



جسور التفافوض ودور الوساطة في دعم مناخ الاستثمار



الطبعة الأولى



جسور التفاوض «ودور الوساطة في دعم مناخ الاستثمار»



2025
الطبعة الاولى

قائمة المحتويات:

- أهمية الوساطة دوليًا ودور مركز تسوية المنازعات في الهيئة العامة للاستثمار.
معالي الوزير المهندس/ حسن الخطيب وزير الاستثمار والتجارة الخارجية.
- دور مركز تسوية المنازعات بالهيئة العامة للاستثمار في دعم الاستثمار وتسوية منازعات المستثمرين.
الأستاذ/ حسام هيبه رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة.
- الوساطة الاستثمارية ووافق المستقبل.
دكتور/ ايمان منصور رئيس قطاع السياسات ومدير مركز تسوية منازعات المستثمرين.
- ENVIRONMENTAL MEDIATION IN THE AGE OF CLIMATE CRISIS.
القاضية/ لويز أوتيس
The honorable Louise Otis
- The Development of Investor-State Mediation and Its Future in Supporting Energy Transition.
Wolf von Kumberg BA, LL. B, LL.M, FCIArb, AAA Master Mediator, Member ICSID Conciliation Panel, Independent Arbitrator, Mediator and ADR Consultant.
- The Italian Mediation Framework: From EU Directive to Cultural Transformation.
CORRADO MORA Intentional Mediator and Dispute Resolution Practitioner
International Mediation, Negotiation and Conflict Management Skills Trainer ADR
Consultant LL.M. (ADR), FCIArb, Avv.
- الوساطة القضائية والوساطة الحرة في القانون الإماراتي - نظرة مقارنة حول طبيعتهما القانونية وآثار التنفيذ.
الأستاذة/ فاطمة عبد الله بلفقيه - محامية إماراتية.
- المبررات الواقعية والقانونية لاعتماد الوسائل البديلة لفضل المنازعات.
الناصرى الحسين - باحث في المجال القانوني / الصفة، نائب الوكيل القضائي للمملكة المغربية.
- الوساطة في تسوية المنازعات أداة استراتيجية لحماية الكيانات الاقتصادية.
الأستاذ/ محمد خضير.
- تكنولوجيا المعلومات، تدريب القيادات العليا وتقييم أداء الشركات.
المحامي/ شهدان جبيلي - قاض سابق.
- Member of Beirut, New York & International Bar Associations.
- الوساطة التجارية في لبنان آثارها وانعكاساتها في المجال القانوني والعمل.
أ.د. رشا رضوان عبد الحي - أستاذة/ محاضرة في الجامعة اللبنانية.
- دور الوسيط في التحضير للوساطة بشكل فعال.
أ/ فاطمة إبراهيم.
- ممارسة تسوية المنازعات في عقود الفيديك من منظور هندسي.
م. استشاري/ خالد فكري - خبير في إدارة المشاريع بشركات متعددة الجنسيات، متخصص في تطوير نظم العمل، تكنولوجيا المعلومات، تدريب القيادات العليا وتقييم أداء الشركات.
- المؤسس والشريك المدير مكتب خضير وشركاه محامون ومستشارون قانونيون.
الأستاذ/ عمر عادل علي شريف - محامي ابتدائي في النقابة العامة للمحامين، محامي في قسم التحكيم بمكتب ALC – على الدين وشاحي وشركاهما مقارنة بين الوساطة والتحكيم: نقاط القوة والقصور يناير ٢٠٢٣ – يناير ٢٠٢٤.



معالي الوزير المهندس/ حسن الخطيب

وزير الاستثمار والتجارة الخارجية

أهمية الوساطة دولياً ودور مركز تسوية المنازعات في الهيئة العامة للاستثمار

تشهد المجتمعات الدولية اليوم تحولات جوهرية في كيفية التعامل مع النزاعات الاستثمارية والتجارية، حيث أثبتت التجارب العالمية أن الوساطة تمثل أداة أكثر فاعلية وسرعة مقارنة باللجوء إلى القضاء أو التحكيم وحدهما، فهي تتيح للأطراف الحفاظ على السيطرة على نزاعهم والوصول إلى حلول مرضية تقوم على الحوار والتفاهم المتبادل، بما يحقق العدالة الناجزة ويحافظ على استمرارية العلاقات. وقد تعزز الاعتراف الدولي بالوساطة من خلال اعتماد الأمم المتحدة الاتفاقية سنغافورة بشأن اتفاقات التسوية الناتجة عن الوساطة عام ٢٠١٨، والتي دخلت حيز النفاذ في ٢٠٢٠، فأصبحت الاتفاقات المبرمة عبر الوساطة تحظى بقوة تنفيذية عابرة للحدود، كما أن العديد من الأنظمة القضائية في أوروبا وغيرها جعلت الوساطة خطوة إلزامية أو مشجعة قبل اللجوء إلى المحاكم، في إطار السعي لتخفيف أعباء القضاء وتشجيع الحلول التوافقية.

وفي مصر يضطلع مركز تسوية منازعات المستثمرين بالهيئة العامة للاستثمار بدور محوري في ترسيخ ثقافة الحلول الودية وتعزيز ثقة المستثمرين في أن الدولة توفر أدوات عصرية لتسوية نزاعاتهم. فالمركز لا يقتصر على إدارة طلبات الوساطة، بل أصبح منصة شاملة للتعاون الدولي والتبادل المعرفي مع المراكز الإقليمية والعالمية، ويمتلك شراكات دائمة مع لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، حيث يشارك بفاعلية في اجتماعاتها ومناقشاتها حول تطوير قواعد الوساطة على المستوى الدولي. كما يعمل المركز على نشر فكر الوساطة عبر إعداد وتنظيم مؤتمرات وندوات ولقاءات مباشرة مع المستثمرين لتعريفهم بآليات الوساطة وأهميتها كخيار عملي يضم لسرعة التسوية والحفاظ على الاستثمارات.

وقد أسهم نشاط المركز بشكل ملموس في الحفاظ على استثمارات قائمة وضمان استمراريتها، إذ تمكن من معالجة نزاعات كان من شأنها تهديد كيانات استثمارية كبرى، ونجح في حماية استثمارات تجاوزت قيمتها ٢ مليار و ٧٧١ مليون جنيه مصري منذ تأسيسه. وهو ما يعكس الأثر المباشر للوساطة في دعم استقرار بيئة الأعمال وحماية مصالح المستثمرين، بل وفي تعزيز صورة مصر كمقصد استثماري جاذب وآمن. وتأتي هذه الجهود في إطار رؤية متكاملة للهيئة العامة للاستثمار تجعل خدماتها متشابكة ومتداخلة، بدءاً من تأسيس الشركات مروراً بدعم توسعاتها وصولاً إلى تسوية ما قد ينشأ من نزاعات، مما يجعل اقتراح الوساطة على المستثمرين أمراً طبيعياً وضرورياً في ظل حرص الهيئة على تقديم حلول سريعة وفعالة دون تعطيل للنشاط الاستثماري.

لقد أسهم المركز في الحد من تصاعد العديد من النزاعات إلى ساحات القضاء، من خلال توفير مسار ودي سريع وفعال لتسويتها، الأمر الذي أتاح للمستثمرين تجنب التعقيدات والإجراءات المطولة. كما عزز ذلك ثقة المستثمرين الأجانب في التزام الدولة بالوسائل الودية لحل النزاعات، وهو ما انعكس إيجاباً على مكانة مصر في المؤشرات الدولية المرتبطة بمناخ الاستثمار وسهولة ممارسة الأعمال، إلى جانب تعزيز جاهزيتها في مؤشرات Ready Be التي تقيس مرونة وكفاءة بيئة الأعمال. ومن هنا يمكن القول إن الوساطة لم تعد مجرد وسيلة تكميلية، بل غدت ركيزة أساسية في بنية العدالة الحديثة وأداة جوهرية لضمان استقرار الاستثمارات واستدامتها، كما أنها توفر للمستثمرين مخرجاً.

أمناً عند الحاجة إلى إعادة تنظيم أعمالهم أو الخروج من السوق دون تعقيدات، وهو ما يسهم بدوره في تحسين موقع مصر في مؤشرات الجاهزية الاستثمارية عالمياً. إن مصر من خلال مركز تسوية منازعات المستثمرين، تقدم نموذجاً عملياً يواكب أفضل الممارسات الدولية ويجسد التزامها بالانخراط في الجهود العالمية لتطوير منظومة العدالة البديلة، وهو ما يعزز مكانتها كمقصد استثماري إقليمي ودولي يقوم على الثقة والشفافية والاستدامة.



الاستاذ/ حسام هيبه

رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

دور مركز تسوية المنازعات بالهيئة العامة للاستثمار في دعم الاستثمار

وتسوية منازعات المستثمرين

في عالم يتسم بسرعة التغير وتنامي حجم الاستثمارات، أصبح من الضروري توفير آليات حديثة وفعالة لحل النزاعات بعيداً عن تعقيدات المحاكم وطول أمد التقاضي. ومن هذا المنطلق، أنشئ مركز تسوية منازعات المستثمرين بالهيئة العامة للاستثمار ليكون منصة متخصصة، تترجم التزام الدولة المصرية بتعزيز بيئة استثمارية مستقرة، وتؤكد حرصها على تقديم حلول ودية مبتكرة تدعم ثقة المستثمرين وتضمن استمرارية مشروعاتهم. وقد جاء تأسيس المركز بموجب قرار الرئيس التنفيذي للهيئة رقم ١٧٠ لسنة ٢٠١٩ في تطوير بيئة أعمال حديثة تتماشى مع أفضل الممارسات الدولية. واعتمد المركز في قواعده وإجراءاته على أحدث توجهات لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال، مرتكزا على مبادئ الحياد والسرية والمرونة والسرعة، وهو ما جعله بديلاً موثوقاً وفعالاً عن التقاضي والتحكيم والإدراكية أن نجاحه يعتمد على العنصر البشري، بدأ المركز أولى خطواته من خلال إعداد المجموعة الأولى من الوسطاء بالتعاون مع مؤسسة سيدر للوساطة بلندن (CEDR) والبنك الدولي، ليكونوا النواة الأولى في ممارسة الوساطة داخل المركز وفق معايير دولية رفيعة. ومع ترسخ دوره، الحق برامج تدريبية موسعة استهدفت خلق جيل جديد من الوسطاء، بما يعزز انتشار أطلاق المركز اتفاقية الوساطة ويضمن توافر الكفاءات اللازمة لخدمة مجتمع الاستثمار. ولم يتوقف التطور عند هذا الحد، بل استقطب المركز أيضاً نخبة من أبرز الاسماء والخبرات المتخصصة في مجالات القانون والتجارة والصناعة والطاقة والعقارات، ليصبح اليوم يضم ما يقرب من ٧١ وسيط بين الكفاءة الوطنية والخبرة الدولية، ويمنحون المستثمرين ثقة أكبر في اختيار الوسيط المناسب لطبيعة نزاعاتهم. ولم يقف المركز عند حدود السوق المحلي، بل انفتح على التعاون الدولي من خلال بروتوكولات مع مراكز عالمية رائدة، ما أتاح تبادل الخبرات، وتنظيم برامج تدريب مشتركة، والاعتراف المتبادل بنتائج الوساطة. هذا الانفتاح عزز مكانة المركز كجزء من شبكة دولية واسعة، ورسخ حضوره على المستويين الإقليمي والدولي. كما أن ما يقرب من ٣٠-٤٠٪ من النزاعات التي تعامل معها المركز احتوت أطرافاً أجنبية، وكان المستثمرون العرب يمثلون الشريحة الأكبر من هذه الأطراف، وهو ما يعكس الثقة الإقليمية والدولية المتنامية في خدمات المركز. وتترجم هذه الجهود في إنجازات ملموسة؛ إذ تمكن المركز من مباشره أكثر من ٦٠٠ نزاع، محقق ٦٠٪ وهي نسبة تتفوق على العديد من المعدلات الدولية. وقد أسهمت هذه النجاحات في حماية استثمارات بمليارات الجنيهات وضمان استمرارية أنشطة اقتصادية حيوية، الأمر الذي انعكس مباشرة على استقرار السوق المصري وتحسين مؤشرات الأعمال. ويواكب المركز في الوقت ذاته التطورات التشريعية على المستويين الوطني والدولي. فعلى الصعيد المحلي، يجري العمل على إعداد مشروع قانون مستقل للوساطة من المتوقع عرضه على البرلمان، يتضمن تنظيم سجل معتمد للوسطاء و ضمانات الحياد والسرية، إلى جانب إمكانية منح اتفاقات التسوية صيغة تنفيذية تضمن فعاليتها. أما على الصعيد الدولي، فتجري جهود حديثة الانضمام مصر إلى اتفاقية سنغافورة بشأن الوساطة، بما يعزز إنفاذ اتفاقات التسوية عبر الحدود ويمنح الوساطة بُعداً عالمياً يتماشى مع مكانة مصر كمركز إقليمي للاستثمار. لقد أصبح المركز اليوم أكثر من مجرد جهة تنظيمية؛ إنه شريك استراتيجي للمستثمرين، يمدّهم بالأمان القانوني والاقتصادي، ويمنحهم الثقة بأن أي نزاع يمكن تسويته بسرعة واحترافية بعيداً عن التعقيد. ومن خلال كوادره المدربة وشبكة شراكاته الدولية، يرسخ المركز مكانته كأحد أعمدة منظومة الاستثمار في مصر وجسراً يربط بين العدالة والتنمية وبين المستثمر والدولة.



دكتور/ ايمان منصور - رئيس قطاع السياسات

ومدير مركز تسوية منازعات المستثمرين.

الوساطة الاستثمارية وفاق المستقبل

أصبحت الوساطة الاستثمارية في مصر اليوم أكثر من مجرد وسيلة بديلة لتسوية النزاعات؛ فهي ركيزة أساسية لدعم مناخ الاستثمار وبناء الثقة بين الدولة والمستثمرين. ومن خلال مركز تسوية منازعات المستثمرين بالهيئة العامة للاستثمار، تحولت الوساطة إلى أداة استراتيجية تحمي الاستثمارات، وتضمن استمرارية المشروعات، وتعزز صورة مصر كوجهة جاذبة وأمنة للاستثمار على المستويين المحلي والدولي.

لم تعد الوساطة مجرد وسيلة بديلة لتسوية النزاعات، بل أصبحت أداة اقتصادية لها أثر مباشر على استقرار الاستثمارات. فالمركز أسهم في حماية مليارات الجنيهات من التجميد أو التعطل، وضمن استمرار مشروعات كبرى كان توقفها سيؤثر على آلاف فرص العمل. هذا البعد الاقتصادي يجعل من الوساطة ليس فقط مسارًا لحل النزاع، بل أداة للحفاظ على عجلة الإنتاج والتنمية.

وبالنسبة للمستثمر نفسه فالوساطة تمثل قيمة مضافة تتجاوز الحل السريع للنزاع. فهي تمنحه فرصة للحفاظ على وقته وموارده، وتتيح له الاستمرار في علاقاته التجارية مع الطرف الآخر بدلاً من القطيعة التي قد يفرضها التقاضي. وقد شهد المركز حالات خرجت فيها الأطراف من قاعة الوساطة بعلاقات أقوى وأكثر تعاونًا، بعدما تم التوصل لحلول عادلة وودية.

وجود المركز أيضًا بمثابة جسر لبناء الثقة بين المستثمرين والدولة. فمجرد وجود آلية مؤسسية متخصصة ومحايدة يبعث برسالة واضحة بأن الدولة ملتزمة بتوفير بيئة استثمارية عادلة وشفافة. هذه الثقة هي ما يبحث عنه المستثمر الأجنبي قبل اتخاذ قرار الدخول إلى أي سوق، وهو ما يعزز تنافسية مصر كوجهة آمنة.

من زاوية أخرى ترتبط الوساطة بالتنمية المستدامة. فالنزاعات التي قد توقف مشروعات بيئية أو صناعية أو خدمية، يمكن أن تُحسم سريعًا عبر الوساطة بما يضمن استمرار هذه المشروعات في خدمة المجتمع. وهو ما ينسجم مع أهداف التنمية المستدامة التي تدعو إلى تعزيز السلام والعدل والمؤسسات القوية كشرط أساسي لتحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي.

ولم يقتصر دور المركز على الساحة المحلية، بل امتد إلى الريادة الإقليمية والدولية. فقد شارك في مناقشات لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال)، وكان حاضرًا في الفريق العامل الثالث المعني بإصلاح نظام تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول. هذا الانخراط يضع مصر في قلب الحوار العالمي حول مستقبل الوساطة، ويمنحها موقعًا متقدمًا بين الدول الرائدة في العدالة البديلة.

كما أن المركز يسعى إلى الابتكار في خدماته، سواء من خلال إدخال الوساطة الإلكترونية لتسهيل مشاركة الأطراف عن بُعد عبر تخصيص وساطة قطاعية تركز على النزاعات المرتبطة بالطاقة أو العقارات أو المشروعات الصغيرة والمتوسطة. مثل هذه الابتكارات تجعل الوساطة أكثر مرونة وقدرة على مواكبة التغيرات المتسارعة في عالم الاستثمار.

ويولي المركز اهتمامًا كبيرًا بنشر ثقافة الوساطة داخل المجتمع الاستثماري. فمن خلال تنظيم الندوات والبرامج التدريبية، لا يقتصر دوره على إدارة النزاعات، بل يتعداه إلى التوعية بأهمية الحلول الودية كخيار عملي وفعال. كما يستهدف برامجه شريحة واسعة، من رجال الأعمال إلى المحامين الشباب وحتى طلاب الجامعات، بما يرسخ الوساطة كثقافة مجتمعية وليست مجرد أداة قانونية.

إن مركز تسوية منازعات المستثمرين بالهيئة العامة للاستثمار لم يعد مجرد آلية لتسوية نزاع قائم، بل أصبح ركيزة أساسية لدعم مناخ الاستثمار في مصر. فمن خلال أثره الاقتصادي المباشر، وبناءه للثقة، وافتتاحه على المجتمع الدولي، وحرصه على نشر ثقافة الوساطة، يساهم المركز في رسم صورة جديدة لمصر كدولة توفر حلولاً عصرية ومستدامة تعزز العدالة والتنمية في آن واحد.

أثر الاقتصادي المباشر للوساطة:

لقد ساهم المركز في الحفاظ على استثمارات تقدر بمليارات الجنيهات، ومنع تجميد أو تعطل العديد من المشروعات. فوفقاً لإحصاءات المركز، يتم إنهاء النزاعات عبر الوساطة خلال فترة وجيزة مقارنة بالوسائل الأخرى، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على استمرار النشاط الاقتصادي وحماية فرص العمل.

الريادة الدولية لمصر في مجال الوساطة:

لم يقتصر دور المركز على الساحة المحلية، بل امتد إلى الإسهام في صياغة السياسات الدولية من خلال مشاركته الفاعلة في أعمال لجنة الأونسيترال، ما يضع مصر في موقع الدولة المساهمة في وضع المعايير العالمية للوساطة، ويعزز صورتها كمركز إقليمي للعدالة البديلة.

الابتكار والتحول الرقمي:

يولي المركز اهتماماً خاصاً بالتحول الرقمي، حيث يسعى إلى تطوير منصات إلكترونية تتيح تقديم الطلبات ومتابعة النزاعات عن بُعد، بالإضافة إلى التفكير في استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لدعم الوسطاء وتقديم خدمات أكثر كفاءة وسرعة.

البعد العربي والتعاون الإقليمي:

تسعى مصر إلى تعزيز التعاون مع الدول العربية التي أصدرت تشريعات متقدمة في مجال الوساطة مثل الإمارات والسعودية والأردن والمغرب، بما يرسخ مكانتها كمنصة عربية للوساطة الاستثمارية ومركزاً إقليمياً لتبادل الخبرات والمعرفة.

الخاتمة:

إن مركز تسوية منازعات المستثمرين لا يقتصر دوره على إنهاء النزاعات الاستثمارية، بل يضع مصر في موقع متقدم كدولة توفر مناخاً استثمارياً عصرياً وآمناً، يركز على العدالة والشفافية والابتكار، ويعزز ثقة المستثمرين محلياً وإقليمياً ودولياً.

إحصاءات عمل المركز:

منذ تأسيسه، تلقى المركز أكثر من ٦٠٠ طلب وساطة في منازعات استثمارية متنوعة، وقد بلغت نسب النجاح في التسوية عبر الوساطة نحو ٦٠٪، وهو ما يعكس الثقة المتزايدة في هذه الآلية كخيار فعال لحل النزاعات الاستثمارية.

بناء القدرات:

لا يقتصر دور المركز على إدارة جلسات الوساطة فقط، بل يمتد إلى تدريب الكوادر وإعداد جيل جديد من الوسطاء المعتمدين، من خلال برامج تدريبية وورش عمل متخصصة تستهدف المحامين الشباب والمستثمرين، بما يرسخ ثقافة الوساطة في المجتمع الاستثماري.

الشراكات والتعاون الدولي:

حرص المركز منذ نشأته على مد جسور التعاون مع مؤسسات دولية مرموقة مثل مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي ومجموعة البنك الدولي ومنظمة الأونسيترال، فضلاً عن توقيع مذكرات تفاهم مع مراكز وساطة إقليمية، وذلك لتبادل الخبرات وتبني أفضل الممارسات العالمية في مجال الوساطة.

الرؤية المستقبلية:

يضع المركز على أجندته المستقبلية تعزيز التحول الرقمي، وزيادة الاعتماد على الوساطة الإلكترونية، وتوسيع نطاق الخدمات لتشمل قطاعات جديدة مثل التكنولوجيا الخضراء والطاقة المتجددة. كما يسعى إلى أن يكون منصة إقليمية رائدة تساهم في جعل مصر وجهة أولى للاستثمارات الآمنة والمستدامة.



*** The Honorable Louise Otis, O.C., O.C.Q.** is a mediator and arbitrator. She is President of the OECD and NATO Administrative Tribunals, a member of the AIIB Independent Administrative Review Panel, a deputy judge of the EUMETSAT Administrative Tribunal. A former judge of the Quebec Court of Appeal, Louise Otis designed and administered a judicial mediation program that is recognized worldwide as a benchmark. Judge Otis is a Grand Officer of the Order of Quebec and an Officer of the Order of Canada.

ENVIRONMENTAL MEDIATION IN THE AGE OF CLIMATE CRISIS

1. The Climate Crisis;

Natural resources are being exploited three times as much as they were 50 years ago, a number that could grow to more than fivefold by 2060¹, and 80% of the world's energy is still derived from fossil fuels². Every year, we release more greenhouse gases into the atmosphere, mercury continues to rise to unprecedented levels³ and forests are burning in every corner of the globe.⁴

We can expect immeasurable flooding as glaciers melt⁵ and the 19 to 23 million tonnes of plastic that find their way into our oceans every year directly affect marine fauna and have a considerable impact on the marine ecosystem.⁶ What's more, 300 to 400 million tonnes of heavy metals, solvents and toxic sludge are rejected in our global water resources every year.⁷ Melting glaciers and permafrost herald rising mercury levels and the massive dispersion of toxic substances in water.⁸

In terms of biodiversity, one million species and plants are currently threatened with extinction.⁹ To seize the importance of such extinction, WWF estimates that wildlife populations were hit by a staggering 73% decrease between 1970 and 2020, with declines reaching the unthinkable 95% threshold in Latin

* The Honorable Louise Otis, O.C., O.C.Q. is a mediator and arbitrator. She is President of the OECD and NATO Administrative Tribunals, a member of the AIIB Independent Administrative Review Panel, a judge of the EUMETSAT Administrative Tribunal. A former judge of the Quebec Court of Appeal, Louise Otis designed and administered a judicial mediation program that is recognized worldwide as a benchmark. Judge Otis is a Grand Officer of the Order of Quebec and an Officer of the Order of Canada..

1 United Nations Environment Programme, Global Resources Outlook 2024 – Bend the Trend: Pathways to a Liveable Planet as Resource Use Spikes (Nairobi: International Resource Panel, 2024) at 44, 101, 110, online: UNEP <https://www.unep.org/resources/Global-Resource-Outlook-2024>

2 International Energy Agency, World Energy Outlook 2024 (Paris: IEA, 2024) at 24, 308, online: IEA <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2024>.

3 Intergovernmental Panel on Climate Change, Climate Change 2023: Synthesis Report – Summary for Policymakers (Geneva: IPCC, 2023) at 4, online: IPCC https://www.ipcc.ch/report/ar6/syr/downloads/report/IPCC_AR6_SYR_SPM.pdf?fbclid=IwAR3lS4hZjK5XOIY8_P hD-cavM8MJpYZf5HLv1S88cl3t2vC-xEQY-SpmUu8A.

4 Alexandra Tyukavina et al, “Global Trends of Forest Loss Due to Fire From 2001 to 2019” (2022) 3 Front Remote Sens 825190.

