



**حتمية تهيئة المناخ للإستثمار
الأجنبي المباشر**

دكتور / حسام عبدالعال شعبان

كلية الحقوق
مدرس الإقتصاد السياسي والمالية العامة
كلية الحقوق - جامعة عين شمس

جامعة القاهرة

المقدمة

ظهر مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر في كتابات Herbert Feis في سنة 1930 لأول مرة، حيث أشار إلى أنه كل الاستثمارات الأجنبية التي لا تؤثر على أسواق الأوراق المالية تعد استثمارا مباشرا. وبعد ذلك بثلاث عقود ظهر مفهوم الاستثمار الأجنبي المحفظي غير المباشر حيث أشار إليه ولأول مرة Mathew Simon في عام 1967 وعند ذلك أخذ الاستثمار الأجنبي يصنف إلى هذين الصنفين مباشر ومحفظي. والاستثمار المحفظي يتضمن السندات الحكومية والمؤسسية والقروض المصرفية طويلة الأجل وأموال الملكية (الأسهم). أما الاستثمار الأجنبي المباشر فهو القائم على الاستثمار في الموجودات الثابتة. وعد هذا التصنيف أفضل التصنيفات التي تفسر الاستثمار الأجنبي، ويمكن استخدامه لتفسير الظاهرة ضمن مختلف العهود التاريخية التي مرت بها. ويعد المصطلح العلمي FDI ملخص للمصطلح الشائع في اللغة الإنكليزية (Foreign direct investment) وقد أستعمل لأول مرة عام 1938 من قبل (Cleona lewiss).

1

ويتسم النظام الاقتصادي العالمي الجديد بتعميق عولمة الاقتصاد وتزداد فيه دور المؤسسات الاقتصادية الدولية، وتبرز فيه عدد من الملامح الهيكلية للشركات المتعددة الجنسيات والتي تعد من أهم ملامح ظاهرة العولمة أو النظام الاقتصادي المعاصر.

و تشير الكثير من الدراسات والبحوث، إلى إن الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها، فسياستها الإنتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة متعددة، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى. وقد قامت هذه الشركات بإحلال وفورات مجال النشاط، محل وفورات الحجم. والتي انتهجتها الشركات الكبرى بعد الحرب العالمية الثانية. ونتيجة لذلك تتشعب الأنشطة

1 سرمد كوكب الجميل. التمويل الدولي مدخل في الهياكل والعمليات والأدوات. وزارة التعليم العالي والبحث العلمي. جامعة الموصل. ص245-247.

التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات قطاعياً وجغرافياً.

أولاً: تعريف موضوع البحث:-

يتناول الباحث في هذه الدراسة الإستثمار الأجنبي المباشر من حيث عرض مزاياه وعيوبه وأثارة ودراسة محدداته ومعوقاته وضماناته، من أجل محاولة تهيئة المناخ للإستثمار الأجنبي المباشر بما يضمن للبلد المضيف الإستفادة منه مع تلافي أثاره السيئة.

وحاول الفقه تفسير مصطلح الاستثمار الاجنبي المباشر، إلا أنه من الصعب الاتفاق على تفسير موحد في العلوم الإنسانية لذلك تعددت التفسيرات وتباينت فيما بينها. فقد عرفه البعض أنه شراء أصول تمويلية بواسطة أفراد أو مؤسسات لاستخدامها في إنتاج عائد يتناسب مع حجم المخاطرة والذي قد يتعرض لها في فترة زمنية لاحقة¹. وعرفه آخرون بأنه الإنفاق على الإضافات الجديدة الى السلع الإنتاجية بأنواعها كالمواد الأولية، الآلات والمعدات والمكائن والمباني المستخدمة في عملية الإنتاج ودور السكن وغيرها مما يشكل جزءاً من الثروة الوطنية، وهو بمجموعه يمثل الإضافات الصافية إلى خزين رأس المال الحقيقي في البلاد². وقد عرفه البعض بأنه انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار في الخارج بشكل مباشر للعمل في صورة وحدات صناعية، أو تمويلية، أو إنشائية، أو زراعية أو خدمية ويمثل حافز الربح المحرك الرئيسي لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة³.

وقد عرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد) الإستثمار الاجنبي المباشر بأنه ذلك الإستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في البلد الام (البلد التي تنتمي

1 عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الإستثمار الدولي"، مكتبة العربي الحديث، الإسكندرية سنة 1988، الطبعة الأولى، ص 12.

2 د. عبد المنعم السيد علي، اقتصاديات النقود والمصارف في النظم الرأسمالية والاشتراكية والأقطار النامية - مع اشارة خاصة للعراق، الجامعة المستنصرية، بغداد، الجزء الاول، 1984، ص 280.

3 أمينة زكي شبانه، دور الإستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق، المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر للاقتصاديين المصريين: تمويل التنمية في ظل اقتصاديات السوق، القاهرة 7-9 ابريل 1994، ص 2.

اليه الشركة المستثمرة)، وشركة أو وحدة إنتاجية في بلد آخر البلد المضيف
المستقبل الاستثمار¹.

أما منظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية فقد عرفاً
الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه أي نشاط استثماري مستقر في بلد معين (البلد
الأم) الذي يحصل أو يملك أصولاً في بلد آخر (البلد المضيف) وذلك بقصد
إدارته².

وقد حدد صندوق النقد الدولي (FMI) الاستثمار الأجنبي بأنه مباشراً إذا
أمتلك المستثمر الأجنبي (10%) أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية
لحملة الأسهم لشركة مساهمة، أو ما يعادلها للشركات غير المساهمة³.

وتجدر الإشارة أن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر لا تتوقف عند كونه
مصدراً لتمويل المشاريع، بل تتعدى إلى كونه إطاراً يتم من خلاله نقل تكنولوجيا
الإنتاج والمهارات والقدرة الابتكارية والأساليب التنظيمية والإدارية بالإضافة إلى أنه
يتيح فرصة الدخول لشبكات التسويق الدولية، ويمكن للشركات المحلية
والاقتصاديات المستقبلية الاستفادة من منافع الاستثمار الأجنبي المباشر إذا كانت
البيئة مواتية. إذ كلما عظمت روابط الإمداد والتوزيع بين الشركات الفرعية الأجنبية
والشركات المحلية، زادت قدرات الشركات المحلية على السيطرة على الآثار الجانبية
غير المقصودة الناشئة عن وجود الشركات الأجنبية⁴.

ويمكن من التعريفات السابقة استخلاص تعريفاً جامعاً مانعاً للإستثمار
المباشر بأنه عبارة عن شركة ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى

1 د. علي عبد القادر علي، محددات الاستثمار الأجنبي، تعاريف وقضايا سلسلة دورية تعنى
بقضايا التنمية في الاقطار العربية، العدد الواحد والثلاثون، السنة الثالثة، 2004، ص4.

2 د. هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية الصين نموذجاً، بيت الحكمة،
بغداد 2002 ص14-15.

3 UNCTAD, world Investment Report 2004: The shift Towards services,
Geneva and new York, 2004. p 345 .

4 عبدالسلام أبوقحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية،
2003، ص: 423 - 426.

إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم **Home Country**، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة **Host Countries**.

ولكن في مرحلة لاحقة رأَت لجنة العشرين، والتي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات إن يتم استخدام كلمة **Transnational** بدلا من كلمة **Multinational** وكلمة **Corporation** بدلاً من كلمة **Enterprise**، واتضح بأن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول، كما أن إستراتيجياتها وقراراتها ذات طابع دولي وعالمي، ولهذا فهي تكون شركات متعددة الجنسيات، حيث تتعدى القوميات، ذلك لأنها تتمتع بقدر كبير من حرية تحريك ونقل الموارد ومن ثم عناصر الإنتاج من رأس المال والعمل فضلاً عن المزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين الدول المختلفة وهي مستقلة في هذا المجال عن القوميات أو فوق القوميات **Supra National**، وهي بالتالي تساهم ومن خلال تأثيرها في بلورة خصائص وآليات النظام الاقتصادي العالمي الجديد والتأكيد على عالميته وتعد من العوامل الأساسية في ظهور العولمة، ومن أهم سماتها أنها تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة. ويرجع السبب الرئيسي الذي دعاها إلى تنوع نشاطها، إلى اعتبار اقتصادي مهم، وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى، وأيضاً تعمل هذه الأسواق للسبب ذاته، وتعدد أساليب إنتاجها بحيث إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج التي يعتمد عليها أسلوب إنتاجي ما يمكن الانتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذات ثمن منخفض نسبياً، ومن هنا جاءت تسمية هذه الشركات باسم متعددة الجنسيات.

ثانياً: أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر:-

يأخذ الإستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال مختلفة وفيما يلي سنعرض أهم

الأشكال:-

1- الاستثمارات المملوكة بالكامل:

إن هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي يعد أكثر أهمية بالنسبة للشركات متعددة الجنسية وأكثرها تفضيلاً. حيث تقوم هذه الشركات بإنشاء فروع لها في الدول المضيفة، تعمل في أي مجال من مجالات النشاط الإنتاجي. وتتم العملية الاستثمارية بالكامل من قبل المستثمر الأجنبي دون تدخل الدولة المضيفة بدءاً من دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية للمشروع. ثم القيام بالأعمال الهندسية وإحضار الخبراء والفنيين والإداريين والمعدات والآلات، وإنجاز المشروع والبدء بعملية الإنتاج ثم التسويق.¹

وفي مثل هذا النوع من الاستثمار تعود ملكية المشروع الاقتصادي أو النشاط الاقتصادي بالكامل إلى الجهة المستثمرة الأجنبية، وغالباً ما يحظى هذا النوع من الاستثمار بتأييد ومساندة المستثمرين الأجانب لتوافر الإدارة والمراقبة المطلقتين عليه، وعليه فإن الدول المتلقية أو الحاضنة وبخاصة النامية منها غالباً ما تتردد كثيراً بمنح التصريح لمثل هذا النوع من الاستثمار لابل يذهب الأمر في معظم الأحيان إلى حد الرفض.²

ويرجع هذا التردد إزاء هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر لما له من تأثيرات تقود في محصلتها إلى ربط اقتصادات الدول الحاضنة باقتصاد الدولة المصدرة لرأس المال ربطاً تبعياً عن طريق سيطرة الأطراف المستثمرة الأجنبية على النشاط الاقتصادي فيها، ولكن التطورات والمستجدات العالمية الحالية دفعت بالكثير من الدول للتنافس فيما بينها من أجل الحصول على هذا النوع من الاستثمار الذي يساعد على جذب المستثمرين الأجانب ومن ثم زيادة تدفق الاستثمارات.³

وفي هذا النوع من الاستثمار تتوفر الحرية الكاملة للمستثمر الأجنبي في

1 أنطونيوس كرم. العرب أمام تحديات التكنولوجيا، سلسلة عالم المعرفة. الكويت 1982. ص 135.

2 جون ادلمان سييرو، سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة خالد قاسم، الاردن، 1987، ص 114.

3 عبد السلام ابو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، القاهرة، الجزء الرابع، الطبعة الاولى، 1988، ص 32.

إدارة النشاط الإنتاجي إضافة الى تمتعه بالسيطرة الكاملة على السياسات الإنتاجية والتسويقية والمالية وسهولة تنفيذ سياسات او إجراءات التوسع في النشاط الاقتصادي والتي ترغب بها الشركة الفرعية التابعة للشركة الأم، وهذا يعني تحقيق المزيد من الأرباح مقابل تكاليف اقل.¹

ويعد هذا النوع من الاستثمار من أفضل الأنواع لنقل التكنولوجيا الحديثة إضافة الى توفيره فرص عمل كثيرة نتيجة لضخامة مشاريع الاستثمار المملوكة بالكامل مقارنة مع الأنواع الأخرى من الاستثمار، وتبقى مسألة التبعية التي تصاحب هذا النوع من الاستثمار هي أكثر ما يقلق الدول الحاضنة وبخاصة النامية.²

ومن أكثر عيوب هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر، هو التعرض لمخاطر التأميم أو المصادرة أو التصفية الجبرية ولاسيما في دول العالم الثالث وقد كانت هذه الظاهرة ذات أثر شديد بعد الحرب العالمية الثانية في تقليص الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية.³

إلا إن هذه المخاطر أخذت بالتقلص التدريجي منذ بداية عقد الثمانينات وتلاشت تماماً في عقد التسعينات. وفي الوقت الحالي نتيجة الانفتاح الكبير في مختلف اقتصاديات دول العالم والسير في خطى العولمة الاقتصادية وسيطرة الرأسمالية بعد انهيار المعسكر الاشتراكي وتفكك الاتحاد السوفيتي. أما بالنسبة للدول المضيفة فأن الحجم الكبير الذي تمتاز به المشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، يمنحها مزايا عديدة مثل حجم رأس المال الكبير الذي ينفق ويتدفق إلى الداخل. وعملية إشباع حاجات السوق المحلي من السلع التي ينتجها المشروع أو الخدمات التي يقدمها. مع زيادة الصادرات إذا كان المشروع موجه نحو الإنتاج لغرض التصدير.

1 عبد السلام أبو قحف، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 1989، ص34.

2 المصدر نفسه، ص32.

3 عبد السلام أبو قحف. السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية. مصدر سابق. ص

2- الاستثمارات المشتركة:-

ظهر هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة نتيجة النزعة الوطنية وحركات الاستقلال التي سادت الدول النامية في أعقاب نيلها الاستقلال، ويعنى الاستثمار الثنائي مشاركة الدول النامية للمستثمر الأجنبي في المشروعات الاقتصادية المقامة على أراضيها، أي أنه خليط من رأس المال المحلي ورأس المال الأجنبي، وهذا النوع من الاستثمارات يقلل الأعباء المالية التي يتحملها الاقتصاد الوطني بالقدر الذي يتحصل عليه المستثمر المحلي نتيجة مشاركته في المشروع.¹

الاستثمار المشترك هو الاستثمار الذي تشترك فيه عدة أطراف. أي يضاف طرف وطني إلى الطرف الأجنبي. وقد يكون الطرف الوطني من القطاع العام أو الخاص أو الاثنين معاً. وفي هذا النوع يكون الطرف الأجنبي أحد الشركات المتعدية الجنسية، والتي تمتلك مزايا لا يمتلكها الطرف الوطني أو المحلي ومن أهم هذه المزايا الخبرة الفنية والتكنولوجيا الحديثة.²

والمشاركة هنا لا تقتصر على رأس المال بل تمتد إلى الإدارة والخبرة وبراءة الاختراع أو العلامات التجارية. ويمكن القول أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، يكون أحد أطرافها شركة دولية تمارس حقاً كافياً في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.

إن عملية شراء المستثمر الأجنبي حصة في شركة وطنية قائمة يعد استثمار أجنبي مباشر بالصيغة المشتركة. وقد تكون حصة المستثمر الأجنبي عبارة عن خبرة فنية ومعرفة تكنولوجية وليس حصة من رأس المال. وقد تكون الحصة عن طريق تقديم معلومات أو معرفة تسويقية أو عملية تقييم للسوق. وفي ظل هذه الظروف يكون لكل طرف من أطراف العملية الاستثمارية حق المشاركة في

1 إسماعيل شلبي، الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر، المؤتمر السنوي العاشر، إدارة الأزمات والكوارث البيئية في ظل المتغيرات والمستجدات العالمية المعاصرة، جامعة عين شمس سنة 2005 ص 710.

2 Unctad, world investment report, 1998 p. 351 .

إدارة المشروع.¹

ويرجع سبب ظهور صيغة المشاركة إلى موقف الدول المضيفة ولا سيما الدول النامية من الشركات متعددة الجنسية حيث وضعت قيود كثيرة على ملكية المشروعات المقامة على أراضيها. كما أن بعض الدول تحظر تماماً نشاط الشركات متعددة الجنسية (أصبح ذلك محدوداً جداً في الوقت الراهن). وتختلف القيود من دولة إلى أخرى وحسب سياسة البلد تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا كله جعل الشركات تقبل بأسلوب المشاركة في حالة لم يسمح لها بالتملك المطلق كما أن المتغيرات الدولية الحديثة تدفع الشركات متعددة الجنسية للتفاوض مع الدول المضيفة للدخول في عملية استثمار مباشر مشترك. ومن هذه المتغيرات تزايد حدة المنافسة ما بين الشركات في العالم بعد الازدياد الكبير في أعداد وإمكانيات هذه الشركات. ويجدر القول هنا أن عدد الشركات متعددة الجنسية في العالم بلغ (265) ألف شركة في العام 2012 أما فروعها التابعة فقد بلغ عددها (950) ألف فرع وقد بلغ عدد المستخدمين في هذه الشركات على مستوى العالم (554) مليون مستخدم في عام 2013 وبلغت مبيعات هذه الشركات في نفس السنة (119) ترليون دولار أمريكي.²

ويتميز هذا النوع من الاستثمار بمزايا عدة بالنسبة للبلد المضيف منها :-

- يساعد على تدفق رؤوس الأموال إلى الدول المضيفة
 - يمكن الاقتصاد الوطني من التحكم بدرجة ما في المشروع دون الانجراف في فخ التبعية.
 - المساعدة في القضاء على البطالة.
 - نقل التكنولوجيا الحديثة إلى البلد المضيف.
 - فتح أسواق جديدة بالخارج بتصدير فائض الإنتاج.
- وبالنسبة للشركات متعددة الجنسية (المستثمر) فإن هذا الشكل يمكنها من

1 V. Terpstra. International marketing ,op. cit. p. 331 .

2 World investment report 2002 United Nations, p. XV .

الدخول إلى أسواق جديدة ذات تحفظات معينة على الاستثمار الأجنبي وبشكل عام قد يكون طريقاً لموافقة الدولة المضيفة على إقامة مشروع مملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي. كما أن الشركات الأجنبية تهتم بهذا النوع من الاستثمار في حالة عدم امتلاكها للمعلومات الكافية عن السوق المراد الدخول له بالكامل. أو في حالة انخفاض الإمكانية المالية والمادية للشركة وذلك ينطبق على الشركات متعددة الجنسية صغيرة الحجم أو حديثة التكوين. وهناك بعض المنفردات بالنسبة للشركة متعددة الجنسية من هذا النوع من الاستثمار أهمها وجود تعارض في المصالح بين الطرفين المشتركين في الاستثمار، فالطرف الوطني قد تكون له مطالب ومصالح معينة تختلف عن الطرف الأجنبي وهذا التعارض في المصالح يؤدي إلى تلوؤ في العمل.¹

3- استثمارات المناطق الحرة:

المنطقة الحرة هي تلك المنطقة التي تقع داخل حدود الدولة والتي تسمح بدخول الواردات إليها دون رسوم أو تعريفات جمركية. وتقوم لاحقاً بإعادة تصدير المنتجات والسلع منها مع إجراء بعض التعديلات عليها.

وتكون المنطقة الحرة محددة جغرافياً بحدود واضحة تعزل بينها وبين الدولة المضيفة وتكون خاضعة لقوانين الدولة المضيفة. ويعد أهم هدف لإقامة المناطق الحرة هو تشجيع وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

حيث تتمتع المنطقة الحرة ببعض الامتيازات التي تساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية كإعفاءات الضريبية وتدعم مواد الطاقة للمشروعات الاستثمارية بها وحرية تحويل الأرباح المتحصلة.

