

بسم الله الرحمن الرحيم

مداخلة حول:

# الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية

مقدمة لـ :

(ورشة العمل الوطنية الثانية لمناقشة مسودة التقرير الوطني الخاص بإنفاذ

العقود التجارية ، واسترداد الديون في الجمهورية اليمنية)

صنعاء ، فندق موفنبيك

20 ديسمبر 2009م

**هاني محمد البوعاني**

مستشار قانوني

## تمهيد :-

بالنظر إلى موضوع ورشة العمل التي نحن بصددتها والخاصة بمناقشة (مسودة) التقرير الوطني الخاص بتنفيذ العقود التجارية ، واسترداد الديون بالجمهورية اليمنية ، وهو التقرير الذي تم إعداده في إطار مشروع تعزيز القوانين التجارية في منطقة الـ ( MENA ) ، ولأن الهدف من انعقاد هذه الورشة يتركز في مناقشة المسودة الأولية للتقرير المشار إليه والذي تم إعداده من قبل الفريق الوطني ، وتناول موضوعاته بالدراسة من قبل عدد أكبر من الباحثين وذوي الاختصاص ، وذلك في سبيل إثراء موضوعات التقرير وإعادة صياغة مكوناته - إن لزم الأمر- للخروج بصيغة نهائية ومنقحة للتقرير الوطني ، تحقيقاً للهدف المنشود من إعداده ، فإن مداخلتنا هذه سنتناول موضوعها وفقاً للعنوان المختار لها وفي إطار الدراسة الواردة في مسودة التقرير الوطني التي بين أيدينا فقط ، بمعنى أننا لن نحتاج إلى التوسع في بحث الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية بشكل مستفيض ، بل سنكتفي بإيجاز الدور الذي يمكن أن يضطلع به القضاء البديل (الخاص) وغيره من الآليات المشابهة ، في حل وتسوية منازعات العقود التجارية والمالية بهدف إنفاذها واسترداد الديون التي قد ترتبها ، كطريق أمثل يكاد يفضل القضاء الرسمي في حل وتسوية مثل هذه المنازعات ، وذلك من خلال ما توفره هذه الوسائل البديلة من مزايا يعجز القضاء الرسمي (قضاء الدولة) عن توفيرها لأطراف النزاع .

وكما أسلفنا ، فإن هذا الإيجاز سيكون في حدود مكونات التقرير ، وفي ضوء مخرجات هذا التقرير ، ونواتج الاستطلاعات والاستبيانات التي تم تنفيذها وتضمنها التقرير في مسودته الأولية.

إلا أننا وقبل ذلك ، نرى ضرورة تحديد ماهية الآليات البديلة المقصودة والتي يمكن أن تشكل خيارات متاحة لأطراف المنازعات التجارية والمالية ، والإطار القانوني والتشريعي لكل منها في نظامنا القانوني اليمني ، وذلك على النحو التالي :

### أولاً : - ما هية الآليات والوسائل البديلة المتاحة وإطارها القانوني :

#### أ- التحكيم :

مما لا شك فيه ، فإنه وعند الحديث عن الوسائل البديلة يتبادر التحكيم مباشرة إلى الذهن باعتباره أهم الأنظمة والوسائل البديلة لحل المنازعات، والتجارية منها على وجه

الخصوص ، ولعل التحكيم قد اكتسب من الشهرة ما يجعله غني عن التعريف والبيان ، ولكننا نرى أنه لا ضير ونحن نتناول الوسائل البديلة أن نتطرق إلى نظام التحكيم بشكل موجز وفي نطاق المفاهيم الأساسية لهذه الألية من أليات حل المنازعات.

والتحكيم كأداة لتسوية المنازعات ، يتلخص إسناد مهمة الفصل في النزاع إلى أفراد عاديين هم المحكمون ، ويجري اختيارهم بواسطة أطراف النزاع ، أو بواسطة جهة أخرى يتفق عليها الأطراف (كمؤسسات التحكيم التي باتت منتشرة بشكل كبير) ، وذلك انطلاقاً من تخصصهم الفني أو المالي الذي قد لا يتوافر لغيرهم ، بما يجعلهم أقدر على فهم مسائل النزاع المعروض عليهم والفصل فيها .

