ملخص تنفيذي

للدراسة الاستقصائية بشأن تسوية المنازعات الدولية: يَعرضُ التقرير النهائي لعام 2026 نتائج الإصدار الرابع من الدراسة الاستقصائية التي أجرتها الأكاديمية الدولية لتسوية المنازعات في سنغافورة (SIDRA) على مدار عام 2025؛ حيث تهدف هذه الدراسة إلى فهم تجارب المستخدمين بشكلٍ أفضل ومدى رضاهم عن التحكيم التجاري الدولي، والوساطة التجارية الدولية، والتقاضي التجاري الدولي، والآليات المُختلطة لتسوية المنازعات، وآليات تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.

فيما يلي عرضٌ موجز للبيانات التي جُمِعت في التقرير:

التحكيم التجاري الدولي

- لا تزال قابلية التنفيذ المباشر وعنصر النهائية يُشكّلان العوامل الأكثر أهمية لدى جميع المشاركين عند اختيارهم التحكيم بوصفه آليّة لتسوية المنازعات.
- نظرًا لأن التحكيم التجاري الدولي يكتسي طابعًا أكثر تعقيدًا وتخاصمية بشكلٍ متزايد، فقد أبدى المشاركون مستوى أقل من الرضا عن تكلفة التحكيم وسرعته والحفاظ على العلاقات التجارية والتكاليف غير المباشرة لأعمال العملاء المرتبطة بالتحكيم.
- مع انحسار أسوأ التداعيات الناجمة عن جائحة فيروس كورونا (كوفيد-19) أخيرًا، لم تعُد القيود المفروضة على السفر العامل الأبرز في اختيار متابعة إجراءات التحكيم بالكامل بصورة افتراضية. وقد أعرب غالبية المشاركين عن تفضيلهم لاستخدام المنصات الإلكترونية بالكامل لإجراء التحكيم في القضايا ذات التكاليف المنخفضة وحجم نزاع أقل، ومستوى تعقيد أقل للمسائل محل النزاع.
- على الرغم من إبداء المشاركين مخاوفهم بشأن خصوصية البيانات وأمانها وانعدام الثقة في المخرجات التي يُنتجها ("**الذكاء الاصطناعي التوليدي**")، لا يزال عدد كبير منهم منفتحًا على استخدام هذه التقنية في ممارسات التحكيم.
- أفاد غالبية المشاركين بأن تسوية القضايا أو التنازل عنها قبل صدور الحكم التحكيمي النهائي لم يكن يحدث إلا نادرًا أو من حين لآخر، وشملت العوامل الرئيسية التي أسهمت في تيسير ذلك: تقديم المشورة القانونية/الاستراتيجية، وتكاليف التحكيم، والحفاظ على العلاقات التجارية.

الوساطة التجارية الدولية

- كشفت الدراسة أن التكلفة والسرعة والسرية كانت أبرز ثلاثة عوامل حدَّدها المشاركون على أنها "مهمة" أو "بالغة الأهمية" عند اختيارهم الوساطة التجارية الدولية لتسوية المنازعات. كما حظيت سرية الوساطة، ووضوح وشفافية القواعد والإجراءات، والشفافية بأعلى نِسب الرضا من قِبل المشاركين.
- أظهرت الدراسة أن الخبرة في إجراء عمليات الوساطة والكفاءة كانا أهم عاملين حيث حدَّدهما المشاركون على أنهما "مهمان" أو "بالغا الأهمية" عند اختيارهم الوسطاء.
- أوضحت الدراسة أن انخفاض التكاليف، ووجود قيود على السفر، وانخفاض قيمة المطالبة في النزاع كانت العوامل الرئيسية التي أثرت في اختيار المشاركين استخدام منصَّة إلكترونية بالكامل لإجراء الوساطة.
- اعتبر أغلبية المشاركين التنوع عاملًا مهمًا عند اختيارهم الوسطاء، كما أشاروا إلى تطلعهم إلى رؤية مزيد من التنوع فيما يخص جنس الوسطاء وأعمارهم.