5 Caroline Taylor et al, “Glacial Lake Outburst Floods Threaten Millions Globally” (2023) 14 Nature Communications 487, 2.

6 United Nations Environment Programme, From Pollution to Solution: A Global Assessment of Marine Litter and Plastic Pollution (Nairobi: UNEP, 2021) at 48, online: UNEP <https://www.unep.org/resources/pollution-solution-global-assessment-marine-litter-and-plastic-pollution>; Jenna R Jambeck et al, “Plastic Waste Inputs from Land into the Ocean” (2015) 347:6223 Science 768 at 768–771.

7 Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services (IPBES), Summary for Policymakers of the Global Assessment Report on Biodiversity and Ecosystem Services (Paris: IPBES, 2019) at 28, online: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3553579>.

8 Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), “Summary for Policymakers” in IPCC Special Report on the Ocean and Cryosphere in a Changing Climate (Cambridge & New York: IPCC, 2019) at 15, online: https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/3/2022/03/01_SROCC_SPM_FINAL.pdf.

9 IPBES, Summary for Policymakers, supra note 7 at 12.

America and the Caribbean.¹ And those numbers will probably not improve in the upcoming years considering that only 17.6% of terrestrial and inland waters and 8.4% of marine and coastal areas are protected, that the rate at which new areas are protected is offtrack to achieve the 30% objective by 2030, and that ecological connectivity imperatives between ecosystems is slow to materialize.²

Silting is increasing in countries north of the Sahara³ and in Mauritania, the Sahara is advancing by several kilometers every year.⁴ Multiple ecological tipping points are on the verge of being reached, in which case the consequences will pose even more profound and irreversible existential threats to every form of life and entire countries' stability.⁵

2. Negotiating Agreements

In December 2015, after lengthy negotiations, the international community agreed on a deal to curb climate change by reducing greenhouse gases.⁶ Entering into force in 2016⁷, this agreement sets a global target of keeping the rise in temperature below two degrees.⁸ Although the countries' targets are voluntary, the signatory states have agreed to report on their efforts and, consequently, to collaborate in preparing international compilations concerning climate actions and their concrete results.⁹ Nevertheless, since there is no International Environmental Court, or any transnational coercive means of compelling states to respect their environmental commitments, this obligation of transparency remains the principal measure to which the signatories have committed themselves.

The Paris Agreement and successive agreements, based on the collaboration and cooperation of the negotiating states, are the fruit of a consensus emanating from long and arduous negotiations. The treaty on the high seas, which aims to protect the high seas located more than 370 km from the coast, is to be welcomed. However, this treaty took fifteen years to negotiate, including four years of close and constant discussions. These waters represent 60% of the world's oceans and almost half of the planet.¹⁰ Humanity has reached a point of no return, and no longer has the planetary luxury of such lengthy negotiations. The time has come to rethink the way we negotiate in order to integrate efficiency and speed into the plurality of exchanges. The decade in which we find ourselves will be decisive.¹¹ Collaboration and cooperation will have to be stepped up to an extraordinary level of efficiency in order to create new pathways towards a global social contract.

1 World Wide Fund for Nature (WWF), Living Planet Report 2024 – A System in Peril (Switzerland: WWF, 2024) at 24, 29, online: https://files.worldwildlife.org/wwfcmprod/files/Publication/file/5gc2qerb1v_2024_living_planet_report_a_system_in_peril.pdf.

2 UNEP-WCMC & International Union for Conservation of Nature (IUCN), Protected Planet Report 2024 (United Kingdom & Switzerland: UNEP-WCMC & IUCN, 2024) at 14, 38, 68, online: <https://pp-digital-report-files.s3.us-east-1.amazonaws.com/Protected+Planet+Report+2024.pdf>.

3 Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), FAO Conservation Papers No. 18: Manuel de fixation des dunes, Sub-Division for the Conservation of Forests and Natural Areas, Forest Resources Division, FAO Forestry Department (Rome: FAO, 1988), ch 1, sub-section 1.1, online: <https://www.fao.org/4/X0084F/X0084F00.htm>.

4 Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Lutte contre l'ensablement : l'exemple de la Mauritanie, Étude FAO: Forêt (Rome: FAO, 2010) at 1, online: <https://www.fao.org/4/i1488f/i1488f.pdf>.

5 WWF, Living Planet Report 2024, supra note 10 at 35.

6 Paris Agreement, 12 December 2015, UNTS, online: https://unfccc.int/sites/default/files/french_paris_agreement.pdf [accessed 1 June 2023] [Paris Agreement].

7 Ibid

8 Paris Agreement, supra note 15, art 2(1)(a).

9 Paris Agreement, supra note 15, arts 4(9), 4(13), 4(19), 14.

10 Radio-Canada, "Protection de la haute mer : les États membres de l'ONU parviennent à un accord", ICI Radio-Canada (Environnement), online: https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1960801/traite-haute-mer-siganture-protection-ecosysteme-marin?fbclid=IwAR35dM_2Fkoxc1y_uMHSZ7Lm_Dq4RnfbgadvHdGSZs-bXfDBfn-SKs-yqik [accessed 20 May 2023]; United Nations Environment Programme, "Marine Biodiversity Gets a Lifeline with High Seas Treaty", UNEP Stories, online: <https://www.unep.org/news-and-stories/story/marine-biodiversity-gets-lifeline-high-seas-treaty> [accessed 25 June 2023].

11 Mercator Research Institute on Global Commons and Climate Change (MCC), "That's How Fast the Carbon Clock is Ticking", Remaining Carbon Budget, online: <https://www.mcc-berlin.net/en/research/co2-budget.html> [accessed 20 May 2023]. This organization predicts that, at current rates, we will exhaust our carbon emissions «budget» to limit global warming to 1.5o C in about five years.

3. Environmental Mediation

For several decades now, mediation has been a transcendent phenomenon in the history of modern law, contributing to the reconstruction of social justice. The traditional face-to-face negotiation methods that characterize many environmental agreements must give way to environmental mediation.

The time has come to include the great mediators in global environmental negotiations. We no longer have the luxury of long, face-to-face negotiations, as we have had for the past 30 years. The environmental crisis we are now facing is complex and dynamic in that it is evolving rapidly. We can't get bogged down in traditional negotiation methods, which are no longer adapted to an evolving context that calls for accelerated decision-making. How much time will be spent trying to settle Article 6 of the Agreement on the modalities for trading carbon credits between countries?

Mediators are neutral, impartial and independent third parties who will help accelerate and generate climate agreements.¹ Mediators who have traveled to the farthest reaches of the human soul in the course of their professional lives, and who know every nook and cranny. Those who know how to read hesitations, body language and vocal inflections.² You don't become a mediator on the spot. It's a profession, and sometimes an art.

In 2015, *Natural Resources and Conflict: A Guide for Mediation Practitioners* was designed and published by the United Nations Environment Programme (UNEP).³ In this guide for mediators, the UNEP illustrates the analytical path of environmental mediation with real cases from five continents.

Having already taken part in environmental mediations in Canada, I was asked to share the links that can be forged between national and international environmental mediation.

Mediation under the aegis of the United Nations involves the texts of the Organization's legislative bodies. The UN Charter, the Secretary-General's Bulletins, Security Council and General Assembly resolutions guide mediation procedures and provide mediators with the requisite legitimacy.⁴ These legal standards are not applicable to national mediation, which is governed by the laws of each country. Nevertheless, it is clear that national and international mediation techniques have many similarities in the context of environmental disputes. Indeed, both types of mediation follow a similar procedural approach: a preliminary assessment phase, a preparatory phase, a mediation phase and an implementation phase when the parties reach an agreement.⁵

i. The Preliminary Phase

The first step is to assess the dispute and agree on a mediation protocol. Here, the potential participants in the mediation process establish the factual situation that forms the subject of the dispute and agree on the modalities to be put in place to address it. The parties thus establish the following framework for their mediation:

- A. They select their mediator, choose the venue where the parties will be brought together and agree on the timetable with the help of the chosen professional;
- B. The parties choose their representative in the context of the mediation, as well as the people who will be called upon to intervene during the process;
- C. The parties agree on the mediator's mandate. In complex multi-party mediations, the chosen mediator sometimes plays a role at this preliminary stage.

1 Louise Otis, "La Médiation environnementale au temps des changements climatiques" (2020) 9 La lettre des médiations 43, online: <https://louiseotis.com/wp-content/uploads/2020/07/Lettre-des-Médiations-numéro-9.pdf>.

2 Ibid

3 United Nations Environment Programme & United Nations Department of Political Affairs, *Natural Resources and Conflict: A Guide for Mediation Practitioners* (Nairobi: UNEP & UNDP, 2015), online: https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/9294/-Natural_resources_and_conflic.pdf.

4 Ibid at 86-87.

5 Ibid at 16-26.

ii. The Preparatory Phase

The second stage, that of preparation or “pre-negotiation”, is designed to lay the foundations for mediation. The objectives of pre-mediation are to establish the scope of the negotiation, set out the work plan and logistics, and make a preliminary assessment of the options for resolving the conflict.

With the parties’ permission, the mediator conducts preliminary individual meetings to understand each party’s positions and interests, and thus obtain invaluable information to help them on their way to finding an agreement. There are often hidden interests and motivations behind visible objectives.

This stage enables mediators to identify the spokespersons for the mediation session, as well as the stakeholders who are most familiar with the substantive issues.

It is also an opportunity to test certain options that will ultimately be developed during the mediation. Most importantly, pre-mediation meetings help mediators to precisely determine the scope of the mediation and the methodology to be adopted.

iii. The Mediation and Implementation Phase

The third stage is mediation. Very often, as part of an environmental mediation, scientists and experts will be called upon to present a technical file that will shed light on the dispute. Thanks to these presentations, all stakeholders develop a common set of information that will prove very useful during the mediation. Negotiations then begin on the basis of known parameters, and depending on the willingness of the parties, an agreement can be reached according to the formula accepted by the parties.

4. Environmental Mediation in the International Context

In the UNEP guide we read: “...*Despite its promise, mediation has been underutilized by the international system in addressing disputes over natural resource. ... the international system still lags behind in identifying or acting on opportunities for proactive use of mediation as a tool ...*”.¹

Now is the time to make up for lost time in face-to-face negotiations conducted by opposing parties. Gone are the days of pointless, redundant words, and negotiations based on firm positions and concessions that can last for months.

What the world needs right now is a large team composed of the best environmental mediators to help people face up to the major climate challenges already affecting them. To this end, we need to create teams of:

- (1) Field mediators assisted by scientists to help resolve conflicts generated by the displacement of people and populations following disasters (floods, fires, desertification, air contamination, etc.);
- (2) Governance mediators to assist climate negotiations with a view to conclude international agreements between countries and between countries and major corporations;
- (3) Tax mediators to help set up an international tax system geared towards environmental objectives: prevention and compensation.

In short, we need a mobile, solid and robust International Climate Mediation Unit (ICMU); a unit that works and moves in real time with an adaptive strategy. Now. Right now. Immediately.

This organization could be hosted by the United Nations Environment Programme (UNEP) or the United Nations (UN) Secretariat within the Mediation Support Unit or, alternatively, within a united group of national jurisdictions.

The time has come to put an end to the obsolete model of distributive environmental negotiation based on sterile positions that put the brakes on any action that needs to be taken. I am thinking of the people who are currently displaced, and who will be displaced over the next decade. Climate refugees are now the human face of the climate cataclysm. Oxfam shows that “[c]limate-fuelled disasters were the number one driver of internal displacement over the last decade – forcing an estimated 20 million people

¹ Ibid at 7.

a year from their homes”¹ and often their countries. It has become inevitable that hundreds of millions of people will have to leave their homes in the coming decades. Projections point to a growing number of climate refugees, who could reach 260 million by 2030 and 1.2 billion by 2050.²

5. Conclusion

We have come into conflict with our habitat, the Earth. We are going to have to redefine, with humility, our way of life and what solidarity and sharing mean, to a large extent.

We are now irrevocably bound for decades to come. Albert Jacquard wrote: “I am the places I weave with others”. In the Algonquin language, one of Quebec’s First Nations, we say MAMIDOSEWIN, which means “we walk together towards a common destination.”

1 Oxfam International, “Forced from Home: Climate-Fuelled Displacement”, Oxfam (2020), online: <https://www.oxfam.org/en/research/forced-home-climate-fuelled-displacement> [accessed 20 May 2023].

2 Oxfam France, “Vers une augmentation croissante du nombre de « réfugiés climatiques »”, Oxfam France – Migrations, online: <https://www.oxfamfrance.org/migrations/vers-une-augmentation-croissante-du-nombre-de-refugies-climatiques/> [accessed 21 May 2023]; Le Monde, “En 2050, le monde pourrait compter plus d’un milliard de réfugiés climatiques”, Le Monde – Planète (14 May 2007), online: https://www.lemonde.fr/planete/article/2007/05/14/en-2050-le-monde-pourrait-compter-plus-d-un-milliard-de-refugies-climatiques_909546_3244.html [accessed 21 May 2023]; (“En 2050, le monde pourrait compter plus d’un milliard de réfugiés climatiques); World Bank, Groundswell Part Two: Acting on Internal Climate Migration (Washington: World Bank, 2021) at 4, online: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/7d319ab7-17f6-5f23-a4e1-cbbf6997ebd5/content>. The World Bank estimates that internal migration could account for 216 million people in 2050.



**Wolf von Kumberg BA, LL. B, LL.M,
CIArb, AAA Master Mediator, Member
ICSID Conciliation Panel, Independent
Arbitrator, Mediator and ADR Consultant**

The Development of Investor-State Mediation and Its Future in Supporting Energy Transition

Introduction

The 2015 Paris Agreement marked a turning point in the global fight against climate change, committing nearly 200 countries to limit global temperature increases to well below 2°C and, ideally, 1.5°C above pre-industrial levels. To achieve this, states have pledged nationally determined contributions, which require sweeping regulatory and policy reforms aimed at decarbonizing economies. Central to this transformation is the global energy transition: the move from fossil-fuel-based systems toward sustainable, renewable energy sources.

This process is creating immense economic and legal challenges. Fossil fuel producers, carbon-intensive industries, and investors in these sectors face risks as governments implement stricter regulations, phase out subsidies, and mandate changes in production. The transition affects not only private enterprises but also states, which must navigate investor protections under international law while ensuring environmental commitments are met.

Investor-State Dispute Settlement (ISDS), developed in the mid-20th century to protect foreign investors, is being tested in ways never envisaged at its creation. Disputes linked to energy transition are multiplying, but traditional litigation and arbitration are ill-suited to address them. They are adversarial, slow, costly, and narrow in scope. What is needed instead is a dispute resolution process that fosters compromise, preserves relationships, and creates flexible, forward-looking solutions. Mediation has the potential to play this role.

This article explores how mediation is evolving in the investor-state context and why it is particularly suited to managing conflicts arising from the global energy transition.

Mediation: Building International Faith in Its Potential

Mediation has historically struggled for acceptance in international disputes. While arbitration became the default mechanism under bilateral and multilateral investment treaties, mediation was rarely mentioned. States often resisted it, perceiving it as ill-defined, politically risky, or inappropriate for complex disputes involving public policy concerns. Most treaties included only a short “cooling-off period” before arbitration, which was rarely used to attempt settlement.

This dynamic began to shift as arbitration itself came under increasing criticism. In Europe, for example, intra-EU bilateral investment treaties were terminated following rulings that arbitration clauses conflicted with EU law. The Energy Charter Treaty has also faced pressure to reform, partly due to concerns that it impedes climate policy. Moreover, during the COVID-19 pandemic, advocacy groups called for a moratorium on investor claims against governments, highlighting the vulnerability of states facing crises.

Against this backdrop, mediation emerged as a credible alternative. The global expansion of mediation in commercial disputes, combined with the adoption of the Singapore Convention on Mediation

in 2019, gave the process greater legitimacy. For the first time, mediated settlements could be enforced across borders, similar to arbitral awards under the New York Convention.

Several institutions have since advanced mediation in investor-state disputes. Notably, the Energy Charter Secretariat and ICSID have developed frameworks and rules that make mediation viable and accessible. Together, these initiatives are reshaping the dispute resolution landscape.

The Energy Charter Treaty:

The Energy Charter Treaty (ECT), a multilateral framework governing energy cooperation, historically provided arbitration as the main means of resolving disputes. In 2016, however, its Secretariat published a Guide on Investment Mediation to explain how mediation could be integrated. This was followed in 2018 by a Model Instrument on Management of Investment Disputes, which addressed internal barriers that had prevented states from mediating in the past. The Model Instrument established procedures for authorizing officials participate in mediation, balancing transparency and confidentiality, and ensuring accountability. By giving states a structured framework, it empowered them to engage in mediation with investors on a more equal footing. Several member states have since adopted the instrument, demonstrating its practical utility.

ICSID the World Bank's investor State dispute resolution facility, has also embraced mediation. In 2023 it introduced dedicated investor-state mediation rules under its Additional Facility, allowing mediation to be used even when treaties lack specific clauses. A party can invite the other to mediate under ICSID auspices, and the Secretariat can help secure consent.

This flexibility greatly expands mediation's reach. ICSID has also invested in awareness-raising and training, partnering with the International Mediation Institute (IMI) and the Centre for Effective Dispute Resolution (CEDR). Specialized mediator training ensures that professionals not only understand mediation but also the complexities of ISDS. A dedicated panel of trained mediators is now available for investor-state disputes.

Early cases demonstrate the promise of this approach. For example, a dispute between the Dominican Republic and Ode Brecht was successfully mediated under ICC rules in 2020, resulting in a settlement. There are other examples of successful IS Mediations and the author has mediated several of these. Though many investor-state mediations remain confidential, these precedents highlight mediation's ability to deliver practical outcomes.

Benefits of Mediation in Energy Transition Disputes

Mediation offers distinct advantages over litigation and arbitration, particularly in the context of climate-related disputes. These benefits include:

1. Preserving relationships – Mediation allows investors and states to restructure investments or phase out activities gradually, reducing conflict and maintaining cooperation.
2. Early intervention – Mediation can be attempted before disputes escalate, minimizing disruption and costs.
3. Efficiency – Mediation is faster and less expensive, critical given the urgent timelines of 2030 and 2050 for emissions reductions.
4. Creative solutions – Unlike courts or tribunals, mediation can produce outcomes beyond financial compensation, such as phased closures, carbon credits, or reinvestment in renewable projects.
5. Inclusivity – Stakeholders beyond the immediate parties, such as communities and NGOs, can participate, strengthening legitimacy and public support.
6. Flexibility – The process can be confidential or transparent, and mediators can be chosen for their expertise in climate and energy issues.
7. Practical compliance – Because settlements are agreed upon by the parties, enforcement problems are minimized. Payment schedules or transition plans can be tailored to states' financial realities.

These features make mediation uniquely suited to managing the complex, multi-stakeholder conflicts inherent in the energy transition.

Mediation as a Tool for Climate-Related Disputes

As states implement measures such as carbon taxes, subsidy removals, stricter emissions standards, and fossil fuel phase-outs, disputes with investors are inevitable. Investments may become stranded, contracts unviable, or projects cancelled. If handled through arbitration, these disputes could result in large damages awards against states, undermining climate goals.

Mediation provides an alternative path. It enables governments and investors to renegotiate the future of projects—whether by winding them down responsibly, converting them to sustainable uses, or restructuring financial commitments. This is particularly important for balancing legitimate investor expectations with urgent environmental imperatives.

Some governments have already introduced ombudsperson programs and policies requiring mediation before arbitration. The Energy Charter’s Model Instrument reinforces this trend, offering a practical template. Funders also play a role: by requiring mediation clauses in financing agreements, they can ensure that disputes do not derail transition projects.

Ultimately, mediation promotes a culture of compromise. It recognizes that many investors acted in good faith under policies that are no longer sustainable, and that states must create fair, transparent frameworks to manage this shift

Conclusion

The energy transition is one of the greatest global challenges of our time. Achieving the Paris Agreement’s goals requires rapid policy shifts, massive investment, and difficult trade-offs. Disputes between states and investors are inevitable, but how they are resolved will determine whether progress accelerates or stalls.

Traditional dispute resolution mechanisms are ill-equipped for this task. Arbitration and litigation are slow, adversarial, and focused narrowly on compensation. They risk entrenching conflict rather than enabling solutions. Mediation, by contrast, offers speed, flexibility, inclusivity, and creativity—qualities essential for managing transition-related disputes.

Recent institutional reforms by the Energy Charter Secretariat and ICSID, along with the global recognition of mediation under the Singapore Convention, have laid the groundwork for wider adoption. Governments, investors, and funders now have the tools to make mediation a central element of investor-state dispute resolution.

For states, the challenge is to create transparent frameworks that give officials authority to mediate and to engage in good faith with investors. For investors, the opportunity lies in securing solutions that preserve value, reputations, and future prospects. For the international community, mediation offers a means of ensuring that climate commitments are not derailed by litigation but supported by collaboration.

The time for investor-state mediation in the energy transition is now. Only through such cooperative mechanisms can we align economic interests with the urgent imperative of environmental sustainability, ensuring that disputes become opportunities for innovation rather than obstacles to progress.

Wolf von Kumberg (BA, LL. B, LL.M, FCIArb, AAA Master Mediator) Involved in international business for over twenty-five years, latterly as the Assistant General Counsel – International for Aerospace Security leader Northrop Grumman Corporation and prior to that as Legal Director for the conglomerate Litton Industries, Inc. In those roles, he was responsible for the International Dispute Resolution Program and compliance activity, including drafting of Alternative Dispute Resolution (ADR) policies and guidelines, as well as implementation and training. He has held board positions with several of the leading international ADR institutions and is on their training faculties. Wolf is now an independent mediator, arbitrator and ADR consultant with Global Resolution Services with offices in London, the UAE and Washington D.C. He has been involved in helping to develop the field of investor-state mediation together with ICSID, The Energy Charter Treaty Secretariat (ECT) and the Centre for Effective Dispute Resolution (CEDR). In 2024 he was named by the President of the World Bank to the ICSID Conciliation Panel. Em



CORRADO MORA

**Intentional Mediator and Dispute Resolution Practitioner
International Mediation, Negotiation and Conflict Man-
agement Skills Trainer ADR Consultant LL.M. (ADR),
.FCI Arb, Avv**

The Italian Mediation Framework: From EU Directive to Cultural Transformation

When the European Union adopted Directive 2008/52/EC, it marked a significant step toward promoting mediation as an effective instrument for cross-border dispute resolution within Member States. Italy, among the first to implement the Directive, chose a bold and ambitious path. With Decretal Legislative n. 28/2010, mediation was not merely introduced as an optional alternative to litigation — it became a cornerstone of a new approach to civil and commercial disputes.

From the EU Directive to the Italian Legislative Decree

Directive 2008/52/EC sought to facilitate access to mediation in cross-border civil and commercial matters, encouraging Member States to ensure the enforceability of mediated agreements and the confidentiality of proceedings. Yet, the Directive left wide discretion to national legislators as to how mediation should be implemented domestically.

Italy's Decretal Legislative 28/2010, issued under Law No. 69/2009, went far beyond the Directive's limited scope. It established a general framework for mediation in civil and commercial disputes, both domestic and cross-border, and, crucially, made mediation a mandatory pre-condition (conditioner di procedibilità) for certain disputes, including condominium, inheritance, banking, and medical liability matters.

Early Reception: A System Ahead of Its Time

The reform was groundbreaking but met with a mixed reception. When the law entered into force in 2011, the Italian legal community — lawyers, judges, and many mediators — was not fully prepared for such a systemic shift. Mediation was virtually absent from university curricula, with law faculties focused almost exclusively on litigation rather than negotiation or conflict management. Consequently, when mediation became mandatory, most lawyers had limited preparation, while a restricted group of mediators and providers were already active in fully voluntary mediations or in disputes where specific laws provided for mediation. These early mediators and providers adhered to established standards and training norms, but the sudden surge in demand following the law's entry into force created rapid expansion, resulting in uneven quality across the sector.

Judges and lawyers often perceived mediation as an imposed bureaucratic step rather than a meaningful process of dispute resolution. Unsurprisingly, initial results were mixed. After a constitutional challenge, the Corte Costituzionale in 2012 (Decision No. 272/2012) annulled the mandatory mediation provision, citing legislative overreach.

Second Phase: Rebalancing and Reinforcement

Despite early challenges, the concept of mediation had taken root. The real turning point came with the 2023 reforms, which strengthened the effectiveness of mediation and improved incentives for professional participation. Procedural rules were clarified, particularly regarding the

first mediation meeting, which was revised to ensure a more structured opening session. During this session, the mediator clearly sets the framework, explains the process to the parties, and establishes objectives for the mediation, making the process more focused and productive from the outset.

