

الموسوعة العالمية في القانون الاستثماري الاقتصادي

**ضمانات الاستثمار، السيادة التنظيمية، وآليات
الحماية متعددة المستويات**

**The Global Encyclopedia of Economic
Investment Law**

**Investor Guarantees, Regulatory
Sovereignty, and Multi-Level Protection
Mechanisms**

تأليف

د. محمد كمال عرفه الرخاوي

الباحث والمستشار القانوني

المحاضر الدولي في القانون

الخبير الدولي والفقيه والمؤلف القانوني

إهداء

إلى ابنتي صبرينال

نبيع الحنان وسرّ الوفاء

فيكِ تجتمع أنبل معاني العطاء

2

تقديم

لقد شهد النظام الاقتصادي العالمي خلال العقود الثلاثة الماضية تحولات جذرية غير مسبوقة في طبيعتها وعمقها وتأثيرها على العلاقات القانونية بين الدول والمستثمرين. لم يعد الاستثمار الأجنبي مجرد تدفق لرؤوس الأموال عبر الحدود، بل أصبح نظامًا قانونيًا معقدًا يتشابك فيه الاقتصاد بالسياسة، والسيادة بالالتزام، والربح بالمسؤولية. وفي قلب هذا التشابك يبرز تناقض جوهري لم يُحلَّ بعد: كيف يمكن للدولة أن تحافظ على حقها المشروع في التشريع والتنظيم العام لحماية مصالحها العليا—كالصحة العامة، البيئة، الأمن القومي، والعدالة الاجتماعية—دون أن تُعتبر مخالفة لالتزاماتها الدولية تجاه المستثمرين الأجانب؟ هذا السؤال، البسيط في صياغته، العميق في مضمونه، هو محور هذه الموسوعة، التي تسعى لأن تكون المرجع الأول والأوحد في دراسة العلاقة الديناميكية بين الضمانات

القانونية للمستثمر والسيادة التنظيمية للدولة،
ضمن إطار حماية متعدد المستويات يشمل
التشريع المحلي، المعاهدات الإقليمية، والقانون
الدولي العام.

3

لم تُكتب من قبل موسوعة قانونية تدمج بين
العمق الفقهي، الدقة المقارنة، والرؤية
الاستشرافية بهذا الشكل الشامل. فالدراسات
السابقة، سواء في الغرب أو العالم العربي، إما
ركّزت على حماية المستثمر من منظور انحيازي
لرأس المال، أو دافعت عن سيادة الدولة دون
تقديم حلول عملية للتوازن بين الطرفين. أما هذه
الموسوعة، فهي ترفض هذا الثنائي الزائف،
وتؤكد أن القانون الاستثماري الحديث لا يمكن أن
يكون ميدانًا لصراع الصفر، بل يجب أن يكون
مساحة لتعايش منتج يحقق التنمية المستدامة

دون التفريط في الحقوق الأساسية لأي طرف. ولتحقيق ذلك، تم تحليل أكثر من 1200 قرار تحكيمي دولي، و40 نظامًا قانونيًا وطنيًا، و57 اتفاقية استثمار ثنائية وإقليمية، مع التركيز على الحالات التي لم تُدرَس من قبل في الفقه القانوني، مثل الاستثمار في الذكاء الاصطناعي، البنية التحتية الرقمية، والقطاعات الصحية أثناء الأزمات.

4

وقد تم بناء هذا العمل على مبدئين أساسيين: الأول هو الاستقلالية المنهجية، حيث لا يُقتصر التحليل على النماذج الغربية أو الفرنسية أو المصرية، بل يشمل أنظمة قانونية متنوعة من آسيا، إفريقيا، أمريكا اللاتينية، والعالم العربي، مع احترام خصوصيات كل منها دون تحيز. والثاني هو التطبيق العملي، إذ لا يكفي أن

نصوغ نظريات قانونية مجردة، بل يجب أن نقدّم أدوات عملية للمستثمر، المشرّع، القاضي، والمحكم، تساعدكم على تجنّب النزاعات أو حلّها بفعالية. ومن هنا جاءت فكرة الحماية متعددة المستويات، التي تُظهر كيف يمكن للدولة أن تُصمّم تشريعاتها بحيث تتوافق مع التزاماتها الدولية، وكيف يمكن للمستثمر أن يبني استراتيجيته الاستثمارية على فهم دقيق لحدود السيادة التنظيمية في البلد المضيف.

5

إن هذه الموسوعة ليست مجرد عمل أكاديمي، بل هي مشروع حضاري يهدف إلى إعادة تشكيل فهم القانون الاستثماري في القرن الحادي والعشرين، ليكون أداة لتحقيق العدالة الاقتصادية، لا أداة لتكريس الهيمنة. وقد كُتبت بروح المسؤولية، ونزاهة البحث، واحترام

الحقائق، بعيداً عن السياسة، وعن أي تحيّز
ضد دولة أو نظام. وهي مخصصة للباحثين،
المحكمين، صانعي السياسات، والشركات
العالمية، على حد سواء، آملاً أن تكون مرجعاً
يُدرّس في أعظم جامعات العالم، ويُعتمد في
أهم هيئات التحكيم، ويُسترشد به في صياغة
القوانين الوطنية والمعاهدات الدولية.

والله وليّ التوفيق.

د. محمد كمال عرفه الرخاوي

إسماعيلية، يناير 2026

6

الفصل الأول

الأسس الفلسفية والقانونية للاستثمار الاقتصادي في النظام العالمي

يُشكل الاستثمار الاقتصادي أحد أركان النظام الدولي المعاصر، ليس فقط لأنه يُحرّك عجلة الاقتصاد العالمي، بل لأنه يعكس تصورات المجتمعات حول الملكية، الحرية، العدالة، والسلطة. وللوصول إلى فهم عميق للقانون الاستثماري، لا بد من العودة إلى جذوره الفلسفية، التي تتجاوز النصوص القانونية إلى الأفكار التي شكّلت تلك النصوص. فمنذ العصور الكلاسيكية، ناقش فلاسفة مثل أرسطو وآدم سميث مفهوم الملكية الخاصة، ودور الدولة في تنظيم النشاط الاقتصادي، وحدود التدخل الحكومي في الحياة الخاصة للأفراد. وقد تطوّرت هذه الأفكار عبر الزمن، لتُوجّه تكوين الأنظمة القانونية الحديثة، خاصة في ما يتعلق بحماية رأس المال الأجنبي.

في القرن التاسع عشر، برز مفهوم المعاملة العادلة كمبدأ عرفي في القانون الدولي، مستنداً إلى فكرة أن الأجنبي لا يجوز أن يُعامل بأقل من الحد الأدنى من الإنسانية. ومع توسع الاستعمار، تحول هذا المبدأ إلى أداة لحماية مصالح الدول الكبرى في مستعمراتها، وهو ما أثار ردود فعل قوية بعد الاستقلال، حين طالبت الدول النامية بإعادة تعريف العلاقة بين السيادة والاستثمار. وهنا ظهرت مفارقة تاريخية: فالدول التي كانت تدافع عن حرية الاستثمار عندما كانت مستعمرة، أصبحت تطالب بالسيطرة الكاملة على مواردها بعد الاستقلال، بينما الدول الغربية التي كانت تفرض السيطرة، بدأت تدعو إلى حماية المستثمر الأجنبي كجزء من النظام الليبرالي الجديد.

بعد الحرب العالمية الثانية، ومع تأسيس مؤسسات بريتون وودز، بدأ النظام الاستثماري الدولي يأخذ شكلاً مؤسسيًا. لكن الاتفاقية الوحيدة التي نجحت في البقاء حتى اليوم هي اتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار ICSID لعام 1965، التي وفّرت آلية محايدة لحل النزاعات بين الدول والمستثمرين. ومع ذلك، فإن ICSID لم تضع قواعد موضوعية للاستثمار، بل اكتفت بتوفير منتدى للتحكيم. ولهذا السبب، اعتمدت الدول على الاتفاقيات الثنائية للاستثمار BITs لتحديد حقوق وواجبات الأطراف. وقد بلغ عدد هذه الاتفاقيات أكثر من 2600 اتفاقية، مما خلق شبكة قانونية معقدة وغير متناسقة، تُعرف بـ السباغيتي الاستثماري.

في هذا السياق، برز سؤال جوهري: هل يوجد حق عرفي دولي لحماية الاستثمار؟ الجواب لا يزال محل خلاف. فبعض الفقهاء يرون أن المبادئ مثل المعاملة العادلة والمنصفة وعدم المصادرة قد تحولت إلى قواعد عرفية، بينما يرى آخرون أن هذه المبادئ لا تزال مرتبطة بالنصوص التعاقدية، ولا يمكن فرضها على الدول التي لم توقع على اتفاقيات استثمار. وهذا الخلاف له تداعيات عملية كبيرة، خاصة في حالات النزاع التي لا يوجد فيها اتفاق ثنائي بين الدولة والمستثمر.

ومن الجدير بالذكر أن النظام الاستثماري العالمي يمر اليوم بأزمة شرعية عميقة. فقد انتقدت العديد من الدول—مثل جنوب إفريقيا، الهند، وبوليفيا—نظام التحكيم الاستثماري باعتباره يُضعف سيادتها، ويعطي المستثمرين

سلطة أكبر من المواطنين.

10

وفي المقابل، يحذر المستثمرون من أن أي تقليص في الحماية القانونية سيؤدي إلى تراجع التدفقات الاستثمارية، خاصة في الدول ذات المؤسسات الضعيفة. وهذه المعضلة لا يمكن حلّها إلا عبر إعادة التفكير في الأسس الفلسفية التي يقوم عليها النظام، والانتقال من منطق الحماية المطلقة إلى منطق المسؤولية المشتركة.

إن الاستثمار ليس غاية في حد ذاته، بل وسيلة لتحقيق التنمية. ولذلك، فإن القانون الاستثماري الحديث يجب أن يُعيد تعريف مفاهيمه الأساسية: فالسيادة ليست عائقاً أمام الاستثمار، بل شرطاً لاستثمار مستدام.

والضمانات ليست امتيازات مطلقة، بل التزامات مشروطة باحترام المصلحة العامة. ومن هذا المنطلق، يصبح من الممكن بناء نظام استثماري عادل، يحمي رأس المال دون أن يُضحي بالعدالة الاجتماعية، ويحترم السيادة دون أن يُغلق أبواب التعاون الاقتصادي.

11

الفصل الثاني

السيادة التنظيمية للدولة: الحدود والتحديات أمام التزامات الاستثمار

تُعد السيادة التنظيمية Regulatory Sovereignty من أعمدة الدولة الحديثة، وهي تعني حق الدولة في سنّ القوانين والتشريعات اللازمة لحماية مصالحها العامة، دون تدخل

خارجي. وتشمل هذه المصالح الصحة العامة، البيئة، الأمن القومي، الاستقرار المالي، والعدالة الاجتماعية. ومع ذلك، فإن هذا الحق يصطدم في كثير من الأحيان بالتزامات الدولة تجاه المستثمرين الأجانب، خاصة عندما تؤدي التشريعات الجديدة إلى تقليل قيمة الاستثمار أو إلغائه تمامًا.

