



الهيئة العربية للتحكيم الهندسي

الهيئة العربية للتحكيم الهندسي

دورة بعنوان

أثر الوسائل البديلة في نجاح المشروعات

برعاية

الأمانة العامة لإتحاد المهندسين العرب وبالتعاون مع نقابة المهندسين
المصريين

البريد الإلكتروني emhemmed@consultant.com 

الواتس آب +20 2 22735610 

تأسيس الهيئة العربية للتحكيم الهندسي

- تم تأسيس الهيئة ضمن نطاق إتحاد المهندسين العرب وتتكون عضويتها من الهيئات الهندسية الأعضاء في الإتحاد بالإضافة إلى هيئات ومؤسسات وأفراد آخرين.
- أنشأت الهيئة بقرار من المجلس الأعلى لاتحاد المهندسين العرب بتاريخ 2010/12/19 م ، والذي عقد في تونس. وبناء على ذلك شُكلت لجنة تأسيسية للهيئة من ممثلي بعض الدول العربية وبإشراف الأمين العام والتي عقدت عدة اجتماعات أنجزت فيها مشروع النظام الأساسي للهيئة.
- تم عقد أول اجتماع للجمعية العامة للهيئة بمقر اتحاد المهندسين العرب بالقاهرة بتاريخ 2012/07/10 م ، والذي تم فيه انتخاب أول لجنة تنفيذية للهيئة، ثم توالى انتخاب اللجنة التنفيذية كل ثلاث سنوات.

أهداف الهيئة العربية للتحكيم الهندسي

- تنظيم عملية تسوية النزاعات في العقود الهندسية والإنشائية عن طريق التحكيم أو أي من الوسائل البديلة لتسوية النزاعات.
- رفع شأن عملية تسوية النزاعات وضمان تطورها ومهنتيتها.
- التحكيم في النزاعات الناشئة عن العقود الهندسية والإنشائية وتقديم المشورة في اختيار المحكمين والموفقين والخبراء في تسوية النزاع.
- نشر ثقافة التحكيم والوسائل البديلة لتسوية النزاعات.
- تطوير قواعد للتحكيم والوسائل البديلة لتسوية النزاعات وتحديد الإجراءات المتبعة فيها.
- التعاون مع الهيئات والمؤسسات الأخرى المعنية بشئون التحكيم وفض النزاعات سواء العربية منها أو الأجنبية.
- وضع أسس قبول المحكمين والموفقين والخبراء وإعتمادهم لدى الهيئة.
- عقد المؤتمرات والندوات الخاصة بالتحكيم وبالوسائل البديلة لتسوية النزاعات.
- عقد الدورات التدريبية في التحكيم والوسائل البديلة لتسوية النزاعات
- إصدار نشرات ودوريات تعنى بأمور التحكيم وتسوية النزاعات.
- إصدار دليل عن المحكمين والموفقين والخبراء المسجلين في الهيئة.
- **فوائد البرنامج التأهيلي للمحكمين الهندسيين**
- التوعية التحكيمية.
- صقل الخبرات العملية.
- شهادة محكم معتمد.
- عضوية الهيئة العربية للتحكيم الهندسي.
- التسجيل بقائمة الهيئة للمحكمين.

أثر الوسائل البديلة في نجاح المشروعات

تعد النزاعات امر شائع في مشاريع البناء بسبب طبيعتها المعقدة، وإذا تجاهل قادة المشروع إيجاد الحل بسرعة، فقد تؤثر هذه النزاعات سلبيًا على أداء المشروع .
ومن ناحية أخرى، قد لا يُنظر دائمًا إلى النزاع من منظور سلبي لأنه قد يكون مفيدًا لعمليات البناء إذا تمت إدارته بشكل صحيح. فالإدارة السليمة للنزاعات البناء يمكن أن تضيف قيمة إلى أهداف مشروع البناء.

تأثير النزاعات في مجال البناء:

- مصاريف إضافية في التنظيم والإدارة.
- تكلفة الاستشاريين والموارد الداخلية
- إمكانية رفع الدعاوى القضائية.
- التأخر الزمني وتجاوز التكاليف.
- عملية منح ممتدة أو أكثر تعقيداً.
- فقدان سمعة الشركة.
- خسارة الربحية وجدوى الأعمال.
- فقدان السمعة المهنية.
- تكلفة إعادة العمل والنقل للموظفين والعمال والمعدات والمواد.
- جعل أهداف مشاريع البناء بعيدة المنال.
- التأثير المعنوي على الأشخاص المعنيين بسبب الجهد الضائع، بما في ذلك خيبة الأمل والإحباط.
- ضياع فرص العمل المستقبلي بسبب تدمير العلاقات التجارية.

