه المرحلة على تحديد جدول الأعمال التي ستسير وفقه المفاوضات المباشرة[3].

---

(1) طارق، محمد، **مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة**، "مرجع سابق"، ص42.

(2) محمد، ثامر كامل، (2000)، **الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفوضات**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ص312.

(3) صقر، عمر محمد، **التفاوض التجاري الدولي**، "مرجع سابق"، ص111.

2- مرحلة عرض وتبادل المعلومات: وتعتبر هذه المرحلة أحد مرتكزات العملية التفاوضية حيث يتم خلالها تبادل المعلومات المتعلقة بالنزاع، فتساعد كل طرف من خلال الاتصال المباشر على التعرف إلى وجهات نظر الطرف الآخر وأيضاً معرفة حاجاته ومصالحه وما الذي يهدف إليه، فيجب أن يمتلك أطراف العملية التفاوضية فن الإنصات والاستماع الجيد وفن التواصل والاتصال لكي تسهل عملية انتقال وتبادل المعلومة في الاتجاهين فيستمر الحوار التفاوضي لتحقيق أهدافه[1].

3- مرحلة المساومة: وفي هذه المرحلة تظهر قدرات وخبرات فريق التفاوض، حيث يسعى كل طرف بالتفاوض على النحو الذي يحقق له أفضل المزايا ويجنبه الخسارة، فيحاول المفاوض الفعال تقديم تنازلات قليلة الاهمية وذلك لحمل الطرف الآخر على تقديم تنازلات هامة من أجل تحريك المفاوضات، فيقدم المتفاوضون خلال مرحلة المساومة مقترحاتهم المدروسة مسبقاً، ومع استمرار وتطور عملية المساومة قد تتاح ثغرات للوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف المتحاورة[2].

وتتأثر هذه المرحلة بشخصية المتفاوضين كما تتأثر بالقوة الاقتصادية لكل طرف وذلك من حيث قوة الموارد المتاحة لهم سواء من ناحية المحتوى المادي لتلك الموارد أو من ناحية المحتوى المعنوي والمتمثل في مدى إدراك كل طرف مقدار قوة تلك الموارد واستخدامها في المفاوضات بذكاء[3]، كما تتأثر بالبعد البيئي المحيط بعملية التفاوض حيث تلعب القوى السياسية والقانونية والاقتصادية والثقافية دوراً حاسماً في التأثير على سلوك المفاوض وتساهم في توجيهه والتحكم فيه أحياناً[4].

---

[1] العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "مرجع سابق"، ص164.

[2] محمد، ثامر كامل، **الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفوضات**، "مرجع سابق"، ص312-313.

[3] كافي، مصطفى يوسف، **إدارة المفاوضات**، "مرجع سابق"، ص23.

[4] العلاق، بشير عباس، **إدارة التفاوض**، "المرجع السابق"، ص20.

ويعد الكثيرون هذه المرحلة أهم مراحل التفاوض لتبلور معالم التسوية فيها من خلال تبادل وجهات النظر والأخذ والرد، فكل طرف لا يريد التخلي عن أي شيء لكنه يعرف في الوقت نفسه أنه إذا لم يقدم التنازلات فلن يتم التوصل لأي تسوية، فنجاح المساومة تعتمد على مدى تفهم كل طرف لوضع الطرف الآخر والاستعداد لتقديم التنازلات وتبادلها من أجل تحقيق الهدف من التفاوض[1].

4- مرحلة اتخاذ القرار: وهي آخر مراحل إجراءات المفاوضات وفيها يوضع المتفاوضون أمام خيرين إما الاتفاق وتحقيق الغاية من التفاوض أو تنتهي المفاوضات دون تحقيق أي نتيجة، وفي حال تم التوصل إلى اتفاق معين يقوم الأطراف بكتابة ما تم الاتفاق عليه والتوقيع على ذلك[2]، وهناك من يفضل أن يكون الاتفاق على عدة مراحل بحيث أنه إذا تم الاتفاق على أي بند من البنود المطروحة للتفاوض يتم توثيقه ورفعه من طاولة المفاوضات ويتم الانتقال إلى البنود الأخرى[3].