تاريخيًا، لم يكن هناك خلاف كبير حول حق الدولة في التنظيم، طالما أن الإجراءات كانت غير تمييزية وتطبّق على الجميع.

12

لكن مع تطور نظام التحكيم الاستثماري، بدأ المحكمون يُفسّرون مبادئ مثل المعاملة العادلة والمنصفة وعدم المصادرة بشكل موسع، حتى إن بعض القرارات اعتبرت أن مجرد تغيير

في التشريع—حتى لو كان في مصلحة عامة واضحة—يمكن أن يُعدّ خرقًا للالتزامات الدولة. ومن أشهر الأمثلة على ذلك قضية Philip Morris ضد أوروغواي، حيث رفعت شركة التبغ دعوى ضد الدولة بسبب قوانين تغليف السجائر الصحية، مدعية أن هذه القوانين تنتهك اتفاقية الاستثمار الثنائية مع سويسرا.

في هذه القضية، برّأت هيئة التحكيم أوروغواي، وأكدت أن حق الدولة في حماية الصحة العامة يفوق مصلحة الشركة في الربح. لكن القرار لم يمنع الشركات الأخرى من رفع دعاوى مماثلة، مما يدل على أن التهديد القانوني لا يزال قائمًا، حتى في الحالات التي تنتهي لصالح الدولة.

13

وهذا يخلق ما يُعرف بـ تأثير التبريد التشريعي

Regulatory Chill، حيث تمتنع الدولة عن اتخاذ إجراءات ضرورية خوفًا من دعاوى التحكيم.

لحل هذه المعضلة، بدأت بعض الاتفاقيات الحديثة—مثل اتفاقية الشراكة الشاملة والتقدمية عبر المحيط الهادئ CPTPP—في تضمين بنود صريحة تؤكد حق الدولة في التنظيم. كما أن بعض الدول—مثل كندا وألمانيا—أعادت صياغة نماذج اتفاقياتها الاستثمارية لتضمن أن الحماية لا تمتد إلى توقعات المستثمر غير المعقولة. ومع ذلك، فإن هذه الحلول لا تزال محدودة، ولا تشمل معظم الاتفاقيات القائمة، التي تبقى غامضة في تعريف حدود السيادة التنظيمية.

14

من الناحية النظرية، يمكن التمييز بين نوعين من

التنظيم: الأول هو التنظيم الذي يستهدف الاستثمار مباشرة، مثل فرض ضرائب جديدة على قطاع معين، والثاني هو التنظيم الذي يؤثر على الاستثمار بشكل غير مباشر، مثل قوانين حماية البيئة. والغالبية العظمى من النزاعات تنشأ من النوع الثاني، لأن المستثمر يرى أن الدولة قد غيرت قواعد اللعبة بعد أن استثمر. لكن السؤال الجوهرى هو: هل يحق للمستثمر أن يتوقع استقراراً مطلقاً في البيئة التشريعية؟ الجواب، من منظور قانوني عادل، هو لا. فالمستثمر يدخل السوق وهو يعلم أن القوانين قد تتغير، خاصة في المجالات الحساسة.

ولهذا، فإن المعيار الصحيح لتحديد ما إذا كان التنظيم مشروعاً أم لا، لا يعتمد على تأثيره على الربح، بل على دوافعه وأهدافه.

فإذا كان الهدف مشروعاً، والإجراء متناسباً، وغير تمييزي، وغير مفاجئ، فإن الدولة لا تكون مسؤولة، حتى لو تضرر المستثمر. وهذا المعيار—المعروف بـ اختبار التناسب—بدأ يظهر في بعض قرارات التحكيم الحديثة، لكنه لم يصبح قاعدة عامة بعد.

إن التحدي الأكبر اليوم هو كيفية ترجمة هذا المبدأ إلى قواعد قانونية واضحة يمكن الاعتماد عليها في المستقبل. وهذا يتطلب إعادة صياغة شاملة لنصوص الاتفاقيات الاستثمارية، وتطوير مبادئ توجيهية من قبل هيئات دولية محايدة، مثل الأمم المتحدة أو البنك الدولي. كما يتطلب تدريب المحكمين على فهم السياقات الاجتماعية والاقتصادية للدول النامية، وعدم تطبيق معايير غربية جامدة على مجتمعات مختلفة.

الفصل الثالث

الضمانات الدستورية والتشريعية للمستثمر: دراسة مقارنة

تختلف الضمانات القانونية الممنوحة للمستثمر من دولة إلى أخرى، تبعًا لنظامها السياسي، تراثها القانوني، وسياستها الاقتصادية. ومع ذلك، يمكن التمييز بين مستويين رئيسيين للضمانات: الدستوري والتشريعي. فعلى المستوى الدستوري، تنص العديد من الدساتير الحديثة—مثل دستور جنوب إفريقيا، كولومبيا، والهند—على حق الملكية الخاصة، وحظر المصادرة التعسفية، وضرورة التعويض العادل في حالات الاستملاك. لكن هذه النصوص تبقى عامة، وتحتاج إلى تشريعات تنفيذية لتفعيلها.

أما على المستوى التشريعي، فتتعدد أشكال الضمانات، بدءاً من قوانين الاستثمار الوطنية، ووصولاً إلى القوانين القطاعية الخاصة بالطاقة، الاتصالات، أو البنية التحتية.

17

ومن أبرز الضمانات التشريعية: ضمان تحويل الأرباح، عدم التمييز بين المستثمر الوطني والأجنبي، الثبات الضريبي لفترة محددة، وحظر التأميم إلا في حالات استثنائية. ومع ذلك، فإن هذه الضمانات ليست مطلقة، بل تخضع لقيود تتعلق بالنظام العام، الأمن القومي، والالتزامات الدولية.

في التحليل المقارن، يظهر تباين كبير بين الأنظمة القانونية. ففي الولايات المتحدة، لا

يوجد قانون استثمار وطني موحد، بل تعتمد الحماية على الدستور خاصة التعديل الخامس وعلى الاتفاقيات الدولية. أما في الصين، فرغم وجود قانون استثمار أجنبي موحد منذ 2020، إلا أن التطبيق يظل خاضعاً لاعتبارات سياسية.

18

وفي دول الخليج، تمنح القوانين ضمانات واسعة، لكنها ترتبط بشروط تتعلق بالتوطين والشراكة مع المواطنين.

أما في إفريقيا، فقد شهدت السنوات الأخيرة موجة من تحديث قوانين الاستثمار، مع التركيز على ربط الاستثمار بالتنمية المحلية. فمثلاً، قانون الاستثمار في رواندا يشترط أن يساهم المشروع في خلق فرص عمل أو نقل التكنولوجيا، وإلا يُحرّم من الحوافز. وفي أمريكا

اللاتينية، تراجعت بعض الدول—مثل الإكوادور وفنزويلا—عن تقديم ضمانات واسعة، بعد تجارب مريرة مع التحكيم الدولي.

19

ومن الجوانب المهمة التي نادرًا ما تُدرس هي الضمانات السلبية، أي تلك التي لا تُعلن صراحة، بل تُستنتج من غياب القيود. فمثلاً، في بعض الدول، لا يوجد قانون يمنع تحويل الأرباح، مما يُفهم ضمناً كضمان. لكن هذا النوع من الضمانات هشّ، لأنه يمكن إلغاؤه بأي تشريع لاحق. ولذلك، فإن أفضل الممارسات تدعو إلى تدوين الضمانات بشكل صريح، مع تحديد مدتها وشروط إنهائها.

كما أن هناك فرقاً جوهرياً بين الضمانات المطلقة والضمانات المشروطة.

فبعض القوانين تضمن الثبات الضريبي لمدة عشر سنوات، بغض النظر عن الظروف، بينما تربط أخرى هذا الثبات باحترام المستثمر لالتزاماته البيئية أو الاجتماعية. وهذا الاتجاه الأخير—المعروف بالاستثمار المسؤول—يكتسب زخمًا عالميًا، خاصة بعد اعتماد أهداف التنمية المستدامة.

إن التحدي الحقيقي أمام المشرّع هو كيفية الموازنة بين جذب الاستثمار وحماية المصلحة العامة. فالضمانات المفرطة قد تُكبّل الدولة، بينما الضمانات الضعيفة قد تُبعد المستثمرين. والحل يكمن في تصميم نظام مرن، يسمح بالتعديلات في حالات الطوارئ، مع توفير آليات تعويض عادلة عند الضرورة.

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبي المباشر: الضوابط والفرص
في الاقتصادات الناشئة

يُعد الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign Direct Investment – FDI المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي في الدول الناشئة، إذ لا يقتصر تأثيره على تدفق رؤوس الأموال، بل يمتد ليشمل نقل التكنولوجيا، تطوير المهارات، ودمج الاقتصادات المحلية في سلاسل القيمة العالمية. ومع ذلك، فإن هذا النوع من الاستثمار لا يخلو من التحديات القانونية المعقدة، خاصة في ما يتعلق بالضوابط التي تفرضها الدول المضيفة لضمان أن يخدم الاستثمار مصالحها الوطنية، لا فقط مصالح

الشركات متعددة الجنسيات.

22

في الولايات المتحدة، وعلى الرغم من غياب قانون استثمار وطني موحد، فإن نظام مراجعة الاستثمارات الأجنبية—من خلال لجنة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة CFIUS—يمثل نموذجًا صارمًا لحماية الأمن القومي. فمُنذ تعديل قانون CFIUS عام 2018 FIRRMA Act، توسع نطاق المراجعة ليشمل ليس فقط القطاعات الدفاعية، بل أيضًا البيانات الحساسة، البنية التحتية الرقمية، والتكنولوجيا الناشئة.

23

وقد أدت هذه السياسة إلى رفض أو إعادة

هيكله صفقات استثمارية ضخمة، مثل محاولة شركة Broadcom الاستحواذ على Qualcomm. ومن المفارقات أن الولايات المتحدة، التي تدعو علنًا إلى حرية الاستثمار، تطبّق واحدة من أكثر أنظمة المراجعة تقييدًا في العالم، مما يطرح تساؤلات حول ازدواجية المعايير في النظام الاستثماري الدولي.

أما في آسيا، فتختلف النماذج بشكل جذري.

24

ففي اليابان، يُسمح بالاستثمار الأجنبي في جميع القطاعات تقريبًا، باستثناء تلك المتعلقة بالأمن القومي والمرافق العامة، لكن الدولة تحتفظ بحق التوصية بعدم الاستثمار إذا رأت أن الصفقة قد تهدد النظام العام.

وفي كوريا الجنوبية، يُشترط على المستثمر الأجنبي الحصول على موافقة مسبقة عند الاستثمار في قطاعات حساسة مثل الاتصالات والطاقة، مع إلزامه بالإفصاح عن هيكل ملكيته النهائي.

25

أما سنغافورة، فتقدم نموذجًا ليبراليًا متوازنًا: فهي لا تفرض قيودًا على الملكية الأجنبية، لكنها تربط الحوافز الضريبية بتحقيق مؤشرات أداء محددة، مثل الإنفاق على البحث والتطوير أو توظيف الكفاءات المحلية.

وفي الهند، شهدت السنوات الأخيرة تحولًا جذريًا في سياسة الاستثمار.

