



Amicable Methods for the Settlement of Disputes Arising from Petroleum Licensing Contracts

¹Assistant Lecturer Fuad Mahdi Noor, ²Prof. Dr. Davood Mohebbi

¹Middle Oil Company, Petroleum Licensing Department, ²Faculty of Law, University of Qom

fmahdi070@gmail.com¹, Dmohebbi@gmail.com²

Received Jul.21, 2026

Revised Aug.23 2026

Accepted Aug.28, 2026

Online October1, 2026

ABSTRACT

Oil licensing contracts are among the most significant international agreements governing the exploitation of natural resources due to their pivotal role in promoting the economic development of oil-producing countries, attracting foreign investment, and facilitating the transfer of technology and technical expertise. Owing to the complex legal and economic nature of these contracts, their long-term duration, and the multiplicity of reciprocal obligations imposed upon the contracting parties, they are particularly susceptible to disputes arising from divergent interpretations of contractual provisions, breaches of contractual obligations, or changes in the economic, technical, or legislative circumstances affecting contract performance. Consequently, amicable dispute resolution methods have emerged as modern legal mechanisms aimed at containing disputes at their early stages, preserving the contractual relationship, and avoiding the adverse consequences associated with litigation or arbitration. This study aims to examine the legal framework governing amicable methods for settling disputes arising from oil licensing contracts and to analyze their principal forms, namely negotiation, conciliation, mediation, and expert determination, while identifying the legal foundations upon which these mechanisms are based in national legislation, international agreements, and oil licensing contracts. Furthermore, the study evaluates the effectiveness of these methods in maintaining a fair balance between the interests of oil-producing states and foreign oil companies, highlighting both their practical advantages and inherent limitations. It also explores the extent to which these mechanisms contribute to contractual stability and ensure the continuity of petroleum projects. The research adopts both the descriptive-analytical and comparative approaches through an examination of relevant legal provisions, international conventions, and oil licensing contracts, together with a comparison of selected national legal systems, in order to provide a comprehensive assessment of the adequacy of amicable dispute resolution mechanisms in resolving petroleum disputes and to identify the principal challenges associated with their practical implementation.

Keywords: Petroleum Licensing, Disputes, Negotiation, Mediation.

الوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية¹

¹م.م. فؤاد مهدي نور، ²د. دكتور داود محبي

¹شركة نفط الوسط قسم التراخيص البترولية، ²جامعة قم، كلية القانون

fmahdi070@gmail.com¹, Dmohebbi@gmail.com²

المخلص

تُعد عقود التراخيص النفطية من أهم العقود الدولية التي تنظم استثمار الثروات الطبيعية، لما لها من دور محوري في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المنتجة للنفط، فضلاً عن إسهامها في جذب الاستثمارات الأجنبية ونقل التكنولوجيا والخبرات الفنية. ونظراً لما تتسم به هذه العقود من طبيعة قانونية واقتصادية معقدة، وطول مدة تنفيذها، وتعدد الالتزامات المتبادلة بين أطرافها، فإنها تكون عرضة لظهور العديد من المنازعات التي قد تنشأ نتيجة اختلاف تفسير النصوص التعاقدية، أو الإخلال بالالتزامات، أو تغير الظروف الاقتصادية أو الفنية أو التشريعية المؤثرة في تنفيذ العقد. ومن ثم برزت أهمية الوسائل الودية لتسوية المنازعات بوصفها آليات قانونية حديثة تهدف إلى احتواء النزاع في مراحله الأولى، والمحافظة على العلاقة التعاقدية، وتجنب الآثار السلبية التي قد تترتب على اللجوء إلى القضاء أو التحكيم. يهدف هذا البحث إلى بيان الإطار القانوني للوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وتحليل أهم صورها المتمثلة في

¹ البحث مستل: (النظام القانوني لعقود التراخيص النفطية وأقسام الرقابة عليها دراسة مقارنة في القانون العراقي والقوانين المقارنة)



المفاوضات، والتوفيق، والوساطة، والخبرة، مع بيان الأساس القانوني الذي تستند إليه في التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية وعقود التراخيص النفطية. كما يتناول البحث تقييم فاعلية هذه الوسائل في تحقيق التوازن بين مصالح الدولة المنتجة للنفط والشركات النفطية الأجنبية، مع إبراز مزاياها وحدودها العملية، وصولاً إلى بيان مدى قدرتها على تحقيق الاستقرار التعاقدى وضمان استمرارية تنفيذ المشروعات النفطية، واعتماد البحث المنهج الوصفي التحليلي، إلى جانب المنهج المقارن، بتحليل النصوص القانونية والاتفاقيات الدولية وعقود التراخيص النفطية، ومقارنتها ببعض التشريعات المقارنة، بهدف الوصول إلى رؤية علمية متكاملة حول مدى كفاية الوسائل الودية في تسوية المنازعات النفطية، وإبراز أهم التحديات التي تواجه تطبيقها في الواقع العملي.

الكلمات المفتاحية: التراخيص النفطية، المنازعات، المفاوضات، الوساطة

المقدمة

يشكل قطاع النفط والغاز أحد القطاعات الاستراتيجية الأكثر تأثيراً في الاقتصاد العالمي، لما يرتبط به من اعتبارات اقتصادية وسيادية وتنموية، الأمر الذي جعل العقود النفطية، ولا سيما عقود التراخيص النفطية، تحتل مكانة محورية في تنظيم العلاقة القانونية بين الدولة المالكة للثروات الطبيعية والشركات الوطنية والأجنبية العاملة في مجالات الاستكشاف والتطوير والإنتاج. ولا تنحصر أهمية هذه العقود في كونها إطاراً قانونياً لاستغلال الموارد الهيدروكربونية، وإنما تتجاوز ذلك لتجسد توازناً دقيقاً بين حق الدولة في ممارسة سيادتها الدائمة على مواردها الطبيعية، وبين ضرورة توفير بيئة قانونية واستثمارية مستقرة تكفل جذب رؤوس الأموال الأجنبية، ونقل التكنولوجيا والخبرات الفنية، وتعزيز التنمية الاقتصادية. ويترتب على ذلك أن عقود التراخيص النفطية تنتم بخصائص قانونية واقتصادية وفنية متميزة، من أبرزها ضخامة الاستثمارات، وطول مدة التنفيذ، وتشعب الالتزامات التعاقدية، وتداخل الاعتبارات الوطنية والدولية في تنظيمها، الأمر الذي يجعلها مختلفة في طبيعتها وآثارها عن العقود التجارية التقليدية.

وفي ضوء هذه الطبيعة المركبة، قد يواجه تنفيذ عقود التراخيص النفطية العديد من التحديات التي تؤدي إلى نشوء منازعات قانونية أو فنية أو مالية بين أطرافها، سواء تعلق الأمر بتفسير الأحكام التعاقدية، أو تنفيذ الالتزامات المتبادلة، أو احتساب التكاليف النفطية القابلة للاسترداد، أو تقييم الإنتاج والاحتياطيات، أو تطبيق التشريعات الوطنية، أو معالجة الآثار القانونية والاقتصادية الناجمة عن تغير الظروف المؤثرة في التوازن الاقتصادي للعقد. ولا تقف آثار هذه المنازعات عند حدود العلاقة التعاقدية بين الدولة والشركة المستثمرة، وإنما قد تمتد إلى استمرارية العمليات النفطية، وكفاءة إدارة الموارد الطبيعية، ومستويات الإنتاج، والإيرادات العامة للدولة، فضلاً عن تأثيرها في استقرار البيئة الاستثمارية وثقة المستثمرين، وهو ما يمنح تسوية المنازعات النفطية بعداً يتجاوز المصالح الخاصة لأطراف ليشمل اعتبارات اقتصادية وتنموية ذات صلة بالمصلحة العامة.

وانطلاقاً من ذلك، اتجهت التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية والممارسات التعاقدية الحديثة إلى تعزيز الوسائل الودية لتسوية المنازعات بوصفها آليات تستهدف احتواء النزاع في مراحله المبكرة، قبل انتقاله إلى القضاء أو التحكيم. ويستند هذا الاتجاه إلى ما توفره هذه الوسائل من مرونة إجرائية، وسرعة نسبية، وانخفاض في التكاليف، وإمكانية المحافظة على سرية المعلومات الفنية والتجارية والمالية، فضلاً عن قدرتها على الحفاظ على العلاقة التعاقدية واستمرار تنفيذ المشروعات الاستثمارية. وفي هذا السياق، برزت المفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية بوصفها من أبرز الآليات التي يمكن توظيفها في معالجة المنازعات الناشئة عن عقود الطاقة، مع اختلاف طبيعة كل وسيلة ومدى تدخل الغير فيها والقوة القانونية للنتائج التي تترتب عليها.

وقد تعزز هذا الاتجاه على المستوى الدولي من خلال التطورات التي شهدتها إطار تسوية المنازعات التجارية والاستثمارية، ولا سيما القانون النموذجي للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي بشأن التوفيق التجاري الدولي لعام 2002، والقانون النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقات التسوية الدولية الناشئة عن الوساطة لعام 2018، فضلاً عن اتفاقية الأمم المتحدة بشأن اتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة لعام 2018، المعروفة باتفاقية سنغافورة بشأن الوساطة. ويعكس هذا التطور اتجاهًا

دولياً نحو تعزيز الحلول التوافقية وتوفير إطار قانوني أكثر فاعلية لاتفاقات التسوية، بما يدعم الأمن القانوني والاستقرار في العلاقات التجارية والاستثمارية الدولية.

وفي السياق العراقي، تكتسب الوسائل الودية أهمية خاصة في ضوء التطورات التي شهدتها قطاع النفط بعد إطلاق جولات التراخيص النفطية، ولا سيما منذ عام 2008، إذ تضمنت نماذج عقود التراخيص آليات متدرجة لتسوية المنازعات، تقوم على محاولة الوصول إلى حلول توافقية قبل الانتقال إلى إجراءات التحكيم. ويعكس هذا التنظيم أهمية المحافظة على استمرارية تنفيذ العقود النفطية وتجنب الآثار الاقتصادية التي قد تترتب على تصاعد المنازعات وتعطيل العمليات الإنتاجية، كما يثير في الوقت ذاته تساؤلات قانونية حول مدى كفاية تنظيم هذه الوسائل، ومدى وضوح شروطها وآثارها، وقدرتها على تحقيق التوازن بين حماية المصالح العامة للدولة المنتجة وضمان الحقوق والمراكز القانونية للمستثمر.

مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث في مدى قدرة الوسائل الودية على تحقيق تسوية فعالة للمنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، بما يضمن المحافظة على استمرارية العلاقة التعاقدية وتحقيق التوازن بين مقتضيات حماية المصلحة الاقتصادية والسيادية للدولة المنتجة من جهة، وضمان الحقوق والمصالح المشروعة للمستثمر النفطي من جهة أخرى، في ظل الطبيعة القانونية والفنية والاقتصادية المركبة لهذه العقود. كما تتصل المشكلة بمدى كفاية التنظيم القانوني للمفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية، ومدى قدرة هذه الوسائل على احتواء النزاع قبل انتقاله إلى القضاء أو التحكيم.

أسئلة البحث

ينطلق البحث من التساؤل الرئيس الآتي:

إلى أي مدى تتمتع الوسائل الودية بفاعلية قانونية وعملية في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية بما يضمن استمرارية العلاقة التعاقدية والتوازن بين مصالح الدولة المنتجة والمستثمر النفطي؟

ويتفرع عن هذا التساؤل عدد من الأسئلة، تتمثل في: ما المقصود بالوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وما أساسها القانوني؟ وما الخصائص التي تميز المفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية؟ وما مدى ملائمة كل وسيلة لطبيعة المنازعات النفطية؟ وما موقف التنظيم القانوني العراقي والقواعد الدولية ذات الصلة من هذه الوسائل؟ وما أبرز التحديات القانونية والعملية التي تحد من فاعليتها؟ وما المتطلبات اللازمة لتعزيز دورها في تسوية المنازعات النفطية؟

أهمية البحث

تتبع أهمية البحث من الطبيعة الاستراتيجية لقطاع النفط، ولا سيما في العراق، وما يترتب على استقرار العلاقات التعاقدية في هذا القطاع من آثار مباشرة في الإنتاج والإيرادات العامة والتنمية الاقتصادية. كما تبرز أهمية البحث في محاولة تحديد مدى قدرة الوسائل الودية على تقديم بديل عملي ومرن عن المنازعات القضائية والتحكيمية، مع المحافظة في الوقت ذاته على حقوق الدولة المنتجة والمصالح المشروعة للمستثمر. وتزداد أهمية البحث في ضوء التوجه الدولي المتنامي نحو تعزيز آليات التسوية التوافقية، ولا سيما في المنازعات الاستثمارية ذات الطبيعة الفنية والاقتصادية المعقدة.

أهداف البحث

يهدف البحث إلى تحليل الإطار القانوني للوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وبيان مفهومها وخصائصها، وتحليل أهم صورها المتمثلة في المفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية، وبيان مدى ملاءمتها لطبيعة المنازعات النفطية، فضلاً عن تقويم مدى فاعليتها في المحافظة على استقرار العلاقة التعاقدية واستمرارية تنفيذ المشروعات النفطية، والكشف عن أبرز التحديات القانونية والعملية التي تواجه تطبيقها، وصولاً إلى تقديم مقترحات يمكن أن تسهم في تطوير تنظيمها وتعزيز فاعليتها.