وهو ما يعني أن نظام التحكيم يكفل للأطراف تنظيم عملية حل منازعتهم ، سواء تلك التي وقعت فعلاً ، أو التي قد تقع مستقبلاً ، دون اللجوء إلى قضاء الدولة .

ويمكن تعريف التحكيم بأنه " نظام لفض المنازعات ذو طبيعة خاصة ينظمه القانون ، ويترك لأطراف النزاع الحق في الاتفاق على إخراج منازعاتهم الحالية والمستقبلية من ولاية قضاء الدولة وطرحها على أشخاص يختارونهم بأنفسهم للفصل في هذه المنازعات بحكم ملزم " .

وتمر عملية التحكيم بثلاث مراحل أساسية ، المرحلة الأولى ، هي مرحلة اختيار الأطراف بإرادتهم التحكيم لحل منازعاتهم في ساحته وبعيداً عن ساحة القضاء (اتفاق التحكيم)، والمرحلة الثانية هي مرحلة تولية الخصوم لشخص أو أكثر سلطة النظر في نزاعهم والبت فيه (اختيار المحكم أو المحكمين)، أما المرحلة الثالثة والأخيرة فهي المرحلة التي يبدأ فيها عمل المحكم وممارسته لاختصاصه بنظر النزاع وحتى إصدار حكمه في النزاع (اجراءات التحكيم)، ويكون هذا الحكم ملزماً لأطراف الخصومة.

والتحكيم كنظام لحل المنازعات لا يختلف كثيراً عن القضاء العادي ، فكلاهما يهدفان إلى الفصل في النزاع بحكم عادل وملزم ، إلا أن التحكيم يتميز عن القضاء العادي بالسرعة وتقادي ببطء الإجراءات المعهود أمام القضاء العادي ، حيث أن بطء الإجراءات وإن كان محتملاً ومقبولاً نوعاً ما في المعاملات المدنية ، فإنه لا يكون مقبولاً في المعاملات التجارية التي هي بطبيعتها مستعجلة لارتباطها بحركة الأموال وتداولها .

كما أم عدم إعداد القضاة في المسائل التجارية والصناعية والمالية وكذلك في المسائل التقنية لا يُمكن المحاكم من تلبية حاجة الأوساط المختلفة .

والحقيقة أنه، ومع تشابك العلاقات التجارية والاقتصادية في العصر الحديث والتطور الكبير والمتسارع ، والتنوع الواضح في هذه العلاقات، وانتقال الأموال والاستثمارات الاقتصادية بين دول العالم ، فقد اهتمت التشريعات الحديثة بالتحكيم كنظام خاص لحل المنازعات التي تنشأ بين نتيجة لهذه التعاملات ، فأصدرت غالبية دول العالم تشريعات تنظم التحكيم وإجراءاته ، حتى بات التحكيم وسيلة مقنعة ووحيدة من وجهة نظر قطاع الأعمال، وبخاصة الاستثمار الأجنبي ، لتسوية وفض منازعاته ، ومن بينها الجمهورية اليمنية ، حيث نظم المشرع اليمني التحكيم كنظام بديل لحل المنازعات في عدد من التشريعات الوطنية ، يأتي على رأسها القرار جمهوري بالقانون رقم (22) لسنة 1992م بشأن التحكيم ، والمعدل بالقانون رقم (32) لسنة 1997م ، وتأكيداً لذلك الاهتمام يأتي مشروع القانون الجديد للتحكيم في المواد المدنية والتجارية والذي قدمته الحكومة مؤخراً للبرلمان ويتوقع صدوره مع بدايات العام الجديد ، متلافياً مواضع القصور والإخفاقات الموجودة في قانون التحكيم الحالي ، بالإضافة إلى تنظيم التحكيم في عدد من التشريعات الوطنية الأخرى كقانون الاستثمار وقانون البنوك .

وفي ذات الاتجاه ، وإقراراً بأهمية التحكيم كنظام بديل انضمت الجمهورية اليمنية وصادقت على عدد من الاتفاقيات الدولية والعربية الخاصة بالتحكيم ، ومنها اتفاقية عمان العربية للتحكيم التجاري ، و اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الأخرى.