أسباب النزاعات في مجال البناء:

1. الطبيعة المعقدة لمشاريع البناء.
2. في مشروع واحد يشارك العديد من أصحاب المصلحة في عدد لا يحصى من المهام لإنجازها.
3. إذا لم يتفق شخصان على مسألة معينة، فقد بدأ الخلاف.
4. فشل المصالح المتنوعة في التوافق
5. خلفيات مختلفة مع عواملها السلوكية مثل التفاعل البشري والشخصية والثقافات والخلفية المهنية، بما في ذلك الطموح والإحباط وعدم الرضا ومستوى القوة.
6. تفسير مختلف للمشاريع ووثائق العقود.
7. الخلاف حول المسؤوليات بشأن المخاطر.

الوسائل البديلة لحل النزاعات:

التفاوض تحاول الأطراف المتنازعة تسوية خلافاتها طوعاً ودون تأثير من أي طرف محايد، بحيث يتحكم المتنازعون في هذه الحالة في العملية والنتيجة بأنفسهم.

الوساطة يحاول الوسيط المساعدة في التواصل والتفاوض ولكن ليس لديه القدرة على فرض حل على المتنازعين؛ فهو يساعد في صياغة الحلول التي تلي مصالحهم.

التيسير أو التسهيل يعمل الميسر كمسير وكقائد للمشروع. فيحاول جعل الكل يتصرف وفقاً لما يجب أن يتصرفوا عليه. فهو يوضح القضايا ويجعلهم يعملون بفعالية، دون التورط في القضايا الجوهرية.

التوفيق له نهج مماثل في التفاوض؛ إلا أن الموفق يقيم بنفسه، ويقترح تسوية النزاع. والنتيجة هنا ليست ملزمة للطرفين، بل تركز على السعي للحصول على تنازلات.

قرار/تقييم الخبير قرار الخبير المتخصص في موضوع في الذي يقدم رأيه دون أن يكون شاهداً على أي حدث يتعلق بالقضية. من الأهمية للخبير أن يظل مستقلاً عن الأطراف وأن يتصرف بشكل عادل ونزيه فيما بينهم وأن يعتمد الإجراء المناسب مع تجنب التأخير والنفقات غير الضرورية.

مجلس الحكم في النزاع قد يكون المحكم (المحكمون) واحداً أو ثلاثة أشخاص، وعادة ما يكون القرار ملزماً حتى يتم نقضه في التحكيم أو التقاضي.

مجالس مراجعة النزاعات يتم تشكيلها عادة في بداية العقد وتبقى قائمة طوال مدته لمساعدة الأطراف، إذا رغبوا في ذلك، في حل الخلافات التي تنشأ أثناء العقد وتقديم توصيات أو قرارات بشأن النزاعات المحالة إليها من قبل أي من الأطراف.

هيئة تحكيم تجريبية تستخدم من قبل الأطراف لاختبار النتيجة المحتملة لقضيتهم، ويقدم محاموهم نسخة مختصرة من قضاياهم أمام لجنة يختارها الطرفان، وتبت الهيئة في القضية باعتماد عنصري التفاوض والوساطة، علاوة على ذلك، يتعرف الأطراف على النظريات ونقاط القوة والضعف لكل جانب من جوانب القضية، ويكون الهدف الرئيسي هو التنبؤ بنتائج المحاكمة الفعلية، وبالتالي تمكين الأطراف من التوصل إلى قرار تجاري لحل نزاعهم.

التقييم المحايد المبكر أسلوب خاص وغير ملزم يقدم فيه طرف ثالث محايد (غالباً ما يكون مؤهلاً قانونياً) رأياً حول النتيجة المحتملة للحكم كأساس لمناقشات التسوية، الهدف من التقييم المحايد هو اختبار قوة النقاط القانونية في القضية.

التحكيم وهو عملية خاصة ملزمة قانوناً. يبدأ بتعيين طرف ثالث محايد يسمى المحكم. "ينظر المحكم في المستندات والحقائق واتخاذ قرار لصالح أحد الطرفين إذا فشل الطرفان في التوصل إلى توافق في الآراء". التحكيم لديه إجراءات خاصة ويستند إلى بعض قوانين التحكيم ذات الصلة والإجراء المنصوص عليه في اتفاق التحكيم. ولا يمكن للمحاكم إلغاء القرار إلا في بعض الحالات.