التقاضي التجاري الدولي

- تُشكِّل التكلفة والحَيْدة والشفافية وقابلية التنفيذ المباشر أهم العوامل التي تؤثر في اختيار المشاركين للتقاضي التجاري الدولي بوصفه آلية لتسوية المنازعات. وتشمل العوامل المهمَّة الأخرى: توفر متخصصين /أطراف محايدة متخصصة في تسوية المنازعات، ووضوح القواعد والإجراءات وشفافيتها.
- كشفت الدراسة أن أبرز العوامل التي أثرت في اختيار المشاركين للمحكمة التجارية الدولية كانت: التكلفة والكفاءة وعدد القضاة وخبراتهم التخصصية، وتوفر المعلومات بشأن القضاة، والإلمام الثقافي للهيئة القضائية. كما أن من بين العوامل المذكورة التي أثرت في اختيار المشاركين للمحكمة التجارية الدولية والتي أبدى غالبية المشاركين رضاهم عنها كانت: التكلفة والكفاءة وتوفر المعلومات بشأن القضاة.
- شملت الدراسة لأول مرة سؤالًا للمشاركين عن مدى استخدامهم لأدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي في إجراءات التقاضي، وأظهرت استخدام الغالبية العظمى منهم لأدوات الذكاء الاصطناعي في صياغة المستندات وإنشائها (مثل ChatGPT). أما الذين لم يستخدموا أدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي، فقد أبدوا بصفةٍ أساسية مخاوفهم بشأن خصوصية البيانات وأمانها.
- أفاد أغلبية المشاركين بدرايتهم بإجراءات تمويل الطرف الثالث وكيفية عمله في فض المنازعات من خلال التقاضي التجاري الدولي، إلا أنهم لم يستخدموه.

الآليات المختلطة لتسوية المنازعات

- تصدَّرت الالتزامات التعاقدية، وطلب العملاء، وطلب الخصوم أهم العوامل التي أسهمت في اختيار المشاركين للآليات المختلطة لتسوية المنازعات.
- بالمقارنة مع الوساطة وحدها، تم اختيار الآليات المختلطة لتسوية المنازعات نظرًا لسرعة الفصل في النزاع، واحتمالية النجاح، ومراعاة أثر المسألة محل النزاع (مثل السُمعة في السوق)، وقابلية التنفيذ المباشر، والقوة التفاوضية أثناء مناقشات التسوية.
- بالمقارنة مع التحكيم وحده، تم اختيار الآليات المختلطة لتسوية المنازعات نظرًا لسرعة الفصل في النزاع، وتنوع النتائج الممكنة (مثل النتائج المالية وغير المالية)، واحتمالية النجاح، ومقارنة التكاليف بالمنافع، والقوة التفاوضية أثناء مناقشات التسوية.
- فيما يتعلق باختيار المُحكِّمين أو الوسطاء في إجراءات تسوية المنازعات وفق الآليات المختلطة، وجد المشاركون أن العوامل التالية تُعد "مهمة" أو "بالغة الأهمية": التكلفة، والكفاءة، واختيار مُحكِّم أو وسيط من بلدٍ ثالث، والمعرفة التخصصية في المجال/القضية محل النزاع، والخبرة في إجراء التحكيم أو الوساطة، والخبرة في تسوية المنازعات، والمؤهلات الرسمية، واللغة، والأخلاق الحميدة، والإلمام الثقافي.

تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة

- احتفظت آلية التحكيم الدولي بكونها الآلية المُفضّلة لتسوية المنازعات لدى غالبية المستخدمين الذين يُفضلون التحكيم المؤسسي أو التحكيم الحر لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.
- كشفت الدراسة أن قابلية التنفيذ المباشر والحساسية السياسية كانتا أهم العوامل التي أُخذت في الاعتبار عند اختيار آلية لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.
- أظهرت الدراسة أن أهم العوامل التي أخذها المشاركون بعين الاعتبار عند اختيار المتخصصين في تسوية المنازعات كانت الخبرة في تسوية المنازعات، واللغة، والأخلاق الحميدة، والإلمام الثقافي.
- أشار أغلبية المشاركين إلى أنّ القدرة على استخدام إجراءات الوساطة، وزيادة عدد الخبراء المتخصصين، وتسوية المنازعات من خلال هيئة محايدة (مثل محكمة استثمار متعددة الأطراف)، وزيادة مستوى الشفافية، ووجود قواعد للسلوك المهني من شأنها الإسهام في تحسين إجراءات تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة.