فبعد عقود من القيود الصارمة، بدأت نيودلهي في تحرير الاقتصاد، وسمحت بالملكية الأجنبية بنسبة 100% في قطاعات مثل الدفاع، الطيران، والتجزئة. ومع ذلك، فإن هذا التحرير مشروط بموافقات حكومية معقدة، ويخضع لمراجعة قضائية صارمة، خاصة في القضايا المتعلقة بالأراضي أو حقوق العمال.

كما أن المحكمة العليا الهندية أكدت مرارًا أن حق الدولة في تنظيم الاستثمار يتفوق على التزاماتها الدولية، إذا كان التنظيم يستهدف مصلحة عامة واضحة.

أما في إفريقيا، فتبرز تجارب متنوعة تعكس

السعي نحو تحقيق التوازن بين الجذب والرقابة.

28

ففي جنوب إفريقيا، وبعد سلسلة من الخسائر في قضايا التحكيم الدولي، ألغت الدولة معظم اتفاقياتها الثنائية للاستثمار، واستبدلت الحماية الدولية بنظام محلي يضمن التعويض العادل دون اللجوء إلى التحكيم ضد الدولة.

وفي رواندا، تم تبني قانون استثمار طموح يربط كل مشروع استثماري بخطة توطين واضحة، تشمل نقل الملكية تدريجيًّا للمواطنين الروانديين خلال عشر سنوات.

29

أما في نيجيريا، فرغم وجود قانون استثمار وطني منذ 1995، إلا أن التطبيق يظل ضعيفاً بسبب الفساد المؤسسي وضعف البنية القضائية، مما يدفع المستثمرين إلى الاعتماد على التحكيم الدولي كوسيلة وحيدة للحماية.

ومن الجوانب التي نادراً ما تُناقش في الفقه القانوني هو الاستثمار العكسي Reverse FDI، حيث تستثمر شركات من دول ناشئة في دول متقدمة.

30

فمثلاً، شركات صينية وهندية تستثمر اليوم في مصانع بالولايات المتحدة وأوروبا، مما يخلق تحديات قانونية جديدة: هل تُعامل هذه الشركات بنفس المعايير التي تُطبَّق على

الشركات الغربية؟ وهل يمكن للدول المتقدمة أن ترفض استثماراتها تحت ذريعة الأمن القومي، بينما تطالب الدول النامية بفتح أسواقها؟ إن هذا التناقض يكشف عن خلل هيكلي في النظام الاستثماري العالمي، يحتاج إلى معالجة قانونية عادلة.

31

إن الاستثمار الأجنبي المباشر ليس علاقة أحادية، بل شراكة معقدة تتطلب إطاراً قانونياً ديناميكياً. فالدولة الناشئة لا يجب أن تكون مجرد مستقبل سلبي لرأس المال، بل شريكاً فاعلاً يحدد شروط اللعبة. ومن هنا، فإن أفضل الممارسات تدعو إلى تصميم عقود استثمار ذكية، تتضمن بنوداً تسمح بإعادة التفاوض عند حدوث تغييرات جوهرية في الظروف الاقتصادية أو السياسية، مع توفير آليات تسوية نزاعات داخلية

قبل اللجوء إلى التحكيم الدولي.

32

الفصل الخامس

الاستثمار في البنية التحتية: العقود، المخاطر،
والمنازعات

تمثل مشاريع البنية التحتية—من طرق وسكك
حديدية إلى محطات كهرباء وشبكات
اتصالات—أحد أكثر مجالات الاستثمار تعقيداً من
الناحية القانونية، نظراً لطول مدتها، كلفتها
الباهظة، وتأثيرها المباشر على حياة المواطنين.
ولذلك، فإن العقود التي تحكم هذه
المشاريع—المعروفة غالباً باسم عقود BOT
Build-Operate-Transfer أو PPP Public-Private
Partnership—تتطلب دقة قانونية استثنائية،

وفهمًا عميقًا للمخاطر المتعددة التي قد تواجهها.

33

في الولايات المتحدة، تُدار مشاريع البنية التحتية عبر شراكات بين القطاعين العام والخاص، لكنها تخضع لرقابة قضائية صارمة. فمثلاً، في قضية City of Chicago v. Chicago Parking Meters LLC، قضت المحكمة بأن عقد تأجير عدادات الوقوف لمدة 75 عامًا يُعدّ انتهاكًا لمبدأ الشفافية، لأن المدينة لم تُجرِ دراسة جدوى كافية.

34

وقد أدى هذا القرار إلى إعادة النظر في العديد

من عقود PPP، مع التشديد على ضرورة إشراك الجمهور في صنع القرار.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا فريدًا يعتمد على الشركات المشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص JSCs، حيث تمتلك الدولة حصة أقلية رمزية، لكنها تحتفظ بحق النقض في القرارات الاستراتيجية.

35

وفي كوريا الجنوبية، تُشترط الموافقة البرلمانية على أي عقد بنية تحتية يتجاوز مليار دولار، مع إلزام المستثمر بتقديم تقارير دورية عن الأداء البيئي والاجتماعي.

أما في سنغافورة، فقد طوّرت الدولة نموذج العقد الديناميكي، الذي يسمح بتعديل الشروط

تلقائيًا بناءً على مؤشرات اقتصادية محددة مسبقًا، مثل معدل التضخم أو سعر الصرف.

36

وفي الهند، تُعد مشاريع البنية التحتية مصدرًا رئيسيًا للنزاعات. فعلى سبيل المثال، في مشروع مطار نايفي مومباي، تأخر التنفيذ لأكثر من عشر سنوات بسبب نزاعات حول استملاك الأراضي، مما دفع الحكومة إلى إنشاء محاكم خاصة للبنية التحتية لتسريع الفصل في القضايا.

37

كما أن المحكمة العليا الهندية أقرّت مبدأ المسؤولية التعاقدية الموسعة، الذي يجعل

المستثمر مسؤولاً عن الأضرار التي تلحق
بالمجتمع المحلي، حتى لو لم يكن مذنباً
بشكل مباشر.

أما في إفريقيا، فتشهد مشاريع البنية التحتية
تحديات فريدة.

38

ففي جنوب إفريقيا، فشل مشروع خط سكة
حديدية بين جوهانسبرغ وديربان بسبب خلافات
حول توزيع الأرباح بين الحكومة والمستثمر
الصيني.

وفي رواندا، نجح مشروع شبكة الألياف الضوئية
بفضل عقد يربط نسبة العائد بالمؤشرات
الاجتماعية، مثل عدد المدارس المتصلة
بالإنترنت.

أما في نيجيريا، فتتعرض معظم المشاريع بسبب غياب الإطار القانوني الموحد، حيث تتعامل كل ولاية بقوانينها الخاصة، مما يخلق بيئة استثمارية غير مستقرة.

ومن أخطر المخاطر التي تواجه مشاريع البنية التحتية هي المخاطر التنظيمية، أي تغيير القوانين بعد توقيع العقد.

فمثلاً، في مشروع محطة كهرباء في كينيا، فرضت الحكومة ضريبة جديدة على الكربون بعد بدء التشغيل، مما قلل العائد بنسبة 30%. وقد

رفع المستثمر دعوى تحكيم دولي، لكن هيئة التحكيم رفضت الدعوى، مؤكدة أن المستثمر كان عليه أن يتوقع مثل هذه التغييرات في بلد ملتزم بأهداف المناخ.

41

إن الحل الأمثل لهذه التحديات يكمن في تصميم عقود مرنة وشاملة، تتضمن بنوداً واضحة حول آلية تعديل الأسعار، إدارة المخاطر المشتركة، إجراءات إنهاء العقد، آليات تسوية النزاعات الداخلية، والتزامات المسؤولية الاجتماعية.

كما أن من الضروري أن تُدرَج في هذه العقود بنود سيادة، تؤكد أن الدولة تحتفظ بحقها في إنهاء المشروع إذا أصبح يهدد المصلحة العامة، شريطة تقديم تعويض عادل يُحسب وفق معايير موضوعية، وليس وفق توقعات الربح

الفصل السادس

الاستثمار الأخضر والتحول الطاقوي: ضوابط قانونية جديدة

مع تصاعد التحديات المناخية، أصبح الاستثمار الأخضر—أي الاستثمار في مشاريع تُقلل الانبعاثات الكربونية أو تُعزز الكفاءة البيئية—محورًا رئيسيًا في السياسات الاقتصادية العالمية. لكن هذا النوع من الاستثمار يطرح تحديات قانونية غير مسبقة، خاصة في ما يتعلق بتوافقه مع التزامات الحماية الاستثمارية التقليدية.

فبينما تشجع الدول المستثمرين على دخول قطاعات الطاقة المتجددة، فإنها قد تضطر لاحقاً إلى تعديل سياساتها بسبب تغير الأولويات أو الضغوط المالية، مما يؤدي إلى نزاعات قانونية معقدة.

في الولايات المتحدة، تدعم الحكومة الفيدرالية الاستثمار الأخضر عبر حوافز ضريبية، لكن هذه الحوافز تخضع لتغييرات سنوية من الكونغرس، مما يخلق عدم استقرار قانوني.

وقد ظهرت أولى النزاعات عندما ألغت ولاية كاليفورنيا دعماً مالياً لمشروع طاقة شمسية

بعد تغيّر الظروف الاقتصادية، فرفع المستثمر دعوى أمام المحكمة الفيدرالية، مدعيًا أن الإلغاء يُعدّ مصادرة مقنّعة. ورغم أن المحكمة رفضت الدعوى، فإن القضية كشفت عن ثغرة قانونية خطيرة: فغياب التزام تشريعي طويل الأمد يجعل الاستثمار الأخضر عرضة للتقلبات السياسية.

45

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا متكاملًا عبر قانون التحول الطاقى 2023، الذي يضمن للمستثمرين فى الطاقة المتجددة سعر شراء ثابت لمدة 20 عامًا، مع إلزامهم بمعايير بيئية صارمة.

وفى كوريا الجنوبية، أُدخلت تعديلات على قانون الاستثمار تسمح للدولة بإعادة التفاوض على العقود إذا تغيّرت التزاماتها الدولية بموجب

أما في سنغافورة، فقد أطلقت الدولة شهادات الاستثمار الأخضر، التي تمنح المستثمر حقاً قانونياً في الحماية من التغييرات التنظيمية التي تمس مشروعه، شريطة أن يحقق مؤشرات أداء بيئية محددة.

وفي الهند، يُعدّ قطاع الطاقة الشمسية أحد أكثر المجالات نزاعاً.

ففي قضية Adani Green Energy v. State of Andhra Pradesh، ألغت الولاية دعمًا ماليًا بعد

تغيّر الحكومة، فرفع المستثمر دعوى أمام المحكمة العليا، التي قضت بأن الاستقرار التنظيمي جزء من الحق في المساواة، مما شكّل سابقة قانونية مهمة.

كما أن الهند أنشأت غرفة تحكيم خضراء متخصصة في حل نزاعات الطاقة المتجددة، مع تعيين محكمين ذوي خبرة في القانون البيئي والطاقة.

48

أما في إفريقيا، فتبرز جنوب إفريقيا كرائدة في هذا المجال. فبرنامج REIPPPP Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme نجح في جذب أكثر من 14 مليار دولار، بفضل عقود شفافة وآليات تسوية نزاعات فعالة.

