

مجلة العلوم القانونية والاجتماعية

Journal of legal and social studies

Issn: 2507-7333

Eissn: 2676-1742

تأصيل مفاهيم الشراكة الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر كمدخل لدراسة القانون

الدولي للاستثمار

Conceptualizing Economic Partnership and Foreign Direct Investment
as a prelude to the Study of International Investment Law

سحنون زكرياء عبد المجيد*

جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، sahnounzakaria91@gmail.com

تاريخ النشر: 2025/12/01

تاريخ القبول: 2025/10/01

تاريخ إرسال المقال: 2025/09/16

*المؤلف المرسل

ملخص:

تعتبر الشراكة الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر من الركائز الأساسية في العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، إلا أن تداخل مفاهيمهما يؤدي أحياناً إلى ضبابية تحليلية وقانونية. تهدف هذه المقالة إلى تقديم تأصيل مفاهيمي دقيق لهذين المصطلحين، وبيان حدودهما الفاصلة. بالاعتماد على المنهج القانوني التحليلي والمفاهيمي، تقوم الدراسة أولاً بتعريف الشراكة الاقتصادية وتصنيف أشكالها القانونية الرئيسية (التعاقدية، المؤسسية، والشراكة بين القطاعين العام والخاص). ثم تنتقل لتحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، وتستخلص أهم خصائصه الجوهرية التي تميزه عن غيره من تدفقات رؤوس الأموال، وعلى رأسها عنصر السيطرة الفعالة والاستمرارية. تخلص المقالة إلى أن التمييز الدقيق بين هذه المفاهيم ليس مجرد ترف أكاديمي، بل هو ضرورة منهجية لفهم وتطبيق قواعد القانون الدولي للاستثمار بشكل سليم، وتحديد نطاق الحماية التي تمنحها اتفاقيات الاستثمار الدولية.

الكلمات المفتاحية: الشراكة الاقتصادية؛ الاستثمار الأجنبي المباشر؛ قانون الاستثمار الدولي؛ الإطار المفاهيمي؛ المشاريع المشتركة؛ تعريف الاستثمار.

Abstract:

Economic partnership and Foreign Direct Investment (FDI) are fundamental pillars of contemporary international economic relations. However, the conceptual overlap between them can lead to analytical and legal ambiguity. This article aims to provide a precise conceptual grounding for these two terms and delineate their boundaries. Using a doctrinal and conceptual-analytical legal method, the study first defines economic partnership and classifies its main legal forms (contractual, equity, and public-private partnerships). It then proceeds to define FDI, extracting its core characteristics that distinguish it from other capital flows, primarily the elements of effective control and duration. The article concludes that a clear distinction between these concepts is not merely an academic exercise but a methodological necessity for the proper understanding and application of international investment law and for determining the scope of protection afforded by international investment agreements.

Keywords: Economic Partnership; Foreign Direct Investment; International Investment Law; Conceptual Framework; Joint Ventures; Definition of Investment.

1. مقدمة:

يشهد العالم المعاصر تزايداً مطرداً في وتيرة التعاون الاقتصادي الدولي، حيث أصبحت تدفقات رؤوس الأموال والتكنولوجيا عبر الحدود محركاً رئيسياً للتنمية الاقتصادية. وفي قلب هذا الحراك، يبرز مصطلحاً "الشراكة الاقتصادية" و"الاستثمار الأجنبي المباشر" كآليات محورية لتنظيم هذا التعاون. ورغم شيوع استخدامهما، إلا أن هناك خلطاً مفاهيمياً بينهما في كثير من الأدبيات، مما قد يؤثر على دقة التحليل القانوني، خاصة عند تحديد نطاق تطبيق اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار التي تشكل عصب القانون الدولي للاستثمار.

