المرفق الثاني

مبادئ الأونسيترال التوجيهية بشأن الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية

ألف- الغرض

1- الغرض من مبادئ الأونسيترال التوجيهية بشأن الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية ("المبادئ التوجيهية") هو شرح كيفية استخدام الوساطة لحل المنازعات الاستثمارية الدولية. ولا يُقصد بالمبادئ التوجيهية الترويج لممارسة فضلى بعينها، بل تعداد المسائل التي ينبغي مراعاتها عند الاضطلاع بوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية وشرحها شرحا موجزا. ونظرا لطابع الوساطة المرن، قد تتباين الأساليب والممارسات والطرائق الإجرائية التي تقود الأطراف إلى تسوية المنازعة. وتساعد المبادئ التوجيهية الدول على فهم مختلف جوانب الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية، والفروق الدقيقة في العملية، وفوائدها المحتملة. ويمكن للأطراف والوسيط استخدام المبادئ التوجيهية أو الرجوع إليها حسب تقديرهم وبالقدر الذي يرونه مناسبا، وليسوا مضطرين للأخذ بأي عنصر معين منها أو لتعليل عدم القيام بذلك. ولا تفرض المبادئ التوجيهية أي متطلبات قانونية ملزمة على الأطراف أو الوسيط، وليس من المناسب استخدامها كقواعد للوساطة.

باء- توافر الوساطة لحل المنازعات الاستثمارية الدولية

2- الوساطة عملية مرنة يساعد فيها شخص ثالث ("الوسيط") الأطراف على التفاوض للتوصل إلى تسوية ودية للمسائل محل الخلاف. وهي أداة فعالة لحل المنازعات يعمل فيها الوسيط على هيكلة وتيسير الحوار بين الأطراف. وتتيح الوساطة للأطراف التحكم في العملية، والوصول إلى نتيجة ملائمة لها، وصون العلاقة بينها. وإضافة إلى ذلك، توفر مشاركة الوسيط الضمانات اللازمة لمراعاة الأصول القانونية الواجبة، وهو أمر مهم لأن نتائج المفاوضات قد تخضع للرقابة أو الطعن من جانب الجمهور. ويمكن للوساطة، بوصفها شكلا من أشكال التفاوض الميسَّر أو بمساعدة من الغير، أن تكون مفيدة عندما تعتبر المفاوضات بين الأطراف أكثر السبل ملاءمة لحل المنازعة. ومن ثم، قد تكون الوساطة أيضا أداة فعالة لتسوية المنازعات الاستثمارية الدولية.

جيم- ملاءمة الوساطة لحل منازعة استثمارية دولية

3- عند النظر في مدى ملاءمة الوساطة لتسوية أي مسألة أو منازعة ناشئة عن استثمار دولي، تراعى الجوانب التالية إذا كانت ذات صلة:

(أ) استصواب صون العلاقة بين الأطراف، أيضا في ضوء الحفاظ على الاستثمارات الحالية وكذلك إمكانية جذب الاستثمارات في المستقبل؛

(ب) استعداد الأطراف للدخول في حوار أو مفاوضات وتفهُّم مواقف الأطراف الأخرى؛

(ج) عدد الأطراف المعنية، بما في ذلك الأطراف التي يحتمل أن تتباين مصالحها؛

(د) استصواب حل المنازعة بطريقة فعالة من حيث الوقت والتكلفة؛

(هـ) طبيعة المنازعة والتظلم الكامن وراءها؛

(و) تعقد المسائل محل الخلاف وإلحاح الحاجة إلى معالجتها؛

(ز) الفائدة العائدة على الأطراف من تبسيط المسائل المطروحة؛

(ح) استصواب إشراك طرف ثالث؛

(ط) استصواب تحكم الأطراف في عملية حل المنازعة وفي النتيجة؛

(ي) استصواب لجوء الأطراف إلى وضع حلول مبتكرة ومصممة خصيصا للحالة؛

(ك) أي تبعات للامتثال لأي اتفاق تسوية، بما في ذلك أي تبعات سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية أو مالية.

4- وعلى الرغم من أن القائمة المرجعية المذكورة أعلاه يمكن أن تساعد الأطراف على تحديد مدى ملاءمة الوساطة لحل مسألة أو منازعة ما، فقد لا تكون جميع الجوانب ذات صلة. فمدى ملاءمة الوساطة قد تتفاوت بحسب وجهات نظر الأطراف. ففي الوقت الذي قد تعتبر فيه بعض الأطراف الوساطة ملائمة في مرحلة مبكرة، قبل أن تتصعد مسألة ما لتصبح منازعة مثلا، قد تعتبرها أطراف أخرى ملائمة بعد البدء في التحكيم أو التقاضي أو في مرحلة لاحقة من تلك الإجراءات (على سبيل المثال، بعد المذكرات الخطية أو جلسة الاستماع).

دال- الموافقة على الوساطة

5- الوساطة عملية توافقية قائمة على موافقة الأطراف عليها. وقد تعرب الدول عن موافقتها على الوساطة في معاهدات الاستثمار أو عقود الاستثمار أو التشريعات المحلية أو في أي شكل آخر. ويمكن الإعراب عن الموافقة على الوساطة في إطار بند متعدد المستويات لحل المنازعات ينص، على سبيل المثال، على أن تلتزم الأطراف، في حال نشوب منازعة، بتنفيذ خطوات معينة، مثلا، بأن تجرب الوساطة قبل اللجوء إلى التحكيم.