At the same time, reforms also improved compensation for lawyers acting as mediation advocates, recognizing the specialized skills required for effective representation. With more appropriate remuneration, lawyers could dedicate greater attention and expertise to the mediation process, enhancing the quality of advocacy and promoting a more collaborative and constructive approach at the table. These combined reforms marked a pivotal moment: judges and professionals began referring cases and engaging in mediation more actively, universities and associations expanded structured courses, and lawyers increasingly treated mediation advocacy as a distinct, valued professional skill, different from litigation.

Pros: Cultivating a Mediation Culture

The evolution of Italian mediation has brought significant benefits. Awareness of mediation as a legitimate dispute resolution method has grown substantially, and voluntary mediation has increased even in cases not subject to mandatory procedures. Attention to training and quality has intensified, with universities and professional associations incorporating mediation and negotiation modules into their curricula. Lawyers have increasingly embraced the role of mediation advocacy, recognizing that their function at the table is not to litigate but to facilitate agreement, protecting client interests through communication, negotiation, and problem-solving.

Cons: Structural and Cultural Distortions

However, the system has not been without drawbacks. By making mediation a procedural precondition, it has often been perceived as an extension of the judiciary rather than as a voluntary, party-driven process. The mandatory presence of lawyers, while intended to increase trust and professionalism, sometimes fosters positional negotiation, with participants treating mediation as a pre-trial contest. Additionally, disparities in quality among mediators and providers remain, particularly among newer entrants, affecting confidence in the process and highlighting the need for ongoing professional development.

Ongoing Challenges: Quality and Professionalization

Fifteen years after the EU Directive, Italy stands as one of Europe's most active mediation jurisdictions, yet challenges remain. The primary ongoing concern is consolidating quality across all actors. Mediators must maintain high professional standards, combining legal expertise with communication, negotiation, and ethical competence. Mediation providers must ensure rigorous training, transparent procedures, and strict adherence to neutrality. Lawyers must embrace mediation advocacy as a core skill, learning to balance legal expertise with negotiation literacy. Maintaining trust in the process requires attention to these benchmarks, ensuring mediation remains both effective and genuinely collaborative.

Conclusion: From Legal Compliance to Cultural Integration

Italy's experience demonstrates that law can catalyze cultural change, but legal mandates alone are insufficient. Mediation in Italy was initially imposed top-down, not emerging from professional or societal demand. Over time, however, it has reshaped professional mindsets and opened new perspectives on dispute resolution.

What began as an ambitious — and controversial — legislative experiment has evolved into a dynamic, learning system. The current challenge is not further legislation, but the continuous cultivation of competence, integrity, and genuine mediation culture among all actors: mediators, providers, and lawyers. When these actors meet high standards, mediation in Italy achieves its ultimate potential as an effective, accessible, and professional alternative to litigation, promoting dialogue and resolving conflicts efficiently.



محامية إماراتية مرخصة أمام جميع المحاكم المحلية والاتحادية في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك محاكم أبو ظبي العالمية (ADGM) وأحد أوائل النساء الإماراتيات الحاصلات على حقوق الحضور أمام محاكم مركز دبي المالي العالمي (DIFC) فاطمة تعمل كمحكمة مستقلة ووسيلة، وتحمل لقب محكمة معتمدة (Chartered Arbitrator) من معهد الملكي للتحكيم (CIARB)، وهي عضو في المعهد الملكي للمتاحين القانونيين (RICS) وزميله في المعهد المعتمد للمشتريات والتوريد (CIPS) تتمتع بخبرة واسعة في مجالات الحوكمة المؤسسية، وتجنب النزاعات، وتسوية المنازعات من خلال الوسائل البديلة، بالإضافة إلى التقاضي أمام مختلف جهات التقاضي في الدولة. تُعرف بأسلوبها العملي والمتوازن في إدارة وتسوية النزاعات المعقدة، وتُعد من الأصوات المؤثرة في تطوير بيئة.

الوساطة القضائية والوساطة الحرة في القانون الإماراتي - نظرة مقارنة حول طبيعتهما القانونية وآثار التنفيذ

مقدمة:

لاحظنا في السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في النظام القانوني الإماراتي، حيث أصبحت الدولة تولي اهتماماً كبيراً لآليات فض المنازعات خارج نطاق المحاكم، ويبدو أن هذا التوجه واضحاً في سعيها لتحقيق عدالة سريعة، كما يهدف إلى تخفيف الضغط عن كاهل القضاء. ومن يتتبع تطور النظام القانوني الإماراتي في السنوات الأخيرة يلمس بوضوح اهتمام الدولة بترسيخ ثقافة الحلول الودية من بين هذه الآليات نجد الوساطة القضائية والوساطة الحرة. فقد صدر بشأنهما قانون اتحادي رقم (٦) لسنة ٢٠٢١، نحاول في هذه الدراسة توضيح التعريف القانوني لكل منهما، سنستعرض الفروق الأساسية بين النوعين، ثم الإطار القانوني المنظم لهما ومن ثم كيفية تحويل الوساطة الحرة إلى قضائية.

المبحث الأول

مفهوم الوساطة القضائية والوساطة الحرة

١. الوساطة القضائية:

يمكن وصفها بأنها عملية ودية لحل النزاعات، فتتم هذه العملية تحت إشراف المحكمة المختصة حيث يقوم بالوساطة شخص معتمد مسجل في سجل وزارة العدل وفقاً للقانون الاتحادي رقم (٦) لسنة ٢٠٢١، ويُقصد بالوساطة القضائية ذلك الإجراء الذي يُحال فيه النزاع إلى وسيط مختص لتقريب وجهات النظر بين الخصوم تمهيداً للوصول إلى اتفاق تسوية يتم اعتماده قضائياً.

٢. الوساطة الحرة:

وفق المرسوم بقانون رقم (٤٠) لسنة ٢٠٢٣ هي إجراء ودي يتم باتفاق الأطراف لحل نزاع تجاري قبل اللجوء إلى القضاء، من خلال وسيط يختارونه بحريتهم، بهدف التوصل إلى تسوية يُمكن اعتمادها قضائياً لاكتسابها القوة التنفيذية، وتُعد الوساطة الحرة خياراً مرناً يلجأ إليه الأطراف بإرادتهم الحرة، إذ تمنحهم مساحة للتفاهم بعيداً عن تعقيدات المحاكم، وتهدف إلى تسوية النزاعات الحالية وتجنب المستقبلية منها. وتستند في أساسها إلى مبدأ سلطان الإرادة المنصوص عليه في المادة (٢٤٦) من قانون المعاملات المدنية، إذ تنشئ اتفاقاً مدنياً يحدد حقوق والتزامات الأطراف وآلية سير الوساطة والآثار المترتبة عليها.

المبحث الثاني:

المقارنة بين الوساطة القضائية والوساطة الحرة:

نتباين الوساطة القضائية والوساطة الحرة في عدد من الجوانب الجوهرية، رغم اتحادهما في الغاية المتمثلة في تسوية النزاعات ودياً.

فمن حيث الأساس القانوني:

تستند الوساطة القضائية إلى المرسوم بقانون اتحادي رقم (٦) لسنة ٢٠٢١، بينما تستمد الوساطة الحرة مشروعيتها من مبدأ سلطان الإرادة الوارد في التشريع المدني، خاصة المادة (٢٤٦) من قانون المعاملات المدنية.

أما من حيث الجهة المشرفة:

فالوساطة القضائية تتم تحت رقابة المحكمة أو مراكز الوساطة التابعة لها، في حين أن الوساطة الحرة تُدار من قبل الأطراف أنفسهم أو من خلال مراكز خاصة يختارونها بحرية. كما يختلف اختيار الوسيط بين النظامين، إذ تُقَدِّم الوساطة القضائية بوسيط معتمد في سجل رسمي، بينما تكون الحرية مطلقة في الوساطة الحرة وفق إتفاق الأطراف.

وتتباين الطبيعة القانونية كذلك:

فالوساطة القضائية إجراء متصل بالدعوى يخضع للإشراف القضائي، بينما الوساطة الحرة تُعد عقدًا مدنيًا قائمًا على التزامات متبادلة.

ومن حيث النتائج التنفيذية:

يكتسب محضر التسوية في الوساطة القضائية قوة تنفيذية فورية، في حين لا تصبح الوساطة الحرة ملزمة إلا بعد اعتماد إتفاق التسوية من المحكمة المختصة.

وقد كرس المرسوم بقانون رقم (٤٠) لسنة ٢٠٢٣ هذا التطور حين نص في مادته (٢٣) على إمكانية اعتماد إتفاق الوساطة الخاصة ومنحه قوة السند التنفيذي، بما يعزز الثقة في الوساطة الحرة كوسيلة فعالة لتحقيق العدالة التصالحية وتسريع التنفيذ.

المبحث الثالث

الإطار القانوني المنظم للوساطة القضائية:

نظم المشرع الإماراتي أحكام الوساطة القضائية بموجب المرسوم بقانون اتحادي رقم (٦) لسنة ٢٠٢١، الذي تناول في مواده من (٤) إلى (١٧) إجراءات الوساطة وآلياتها بتفصيل واضح، فأجاز للمحكمة إحالة النزاع إلى مركز الوساطة بقرار منها أو بناءً على طلب الخصوم، على أن تُعقد الجلسات بسرية أمام وسيط معتمد، وتُدوّن نتائجها في محضر رسمي.

وقد منحت المادة (١٨) لمحضر التسوية بعد اعتماده من القاضي قوة السند التنفيذي تعادل الحكم القضائي، مما يضمن سرعة الفصل في المنازعات دون اللجوء إلى إجراءات التقاضي التقليدية.

وفي عام ٢٠٢٣ صدر المرسوم بقانون اتحادي رقم (٤٠) بشأن الوساطة والتوفيق في المنازعات المدنية والتجارية، ليُكمل الإطار التشريعي ويُدمج بين الوساطة القضائية والحرة، محددًا آلية اعتماد اتفاقات التسوية ومنحها الصيغة التنفيذية، بما يؤكد توجه المشرع الإماراتي نحو ترسيخ العدالة التصالحية كأحد ركائز السياسة القضائية للدولة.

وتعزيزًا لهذا المسار، أنشأت الدولة عددًا من المراكز المتخصصة لممارسة الوساطة، منها مركز دبي للتحكيم الدولي (DIAC)، ومركز دبي للسلع المتعددة، وغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، فضلًا عن مركز الوساطة بمحاكم مركز دبي المالي العالمي الذي يُعد نموذجًا متطورًا لتسوية المنازعات إلكترونياً. وتمثل هذه المراكز ترجمة عملية لسياسة الدولة في دعم الوساطة كوسيلة رئيسية لتسوية المنازعات وتخفيف العبء عن المحاكم.

وانسجامًا مع هذا التوجه التشريعي، نتطلع إلى أن تسير دولة الإمارات على خطى اتفاقية سنغافورة بشأن اتفاقات التسوية (٢٠١٨)، التي تُعد امتدادًا طبيعيًا لاتفاقية نيويورك لعام ١٩٥٨ في مجال التحكيم التجاري الدولي. إذ أرسيت اتفاقية سنغافورة مبدأ الاعتراف الدولي باتفاقات الوساطة وتنفيذها عبر الحدود دون الحاجة لإعادة النظر النزاع، وهو ما من شأنه أن يفتح آفاقًا واسعة لتكامل المنظومة القانونية الإماراتية مع المعايير الدولية الحديثة.

فانضمام الدولة أو استحداث آلية وطنية مستوحاة من أحكام هذه الاتفاقية من شأنه تعزيز الاعتراف المتبادل باتفاقات الوساطة الأجنبية داخل الدولة، وترسيخ مكانة الإمارات كمركز إقليمي رائد لتسوية المنازعات بالوسائل الودية، بما يواكب رؤيتها الاستراتيجية في بناء بيئة قضائية متطورة قوامها الثقة، والسرعة، والعدالة التصالحية.

المبحث الرابع:

الإطار القانوني للوساطة الحرة:

الوساطة الحرة في الأساس هي إتفاق بين طرفين يريدان بحق حل خلافتهما بطريقة ودية. فهي في جوهرها اتفاق تعاقدية، تخيل أن أشخاصاً يجلسون معاً بملاء إرادتهم ويختارون وسيطاً يثقون به، هذا يعبر فعلاً عن رغبة حقيقية في التفاهم. من الناحية القانونية هي عقد بتوافق إرادتين حيث تجد أن هناك مواد في قانون المعاملات المدنية، مثل المادة ١٢٩ والمادة ٢٤٦، تؤكد أن العقد ملزم للأطراف. لكن رغم ذلك الاتفاق الذي ينتج عن هذه الوساطة لا يصبح نافذاً بمجرد توقيعه. بل يحتاج إلى أن يقدم للمحكمة حتى تحوله إلى قرار رسمي يمكن تنفيذه.

هنا يأتي دور القضاء ليكمل الصورة. فالوساطة الحرة تمنح الناس مساحة من المرونة لمعالجة مشاكلهم ونزاعاتهم، لكن في النهاية تبقى سلطة القضاء هي الضمانة التي تعطي القوة لهذا الاتفاق. إنه مزيج جميل بين مرونة التراضي وصورة الإلزام القضائي.

المبحث الخامس:

كيفية تحويل الوساطة الحرة إلى وساطة قضائية:

أرسى المشرع الإماراتي آلية متميزة لتحويل الوساطة الحرة إلى وساطة قضائية، حيث أجاز القانونان الاتحاديان رقماً (٦) لسنة ٢٠٢١ و(٤٠) لسنة ٢٠٢٣ على جواز اعتماد اتفاق التسوية الناتج عن الوساطة الخاصة أمام المحكمة المختصة، ليكتسب قوة السند التنفيذي بمجرد تصديق القاضي عليه. وبذلك يتحول الاتفاق الودي إلى وثيقة رسمية قابلة للتنفيذ، جامعاً بين مرونة الوساطة الحرة وضمانات الإشراف القضائي.

وقد عززت وزارة العدل هذا الإطار بإنشاء منصة «وساطة» الإلكترونية التي تتيح تقديم الطلبات ومتابعة الجلسات واختيار الوسيط إلكترونياً، واعتماد الاتفاقات ومنحها الصيغة التنفيذية فوراً، في تجسيد عملي للتحويل الرقمي في الوساطة. وأسهمت هذه المنظومة في رفع معدلات الصلح إلى أكثر من ٦١٪ خلال عام ٢٠٢٢، بما يعكس نجاح الدولة في ترسيخ العدالة التصالحية وتخفيف العبء عن المحاكم.

المبحث السادس:

الجوانب التطبيقية لتحويل الوساطة الطوعية إلى وساطة قضائية:

تتجلى القيمة العملية لهذا التطور في عدة محاور أساسية:

- ١- ضمان التنفيذ الإلزامي: عندما توافق المحكمة على اتفاق الوساطة، يتحول إلى وثيقة تنفيذية ملزمة، هذا يفتح الباب أمام المتنازعين لبدء إجراءات التنفيذ مباشرة، دون الحاجة لرفع دعاوى جديدة.
- ٢- جمع بين المرونة والالتزام: النظام الجديد يمزج بين حرية التفاوض في الوساطة التقليدية وضمانات الحماية القضائية، فيعطي هذا المزج أطراف النزاع شعوراً بالاطمئنان تجاه جدوى التسوية.
- ٣- تخفيف الضغط على المحاكم تساهم هذه الآلية في تقليل العدد الإجمالي للقضايا المرفوعة، كما تحقق عدالة تصالحية ضمن إطار قانوني معترف به.
- ٤- تعزيز مصداقية المنظومة القضائية: هذا النموذج يبرز تطوراً تشريعياً ملحوظاً في الإمارات، ويوفر حلاً ودياً فعالة، مع الحفاظ على الضمانات القانونية الكاملة للأطراف.

الخاتمة:

في نهاية المطاف يمكن ملاحظة أن المنظومة القانونية الإماراتية قد نجحت في تقديم صيغة تشريعية متميزة تجمع في توازن لافت بين المرونة في التطبيق والدقة في التنظيم. هذا النهج لا يقتصر على تقديم حلول سريعة للمتنازعين، بل يتجاوز ذلك إلى تأسيس رؤية مجتمعية مغايرة لإدارة الخلافات. وما يثير الاهتمام حقاً هو كيفية إعادة هذه الآلية الاعتبار لمبدأ الثقة بين الأطراف، حيث تصبح الثقة أساساً للعدالة قبل حتى اللجوء إلى القضاء.



الناصرى الحسين

باحث في المجال القانوني- الصفة، نائب الوكيل
القضائي للمملكة المغربية.

المبررات الواقعية والقانونية لاعتماد الوسائل البديلة لفضل المنازعات

يتزايد حاليا الاهتمام في الممارسة التعاقدية بالشروط التي تسمح بالتدبير المسبق للنزاعات عن طريق اللجوء إلى الوسائل البديلة لفضل المنازعات، بحيث أن واضعو العقود والاتفاقيات لا يترددون في إدراج هذا النوع من الشروط ضمن مقتضيات العقد. ويلزم هذا الشرط كل طرف عند نشوب نزاع بسلك الوسائل البديلة لفضل المنازعات وعدم اللجوء إلى المحكمة أو هيئة التحكيم إلى أن يتم استنفاد باقي الحلول الممكنة في هذا الإطار وخاصة منها مسطرة الوساطة. وتكمن أهمية هذا النوع من الآليات التوافقية في وجود شخص أو هيئة مستقلة عن كل الأطراف، تتمثل مهمته في محاولة تقريب وجهات النظر، وبالتالي السماح بخلق فضاء للحوار والتفاهم المتبادل، وبناء الثقة والاستمرار في العلاقة التعاقدية القائمة.¹

ويرى المختصون أن هذا التوجه الحديث العهد نحو العدالة التوافقية يشكل حلا للإجهاد الذي تعرفه المحاكم في الواقع²، إلا أن هذا السبب لا يكفي وحده لتبرير هذا التوجه، بل تتضافر إليه العديد من الحجج (الخبرة، مساهمة الأطراف، السرية، الفعالية...) التي تعزز الموقف المؤيد للجوء إلى الوسائل البديلة لفضل المنازعات، ولا سيما شرط الوساطة والتوفيق.

ونظرا لكون العقد شريعة المتعاقدين وآلية لتنظيم التعاملات بين الأطراف وتحقيق التوازنات وتأطير التطورات التي قد يعرفها في المستقبل مما يدفعنا إلى اعتباره إجراء توقعي³؛ فيبقى من الضروري أن يأخذ في الاعتبار كذلك إدارة المخاطر التعاقدية. فبالرغم من أن تنزيل مقتضيات العقد وتطبيقها يدخل في خانة المستقبل (أي بعد التوقيع عليه ودخوله حيز التنفيذ)، إلا أن التنبؤ بالمخاطر التي قد تتجم عنه جزئيا صار ممكنا بسبب التوجه على المستوى العالمي نحو اعتماد نماذج موحدة للعقود والاتفاقيات، وينبغي للأطراف بعد ذلك أن تدرك أن أي عقد أو قرارا فهو مشروع خلاف، وأن أي التزام ينطوي على خطر نشأة المنازعة. وبالتالي، فإن الأمر متروك لهم لاستباق هذا الأخير من خلال تكييف عقدهم وفق شرط من الشروط التي تنظم تسوية النزاعات التي قد تنشأ عن تنفيذه.

غير أن التدبير التوقعي للمخاطر التعاقدية هو أمر معقد نسبيا؛ وذلك بالنظر إلى طبيعة المسؤولية العقدية وخاصة أن الأطراف المتعاقدة غالبا ما تواجه صعوبات تاريخية وواقعية متعلقة بغياب المرونة في التعامل مع مضمون العقد بغية تكييفه وجعله متناسبا مع مختلف تطلعات الأطراف.

وقد نتج عن إدراج مقتضيات خاصة بتدبير مخاطر النزاعات في العقود مجموعة من الممارسات ووطنيا، وجهويا ودوليا دفعت المتقاضين، في بداية الأمر، إلى اللجوء إلى التحكيم كبديل للقضاء العام وذلك لانتقائيهما وتشابههم في مجموعة من المساطر والمبادئ. غير أنه في الواقع، فإن أزمة مرفق القضاء التي تتجسد في تراكم الملفات، وقلة الموارد البشرية، وارتفاع آجال الانتظار لصدور الأحكام، وتعقد وتشعب القوانين، وارتباط الحقوق بعضها البعض، بالإضافة إلى عدم الرضا عن القرارات الصادرة، خلقت لدى المتقاضين نوعا من عدم الرضى وانعدام الثقة مع سيادة الانطباع بعدم إمام القاضي بالعوامل المحيطة بالنزاع وبحيثياته وخصوصياته التقنية والفنية.⁴

كما أن الارتفاع المتزايد للإنتاج التشريعي الذي عرفته أغلب بلدان العالم يعتبر عاملا أساسيا لغياب الإحساس بالاستقرار التشريعي والأمن القانوني لدى كافة المتدخلين في المجالات الاقتصادية والمالية والاجتماعية. ويمكن

1 Comair C., La médiation un dispositif conceptuel pour repenser les relations internationales, thèse de doctorat, Université Paris Saclay, 2023.

2 Cadiet L., Procès équitable et modes alternatifs de règlement des conflits, in variations autour d'un droit commun, Société de législation comparée, 2002.

3 Mousseron J.M., La gestion des risques par le contrat, RTD Com. 1988.

4 Revil V., l'institution de la médiation : éléments de sociologie de l'institution, thèse de doctorat, Université Savoie Mont Blanc, 2023.

اعتباره عاملا من عوامل البيروقراطية المفرطة يزيد من تعقيد المساطر وتداخل النصوص القانونية، مما يجعل من الصعب على جميع الفاعلين، بما فيهم الخبراء، الادعاء بمعرفة جميع النصوص القانونية الجارية. ونتيجة لذلك فإن بعض المتقاضين، من مستثمرين ورجال أعمال، لم يعد هدفهم بالضرورة هم معرفة الجائز والمحظور من الناحية القانونية، ولكنه يفضل أن يعهد بتسوية نزاعهم إلى محكمين ووسطاء متخصصين من أجل البحث عن حل توافقي يرجح مبادئ العدالة التوافقية على القواعد القانونية الصرفة المعمول بها في مرفق القضاء.¹

وكنتيجة لما سبق ذكره، برزت مؤسسة التحكيم في مجال الأعمال والاستثمار كآلية بديلة وفعالة لفض النزاعات بفعل مجموعة من العوامل المعروفة على نطاق واسع كالسرية بالنسبة للمشاريع الحساسة (الأعمال، براءة الاختراعات...)، وثقة الأطراف في المنظومة بحكم مساهمتهم الفعالة في تعيين المحكمين وتحديد التوجهات الكبرى والمدة الزمنية اللازمة لفصل النزاع، وغياب بعض المساطر والشكليات الغير أساسية، مع إضفاء طابع المرونة للمساطر، والمعاملة العادلة بخصوص وسائل الإثبات...

بيد أن واقع التحكيم لم يعد يتناسب مع ما تسعى إليه الأطراف من خلال بحثها عن حلول بديلة لفض النزاعات، ذلك أن اللجوء المنهج إلى التحكيم المؤسسي دفع بالكثير من الفاعلين والمهتمين لتوجيه انتقادات لاذعة لهذه المؤسسة للتبعية والارتباط البارز بينها وبين القضاء العام.² هذا الأخير، بفعل موقعه كسلطة عامة، استطاع أن يؤثر في معظم توجهات التحكيم وأن يفرض عليه تبني مجموعة من المساطر والمبادئ التي أثرت كثيرا في فعاليته ليقصر دوره في بعض الحالة في كونه مؤسسة قضائية خاصة ومكلفة جدا.

هذا التقارب والارتباط مع القضاء العام، يشكلان نقطة ضعف بالنسبة لمؤسسة التحكيم التي يفترض فيها أن تبقى مستقلة وتحافظ على خصوصياتها المعروفة تاريخيا. ولعل اللجوء المتكرر إلى قاضي الدعم خلال كافة مراحل مسطرة التحكيم، يعد عاملا أساسيا في تراجع منسوب الثقة في المحكمين وقدراتهم في فصل النزاع، هذا بالإضافة إلى أن التكلفة المرتفعة لمصاريف التحكيم أعطت دريعة لمنقديه لتقديمه كمشروع مدر للأرباح العالية متاح لفئة معينة من الفاعلين الاقتصاديين. كل هذه العناصر تشكل عائقا كبيرا لاعتماد هذا الأسلوب في تسوية المنازعات إلا في حالة الضرورة القصوى، خاصة مع بروز وسائل بديلة لا تكتسي طابعا قضائيا على المستوى الوطني والدولي.

إن اعتماد هذه الوسائل البديلة بين الأطراف من أجل التوصل إلى حل مقبول للخلاف القائم بينهم هو في الواقع إحياء لآلية قديمة لحل النزاعات يرجع بالأساس إلى حكمة ورزانة الفكر القديم.³ لكونها قد برزت مع ظهور الحضارة الانسانية، أي قبل نشوء العدالة المؤسسية بشئ أنواعها.