تنطلق هذه المقالة من وجود فجوة معرفية تتمثل في غياب تأصيل منهجي واضح يميز بين الإطار العام للشراكة والإطار الخاص للاستثمار الأجنبي المباشر ضمن الأدبيات العربية. لذا، تهدف هذه الدراسة إلى سد هذه الثغرة من خلال تفكيك هذين المفهومين، وتحديد أبعادهما، وبيان الخصائص الجوهرية لكل منهما. إن تحقيق هذا الهدف سيوفر أساساً نظرياً صلباً لأي باحث أو ممارس يسعى لتحليل الأطر القانونية الوطنية والدولية المنظمة للاستثمار الأجنبي. وعليه، تطرح هذه المقالة الإشكالية التالية: ما هي الحدود المفاهيمية الفاصلة بين الشراكة الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر، وما هي الآثار القانونية المترتبة على هذا التمييز في إطار القانون الدولي للاستثمار؟

للإجابة على هذه الإشكالية، سيتم الاعتماد على المنهج القانوني التحليلي والمفاهيمي، من خلال تحليل المصادر القانونية والأكاديمية ذات الصلة.

2. الإطار المفاهيمي للشراكة الاقتصادية

لفهم دقيق لظاهرة الشراكة الاقتصادية، لا بد من الانطلاق من تعريفها وتحديد صورها المختلفة، للانتقال بعدها إلى المفهوم الأكثر تحديداً وهو الاستثمار الأجنبي المباشر.

1.2 التعريف الاصطلاحي للشراكة الاقتصادية الدولية

لغويًا، تدل كلمة "الشراكة" على معنى المشاركة والتقاسم في أمر ما. وتُمثل الشراكة الاقتصادية الدولية نموذجاً تعاقدياً متطوراً يُعرّف اصطلاحياً بأنه:

"اتفاق طوعي بين كيانات مستقلة قانونياً (حكومية/خاصة/مختلطة) من دول مختلفة، لتوحيد الموارد والمهارات في مشروع اقتصادي مشترك، مع تقاسم المخاطر والأرباح وفق آليات حوكمة متفق عليها". هذا التعريف يستند إلى أبعاد جوهرية:

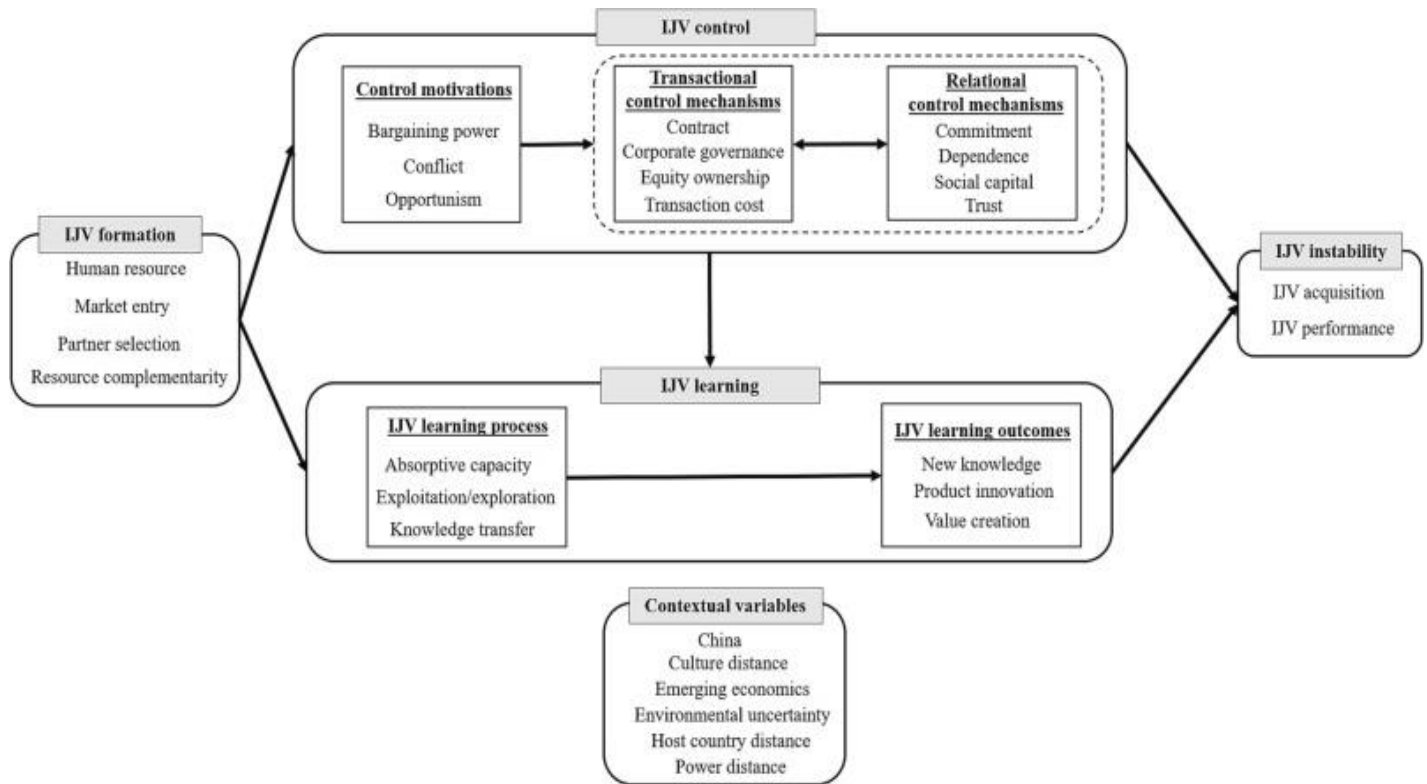
- **التكامل الطوعي:** اختيار الشريك بناءً على تكامل المهارات (كدمج التكنولوجيا مع رأس المال) كما في مشاريع البنية التحتية عبر الحدود. (Glukhov, V. 2020)