ثالثاً: المرحلة الثالثة مرحلة نتيجة المفاوضات وأثرها في تسوية منازعات عقود الطاقة:

تُعد المفاوضات من العمليات القانونية المعقدة كونها تعتمد على المحاورة والمراوغة والكر والفر والإصرار والإعراض، وبذلك يستعرض كل متحاور مهاراته بقصد الوصول إلى الهدف المراد تحقيقه من التفاوض[4]، ويُعد الالتزام بالدخول في العملية التفاوضية في حالة النص عليها في عقود الطاقة هو التزام بوسيلة لا التزام بتحقيق

---

(1) طارق، محمد، **مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة**، "مرجع سابق"، ص43.

(2) حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص56.

(3) طارق، محمد، **مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة**، "مرجع سابق"، ص44.

(4) علي، غسان علي، (2004)، **الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها**، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر، ص199.

نتيجة، فكل ما على أطراف النزاع هو تلبية الدعوة للتفاوض قبل اللجوء للوسائل الأخرى لفض النزاع والقيام بالتفاوض بحسن نية وأمانة دون أن يكون هناك التزام بالوصول إلى تسوية للنزاع[1].

وهناك من فضل المفاوضات عن غيرها من الوسائل البديلة لتسوية النزاع كونها تتسم بالمرونة وتسهم في تضييق الخلاف بين الأطراف المتنازعة دون أي تدخل خارجي فتحفظ بذلك على سرية العلاقة القائمة بين أطراف النزاع وتحافظ أيضاً على استمرارها[2]، وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن نسبة نجاح المفاوضات في تسوية النزاعات التي يصار إلى حلها بهذه الوسيلة قد بلغت 80٪ وهذه نسبة كبيرة تدل على فعالية المفاوضات في تحقيق الهدف والغاية المرجوة منها[3]، ومما يدل على ذلك أيضاً أن هناك العديد من اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار المتبادلة بين دولتين وعلى وجه الخصوص المبرمة بين المملكة الأردنية الهاشمية وغيرها من الدول قد نصت صراحةً على اللجوء للمفاوضات لتسوية المنازعات الناشئة عنها قبل اللجوء للوسائل الأخرى[4].

فيُعد كثير من الفقهاء أن الطرق الودية ومنها المفاوضات هي أفضل الوسائل لتسوية منازعات الاستثمار وعلى وجه الخصوص قبل احتدامها، فمثلاً نجد المفاوضات قد أسهمت في تغيير علاقات الامتيازات النفطية بصورة جذرية نحو الأفضل[5]، فوفق التقرير الصادر عن جامعة الدول العربية عام 1972 –والذي يتحدث عن البترول في الوطن

---

[1] السلماني، عبد الرحيم، (2010)، شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، بحث منشور، **مجلة القانون المغرب**، (العدد 16)، أغسطس، المغرب، ص230.

[2] عشوش، أحمد عبد الحميد، باخشب، عمر أبو بكر، (1990)، **النظام القانوني للاتفاقيات البترولية في دول مجلس التعاون الخليجي**، الطبعة الاولى، الاسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة، ص399.

[3] موسى، طالب حسن، (2016)، **قانون التجارة الالكترونية الدولية**، الطبعة الاولى، عمان، الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ص283.

[4] أنظر على سبيل المثال: نص المادة (1/7) من اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمار المتبادل والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية وبين حكومة الجمهورية اللبنانية المبرمة بتاريخ 2002/10/31 حيث نصت بأنه: "في حال نشوء أي نزاع يتعلق بتفسير أو تطبيق هذه الاتفاقية تحاول حكومتا الطرفين المتعاقدين تسوية النزاع عن طريق المفاوضات"، وأيضاً نص المادة (1/11) من اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمارات المتبادلة بين حكومة المملكة الاردنية الهاشمية وحكومة جمهورية أرمينيا الموقعة بتاريخ 2014/10/29 والمصادق عليها بقرار مجلس الوزراء رقم (7231) والموافق عليها بالإرادة الملكية السامية، **منشورة على الجريدة الرسمية**، العدد 5325.