6- ولا يلزم أن يكون قد أُعرب عن الموافقة على الوساطة قبل نشوب المنازعة. ويمكن للطرف الراغب في الوساطة دعوة الطرف الآخر إلى الوساطة، وقد تتضمن الدعوة وصفا لأساس المنازعة يكفي لتحديد الأمور التي أدت إلى المنازعة، ووصفا لأي خطوات سابقة اتُّخذت لحل المنازعة، بما في ذلك أي معلومات عن المطالبات التي لم يُبت فيها بعد.

7- وقد تكون هناك حالات تُلزَم فيها الأطراف بالدخول في الوساطة قبل البدء في التحكيم أو التقاضي. إلا أن الأطراف لديها الحرية عموما، بالنظر إلى أنها عملية توافقية، في الخروج من العملية في أي وقت. وتنص بعض قواعد[1] ومعاهدات الوساطة على أن الوساطة ينبغي، متى بدأت، أن تستمر لفترة زمنية معينة أو حتى مرحلة معينة من العملية.

هاء- توقيت الوساطة ومدتها

8- تظل الوساطة متاحة في أي وقت مع أن مدى ملاءمتها قد تتغير بتغير الظروف. ومن ثم، يمكن استخدامها كأداة طوال دورة حياة الاستثمارات كلما نشأت مسائل أو منازعات. وقد تحدد معاهدات وعقود الاستثمار فترة زمنية تشجَّع خلالها الأطراف على التوصل إلى تسوية ودية، بسبل منها الوساطة. وفي حالات معينة، قد يكون انقضاء تلك الفترة شرطا مسبقا لبدء التحكيم.

9- وقد تحل الوساطة بعض المشاكل الكامنة وراء المنازعة، الأمر الذي قد يساعد على تهدئة المنازعة أو تضييق نطاقها. وبشكل عام، من الأسهل إيجاد حلول مقبولة لكل الأطراف إذا أجريت الوساطة قبل أن تتخذ الأطراف مواقف تخاصمية.

10- وعندما توافق الأطراف على الوساطة، قد تود أن تحدد فترة زمنية تدخل خلالها في الوساطة. وينبغي ألا تكون المدة أقصر مما يلزم وأن تكون كافية لتسيير الوساطة بصورة تتسم بالكفاءة والتبسيط.

(1) على سبيل المثال، تقتضي الفقرة 4 من المادة 9 من قواعد رابطة المحامين الدولية الخاصة بالوساطة بين المستثمرين والدول (Rules for Investor-State Mediation of the International Bar Association) من الأطراف أن تشارك في مؤتمر إدارة الوساطة.

واو- قواعد الوساطة

11- عندما تعرب الأطراف عن موافقتها أو اتفاقها على الوساطة، ينبغي لها أيضا الاتفاق على مجموعة من القواعد تحكم عملية الوساطة والرجوع إليها. ومن أمثلة القواعد المصممة خصيصا للمنازعات الاستثمارية الدولية قواعد الوساطة الصادرة عن المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار لعام 2022[(2)] وقواعد الوساطة بين المستثمرين والدول الصادرة عن رابطة المحامين الدولية لعام 2012 (قواعد رابطة المحامين الدولية). ويجوز للأطراف أيضا الرجوع إلى "قواعد الأونسيترال للوساطة" العامة المعتمدة في عام 2021[(3)] أو أي مجموعة أخرى من قواعد الوساطة. وتوفر قواعد الوساطة إطارا إجرائيا للوساطة، وتساعد الأطراف على تجنب الثغرات الإجرائية، وتمنحها في الوقت نفسه المرونة لتكييف الإجراءات مع احتياجاتها. لكن في حال تعارُض تلك القواعد أو اتفاق الأطراف مع أحكام القانون المنطبق على الوساطة التي لا يمكن للأطراف أن تخرج عنها، يعتد بأحكام القانون المنطبق[(4)].

زاي- دور المؤسسات

12- بوصف الوساطة شكلا من أشكال التفاوض الميسَّر، يمكن إجراؤها بدعم إداري مؤسسي أو من دونه. ويشمل الدعم الإداري الذي تقدمه المؤسسات، على سبيل المثال: (أ) تقديم إرشادات بشأن الجوانب الإجرائية؛ (ب) المساعدة في التواصل مع الطرف الآخر، بما في ذلك إحالة عرض الوساطة إليه؛ (ج) تحديد مجموعة من الوسطاء والمساعدة في اختيارهم وتعيينهم؛ (د) المساعدة في الجوانب اللوجستية للوساطة، بما في ذلك تنظيم الاجتماعات التي تعقد حضوريا وعن بعد، إلى جانب توفير تدابير لحماية البيانات والأمن السيبراني؛ (هـ) الخدمات المالية (على سبيل المثال، طلب دفعات مقدمة من الأطراف وحجزها وإدارتها لتغطية تكاليف الوساطة وسداد أتعاب الوسيط والنفقات)؛ (و) إصدار شهادة تفيد بأن الوساطة أُجريت[(5)].