- التزام طويل الأمد :متوسط عمر الشراكات الدولية يتراوح بين 5-15 سنة، وفقاً لدراسات المشاريع المشتركة في قطاعات الطاقة. (Umarov, K. 2024)
- عدم التناسق في المساهمة :لا تستلزم المساواة في الحصص (قد تساهم دولة بنسبة 20% تقنياً مقابل 80% تمويلياً). (Balakrishnan, S. 1993)

2.2 الأركان الهيكلية للشراكة

أ. تقاسم المخاطر (Risk Sharing)

- يُحدد بنود العقد آليات توزيع المخاطر السياسية (كالتأميم) والسوقية (تقلبات الطلب)، كما في اتفاقات النفط عبر الحدود.
- نموذج "العقد المرن" يسمح بإعادة التفاوض عند تغير الظروف (كالجوائح أو الحروب).



(Morkunas, M. 2019)

شكل يوضح علاقات الأعمال وعناصر إدارة الشراكات الدولية مثل: الثقة (Trust) واختيار الشريك (Partner) (Selection) والرقابة (Control Mechanisms) التي تحدد توزيع المخاطر. وهو من دراسة منهجية حول أداء المشاريع المشتركة عبر 100 حالة. (Liu, D. 2024)

ب. تجمع الموارد (Resource Pooling)

• يتضمن:

- المادية: البنى التحتية المشتركة في الموانئ الاقتصادية. (Kireeva, E. A. (2013)
- غير المادية: نقل المعرفة عبر الحدود، كمشاريع التكنولوجيا الخضراء بين أوروبا وآسيا. (Carodenuto, S. 2024)

ج. تقاسم الأرباح (Profit Sharing)

- لا يعكس بالضرورة نسبة المساهمة المبدئية، بل يرتبط بالأداء الفعلي. ففي شراكات ال PPP تُستخدم نماذج "النسبة المئوية للإيرادات". (Mashchenko, M. 2023)

2.2 الأشكال القانونية للشراكة الاقتصادية الدولية

تتخذ الشراكة الاقتصادية الدولية أشكالاً قانونية متنوعة، يمكن حصر أبرزها فيما يلي:

أولاً: الشراكة التعاقدية (Contractual Joint Venture – CJV)

• المفهوم والطبيعة القانونية:

- ترتكز على عقد أو مجموعة عقود تُحدد بدقة حقوق والتزامات الأطراف دون إنشاء كيان قانوني مستقل. (Gribinichenko, L. O. (2018) تُستخدم بكثافة في قطاعات مثل الطاقة (عقود تقاسم الإنتاج)، والتصنيع (اتفاقيات الترخيص)، حيث يتقاسم الأطراف المخاطر والعوائد بنسب محددة مسبقاً. (
- المزايا والتحديات:

- المرونة: تسمح بتصميم هياكل مخصصة حسب طبيعة المشروع.
- القصور الهيكلي: عدم وجود شخصية اعتبارية مستقلة يحد من قدرتها على جذب التمويل الطويل الأجل.

• الأمثلة التطبيقية:

- في مشاريع النفط بالشرق الأوسط، تُظهر الدراسات أن 78% من عقود المشاركة تعتمد على النموذج التعاقدية لتوزيع المخاطر الجيوسياسية. (Andrä, J., & Broll, U. (2012)

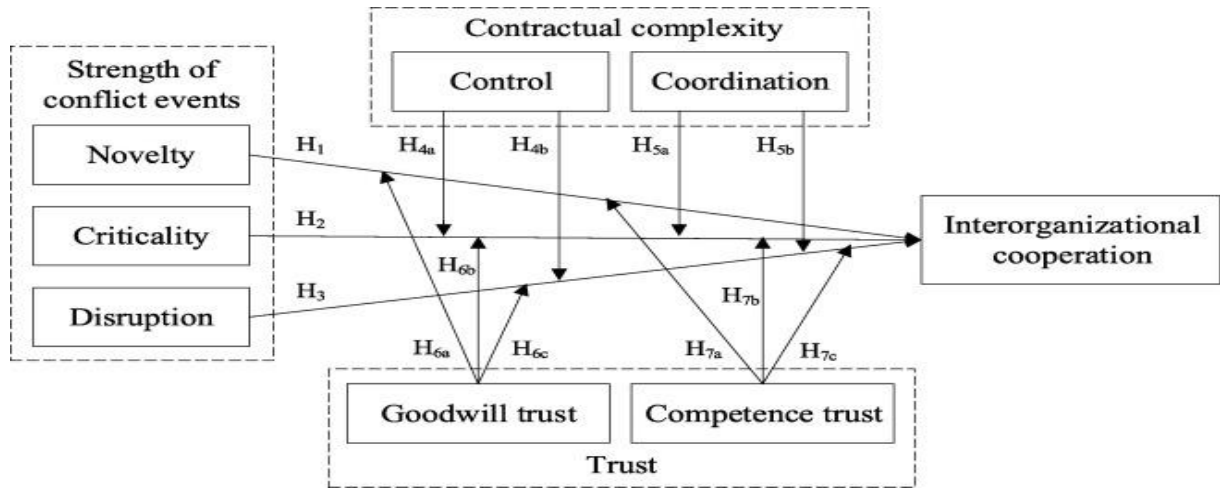
ثانياً: الشراكة المؤسسية (Equity Joint Venture – EJV)

• الإطار القانوني والخصائص:

- تؤسس كياناً قانونياً جديداً يتمتع بالشخصية المعنوية، ويخضع لقوانين الدولة المضيفة. يساهم كل شريك بحصة في رأس المال تتناسب مع قدراته التكنولوجية أو السوقية. يُعد هذا الشكل الأكثر شيوعاً في الاستثمارات الصناعية والخدمية. (Huang, Y.-T., & Wang, S.-H. (2024)

• العوامل الحاسمة للنجاح:

- توافق الأهداف الاستراتيجية: ضرورة تطابق رؤى الشركاء لتجنب الصراعات لاحقاً.
- الثقة متعددة الأبعاد: تشمل "ثافة السمعة (Goodwill Trust)" و"ثقة الكفاءة" (Competence Trust)، وهما ركيزتان لتقليل السلوك الانتهازي.