[5] محمد، إسماعيل مكي، (2010)، **السمات العامة للعقود النفطية "دراسة مقارنة"**، رسالة دكتوراه، جامعة ام ردمان الإسلامية، السودان، ص343.

العربي حتى نهاية عام 1971- يلاحظ أنه كان للتفاوض الدور البارز في تسوية إشكالية المشاركة في الأرباح (مبدأ مناصفة الأرباح) وتنفيق الإتاوة[1] وتنظيم معدلات الإنتاج[2]، وأيضاً تلعب المفاوضات دوراً هاماً في تعاظم عائدات الدول المنتجة للطاقة ومن الأمثلة على ذلك المفاوضات التي انتهت باتفاقيات طهران وطرابلس حول الأسعار المعلنة[3].

ولكي تؤتي المفاوضات ثمارها يجب إتباع الخطوات العلمية والعملية لمراحل التفاوض والدخول إليها بنية تحقيق الهدف المراد منها، وبنتيجة ما سبق فإنه يترتب على اللجوء إلى المفاوضات احتمالان:

1- أن تحقق المفاوضات الغاية المرجوة منها: فهي إما أن تفضي إلى تجنب نشوء النزاع وتعالج تداعياته في النزاع المحتمل، أو أن يتم التوصل إلى تسوية للنزاع القائم بصورة نهائية وفي هذه الحالة ينتهي الخلاف فلا تكون هناك حاجة إلى اللجوء لوسائل فض النزاع الأخرى، ومثال على ذلك[4]:

---

[1] ويعني تنفيق الإتاوة: تحديد الحد الأدنى الذي تلتزم به الدولة والشركة المنتجة من كميات النفط المستخرج.

[2] النور، عصام الدين سعيد، (2015)، **التحكيم في منازعات عقود البترول "دراسة مقارنة"**، رسالة دكتوراه، جامعة أم دمان الإسلامية، السودان، ص202.

[3] ففي شهر ديسمبر من عام 1970 بدأت المفاوضات بين ممثلين عن الدول المنتجة للنفط وبين شركات النفط، وذلك بناء على طلب من الحكومات والتي استمرت إلى أن تم التوصل إلى اتفاقية طهران في شهر فبراير من عام 1971 والتي أتاحت لدول منظمة الأوبك زيادة الأسعار المعلنة، وبعض الفوائد المالية الأخرى لستٍ من الدول الأعضاء هي المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، الإمارات المتحدة، إيران، العراق، وأهم تلك الفوائد المالية: (زيادة سنوية مقدارها 2.5% مقابل التضخم، زيادة مقدارها 35 سنتا للبرميل، زادت الضريبة من 50% إلى 55%)، ولقد جرت بعد ذلك مفاوضات أخرى باسم دول الأوبك المصدرة للنفط على البحر الأبيض المتوسط، وهي العراق، المملكة العربية السعودية، الجزائر، ليبيا والتي انتهت بتوقيع اتفاقية طرابلس والتي تشمل الأحكام الأساسية لاتفاقية طهران بالإضافة إلى منافع أخرى تعكس المطالب المحلية لهذه الدول وغيرها أنظر: علوان، محمد يوسف، **النظام القانوني لاستغلال النفط في الاقطار العربية**، "مرجع سابق"، ص194-197، محمد، إسماعيل مكي، **السمات العامة للعقود النفطية**، "المرجع السابق"، ص344.

[4] وأيضاً من أبرز الأمثلة على دور المفاوضات في تسوية الخلاف الذي قد ينشأ بين أطراف العلاقة القانونية المفاوضات التي حدثت بين السعودية وبين الشركة الأمريكية أرامكو بغرض السيطرة على الامتياز الممنوح لهذه الشركة حيث أدت المفاوضات إلى الوصول لحل يرضي جميع الأطراف وكانت النتيجة التوقيع على اتفاق عام 1980 لتملك السعودية لأسهم شركة أرامكو على أن تقوم السعودية بتقديم تعويض لشركة أرامكو الأمريكية مقداره ستة مليار دولار، أنظر: محمد، سلمى عدنان، (2009)، السيطرة السعودية الكاملة على شركة أرامكو، بحث منشور، **الخليج العربي**، المجلد 37، (العدد 2)، العراق، ص75.