13- ويمكن لهذه المؤسسات أيضا التوعية بتوافر الوساطة، وتوفير معلومات عامة، بما في ذلك معلومات عن أفضل الممارسات، وتنفيذ أنشطة لبناء قدرات الأطراف المهتمة والوسطاء المحتملين.

حاء- دور الوسيط ومؤهلاته وتعيينه

1- دور الوسيط

14- ييسر الوسيط المفاوضات بين الأطراف ويساعدها في التوصل إلى حل مقبول لكل الأطراف. وعليه، فإن الوسيط لا يقرر كيف ستُحل المنازعة بل يدعم الأطراف في حل المسائل بنفسها عن طريق التفاوض. ويهيئ الوسيط بيئة محايدة تتيح للأطراف المناقشة والتغلب على الانسدادات والتوصل إلى حل.

15- وعلى الوسيط ألا يتخذ قرارات أو أن يصدر أحكاما بشأن سلوك الأطراف السابق الذي أدى إلى المنازعة أو أن يقدم مشورة قانونية للأطراف. إلا أنه يجوز للوسيط أن يساعد الأطراف في تقييم مكامن القوة والضعف في حججها.

---

(2) على الرابط https://icsid.worldbank.org/rules-regulations/mediation.

(3) على الرابط https://uncitral.un.org/ar/texts/mediation.

(4) انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 1 (5)؛ ICSID Mediation Rules, Rule 3(3)؛ IBA Rules, Article 1(3).

(5) قد تساعد هذه الشهادة الأطراف في إنفاذ اتفاق التسوية بموجب اتفاقية الأمم المتحدة بشأن اتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة أو في استيفاء شروط أخرى واردة في معاهدات الاستثمار (على سبيل المثال، كدليل، عند البدء في التحكيم، على أن الوساطة قد أُجريت).

2- مؤهلات الوسيط والمتطلبات الأخرى الخاصة به

16- بالنظر إلى الدور المذكور أعلاه، ينبغي أن يكون الوسيط مهنيا متمرسا مشهودا له بالكفاءة في إجراء الوساطة. وينبغي أن يكون الوسيط متمرسا في مختلف وسائل التواصل وأساليب التفاوض المختلفة وأن يكون قادرا على استخدام أدوات لمساعدة الأطراف أثناء وضعها حلولا مقبولة لكل الأطراف. وينبغي أن يكون الوسيط قادرا على مراعاة احتياجات كافة الأطراف ومصالحها ومخاوفها ودوافعها والقيود المفروضة عليها.

17- *الكفاءة* - عند اختيار وسيط، ينبغي للأطراف النظر فيما إذا كان الوسيط يملك، من بين أمور أخرى، الخبرات والكفاءات التالية (انظر أيضا الفقرة 22 أدناه)[6]:

(أ) خبرة في العمل كوسيط؛

(ب) قدرة على إجراء الوساطة بفعالية؛

(ج) تدريبا في مجال الوساطة، بما في ذلك أي شهادة اعتماد؛

(د) خبرة في العمل في الحكومات أو الكيانات العمومية أو معها؛

(هـ) خبرة في مختلف أشكال حل المنازعات التي تشمل الحكومات أو الكيانات الحكومية؛

(و) خبرة في مجال قانون الاستثمار أو في القطاع ذي الصلة (انظر الفقرة 18 أدناه)؛

(ز) فهما لسياق وإطار المنازعات الاستثمارية، بما في ذلك الجوانب الاقتصادية والقانونية والاجتماعية والثقافية؛

(ح) معرفة لغة واحدة أو أكثر من أجل التواصل بفعالية مع الأطراف وفهم المسائل المطروحة.

18- وعلى الرغم من أن الخبرة والمعرفة في مجال قانون الاستثمار يمكن أن تكون مفيدة في سبر مكامن القوة والضعف في مواقف الأطراف، فإن هذه الخبرة القانونية قد لا تكون الكفاءة الأهم بالنظر إلى أن المهمة الرئيسية للوسيط تكمن في تيسير المفاوضات بين الأطراف. وإذا نشأت حاجة إلى خبرة قانونية في الوساطة، فمن الممكن تعيين خبير قانوني لمساعدة الوسيط، حيث يمكن للممثلين القانونيين للأطراف أن يزودوا موكليهم بتقييم قانوني للمنازعة أو أي حل مقترح (انظر الفقرة 27 أدناه).

19- *الاستقلال والحياد* - ينبغي أن يكون الوسيط مستقلا ومحايدا[7]. ولذلك ينبغي للوسيط أن يفصح عن المعلومات ذات الصلة لتمكين الأطراف من العلم بوجود أي تضارب في المصالح[8].

20- *الجنسية* - قد تكون جنسية الوسيط أيضا عاملا تنبغي مراعاته عند اختيار الوسيط. فعلى سبيل المثال، يجوز للأطراف النظر فيما إذا كان تعيين وسيط من جنسية غير جنسية الأطراف من شأنه تجنب أي تصور بوجود تحيز. غير أنه يجوز للأطراف أيضا أن تنظر في جدوى اختيار وسيط يحمل نفس جنسيتها، فعلى سبيل المثال، سيكون هذا الوسيط على دراية بلغة الأطراف وعاداتها وثقافتها وقد تتعزز بذلك مقبولية اتفاق التسوية المنبثق من الوساطة.