تجنب النزاعات بسبب النفقات والتعطيل الذي يحدث لأي عقد عند نشوء نزاع والضرر الذي يلحق بالعلاقة بين الأطراف، نشأت تقنيات لتجنب النزاعات مثل الإنذار المبكر، ومجلس تجنب النزاعات.

التقاضي هو إجراء قانوني في محكمة أو سياق قضائي لتحديد الحقوق القانونية وإنفاذها، هذه هي الطريقة الأقل تفضيلاً في صناعة البناء والتشييد بسبب الإجراءات البطيئة والمكلفة والمستهلكة للوقت والمحفوفة بالمخاطر والمجهدّة دون يقين حقيقي للنتائج بخلاف اليقين بوجود خاسر واحد على الأقل.

المحاكمات المصغرة هي عبارة عن تبادل مُنظّم للمعلومات يحضره ممثلون مفوضون لتسوية النزاع، وتستخدم في حالة وجود نزاع بين صنّاع القرار الرئيسيين من كلا الطرفين.

العوامل المؤثرة على اختيار طرق حل النزاعات:

1. **التكلفة** تشمل النفقات، ورسوم الطرف الثالث المحايد، والوثائق، والمسؤولية عن تكاليف الخصم، وتكاليف التسوية.
2. **الفعالية** جودة نتائج حل النزاع هي الهدف الأساسي.
3. **المدة** سيؤدي التأخير الطويل في حل النزاعات إلى تأخير تقدم الأعمال مما يؤدي إلى تكاليف إضافية ونقاط جزائية محتملة.
4. **العدالة** تعد الخبرة والتدريب والنزاهة التي يتمتع بها الطرف الثالث غير المتحيز أمراً بالغ الأهمية لتحقيق العدالة.
5. **المرونة** الطبيعة غير الملزمة لأساليب الحل البديل لتسوية النزاعات من شأنها أن تشجع التعاون بين جميع الأطراف للتوصل إلى اتفاق من خلال التفاوض لأنها أكثر مرونة من الأساليب الأخرى.
6. **درجة السيطرة** عندما تشعر الأطراف بالسيطرة على النتائج والعمليات المعنية للتوصل إلى اتفاق، فإن ذلك سيخفف أيضاً من مناخ الخصومة بين الأطراف المتنازعة.
7. **قابلية التنفيذ** معظم طرق حل النزاعات البديلة غير ملزمة وبالتالي لا يمكن تنفيذها من قبل المحاكم ما لم يتم إبرام اتفاق مكتوب.
8. **المسؤولية** عن التكلفة عادة ما تكون نتيجة نزاع البناء مرتبطة بالإلزام بمسؤولية التكاليف.
9. **نتائج مرضية/ جيدة** تتيح الفرصة لسماع السرد الكامل، حيث سيكون المتنازعون قادرين على الاستماع لبعضهم البعض بدلاً من مواجهة بعضهم البعض في المحكمة أو التحكيم.
10. **سلطة الشخص الذي يحل النزاع** الطرف الثالث المحايد له أهمية كبيرة للإشراف على مستوى الوسطاء المحترفين والموفقين والمحكمين.
11. **إمكانية الاستئناف** يمكن الطعن في قرارات التحكيم أمام المحكمة ولذلك، فهي ثاني أكثر تقنيات الحلول البديلة لفض النزاعات فعالية، فهناك دائماً مساحة للاستئناف مما يجعلها أكثر ملاءمة لاعتمادها.

تقليل التكلفة والوقت للمشاريع في إطار الحلول البديلة للنزاعات:

1. يتمتع كل بديل من الحلول البديلة لحل النزاعات بميزات مختلفة بالإضافة إلى سمات يمكن أن تقدم قيمًا مختلفة عند تطبيقها في حل النزاعات. وقد لوحظ أن تكاليف التقاضي والعوامل المسببة لتجاوز تكاليف المشروع تؤثر على اعتماد حل النزاعات في إدارة منازعات مشاريع البناء.
2. هناك عوامل مكلفة في حل النزاعات يمكن تجنبها عند الاختيار الصحيح لطريقة الحل.
3. هناك علاقة إيجابية بين تقليل التكاليف واستخدام الحلول البديلة لحل النزاعات في مشاريع البناء.
4. تم تصنيف التكلفة التي يمكن أن تحتويها الحلول البديلة للنزاعات إذا تم تطبيقها بشكل صحيح إلى تكاليف مباشرة وغير مباشرة والتي يمكن أن يصل مجموعها إلى 5.9% من مبلغ العقد.

