

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 والفقير والمؤلف القانوني

إهداء

إلى ابنتي صبرينال

نبع الحنان وسرّ الوفاء

فيكِ تجتمع أنبيل 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 نظاماً قانونياً معقداً يتشابك فيه الاقتصاد بالسياسة، والسيادة بالالتزام، والربح بالمسؤولية. وفي قلب هذا التشابك يبرز تناقض جوهري لم يُحلّ 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 الفقهى، الدقة المقارنة، والرؤية الاستشرافية بهذا الشكل الشامل. فالدراسات السابقة، سواء في الغرب أو العالم العربي، إما ركّزت على حماية المستثمر من منظور انجياعي 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 نظاماً قانونياً ووطنياً، و57 اتفاقية استثمار ثنائية وإقليمية، مع التركيز على الحالات التي لم تدرس من قبل في الفقه القانوني، مثل الاستثمار في الذكاء الاصطناعي، البنية التحتية الرقمية، والقطاعات الصحية أثناء الأزمات.

4

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

نصوغ نظريات قانونية مجردة، بل يجب أن نقدم أدوات عملية للمستثمر، المشرع، القاضي، والمحكم، تساعدهم على تجذب 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 استراتيجية الاستثمار 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، أملاً أن تكون مرجعًا يُدرَس في أعظم جامعات العالم، ويرتَبِع في أهم هيئات التحكيم، ويُسترشد به في صياغة القوانين الوطنية والمعاهدات الدولية.

والله ولـه 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 شكلّت تلك النصوص. فمنذ العصور الكلاسيكية، ناقش فلاسفة مثل أرسطو وأدم 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، مستندًا إلى فكرة أن الأجنبي لا يجوز أن يُعامل بأقل من الحد الأدنى من الإنسانية. ومع توسيع 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 شكلًاً مؤسسيًّاً. لكن الاتفاقية الوحيدة التي نجحت في البقاء حتى اليوم هي اتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار ICSID لعام 1965، التي وفرت 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، بُرِز سؤال جوهري: هل يوجد حق عرفي دولي لحماية الاستثمار؟ الجواب لا يزال محل خلاف. فبعض الفقهاء يرون أن المبادئ مثل المعاملة العادلة والمنصفة وعدم المصادرية 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 المستثمر.

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 المستثمرات من أن أي تقلص 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 عائقًا أمام الاستثمار، بل شرطًا 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 سن 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 تماماً.

تارياً، لم يكن هناك خلاف كبير حول حق الدولة في التنظيم، طالما أن الإجراءات كانت غير تمييزية وتطبق 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 خرقاً لالتزامات الدولة. ومن أشهر الأمثلة على ذلك قضية Philip Morris ضد أوروجواي، حيث رفعت شركة التبغ دعوى ضد الدولة بسبب قوانين تغليف السجائر الصحية، مدعية أن هذه القوانين تنتهك اتفاقية الاستثمار الثنائي مع سويسرا.

في هذه القضية، برأت هيئة التحكيم أوروجواي، وأكملت 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 قائماً، حتى في الحالات التي تنتهي لصالح الدولة.

13

وهذا يخلق ما يُعرف بـ تأثير التبريد التشريعي

Regulatory Chill، حيث تمنع الدولة عن اتخاذ إجراءات ضرورية خوفاً 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 المعقوله. 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 مشروع أم لا، لا يعتمد على تأثيره على الربح، بل على دوافعه وأهدافه.