---

(6) للاطلاع على قائمة بالكفاءات، انظر، على سبيل المثال، appendix B to the IBA Rules; the Energy Charter Secretariat, "Guide on investment mediation", 2016; and the International Mediation Institute, "Competency criteria for investor-State mediators", 2016.

(7) انظر ICSID Mediation Rules, Rule 12(1)؛ IBA Rules, Article 3.

(8) انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 3 (6)؛ ICSID Mediation Rules, Rule 14(3)(b)؛ IBA Rules, Article 3(3) and (4).

3- تعيين الوسيط

21- عادة ما تعين الأطراف الوسيط[9]. ويجوز للأطراف الاتفاق على الوسيط أو إجراء التعيين، الذي قد يشمل مؤسسة أو شخصا آخر[10]. وبموجب بعض قواعد الوساطة، يجوز للأطراف، إذا لم تعين وسيطا أو تعذر عليها الاتفاق على وسيط في غضون فترة زمنية معينة، أن تستعين بمؤسسة أو شخص آخر لتعيين الوسيط (انظر الفقرة 12 أعلاه)[11]. وينبغي لهذه المؤسسة أن تراعي التنوع الجغرافي ونوع الجنس عند تعيين الوسيط.

عدد الوسطاء والوساطة المشتركة

22- للأطراف الحرية في الاتفاق على عدد الوسطاء وقد ترغب في النظر في تعيين وسيطين (يشار إلى ذلك بـ"الوساطة المشتركة"). ويمكن للأطراف الاشتراك في تعيين الوسيطين. وتتطلب الوساطة المشتركة من الوسطاء امتلاك مهارات العمل الجماعي التي تتيح لهم العمل معا على تيسير مفاوضات الأطراف. وبالنظر إلى أن خلفيات الوسطاء أو مجالات خبرتهم قد تختلف، فإن الوساطة المشتركة قد تكون مفيدة في المنازعات المعقدة، أو في القضايا التي تتعدد فيها الأطراف، أو عندما يلزم التقريب بين الثقافات المتنوعة.

23- وعند النظر في الوسطاء المحتملين، وخصوصا الوسطاء المشاركين، ينبغي أن تسعى الأطراف جاهدة إلى مراعاة التنوع الجغرافي ونوع الجنس[12]، وهو ما يمكن أن ييسر مفاوضات الأطراف ويزيد الثقة في الوساطة.

4- استقالة الوسيط واستبداله

24- قد تكون هناك حالات يرغب فيها الوسيط في الاستقالة من الوساطة، أو يتعين عليه ذلك، وعندها، ينبغي له أن يبلغ الأطراف بذلك في أقرب وقت ممكن. وإضافة إلى ذلك، ينبغي للوسيط الاستقالة من العملية إذا طلبت الأطراف ذلك على نحو مشترك، أو إذا لم يكن في وضع يسمح له بأداء الواجبات المطلوبة. وعند استقالة الوسيط، عادة ما تستبدله الأطراف باستخدام نفس الإجراء المستخدم في التعيين الأصلي.

طاء- دور الأطراف والمشاركين الآخرين في الوساطة

25- تتطلب الوساطة مشاركة نشطة من الأطراف، وبدونها لا يمكن المضي بالإجراءات. ويتعين على الأطراف العمل معا ومع الوسيط لاستكشاف المسائل محل الخلاف والتوصل إلى حلول محتملة. ويجوز إجراء المناقشات بالاشتراك مع جميع الأطراف أو في اجتماعات منفصلة بين الوسيط وأحد الأطراف. ويعد تيسير المفاوضات عن طريق عقد اجتماعات منفصلة سمة شائعة من سمات الوساطة وهو يتيح للوسيط أن يستكشف مع كل طرف بحرية مصالحه وشواغله وأن يضع خيارات ممكنة للتسوية.

26- *تكوين أفرقة الأطراف* - ينبغي للأطراف، وهي تحدد حجم وتكوين فريقها، النظر في تضمين الفريق عضوا مخولا سلطة تسوية المنازعة والتأكد من حضوره طوال العملية. إلا أن ذلك قد لا يكون ممكنا،

---

(9) انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 3 (2)؛ ICSID Mediation Rules, Rule 13(1)؛ IBA Rules, Article 4(5).

(10) انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 3 (3)؛ ICSID Mediation Rules, Rule 13(3)؛ IBA Rules, Article 4(6).

(11) على سبيل المثال، الأمين العام للمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار وفقا لقواعد الوساطة الصادرة عن المركز، القاعدة 13 (4)، والأمين العام للمحكمة الدائمة للتحكيم وفقا لقواعد رابطة المحامين الدولية، المادة 4 (7).

(12) انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 3 (5).