وقد أثبتت تجارب عديدة في العالم أن المناطق الحرة ولا سيما مناطق تجهيز الصادرات قد زادت من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجذب شركات عديدة متعددة الجنسية، وقد اعتمدت المناطق الحرة في البداية على اليد العاملة الكثيفة والرخيصة كعنصر جذب مهم ولكن بعد مدة أصبح التطور التكنولوجي ضرورة ملحة

1 عبد السلام أبو قحف. اقتصاديات الاستثمار الدولي. مصدر سابق. ص ص 26-27.

بسبب المنافسة العالمية القائمة على جودة ودقة السلعة، فأصبح العمل على تطوير وتدريب القوى العاملة في المناطق الحرة من الأهداف الرئيسية للدول المضيفة. كما أن عملية جذب التكنولوجيا المتطورة في المناطق الحرة المتمثلة بالصناعات الإلكترونية الدقيقة أصبحت من أهم وسائل تطور المناطق الحرة واجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر فيها. وقد استخدمت كوريا الجنوبية هذا الأسلوب بشكل ناجح في تجربتها الاقتصادية.¹

ثالثاً: أهمية البحث:-

تنامي الاهتمام في السنوات الأخيرة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة مع تزايد تدفقاتها نحو الدول النامية. وقد أثبتت العديد من تجارب الدول النامية أن الإستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة ملائمة للحصول على رؤوس الأموال والتكنولوجيا وزيادة القدرة التنافسية ومن ثم زيادة قدرة منتجات هذه الدول على الولوج إلى الأسواق العالمية.²

وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة القوة الاقتصادية الرئيسية وراء ما يعرف باسم عصر العولمة. فإن ظهور الشركات العملاقة وتعدد أنواعها وأحجامها وجنسياتها بالإضافة إلى انتشارها في أنحاء المعمورة على نحو غير مسبوق هو أهم ملامح الاقتصاد العالمي في بداية الألفية الجديدة.³

وقد أختلف أنصار المدرسة الكلاسيكية وأنصار المدرسة الحديثة حول أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدولة المضيفة بين مؤيد ومعارض، حيث يرى أنصار المدرسة الكلاسيكية أن وجود الاستثمارات الأجنبية المباشرة لن يعود بالنفع سوى على الشركات متعددة الجنسيات ولن تستفيد الدول المضيفة منها بشئٍ وحججهم في ذلك:-

1 UN/TCMD "formulation and implementation of foreign direct investment policies. selected issues NEW YORK 1992, p. 74 .

2 د ماجدة شلبي، الإستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو الاقتصادي دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري، ص 23.

3 مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، تطور دور الإستثمار الخاص وأثره على الاقتصاد المصري (1990-2007)، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ص9.

- قيام الشركات المتعدية الجنسية بإعادة تحويل الأرباح المتولدة عن المشروعات الاستثمارية إلى دولهم الأم دول إعادة استثمارها في الدولة المضيفة، وبذلك تكون الشركات استنفدت موارد الدولة ورحلت.

- الشركات المتعدية الجنسية تخلق حاجات استهلاكية دون نقل تكنولوجيا حقيقية تستفيد منها الدول المضيفة، بل تنشئ الشركات ما يمكنها من استنزاف موارد الدول وتحويلها لشعوب مستهلكة غير منتجة.

- قد يترتب على وجود الشركات المتعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع وبخاصة فيما يتعلق بهيكل توزيع الدخل وذلك من خلال ما تدفعه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة مع ما تدفعه نظيراتها من الشركات الوطنية.

- وجود الشركات الأجنبية يؤثر على سيادة الدولة المضيفة، حيث سيرتبط تقدمها التكنولوجي بدول أجنبية وقد تمارس الشركات ضغوط سياسية على مؤسسات الدولة المضيفة لتحقيق أكبر عائد من الأرباح.

- صعوبة تحكم الدول في السياسة النقدية خاصة في الدول ذات الاقتصاديات الصغيرة لقدرة الشركات متعددة الجنسية على توفير الأموال تؤثر في سعر الصرف ومعدلات التضخم.

إلا أن أنصار المدرسة الحديثة يروا غير ذلك، حيث تركز كتاباتهم على إبراز علاقة الدولة المضيفة بالشركات متعددة الجنسيات على أنها علاقة منافع متبادلة، وكل منهم يفيد الآخر، وأن حجم المنافع على الدولة المضيفة يتوقف على السياسات الاستثمارية المتبعة فيها ولهم في ذلك حجج أبرزها:-

- خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المصنعة مما يشكل تكامل اقتصادي.

- الاستفادة من الموارد المهدرة وخلق فرص عمل جديدة.

- تدفق رؤوس أموال جديدة بدون خلق ديون جديدة.

- نقل التكنولوجيا الحديثة وتدريب الأيدي العاملة عليها.

- خلق أسواق جديدة بالخارج وزيادة الصادرات وتقليل الواردات.

لقد أدركت دول العامل مدى أهمية الاستثمارات الأجنبية مما جعلها تتنافس فيما بينها على جذب أكبر عدد من الاستثمارات إليها، وفي ذلك أصدرت قوانين خاصة للاستثمار ومنحت الشركات إعفاءات ضريبية وإمكانية تحويل الأرباح. الأمر لم يقتصر على الدول النامية فقط بل كانت المنافسة على أوجها بين الدول المتقدمة والدول النامية إلا أن الغلبة كانت للدول صاحبة المناخ الاستثماري الأفضل.

رابعاً : هدف البحث:-

يهدف البحث إلي محاولة التوفيق بين الآراء المؤيدة والمعارضة للإستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق الخير للمجتمع من خلال الإستفادة من هذا النوع الهام من الإستثمار، مع تجنب أثاره السيئة قدر المستطاع. حيث يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر إحدى الصور الأساسية للعولمة، وللشركات متعددة الجنسية الدور الرئيس في تدفقاته، وعليه يجد مناصرو العولمة والانفتاح الاقتصادي العالمي أن للاستثمار الأجنبي المباشر منافع عديدة تنعكس على اقتصادات الدول التي تشهد مثل هذا التدفق الاستثماري ويمكن إبراز هذه المنافع، كما يراها مؤيدو الاستثمار الأجنبي المباشر على النحو الآتي:-

1 .. حينما يفتح بلد معين على الاستثمار الأجنبي المباشر، ويسمح لهذا التدفق الاستثماري من خلال فتح الأبواب للشركات متعددة الجنسية، فإنه سوف يحصل على أحدث المنجزات التكنولوجية وأكثرها تطوراً، بالنظر إلى ما تمتلكه هذه الشركات العملاقة من إمكانيات وقدرات هائلة على صعيد البحث العلمي والتكنولوجي. وبالطبع فإن هذا النقل التكنولوجي سيكون مصحوباً بأفضل المهارات التنظيمية والإدارية والفنية.

وعلى الرغم من وجود طرق أو قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر يمكن للبلدان المضيفة جذب التقنيات التكنولوجية الحديثة بوساطتها، مثل العقود الإدارية، والتراخيص وكذلك البحوث المنشورة والشراء المباشر، إلا أن الاستثمار المباشر يعد أكثر الطرق جدوى في جذب التكنولوجيا وبشكل خاص بالنسبة لبعض

أنواع الصناعات مثل الصناعة الاستخراجية، هذا بالإضافة إلى تمكين البلد المضيف، بمساعدة الشركات متعددة الجنسية، من الاستغلال الأمثل للتكنولوجيا.

2.. تعاني البلدان النامية، عموماً، من مشكلة المديونية الخارجية، حيث تفاقمت أزمته خلال العقود الأخيرة، ووصل الحال ببعضها، إنها أصبحت غير قادرة على تسديد فوائد الديون، فضلاً، بالطبع، على أصل الديون. وبدلاً من استمرار هذه البلدان في الحصول على رأس المال التمويلي أو الاقراضي (FPI)، وبما يفاقم من أزمته، فإن الخيار الآخر المجدي لها هو الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أن هذا الاستثمار يعني وجود شركات فرعية في البلدان المذكورة تابعة للشركات الأم، وبما يؤدي إلى إنتاج مشترك بين البلد النامي والشركة الأجنبية يتميز بمواصفات الجودة العالية ووفورات الحجم الكبير، الأمر الذي يفتح أمام البلدان النامية آفاق الوصول إلى الأسواق العالمية لتصريف منتجاتها، بما في ذلك أسواق البلدان المتقدمة، وهذا ما يعد مصدراً للعملة الأجنبية الصعبة التي تكون البلدان النامية بأمر الحاجة إليها في تطبيق برامجها التنموية.

3.. يشكل الحصول على أقصى الأرباح، الهدف الرئيس الذي تسعى إلى تحقيقه الشركات متعددة الجنسية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات الفرعية التابعة لها. وعليه فإنها تنشط في هذا المجال من أجل تعظيم (Maximization) العوائد وتدنية (Minimization) التكاليف، لبلوغ هذا الهدف. إن ذلك ينعكس على البلدان المضيفة بالمنفعة، وذلك عن طريق إعادة استثمار أو توظيف قسم من هذه الأرباح داخل هذه البلدان، وبما يؤدي إلى تطوير المشاريع التي تقوم بها تلك الشركات الأجنبية، إضافة إلى إسهام ذلك في زيادة تكوين رأس المال على الصعيد المحلي، الأمر الذي يعزز من المقدرة التنافسية للاقتصادات المضيفة وشركاتها الوطنية. ولا يقف الأمر عند الاستثمار المباشر في القطاعات الإنتاجية، إنما يتعداه إلى بناء رأس المال الاجتماعي أو ما يعرف بالبنية التحتية (Infrastructure)، إذ تساعد الاستثمارات الأجنبية في تحديث وتطوير مشروعات البنية الأساسية مثل الطرق ووسائل الاتصال السلكي واللاسلكي، فضلاً عن مشروعات الخدمات كالمساكن والمدارس والمستشفيات، وهذا ما يمكن أن يسهم في ارتفاع معدلات نمو الناتج القومي.

4 .. تعاني الكثير من البلدان من مشكلة البطالة (Unemployment)، وإذا كان متاحا أمام البلدان المتقدمة انتهاج بعض السياسات الاقتصادية لمعالجة هذه المشكلة أو الحد منها، فإن المعضلة أعمق وأكثر تعقيدا في البلدان النامية، وبخاصة منها البلدان التي تعاني من ندرة في رؤوس الأموال الوطنية اللازمة للإستثمار. وعليه يصبح خيار الإستثمار الأجنبي المباشر ضروريا بما يكفل توفير فرص العمل الواسعة، علاوة على الإسهام في تحسين مستوى الأجور. ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد فهذا الإستثمار يساعد كثيرا في تنمية وتدريب واستغلال الموارد البشرية في البلدان النامية هذا، طبعاً، مع الأخذ بنظر الاعتبار إن مدى المساهمة يتوقف على ما تضعه الدول المضيفة من ضوابط وإجراءات تساعدها في تحقيق تلك المنافع.

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى الأشكال العديدة التي يتخذها الإستثمار الأجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة. وعادة ما تكون هناك العديد من الدوافع والأسباب التي تشجع هذه الشركات على الانطلاق إلى مواقع أو مناطق خارج أوطانها الأصلية. إلا أن الفائدة هنا لا تكون أحادية الجانب (لصالح تلك الشركات فقط)، حيث تجني الدولة المضيفة فوائد تفوق ما تسعى إليها تلك الشركات، وهو ما يدفع تلك الدول لاستقطاب هذا النمط من الإستثمار الأجنبي المباشر. وتتنوع الفوائد التي تعود على الدولة المضيفة لتشمل؛ تدفق رؤوس الأموال إليها، وخلق فرص عمل ووظائف جديدة وبالتالي الإسهام في حل مشكلة البطالة، نقل واستخدام التقنية الحديثة، رفع مستوى مهارة الأيدي العاملة، الإطلاع على أساليب العمل الحديثة، الاستفادة من خبرات ومعلومات وتجارب هذه الشركات، استخدام المعدات والآليات الحديثة، تنويع موارد النقد الأجنبي.

وترتبط ظاهرة الشركات الكبرى بتطور نمط الإنتاج الرأسمالي في النصف الثاني من القرن التاسع عشر وكانت بداية ظهورها في دول أوروبية صغيرة سوقها الوطني ضيق اضطر معه بعض الشركات إلى التوسع خارج الحدود الوطنية ومنها شركة (نيستلي Nestlé السويسرية وفيليبس Philips الهولندية وكذلك شركة رولكس rolex لصناعة الساعات بسويسرا)، ثم تلتها شركات أمريكية توسعت خارج الحدود، وبعد الحرب العالمية الثانية ظهرت شركات أوروبية ويابانية عملاقة

وأخرى من دول نامية كالبرازيل وكوريا الجنوبية والكويت وماليزيا. تزامن هذا الظهور مع تزايد موجات الإصلاح الاقتصادي التي اجتاحت الدول النامية كأحد الملامح الرئيسية للعلومة والتوجه نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي، ومن ثم فقد قامت معظم الدول النامية خصوصاً تلك التي ثبتت الفكر الاشتراكي بتبني سياسات وبرامج الإصلاح الاقتصادي والتحول من اقتصاديات السوق والسعي إلى إعطاء القطاع الخاص دور أكبر في الاستثمار والتنمية والسعي إلى زيادة معدلات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تقديم التسهيلات والحوافز للمستثمر الأجنبي ما أدى إلى تشجيع تلك الشركات العملاقة إلى السعي لنيل هذه الفرص المتاحة.

فالدول النامية تسعى إلى تحسين معدلات النمو وزيادة الاستثمار والخروج من أزمتها الاقتصادية، والشركات متعددة الجنسيات ترى في هذه الدول فرصاً ذهبية للاستثمار تبدأ بانخفاض مستوى الأجور وتوافر البنية التحتية لتنمية وتوافر المواد الخام في بعض الأحيان، وأحياناً أخرى توافر الأسواق الواعدة للتسويق وأحياناً للاثنين معاً¹.

خامساً :- إشكالية البحث :-

تكمن إشكالية البحث في النظرة التشاؤمية لمن يرون إن الاستثمارات الأجنبية عبارة عن مباراة من طرف واحد الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسية في اغلب إن لم يكن في الحالات جميعها، أو بعبارة أخرى فإن المستثمر الأجنبي، من وجهة نظرهم، ممثلاً بهذه الشركات يأخذ أكثر مما يعطي. وتأتي في مقدمة تبريراتهم مسألة السيادة والسلطة في اتخاذ القرار الوطني. فالشركات متعددة الجنسية وفروعها، هي القائدة لتدفق رأس المال، ومن ثم فإن صنع القرار لا يكون وطنياً، بل يصبح بيد سلطة المستثمر الأجنبي ونفوذ حكومته التي تقوم بدعومه.

تميل الشركات واردة الذكر إلى فرض سيطرتها على الاقتصاد الوطني، ولا يقف الأمر عند حد دعم حكوماتها لها، بل إن لهذه الشركات وسائل وأساليب تستطيع بواسطتها أن تلعب على أكثر من حبل، فيمكن لها أن تغلق فروعها في احد البلدان لتنتقل إلى بلد آخر، أو تخلق قدرات موازية في البلدان المجاورة للبلد

1 الامبريالية، فيليب باريلارد، ترجمة عيسى عصفور، ص 13.

المعني، أو تبطئ توسع الإنتاج في بلد ما لصالح توسيعه في بلد آخر. كذلك يمكن للشركات المذكورة أن تناور وتتفادى الضوابط التي تفرضها الحكومة على وحدة إنتاجية معينة، طالما أن نشاطها يغطي وحدات عديدة من الاقتصاد القومي.

تتمتع إذا الشركات متعددة الجنسية وفروعها ببدايل كثيرة غير متاحة للشركات المحلية، وهي قادرة على الهروب من الإذعان للسياسات العامة للبلد المضيف، فيما لو قابلتها تشريعات قانونية جديدة على الصعيد السياسي أو الاجتماعي أو البيئي والتي تعارض أهدافها، وبخاصة تلك التي ترفع من تكاليف إنتاجها. وإذا تم التركيز على الجانب الاقتصادي، فإن المعارضين يطرحون جملة من الانتقادات والمساوئ التي تصاحب الإستثمار الأجنبي المباشر، لعل أبرزها ما يأتي:-

1 - يتمثل الإستثمار الأجنبي المباشر، ولاسيما المتدفق إلى البلدان النامية، بالمشاريع المنشأة من قبل الشركات متعددة الجنسية (ومعظمها صناعية) والتي لا تحتاج إلا إلى قوة عمل قليلة العدد، وان تتكون من عمال متخصصين فضلا عن عمال شبه ماهرين غير مؤهلين ولا يمتلكون سوى تجربة مقتصرة على العمليات التكنيكية البسيطة، ومن ثم فإن حاجتها نادرة جدا إن لم تكن معدومة إلى كوادر متحركة تمتلك مهارات متنوعة ومعرفة مهنية واسعة ومعقدة. وبالمقابل لما كانت اغلب هذه المشاريع الصناعية مجرد ملاحق أو شركات فرعية ترتبط بمراكز واقعة ما وراء البحار، حيث يجري اتخاذ القرارات التكنولوجية، وبما إنها تدار بوساطة كادر إداري وتكنيكي أجنبي ينفذ تكنولوجيا جاهزة، فإن إمكانيات إجراء تجارب وبحوث وتجديدات تكنولوجية يصبح أمرا نادرا للغاية. بعبارة أخرى هناك اعتمادا تاما على الخارج (المركز) في مجال التكنولوجيا. فالشركات الأم مالكة التكنولوجيا هي التي تفرض نوع التكنولوجيا المستخدمة من قبل المشاريع القائمة أو الشركات الفرعية، وفقا لإستراتيجيتها ومصحتها. ومنطقيا فإن اختيارها سيقترن على تكنولوجيا ذات كثافة رأسمالية عالية يتطلب تطبيقها متابعة التطورات والمنجزات التكنولوجية أولا بأول، الأمر الذي يعني اعتمادا مستمرا ومتزايدا على استيراد التكنولوجيا، ومن ثم غلق الباب أمام تنمية قاعدة تكنولوجية محلية وشمل حركة الإبداع والابتكار في البلد المضيف.

استنادا إلى ما تقدم يرى منتقدو الاستثمار الأجنبي المباشر، إن مساهمته محدودة جدا في بناء رأس المال البشري، الذي يعد من أفضل أنواع الاستثمار، كما دلت على ذلك بعض التجارب الدولية (مثل كوريا الجنوبية)، فعلى الرغم من أن التعليم هو الركن الأساس في الاستثمار البشري، إلا أن تدريب الكوادر في الاختصاصات المختلفة في ميدان العمل هو الركن الآخر الهام في هذا النوع من الاستثمار، وإذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر غير معني بالركن الأول، فإن دوره يكاد لا يذكر في تدريب الكوادر المحلية في البلد المضيف نتيجة لإستراتيجية التكنولوجيا الجاهزة المستوردة التي تنتهجها الشركات متعددة الجنسية كما مر ذكره.