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

إن التحدى 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

الضمادات الدستورية والتشريعية للمستثمر: دراسة مقارنة

تختلف الضمادات القانونية الممنوحة للمستثمر من دولة إلى أخرى، تبعاً لنظامها السياسي، تراثها القانوني، وسياساتها الاقتصادية. ومع ذلك، يمكن التمييز بين مستويين رئيسيين للضمادات: الدستوري والتشريعي. فعلى المستوى الدستوري، تنص العديد من الدساتير الحديثة—مثل دستور جنوب إفريقيا، كولومبيا، والهند—على حق الملكية الخاصة، وحظر المصادره التعسفية، وضرورة التعويض العادل في حالات الاستيلاء. 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 التأمين إلا في حالات استثنائية. ومع ذلك، فإن هذه الضمانات ليست مطلقة، بل تخضع لقيود تتعلق بالنظام العام، والأمن 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 يُحرم 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 هشٌّ، لأنه يمكن إلغاؤه بأي تشرع لاحق. ولذلك، فإن أفضل الممارسات تدعو إلى تدوين الضمانات بشكل صريح، مع تحديد مدتھا وشروط إنهايتها.

كما أن هناك فرقاً جوهرياً بين الضمانات المطلقة والضمانات المشروطة.

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

إن التحدي الحقيقي أمام المشرع هو كيفية الموازنة بين جذب الاستثمار وحماية المصلحة العامة. فالضمانات المفرطة قد تُكبد 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 نموذجاً صارماً لحماية الأمن القومي. فمنذ تعديل قانون CFIUS عام 2018 FIRRMA Act، توسع نطاق المراجعة ليشمل ليس فقط القطاعات الدفاعية، بل أيضاً البيانات الحساسة، البنية التحتية الرقمية، والتكنولوجيا الناشئة.

23

وقد أدت هذه السياسة إلى رفض أو إعادة

25

هيكلة صفقات استثمارية ضخمة، مثل محاولة شركة Broadcom الاستحواذ على Qualcomm. ومن المفارقات أن الولايات المتحدة، التي تدعو علناً إلى حرية الاستثمار، تطبق واحدة من أكثر أنظمة المراقبة تقيداً في العالم، مما يطرح تساؤلات حول ازدواجية المعايير في النظام الاستثماري الدولي.

أما في آسيا، فتحتلي النماذج بشكل جذري.

24

ففي اليابان، يُسمح بالاستثمار الأجنبي في جميع القطاعات تقريباً، 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 ليبراليًّا متواززًا: 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 جذريًّا في سياسة الاستثمار.

فبعد عقود من القيود الصارمة، بدأت نيو دلهي 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 مراراً أن حق الدولة في تنظيم الاستثمار يتفوق على التزاماتها الدولية، إذا كان التنظيم يستهدف مصلحة عامة واضحة.

أما في إفريقيا، فتبهر تجارب متنوعة تعكس

السعى 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 تدريجياً للمواطنين الروانديين خلال عشر سنوات.

29

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 نادرًا ما تُناقَش 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 تُطبّق على

الشركات الغربية؟ وهل يمكن للدول المتقدمة أن ترفض استثماراتها تحت ذريعة الأمن القومي، بينما طالب 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 شريكًا 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 PPP Public-Private أو Build-Operate-Transfer Partnership—تطلب 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 يُعد انتهاكًا لمبدأ الشفافية، لأن المدينة لم تُجر دراسة جدوى كافية.

34

وقد أدى هذا القرار إلى إعادة النظر في العديد

33

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 تحفظ 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 динاميكي، الذي يسمح بتعديل الشروط

تلقائيًّا بناءً على مؤشرات اقتصادية محددة مسبقاً، مثل معدل التضخم أو سعر الصرف.

36

وفي الهند، تُعد مشاريع البنية التحتية مصدرًا رئيسيًّا للنزاعات. فعلى سبيل المثال، في مشروع مطار نافي مومباي، تأخر التنفيذ لأكثر من عشر سنوات بسبب نزاعات حول استملك 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 مذنبًا 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.

36

39

أما في نيجيريا، فتتعثر 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.

40

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 مرنّة وشاملة، تتضمن بنوداً واضحة حول آلية تعديل الأسعار، إدارة المخاطر المشتركة، إجراءات إنهاء العقد، آليات تسوية النزاعات الداخلية، والالتزامات المسؤولية الاجتماعية.

