

ملخص تنفيذي

دراسة استقصائية بشأن تسوية المنازعات الدوليّة: يعرض التقرير النهائي لعام 2022 نتائج النسخة الثانية من الدراسة التي أجرتها الأكاديمية الدولية لتسوية المنازعات في سنغافورة (SIDRA) على مدار عام 2021؛ حيث تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على فهم أفضل لخبرات وممارسات مستخدمي تسوية المنازعات الدولية حول العالم، ومدى رضاهم عن آليات تسوية المنازعات الدوليّة المُمثّلة في: التحكيم التجاري الدولي، والوساطة التجارية الدوليّة، والتقاضي في فض المنازعات التجارية الدوليّة، بالإضافة إلى الآليات المختلطة لتسوية المنازعات، وآليات تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.

في هذا الصدد، واصلت الدراسة الاستقصائية رصدّها للبيانات المتعلّقة بتجربة مستخدمي تسوية المنازعات لأحدث التقنيات وقياس مدى رضاهم عن استخدامها؛ وتطرّقت الدراسة لأول مرّة إلى طرح سؤالٍ يتعلّق بفهم مستخدمي تسوية المنازعات الدوليّة ولجوئهم إلى تمويل الطرف الثالث.

يعرّض هذا التقرير نتائج الدراسة والاتجاهات الناشئة والمجالات التي يمكن تحسينها.

وفيما يلي أدناه عرضٌ موجزٌ لأبرز نتائج الدراسة:

آراء المشاركين في الدراسة بشأن أهمية عوامل اختيار آليات تسوية المنازعات ومدى رضاهم عنها:

التحكيم، والوساطة، والتقاضي

- صنّفت العيّنة المشاركة في الدراسة السرعة والحيدة كأفضل عاملين في اختيارهم لآلية تسوية المنازعات مثل: التحكيم، والوساطة، والتقاضي.
- في مقارنة لرضا المستخدمين، كشفت النتائج أن جزءاً كبيراً من المشاركين أعربوا عن رضاهم عن السرعة والتكلفة في الوساطة، بالمقارنة مع آليتي التحكيم والتقاضي.
- صنّفت العيّنة المشاركة في الدراسة الحفاظ على العلاقات التجارية والتكاليف غير المباشرة لأعمال العملاء كأكثر الاعتبارات أهميّة في اختيار آلية الوساطة بالمقارنة مع آليتي التحكيم والتقاضي.



التحكيم التجاري الدولي

- اعتبرت نسبة كبيرة من المشاركين في الدراسة أن عوامل مثل: قابلية التنفيذ المباشر، والسرية، والمرونة في الإجراءات، تُمثّل أهميّة بالغة أو أساسيةً في اختيارهم للتحكيم بوصفه آليّة لتسوية المنازعات.
- أعرب المشاركون عن نسبة رضا منخفضةٍ بشأن الحفاظ على العلاقات التجارية والتكاليف غير المباشرة لأعمال العملاء وتكلفة التحكيم.
- تصدّرت اعتبارات قيود السفر، وانخفاض تكلفة التحكيم، وحجم النزاع، وانخفاض درجة تعقيد القضايا كأكثر العوامل التي يُعنى بها المستخدمون عند اتخاذهم قرارًا باستخدام منصّة إلكترونيّة للتحكيم بشكل كاملٍ؛ وفق ما كشفت عنه نتائج الدراسة.
- على الرغم من عدم استخدامهم لتمويل الطرف الثالث، إلا أن اختيارات جزءٍ كبيرٍ من المشاركين تعكس فهمهم لإجراءاته، وآثاره، وكيفية عمله. ويجدر الإشارة إلى أن الكثير من المستخدمين لديهم خبرة أقل في استخدام تمويل الطرف الثالث بالمقارنة مع المستشارين الخارجيين.

الوساطة التجارية الدولية

- بالنسبة لاختيار الوساطة التجارية الدولية، اختار أكثر المشاركين الحفاظ على علاقة العمل، والسريّة، والسرعة، على رأس أكثر العوامل الثلاث أهمية أو الأساسية للغاية التي تؤثر على اختيارهم آليّة الوساطة التجارية الدولية لتسوية المنازعات.
- بشأن اختيار الوسطاء، أعرب أكثر المشاركين عن مستوى عالٍ من الرضا عن المعايير الأخلاقية والمهارات اللغوية والخبرة في تسوية المنازعات للوسطاء المختارين.
- أشار جزءٌ كبيرٍ من المشاركين إلى أن استخدام التقنيّات الحديثة كان مفيدًا للغاية لإجراء وساطة افتراضية/عبر الإنترنت. ومن المثير للاهتمام، أن المستخدمين العملاء وجدوا وسائل تقنيّة مختلفة، مثل: الاكتشاف الإلكتروني (البحث عن البيانات إلكترونياً) // العناية الواجبة، وأدوات التفاوض الآلي، وتحليلات تعيين الوسيط، وجدوها أكثر فائدةً من المستشارين الخارجيين.
- تعكس ردود المستخدمين ضرورة تحسين بعض الجوانب مثل: النوع الاجتماعي، والجنسية، والتنوع العرقي عند اختيار لجنة من الوسطاء.