بالإضافة إلى تشجيع انتشار نظام التحكيم في الأوساط التجارية وقطاع الأعمال في اليمن ، الأمر الذي أدى إلى اعتماد التحكيم كوسيلة لحل العديد من القضايا والمنازعات التجارية في اليمن ، واعتماد شرط التحكيم في معظم العقود التجارية في الآونة الأخيرة ، حتى في العقود التي تبرمها الدولة ، خاصة بعد ظهور التحكيم المؤسسي في اليمن متمثلاً في المركز اليمني للتوفيق والتحكيم منذ العام 1997م.

ومما لا شك فيه ، فإن الأهمية التي اكتسبها التحكيم كنظام لحل المنازعات ، والتي جعلته يتفوق على نظام التقاضي الرسمي (قضاء الدولة) ، وخاصة في مجالات التجارة الدولية ، لم تأت من فراغ، وإنما للمزايا العديدة التي يقدمها نظام التحكيم للمتقاضين في ساحته .

## ب- التوفيق ، (الصلح أو المصالحة) :

التوفيق أو الصالح ، وهو أيضاً ما يسمى بالمصالحة ، هو أحد الوسائل والأساليب البديلة لتسوية المنازعات خارج ساحة القضاء الرسمي (قضاء الدولة) ، بل هو من أهم تلك الوسائل التي أصبح لها مكانة واضحة ، ودوراً بارزاً في حسم المنازعات الناشئة بين أطراف العلاقات والاتفاقات والعقود التجارية ، وهو ما جعل نظام التوفيق يحظى باهتمام كبير في الآونة الأخيرة ، على الرغم من أنه أحد أقدم أساليب حل الخلافات والمنازعات في تاريخ البشرية ، إذ لجأ الناس منذ البدء إلى الصلح في حل خلافاتهم ومنازعاتهم إلى جانب التحكيم قبل ظهور القضاء الرسمي ، وتولي الدولة لمهمة فض المنازعات بين أفرادها.

وتتمثل عملية التوفيق في اتفاق أطراف النزاع على تسوية نزاعهم عن طريق التوفيق واختيار الموفق الذي ستوكل إليه مهمة حسم النزاع ، كمرحلة أولى.

ثم تتوالى بعد ذلك إجراءات التوفيق بواسطة الموفق المختار من الأطراف المتنازعة وفق تقديره الخاص ، متوخياً في ذلك مبادئ العدالة والحيادة والإنصاف ، وهي المرحلة الثانية في عملية التوفيق.

وكما هو معلوم ، فإن دور الموفق يقتصر فقط على تقريب وجهات نظر أطراف النزاع، وإبداء وتقديم المقترحات لهم ، بما يكفل توصلهم إلى حلول مرضية لإنهاء نزاعهم. وقد يقوم الموفق (ما لم يكن التوفيق مؤسسياً) بتحديد مكان جلسات التوفيق ، ما لم يكن قد تم تحديده من قبل الأطراف في اتفاقهم طبعاً.

ويتعيّن على أطراف النزاع خلال عملية التوفيق وإجراءاته تزويد الموفق وموافاته بالبيانات والوثائق والمستندات التي تؤيد طلبات كل منهم.

المرحلة الثالثة والأخيرة في عملية التوفيق هي المرحلة المتمثلة في إنتهاء الموفق من مهمته، والتي لن تخرج عن إحدى حالات ثلاث، إما التوصل إلى اتفاق توفيق لتسوية النزاع؛ أو فشل الموفق في التوصل إلى حلول ترضي أطراف النزاع؛ أو قيام طرفا النزاع أو أحدهم بإبلاغ الموفق بعدم الرغبة بالاستمرار في إجراءات التوفيق.

وعلى ذلك فإن التوفيق كطريق بديل لحل وتسوية المنازعات ، هو طريق ودي ، باعتباره وسيلة يستطيع الخصوم من خلالها بأنفسهم أو بمساعدة شخص من الغير ، الاجتماع والتشاور للوصول إلى حل منهي للنزاع يرضى عنه الطرفان .