كما أن من الضروري أن تُدرج 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 الطاقي: ضوابط قانونية جديدة

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

في بينما تشجع الدول المستثمرين على دخول قطاعات الطاقة المتعددة، 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 حواجز ضريبية، لكن هذه الحواجز تخضع لتغييرات سنوية من الكونгрس، مما يخلق عدم استقرار قانوني.

وقد ظهرت أولى النزاعات عندما ألغت ولاية كاليفورنيا دعمًا ماليًاً لمشروع طاقة شمسية

بعد تغيير الظروف الاقتصادية، فرفع المستثمر دعوى أمام المحكمة الفيدرالية، مدعياً أن الإلغاء يُعد مصادرة مقدّعة. 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 نموذجاً متكاملاً عبر قانون التحول الطاقي 2023، الذي يضمن للمستثمرين في الطاقة المتجددة سعر شراء ثابت لمدة 20 عاماً، مع إلزامهم بمعايير بيئية صارمة.

وفي كوريا الجنوبية، أدخلت تعديلات على قانون الاستثمار تسمح للدولة بإعادة التفاوض على العقود إذا تغيرت التزاماتها الدولية بموجب

اتفاقية باريس للمناخ.

46

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، يُعد قطاع الطاقة الشمسية أحد أكثر المجالات نزاعاً.

47

ففي قضية *Adani Green Energy v. State of Andhra Pradesh*، ألغت الولاية دعمها مالياً بعد

تغير 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 المتعددة، 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 فريقاً محليّاً لإدارته، ضمن سياسة التمكين الأخضر.

49

أما في نيجيريا، ففشلت 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 المسؤلية 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، وتتوفر آليات حماية متوازنة، تحمي المستثمر دون أن تُكِبِّل الدولة في سعيها لتحقيق أهداف المناخ.

الفصل السابع

الاستثمار في الذكاء الاصطناعي والبيانات: تحديات قانونية غير مسبوقة

يمثل 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 واضحًا ويمكن محاسبتة، فإن أنظمة الذكاء الاصطناعي قد تتخذ قرارات لا يمكن تفسيرها حتى من قبل مبرمجيها، مما يخلق فراغًا قانونيًّا خطيرًا 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 سنٍ 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 تعلم 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 حرمه 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 صراعاً قانونياً حول ملكية البيانات التدريبية. ففي قضية

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

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

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

59

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

كما أن العقود الاستثمارية تشمل بندًا يسمح للدولة بإعادة هيكلة المشروع إذا ثبت 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 بشرّيًّا، 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 قادرًا على التنبو بسلوكه.

وهنا يظهر مفهوم جديد: المسؤولية الاستثمارية الوقائية.

62

فالمستثمر لا يُحاسب فقط على الضرر الواقع، بل على عدم اتخاذ تدابير كافية لمنعه. وهذا يتطلب منه اختبار النظام في بيئات محاكاة متنوعة، تعين 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 الريحي 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 يُعد استغلالاً للظروف الطارئة، لكن المحكمة الفيدرالية رفضت الدعوى، مؤكدة أن السوق الحرة لا تُقيّد في غياب تشريع صريح.

67

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجًا متوازًّا عبر قانون الاستثمار الصحي المسؤول، الذي يربط الحوافز الضريبية بالالتزام الشركة بتوفير خدمات بأسعار ميسّرة 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.

68

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 يتغوق على الحق في الربح، لكنها ألمحت الدولة بدفع تعويض عادل يغطي التكاليف التشغيلية.

أما في إفريقيا، فتبuzzi 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 تحكم الدولة في توزيع الخدمات.

ومن القضايا الجديدة التي لم تعالج 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
الكونية دعوى تحكيم دولي، مدعية أن العقد
ينص على الاستخدام المحلي فقط.

72

وقد قضت هيئة التحكيم لصالح كينيا، مؤكدة أن
البيانات الصحيحة تُعدّ تراثاً وطنيّاً 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

وحمایة الحق فی الصحة، مع احترام السيادة التنظيمية للدول، خاصة فی الأوقات الحرجـة.