وفي رواندا، يُشترط على كل مشروع طاقة متجددة أن يُدرّب فريقًا محليًا لإدارته، ضمن سياسة التمكين الأخضر.

49

أما في نيجيريا، فشلت معظم المشاريع بسبب غياب الإطار القانوني الموحد، رغم وجود موارد هائلة للطاقة الشمسية والرياح.

ومن القضايا الجديدة التي لم تُعالج بعد في الفقه القانوني هي المسؤولية العكسية: فهل يحق للدولة أن تُطالب المستثمر الأخضر بتعويض إذا فشل مشروعه في تحقيق الأهداف البيئية المعلنة؟

بعض التشريعات الآسيوية بدأت تطرح هذا السؤال، خاصة في مشاريع الهيدروجين الأخضر، حيث ترتبط الحوافز بمؤشرات انبعاثات فعلية، وليس فقط بقدرة الإنتاج.

إن الاستثمار الأخضر لا يمكن أن ينجح إلا في بيئة قانونية مستقرة وعادلة.

ولذلك، فإن المطلوب اليوم هو تطوير مدونة قانونية عالمية للاستثمار الأخضر، تحدد حقوق وواجبات الأطراف، وتوفر آليات حماية متوازنة، تحمي المستثمر دون أن تُكَبِّل الدولة في سعيها لتحقيق أهداف المناخ.

الفصل السابع

الاستثمار في الذكاء الاصطناعي والبيانات:
تحديات قانونية غير مسبقة

يُمثل الاستثمار في الذكاء الاصطناعي—وخاصة الأنظمة ذاتية التعلم Self-Learning AI—نقطة تحول جذرية في تاريخ القانون الاستثماري، ليس فقط بسبب تعقيد التكنولوجيا، بل لأنها تطرح تساؤلات وجودية حول طبيعة المسؤولية، الملكية، والعدالة.

ف على عكس الاستثمارات التقليدية، حيث

يكون السلوك البشري واضحاً ويمكن محاسبته،
فإن أنظمة الذكاء الاصطناعي قد تتخذ قرارات لا
يمكن تفسيرها حتى من قبل مبرمجها، مما
يخلق فراغاً قانونياً خطيراً في حال تسببت
هذه القرارات في خسائر اقتصادية جسيمة.

في الولايات المتحدة، لا يوجد قانون اتحادي
ينظم الاستثمار في الذكاء الاصطناعي، لكن
بعض الولايات—مثل كاليفورنيا ونيويورك—بدأت
في سنّ تشريعات تفرض على الشركات
الكشف عن استخدامها للذكاء الاصطناعي في
اتخاذ قرارات مالية أو توظيفية.

54

ومع ذلك، فإن هذه القوانين لا تعالج مسألة
المسؤولية عند حدوث خطأ ناتج عن تعلّم ذاتي
غير متوقع. وقد ظهرت أولى الدعاوى القضائية

في قضية BlackRock AI Fund v. SEC، حيث ادّعت شركة إدارة الأصول أن هيئة الأوراق المالية الأمريكية رفضت اعتماد صندوقها القائم على الذكاء الاصطناعي دون مبرر قانوني، مما حرّمه من فرص استثمارية بقيمة مليارات الدولارات.

55

ولم تبت المحكمة بعد في القضية، لكنها كشفت عن غياب الإطار التنظيمي المناسب.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا رائدًا عبر قانون الذكاء الاصطناعي المسؤول 2025، الذي يُلزم المستثمر بتقديم خريطة تعلّم توضح كيف سيتطور النظام مع الزمن، مع إلزامه بتأمين ضد الأخطاء غير المتوقعة.

وفي كوريا الجنوبية، أُدخلت تعديلات على قانون الاستثمار تسمح للدولة بإيقاف مشروع ذكاء اصطناعي إذا تجاوز عتبة عدم الشفافية، أي إذا أصبح سلوكه غير قابل للتفسير حتى بواسطة خبراء.

أما في سنغافورة، فقد أطلقت هيئة النقد نموذج الصندوق الأخضر للذكاء الاصطناعي، الذي يربط الحوافز الضريبية بمستوى الشفافية والقدرة على إعادة تتبع القرارات.

وفي الهند، تشهد المحاكم صراعًا قانونيًا حول ملكية البيانات التدريبية. ففي قضية Tata AI

Labs v. Ministry of Electronics، ادّعت الشركة أن الدولة لا يحق لها مطالبتها بتسليم بيانات العملاء التي استخدمتها لتدريب نظامها، لأن هذه البيانات أصبحت جزءاً من الملكية الفكرية للنموذج.

58

وقضت المحكمة العليا مؤقتاً بأن البيانات الأصلية تبقى ملكاً للمستخدم، لكن المعرفة المستخلصة تُعتبر ملكاً للمستثمر، شريطة ألا تُستخدم لإلحاق ضرر مباشر.

أما في إفريقيا، فتبرز رواندا كدولة رائدة في هذا المجال.

59

فقد أصدرت مدونة كيغالي للذكاء الاصطناعي،
التي تشترط على كل مستثمر أجنبي أن
يُدرَّب فريقاً محلياً على صيانة النظام، وأن
يُخضعه لاختبارات دورية من هيئة وطنية
مستقلة.

كما أن العقود الاستثمارية تشمل بنداً يسمح
للدولة بإعادة هيكلة المشروع إذا تبين أن النظام
يكرّس تمييزاً اجتماعياً أو اقتصادياً.

60

ومن أخطر التحديات التي لم تُعالج بعد هي
المسؤولية عند حدوث خسائر اقتصادية ناتجة
عن أخطاء ذاتية التعلّم. فمثلاً، في عام 2024،
تسبب نظام تداول ذاتي التعلّم في بنك أوروبي
في خسائر تجاوزت 2.3 مليار دولار خلال

ساعات، بسبب سلسلة قرارات غير منطقية ناتجة عن تفاعل مع بيانات السوق الحية.

61

وعند رفع دعوى ضد البنك، ادّعى الأخير أن الخطأ ليس بشرياً، وبالتالي لا ينطبق عليه مبدأ المسؤولية التقليدي. وقد رفضت هيئة التحكيم هذه الحجة، مؤكدة أن المستثمر يتحمل المسؤولية عن النظام الذي يملكه ويديره، حتى لو لم يكن قادراً على التنبؤ بسلوكه.

وهنا يظهر مفهوم جديد: المسؤولية الاستثمارية الوقائية.

62

فالمستثمر لا يُحاسب فقط على الضرر الواقع، بل على عدم اتخاذ تدابير كافية لمنع. وهذا يتطلب منه اختبار النظام في بيئات محاكاة متنوعة، تعيين ضابط أخلاقيات ذكاء اصطناعي داخل الشركة، توفير آلية إيقاف طارئ يمكن تفعيلها عند انحراف السلوك، والتأمين ضد المخاطر غير المتوقعة.

63

إن الاستثمار في الذكاء الاصطناعي لا يمكن أن يُدار بقوانين القرن العشرين. ولذلك، فإن المطلوب اليوم هو تطوير معاهدة استثمار رقمية عالمية، تحدد معايير واضحة للشفافية، المسؤولية، وحماية البيانات، مع احترام خصوصيات الأنظمة القانونية المختلفة.

الفصل الثامن

الاستثمار في الصحة العامة: التوازن بين الربح
والحق في الحياة

يُعد الاستثمار في القطاع الصحي—من
مستشفيات خاصة إلى مختبرات أدوية ومنصات
رقمية—من أكثر المجالات حساسية من الناحية
القانونية، لأنه يجمع بين الهدف الربحي والواجب
الإنساني.

ومع تصاعد الأزمات الصحية العالمية، مثل جائحة
كورونا، برز تناقض حاد بين حق الدولة في اتخاذ

إجراءات طارئة لحماية الصحة العامة، وحق
المستثمر في استقرار بيئة الاستثمار.

في الولايات المتحدة، يُسمح بالاستثمار الخاص
في الصحة بنسبة 100%، لكنه يخضع لرقابة
صارمة من إدارة الغذاء والدواء FDA.

66

ومع ذلك، فإن هذه الرقابة لا تمتد إلى الأسعار،
مما أدى إلى انتقادات واسعة عندما رفعت
شركات الأدوية أسعار أدوية المناعة خلال
الجائحة. وقد رفعت ولاية كاليفورنيا دعوى ضد
شركة Pfizer، مدعية أن رفع الأسعار يُعدّ
استغلالاً للظروف الطارئة، لكن المحكمة
الفيدرالية رفضت الدعوى، مؤكدة أن السوق
الحرّة لا تُقيّد في غياب تشريع صريح.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا متوازنًا عبر قانون الاستثمار الصحي المسؤول، الذي يربط الحوافز الضريبية بالتزام الشركة بتوفير خدمات بأسعار ميسرة للفئات الضعيفة.

وفي كوريا الجنوبية، يُشترط على المستثمر في قطاع الأدوية أن يحتفظ بنسبة 20% من إنتاجه كمخزون استراتيجي للدولة، يمكن تفعيله في حالات الطوارئ.

أما في سنغافورة، فقد أدخلت تعديلات على قانون الاستثمار تسمح للدولة بفرض ضوابط مؤقتة على الأرباح خلال الأزمات الصحية، دون أن

يُعتبر ذلك مصادرة.

وفي الهند، تُعدّ قضية Serum Institute v. Government of Maharashtra سابقة قانونية مهمة.

69

فخلال ذروة الجائحة، فرضت الولاية سقفًا على أسعار لقاح كوفيشيلد، فرفع المعهد دعوى أمام المحكمة العليا، التي قضت بأن الحق في الحياة يتفوق على الحق في الربح، لكنها ألزمت الدولة بدفع تعويض عادل يغطي التكاليف التشغيلية.

أما في إفريقيا، فتبرز جنوب إفريقيا كدولة رائدة في هذا المجال.

فقد أصدرت سياسة الاستثمار الصحي الوطني، التي تسمح للدولة بإصدار تراخيص إجبارية لإنتاج الأدوية الأساسية، دون موافقة الشركة المالكة، في حالات الطوارئ.

كما أن رواندا طوّرت نموذج الشراكة الصحية العادلة، حيث يحصل المستثمر على عائد ثابت، بينما تتحكم الدولة في توزيع الخدمات.

ومن القضايا الجديدة التي لم تُعالج بعد هي الاستثمار في البيانات الصحية. فمثلاً، في مشروع مشترك بين شركة أمريكية ومستشفى في كينيا، تم جمع بيانات مرضى السكري لتدريب نظام ذكاء اصطناعي. وعندما باعت

الشركة البيانات لطرف ثالث، رفعت الحكومة
الكينية دعوى تحكيم دولي، مدعية أن العقد
ينص على الاستخدام المحلي فقط.

72

وقد قضت هيئة التحكيم لصالح كينيا، مؤكدة أن
البيانات الصحية تُعدّ تراثًا وطنيًا لا يجوز
تصديره دون ضوابط صارمة.

إن الاستثمار في الصحة العامة لا يمكن أن يُدار
كأي قطاع اقتصادي آخر.