على سبيل المثال، إذا لزم التأشير بالموافقة أو التوقيع من قِبَل وزارة أو وزارات أو مجلس وزراء من جهة الدولة، أو لزم الأمر نفسه من قبل مجلس إدارة أو هيئة إشراف مؤسسية من جهة المستثمر. وعلى أي حال، من المستصوب أن يتضمن الفريق عضوا لديه خط اتصال واضح مع الشخص أو الكيان الذي يملك صلاحية الدخول في تسوية. وينبغي إطلاع الوسيط والأطراف الأخرى في وقت مبكر من الوساطة على المعلومات المتعلقة بصلاحية الدخول في تسوية التي يملكها المشاركون في الوساطة.

27- *دور الممثلين القانونيين* – يختلف دور الممثلين القانونيين في الوساطة، إن كان لديهم دور، عن دورهم في العمليات الاتهامية. فعلى سبيل المثال، في التحكيم، يركز الممثلون القانونيون عادة على تقديم الحجج القانونية والوقائعية بهدف إقناع هيئة التحكيم بإصدار قرار تحكيم لصالح موكليهم. أما في الوساطة، فيأخذ الممثلون القانونيون بنهج تعاوني في استكشاف وتحديد حلول تستشرف المستقبل وتعزز مصلحة وأهداف موكليهم. وبهذا المعنى، يتولى الممثلون القانونيون توجيه الأطراف خلال عملية الوساطة. ويجوز أيضا للممثلين القانونيين إسداء المشورة القانونية (على سبيل المثال، إعلام الأطراف بإمكانية اللجوء للوساطة وبقواعد الوساطة الاستثمارية المتاحة)، والمساعدة في إجراء تقييم واقعي لمكامن القوة والضعف في القضية، ومساعدة الأطراف في صياغة المذكرات الخطية، واستبانة وتجميع الوثائق ذات الصلة لاستخدامها في الوساطة. ويجوز أيضا أن يشارك الممثلون القانونيون في المناقشات المتعلقة بالمسائل الإجرائية، وإعداد المذكرات الافتتاحية، وصياغة بنود اتفاق التسوية المحتمل.

الخبراء والأطراف الأخرى

28- قد ترغب الأطراف في النظر فيما إذا كانت مشاركة الخبراء والأطراف الأخرى في الوساطة مفيدة وتساعد الأطراف في التوصل إلى حل ودي.

29- *دور الخبراء* – يمكن أن يتضمن فريق الطرف خبراء متخصصين في الموضوع يسدون المشورة للطرف، على سبيل المثال، بشأن المسائل المالية ذات الصلة بتقديم العروض أو شروط اتفاق التسوية. ويجوز للأطراف أيضا النظر في الاشتراك في تعيين خبير قد تكون إسهاماته مفيدة في التفاوض على حل تتفق عليه كل الأطراف. وتحدد الأطراف، بالتشاور مع الوسيط، نوع مشاركة الخبير ونطاقها.

30- *دور الأطراف الأخرى* – تسمح مرونة الوساطة بمشاركة أطراف أخرى في العملية. وينبغي للأطراف أن تنظر فيما إذا كانت مشاركة أطراف ثالثة (بسبل منها المذكرات الخطية) يمكن أن تكون طريقة لمراعاة المصلحة العامة في المنازعات الاستثمارية الدولية وأن تساعد في التوصل إلى حل ودي. ومن الأمثلة على هذه الأطراف: (أ) الدول الأطراف في معاهدة الاستثمار المعنية التي ليست طرفا في المنازعة؛ (ب) المجتمعات المحلية المتأثرة بالاستثمار أو المنازعة أو أي حل تفاوضي؛ (ج) المجتمع المدني ككل؛ (د) غير ذلك من أصحاب المصلحة المهتمين بالموضوع. ويتعين على الأطراف أن تحدد نطاق مشاركتها والإطار الإجرائي لتلك المشاركة بالتشاور مع الوسيط.

ياء- تسيير الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية

المراحل المختلفة

31- يمكن أن تتألف الوساطة من مراحل مختلفة تبعا للمسائل المطروحة[13]. وفيما يلي مثال توضيحي للمراحل المختلفة.

(13) انظر ICSID, "Background paper on investment mediation", July 2021, p. 12.

المراحل				
	الحوار الميسَّر			
التحضير/التشاور الأولي	الافتتاح	الاستكشاف	وضع الخيارات	التسوية الختامية/الإنهاء
تقدم الأطراف للوسيط مذكرات خطية أولية تتضمن وصفا موجزا للمسائل ووجهات نظرها بشأن تلك المسائل. ويناقش الوسيط الجوانب الإجرائية للوساطة مع الأطراف. في هذه المرحلة، يناقَش الإجراء الواجب اتباعه ونهج الوسيط وأسلوبه.	يقدم كل طرف (أو ممثله) مذكرة افتتاحية.	يعمل الوسيط مع الأطراف لاستبانة الأساس أو الخطوط العريضة لحل مقبول لكل الأطراف.	يساعد الوسيط الأطراف على وضع خيارات للتسوية.	تسجل الأطراف بنود اتفاق التسوية وتكفل امتثال الاتفاق لجميع متطلبات القانون المنطبق. إذا لم تسفر الوساطة عن تسوية، أُنهيت وسُجل ذلك بعبارات واضحة، لأن ذلك قد يشكل الأساس لأي إجراءات لاحقة أو يؤثر على فترات التقادم.