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 يُفقده جزءاً كبيراً من عوائده، أو حتى يُفشل المشروع بالكامل. لكن السؤال الجوهرى هو: هل كل تعديل تشريعى مفاجئ يُعدّ خرقاً للتزامات الدولة؟ الجواب لا، لكنه يتطلب تحليلًا دقيقاً للسياق والنية والتناسب.

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

76

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

تسلا دعوى، مدعياً أن القرار مفاجئ وغير مبرر. وقضت المحكمة بأن القرار لا يُعدّ مفاجئاً، لأن النقاش حوله كان مستمراً منذ سنوات.

أما في آسيا، فتقدم اليابان نموذجاً 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 ضرراً جسيماً.

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 انتهاكاً لمبدأ العدالة، حتى لو كان هدفه مشروعًا.

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

79

فقد أصدرت مدونة الشفافية التشريعية، التي

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

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

80

هل كان التغيير ضروريًّا 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 يُمارس 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 تطور عبر آلاف صفحات قرارات التحكيم ليصبح

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

83

ولذلك، فإن فهم هذا المبدأ يتطلب تحليلًا تاريخيًّا، مقارنًّا، ونقدِّرًّا عميقًا.

بناءً على دراسة منهجية لأكثر من 152 قرارًا تحكيميًّا صادرًا 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—تشترط وجود سوء نية أو تمييز صريح لاعتبار الدولة مخالفة.

85

المرحلة الثانية 2004–2015: التوسيع غير المحدود. بدأت هذه المرحلة بقرار Metalclad v. Mexico 2000، الذي اعتبر أن مجرد تغيير في التشريع المحلي—حتى لو كان غير تمييلي—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 والتأطير.

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

وفي 2021 Salini v. Morocco، 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 الأنجلوساكسوني 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 غالباً 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 أحياناً كوسيلة لتعويض ضعف المؤسسات المحلية.

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

إن المستقبل يتطلب إعادة تعريف FET ضمن إطار واضح.

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

غياب كامل للشفافية.

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

93

الفصل الحادي عشر

مبدأ عدم المصادرية: التفسيرات الحديثة في ظل الأزمات

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

في بينما كانت المصادر المبادرة—كاستملاك مصنع دون تعويض—واضحة وسهلة الإثبات، فإن المصادر غير المبادرة تشمل أي إجراء تنظيمي يُفقد المستثمر جوهر ملكيته، حتى لو بقيت الملكية الشكلية بيده.

في الولايات المتحدة، يُطبق معيار Penn Central لتحديد المصادر غير المبادرة، 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 الجوهرى، حيث لا يعتبر التنظيم مصادرة إلا إذا خفّض قيمة الاستثمار بنسبة تزيد على 70%.

96

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

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

97

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

ومن القضايا الحديثة التي لم تدرس كفاية هي المصادرية 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 المقدّمة.

99

ولذلك، فإن أفضل الممارسات تدعو إلى عدم اعتبار أي تنظيم مصادرة إذا كان غير تميّзи، واشترط 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 إلا إذا نصت الاتفاقية الثنائية على ذلك، ICSID

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

أما في آسيا، فتجنب الصين والهند التحكيم ضد الدولة، وتشترط التفاوض المحلي أولًا.

102

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

وفي إفريقيا، ألغيت جنوب إفريقيا ويوليفيا جميع اتفاقيات BITs، واستبدلت التحكيم بنظام قضائي محلي.

103

ومن أبرز الانتقادات غياب الشفافية: معظم جلسات التحكيم سرية.

تحيز المحكمين: غالباً من خلفية غربية.

104

تناقض القرارات: نفس الواقع 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، تعين 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 اتّهم نظام التحكيم الاستثماري بأنه عدالة سرية، تُدار خلف أبواب مغلقة، دون رقابة

مجتمعيّة أو مسألة عامة.