وقد أبرزت الدراسات أن توسيع نطاق اللجوء إلى الوسائل البديلة لحل النزاعات يتيح الفرصة للابتعاد عن منطق القطبية الثنائية المبني على مفهومي العدل والظلم، والذي قد لا يشكل دائما أفضل مخرج لتسوية النزاعات. مما سمح بظهور مفهوم العدالة التوافقية

هذا التقارب الودي هو شكل من أشكال العدالة الخاصة الوسيطة التي صارت من الدعائم الأساسية لدولة الحق والقانون⁴، إلى جانب باقي المؤسسات القانونية الأخرى. ويبقى الهدف الأسمى منها هو بناء علاقات تجارية واقتصادية واجتماعية وإنسانية دائمة ومستمرة أساسها الحوار والتفاوض والاحترام المتبادل.

ولا شك في أن النجاح المتزايد لهذا الشكل من أشكال العدالة التوافقية أو الوسيطة يرجع بالأساس إلى القصور الملموس بشكل يومي في الأنظمة القضائية التابعة للدولة التي تلزم القاضي في غالب الأحيان بالفصل في النزاع وفقا للقواعد القانونية المعمول بها، على الرغم من أن تسوية النزاع لا يعني بالضرورة الالتزام بحل الصراع. لكون هذا الأخير له مفهوم أوسع ولا يقتصر على الإشكالات والمطالب القانونية وحدها، بل قد يتسع ليشمل، مثلا، تعارض المصالح أو الآراء دون أن يتسنى إضفاء الصبغة القانونية عليه. كما أن القاضي ملزم بالنظر في موضوع في حدود مطالب الأطراف والفصل فيها وفق القواعد القانونية فقط، ويمنع عليه أن يأخذ بعين الاعتبار معطيات أو وثائق أخرى لها ارتباط غير مباشر بموضوع النزاع ولم يثرها الأطراف خلال مسطرة التقاضي.

وانطلاقا مما سبق ذكره، فإن الوسائل البديلة لحل النزاعات تهدف إلى معالجة الصراع في مفهومه الشامل بهدف إحياء قنوات التواصل وتوطيدها، أخذا بعين الاعتبار مستقبل العلاقة الاجتماعية أو الاقتصادية أو العائلية القائمة، بينما يكون قرار المحكمة موجهها أساسا نحو تسوية خلاف نشأ في الماضي.

1 Oppetit B., Les modes alternatifs de règlement des différends de la vie économique, Justices 1995.

2 Oppetit B., Justice étatique et justice arbitrale, Litec, 1991.

3 Cornu G., Les modes alternatifs de règlement des conflits, Rapport de synthèse, RIDC, 1997.

4 Vallimaresco A., La justice privée en droit moderne, Paris, 1926.

ومن هذا المنظور، فإن اختيار التسوية الودية، التي تقهم على أنها السعي إلى التوصل إلى اتفاق عن طريق التفاوض المباشر بين الأطراف المعنية، مع إمكانية تدخل طرف ثالث مستقل، هو حاليا محل إجماع محلي ودولي. علما بأنها عرفت في البداية إقبالا كبيرا في الدول الأنغلوساكسونية، ثم عادت لتنتشر في باقي دول العالم وخاصة في الدول الأوروبية. والآسيوية.

ومما لا شك فيه، أصبحت الطرق البديلة لتسوية النزاعات واقعا لا مفر منه، على الصعيدين الوطني والدولي، لا ينبغي التقليل من شأن رهاناتها، لا سيما الاقتصادية منها. هذا التوجه إلى حل النزاعات بالوسائل البديلة يظهر جليا رغبة الأطراف في التحكم، ولو بشكل جزئي، في مخارج النزاع والمساهمة الفعالة في إدارته، وبكل استقلالية وتجرد من مساطر وتعقيدات القضاء العام.

وعلى الصعيد الدولي، فقد ظهرت هذه الوسائل البديلة بشكل غير رسمي في مجموعة من القضايا خاصة منها نزاعات الجوار أو المسؤولية المدنية أو الشغل أو الإرث، لتتطور بعد ذلك إلى العلاقات التجارية نتيجة النجاح الذي حققته في المجالات السابقة.

وقد حققت ممارسة الطرق البديلة لحل النزاعات في أمريكا وإنجلترا وأوروبا نجاحا متفاوتا حسب إدراك الفاعلين في القطاعين العام والخاص بإيجابياتها ومساهماتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بحيث أن أغلب هذه الدول أصبحت تتوفر على توجهات استراتيجية ومقتضيات قانونية ومبادئ رئيسية تنظم وتوطر اعتمادها كآلية لفض النزاعات.

وهذه الحيوية المتجددة للطرق البديلة لتسوية المنازعات يعبر عن رغبة حقيقية في تغيير التوجه السائد حاليا في مجال تسوية المنازعات عبر جعل دور الأطراف المتنازعة أكثر فاعلية في إيجاد الحلول.

فمنذ عدة عقود، رصد المختصون توجهها حقيقيا لاعتماد آليتين تقليديتين لتسوية النزاعات. ويتعلق الأمر بالمصالحة والوساطة. هذا بالرغم من أن الممارسة الواقعية أبانت عن انتشار واسع لمهمة الوساطة، ولو بشكل غير رسمي، في جميع المجالات وهو ما تؤكد ذلك مجموعة من الدراسات ذات الطبيعة الاجتماعية أو القانونية وكذلك الاتفاقيات التي تمت المصادقة عليها على الصعيدين الجهوي والدولي. وتكريسا لهذا الوضع، لجأ أغلب المشرعين إلى سن قوانين مؤطر للحكيم والوساطة انطلاقا من النماذج التي عممتها اللجان المختصة بمنظمة الأمم المتحدة. مما يدل بشكل واضح أن هناك اهتمام متجدد بالوسائل البديلة لفض المنازعات على المستويين الوطني والدولي. بل أن بعض الأنظمة قد سمحت باللجوء إليها ولو في غياب إطار رسمي، كما أن القضاء لم يتردد في العديد من المناسبات في المصادقة على الاتفاق الذي تمت بين الأطراف عندما يكون النزاع معروضا عليه. هذا بالإضافة إلى كون الفاعلين، خاصة في مجال الأعمال والاستثمار، لم يترددوا في إعادة تكييف الأحكام الصادرة في إطار الوساطة على أنها عقود صلح وذلك قصد إضفاء الصبغة القانونية لها واعتمادها في التعاملات الاقتصادية والمالية.

لنستنتج من ذلك أن هناك إرادة قوية من هؤلاء الفاعلين بتطوير المصالحة والوساطة في معاملاتهم التجارية والاقتصادية والاجتماعية بشكل ارادي غير رسمي أو بتحفيز من السلطات العمومية، في إطار دعوى قضائية أو بعيدا عن أي إجراء قضائي. حتى أصبح التوفيق والوساطة حاضرين إلى حد كبير في شتى الميادين بما فيها المجالات التي كانت حكرا على النظام العام، وتشكل الوساطة الجنائية مثالا بارزا على ذلك.

وبصرف النظر عن محاولات التسوية الودية الطوعية أو الإلزامية التي تجري أمام القضاء في بعض أنواع القضايا (الشغل، الأسرة...)، فإن التوفيق والوساطة القضائية المعتمدين في بعض الأنظمة القضائية الدولية من خلال منح القاضي سلطات واسعة في مجال التوفيق بين الأطراف إما بشكل مباشر أو عبر تعيين طرف ثالث، يشكلان من حيث المبدأ أفضل مثال على التوسع الذي باتت تعرفه طرق التسوية الودية في المنازعات القضائية.

فعلى الرغم من أن الوساطة القضائية تتم تحت رقابة القاضي، إلا أن إرادة الأطراف تبقى هي المتحكمة في الخيارات المطروحة في هذا الإطار، خاصة وأن الوساطة القضائية تعتبر بمثابة "آلية توافقية أو ودية لتسوية المنازعات التي تنشأ في إطار مسطرة قضائية وتحت إشراف القاضي، الذي يقوم من خلالها، عند النظر في نزاع ما وبعد الحصول على موافقة الأطراف، بتعيين طرف ثالث يتولى، تحت إشرافه بتقريب وجهات نظر الأطراف ومساعدتهم على إيجاد حل توافقي للنزاع القائم بينهما"¹ ويبرز هنا دور إرادة الأطراف في اللجوء إلى الوساطة. ومن ثم، فإن الأطراف في إطار هذه المسطرة تستفيد من كافة الضمانات الممنوحة للمتقاضين في إطار المسطرة القضائية العادية من جهة وفي إطار مسطرة الوساطة الاتفاقية من جهة أخرى. وهو ما يضمن لكافة الفاعلين حقوقهم ويحافظ على خصوصيات الوسائل البديلة لفض المنازعات ويكرس مبدأ الأمن القانوني والقضائي والقدرة على تنبؤ النتيجة رغم عرضها على القضاء، بما يضمن سلمية

1 Joly Horard J., Conciliation et médiation judiciaires, PUAM, 2003, préface Guinchard S.

واستمرارية العلاقات بين الأطراف حتى ولو كان نهجها متنازعا في البداية. ويمكن الاستنتاج أن نطاق الإرادة الفردية اتسع بشكل كبير ليشمل مواضيع تحكمها قواعد النظام العام.

إن دراسة أوجه التكامل بين الإرادة الفردية والقوانين الإجرائية يبقى ذو أهمية كبرى نظرا للارتباط الوثيق بينهما في مجال الوسائل البديلة لفضل النزاعات ونخص بالذكر في هذا المجال آلية الوساطة. ويبرز هذا التكامل في مجال التعاقد، حيث تعتمد الأطراف المتعاقدة نهجا استباقيا يبنى على توقع الصعوبات المحتملة من خلال إدراج بنود تعالج اشكالية تسوية المنازعات التي قد تنشأ في المستقبل، على الرغم من أن الخلاف ليس واقعا وقت تحرير العقد، بل يبقى مجرد احتمال. كما أن هذه المقترضات لا تنصب على الخلاف المحتمل والذي لا يمكن تأطيره قانونيا، بل على الآلية التي سيتم اعتمادها في تدبيره. إذ يقرر الطرفان المتعاقدان، بمقتضى أحد هذه الشروط، تنظيم حقهما في العمل بالاتفاق-على الرغم من أن اللجوء إلى القضاء هو حق دستوري منصوص عليه في المعاهدات الدولية- بغية تيسير تسوية نزاعهما المستقبلي وديا حيث سيتم التفاوض على نتيجة متفق عليها دون الحاجة إلى اتخاذ أي إجراء قانوني.

ويستند هذا التوجه نحو اعتماد الوسائل البديلة لتسوية النزاعات، أساسا على رغبة الأطراف في المساهمة الفعالة في ابتكار بعض الممارسة الجديدة والبحث عن سيناريوهات محتملة لحل الخلاف واعتمادها كأساس للحوار والتفاوض. في ظل علاقة متوازنة ودائمة، دون الحاجة إلى وصاية مؤسساتية، تفرض عليهم حلا قانونيا لنزاعهم قد لا يتوافق مع تطلعاتهم ويؤدي إلى هدر الزمن واستنزاف مواردهم البشرية والمالية. بل أن الممارسة العملية أدت إلى تعزيز آليات حل النزاعات بفتح المجال، في بعض الخلافات المعقدة، لتعيين طرف ثالث محايد يشرف على عملية التفاوض ويساهم في تقريب وجهات النظر. وهو ما تم تكريسه ضمن شروط الوساطة والتوفيق، التي تتبنى على أسس التسوية الودية، وتختلف عنها نتيجة تدخل طرف ثالث يعينه الطرفين المتعاقدين لمساعدتهما على إبرام اتفاق. ويشكل تدخل هذا الأخير ركنا أساسيا لآلية الوساطة والتوفيق تميزها عن باقي الآليات كالخبرة، مثلا، التي تنتهي بمجرد تسليم الخبير المعين تقريراً يسلط الضوء على الصعوبات البارزة ويقترح سبلا للتحسين، فاتحا المجال أمام الأطراف لتحقيق التقارب بينهما والتوافق على حل نهائي.

وقد أثبتت الدراسات أن هناك توجه عالمي نحو التخصيص في أغلب العقود على بنود المصالحة، قبل كل شيء، ثم بعد ذلك الوساطة والتوفيق وذلك نتيجة حرص الأطراف على التحكم في النزاع من خلال إدارته مباشرة، كما سبق ذكره، وتقاديا لنشعب وتفرع المواقف في محاولة منها لإصلاح ذات البين وتجديد العلاقة التي قد تكون تأثرت بفعل الخلاف وبالتالي الحفاظ على مستقبل العلاقة التعاقدية. كما أن الوسائل البديلة لفضل النزاعات، وخاصة منها التوفيق والوساطة، تمنح للأطراف امكانية مراجعة بنود العقد بنفس الحرية والإرادة الحاضرة أثناء إبرامه- بما يتناسب والتطورات التي يعرفها المحيط الداخلي والخارجي، وبالتالي تعديله بمقاربة تشاركية تضمن التوازن في الحقوق وتمكن من تحقيق النتائج المنتظرة من تنفيذه.

وعلى الرغم من الإيجابيات التي سبق ذكرها، فإن إدراج الأطراف المتعاقدة لبند من هذه البنود يجب أن يكون موضع دراسة متأنية، لأن كل بند منها يسعى إلى تحقيق أهداف خاصة ويؤطر آلية ذات نتائج محددة، وذلك حسب طبيعة وموضوع العلاقة التعاقدية.

وفي الأخير لا بد من الإشارة إلى أن الأبحاث الفقهية أبرزت بعض الإشكالات القانونية والعملية المطروحة بخصوص إدراج مقتضيات قانونية متعلقة بحل النزاعات عبر اللجوء إلى الوسائل البديلة لفضل النزاعات. فعلى الرغم من أن الاهتمام الكبير الذي حظيت به هذه الوسائل من طرف المعاهدات والمؤسسات الدولية، فإن القصور الذي تعرفه القوانين الوضعية في هذا الإطار يشكل عائقا كبيرا لتطورها. وقد حصرت الكتابات الفقهية هذا القصور في التراتبية التي يجب اعتمادها عند التخصيص عليها في بنود العقد، والجزائيات المترتبة عن عدم الالتزام بها، وكذلك المجالات التي لا يسمح فيها باعتمادها كآلية لتسوية المنازعات، وحدود واختصاصات الطرف الثالث في حالة تعيينه، والمدة الزمنية اللازمة للتفاوض، وتحديد المؤشرات المعتمدة لتحديد مدى نجاح مهمة التسوية أو فشلها هذا بالإضافة إلى الصلاحيات الممنوحة للقضاء في مراقبة مسطرة التسوية والنتائج المتواصل إليها، كما أن بعض القوانين تنفي الصبغة المحاسبية على محضر أو عقد التسوية خاصة عندما يتعلق الأمر بالمال العام، عكس الأحكام القضائية ومقررات التحكيم.

وفي السنوات الأخيرة، فقد واكب القضاء تطور الوسائل البديلة لفضل النزاعات بزمرة من التوجهات مكنت من الجواب على مجموعة من النقاط المثارة أعلاه. فبخصوص مسألة الجزاء، فقد استقرت التوجهات القضائية الحديثة على إلغاء جميع الإجراءات القضائية التي يتم اللجوء إليها قبل استنفاد مسطرة التسوية الودية في حالة التخصيص عليها في العقد ولو بشكل غير مباشر أو بمقتضيات معيبة. كما أنه ساهم في تحديد مجموعة من المعايير التي يجب أن تتوفر في الوسيط في حال تعيينه كميّار التجرد والاستقلالية، كما وجه المتعاقدين إلى تحديد المهمة المنوطة به بدقة بموجب اتفاق إضافي يتم إعداده بعد نشوب الخلاف، ورتب عن عدم احترامها جزاءات قد تصل إلى إلغاء عقد التسوية مع إمكانية إثارة المسؤولية الشخصية للوسيط أمام القضاء المختص.



الأستاذ/ محمد خضير
المؤسس والشريك المدير مكتب خضير وشركاه
محامون ومستشارون قانونيون.

الوساطة في تسوية المنازعات أداة استراتيجية لحماية الكيانات الاقتصادية

تُعدّ الوساطة من أبرز الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، إذ تمثل منهجية متقدمة تهدف إلى إيجاد حلول ودية تحفظ حقوق الأطراف ومصالحهم، بعيداً عن تعقيدات إجراءات التقاضي وطول أمدها والتحكيم. فهي تتيح بيئة حوارية مرنة، يُدار فيها النقاش بموضوعية تحت إشراف وسيط محايد، بما يمكن الأطراف من التوصل إلى تسوية مرضية تُنتهي النزاع بطريقة تحفظ العلاقات التجارية والإنسانية بينهم.

وتكمن أهمية الوساطة في كونها أداة فعالة لتقليل التكاليف الزمنية والمالية للمنازعات، لاسيما في القضايا التجارية ومنازعات المساهمين والشركاء التي غالباً ما تتسم بالتشابك والتاريخ الطويل للعلاقات. فالإدارة الحكيمة لعملية الوساطة قد تقضي إلى حلول مبتكرة تحقق مكاسب مشتركة، وتُجنب الأطراف الانخراط في نزاعات مطوّلة ذات كلفة عالية.

كما تتجاوز فوائد الوساطة نطاق الأطراف المتنازعة لتنعكس على الاقتصاد الوطني، إذ أن النزاعات التجارية إذا تفاقمت قد تؤدي إلى تعطيل الكيانات الاقتصادية وإضعاف ثقة المستثمرين في السوق. ومن ثمّ، فإن تعزيز ثقافة الوساطة واعتمادها ضمن السياسات القانونية الوطنية يُعدّ خطوة جوهرية نحو حماية استدامة الأعمال وتحقيق الاستقرار الاقتصادي للدول.

ويأتي دور مركز تسوية منازعات المستثمرين بالهيئة العامة للاستثمار لجسّد التطبيق العملي لفلسفة الوساطة كأداة فعالة لحل النزاعات الاستثمارية والتجارية. فقد أسهم المركز منذ تأسيسه في نشر ثقافة التسوية الودية بين المستثمرين والجهات الحكومية، ووفر منصة مؤسسية آمنة ومحايدة لتقريب وجهات النظر وتحقيق حلول عادلة تحفظ مصالح الأطراف كافة.

وبصفتي وسيطاً معتمداً لدى مركز تسوية منازعات المستثمرين، فقد ساهمتُ في حل العديد من النزاعات الاستثمارية والتجارية بنجاح تحت رعاية المركز، مما عزّز الثقة في مناخ الاستثمار المصري، وأكد أهمية الوساطة كخيار استراتيجي يوازن بين الكفاءة الاقتصادية والعدالة التوافقية.



المحامي/ شهادان جبيلي - قاضٍ سابق

Member of: Beirut, New York & International
Bar Associations

تأثير العقوبات الاقتصادية على التحكيم وإجراءاته

*** المقدمة:**

التحكيم:

يعدّ التحكيم من الوسائل الأساسية الموازية للقضاء، ويتمّ بواسطته الفصل في المنازعات بين الأطراف دون اللجوء إلى القضاء إلا استثنائياً. يستند التحكيم على اتفاق طرفين أو أكثر لفرض النزاعات التي نشأت أو ستنشأ بينهم من خلال محكم أو محكمين يتم اختيارهم وفق آلية تتفق عليها أطراف النزاع. يستند التحكيم على توافق الأطراف المتنازعة واتفاقهم على اعتماد التحكيم كوسيلة لحل المنازعات الناشئة بينهم، سواء كانت ناتجة عن علاقة قانونية أو غير قانونية.

الطبيعة القانونية للتحكيم:

إنّ السند القانوني للتحكيم هو العقد الذي ينشأ التحكيم بموجبه، وتُنظم إجراءاته وفقاً للقواعد المرعية، فمصدر سلطة المحكمين يعكس إرادة أطراف النزاع باختيار هذا المسار القانوني للنظر وإنهاء نزاعهم وفق الإجراءات المتفق عليها منذ بداية عملية التحكيم حتى نهايتها، لذلك تعتبر إرادة الأطراف سنداً أساسياً لنظام التحكيم القانوني ومساره^{١١}.

العقوبات الاقتصادية، انواعها ومفاعيلها:

العقوبات الاقتصادية هي وسائل تستند إلى قوانين الجهات التي تفرضها، وتُفرض على الدول والمنظمات والهيئات الاعتبارية، كما الأفراد الذين يشكلون حسب الجهة التي فرضتها، تهديداً لمبادئ السياسة الخارجية والسلام العالمي وحقوق الإنسان ووسائل مكافحة الجرائم مثل الفساد والإرهاب، بالإضافة إلى جرائم التهريب الضريبي والاخلال بسلامة النظام المالي العالمي. تستخدم العقوبات كوسيلة ضغط بهدف فرض تغيير مسار الأطراف المستهدفة من خلال تخفيض قدراتها الاقتصادية والمالية والتقنية والعسكرية. تفرض هذه العقوبات من دول كالولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا والاتحاد الأوروبي، ومن منظمات عالمية، أهمها الأمم المتحدة.

يمكن أن تُفرض هذه العقوبات إما قبل بدء العمليات التجارية أو بعد إقامة علاقات تجارية وسريان عقود ملزمة:

في هذه الحالة قد تتعارض اعتبارات الوفاء بالتعهدات الواردة في العقود مع مخاطر مخالفة العقوبات الاقتصادية، خاصة تلك الصادرة عن الولايات المتحدة التي تعطي أولوية لتطبيق العقوبات بشكل عام، حتى على حساب عدم الالتزام بعقود مبرمة، فتفضل قانوناً مصلحتها العامة على المصالح الخاصة ومنها المدرجة بالعقود.

١- قيود على التجارة في البلد المعني:

تشمل منع تصدير وشراء البضائع (Trade Restrictions):

٢- القيود المالية:

• تجميد الأصول Assets Freeze:

تشكل قيوداً على إمكانية الشخص المعاقب من التصرف بأصوله، وتطبق بشكل أساسي على الحسابات المصرفية وتشمل الودائع والاستثمارات.

• قيود على التحويلات (Restrictions on transfer) وهي نوعان:

النوع الأول: يقضي برفض التحويلات لمصلحة الشخص المعاقب.

النوع الثاني: يتضمن جزأً ومصادرة الأموال المحولة لمصلحة الشخص المعاقب.

• الإيقاف عن التعامل مع المنظمات العالمية (Exclusion from the International Financial System) مثل الأنظمة المالية كـ SWIFT.

٣- قيود على الأشخاص (Travel Ban) يتمثل بمنع السفر إلى البلد المصدر للعقوبات.

تصنيف العقوبات بحسب نطاقها: إنَّ لكلَّ من العقوبات الاقتصادية نطاقها فيقتضي التمييز بين الآتي:

١- العقوبات الشاملة: (Comprehensive Sanctions):

تمنع جميع أنواع التعامل مع البلد المعني بالعقوبات، باستثناء ما يُسمح به بموجب إذن عام أو خاص. اعتمدت الولايات المتحدة هذا النوع من العقوبات على دول مثل إيران وكوبا وكوريا الشمالية وسوريا. عادةً ما تُستثنى من هذه العقوبات بموجب إذن عام "General License" بعض العمليات المتعلقة بالمواد الغذائية والأدوية والخدمات القانونية، ووسائل التواصل الإلكتروني للحفاظ على ارتباط الشعوب ببعضها البعض وتبادل الأفكار والآراء.

٢- العقوبات المحددة (Targeted Sanctions):

تتناول عادةً حظر أو تقييد العمليات المتعلقة بالبضائع، وتهدف بشكل أساسي إلى منع وصول المواد والتقنيات المستخدمة في التسليح وفرض قيود على مواد أساسية كالنفط والتي تدر موارد مالية أساسية إلى البلد أو النظام المشمول بالعقوبات.

٣- العقوبات على الأشخاص (Individual Sanctions or List based):

إضافة أشخاص إلى لوائح العقوبات؛ تطال هذه العقوبات أفراداً وشخصيات اعتبارية نظراً لارتباطهم بأي من الأعمال المتعلقة بالإتجار بالمخدرات، القتل الجماعي، الإرهاب، الإتجار بأسلحة الدمار الشامل، الجرائم المنظمة العابرة للحدود، الفساد، وجرائم حقوق الإنسان.

تجدر الإشارة أنه بالنسبة إلى العقوبات الفردية، فإنها لا تقتصر على من هم مدرجين اسماً فقط بل تشمل أيضاً كل الأشخاص المعنويين غير المدرجين على لائحة العقوبات والذين هم مملوكين أو تحت سيطرة الشخص المدرج (Ownership & Control).

* إن مفهوم الملكية والسيطرة:

يتضمن عامة كل شخص اعتباري مملوك بشكل مباشر أو غير مباشر بنسبة ٥٠٪ أو أكثر من الشخص المدرج. لقد تم التوسع بمفهوم السيطرة لتشمل أشخاص لهم تأثير جوهري على الشركة بقراراتها الأساسية، وتطور مفهوم السيطرة ليشمل السيطرة القانونية والسيطرة الفعلية.