إن تدفق الاستثمار المباشر إلى الدول النامية بوساطة الشركات واردة الذكر، والذي يقوم على النقل الجاهز للصفقات التكنولوجية، أو ما يسمى بطريقة (تسليم المفتاح)، لا يقتصر على تعطيل نمو الخبرات والمهارات في هذه الدول، بل يتعداه إلى مفاصل أخرى. فهذا النقل الجاهز لا يراعي قدرة البلد النامي على الاستيعاب، إضافة إلى تجاهل ما يتوافر من تكنولوجيا محلية، وهو أمر يوضح مدى القصور في عمليات توظيف التكنولوجيا وتطويرها، مما جعل عملية النقل هذه مقتصرة على شراء الآلات والمكائن والمعدات واستعمال القدرات الإنتاجية بالشكل الذي يعمل على زيادة الاعتماد على دول متقدمة صناعيا بعينها وتعميق التبعية التكنولوجية لها. إذا فطريقة المشاريع الجاهزة قد لا تتطلب الجهد الكبير من الدول المضيفة للاستثمار المباشر ولكنها في الوقت نفسه ذات تكاليف عالية على حساب بناء تكنولوجيا محلية، فضلا عن عوائدها الاقتصادية المتدنية وارتفاع كلفة الصيانة فيها.

2 .. نادرا ما يؤدي نموذج الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تقليص خروج عوائد الاستثمار أو تدعيم نشوء رأس المال في البلد المضيف. فعلى الرغم من الكفاءة العالية للشركات متعددة الجنسية وفروعها في توليد الفائض المالي، وبما يبدو للوهلة الأولى على أنه قاعدة لتوسيع إعادة الاستثمار في القطاعات المختلفة، وزيادة الإيرادات الحكومية (عبر الضرائب والمشاركة في الأرباح. . .)، إلا أن هذه الشركات تحظى (حتى في ظل سيطرة الدولة ومشاركتها في المشاريع

المختلطة) بفرص متنوعة وبدائل، اغلبها مقنع وغير مباشر، لتسريب العوائد الاستثمارية وترحيلها خارج البلد النامي. فهناك العديد من الفقرات التي تنطوي تحت مظهر " تكاليف (Costs) " لكنها تتضمن أرباحا فعلية، مثل نفقات الإدارة والمهارة التكنيكية، وتكاليف الرخص والماركات التجارية وبراءات الاختراع.

وخير دليل على خروج تلك الأرباح من عوائد الاستثمار الأجنبي المباشر وانعكاساتها على الاقتصاد النامي، هو ما حصل في دول النمرور الآسيوية. إذ أعطت الأرباح الهائلة التي تحققت خلال مدة قصيرة في أواخر القرن العشرين جراء هذا الاستثمار، انطباعا بازدهار اقتصادي واسع، ولكن ما حصل فعلا كان بخلاف ذلك، حيث جرى انسحاب سريع لرؤوس الأموال ولتلك الأرباح إلى خارج البلاد، فتمخض عن ذلك هزة اقتصادية عنيفة وأزمة مروعة في اقتصاديات النمرور الواحدة تلو الأخرى، ومنها تايلاند، التي انهارت عملتها الوطنية واهتزت أركان البورصة فيها، وانسحب اليابانيون والمستثمرون الآخرون برؤوس أموالهم ليركوا هذه البلدان فريسة أزمة مالية كبيرة وقاسية جدا. وبالطبع فان الفائز الأكبر من كل ذلك هي الشركات المستثمرة أما الخاسر الأساس فهو الاقتصاد الوطني التايلندي والدول الأخرى المماثلة ومجتمعاتها وشعوبها.

3 - هنالك أثرا ايجابيا مباشرا يتركه الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات (Balance of Payments) للبلد المضيف، ناجم عن تدفق رأس المال، والذي يعكسه ميزان العمليات الرأسمالية، كما قد يظهر هذا الأثر الايجابي من خلال المشاريع الاستثمارية الموجهة نحو التصدير. . لكن هذا الأثر غالبا ما يكون محدودا، وبخاصة في البلدان النامية، مقارنة بالأثر السلبي الذي يتركه الاستثمار الأجنبي المباشر، حينما ترفع الشركات متعددة الجنسية الاستيراد من السلع الوسيطة والخدمات المختلفة، وتقوم بإعادة الأرباح إلى البلد الأم، بكل ما يتركه هذا التحويل العكسي للموارد من عجز مستديم في ميزان مدفوعات البلد المضيف.

ووفقا لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، إن تدفقات الإستثمار الأجنبي إتجاه البلدان الإفريقية إزدادت بنسبة 5% لتصل إلى 50 مليار دولار خلال عام 2013، إلا أنها إنخفضت بنسبة 18 % على المستوى العالمي وهذا ما بينه

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في دراستها حول إتجاهات الإستثمار¹.

حيث ظهر الاستثمار الدولي مرة أخرى في منطقة شمال أفريقيا وهذا بعد فترة من التراجع بسبب الاضطرابات السياسية التي عرفها عام 2011. وحسب هذا التقرير فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد إزادت بنسبة 35% لتصل إلى 5,11 مليار دولار في عام 2012. إذ يرجع جزء كبير من هذا الإنخفاض إلى عكس الوضع في مصر حيث بدأ سحب الاستثمارات في عام 2011 (-500 مليون دولار)، إذ إرتفع هذا إلى 2.8 مليار دولار في عام 2012. هذا الرقم لا يزال أقل بكثير من المستويات التي بلغت هذه البلدان قبل عام 2011 حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية السابق الإشارة إليه.

4 - تمارس الشركات متعددة الجنسية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر تأثيرا قويا على توطين قوى الإنتاج في العالم، نتيجة لما تمتلكه من قدرة فائقة في اختيار المكان المناسب لنشاطها وتوطين مشاريعها استنادا إلى ما يسمى بـ "الامتلية العالمية"، أي مع إغفال مصالح البلدان ذاتها. وهذا ما يؤدي في الواقع إلى بروز تناقضات حادة بين سياسة التوطين التي تنتهجها تلك الشركات وبين برامج البلدان المضيفة وبخاصة النامية منها.

سادسا :- خطة البحث:-

أقسم بحثي في جدوي حتمية تهيئة المناخ للإستثمار الأجنبي المباشر إلى أربعة فصول:-

الفصل الأول: النظريات الإقتصادية المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثاني: محددات الإستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثالث: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الرابع: ضمانات الإستثمار الأجنبي المباشر.

1 هذا المؤتمر من طرف خبير من مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "CNUCED" تحت عنوان "سلسلة القيم العالمية، الاستثمار والتجارة في خدمة التنمية"، في يوم 26 يوليو 2013.

الخاتمة والتوصيات.



كلية الحقوق
جامعة القاهرة

الفصل الأول

النظريات الاقتصادية المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر

نظراً لاختلاف تأثير الإستثمار الأجنبي على الدولة الأم والدولة المضيف، اختلفت النظريات المفسرة حسب الفرضيات التي تقوم عليها كل مدرسة، وسوف نقسم التفسيرات إلى: تفسير تقليدي وآخر حديث.

المبحث الأول

التفسير التقليدي للإستثمار الأجنبي المباشر

تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي للإستثمار الأجنبي المباشر، وسوف نعرض لأهمها:-

1- النظرية الكلاسيكية:

يرى أصحاب هذه النظرية أن الإستثمار الأجنبي يخدم مصالح البلد القائم بالإستثمار وذلك من خلال عامل الشركات متعددة الجنسيات فهي تأخذ أكثر مما تعطي، ومن رواد هذه النظرية " دافيد ريكاردو" حيث يرى انتقال رأس المال يكون من البلد الأكثر غنى التي تكون إنتاجية رأس المال فيه أقل إلى البلد الأكثر فقراً والذي تكون فيه الحاجة إلى إنتاجية رأس المال أعلى.

استند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها الملكية الخاصة والمانفسة التامة وسيادة حالة الاستخدام الكامل للموارد والحرية الفردية في ممارسة النشاط.¹

"يفترض الكلاسيك أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات، أما الإستثمارات من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن

1 محدث القرشي، التنمية الاقتصادية، نظريات وسياسات وموضوعات، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص55.

إلى عدد من المبررات والتي من بينها ما يلي:

- ميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة.
 - قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التي لا تتلائم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة.
 - إن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلائم مع متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.
 - قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يختص بهيكل توزيع الدخل وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظائرها من الشركات الوطنية ويترتب على هذا خلق الطبقة الاجتماعية.
 - وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها من خلال خلق التبعية الاقتصادية والتبعية السياسية.¹
 - تعرضت هذه النظرية إلى تفسير قيام التبادل الخارجي وذلك عند اختلاف النفقات النسبية لعناصر الإنتاج ولكنها لم تفسر هدف قيامها فهي لم تتعرض إلى توضيح اختلاف النفقات بالنسبة لعناصر الإنتاج بين الدول.
 - من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها مبنية على فرضية المنافسة التامة وهي فرضية غير واقعية.²
- 2- نظرية عدم كمال الأسواق:**

تم صياغة هذه النظرية عام 1960 وكان من أهم روادها الاقتصادي الكندي "ستيفن هيمر"، الذي حاول تحليل أسباب اتجاه الشركات للاستثمار في الخارج

1 عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل والاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1989، ص32.

2 المرجع نفسه، ص32.

انطلاقاً من فكرة الأسواق غير الكاملة (غير التامة) التي تظهر من خلالها نقائص عديدة.

تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى نقص المعروض من السلع فيها.¹

وعليه يمكن القول أن نظرية هيمر تستند إلى احتكار القلة، حيث شرح لنا أن السوق الذي يحدد بنيته احتكار القلة سواء في الولايات المتحدة أو في العالم الرأسمالي ككل له دافعية معينة تجعله يتجه إلى حث الشركات العملاقة على الاستثمار في الخارج.²

وحسب هذه النظرية فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة يعتمد على الأقل على عامل من العوامل التالية:³

- تفوق الشركات متعددة الجنسيات في المجال التكنولوجي.
- توافر الشركات متعددة الجنسيات على المهارات الإدارية والتسويقية والإنتاجية بدرجة أكثر كفاءة من مثيلاتها في الشركات الوطنية.
- اعتماد الشركات متعددة الجنسيات على وفرة الإنتاج بحجم كبير.
- وجود اختلافات جوهرية بين منتجات الشركات متعددة الجنسيات ومنتجات الشركات الوطنية.
- وجود تسهيلات وامتيازات جمركية وضريبية ومالية ممنوحة من حكومات الدول المضيفة لجذب تلك الاستثمارات.
- ارتفاع الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة مما يقف عائقاً

1 عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الإسكندرية، الدار الجامعية بالإسكندرية، 2003، ص48.

2 عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل والاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1989، ص71.

3 منور أوسريير وعلبان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد2، 2005، ص 108.

أمام تصدير منتجات تلك الشركات في الدولة الأم للدولة المضيفة عبر التجارة الدولية.

وقد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات منها:

- أنها تفترض إدراك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص وقيود الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العملية.

- لم تقدم هذه النظرية أية تفسيرات مقبولة لأسباب تفضيل الشركات متعددة الجنسيات المملك المطلق للمشاريع الإنتاجية خارج الدولة الأم كوسيلة لتحقيق الأرباح في الوقت الذي توجد فيه بدائل أخرى للاستثمار والعمليات الخارجية كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق.

كما يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات مشروط بمدى مرونة وتعدد الشروط والإجراءات الجمركية والضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة ومن ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب.¹

3- نظرية الميزة الاحتكارية:

وفقاً لهذه النظرية فإن الدافع الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في السيطرة على السوق الخارجي وعليه تتجه الشركة بالاستثمار خارج الحدود الوطنية إذا تمتعت بميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدولة المضيفة، إضافة لتمتع الشركات الأجنبية بميزات تمنع الشركات المحلية من الحصول على عائد أعلى من تلك الشركات الوافدة إلى الدول المضيفة، وهنا يجب إبراز الميزات التي يتم على أساسها التنافس، بين الشركات المحلية والشركات الوافدة، فأهم ميزة هي التطور التكنولوجي إضافة إلى انخفاض كلفة الوحدة المنتجة بسبب حجم الإنتاج الكبير أو الإعفاء الضريبي إضافة إلى مهارة التسويق.

إن مجرد توفر هذه الميزات يحفزها لتوسيع نشاطها خارج الدولة الأم

1 عبد السلام ابو القحف، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص398.

للاستحواذ على أسواق خارجية للاستثمار الأجنبي المباشر. وهذه النظرية تفسر نموذج الاستثمار الدفاعي عند توجه الشركات المتعدد الجنسية لإنشاء فروع لها خارج الدولة الأم على الرغم من عدم ربحيتها إذ يكون الغرض منها القضاء على منافسيها.

أن هذه النظرية ذات اثر ايجابي في شرح (الاستثمار الدفاعي)، فعلى سبيل المثال نجد أن الشركات الاحتكارية الأوروبية والأمريكية تستند على هذا الاستثمار، في حين نجد أن الاستثمارات اليابانية الأجنبية تفضل نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل والتي من السهل نقلها واقتنائها ونشرها وحتى تطويرها، وهو عكس الاستثمار الأجنبي الأوروبي والأمريكي الذي يستند على الصناعات التي تتمتع فيها الدولة الأم بميزة تنافسية والدولة المضيفة لها تلك الميزة.¹

وقد تطورت هذه النظرية ولكن تطورها ظل في سوق احتكاري ولم تراع النظرية السوق اليابانية، حيث تقوم شركات صغيرة ومتوسطة الحجم في ظل هياكل سوق تنافسية نسبيا ويركز هذا النموذج على نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل، بعكس النموذج الأمريكي الذي يعتمد على الحجم وتقليل لعنصر العمل والميزة التنافسية ولم تشرح كذلك الحكمة في أن الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة.

المبحث الثاني

التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر

تعددت النظريات التي تناولت التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر،

وسوف نعرض لأهمها:-

1- نظرية توزيع المخاطر:

ركزت النظرية على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، فعملية التوزيع تتضمن عملية إنتاج سلع جديدة، والولوج إلى

1 جان لوبه، "العالم الثالث وتحديات البقاء"، سلسلة عالم المعرفة، ترجمة احمد فؤاد، الكويت، 1986، ص83.

أسواق جديدة أو تقليد منتجات الشركات الأخرى، فعملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التشتيت أو توزيع الأنشطة ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة استثمارية إلى أخرى، فربما تقوم الشركة بتوزيع استثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة تكون اقتصادياتها غير متشابهة وغير مرتبطة بعضها البعض، أو مع اقتصاد البلد الأم.

بالرغم من أن هذه النظرية تجد جانبا من التطبيق في حياتنا المعاصرة، إلا أن ما حدث بالولايات المتحدة الأمريكية خلال سبتمبر 2001 كان بمثابة ضربة قاضية للعديد من الشركات الدولية الكبرى العاملة بالولايات المتحدة خاصة تلك التي تعمل لخدمة السوق الأمريكي فما حدث بالولايات المتحدة لم يؤثر فقط على سوق والاقتصاد الأمريكي وإنما على كافة الأسواق العالمية ومن ثم لن يغير من الأمر شئ لو قامت الشركة بتوزيع أنشطتها في دول أخرى غير الولايات المتحدة.¹ وفي مجال تقييم النظرية يلاحظ أن هذه النظرية لم تقدم تفسيراً مقنعاً للاستثمار الأجنبي المباشر، كبديل عن الاستثمار الأجنبي غير المباشر في توزيع المخاطر للشركة المستثمرة خارج الحدود الوطنية.²

2- نظرية دورة حياة المنتج:

تقوم هذه النظرية بتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر استناداً إلى العوامل الضاغطة والضرورية، وليس عملية بديلة للاستثمار المحلي، ومن هنا يتركز هدف الاستثمار الأجنبي، وحسب فلسفة هذه النظرية على حماية الأسواق التي تقع ضمن إطار الشركة من دخول منافسين محتملين جدد وعليه تصبح عملية الاستثمار خارج الحدود الوطنية عملاً ضرورياً، نتيجة الترابط الزمني مع التطور التكنولوجي كدورة زمنيته، فكل منتج له دورة حياة زمنية.³ فعند بداية المشروع تكون مرحلة الإنفاق العالية، حيث ترتفع الكلف الثابتة

1 كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، 2010، ص 15.
2 حمدي الصافي، "مشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر"، السلسلة الاقتصادية، الطبعة الثانية، سنة 1983، ص 18.
3 كريستين جالوا، "الاقتصاد الرأسمالي العالمي"، عالم المعرفة، الكويت، سنة 1978، ص 141-143.

على حساب الكلف المتغيرة نتيجة انخفاض الإنتاجية، وعليه تكون التكاليف الكلية أعلى من الإيرادات بصورة زمنية معينة، وتعتمد هذه التكاليف والإيرادات على سعة المشروع ونوعيته، وعليه يكون المنتج نمطيا في هذه المرحلة وتقل أهمية الميزة التكنولوجية بسبب التوسع في الطلب الفعال، مما يؤدي إلى دخول منافسين جدد، وعليه يكون السعر أكثر حساسية لعامل الطلب وهنا تكون الصعوبة في زيادة الإنتاج بهدف تعظيم الإيراد، مما يدفع الشركة أو المشروع للاستثمار خارج الحدود الوطنية بهدف زيادة الأرباح عن طريق تدنيه الكلف أو زيادة الإيرادات بسبب التوسع في الطلب الخارجي على منتج الاستثمار الخارجي، وعليه تزداد أهميته الاقتراب من الأسواق لاختصار تكاليف النقل، إضافة للدفاع عن الأسواق التي تحت سيطرتها لمنع دخول منتجين محليين أو أجانب تجنبا للمنافسة السعرية في الأمد القصير.¹

يتضح لنا أن هناك مجموعة من المراحل التي يمر بها المنتج الدولي منذ طرحه في السوق إلى أن تستطيع الدول النامية إنتاجه وتصديره وهي:

- المرحلة الأولى (مرحلة الإنتاج) : تبدأ المرحلة الأولى عندما تتوفر مجموعة من الشروط التي تجعل الدول المخترعة تتميز بإحدى الميزات التي تمكنها من إنتاج منتج جديد، حيث نجد من بين هذه الشروط توفر اليد العاملة المؤهلة (العلماء والخبراء) ورؤوس الأموال الكافية بالإضافة إلى وجود طلب فعال نتيجة اتساع رقعة السوق الداخلي.

ففي هذه المرحلة يكون حجم الإنتاج من المنتج الدولي يفوق مستوى الطلب المحلي، هذا ما يدفع الشركات المنتجة إلى محاولة إيجاد أسواق خارجية لتصدير هذا الفائض من المنتج إليها.

- المرحلة الثانية (مرحلة النمو والتصدير) : في هذه المرحلة تبدأ عملية التوسع الحقيقي بحيث يتم تسويق المنتج في أغلب الأسواق العالمية، نتيجة الطلب المتزايد للمستهلكين الأجانب على هذا المنتج، وهذا ما ينجم عنه تحقيق أرباح طائلة.

1 كريم الحساوي، " الاقتصاد الدولي "، الطبعة الأولى، بغداد، 1987، ص 57-63.