107

لكن خلال العقود الماضيين، بُرِزَت آلية المدخلات القضائية من طرف ثالث Amicus Curiae كأدلة 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 سُمِح فيها أو رُفض فيها تقديم مدخلات Amicus Curiae بين 2001 و 2025، يمكن رصد تطور تاريخي واضح.

108

المرحلة الأولى 2001–2010: الولادة المتعددة.

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: التوسيع المحدود.

110

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

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

111

المرحلة الثالثة 2020–2025: التحول المؤسسي.

بدأت بعض الاتفاقيات الحديثة—مثل CETA

—في تضمين بنود صريحة تسمح بـ EVFTA وـ Amicus Curiae، بل وتلزم 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 الأمازون للدفاع عن البيئة مداخلة كشفت عن

وثائق داخلية تثبت أن الشركة كانت تعرف
بمخاطر التلوث.

114

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

وفي Yukos v. Russia وفي المقابل طُبقت على دول
لاتينية لاحقًا، رفضت الهيئة مداخلة 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 مداخلة تفصيلية حول تأثير محطة الفحم على المجتمعات المحلية.

116

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

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

117

آسيا:

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

118

واعتمدت الهيئة هذه المداخلة جزئيًّا، مما أدى إلى تأخير القرار لمدة عام.

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

119

التحديات البنوية:

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

120

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

التأثير غير المباشر: حتى عندما لا تعتمد 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 معلّمة عند رفض المداخلة.

فالشفافية ليست ترفةً، 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 مصادره أصولها داخل حدودها. ولذلك، يلجأ المستثمرون غالباً إلى تبع الأصول السيادية في الخارج—مثل السفارات، الحسابات البنكية، أو الاستثمارات المملوكة للدولة—وطلب مصادره جزئية منها.

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

124

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

وفي قضية NML Capital v. Argentina، تمكّن الدائنو من مصادر بخت حكومي في غانا، لأن المحكمة اعتبرته أصلًا تجاريًّا.

125

أما في أوروبا، فتختلف الممارسات.

وفي 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، فتطبق معيار الاستخدام الفعلي؛ إذا كان الأصل يستخدم 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 ديكتatorية 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 للاستثمار في السوق.

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

133

أما في كولومبيا، فقد أدخلت اتفاقية السلام مع القوات المسلحة الثورية FARC بندًا 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 مiliارات 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 مرنّة، 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 بـ خرق 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، ورُعاقب أي مستثمر—محلي أو أجنبي—يتعامل مع كيان مدرج فيها، حتى لو كان خارج الأراضي الأمريكية.

138

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

أما في الاتحاد الأوروبي، فتطبق العقوبات بشكل أقل توسيعاً، لكنها تشمل حظر الاستثمار في قطاعات محددة.

139

وفي عام 2022، منعت أوروبا الاستثمار في قطاع الطاقة الروسي، مما أدى إلى خسائر جسيمة لشركات مثل TotalEnergies وShell.

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

140

أما الهند، فتطبق 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
يعرض الشركات المحلية لخطر غير محسوب.

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

وفي 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.

فالربح 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.

في بينما 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، تعين ممثل قانوني داخل الاتحاد، والسماح للمستخدمين بحذف بياناتهم.

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

147

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

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

148

ومن القضايا الحرجية هي الاستثمار في الذكاء الاصطناعي التوليدى.

وفي 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 المسئولية الجنائية تُوجّه ضد الأفراد، لكن مع تعقيد الهياكل الاستثمارية الحديثة، برم 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: تطبق مبدأ المسؤولية الوكيلية Vicarious Liability، حيث تُدان الشركة إذا ارتكب موظف جريمة باسمها.

152

ففي قضية Enron، حوكمت الشركة جنائياً، وتم حلّها.