منازعات الملكية الفكرية

- أظهرت الدراسة أن آلية التقاضي التجاري الدولي كانت الآلية الأكثر تفضيلًا لدى المشاركين لتسوية المنازعات، بينما كان التحكيم التجاري الدولي الآلية الأكثر شيوعًا من حيث الاستخدام. ويُعد طلب العميل العامل الأكثر تأثيرًا في تحديد نوع آلية تسوية المنازعات المستخدمة، يليه مشورة وتوصيات الإدارة.
- رأى المشاركون أن عوامل مثل التكلفة، والسرعة، وقابلية التنفيذ المباشر، وعنصر النهائية، واحتمالية النجاح، وتنوع النتائج الممكنة (مثل النتائج المالية وغير المالية) تُعد "بالغة الأهمية" أو "مهمة" عند اختيارهم لآلية تسوية المنازعات. كما أبدوا رضاهم بشكلٍ عام عن هذه العوامل باستثناء عامل التكلفة.
- فيما يتعلق باختيار المُحكِّمين أو الوسطاء أو الأطراف المحايدة في منازعات الملكية الفكرية، اعتبر المشاركون العوامل التالية "بالغة الأهمية" أو "مهمة": التكلفة، والكفاءة، والمعرفة التخصصية في المجال/الملكية الفكرية، والخبرة في تسوية المنازعات، واللغة، والإلمام الثقافي. كما أبدوا رضاهم بشكلٍ عام عن هذه العوامل باستثناء عامل التكلفة والكفاءة واللغة.
- أفاد المشاركون الذين استخدموا الذكاء الاصطناعي التوليدي بأن أدوات صياغة المستندات وإنشائها باستخدام الذكاء الاصطناعي كانت مفيدة. كما أشاروا إلى أن أدواتٍ أخرى، مثل أدوات صياغة العقود وتحليلها باستخدام الذكاء الاصطناعي، وأدوات البحث القانوني المدعومة بالذكاء الاصطناعي، كانت مفيدة أيضًا. أما الذين لم يستخدموا الذكاء الاصطناعي التوليدي، فقد أبدوا مخاوفهم بشأن الأمور التنظيمية أو الأخلاقية، وانعدام الثقة في المُدخلات الذي تُنتجِها أدوات الذكاء الاصطناعي، والتكاليف، وخصوصية البيانات وأمانها.

منازعات التكنولوجيا

- أظهرت الدراسة أن جميع المشاركين سبق لهم المشاركة في منازعات تكنولوجيا المعلومات، وتلتها منازعات اختراق البيانات/الأنظمة، ثم المنازعات المتعلقة بالتكنولوجيا الخضراء / التكنولوجيا الحيوية/ التكنولوجيا المالية.
- كشفت الدراسة أن التحكيم جاء في المرتبة الأولى من بين أكثر الآليات التي يستخدمها المشاركون في أغلب الأحيان لتسوية منازعات التكنولوجيا.
- أظهرت الدراسة أن التكلفة، والسرعة، والسرية، والمرونة في اختيار الجهة ومقارّ انعقاد الجلسات، والمُحكِّمين، ووضوح القواعد والإجراءات وشفافيتها كانت عوامل مهمة بالنسبة لجميع المشاركين عند اختيار آلية لتسوية منازعات التكنولوجيا.
- أشار أغلبية المشاركين في الدراسة إلى أن العوامل التالية "بالغة الأهمية" أو "مهمة" عند اختيارهم للجهة المنوطة بتسوية النزاع: القواعد المطبَّقة لدى الجهة (على سبيل المثال، القواعد المتعلقة بمحكِّم الطوارئ، والإجراءات المُعجَّلة، وضم الدعاوى، وإدخال أطراف أخرى وغيرها)، والتكلفة، والكفاءة، وعدد الأطراف المحايدة و/أو القضاة وخبراتهم، وتوفُّر المعلومات عنهم.

The Arabic version of the Executive Summary of the SIDRA International Dispute Resolution Survey: 2026 Final Report has been provided by Favella Translations.