- المرحلة الثالثة (مرحلة النضج) : في هذه المرحلة تبدأ الدول المتقدمة الأخرى بإنتاج هذا المنتج أو تقوم الشركات المخترعة الأم بإنتاج هذا المنتج في الدول الأجنبية وذلك نتيجة ظهور منافسين جدد، حيث يتم اختيار هذه الدول على أساس توفر تكاليف إنتاج أقل.

- المرحلة الرابعة (مرحلة الانحدار والتدهور) : في هذه المرحلة تسود المنافسة الكاملة، حيث تبدأ صادرات الدول المخترعة في الانخفاض وتصبح قدرة الشركات الأم على الاستمرار نتيجة انخفاض التكاليف في الدول الأخرى، ومنه تبدأ دول الشركات الأصلية في استيراد نفس السلع من الدول الأخرى.

لقد نجحت نظرية دورة حياة المنتج في تفسير ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر من الناحية الديناميكية، من خلال ألقاء الضوء على عنصر الزمن لعملية الإنتاج في المشروع وترابطه مع العامل الجغرافي من حيث وجهة الإستثمارات خارج الحدود الوطنية، ولا يخفي فشل النظرية في تفسيرها لكل مرحلة من مراحل الإنتاج بشكل مستقل، مع تركيزها على عوامل تأثيرات المنتج، على الإستثمار الدفاعي، حاملة بذلك عوامل تتعلق بعدم كمال السوق سواء من الميزة الاحتكارية في السوق الجديد أو عدم كمال الأسواق المالية وآثارها على قرار الإستثمار.¹

ومن أهم الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية ما يلي:

- ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع بنفس المراحل التي ذكرت في دورة حياة السلعة، فبعض السلع لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة.
- ركزت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية الفنية العالية.

3- النظرية الانتقائية للإنتاج الدولي:

لقد قام دنينج Dunning بالتقاط أفكار من مجالات متعددة في أدبيات الإستثمار الأجنبي المباشر وتجميعها في نظرية شاملة ولهذا أطلق عليها النظرية

1 ليندرجي، " قراءة في الاقتصاد الجزئي"، ترجمة احمد فؤاد، سنة 1968، ص 127-128.

الانتقائية.¹

تركز هذه النظرية في تحليلها على قيام الشركة بالاستثمار لاعتبارات خاصة بالشركة نفسها، مع الأخذ بنظر الاعتبار الموقع الجغرافي للدولة المضيفة، التي تجعل من المفيد قيام الشركة بالاستثمار في دولة معينة دون الأخرى لاعتبارات خاصة بالشركة نفسها، أو إحدى مساراته خارج الحدود الوطنية، أضافه لنقل الأيدي الماهرة، والتكنولوجيا داخل حدود الشركة على المستوى الدولي، والسبب يعود لتخفيض الكلفة كبديل عن استخدام المصادر الخارجية مثل التراخيص والوكلاء التجاريين. فوفقاً للنظرية الانتقائية هناك عوامل تؤثر على موقع، الاستثمار يمكن تلخيصها بعوامل الجذب وعوامل الدفع.²

ووفقاً للنظرية الانتقائية، فإن العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار يمكن تلخيصها في عوامل الجذب وعوامل الدفع. فعوامل الدفع هي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوقاً أقل جاذبية، حيث أن القيود على التوسع وزيادة الضرائب ما هي إلا أمثلة على عوامل الدفع في الدولة الأم، حيث أنها تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم، أما عوامل الجذب فهي تلك العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقاً جذاباً للاستثمار الأجنبي المباشر، كما صنفها دunning إلى عوامل ترجع إلى التقارب الثقافي كتشابه أساليب حياة الأفراد في بعض الدول وحجم السوق، تحركات المنافسين والتقارب الجغرافي بين الدولة الأم والدولة المضيفة، حيث أن العديد من الشركات الدولية تتجه إلى التوسع خارجياً نحو الأسواق الأقرب جغرافياً للدولة الأم وذلك رغبة في تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي.³

1 رضا عبدالسلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص53.

2 كامل عبد المقصود بكري، "الاقتصاد الدولي"، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، سنة 1974، ص72-80.

3 رضا عبدالسلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، مرجع سابق، ص56.

بالرغم من محاولة هذه النظرية، أن تكون أهم النظريات القادرة على شرح ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر، نظراً لاعتمادها على عوامل متعددة لكن رغم ذلك أشار العديد من الاقتصاديين إلى مسائل لم تتمكن النظرية من حلها، كما أكد على ذلك بكلي Bacli أن النظرية لم تحاول شرح العلاقة بين مزايا الملكية والتدويل ومزايا التمرکز في السوق المضيف وتطور هذه العناصر عبر الزمن يحتويها الغموض، حيث تعرضت النظرية لكل عنصر من تلك العناصر بشكل منفرد دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينها، كما أن معالجة فكرة مميزات الملكية على انفراد غير مجدية وعديمة القيمة لأن فكرة التدويل أي جعل السوق دولية قادرة وكافية لشرح الظاهرة لأنه لا يمكن للشركة تدويل الإنتاج بدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية والإدارية.¹

4- نظرية الميزة النسبية:

لقد طورت هذه النظرية نموذجاً لهيكل الإستثمار الأجنبي المباشر، من خلال تحليل عدد من الفروض الاقتصادية الكلية. فمؤج النظرية حاول الجمع أو الربط بين الأدوات الخاصة بملكية الشركة مثل التطور التكنولوجي والتقني (الأدوات الجزئية)، مع الأدوات المتمثلة بالقوانين المالية والحكومية والسياسية التجارية (الأدوات الكلية)، لتحديد عامل الميزة النسبية للدولة لعناصر الإنتاج مقارنة بالعناصر الأخرى، ومن هنا أبرزت النظرية على إن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتلاحقة بما يوازي الاستبدال الجزئي للسوق (تغير العرض والطلب) وعليه يصبح من شأن التدخل الحكومي، خلق حالة من التكيف الفعال بين الأدوات الجزئية والكلية.²

فعلى سبيل المثال الهيكل الصناعي للإستثمار الأجنبي المباشر، الذي تقوده اليابان يختلف عن نظيره في الدول الصناعية الأخرى، والاختلاف ينشأ بسبب حزمة المهارات المتخصصة، التي يتم نقلها إلى مواقع الإستثمار في الدولة المضيفة، وعليه تتطور هذه المهارات بما يلائم البيئة الجديدة، من قوة عمل

1 المرجع نفسه، ص 57.

2 أيمن برتران، " الاقتصاد المالي الدولي "، ترجمة محمد يهراني، دار المعرفة، القاهرة، سنة 1975، ص 67-73.

مدرّبة، أو مهارات فنية استثنائية يصاحبه نظام إنتاج قوي يستطيع الدخول
كمنافسة لمنتجات الدول الأخرى.

تعاني هذه النظرية من البساطة الشديدة في إطارها أو مرجعيتها والنموذج
الذي تتبناه غير كاف لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تؤكد النظرية أن
الاستثمار الأجنبي المباشر يرفع من القدرة التنافسية ويساعد في تسريع عمليات
الإصلاح الاقتصادي للدول المضيفة، دون تقديم التفاصيل.



كلية الحقوق
جامعة القاهرة

الفصل الثاني

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مجموعة معقدة من القرارات بين مستويات إدارية مختلفة على مستوى المشروع المهتم بالاستثمار خارج قطره من جهة، وبين المعنيين في البلد ويقصد بهم هنا الحكومة والشركاء المحليين من جهة أخرى، إن مقومات هذا التداخل هي التي تقرر إمكانية الدولة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية أو بعبارة أخرى جعل البلد جذابا في نظر المستثمرين الأجانب.¹

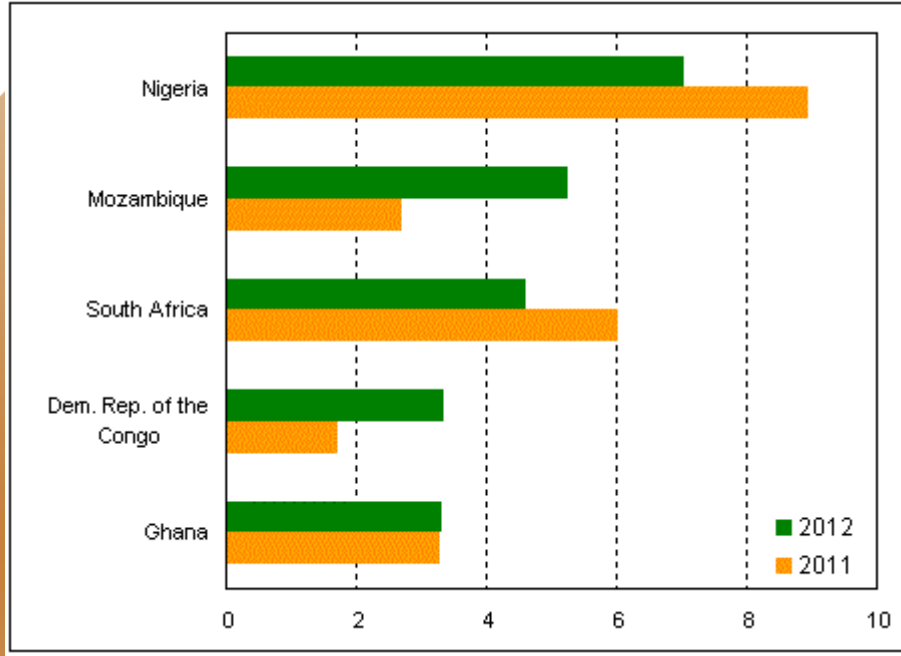
ويبين الشكل (1) بوضوح أن الصناعات الإستخراجية لا تزال القطب الرئيسي للجذب في القارة.²

كلية الحقوق جامعة القاهرة

1 شعور حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة دكتوراة، 2008، ص 43.

2 الشكل 1: أفريقيا: أكبر 5 بلدان متلقية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة، 2011 و 2012.

(بمليارات دولارات الولايات المتحدة)



المصدر : الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2013

ففي وسط أفريقيا فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفعت لتسجل 10 مليار دولار. إذ واصلت الشركات المنجمية غير الوطنية الاستثمار في الموارد الطبيعية للمنطقة. وكذلك تطور منجم النحاس وكوبلات تينك فنقروم في جمهورية الكونغو الديمقراطية والتي حشدت استثمارات كبيرة.

إن الاكتشاف الأخير لإحفوريات الغاز الجديدة في جمهورية تنزانيا المتحدة، وكذا حقول النفط الجديدة في أوغندا أدى ذلك لأن يجذب كلا البلدين استثمارات إضافية في شرق أفريقيا. إجتازة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة من 4.6 مليار دولار في 2011 حتى 3.6 مليار دولار في عام 2013.

ومع ذلك، ففي جنوب أفريقيا، انخفض تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

بنسبة 8.7 مليار دولار في عام 2011 إلى 5.4 مليار دولار في عام 2013 مع الرغم من الزيادة الطفيفة في بعض بلدان المنطقة. ذكر على سبيل المثال، إرتفاع الاستثمارات في موزامبيق مرتين لتصل إلى 5.2 مليار دولار والتي جذبت إحفوريات الغاز الضخمة المتواجدة في البحر، بينما في أنغولا، فلقد إنخفضت الإستثمارات الأجنبية للعام الثالث على التوالي (-9.6 مليار دولار). إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إتجاه جنوب أفريقيا، والتي مالت كثيرا إلى التقلب على نطاق واسع في السنوات الأخيرة والتي انخفضت من 24٪ في 2013 حتى 6.4 مليار دولار. ومع ذلك، فإن مخروجات الاستثمار الأجنبي المباشر انتعشت بشكل حاد إلى 4.4 مليار دولار، أول مصدر للإستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا. لكن في الواقع وفي عام 2013، اكتسبت شركات جنوب أفريقيا العديد من المشاركات في قطاع المناجم وكذلك في قطاعات تجارة الجملة والرعاية الصحية.

في حين أنه من الواضح أن الموارد الطبيعية تظل القطب الرئيسي لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا، ويشير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى أن الصناعات التحويلية والخدمات تكتسب الأرض في نفس الوقت باعتبارها القوة الشرائية للطبقة المتوسطة التي ترى اليوم في القارة. إن حصة القطاعات ذات الصلة بالاستهلاك في القيمة الإجمالية للمشاريع الاستثمارية وهذا بين عامي 2008 و2013 لإنشاء القدرات التي تجاوزت من 07 إلى 23 ٪ (الشكل 2). إن استثمار إنشاء القدرات هو استثمار في مشروع جديد أو في توسيع مشروع قائم، بدلا من الاستثمار من خلال اندماج.

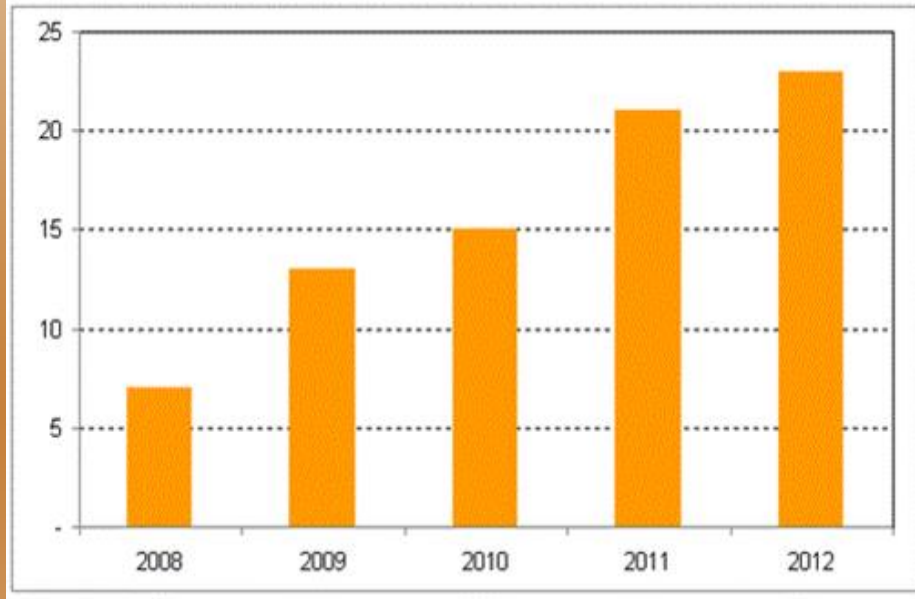
وفيما يخص مصادر الإستثمارات الأجنبية فإن الشركات غير الوطنية المنبثقة من البلدان الناشئة تنشط بشكل متزايد في أفريقيا. أما رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الآتية ماليزيا، جنوب أفريقيا، الصين والهند (بهذا الترتيب) هي أول البلدان في تنمية المستثمرين في أفريقيا.

إن مستخرجات الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان الأفريقية قد تضاعفت ثلاث مرات تقريبا في عام 2012 أي 14 مليار دولار، و، على عكس المدخولات، التي إزدادت في جميع مناطق القارة لتصل إلى مبلغ إجمالي قياسي.

ومع ذلك، هناك أيضا زيادة في الإستثمار في المشاريع قطاع الصناعات التحويلية وقطاع الخدمات وذلك استجابة لنمو السوق الاستهلاكية (الشكل 2)¹.

الشكل 2 : نسبة مساهمة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في المجالات الجديدة المتعلقة بالمستهلك في القيمة الإجمالية لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في المجالات الجديدة في أفريقيا حتى عام 2013

(بالنسبة المئوية)



وعليه فإن نموذج الاستثمار الأجنبي المباشر السائد حاليا لا يؤدي إلى تحقيق التكامل داخل الاقتصادات المضيفة، بل يعمل بدلا عن ذلك إلى تعميق الازدواجية، وتحقيق نوع من التكامل (الصوري)، بين فروع معينة من تلك الاقتصادات مع الاقتصاد الرأسمالي العالمي، يتجسد بواسطة الاعتماد الكبير على المدخلات المستوردة.

لذلك فإن الاستثمار الأجنبي المباشر ونشاط الشركات العملاقة القائمة له، سيسهم بتشديد التفكك الاجتماعي في البلدان المضيفة، ويحدث العديد من

1 المصدر : الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لعام 2013.

الاختلالات الهيكلية في اقتصاداتها على صعيد قطاعي وإقليمي، وبما يضعف كثيرا من الروابط الأمامية والخلفية فيها. فضلا عن ضعف تلك الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاقتصاد الوطني، مما يخلق التعارض بين أهداف هذه الشركات وبين مستلزمات التنمية.

إن هذا الأمر لا يقتصر على ما تقدم، فنتيجة لضخامة أصول الشركات متعددة الجنسية وقدرتها الاحتكارية، فأنها تعمل على فرض ممارسات تمنع من خلالها المنافسة من قبل الشركات المحلية، الأمر الذي يؤدي إلى القضاء على الكثير من الصناعات الوطنية طالما إنها لا تمتلك كفاءة الشركات الأجنبية، وغير قادرة على التكامل معها، فضلا عن اضمحلال الحرف المنتشرة في البلاد النامية بسبب سيادة الإنتاج الواسع متدني التكاليف الذي تعتمده هذه الشركات.

ومن العوامل الأخرى المهمة التي تذكر في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية هي: الأعراف والقوانين التي تحدد العلاقة بين الشركات المستثمرة والبلد المضيف، فبعض الدول تعرض إعانات بأشكال مختلفة للاستثمارات الأجنبية لتشجيعها على الاستيطان في أرضها ومن الأمثلة التي تعطي على هذه الدول هنغاريا التي استطاعت بهذه الطريقة أن تجذب نصف مجموع الاستثمارات الأجنبية التي توجهت إلى وسط أوروبا (14 بليون دولار) خلال الفترة 1989 - 1994، ولكن إتباع الحكومة الهنغارية الجديدة أسلوب مختلف قد حول اهتمام المستثمرين الأجانب منها إلى دول أخرى.¹

كما ان تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية تتوقف بالاساس على طبيعة السياسات الاقتصادية التي تتبناها الدول النامية إضافة إلى تلك التي تتبناها الدول الصناعية، أي أنّ عرض الاستثمار الأجنبي المباشر

1 زكاء مخلص الخالدي، التجارة الخارجية والاستثمارات الأجنبية هل يكونا مآكينة النمو الاقتصادي للدول العربية، ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط (المشرق والمغرب) في ظل المستجدات المحلية والعالمية، رابطة المعاهد والمراكز العربية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مصر، 1996، ص281

يتوقف على طبيعة المناخ الاستثماري وما يتضمنه من عناصر جذب أو طرد له¹، وهذه العناصر تمثل محددات لمدى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أن وجود الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على عدة محددات أهمها المحددات الاقتصادية والمحددات الإدارية والقانونية بالإضافة إلي المحددات السياسية وأخيرا المحددات الاجتماعية والثقافية علي التفصيل الأتي.

