

العدد الأول

إصدار كانون الأول 2008

Al-Mouhandess

Legal E-Review

مجلة المهندس

القانونية الالكترونية



محتويات العدد:

- مقدمة العدد ص 2
- موضوع العدد: كيف تصبح محكماً ص 3
- إجتهادات قضائية ص 6
- سؤال وجواب ص 8

تصدر عن

مكتب جمعة وغصن

للمحاماة والدراسات القانونية

مدير المجلة:

الحامي خليل غصن

خليوي: +961 1 960840

مدير العلاقات العامة:

الحامي عبدالعزيز جمعة

خليوي: +961 1 946263

للمراسلة:

مكتب جمعة وغصن للمحاماة

والدراسات القانونية

بيروت، جادة بشارة الخوري

بناية البنا، الطابق الثاني

هاتف: +961 1 630001

فاكس: +961 1 630050

ص.ب.: 116/2098

info@jg-lawfirm.com

مقدمة العدد

قد تكون مجلة المهندس أول مجلة قانونية إلكترونية متخصصة تُعنى في جميع المسائل التي تهم المهندس، إلا أن أهميتها بنظرنا مرتبط بهدفها المتمثل في سهولة إيصال العلم القانوني لما في ذلك مساهمة في تحقيق النجاح. إذ لا مفر من اتصال العلوم المختلفة ببعضها في حلقات مترابطة تشكل معاً سلسلة محكمة للوصول الى النجاح. ومتى علمنا ذلك أدركنا سبب تقدم الدول الغربية التي تحتل فيها الدوائر الاستشارية موقعاً أساسياً في نشاط المؤسسات والشركات.

إيماناً بما تقدم ذكره نشأت فكرة إصدار مجلة المهندس التي تنقسم إلى

عدة أقسام:

● القسم الأول هو المتعلق بالدراسات والأبحاث: فيتناول في كل عدد موضوعاً جديداً يهم المهندسين، سواء لجهة حقوقه أو واجباته أو في ما يتعلق بالتحكيم عقود الفيديك، وملكية المهندس الفكرية وغيرها. وبالطبع سيؤخذ في الاعتبار عند تحديد المواضيع الإقتراحات التي سترسل إلينا.

● أما القسم الثاني فنستعرض فيه بعض الإجتهدات القضائية الصادرة عن المحاكم والتي فصلت في نزاعات تهم قطاع المهندسين.

● بالنسبة للقسم الثالث فسيحتوي على أجوبة إستشارية على الأسئلة التي قد تصل إلينا كي تعم الفائدة.

وأخيراً سنعمد مستقبلاً إلى تضمين المجلة قسماً رابعاً يتضمن الإشارة

الى القوانين والمراسيم الصادرة حديثاً بهذا الشأن.

إن مجلة المهندس إذ تصدر بهذا العدد الأول التجريبي فذلك

مع الحرص من جانبنا على تطويرها معتمدين على الملاحظات

والمقترحات التي سترسل إلينا. وإننا نأمل أن تحقق هذه المجلة غاياتها

في إيصال العلم ونشر الثقافة القانونية.

هيئة المجلة

تنبيه:

ان جميع حقوق التأليف والنشر من

أي نوع كانت محفوظة عملاً

بالقوانين والمعاهدات الدولية

كيف تصبح محكماً

الحامي خليل غصن

دبلوم دراسات عليا في التحكيم

التحكيم، لهذا السبب نرى الكثير من المهندسين يحرصون على تسجيل أسمائهم ضمن لائحة المحكمين لديها. والجزء الآخر من الأجوبة الشائعة يعتبر أن المسألة تتطلب معارف اجتماعية وعلاقات عامة.

من جانبنا لا يمكن أن ننكر أهمية هذين العاملين، ولكنهما غير كافيين.

