مُلخّص تنفيذي

يعرض التقرير النهائي لعام 2026 الخاص بالدراسة الاستقصائية حول تسوية المنازعات الدولية نتائج النسخة الرابعة من الدراسة الاستقصائية التي أجرتها الأكاديمية الدولية لتسوية المنازعات في سنغافورة (SIDRA) خلال عام 2025. وقد هدفت هذه الدراسة الاستقصائية إلى تعميق فهم تجارب المستخدمين ومستوى رضاهم في ما يتعلق بالتحكيم التجاري الدولي، والوساطة التجارية الدولية، والتقاضي التجاري الدولي، والوسائل المختلطة لتسوية المنازعات، فضلًا عن آليات تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول.

وفيما يلي خلاصة لأبرز ما انتهى إليه التقرير من بيانات.

التحكيم التجاري الدولي

- تظل قابلية التنفيذ المباشر ونهائية الحكم العاملين الأكثر تأثيرًا في قرار المشاركين عند اختيار التحكيم آليةً لتسوية المنازعات.
- في ضوء التعقيد المتزايد الذي يشهده التحكيم التجاري الدولي وتنامي طابعه الخصومي، تراجع مستوى رضا المشاركين عن تكلفة التحكيم وسرعة إجراءاته وقدرته على الحفاظ على العلاقات التجارية، فضلاً عن التكاليف غير المباشرة على أعمال العميل نتيجة اللجوء إليه.
- مع انحسار أسوأ التداعيات الناجمة عن جائحة كوفيد–19 أخيرًا، لم تعد قيود السفر السبب الرئيسي الذي يدفع المشاركين إلى اختيار إجراءات تُعقد افتراضيًا بالكامل. ويفضِّل أغلب المشاركين اللجوء إلى منصة تحكيم إلكترونية بالكامل في الدعاوى منخفضة التكلفة، أو ذات القيمة الزهيدة، أو التي تنطوي على مسائل محدودة التعقيد.
- على الرغم من المخاوف التي أبداها المشاركون بشأن السرية وأمن البيانات، وضعف الثقة في المحتوى الذي تنتجه أدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي، فإن شريحة كبيرة منهم لا تزال منفتحة على استخدام هذه الأدوات في ممارسات التحكيم.
- أفاد أغلب المشاركين بأن التوصل إلى تسوية ودية أو سحب الدعوى قبل صدور الحكم النهائي لا يحدث إلا نادرًا أو من حين لآخر. ومن أبرز العوامل التي تسهم في تيسير التسوية الودية أو سحب الدعوى: المشورة القانونية أو الاستراتيجية، ونفقات التحكيم، والحرص على الحفاظ على العلاقات التجارية.

الوساطة التجارية الدولية

- تتصدر التكلفة والسرعة والسرية العوامل التي وصفها المشاركون بأنها "مهمة" أو "بالغة الأهمية" عند اختيارهم اللجوء إلى الوساطة التجارية الدولية لتسوية نزاعاتهم. وقد حظيت سرية الوساطة، ووضوح قواعدها وإجراءاتها وشفافيتها، فضلًا عن مستوى الشفافية، برضا أكبر عدد من المشاركين.

- تأتي خبرة الوسيط في إدارة أعمال الوساطة وكفاءته في مقدمة العوامل التي يعدّها المشاركون "مهمة" أو "بالغة الأهمية" عند اختيار الوسيط.
- يُعدّ انخفاض النفقات، وقيود السفر، وانخفاض قيمة النزاع أبرز ثلاثة عوامل تؤثر في قرار المشاركين استخدام منصة إلكترونية بالكامل لإجراءات الوساطة.
- يرى أغلب المشاركين أن التنوع عامل مهم في اختيار الوسيط، كما أبدوا رغبتهم في مزيد من التنوع بين الوسطاء من حيث الجنس والفئة العمرية.