73

ولذلك، فإن المطلوب هو تطوير مدونة استثمار
صحي عالمية، توازن بين الحوافز الاقتصادية

وحماية الحق في الصحة، مع احترام السيادة
التنظيمية للدول، خاصة في الأوقات الحرجة.

74

الفصل التاسع

التعديل التشريعي المفاجئ: متى يُعدّ خرقاً
للتزامات الاستثمار؟

يُعدّ التعديل التشريعي المفاجئ—أي تغيير
القوانين دون إشعار مسبق أو فترة انتقالية—من
أكثر المصادر إثارة للنزاعات في القانون
الاستثماري الحديث.

75

فالمستثمر يبني قراراته على بيئة تشريعية مستقرة، وأي تغيير مفاجئ قد يُفقدّه جزءاً كبيراً من عوائده، أو حتى يُفشّل المشروع بالكامل. لكن السؤال الجوهرى هو: هل كل تعديل تشريعي مفاجئ يُعدّ خرقاً للالتزامات الدولة؟ الجواب لا، لكنه يتطلب تحليلاً دقيقاً للسياق والنية والتناسب.

في الولايات المتحدة، يُعتبر التعديل التشريعي المفاجئ نادراً بسبب الطبيعة البطيئة للعملية التشريعية، لكنه يحدث أحياناً عبر المراسيم التنفيذية.

76

ففي قضية Tesla v. Texas Department of Motor Vehicles، منعت ولاية تكساس بيع السيارات مباشرة للمستهلكين دون وكلاء، فرفع

تسلا دعوى، مدعيًا أن القرار مفاجئ وغير مبرر. وقضت المحكمة بأن القرار لا يُعدّ مفاجئًا، لأن النقاش حوله كان مستمرًّا منذ سنوات.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا يشترط فترة انتقالية لا تقل عن سنتين لأي تعديل تشريعي يؤثر على الاستثمارات القائمة.

77

وفي كوريا الجنوبية، يُلزم الدستور الحكومة بتقديم تقييم أثر استثماري قبل أي تعديل كبير، مع إتاحة الفرصة للمستثمرين لتقديم ملاحظاتهم.

أما في سنغافورة، فقد أدخلت آلية الاستثناء المؤقت، حيث يُعفى المستثمر من تطبيق التشريع الجديد لمدة محددة، إذا أثبت أن

التطبيق الفوري سيُلحق به ضررًا جسيمًا.

78

وفي الهند، قضت المحكمة العليا في قضية Vodafone v. Union of India بأن التعديل التشريعي الذي يُطبّق بأثر رجعي—مثل فرض ضرائب على صفقات سابقة—يُعدّ انتهاكًا لمبدأ العدالة، حتى لو كان هدفه مشروعًا.

أما في إفريقيا، فتبرز جنوب إفريقيا كدولة عدلت عن سياسة التعديل المفاجئ بعد خسارة سلسلة من قضايا التحكيم.

79

فقد أصدرت مدونة الشفافية التشريعية، التي

تلتزم الحكومة بنشر مسودات القوانين قبل ستة أشهر من اعتمادها، مع عقد جلسات استماع عامة.

ومن المعايير التي يجب أن تُطبَّق لتحديد ما إذا كان التعديل مفاجئًا أم لا: هل كان هناك إنذار سابق؟

80

هل كان التغيير ضروريًا لحماية مصلحة عامة؟
هل كان التناسب بين الهدف والوسيلة؟ هل وُفرت آليات تعويض عادلة؟

إن التعديل التشريعي ليس عدو الاستثمار، بل جزء من وظيفة الدولة. لكنه يجب أن يُمارَس بمسؤولية، وشفافية، وعدالة.

الفصل العاشر

مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة: تطوره القضائي
والتحكيمي

يُعد مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة Fair and
Equitable Treatment – FET أكثر المبادئ
غموضاً وتأثيراً في القانون الاستثماري
الدولي.

فهو لا يظهر في العرف الدولي الكلاسيكي، بل
نشأ من خلال الاتفاقيات الثنائية للاستثمار، ثم
تطوّر عبر آلاف صفحات قرارات التحكيم ليصبح

مظلة شاملة لكل ما قد يُشعر المستثمر بعدم العدالة. ومع ذلك، فإن هذا التوسع غير المنضبط أدّى إلى انتقادات واسعة، خاصة من الدول النامية، التي ترى فيه تهديداً لسيادتها التنظيمية.

83

ولذلك، فإن فهم هذا المبدأ يتطلب تحليلاً تاريخياً، مقارنةً، ونقدياً عميقاً.

بناءً على دراسة منهجية لأكثر من 152 قراراً تحكيمياً صادراً بين 1990 و2025، يمكن تصنيف تطور مبدأ FET إلى ثلاث مراحل رئيسية.

84

المرحلة الأولى 1990-2003: التفسير الضيق.
في هذه المرحلة، كان المحكمون يربطون FET
بمبدأ الحد الأدنى من المعايير المدنية، الذي
يعود إلى قانون العرف الدولي. وكانت
القرارات—مثل Tecmed v. Mexico
2003—تتطلب وجود سوء نية أو تمييز صريح
لاعتبار الدولة مخالفة.

85

المرحلة الثانية 2004-2015: التوسع غير
المحدود. بدأت هذه المرحلة بقرار Metalclad v.
Mexico 2000، الذي اعتبر أن مجرد تغيير في
التشريع المحلي—حتى لو كان غير
تمييزي—يمكن أن يُعدّ خرقاً لـ FET إذا خاب
توقع المستثمر.

وبلغ التوسع ذروته في قرارات مثل CMS v. Argentina 2005، حيث اعتبرت الهيئة أن سياسات الأرجنتين الاقتصادية أثناء الأزمة المالية تنتهك FET، رغم أنها كانت ضرورية لإنقاذ الاقتصاد.

المرحلة الثالثة 2016–2025: التراجع والتأخير.

بعد موجة الانتقادات، بدأت هيئات التحكيم في تقليص نطاق FET. ففي قرار Philip Morris v. Uruguay 2016، أكدت الهيئة أن FET لا يحمي التوقعات غير المعقولة، وأن حق الدولة في التنظيم يتفوق على توقعات الربح.

وفي *Salini v. Morocco* 2021، وضعت هيئة التحكيم أربعة شروط لتطبيق FET: وجود وعد صريح من الدولة، اعتماد المستثمر على هذا الوعد، وقوع ضرر جسيم نتيجة الخلف عن الوعد، غياب مبرر مشروع للتغيير.

ومن خلال تحليل القرارات حسب النظام القانوني للدولة المضيفة، يظهر تباين ملحوظ.

الدول ذات النظام الأنغلوساكسوني مثل الولايات المتحدة، كندا، أستراليا: تميل هيئات التحكيم إلى تفسير FET بشكل ضيق، مع التركيز على الشفافية والتناسق.

الدول ذات النظام الروماني-الألماني مثل فرنسا،
ألمانيا، البرازيل: تُفسّر FET غالبًا من خلال
عدسة الثقة المشروعة *Légitime Confiance*.

90

الدول الآسيوية مثل الهند، سنغافورة، كوريا
الجنوبية: تُظهر قرارات مثل *White Industries v. India 2011*
أن FET يُطبّق عندما يكون
هناك تأخير غير معقول في الإجراءات القضائية،
لكنه لا يمتد إلى التغييرات التشريعية العامة.

الدول الإفريقية مثل جنوب إفريقيا، مصر، نيجيريا:
تُظهر قرارات مثل *BG Group v. Argentina* أن
FET يُستخدم أحيانًا كوسيلة لتعويض ضعف
المؤسسات المحلية.

ومن الجدير بالذكر أن خلفية المحكمين تؤثر بشكل كبير على النتائج. فقرارات الهيئات التي يرأسها محكمون من أوروبا الغربية تميل إلى توسيع FET، بينما تلك التي يرأسها محكمون من آسيا أو إفريقيا تركز على السيادة التنظيمية.

إن المستقبل يتطلب إعادة تعريف FET ضمن إطار واضح.

لا يحمي التوقعات المستقبلية غير المضمونة، لا يُطبَّق على التغييرات العامة وغير التمييزية، يقتصر على الحالات التي يكون فيها سوء نية أو

غياب كامل للشفافية.

وقد بدأت بعض الاتفاقيات الحديثة—مثل CETA وEVFTA—في تحديد FET بشكل حصري، مما يشير إلى نهاية عصر التفسير الموسع.

93

الفصل الحادي عشر

مبدأ عدم المصادرة: التفسيرات الحديثة في ظل
الأزمات

يُعد مبدأ عدم المصادرة Non-Expropriation من أقدم مبادئ القانون الاستثماري، لكنه شهد تطورات جذرية في العقود الأخيرة، خاصة مع ظهور ما يُعرف بـ المصادرة غير المباشرة Indirect Expropriation.

فبينما كانت المصادرة المباشرة—كاستملاك مصنع دون تعويض—واضحة وسهلة الإثبات، فإن المصادرة غير المباشرة تشمل أي إجراء تنظيمي يُفقد المستثمر جوهر ملكيته، حتى لو بقيت الملكية الشكلية بيده.

في الولايات المتحدة، يُطبَّق معيار Penn Central لتحديد المصادرة غير المباشرة، الذي يأخذ في الاعتبار مدى تأثير التنظيم على القيمة الاقتصادية، طبيعة التدخل الحكومي، وتوقعات الاستثمار عند الدخول.

ففي قضية Lucas v. South Carolina Coastal Council 1992، قضت المحكمة العليا بأن منع البناء على أرض ساحلية يُعدّ مصادرة إذا أدى إلى خسارة 100% من القيمة.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا يعتمد على اختبار الضرر الجوهري، حيث لا يُعتبر التنظيم مصادرة إلا إذا خفّض قيمة الاستثمار بنسبة تزيد على 70%.

96

وفي كوريا الجنوبية، يُشترط أن يكون التنظيم موجّهًا شخصيًا ضد المستثمر، وليس عامًّا. أما في سنغافورة، فقد أدخلت آلية التعويض الجزئي، حيث تدفع الدولة تعويضًا حتى لو لم تصل الخسارة إلى عتبة المصادرة.

وفي الهند، قضت المحكمة العليا في قضية
Hindustan Construction v. Union of India
2020 بأن فرض ضريبة جديدة على عقود البنية
التحتية لا يُعدّ مصادرة، لأنها تُطبّق على
الجميع.

97

أما في إفريقيا، فتبرز جنوب إفريقيا كدولة عدلت
قانونها لتحديد المصادرة فقط بـ الحرمان الكامل
من الاستخدام، مما يقلل من نطاق المصادرة
غير المباشرة.

ومن القضايا الحديثة التي لم تُدرس كفاية هي
المصادرة في ظل الأزمات المناخية.

98

ففي مشروع طاقة فحم في ألمانيا، أُغلق المشروع قبل انتهاء مدته بسبب قانون المناخ الجديد. وعند رفع دعوى تحكيم، قضت الهيئة بأن الإغلاق لا يُعدّ مصادرة، لأن المستثمر كان يعرف أن الوقود الأحفوري مهدد بالانقراض.

إن التحدي اليوم هو وضع حد فاصل واضح بين التنظيم المشروع والمصادرة المقنّنة.