فهو اتفاق من الأطراف على محاولة إجراء تسوية ودية عن طريق الموفق أو الموفقين الذين يقع عليهم اختيار الأطراف ، ويتولى الموفق تحديد مواضع النزاع ، ويقدم مقترحاته التي قد تحظى بقبول الأطراف أو لا تلقى قبولا منهم ، فهو لا يصدر قرارات ، وإنما يقدم مقترحات يظل أمرها معلقاً على قبول الأطراف ، حيث أن الحل الذي يقدمه الموفق للأطراف لا يلزمهم ، فقد يوافقون عليه وقد لا يوافقون ، ويبحثون عن وسيلة بديلة لفض نزاعهم كالاتجاه إلى التحكيم أو إلى القضاء العادي (قضاء الدولة) ولا تؤثر عملية التوفيق الفاشلة على ما لهم من حقوق .

بمعنى آخر فإن عمل من يقوم بالتوفيق بين الخصوم ، هو تقريب وجهات النظر بين الخصوم واقتراح الحلول المناسبة لهذا النزاع .

الجدير بالذكر هنا ، أن كثيراً من المنظمات والمؤسسات ومراكز التحكيم تتولى وتنظم إجراءات التوفيق ، وفقاً للقواعد الخاصة بالمركز أو المؤسسة التحكيمية المنظمة لمثل هذه الوسيلة البديلة ، والتي لا تخرج عما ذكرناه آنفاً ، وضمن الإطار التشريعي المرسوم لها قانوناً ممثلاً في القواعد القانونية والأحكام الخاصة بالصلح واتفاقاته ، والتي نظمتها التشريعات المختلفة ، ومن بينها التشريع اليمني الذي نظم قواعد الصلح وأحكامه ضمن نصوص القانون المدني ، بل وجعل المشرع اليمني اتفاقات الصلح من السندات التنفيذية ، بعد المصادقة عليها من المحاكم ، وذلك بموجب قانون المرافعات والتنفيذ المدني.

### ج- الوساطة :

كأحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات تأتي الوساطة ، باعتبارها أحد البدائل التي يمكن أن يلجأ إليها أطراف النزاع لحسم منازعاتهم ، وهي وإن كانت تشبه إلى حد ما التوفيق، إلا أنها تختلف عنه في بعض الحالات، فالوسيط، يكون عادة شخصاً محايداً ويكون له دور أكثر إيجابية في حسم النزاع فهو لا يجمع الأطراف دائماً في لقاءات مشتركة كالموفق، ولكنه يعمل في الغالب متردداً بينهم منفرداً بـ كل طرف على حدة لمحاولة التوصل إلى صيغة مرضية لطرفي النزاع، محاولاً إقناع كل طرف بأن التسوية لصالحه.

والوساطة ، على الرغم من أنها لا تنتهي بقرار ملزم إلا أنها تحظى بقبول من قبل كثير من أطراف المنازعات الذين يفضلون حسم منازعاتهم عبر الوسائل الودية ، فيقومون بقبول وسيط محايد على قدر كبير من الخبرة في مجال النزاع ، لحل الخلاف ربما

رغبة منهم في استمرار العلاقة فيما بينهم لاحقاً ، خاصة في الحالات المتعلقة بنزاع تجاري .

والحقيقة ، أن هناك ما يكفي من العوامل التي تشجع على حل الخلافات عبر هذه الوسيلة ، والتي منها السرعة وقلّة التكاليف إلى جانب ما تتميز به الوساطة من شفافية وخلوها من تعقيدات الإجراءات والدعاوى والردود.

والوساطة كغيرها من وسائل تسوية المنازعات لها أيضا قواعدها الخاصة بها، فعلى اعتبار أن للوسيط دور محوري كبير وهام في إتمام عملية الوساطة، يكون من المهم بداية أن يتوافق السلوك المهني لهذا الوسيط المختار من الأطراف أو المعين من الغير ( مركز تحكيم على سبيل المثال) مع قواعد سلوكيات المحكم، فليس لأي شخص القيام بدور الوسيط في أي نزاع إذا كانت له أي مصلحة شخصية كانت أو مالية نتيجة لهذه الوساطة.

كما يفترض في الوسيط أن يكون شخصا ذا مقدرة على الحوار والإقناع وله خبرة كافية في مجال النزاع، وأن يعمل على جمع المعلومات اللازمة عن النزاع والتفاوض مع الأطراف بشأنه، وأن تكون لديه القدرة على تقريب وجهات نظر الأطراف ومساعدتهم على تفهم مواقف ووجهات نظر بعضهم البعض.