فوائد الحلول البديلة للنزاعات على المشاريع:

- وضع الأطراف في موقع السيطرة (بدلاً من محاميهم أو المحكمة) من خلال منحهم فرصة لسرد جانبهم من القصة ويكون لهم رأي في القرار النهائي.
- التركيز على القضايا التي تهم المتنازعين بدلاً من التركيز على حقوقهم والتزاماتهم القانونية فقط.
- مساعدة الأشخاص المعنيين على التوصل إلى خيارات مرنة ومبتكرة من خلال استكشاف ما يريد كل منهم تحقيقه ولماذا.
- تحقيق نتائج جيدة، حيث أن معدلات التسوية التي تصل إلى 85 %، تقلل من الضغط الناتج عن المثل أمام المحكمة، والوقت، والتكلفة.
- تؤدي إلى سبل وحلول أكثر مرونة من المحكمة، من خلال إبرام اتفاقيات لا تستطيع المحكمة تنفيذها أو الأمر بها (على سبيل المثال تغيير في سياسة أو ممارسة العمل).
- منح المزيد من الأشخاص إمكانية الوصول إلى العدالة، لأن الأشخاص الذين لا يستطيعون تحمل رسوم المحكمة أو الرسوم القانونية لا يزال بإمكانهم الوصول إلى آلية حل النزاعات.
- فعالة من حيث التكلفة: تعد عملية المحاكمة باهظة الثمن لأنها تنطوي على أتعاب محاماة باهظة ورسوم المحكمة والعديد من النفقات الأخرى. علاوة على ذلك، ستتطلب المحاكمة الطويلة الأمد من كلا الطرفين أخذ إجازة من عملهما لحضور جلسات الاستماع. ونظرًا لأن الحل البديل للنزاعات يستغرق وقتًا أقل، فهو أكثر فعالية من حيث التكلفة لأنه يوفر الكثير من المال، بما في ذلك أتعاب المحامين والخبراء، ووقت العمل الضائع، ويمكن إعادة تخصيص هذه الموارد لاستكمال مهام المشروع.
- حل أسرع: نظرًا للطبيعة المعقدة لمشاريع البناء والانتظار أمام المحاكم، فقد يستغرق حل القضية سنوات. في حالة الحل البديل للنزاعات، يمكن تحقيق الحل بشكل أسرع والحصول على قرار التحكيم، أو التسوية في وقت أقصر بكثير من الوقت المستغرق في قضايا المحكمة.
- الحفاظ على العلاقات المهنية: يمكن أن يؤدي التقاضي إلى الإضرار بالعلاقات بين الأطراف ويجعل من الصعب المضي قدمًا في المشاريع المستقبلية. ومن خلال حل المشكلة وديًا، يمكن للطرفين الحفاظ على علاقة عمل استثمرت فيها الوقت والمال والجهد.

- **عدم التحيز:** أثناء الوساطة، يحصل كلا الطرفين على مساعدة من طرف ثالث محايد (الوسيط / المحكم) لمساعدتهم على حل النزاع. بينما التحكيم أكثر رسمية من التفاوض والوساطة، ويستمتع محكم مستقل إلى طرفي النزاع قبل التوصل إلى قرار. يعتبر كل من الوسيط والمحكم شخصيتين محايدتين ولا يرتبطان بأطراف متنازعة.
- **زيادة الرضا:** عندما تشارك الأطراف بنشاط في صياغة الحلول، فمن المرجح أن يكونوا راضين عن النتيجة. وهذا يقلل من الاستياء ويشجع على بيئة مشروع أكثر إيجابية.
- **تساعد على الحد من العداء بين الأطراف:** بشكل عام، مع الحلول البديلة للنزاعات، يلتزم الطرفان بإيجاد حل من خلال العمل معًا بحسن نية.
- **الاستماع إلى الطرف الآخر:** يمكن للعملاء - بما في ذلك المستشارون القانونيون الداخليون - أن ينشغلوا بشدة بنسختهم من القضية. في بعض الأحيان، الاستماع للجانب الآخر وسماع أفكار طرف ثالث محايد يمكن أن يدفع كلا الجانبين إلى التركيز على حقائق النزاع بدلا من التمسك بموقفهم الراسخ.
- **استخدام عملية مبسطة لحل المشكلات:** يتجنب الحل البديل للنزاعات عمومًا شكليات الدعاوى القضائية وتعقيدها.
- **المرونة:** في معظم الحالات، يمكن للأطراف إنشاء عملية خاصة بهم للمساعدة في حل نزاعتهم، أي أن هناك مرونة كاملة.
- **إشراك الخبراء:** اعتمادًا على كيفية هيكلة الأطراف لعملياتهم، تسمح التسوية البديلة للنزاعات باستخدام الخبراء لإجراء العملية أو اتخاذ قرار بشأن القضايا الحرجة حيث قد لا يكون لدى القاضي أو هيئة المحلفين الوقت أو القدرة على فهم الفروق الدقيقة في النزاع بسرعة.