المبحث الأول

المحددات الاقتصادية

إن توفر الموارد الطبيعية القابلة للاستغلال وإمكانية تصنيعها تمثل عامل مهم من عوامل الاستثمار حيث أن تدفق رأس المال الأجنبي لاستغلال هذه الموارد يبرر إمكانية الحصول على معدلات عائد كبير، إلا أن استغلال هذه الموارد يرتبط بضرورة توفر كفاءات معينة وأيدي عاملة مدربة ذات تكلفة منخفضة، كما أن توفر هذه العوامل لا يكفي لخلق بيئة اقتصادية سليمة فلا بد أن يصاحب هذه الموارد توفر حوافز مثل: مستوى التنمية الاقتصادية معبراً عنها بمعدل النمو في الناتج القومي الإجمالي، معدل الدخل الفردي، معدلات التضخم وحجم السوق والسياسات الاقتصادية من حيث التحرر الاقتصادي والخصخصة ودرجة المنافسة في السوق.²

1- حجم السوق: لا يتحدد حجم السوق بالنسبة للشركات بمساحته وحسب وإنما بعوامل أخرى أكثر أهمية مثل عدد السكان، الدخل الوطني، الناتج المحلي الإجمالي ومتوسط دخل الفرد وغيرها من المقاييس، فقد يكون عدد السكان كبيراً ولكن القوة الشرائية لهم أو مستوى الدخل متدن، أو قد تكون العادات والتقاليد مقيدة لاستهلاك الأفراد لبعض السلع، فالدول الإسلامية مثلاً لا تأكل لحوم الخنازير ولا تتناول المسكرات ومن الخطأ اعتبار السوق في البلاد العربية كبيراً لتسويق هذه السلع.³

1 د. عبد الرحمن احمد المعيني ود. صباح صالح البديري، الاستثمار الاجنبي المباشر ودوره في التنمية الصناعية، مجلة الصناعة، العدد 2، السنة الثانية عشر، 1989، ص36
2 صياد شهيناز، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر، 2013، ص15.
3 علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، ص175-176.

لا يشجع السوق الصغير على الاستثمار الا اذا كان قريبا من المواد الخام او من اسواق اخرى كبيرة، ويساعد حجم السوق الشركات التي تنتج المنتجات القابلة للمتاجرة بتحقيق اقتصاديات الحجم، وعادة ما يعبر عن حجم السوق بمتغير الناتج المحلي الاجمالي، وان حجم الاقتصاد هو محدد ملحوظ لتدفق الاستثمار الاجنبي المباشر لاقتصاديات الدول النامية والمتطورة، ومع ذلك فان حجم السوق يمكن ان يكون اقل تاثيرا او غير مهم اذا تم استخدام الاستثمار الاجنبي المباشر للدولة المضيفة كقاعدة انتاج فقط لتصدير انتاجها بصورة اكثر تنافسية لاسواق اخرى.

2- السياسة الاقتصادية والمالية: لابد أن تتوفر في السوق الذي تعمل فيه المشروعات متعددة الجنسيات كافة التسهيلات الائتمانية والمصرفية اللازمة لعمليات الإنتاج والتسويق الداخلي والنشاط التجاري، بالإضافة إلى توافر الموارد الادخارية المحلية من العملات الأجنبية اللازمة لعملياتها الخارجية والدولية.

ويفترض هذا تواجد نظام نقدي حر ومؤسسات مصرفية متقدمة، ولقد لوحظ أن هناك تلازماً بين نمو نشاط المشروعات متعددة الجنسيات في بعض البلاد ونمو المؤسسات المصرفية والمالية الأجنبية أو المشتركة، وكلما كان سعر الصرف مستقراً وسعر الفائدة منخفضاً، كلما ساعد ذلك على استقرار الدخل والنفقات والإقلال من تكلفة الاستثمارات وبذلك تزداد القدرة التنافسية للمشروعات.¹

3- سيادة نظام السوق واقتصاد المشروع: النشاط الاقتصادي الدولي للأعمال يفترض التحول من بيئة اقتصادية غير متجانسة إلى بيئة اقتصادية متجانسة، أي تسودها قوانين اقتصادية متماثلة تسمح بحرية الحركة والأداء حتى يمكن للمشروعات متعددة الجنسيات أن تمارس نشاطها بكفاءة، وتحقق أعلى معدل ممكن من الربحية لرأس المال الدولي، ومعنى ذلك أن تتوفر لها حرية الدخل أو الخروج سواء بالنسبة لحركة البضاعة وعناصر الإنتاج أو حركة رأس المال، وأن تخضع الأثمان لقواعد العرض والطلب وأن يمارس أغلبية النشاط

1 درة زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية النقدية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص175.

الاقتصادي الإنتاجي أو التوزيعي بواسطة القطاع الخاص وأن تسود السوق اعتبارات الكفاءة وتنظيم الأرباح ومواجهة المخاطر.¹

وإذا كانت كل العناصر السابقة تعتبر تقليدية بالنسبة لكافة المشروعات، إلا أنه بالنسبة للمشروعات متعددة الجنسيات هناك بعض المتطلبات الأساسية الإضافية ونذكر منها على الأخص:

- أن تقلل القواعد التنظيمية والتوجيهية الرقابية من جهة الدول إلى الحد الأدنى.

- أن تتطور الأنماط الثقافية بحيث تقبل فكرة المشروعات الكبيرة وإدخال التكنولوجيا المتقدمة وقواعد المنافسة، وإمكانية تواجدها ابتكارات أو اتفاقات، وأن تحدد الأثمان في الأسواق دون تدخل حكومي، وأن تستخدم أساليب الإدارة الحديثة، وأن تتوفر عناصر المبادرة الفردية والحوافز الخاصة، وبصفة عامة أن تسود الخصخصة في المجتمع.

- أن تقبل الحكومة فكرة اندماج اقتصادها في الاقتصاد العالمي والخضوع لقواعده.

4- مرونة سوق العمل: من الأسباب التقليدية لتوطن الشركات متعددة الجنسيات في مختلف الأماكن والاقتصاديات، ما يتعلق منها بمحاولة الاستفادة من المزايا النسبية للعمل (انخفاض الأجور) وخاصة بعد أن ارتفعت معدلات الأجور في الاقتصاديات المتقدمة وأضيفت إليها أعباء الضمان والتأمين الاجتماعي، وتقرير الكثير من الحقوق العمالية، وتزايد نفوذ نقابات العمال، غير أن هذه الأمور قد اختلفت الآن مع زيادة مستويات الإنتاجية وكثافة استخدام رأس المال والتطور التكنولوجي. فالمقصود بمرونة سوق العمل عدة مظاهر²:

- ما يتعلق بمستوى العمل ذاته أو كفاءته وإنتاجية الشركات متعددة

1 حبيبة مرادوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، 2008، 47.

2 درة زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية النقدية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.

الجنسيات تدخل وتستخدم التكنولوجيا الحديثة من جهة، وتسعى إلى تحقيق الحد الأقصى من الإنتاجية والربحية من جهة ثانية وتهدف إلى تحقيق التكافؤ بين معدلات الأداء والانتاج بين مختلف الفروع من جهة ثالثة، ويستلزم هذا أن تتوفر في عناصر العمل كافة المؤهلات والخبرات التعليمية والثقافية والتدريبية ومتابعة التطورات العلمية والمعرفة التكنولوجية الحديثة.

- ما يتعلق بقدرة الاقتصاد على امتصاص نسبة البطالة التي سوف تتحقق نتيجة دخول شركات متعددة الجنسيات سوق العمل، فهذه المشاريع تعتمد على الميكنة وكثافة رأس المال وتعمل على توفير العمالة مما يعني بطالة جزئية، ويجب أن يكون الاقتصاد قادراً على امتصاص هذه البطالة، سواء بخلق مجالات أخرى للإستثمار، أو عن طريق نظام للتأمين والضمان ضد البطالة حتى لا يحدث أي رد فعل شعبي اتجاه الاستثمارات الأجنبية.

- ما يتعلق بسوق العمل من حيث عرض وطلب العمل، وارتباط القيمة الإنتاجية بما يحقق توافر العمالة بأجور اقتصادية.

- ما يتعلق بالأنماط الجديدة للعمل والقيم التي تسود الإدارة الاقتصادية في المشروعات متعددة الجنسيات من حيث الانتظام والجهد الفائق والمحاسبة والجزاءات والدوافع والحوافز المادية للعاملين، وهي قيم قد تتعارض عما هو سائد في بعض المجتمعات، وعليه لا بد أن يكون المجتمع على استعداد لتقبل هذه الأنماط والقيم الجديدة للعمل والإفشل المشروع الإنتاجي.

كلية الحقوق المبحث الثاني

المحددات الإدارية والقانونية

يعتبر النظام الإداري السائد في الدولة من العوامل المهمة لخلق بيئة إدارية جاذبة للإستثمار وأهم مظاهر البيئة الإدارية وجود أجهزة حكومية تقوم على العملية الإدارية بطريقة تقلل من الزمن المطلوب للحصول على الترخيص لإنشاء مشروع الإستثمار، كما يتطلب ذلك تخفيض أو القضاء على بيروقراطية الجهاز

الحكومي ومحاربة الفساد المالي والإداري في الأجهزة الحكومية.¹

كما تعتمد الاستثمارات بصفة رئيسية على وجود قوانين وتشريعات تكفل للمستثمر حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية بالإضافة ل ضمانات ضد المخاطر غير الاقتصادية مثل: مخاطر التأميم والمصادرة بالإضافة لحق المستثمر في تحويل أرباحه لأي دولة في أي لحظة، حيث تتنافس دول العالم على إصدار تشريعات للاستثمار تفوق الحوافز التي تقدمها الدول الأخرى بشرط ألا تؤدي هذه الحوافز لضياع الموارد القومية والأخذ من سيادة الدولة المضيفة ومكانتها.²

1- تطور نظم الإدارة: إن نجاح برنامج استثماري معين أو جذب مشروعات متعددة الجنسيات للعمل في الاقتصاد الداخلي يستلزم ضرورة توفير المناخ الإداري الملائم فالبيروقراطية الإدارية هي العدو الأول للاقتصاديات الديمقراطية والحرية، وهي من المعوقات التي تؤثر في الكفاءة الاقتصادية وأداء السوق لوظائفه الطبيعية، وكلما كان الاقتصاد تسوده قواعد الإدارة الحديثة وتتوافر فيه نظم معلوماتية وسهولة الاتصالات كلما أدى ذلك إلى رفع معدلات الإنتاجية والربحية وخاصة أن أهم ما تقدمه المشاريع متعددة الجنسيات للاقتصاديات المتخلفة هو الخبرة والتنظيم الإداري الحديث، وهذه الخبرة تستلزم المعيشة مع نظام حكومي موازي على نفس الكفاءة حتى لا يحدث الانفصال أو التضاد، وإذا كانت الكثير من الدول تحاول أن تمنح المستثمر الأجنبي بعض المزايا أو الحوافز الضريبية أو الجمركية أو المالية أو التنظيمية، إلا أن هذه المميزات لا قيمة لها إذا لم يوجد التفاهم والتقدير والتطبيق الجيد لدى الأجهزة الحكومية المسؤولة عن تنفيذ هذه الحوافز.

2- التقدم التكنولوجي: يأتي التقدم التكنولوجي بمخترعات وتجديدات، يترتب على استخدامها تخفيض تكلفة الإنتاج، وبالتالي رفع الكفاءة الحديثة للاستثمار. ولا شك أن استخدام هذه المخترعات والتجديدات، لا يمكن أن يتم في كثير من

1 حاتم القرنشاوي، تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، مؤتمر الاستثمار والتمويل، مصر، 2006، ص5

2 المرجع السابق، ص5

الحالات، إلا من خلال الاستثمار في الآلات والمعدات الحديثة. وتقوم بعض المشروعات التي ترغب في تحقيق معدلات ربح مرتفعة، وفي تقوية مركزها التنافسي في السوق، بزيادة استثمارها كي تدخل المخترعات والتجديدات المتعلقة بفنون الإنتاج الحديثة مسايرة للتقدم التكنولوجي، بغض النظر عن مستوى سعر الفائدة السائد. كما قد يأتي التقدم التكنولوجي بمنتجات حديثة، تقضي ضرورة إقامة استثمارات جديدة لأجل إنتاجها. ويحفز على ذلك ارتفاع مستوى الطلب على هذه المنتجات الحديثة وانخفاضه على المنتجات القديمة.¹

3- البنية التحتية: تشمل البنية التحتية الطاقة والطرق والتعليم والصحة، وقد تبين أن البنية التحتية المتطورة وقوة العمل المدربة بشكل كفاء تعد عناصر أساسية لجذب المستثمرين الأجانب.

حيث تنظر الشركات إلى مدى توفر البنى الهيكلية للاقتصاد كميزة جاذبة للاستثمار مثل الطرق وخدمات الكهرباء والاتصالات والماء والمرافق الأخرى، ولهذه البنى التحتية علاقة بحجم الاستثمار، فالدول التي تتوفر فيها هذه البنى تعتبر جاذبة للاستثمار.²

4- البيئة التشريعية: إذا أراد البلد المضيف للاستثمارات الأجنبية أن يجعل من التشريع أداة لتشجيع هذا النوع من الاستثمار وضمانه فينبغي أن تكون هذه الأداه مستقرة نسبياً، ولم يأتي ذلك إلا إذا تم إصلاح الأنظمة القانونية وتطويرها في اتجاه عدم التمييز بين المستثمرين الأجانب والمحليين، وإضافة مجموعة حوافز تمنح لقطاعات معينة من النشاط مع الاعتراف بحق المستثمرين الأجانب في تحويل أموالهم وأرباحهم للخارج، فلا يوجد قانون خاص بالاستثمار الأجنبي، وإنما قوانين نوعية للممارسة النشاط (الزراعة، الصناعة، التعدين . . .) تنطبق على المستثمر أجنبياً كان أو وطنياً.³

1 عبدالقادر محمد عبدالقادر عطية، رمضان محمد أحمد مقلد، النظرية الاقتصادية الكلية، جامعة الاسكندرية، 2005، ص 121.

2 على عباس، إدارة الأعمال الدولية، ص 175.

3 مصباح بلقاسم، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة، 2006، ص 55.

المبحث الثالث

المحددات السياسية

يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية، حيث أن للاستقرار السياسي في أي بلد تأثيراً كبيراً على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو غير المباشرة فالمستثمر الأجنبي يتخذ قراراً بقبول أو رفض المشروع، ليس على أساس حجم السوق أو العائد وحسب وإنما على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة أما الأنظمة الأخرى فهي عرضة للتغيير.¹

1- الاستقرار السياسي: ويحتل موقع الصدارة في حسابات المستثمر الأجنبي من بين العوامل السياسية في اتخاذه قرار الاستثمار من عدمه، وقد فشلت كثير من الدول في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لما تعانيه من حالة عدم استقرار في الجانب السياسي، إذ أن تغير التوجهات السياسية والاقتصادية للنظام واتسامها بعدم الاستقرار تؤثر في المصالح الاقتصادية للمستثمر الأجنبي وهذا التأثير يتأتى تبعاً لردود أفعال الأنظمة السياسية أحياناً وردد الأفعال هذه وليدة تغير فلسفة النظام السياسي بالنسبة للتوجهات الاقتصادية وهي كلها تؤثر في قرار المستثمر الأجنبي.²

2- القيود السياسية والأمنية: مثل عدم تزويد المستثمر الأجنبي ببيانات ومعلومات كافية ودقيقة بحجة ندرتها من جانب وتكاليفها الباهضة من جانب آخر وذلك لإغراض سياسية أو أمنية مختلفة وغالباً ما تكون هذه المعلومات أقل بكثير مما يحتاجه المستثمر الأجنبي.³

جامعة القاهرة

1 على عباس، إدارة الأعمال الدولية، ص 17.

2 Isaiah Frank , Foreign Enterprise in Developing Countries. The Johns Hopkins University Press , LTD , London 1980 , P26

3 لهيب توما ميخا، مستقبل الاستثمار الأجنبي في العراق في ضوء التجارب العربية المعاصرة، رسالة ماجستير، الجامعة المستنصرية، 2005، ص20.

المبحث الرابع

المحددات الاجتماعية والثقافية

يعد اطلاع ومعرفة المستثمر الأجنبي بالعادات والتقاليد وطبيعة المجتمع في الدولة الحاضنة أحد عناصر نجاح استثماره، إذ أنه بغير هذه المعرفة قد يخوض نوعاً من المغامرة بسبب الخوف من ممارسات وردود أفعال رجال الأعمال أزاء نشاطه الاستثماري؛ لأنه يفتقر إلى معرفة طبيعة التكوين الاجتماعي والثقافي في البلد الحاضن، ولا بد من الإشارة إلى أن ارتفاع نسبة التعليم يساعد على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لتوفيره الأيدي العاملة المتدربة وعالية الإنتاجية.¹

1- البيئة الثقافية: تعرف البيئة الثقافية على أنها مجموعة القيم والعادات والتقاليد والمعتقدات السائدة في مجتمع ما، وكذلك الإنتاج المادي الذي يعكس هذه القيم وأيه رموز أخرى ذات معنى تساعد أفراد المجتمع على التفاهم مع بعضهم البعض وتفسير وتقييم تصرفاتهم داخل المجتمع.

إن نظرة الناس إلى الشركات متعددة الجنسيات تتشكل من خلال ثقافتهم، فالثقافة هي الهيكل المرجعي الذي يحتكم إليه الإنسان قبل الإقدام على سلوك معين، مثلاً السلوك الشرائي للفرد يتحدد بنوعية القيم التي يحتكم إليها في هيكله الثقافي المرجعي وفي نظرته إلى الأشياء.²

2- حجم السكان: تعمل زيادة حجم السكان على زيادة الطلب على السلع والخدمات وبعبارة أخرى يتجه الجزء الأكبر من الدخل والزيادة التي تحصل فيه نحو الاستهلاك، وهذا من شأنه تخفيض نسبة ما يخصص من الدخل لاستثمار، لذلك فالمعدلات المرتفعة للنمو السكاني لها تأثير سلبي على الاستثمار.

3- التركيبة السكانية: تؤثر الزيادة في معدلات نمو السكان تأثيراً سلبياً على التركيب العمري للسكان، حيث تؤدي إلى تخفيض نسبة السكان في سن

1 لهاب توما ميخا، مستقبل الاستثمار الأجنبي في العراق في ضوء التجارب العربية المعاصرة، رسالة ماجستير، الجامعة المستنصرية، 2005، ص23.

22 على عباس، إدارة الأعمال الدولية، ص364.