التقاضي في المنازعات التجارية الدولية

- أشار أكثر المشاركين إلى أن النتيجة النهائية للتحكيم هي العامل الأكثر أهمية الذي يؤثر على اختيارهم للتقاضي بوصفه آلية لتسوية المنازعات. وتشمل العوامل المهمة الأخرى: الحيطة، وقابلية التنفيذ المباشر.
- أعربت نسبة كبيرة من المشاركين في الدراسة عن رضاهم التام عن الوضوح والشفافية في القواعد والإجراءات إلى جانب الحيطة، وقابلية التنفيذ المباشر، بينما أعربوا عن نسبة رضا أقل إلى حدٍ ما فيما يتعلق بالمرونة في الإجراءات، والحفاظ على العلاقات التجارية، والمرونة في اختيار المؤسسات، والأماكن والقضاة، عند اختيارهم للتقاضي بوصفه آلية لتسوية المنازعات.
- بشأن اختيار المحاكم الدولية، تعكس نتائج الدراسة أنه لا تزال المحاكم المحلية هي الاختيار المتكرر للمستخدمين بالمقارنة مع المحاكم التجارية الدولية مثل: محكمة لندن التجارية ("LCC")، ومحكمة سنغافورة التجارية الدولية ("SICC").
- صنّفت نسبة كبيرة من العيّنة المشاركة في الدراسة منصات إجراء جلسات الاستماع الافتراضية/عبر الإنترنت، والاكتشاف الإلكتروني (البحث عن البيانات إلكترونياً)/العناية الواجبة وأظمة التخزين المستندة إلى السحابة الإلكترونية صنّفتها بأنها تقنيات مفيدة جداً أو مفيدة في التقاضي في المنازعات التجارية الدولية.

الآليات المختلطة لتسوية المنازعات

- تحظى الآليات المختلطة بإمكانية الحد من السلبات المنظورة المرتبطة بالتحكيم أو الوساطة حين يكون كل منها مستقلاً.
- أشارت اختيارات نسبة كبيرة من المشاركين إلى أن الالتزامات التعاقدية تمثل السبب الرئيس لاختيار الآلية المختلطة لتسوية المنازعات.
- نظرًا لأن الحفاظ على العلاقات التجارية بين الأطراف وسرعة التقاضي وتكلفته تأتي على رأس العوامل المؤثرة في الاختيار، توجهت نسبة كبيرة من المشاركين إلى اختيار الآليات المختلطة لتسوية المنازعات بدلاً من التحكيم المستقل.
- أشارت اختيارات نسبة كبيرة من المشاركين إلى أن الحفاظ على علاقات العمل والمرونة النسبية في الإجراءات التي توفرها الآليات المختلطة لتسوية المنازعات كانت من العوامل المهمة ومحلاً اعتباراً عند اختيارهم الآليات المختلطة لتسوية المنازعات بدلاً من آلية الوساطة المستقلة.



تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة

- احتفظت آلية التحكيم الدولي بكونها الآلية المفضلة لتسوية المنازعات لدى غالبية المستخدمين الذين يفضلون التحكيم المؤسسي، أو التحكيم الحر، المنعقد لغرض معين لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.
- اختار المستخدمون قابلية التنفيذ المباشر والاعتبارات السياسية والحيدة كأهم العوامل المؤثرة في اختيارهم لآلية تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.
- أظهرت النتائج أن عددًا كبيرًا من المشاركين يستخدمون الوساطة المؤسسية لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة أكثر من التقاضي في المنازعات التجارية الدولية، أو التقاضي المحلي لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.
- أعربت نسبة كبيرة من المشاركين عن رضاهم عن السرعة والسريرة والقدرة على الحفاظ على علاقات العمل والحيدة والاعتبارات السياسية التي توفرها آلية الوساطة.

The Arabic version of the Executive Summary of the SIDRA International Dispute Resolution Survey: 2022 Final Report has been provided by:

Dr. Emad Eddien Hussein, FCIArb

Independent Arbitrator & Accredited Mediator (CEDR) & (SIMI)

Email: dremad.arbitrator@gmail.com

LinkedIn: <http://linkedin.com/in/emad-hussein>