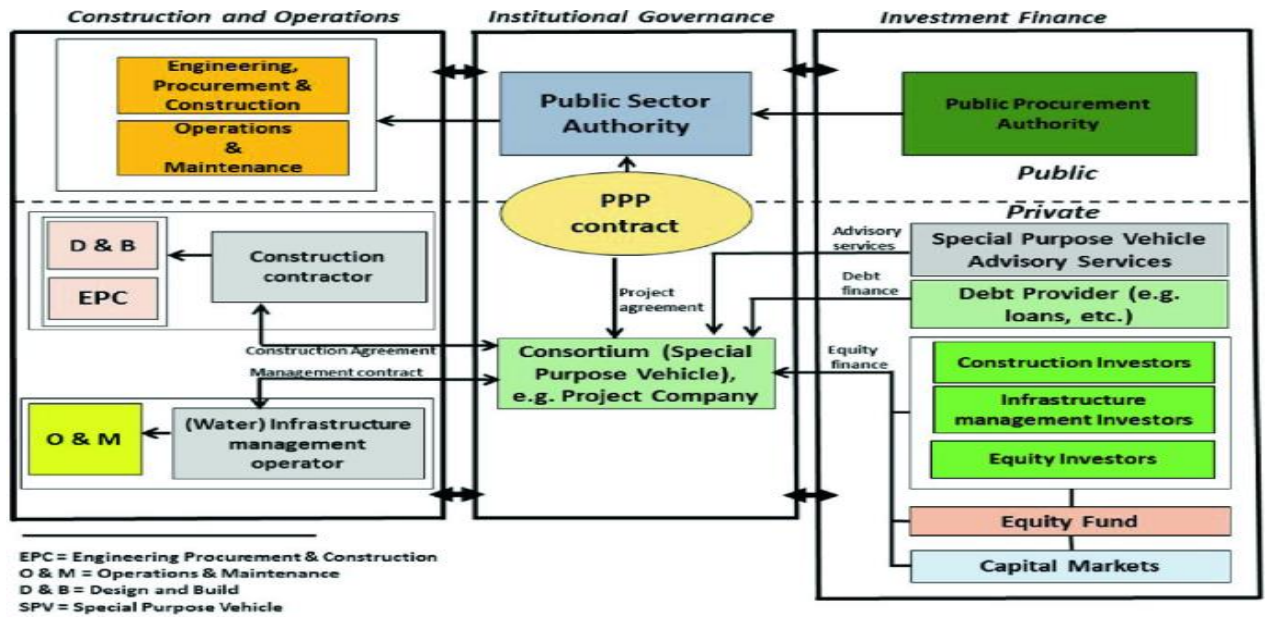
يشرح هذا الرسم العلاقة بين عوامل الصراع والثقة في إطار *EJV* (Zhang, L. 2023).

ثالثاً: شراكة القطاع العام والخاص (Public-Private Partnership – PPP)

• النموذج وأدوات التطبيق:

هيكل تعاوني طويل الأمد (15-30 سنة) لتنفيذ مشاريع البنية التحتية، يجمع بين كفاءة القطاع الخاص وموارد القطاع العام. تتضمن آليات تمويل متنوعة مثل:

- نموذج BOT (Build-Operate-Transfer) للتطبيقات ذات الجدوى التجارية (طرق، مطارات).
- نموذج BOO (Build-Own-Operate) للمشاريع غير الربحية (مستشفيات، مدارس) التي تعتمد على الدعم الحكومي.