التقاضي التجاري الدولي

- تُعدّ التكلفة والحيدة والشفافية وقابلية التنفيذ المباشر أكثر العوامل تأثيرًا في قرار المشاركين اختيار التقاضي التجاري الدولي آليةً لتسوية المنازعات. ويُضاف إليها من العوامل المهمة كذلك توفر المتخصصين في تسوية المنازعات أو الأطراف المحايدة، والوضوح والشفافية في القواعد والإجراءات.
- تتمثل أبرز العوامل المؤثرة في اختيار جهة التقاضي التجاري الدولي في التكلفة، والكفاءة، وعدد القضاة وخبراتهم، وتوفُّر المعلومات عنهم، وإلمامهم بالخلفيات الثقافية. ومن بين هذه العوامل، كانت التكلفة والكفاءة وتوفُّر المعلومات عن القضاة هي ما حظي برضا أكبر عدد من المشاركين.
- طُرحت على المشاركين، لأول مرة، مسألة استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي في إجراءات التقاضي، فأفادت الغالبية العظمى منهم بأنهم يستخدمون أدوات الذكاء الاصطناعي في الصياغة وإعداد المستندات (مثل ChatGPT). أما من لا يستخدمون هذه الأدوات، فقد تمحورت مخاوفهم بالأساس حول السرية وأمن البيانات.
- أفاد أغلب المشاركين بأنهم يفهمون تطبيقات تمويل الطرف الثالث في سياق التقاضي التجاري الدولي وآلية عمله، غير أنهم لم يلجؤوا إليه.

الوسائل المختلطة لتسوية المنازعات

- تمثلت أبرز العوامل التي أسهمت في قرار المشاركين اللجوء إلى الوسائل المختلطة لتسوية المنازعات في وجود التزام تعاقدي بذلك، أو طلب من العميل، أو طلب من الطرف المقابل.
- مقارنةً بالوساطة وحدها، جاء اختيار الوسائل المختلطة لتسوية المنازعات لما توفره من سرعة في حسم النزاع، واحتمالية النجاح، واعتبارات تتعلق بأثر المسألة محل النزاع (كالسمعة في السوق مثلًا)، وقابلية التنفيذ المباشر، والقوة التفاوضية في مناقشات التسوية.

- مقارنةً بالتحكيم وحده، جاء اختيار الوسائل المختلطة لتسوية المنازعات لما توفره من سرعة في حسم النزاع، وتنوُّع النتائج المحتملة (مالية كانت أو غير مالية مثلًا)، واحتمالية النجاح، وإمكانية الموازنة بين التكاليف والمزايا، والقوة التفاوضية في مناقشات التسوية.
- عند اختيار المحكمين أو الوسطاء في الوسائل المختلطة لتسوية المنازعات، رأى المشاركون أن العوامل التالية "بالغة الأهمية" أو "مهمة": التكلفة، والكفاءة، وانتماء المحكم أو الوسيط إلى دولة ثالثة، والمعرفة المتخصصة بقطاع أو مسألة بعينها، والخبرة في العمل محكمًا أو وسيطًا، والخبرات الأخرى في مجال تسوية المنازعات، والمؤهلات الرسمية، واللغة، والأخلاقيات المهنية، والإلمام بالخلفيات الثقافية.

تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول

- لا يزال التحكيم الدولي آلية تسوية المنازعات المفضّلة لدى المستخدمين لتسوية المنازعات بين المستثمرين والدول، إذ يختار أغلب المشاركين التحكيم المؤسسي أو التحكيم *الحر*.
- تُعدّ قابلية التنفيذ المباشر والحساسية السياسية للنزاع أبرز الاعتبارات التي تحكم اختيار آلية تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول.
- تُعدّ الخبرة في تسوية المنازعات، واللغة، والأخلاقيات المهنية، والإلمام بالخلفيات الثقافية أبرز العوامل التي يأخذها المشاركون في الاعتبار عند اختيار المتخصصين في تسوية المنازعات.
- أفاد معظم المشاركين بأن إتاحة اللجوء إلى الوساطة، وزيادة عدد المتخصصين في المنازعات بين المستثمرين والدول، وتسوية المنازعات عن طريق هيئة محايدة (كمحكمة استثمار متعددة الأطراف)، وتعزيز الشفافية، واعتماد مدونة لقواعد السلوك، من شأنها جميعًا أن تُحسّن إجراءات تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول.