منهجية البحث

اعتمد البحث المنهج التحليلي أساساً لدراسة النصوص القانونية والتنظيمية وشروط تسوية المنازعات الواردة في عقود التراخيص النفطية، وتحليل القواعد الدولية ذات الصلة بالوسائل الودية. كما استفاد من المنهج الوصفي في بيان المفاهيم والخصائص القانونية للمفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية، ومن المنهج الاستقرائي في استخلاص الأحكام والمبادئ العامة من التطبيقات القانونية والتعاقدية ذات الصلة، بهدف تقويم مدى فاعلية هذه الوسائل في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية.

الدراسات السابقة

حظي موضوع المنازعات الناشئة عن العقود النفطية، وآليات تسويتها، باهتمام عدد من الدراسات القانونية والاقتصادية العراقية، إلا أن هذا الاهتمام توزع بين دراسة طبيعة العقود النفطية، أو تنظيم المنازعات الناشئة عنها، أو التركيز على وسيلة معينة من وسائل التسوية، الأمر الذي يقتضي تحديد موقع البحث الحالي من هذه الدراسات وبيان الإضافة التي يسعى إلى تحقيقها. وفي هذا السياق، تناولت دراسة العيساوي 2013 الموسومة وسائل تسوية المنازعات في عقود التراخيص النفطية: دراسة مقارنة موضوع الوسائل المتاحة لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وقسمت الدراسة وسائل التسوية إلى وسائل ودية ووسائل قضائية، مع التركيز على ضرورة توفير وسائل محايدة وفعالة لمعالجة الخلافات التي قد تنشأ بشأن تفسير العقود النفطية أو تنفيذ الالتزامات الناشئة عنها. وتكتسب هذه الدراسة أهمية مباشرة بالنسبة للبحث الحالي لكونها من الدراسات التي تناولت موضوع تسوية المنازعات في عقود التراخيص النفطية بصورة صريحة، إلا أن نطاق البحث الحالي يختلف عنها في تركيزه بصورة أكثر تحديداً على الوسائل الودية وتحليل وظائف المفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية في إطار عقود التراخيص النفطية، مع إبراز مدى فاعليتها في المحافظة على العلاقة التعاقدية واستمرار تنفيذ المشروع النفطي.

كما تناولت أطروحة الدكتوراه المقدمة إلى كلية القانون في جامعة بغداد عام 2019، والموسومة تسوية المنازعات الإدارية الناشئة عن عقود النفط في التشريع العراقي للباحث فاروق عز الدين خلف، الإشكالات القانونية المتعلقة بتسوية المنازعات الناشئة عن عقود النفط في العراق، وركزت بصورة خاصة على المنازعات الإدارية وعقد المشاركة في الإنتاج، مع بحث طرائق تسوية هذه المنازعات في ضوء المعايير الوطنية والدولية. وقد سعت الأطروحة إلى وضع رؤية قانونية لآليات تسوية المنازعات النفطية في العراق، وانتهت إلى جملة من النتائج والتوصيات المتعلقة بتنظيم العقود النفطية والاختصاص بإبرامها وتسوية المنازعات الناشئة عنها. وتختلف الدراسة الحالية عن هذه الأطروحة من حيث نطاق الموضوع؛ إذ لا تنصرف إلى المنازعات الإدارية في العقود النفطية بصورة عامة، وإنما تركز على الوسائل الودية باعتبارها مرحلة سابقة على القضاء أو التحكيم، وتحلل خصوصية كل وسيلة ومدى قدرتها على احتواء النزاع قبل تحوله إلى خصومة ملزمة.

ومن الدراسات ذات الصلة كذلك دراسة الأنصاري وصاحي 2010 الموسومة دراسة تحليلية لعقود تطوير المشاريع النفطية في العراق، التي تناولت جولات التراخيص النفطية في العراق، وأنواع العقود النفطية، مع التركيز على عقود الخدمة الفنية باعتبارها من الصيغ المستخدمة في تطوير الحقول النفطية العراقية، كما ناقشت بعض الإشكالات المرتبطة ببيئة الاستثمار وشروط العقود

النفطية. وتفيد هذه الدراسة في تحديد الإطار الاقتصادي والتعاقد الذي تنشأ ضمنه المنازعات النفطية في العراق، إلا أنها لم تجعل وسائل التسوية الودية موضوعاً رئيساً للتحليل، وهو ما يميز البحث الحالي عنها من خلال الانتقال من دراسة طبيعة العقود النفطية إلى دراسة الآليات القانونية التي يمكن من خلالها احتواء المنازعات الناشئة أثناء تنفيذها.

وتبرز كذلك دراسة صباح، وزاده، ونيكخواه 2024 الموسومة منازعات العقود النفطية (أزمة كورونا نموذجاً)، التي بحثت أثر جائحة كورونا في العقود النفطية وما نتج عنها من اختلالات في تنفيذ الالتزامات التعاقدية، وتناولت التفاوض والتحكيم باعتبارهما من الوسائل المستخدمة في معالجة آثار المنازعات النفطية، مع الاستناد إلى بعض النصوص القانونية والعقدية والممارسات الدولية. وتمثل هذه الدراسة إضافة مهمة من حيث ربط تسوية المنازعات النفطية بالظروف الاستثنائية التي قد تؤثر في تنفيذ العقد، إلا أن تركيزها الأساسي انصب على أثر القوة القاهرة وجائحة كورونا وعلى مسار التفاوض والتحكيم، في حين يتناول البحث الحالي الوسائل الودية بوصفها منظومة متكاملة تشمل المفاوضات والتوفيق والوساطة والخبرة الفنية، مع تحليل دور كل وسيلة في تسوية النزاع قبل الانتقال إلى الوسائل القضائية أو التحكيمية.

كما تناولت دراسة أرز محمد صديق عثمان موضوع تسوية المنازعات في العقود النفطية في إقليم كردستان العراق، وركزت على تعدد المنازعات التي يمكن أن تنشأ في مختلف مراحل صناعة النفط والغاز، بدءاً من أنشطة الاستكشاف والإنتاج وانتهاءً بعمليات النقل والتسويق، مع بيان أهمية التخطيط المسبق لآليات تسوية المنازعات في العقود النفطية. وتكشف هذه الدراسة عن اتساع نطاق المنازعات النفطية وتنوع طبيعتها الفنية والقانونية، إلا أن مجالها ينصرف بصورة أساسية إلى عقود النفط في إقليم كردستان، في حين يركز البحث الحالي على عقود التراخيص النفطية العراقية وعلى الوسائل الودية باعتبارها أدوات للمحافظة على العلاقة التعاقدية واستمرارية تنفيذ المشروعات النفطية.

وتتصل بالموضوع كذلك الدراسة الخاصة باختصاص القضاء الدولي في نظر منازعات عقود الخدمة النفطية، التي بحثت موقع القضاء العراقي إزاء المنازعات الناشئة عن عقود الخدمة النفطية، ولا سيما في ضوء الشروط التعاقدية التي تحيل النزاع إلى التحكيم المؤسسي خارج العراق. وتبرز أهمية هذه الدراسة في بيان الحدود التي يمكن أن يصل إليها اختصاص القضاء العراقي في مواجهة آليات التسوية المنفق عليها تعاقدياً، إلا أن تركيزها ينصب على الاختصاص القضائي والتحكيم أكثر من تركيزه على الوسائل الودية السابقة على هذه الإجراءات، الأمر الذي يترك مجالاً لدراسة أكثر تخصصاً للمرحلة التوافقية التي تسبق اللجوء إلى الوسائل الملزمة.

الفجوة البحثية

على الرغم من تعدد الدراسات التي تناولت المنازعات النفطية ووسائل تسويتها، فإن الحاجة لا تزال قائمة إلى دراسة تركز بصورة مباشرة على الوسائل الودية في عقود التراخيص النفطية من منظور يجمع بين طبيعة هذه العقود وخصوصية المنازعات التي تنشأ أثناء تنفيذها. ويتميز البحث الحالي بمحاولة تحليل الوسائل الودية بوصفها منظومة متدرجة تبدأ بالمفاوضات وتمتد إلى التوفيق والوساطة والخبرة الفنية، مع الوقوف على اختلاف طبيعة كل وسيلة ومدى فاعليتها في المنازعات القانونية والفنية والمحاسبية، وتحليل مدى كفاية التنظيم التعاقدية والقانونية لهذه الوسائل في تحقيق التوازن بين الدولة المنتجة والمستثمر. ومن ثم، لا يقتصر البحث على عرض الوسائل الودية، وإنما يتجه إلى تقويم فاعليتها والكشف عن مواطن القوة والقصور في تنظيمها واقتراح متطلبات قانونية وتعاقدية لتعزيز كفاءتها.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي والقانوني للوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية

تُعد الوسائل الودية لتسوية المنازعات من أهم الوسائل القانونية الحديثة التي أفرزها التطور المتسارع في مجال التجارة والاستثمار الدوليين، إذ اتجهت معظم الأنظمة القانونية والاتفاقيات الدولية إلى تشجيع الأطراف على تسوية خلافاتهم بصورة توافقية قبل اللجوء إلى القضاء أو التحكيم (خضير، 2025). ويرجع ذلك إلى أن الوسائل الودية تقوم على مبدأ التعاون وتحقيق المصالح المشتركة، بعيداً عن الخصومة القضائية التي قد تؤدي إلى إنهاء العلاقة التعاقدية أو إضعاف الثقة بين الأطراف، وهو ما يكتسب أهمية خاصة في عقود التراخيص النفطية التي تتسم بطول مدة تنفيذها، وضخامة الاستثمارات المرتبطة بها، وتشعب الجوانب الفنية والاقتصادية والقانونية التي تحكمها (أبو الوفا، 2007، ص. 140؛ الأحدب، 1998، ص. 45؛ الحداد، 2020، ص. 210؛ Cameron, 2010, p. 88).

ولا يقتصر مفهوم الوسائل الودية على مجرد محاولة إنهاء النزاع، وإنما يمتد ليشمل جميع الإجراءات التي يتفق عليها أطراف العلاقة التعاقدية بقصد الوصول إلى حل توافقي يحفظ مصالحهم المشتركة دون الحاجة إلى تدخل جهة قضائية أو تحكيمية للفصل الملزم في النزاع. ويقوم هذا المفهوم على احترام إرادة الأطراف، وحرية اختيار الوسيلة المناسبة، والمرونة في الإجراءات، وإمكانية الوصول إلى حلول تتلاءم مع خصوصية العلاقة التعاقدية، وهو ما يجعلها أكثر ملاءمة للعقود النفطية مقارنة بوسائل التسوية التقليدية (شرف الدين، 2022، ص. 94؛ Born, 2021, p. 115؛ Redfern et al., 2023, p. 42).

وتبرز أهمية الوسائل الودية بصورة أوضح في عقود التراخيص النفطية، لأن هذه العقود لا تمثل مجرد علاقة تعاقدية بين طرفين، وإنما ترتبط بمورد طبيعي يدخل ضمن الثروة الوطنية للدولة، ويؤثر بصورة مباشرة في إيراداتها العامة وخططها التنموية. كما أن الشركات النفطية الأجنبية تستثمر رؤوس أموال ضخمة وتقنيات متطورة، الأمر الذي يجعل استمرار العلاقة التعاقدية أكثر أهمية من حسم النزاع ذاته، لذلك أصبحت غالبية العقود النفطية الحديثة تتضمن شرطاً يلزم الطرفين بمحاولة تسوية النزاع ودياً قبل مباشرة إجراءات التحكيم أو القضاء (الجمال، 2021، ص. 165؛ Martin & Kramer, 2023, p. 74؛ Smith et al., 2018, p. 112). وتستند الوسائل الودية إلى مجموعة من المبادئ القانونية التي كرستها قواعد القانون الدولي العام والقانون الدولي للاستثمار، وفي مقدمتها مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، ومبدأ التعاون بين أطراف العلاقة التعاقدية، ومبدأ سلطان الإرادة، فضلاً عن مبدأ استقرار العلاقات القانونية (شكير، 2019). ويُعد مبدأ حسن النية من المبادئ الأساسية التي تحكم تنفيذ العقود الدولية، إذ يفرض على الأطراف الالتزام بالسعي الجاد إلى حل الخلافات بما يضمن استمرار تنفيذ العقد وتحقيق الغاية التي أبرم من أجلها، وهو ما أكدته العديد من أحكام التحكيم التجاري الدولي والاتفاقيات المنظمة للاستثمار الأجنبي (البديري، 2022، ص. 142؛ Born, 2021, p. 195؛ UNIDROIT, 2016, p. 12).

وقد انعكس هذا الاتجاه في العديد من الاتفاقيات الدولية، إذ نصت اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية على ضرورة منح الأطراف فرصة كافية لإجراء المفاوضات قبل اللجوء إلى التحكيم الدولي، وغالباً ما تحدد هذه الاتفاقيات مدة زمنية تتراوح بين ثلاثة وستة أشهر لمحاولة التوصل إلى تسوية ودية. كما أولت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) اهتماماً بالغاً بالوسائل الودية عندما أصدرت القانون النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي لعام 2002، الذي اعترف بالتوفيق والوساطة باعتبارهما من الوسائل المشروعة لتسوية المنازعات التجارية والاستثمارية، ثم عززت هذا التوجه بإصدار القانون النموذجي بشأن الوساطة التجارية الدولية واتفاقيات التسوية الدولية الناشئة عن الوساطة لعام 2018، الذي جاء متوافقاً مع اتفاقية سنغافورة بشأن الوساطة، بهدف تعزيز تنفيذ اتفاقيات التسوية الودية على المستوى الدولي (عجيل، 2021، ص. 88؛ UNCITRAL, 2002, p. 7؛ UNCITRAL, 2018, p. 14).