Example «Best practice guidance of 2022 How the power of Defacto exercise a dominant influence over a legal person or entity without being the holder of that right» Akin Gump publication on EU ownership and control 22 July 2024.

سارت الولايات المتحدة على نفس المسار الأوروبي بتعريف مفهوم الملكية والسيطرة بقانون تبييض الأموال المحدث لعام ٢٠٢٠.

مع الإشارة إلى بعض الاختلافات ما بين التعريف الأوروبي ولتعريف الأمريكي بالنسبة للإدراج على لائحة العقوبات تبعاً لإدراج الشخص ذات الملكية الأساسية أو السيطرة وتعريف الملكية والسيطرة بالنسبة للقوانين المتعلقة بالإدراج على لائحة العقوبات بالتبعية من جهة أخرى والتعريف بالنسبة لقوانين تبييض الأموال.

أبقت العقوبات الأميركية على قاعدة الملكية لـ ٥٠ بالمئة أو أكثر بالنسبة للعقوبات بالتبعية، فبحسب OFAC يعتبر كل شخص معنوي مملوك بشكل مباشر أو غير مباشر بنسبة ٥٠ بالمئة أو أكثر من شخص أو أكثر مدرج على لائحة العقوبات بمثابة معاقب بحكم القانون وتصبح أصول ذلك الشخص المعنوي عرضة للحجز في الولايات المتحدة أو لدى أي شخص أميركي أينما وجد، وخارج هذه الحالة لا تكون العقوبة آلية وأتوماتكية.

يزيد التحدي بالنسبة لوضوح القاعدة القانونية هو التوسع بمفهوم السيطرة الى إضافة مفهوم «السيطرة الفعلية» (Effective) أو «السيطرة الواقعية» (Defacto Control) والذي يختلف عن السيطرة القانونية بمعاييرها الموضوعية ويترك للإدارة المعاقبة بعض الاستتبابية في تحديد السيطرة الفعلية أو الواقعية.

٤- العقوبات القطاعية (Sectorial Sanctions):

وهي من حالات العقوبات المحدودة التي تستهدف نوعاً من القطاعات الحيوية مثل الطاقة والمصارف والتكنولوجيا، حيث تستخدم هذه الأخيرة لأغراض مدنية ومالية وعسكرية.

مكانة العقوبات الاقتصادية في عالم اليوم: إن السنوات الأخيرة، خاصة منذ بداية الحرب الروسية الأوكرانية في فبراير ٢٠٢٢، شهد العالم زيادة كبيرة على مستوى العالم في تطبيق العقوبات الاقتصادية من حيث عددها وأنواعها وأحجامها المالية. فالولايات المتحدة الأميركية وحدها فرضت في عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ ما يعادل ثلاثة أضعاف العقوبات التي فرضتها خلال العقد السابق. يأتي التركيز الأكبر على الولايات المتحدة لعدة أسباب، منها:

- استعمال العقوبات كأداة للسياسة الخارجية (lootyciloP ngieroF)؛

- أهمية الدولار الأمريكي كعملة أساسية للتجارة العالمية؛

- إمكانية الولايات المتحدة على فرض ما يُعرف بالعقوبات الثانوية (snoitcnaS yradnoceS)، والتي أعطاها المشرع الأمريكي، إمكانية فرض عقوبات على أطراف وعمليات لا ترتبط مباشرة بأشخاصها أو بأراضيها أو باستعمال عملتها أي الدولار الأمريكي ولكن فقط بسبب ارتباط هذه الأطراف الأجنبية أو العمليات بأشخاص خاضعين للعقوبات الأميركية.

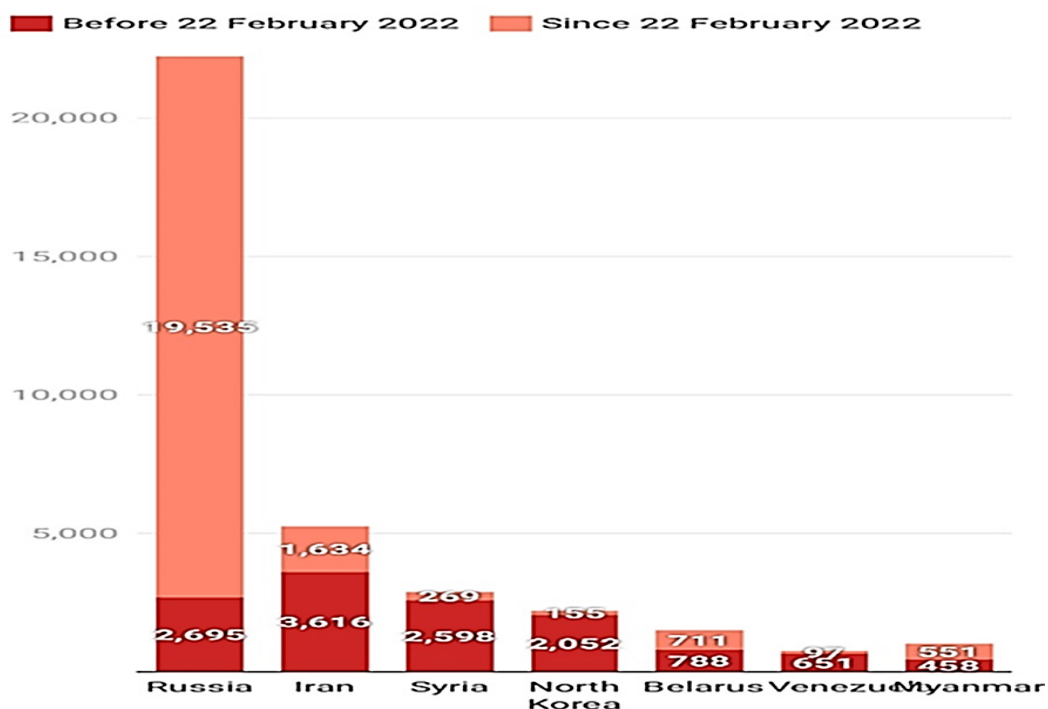
مثلاً حدث في الولايات المتحدة شهدت أوروبا أيضاً زيادة كبيرة وغير مسبقة في العقوبات الاقتصادية بعد بداية الحرب الروسية الأوكرانية.

أرقام العقوبات المفروضة على بعض الدول قبل وبعد ٢٢ شباط ٢٠٢٢ (الحرب الروسية الأوكرانية)

Source: Castellum.AI Russia Sanctions Dashboard

* الإشكالية المطروحة:

أثرت هذه العقوبات بشكل كبير على العلاقات القانونية الدولية، بما في ذلك العلاقات التجارية المهمة التي تخضع لبنود تحكيمية، فتدخلت العقوبات الاقتصادية مع التجارة العالمية ومع ما هو مشمول باتفاقية التحكيم، ما يستدعي معالجة وتوضيح التداخل وآثاره. السؤال الذي يطرح هو مدى تأثير العقوبات الاقتصادية عالمياً على إجراءات التحكيم، مع العلم بأن العقوبات تعد هدفاً متحركاً لارتباطها الوثيق بالسياسات العالمية المتغيرة والنزاعات المتزايدة في مختلف أنحاء العالم.



* الأسباب الموجبة لموضوع الدراسة: إن أهمية الموضوع تكمن بالعوامل التالية:

- الزيادة المتصاعدة للعقوبات الاقتصادية نوعاً و عدداً وبلاداً.
- ارتفاع أهمية التحكيم الدولي في مسائل التجارة العالمية والازدياد في اللجوء إليه مع تزايد عدد مراكز التحكيم عالمياً وخاصة في بلدان الخليج العربي ومصر.
- كثرة نقاط الالتقاء والتحدي بين التحكيم وإجراءاته مع العقوبات الاقتصادية، ما يؤثر جوهرياً على أساسيات وسرعة إجراءات التحكيم ووسائل تنفيذ القرار التحكيمي.

* كما إن مواقع التأثير تكمن في عدة حالات أهمها ١٤٨:

- إذا كان أحد أطراف التحكيم من جنسية دولة مشمولة بالعقوبات أو مقيماً فيها.
- إذا كان محكم أو أكثر مقيماً في دولة مشمولة بالعقوبات أو مصدره لها أو حاملاً جنسيتها.
- إذا كان أحد الخبراء أو الشهود مواطناً لدولة مشمولة بالعقوبات أو مقيماً فيها.
- إذا كان مقر التحكيم في دولة مشمولة بالعقوبات أو دولة فارضة للعقوبات.
- إذا كانت العملية موضوع النزاع قد حصلت في دولة مشمولة بالعقوبات.
- إذا كان عقد التحكيم خاضعاً لقانون دولة مشمولة بالعقوبات أو مصدره لها.

(تجدر الإشارة إلى أن هذه الحالات تمثل أبرز حالات التأثير لكنها ليست حصرية)

* طريقة المعالجة المعتمدة:

كما سبق وأوضحنا يؤدي تداخل العقوبات الاقتصادية مع إجراءات التحكيم إلى خلق مخاطر جديدة يجب معالجتها بما يتناسب مع القواعد القانونية، خاصة تلك الأمرة منها. تهدف هذه الدراسة إلى توضيح ماهية العقوبات الاقتصادية وتسليط الضوء على تأثيرها المتزايد على التعاملات التجارية العالمية، وبالتالي على مسار وإجراءات التحكيم. مع تطور أنواع التحكيم وتعدد مراكزها، فستركز هذه الدراسة على التحكيم التجاري الدولي، وعلى القضايا المتعلقة بأكثر من دولة أو المعاملات العابرة للحدود (Cross Border) وذلك بسبب طبيعة العقوبات الاقتصادية وأثرها العابر للحدود (Extraterritorial Effect) بناءً على ما سبق، سنتناول تأثير العقوبات الاقتصادية على إجراءات التحكيم، مع التركيز أيضاً على كيفية صياغة عقد التحكيم بشكل يساهم في التخفيف من آثار هذه العقوبات على المسار الطبيعي للتحكيم.

II- الطبيعة القانونية للعقوبات الاقتصادية:

عند دراسة تأثير العقوبات على التحكيم وإجراءاته وتنفيذ قراراته، من المفيد النظر قبل التطرق إلى المفاعيل، وبهدف تحديدها، البدء بإعطاء الوصف القانوني الصحيح للعقوبات الاقتصادية، أي معرفة ما إذا كانت هذه القوانين تنسم بطابع الانتظام العام، وذلك على الرغم من وجود بعض الاختلافات بالقوانين المعمول بها في كل بلد والمحددة لمفهوم الانتظام العام.

إن مبدأ الانتظام العام (Public order) مفهوم أساسي في القانون الوطني والدولي، يشير إلى مجموعة من القواعد والمبادئ الأساسية والقيم الجوهرية التي تدعم وتنظم المجتمع وسلامته، وتسعى للحفاظ على النظام الاقتصادي والإنساني والأخلاقي والسلام المجتمعي وحقوق الإنسان ١٥ قواعد الانتظام العام هي قواعد أمرة، فلا يمكن تجاوزها أو تعديلها عن طريق الاتفاقات الخاصة والعقود بين الأفراد.

* نصت المادة ١٦٦ من قانون الموجبات والعقود اللبناني على ما يلي:

«إن قانون العقود خاضع لمبدأ حرية التعاقد، حيث يمكن للأفراد ترتيب علاقاتهم القانونية كما يشاؤون بشرط أن يراعوا مقتضيات النظام العام والآداب العامة والأحكام التي لها صفة إلزامية.»

كما نصت المادة السادسة من القانون المدني الفرنسي على أنه «لا يمكن مخالفة القوانين التي تهم النظام العام والآداب العامة بواسطة اتفاقيات خاصة.»

بما أن العقوبات الاقتصادية ووفقاً لقواعد الدول والمنظمات العالمية مثل الأمم المتحدة والكيانات الإقليمية كالاتحاد الأوروبي، تهدف إلى حماية القيم الإنسانية وتعزيز السلم والحد من الجرائم الجماعية العابرة للحدود، فإنها

تُعتبر جزءاً من عناصر النظام العام. فلا يمكن تجاوزها أو تعديلها بواسطة العقود، وينطبق هذا على عقود التحكيم وإجرائاتها وقراراتها.

تنص اتفاقية نيويورك لعام ١٩٥٨، التي تنظم تنفيذ الأحكام التحكيمية، على أنه يمكن رفض تنفيذ حكم تحكيمي أجنبي إذا كان يتعارض مع النظام العام للدولة التي يُطلب فيها التنفيذ (المادة ٧، الفقرة ٢، البند ب).

إن العلاقة بين الطبيعة القانونية لقوانين العقوبات والتحكيم، بما في ذلك الإجراءات وتنفيذ الأحكام، تستدعي من الهيئات التحكيمية وأطرافها أخذها بعين الاعتبار. يجب معالجة أي تناقض أو تحدي بين المسار العادي للتحكيم وقوانين العقوبات المتداخلة بشكل يتماشى مع القواعد القانونية وخاصة القواعد الأمرة، لهذا يتعين اللجوء إلى الجهات القانونية المتخصصة في التحكيم وقوانين العقوبات مع مراعاة اختلافاتها وتشابهها.

من المفيد أن تتوفر الخبرة القانونية منذ مرحلة صياغة بند التحكيم في العقد، مروراً بإجراءات التحكيم ووصولاً إلى تنفيذ القرار التحكيمي. هذا قد لا يعالج المخاطر تماماً، لكنه يساهم في تحسين التعامل معها ويقلل من أعبائها.

١١- تأثير العقوبات الاقتصادية على التحكيم:

*** تأثير العقوبات الاقتصادية على مقر التحكيم:**

تقتضي الإشارة أولاً إلى الفرق بين المركز القانوني للتحكيم والمكان الجغرافي حيث يقام التحكيم. بغض النظر عن التقريب القانوني بين الحالتين تظل العقوبات مؤثرة في الحالتين ومنها حالات اللجوء إلى القضاء في الدولة المعنية، سواء كان ذلك لطلب اتخاذ إجراءات معينة أو طلب إلغاء إجراء تحكيمي متعلق بالعقوبات.

*** تأثير العقوبات الاقتصادية على مؤسسة التحكيم:**

تأثير العقوبات على التحكيم المؤسساتي يتزايد بشكل ملحوظ مع تصاعد العقوبات من حيث العدد والنوع والبلدان المعنية ومع تعدد المعنيين في التحكيم المؤسساتي وازدياد اللجوء إليه كوسيلة لفض النزاعات. في ظل التجارة العالمية المتنامية والحاجة إلى اللجوء للمصارف المراسلة العالمية في اعتماداتها وتحاولها، أصبح هناك اتجاه متزايد لتطبيق العقوبات عبر الحدود وخارج نطاق الدولة التي أصدرتها. وهذا يظهر بشكل خاص في العقوبات التي تفرضها الولايات المتحدة، حيث تستخدمها كوسيلة لدعم سياستها الخارجية.

بادرت المؤسسات التحكيمية الرائدة إلى تطوير قواعدها الداخلية للتعامل مع آثار العقوبات بشكل فعال ومناسب. منح مركز لندن للتحكيم الدولي نفسه، من خلال نظامه الداخلي، الحق في أن يكون عنصراً أساسياً في العلاقة التعاقدية مع المحكمين، بحيث لا تستكمل إجراءات التحكيم بحسب نظامه إلا إذا كانت متوافقة مع قوانين العقوبات السارية، وقد أصدرت إدارة المركز توجيهات ملزمة تحدد كيفية تطبيق هذه القوانين على إجراءات التحكيم.

كما أن مركز هونغ كونغ للتحكيم الدولي يعتمد سياسة صارمة تلتزم بقوانين العقوبات السارية، والتي تنطبق على جميع جوانب إجراءات التحكيم. تشمل هذه الالتزامات الأطراف في التحكيم، والمحكمين، والمحامين، والشهود، وكذلك العمليات المالية بجميع أنواعها، خاصة تلك المتعلقة بالدولار في حالة العقوبات الأمريكية وسائر العملات بالنسبة للعقوبات الصادرة عن الأمم المتحدة.

*** اعتمد مركز التحكيم لدى غرفة التجارة العالمية ICC International Court of Arbitration بعض**

المبادئ المتعلقة بالعقوبات ومنها: ١ :

١- المساواة بين جميع الأطراف المعنيين بالتحكيم بغض النظر عن جنسيتهم مع الأخذ بعين الاعتبار ضرورة تطبيق قوانين العقوبات حسب الحالة المعروضة.

٢- إن إدراج اسم أحد الأطراف على لائحة العقوبات لا يمنع هذا الطرف من طلب مباشرة إجراءات التحكيم مع التزام المركز بضرورة تطبيق قوانين العقوبات حسب وقائع الحالة المعروضة.

٣- حرص مؤسسة التحكيم وعند الاقتضاء ألا تتلقى أو تؤمن دفع أي مبلغ مالي إلا بإذن من الجهات الرسمية المختصة وإجراء الأمر مسبقاً مع البنوك المراسلة المعنية بشكل يتناسب مع القواعد القانونية وحسن إدارة المخاطر.

علاوة على ذلك، تتوسع المؤسسات المصرفية العالمية في سياساتها الداخلية بشأن العقوبات لتشمل نطاقاً أوسع من المنع القانوني. من هنا، يصبح التحكيم المؤسساتي أكثر تفضيلاً مقارنة بالتحكيم غير المؤسساتي، حيث يوفر التحكيم المؤسساتي إشرافاً وامتثالاً أفضل لقوانين العقوبات.

نظراً لوعي المؤسسات التحكيمية العالمية بتصاعد أهمية العقوبات الاقتصادية وتأثيرها على إجراءات التحكيم وأطرافه ونفاذه، أصبحت هذه المؤسسات تطلب قبل الموافقة على إجراءات التحكيم معلومات أساسية تتعلق بالأطراف وعملياتهم التجارية والمعاملات المالية وطرق التحويلات ولتبيان أي عناصر قد تكون متعلقة بالعقوبات.

*** لتحديد العناصر التي تتداخل فيها العقوبات مع التحكيم، ومن ثم التعامل معها بفعالية، فمن الضروري اتخاذ الخطوات التالية:**

أولاً: عدم المضي قدماً في إجراءات التحكيم إذا كانت غير متوافقة مع قوانين العقوبات.

ثانياً: إجراء التعديلات اللازمة.

ثالثاً: استخدام التراخيص العامة المتاحة أو الحصول على التراخيص الخاصة المطلوبة من الجهات الرسمية المختصة في البلدان المعنية.

رابعاً: يتطلب التعامل مع قوانين العقوبات في إطار التحكيم توضيح الأمر مع المصارف المراسلة المعنية بالتحويلات لتتم العمليات المالية المصرفية بسرعة وفعالية ومراعية لسياسات تلك المصارف.

إن الالتزام بقوانين العقوبات ضمن إطار التحكيم يتطلب الانتباه إلى التراخيص العامة (General License) والخاصة (Specific License) اللازمة لضمان سير التحكيم بما يتماشى مع تلك القوانين. هذه التراخيص، سواء كانت عامة أو خاصة، توفر إذناً للتعامل مع العمليات المشمولة بالعقوبات بطرق تتماشى مع القوانين.

*** الترخيص العام (General License):**

التراخيص العامة تشكل موافقة مسبقة تستند إلى نصوص قانونية على عمليات معينة وفقاً لشروط محددة وفترة زمنية معينة، دون الحاجة إلى تقديم طلبات إضافية. هذه التراخيص تنشر على مواقع مثل مكتب مراقبة الأصول الأجنبية OFAC وتكون متاحة للجميع للاطلاع على مضمونها.

تشمل التراخيص العامة التي تفرضها الجهات العقابية الرئيسية مثل الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا والاتحاد الأوروبي مجموعة حيوية من المجالات، منها المساعدات الإنسانية، والمواد الغذائية، والأدوية، ووسائل التواصل الفردية التي تهدف إلى تعزيز تبادل الأفكار ونشر الديمقراطية.

*** الترخيص الخاص (Specific License):**

الترخيص الخاص يغطي ما لا تشمله التراخيص العامة، حيث يستهدف أشخاصاً أو عمليات معينة. للحصول على هذا الترخيص، يتعين تقديم طلب مسبق إلى الجهة المختصة بتنفيذ العقوبات، مثل مكتب مراقبة الأصول الأجنبية في الولايات المتحدة أو الهيئات المعنية في بريطانيا والاتحاد الأوروبي. يُمنح هذا الترخيص بناءً على موافقة خطية من الجهة الرسمية، التي تحدد نطاقه وشروطه ومدته، ويحصر هذا الترخيص بما تمت الموافقة عليه ومن هو مشمول بالترخيص فقط. سنناقش لاحقاً أهمية هذه التراخيص في سياق التحكيم وأطرافه والمعنيين به.

*** تأثير العقوبات الاقتصادية على أطراف النزاع أو أحدهم:**

إن الإجراءات الناتجة عن مخالفة قوانين العقوبات تكون عادة صارمة، وقد تؤدي إلى عواقب وخيمة على الأفراد والشركات. تشمل هذه العقوبات تأثيرات سلبية على الأشخاص والأموال، مثل منع الأفراد من السفر إلى بلدان معينة. عادةً ما تُنشر العقوبات علنياً، ما ينعكس سلباً على سمعة الأفراد وأعمالهم وعلاقاتهم المصرفية.

تزايد الوعي بتلك التداعيات السلبية، خاصة في ظل تأثير الحرب الروسية الأوكرانية، وبعد فرض عقوبات على روسيا من قبل دول مثل الولايات المتحدة وبريطانيا والاتحاد الأوروبي وكندا وأستراليا، ما أدى إلى اهتمام متزايد بموضوع العقوبات من قبل الأفراد المعنيين بالتحكيم.

أظهرت المؤسسات التحكيمية حرصها على الامتثال بقوانين العقوبات هذه بما في ذلك قرارات المصارف العالمية وأنظمة الدفع مثل SWIFT. أصبح الالتزام بالعقوبات أمراً واقعاً يؤثر على جميع الأطراف المعنية بالتحكيم، وفقاً لأدوارهم المختلفة. يتفاوت هذا التأثير على أطراف النزاع، سواء كان على أحدهم أو كلاهما، كما يؤثر أيضاً على جميع المعنيين بالتحكيم إذا تم فرض العقوبات قبل بدء إجراءات التحكيم، أو أثناءها، أو عند تنفيذ القرار التحكيمي.

إن أطراف التحكيم هم أصحاب الحق المتنازع عليه والتأثير عليهم متعدد وقد يكون مباشر أو غير مباشر، أساسي أو ثانوي. لا يقتصر التأثير على حالة ادراج أحدهم بل ينسحب إلى أي تأثير على إجراءات التحكيم، المؤسسة التحكيمية وكل شخص معني بالتحكيم من محكم، إلى محام، شاهد وخبير.

تتسحب أيضاً حالات التأثير على الأطراف عندما يتأثر البلد التابع له، إقامة أو جنسية أو على شمول العقوبات للعمليات التجارية موضوع النزاع.

أطراف التحكيم بالخلاصة تتأثر بكل عامل يؤخر المباشرة بإجراءات التحكيم أو بالسير بها لحين صدور القرار التحكيمي ونفاذه كما هو مفصل بمتن هذه الدراسة.

إن الالتزام بالعقوبات يترك أثره على كافة إجراءات التحكيم. إذا كانت العقوبات مفروضة على أحد الأطراف، فإن تأثيرها يمتد أيضاً إلى الأشخاص الاعتباريين الذين يمتلكهم أو يسيطر عليهم الطرف المعاقب (Ownership & Control). هنا، يدخل مفهوم «الملكية والسيطرة» في الصدارة، حيث يُستخدم لتحديد مدى سيطرة شخص أو كيان على شركة أو مؤسسة معينة، استناداً إلى معايير قانونية واضحة، كما ذكرنا آنفاً.

*** ما هو دور المحامي فيما يخص تعامله مع الأطراف الخاضعين للعقوبات؟**

يجب أن يكون محامو الأطراف أو المعنيين بالتحكيم على دراية شاملة بآثار العقوبات، خاصة المفروضة من الولايات المتحدة وأوروبا والأمم المتحدة. الأفراد المدرجون على لوائح العقوبات يُحظر التعامل معهم، وتصبح أصولهم عرضة للتجميد، بالإضافة إلى منعهم من السفر إلى الدول التي تفرض العقوبات. هذا الأمر يؤثر بشكل مباشر على سير إجراءات التحكيم ويعوق مشاركة الأطراف المتأثرة، ما يتطلب من المحامين اتباع استراتيجيات قانونية متخصصة لمعالجة هذه القضايا.

تأثير العقوبات الاقتصادية على محامي الأطراف الخاضعين للعقوبات: بعد توضيح طبيعة قوانين العقوبات وتأثيرها الجوهري على إجراءات التحكيم، يُصبح دور المحامي المختص محورياً. يجب على المحامي تقديم تمثيل قانوني سليم، مع تقديم مشورة دقيقة تتعلق بالعلاقة مع العميل، مع وضع مصالح العميل فوق أي اعتبارات شخصية، حتى في حال تأثره شخصياً بالعقوبات.