منازعات الملكية الفكرية

- تتمثل آلية تسوية المنازعات المفضّلة لدى المشاركين في التقاضي التجاري الدولي، في حين أن الآلية الأكثر استخدامًا هي التحكيم التجاري الدولي. ويتأثر اختيار آلية تسوية المنازعات بدرجة كبيرة، أولًا، بطلب العميل، ثم بتوجيهات الإدارة العليا.
- يعدّ المشاركون عوامل مثل التكلفة، والسرعة، والقابلية للتنفيذ المباشر، ونهائية الحكم، واحتمالية النجاح، والنتائج المحتملة (مالية كانت أو غير مالية مثلًا) "بالغة الأهمية" أو "مهمة" عند اختيار آلية تسوية المنازعات. وهم راضون عمومًا عن هذه العوامل، باستثناء التكلفة.

- عند اختيار المحكمين أو الوسطاء أو الأطراف المحايدة في منازعات الملكية الفكرية، يرى المشاركون أن العوامل التالية "بالغة الأهمية" أو "مهمة": التكلفة، والكفاءة، والمعرفة المتخصصة بقطاع معين أو بالملكية الفكرية، والخبرة في تسوية المنازعات، واللغة، والإلمام بالخلفيات الثقافية. وهم راضون عمومًا عن هذه العوامل، باستثناء التكلفة والكفاءة واللغة.
- يرى المشاركون الذين يستخدمون أدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي أن أدوات الصياغة وإعداد المستندات القائمة على الذكاء الاصطناعي مفيدة، كما يرون فائدة في أدوات أخرى، كأدوات تحليل صياغة العقود باستخدام الذكاء الاصطناعي وأدوات البحث القانوني المدعومة به. أما المشاركون الذين لا يستخدمونه، فقد أبدوا قلقهم إزاء المسائل التنظيمية أو الأخلاقية، وضعف الثقة في الآراء التي يُولّدها الذكاء الاصطناعي، والتكلفة، فضلًا عن السرية وأمن البيانات.

المنازعات التقنية

- سبق لجميع المشاركين الانخراط في منازعات تتعلق بتقنية المعلومات، تليها المنازعات المتعلقة بخرق أمن البيانات أو الهجمات على الأنظمة، ثم المنازعات المتعلقة بالتقنيات البيئية والتقنيات الحيوية والتقنية المالية.
- يأتي التحكيم في مقدمة آليات تسوية المنازعات الأكثر استخدامًا لدى المشاركين لتسوية المنازعات التقنية.
- عند اختيار آلية لتسوية المنازعات التقنية، أجمع المشاركون على أهمية العوامل التالية: التكلفة، والسرعة، والسرية، والمرونة في اختيار المؤسسات، والمقرات، والمحكمين، فضلًا عن الوضوح والشفافية في القواعد والإجراءات.
- يرى أغلب المشاركين أن العوامل التالية "بالغة الأهمية" أو "مهمة" عند اختيار مؤسسة تسوية المنازعات: القواعد المؤسسية (مثل محكم الطوارئ، والإجراءات المعجّلة، والدمج، والإدخال، وغيرها)، والتكلفة، والكفاءة، وعدد الأطراف المحايدة و/أو القضاة، وكفاءة الأطراف المحايدة و/أو القضاة، وتوفُّر المعلومات عنهم.

The Arabic version of the Executive Summary of the SIDRA Survey Final Report 2026 has been provided by:

Dr. Emad Hussein, FCiarb

Senior Advisor (MENA) – Singapore International Dispute Resolution Academy (SIDRA)
Independent Arbitrator & Accredited Mediator (CEDR, SIMI & IMI)

Email: dremad.arbitrator@gmail.com
LinkedIn: http://linkedin.com/in/emad-hussein