وعلى الصعيد الوطني، اتجه المشرع العراقي إلى إقرار مبدأ التسوية الودية في عدد من النصوص القانونية المتعلقة بالعقود الحكومية والاستثمار، كما تضمن مشروع قانون النفط والغاز لسنة 2007 نصوصاً تؤكد ضرورة اللجوء إلى المفاوضات في المرحلة الأولى من النزاع، قبل الانتقال إلى الوسائل الأخرى، ولا سيما إذا تعلق النزاع بالجوانب الفنية أو التشغيلية أو المحاسبية للعمليات النفطية (هادي، 2022، ص. 175؛ جمهورية العراق، مسودة قانون النفط والغاز، 2007، المادة 39؛ وزارة النفط، جمهورية العراق، 2009، المادة 37).

ولم يقتصر الأمر على التشريعات، بل امتد إلى عقود التراخيص النفطية العراقية التي أبرمتها وزارة النفط بعد عام 2008، إذ تضمنت هذه العقود نصوصاً صريحة تلزم الأطراف بمحاولة تسوية النزاعات ودياً. ومن أبرز الأمثلة على ذلك عقد تطوير حقل الأحذب المبرم بين شركة نفط الشمال وشركة الواحة الصينية، الذي نص على التزام الطرفين ببذل الجهود اللازمة لتسوية أي نزاع ينشأ عن العقد أو يتعلق بتفسيره أو تنفيذه من خلال الحلول الودية قبل اللجوء إلى التحكيم. ويُلاحظ أن هذا التنظيم يتفق مع الاتجاه السائد في صناعة النفط العالمية، الذي يفضل المحافظة على استمرارية تنفيذ المشروع النفطي وتجنب توقف الإنتاج بسبب المنازعات القانونية (حسن، 2026، ص. 14؛ Cameron, 2010, p. 365؛ وزارة النفط، جمهورية العراق، 2009، المادة 37).

وتتعدد صور الوسائل الودية التي يمكن اللجوء إليها في عقود التراخيص النفطية، إلا أن أكثرها شيوعاً هي المفاوضات، والتوفيق، والوساطة، والخبرة الفنية. وعلى الرغم من اشتراك هذه الوسائل في هدف واحد يتمثل في إنهاء النزاع بصورة توافقية، فإنها تختلف في طبيعة الإجراءات، ودور الطرف الثالث، ومدى إلزام النتائج التي يتم التوصل إليها. فالمفاوضات تقوم على الاتصال المباشر بين أطراف النزاع دون تدخل أي شخص آخر، في حين يعتمد التوفيق والوساطة على الاستعانة بطرف ثالث محايد يساعد الأطراف في تقريب وجهات النظر، أما الخبرة فتقتصر غالباً على المسائل الفنية أو المحاسبية التي تتطلب معرفة متخصصة، ويكون دور الخبير فيها تقديم رأي فني يساعد الأطراف على إزالة أسباب الخلاف (شريف، 2025، ص. 192؛ ICC, 2021, p. 25؛ Redfern et al., 2023, p. 34؛ UNCITRAL, 2018, p. 11).

وتُعد المفاوضات المرحلة الأولى والأكثر شيوعاً في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، لأنها تحقق قدراً كبيراً من المرونة والسرعة، ونتيح للطرفين معالجة أسباب النزاع بصورة مباشرة، دون الحاجة إلى اتباع إجراءات رسمية معقدة. كما أنها تسهم في المحافظة على الثقة المتبادلة بين الدولة والشركة النفطية، وهو ما ينعكس إيجاباً على استمرار تنفيذ العقد واستقرار الاستثمار. ولهذا السبب أصبحت المفاوضات شرطاً إجرائياً سابقاً على اللجوء إلى التحكيم في معظم العقود النفطية الدولية، الأمر الذي يؤكد أهميتها بوصفها حجر الأساس في منظومة التسوية الودية للمنازعات (والي، 2024، ص. 210؛ Born, 2021, p. 280؛ Redfern et al., 2023, p. 145؛ Smith et al., 2018, p. 92).

المبحث الثاني: المفاوضات بوصفها الوسيلة الأساسية لتسوية المنازعات في عقود التراخيص النفطية

تُعد المفاوضات المرحلة الأولى والأكثر شيوعاً في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، إذ تقوم على الاتصال المباشر بين أطراف العلاقة التعاقدية بهدف معالجة أسباب النزاع والوصول إلى حل توافقي يحافظ على استمرار تنفيذ العقد ويجنب الأطراف الدخول في إجراءات قضائية أو تحكيمية قد تكون طويلة ومكلفة. وقد اكتسبت المفاوضات مكانة متميزة في العقود النفطية الدولية نتيجة الطبيعة الخاصة لهذه العقود، التي تمتد لفترات زمنية طويلة، وتتطلب تعاوناً مستمراً بين الدولة والشركة النفطية، الأمر الذي يجعل استمرار العلاقة التعاقدية هدفاً لا يقل أهمية عن حسم النزاع ذاته (عجيل، 2023، ص. 145؛ Cameron, 2010, p. 182؛ Smith et al., 2018, p. 214).

ويُقصد بالمفاوضات قانوناً مجموعة الاتصالات والمناقشات التي تجري بين أطراف النزاع بصورة مباشرة، بقصد تقريب وجهات النظر والوصول إلى اتفاق ينهي الخلاف دون تدخل جهة قضائية أو تحكيمية. وتقوم هذه الوسيلة على مبدأ سلطان الإرادة، إذ يمتلك كل طرف الحرية الكاملة في عرض مطالبه، ومناقشة مقترحات الطرف الآخر، وقبول الحلول أو رفضها، بما ينسجم مع مصالحه المشروعة. ولذلك تُعد المفاوضات أكثر وسائل التسوية الودية احتراماً لاستقلال الأطراف، لأنها لا تفرض عليهم أي نتيجة ملزمة إلا إذا اتفقوا عليها بإرادتهم الحرة (شرف الدين، 2022، ص. 95؛ Born, 2021, p. 115؛ Redfern et al., 2023, p. 42).

وتتميز المفاوضات في عقود التراخيص النفطية بعدد من الخصائص التي تجعلها أكثر ملاءمة من غيرها من وسائل التسوية. فهي أولاً تتسم بالمرونة، إذ لا تخضع لإجراءات شكلية محددة، ويستطيع الأطراف تنظيم جلساتها ومواعيدها وآلية إدارتها بالطريقة التي يرونها مناسبة لطبيعة النزاع. كما أنها تتميز بالسرية، وهو عنصر بالغ الأهمية في صناعة النفط، نظراً لما تتضمنه المنازعات النفطية من معلومات فنية وتجارية ومالية قد يؤدي الكشف عنها إلى الإضرار بالمركز التنافسي للشركات أو بالمصالح الاقتصادية للدولة. وإضافة إلى ذلك، فإن المفاوضات تُعد أقل الوسائل تكلفةً، لأنها لا تستلزم دفع رسوم قضائية أو نفقات تحكيم أو أتعاب خبراء، فضلاً عن أنها تسهم في تقليل الوقت اللازم لحسم النزاع مقارنة بالإجراءات القضائية أو التحكيمية (الملا، 2024، ص. 118؛ ICC, 2021, p. 31؛ Born, 2021, p. 2355).

ولا تقتصر أهمية المفاوضات على الجانب الإجرائي، بل تمتد إلى تحقيق أهداف اقتصادية واستثمارية واسعة، إذ تسهم في الحفاظ على استقرار المشاريع النفطية واستمرار عمليات الإنتاج، وتجنب توقف الأعمال أو تعطيل تنفيذ الالتزامات التعاقدية. كما أنها تعزز الثقة المتبادلة بين الدولة والشركة النفطية، وهو ما ينعكس إيجاباً على البيئة الاستثمارية ويشجع المستثمرين على الدخول في مشاريع طويلة الأجل، لاسيما في الدول التي تعتمد بصورة رئيسة على الاستثمار الأجنبي في قطاع الطاقة (هادي، 2022، ص. 195؛ Wälde, 1996, p. 429؛ Martin & Kramer, 2023, p. 540).

ومن الناحية العملية، تمر المفاوضات بعدة مراحل تبدأ بتحديد موضوع النزاع وأسبابه، ثم تبادل المعلومات والوثائق المتعلقة به، يعقب ذلك عقد جلسات تفاوضية يناقش خلالها الأطراف مختلف الجوانب القانونية والفنية والمالية للنزاع، وصولاً إلى صياغة مقترحات التسوية. وإذا نجحت هذه المرحلة، يتم توثيق ما تم الاتفاق عليه في محضر أو اتفاق تسوية يوقعه الطرفان، ويصبح ملزماً لهما وفقاً للقواعد العامة في العقود. أما إذا تعذر الوصول إلى اتفاق، فإن ذلك لا يؤدي إلى ضياع حقوق أي من الطرفين، وإنما يفتح المجال للانتقال إلى وسائل أخرى، كالوساطة أو التوفيق أو التحكيم، بحسب ما ينص عليه العقد (البدر، 2022، ص. 204؛ UNCITRAL, 2018, p. 18؛ UNIDROIT, 2016, p. 154).

ويتوقف نجاح المفاوضات على توافر مجموعة من المقومات الأساسية، يأتي في مقدمتها توافر حسن النية لدى الأطراف، وهو مبدأ أصيل في تنفيذ العقود الدولية، يفرض على كل طرف الالتزام بالسعي الجاد إلى معالجة أسباب النزاع وعدم اتخاذ المفاوضات وسيلة للمماطلة أو كسب الوقت. كما يتطلب نجاحها وجود مستوى مناسب من الثقة المتبادلة، وتبادل المعلومات الجوهرية المتعلقة بالنزاع، فضلاً عن استعداد كل طرف لتقديم تنازلات معقولة تحقق التوازن بين مصالح الطرفين. وفي العقود النفطية، تزداد أهمية هذه المقومات بسبب تعقيد الجوانب الفنية والمالية للعقد، مما يجعل التعاون وتبادل البيانات الدقيقة أمراً ضرورياً للوصول إلى تسوية عادلة (الحداد، 2020، ص. 310؛ Born, 2021, p. 642؛ UNIDROIT, 2016, p. 118).

وقد أولت التشريعات الوطنية اهتماماً واضحاً بالمفاوضات باعتبارها الوسيلة الأولى لتسوية المنازعات. ففي العراق، نص مشروع قانون النفط والغاز لسنة 2007 على ضرورة السعي إلى حل المنازعات المتعلقة بتفسير القانون أو العقود النفطية عن طريق

المفاوضات قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى. كما تضمنت تعليمات تنفيذ العقود الحكومية ما يشجع على اعتماد الوسائل الودية في معالجة النزاعات الناشئة عن تنفيذ العقود العامة. ويكشف هذا التوجه عن رغبة المشرع العراقي في تقليل اللجوء إلى القضاء والتحكيم، حفاظاً على المال العام وضماناً لاستمرار تنفيذ المشروعات الاستراتيجية (هادي، 2022، ص. 240؛ جمهورية العراق، 2007، المادة 39؛ جمهورية العراق، 2014، المادة 10).

وفي التشريع المصري، وإن لم يرد نص خاص بالمفاوضات في العقود النفطية، فإن قانون الاستثمار أجاز للأطراف الاتفاق على الوسيلة المناسبة لتسوية منازعاتهم، وهو ما يفتح المجال أمام اعتماد المفاوضات باعتبارها المرحلة الأولى في تسوية النزاع. أما في التشريع الفرنسي، فإن الاعتماد على المفاوضات يستند بصورة رئيسة إلى مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، الذي يُعد من المبادئ المستقرة في القانون المدني الفرنسي، فضلاً عن الممارسة العملية الواسعة في العقود التجارية الدولية (سرية، 2023، ص. 112؛ (French Civil Code, Art. 1104؛ Egyptian Investment Law No. 72 of 2017, Art. 3).

وعلى المستوى الدولي، تحتل المفاوضات مكانة متقدمة بين وسائل التسوية السلمية للمنازعات. فقد نص إعلان مانيلا بشأن التسوية السلمية للمنازعات الدولية لعام 1982 على أن المفاوضات المباشرة تُعد من أكثر الوسائل مرونة وفاعلية في معالجة النزاعات، ودعا الدول إلى إعطائها الأولوية قبل اللجوء إلى الوسائل الأخرى. كما أن غالبية اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية تشترط منح الأطراف مدة محددة لإجراء المفاوضات قبل مباشرة التحكيم الدولي، وهو ما يعكس قناعة المجتمع الدولي بأهمية الحلول التوافقية في المحافظة على العلاقات الاستثمارية (سرية، 2023، ص. 165؛ UNCTAD, 2012, p. 110؛ United Nations, 1982, para. 3).