العمل. وهو ما يؤدي إلى تدني مستوى إيداع فئة السكان الفاعلين اقتصادياً، بسبب إعالتها للفئة المستهلكة في المجتمع. كما أن مستويات الإيداع الحكومي ستخفض، نتيجة الإنفاق الكبير من قبل الدولة على توفير الخدمات الاجتماعية لفئة السكان الذين هم تحت سن العمل، مما ينعكس على المبالغ المستثمرة. وتؤثر التغيرات الحاصلة في تركيب السكان الناجمة عن الهجرة من الريف إلى المدينة، تأثيراً سلبياً على حجم الإيداع ومن ثم على الاستثمار، لأن عملية تأهيل العمالة المنقلة من الريف إلى المدينة تتطلب استثمارات كبيرة، مما يؤثر على حجم الفائض الاقتصادي المتحقق في القطاعات الإنتاجية. كما أن انتقال العمالة من قطاع الزراعة إلى الصناعة يؤدي إلى انخفاض الإنتاج في هذا القطاع، وفي نفس الوقت تحتاج العمالة المنقلة إلى موارد إضافية لإسكانها وإعالتها لحين تأهيلها، وهو ما يؤثر سلباً على الموارد الموجهة للاستثمار، وبالتالي على عملية التنمية الاقتصادية.¹

4- الاستهلاك: يعتبر الاستهلاك من العوامل المؤثرة على حجم الاستثمار، حيث أن زيادة معدلات نمو الاستهلاك بمعدلات تفوق ما هو مقرر لها من الخطة الاقتصادية، يؤثر على حجم المدخرات وبالتالي يحول دون تمويل الاستثمارات المستهدفة، ومن ثم يخفض معدل النمو الاقتصادي. الأمر الذي يتطلب تخطيط الاستهلاك وترشيده، لتوجيه الزيادة في الدخل نحو القنوات الاستثمارية بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية والتراكم الرأسمالي. ويمكن تحقيق ذلك عن طريق السياسة المالية، وخاصة السياسة الجبائية للقضاء على ظاهرة الاستهلاك الترفي لذوي الدخل المرتفعة، إضافة إلى الحد من استيراد السلع الكمالية وشبه الكمالية، لتوفير إمكانيات إضافية للمجتمع تمكنه من استيراد السلع الإنتاجية للاستمرار في تدعيم الطاقة الإنتاجية، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج ومن ثم زيادة الدخل، وبالتالي زيادة الادخارات والاستثمارات.²

1 يحيى ولد محمود ولد جدو، الاستثمار في البلدان النامية المعوقات وسبل التطوير دراسة حالة موريتانيا، 2012، ص22.

2 ناظم محمد نوري الشمري، وآخرون، الاستثمار العيني والمالي، الطبعة الأولى، دار وائل، عمان، الأردن، 1999، ص59.

الفصل الثالث

معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر

تبدل الكثير من الدول جهوداً ضخمة لتشجيع الاستثمارات الأجنبية، إلا أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة لم يكن يتناسب مع المرجو من الجهود، فقد كانت هذه الاستثمارات بعيدة كل البعد عن ما كان متوقعا من وراء التوسع في منح الحوافز والتسهيلات للمستثمرين الأجانب ويمكن إرجاع ذلك إلى المعوقات الاقتصادية والقانونية والإدارية والسياسية التالية:-

المبحث الأول

المعوقات الاقتصادية

تتمثل هذه المعوقات في الظروف الاقتصادية التي تنفر المستثمر وتدفعه إلى تصفية استثماراته القائمة وتأجيل أو إلغاء استثماراته المستقبلية. وهي متنوعة ومتغيرة عبر الزمن باتجاه الزوال أو التفاقم أكثر، وفيما يلي نستعرض أهم هذه المعوقات:-

1- سوق العمل: تتمثل أبرز المشكلات في نقص العمالة الماهرة ونقص فرص التدريب، وانخفاض أجور الكفاءات المؤهلة مقارنة بالأسواق الدولية، حيث يعكس وجود نقائص في النظام التعليمي وعدم ملائمة لمتطلبات سوق العمل، وكذلك انخفاض معدلات الالتحاق بالتعليم الأساسي، وانتشار الأمية الأبجدية والتقنية، وانعكاس كل ذلك على تكلفة التعليم ونوعيته، ومن ثم على التنافسية.¹

وفيما يتعلق بقوانين العمل يعتبر عدم التقيد بتنفيذ هذه القوانين حينا وفي وجود نصوص غير ملائمة لتطوير بيئة الأعمال حينا آخر من أبرز المشكلات. وكذلك التفرقة بين العمال الأجانب والمحليين، وصعوبة الحصول على تصاريح العمل وتأشيرات الدخول والخروج.

2- نقص رؤوس الأموال: يعتبر رأس المال من حيث مدى توفره ومعدل

1 شعوري حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة ماجستير، 2008، ص78.

تراكمه، من المحددات الأساسية للطاقة الإنتاجية لاقتصاد ما، ولمستوى التقدم الذي يبلغه، ومعدل النمو الذي يستحدث فيه. ومن الأهمية بمكان إجراء مقارنة بين رأس المال كأحد عوامل الإنتاج في كل من الدول النامية والدول المتقدمة، حيث تجدر الإشارة إلى وجود صعوبات في مجال قياس حجم رؤوس الأموال في البلدان النامية وكذلك إجراء مقارنات بين هذه الأحجام في بلدان مختلفة. وعلى الرغم من ذلك فإنه يمكن تقرير أن كمية رأس المال، التي يستخدمها العامل في الدول النامية بصفة عامة، لا تعادل إلا نسبة ضئيلة من مثيلتها في الدول المتقدمة. إلا أن معدلات الاستثمار في الدول النامية في الآونة الراهنة لا تختلف كثيراً عن مثيلاتها في الدول المتقدمة، مع الأخذ في الاعتبار أن هذه المعدلات تمثل نسباً من النواتج المحلية في كل من مجموعتي الدول. فضلاً عما سبق فإن معدل التكوين الرأسمالي - أي معدل الاستثمار - في الدول النامية بصفة عامة أدنى بكثير مما كانت عليه في الدول المتقدمة في عالم اليوم، مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وألمانيا، عندما كانت هذه الدول في مرحلة بناء أسس التنمية. فقد بلغت هذه المعدلات أكثر من ربع النواتج الوطنية في هذه الدول أثناء اجتيازها لما يسمى الآن بمرحلة الانطلاق. ووصلت كذلك هذه المعدلات إلى حوالي ثلث الناتج الوطني في كل من الاتحاد السوفيتي السابق، ودول أوروبا الشرقية، خلال فترة التخطيط المركزي في كل منهما.¹

3- عدم الاستقرار الاقتصادي: يعتبر الاستقرار الاقتصادي عاملاً حاسماً ومهما لاستقطاب المستثمر الأجنبي، ومنع هروب رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج. إذ أن المستثمر يسعى أساساً من وراء استغلال أمواله ووحداته الإنتاجية إلى تحقيق عوائد مجزية. ولن يتسنى له ذلك إلا إذا كان اقتصاد الدولة التي يستثمر فيها مستقراً، لا تعصف به الأزمات الاقتصادية، بحيث يمكنه التنبؤ بالمخاطر الاقتصادية، التي تعترض نشاطه، لكي يستطيع التأمين منها وتجنب آثارها السلبية. ويظهر عدم الاستقرار الاقتصادي الذي يمكن أن يعوق الاستثمار

1 محمد عبدالعزيز عجمية، محمد على الليثي، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2004، ص57.

في حالات من أهمها التخفيض المستمر لقيمة العملة الوطنية والتضخم.¹

- تخفيض العملة الوطنية، يقصد بذلك أن تقرر الدولة تخفيض قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات الأجنبية، ويؤدي هذا الإجراء إلى تخفيض سعر صرف العملة الوطنية في مواجهة العملات الأخرى، وانخفاض قوتها الشرائية.

قد يؤدي تخفيض العملة إلى تحميل المستثمر بعض الخسائر الاقتصادية، التي لم تكن في تقديره عند قيامه بممارسة نشاطه الاستثماري. ذلك أن انخفاض قيمة العملة الوطنية، ينعكس أثره على أثمان السلع المستوردة والمصدرة. فمثل هذا الانخفاض، يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع المستوردة، نتيجة لزيادة ما يدفع من العملة الوطنية في مقابلة أثمانها، وبالتالي انخفاض القدرة على الاستيراد للمستثمر. من جهة أخرى، يؤدي تخفيض قيمة العملة إلى انخفاض أسعار السلع المصدرة من الدولة في السوق الدولي؛ وهذا الأمر يؤدي بدور إلى تحميل المستثمر خسائر ونفقات مضافة، ولاسيما عندما يتطلب استمرار العمل في مشروعه الاقتصادي ضرورة استيراد بعض المواد أو الأدوات الضرورية للإنتاج.²

ويمارس التضخم تأثيراً سلباً وضاراً على ميزان المدفوعات الوطني؛ إذ أنه يؤدي إلى زيادة الواردات من السلع والخدمات. فالتضخم يتضمن في الواقع إيجاد قوة شرائية داخلية متزايدة، لا تواجهها زيادة كافية في الناتج الداخلي؛ فيتجه بسبب ذلك جزء من القوة الشرائية إلى الواردات السلعية. كما أنه يؤدي من جهة أخرى إلى تقليص الصادرات، طالما أنه يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج ومن ثم ارتفاع أسعار السلع والخدمات الوطنية. وحيث أن منتجات الدول النامية تخضع لظروف المنافسة في الأسواق العالمية التي تسوق فيها، فإن ذلك يؤدي إلى انكماش أسواق التصدير أمامها بسبب ارتفاع أسعارها؛ وهو ما يقلل من حصيلة هذه الدول من العملات الأجنبية، ويضعف بالتالي من قدرتها على استيراد الآلات والمعدات

1 دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي (المعوقات والضمانات القانونية)، الطبعة الأولى،

مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 2006، ص133.

2 يحيى ولد محمود ولد جدو، الاستثمار في البلدان النامية المعوقات وسبل التطوير _دراسة حالة

موريتانيا_، رسالة ماجستير، 2012، ص72.

اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية.¹

4- ضعف الأسواق المالية والقطاع المصرفي: تتسلم الأسواق المالية في الدول النامية عموماً بالتفكك، وهي أسواق لا تزال تهيمن عليها الأنشطة المالية التقليدية، وبالتالي فهي لم تقم بدور الوساطة اللازمة، لتحقيق وتيرة أسرع للاستثمار والنمو. كما أن القطاع المالي لم ينجح في تطوير القدرات المطلوبة لتحويل جزء كبير من المدخرات إلى استثمارات منتجة طويلة الأجل.²

أما القطاع المصرفي في الدول النامية فهو ضعيف وصغير الحجم، كما أن أجزاء من القطاعات الاقتصادية في هذه البلدان، خاصة الزراعية منها لا تستعمل النقد إلا بشكل يسير، ولا يزال الاستعمال النقدي للمصارف، كوسائل إقراض، أو كوسائل إدخار غير معروف على نطاق واسع.³

وبالرجوع إلى تاريخ ظهور المصارف في البلدان النامية، نجح أن أول ما ظهر منها هو المصارف التجارية، وكان هدفها الرئيسي تلبية احتياجات التجار، خاصة المستوردين والمصدرين. فقد اتجهت السياسات الائتمانية لهذه المصارف إلى تفضيل المعاملات التجارية، لأنها تصفي نفسها بنفسها، ولكون معدل تداولها كبيراً وعلى نطاق واسع. وبهذه الكيفية يمكن إلى حد معقول تأمين ضمان وسيولة أرباح العمليات التي تمارسها المصارف. ويلعب العنصر الشخصي غالباً دوراً هاماً، لأن أصحاب المصارف والتجار، غالباً ما يعودون إلى نفس المجموعة الصغيرة من الأشخاص، الذين كونوا ثروتهم بممارسة نفس الأعمال التقليدية. وهناك اعتبار هام بالنسبة للمصارف، وهو توفر الضمان. وبالنظر إلى أن العقارات والسلع تعتبر مضمونة نسبياً، فإنها تشكل نوعاً من الضمانات المستعملة في هذه البلدان. غير

1 يحيى ولد محمود ولد جدو، الاستثمار في البلدان النامية المعوقات وسبل التطوير _ دراسة حالة موريتانيا _ رسالة ماجستير، 2012، ص75.

2 زرقين سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية للدول النامية _ دراسة حالة الجزائر _ (1991-2006)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص50.

3 عبدالمنعم السيد علي، نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص401.

أن عنصر الربح والضمان يؤثران على عاملين آخرين من عوامل السياسة الائتمانية للمصارف هما: مدة استحقاق القرض ومعدل الفائدة المستوفاة عليه. ونظراً لقصر أمد استحقاق القروض قصيرة الأجل، فإمكان المصارف استيفاء أسعار فائدة عالية يمكن أن تتحملها الشركات المعروفة التي تعمل في الغالب في مجال التصدير والاستيراد.¹

ولمعالجة الخلل القائم في السياسات الائتمانية، عملت الدول النامية على إصلاح القطاع المصرفي، فسمحت بإقامة بنوك خاصة، وفتح رأس مال بعض البنوك الحكومية أمام القطاع الخاص. إلا أنه مازال يعاني من عيوب أهمها:²

- عدم نجاح عملية خصخصة البنوك في العديد من الدول النامية، نتيجة للفضائح التي هزت هذه القطاع.

- لا زالت البنوك العامة تهيمن على الأنظمة المصرفية.

- شيوع نوع من الثقافة البنكية لا يتماشى مع التحديات الراهنة. ومازالت هذه الثقافة تدفع بالبنوك إلى عدم تقبلها للمخاطرة، والتوجه أكثر إلى إقراض مختلف المشاريع الاستثمارية.

المبحث الثاني

المعوقات الإدارية والقانونية

تعاني معظم الدول العربية عدم اكتمال الإطار التشريعي المنظم لقطاع الأعمال، ويترافق ذلك مع قصور كبير في تطبيق القوانين الموجود أو تضاربها مما يؤدي إلى تعطيلها، وتزداد حدة هذه المشكلات في ظل التطورات الدولية المتسارعة التي تفرض تعديل القوانين الوطنية وتكييفها مع متطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي وكذلك مع متطلبات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. وتبرز في هذا المجال

1 زرقين سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية للدول النامية دراسة حالة الجزائر_ (1991-2006)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص50.

2 عبدالمنعم السيد علي، نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص408.

أهمية خاصة لقوانين حماية الملكية الفكرية ومكافحة عمليات القرصنة وتزييف الماركات التجارية. ومن القضايا الرئيسية التي تواجه معظم الدول العربية دعم حرية القضاء وتعزيز استقلاله عن الجهاز التنفيذي والضغط السياسية والرفع من سرعته في الفصل في المنازعات التجارية.¹

أيضا بشأن المعوقات الإدارية، فعلى الرغم من التوصيات العديدة لتبسيط الإجراءات الإدارية في المصالح العامة، إلا أنها لم تنفذ حتى الآن بصورة عكست انطباعاً سيئاً لدى المستثمرين، مما قلل من فرص جذب استثمارات جديدة.

كما لخصت من جهتها الشركة العربية لضمان الاستثمار من خلال تجربتها أهم معوقات الاستثمار في البلاد العربية في صعوبة الإجراءات الإدارية، وتدني مستوى دراسات الجدوى الاقتصادية، وعدم استقرار النظم القانونية التي تحكم عمليات الاستثمار، والافتقار إلى البنية الأساسية، ووجود بؤر خلل في السياسات النقدية وهيكل تمويل المشاريع والتسويق، والتساهل في التطبيق المواصفات القياسية والافتقار لآليات تمويل جديدة.²

ومن أهم العوائق الإدارية والقانونية ما يلي:-

1- الفساد الإداري والبيروقراطية: يشكل تعقيد الإجراءات التنظيمية والبيروقراطية الإدارية من جهة والفساد من جهة أخرى مشكلة كبيرة لقطاع الأعمال في مختلف الدول العربية. وعلى الرغم من الجهود التي تبذلها مختلف الدول العربية لمكافحة الفساد والتي شملت وضع قوانين خاصة لذلك، وكذلك تنامي دور السلطات التشريعية وهيئات المجتمع المدني والإعلام في هذا المجال، فإن الفساد والمحسوبية لا تزال من أبرز معوقات تطوير بيئة الأعمال وجذب الاستثمارات الأجنبية. ويشجع على الفساد في كثير من الدول ضعف رواتب الموظفين الحكوميين وعدم الجدية في تنفيذ القوانين وملاحقة ذوي النفوذ.³

1 شعور حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة ماجستير، 2008، ص77.

2 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد1، الكويت، 2006، ص3.

3 شعوري حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة ماجستير، 2008، ص78.

إن الفساد الإداري هو سوء استخدام المنصب أو السلطة لأغراض شخصية ويكون ذلك بابتزاز المتعاملين أو الحصول على رشوة، فيعتبر قيام الموظف أو المسؤول بتطبيق خدمة قانونية مكلف بأدائها مقابل الحصول على رشوة فساداً. وكذلك تعتبر الحالة المعاكسة عند تقديم خدمة يمنعها القانون كتسريب المعلومات السرية وتقديم تراخيص غير مسموح بها قانوناً.¹

2- غياب وضعف البنية التحتية: تشمل البنية التحتية المادية والاجتماعية لدولة ما، الطرقات والموانئ والاتصالات، إضافة إلى التعليم والصحة والتكوين. ولتعزيز هذه الخدمات الأساسية فائدة مزدوجة في تحسين معيشة الفقراء، وتمكين نمو الشركات وتوسعها. إذ تؤدي الطرقات ذات النوعية الرديئة إلى منع المنتجين الصغار من دخول الأسواق الإقليمية، وإلى إثقالمهم بعبء مشاكل النقص في المدخلات الأساسية. أما البنية التحتية التي تتم صيانتها بشكل جيد فمن شأنها تعزيز التجارة عبر تسريع عملية نقل السلع والمواد الخام، وتأمين استدامة الإنتاج والاتصالات في الوقت المناسب.²

ونظراً للدور الهام الذي تلعبه البنية التحتية لتشجيع الاستثمار المحلي وجذب الاستثمار الأجنبي بذلت العديد من الدول النامية_ خصوصاً تلك التي تتمتع بدخل مرتفع_ جهوداً معتبرة في توفيرها، فأنشأت شبكات طرق واسعة ومتطورة ووسائل اتصالات حديثة. وعملت بعضها على خصخصة قطاع الاتصالات، والسماح للأجانب بالتملك، ووفرت خدمات صحية متطورة من خلال المستشفيات والمراكز الطبية. وعملت أيضاً على تطوير النظم التعليمية، كما عملت على مد شبكات المياه والكهرباء. إلا أن أغلب الدول النامية ذات الدخل المنخفض مازالت تعاني من نقص كبير في البنية التحتية وهو ما يمثل عائقاً للإستثمار في هذه الدول. كما تشير الإحصائيات إلى أن البلدان النامية تستثمر نسباً قليلة من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً في البنية التحتية تقدر بحوالي 4%، باستثناء اقتصاديات

1 بلوج بولعيد، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، 2005، ص82.

2 مولاي الخضر عبدالرازق، دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية، مجلة الباحث، العدد7، الجزائر، 2010، ص143.