النزاع الذي حصل في العام 1973 بين الحكومة العراقية من جهة وبين مجموعة من شركات النفط[1] من جهة أخرى، حيث تتلخص وقائع هذا النزاع في أنه بعد قيام الحكومة العراقية بتأميم هذه الشركات قامت بالمطالبة بحقوقها فنشب بذلك نزاع بينهم، وكانت عقود الطاقة المبرمة بينهم قد نظمت طرق تسوية النزاع حيث أعطت الأولوية للجوء إلى الوسائل الودية في سبيل حسم أي نزاع يحدث مستقبلاً قبل اللجوء للتحكيم، وبذلك تم لجوء الأطراف إلى المفاوضات كوسيلة ودية لتسوية النزاع الحاصل بينهم، فجرت المفاوضات المباشرة بين الحكومة العراقية والشركات الأجنبية وتكللت هذه المفاوضات بالنجاح حيث نتج عنها اتفاق تسوية نهائية للخلاف القائم بين الأطراف المتفاوضة وتضمن الاتفاق أحكاماً مختلفة تم التصديق عليه بالقانون رقم (28) لسنة 1973 سمي "قانون التصديق على الاتفاقية المعقودة بين حكومة الجمهورية العراقية ومجموعة شركات النفط المبينة في هذا القانون"[2].

وفي حال نجاح المفاوضات وعلى وجه الخصوص عند التفاوض لأجل التغلب على الصعوبات التي فرضتها الظروف الطارئة فإنه يثار التساؤل فيما إذا كانت نتائج المفاوضات تعتبر تعديلاً على العقد الأصلي أم تجديداً له[3]، وهنا يجب التمييز بين ما إذا ترتب على المفاوضات تعديلات جوهرية على الالتزامات الأصلية فإنه يعتبر في هذه الحالة تجديداً للاتفاق الأصلي، أما إذا ترتب على المفاوضات تعديلات ثانوية على الالتزامات الأصلية فإنها تُعد تعديلاً على الاتفاق الأصلي[4].

2- أن تفشل المفاوضات: وفي هذه الحالة يخفق الأطراف المتنازعة في التوصل إلى تسوية للنزاع القائم بينهم عن طريق التفاوض وفي هذه الحالة ما على الأطراف إلا اللجوء إلى الوسائل البديلة الأخرى لمحاولة حل النزاع القائم

---

[1] والمتمثلة بشركة نفط العراق المحدودة (أي بي سي) وشركة نفط الموصل المحدودة (ام بي سي) وشركة نفط البصرة المحدودة (بي بي سي) مع حاملي الأسهم والشركات المؤتلفة معهم.

[2] قادر، ظاهر مجيد، **الاختصاص التشريعي والقضائي في عقود النفط**، "مرجع سابق"، ص246-247.

[3] ويقصد بالتجديد انقضاء التزام في مقابل التزام جديد يحل محله، والتجديد لا يفترض بل يجب التصريح بالرغبة في إجرائه.

[4] السلماني، عبد الرحيم، **شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية**، "مرجع سابق"، ص231.

بينهم سواء أكانت وسائل ودية كالوساطة والتوفيق أو وسائل شبه قضائية كالتحكيم الخاص والتحكيم المؤسسي، لأنه في حالة فشل الأطراف في حل النزاع بصورة مباشرة بينهم فلابد لهما من إدخال طرف ثالث للاستعانة به لحل النزاع[1].

الخاتمة:

بعد الانتهاء من هذه الدراسة والتي تناولت موضوع المفاوضات ودورها في تسوية منازعات عقود الطاقة، سيقوم الباحث باختتام هذه الدراسة أولاً بذكر أهم النتائج التي خلص إليها الباحث في طيات هذه الدراسة، وثانياً بيان أبرز التوصيات التي يرى الباحث أهميتها في هذا الخصوص.