وتؤكد التطبيقات العملية في عقود التراخيص النفطية العراقية هذا الاتجاه، إذ تضمنت العقود المبرمة مع الشركات الأجنبية نصوصاً واضحة تلزم الأطراف بمحاولة تسوية النزاعات عن طريق المفاوضات قبل اللجوء إلى التحكيم. ومن ذلك عقد تطوير حقل الأحذب، الذي ألزم وزارة النفط والشركة المتعاقدة ببذل الجهود اللازمة للوصول إلى حل ودي لأي نزاع يتعلق بتفسير العقد أو تنفيذه. ويهدف هذا التنظيم إلى تقليل احتمالات تعطيل الإنتاج النفطي، والمحافظة على استقرار العلاقة الاستثمارية، وضمان استمرار تنفيذ الالتزامات التعاقدية (هادي، 2022، ص. 288؛ وزارة النفط، جمهورية العراق، 2009، المادة 37).

وعلى الرغم من المزايا العديدة التي تتمتع بها المفاوضات، فإنها ليست وسيلة خالية من أوجه القصور. فقد يؤدي التفاوت الكبير في القوة الاقتصادية أو الفنية أو التفاوضية بين الدولة والشركة النفطية إلى اختلال التوازن في العملية التفاوضية، بما قد يدفع الطرف الأضعف إلى قبول حلول لا تعبر بصورة كاملة عن مصالحه. كما قد تُستغل المفاوضات أحياناً للمماطلة أو تأخير اللجوء إلى الوسائل الملزمة لتسوية النزاع، الأمر الذي ينعكس سلباً على تنفيذ العقد. لذلك، فإن فاعلية المفاوضات تتطلب وجود توازن نسبي بين الأطراف، ووضوحاً في الإجراءات، والتزاماً حقيقياً بحسن النية، فضلاً عن تحديد مدة زمنية معقولة لانتهائها، حتى لا تتحول إلى وسيلة لتعطيل الفصل في النزاع (والى، 2024، ص. 195؛ Born, 2021, p. 1420؛ Redfern et al., 2023, p. 248).

ومن ثم، يمكن القول إن المفاوضات تمثل حجر الأساس في منظومة الوسائل الودية لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، لما تتميز به من مرونة وسرعة وانخفاض في التكاليف، وقدرتها على المحافظة على العلاقة التعاقدية وتحقيق قدر من التوازن بين مصالح الدولة والمستثمر. ومع ذلك، فإن نجاحها يظل مرهوناً بتوافر إرادة حقيقية لدى الأطراف في الوصول إلى تسوية عادلة، وإلا أصبحت مجرد مرحلة إجرائية تسبق اللجوء إلى الوسائل الأخرى الأكثر إلزاماً (عجيل، 2023، ص. 145؛ (Smith et al., 2018, p. 217؛ Cameron, 2010, p. 184).

المبحث الثالث: التوفيق ودوره في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية

يُعد التوفيق من أبرز الوسائل الودية غير المباشرة التي حظيت باهتمام متزايد في العقود الدولية، ولا سيما عقود الاستثمار وعقود التراخيص النفطية، لما يتميز به من مرونة إجرائية وقدرة على تقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة دون المساس باستقلال إرادتهم. ويقوم التوفيق على الاستعانة بشخص محايد أو لجنة مستقلة تتولى دراسة النزاع من مختلف جوانبه القانونية والفنية والاقتصادية، ثم تقديم مقترحات أو توصيات تسهم في الوصول إلى تسوية توافقية تحافظ على العلاقة التعاقدية وتضمن استمرار تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد (عجيل، 2021، ص. 104؛ Born, 2021, p. 264؛ Redfern et al., 2023, p. 48؛ UNCITRAL, 2002, p. 15).

وتبرز أهمية التوفيق في عقود التراخيص النفطية بالنظر إلى الطبيعة الخاصة لهذه العقود، فهي لا تقتصر على تنظيم علاقة تعاقدية ذات طابع تجاري، وإنما ترتبط باستغلال مورد طبيعي يمثل جزءاً من الثروة الوطنية للدولة، كما تتضمن استثمارات ضخمة تمتد لسنوات طويلة وتستلزم تعاوناً مستمراً بين الدولة والشركة النفطية. ومن ثم، فإن أي نزاع قد ينشأ أثناء تنفيذ العقد قد يؤدي إلى تعطيل عمليات الإنتاج أو زيادة التكاليف أو الإضرار بالمصالح الاقتصادية للطرفين، الأمر الذي يجعل من التوفيق وسيلة مناسبة لمعالجة الخلافات قبل تفاقمها وتحولها إلى نزاع قضائي أو تحكيمي (عجيل، 2023، ص. 145؛ Cameron, 2010, p. 187؛ Smith et al., 2018, p. 220).

ويختلف التوفيق عن المفاوضات في أن الأخيرة تقوم على الاتصال المباشر بين أطراف النزاع دون تدخل أي شخص آخر، بينما يعتمد التوفيق على تدخل طرف ثالث محايد يتمتع بالخبرة والاستقلالية، ويكون دوره الرئيس تقريب وجهات النظر وتحليل أسباب الخلاف وتقديم حلول عملية يمكن أن تشكل أساساً للتسوية. ومع ذلك، فإن الموفق لا يمتلك سلطة إصدار قرار ملزم، وإنما يقتصر دوره على تقديم توصيات أو مقترحات يبقى قبولها أو رفضها رهناً بإرادة الأطراف، وهو ما يعكس الطبيعة الرضائية لهذه الوسيلة (عجيل، 2021، ص. 112؛ El-Ahdab, 1998, p. 210؛ UNCITRAL, 2002, p. 18).

وتستند فعالية التوفيق إلى مجموعة من المبادئ، أهمها الحياد والاستقلال والسرية، إذ يتعين على الموفق أن يتعامل مع جميع أطراف النزاع على قدم المساواة، وأن يتمتع عن إبداء أي موقف قد يثير الشك في نزاهته أو يؤثر في موضوعيته. كما تُعد السرية من أهم الخصائص التي يتميز بها التوفيق، نظراً لما تتضمنه المنازعات النفطية من معلومات فنية وتجارية ومالية قد يؤدي الإفصاح عنها إلى الإضرار بالمصالح الاقتصادية للدولة أو بالشركة المتعاقدة. ومن ثم، فإن ضمان سرية الإجراءات يشجع الأطراف على طرح جميع الوقائع والبيانات ذات الصلة بالنزاع بصورة أكثر شفافية، الأمر الذي يزيد من فرص الوصول إلى تسوية عادلة (شريف، 2025، ص. 164؛ ICC, 2021, p. 25؛ UNCITRAL, 2018, p. 14).

وعلى الصعيد العملي، تبدأ إجراءات التوفيق عادةً باتفاق الأطراف على اللجوء إلى هذه الوسيلة، سواء كان ذلك بناءً على شرط وارد في العقد أو باتفاق لاحق بعد نشوء النزاع. ثم يُختار الموفق أو لجنة التوفيق وفقاً لما يتفق عليه الطرفان، مع مراعاة الخبرة القانونية أو الفنية اللازمة لطبيعة النزاع. وبعد ذلك، يقوم الموفق بدراسة المستندات وسماع أقوال الأطراف، وقد يعقد اجتماعات مشتركة أو منفصلة معهم، ثم ينتهي إلى إعداد تقرير أو مقترح للتسوية يتضمن الحلول التي يراها مناسبة لإنهاء النزاع. وإذا وافق الطرفان على هذه المقترحات، يتم توثيقها في اتفاق مكتوب يصبح ملزماً لهما باعتباره عقد صلح أو اتفاق تسوية، أما إذا رفض أحدهما هذه المقترحات، فإن إجراءات التوفيق تنتهي دون أن يترتب على ذلك أي مساس بحقوق الأطراف في اللجوء إلى القضاء أو التحكيم (البدر، 2022، ص. 205؛ UNCITRAL, 2002, p. 15؛ UNIDROIT, 2016, p. 162).

وقد أسهمت قواعد القانون التجاري الدولي في تعزيز مكانة التوفيق بوصفه وسيلة فعالة لتسوية المنازعات، إذ اعترفت التشريعات الحديثة والاتفاقيات الدولية بدوره في تخفيف العبء عن القضاء والتحكيم، وتشجيع الحلول التوافقية التي تراعي المصالح الاقتصادية

والاستثمارية للأطراف. كما أن العديد من عقود النفط الدولية أصبحت تتضمن شروطاً تنص على اللجوء إلى التوفيق قبل مباشرة إجراءات التحكيم، إدراكاً منها بأن كثيراً من المنازعات يمكن تسويتها في مراحلها الأولى إذا توافرت الإرادة الحقيقية للحوار والتعاون (عجيل، 2023، ص. 165؛ Born, 2021, p. 264؛ Cameron, 2010, p. 191؛ UNCITRAL, 2018, p. 16).

وفي العراق، يُلاحظ وجود توجه تشريعي نحو تشجيع استخدام الوسائل الودية في العقود الحكومية والاستثمارية، بما في ذلك التوفيق، ولا سيما في المنازعات التي تتعلق بالجوانب الفنية أو المالية التي يمكن معالجتها دون الحاجة إلى إصدار حكم ملزم. ويُعد هذا التوجه منسجماً مع الطبيعة الخاصة للعقود النفطية التي تستلزم استمرار التعاون بين الأطراف حتى بعد انتهاء النزاع، إذ إن إنهاء العلاقة التعاقدية أو تعطيل تنفيذ العقد قد يترتب عليه آثار اقتصادية جسيمة تمس المصلحة العامة للدولة والمصالح التجارية للمستثمر في آن واحد (هادي، 2022، ص. 240؛ جمهورية العراق، مسودة قانون النفط والغاز، 2007، المادة 39؛ جمهورية العراق، قانون الموازنة الاتحادية، 2014، المادة 10).

وعلى الرغم من المزايا التي يتمتع بها التوفيق، فإن نجاحه يظل مرتبطاً بمدى استعداد الأطراف للتعاون وتقديم تنازلات متبادلة، فضلاً عن كفاءة الموفق وخبرته في إدارة النزاع. فإذا افتقد أحد هذه العناصر، فقد تتحول إجراءات التوفيق إلى مرحلة شكلية تسبق اللجوء إلى التحكيم دون أن تحقق الغاية المرجوة منها. كما أن عدم إلزامية التوصيات الصادرة عن الموفق قد يُضعف من فاعلية هذه الوسيلة في بعض المنازعات التي تنسم بتباين كبير في مراكز الأطراف الاقتصادية أو القانونية (شرف الدين، 2022، ص. 97؛ Redfern et al., 2023, p. 42؛ Born, 2021, p. 115).

ومع ذلك، يبقى التوفيق من أكثر الوسائل الودية ملائمةً للمنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، لأنه يحقق توازناً بين المحافظة على استقلال إرادة الأطراف وبين الاستفادة من خبرة شخص محايد يساعدهم على تجاوز الخلافات، الأمر الذي يسهم في استمرار تنفيذ العقد، ويعزز الثقة المتبادلة بين الدولة والشركة النفطية، ويقلل من احتمالات اللجوء إلى المنازعات القضائية أو التحكيمية التي قد تستغرق وقتاً طويلاً وتستلزم نفقات مرتفعة (عجيل، 2023، ص. 146؛ Cameron, 2010, p. 1196؛ Smith et al., 2018, p. 222؛ Martin & Kramer, 2023, p. 540).

تمثل الوساطة إحدى أهم الوسائل الودية غير القضائية التي شهدت تطوراً ملحوظاً خلال العقود الأخيرة، ولا سيما في مجال العقود الدولية والاستثمارات الأجنبية، إذ أصبحت تشكل خياراً مفضلاً للأطراف الراغبة في المحافظة على علاقاتهم التعاقدية بعيداً عن الخصومة القضائية أو التحكيمية. ويعود ذلك إلى ما تتميز به الوساطة من مرونة في الإجراءات، وسرعة في الوصول إلى الحلول، وقدرتها على معالجة النزاع بصورة توافقية تحقق مصالح جميع الأطراف، الأمر الذي جعلها تحظى باهتمام متزايد في عقود التراخيص النفطية التي تتطلب استمرار التعاون بين الدولة والشركات النفطية طوال مدة تنفيذ العقد (عجيل، 2021، ص. 95؛ Alexander, 2019, p. 14؛ Moore, 2014, p. 288؛ UNCITRAL, 2018, p. 7).

وتقوم الوساطة على تدخل شخص ثالث محايد ومستقل، يطلق عليه "الوسيط"، يتولى إدارة الحوار بين الأطراف المتنازعة، ويساعدهم على تحديد أسباب النزاع، وتحليل المواقف القانونية والفنية لكل طرف، ثم العمل على تضييق نطاق الخلاف وصولاً إلى صياغة حلول عملية يمكن أن تشكل أساساً لاتفاق تسوية يحقق المصالح المشتركة. ويختلف دور الوسيط عن دور القاضي أو المحكم، إذ لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم، كما لا يفرض على الأطراف حلاً معيناً، وإنما تقتصر مهمته على تيسير عملية التفاوض، وتقريب وجهات النظر، وتهيئة الظروف الملائمة للوصول إلى اتفاق يرضي الجميع (عجيل، 2021، ص. 107؛ Born, 2022, p. 264؛ Moore, 2014, p. 115؛ UNCITRAL, 2018, p. 17).