جنوب شرق آسيا ذات الأداء المرتفع التي تستثمر ما بين 6% و8% من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً.¹

3- قوانين الاستثمار: يعتبر إيجاد البيئة القانونية الملائمة للاستثمار الخاصة، مكوناً أساسياً في دعم بيئة الأعمال، وقد قامت غالبية الدول العربية خلال العقدين الماضيين بوضع قوانين خاصة لتشجيع الاستثمار الخاص الأجنبي والمحلي، تضمنت العديد من المزايا والإعفاءات والضمانات، كما نصت على فتح المجال أمام الاستثمارات الخاصة المباشرة في قطاعات كانت تقليدياً حكراً على القطاع العام. لكن مع ذلك لازال هناك العديد من المشكلات أهمها عدم وضوح هذه القوانين وعدم ثباتها، وكذلك عدم تنفيذها بشكل دقيق أو وجود قوانين سارية المفعول تتناقض معها، حيث يتم عادة تفسير هذه القوانين أو الفصل في النزاعات الناشئة عنها في غير صالح المستثمر. ومن المشكلات أيضاً عدم قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المنصوص عليها في قوانين الاستثمار، مثال ذلك حرية تحويل الأرباح، إذ لا تتوافر العملة الصعبة في كثير من الأحيان لدى البنك المركزي مما يؤدي إلى تعطيل التحويلات لفترات طويلة وتحميل المستثمر خسائر لا تعوض، أو يضطر إلى اللجوء إلى السوق السوداء، وتعاني بيئة الاستثمار في بعض الدول العربية التمييز بين المستثمر المحلي والأجنبي في مجالات عديدة، أهمها منع المستثمر الأجنبي من الاستثمار في قطاعات عديدة ومنعه من تملك المشروعات كاملاً في مجالات أخرى وفرض مشاركة المستثمر المحلي بنسبة لا تقل عن 50%.

4- تشوهات النظام الضريبي: أصبح حق الدولة ذات السيادة ثابتاً على المستوى الدولي في تشريع القواعد الضريبية التي تتعامل بها مع الأجانب المقيمين بإقليمها، ويتضح ذلك من خلال ما أقرته اللجنة القانونية الاستثمارية

1 زرقين سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية للدول النامية _دراسة حالة الجزائر_ (1991-2006)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص42.
2 شعور حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة ماجستير، 2008، ص77.

لدول آسيا وإفريقيا في دورتها الرابعة سنة 1961¹، بأن مسؤولية الأجنبي عن دفع الضرائب والرسوم تقوم طبقاً لما تنص عليه القوانين واللوائح في الدولة، ويتجسد هذا الحق من خلال فرض سلطتها في تحديد المبالغ الواجب أدائها والأغراض التي تصرف فيها هذه المبالغ.

ولما كانت السياسات الضريبية في الدول النامية بصفة عامة من أهم السياسات المالية لما لها من دور في توجيه الاقتصاد الوطني والمساهمة في تمويل المشاريع الاقتصادية والاجتماعية وأداة هامة في تفعيل المناخ الاستثماري وتشجيع المستثمرين الأجانب، إلا أنها قد تكون في بعض الوقت عائقاً أمام تدفق المال الأجنبي وسبباً في تخوف المستثمر الأجنبي من استثمار أمواله في هذه الدول وقد يرجع ذلك إلى عدة أسباب أهمها²:-

- الازدواج الضريبي: يعتبر الازدواج الضريبي وما ينتج عنه من آثار تعيق المستثمر الأجنبي ورأس ماله الوافد إلى الدول النامية من أبرز الظواهر الاقتصادية الحديثة التي أثارت الكثير من المناقشات بين رجال الاقتصاد والمال والقانون، ويمكن تعريفه عموماً بأنه فرض الضريبة نفسها لأكثر من مرة على المكلف بها وعن الوعاء أو المال نفسه الخاضع للضريبة وفي المدة الزمنية ذاتها.³

يمثل الازدواج الضريبي عقبة أمام استقطاب رأس المال الأجنبي؛ بل إنه يمثل عقبه في وجه التجارة الدولية عموماً. ذلك أنه يؤدي إلى تراكم الضرائب على الدخل أو المال نفسه، من خلال تعدد الضريبة المفروضة عليه، وهو ما يؤدي إلى تقليص العوائد، التي كان المستثمر الأجنبي يأمل في تحقيقها من وراء نشاطه الاستثماري. ومن ثم فإن هذا الازدواج في الضريبة يمثل عائقاً كبيراً أمام انسياب رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول المختلفة بما فيها الدول النامية. وهو ما دفع

1 عصام الدين بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية، الخاصة في الدول الآخذة في النمو، رسالة دكتوراة، عين شمس، 1972، ص 65.

2 عصام الدين بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية، الخاصة في الدول الآخذة في النمو، رسالة دكتوراة، عين شمس، 1972، ص 115.

3 سالم الشوابكة، الازدواج الضريبي في الضرائب على الدخل وطرائق تجنبه مع دراسة تطبيقية مقارنة، مقال منشور على موقع <http://www.damasuniv.snern.net>

هذه الأخيرة إلى الدخول في اتفاقيات لمنع الازدواج الضريبي سبباً إلى تعزيز
جاذبيتها الاستثمارية.¹

- التمييز في فرض الضريبة لصالح المستثمر المحلي: يقصد بالتمييز في
فرض الضرائب هو قيام الدولة أو السلطة المختصة بفرض ضرائب عامة وموحدة
على الأجانب المتساوين في المراكز بقدر يفوق تلك المفروضة على المواطنين
دون أن يشكل ذلك خرقاً لقواعد القانون الدولي.²

يعتبر التمييز في فرض الضرائب، معيقاً لتدفق الاستثمار الأجنبي إلى الدول
المستقبلية لرأس المال، والتي تتضمن تشريعاتها الضريبية مثل هذا التمييز. وذلك
بسبب الخشية من تحمل أعباء مالية كبيرة قد تترتب عن تلك الضرائب. وليست
الضرائب التمييزية وحدها هي التي تشكل عائقاً في سبيل جذب رؤوس الأموال
الأجنبية، بل إن الضرائب التصاعدية التي تفرض على أرباح المشروعات عموماً،
تؤدي إلى إغراض المنتجين عن زيادة إنتاجهم، حتى لا تخضع هذه الزيادة لضريبة
تصاعدية مرتفعة، تؤدي إلى خفض أرباحهم. بل قد تؤدي تلك الضرائب في الأمد
الطويل إلى خروج بعض المشروعات الجديدة من إطار النشاط الاقتصادي الذي
تزاوله، أو تحويلها إلى فروع إنتاجية أخرى، تكون الضرائب المفروضة عليها أقل
وطأة. فضلاً عن أنها قد تمنع المشروعات الجديدة من الولوج إلى هذا الميدان
الاقتصادي. هذا ولا بد من التنويه إلى أن هذه الآثار السلبية نفسها قد تترتب على
فرض الضرائب غير المباشرة، وعلى وجه الخصوص تلك التي تؤدي إلى رفع أثمان
المنتجات، ومن ثم تخفيض الاستهلاك، وانكماش السوق المحلي أمام تلك
المنتجات. ولهذا فإن القوانين الضريبية، يمكن أن تكون أداة مهمة لتوجه
الاستثمارات المحلية أو الأجنبية، في ضوء متطلبات التنمية الاقتصادية
والاجتماعية التي تهدف الدولة إلى تحقيقها. فيمكن مثلاً للدولة أن تخفض أو
تعفي من الضريبة الاستثمارات التي تريد تشجيعها. كما يمكنها فرض ضريبة عالية

1 يحيى ولد محمود ولد جدو، الاستثمار في البلدان النامية المعوقات وسبل التطوير _دراسة حالة
موريتانيا_، رسالة ماجستير، 2012، ص78.

22 عصام الدين بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية، الخاصة في الدول الآخذة في
النمو، رسالة دكتوراة، عين شمس، 1972، ص 121.

على الاستثمارات غير المرغوبة، أو تلك التي ترغب في تقليصها. ومن هنا ندرك أهمية النظام الضريبي المستقر كمحفز للاستثمار، وهو ما تفتقده العديد من الدول النامية، حيث تعاني أنظمتها الضريبية من تشوهات كبيرة.¹

المبحث الثالث

المعوقات السياسية

من أهم المعوقات التي تقف في وجه تدفق الاستثمارات خاصة الأجنبية منها، تلك ذات الصلة بالموقف السياسي الرسمي الرفض أو غير الراجب في هذا النوع من الاستثمارات. وهو موقف أغلب الدول النامية عقب الاستقلال والتحرر من الاحتلال، إذ كان ينظر إلى كل ما هو أجنبي على أنه أحد أشكال الاحتلال، وتم التعبير عن ذلك من طرف نظام الحكم القائم بتأميم جميع النشاطات الاقتصادية وبسط سيطرة القطاع العام عليها وتهميش القطاع الخاص. كما أن تبني النظام الاشتراكي في الجانب الاقتصادي يعني ضمناً أن حظوظ الاستثمار الخاص ضعيفة.

إن هذا الموقف من حيث المبدأ لم تنفرد به الدول النامية بمفردها، بل تنظر الدول إلى كل ما هو أجنبي بعين الحذر والريبة، حتى الدول المتقدمة منها، فهذا المجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي يبدي تخوفه من سيطرة الأجانب على الاقتصاد الفرنسي ويوصي في أحد قراراته لسنة 1981 " . . . بضرورة وضع بعض الإجراءات الموجهة إلى تدعيم المبادرات الفرنسية لتجنب خسارة استقلال الاقتصاد الوطني، وحل مشاكل المؤسسات الفرنسية التي غالباً ما تشتري هذه الأخيرة من طرف الأجانب، خصوصاً عن وفاة أو تقاعد مؤسسيها".²

فالاستقرار السياسي والأمني يؤدي دوراً بالغ الأهمية في تحسين مناخ الاستثمار وتنامي الاستثمارات الوطنية والأجنبية، وهو بذلك شرط مسبق، إذ لا يمكن بأي حال من الأحوال تصور مناخ استثماري ملائم بدونهما، فقد شهدت

1 يحيى ولد محمود ولد جدو، الاستثمار في البلدان النامية المعوقات وسبل التطوير _دراسة حالة موريتانيا_، رسالة ماجستير، 2012، ص78.

2 Gide Loyette nouel, Les relations financières avec l'étranger, 2eme édition, juridiction joly, paris, 1984, p 55 .

الدول النامية خلال السنوات حرجة سياسياً وأمنياً، أقل التدفقات الاستثمارية الأجنبية مقارنة مع الدول النامية الأكثر استقراراً وأمناً.

1- عدم الاستقرار السياسي: ورد في إحدى دراسات البنك الدولي، التي شملت (400) شركة من (21) دولة متقدمة، والتي تمحورت حول دراسة العوامل التي يأخذها المستثمرون في الحسبان، في اتخاذ القرارات الاستثمارية في البلدان النامية: أن 61% من هؤلاء يعتبرون أن المخاطر النابعة من أسباب سياسية، تلعب دوراً هاماً في قرارات الاستثمار في هذه البلدان.¹

فالاستقرار السياسي يؤثر على حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي، من خلال تأثيره السلبي على الاستقرار في مصادر التزويد بمستلزمات الإنتاج، وما يترتب على ذلك من ارتفاع في التكاليف وضعف الثقة في استقرار نظم الحوافز. فعلى سبيل المثال فكرت شركة (carnation)، في إقامة مصنع لتعليب الألبان في إحدى الدول النامية، وأوضحت نتيجة الدراسة التي قامت بها الشركة، احتمال حدوث تغيير نظام الحكم، وبعد فترة قصيرة حدثت اضطرابات سياسية نجم عنها تغيير نظام الحكم في هذه الدولة؛ مما أدى إلى عدول الشركة عن قرارها بالاستثمار. ومن مظاهر عدم الاستقرار السياسي التغير المستمر في الحكومات حتى وإن كان بشكل ديمقراطي، والاضطرابات الداخلية المسلحة والتي يعتبرها المستثمرون مقدمة للتغيير السياسي.²

فإذا كان عدم الاستقرار السياسي هو السائد، فإن النتيجة العامة هي انعدام أو ضعف الاستثمار في الاقتصاد المحلي، وتوجه الثروات الشخصية إلى البنوك الأجنبية، أو الانغماس في الاستهلاك المظهري.³ وتكون الأضرار أكثر جساماً إذا

1 أحمد زكريا صيام، آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة (

الأردن كنموذج)، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد3، 2005، ص93.

2 محمد عبدالعزیز عبدالله محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، الأردن، 2005، ص70.

3 محدث القرشي، التنمية الاقتصادية (نظريات وسياسات وموضوعات)، الطبعة الأولى، الأردن، 2007، ص157.

ما تعلق الأمر بالبلدان النامية، والتي تعاني أصلاً من هشاشة اقتصادياتها.¹

2- السياسة العامة للدولة: تؤدي الدولة دوراً حاسماً في تهيئة بيئة ملائمة للأعمال من خلال السياسات العامة والتنظيم والرقابة، حيث تؤثر هذه السياسات، بشكل مباشر على المحددات الأخرى لمناخ الاستثمار. وتشكل السياسة الضريبية أحد أهم المعوقات، وبخاصة أنها تستخدم كأداة للتحصيل الضريبي وزيادة العائدات المالية الحكومية، وليس كأداة للمساعدة في إعادة توزيع الثروة وتخصيص الموارد وتحسين مناخ الاستثمار، الأمر الذي يجعل أثرها سلبياً. كما تعاني الدول العربية عموماً عدم ملائمة الهيكل الضريبي الذي تعدد أنواعه وتتضارب فيما بينها أحياناً مما يؤدي إلى الازدواج الضريبي، وينطبق ذلك إلى حد بعيد على التعريفات الجمركية حيث لا تزال العديد من دول المنطقة تضع تعريفات جمركية مترفعة مما يؤدي إلى تقليل فرصة الإنتاج المحلي في المنافسة محلياً ودولياً. وترتكز الدراسات المشار إليها على ضرورة مبادرة الحكومات العربية لإصلاح قطاع الخدمات وتخفيف القيود والضوابط من خلال إزالة المعوقات وتعزيز المنافسة. وإعادة هيكلة التنظيم من خلال إيجاد بيئة قانونية متطورة تشجع على إقامة مؤسسات تنظيمية متخصصة ومستقلة، فقطاع الخدمات الذي تسيطر عليه الدولة يتسم بمحدودية الاتجار بالخدمات وعدم الكفاءة. وتربط هذه الدراسات بين إصلاح قطاع الخدمات والخصخصة والتعليمات والقوانين التي تشجع المنافسة وتدعم دور القطاع الخاص في القطاع الاقتصادي.²

كلية الحقوق جامعة القاهرة

1 زرقين سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية للدول النامية _دراسة حالة الجزائر_ (1991-2006)، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008، ص43.
2 شعوري حبيبة، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ومحددات التنمية المستدامة، رسالة ماجستير، 2008، ص77.

الفصل الرابع

ضمانات الاستثمار الأجنبي المباشر

أصبحت عمليات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر سياسة تعتمد عليها الكثير من الدول سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، حتى انخفضت القيود على الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير في الكثير من الدول.

وحيث أن رأس المال يميل أينما وجد مناخ اقتصادي وسياسي وقانوني ملائم لاستثماره، فقد اتجهت العديد من الدول للسعي نحو تطوير الاستثمار فيها وتحسين مناخه، بهدف استقطاب المزيد من رؤوس الأموال، فمنحت الضمانات والمزايا للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ولم يقتصر الأمر فقط على قيام الدولة المضيفة بتقديم الضمانات والمزايا بل أن الحكومات الأم للشركات المتعددة الجنسيات أصبحت تمنح الكثير من أنواع الحوافز والتسهيلات لتشجيع شركاتها الوطنية لغزو الأسواق الأجنبية.

وبخصوص الحوافز المقدمة من حكومات الدول النامية المضيفة، يجدر الذكر أنه من الخطأ القول أن التعدد والتنوع في الحوافز والتسهيلات والامتيازات المتاحة للمستثمرين يؤدي بالضرورة إلى زيادة حجم الاستثمارات الأجنبية أو رفع جاذبية الدول المضيفة كمكان للاستثمار الأجنبي، ففي بعض الحالات قد نجد إحدى الدول المضيفة تقدم أنواع كثيرة من التسهيلات والامتيازات والضمانات، بالرغم من هذا نجد أن حجم الاستثمار الأجنبي فيها محدوداً للغاية.¹

مفهوم الضمانات: هو تقديم الوسائل الكفيلة بتحقيق أمان قانوني لمن تقدم له لكي يقدم على العمل وهو ضامن لنتائجه، كذلك لكي يتمتع المستثمر بجميع الضمانات والمزايا والتسهيلات بغض النظر عن جنسيته التي قررها القانون.²

وهناك رأي آخر حول مفهوم الضمانات والمزايا هو أن فكرة الضمانات

1 عبدالسلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، ص 59.

2 م(10) قانون الاستثمار العراقي رقم (13) 2006.

والمزايا تعبيراً عن وظيفة اقتصادية أكثر منها تعبيراً عن نظام قانوني محدد¹، وفي مجال الاستثمار لابد من حماية الاستثمارات من المخاطر غير التجارية التي قد تتعرض لها وذلك عبر وسائل تؤمن لها الحماية من المخاطر أياً كانت هذه الوسائل موضوعية جزائية.²

المبحث الأول

اتجاهات الدول نحو الاستثمار الأجنبي المباشر

تختلف الدول في مواقفها نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد بدأت منذ منتصف الثمانينيات في تقديم الضمانات والمزايا المختلفة، وقد زادت المنافسة بين الدول تجاه استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وأصبح المستثمر _المتمثل في الشركات متعددة الجنسيات_ أكثر تركيزاً باتجاه أهداف الاستثمار والتكيف مع التفاعلات الدولية، ولهذا أخذت الدول تضع البدائل لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تقف وراءها العديد من الأهداف المختلفة، وبدأت الدول تنظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر كهدف في ذاته لما يكفله من نقل التكنولوجيا الحديثة وتطوير للبنية الأساسية.

إن ضمانات ومزايا الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف من دولة إلى أخرى حسب حاجة الدولة إلى الاستثمارات، ومن ثم ينعكس هذا الاختلاف على الاتجاه الذي تتبناه الدولة في تحديد موقفها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تنقسم إلى ثلاث اتجاهات:-

- الاتجاه التشجيعي: حيث يمنح المستثمر الأجنبي ضمانات تفوق تلك الممنوحة لنظيره الوطني، حيث يتم إعفاءه من بعض القيود القانونية المطبقة في الدولة والتي تنطبق على نظيره الوطني.

وقد يتم استبعاد تطبيق القانون الداخلي على المستثمر الأجنبي وذلك بأن

- 1 د. نبيل إبراهيم سعد، الضمانات غير المسماة في القانون الخاص، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص14.
- 2 د. هاشم علي صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار، دار المطبوعات، الإسكندرية، 2003، ص15.

تحدد الدولة منطقة جغرافية توقف فيها تطبيق تشريعاتها مثل المناطق الحرة.¹

- الاتجاه المقيد: وفقاً لهذا الاتجاه يتم فرض التزامات وواجبات على المستثمر الأجنبي دون أن يقابلها ضمانات أو معاملة خاصة تجعله في مركز أفضل من نظيره الوطني، حيث تفرض الدولة الكثير من القيود القانونية التي تعتبر عائقاً أمام تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- الاتجاه التوفيقى: يقوم هذا الاتجاه على سياسة انتقائية رقابية مقترنة بحوافز وتهتم الدولة التي تأخذ بهذا الاتجاه بوضع قيود على الاستثمارات الأجنبية وفقاً لمعايير محددة فإذا صرح له بالاستثمار فإنه يكون محلاً لضمانات ومزايا.²

أنواع الضمانات:

أشارت دراسة قامت بها ندوة الأمم المتحدة³ CnuCED إلى أنه بالرغم من أن الحوافز لا تحتل مكانة عالية بين المحددات التي أوردتها العديد من النظريات والبحوث التطبيقية الخاصة بالمحفزات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر وأن أثر حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر على الاختيارات الموقعية بين الدول يكاد يكون في الهامش أو محسوساً. وتؤكد بيانات المسوحات الإحصائية محدودية الدور الذي تلعبه الحوافز مقارنة بالمتغيرات الأخرى في قرارات المستثمرين ففي مسح شمل 247 مستثمراً أجنبياً من الولايات المتحدة الأمريكية سجل منهم 10% فقط الحوافز المالية كشرط للاستثمار الأجنبي وفي المقابل كانت إمكانية تغيير العملة 57% وعدم الاستقرار السياسي 39% ومحدودية السوق أو مصدر الإمداد 26% عوامل أكثر أهمية في التحديد السلبي لقرارات الاستثمار.