جلسات الوساطة حضوريا وعبر الإنترنت

32- يجوز عقد الاجتماعات أثناء الوساطة حضوريا أو عن بعد باستخدام وسائل عبر الإنترنت. وعلى الرغم من أن الوساطة تجرى تقليديا بالحضور الشخصي، فقد سمحت التكنولوجيا بزيادة كبيرة في عدد الوساطات التي تجرى عبر الإنترنت في السنوات الأخيرة. وتسمح الاجتماعات الحضورية بالتفاعل المباشر بين الأطراف والوسيط ويمكن أن يستفيد منها الوسيط والأطراف في إشاعة روح الوفاق، الأمر الذي ييسر المفاوضات. ولأن الاجتماعات المعقودة عن بعد عبر الإنترنت لا تتطلب السفر ولأنها قد تعالج مسألة تضارب المواعيد، فقد يؤدي عقدها إلى زيادة فعالية العملية من حيث الوقت والتكلفة. وما دامت الأطراف قادرة على الوصول بسهولة إلى الاجتماعات، قد تكون الاجتماعات عبر الإنترنت مفيدة لإجراء كامل عملية الوساطة أو أجزاء منها.

33- بيد أن الوساطة عبر الإنترنت قد تطرح تحديات فيما يتعلق بحماية البيانات والأمن السيبراني، التي قد تؤثر على سلامة العملية. وعليه، ينبغي النظر في سياسات الخصوصية المنطبقة وما إذا كانت سياسات معالجة البيانات والاحتفاظ بها في المنصات الإلكترونية توفر حماية قوية كافية. وينبغي اتخاذ التدابير اللازمة لضمان مستوى من الأمن للأشخاص الذين يتفاعلون على المنصات الإلكترونية. ويمكن تنفيذ ضمانات إضافية لضمان سلامة العملية، مثل: (أ) اتخاذ تدابير لضمان خصوصية الإجراءات (على سبيل المثال، إبقاء البيانات في حدها الأدنى، التشفير، التصديق الرقمي)، (ب) فرض شرط تعاقدي يحظر على الأطراف الأخرى نشر أو استخدام المعلومات السرية في جلسات الاستماع الاتهامية اللاحقة. ويمكن النص على هذه الاعتبارات في ترتيبات السرية التي تتناول، على سبيل المثال، استخدام المؤتمرات المحمية بكلمة مرور و/أو حظر تسجيل المفاوضات بالصوت والفيديو.

34- وعلى أي حال، ينبغي أن تناقش الأطراف والوسيط في بداية الوساطة مزايا وعيوب إجراء الوساطة حضوريا وعبر الإنترنت.

كاف- معاملة المعلومات المتبادلة: استخدام المعلومات في إجراءات أخرى، والسرية، والالتزامات المتعلقة بالإفصاح

استخدام المعلومات في إجراءات أخرى

35- لكي تنجح الوساطة، يجب أن تكون الأطراف قادرة على الدخول بحرية في المفاوضات دون القلق من أن الأطراف الأخرى ستستخدم المعلومات المتبادلة أو المذكرات المقدمة أثناء تلك العملية في إجراء آخر، كدليل

مثلا. ولهذا الغرض، توافق الأطراف عادة على عدم اســـتخدام المعلومات المتبادلة أثناء الوســـاطة في إجراءات أخرى، وهو ما ينطبق على جميع المشـــاركين في عملية الوســـاطة[14]. وهذا يشـــجع المناقشـــات عن طريق منع الطرف الآخر من أن يعتمد، في أي إجراء آخر، على المذكرات المقدمة أو المعلومات المتبادلة في مسعى حقيقي لتسوية المنازعة. لكن إذا كانت المعلومات أو الوثيقة متاحة بشكل مستقل عن الوساطة، لم تعد تلك المعلومات غير مقبولة لمجرد أنه جرى تبادلها في الوساطة[15].

السرية والشفافية

36- ينبغي للأطراف النظر فيما إذا كان يتعين الحفاظ على ســـرية إجراءات الوســـاطة وكذلك المعلومات والوثائق المتبادلة من أجل فسح المجال أمام إجراء مناقشة مفتوحة وصريحة. وإذا كان الأمر كذلك، فينبغي أن يبدأ الالتزام بالســـرية مع بدء الوســـاطة، وأن يســـري على جميع المشـــاركين في الوســـاطة. وينبغي أن تطمئن الأطراف إلى أنه يمكنها تبادل المعلومات السرية والدخول في مناقشـات موضـوعية دون خوف من أي عواقب سلبية. ولذلك، قد تكون السرية ميزة قوية للوساطة.

37- ومن ناحية أخرى، ينبغي للأطراف أيضـــا النظر فيما إذا كانت الشـــفافية ذات صـــلة في ضـــوء مراعاة المصـــلحة العامة واحتمال إنفاق أموال عامة فيما يتعلق بالمنازعات الاســـتثمارية الدولية. ومن أجل ضـــمان قبول الجمهور وتعزيز مشروعية الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية، ينبغي تحقيق التوازن بين السرية والشفافية.