فمن جهة أولى، من المفيد جداً الانتساب إلى مراكز التحكيم إذ أن ذلك يفسح المجال للإطلاع بأخبار التحكيم ويتيح فرصة التعرف على أصحاب الاختصاص فيها، كما أن الانتساب يمنح فوائد تتمثل في أفضلية المشاركة والحصول على حسومات في رسوم الاشتراك في الدورات التي تنظمها هذه المراكز. لكن كم من منتسب إلى مركز تحكيم خاب ظنه لأنه لم يعين مرة واحدة محكماً رغم تسديده للرسوم السنوية ورسوم المشاركة في دورات. وهذا السبب مرجعه أحد أمرين: إما أن المنتسب لم يبرهن عن أهليته الاحترافية، وإما أن مركز التحكيم قائم على إعتبارات خاصة ويهدف إلى خدمة أفراد معينين وبالتالي إبتعاده عن المعايير الموضوعية.

يزداد يوماً بعد يوم اهتمام العاملين في قطاع المقاولات والبناء على مؤسسة التحكيم، وهو ما نشهد أثره من خلال إزدياد الدورات والمؤتمرات التي تنظمها المراكز والنقابات والمخصصة للمهندسين حول التحكيم وإجراءاته.

وإذا كان الاهتمام مشتركاً بين جميع الفئات المهنية العاملة في قطاع البناء من المستشار والمقاول ومصمم الخرائط والمشرف إلا أن الغايات تختلف فيما بينهم. فمنهم من يرى في التحكيم باباً للكسب، ومنهم من يرى فيه أمراً واقعياً لا مفر منه لوروده في عقود البناء مما يفرض عليه الإلمام بأحكامه لحماية حقوقه. ومنهم من يرى في التحكيم فرصة تزيده خبرةً وتمنحه لقباً اجتماعياً. في مطلق الأحوال، ما يشغل بال هؤلاء جميعاً هو كيفية الحصول على الفرصة كي يعينوا في دعوى تحكيمية، وإن لم يكن كمحكمين فعلى الأقل كخبراء. وهنا السؤال كيف الطريق إلى التحكيم.

الجزء الأكبر من الأجوبة الأكثر شيوعاً بين المهتمين في التحكيم يذهب إلى ان الطريق إلى ذلك هو من خلال الإنتساب إلى مراكز

وأن يكون هادئاً قادراً على ضبط النفس ومواجهة الضغوط.

إن جميع هذه المهارات تحتاج إلى صبر ومثابرة، وهي ضرورية ليس فقط لتبوء منصب المحكم لأول مرة وإنما لاستمرار تبوء هذه المهمة. إذ أن استعجال الكثيرين في تولي مهام التحكيم دون التحضير الذاتي يؤدي بهم إلى ارتكاب أخطاء وعدم حسن إدارة النزاع، الأمر الذي يضع حداً لمستقبلهم المهني كمحكمين.

المرحلة الثانية، هي مرحلة تسويق هذه المهارات. ولا يشترط لبدء هذه المرحلة اكتساب المهارات بشكل تام إلى درجة الاتقان وإنما بالحد الذي يؤدي إلى أن تنشأ لدى المهندس الثقة بالذات في القدرة على تولي المهمة، لأن القاعدة الإدارية تقول أن من لا يثق بنفسه وبقدراته لا يمكنه أن يطلب من الآخرين الوثوق به.

وكلمة "تسويق" مصطلح في علم الإدارة تعني البحث عن حاجات الآخرين والسعي إلى تأمينها لهم. وبالتالي على من يرغب أن يكون محكماً أن يبرهن للآخرين على قدرته في حل خلافاتهم وابتكار الحلول. ونشدد على كلمة **إبتكار الحلول**. وبمعنى آخر إعلامهم أنه الرجل المناسب للمحافظة على مصالحهم.

ولا تتفاوت أهمية التسويق فيما لو كان المخاطب به أصحاب العلاقة أنفسهم أم كان

وما قيل عن عدم كفاية الانتساب في مراكز التحكيم مع أهميتها يقال كذلك عن العلاقات العامة، فهي ضرورية ولكن المرء لن يختار صديقه محكماً بمجرد محبته له. لا سيما أن الأمر قد يتعلق بمصالح مادية جسيمة.