أولاً: النتائج:

خلص الباحث من هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

1- من خلال استقراء وتحليل العديد من عقود الطاقة سواء المبرمة داخل الأردن أو خارجها تم الوصول إلى نتيجة مفادها أن الوسائل البديلة لتسوية المنازعات –ومن ضمنها المفاوضات– تُعد هي الوسيلة الرئيسية التي يعتمد عليها أطراف النزاع في عقود الطاقة وذلك كون المحاكم الوطنية لم تعد تلبي متطلبات هذا النوع من المنازعات نظراً لازدحام المحاكم بالقضايا وطول أمد التقاضي إضافة إلى احتواء هذه العقود على عنصر أجنبي يخشى من اللجوء لقضاء الدولة الخصم.

---

[1] الظفيري، يوسف ناصر، **تسوية المنازعات الناشئة عن عقود البوت**، "مرجع سابق"، ص90، قادر، ظاهر مجيد، **الاختصاص التشريعي والقضائي في عقود النفط**، "المرجع السابق"، ص247، السلماني، عبد الرحيم، **شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية**، "المرجع السابق"، ص231.

2- تُعد المفاوضات من أهم الوسائل الودية المباشرة لتسوية منازعات عقود الطاقة كونها تلبي متطلبات الاستثمار الحديثة نظراً لما تتسم به من خصائص فهي تهتم بتسوية أسباب نشوء النزاع أكثر من الاهتمام بجوانبه القانونية، وتحرص على استمرار العلاقة الودية والتعاقدية بين الأطراف أكثر من اهتمامها بإصدار قرار يفصل في موضوع النزاع، فهي وسيلة فعالة لفرضها على الأطراف نوع من الالتزام الأخلاقي باحترام اتفاقهم باللجوء للتفاوض قبل اللجوء للوسائل الأخرى والذي يحتم عليهم تسوية النزاع بأقصر الطرق وأيسرها.

3- تُعد المفاوضات وسيلة ودية نصت عليها العديد من عقود الطاقة وتلعب دوراً مزدوجاً فهي وسيلة وقائية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بشرط إعادة التفاوض وشرط القوة القاهرة حيث يلجأ إليها الأطراف لمعالجة أي موقف قد يؤدي مستقبلاً إلى نشوء خلاف بينهم، وهي أيضاً وسيلة علاجية يتم إعمالها بصورة مباشرة بين الأطراف بعد نشوء النزاع وذلك وفق رؤى وخطط واضحة واستراتيجيات محددة وذلك لغاية تسوية نزاع قائم فعلاً.

ثانياً: التوصيات:

من خلال النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة والتي تناولت جوانب الوسائل البديلة في تسوية منازعات عقود الطاقة يمكن طرح التوصيات الاتية:

1- على أطراف العلاقة في عقود الطاقة عند قيامهم بتنظيم بنود هذه العقود بالحرص على تضمينها الشروط التعاقدية اللازمة ومن أهمها شرط إعادة التفاوض، وذلك للحد من المنازعات التي قد تنشأ بسبب تفاقم الصعوبات المؤثرة على تنفيذ شروط التعاقد أو التي تحدث نتيجة قيام الدولة المتعاقدة باتخاذ إجراءات تؤثر على الطرف الآخر استناداً لما لها من سلطة وسيادة؛ وذلك بالدخول في عملية تفاوض للوصل إلى تسوية يعاد بموجبها الالتزام إلى الحد المعقول وإعادة التوازن الاقتصادي للعقد.