يُظهر هذا الرسم تدفقات التمويل وهيكل الحوكمة في مشاريع PPP. (Ruitters, C. 2020)

تحليل مقارنة: محددات الاختيار بين النماذج

المعيار	CJV	EJV	PPP
المدة الزمنية	قصيرة/متوسطة	متوسطة/طويلة	طويلة (15+ سنة)
الالتزام المالي	محدود	عالي	مرتفع جدًا
نقل التكنولوجيا	جزئي	عالي (عبر حقوق الملكية)	متوسط (خاضع للقوانين)
أفضل تطبيق	الطاقة، التصنيع	التصنيع، الخدمات	البنية التحتية

من إعداد الباحث.

يُظهر التطور في هذه الأشكال أن كفاءة الشراكة الاقتصادية الدولية تعتمد على توافق العوامل القانونية والاستراتيجية والثقافية، وليس فقط الجوانب المالية.

3. تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه

يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) الآلية الرئيسية التي تتجسد من خلالها الشراكات الاقتصادية المؤسسية. وتكمن أهمية تعريفه في تمييزه عن غيره من الاستثمارات التي لا تخضع لنفس النظام القانوني.

1.3 تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

يُعرف الاستثمار الأجنبي المباشر وفقاً للأطر الدولية بأنه:

"استثمار طويل الأجل يعكس علاقة مستدامة بين كيان مقيم في دولة (المستثمر المباشر) ومؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مشروع الاستثمار المباشر)، مع تمتعه بحقوق تأثير جوهرية على إدارة الأخير".

(Wellhausen, R. L. (2021))

يتميز هذا التعريف بثلاثة معايير حاسمة تميزه عن استثمار المحفظة (FPI) :

- السيطرة الفعالة: توفر حصص الملكية (عادةً $\leq 10\%$) للمستثمر حق التصويت والقدرة على التأثير في القرارات الإستراتيجية. (Wu, J. 2012)
- البعد الزمني: ارتباطه بعلاقة مستمرة تتجاوز الجانب المالي العابر.
- نقل الموارد غير المالية: يشمل التكنولوجيا، الإدارة، والوصول إلى الأسواق العالمية. Holsapple, E. (2006)

2.3 الخصائص القانونية والاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر

يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بمجموعة من الخصائص المتداخلة:

أ. الخصائص الاقتصادية:

- حزمة الموارد المتكاملة: لا يقتصر على رأس المال المالي، بل يشمل نقل التكنولوجيا المتقدمة والخبرات التنظيمية، كما تؤكد دراسات آثار القطاعات مثل التصنيع والخدمات في الأسواق الناشئة. Hanafy, (S. 2018)

- إدارة المخاطر المباشرة: يتحمل المستثمر مخاطر أداء المشروع بشكل كامل، على عكس استثمار المحفظة الذي يركز على تقلبات السوقية.

التأثير المضاعف: يُحدث تأثيراً غير مباشر عبر سلاسل التوريد وخلق فرص العمل (Ngene, G. M. 2019)

ب. الخصائص القانونية

- الخضوع المزدوج:

○ يخضع المشروع لقوانين الدولة المضيفة (مثل قانون الاستثمار المصري رقم 72 لسنة 2017).

○ يتمتع بحماية الاتفاقيات الدولية الثنائية (BITs) متعددة الأطراف مثل اتفاقية (ICSID) .

(Shaqiri, M. 2020)

- الاستقرار التعاقدية: تتمتع عقود ال FDI بضمانات ضد المصادرة والتعسف التنظيمي، وفقاً لمبدأ "الحماية والعناية الكاملة" في القانون الدولي.

- آليات فض المنازعات: إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي عبر مراكز مثل ICC أو PCA ، بعيداً عن القضاء المحلي.