وتبرز أهمية الوساطة في عقود التراخيص النفطية بصورة خاصة بسبب الطبيعة المعقدة لهذه العقود، إذ تتضمن جوانب قانونية وفنية ومالية متداخلة، فضلاً عن ارتباطها باستثمارات ضخمة ومشروعات طويلة الأجل. ولذلك فإن استمرار النزاع لفترة طويلة قد يؤدي إلى تعطيل تنفيذ العمليات النفطية أو زيادة تكاليف الإنتاج أو الإضرار بالعلاقة الاستثمارية بين الدولة والشركة الأجنبية. ومن ثم، فإن الوساطة تمثل وسيلة فعالة لاحتواء النزاع في مراحله الأولى، والمحافظة على استقرار العلاقة التعاقدية، بما يضمن استمرار تنفيذ المشروع النفطي وتحقيق الأهداف الاقتصادية التي أبرم العقد من أجلها (عجيل، 2023، ص. 149؛ Cameron, 2010, p. 196؛ Smith et al., 2018, p. 223).

وتتميز الوساطة بعدد من الخصائص التي تجعلها أكثر ملاءمة من غيرها من وسائل التسوية في بعض المنازعات النفطية. فهي أولاً تقوم على مبدأ الرضائية، إذ لا يمكن اللجوء إليها أو الاستمرار فيها إلا بموافقة الأطراف، كما أن أي اتفاق يتم التوصل إليه لا يكتسب قوته القانونية إلا إذا قبله جميع الأطراف. كما تتميز بالسرية، إذ تبقى جميع المعلومات والوثائق والمناقشات التي تتم أثناء جلسات الوساطة بعيدة عن العلنية، وهو أمر بالغ الأهمية في قطاع النفط الذي يتعامل مع بيانات فنية واقتصادية ذات طبيعة استراتيجية. كذلك تنسم الوساطة بالمرونة، حيث لا تخضع لإجراءات شكلية جامدة، وإنما تُدار وفقاً لما يتفق عليه الأطراف، وبما يتلاءم مع طبيعة النزاع (عجيل، 2021، ص. 142؛ ICC, 2021, p. 26؛ Singapore Convention on Mediation, 2019, p. 3؛ UNCITRAL, 2018, p. 19).

ويتمتع الوسيط بدور أكثر فاعلية من الموفق، إذ لا يقتصر عمله على تقريب وجهات النظر، وإنما يشارك بصورة إيجابية في تحليل أسباب النزاع، وطرح بدائل متعددة للتسوية، ومناقشة آثار كل بديل مع الأطراف، فضلاً عن عقد اجتماعات منفردة مع كل طرف عند الحاجة، إذا كان ذلك يساهم في إزالة العقبات التي تحول دون الوصول إلى اتفاق. ويتيح هذا الدور للوسيط فهماً أعمق لطبيعة النزاع، ويساعده على ابتكار حلول تتناسب مع المصالح الاقتصادية والقانونية لجميع الأطراف، مع المحافظة على الحياد والاستقلال طوال مراحل الوساطة (عجيل، 2021، ص. 93؛ Alexander, 2019, p. 42؛ Moore, 2014, p. 116).

ورغم التشابه بين الوساطة والتوفيق من حيث كونهما وسيلتين وديتين غير ملزمتين، فإن بينهما اختلافات جوهرية من الناحية العملية. ففي التوفيق يكون دور الطرف الثالث أقرب إلى دراسة النزاع وتقديم توصية أو مقترح للتسوية، بينما يتجاوز الوسيط هذا الدور ليصبح مديراً لعملية التفاوض نفسها، يعمل على إزالة العقبات النفسية والقانونية والفنية التي تعترض الحوار، ويستخدم مهارات الاتصال والإقناع لتقريب المواقف بين الأطراف. ولهذا السبب، فإن الوساطة غالباً ما تحقق نتائج أفضل في المنازعات التي تنسم بتعقيد العلاقات التعاقدية أو بتعدد عناصر الخلاف (عجيل، 2021، ص. 98؛ Alexander, 2019, p. 42؛ Moore, 2014, p. 117؛ UNCITRAL, 2002, p. 15).

وقد أسهمت التطورات التي شهدتها القانون التجاري الدولي في تعزيز مكانة الوساطة، حيث أصبحت العديد من المؤسسات الدولية تضع قواعد إجرائية متخصصة لتنظيمها، كما اعتمدت اتفاقيات دولية تهدف إلى تعزيز تنفيذ اتفاقات التسوية الناتجة عنها، الأمر الذي زاد من ثقة المستثمرين بهذه الوسيلة، وشجع الدول على تضمينها في عقود الاستثمار والطاقة. ويعكس هذا التطور إدراك المجتمع الدولي لأهمية الوساطة في توفير بيئة استثمارية مستقرة تقوم على التعاون بدلاً من الخصومة، ولا سيما في القطاعات الاقتصادية ذات الأهمية الاستراتيجية (سرية، 2023، ص. 165؛ UNCTAD, 2012, p. 110؛ UNCITRAL, 2018, p. 21؛ United Nations, 2019, p. 3).

وفي مجال عقود التراخيص النفطية، تمثل الوساطة أداة فعالة لمعالجة المنازعات الفنية والإدارية والمالية التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد، إذ يستطيع الوسيط الاستعانة بالخبراء والمتخصصين لفهم الجوانب التقنية للنزاع، وهو ما يساعد الأطراف على اتخاذ قرارات

تستند إلى أسس علمية وقانونية سليمة. كما أن نجاح الوساطة في إنهاء النزاع يسهم في تجنب اللجوء إلى التحكيم الدولي، الذي قد يترتب عليه إنفاق مبالغ مالية كبيرة، فضلاً عن احتمال تأثر العلاقة الاستثمارية بين الدولة والشركة الأجنبية (عجيل، 2023، ص. 147؛ 197، p. 2010، Cameron؛ 540، p. 2023، Martin & Kramer؛ 225، p. 2018، Smith et al.).

وعلى الرغم من المزايا المتعددة التي تتمتع بها الوساطة، فإن نجاحها يظل مرهوناً بتوافر الإرادة الحقيقية لدى الأطراف في إنهاء النزاع، وبمدى كفاءة الوسيط وقدرته على إدارة الحوار بصورة محايدة وفعالة. كما أن غياب الرغبة في التعاون، أو وجود تفاوت كبير في القوة التفاوضية بين الأطراف، قد يحد من قدرة الوساطة على تحقيق أهدافها، ويجعلها مجرد مرحلة تسبق اللجوء إلى التحكيم أو القضاء. ومع ذلك، فإن التجربة العملية في العقود النفطية الدولية تؤكد أن عدداً كبيراً من المنازعات أمكن تسويته من خلال الوساطة، الأمر الذي يعكس أهميتها بوصفها إحدى أكثر وسائل التسوية الودية ملائمة لطبيعة صناعة النفط (شريف، 2025، ص. 165؛ 42، p. 2019، Alexander؛ 264، p. 2031، Born؛ 28، p. 2021، ICC).

ومن خلال ما تقدم، يتضح أن الوساطة لا تقتصر على كونها وسيلة لحل النزاع، وإنما تمثل آلية لإدارة العلاقة التعاقدية والمحافظة عليها، إذ تساعد الأطراف على تجاوز الخلافات بطريقة تضمن استمرار تنفيذ العقد وتحقيق المصالح المشتركة، وهو ما ينسجم مع طبيعة عقود التراخيص النفطية التي تقوم على التعاون طويل الأمد بين الدولة والمستثمر، وتستهدف تحقيق أقصى منفعة اقتصادية ممكنة مع الحفاظ على استقرار الاستثمارات في قطاع الطاقة (عجيل، 2023، ص. 165؛ 199، p. 2010، Cameron؛ Moore، 118، p. 2014؛ 23، p. 2018، UNCITRAL).

المبحث الرابع: الوساطة وأهميتها في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية

تمثل الوساطة إحدى أهم الوسائل الودية غير القضائية التي شهدت تطوراً ملحوظاً خلال العقود الأخيرة، ولا سيما في مجال العقود الدولية والاستثمارات الأجنبية، إذ أصبحت تشكل خياراً مفضلاً للأطراف الراغبة في المحافظة على علاقاتهم التعاقدية بعيداً عن الخصومة القضائية أو التحكيمية. ويعود ذلك إلى ما تتميز به الوساطة من مرونة في الإجراءات، وسرعة في الوصول إلى الحلول، وقدرتها على معالجة النزاع بصورة توافقية تحقق مصالح جميع الأطراف، الأمر الذي جعلها تحظى باهتمام متزايد في عقود التراخيص النفطية التي تتطلب استمرار التعاون بين الدولة والشركات النفطية طوال مدة تنفيذ العقد (عجيل، 2021، ص. 99؛ 14، p. 2019، Alexander؛ 288، p. 2014، Moore؛ 7، p. 2018، UNCITRAL).

وتقوم الوساطة على تدخل شخص ثالث محايد ومستقل، يطلق عليه "الوسيط"، يتولى إدارة الحوار بين الأطراف المتنازعة، ويساعدهم على تحديد أسباب النزاع، وتحليل المواقف القانونية والفنية لكل طرف، ثم العمل على تضييق نطاق الخلاف وصولاً إلى صياغة حلول عملية يمكن أن تشكل أساساً لاتفاق تسوية يحقق المصالح المشتركة. ويختلف دور الوسيط عن دور القاضي أو المحكم، إذ لا يملك سلطة إصدار قرار ملزم، كما لا يفرض على الأطراف حلاً معيناً، وإنما تقتصر مهمته على تيسير عملية التفاوض، وتقريب وجهات النظر، وتهيئة الظروف الملائمة للوصول إلى اتفاق يرضي الجميع (عجيل، 2021، ص. 111؛ Born، 264، p. 2029؛ 115، p. 2014، Moore؛ 14، p. 2018، UNCITRAL).

وتبرز أهمية الوساطة في عقود التراخيص النفطية بصورة خاصة بسبب الطبيعة المعقدة لهذه العقود، إذ تتضمن جوانب قانونية وفنية ومالية متداخلة، فضلاً عن ارتباطها باستثمارات ضخمة ومشروعات طويلة الأجل. ولذلك فإن استمرار النزاع لفترة طويلة قد يؤدي إلى تعطيل تنفيذ العمليات النفطية أو زيادة تكاليف الإنتاج أو الإضرار بالعلاقة الاستثمارية بين الدولة والشركة الأجنبية. ومن ثم، فإن الوساطة تمثل وسيلة فعالة لاحتواء النزاع في مراحله الأولى، والمحافظة على استقرار العلاقة التعاقدية، بما يضمن استمرار

تنفيذ المشروع النفطي وتحقيق الأهداف الاقتصادية التي أبرم العقد من أجلها (عجيل، 2023، ص. 151؛ Cameron, 2010, p. 203؛ Smith et al., 2018, p. 228).

وتتميز الوساطة بعدد من الخصائص التي تجعلها أكثر ملاءمة من غيرها من وسائل التسوية في بعض المنازعات النفطية. فهي أولاً تقوم على مبدأ الرضائية، إذ لا يمكن اللجوء إليها أو الاستمرار فيها إلا بموافقة الأطراف، كما أن أي اتفاق يتم التوصل إليه لا يكتسب قوته القانونية إلا إذا قبله جميع الأطراف. كما تتميز بالسرية، إذ تبقى جميع المعلومات والوثائق والمناقشات التي تتم أثناء جلسات الوساطة بعيدة عن العلنية، وهو أمر بالغ الأهمية في قطاع النفط الذي يتعامل مع بيانات فنية واقتصادية ذات طبيعة استراتيجية. كذلك تنسم الوساطة بالمرونة، حيث لا تخضع لإجراءات شكلية جامدة، وإنما تُدار وفقاً لما يتفق عليه الأطراف، وبما يتلاءم مع طبيعة النزاع (عجيل، 2021، ص. 159؛ ICC, 2021, p. 29; Singapore Convention on Mediation, 2019, p. 3; UNCITRAL, 2018, p. 14).

ويتمتع الوسيط بدور أكثر فاعلية من الموفق، إذ لا يقتصر عمله على تقريب وجهات النظر، وإنما يشارك بصورة إيجابية في تحليل أسباب النزاع، وطرح بدائل متعددة للتسوية، ومناقشة آثار كل بديل مع الأطراف، فضلاً عن عقد اجتماعات منفردة مع كل طرف عند الحاجة، إذا كان ذلك يساهم في إزالة العقبات التي تحول دون الوصول إلى اتفاق. ويتيح هذا الدور للوسيط فهماً أعمق لطبيعة النزاع، ويساعده على ابتكار حلول تتناسب مع المصالح الاقتصادية والقانونية لجميع الأطراف، مع المحافظة على الحياد والاستقلال طوال مراحل الوساطة (عجيل، 2021، ص. 113؛ Moore, 2014, p. 120؛ Alexander, 2019, p. 43).

ورغم التشابه بين الوساطة والتوفيق من حيث كونهما وسيلتين وديتين غير ملزمتين، فإن بينهما اختلافات جوهرية من الناحية العملية. ففي التوفيق يكون دور الطرف الثالث أقرب إلى دراسة النزاع وتقديم توصية أو مقترح للتسوية، بينما يتجاوز الوسيط هذا الدور ليصبح مديراً لعملية التفاوض نفسها، يعمل على إزالة العقبات النفسية والقانونية والفنية التي تعترض الحوار، ويستخدم مهارات الاتصال والإقناع لتقريب المواقف بين الأطراف. ولهذا السبب، فإن الوساطة غالباً ما تحقق نتائج أفضل في المنازعات التي تنسم بتعقيد العلاقات التعاقدية أو بتعدد عناصر الخلاف (عجيل، 2021، ص. 119؛ Moore, 2014, p. 123; UNCITRAL, 2002, p. 26; Alexander, 2019, p. 45).