في الواقع، كي يصبح المهندس محكماً أو على أقل تقدير خبيراً معيناً في دعوى تحكيمية، لا بد من مروره بمرحلتين: المرحلة الأولى هي مرحلة إكتساب المهارات المطلوبة لصفة المحكم. أما المرحلة الثانية فهي مرحلة تسويق هذه المهارات.

بالنسبة للمرحلة الأولى، فهي مرحلة أساسية في التكوين العلمي والسلوكي. ويأتي على رأس لائحة المهارات التي ينبغي أن يتصف بها كل ساعٍ إلى منصب المحكم أن يكون له دراية في القانون لا سيما التحكيم في حده الأدنى ولكن بالتأكيد دراية في اختصاصه الهندسي في حده الأقصى.

إلى جانب ذلك عليه أن يتمتع بالحكمة وسعة الأفق وسرعة البديهة، وأن يحوز على ثقافة عامة في مختلف الميادين وأهمها الإلمام ببعض اللغات لا سيما اللغة الإنكليزية.

كذلك على من يأمل أن يُعين محكماً أن يكون خبيراً بطبائع الناس المختلفة، وأن يتقن فن التواصل والقدرة على الشرح مع وضوح الكلام.

مركز التحكيم بذاته، كل ما في الأمر أن وسيلة التسويق هي التي تختلف بين كل من الحالتين.

وفي مطلق الأحوال على من يطمح في خوض تجربة التحكيم أن يركز على محوري نجاح التسويق:

المحور الأول لنجاح التسويق يكون من خلال إهتمام المهندسين بالعناصر الثلاثة وهي: المظهر الخارجي، نبرة الصوت والعلم.

أما المحور الثاني لنجاح التسويق فيتحقق من خلال تحديد المستهدفين من التسويق والتواصل معهم، على سبيل المثال: القضاة، المحامون، القيمين على مراكز التحكيم، رجال الأعمال.

يتبين من كل ما سبق، أن الدرب إلى التحكيم يتطلب وقتاً وبالتالي فلا بد من تحلي بالصبر.

ونحن إن كنا ذكرنا العوامل المساهمة كي يصبح المرء محكماً من ضرورة اكتساب المهارات ثم تسويقها غير أنه يجب أن نشير إلى وجود شروط أخرى ذات طبيعة قانونية وأخرى نظامية.

ويقصد بالشروط القانونية تلك التي فرض القانون توفرها في شخص المحكم، مثال على ذلك نص المادة 768 من قانون أصول المحاكمات المدنية التي تضمنت إنه لا يجوز أن يكون المحكم قاصراً أو محجوراً عليه أو محروماً من حقوقه المدنية أو مفلساً ما لم يرد له اعتباره. كما فرض القانون على المحكم بوصفه قاضياً أن يؤمن الحياد والإستقلالية لذلك لا يمكن أن يكون المهندس محكماً في قضية تربطه بأحد أطرافها قرابة أو علاقة تبعية إقتصادية أو عداوة.

أما المتطلبات النظامية فهي تلك الشروط التي تفرضها مراكز التحكيم على الراغبين في الانتساب إليها، وهي تختلف من مركز الى آخر؛ فمنهم من يخضع طالبي الانتساب إلى امتحان جدارة، ومنهم من يفرض عليه الانتقال من فئة دنيا إلى فئة عليا ومنهم من يكفي بالتوصيات.

في الختام، نقول أن ليس هناك نموذجاً يسمى "نموذج المحكم" يجب على الجميع الإقتباس منه والافتداء به، إنما لكل مهندس يرغب في خوض غمار التحكيم أن ينشئ صورة المحكم الخاصة به إذ يجب على كل فرد أن تكون له بصمته الخاصة وإلا فلا حاجة اليه طالما ان هناك من هو مطابق له.

إجتهادات قضائية

وقد يتضمن إحداها بنداً تحكيمياً، فأتى إجتهد محكمة الاستئناف لبيّن أنه بالرغم من وجود هكذا بند إلا أنه طالما أن النزاع غير قابل للتجزئة، وكان القضاء العدلي له الصلاحية في النظر في جزء منه، فإن مبدأ حسن سير العدالة يحتم أن تمتد صلاحيته للبت في جميع أجزائه.