3.3 التمايز عن استثمار المحفظة (FPI)

FPI	FDI	المعيار
ملكية أصول مالية فقط	إدارة مباشرة + ملكية	نوع المشاركة
قصير/متوسط الأجل	طويل الأجل (5+ سنوات)	الأفق الزمني
قوانين الأسواق المالية	اتفاقيات استثمار دولية	قنوات الحماية
سيولة مالية دون نقل معرفة	نقل تكنولوجيا + توطين معرفة	أثر التنمية

المصدر: تحليل مقارن استناداً إلى (Wu, J. 2012)

4.3 التطورات المعاصرة في المفهوم

أظهرت دراسات حديثة تميّزاً جديداً للـ FDI في العصر الرقمي:

- الاستثمار اللامادي: زيادة استثمارات في الأصول غير الملموسة (براءات اختراع، برمجيات) بنسبة 39% عالمياً منذ 2010. (Damgaard, J. 2024)
- الأنظمة الافتراضية: ظهور "الاستثمار المباشر الرقمي" عبر منصات التكنولوجيا المالية دون وجود مادي. (Hernández Soto, G. 2024)
- اشتراطات الاستدامة: إدراج بنود ESG البيئية والاجتماعية والحوكمة في 67% من عقود الـ FDI الجديدة. (Doytch, N. 2024)

تحليل الأبعاد الهيكلية

تعكس هذه الخصائص تعقيداً متصاعداً في طبيعة الـ FDI، حيث أصبح يعمل ك نظام متكامل يدمج:

- متطلبات الربحية التجارية.
- أهداف التنمية الوطنية.
- معايير الحوكمة العابرة للحدود.

ويبقى التحدي الرئيسي في موازنة الجذب الاستثماري مع الحفاظ على المصالح الوطنية، خاصة في قطاعات البنى التحتية الإستراتيجية التي تشهد ارتفاعاً بنسبة 22% في نزاعات الـ FDI خلال 2020-2023 Doytch, (N. 2024)

4. خاتمة:

خلصت هذه المقالة إلى تقديم إطار مفاهيمي واضح يميز بين الشراكة الاقتصادية كإطار عام، والاستثمار الأجنبي المباشر كشكل خاص ومحوري منه. وقد تبين أن التمييز بين هذه المفاهيم له آثار قانونية عميقة، حيث أن تحديد خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر، وعلى رأسها عنصر "السيطرة الفعالة"، يمثل حجر الزاوية في تحديد نطاق تطبيق معاهدات الاستثمار الثنائية. إن الدقة في استخدام هذه المصطلحات وفهم أبعادها القانونية شرط لا غنى عنه لتطبيق قواعد القانون الدولي للاستثمار بشكل عادل وفعال. وعليه، نقترح ضرورة تركيز الدراسات المستقبلية على تحليل كيفية انعكاس هذا التمييز المفاهيمي في قرارات هيئات التحكيم الدولية، وتأثيره على تفسير مصطلح "الاستثمار" في اتفاقيات الحماية الثنائية.

5. قائمة المراجع:

1. Andrä, J., & Broll, U. (2012). Institution for risk sharing: international joint venture. *Economics and Business Review*, 12(4), 5–13. <https://doi.org/10.18559/ebr.2012.4.854>
2. Balakrishnan, S., & Koza, M. P. (1993). Information asymmetry, adverse selection and joint-ventures. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 20(1), 99–117. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(93\)90083-2](https://doi.org/10.1016/0167-2681(93)90083-2)
3. Carodenuto, S., Ziga-Abortta, F. R., & Sotirov, M. (2024). External Europeanization through timber trade agreements: Tracing causality in environmental governance reform. *Political Geography*, 109, 103065. <https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2024.103065>
4. Damgaard, J., Elkjaer, T., & Johannesen, N. (2024). What is real and what is not in the global FDI network? *Journal of International Money and Finance*, 140, 102971. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2023.102971>
5. Doytch, N., Ashraf, A., & Nguyen, C. P. (2024). Foreign Direct Investment and Forest Land: A Sectoral Investigation. *Environmental and Sustainability Indicators*, 22, 100353. <https://doi.org/10.1016/j.indic.2024.100353>
6. Glukhov, V., Polozhentseva, Y., Babkin, I., & Shemyakin, A. (2020). Concept for developing a state-business partnership when realizing PPP projects of economic systems. *Proceedings of the 2nd International Scientific Conference on Innovations in Digital Economy: SPBPU IDE-2020*, 1–10. <https://doi.org/10.1145/3444465.3444527>