ولعل دور الوسيط ببساطة هو تشجيع الأطراف على تسوية المسائل موضع النزاع بينهما بأي طريقة يراها مناسبة دون أن يكون له أي سلطة لفرض تسوية على الطرفين .

فإذا رأى الوسيط أن أي من مسائل النزاع بين الطرفين لا تحتتمل تسوية عن طريق الوساطة فله أن يقترح على الطرفين الإجراءات أو السبل التي يرجح أن تؤدي، على ضوء ظروف النزاع وأي علاقة عمل بين الطرفين، إلى تسوية تلك المسائل بأكبر قدر من الفاعلية وأقل قدر من التكاليف وبصورة خاصة، فللوسيط أن يقترح على سبيل المثال ، الأخذ بقرار خبير في أي مسألة من مسائل الخلاف ، أو أن يقدم كل طرف عروضاً أخيرة للتسوية ، فان استحالت التسوية عن طريق الوساطة ، يمكن اللجوء إلى التحكيم على أساس تلك العروض وبحيث تقتصر فيه مهمة المحكم على تحديد العرض المرجح لحل النزاع .

أخيراً ، فإن عملية الوساطة قد تنتهي بتوقيع الطرفين على محضر بالتسوية يشمل كل المسائل موضع النزاع بينهما أو أي مسألة منها .

أو قرار الوسيط بالإنتهاء إذا كان من غير الممكن حسب تقديره أن تؤدي مواصلة الوساطة إلى تسوية النزاع .

أو إنهاءها من قبل أحد الطرفين في أي وقت بعد بدء إجراءات الوساطة وقبل التوقيع على أي اتفاق بشأن تسوية النزاع .

## ثانياً : - أفضلية الوسائل البديلة في حسم منازعات العقود التجارية والمالية :

لقد بات من المؤكد أن المعاملات التجارية والمالية المحلية منها والدولية خاصة ، وفي سبيل حل ما قد ترتبه تعاقدها واتفاقاتها من خلافات ، تستلزم سبلاً ذات طابع خاص لفض تلك المنازعات ، نظراً لأن تلك المعاملات والتعاقدات هي نفسها ذات طابع خاص. ولعلنا ، ومن خلال مراجعة مكونات وموضوعات مسودة التقرير الوطني التي ناقشناها الآن في هذه الورشة ، لا بد وأن نقف على عدد من النقاط المتعلقة بأسباب تعثر عمليات إنفاذ العقود التجارية في الجمهورية اليمنية واسترداد ديونها ، وسنجد في التقرير ما يؤكد صراحة أن أحد أهم تلك الأسباب هو النظام القضائي الرسمي ، والذي يتولى سلطة الفصل في الخلافات والقضايا المتعلقة بتنفيذ العقود التجارية وتحصيل الديون .

ذلك أن قطاع الأعمال التجارية والتعاملات المالية في اليمن - كغيره من القطاعات المماثلة في الوطن العربي- يعاني من تراكم قضاياها على منصة القضاء ، وهو ذات ما يعانيه القضاء أيضاً!! وهو ما أشار إليه (التقرير) كنتيجة للدراسة التي قام بها الفريق الوطني ، وخلاصة للاستبيانات التي تم إجرائها لذات الغرض ، حيث يتبين أن القضاء وإجراءاته من أهم العقبات التي تواجه قطاع الأعمال في اليمن ، ومصدر تتذمر دائم من مؤسسات هذا القطاع والمتعاملين فيه ، وعلى وجه الخصوص البنوك والمؤسسات المالية .

ويكاد هذا التذمر أن يكون محل إجماع ، نتيجة للاتفاق على عدد من النقاط الرئيسية التي تمثل عبئاً على قطاع الأعمال فيما يتعلق بجانب حل المنازعات المترتبة على التعاملات والتعاقدات التجارية في اليمن ، تتمثل - كما هي في عدد من الدول- في بط إجراءات التقاضي ، وتعدد درجاته ، وقلة أو انعدام التخصص الدقيق لدى القضاة في بعض المسائل التجارية والمالية وعلى وجه الخصوص الحديث منها ، بالإضافة إلى عدم ملاءمة القضاء الرسمي في اليمن للمنازعات الخاصة والمتعلقة بالمشروعات الاستثمارية وخاصة ما يكون أحد أطرافها أجنبياً ، وكذا تراكم القضايا الناتج عن التأخير في إصدار الأحكام وتسليمها ، إلى

غير ذلك من الأسباب التي تكاد تشترك فيها معظم الأنظمة القضائية وليست حكراً على القضاء الرسمي اليمني .