2. مسؤولية المقاولين عن مضار الجوار غير المألوفة: محكمة التمييز الفرنسية، قرار تاريخ 2005/6/22، منشور في:

Recueil Dalloz.2006, no.1 juris. p.40:

“le maître de l’ouvrage et les constructeurs d’une opération de rénovation sont également responsables, sur le fondement des la théorie des troubles anormaux de voisinage, lesdits constructeurs étant, pendant leur présence sur le chantier, des voisins occasionnels de la victime”.

تعليق المجلة: أوضحت محكمة التمييز الفرنسية أن صاحب المشروع والمقاول في مشروع تأهيل وترميم مسؤولان عن مضار الجوار غير

1. عند وجود نزاع غير قابل للتجزئة فإن مبدأ حسن سير العدالة يفرض استبعاد بند التحكيم: محكمة الاستئناف المدنية في بيروت، الغرفة الثالثة، قرار تاريخ 2007/3/22، منشور في مجلة العدل 2007 عدد 3 ص1236:

"حيث وإن كانت علاقة الفرقاء الثلاثة محكومة بعقدين مستقلين من حيث الأطراف والموضوع والغاية، إلا أنه من الثابت أن النزاع الناشئ بينهم هو نزاع غير قابل للتجزئة بحيث لا يمكن الفصل بجزء منه بمعزل عن فصل باقي أجزاء النزاع".

"وحيث لا يمكن لاختصاص هيئة تحكيمية للنظر في جزء من النزاع أو لإرادة الفرقاء المتجهة إلى مبدأ التحكيم أن تكون حائلاً دون إعمال قاعدة "حسن سير العدالة".

"وحيث إن حسن سير العدالة في القضية الراهنة يوجب أن يناط النظر في النزاع بجميع أطرافه وأجزائه إلى جهة واحدة هي القضاء العادي صاحب الاختصاص المحلي بالرغم من خضوع جزء منه لجهة تحكيمية".

تعليق المجلة: من الشائع في عقود الإنشاءات إبرام عدة عقود مستقلة تنفيذاً لهذا المشروع

المألوفة التي يتسببان بها، باعتبار أنهما يعتبران في فترة تنفيذ الأعمال بمثابة الجيران الظرفيين.

3. إعتبار تقديم فريق للعقار مقابل تقديم

الفريق الآخر للأموال من قبيل شركة

المحاصة: محكمة الدرجة الأولى في جبل

لبنان، قرار رقم 99 تاريخ 2001/5/23،

منشور في مجلة العدل 2002 عدد 2 و3:

"حيث يقتضي أولاً وصف الاتفاقية المسماة عقد مشروع عقاري مشترك".

"وحيث أن الشركة عقد يتفق بمقتضاه شخصان أو أكثر إلى وضع شيء في الاشتراك بغية تقاسم الأرباح التي قد تتحقق من خلال تنفيذ الموضوع المنوي إنشاؤه".

"وحيث يتبين أن تعريف الشركة ينطبق على العقد الجاري بين الفرقاء بدليل:

"أن قيمة العقار الاشتراك قائمة إذ لم يهدف الفرقاء إلى خضوع عقار المدعي وأموال وأعمال المدعي عليهما في حالة الاشتراك بمقتضى عقد متبادل عادي وإنما بغية إنشاء مشروع عقاري يصل إلى بيعه من الغير أقساماً أو توزيع الحصص والأقسام فيما بينهم إنطلاقاً من تحديد الأقسام والحصص العائدة لكل من الفريقين في العقد وملحقه".

"وإن المقدمات قد جرى تحديدها موضوعاً ونسباً في المرحلة الأولية فالمدعي قدم عقاره في حين قدم المدعي عليهما الأموال اللازمة والأعمال اللازمة لإنجاز المشروع".

"وأن هدف الفرقاء هو توزيع الأقسام والحقوق بينهم وفق التحديد المبين في العقد وملحقه..".