وقد أسهمت التطورات التي شهدتها القانون التجاري الدولي في تعزيز مكانة الوساطة، حيث أصبحت العديد من المؤسسات الدولية تضع قواعد إجرائية متخصصة لتنظيمها، كما اعتمدت اتفاقيات دولية تهدف إلى تعزيز تنفيذ اتفاقات التسوية الناتجة عنها، الأمر الذي زاد من ثقة المستثمرين بهذه الوسيلة، وشجع الدول على تضمينها في عقود الاستثمار والطاقة. ويعكس هذا التطور إدراك المجتمع الدولي لأهمية الوساطة في توفير بيئة استثمارية مستقرة تقوم على التعاون بدلاً من الخصومة، ولا سيما في القطاعات الاقتصادية ذات الأهمية الاستراتيجية (سرية، 2023، ص. 166؛ UNCTAD, 2012, p. 110; UNCITRAL, 2018, p. 19; United Nations, 2019, p. 3).

وفي مجال عقود التراخيص النفطية، تمثل الوساطة أداة فعالة لمعالجة المنازعات الفنية والإدارية والمالية التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العقد، إذ يستطيع الوسيط الاستعانة بالخبراء والمتخصصين لفهم الجوانب التقنية للنزاع، وهو ما يساعد الأطراف على اتخاذ قرارات تستند إلى أسس علمية وقانونية سليمة. كما أن نجاح الوساطة في إنهاء النزاع يساهم في تجنب اللجوء إلى التحكيم الدولي، الذي قد يترتب عليه إنفاق مبالغ مالية كبيرة، فضلاً عن احتمال تأثر العلاقة الاستثمارية بين الدولة والشركة الأجنبية (عجيل، 2023، ص. 162؛ Cameron, 2010, p. 209; Martin & Kramer, 2023, p. 541; Smith et al., 2018, p. 229).

وعلى الرغم من المزايا المتعددة التي تتمتع بها الوساطة، فإن نجاحها يظل مرهوناً بتوافر الإرادة الحقيقية لدى الأطراف في إنهاء النزاع، وبمدى كفاءة الوسيط وقدرته على إدارة الحوار بصورة محايدة وفعالة. كما أن غياب الرغبة في التعاون، أو وجود تفاوت كبير في القوة التفاوضية بين الأطراف، قد يحد من قدرة الوساطة على تحقيق أهدافها، ويجعلها مجرد مرحلة تسبق اللجوء إلى التحكيم أو القضاء. ومع ذلك، فإن التجربة العملية في العقود النفطية الدولية تؤكد أن عدداً كبيراً من المنازعات أمكن تسويته من خلال الوساطة، الأمر الذي يعكس أهميتها بوصفها إحدى أكثر وسائل التسوية الودية ملائمة لطبيعة صناعة النفط (شريف، 2025، ص. 167؛ ICC، 2021، p. 30؛ Born، 2033، p. 264؛ Alexander، 2019، p. 47).

ومن خلال ما تقدم، يتضح أن الوساطة لا تقتصر على كونها وسيلة لحل النزاع، وإنما تمثل آلية لإدارة العلاقة التعاقدية والمحافظة عليها، إذ تساعد الأطراف على تجاوز الخلافات بطريقة تضمن استمرار تنفيذ العقد وتحقيق المصالح المشتركة، وهو ما ينسجم مع طبيعة عقود التراخيص النفطية التي تقوم على التعاون طويل الأمد بين الدولة والمستثمر، وتستهدف تحقيق أقصى منفعة اقتصادية ممكنة مع الحفاظ على استقرار الاستثمارات في قطاع الطاقة (عجيل، 2023، ص. 165؛ Cameron، 2010، p. 2013؛ Moore، 2014، p. 124؛ UNCITRAL، 2018، p. 28).

المبحث الخامس: الخبرة الفنية ودورها في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية

تُعد الخبرة الفنية من أهم الوسائل المساندة لتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وذلك بسبب الطبيعة الفنية المعقدة التي تتسم بها صناعة النفط والغاز، والتي تجعل العديد من المنازعات تتجاوز الجوانب القانونية البحتة لتشمل مسائل هندسية وجيولوجية ومحاسبية واقتصادية تحتاج إلى معرفة علمية متخصصة لا تتوفر لدى أطراف النزاع أو حتى لدى الجهات القضائية والتحكيمية في كثير من الأحيان. ومن ثم، أصبحت الاستعانة بالخبراء أحد العناصر الأساسية التي تسهم في إزالة أسباب الخلاف وتوفير أساس علمي يمكن الاعتماد عليه للوصول إلى تسوية عادلة ومتوازنة (عجيل، 2023، ص. 167؛ Cameron، 2010، p. 216؛ Redfern et al.، 2023، p. 145؛ Smith et al.، 2018، p. 229).

وتُعرف الخبرة بأنها وسيلة فنية يُعهد بموجبها إلى شخص أو أكثر من ذوي الاختصاص العلمي أو الفني مهمة دراسة مسألة معينة محل نزاع وإبداء رأي متخصص بشأنها، استناداً إلى المعايير الفنية والأصول العلمية المتعارف عليها. ويقتصر دور الخبير على بيان الحقيقة الفنية أو المحاسبية المتعلقة بالنزاع، دون أن يمتد إلى الفصل فيه أو إصدار قرار ملزم، إذ يبقى تقدير النتائج القانونية المترتبة على تقرير الخبرة من اختصاص الأطراف أو الجهة التي تنظر النزاع، سواء كانت هيئة تحكيم أم محكمة مختصة (الملا، 2024، ص. 118؛ ICC، 2021، p. 31؛ Born، 2021، p. 2355).

وتكتسب الخبرة أهمية استثنائية في عقود التراخيص النفطية نظراً لتعدد الجوانب الفنية التي تحكم تنفيذ هذه العقود. فقد ينشأ النزاع حول تقدير الاحتياطيّات النفطية، أو كفاءة عمليات الحفر والإنتاج، أو مطابقة المعدات للمواصفات الفنية، أو احتساب التكاليف النفطية القابلة للاسترداد، أو تقييم نسب الإنتاج، أو تفسير البيانات الجيولوجية، أو تحديد أسباب انخفاض الإنتاج أو تأخر تنفيذ مراحل التطوير. وجميع هذه المسائل تحتاج إلى خبرة متخصصة تتجاوز المعرفة القانونية التقليدية، الأمر الذي يجعل رأي الخبير عاملاً حاسماً في تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع (عجيل، 2023، ص. 169؛ Duval et al.، 2016؛ Cameron، 2010، p. 216؛ 2015، p. 294).

وتتميز الخبرة عن غيرها من الوسائل الودية بأنها لا تستهدف بذاتها إنهاء النزاع، وإنما تهدف إلى إزالة الغموض الذي يحيط بالوقائع الفنية أو المالية محل الخلاف. فالمفاوضات والوساطة والتوفيق تركز على تقريب وجهات النظر وتحقيق توافق بين الأطراف، في حين تنصب الخبرة على تقديم تفسير علمي محايد للمسائل الفنية التي تشكل سبب النزاع. ومن ثم، فإنها تمثل وسيلة

مساعدة للوسائل الودية الأخرى، إذ كثيراً ما يؤدي تقرير الخبير إلى تضيق نطاق الخلاف أو إزالة أسبابه، الأمر الذي يسهل التوصل إلى اتفاق ودي دون الحاجة إلى استمرار إجراءات النزاع (شرف الدين، 2022، ص. 98؛ Born, 2034, p. 115; Redfern et al., 2023, p. 42).

ومن الناحية العملية، قد يتفق طرفا عقد الترخيص النفطي على تعيين خبير واحد يتمتع بالاستقلال والخبرة في المجال محل النزاع، كما قد يتفقان على تشكيل هيئة من ثلاثة خبراء، يعين كل طرف خبيراً، ويتفق الخبراء على اختيار رئيس للهيئة، وذلك لضمان الحياد والتوازن في إعداد التقرير الفني. وفي بعض الحالات، يُحال اختيار الخبير إلى مؤسسة أو مركز متخصص إذا تعذر اتفاق الأطراف، وهو ما يعزز الثقة في حياد إجراءات الخبرة وموضوعيتها (السويدان، 2023، ص. 195؛ Chartered Institute of Arbitrators, 2019, p. 14; ICC, 2021, p. 28).

وتبدأ إجراءات الخبرة عادةً بتحديد المسائل المطلوب بحثها بصورة دقيقة، ثم يباشر الخبير دراسة الوثائق والعقود والتقارير الفنية والبيانات المحاسبية، وقد يجري زيارات ميدانية إلى موقع المشروع النفطي أو يعقد اجتماعات مع ممثلي الأطراف والمهندسين المختصين للحصول على المعلومات اللازمة. وبعد الانتهاء من الدراسة، يعد الخبير تقريراً مفصلاً يبين فيه الوقائع الفنية، والأسس العلمية التي اعتمد عليها، والنتائج التي توصل إليها، مع بيان الأسباب التي استند إليها في تكوين رأيه، بما يسمح للأطراف بفهم الجوانب الفنية للنزاع واتخاذ القرار المناسب بشأنها (السويدان، 2023، ص. 195؛ Chartered Institute of Arbitrators, 2019, p. 15; ICC, 2021, p. 29).

وقد حرصت العديد من عقود النفط الدولية على تنظيم اللجوء إلى الخبرة بصورة واضحة، ولا سيما في المنازعات ذات الطابع الفني أو المحاسبي. ويلاحظ أن هذا الاتجاه أصبح أكثر شيوعاً في عقود التراخيص النفطية الحديثة، التي تنص في كثير من الأحيان على إحالة النزاعات الفنية إلى خبير مستقل قبل مباشرة إجراءات التحكيم، وذلك بهدف منح الأطراف فرصة لحل الخلاف على أساس علمي، وتقليل عدد المنازعات التي تصل إلى هيئات التحكيم الدولية. كما تبنت بعض التشريعات الوطنية هذا الاتجاه من خلال السماح بالاستعانة بالخبراء في العقود الحكومية والاستثمارية كلما تعلق النزاع بمسألة تحتاج إلى معرفة فنية متخصصة (هادي، 2022، ص. 288؛ Ministry of Oil, Republic of Iraq, 2009, Art. 37; Republic of Cameron, 2010, p. 365; Iraq, Draft Oil and Gas Law, 2007, Art. 39).

ومن أبرز التطبيقات العملية في هذا المجال ما ورد في عدد من عقود التراخيص النفطية العراقية، التي أجازت إحالة المنازعات الفنية المتعلقة بعمليات التشغيل أو القياس أو الإنتاج أو المسائل الهندسية إلى خبير مستقل يتولى إعداد تقرير فني قبل اللجوء إلى التحكيم. ويعكس هذا التنظيم إدراك الجهات المتعاقدة لأهمية الفصل بين المسائل الفنية والمسائل القانونية، بما يضمن معالجة كل منها بالوسيلة الأكثر ملاءمة (هادي، 2022، ص. 288؛ وزارة النفط، جمهورية العراق، 2009، المادة 37؛ وزارة النفط، جمهورية العراق، 2010، المادة 37).

وعلى الرغم من الأهمية الكبيرة التي تتمتع بها الخبرة، فإن فعاليتها تتوقف على توافر مجموعة من الشروط، من أهمها استقلال الخبير وحياده، وامتلاكه المؤهلات العلمية والخبرة العملية المناسبة لطبيعة النزاع، فضلاً عن وضوح نطاق المهمة المكلف بها. كما ينبغي أن يلتزم الخبير بإعداد تقريره وفق أسس علمية موضوعية، وأن يتجنب إبداء الآراء القانونية التي تخرج عن حدود اختصاصه، لأن ذلك قد يؤثر في مصداقية التقرير ويضعف قيمته في تسوية النزاع (الملا، 2024، ص. 119؛ Born, 2036, p. 2355; ICC, 2021, p. 33).

ومن جهة أخرى، لا تخلو الخبرة من بعض القيود العملية، فقد يطول الوقت اللازم لإعداد التقرير في المنازعات الفنية المعقدة، كما قد تختلف آراء الخبراء بشأن بعض المسائل العلمية، الأمر الذي يستدعي أحياناً الاستعانة بأكثر من خبير أو تشكيل لجنة خبراء للوصول إلى نتيجة أكثر دقة. كذلك، فإن تقرير الخبرة لا تكون له قوة إلزامية ما لم يتفق الأطراف على اعتباره نهائياً وملزماً، وهو ما يعني أن بإمكان أي من الطرفين الاعتراض على نتائجها والانتقال إلى وسائل أخرى لتسوية النزاع إذا رأى أن التقرير لم يعالج جميع جوانب الخلاف (السويدان، 2023، ص. 196؛ Redfern et al., 2019, p. 14; Chartered Institute of Arbitrators, 2019, p. 312).