عندما يتداخل التحكيم مع قوانين العقوبات، يتوجب على المحامي أو فريقه أن يمتلك خبرة قانونية في كلا المجالين. إذا كان المحامي مواطناً لدولة تفرض العقوبات، أو مقيماً فيها، أو يعمل في شركة محاماة عالمية متأثرة بالعقوبات أو تخضع لسياسات داخلية صارمة لإدارة مخاطر العقوبات، فإن العلاقة بين المحامي وعميله قد تتأثر، ويجب على المحامي الإفصاح عن هذه المسائل للعميل لضمان الشفافية واستمرارية حسن التمثيل.

*** عند تقديم المشورة القانونية والبدائل، ينبغي على المحامي التنبيه إلى مسألة التهرب من العقوبات Sanctions (Evasion):**

تعتبر الأعمال المقصودة التي تهدف إلى التهرب من العقوبات سلوكاً محظوراً، حيث يُسعى من خلالها لتجنب القوانين والنتائج الناتجة عنها، مثل تغيير مكان الدفع أو استبدال العملة المستخدمة بأصول افتراضية، لغرض التهرب من تطبيق العقوبات. يجب الاستعانة بالخبرات القانونية اللازمة لتوضيح ما هو ممنوع وما هو مسموح، والتحقق مما إذا كان الأمر يتطلب ترخيصاً لمتابعة العمل وتحصيل الأتعاب. يجب التفريق بين حالات قبول المحامي للعمل القانوني لعميله والتي تعتبر مقبولة عندما يكون اتجاه المحامي نحو الالتزام بالقوانين المعمول بها، وليس التهرب من تطبيقها، ما يتيح له استخدام «الترخيص العام» لقبض أتعابه.

*** ماذا عن العقوبات الثانوية (Secondary Sanctions):**

تُعدّ العقوبات الثانوية مفهوماً أساسياً وخاصةً في قانون العقوبات الأمريكي. وفقاً لهذا المفهوم، يمكن للسلطات الأمريكية فرض عقوبات على أشخاص غير أمريكيين إذا قدموا دعماً جوهرياً لأشخاص مدرجين على لوائح العقوبات، أو قاموا بعمليات تخالف قوانين العقوبات الأمريكية، حتى وإن كانت هذه العمليات أو العلاقات لا ترتبط بشكل مباشر بالولايات المتحدة أو بمواطنيها أو أشخاصها أو عملاتها. وبناءً على هذا، تُدرج أسماء من دول مختلفة على قوائم SDN (قائمة الأشخاص المحظورين).

يجدر بالذكر أن نظام العقوبات في الولايات المتحدة يعتمد على مبدأ المسؤولية الصارمة (Strict Liability Regime) حيث يمكن تطبيقه سواء كان الانتهاك ناتجاً عن قصد أو إهمال. تتجلى أهمية صياغة البنود التحكيمية بشكل دقيق لتوفير بدائل للتعامل مع احتمال وقوع العقوبات. هذه الصياغة تمنح مرونة قانونية أكبر في إيجاد حلول تتعلق بمكان التحكيم، والأشخاص المعنيين، والوسائل المالية المستخدمة. يُفضل أن تكون هذه البدائل منصوصاً عليها في عقود مسبقة قبل فرض العقوبات.

* تأثير العقوبات الاقتصادية على المحكمين:

المحكمون ملزمون بالامتنثال لمجموعة من المبادئ الأساسية تشمل الحيادية والاستقلالية ١٨ والخبرة وعدم تضارب المصالح. عندما تتعارض أي من هذه المبادئ مع قوانين العقوبات، يجب على المحكم أو هيئة التحكيم الامتناع عن قبول المهمة إذا لم تبدأ بعد، أو التوقف عن متابعة إجراءات التحكيم إلى أن يتم التوصل إلى بدائل قانونية. تشمل هذه البدائل إمكانية الحصول على تراخيص خاصة تتيح قبول المهمة بشروط معينة، أو الاستفادة من التراخيص العامة. يمكن أن تلعب مراكز التحكيم العالمية دوراً حيوياً في تقديم التوجيه لضمان الالتزام بقوانين العقوبات دون الإخلال بواجبات الهيئة التحكيمية.

في حال شعر المحكم بوجود أي ظرف يمكن أن يؤثر على استقلاليته أو حياده، يصبح الإفصاح الفوري للأطراف أمراً ملزماً، وذلك وفقاً للقوانين المعنية، مثل المادة ١٦ من نظام التحكيم السعودي (الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٣٤ لعام ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م)) التي تلزم المحكم بالإفصاح عن أي ظروف قد تؤثر على حياده أو استقلاليته فور علمه بها، أو المادة ١٤ من قانون التحكيم الإماراتي رقم ٦ لسنة ٢٠١٨ بشأن التحكيم، التي تتطلب الإفصاح منذ التعيين وطوال فترة التحكيم. عدم الإفصاح قد يؤدي إلى استبعاد المحكم وفقاً للمادة ١٥ من كلا القانونين.

يتأثر المحكم بالعقوبات كما يتأثر المحامي، خاصة إذا كان من مواطني الدول المعاقبة أو مقيماً فيها أو تلك التي تخضع للعقوبات. يطرح ذلك تساؤلات حول إمكانية قبول المحكم للمهمة أو ضرورة اعتذاره عنها. في جميع الأحوال، يجب على المحكم الإفصاح الكامل للأطراف عن أي عوامل تربطه بالعقوبات المفروضة، والنظر في إمكانية استخدام تراخيص عامة أو خاصة لمواصلة المهمة أو لتلقي الأتعاب.

في السياق الأوروبي، تم وضع استثناءات تتعلق بالمحكمين مشابهة لتلك الممنوحة للمحامين، بينما لا تزال الولايات المتحدة غير حاسمة في هذا الصدد، ما يجعل في كثير من الحالات الحاجة إلى الحصول على ترخيص خاص أو الاعتذار عن المهمة أمراً ضرورياً. لذا، تؤكد الحاجة على أهمية صياغة البنود التحكيمية بشكل جيد، بحيث تُنظم حالات تعيين المحكمين وتتيح إمكانية تعيين محكم بديل في حال تعذر استمرار المحكم الأساسي.

* تأثير العقوبات الاقتصادية على الأشخاص الآخرين من خبراء وشهود و مترجمين:

يظل المبدأ الأساسي هو ضرورة الامتنثال لقوانين العقوبات بالنسبة لكافة المعنيين، بما في ذلك الخبراء والشهود والمترجمين. ورغم أن استبدال الخبراء والمترجمين لا يشكل عادة عقبة كبيرة، فإن الوضع يختلف مع الشهود الأساسيين، حيث تكون شهادتهم ذات أهمية كبيرة للإجراءات التحكيمية. في هذه الحالة، يجب النظر في الحلول المناسبة بالتعاون مع الخبراء القانونيين وأخذ رأي الهيئة التحكيمية بشأن أهمية الشهادة.

قد تلعب المؤسسات التحكيمية دوراً في مساعدة الأطراف بالتواصل مع السلطات المعنية للحصول على التراخيص اللازمة، سواء لأداء الشهود مهامهم أو لتسهيل دفع الأتعاب. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمؤسسات التحكيمية أن تساهم في تسهيل الإجراءات المتعلقة بدفع الأتعاب من خلال علاقاتها الجيدة مع البنوك المراسلة المعنية.

* تأثير العقوبات الاقتصادية على صياغة بنود التحكيم:

يتوجب على المحامين أخذ التداعيات المترابطة بين العقوبات الاقتصادية والتحكيم بعين الاعتبار عند صياغة بند التحكيم في العقود. ينبغي أن تُصاغ بنود التحكيم بطريقة تأخذ في الاعتبار حالات التنازع بين قوانين العقوبات من جهة وإجراءات التحكيم وأطرافه من جهة أخرى، وتضع أسساً لتخفيف النزاعات والتعامل معها بفعالية. إن عدم الانتباه إلى هذا التداعيل قد يؤدي إلى مشكلات أساسية في العلاقات التعاقدية، حيث قامت بعض الشركات بالتوقف عن تنفيذ التزاماتها بسبب اعتبارها أن مخاطر مخالفة العقوبات تفوق مخاطر الالتزام بالبنود العقدية.

نظراً للطبيعة القانونية الصارمة للقوانين العقابية، وخاصة في الأنظمة مثل الولايات المتحدة التي تلزم أحياناً بالامتنثال للعقوبات حتى مع وجود علاقات تعاقدية سابقة، فإن هذا الأمر يفرض تحديات إضافية. بالمقابل، كانت القوانين العقابية في الدول الأوروبية أكثر ملاءمة للعقود التجارية المبرمة مسبقاً. هناك اختلافات واضحة بين المدرسة الأوروبية، والمدرسة الأمريكية، وقد شهدنا تقارباً بين هاتين المدرستين مع اندلاع الحرب الروسية الأوكرانية والعقوبات المفروضة على روسيا.

عند النظر في العلاقة التعاقدية وأثر العقوبات الجديدة على نشوء العقد، يقوم الأطراف ومحاموهم بدراسة العقود بحثاً عن بنود قد تعفيهم من بعض الالتزامات العقدية أو تبرر وقف تنفيذها. ينبغي أن نولي اهتماماً خاصاً للبنود المتعلقة بـ «القوة القاهرة» التي فتوي إلى عدم إنفاذ العقد في ظل العقوبات الجديدة. من الضروري الاستعانة بالخبرة القانونية لتقادي هذه الإشكالات قبل حدوثها. بعض العقود تنص على العقوبات الاقتصادية كحالة من حالات القوة القاهرة، ما يبرز أهمية القانون الواجب التطبيق ودوره في تفسير هذه المفاهيم القانونية.

يمكن التوسع بالعقد بشموله البند المتعلق بالقوة القاهرة في حالات العقوبات الاقتصادية استناداً إلى مبدأ حرية التعاقد على أن تراعي شمولية الصياغة قواعد عدم الإغفاء من المسؤولية حسب القواعد المرعية الإجراء بالقانون المختار من الأطراف، وهذا القانون المختار يشكل عنصراً أساسياً من خيار الفرقاء الذي يرعى البنود العقدية فيفسرها، يكملها ويضع ضوابطها ١٦ لذلك فإن وجود الخبرة القانونية أثناء صياغة بند التحكيم يعد وسيلة وقائية حيوية، تسهم في معالجة المشكلات التي قد تنشأ نتيجة تعارض التحكيم مع العقوبات الاقتصادية.

*** فآين تكمن أهمية صياغة البنود التحكيمية في مواجهة العقوبات الاقتصادية؟**

تظل صياغة البند التحكيمي حيوية في تقديم حلول وبدائل للمسائل المستجدة. مع تزايد العقوبات كظاهرة متوقعة، يصبح من الضروري معالجتها من خلال نظام المؤسسة التحكيمية وصياغة البنود التحكيمية بشكل يتضمن:

١. آلية البدائل للأشخاص المعنيين: وضع آلية للتعامل مع أي شخص قد يتأثر بالعقوبات، بما في ذلك خيارات بديلة للخبراء والشهود والمترجمين.

٢. استخدام منصات الاتصالات والفيديو: اعتماد وسائل التواصل الحديثة لضمان استمرارية الإجراءات التحكيمية عندما تكون القيود المفروضة على التنقل أو السفر قائمة.

٣. طلب التراخيص اللازمة: ضمان حصول الأطراف المعنية على التراخيص القانونية اللازمة لتأدية مهامهم أو دفع أتعابهم، وفقاً لما هو قانوني أو مرخص.

٤. الالتزام بالمعايير القانونية: التأكد من عدم اعتماد أي بدائل أو حلول غير قانونية أو غير مرخصة.

٥. تختلف طرق المعالجة بناءً على ما إذا كان الشخص مستهدفاً شخصياً بإدراجه في لوائح العقوبات، أو إذا كان التأثير مرتبطاً بجنسيته أو محل إقامته أو مكان عمله.

٦. تأثير العقوبات الاقتصادية على تنفيذ الأحكام: تؤثر السياسة العامة على إمكانية إلغاء وتنفيذ الأحكام، فبموجب اتفاقية نيويورك، يمكن رفض الاعتراف وتنفيذ حكم التحكيم إذا كان يتعارض مع السياسة العامة للدولة التي يُطلب فيها التنفيذ. كما تنص المادة ٤٣(٢)(ب) من قانون الأونسيترال النموذجي على إمكانية إلغاء الحكم من قبل المحكمة في مقر التحكيم إذا كان يتعارض مع السياسة العامة^{٧١}.

يمكن أيضاً رفض تنفيذ الحكم إذا كان موضوع النزاع غير قابل للتحكيم أو إذا كان الحكم يتعارض مع السياسة العامة، وفقاً لقوانين مقر التحكيم أو قانون المكان الذي يُطلب فيه التنفيذ^{١١}. لذلك، يجب على المدعي تحليل القوانين في كل من مقر التحكيم والمكان الذي يُطلب فيه التنفيذ قبل بدء التحكيم المتعلق بالعقوبات.

*** تأثير العقوبات الاقتصادية على الوساطة:**

على الرغم من الفرق الأساسي بين التحكيم والوساطة، حيث إن التحكيم هو عملية قانونية لحل النزاعات تتفق فيها الأطراف المتنازعة على إحالة نزاعهم إلى محكم أو هيئة تحكيم مستقلة، تصبح إجراءات التحكيم، كالأحكام، ملزمة لأطراف النزاع ولها قوة نفاذ مشابهة للأحكام القضائية. في المقابل، الوساطة هي عملية اختيارية غير ملزمة، حيث تتفق أطراف النزاع على إحالة الأمر إلى وسيط محايد لمساعدتهم في الوصول إلى اتفاقية تسوية. ولا تبدأ صفة الإلزام إلا من تاريخ إبرام عقد التسوية.

مع ذلك، يظل تأثير العقوبات على التحكيم سارياً أيضاً في مجال الوساطة. من المهم أن تكون إجراءات الوساطة، بمشاركة جميع الأطراف المعنية، غير مخالفة لقوانين العقوبات وأن يتم الحصول على التراخيص اللازمة، مع مراعاة قوانين العقوبات عند صياغة اتفاقية تسوية النزاع.

IV- الخاتمة:

يتضح أن للعقوبات الاقتصادية تأثيراً جوهرياً على التحكيم والوساطة من حيث الإجراءات والأطراف وكافة المعنيين ما يتطلب مواجهة التحديات التي تفرضها من قبل القانونيين أصحاب الاختصاص بالتحكيم والعقوبات الاقتصادية. يجب الاستمرار في معالجة هذه القضايا من قبل الهيئات التحكيمية والدول المعنية بالعقوبات، ما يستدعي المزيد من تنظيم وتوسيع حالات التراخيص، سواء العامة أو الخاصة، لتسهيل استمرار إجراءات التحكيم ونفاذ القرارات التحكيمية بشكل لا يتناقض مع المبادئ الأساسية المرتبطة بالعقوبات.

هذا سيساهم في تحقيق مزيد من الاستقرار في العلاقات التجارية والتعاقدية، ويسهل الوصول إلى حلول للنزاعات عبر القضاء أو التحكيم.

ركزت هذه الدراسة على التحكيم المؤسسي في القضايا التجارية الدولية لأهمية تأثرها بقوانين العقوبات.

* ملاحظة:

تهدف هذه الدراسة إلى تقديم نظرة عامة على المفاهيم العالمية والممارسات الأساسية المتعلقة بتأثير العقوبات الاقتصادية على التحكيم، وتعبّر عن رأي الكاتب في هذه المسائل. تستند هذه الدراسة إلى مفاهيم قانونية في كل من الولايات المتحدة، أوروبا والعالم العربي. لا تعتبر مشورة قانونية تصلح لحالات خاصة نظراً لعموميتها ودون شموليتها ولتطور القوانين من وقت إلى آخر واختلافها من بلد إلى آخر.

* المصادر:

- 1- Economic Sanctions and Arbitration: A Practical Guide for Parties, Counsel and Arbitrators – International Association of Lawyers www.ianet.org
2. قانون الموجبات والعقود اللبناني www.legallaw.ul.edu.lb
3. القانون المدني الفرنسي www.legifrance.gouv.fr
4. ورثون روز فأولبرايت – تركيا www.nortonrosefulbright.com
5. محكمة لندن للتحكيم الدولي (LCIA) www.lcia.or
6. مركز هونغ كونغ للتحكيم الدولي (HKIAC) www.hkiac.org
7. الإطار الأوروبي للملكية والسيطرة ec.europa.eu
8. نظام التحكيم السعودي - المرسوم الملكي م/٣٤ لعام ١٤٣٣هـ (قانون التحكيم السعودي) <https://laws.boe.gov.sa>
9. القانون الاتحادي الإماراتي رقم ٦ لسنة ٢٠١٨ بشأن التحكيم (قانون التحكيم الإماراتي) <https://elaws.moj.gov>
10. Akingump Strauss Hauer & Feld LLP <https://www.akingump.com/en/in>
١١. لوسيط في التحكيم الوطني والتجاري الدولي-الدكتور فتحي والي-٢٠٢١
١٢. قانون التحكيم المقارن: النظرية و التطبيق CRCICA -
١٣. قواعد الأونسيترال للتحكيم-UNCITRAL-
14. ICC INTERNATIONAL COURT OF ARBITRATION-Note to parties and arbitral tribunals on ICC Compliance UN:https://www.un.org/sc/suborg/en/sanctions/unsconsolidatedlistEUhttp://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/docs/measures_en.pdf OFAC:<http://www.treasury.gov/resourcecenter/sanctions/Programs/Pages/Programs.aspx>
15. P. de VAREILLES- SOMMIÈRES, La sentence arbitrale étrangère contraire à une loi d'ordre public du for - Répertoire de procedure civile
١٦. محكمة التمييز الفرنسية، الغرفة التجارية، ٨ تموز ١٩٨١، قرار رقم ٧٩-١٥٦٢٦
١٧. مجلة التحكيم العالمية – العدد السابع و الثلاثون- ٢٠١٨
١٨. مجلة التحكيم العالمية – العدد الثلاثون ٢٠١٦



الوساطة التجارية في لبنان

آثارها وانعكاساتها في المجال القانوني والعملية

أ.د. رشا رضوان عبدالحى

أستاذة محاضرة في الجامعة اللبنانية

تُعَدُّ الوساطة تكريساً لمبدأ سلطان الإرادة، لأنها تقوم على اتفاق الأطراف باللجوء إليها مروراً بكافة إجراءاتها وصولاً إلى قبولهم للحلول أو التسويات النابعة منهم وكيفية تنفيذها.

فبالرغم أن الأصل هو لجوء أطراف النزاع إلى قضاء الدولة لتسوية نزاعاتهم عبر تطبيق القانون واحترامه بصورة تلقائية في حياتهم وعلاقاتهم، إلا أن كثرة الإجراءات وطول مدتها بسبب تراكم القضايا العديدة، دفعت بالعديد من الدول، إلى إصدار قانون الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية، مساهمةً في تخفيف العبء عن الهيئات القضائية من جهة، ولتماشي مع تطور الدول الحديثة في اعتماد أساليب جديدة لحل المنازعات من جهة أخرى. وقد استحدثت المشرع اللبناني الوساطة كوسيلة حثية بديلة لحل المنازعات بدل اللجوء إلى القضاء، وذلك من خلال قانون الوساطة القضائية رقم 2018\82، وقانون الوساطة الإتفاقية رقم 286\2022، إذ تُعتبر الوساطة آلية فعالة يلجأ إليها الأطراف لتسوية خلافاتهم حيث تتجلى مكانتها وتظهر أكثر في مجال التجارة.

فهذا المفهوم للوساطة ليس بالحديث، فقد حَبَّزتها كل الأديان السماوية، وكانت مطبقة أيضاً في العهد القديم في فرنسا بمفهوم المصالحة واستُخدمت من جديد بعد الثورة الفرنسية عام 1789، وقد ظهر أول قانون يتضمن هذا الموضوع في 1973\11\3، وتبعه قانون 1976\12\24 الذي تمّ بموجبه تعيين وسيط الجمهورية¹.

¹ - Gérard Cornu, "Les modes alternatifs de règlements des conflits", Rapport de synthèse, Revue internationale de droit compare, Vol. 49, no. 2, Avril-Juin 1997, p. 313.

وكانت بداية بروزها في الولايات المتحدة الأميركية خلال عام 1977 كرد فعل على التعقيدات الإجرائية للعمل القضائي².

لذلك تتعدّد التعريفات سواء التشريعية أو القضائية أو الفقهية للوساطة، إلّا أنها تتحدّ كلها على اعتبارها وسيلة تساعد المتنازعين على التوصل إلى حل ودّي لنزاعهم عن طريق الوسيط المحايد الذي يقوم بتقريب وجهات النظر، إعادة ترميم العلاقة، فضلاً على تعزيز ساحة الحوار ومواكبة الفرقاء كي يجدوا هم بأنفسهم الحلول التي تناسبهم ضمن إطار احترام قواعد النظام العام. فهو لا يقوم بإصدار أي قرار أو تقييم أي اقتراح، بل يطرح أسئلة محفّزة لإعادة بناء جسر التواصل مع حل مشترك، أو كما يقال win\win على قدر المستطاع³.

هذا الأمر يتماشى أيضاً بالنسبة للمنازعات التجارية، حيث لا بدّ من إيجاد حلول بديلة مع ازدياد أعداد المنازعات التجارية، عن طريق حسمها حبيباً وسرياً دون اللجوء إلى القضاء أو حتى إلى التحكيم. فكانت الوساطة هي الحل الجوهرى لتوفير المناخ المناسب الجاذب للإستثمار ودعم التجارة عن طريق إرساء ثقافة الحوار والتفاوض، ليتم تجاوز عقدة الصراعات ومواجهة متطلبات الاقتصاد. وبالتالي تجنّب المحاكمات البطيئة المكلفة والحفاظ على السرية المطلقة، لأن العلنية في المحاكم تسيء إلى السمعة التجارية من جهة، ولأن الوقت في عالم التجارة يُقاس بالمال مع الأخذ بعين الإعتبار بأن السرعة باتت سمة من سمات العصر الحديث من جهة أخرى.

فمع تطور المعاملات التجارية ونمو العلاقات الاقتصادية والواقع التكنولوجي الفائق التطور مع بيئة الإنترنت، وما ترتّب عليه من ظهور للتجارة الإلكترونية، كان له الأثر في ضرورة مواكبة هذا التطور من خلال رغبة الفرقاء في تحقيق العدالة بتكلفة أقل، وإجراءات سريعة وميسّرة ورغبتهم في الحفاظ على علاقاتهم. فلهذه الإعتبارات أضحت الوساطة في مصاف اهتمام الهيئات والمنظمات الدولية، مثل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسترال UNICETRAL، وإتفاقية الأمم المتحدة بشأن اتفاقات التسوية الدولية

² - Richard Birk, and Louise Ellen Teitz, " U.S. Mediation in 2001: The path that brought America to Uniform Laws and Mediation in Cyberspace ", The American Journal of Comparative Law, Vol. 50, Supplement: American Law, 2002, p. 182.

³ - محي الدين القيسي، " الوساطة والمصالحة والمفاوضات، وسائل بديلة لحلّ الخلافات التجارية "، المجلة اللبنانية للتحكيم العربي والدولي، عدد 49، 2009، ص 20.

المنبثقة من الوساطة والمعروفة باسم اتفاقية سنغافورة لعام 2018، هذا بالإضافة إلى القوانين الوطنية والمراكز التي تقدم خدمات الوساطة.

فأهمية موضوع الوساطة في المنازعات التجارية، باتت الدعامة الفاعلة والمحرك الاقتصادي في التنمية الوطنية لما لها من المرونة، السرعة والإقتصاد في التكاليف. وتحديدًا تتركز أهميتها في لبنان، بعد أن شهد مؤخراً تغيرات وتكتلات تقنية وإقتصادية مهمة، متجليةً في انتقال الأموال بسرعة عالية يشهدها هذا القطاع. فهي وسيلة تساعد الشركات والتجار على تلافي وتسوية خلافاتهم بفعالية، عبر الجلسات التي ينظمها الوسيط المحايد ليتفق ذلك مع المفهوم الجديد للعدالة.

ولكن السؤال الذي يُطرح :

ما مدى فعالية الوساطة كوسيلة حبيّة وبديلة في تسوية المنازعات التجارية، وما هي انعكاساتها على المجتمع اللبناني؟ وما مدى أهميتها في تحقيق التنمية الوطنية؟

للجواب على ذلك، لا بدّ من إعطاء فكرة سريعة أولاً عن مضمون قانون الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية في القانون اللبناني لأنها تختلف بعض الشيء من دولة وأخرى، بالإضافة إلى مقارنتها بالقانون الفرنسي في هذا الصدد. ثم من بعدها استعراض تحديات هذا الأسلوب في لبنان من الناحية القانونية والتطبيقية ثانياً، وصولاً إلى السبل التي تساعد في تعزيز الوساطة كوسيلة فعّالة لتلافي وفض المنازعات التجارية، والتي ترسم الآفاق المستقبلية للقطاع التجاري.

