تختلف طرق تسوية النزاعات الناشئة عن عقود التجارة الدولية بحسب حدة النزاع ومضمونه في الغالب، بحيث تلجأ الشركات الكبرى إلى تضمين عقودها شرطاً للجوء إلى التسوية بعيداً عن الهيئات القضائية الوطنية لتجنب إشكالية تنازع القوانين والتعصب القانوني الذي قد يسيطر على القضاء الوطني لأحد المتعاقدين، وتنقسم هذه الطرق إلى قسمين رئيسيين وهما:

- ✓ التسوية الودية؛
- ✓ التسوية القضائية.

أولا/ التسوية الودية لنزاعات عقود التجارة الدولية:

تهدف هذه الوسائل إلى حل النزاع بطريقة رضائية وودية قبل اللجوء إلى الإجراءات القضائية، مما يوفر الوقت والجهد والنفقات، يطلق عليها الفقه اسم بدائل التحكيم وتشمل ما يلي:

1-المفاوضات (Négotiations):

هي وسيلة حوار وإقناع يتم فيها إعادة تنظيم العقد وفقاً للظروف والمستجدات التي أدت إلى وقف أو تأخر تنفيذه، مثل عدم دفع الثمن أو التأخر فيه.

تتمثل أهميتها في تجنيب الأطراف اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، وقد تكون ملزمة إذا تمت تحت رعاية جهة دولية مثل غرفة التجارة الدولية (CCI) أو جهاز تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية(WTO)

2-الصلح والتوفيق (Conciliation):

يتمثل في تلاقي الأطراف وتبادل الوثائق والاقتراحات بحسن نية لإعادة تنفيذ العقد أو تسويته بشكل مرضي للطرفين.

بحيث قد يكون إجراء **إجباري** إذا نص عليه العقد، كأن يتفق الأطراف على التفاوض خلال مدة محددة قبل أي إجراء آخر، كما يمكن الاستعانة بالغير أو إحالة الأمر إلى هيئة مثل غرفة التجارة الدولية (CCI)

3-الوساطة (Médiation):

وهي عبارة عن اللجوء إلى **طرف ثالث (الوسيط)** للمساعدة في إزالة سوء التفاهم وتقريب وجهات النظر واقتراح حل للنزاع، هذه الطريقة تتميز بجملة من الخصائص نوردها فيما يلي:

- تكفل **الخصوصية والسرية** للحفاظ على سمعة الأطراف؛
- توفر **النفقات والجهد** مقارنة بالقضاء؛

- أسلوب **اختياري**، و**قرارات الوسيط غير ملزمة** للأطراف المتنازعة.
- **الفرق عن الصلح** الوساطة **تستوجب حضور طرف ثالث (الوسيط)**، بينما الصلح قد يتم بين الأطراف فقط.

4-الخبرة الفنية (Expertise):

هي عبارة عن وسيلة ودية يلجأ إليها المتعاقدون الدوليون في النزاعات ذات **التعقيد الفني والتقني**، مثل عقود نقل المعرفة الفنية أو إنشاء المجمعات الصناعية، لتحديد قيمة الأعمال أو سبب العيب.

بحيث يتم الاتفاق على خبير معروف دولياً إما بالاتصال المباشر أو عبر منظمة دولية مثل غرفة التجارة الدولية(CCI) ، والتي لديها نظام خاص لتعيين الخبراء، إذ تعتبر تقارير الخبير في الأصل **مجرد آراء وملاحظات فنية غير ملزمة** للقاضي أو المحكم لكن يمكن أن تكون لها **صفة الإلزامية** إذا اتفق الأطراف صراحة في العقد على ذلك، وتنازلوا عن حق اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، وفي هذه الحالة تتحول مهمة الخبير إلى **مهمة تحكيمية**.

مثال توضيحي: في عقد نقل المعرفة الفنية، قد يعود سبب النزاع إلى سوء استخدام الآلات أو عيب خفي في التجهيزات، هنا يكون الخبير أقدر من المحكمة على تحديد المسؤولية والكشف عن سبب العيب.