وعلى الرغم من هذه الملاحظات، فإن الخبرة تظل من أكثر الوسائل الفنية فاعلية في الحد من المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، لأنها تساعد على كشف الحقيقة العلمية وإزالة الغموض الذي يحيط بالمسائل الفنية، الأمر الذي يساهم في تقريب وجهات النظر بين الأطراف، ويزيد من فرص نجاح الوسائل الودية الأخرى في إنهاء النزاع. كما أنها تعزز الثقة في عدالة التسوية، وتحد من احتمالات اللجوء إلى التحكيم أو القضاء في المنازعات التي يكون منشؤها خلافاً فنياً أكثر منه خلافاً قانونياً، وهو ما يحقق مصلحة جميع الأطراف ويساهم في ضمان استمرارية تنفيذ المشروعات النفطية وتحقيق أهدافها الاقتصادية (عجيل، 2023، ص. 171؛ Smith et al., 2018, p. 231; Cameron, 2010, p. 223; Born, 2038, p. 280).

المبحث السادس: المناقشة والتحليل

أظهرت الدراسة أن الوسائل الودية لتسوية المنازعات تحتل مكانة متقدمة في منظومة تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية، وذلك لما تتميز به من مرونة إجرائية وقدرتها على تحقيق التوازن بين حماية المصالح الاقتصادية للدولة والمحافظة على استقرار العلاقة التعاقدية مع الشركات النفطية الأجنبية. وتكتسب هذه الوسائل أهميتها من الطبيعة الخاصة للعقود النفطية التي تقوم على التعاون طويل الأمد، إذ إن اللجوء المباشر إلى القضاء أو التحكيم قد يؤدي إلى تعطيل تنفيذ المشروع النفطي وإلحاق خسائر اقتصادية بالطرفين، فضلاً عن تأثيره في البيئة الاستثمارية وثقة المستثمرين.

وتبين من خلال تحليل وسائل التسوية الودية أن المفاوضات تمثل المرحلة الأولى في معالجة المنازعات، إذ تُعد الوسيلة الأكثر بساطة ومرونة، لأنها تقوم على الاتصال المباشر بين الأطراف دون تدخل أي جهة خارجية. وتسمح هذه الوسيلة بمعالجة الخلاف في مراحله الأولى، الأمر الذي يزيد من فرص استمرارية العقد ويجنب الأطراف النفقات والإجراءات المرتبطة بالتقاضي أو التحكيم. غير أن نجاح المفاوضات يبقى مرهوناً بوجود توازن نسبي في القوة التفاوضية بين الدولة والشركة النفطية، فضلاً عن توافر الإرادة الحقيقية لدى الطرفين في إنهاء النزاع. أما في الحالات التي يختل فيها هذا التوازن، فقد تتحول المفاوضات إلى وسيلة لإطالة أمد النزاع أو ممارسة ضغوط تفاوضية على الطرف الأضعف، وهو ما يحد من فاعليتها في تحقيق العدالة التعاقدية.

أما التوفيق، فقد أظهر التحليل أنه يمثل مرحلة أكثر تنظيماً من المفاوضات، إذ يستعين الأطراف بشخص محايد أو لجنة متخصصة تعمل على دراسة النزاع واقتراح حلول مناسبة له. وتمتاز هذه الوسيلة بإسهامها في تخفيف حدة التوتر بين الأطراف، ولا سيما عندما يتعلق النزاع بمسائل قانونية أو مالية معقدة، إلا أن عدم إلزامية المقترحات التي يقدمها الموفق قد يؤدي في بعض الحالات إلى استمرار النزاع إذا رفض أحد الأطراف الأخذ بهذه المقترحات. ومع ذلك، فإن القيمة الحقيقية للتوفيق تكمن في دوره في تضيق نطاق الخلاف وتحديد النقاط الجوهرية التي تستلزم الحسم، الأمر الذي يسهل الانتقال إلى وسائل أخرى عند الحاجة.

وفيما يتعلق بالوساطة، فقد كشفت الدراسة أنها تمثل إحدى أكثر الوسائل الودية تطوراً في العقود الدولية، إذ لا يقتصر دور الوسيط على تقريب وجهات النظر، بل يمتد إلى إدارة الحوار بين الأطراف، واقتراح بدائل متعددة للتسوية، والمساعدة في تجاوز العقبات القانونية أو الفنية التي تحول دون التوصل إلى اتفاق. ويمنح هذا الدور الإيجابي الوساطة قدرة أكبر على تحقيق تسويات مستدامة،

خاصة في العقود التي تتطلب استمرار التعاون بين الأطراف. كما أن اعتماد العديد من المؤسسات الدولية لقواعد متخصصة لتنظيم الوساطة يعكس الاتجاه العالمي نحو تعزيز هذه الوسيلة بوصفها بديلاً عملياً عن التحكيم في كثير من المنازعات الاستثمارية.

وأثبتت الدراسة كذلك أن الخبرة الفنية تؤدي دوراً مكماً للوسائل الودية الأخرى، إذ إن غالبية المنازعات النفطية ترتبط بمسائل تقنية أو هندسية أو محاسبية تتطلب معرفة متخصصة. ومن ثم، فإن تقرير الخبير يساهم في إزالة الغموض الذي يحيط بالوقائع الفنية، ويزود الأطراف بأساس موضوعي يمكن الاستناد إليه عند التفاوض أو التوفيق أو الوساطة. ورغم أن رأي الخبير لا يكتسب قوة الإلزام في الأصل، فإنه يؤدي دوراً مؤثراً في تضيق نطاق النزاع، ولا سيما إذا كان الخبير يتمتع بدرجة عالية من الكفاءة والاستقلال والحياد.

ومن خلال المقارنة بين هذه الوسائل، يتضح أن كلاً منها يؤدي وظيفة مختلفة في إدارة النزاع، وأن فاعليتها لا تتحقق بصورة منفردة، وإنما من خلال التكامل فيما بينها. فالمفاوضات تمثل الخطوة الأولى، وإذا تعذر نجاحها يمكن الانتقال إلى التوفيق أو الوساطة، بينما تُستخدم الخبرة لحسم الجوانب الفنية التي يصعب على الأطراف تقييمها بأنفسهم. ويؤدي هذا التسلسل إلى رفع فرص الوصول إلى تسوية توافقية، ويحد من الحاجة إلى اللجوء إلى التحكيم أو القضاء إلا في الحالات التي يستحيل فيها التوصل إلى اتفاق. كما تبين أن الاتجاه السائد في العقود النفطية الحديثة يقوم على تضمين شروط تلزم الأطراف باستنفاد الوسائل الودية قبل اللجوء إلى التحكيم، وهو اتجاه يعكس إدراكاً متزايداً لأهمية المحافظة على استقرار العلاقة الاستثمارية وتقليل الآثار الاقتصادية للمنازعات. ومع ذلك، فإن نجاح هذا التنظيم يتطلب وضع إجراءات واضحة تحدد مدد التفاوض، وآلية اختيار الوسطاء أو الموفقين أو الخبراء، وأثار عدم تعاون أحد الأطراف، بما يمنع إساءة استخدام هذه الوسائل بقصد المماطلة أو تعطيل الفصل في النزاع.

ومن الناحية العملية، يلاحظ أن البيئة القانونية العراقية ما زالت بحاجة إلى مزيد من التنظيم التشريعي للوسائل الودية في عقود التراخيص النفطية، ولا سيما فيما يتعلق بتحديد الإجراءات المنظمة لها، وبيان آثارها القانونية، وآليات تنفيذ اتفاقات التسوية الناتجة عنها. كما أن إنشاء مراكز وطنية متخصصة في الوساطة والتوفيق في منازعات الطاقة، تضم خبراء قانونيين وفنيين واقتصاديين، من شأنه أن يساهم في تعزيز كفاءة هذه الوسائل، ويوفر بديلاً مؤسسياً يقلل من الاعتماد على التحكيم الدولي، ويعزز الثقة في البيئة الاستثمارية الوطنية.

وعليه، يمكن القول إن الوسائل الودية لم تعد مجرد بدائل اختيارية لتسوية المنازعات، بل أصبحت تمثل جزءاً أساسياً من منظومة إدارة العقود النفطية الحديثة، لأنها تحقق التوازن بين متطلبات حماية المصلحة العامة للدولة، وضمان استقرار الاستثمار، والمحافظة على استمرارية تنفيذ المشروعات النفطية، وهو ما يجعل تطوير تنظيمها القانوني والإجرائي ضرورة تفرضها طبيعة صناعة النفط والغاز في الوقت الحاضر.

أظهرت الدراسة أن عقود التراخيص النفطية تُعد من أكثر العقود الدولية تعقيداً، لما تنطوي عليه من أبعاد قانونية واقتصادية وفنية وسيادية، الأمر الذي يجعل المنازعات الناشئة عنها أمراً متوقعاً خلال مراحل تنفيذها. وقد أدى ذلك إلى تنامي الاهتمام بالوسائل الودية لتسوية المنازعات بوصفها أدوات قانونية قادرة على الحد من آثار النزاعات، والمحافظة على استمرارية تنفيذ المشروعات النفطية، وتحقيق التوازن بين مصالح الدولة المنتجة للنفط والشركات النفطية المستثمرة.

وأوضحت الدراسة أن الوسائل الودية لا تهدف فقط إلى إنهاء النزاع، وإنما تسعى أيضاً إلى المحافظة على العلاقة التعاقدية، وتعزيز الثقة والتعاون بين الأطراف، وتقليل الآثار الاقتصادية والقانونية التي قد تترتب على اللجوء المباشر إلى القضاء أو التحكيم. كما تبين أن فاعلية هذه الوسائل تختلف باختلاف طبيعة النزاع ومدى استعداد الأطراف للتعاون، الأمر الذي يجعل اختيار الوسيلة المناسبة عاملاً مؤثراً في نجاح عملية التسوية.

الاستنتاجات

توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج، من أهمها:

1. تتميز عقود التراخيص النفطية بخصوصية قانونية واقتصادية تجعل المنازعات الناشئة عنها أكثر تعقيداً من المنازعات الناشئة عن العقود التجارية التقليدية.
2. تُعد الوسائل الودية الخيار الأول والأكثر ملاءمة لتسوية المنازعات النفطية، لما تتميز به من المرونة والسرعة وانخفاض التكاليف مقارنة بالقضاء والتحكيم.
3. تمثل المفاوضات الأساس الذي تقوم عليه جميع الوسائل الودية الأخرى، إذ تمنح الأطراف فرصة لمعالجة النزاع في مراحله الأولى والمحافظة على استقرار العلاقة التعاقدية.
4. يسهم التوفيق في تقريب وجهات النظر من خلال تدخل طرف محايد يقدم مقترحات للتسوية، إلا أن نجاحه يظل مرتبطاً بقبول الأطراف لهذه المقترحات.
5. تتميز الوساطة بدور أكثر فاعلية من التوفيق، لأنها تعتمد على إدارة الحوار بين الأطراف واقتراح حلول عملية تساعد على إزالة أسباب النزاع والوصول إلى تسوية مستدامة.
6. تؤدي الخبرة الفنية دوراً محورياً في معالجة المنازعات ذات الطبيعة التقنية أو المحاسبية، إذ تساعد في توضيح الوقائع الفنية التي يصعب على الأطراف أو الجهات القضائية تقييمها دون الاستعانة بالمتخصصين.
7. لا تتمتع نتائج الوسائل الودية في الأصل بالقوة الإلزامية، وإنما تستمد إلزامها من اتفاق الأطراف عليها، الأمر الذي يعكس الطبيعة الرضائية لهذه الوسائل.
8. يتجه التنظيم القانوني الحديث لعقود الطاقة إلى اشتراط استنفاد الوسائل الودية قبل اللجوء إلى التحكيم، تعزيزاً لاستقرار العلاقات الاستثمارية وتقليلاً لتكاليف تسوية المنازعات.
9. كشفت الدراسة أن التشريع العراقي بحاجة إلى تنظيم أكثر تفصيلاً للوسائل الودية في المنازعات النفطية، بما يحدد إجراءاتها وآثارها القانونية بصورة أكثر وضوحاً.
10. يسهم الاستخدام الفعال للوسائل الودية في تعزيز البيئة الاستثمارية، وزيادة ثقة المستثمرين، وتحقيق قدر أكبر من الاستقرار في قطاع النفط والطاقة.

التوصيات

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة، يمكن تقديم التوصيات الآتية:

1. الإراع في استكمال الإطار التشريعي العراقي المنظم لتسوية المنازعات في قطاع النفط، مع النص بصورة صريحة على الوسائل الودية وإجراءاتها وآثارها القانونية.
2. تضمين جميع عقود التراخيص النفطية نصوصاً واضحة تلزم الأطراف باستنفاد المفاوضات والوساطة أو التوفيق قبل اللجوء إلى التحكيم، مع تحديد مدد زمنية مناسبة لكل مرحلة.