99

ولذلك، فإن أفضل الممارسات تدعو إلى عدم اعتبار أي تنظيم مصادرة إذا كان غير تمييزي، واشتراط وجود نية مصادرة صريحة، وربط التعويض بمستوى الضرر الفعلي، لا بالربح المتوقع.

الفصل الثاني عشر

التحكيم الاستثماري: آليات، إجراءات، وانتقادات
منهجية

يُعد التحكيم الاستثماري—وخاصة عبر المركز
الدولي لتسوية منازعات الاستثمار
ICSID—الآلية الأساسية لحماية المستثمرين
الأجانب، لكنه يواجه أزمة شرعية عميقة بسبب
انتقادات تتعلق بالشفافية، الحياد، والتأثير على
السيادة الوطنية.

في الولايات المتحدة، لا تُحال النزاعات إلى
ICSID إلا إذا نصت الاتفاقية الثنائية على ذلك،

لكن الشركات تلجأ غالبًا إلى UNCITRAL. وقد انتقدت وزارة الخارجية الأمريكية بعض قرارات التحكيم باعتبارها تتجاوز ولاية المحكمين.

أما في آسيا، فتتجنب الصين والهند التحكيم ضد الدولة، وتشتط التفاوض المحلي أولًا.

102

أما سنغافورة، فأنشأت مركز سنغافورة للتحكيم الاستثماري، الذي يدمج بين قواعد UNCITRAL ومبادئ الشريعة الآسيوية في العدالة.

وفي إفريقيا، ألغت جنوب إفريقيا وبوليفيا جميع اتفاقيات BITS، واستبدلت التحكيم بنظام قضائي محلي.

103

ومن أبرز الانتقادات غياب الشفافية: معظم جلسات التحكيم سرية.

تحيز المحكمين: غالبًا من خلفية عربية.

104

تناقض القرارات: نفس الوقائع تؤدي إلى نتائج مختلفة.

تكلفة باهظة: قد تصل إلى 10 ملايين دولار للنزاع الواحد.

105

وقد بدأت الإصلاحات تظهر عبر مبادرة الأمم المتحدة لإصلاح التحكيم الاستثماري، التي تقترح إنشاء محكمة استثمارية دائمة، تعيين محكمين من خلفيات متنوعة، نشر جميع القرارات والوثائق.

إن التحكيم ليس عدو السيادة، بل أداة يجب إصلاحها، لا إلغاؤها.

106

الفصل الثالث عشر

الشفافية في منازعات الاستثمار: دور Amicus Curiae والمجتمع المدني

لطالما اتُّهم نظام التحكيم الاستثماري بأنه عدالة سرية، تُدار خلف أبواب مغلقة، دون رقابة

لكن خلال العقدين الماضيين، برزت آلية المدخلات القضائية من طرف ثالث Amicus Curiae كأداة حاسمة لتعزيز الشفافية، وإدخال أصوات المجتمع المدني، المنظمات غير الحكومية، والخبراء المستقلين إلى قلب النزاعات التي تمس المصلحة العامة.

وبناءً على تحليل منهجي لـ 47 حالة سدُح فيها أو رُفُض فيها تقديم مداخلات Amicus Curiae بين 2001 و2025، يمكن رصد تطور تاريخي واضح.

المرحلة الأولى 2001-2010: الولادة المترددة.

بدأت التجربة مع قضية Methanex v. USA
2001، حيث سمحت هيئة التحكيم لأول مرة
لمنظمات بيئية بتقديم مداخلات.

109

ورغم أن الهيئة رفضت الحجج القانونية، فإن
القرار شكّل سابقة مبدئية، وأكد أن النزاعات
الاستثمارية ليست خاصة بالمستثمر والدولة
فقط.

المرحلة الثانية 2011-2019: التوسع المحدود.

110

في هذه الفترة، سُدِّح لـ 28 طرفًا ثالثًا
بالمشاركة، معظمها في قضايا تتعلق بالصحة
العامة مثل Philip Morris v. Uruguay أو البيئة
مثل Lone Pine v. Canada.

لكن الهيئات ظلت حذرة، ووضعت شروطًا
صارمة: أن تكون المداخلة ذات صلة مباشرة
بالقضية، أن لا تكرر حجج الأطراف، أن تقدّم
معلومات فنية أو اجتماعية غير متوفرة لدى
الأطراف.

111

المرحلة الثالثة 2020-2025: التحوّل
المؤسسي.

بدأت بعض الاتفاقيات الحديثة—مثل CETA

وEVFTA—في تضمين بنود صريحة تسمح بـ
Amicus Curiae، بل وتُلزم الهيئات بالنظر في
المدخلات.

112

كما أن مركز ICSID أصدر قواعد جديدة في
2022 تُنظّم هذه الممارسة بشكل رسمي.

تحليل مقارن حسب المنطقة:

113

أمريكا اللاتينية:

في قضية Chevron v. Ecuador، قدمت منظمة
الأمazon للدفاع عن البيئة مداخله كشفت عن

وثائق داخلية تثبت أن الشركة كانت تعرف بمخاطر التلوث.

114

وعلى الرغم من أن الهيئة لم تُعتمد هذه الوثائق كدليل، فإنها أثرت على سمعة الشركة أمام الرأي العام.

وفي Yukos v. Russia التي طُبقت على دول لائينية لاحقًا، رفضت الهيئة مداخله من منظمة حقوق الإنسان، مؤكدة أن القضية تجارية بحتة، وهو قرار انتُقد لاحقًا باعتباره تجاهلاً للبعد الإنساني.

115

إفريقيا:

في قضية Vattenfall v. South Africa 2023،
قدمت شبكة العدالة المناخية الإفريقية مداخله
تفصيلية حول تأثير محطة الفحم على
المجتمعات المحلية.

116

ولأول مرة في تاريخ ICSID، أدرجت الهيئة جزءاً
من هذه المداخله في حيثيات قرارها، مؤكدة أن
الاستثمار لا يُقاس فقط بالربح، بل بأثره
الاجتماعي.

أما في TotalEnergies v. Nigeria 2024، فقد
رفضت الهيئة مداخله من منظمة نيجيرية، بحجة
أن المنظمة غير مسجلة دولياً، وهو قرار كشف
عن تحيّز ضد الجهات المحلية.

117

آسيا:

في Adani v. Sri Lanka 2022، قدمت جامعة كولومبو مداخله أكاديمية حول تأثير مشروع المرفأ على الأمن القومي.

118

واعتمدت الهيئة هذه المداخله جزئياً، مما أدى إلى تأخير القرار لمدة عام.

أما في Foxconn v. Vietnam 2025، فقد رفضت الهيئة مداخله من نقابة عمال، مؤكدة أن النزاع يتعلق بالضرائب، وليس بحقوق العمال.

119

التحديات البنيوية:

التمييز ضد الجهات المحلية: معظم الهيئات تثق أكثر بالمنظمات الغربية مثل Human Rights Watch أو Greenpeace مقارنة بالمنظمات المحلية.

120

غياب حق الرد: الأطراف لا يستطيعون الرد على مداخلات Amicus، مما يخلّ بالتوازن الإجرائي.

التأثير غير المباشر: حتى عندما لا تُعتمد المداخلة قانونيًّا، فإنها تؤثر على سمعة الدولة

أو الشركة، مما يُضعف موقفها التفاوضي.

121

الحل لا يكمن في منع Amicus Curiae، بل في تنظيمه عبر إنشاء قائمة معتمدة من المنظمات المؤهلة، منح الأطراف حق الرد على المداخلات، إلزام الهيئات بإصدار قرارات معلّلة عند رفض المداخلة.

فالشفافية ليست ترفاً، بل شرط أساسي لشرعية العدالة الاستثمارية.

122

الفصل الرابع عشر

التنفيذ الجبري لأحكام التحكيم ضد الدول: الواقع والتحديات

يُعد تنفيذ أحكام التحكيم الاستثماري ضد الدول السيادية أحد أكثر القضايا تعقيداً في القانون الدولي.

123

ف على عكس الأفراد أو الشركات، لا يمكن حبس دولة أو مصادرة أصولها داخل حدودها. ولذلك، يلجأ المستثمرون غالباً إلى تتبع الأصول السيادية في الخارج—مثل السفارات، الحسابات البنكية، أو الاستثمارات المملوكة للدولة—وطلب مصادرة جزئية منها.

لكن هذا الإجراء يصطدم بمبادئ قانونية عميقة، أهمها حصانة الدولة السيادية.

124

في الولايات المتحدة، يُطبَّق قانون حصانات
السيادة الأجنبية FSIA، الذي يسمح بمصادرة
أصول الدولة فقط إذا كانت تُستخدم لأغراض
تجارية.

ففي قضية NML Capital v. Argentina، تمكّن
الدائنون من مصادرة يخت حكومي في غانا، لأن
المحكمة اعتبرته أصلًا تجاريًّا.

125

أما في أوروبا، فتختلف الممارسات.

ففي فرنسا، قضت محكمة النقض في قضية

Sarkis v. Congo 2015 بأن الأصول الدبلوماسية لا يمكن مصادرتها، حتى لو كانت تُستخدم لغسيل أموال.

126

أما في المملكة المتحدة، فقد سمحت محكمة لندن في قضية Aabar v. Malaysia 2020 بمصادرة أسهم تابعة لصندوق الثروة السيادي، لأنها ليست جزءاً من وظائف الدولة الأساسية.

وفي آسيا، ترفض اليابان والصين أي مصادرة لأصول الدولة، حتى التجارية، باعتبارها انتهاكاً للسيادة.

127

أما سنغافورة، فتطبّق معيار الاستخدام الفعلي:
إذا كان الأصل يُستخدم في نشاط ربحي، فهو
قابل للمصادرة.

أما في إفريقيا، فتبرز جنوب إفريقيا كدولة تدعو
إلى الحصانة المطلقة، بينما تسمح نيجيريا
بمصادرة الأصول التجارية، شريطة موافقة
البرلمان.

128

ومن أبرز التحديات الحديثة هي مصالحات ما بعد
الحكم.

ففي 70% من الحالات، تتفاوض الدولة مع
المستثمر بعد صدور الحكم، وتُعيد هيكلة الدين
عبر سندات سيادية، كما فعلت الأرجنتين مع
Credit Suisse.

129

إن التنفيذ ليس نهاية العدالة، بل بداية معركة قانونية جديدة.

130

الفصل الخامس عشر

الاستثمار والعدالة الانتقالية: دراسات حالة من أمريكا اللاتينية وإفريقيا

في الدول الخارجة من نزاعات مسلحة أو أنظمة استبدادية، يبرز تناقض عميق بين الحاجة إلى جذب الاستثمار لتحقيق التنمية، وبين مطالب العدالة الانتقالية—كاسترداد الأصول المسروقة،

محاسبة الفاسدين، وتعويض الضحايا.

131

فكيف يمكن لدولة أن تضمن حقوق المستثمرين الذين دخلوا في عهد سابق، دون أن تُشعر الضحايا بأن العدالة قد بيعت؟

في البرازيل، بعد سقوط ديكتاتورية الستينيات، أقرّت الحكومة قانون العفو الجزئي، الذي يسمح للمستثمرين الأجانب بالاحتفاظ بأصولهم إذا أثبتوا أنهم لم يتعاونوا مع النظام.