ثانيا/ التسوية القضائية لنزاعات عقود التجارة الدولية:

عند فشل الوسائل الودية، يتم اللجوء إلى التسوية القضائية التي توفر الفصل النهائي والبت في النزاع حيث تشمل:

1-التسوية أمام القضاء الوطني:

وهي الطريقة التي عادة ما يتجنبها أطراف العقد للأسباب التالية:

✓ غالباً ما يرفض المتعاقدون الدوليون اللجوء إلى القضاء الوطني لأحد الطرفين، خوفاً من **التعصب القانوني (Le chauvinisme juridique)**؛

✓ اللجوء إليه مكلف جداً، ويتسم ببطء الإجراءات، وعدم تجاوب القواعد الوطنية مع مرونة العقود التجارية الدولية؛

✓ يصعب على الطرف المحكوم له **تنفيذ الحكم** في الدولة الأخرى ما لم توجد اتفاقية دولية أو ثنائية بين الدولتين تقضي بذلك.

2-اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي (International Commercial Arbitration):

يُعتبر التحكيم الوسيلة الأكثر شيوعاً وتطبيقاً في مجال العقود التجارية الدولية ويُعد التحكيم أسلوباً مُشجعاً للاستثمار، خاصة للشركات الأجنبية في تعاملها مع دول العالم الثالث، لكونه يمثل ضماناً لها.

2-1-مفهوم التحكيم: هو قضاء خاص يختاره المتعاقدون بإرادتهم الحرة، ويمكن النظر إليه وفق المعارين التاليين:

- **المعيار القانوني:** يُعرّف التحكيم من حيث طبيعته القانونية بأنه تحكيم دولي إذا كانت له صلة بأكثر من دولة؛
- **المعيار الاقتصادي:** يُعرّف التحكيم بدوليته إذا كان موضوع النزاع يتعلق بمصالح التجارة الدولية، مثل عقود الاستيراد والتصدير وعمليات الاستثمار.

2-2-مزايا اللجوء إلى التحكيم:

يفضّل المتعاقدون التحكيم التجاري الدولي على القضاء الوطني لما يوفره من مزايا مهمة تتمثل فيما يلي:

- **حفظ أسرار أطراف النزاع:** توفير السرية والخصوصية للبيانات والمعلومات الفنية والمالية، مما يحافظ على سمعة الأطراف؛
- **السرعة في إجراءات الفصل:** الإجراءات التحكيمية أسرع وأقصر من الدعاوى القضائية التي تستغرق وقتاً طويلاً؛
- **خبرة المحكمين وتخصصهم:** يتم اختيار المحكمين بناءً على خبرتهم القانونية والتقنية في المجال التجاري محل النزاع؛
- **اختيار القانون الواجب التطبيق:** يمكن للأطراف تحديد القانون الذي يحكم النزاع إعمالاً لمبدأ سلطان الإرادة، مما يوفر مرونة لا تتوفر في حالة اللجوء للقضاء الوطني.

2-3-أنواع التحكيم: هناك نوعان من التحكيم وهما

- **التحكيم المؤسساتي (Institutionnel):** هو التحكيم الذي يتم اللجوء إليه لدى هيئات ومراكز تحكيم دائمة ومستقلة، بحيث تضع هذه المراكز قواعد وإجراءات خاصة بها لإدارة التحكيم.

أمثلة على هذه المؤسسات: غرفة التجارة الدولية(CCI) ، والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (CIRDI)، ومحكمة التحكيم الدولية في لندن.

- **التحكيم الحر (Ad hoc):** هو التحكيم الذي يتفق عليه الأطراف فيما بينهم مباشرة دون الحاجة للجوء إلى مؤسسة تحكيم قائمة، بحيث يقوم الأطراف بتحديد الإجراءات الخاصة بسير التحكيم وتحديد وقت ومكان وموضوع النزاع والقانون المطبق، لكي تتلاءم مع خصوصية معاملاتهم.

2-4-دور اتفاق التحكيم:

اتفاق الأطراف على التحكيم هو الأساس الذي يبنى عليه اختصاص هيئة التحكيم للنظر في النزاع إذا تم الاتفاق على التحكيم، يصبح التحكيم هو الطريق الوحيد للفصل في النزاع، وتتنازل الأطراف عن حق اللجوء إلى القضاء الوطني.

2-5-تنفيذ الحكم التحكيمي:

يتميز الحكم التحكيمي بصفة الإلزامية للأطراف، لكن لا يضمن المحكم أو مركز التحكيم تنفيذ الحكم، بل يكون **اختصاص التنفيذ للقضاء الوطني** في الدولة التي سيتم فيها التنفيذ.