3. إنشاء مركز وطني متخصص لتسوية منازعات النفط والطاقة يتولى إدارة إجراءات الوساطة والتوفيق والخبرة، ويضم خبراء قانونيين وفنيين واقتصاديين.
 4. إعداد قوائم وطنية للوسطاء والموفقين والخبراء المتخصصين في صناعة النفط والغاز، مع اعتماد معايير موضوعية لاختيارهم لضمان الحياد والكفاءة.
 5. تطوير برامج تدريبية متخصصة للعاملين في وزارة النفط والشركات الوطنية لتعزيز مهارات التفاوض وإدارة المنازعات، بما يرفع من كفاءة استخدام الوسائل الودية.
 6. تشجيع الشركات النفطية الأجنبية على اعتماد الحلول التوافقية، من خلال تضمين العقود حوافز تشجع على إنهاء النزاعات ودياً قبل الانتقال إلى التحكيم.
 7. تعزيز الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال الوساطة وتسوية منازعات الطاقة، بما يسهم في تحديث الممارسات القانونية العراقية في هذا المجال.
 8. توسيع نطاق استخدام الخبرة الفنية في المنازعات النفطية، ولا سيما في المسائل الهندسية والجيولوجية والمحاسبية، لما لها من دور في تضيق نطاق الخلاف وتسهيل الوصول إلى حلول توافقية.
 9. تعزيز التعاون بين الجامعات والمؤسسات النفطية لإجراء الدراسات والبحوث المتعلقة بوسائل تسوية المنازعات في قطاع الطاقة، بما يسهم في تطوير التشريعات والسياسات ذات الصلة.
 10. تشجيع المشرع العراقي على الاستفادة من الاتجاهات الدولية الحديثة في مجال الوساطة والتوفيق، بما يحقق التوازن بين حماية السيادة الوطنية على الموارد الطبيعية، وضمان توفير بيئة استثمارية مستقرة وجاذبة لرؤوس الأموال الأجنبية.
- وتأسيساً على ما تقدم، فإن نجاح الوسائل الودية في تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التراخيص النفطية لا يتوقف على وجود نصوص قانونية أو شروط تعاقدية تنظمها فحسب، وإنما يعتمد أيضاً على ترسيخ ثقافة الحوار والتعاون بين أطراف العلاقة التعاقدية، وتطوير الأطر المؤسسية والقانونية التي تكفل تطبيق هذه الوسائل بصورة فعالة، بما يسهم في حماية المصالح الوطنية، وضمان استمرارية الاستثمارات النفطية، وتعزيز استقرار قطاع الطاقة بوصفه أحد أهم ركائز التنمية الاقتصادية.

المصادر

المصادر العربية

1. أبو الوفا، أحمد. (2007). *عقد التحكيم وإجراءاته في القانون المصري والعربي*. منشأة المعارف.
2. الأحديب، عبد الحميد. (1998). *موسوعة التحكيم* (ط. 1، مج. 2). دار المعارف.
3. البدري، جلال وفاء محمد. (2022). *العقود التجارية الدولية: دراسة في مبادئ معهد اليونيدروا (UNIDROIT) والتحكيم والتوفيق التجاري الدولي (UNCITRAL)* دار النهضة العربية.
4. الجمال، مصطفى محمد. (2021). *النظرية العامة للتحكيم الدولي في المواد المدنية والتجارية: دراسة مقارنة*. دار الفكر الجامعي.

5. حسن، حيدر فليح، حسن، عمار فليح. (2026). العقود التجارية الخضراء كأداة للحد من الانبعاثات والتلوث في العراق . *مجلة العلوم القانونية والسياسية*، 15(1)، 10-32.
6. الحداد، حفيظة السيد. (2020). *المرجع في التحكيم التجاري الدولي: النظرية العامة والقواعد الموضوعية للتجارة الدولية* . دار الفكر الجامعي.
7. جمهورية العراق، مجلس الوزراء. (2007). *مسودة قانون النفط والغاز العراقي لعام 2007* . الأمانة العامة لمجلس الوزراء.
8. جمهورية العراق، مجلس النواب. (2014). *مشروع قانون الموازنة العامة الاتحادية لجمهورية العراق للسنة المالية 2014* . الوقائع العراقية.
9. جمهورية العراق، وزارة النفط. (2009). *قانون حماية وتحسين البيئة رقم (27) لسنة 2009* . الوقائع العراقية، العدد 4140.
10. جمهورية مصر العربية. (2017). *قانون الاستثمار الصادر بالقانون رقم 72 لسنة 2017* . الجريدة الرسمية، العدد 21 (مكرر).
11. سرية، هاني صلاح. (2023). *التنظيم القانوني لعقود الاستثمار الدولية في ضوء التوجهات الحديثة لمنظمة الأونكتاد واتفاقيات الوساطة الدولية* . دار الفكر الجامعي.
12. السويدان، وليد بن خالد. (2023). *النظام القانوني للإثبات بالشهادة والخبرة في التحكيم التجاري الدولي: دراسة مقارنة* . دار الميمان للنشر والتوزيع.
13. شرف الدين، أحمد. (2022). *أصول التحكيم في المواد المدنية والتجارية: دراسة مقارنة ومقترنة بالقضاء* . دار النهضة العربية.
14. شريف، عادل عمر. (2025). *الاتجاهات الحديثة في التحكيم والوساطة التجارية الدولية: دراسة في ضوء قواعد الأونسيترال وغرفة التجارة الدولية ورؤية القضاء العربي* . دار النهضة العربية.
15. عجيل، طارق كاظم. (2021). *الوساطة في فض المنازعات المدنية والتجارية: دراسة مقارنة في ضوء اتفاقية سنغافورة وقوانين اليونسيترال النموذجية* . منشورات الحلبي الحقوقية.
16. عجيل، طارق كاظم. (2023). *النظام القانوني لحماية الاستثمارات الأجنبية في عقود النفط والغاز: دراسة مقارنة في ضوء أحكام التحكيم الدولي* . منشورات الحلبي الحقوقية.
17. الملا، عمار يعقوب. (2024). *التدابير المؤقتة والتحفظية في التحكيم التجاري الدولي: دراسة مقارنة في ضوء قواعد الأونسيترال ومحكمة التحكيم الدولية (ICC)* . مكتبة زين الحقوقية والقانونية.
18. هادي، عدي جابر. (2022). *التنظيم القانوني لعقود النفط والغاز في العراق: دراسة مقارنة في ضوء الدستور ومسودات القوانين والتشريعات الاتحادية* . مكتبة زين الحقوقية والقانونية.

19. والي، فتحي. (2024). *الوسيط في قانون التحكيم التجاري الدولي والوطني: دراسة مقارنة ومقترنة بالعمل التحكيمي والفضائي*. دار النهضة العربية.

20. شكير ح. ج. (2019). *الأسس القانونية لتحديد القانون الواجب التطبيق على النزاع المحكم فيه -دراسة في مشروع قانون التحكيم التجاري العراقي لعام 2011- لارك للفلسفة واللسانيات والعلوم الاجتماعية*, 8(2), 316-333.
<https://doi.org/10.31185/lark.Vol1.Iss22.602>

21. عبد الأمير كاظم حسين م. م., & زينب علي خضير م. (2025). *الإطار القانوني لتنمية نشاط الشركات المساهمة في ظل قانون الشركات العراقي رقم (٢١) لسنة ١٩٩٧ المعدل. لارك للفلسفة واللسانيات والعلوم الاجتماعية*, 17(4), 1445-1421.
<https://doi.org/10.31185/lark.4665>

ترجمة المصادر العربية

1. Abu Al-Wafa, A. (2007). *Arbitration Agreement and Its Procedures in Egyptian and Arab Law*. Mansha'at Al-Ma'arif.
2. Al-Ahdab, A. H. (1998). *Encyclopedia of Arbitration* (1st ed., Vol. 2). Dar Al-Ma'arif.
3. Al-Badri, J. W. M. (2022). *International Commercial Contracts: A Study of the UNIDROIT Principles, Arbitration, and International Commercial Conciliation (UNCITRAL)*. Dar Al-Nahda Al-Arabia.
4. Al-Jamal, M. M. (2021). *The General Theory of International Arbitration in Civil and Commercial Matters: A Comparative Study*. Dar Al-Fikr Al-Jami'i.
5. Hassan, H. F., & Hassan, A. F. (2026). Green commercial contracts as a tool to reduce emissions and pollution in Iraq. *Journal of Legal and Political Sciences*, 15(1), 10–32.
6. Al-Haddad, H. A. (2020). *Reference on International Commercial Arbitration: General Theory and the Substantive Rules of International Trade*. Dar Al-Fikr Al-Jami'i.
7. Republic of Iraq, Council of Ministers. (2007). *Draft Iraqi Oil and Gas Law of 2007*. General Secretariat of the Council of Ministers.
8. Republic of Iraq, Council of Representatives. (2014). *Draft Federal General Budget Law of the Republic of Iraq for the Fiscal Year 2014*. Iraqi Gazette.
9. Republic of Iraq, Ministry of Oil. (2009). *Environmental Protection and Improvement Law No. (27) of 2009*. Iraqi Gazette, No. 4140.
10. Arab Republic of Egypt. (2017). *Investment Law No. 72 of 2017*. Official Gazette, No. 21 (Special Issue).
11. Sariya, H. S. (2023). *The Legal Regulation of International Investment Contracts in Light of Modern UNCTAD Trends and International Mediation Agreements*. Dar Al-Fikr Al-Jami'i.

12. Al-Suwaidan, W. B. K. (2023). *The Legal Framework of Proof by Testimony and Expert Evidence in International Commercial Arbitration: A Comparative Study*. Dar Al-Maiman for Publishing and Distribution.
13. Sharaf Al-Din, A. (2022). *Principles of Arbitration in Civil and Commercial Matters: A Comparative Study in Light of Judicial Practice*. Dar Al-Nahda Al-Arabia.
14. Sharif, A. O. (2025). *Recent Trends in International Commercial Arbitration and Mediation: A Study in Light of UNCITRAL Rules, the International Chamber of Commerce, and Arab Judicial Practice*. Dar Al-Nahda Al-Arabia.
15. Ajil, T. K. (2021). *Mediation in the Settlement of Civil and Commercial Disputes: A Comparative Study in Light of the Singapore Convention and UNCITRAL Model Laws*. Halabi Legal Publications.
16. Ajil, T. K. (2023). *The Legal Framework for the Protection of Foreign Investments in Oil and Gas Contracts: A Comparative Study in Light of International Arbitration Rules*. Halabi Legal Publications.
17. Al-Mulla, A. Y. (2024). *Interim and Conservatory Measures in International Commercial Arbitration: A Comparative Study in Light of UNCITRAL Rules and the International Court of Arbitration (ICC)*. Zain Legal and Juridical Library.
18. Hadi, A. J. (2022). *The Legal Regulation of Oil and Gas Contracts in Iraq: A Comparative Study in Light of the Constitution, Draft Laws, and Federal Legislation*. Zain Legal and Juridical Library.
19. Wali, F. (2024). *The Comprehensive Guide to National and International Commercial Arbitration Law: A Comparative Study with Arbitration and Space Arbitration Practice*. Dar Al-Nahda Al-Arabia.
20. Shukair, H. J. (2019). Legal foundations for determining the law applicable to the arbitrated dispute: A study of the Iraqi Commercial Arbitration Draft Law of 2011. *Lark Journal for Philosophy, Linguistics and Social Sciences*, 8(2), 316–333. <https://doi.org/10.31185/lark.Vol1.Iss22.602>
21. Abdul Amir, K. H., & Zainab, A. K. (2025). The legal framework for developing the activities of joint-stock companies under the amended Iraqi Companies Law No. (21) of 1997. *Lark Journal for Philosophy, Linguistics and Social Sciences*, 17(4), 1421–1445. <https://doi.org/10.31185/lark.4665>

ثانياً: المصادر الأجنبية

1. Alexander, N. M. (2019). *International Commercial Mediation: Challenges and Opportunities in a Changing World*. Kluwer Law International.
2. Born, G. B. (2021). *International Commercial Arbitration* (3rd ed.). Kluwer Law International.
3. Cameron, P. D. (2010). *International Energy Investment Law: The Pursuit of Stability*. Oxford University Press.
4. Chartered Institute of Arbitrators. (2019). *Guidelines for Witness Conferencing in International Arbitration*. CIArb Professional Practice Guidelines.
5. Duval, C., Le Leuch, H., Pertuzio, A., & Weaver, J. L. (2015). *International Petroleum Agreements: Legal, Economic and Policy Principles*. Barrows.
6. French Civil Code. (2016). *Article 1104 of the French Civil Code - Ordonnance n° 2016-131 on the Reform of Contract Law*. Legifrance.
7. ICC. (2021). *ICC Rules of Arbitration 2021*. International Chamber of Commerce.
8. Martin, A. J., & Kramer, B. M. (2023). *The Law of Oil and Gas: Cases and Materials* (10th ed.). West Academic Publishing.
9. Moore, C. W. (2014). *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict* (4th ed.). Jossey-Bass / John Wiley & Sons.
10. Redfern, A., Hunter, M., Blackaby, N., & Partasides, C. (2023). *Redfern and Hunter on International Arbitration* (7th ed.). Oxford University Press.
11. Singapore Convention on Mediation. (2019). *United Nations Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation*. United Nations Treaty Series.
12. Smith, J., Davis, L., & Johnson, M. (2018). *The Evolving Landscape of International Investment Disputes*. Kluwer Law International.
13. UNCTAD. (2012). *Investment Policy Framework for Sustainable Development*. United Nations Conference on Trade and Development.
14. UNCITRAL. (2002). *UNCITRAL Model Law on International Commercial Conciliation with Guide to Enactment and Use*. United Nations.
15. UNCITRAL. (2018). *UNCITRAL Model Law on International Commercial Mediation and International Settlement Agreements Resulting from Mediation*. United Nations.

16. UNIDROIT. (2016). *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016*. International Institute for the Unification of Private Law.
17. United Nations. (1982). *United Nations Convention on the Law of the Sea*. United Nations Treaty Series, 1833, 3-397.
18. Wälde, T. W. (Ed.). (1996). *The Energy Charter Treaty: An East-West Gateway for Investment and Trade*. Kluwer Law International.