أولاً- الوساطة القضائية والوساطة الإتفاقية:

أ- الوساطة القضائية: La Médiation Judiciaire

تعتبر الوساطة حالياً من أفضل الأساليب التي تُنهي الخلافات ودياً، وقد طال نطاقها ليشمل مختلف المنازعات وفي طليعتها المنازعات التجارية.

فقد استخدمت الأونسترال مصطلح "الوساطة" إلى جانب مصطلح "التوفيق"، باعتبار أن المصطلحين مترادفين. وبعد ذلك قررت لجنة هذا القانون النموذجي أن تستخدم مصطلح الوساطة فقط بدلاً عن التوفيق.

ويُطلق مصطلح "التجاري" على كافة المعاملات التجارية، ويشمل جميع العلاقات ذات الطابع التجاري سواء كانت تعاقدية أو غير ذلك.⁴

تتميز هذه الوسيلة عن غيرها من الوسائل الأخرى الحبية البديلة، كالتفاوض، التوفيق، الصلح، كما الوسائل البديلة غير الحبية كالتحكيم، وإن كانت تتداخل بها وتتكامل معها في بعض الأحيان، فطالما حدث لغط ودمج ما بين الوساطة ومفهوم سائر هذه الوسائل.

فالوساطة القضائية *La Médiation judiciaire*، هي نوع معمول به في النظام الأنكلوساكسوني، وأصل اللجوء إليه هو النص القانوني الذي يضع بمتناول السلطة القضائية تلك الوسيلة الحبية لحل النزاعات، ويُنظم اللجوء إليها من خلال شخص ثالث متخصص وحيادي. وقد جاء في الفقرة (ب) من المادة الأولى من قانون الوساطة القضائية اللبناني رقم 82 الصادر في 2018\10\10 كتعريف للوساطة القضائية، بأنها: "التي يلجأ إليها لتسوية النزاع بعد إحالته إلى المحكمة، وفي أية مرحلة من مراحل الدعوى".

ووفقاً للمادة 3 من هذا القانون، فللمحكمة المختصة أن تصدر قراراً بإحالة النزاع إلى الوساطة في أي مرحلة من مراحل الدعوى، باقتراح منها مقروناً بموافقة الأطراف أو بناء على طلبهم أو إنفاذاً لاتفاق الوسيط. وفي هذا القرار تذكر المحكمة موافقة الأطراف على اللجوء إلى الوساطة القضائية، إسم مركز الوساطة المعين وموضوع الوساطة. وتجدر الإشارة، أن قرارات الإحالة الصادرة عن المحكمة لا تقبل أي طريق من طرق الطعن العادية أو غير العادية.⁵

وعند انتهاء الوساطة وتوصل الأطراف إلى اتفاق تسوية، تُصادق المحكمة على هذا الاتفاق وتعطيه الصيغة التنفيذية بناءً على طلب الأطراف كافة أو أحدهم في ضوء بنود هذا الاتفاق المرفوع إليها، ليجري البت بطلب المصادقة بالصورة الرجائية وتطبق على القرار المتخذ بشأنه القواعد المتعلقة بالتنفيذ المعجل للأحكام.⁶

4 - للمزيد أنظر المادة الأولى من الباب الأول من قانون الأونسترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية، واتفاقية التسوية الدولية

المنبثقة من الوساطة لعام 2018.

5 - المادة 5 من قانون الوساطة القضائية اللبناني.

6 - المادة 20 من قانون الوساطة القضائية اللبناني.

- في القانون الفرنسي:

اعتمد التشريع الفرنسي أيضاً الوساطة القضائية، حيث مارسها القضاة بمبادرة منهم مستندين إلى قانون أصول المحاكمات المدنية المعدل بموجب المادة 20 من المرسوم رقم 282 الصادر بتاريخ 26\4\2016، وقد طبقت في نزاع شركة "Citroyen" مع عمالها سنة 1968، وكذلك في بعض المواضيع التجارية. وبموجب هذا القانون الفرنسي، فإنه يتم اللجوء إلى الوساطة في حال وجود دعوى قضائية.

وقد أعطى المشرع الفرنسي قاضي الأساس سلطة الإشراف على عملية الوساطة منذ بدايتها وحتى انتهائها، حيث نصت المادة 131\1 من القانون نفسه، على أنه يجوز للقاضي المسؤول عن الدعوى بعد الحصول على موافقة الطرفين، تعيين شخص ثالث كي يسمعهما ويساعدهما على حل النزاع بينهما. وتُعطي هذه السلطة أيضاً لقاضي العجلة في حالة الإجراءات القضائية المستعجلة. مع الإشارة إلى أن فكرة قوننة الوساطة كوسيلة معتمدة قانوناً وُلدت ما بين 1960 و1970 على إثر اعتمادها من محكمة البداية والإستئناف - باريس.

ب- الوساطة التعاقدية أو الإتفاقية: La Médiation Conventionnelle

الوساطة الإتفاقية يمكن اللجوء إليها بناء على اتفاق الأطراف بعد حصول الخلاف أو بموجب نص إتفاق تعاقدى سابق. فالأساس في هذا النوع من الوساطة، هو أن الأطراف يتفقون بأنفسهم وبمحض إرادتهم على اللجوء إلى الوساطة دون اللجوء إلى القضاء، من خلال بند تعاقدى يُدرج في العقد أو بعقد مستقل، ويتم من خلاله اختيار إسم وسيط متخصص، أو مركز للوساطة يسمى بدوره وسيطاً مدرجاً إسمه على لائحة الوسطاء المسجلين لديه⁷، حيث يكون دور الوسيط مرافقاً ومواكباً الأطراف من أجل التوصل إلى النتيجة التي تتلاءم مع مصالحهم واحتياجاتهم ضمن مهلة محددة.

وفقاً للمادة الأولى فقرة (أ) من قانون الوساطة اللبناني رقم 82 الصادر في 10\10\2018، والذي ينص: "الوساطة هي وسيلة بديلة لحل النزاعات يستند فيها الأطراف إلى طرف ثالث محايد (الوسيط)، يتمثل دوره في مساعدتهم وتشجيعهم على التواصل والتفاوض لحل النزاع الذي نشأ فيما بينهم".

⁷ - المادة 3 من قانون الوساطة الإتفاقية اللبناني.

كما تنص المادة الأولى من قانون الوساطة الإتفاقية رقم 286 تاريخ 2022\4\12، على أن: "الوساطة الإتفاقية هي وسيلة حبيّة لحل الخلافات، تُعطي الحق لأطراف حالي أو مستقبلي بالإتفاق على تعيين وسيط حيادي، مستقل ومتخصّص، يساعدهم على التوصل إلى حل يُراعي القوانين الإلزامية والنظام العام، يسمّونه بأنفسهم ويكرّسون تسميته بموجب عقد يُراعي أحكام هذا القانون".

ويتحقّق ذلك من خلال بند الوساطة الذي يُدرج في أي عقد يجمع طرفين أو عدة أطراف، يتم فيه الاتفاق مسبقاً إلى اللجوء إلى الوساطة في حال حدوث أي نزاع أو خلاف حول تنفيذ أو تفسير العقد⁸.

ويُقصد بالوسيط المتخصص أن يكون اسمه مُدرج في قائمة الوسطاء المعتمدة في وزارة العدل⁹. أما فيما يتعلق بالبند التعاقدي، فلا يكون إلزامياً إلّا لجهة وجوب تلبية الدعوة لحضور أول اجتماع يحدده الوسيط لبدء أعمال الوساطة، وبعدها يستعيد الفرقاء حريتهم في إكمال أعمال الوساطة أو الانسحاب منها. فالوسيط لا يتمتع بسلطة فرض تسوية على الأطراف أو تقديم أي حل للنزاع، بل يتمثّل دوره في تسهيل الحوار والمفاوضات بين الأطراف ومساعدتهم على التوصل إلى الحلول الخاصة بهم.

وبموجب هذه الوساطة الإتفاقية، يتفق الأطراف بصورة حبيّة، وخارجاً عن القضاء على تسوية صراعاتهم فيما بينهم من خلال الوساطة. فعندها يلجؤون إلى وسيط إتفاقي يروّنه مناسباً بناءً على شروط وقدرات يتمتع بها للقيام بمهمته بهدف فضّ النزاع القائم بدلاً من اللجوء إلى المحكمة المختصة. فإذا اتفقوا على ذلك يُصبح بإمكانهم تجنّب اللجوء إلى المحاكم. وفي حال كانوا قد لجؤوا إليها، فلا شيء يمنع طلبهم من المحكمة أن تعطيهم الوقت الكافي لتسوية نزاعهم من خلال آلية الوساطة. ولا بدّ من الإشارة أن يلتزم الوسيط بالسرية وعدم الكشف عن أية معلومة خلال وبعد عملية الوساطة في كل ما يخص هذه العملية، باستثناء ما يوجب الإنتظام العام كشفه وإلّا جاز للمتضرر اللجوء إلى مركز الوساطة لأخذ التدابير التأديبية اللازمة بحق الوسيط¹⁰.

⁸ - المادة الأولى، الفقرة (هـ) من قانون الوساطة الإتفاقية اللبناني.

⁹ - المادة الأولى، الفقرة (ج) من قانون الوساطة الإتفاقية اللبناني.

¹⁰ - المادة 11 من القانون نفسه.

وتنتهي عملية الوساطة الإتفاقية في توصل الفرقاء إلى اتفاق، حيث يوقع الفرقاء دون الوسيط على جميع الإتفاقيات والعقود التي يساهم الوسيط في الوصول إليها بنتيجة أعمال الوساطة. كما للفرقاء أن يكسبوا تلك الإتفاقيات والعقود الصفة الرسمية من خلال تسجيلها وتوثيقها لدى الكاتب العدل¹¹.

- في القانون الفرنسي:

وهذا ما أخذ به أيضاً المشرع الفرنسي مثل التشريع اللبناني، فوفقاً للمادة 2 من المرسوم رقم 2012\66 الصادر في 2012\1\20، والمادة 24 من المرسوم رقم 2017\892 الصادر في 2017\5\7، الذي أتاح من خلاله لأطراف النزاع حرية الاختيار في اللجوء إلى الوساطة قبل اللجوء إلى القضاء، بحيث يقوم الأطراف بأنفسهم باختيار الوسيط. وإذا تمّ التوصل إلى التسوية، فإنها تخضع لمصادقة القاضي المختص بغية إعطاها الصيغة التنفيذية تمهيداً لتنفيذها.

جـ من أهم خصائص الوساطة التجارية أنها وسيلة اختيارية لتسوية المنازعات التجارية:

بما أن مصدرها هو إرادة أطراف المنازعة، حيث تتم تسويتها برضا أطرافها واتفاقهم، وبالتالي فإن القرار الذي يصدر في ختام جلسات الوساطة هو غير ملزم لهم، أي دون أن يكون له حجية القضية المحكوم بها، فالأطراف حصراً من يحدّد نتيجة منازعاتهم من خلال اتفاق التسوية الذي يتم الإلتزام به بدلاً من الخضوع لحكم محكمة قد لا يلقي قبول الخصوم، أي من دون أن يفرض الوسيط على الفرقاء حلاً أو يصدر قراراً ملزماً¹². وبالتالي فإن قرار الوسيط في ختام جلسات الوساطة في حال عدم موافقة الأطراف عليه وعدم إشتراكهم في صنعه، لا يتسم بالصفة الإلزامية كحكم القاضي أو المحكم.

لذلك فإن صلب دور الوسيط يتمحور حول توفير ملقّي حبيّ وطوعي بين الأطراف، ومقبول من الجميع بعد جولة من المفاوضات وتقديم التنازلات التي تناسبهم شخصياً حتى لا يكون بينهم غالب ومغلوب، وفي نهاية المطاف يربحون جميعاً. وهذا ما أكدت عليه كافة النصوص القانونية، كالقانون الفرنسي الذي اشترط

¹¹ - المادة 12 من القانون نفسه.

¹² - غسان رباح، التحكيم التجاري البحري، مع مقدمة في حل المنازعات التجارية الدولية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 2016، ص 36.

بوضوح توفر موافقة الأطراف على اللجوء إلى الوساطة سواء كانت رضائية أو قضائية¹³، والقانون الأردني¹⁴، وأيضاً قانون الوساطة الإلزامية اللبناني في المادة الخامسة منه الفقرة (أ) الذي ينص على: "أن يُسهّل الوسيط التواصل بين الفرقاء ليساعدهم من خلال تقنيات الوساطة على إيجاد الحل الأنسب لجميع الفرقاء".

كما تنص الفقرة (ب) منه على أن: " يؤمن الوسيط انخراط ومشاركة الفرقاء المنصفة والفعالة ويلتزم بأن يكون على مسافة واحدة متوازية من جميع الفرقاء". كما على الوسيط أن يلتزم بالمحافظة على سرية عملية الوساطة كالمعلومات والمستندات التي تقع تحت علمه أثناء عملية الوساطة.

ثانياً- تحديات الوساطة التجارية في لبنان:

بالرغم من المزايا الكثيرة التي تتسم بها الوساطة التجارية كوسيلة حثية بديلة لحل المنازعات، إلا أنها تتصدى في لبنان لتحديات تعيق تطبيقها وممارستها الفعالة وتقدمها حاضراً ومستقبلاً. وهذه التحديات مرتبطة بنواحي عدة منها الناحية القانونية والناحية العملية.

أ- من الناحية القانونية:

تخضع العلاقات التجارية لمجموعة متنوعة من القواعد القانونية بهدف تحقيق التوازن بين المصالح وصون الحقوق لكافة الأطراف. فالمنازعات لا مفر منها، وهي مسألة طبيعية تنشأ من جراء سوء الفهم أو تباين في وجهات النظر أو أسباب أخرى بين أطرافها. وبالتالي تأخذ الوساطة نطاقها في مختلف الأعمال التجارية التي حددها في المادة 6 من قانون التجارة البرية اللبناني رقم 304 تاريخ 1942\12\24.

كما أن ظهور التجارة الإلكترونية بسبب التطور التكنولوجي واستخدام شبكة الإنترنت، التي غدت واقعاً ملزماً ليس بإمكان المتعاملين معها تجاهلها. وبالتالي فإن المنازعات الناتجة عن هذه البيئة الإلكترونية من إبرام العقود والأعمال القانونية، أدت إلى عجز القضاء عن حلها، مما دفع بالتفكير في الوساطة الإلكترونية، الصورة المستحدثة للوساطة التقليدية لمواجهة خصوصيات هذه المنازعات المتزايدة والمتطورة بسرعة.

¹³ - المادة 1528 والمادة 1-131 من قانون أصول المحاكمات المدنية الفرنسي.
¹⁴ - المادة 3 (أ) من قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية رقم 12 لعام 2006 - الأردن.

ولكن من أهم التحديات القانونية التي تعترض الوساطة في الواقع اللبناني، والتي من شأنها تحدّ من فعاليتها كوسيلة حثّية بديلة لحسم المنازعات التجارية وتُعرقل من نجاحها، وهي عدم إصدار المراسيم التطبيقية لقانوني الوساطة في لبنان القضائية والإتفاقية، ليبقى الأمر حبراً على ورق مقيداً نجاحها وتطورها لتأخذ حقها في مجال تسوية المنازعات وإحقاق الحق والعدل المنشودين.

هذا بالإضافة واللافت كذلك، هو عدم توقيع الحكومة اللبنانية على القانون رقم 250 تاريخ 2021\11\16 الذي أقرّه مجلس النواب وطلب الموافقة فيه للحكومة بالإنضمام إلى إتفاقية الأمم المتحدة بشأن إتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة والمعروفة باسم إتفاقية سنغافورة والتي من شأنها أن تساهم في تعزيز ثقافة الوساطة التجارية وأن تدعم القطاع التجاري.

هذا فضلاً عن عرقلة البيئة القضائية للوساطة معتبرة إياها المنافس دون أي دور متناسق سواء مع القضاء أو المحاماة.

ب- من الناحية العملية:

وتتجلى التحديات العملية للوساطة، التي تحدّ من فعاليتها وهي غياب انتشار الثقافة والوعي الكافي بها، والذي يُترجم من خلال المؤتمرات، الندوات، ورش العمل، والحملات الإعلامية عبر وسائل الإعلام، والتي تكون موجهة ليس فقط للشركات التجارية ورجال القانون والأعمال فحسب، بل لكل فئات المجتمع.

بالإضافة إلى كل ذلك لا بدّ من دعم وتطوير المراكز المعتمدة في لبنان التي تقدم خدمات الوساطة، وتهينتها بالوسائل المناسبة لتسوية المنازعات بإحترافية عالية، وأن يتم إخضاعها للرقابة خاصة لجهة استيفاء الشروط والتراخيص اللازمة لإنشائها وتحديد المعايير المطلوبة لإعداد الوسطاء المهنيين. كما أنه لا بدّ من العمل على خلق قنوات اتصال وتواصل مع مراكز الوساطة في الدول الأوروبية وأميركا، كما الدول العربية بغية الإستفادة من تجاربها الخاصة وتكييف الحالات وفق القانون اللبناني.



الأستاذة/ فاطمة إبراهيم

خبيرة استشارية دولية في مجال فض المنازعات

دور الوسيط في التحضير للوساطة بشكل فعال

يغني الكتاب فيما بين أيديكم بالتغني عن مميزات الوساطة وخصائصها وأثرها في الحفاظ على الاستثمارات والعمالة، وقدرتها على توليد حلول تتعدى الحدود الضيقة للخلاف الذي ألقى بظلاله على الأطراف وحبس استثماراتهم في خلاف الذي قد يدفع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم على حافة الإفلاس.

ومن مميزات الوساطة الأساسية هي تركيزها على ما يسمى بمثلث النزاع. فبينما يركز القضاء أو التحكيم على العنصر القانوني من حقوق والتزامات، تشمل الوساطة، إضافة إلى الجانب القانوني، الجانبين التجاري والشخصي بحيث يكون حل النزاع شاملاً ومتناسباً مع مصالح الأطراف. ومن هذا المنطلق تتخذ الوساطة شكلاً مرناً في إطار يحافظ على العدالة الإجرائية، بحيث يساعد الأطراف على التوصل لحل يناسبهم، فهي تبدأ بتحضير الوسيط والأطراف للوساطة ثم افتتاحها، يليها استكشاف الوسيط لمثلث النزاع تمهيداً لتيسير التفاوض والتوصل ختاماً للتسوية، مع إمكانية الرجوع للاستكشاف والتفاوض إذا ما ظهرت أمور تستدعي ذلك بشكل مرّن لا يتطلب تقديم طلبات رسمية على غرار طلب فتح باب المرافعة.^١

ويعتبر تحضير الوسيط لعملية الوساطة من العوامل الأساسية لإجراء الوساطة بشكل فعال وهو ما نركز عليه في هذا المقال. ففي هذه المرحلة يجتمع الوسيط مع الأطراف سواء حضورياً أو عن طريق وسائل التواصل الالكترونية ليقف على العديد من الأمور من أهمها:

١. **ملئمة النزاع للوساطة:** هل النزاع من الأمور القابلة للوساطة وفقاً للقانون واجب التطبيق؟ هل تتفاوت القوى بشكل كبير ومخل فيما بين الأطراف؟ هل يرى الوسيط إمكانية في تحييد القوى أم تتفاوت بشكل قد يؤدي أن يذعن الطرف الأضعف للطرف الأقوى؟ فعلى الوسيط واجب أخلاقي في رفض إجراء وساطة يتم فيها إذعان أي من الأطراف والنصح باللجوء للقضاء.

٢. **فهم الإجراءات السابقة على اللجوء للوساطة:** هل قام الأطراف بأي محاولات لتسوية النزاع؟ ما هي الأسباب التي أدت إلى فشل المفاوضات السابقة؟ من هي الأطراف التي مثلت كل طرف؟ هل توجد أي دعاوى قائمة بخصوص نفس موضوع النزاع؟

٣. **تحديد الأطراف المؤثرة:** على خلاف القضاء والتحكيم التي تقتصر على أطراف العقد، يبحث الوسيط عن الأطراف التي كان لها دور في الخلاف لفهم جميع جوانبه. فكثيراً ما يحتاج حل النزاع إلى تغيير أسلوب التخاطب فيما بين الأطراف وهو أمر يستحيل الوقوف عليه إن لم يتم فهم النزاع من جميع جوانبه والتحاور مع مختلف الأطراف الفاعلة فيه.

٤. **دور المحامي:** هل للمحامي دور تعاوني في الوساطة أم يتخذ دوراً هجوماً؟ ما هي الاستراتيجيات التي يمكن اتباعها ليصير دور المحامي أكثر تعاونية؟

٥. **الجدول الزمني للوساطة:** تحديد مدة الوساطة ومدى جاهزية الأطراف للعمل خلال ساعات طويلة (اعتماد نموذج اليوم الواحد) أم عقدها على مدار جلسات قصيرة.

٦. **المستندات:** على خلاف القضاء والتحكيم، تكون مستندات الوساطة موجزة ويحدد الوسيط عدد الصفحات وطريقة العرض وفيما إذا كان سيتم تبادل المستندات فيما الأطراف أو لاطلاع الوسيط فقط.

١. لمزيد من المعلومات حول الوساطة، يرجى مراجعة نادبة ألكسندر، فاطمة إبراهيم، جان فرانسوا روبرج، « سلسلة الوساطة: أساسيات الوساطة»، واشنطن العاصمة: مجموعة البنك الدولي، ٢٠١٢ (باللغة العربية والانجليزية).

٧. **تبصرة الأطراف بالوساطة وأسلوب الوسيط:** وبقدر ما تتعدد الطبائع الإنسانية، تتعدد طرق وأساليب الوساطة والتي كثيراً ما تختزل في الإشكالية القطبية فيما بين تيسير وتقييم. ففي مدرسة التيسير، يمتنع الوسيط عن الادلاء برأي ويركز على دوره كميسر للنزاع بحيث يلقي مسئولية فض النزاع على الأطراف ويساعدهم في سعيهم نحو التسوية. وعلى الصعيد الآخر، لا يجد الوسيط في الوساطة التقييمية غضاضة من ابداء الرأي الفني والقانوني دون أن تكون له سلطة فرض رأي على الأطراف. وإن كان تيسير المفاهيم فيما بين تيسير وتقييم مفيد لتسهيل فهم إشكالية تعدد أساليب الوساطة، إلا أنه لا يوفي التعددية حقها من شرح وعرض وواجب تبصير من الوسيط للأطراف لأسلوب الوساطة الذي يعتمد عليه والتأكد من موافقتهم عليه.^١ فضلاً عن ذلك، يشرح الوسيط الاطار الاجرائي للوساطة من حيث الجلسات المشتركة والمنفردة، سلطته في تقييد عدد الحضور، السرية في الجلسات المشتركة والمنفردة، إمكانية الوسيط باجتماع بممثلي كل طرف منفردا الخ...

٨. **تصميم إجراءات الوساطة:** تساعد الاجتماعات التحضيرية الوسيط في تحديد فاعلية المزج فيما بين الجلسات المشتركة والمنفردة: هل من المجدي أن يتقابل الأطراف مجتمعين في بداية الوساطة، أم هل يحول احتدام الخلاف فيما بينهم بالتحاور ومن ثم فصلهم في بداية النزاع في جلسات منفردة.

٩. **توقيع اتفاقية اللجوء للوساطة:** وهي الاتفاقية التي تنص على الشروط التي تجرى الوساطة وفقاً لها وأتعاب الوسيط والتزامات الأطراف والوسيط وأي مشارك في الوساطة.

١٠. **وفي حالة الوساطة الحرة:** تحديد مكان عقد الوساطة وشروط سداد أتعاب الوساطة، والاحالة لقواعد أخلاقية تنظم عمل الوسيط، وقواعد منظمة لإجراءات الوساطة (مثل قواعد وساطة الأونسيترال على سبيل المثال).

وعامة ما تأخذ فترة التحضير أياماً معدودة بحسب طبيعة النزاع، ففي النزاعات الكبيرة ومتعددة الأطراف مثل مشاريع تشييد المشاريع العملاقة، قد تأخذ فترة تحضير الوساطة وتصميمها شهوراً بحيث تتكيف مع عدد الأطراف (خاصة في حالة الوساطة الدولية وكون الأطراف في ساعات عمل شديدة التباين)، واللغات المتعددة والاحتياج لأكثر من وسيط (وهو ما يسمى بالوساطة المشتركة).