التأثير العام:

في المتوسط، تتم تسوية 90% من الدعاوى القضائية قبل اللجوء إلى المحاكمة. إذا كان الأمر كذلك، فإن الحل البديل لتسوية النزاعات يعد وسيلة أبسط وأسرع وأقل تكلفة لإيصال الأطراف إلى حيث من المرجح أن ينتهي بهم الأمر على أي حال.

ومن خلال تسريع حل النزاعات، وتعزيز التعاون، والحفاظ على السرية، وزيادة الرضا، تعمل الأساليب البديلة لحل النزاعات على تحسين معدلات إنجاز المشروع بشكل كبير.

يمكن لأصحاب المصلحة التركيز على الحلول بدلاً من المعارك في قاعات المحكمة، مما يؤدي إلى تجربة مشروع أكثر كفاءة ونجاحًا.

المشاكل المتعلقة بطريقة الحل البديل للنزاعات:

- **عدم الاستئناف:** ما لم يتم تضمين عملية الاستئناف في الاتفاقية، في ظروف محدودة للغاية، يفتقر الإجراء البديل الملزم لحل النزاعات إلى القدرة على استئناف القرار. على سبيل المثال، إذا كان لديك محكم واحد و"أخطأ"، فإن قدرتك على إصلاحه ستكون محدودة. وبالمثل، على الرغم من أن الوسيط السيئ ليس ملزمًا، إلا أنه يمكن أن يعني ضياع الوقت. ومن ناحية أخرى، يتمتع أي طرف بالحرية في قول لا أو حتى التراجع عن الاتفاق الذي تم التوصل إليه خلال العملية - وبعبارة أخرى، لا يوجد ضمان للحل.
- **الموضوعية المشكوك بها:** في العديد من عمليات التحكيم، يختار كل طرف محكمًا واحدًا وبالتالي قد يكون المحكمون الذين اختارهم الطرفان مستعدين مسبقًا لموقف الطرف المعني.
- **تتطلب تكلفة:** غالبًا ما ترتكب الأطراف في الطرق البديلة لتسوية النزاعات خطأً في الاعتقاد بأن التكلفة ستكون في حدها الأدنى؛ وهي ليست كذلك. يمكن أن يكون الأمر مكلفًا للغاية فهي تتضمن دفع تكاليف وقت المحايدين، وقاعة الاجتماعات/الاستماع، والمراكز التي تدير العملية، بالإضافة إلى محامين، وتكاليف السفر، والاستكشاف، وما إلى ذلك.
- **التأخير:** إذا تم تأخير جلسات الاستماع بسبب تضارب المواعيد أو المرض، فقد تكون التكلفة أكبر بكثير مما توقعه أي من الطرفين.
- **يمكن أن يكون تكتيكا للمماطلة:** إذا لم تكن العملية ملزمة، فقد يستخدم أحد الأطراف الطرق البديلة لتسوية النزاعات كوسيلة للمماطلة. وإذا لم تتعاون الأطراف، فقد تطول العملية وتطول.
- **يمكن أن يحدث خلل في موازين القوى:** فالطرف الذي يتمتع بأكثر قدر من المال والسلطة يمكنه في كثير من الأحيان التأثير على العملية.
- **عدم وجود سوابق:** في المحكمة، يمكنك بشكل عام تحديد وتوجيه وتكهن سير القضية. ففي حالة الحلول البديلة لتسوية النزاعات، يمكن للمحكم أو هيئة التحكيم أن يقرروا إلى حد كبير ما يرغبون فيه، بناءً على أي دليل يريدون الاعتماد عليه وكيفما يمليه إحساسهم "بالعدالة".
- **من المتوقع التنازل:** بالنسبة لمعظم الوسائل، يجب أن تجلس إلى الطاولة متوقعًا التنازل عن مطالبتك. لسوء الحظ، يرغب العديد من قادة الأعمال في رمي النرد لتحقيق النصر الكامل؛ ومن غير المرجح أن يحصلوا على هذه النتيجة من خلال الحلول البديلة للنزاعات.