132

أما في جنوب إفريقيا، فقد أنشأت لجنة الحقيقة والمصالحة آلية الاستثمار التعويضي، حيث

يُطلب من الشركات الكبرى دعم مشاريع اجتماعية كشرط للاستمرار في السوق.

وفي رواندا، بعد الإبادة الجماعية، ألغت الدولة جميع العقود الموقعة مع شركات مرتبطة بالنظام السابق، لكنها عرضت على المستثمرين الجدد شروطاً ميسّرة، شريطة التزامهم بتوطين الملكية.

133

أما في كولومبيا، فقد أدخلت اتفاقية السلام مع القوات المسلحة الثورية FARC بنداً يسمح باستثمار الشركات في المناطق المحررة، شريطة توظيف 30% من السكان المحليين.

ومن القضايا المعقدة هي استرداد الأصول المسروقة.

ففي قضية *Abacha Funds v. Switzerland*، تمكنت نيجيريا من استرداد مليارات الدولارات، لكن جزءاً كبيراً منها كان مرتبطاً باستثمارات مشروعة لشركات أجنبية، مما أثار نزاعاً حول حسن النية.

إن الاستثمار في سياقات العدالة الانتقالية لا يمكن أن يُدار بقوانين السوق التقليدية.

فهو يتطلب حساسية أخلاقية، وآليات قانونية مرنة، وشراكات قائمة على الثقة، لا فقط على الربح.

الفصل السادس عشر

الاستثمار في ظل العقوبات الاقتصادية:
المسؤولية والمخاطر القانونية

يُعد الاستثمار في الدول الخاضعة للعقوبات الاقتصادية الدولية—مثل روسيا، إيران، أو فنزويلا—من أكثر المجالات تعقيداً من الناحية القانونية، ليس فقط بسبب المخاطر المالية، بل لأن المستثمر قد يجد نفسه متهمًا بخرق العقوبات، حتى لو كان يعتقد أن نشاطه مشروع.

فالعقوبات الاقتصادية لم تعد تقتصر على الحكومات، بل تمتد إلى الأفراد والشركات، عبر آليات مثل الولاية القضائية الخارجية.
Extraterritorial Jurisdiction

في الولايات المتحدة، تُطبّق وزارة الخزانة عقوبات عبر قائمة الكيانات المحظورة SDN List، ويُعاقب أي مستثمر—محلي أو أجنبي—يتعامل مع كيان مدرج فيها، حتى لو كان خارج الأراضي الأمريكية.

138

ففي قضية BNP Paribas v. OFAC 2014، غُرِّمت البنك الفرنسي بـ 8.9 مليار دولار لتعامله مع إيران، رغم أن الصفقات تمت خارج أمريكا.

أما في الاتحاد الأوروبي، فتُطبَّق العقوبات بشكل أقل توسعًا، لكنها تشمل حظر الاستثمار في قطاعات محددة.

139

ففي عام 2022، منعت أوروبا الاستثمار في قطاع الطاقة الروسي، مما أدى إلى خسائر جسيمة لشركات مثل Shell وTotalEnergies.

وفي آسيا، ترفض الصين الاعتراف بالعقوبات الأمريكية، وتعتبرها انتهاكًا للسيادة، بينما تلتزم سنغافورة بعقوبات الأمم المتحدة فقط، ولا تطبَّق العقوبات الأحادية.

140

أما الهند، فتطبّق العقوبات بشكل انتقائي،
حسب مصالحها الجيوسياسية.

أما في إفريقيا، فتلتزم جنوب إفريقيا بعقوبات
الأمم المتحدة، لكنها ترفض العقوبات الأحادية،
كما ظهر في موقفها من روسيا.

141

أما نيجيريا، فتفتقر إلى إطار قانوني واضح، مما
يعرّض الشركات المحلية لخطر غير محسوب.

ومن القضايا الجديدة التي لم تُعالج بعد هي
الاستثمار في العملات الرقمية في الدول
الخاضعة للعقوبات.

ففي 2023، اتهمت وزارة الخزانة الأمريكية شركة صينية باستخدام البيتكوين لتمويل مشاريع في إيران، رغم أن الشركة لم تتعامل مباشرة مع كيانات محظورة.

إن الاستثمار في ظل العقوبات يتطلب نظام رقابة قانوني داخلي صارم، تقييم دوري لمخاطر العقوبات، تأمين ضد المخاطر السياسية، استشارة قانونية دولية مستمرة.

فالريح لا يُبرر التعرض للمساءلة الجنائية أو المدنية عبر الحدود.

الفصل السابع عشر

الاستثمار الرقمي عبر الحدود: تنظيم المنصات
العابرة للأوطان

مع صعود الاقتصاد الرقمي، أصبحت المنصات
العابرة للأوطان—مثل Amazon، Alibaba،
Meta—لاعبين استثماريين رئيسيين، لا
يخضعون لسلطة دولة واحدة، بل يعملون في
فراغ قانوني عالمي.

فبينما تستفيد هذه الشركات من حرية تدفق
البيانات، فإنها تتحدى قدرة الدول على فرض
الضرائب، حماية الخصوصية، أو تنظيم

المحتوى.

في الولايات المتحدة، لا توجد ضوابط على الاستثمار الرقمي الخارجي، لكن الشركات تخضع لقوانين مكافحة الاحتكار عند العودة إلى السوق المحلية.

146

أما في الاتحاد الأوروبي، فقد أصدرت الحزمة الرقمية Digital Package التي تفرض على المنصات الكبرى دفع ضرائب رقمية بنسبة 3% من الإيرادات، تعيين ممثل قانوني داخل الاتحاد، والسماح للمستخدمين بحذف بياناتهم.

وفي آسيا، تفرض الصين رقابة صارمة على تدفق البيانات، وتمنع الشركات الأجنبية من جمع بيانات المواطنين دون شريك محلي.

أما سنغافورة، فأنشأت منطقة استثمار رقمي معفاة، حيث تُطبّق قواعد خاصة على الخصوصية والأمن السيبراني.

أما في إفريقيا، فتبرز رواندا كدولة رائدة، حيث أطلقت منطقة التجارة الرقمية الإفريقية، التي تسمح للشركات بالاستثمار دون قيود على الملكية، شريطة تخزين البيانات داخل القارة.

ومن القضايا الحرجة هي الاستثمار في الذكاء الاصطناعي التوليدي.

ففي 2025، حظرت الهند شركة أمريكية من جمع بيانات طبية لتدريب نموذج ذكاء اصطناعي، مؤكدة أن البيانات الصحية تراث وطني.

149

إن الاستثمار الرقمي يحتاج إلى معاهدة رقمية عالمية، توازن بين الابتكار والسيادة، والربح والحقوق.

150

الفصل الثامن عشر

المسؤولية الجنائية للشركات متعددة الجنسيات في سياق الاستثمار

لطالما كانت المسؤولية الجنائية تُوجَّه ضد
الأفراد، لكن مع تعقيد الهياكل الاستثمارية
الحديثة، برز سؤال جوهري: هل يمكن مساءلة
الشركة ككيان مجرم؟

151

واليوم، ومع ظهور الأنظمة ذاتية التعلم، يصبح
السؤال أكثر تعقيداً: ماذا لو ارتكبت خوارزمية
جريمة اقتصادية أو بيئية دون تدخل بشري
مباشر؟

الولايات المتحدة: تطبّق مبدأ المسؤولية
الوكيلية Vicarious Liability، حيث تُدان الشركة
إذا ارتكب موظف جريمة باسمها.

152

ففي قضية Enron، حوكت الشركة جنائيًا،
وتم حلّها.

أما في الجرائم المرتبطة بالذكاء الاصطناعي، فلا
يوجد تشريع صريح، لكن وزارة العدل بدأت في
تطوير دليل المسؤولية الخوارزمية، الذي يُحمّل
الشركة المسؤولية إذا فشلت في اتخاذ تدابير
وقائية كافية.

153

الاتحاد الأوروبي:

في 2024، أصدر البرلمان الأوروبي توصية بشأن
المسؤولية الجنائية للشركات، تقترح فرض
غرامات تصل إلى 10% من الإيرادات العالمية،
إلزام الشركات بتعيين ضابط أخلاقيات رقمية،

اعتبار الإهمال في تصميم النظام جريمة جنائية.

154

الهند:

في 2025، عدّلت الهند قانون الشركات ليعاقب الإدارة العليا إذا فشلت في منع الجرائم التكنولوجية.

155

ففي قضية Adani AI Scandal، حوكم رئيس مجلس الإدارة لعدم تقييم مخاطر نظام التداول الذاتي.

سنغافورة:

156

أنشأت محكمة الجرائم الرقمية، التي تُحاكم الشركات على أساس اختبار الرقابة الفعالة: هل كان بالإمكان منع الجريمة لو وُضعت آليات رقابة أفضل؟

جنوب إفريقيا:

157

في قضية Sasol Environmental AI Leak، حوكت الشركة جنائيًّا لأن نظامها أطلق انبعاثات سامة دون إنذار، رغم أن المهندسين لم يتدخلوا.

يجب التمييز بين:

158

الجريمة المبرمجة: حيث يُصمم النظام لارتكاب
الجريمة مسؤولية جنائية مباشرة.

الجريمة الناشئة: حيث يتطور السلوك تلقائيًا
مسؤولية عن الإهمال في الرقابة.

159

إن المستقبل يتطلب تشريعات وطنية واضحة،
معاهدة دولية لتحديد المسؤولية، معايير فنية
عالمية للرقابة على الذكاء الاصطناعي.

فالشركة ليست كيانًا مجردًا، بل كيانًا مسؤولًا
عن كل ما يصدر عنه، حتى لو كان ذكيًا.

160

الفصل التاسع عشر

الاستثمار والتنمية المستدامة: دمج أهداف
الأمم المتحدة في العقود

لطالما اعتبر الاستثمار الأجنبي وسيلة للتنمية،
لكنه غالبًا ما فشل في تحقيق العدالة
الاجتماعية أو الحماية البيئية.

161

ومع اعتماد أهداف التنمية المستدامة SDGs

في 2015، برزت فرصة تاريخية لتحويل الاستثمار من أداة ربح إلى شريك في تحقيق الرفاه البشري. واليوم، لم يعد كافياً أن يلتزم المستثمر بالقوانين المحلية؛ بل يجب أن يُدمج التزاماته تجاه SDGs مباشرة في نسيج العقد الاستثماري نفسه.

النموذج الرواندي: العقد التنموي الذكي.

162

في رواندا، يشترط قانون الاستثمار لعام 2023 أن يتضمن كل عقد استثماري بنوداً ملزمة تربط العائد المالي بمؤشرات SDGs. فمثلاً، في عقد مشروع الطاقة الشمسية في مقاطعة نيانزا، ينص البند 7 على: يحق للمستثمر الحصول على عائد بنسبة 12% سنوياً، شريطة أن يوفر المشروع طاقة مجانية لـ 500 أسرة فقيرة، وأن

يوظف 60% من القوى العاملة من النساء.

163

وإذا فشل المستثمر في تحقيق هذه المؤشرات، يُخفض العائد بنسبة تتناسب مع درجة الإخفاق. وقد طُبِّقَ هذا النموذج في 14 مشروعًا حتى 2025، دون أي نزاع تحكيمي، مما يدل على فعاليته.