7. Gribinichenko, L. O. (2018). INVESTMENT PARTNERSHIP AGREEMENT AS A LEGAL FORM OF VENTURE FINANCING. *Ex Jure*, 2, 51–63. <https://doi.org/10.17072/2619-0648-2018-2-51-63>
8. Hanafy, S., & Marktanner, M. (2018). Sectoral FDI, absorptive capacity and economic growth – empirical evidence from Egyptian governorates. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(1), 57–81. <https://doi.org/10.1080/09638199.2018.1489881>
9. Hernández Soto, G., & Martinez-Cobas, X. (2024). The impact of transportation investment, road transportation and telecommunications on FDI in Latin America 2008-2021. *Transport Economics and Management*, 2, 45–57. <https://doi.org/10.1016/j.team.2024.01.002>
10. Holsapple, E., Ozawa, T., & Olienyk, J. (2006). Foreign “Direct” and “Portfolio” Investment in Real Estate: An Eclectic Paradigm. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 12(1), 37–47. <https://doi.org/10.1080/10835547.2006.12089735>
11. Huang, Y.-T., & Wang, S.-H. (2024). Choice of International Entry Mode in the Service Industry: A Multiple-Theoretical Perspective. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(4), 17140–17168. <https://doi.org/10.1007/s13132-024-01758-7>
12. Kireeva, E. A. (2013). Public Private Partnership: Financial Support of Regional Economic Development. *Izvestiya of Saratov University. Economics. Management. Law*, 13(1), 24–29. <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2013-13-1-24-29>
13. Liu, D., Fu, N., Wang, G., & Su, L. (2024). Past, present, and future of international joint ventures. *Journal of Business Research*, 176, 114568. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.114568>
14. Mashchenko, M., Shapran, E., & Petrukhnov, O. (2023). PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A CATALYST FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT: MUTUALLY BENEFICIAL COOPERATION FOR ECONOMIC GROWTH. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*, 8(2), 45–51. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-2-6>
15. Morkunas, M., Volkov, A., Rudiene, E., & Skvarciany, V. (2019). Joint venture as a risk management tool: experience from construction sector. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 12(3), 285. <https://doi.org/10.1504/ijepee.2019.102779>
16. Ngene, G. M., Lee Kim, Y., & Wang, J. (2019). Who poisons the pool? Time-varying asymmetric and nonlinear causal inference between low-risk and high-risk bonds markets. *Economic Modelling*, 81, 136–147. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.12.017>
17. Ruiters, C., & Amadi-Echendu, J. (2020). Engineering and Financial Realities of Water Infrastructure in South Africa. In *Lecture Notes in Mechanical Engineering* (pp. 174–182). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-48021-9_20

18. Shaqiri, M., Çeku, O., & Mehmeti, I. (2020). The Legal Aspect and the Economic Perspective of the Foreign Direct Investment. *Mednarodno Inovativno Poslovanje = Journal of Innovative Business and Management*, 12(2), 38–48. <https://doi.org/10.32015/jibm.2020.12.2.4.38-48>
19. Umarov, K., Mekhdiev, E., & Sokolova, E. (2024). The Russia-China Economic Partnership. *China and WTO Review*, 10(1), 116–126. <https://doi.org/10.52152/cwr.2024.10.1.09>
20. Wellhausen, R. L. (2021). Foreign Direct Investment. In *The Oxford Handbook of International Political Economy* (pp. 459–475). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198793519.013.14>
21. Wu, J., Li, S., & Selover, D. D. (2012). Foreign Direct Investment vs. Foreign Portfolio Investment. *Management International Review*, 52(5), 643–670. <https://doi.org/10.1007/s11575-011-0121-0>
22. Zhang, L., Gao, Y., Lu, W., & Guo, W. (2023). The influence of conflict event strength on interorganizational cooperation: Moderating roles of contractual complexity and trust. *Journal of Business Research*, 159, 113750. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113750>