وحيث أن الأمر كذلك ، وحيث أنه قد بات بالإمكان ، وخاصة فيما يتعلق بقطاع الأعمال اللجوء إلى الوسائل البديلة لحسم المنازعات المتعلقة بتنفيذ العقود التجارية والمالية ، فلماذا لا يتجه قطاع الأعمال في اليمن إلى الوسائل البديلة ، بدلاً من الاستمرار في التذمر والتشكي من آلية التقاضي الرسمية!!؟ لماذا لا يلجأ أطراف المنازعات التجارية والمالية إلى حل منازعاتهم وخلافاتهم عبر الوساطة أو التوفيق أو التحكيم!!؟ خاصة وأن الوسائل البديلة قد أصبحت بديلاً مثالياً عن القضاء الرسمي ، يتم من خلالها تسوية المنازعات ، وخاصة إذا كانت هذه المنازعات قد وقعت نتيجة المعاملات التجارية والمالية أو ذات طابع دولي ، وقد حظيت الوسائل البديلة بقدر كبير من الاهتمام من قبل المشتغلين بالقانون وقطاعات المال والأعمال في جميع أنحاء العالم .

ولعل السبب في ذلك يعود بلا شك لأهمية وجود هذه الوسائل لحسم منازعات قطاعات المال والأعمال، ولما لها- وعلى وجه الخصوص التحكيم- من مزايا كثيرة تتفوق بها على نظام القضاء الرسمي (قضاء الدولة) .

فما لا شك فيه أن تلك المزايا التي يتمتع بها نظام التحكيم ، ويقدمها لأطراف النزاع هي التي أدت إلى انتشاره بصورة كبيرة بين المتعاملين ، وخاصة في مجال التجارة الدولية ، لفض ما ينشأ بينهم من منازعات .

كما أن تطور التحكيم التجاري واتساع مجالاته ، هو بمثابة رد فعل مضاد لحرفية قانون القضاء ، ويعبر عن رغبة أطراف المنازعة في التخلص منه ، كيما تحل منازعاتهم طبقاً لمبادئ أكثر رحابة ، فمن مزايا التحكيم التي يتفوق فيها على القضاء:-

1- كون التحكيم أداة قضاء اختيارية ، يسلكها أطراف النزاع برغبتهم الكاملة وعن رضاه تام منهم بما يقرره المحكم ، فهم يثقون في حيدة وكمال نظر المحكم ، كما أنهم يتفوقون على كفاءته ، وخبرته السليمة في موضوع النزاع ، ويتحصل كل هذا في تلقي قرار المحكم برضاء وقبول حسن من الأطراف .

فالتحكيم يتيح للخصوم فرصة اختيار قضائهم بأنفسهم (المحكمين) ، ممن يمتلكون الخبرة في موضوع النزاع ومن أصحاب التكوين المهني الكافي لتسوية هذا النوع من المنازعات حيث يكون المحكم متخصصاً في المجال الذي يطلب منه الفصل فيه .

ثم أن القاضي في محاكم الدولة ، قد يكون فقهياً بارعاً ، ولكن قليل الخبرة بشئون التجارة والمال ، فيتعذر عليه الفصل في المنازعات المتعلقة بها ، إلا بالاستعانة بخبير يرشده ويكشف له ما أستغل على من جوانب النزاع ، فإذا اقتضى الأمر تعيين خبير وإضاعة الوقت في انتظار تقريره وتحمل ما ينجم عن ذلك من نفقات ، أفلا يكون من الخير أن يلجأ الخصوم إلى الخبير مباشرة وإقامته محكماً للفصل في النزاع في وقت أقصر وبنفقات أقل.

2- يتميز التحكيم سرعة التصدي للمنازعات ووضع حد لها في وقت ملائم للأطراف وظروف عملهم ، وذلك بخلاف القضاء الرسمي (قضاء الدولة) ، والذي يرتبط بذلك الكم الهائل من القضايا المعروضة أمامه ، فالأطراف بالتجائهم إلى التحكيم يتفادون ببطء إجراءات القضاء العادي ، وما يترتب عليه من انتظار لموعد نظر قضيتهم ، ثم ما تتعرض له القضية أمام قضاء الدولة من تأجيل متكرر ، ناهيك عن تعدد درجات التقاضي مما قد يؤثر على مصالحهم .