2- لتفعيل دور المفاوضات كوسيلة لتسوية منازعات عقود الطاقة يقوم أطراف التعاقد بالنص على أنه يجب على الطرف الذي يدعي وجود نزاع ما أن يقوم بتوجيه إشعار للطرف الآخر –قبل البدء بأي إجراء آخر من إجراءات

تسوية النزاع– يوضح فيه جميع الجوانب المتعلقة بالنزاع، وأنه يجب على أطراف النزاع الالتزام بإجراء المفاوضات والاجتماع خلال مدة محددة يتم حساب مدتها من تاريخ الإشعار السابق ذكره، وأنه يجب عليهم الاجتماع بصورة دورية لمناقشة سير عملية تنفيذ العقد وبذل الجهد المعقول في تسوية أي نزاع قد ينشأ بالتفاوض الودي.

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب:

1. أبو شيخة، نادر أحمد، (1997)، **أصول التفاوض**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع والطباعة.
2. العلاق، بشير عباس، (2010)، **إدارة التفاوض**، الطبعة العربية، عمان، الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
3. اليوسفي، أمين محمد، (1997)، **تسوية المنازعات الدولية بالوسائل السلمية**، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان: دار الحداثة للطباعة والنشر والتوزيع.
4. صقر، عمر محمد، (1997)، **التفاوض التجاري الدولي**، بدون طبعة، القاهرة، مصر: مكتبة عين شمس.
5. طارق، محمد، (2006)، **مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة**، بدون طبعة، الإسكندرية، مصر: الدار الجامعية.
6. عشوش، أحمد عبد الحميد، باخشب، عمر أبو بكر، (1990)، **النظام القانوني للاتفاقيات البترولية في دول مجلس التعاون الخليجي**، الطبعة الاولى، الاسكندرية، مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
7. فون جلان، جيرهارد، (1970)، **القانون بين الأمم**، الطبعة الثانية، ترجمة العمر، عباس، وزهدي، وفيق، الجزء الثاني، بيروت، لبنان: منشورات دار الآفاق الجديدة.

8. قادر، ظاهر مجيد، (2013)، **الاختصاص التشريعي والقضائي في عقود النفط "دراسة مقارنة"**، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان: منشورات زين الحقوقية.

9. كافي، مصطفى يوسف، (2015)، **إدارة المفاوضات**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع.

10. محمد، ثامر كامل، (2000)، **الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفوضات**، الطبعة الأولى، عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.

11. موسى، طالب حسن، (2016)، **قانون التجارة الالكترونية الدولية**، الطبعة الاولى، عمان، الأردن: دار الثقافة للنشر والتوزيع.

ثانياً: الرسائل والأطروحات الجامعية:

1. الحمود، وضاح محمود، (2008)، **حقوق والتزامات الإدارة المتعاقدة في عقود التشييد والاستغلال والتسليم**، أطروحة دكتوراه، كلية الدراسات القانونية العليا، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن.

2. الظفيري، يوسف ناصر، (2011)، **تسوية المنازعات الناشئة عن عقود البوت**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، عمان، الأردن.

3. النور، عصام الدين سعيد، (2015)، **التحكيم في منازعات عقود البترول "دراسة مقارنة"**، أطروحة دكتوراه، جامعة أم دمان الإسلامية، السودان.

4. بوجمعة، جعفر، (2015)، **الوسائل الإلكترونية لحل منازعات عقود التجارة الإلكترونية**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، الجزائر.

5. حدة، هوادف، وفاطمة، حمدي، (2015)، **التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية**، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر.

6. علي، غسان علي، (2004)، **الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها**، أطروحة دكتوراه، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر.

7. محمد، إسماعيل مكي، (2010)، **السمات العامة للعقود النفطية "دراسة مقارنة"**، أطروحة دكتوراه، جامعة ام ردمان الإسلامية، السودان.

ثالثاً: الدوريات والمؤتمرات:

1. الدوري، حسين، (2007)، عقود التجارة الدولية –العادية والإلكترونية– ومنازعاتها، بحث منشور، **ندوة المعاملات القانونية الإلكترونية وعقود التجارة الدولية**، ورشة عمل حول التحكيم في منازعات عقود التجارة الدولية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، فبراير، الإمارات.

2. السروي، عبد الكريم محمد، (2013)، النظام القانوني لعقود الطاقة، بحث منشور، **المؤتمر السنوي الحادي والعشرين "الطاقة بين القانون والاقتصاد"**، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، بتاريخ 10-2013/5/21، الامارات العربية المتحدة.