38- وينبغي للأطراف إذا رغبت في تناول مسألة السرية والشفافية في الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية على وجه الخصـــوص، أن تتفق على تلك الجوانب. وعند اختيار قواعد الوســـاطة، ينبغي أن تنظر الأطراف فيما إذا كانت الأحكام الواردة فيها مناسبة للمنازعات الاستثمارية الدولية وتحقّق التوازن بين السرية والشفافية. وتشمل الجوانب التي قد ترغب الأطراف في النظر فيها ما يلي: (أ) ما إذا كانت حقيقة أن الوســـاطة قد جرت ينبغي أن تكون ســـرية؛ (ب) ما إذا كانت المعلومات المتعلقة بالوســـاطة أو التي يتم الحصـــول عليها أثناء الوســـاطة ينبغي أن تكون ســـرية؛ (ج) ما إذا كانت التســـويات المتفق عليها ينبغي أن تكون ســـرية وإلى أي مدى ينبغي أن تظل كذلك؛ (د) تحديد إلى أي مدى ينبغي للخبراء والأطراف الأخرى الوصـــول إلى المعلومات الســـرية؛ (هـ) طرائق الإفصـــاح عن المعلومات لوســـائط الإعلام أو الجمهور من أجل تقديم معلومات محدثة إلى الجمهور و/أو الشـــرائح المعنية أثناء الوســـاطة؛ (و) مدى الإفصاح في حال عدم نجاح الوساطة.

39- وقد تكون هناك حالات يكون فيها مستوى السرية الذي يمكن أن تتفق عليه الأطراف محدودا. فعلى سبيل المثال، قد تقتضـي التشريعات المحلية أو الاتفاقات الدولية أو المحاكم المحلية الإفصـاح (وهذه تسمى متطلبات الإفصـــاح الاســـتباقي). ويمكن العثور على أمثلة أخرى في التشـــريعات المحلية المنطبقة على المعاملة أو المنازعة المعنية (مثل التشريعات المحلية التي تحكم الشراكات بين القطاعين العام والخاص[16]،

(14) يرد هذا النهج في قواعد الوساطة (انظر قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 7؛ ICSID Mediation Rules, Rule 11) وكذلك في عدد من اتفاقيات الاستثمار المبرمة مؤخرا، على سبيل المثال، art. 25(1) of the agreement between Argentina and Japan for the promotion and protection of investment ("Argentina–Japan BIT (2018)"), and art. 9.18(3) of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) (2018)؛ وانظر أيضا Article 8.20(2), Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the EU (CETA) (2016).

(15) قواعد الأونسيترال للوساطة، المادة 7 (4).

(16) يوضح إطار الإفصاح عن المعلومات في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص التابع للبنك الدولي أهداف ونطاق نظم الإفصاح هذه. انظر على سبيل المثال، World Bank Group, Construction Sector Transparency Initiative and Public-Private Infrastructure Advisory Facility, *A Framework for Disclosure in Public-Private Partnerships: Technical Guidance for Systematic, Proactive, Pre-and Post-Procurement Disclosure of Information in Public-Private Partnership Programs*, August 2015.

أو أنظمة الإدارة المالية العمومية، أو التشريعات المتعلقة بشفافية الموازنة، أو التشريعات المتعلقة بحرية الإعلام) و/أو على المشاركين في الوساطة. وهناك أيضا حالات تقتضي فيها التشريعات المحلية المتعلقة بالإفصاح عن المعلومات والرامية إلى حماية المصلحة العامة نشر أي التزام متفق عليه و/أو الإفصاح المستمر عن الأداء، وكذلك أي شروط يُتفاوض بشأنها.

لام- اتفاق التسوية

40- في الوساطة، تتحكم الأطراف في العملية ويتوقع منها أن تشارك في العملية بنشاط وبنية حسنة. وهذا يعني أن اتفاق التسوية، بما في ذلك الشروط الواردة فيه، لا يُفرض على الأطراف إلا بعد أن تكون قد اتفقت عليه. وبالنظر إلى الطابع الطوعي، يُتوقع من الأطراف الامتثال لشروط أي اتفاق تسوية تفاوضي. ومع ذلك، ولضمان صحة اتفاق التسوية، ينبغي للأطراف أن تضع في اعتبارها المتطلبات المتعلقة بالشكل والمضمون. وبالإضافة إلى ذلك، قد يتبين، في حالة طلب الإنفاذ، أن المتطلبات المتعلقة بالإيداع والتسجيل والتسليم ذات صلة. فعلى سبيل المثال، ينبغي النظر في المتطلبات الواردة في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن اتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة ("اتفاقية سنغافورة") وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة ("قانون الأونسيترال النموذجي للوساطة") (مثل توقيع الأطراف على اتفاق التسوية، وتقديم أدلة تثبت أن اتفاق التسوية انبثق من الوساطة).

41- وعلاوة على ذلك، لا ينبغي للأطراف أن تبدأ أو تواصل أي إجراء آخر من إجراءات تسوية المنازعات الاستثمارية الدولية يتعلق بكامل المنازعة الخاضعة للوساطة أو أجزاء منها إذا كانت المنازعة قد حُلت.