وأياً كانت طبيعة النزاع، تساعد مرحلة التحضير كل من الوسيط والأطراف على الاستعداد النفسي لعملية الوساطة، فهي لا تزال في بداياتها ويدخلها العديد في حالة من التأهب والتحفز، ويساعد التحضير الجيد على طمأنة الأطراف وإرساء بذور فكرة التعاون والتشارك في الوصول لحل مناسب لهم وتصميم الوساطة بشكل يخفف من حدة الخلاف فيما بين الأطراف وأجرائها بشكل فعال.

١ لمعلومات أكثر عن أساليب الوساطة، يرجى مراجعة: فاطمة إبراهيم، تأثير تعددية أساليب الوساطة ونماذجها في تصميم برامج ناجحة للوساطة، مجلة التحكيم العربي (٢٠٢٠)



م. استشاري / خالد فكري.

خبير في إدارة المشاريع بشركات متعددة الجنسيات،
متخصص في تطوير نظم العمل، تكنولوجيا المعلومات،
تدريب القيادات العليا وتقييم أداء الشركات.

ممارسة تسوية المنازعات في عقود الفيديو من منظور هندسي

مع الحاجة إلى وجود صيغة عالمية موحدة تُستخدم في التعاقد لتنفيذ المشاريع الدولية، قامت منظمة الفيديو بتصميم عقودها المختلفة. ومع تنفيذ هذه المشاريع، تظهر مشكلات تهدد باستمرارية التنفيذ، مما يستوجب التدخل الودي لحل هذه الأزمات. وهنا تبرز الوساطة كأداة أساسية لإدارة النزاعات بشكل سريع وفعال، دون تعطيل المشروع أو الإضرار بعلاقة الأطراف.

أهمية الوساطة في مشاريع الفيديو:

١- الحفاظ على استمرارية المشروع:

- من خلال توفير قناة سريعة لحل الخلافات بعيداً عن التعطيل.
- تخفيض التكاليف الوساطة أقل تكلفة مقارنة بالتحكيم أو التقاضي.
- تعزيز الثقة بين الأطراف: لأنها تقوم على الحوار والتفاهم بدلاً من المواجهة.
- السرية: تتيح للأطراف مناقشة الخلافات دون التأثير على سمعة المشروع أو الأطراف.
- المرونة: يمكن تكييف إجراءات الوساطة لتناسب طبيعة كل مشروع وحجم النزاع.

٢- آليات الوساطة في عقود الفيديو:

* - طلب الوساطة:

عند ظهور خلاف، يمكن لأي طرف تقديم طلب للوساطة وفق بنود العقد.

* - اختيار الوسيط:

يُنقّق على وسيط محايد يمتلك خبرة في المشاريع الهندسية والإنشائية.

* جلسات التفاوض:

يعقد الوسيط جلسات مع الأطراف لبحث الخلافات وتوضيح وجهات النظر.

* اقتراح الحلول:

يقوم الوسيط بتسهيل النقاش للوصول إلى حلول مبتكرة ترضي الطرفين.

* - اتفاق التسوية:

بمجرد التوصل إلى تفاهم، يتم توثيقه في اتفاق ودي ملزم يحافظ على سير المشروع.

مدير المشروع في العقود الحديثة لا يقتصر دوره على المتابعة الفنية فقط، بل يشمل:

- ◆ التوثيق الجيد لكل المراسلات والمطالبات بما يسهل حل النزاع ودياً.
- ◆ تهيئة بيئة عمل تسمح باللجوء للوساطة بشكل مبكر قبل تصاعد الخلاف.
- ◆ المشاركة الإيجابية في جلسات الوساطة لتسريع الحل وتقادي تعطيل المشروع.

٤- رؤية الفيديو الحديثة:

الإصدارات الأخيرة من عقود الفيديو (٢٠١٧) ركزت على تفعيل إدارة النزاعات في وقت مبكر، وتبني الوساطة كخيار عملي لتقادي اللجوء إلى وسائل أكثر تعقيداً. وأصبح من المتوقع أن يكون لدى مديري المشاريع والمهندسين فهم عميق لإجراءات الوساطة وأهميتها في حماية الجدول الزمني للمشروع وميزانيته.



الأستاذ/ عمر عادل علي شريف

محامي ابتدائي في النقابة العامة للمحامين.

محامي في قسم التحكيم بمكتب ALC - الدين وشاحي وشركاهما - على
مقارنة بين الوساطة والتحكيم: نقاط القوة والقصور يناير ٢٠٢٣ - يناير
٢٠٢٤ محام.

مقارنة بين الوساطة والتحكيم: نقاط القوة والقصور

مقدمة



مع تطور وتعقد المعاملات بين الأفراد سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو أشخاصاً اعتباريين، ونظراً لتعدد الصفقات التي تجريها هذه الكيانات، وذلك على الصعيدين المحلي والعالمي على حد سواء، فلم يعد قضاء الدولة هو الملاذ الوحيد المقبول لحل النزاعات كافة، إذ ظهرت الحاجة إلى وسائل أخرى بديلة عنه تواكب العصر وتتميز بالمرونة والسلاسة الكافيتين لحل مثل هذه المنازعات المعقدة.

ولم تكن جملة هذه الوسائل البديلة عن قضاء الدولة حديثة النشأة بالضرورة، بل كان بعضها أسبق في الظهور من قضاء الدولة ذاته، إلا أن تشعب المعاملات التجارية أظهر الحاجة إلى تطوير بعض من هذه الوسائل العتيقة لحل المنازعات بما يواكب العصر. ونجمل هذه الوسائل البديلة في التحكيم والوساطة والتوفيق والخبرة الفنية^١ وغيرها من الوسائل حديثة النشأة، كمجالس تسوية المنازعات^٢.

ومن أبرز هذه الوسائل البديلة وأكثرها انتشاراً في الواقع العملي الوساطة والتحكيم. فالتحكيم هو نظام قانوني خاص خارج إطار التنظيم القضائي للدولة يتم وفقاً له الفصل بعمل قضائي ملزم في نزاع مالي بشأن علاقة قانونية بين الأطراف، وذلك بواسطة أشخاص من الغير ليس لهم ولاية القضاء يتولى الأطراف اختيارهم أو تحديد وسيلة اختيارهم^٣.

أما الوساطة على النقيض من ذلك، فيتم تعريفها على أنها وسيلة ودية لحل النزاعات، يقوم بمقتضاها طرف ثالث محايد ومستقل من الغير، ألا وهو الوسيط، بمساعدة الأطراف المتنازعة على التفاوض بشكل طوعي وصولاً إلى السعي نحو تسوية للنزاع الناشب بينهم تكون مقبولة لكل منهم، مستعيناً في ذلك بمهارات تفعيل التواصل بين الأطراف وتحديد المشاكل محل النزاع، وغير ذلك من استجلاء الحقائق وطرح الخيارات وتصميم عملية تفاوضية فعالة يمكن أن يستخدمها أطراف النزاع^٤.

وعلى ذلك، فإن الوساطة تعد في جوهرها فن ومهارة، لا مجرد تطبيقاً مجرداً للقانون على واقع النزاع وما قُدم فيه من أدلة كما هو الحال في القضاء والتحكيم، الأمر الذي تنتشعب فيه الأساليب المستخدمة من قبل الوسيط وصولاً إلى السعي نحو مساعدة الأطراف إلى حل النزاع الناشب بينهم، ونذكر من ذلك الوساطة التيسيرية والتقييمية والتحويلية^٥.

وللبحث المائل أهمية كبرى، إذ يهدف إلى عقد مقارنة بين آليتي الوساطة والتحكيم، وما يعترى كل منهما من إيجابيات وسلبيات، وصولاً إلى حل للإشكالية القائمة في عالمنا المعاصر، ألا وهي أي من الوسيلتين هي الأكثر ملائمة لحل نزاع بعينه.

وفي سبيل ذلك، فإننا سنعرض في البحث المائل إلى نقاط القوة في الوساطة مقارنةً بالتحكيم (البحث الأول)، وذلك قبل التطرق إلى نقاط القصور في الوساطة مقارنةً بالتحكيم (البحث الثاني)، وذلك على النحو التالي بيانه.

١ فتحي والي، الوسيط في التحكيم الوطني والتجاري الدولي علماً وعملاً، الجزء الأول ١٢٠٢، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، صفحة ٢٢ وما يليها.

٢ مارك وودوارد سميث، مقال بعنوان: «Mediation – advantages and disadvantages»، شركة SYSTECH، بتاريخ 6 سبتمبر 2019، <https://www.systech-int.com/insights/thoughts/mediation-advantages-and-disadvantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

٣ فتحي والي، الوسيط في التحكيم الوطني والتجاري الدولي علماً وعملاً، الجزء الأول ١٢٠٢، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، صفحة ٩.

٤ نفس المرجع السابق، صفحة ٣٢.

٥ مقال بعنوان: «أنواع الوساطة»، الأكاديمية الدولية للوساطة والتحكيم، منشور بتاريخ ٢٢ يونيو ٢٠٢٣، <https://www.iamag.net/ar/publications/articles/mediation-and-its-types>، آخر زيارة بتاريخ ٤ أكتوبر ٢٠٢٥.

❖ المبحث الأول: نقاط القوة في الوساطة مقارنةً بالتحكيم

لآلية الوساطة العديد من نقاط القوة والمميزات مقارنةً بآلية التحكيم في حل المنازعات. فقد أثبت الواقع العملي أن الوساطة تتميز بسرعة ملحوظة في حل النزاعات مقارنةً بالتحكيم، إذ أن متوسط المدة التي يحتاجها الوسيط في عملية الوساطة تتراوح بين يوم إلى يومين بحد أقصى، وذلك مقارنةً بالتحكيم الذي قد تبلغ مدته في المتوسط عام كامل، يتبعه إجراءات بطلان وتنفيذ لحكم التحكيم أمام المحاكم المختصة، وهو ما قد يشكل تعطيلًا ملحوظًا لحل النزاع مقارنةً بالوساطة¹.

وهو عين ما أكدته مؤشر إنفاذ العقود التابع لإحصائيات: «Doing business» التي تصدر عن البنك الدولي، حيث خلص إلى أن متوسط المدة المستغرقة للفصل في نزاع تجاري من خلال محاكم أول درجة تصل إلى ٦٠٠ يوم بما يعادل عامين تقريبًا، وذلك إلى جانب ما قد تستغرقه إجراءات المحاكم العليا من مدة، الأمر الذي يمثل ميزة كبرى للوساطة فيما يتعلق بالسرعة مقارنةً بالقضاء والتحكيم^٢.

كما أن في اتفاق الأطراف على اللجوء إلى الوساطة ما يدل بوضوح على رغبتهم في التوصل إلى حل مبني على التفاوض، وهو ما يعزز ثقتهم في مثل هذه الآلية، بل ويمثل تشجيعًا لهم في الوصول إلى حل يرضي تطلعاتهم^٣.

وما سلف بيانه ما هو إلا نتيجة طبيعية لما تقتضيه عملية الوساطة، والتي يقودها وسيط يتمتع بالحيدة والاستقلال، دون أن يركز دوره بحال على إصدار حكم منهى للخصومة كما هو الحال في التحكيم. ولما كان ذلك، فإن عملية الوساطة تهدف كذلك إلى الحفاظ على العلاقات بين الأطراف، والحرص على عدم انقطاع مثل هذه العلاقات مستقبلًا^٤.

وحال فشل الوساطة، فللأطراف اللجوء إلى القضاء أو التحكيم بحسب الأحوال، الأمر الذي يبرز مدى أهمية اللجوء إلى مثل هذه الوسيلة، لكونها أولًا وأخيرًا لن تضر بمصالح الأطراف، بل على العكس من ذلك، فإنها تعد بمثابة محاولة جدية لحسم النزاع وديًا في إطار زمني معقول دون الإخلال بحق أي من الأطراف في اللجوء مستقبلًا للقضاء أو التحكيم. وبالتالي، يجد الأطراف أنفسهم في بيئة تفاوضية تامة تتمتع بالسرية بعيدًا عن أي قرارات إلزامية، ولا يتم تحرير اتفاق تسوية ملزم، إلا بوصول الأطراف بمساعدة الوسيط لتسوية مقبولة لكل منهم^٥.

ونظرًا لهذه الطبيعة المرنة للوساطة، والتي تميزها تمامًا عن غيرها من وسائل فض المنازعات كالقضاء والتحكيم، فإنها تسمح كذلك بإمكانية توصل الأطراف إلى حلول مبتكرة تجد أساسها فيما يُعرض من الأطراف في جلسات الوساطة من حلول عملية مرضية لكل منهم بعيدًا عن البحث عن صاحب الحق في النزاع بطريقة مجردة كما هو الحال في القضاء والتحكيم^٦.

وعلاوة على ما تقدم، فإن للوساطة ميزة كبرى أخرى تتمثل في أن تكلفتها تعد زهيدة إلى درجة كبيرة مقارنةً بالقضاء والتحكيم وما يتحمله أطراف النزاع فيهما من تكاليف باهظة تتمحور في أتعاب المحامين والمصاريف القضائية والتحكيمية، ذلك أن الوساطة وإن كان يُفضل فيها مثول محامين عن أطراف النزاع، إلا أنها عادةً لا يُشترط فيها ذلك^٧. وفي ذلك، فقد انتهى مؤشر إنفاذ العقود إلى أن متوسط المصاريف القضائية من إجمالي قيمة النزاع قد بلغت ٢٧٪، وهي تكلفة طائلة لا يتحملها أطراف النزاع في الوساطة، مما جعل الوساطة الطريق الطبيعي لفض المنازعات في بعض الدول، ومن بينها الولايات المتحدة الأمريكية، التي شهدت إحالة أكثر من ٨٠٪ من المنازعات إلى الوساطة، وصولًا إلى نسبة نجاح بلغت ٨٠٪^٨.

1 مارك وودوارد سميث، مقال بعنوان: «Mediation – advantages and disadvantages»، شركة SYSTECH، بتاريخ 6 سبتمبر 2019، <https://www.systech-int.com/insights/thoughts/mediation-advantages-and-disadvantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

2 مقال بعنوان: «ما هي الوساطة ومميزاتها؟»، الأكاديمية الدولية للوساطة والتحكيم، منشور بتاريخ 20 سبتمبر 2021، <https://iamaeg.net/ar/publications/articles/what-is-mediation-and-its-advantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

3 مارك وودوارد سميث، مقال بعنوان: «Mediation – advantages and disadvantages»، شركة SYSTECH، بتاريخ 6 سبتمبر 2019، <https://www.systech-int.com/insights/thoughts/mediation-advantages-and-disadvantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

4 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

5 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 4 أكتوبر 2025.

6 مقال بعنوان: «Arbitration vs. Mediation: Which is Right for Your Dispute؟»، منشور بالموقع الإلكتروني لشركة المحاماة العالمية، Responed & Fan، <https://www.rf-arbitration.com/publications/blog/arbitration-vs.-mediation-which-is-right-for-your-dispute>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

7 رايان نيورن، مقال بعنوان: «PROS AND CONS OF MEDIATION VS. ARBITRATION VS. LITIGATION»، منشور بالموقع الإلكتروني لشركة المحاماة NEWBURN LAW، بتاريخ 16 أغسطس 2022، <https://www.newburnlaw.com/pros-and-cons-of-mediation-vs-arbitration-vs-litigation>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

8 مقال بعنوان: «ما هي الوساطة ومميزاتها؟»، الأكاديمية الدولية للوساطة والتحكيم، منشور بتاريخ 20 سبتمبر 2021، <https://iamaeg.net/ar/publications/articles/what-is-mediation-and-its-advantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

وخلاصة ما تقدم هو أن الوساطة هي دائماً الحل الأمثل للأطراف الذين لديهم قناعة بإمكانية التوصل إلى تسوية مقبولة لكل منهم من صنع يديهم¹.

إلا أن جملة هذه الإيجابيات التي تتميز بها الوساطة لا تحول دون القول بأن للوساطة بعض العيوب مقارنةً بنظام التحكيم نبرزها على النحو التالي.

❖ المبحث الثاني: نقاط القصور في الوساطة مقارنةً بالتحكيم

في بعض النزاعات المعقدة، يجد الأطراف أنفسهم أمام الحاجة الملحة إلى فض النزاع الناشب بينهم قضاءً، وهو ما قد يصعب حله في بعض الأحيان بواسطة المفاوضات التي تكفلها الوساطة².

وعلاوة على ما تقدم، فإن الوساطة تعد وسيلة غير إلزامية لحل النزاعات، إلا إذا نجحت، وهو ما قد يجعل أحد أطراف النزاع عازفاً عن المشاركة في إجراءاتها، أو ينسحب منها قبل نهايتها، مما يؤدي حتماً إلى فشلها، إذ هي تتطلب مشاركة جميع الأطراف فيها وتعاونهم مع الوسيط في سبيل الوصول إلى تسوية للنزاع، وذلك خلافاً لنظام التحكيم، الذي لا يتأثر بمثل هذا الأمر، فتمضي هيئة التحكيم قدماً نحو الفصل في النزاع طالما مكنت الطرف الممتنع عن تقديم المذكرات أو المشاركة في الإجراءات الفرصة المواتية لذلك³.

وحتى ولو شارك جميع الأطراف في عملية الوساطة، فإن نجاحها غير مضمون، إذ هو دائماً مرهون بتوصل جميع الأطراف إلى تسوية مقبولة لكل منهم، وإلا فإن الوسيط ينهي إجراءات الوساطة مثبتاً فشل الأطراف في التوصل لهذه التسوية المقبولة، وذلك خلافاً للتحكيم، حيث يفصل المحكمون في النزاع بحكم نهائي وملزم⁴.

كما أنه نظراً لأن العديد من الدول لا تزال لم تسن قانوناً بشأن الوساطة يكفل إنفاذ اتفاقات التسوية المنبثقة عنها أمام محاكم الدولة، فإن مثل هذا الأمر قد يدفع بالأطراف إلى تجنب اللجوء إلى الوساطة، ويرجع ذلك إلى انتفاء ضمان التنفيذ الجبري لاتفاق التسوية الذي تنتهي به الوساطة إن كتب لها النجاح، وذلك خلافاً لما عليه الحال فيما يتعلق بالتنفيذ الجبري لأحكام التحكيم⁵.

والإلى جانب ما تقدم، فإن سلبيات الوساطة قد تتجلى كذلك في حالة قيام أحد أطرافها بحجب بعض من المعلومات اللازمة لعملية التفاوض التي تكفلها الوساطة، فيؤدي ذلك إلى فشلها كذلك، وذلك خلافاً للتحكيم، حيث تمضي هيئة التحكيم في جميع الأحوال قدماً في الإجراءات وصولاً إلى إصدارها حكم منهي للخصومة التحكيمية⁶.

وأخيراً، فإن الاستعانة بخدمات وسيط غير مؤهل قد يترتب عليه إما الفشل في التوصل إلى تسوية، أو على النقيض من ذلك، التوصل إلى تسوية غير منتجة وغير مرضية للأطراف، مما قد يفتح الباب نحو اللجوء إلى القضاء أو التحكيم بحسب الأحوال لحسم النزاع نهائياً، وذلك خلافاً للتحكيم، حيث يُحسم النزاع في جميع الأحوال بحكم منهي للخصومة ولو كان المحكم لم تتوافر في شأنه الخبرة اللازمة لنوع النزاع، ليضاف ما تقدم إلى الجهد والنفقات التي قد بتكبدها الأطراف مع احتمالية فشل الوساطة لأي من الأسباب سالفة الذكر، وغير ذلك من المعلومات التي قد يتحصل عليها طرف من آخر خلال عملية الوساطة ويستغلها لاحقاً ضده⁷.

ويؤخذ كذلك على الوساطة، خلافاً للتحكيم، أنها قد تسبب في بعض الحالات إلى حمل أحد أطرافها إلى قبول تسوية غير ملائمة له، ونخص بالذكر حالة انتفاء التوازن في مراكز القوة بين أطراف الوساطة⁸.

1 بروس إدوارد، مقال بعنوان: «What is the Difference Between Mediation and Arbitration؟»، المنشور عبر منصة EDWARDS MEDIATION ACADEMY، بتاريخ 15 يوليو 2024، https://edwardsmediationacademy-com.translate.goog/what-is-the-difference-between-mediation-and-arbitration/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ar&_x_tr_pto=tc، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

2 Purdue Global Law School، مقال بعنوان: «Arbitration vs. Mediation: What's the Difference؟»، منشور بالموقع الإلكتروني PURDUE GLOBAL، بتاريخ 10 أبريل 2025، <https://www.purduegloballawschool.edu/blog/news/arbitration-vs-mediation>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

3 مارك وودوارد سميث، مقال بعنوان: «Mediation – advantages and disadvantages»، شركة SYSTECH، بتاريخ 6 سبتمبر 2019، <https://www.systech-int.com/insights/thoughts/mediation-advantages-and-disadvantages>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

4 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

5 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

6 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

7 نفس المرجع السابق، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

8 مقال بعنوان: «What Are the Advantages and Disadvantages of Mediation؟»، منشور بموقع شركة المحاماة THE CURLEY LAW FIRM، بتاريخ 26 مايو 2025، <https://curleybusinesslaw.com/what-are-the-advantages-and-disadvantages-of-mediation>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

ونظرًا لعدم نهائية عملية الوساطة^١، فإن اللجوء المباشر إلى القضاء أو التحكيم قد يعد في ذاته دليلًا على فشل الوساطة، خصوصًا في حالة ما إذا لم يتم النص في اتفاق الوساطة على الإجراءات التي ستسري وفقًا لها^٢.

❖ الخاتمة:

وخلاصة ما تقدم، هو أن للوساطة إيجابيات تفوق سلبياتها كوسيلة فعالية لحل النزاعات، ويتوقف نجاحها على الأطراف ذاتهم، وعلى إيمانهم بأنها دائمًا الملاذ الأمثل للسعي لحل أي نزاع بواسطتها قبل تصعيده للقضاء أو التحكيم حال فشلها.

فكلما سعى الأطراف إلى التعاون الفعال في هذا الشأن وازداد إيمانهم بأهمية الوساطة، كلما ازدادت رواجًا وانتشرت ثقافتها كوسيلة مثلى لحل النزاعات. وفي سبيل ذلك، فإنه لا مناص من سن جميع الدول تشريعًا بخصوص الوساطة يكفل تعزيز ثقافتها والإيمان بمدى ضرورة الالتجاء إليها قبل سلوك أي طريق قضائي آخر، ويكفل في ذات الوقت التنفيذ الجبري لاتفاقات الوساطة.

والسؤال الذي سيظل يطرح نفسه هو ما إذا كانت الوساطة ستشهد في الأعوام المقبلة انتشارًا ورواجًا يفوق التحكيم أم أن التحكيم سيظل هو الوسيلة البديلة عن القضاء الأكثر انتشارًا لفض النزاعات. وبالطبع، فإن الأعوام القليلة القادمة ستجيبنا عن هذا التساؤل في ضوء ما ستتخذه الدول من خطوات لتعزيز ثقافة الوساطة.

❖ الخلاصة:

الوساطة تفتح أبواب الحوار وتعيد الثقة إلى العلاقات الاستثمارية.

في عالم تتسارع فيه القرارات وتتداخل المصالح، تصبح الوساطة أكثر من مجرد آلية لتسوية النزاعات؛ إنها فكر جديد لإدارة الخلافات، وأداة لبناء بيئة أعمال أكثر استقرارًا واستدامة.

يجمع هذا الكتاب بين مجموعة من المقالات التي تسلط الضوء على أبعاد الوساطة ودورها في حل مشكلات الشركات، من زوايا قانونية واقتصادية وإنسانية، ليقدم رؤية متكاملة نحو استثمار بلا نزاع وثقة تُبنى على الحوار.

❖ Conclusion:

Mediation opens the doors of dialogue and restores trust to investment relations.

In a world where decisions move fast and interests intertwine, mediation becomes more than a tool for dispute resolution; it is a new mindset for managing conflicts and a means to build a more stable and sustainable business environment.

This book brings together a collection of articles that explore the dimensions of mediation and its role in addressing corporate challenges, from legal, economic, and human perspectives — offering an integrated vision toward investment without conflict and trust built on dialogue.

1 مقال بعنوان: «Arbitration vs. Mediation: Which is Right for Your Dispute»، منشور بالموقع الإلكتروني لشركة المحاماة العالمية، Responded & Fan، <https://www.rf-arbitration.com/publications/blog/arbitration-vs.-mediation-which-is-right-for-your-dispute>، آخر زيارة بتاريخ 9 أكتوبر 2025.

2 فتحي والي، الوسيط في التحكيم الوطني والتجاري الدولي علمًا وعملاً، الجزء الثاني 2021، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، صفحة 611.



الاتصال بالمركز

طريق صلاح سالم، أرض المعارض، الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

المبنى الأمامي - الدور الأرضي (مدينة نصر)

تليفون: +٢٠٢ ٢٤٠٥٥٤٩٤ فاكس: +٢٠٢ ٢٤٠٥٥٦٢١

البريد الإلكتروني: dispute-settlement-center@gafinet.org.eg