ولذلك، فإن الحل الفعال للنزاعات مهم لنجاح أداء المشروع وإغلاقه أيضًا.

- سوف تسمح بالتنفيذ السلس للمشاريع.
- عدم تحويل الموارد الأساسية عن الهدف العام، وهو إكمال المشروع في الوقت المحدد وفي حدود الميزانية وبالجودة المحددة.
- توفر المال وتحفظ العلاقات التي ربما استغرق تطويرها سنوات.

يمكن أن تؤثر التسوية السريعة للنزاعات التي طال أمدها بشكل إيجابي على تقدم المشروع واستكمالها في النهاية في الوقت المحدد.

الاستنتاجات

1. هناك حاجة إلى وجود آلية فعالة لإدارة الصراع في سياق المشاريع من أجل ضمان تنفيذ المشروع وتسليمه بشكل فعال.
2. ليس من الممكن تحقيق التنفيذ الفعال مع استمرار النزاعات التي لم يتم حلها.
3. بما أن الصراعات تستهلك الكثير من الوقت، وهي مكلفة وقد تدمر العلاقة بين الأطراف، فإن الحاجة إلى آلية فعالة أمر بالغ الأهمية.
4. الشيء الوحيد الذي يمكن أن يجعل الأمر أسهل هو النص المكتوب بشكل جيد لحل النزاعات في العقود. وبالمثل، قبل الموافقة على الوساطة أو غيرها من الطرق البديلة لتسوية النزاعات غير الملزمة، يجب الحرص على كتابة المبادئ الأساسية لكيفية المضي قدمًا في تسوية النزاعات.

التوصيات:

1. ينبغي إيلاء المزيد من الاهتمام لتجنب النزاعات لأن الطرق البديلة لحل النزاعات قد لا تضمن توفيرًا كبيرًا في تكلفة المشاريع ووقتها.
2. يجب على أصحاب المصلحة في مجال البناء أن يدركوا أن المطالبات وسوء جودة العمل وبطء تقدم العمل هي السبب الأكثر احتمالاً للنزاع، لذلك يتم اتخاذ ترتيبات أولية لاحتواء حدوثها وتأثيرها السلبي في بداية التعاقد.
3. اعتماد تقنيات إدارة المخاطر الجيدة لضمان تحديد المخاطر وتحليلها وإدارتها. ضمان توزيع المخاطر بشكل مناسب ووضع الترتيبات التعاقدية للسماح بالإدارة الرشيدة في مواجهة المخاطر أثناء التعاقد.
4. استخدام التكنولوجيا العلمية. قد يتضمن ذلك التوصل إلى تحليل المسار الحرج للمشروع وتمثيله في مخططات جانت. المسار الحرج هو أسلوب لإدارة المشروع يحدد جميع الأنشطة اللازمة لإكمال المشروع.
5. إن المرونة والسرعة والفعالية من حيث التكلفة لتقنيات تسوية النزاعات مثل التفاوض والوساطة والفصل في النزاعات هي ما يمكن أن يؤدي إلى تسوية سريعة للنزاعات في المشاريع، وبالتالي تحتاج هذه الآليات إلى دمج رسمي في النظام القانوني.
6. الحاجة إلى الشفافية والتواصل المفتوح من خلال الحوار المستمر والاجتماعات المركزة في الموقع بين المقاولين وأصحاب العمل. المقاولون من الباطن والمقاولين وما إلى ذلك لتسهيل حل النزاعات مبكرًا وتجنب النزاعات.
7. يجب على المقاولين ملاحظة أن العملاء لا يتنازلون عن الجودة وتقدم العمل ومن المرجح أن يلجأوا إلى لجنة حل النزاعات عند حدوث مثل هذه الحالات.
8. إدراج شروط بديلة لتسوية النزاعات في العقد يسمح لعملية التسوية بالبدء في مرحلة مبكرة ويجنب المشكلة المتكررة المتمثلة في إقناع الطرف الآخر في النزاع بالانخراط في عملية التسوية البديلة وبالتالي توفير المال والوقت.

9. الحاجة إلى تجنب الصراعات.
10. من المهم إدارة النزاعات بشكل نشط وإيجابي وعلى المستوى المناسب لتشجيع التسوية المبكرة والفعالة.

ومن الله التوفيق

امحمد عبدالرحمن غولة

رئيس الهيئة العربية للتحكيم الهندسي