أما في الجرائم المرتبطة بالذكاء الاصطناعي، فلا يوجد تشريع صريح، لكن وزارة العدل بدأت في تطوير دليل المسؤولية الخوارزمية، الذي يُحمل 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، حكم 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 وضعت آليات رقابة أفضل؟

جنوب إفريقيا:

157

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

يجب التمييز بين:

158

الجريمة المبرمجـة: حيث يُصمـم النـظام لارتكـاب الجـريمة مـسؤـولـية جـنـائـية مـباـشرـة.

الجريمة النـاشـئـة: حيث يتـطـور السـلـوك تـلقـائيـاً مـسـؤـولـية عن الإـهـمـال في الرـقـابة.

159

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

فالشركة ليست كيازًّا مجردًا، بل كيازًّا مسؤولاً عن كل ما يصدر عنه، حتى لو كان ذكيًّا.

160

الفصل التاسع عشر

الاستثمار والتنمية المستدامة: دمج أهداف الأمم المتحدة في العقود

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

161

ومع اعتماد أهداف التنمية المستدامة SDGs

في 2015، بربت 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 يُدّمج 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 ب على: يحق للمستثمر الحصول على عائد بنسبة 12% سنويّاً، 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 طُبّق 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، ابعاث الكربون لكل وحدة إنتاج 13 SDG، عدد الموظفين المدربين محلياً SDG 4.

165

ويتم مراجعة هذه المؤشرات سنويّاً من قبل جهة مستقلة، وإذا تحسّنت بنسبة 10%， يحصل المستثمر على حواجز ضريبية إضافية. أما إذا تراجعت، 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 شرطاً 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 SDGs 1 الفقر، 3 الصحة، و6 المياه.

النموذج الجنوبي 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 لتقدير تجديد الترخيص.

التحديات القانونية:

170

قابلية التنفيذ: كيف تُفرض بنود SDGs في التحكيم؟ الحل: صياغتها كشروط أداء، لا كتعهدات أخلاقية.

القياس الموضوعي: من يحدد مؤشرات النجاح؟
الحل: تعين 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 أخلاقيّاً، بل ضرورة قانونية لضمان استثمار مستدام، عادل، ومرتبط 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 أساس جديدة.

أولًا: من حماية المستثمر إلى الشراكة
المسؤولة.

174

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

ثانيةً: من التحكيم السري إلى العدالة الشفافة.

175

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

ثالثاً: 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 معايدة استثمار عالمية، توحد المبادئ، وتوزن بين الحقوق والواجبات، وتضع حدّاً للتشتت التشريعي الحالي.

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

المراجع

أولاً: مؤلفات المؤلف

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

الاستثمار، السيادة التنظيمية، وأليات 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 العلمي 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

125

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**

128

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 سعيٍ صادق لتقديم عملٍ قانوني لا يُشبه غيره—عميق في نظريته، دقيق في تطبيقه، شامل في تغطيته، ومحايد 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 يُدرَّس في جامعة، أو يُعتمد في هيئة تحكيم، أو يُسترشد به في تشريع، فذلك فضل من الله، ثم ثمرة لجهدٍ لم ينقطع، وثقةٍ لم تهتز، وحبٌ لم يفتر—حب للعلم، للوطن، وللإنسانية.

193

والله ولي 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

الضمادات الدستورية والتشريعية للمستثمر: دراسة مقارنة

101

197

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبي المباشر: الضوابط والفرص في الاقتصادات الناشئة

134

151

الفصل الخامس

الاستثمار في البنية التحتية: العقود، المخاطر،
والمنازعات

201

198

الفصل السادس

الاستثمار الأخضر والتحول الطاقي: ضوابط
قانونية جديدة

251

الفصل السابع

**الاستثمار في الذكاء الاصطناعي والبيانات:
تحديات قانونية غير مسبوقة**

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: تطويره القضائي
والتحكيمي**

451

تم بحمد الله وتوفيقه

د. محمد كمال عرفه الرخاوي

**يُحظر نهائياً النسخ أو الطبع أو النشر أو التوزيع
الا باذن المؤلف**