3. السلماني، عبد الرحيم، (2010)، شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، بحث منشور، **مجلة القانون المغرب**، (العدد 16)، أغسطس، المغرب.

4. السن، عادل عبد العزيز، (2010)، المفاوضات والتوفيق والوساطة كنظم ودية لحل المنازعات، بحث منشور، **الورشة التكوينية حول فن التحكيم ومهارات المحكم**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، أكتوبر، المغرب.

5. السن، عادل عبد العزيز، (2010)، المفاوضات وخطابات النوايا السابقة للتعاقد ودور المفاوضات في تسوية المنازعات، بحث منشور، **الملتقى العربي الأول التحكيم والوسائل البديلة لتسوية المنازعات**، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، يونيو، لبنان.

6. حامد، ماهر محمد، (2006)، وسائل تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار، بحث منشور، **مجلة مصر المعاصرة**، المجلد 97، (العدد 483)، يونيو، مصر.

7. سلامة، أحمد عبد الكريم، (2003)، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، بحث منشور، **مجلة الأمن والقانون**، أكاديمية شرطة دبي، المجلد 11، (العدد 1)، يناير، الامارات.

8. محمد، سلمى عدنان، (2009)، السيطرة السعودية الكاملة على شركة أرامكو، بحث منشور، **الخليج العربي**، المجلد 37، (العدد 2)، العراق.

رابعاً: القوانين والاتفاقيات:

1. اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمار المتبادل والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية وبين حكومة الجمهورية اللبنانية المبرمة بتاريخ 2002/10/31،

2. اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمارات المتبادلة بين حكومة المملكة الاردنية الهاشمية وحكومة جمهورية أرمينيا الموقعة بتاريخ 2014/10/29 والمصادق عليها بقرار مجلس الوزراء رقم (7231) والموافق عليها بالإرادة الملكية السامية، **منشورة على الجريدة الرسمية**، العدد 5325.

3. الاتفاقية المبرمة بين سلطة المصادر الطبيعية في الأردن وبين شركة اموكو الاردن للبترول من اجل التنقيب عن البترول والمشاركة في الإنتاج لسنة 1986، **المنشورة في الجريدة الرسمية**، العدد 3423، متوفرة على موقع قسطاس.

4. القانون التصديق على اتفاقية امتياز الصخر الزيتي والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الصخر الزيتي الأردني للطاقة رقم (22) لعام 2010، **والمنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5040، متوفر على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.
5. القانون رقم (11) لعام 2011 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز التقطير السطحي للصخر الزيتي والمبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الكرك الدولية للبترول الخاصة المساهمة المحدودة، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5106، متوفر على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.
6. القانون رقم (13) لعام 2014 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز التقطير السطحي للصخر الزيتي والمبرمة بين الحكومة الأردنية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين الشركة السعودية العربية للصخر الزيتي، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5278.
7. القانون رقم (20) لعام 2010 بشأن التصديق على اتفاقية التعدين المبرمة بين حكومة المملكة الأردنية الهاشمية وهيئة الطاقة الذرية الأردنية وشركة اريفا والشركة النبطية للطاقة المساهمة الخاصة المحدودة، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5037.
8. القانون رقم (22) لعام 2010 بشأن التصديق على اتفاقية امتياز الصخر الزيتي والمبرمة بين المملكة الأردنية الهاشمية ممثلة بسلطة المصادر الطبيعية وبين شركة الصخر الزيتي الأردني للطاقة، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5040، متوفرة على الموقع الرسمي للجريدة الرسمية.
9. القانون رقم (29) لعام 2015 بشأن التصديق على اتفاقية برنامج التطوير وإنتاج البترول في الأردن والمبرمة بين وزارة الطاقة والثروة المعدنية في المملكة الأردنية الهاشمية وبين شركة ترانسيورو إنيرجي في منطقة حقل حمزة "، **المنشور في الجريدة الرسمية**، العدد 5345.