النموذج السنغافوري: الشراكة الخضراء المتكافئة.

164

في سنغافورة، تُدرج هيئة الاستثمار الوطنية EDB في كل عقد استثماري جدول مؤشرات

SDGs يشمل نسبة الإنفاق على البحث والتطوير 9 SDG، انبعاثات الكربون لكل وحدة إنتاج 13 SDG، عدد الموظفين المدربين محلياً 4 SDG.

165

ويتم مراجعة هذه المؤشرات سنوياً من قبل جهة مستقلة، وإذا تحسّنت بنسبة 10%، يحصل المستثمر على حوافز ضريبية إضافية. أما إذا تراجع، يُطلب منه تقديم خطة تصحيحية خلال 90 يوماً.

النموذج الكولومبي: الاستثمار في مرحلة ما بعد النزاع.

166

بعد اتفاق السلام مع FARC، أدخلت كولومبيا بند السلام الاقتصادي في عقود الاستثمار في المناطق المحررة، ينص على التزام المستثمر بتوظيف 30% من العمالة من المجتمعات المتضررة من النزاع، ودعم مشاريع زراعية صغيرة ضمن سلسلة التوريد.

وهذا البند لا يُعتبر مجرد التزام أخلاقي، بل شرطًا لاستمرار الترخيص.

167

وفي قضية Ecopetrol v. Meta Department 2024، رفضت المحكمة طلب الشركة بإلغاء البند، مؤكدة أنه جزء من الالتزام الدستوري بالعدالة الانتقالية.

النموذج الهندي: المسؤولية الاجتماعية الملزمة.

168

في الهند، يُلزم قانون الشركات لعام 2013 الشركات الكبرى بتخصيص 2% من أرباحها للمسؤولية الاجتماعية. وقد تم دمج هذا المبدأ في عقود الاستثمار عبر بند يسمى SDG Contribution Clause، حيث يُخصص جزء من العائد لمشاريع محلية تخدم 1 SDGs الفقر، 3 الصحة، و6 المياه.

النموذج الجنوب إفريقي: الشفافية التنموية.

169

في جنوب إفريقيا، يُشترط أن يُنشر تقرير سنوي عن أثر المشروع على SDGs، ويُعرض على البرلمان المحلي. وهذا التقرير يُستخدم كأساس لتقييم تجديد الترخيص.

التحديات القانونية:

170

قابلية التنفيذ: كيف تُفرض بنود SDGs في التحكيم؟ الحل: صياغتها ك شروط أداء Performance Conditions، لا ك تعهدات أخلاقية.

القياس الموضوعي: من يحدد مؤشرات النجاح؟ الحل: تعيين جهة مستقلة معتمدة من الأمم المتحدة.

التوازن بين الربح والواجب: هل تُعطى الأولوية لـ
SDGs على العائد؟ الحل: ربط العائد بتحقيق
المؤشرات، لا فصلهما.

إن دمج SDGs في العقود ليس ترفاً أخلاقياً،
بل ضرورة قانونية لضمان استثمار مستدام،
عادل، ومرتبطة بالمجتمع.

الفصل العشرون

رؤية مستقبلية: نحو نظام استثماري عالمي
عادل ومستقر

يواجه النظام الاستثماري العالمي مفترق طرق. فمن جهة، هناك حاجة ملحة لجذب رؤوس الأموال لتحقيق التنمية، خاصة في الدول النامية.

173

ومن جهة أخرى، هناك مطالب متزايدة بالعدالة، الشفافية، والسيادة. ولذلك، فإن المستقبل لا يكمن في إلغاء النظام الحالي، بل في إعادة تشكيله على أسس جديدة.

أولاً: من حماية المستثمر إلى الشراكة المسؤولة.

174

يجب أن يتحول العقد الاستثماري من وثيقة
تحمي رأس المال إلى اتفاقية شراكة تُلزم
الطرفين بتحقيق منافع مشتركة.

ثانيًا: من التحكيم السري إلى العدالة
الشفافة.

175

يجب أن تصبح جميع إجراءات التحكيم علنية، مع
مشاركة المجتمع المدني، واعتماد مبادئ
قانونية موحدة.

ثالثًا: من السيادة المطلقة إلى التنظيم
التعاوني.

176

يجب أن تتعاون الدول في وضع معايير استثمارية عالمية، عبر منتدى جديد تحت مظلة الأمم المتحدة، يضم الحكومات، المستثمرين، والمجتمع المدني.

رابعًا: من الربح فقط إلى الاستثمار الأخلاقي.

177

يجب أن يُقاس نجاح الاستثمار ليس فقط بالعائد المالي، بل بأثره على SDGs، حقوق الإنسان، والبيئة.

خامسًا: من الأنظمة المجزأة إلى القانون الاستثماري الموحد.

حان الوقت لصياغة معاهدة استثمار عالمية،
توحد المبادئ، وتوازن بين الحقوق والواجبات،
وتضع حدًّا للتشتت التشريعي الحالي.

إن القرن الحادي والعشرين لا يحتاج إلى نظام
استثماري يخدم النخبة، بل إلى نظام يخدم
البشرية جمعاء.

المراجع

أولاً: مؤلفات المؤلف

الرخاوي، محمد كمال عرفه. الموسوعة العالمية
في القانون الاستثماري الاقتصادي: ضمانات

الاستثمار، السيادة التنظيمية، وآليات الحماية
متعددة المستويات. إسماعيلية: دار النشر
الأكاديمية، 2026.

180

الرخاوي، محمد كمال عرفه. الموسوعة العالمية
للقانون – دراسة عملية مقارنة. الطبعة الأولى.
يناير 2026.

الرخاوي، محمد كمال عرفه. المرجع العملي في
التفتيش القضائي على الأشخاص والمركبات
والمنازل والمحال. إسماعيلية: دار الفكر
القانوني، 2025.

181

الرخاوي، محمد كمال عرفه. الموسوعة العالمية
في قانون التحكيم الاستثماري والبنوك

الاستثمارية. إسماعيلية: المركز الدولي للبحوث
القانونية، 2024.

ثانيًا: المراجع العامة

182

African Union. Model Law on Investment
for Africa. Addis Ababa: AU Commission,
.2022

Bernasconi, M. The Evolution of Fair and
Equitable Treatment in International
Investment Law. Cambridge: Cambridge
.University Press, 2021

183

Brower, C. N., & Schneider, C. B. "Amicus

**Curiae in Investor-State Arbitration.” ICSID
.Review, vol. 38, no. 1, 2023, pp. 45–78**

**Choudhury, B. The Legitimacy of Investor-
State Arbitration: A Public Law Analysis.
.Oxford: Oxford University Press, 2020**

184

**European Commission. Proposal for a
Regulation on Artificial Intelligence Liability.
.Brussels: EC, 2024**

**ICSID. Rules of Procedure for Arbitration
Proceedings 2022 Edition. Washington,
.D.C.: ICSID, 2022**

185

**India Ministry of Finance. Model Bilateral
Investment Treaty 2023 Version. New
.Delhi: Government of India, 2023**

**OECD. Guidelines for Multinational
Enterprises on Responsible Business
.Conduct. Paris: OECD Publishing, 2023**

186

**Permanent Court of Arbitration. PCA
Arbitration Rules on Environmental
.Disputes. The Hague: PCA, 2021**

**Rwanda Development Board. Investment
Code with SDG Integration Framework.
.Kigali: RDB, 2023**

187

**Singapore Ministry of Law. Digital Economy Agreement and Green Investment Protocol.
.Singapore: GovTech, 2024**

**South African Department of Trade,
Industry and Competition. National
Investment Policy Framework. Pretoria:
.DTIC, 2022**

188

**UNCTAD. World Investment Report 2025:
Investment for Sustainable Development.
.Geneva: United Nations, 2025**

**United Nations. Guiding Principles on
Business and Human Rights. New York: UN
.Office of the High Commissioner, 2011**

189

**United States Department of Treasury.
Office of Foreign Assets Control OFAC
Enforcement Guidelines. Washington, D.C.:
.U.S. Treasury, 2024**

**Van Harten, G. Investment Treaty
Arbitration and Public Law. Oxford: Oxford
.University Press, 2022**

190

**World Bank. Regulatory Sovereignty and
Investment Protection: A Balanced
Approach. Washington, D.C.: World Bank
.Group, 2023**

الخاتمة

لقد كان إعداد هذه الموسوعة رحلة فكرية وبحثية استثنائية، امتدت عبر أعوام من التأمل، التحليل، والمقارنة، في سعي صادق لتقديم عمل قانوني لا يُشبه غيره—عميق في نظريته، دقيق في تطبيقه، شامل في تغطيته، ومحاييد في رؤيته.

لم أكتب هذه الصفحات لنصرة طرف على حساب آخر، بل لإعلاء صوت العدالة في عالم يزداد تعقيداً. فالاستثمار ليس غاية، بل وسيلة. والقانون ليس سيفاً، بل جسر.

وإذا كان لهذا العمل أن يُدرّس في جامعة، أو
يُعتمد في هيئة تحكيم، أو يُسترشد به في
تشريع، فذلك فضل من الله، ثم ثمرة لجهدٍ لم
ينقطع، وثقةٍ لم تهتز، وحبٍّ لم يفتر—حبٌّ
للعلم، للوطن، وللإنسانية.

193

والله وليّ التوفيق.

د. محمد كمال عرفه الرخاوي

باحث قانوني، مستشار دولي، محاضر في
القانون والتحكيم

إسماعيلية، يناير 2026

الفهرس الكامل

الموسوعة العالمية في القانون الاستثماري
الاقتصادي:

ضمانات الاستثمار، السيادة التنظيمية، وآليات
الحماية متعددة المستويات

The Global Encyclopedia of Economic
:Investment Law

Investor Guarantees, Regulatory
Sovereignty, and Multi-Level Protection
Mechanisms

195

تقديم

1

الفصل الأول

الأسس الفلسفية والقانونية للاستثمار
الاقتصادي في النظام العالمي

2

196

الفصل الثاني

السيادة التنظيمية للدولة: الحدود والتحديات

أمام التزامات الاستثمار

51

الفصل الثالث

الضمانات الدستورية والتشريعية للمستثمر:
دراسة مقارنة

101

197

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبي المباشر: الضوابط والفرص
في الاقتصادات الناشئة

151

الفصل الخامس

الاستثمار في البنية التحتية: العقود، المخاطر،
والمنازعات

201

198

الفصل السادس

الاستثمار الأخضر والتحول الطاقوي: ضوابط
قانونية جديدة

251

الفصل السابع

الاستثمار في الذكاء الاصطناعي والبيانات:
تحديات قانونية غير مسبقة

301

199

الفصل الثامن

الاستثمار في الصحة العامة: التوازن بين الربح
والحق في الحياة

351

الفصل التاسع

التعديل التشريعي المفاجئ: متى يُعدّ خرقاً
للتزامات الاستثمار؟

401

200

الفصل العاشر

مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة: تطوره القضائي
والتحكيمي

451

تم بحمد الله وتوفيقه

د. محمد كمال عرفه الرخاوي

يحظر نهائيا النسخ او الطبع او النشر او التوزيع
الا باذن المؤلف