"وحيث بالتالي يتبين توافر كامل عناصر قيام شركة بين الفرقاء".

"وحيث لجهة نوع الشركة المذكورة فإنه يتبين أن أي شخص اعتباري لم يقدّم بنتيجة هذا العقد يستقل عن الشركة في الوجود بدليل أنه لم يعط اسماً معيناً ولم يُخصص بذمة مالية مستقلة ليصبح خاضعاً للالتزامات ومتمتعاً بحقوق وبالفعل بإسم معين".

"كما أن العقار بقي على إسم المدعي وأعطى المدعي عليهما تفويضاً من المدعي لإنجاز الأعمال والتراخيص بالوكالة عن المدعي".

"وحيث بالتالي فإن العقد موضوع الدعوى لا يشكل نظاماً بالمعنى الضيق يمكن تسجيله في السجل المخصص للشركات المتمتعة بشخصية معنوية إنما يدل على وجود شركة محاصة يبقى كيانها منحصراً بين المتعاقدين وغير معدة لإطلاع الغير عليها".

سؤال وجواب

س: هل يمكن للمهندس أن يكون محكماً؟
وهل يُشترط إلمامه بالقانون؟

ج: بالطبع فإنه يمكن اختيار المهندس كمحكم في نزاعٍ يتعلق بالإنشاءات والمقاولات. كما أنه يمكن أن يُعيّن خبيراً في إحدى الدعاوى التحكيمية. أما فيما يتعلق بشرط إلمامه بالقانون فهو ليس بشرط ولكنه مطلوب في حده الأدنى، وذلك على غرار المحامي الذي يُعيّن كمحكم في نزاعٍ يتعلق بإحدى عقود الإنشاءات الهندسية فإنه يفترض فيه أن يكون ملماً بحده الأدنى بهذه العقود.

س: هل هناك مرور زمن على أتعاب المهندس؟

ج: نصت المادة /352/ من قانون الموجبات والعقود على مايلي: "يسقط بمرور الزمن بعد سنتين حق دعوى مهندسي البناء والمساحة وسائر المهندسين والخبراء من أجل الخطط التي يرسمونها أو الأعمال التي يجرؤونها أو المسلفات التي يقدمونها. وتبتدئ المدة من تاريخ تسليم الخطط أو اتمام الأعمال أو أداء المسلفات".

س: ما هو النظام القانوني الذي يخضع له المهندس؟

ج: يختلف النظام القانوني الذي يخضع له المهندس فيما لو كان يرتبط بعلاقة تبعية قانونية مع إحدى الشركات أم لا. ففي الحالة الأولى فهو يعتبر أجنبياً ويخضع بالتالي لقانون العمل، أما في حال عدم وجود تبعية قانونية، أي لا يخضع لسلطة ورقابة وتأديب جهة أخرى فإنه يعتبر مقاولاً ويخضع لقانون الموجبات والعقود.

س: هل يستفيد المهندس من قانون حقوق الملكية الفكرية؟

ج: إن المهندس الذي يضع خرائطاً وتصاميم هندسية له في الأصل عليها الحقوق المادية والمعنوية هو يستفيد بشأها من قانون حماية الملكية الأدبية والفنية، كما يستفيد المهندس الذي يخترع جهازاً أو يبتكر برنامجاً من قانون براءة الاختراع. إلا أن هذه الحقوق تتأثر في مداها فيما لو كان المهندس يعمل لدى شخص طبيعي أو معنوي. بموجب عقد عمل ووضع هذه التصاميم تنفيذاً لهذا العقد إذ إن بعض هذه الحقوق تنتقل إلى رب العمل.

بالمعرفة يتحدد مسارك



www.pyb.co.uk

لنشر المقالات وتوجيه الاستشارات:

مكتب جمعة وغصن للمحاماة والدراسات القانونية

هاتف: +961 1 630001 – فاكس: +961 1 630050

ص.ب.: 116/2098 – info@jg-lawfirm.com

www.jg-lawfirm.com