ميم- تعزيز استخدام الوساطة

42- تشرح الأقسام باء إلى لام سبل استخدام الوساطة لحل المنازعات الاستثمارية الدولية. وقد تود الدول الراغبة في تيسير استخدام الوساطة كوسيلة لتسوية منازعات الاستثمار أن تنظر في تذليل العقبات التي تعترض استخدامها، حتى يتمكن المستثمرون والدول على حد سواء من المشاركة بفعالية في الوساطة. ويشمل ذلك توفير إطار قانوني محلي ودولي تمكيني، وكذلك، قدر الإمكان، بناء قدرات المشاركين المحتملين في الوساطة (انظر الفقرة 47 أدناه). وقد تنظر الدول أيضا في الوساطة كعنصر من عناصر إطار درء المنازعات والتخفيف من حدتها.

43- *الإطار القانوني المحلي* – من شأن إيراد أساس قانوني في القانون المحلي يشير إلى موافقة الدولة على الوساطة كأداة لتسوية المنازعات، بما في ذلك المنازعات الاستثمارية الدولية، أن ينبه المستثمرين إلى إمكانية استخدام الوساطة. ويمكن لهذا الأساس القانوني أن يهيئ بيئة تمكينية تتيح للدول والكيانات الحكومية المشاركة في الوساطة، وأن يعالج ما قد يساور المسؤولين الحكوميين من شواغل، كتلك الناشئة عن الخوف من المسؤولية الشخصية أو من التعرض للتهم بالفساد. ويمكن أن يوضح هذا التشريع أيضا تسلسل السلطة، وتمثيل الدولة في العمليات الرسمية أو غير الرسمية لحل المنازعات، وغير ذلك من المسائل.

44- وقد ترغب الدول، لدى وضع إطار قانوني محلي لتعزيز الوساطة، أن تنظر في اعتماد قانون الأونسيترال النموذجي للوساطة، الذي ينص على قواعد موحدة فيما يتعلق بعملية الوساطة ويهدف إلى تشجيع استخدام الوساطة وضمان قدر أكبر من القدرة على التنبؤ واليقين في استخدامها[17].

(17) ترد هنا قائمة بالدول التي سنت تشريعات تستند إلى قانون الأونسيترال النموذجي للوساطة:
https://uncitral.un.org/ar/texts/arbitration/modellaw/commercial_conciliation/status.

45- *اتفاقية سنغافورة* – كما لوحظ (انظر الفقرة 40 أعلاه)، قد لا تنشأ في كثير من الأحيان حاجة إلى إنفاذ اتفاق تسوية لأن المتوقع من الأطراف أن تلتزم بالشروط الواردة فيه. إلا أن توافر آلية للإنفاذ عنصر يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند اختيار أنسب آلية لحل المنازعة. ويتعين على الدول التي تعتمد قانون الأونسيترال النموذجي للوساطة أن تعترف بطابع اتفاقات التسوية الملزم والواجب الإنفاذ (انظر المادة 15) وأن تكفل إنفاذ محاكمها للاتفاق (انظر المادة 18) وفيما يتعلق بإنفاذ اتفاقات التسوية عبر الحدود، فإن اتفاقية سنغافورة هي إحدى الأدوات التي تمكن الأطراف من إنفاذ اتفاقات التسوية في محاكم دولة طرف في الاتفاقية[18]. وينبغي للأطراف أن تحيط علما بأي إعلان تصدره الدول الأطراف بموجب الفقرة 1 (أ) من المادة 8 من اتفاقية سنغافورة تبين فيه أن الدولة لن تطبق اتفاقية سنغافورة على اتفاقات التسوية التي تكون تلك الدول طرفا فيها[19].

46- *بنود الوساطة في معاهدات الاستثمار وعقود الاستثمار* – يمكن أن تدرج الدول في معاهدات الاستثمار[20] أو عقود الاستثمار الخاصة بها أحكاما تتيح الوساطة. وقد يكون ذلك قبل أو أثناء أو بعد الإجراء الاتهامي (وفي إجراءات منها إجراء متعلق بالإنفاذ)، وبعبارة أخرى، في أي وقت خلال دورة حياة الاستثمار. ويشجع وجود أحكام تسلط الضوء على توافر الوساطة الأطرافَ على النظر في الدخول في الوساطة. وقد تنظر الدول، بدلا من ذلك، في جعل بدء الوساطة إلزاميا لتعزيز الحوار البناء المبكر وفرض الأخذ بالوساطة لفترة زمنية معينة أو حتى مرحلة معينة.

47- *التوعية والتدريب* – يمكن أن تؤدي التوعية بالوساطة، باعتبارها أداة لحل المنازعات الاستثمارية الدولية وبفوائدها المحتملة، إلى زيادة تعزيز استخدام الوساطة. وفي هذا الصدد، يمكن توفير التدريب وبناء القدرات على أساس منتظم للمسؤولين الحكوميين، وكذلك للوسطاء، وغيرهم من الفئات المستهدفة المعنية.

(18) ترد هنا قائمة بالدول الأطراف في اتفاقية سنغافورة:
https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XXII-4&chapter=22&clang=_en.

(19) ترد هناك قائمة بالدول الأطراف في اتفاقية سنغافورة التي قدمت إعلانا:
https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XXII-4&chapter=22&clang=_en.

(20) انظر أحكام الأونسيترال النموذجية بشأن الوساطة في المنازعات الاستثمارية الدولية.