3- السرية أيضاً هي إحدى الضمانات الهامة التي يقدمها نظام التحكيم لمن يلجأ إليه من المتنازعين ، فالسرية مطلب ضروري ، عند حل المنازعات التجارية والمالية والصناعية ، وذلك بعكس نظام القضاء الرسمي (قضاء الدولة) ، فإذا كانت العلانية من الأسس الجوهرية التي يتميز بها قضاء الدولة ، فإن السرية من أهم المزايا التي يقدمها التحكيم وهو ما يتفق مع احتياجات المعاملات التجارية .

4- القضاة في المحاكم العادية مكبلون بالقانون ، يلتزمون بمراعاة نصوصه فإذا جاءت أحكامهم على خلاف النص أو منافية لروحه فهي أحكام معيبة ، واجبة النقض ، ولو كانت تتناسب ظروف الدعوى ، في حين يتمتع المحكم بحرية أكثر ، فلا يتقيد إلا بالضمانات الأساسية للتقاضي والقواعد الآمرة .

5- التحكيم يحافظ على العلاقات بين الخصوم مستقبلاً ، وهو أمر يميزه عن القضاء الرسمي ويجعله متفوقاً عليه ، وخاصة في منازعات التجارة وقطاعات الأعمال التي يحرص أفرادها على استمرار علاقاتهم التجارية وتعاملاتهم المستقبلية.

6- نظام التحكيم الأكثر ملاءمة لفض المنازعات ذات الطابع الدولي الناشئة عن العلاقات الخاصة الدولية، خصوصاً مع نمو هذه العلاقات وزيادة التعاملات التجارية بين أطراف من جنسيات مختلفة وشركات دولية، حيث يقدم التحكيم قضاء محايداً لا ينتمي إلى جنسية معينة مما يبعث الثقة في أحكامه والإقبال عليه .

7- التحكيم وسيلة لتشجيع وحماية الاستثمارات ، فهو يؤكد في نظر المستثمرين الأجانب الحياد اللازم والضمانات الضرورية لحماية استثماراتهم ، وذلك على خلاف الوضع بالنسبة

للقضاء ، ذلك أن العقود الاستثمارية الدولية غالباً ما تربط دولة معينة بمستثمر أجنبي لا يثق عادة في قضاء الدولة المتعاقدة أو في قوانينها ، حيث يسهل أن يتأثر القاضي بالدوافع الوطنية التي تخالف مصالح المستثمر ، كما أن القوانين في الدول النامية سهلة التعديل والإلغاء وتتسم بعدم الاستقرار .

ولعل الأمر هو ذاته مع الوسائل البديلة الأخرى ، فالتوفيق والوساطة كوسائل بديلة لتسوية المنازعات التجارية ، هي أيضاً خيارات أفضل من القضاء لأطراف المنازعات التجارية والمالية ، تتميز بسهولة إجراءاتها ، والسرعة في إنهاء النزاعات وحسمها ، وبالشكل الذي يمكن الأطراف من ضمان سرية تعاملاتهم ، واستمرارها ، ويحول بينهم وبين التورط في تعقيدات القضاء وإجراءاته الطويلة والبطيئة ، والتي قد تؤثر دون شك في نشاطاتهم التجارية واستمرارها بالشكل الملائم .

أخيراً ، فإن اللجوء إلى الآليات البديلة لتسوية النزاعات المترتبة والناجمة عن تنفيذ العقود التجارية والمعاملات المالية من شأنه المساهمة في تحسين مناخ الأعمال في اليمن وتعزيز جاذبيته .

بالإضافة إلى أن تشجيع اللجوء إلى الوساطة والتحكيم والمصالحة والتفاوض وغيرها من الوسائل ، والنهوض بهذه الآليات البديلة والموازية ، مع ما توفره من أفاق إيجابية من حيث مرونتها وقلة تكاليفها على المدى البعيد ، سيسهم دون شك في تنمية الاستثمارات المحلية والأجنبية والمساهمة في خلق المناخ الآمن والملائم لقطاع الأعمال في اليمن .