لكن الدراسة أكدت على أنه عندما يكون العديد من المحددات الأساسية (حجم السوق ونموه والنظم السياسية والقانونية. . . إلخ) متشابهة بين المواقع

1 د. دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006، ص145.

2 المرجع نفسه، ص 146.

3 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد111، الكويت، 1997، ص6.

البديلة للإستثمار. فتصبح الحوافز ذات أثر أكبر إضافة إلى أهمية الحوافز في توجيه الإستثمارات إلى مناطق محددة داخل الدولة أو قطاعات معينة، وأكدت الدراسة على اختلاف استجابة الإستثمارات وكذلك المستثمرين من حافز إلى آخر إذ بينت الدراسات التي تناولت تحليل أفضليات الحوافز حسب نوع المستثمر حيث أن المستثمرين ذوي التوجه التصديري يبحثون عن عمل رخيص أو حوافز مالية ذات قيمة بما فيها الإعفاءات الضريبية المؤقتة وإلغاء أو تخفيض الرسوم والاهلاك المتسارع، في حين أن المستثمرين الذين يسعون لتطوير السوق يجذبون حماية السوق وكذلك الحال بالنسبة للمستثمرين الأجانب في المشاريع التي ابتدأتها الحكومة.

وتختلف الضمانات المقدمة لجذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة وتتنوع ما بين ضمانات قانونية واقتصادية بعضها محلي وآخر دولي، و ضمانات تكفل سرعة إنجاز الأعمال الإدارية ومحاربة البيروقراطية والفساد الإداري، وأخرى تكفل تسوية المنازعات بسرعة تتلائم مع طبيعة الأعمال التجارية.

المبحث الثاني

الضمانات التشريعية والإقتصادية

من العوامل التي تساعد على جاذبية المناخ الإستثماري، وجود تشريعات مشجعة للإستثمار سواء كان محلياً أو أجنبياً. وهو ما دفع العديد من البلدان النامية إلى إحداث تغييرات في نظمها الإستثمارية، حتى تكفل عدم التمييز بين المستثمر المحلي والأجنبي، والاعتراف لهذا الأخير بإمكانية تحويل أمواله وأرباحه للخارج، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال:¹

- تقليل احتمالات المخاطر، وبث الثقة في العلاقات الإستثمارية، فلا ينبغي أن تكون تشريعات الإستثمار عرضة للتغيير من وقت لآخر دون ضرورة، مما يؤدي إلى عدم ثبات توقعات المستثمر وحساباته.

1 سامية دحماني، تقييم مناخ الإستثمار ودوره في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير، الجزائر، 2001، ص152.

- إصلاح النظام القانوني والقضاء على الفساد، وإقامة الأطر التشريعية والإدارية لحماية الاستثمار.

وهناك جانب آخر تجب مراعاته وهو العمل على تفادي الازدواج الضريبي، وذلك بعقد الاتفاقيات اللازمة لذلك. وقد لوحظ في السنوات الأخيرة، اهتمام الدول بإحداث تغييرات في تشريعات الاستثمار، وعقد اتفاقيات تشجيع الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي.

1- حظر نزع الملكية: نتيجة لاعتراف القانون الدولي لكل دولة ذات سيادة بالحرية الكاملة في تنظيم ملكية وحيازة الأموال بصفة عامة داخل إقليمها وكذا بحقها في نزع ملكية الأجانب مهما كانت طبيعتها دون أن تقرر مسؤولية هذه الدولة عن هذا العمل، إلا أن هذا الحق ليس مطلقاً كما يتراءى للبعض، فهو حق مقيد بشروط معينة ومقررة وفقاً لما جرى به العمل الدولي¹، الذي قيد حق الدولة في أخذ الملكية الخاصة للمال الأجنبي بقيود وشروط محددة عموماً وهي:

- أن يكون نزع الملكية لمقتضيات المصلحة العامة: من المقرر والمصادق عليه تقريباً كإجماع لدى فقهاء القانون الدولي أنه لا يجوز أن يحرم الإنسان من ملكيته إلا إذا تطلبت ذلك المنفعة العامة، وقد سرى هذا المبدأ من ميدان القانون الداخلي إلى ميدان القانون الدولي وأصبح عرفاً دولياً²، ذلك أن إقرار مثل هذا المبدأ يعد باعاً ومساعداً على تبديد مخاوف وشكوك المستثمر الأجنبي بخصوص خطر نزع الملكية³ الذي يواجهه وهو بصدد استثمار أمواله.

- 1 فقد أعلنت الجمعية العامة للأمم المتحدة في قرارها رقم (1803) الصادر سنة 1962 الخاص بالسيادة الدائمة على الموارد الطبيعية بأن: التأميم أو نزع الملكية أو الاستيلاء يجب إرجاعه لأسباب تتعلق بالمنفعة العامة أو الأمن العام أو المصلحة الوطنية المعترف بتغليبها على المصالح الخاصة أو الفردية المحضة، الوطنية أو الأجنبية، ويجب في مثل هذه الحالات أن يدفع للمالك تعويض مناسب طبقاً للقواعد النافذة في الدولة المتخذة لهذه الإجراءات وطبقاً للقانون الدولي. د عصام الدين بسيم، النظم القانونية للاستثمارات الأجنبية، ص261.
- 2 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للاستثمارات في إطار اتفاقية استثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص222.
- 3 د عبدالحكيم مصطفى عبدالرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، مكتبة النصر، جامعة القاهرة، ص178.

ورغم اتحاد الفقه الدولي والقوانين الداخلية_معظمها_ في الاتفاق على ضرورة توافر شرط المصلحة العامة لإضفاء صفة الشرعية على إجراء نزع الملكية، إلا أن الملفت للنظر والانتباه أنه لم يرد أي تعريف أو تحديد لمعنى المصلحة العامة ضمن هاذين المصدرين القانونيين "الدولي والداخلي" يمكن من خلاله تحديد معايير وأسس التمييز بين حالة المصلحة العامة وغيرها من الحالات التي لا تعد مصلحة عامة، ذلك أن البعض يرى أن إجراء نزع الملكية قد يكون بقصد تحقيق هدف عام، إلا أن هذا الرأي انتقد واستبعد على أساس أن الهدف العام يمنح اتساعاً لحرية الدولة المضيفة في اتخاذ الإجراءات وإصدار التشريعات اللازمة لتحقيق أهدافها الإنمائية، ويعبر في ذات الوقت مصطلح الهدف العام عن الآثار الجانبية للإجراء النازع للملكية، في حين أن مصطلح المنفعة العامة فهو بحسبهم يعبر عن المضمون الحقيقي للتصرف.¹

ونظراً لعدم وضع حدود موضوعية لهذا القيد حتى يمكن من خلالها الحكم على أن تصرف الدولة يحقق مصلحة عامة أم لا، اتجه العمل الدولي على ترك مسألة تقدير توافر المصلحة العامة من عدمها إلى المعنية اعتماداً وإقراراً لمبدأ السيادة الإقليمية الذي يخول للدولة المؤممة أن تكون هي الحكم الوحيد على تصرفاتها.²

- أن يتم نزع الملكية دون تمييز: استقر معظم الفقه والشرح أن قواعد القانون الدولي التي أقرت للدول ذات السيادة حقها في تنظيم ملكية الأجانب للأموال وحيازتها واستثمارها في القطاعات الاقتصادية المختلفة داخل إقليمها، هي نفس القواعد القانونية التي فرضت على هذه الدولة عند مباشرتها لإجراءات نزع الملكية بكافة صورها أن تحترم مبدأ المساواة وعدم التمييز بين الأجانب والمواطنين.³

1 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للاستثمارات في إطار اتفاقية استثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص223.

2 د على حسين ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق القاهرة، 1998، ص129.

3 د هشام صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص49.

وعلى هذا الأساس يمكن تعريف التمييز في مجال الملكية بأنه أخذ ملكية المستثمر الأجنبي دون القيام بنفس الإجراء على الوطنيين أو المستثمرين الأجانب الذين يحملون جنسيات أخرى.¹

- أن يقترن نزع الملكية بدفع تعويض: إن نجاح الدول الاشتراكية في إلغاء الملكية الخاصة ونقل ملكية وسائل الإنتاج إلى الدولة دون تعويض، كان بداية في إثارة الخلافات الفقهية والقانونية حول إلزامية شرط التعويض المقترن بنزع الملكية أو المصادرة أو التأميم وغيرها من الإجراءات السالبة للملكية لاسيما بعد أن استقر القانون الدولي العرقي على مبدأ دفع تعويض عن إجراء نزع الملكية، هذا المبدأ الذي أصبح محل شك وجدال بين أصحاب الفكر الاشتراكي الذين يعارضون شرط التعويض المقرون بإجراء التأميم أو نزع الملكية ما دامت الإجراءات المتبعة في ذلك غير مخالفة للقانون، ويعتبرون أن التأميم وإلغاء الملكية الخاصة تعتبر إجراءات داخلية تختص الدولة بها ولا تثير منازعة دولية، في حين أقر أصحاب الفكر الرأسمالي إلى أن الالتزام بالتعويض هو التزام تحكمه قواعد القانون الدولي وأن السبب الذي يثير النزاع الدولي ليس إجراءات التأميم أو نزع الملكية الخاصة ذاتها وإنما الامتناع عن التعويض هو من يثيرها.²

وقد ذهب معظم الفقه إلى أن المصادرة التي تتنافى مع المبادئ الدولية العامة إنما تمثل في الواقع مصادرة غير مشروعة، ومثال ذلك أن تتخذ الدولة قراراً بمصادرة أموال شركة معينة نتيجة لقيام بعض الشركاء أو المساهمين بارتكاب تصرفات مخالفة للقانون، دون أن تكون هناك تفرقة بين الشركاء الذين ارتكبوا التصرف غير المشروع عن غيرهم الذين لا صلة لهم بمثل تلك التصرفات، وعليه فإن القيام بمصادرة أموال الشركاء الذين لا علاقة لهم بالعمل المخالف للقانون

1 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للاستثمارات في إطار اتفاقية استثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص226.

2 د حسن عطية الله، سيادة الدول النامية على موارد الأرض الطبيعية، رسالة دكتوراة، جامعة القاهرة، 1978، ص192.

تعتبر مصادرة مخالفة للقواعد المستقرة في القانون الدولي¹، مما يعني أنه إذا تعرض المستثمر الأجنبي لمصادرة أمواله بمثل الإجراءات المذكورة أعلاه وغيرها من إجراءات المصادرة التي تتنافى مع المبادئ الدولية "مصادرة غير مشروعة" دون تمكينه من تعويض لهذا التصرف الذي يتنافى مع الأصول المتعارف عليها دولياً، على أن الأمر يختلف في حالة ما إذا كان خرق القانون من طرف المستثمر الأجنبي فإنه في هذه الحالة تستعمل الدولة حقها في اتخاذ إجراء المصادرة المقابل لمخالفة القانون دون أداء أي تعويض وهي الحالة الغالبة عموماً في الدول المضيفة للإستثمار الأجنبي.

أما بالنسبة لإجراء التأميم ونزع الملكية للمنفعة العامة فإن الفقه والقضاء استقر الرأي والإجماع عندهم على التزام الدولة التي تقوم بأحد الإجراءين على أملاك المستثمرين الأجانب وأموالهم بأداء تعويض مقابل لهذا الإجراء السالب للملكية تأسيساً على أنه حق مقرر في قواعد القانون العام والقانون الدولي، وهو إلتزام نابع من إلتزامها بالقانون الدولي العام والاتفاقي ومن إلتزامها بمبدأ الشرعية للقانون والدستور وقوانينها الداخلية.²

2- التخفيف من العبء الضريبي: أصبح من المسلم به في القانون الدولي أن لكل دولة ذات سيادة الحق في فرض ما تشاء من ضرائب ورسوم على الأشخاص والأموال الموجودة داخل إقليمها مهما كانت طبيعة هذه الأموال وطالما لا يوجد إلتزام على الدولة يحد من حقها في هذا الشأن.

وعلى الرغم من أن الصورة الظاهرة لهذا الحق السيادي للدولة توحى للكثيرين أن تطبيق الدولة لهذه السياسة الضريبية على الإستثمارات الأجنبية يشكل في أغلب الأحيان عائقاً أمام وفود رأس المال الأجنبي إليها وسبب في عزوف الإستثمارات الأجنبية، إلا أن الحوافز والمزايا التي تقرها هذه الدول تجاه الإستثمارات الأجنبية تجعل من هذه السياسة الضريبية حافزاً ومشجعاً للإستثمار

1 د هشام صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص58.

2 د عبدالحكيم مصطفى عبدالرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، مكتبة النصر، جامعة القاهرة، ص189.

الأجنبي، وذلك حسب المعيار الذي تتبعه الدولة في فرض الضريبة على النشاط الأجنبي وبحسب تحديد نوع الضريبة المستحقة ومعدلها وطريقة تقديرها وحالات الإعفاء منها.¹

وتعرف الحوافز الضريبية على أنها: نظام يصمم في إطار السياسة المالية بهدف تشجيع الادخار أو الاستثمار على نحو يؤدي إلى نمو الإنتاجية القومية وزيادة المقدرة التكلفة للاقتصاد وزيادة الدخل القومي نتيجة قيام المشروعات الجديدة أو التوسع في المشروعات القائمة. أو أنها: تلك الحوافز التي تخفض الأعباء الضريبية عن المشروعات من أجل جعلها تستثمر في مشروعات محددة أو قطاعات معينة، وبمعنى آخر هي استثناء من نظام الضرائب العام.²

- تجنب الازدواج الضريبي: يعد الازدواج الضريبي من أهم المشاكل التي تحول دون اتساع نطاق التجارة والاستثمارات سواء على الصعيد الداخلي أو الدولي، وقد تنبتهت معظم الدول إلى ضرورة معالجة هذه المسألة لما للضرائب من أهمية في التأثير في عملية الاستثمار ونظراً لما تخلفه هذه الظاهرة من خطورة تهدد مسيرة التنمية الاقتصادية في الدول النامية على وجه الخصوص³، مما دفع العديد من هذه الدول إلى بحث ودراسة السبل القانونية والتنظيمية اللازمة وهيئتها لتجنب الازدواج الضريبي سواء على المستوى الداخلي أو الدولي.

وتختلف الوسائل المعتمدة من طرف الدول والتشريعات المنظمة لها في تجنب أو الحد من سياسة الازدواج الضريبي بحسب وجهة وموقف الدولة من الازدواج، فإذا كانت الدولة متعمدة عن قصد سياسة الازدواج في نظامها الضريبي فإن ذلك يستدعي البحث عن إجراء قانوني بديل يحقق لها نفس الأهداف والغايات المرجوة من تطبيق الازدواج، أما إذا الازدواج غير مقصود في المعاملة الضريبية

1 د عبدالواحد محمد الفار، الجوانب القانونية للاستثمارات العربية والأجنبية في مصر، عالم الكتاب، ص138.

2 د منى محمود إدلبي، سياسة الحوافز الضريبية وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق جامعة القاهرة، 2006، ص111.

3 د حسن على ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق القاهرة، 1998، ص179.

وهو الأمر الغالب عند معظم الدول فإن طريقة تجنبه ومعالجته تكون عن طريق التشريع الداخلي للدولة سواء تعددت السلطات أو الجهات المتحكمة بالنظام الضريبي في الدولة أو كانت متركزة في جهة وسلطة واحدة، وذلك بالنص على استنزال مقدار الإيراد الذي خضع للضريبة الأولى من الإيراد الكلي الذي يخضع للضريبة الثانية وهي إحدى الطرق أو الوسائل الشائعة في مثل هذه الحالات.¹

أما بالنسبة للازدواج الضريبي الدولي عموماً فإن الجهود تركزت في هذا الخصوص بقيام العديد من التشريعات الداخلية للدول المصدرة للاستثمار بالنص على التخفيف من جانب واحد من عبء الازدواج الضريبي على أفرادها المستثمرين أموالهم بدول أخرى حتى لا يكونوا عرضة لفرض نفس العبء الضريبي من طرف الدولتين، وذلك رغبة من هذه الدول في ضمان عدة تسهيلات لتحقيق تجنب الآثار السلبية للازدواج الضريبي على مواطنيها الذين يزاولون نشاطاً استثمارياً في دول أخرى² وهي وسيلة ستؤثر بشكل إيجابي على التقليل من عائق الازدواج الضريبي حتى وإن كانت تنطوي على تضحيات من جانب واحد "الدولة المصدرة لرأس المال الأجنبي".

- الحوافز والمزايا الضريبية: عبر البعض عن السياسة الضريبية التي تتبعها الدول المستوردة لرأس المال الأجنبي بأنها عملة ذو وجهين³، على اعتبار أنها تشكل من جهة عائق أمام تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وذلك بسبب ما تضعه هذه الدول من قواعد في فرض رسوم وجبايات ضريبية على المستثمر الأجنبي تصل في بعض الأحيان إلى درجة التمييز في فرض الضريبة بينه وبين الوطنيين وذلك لتحقيق أهدافها وبرامجها التنموية، ومن الوجه الثاني تظهر السياسة الضريبية لنفس الدولة أداة ومحفزاً لاستقدام الأموال الأجنبية والاستثمار فيها وذلك لما تتضمنه هذه القواعد الضريبية من مزايا وإعفاءات تختلف درجاتها

1 د دريد محمود على السمراني، ضمانات الاستثمار التجاري غير الوطني، رسالة دكتوراة، بغداد، 2001، ص166.

2 د عصام الدين بسيم، النظم القانونية للاستثمارات الأجنبية، ص171.

3 المرجع نفسه، ص135.

ومدتها ومعايير تحديدها من دولة لأخرى¹

وتتفق معظم التشريعات الضريبية على إعطاء السلطات الإدارية حرية تقديرية في حد فترة التمتع بالحوافز الضريبية وفقاً لطبيعة هذه المشروعات التي قد يكون بحاجة لفترة أخرى من الإعفاء نتيجة لظروف تعرضت لها، كما قد يمتد الإعفاء الزمني في بعض التشريعات ليشمل الأرباح الناتجة عن رأس المال المستثمر كل ذلك رغبة من الدول المضيضة لاسيما النامية منها لجذب المزيد من رؤوس الأموال في المشروعات القائمة وهو الهدف الأساسي من وراء تقرير هذه الحوافز بالنسبة للمشروعات القائمة أو الجديدة.²

وقد اعتمد المشرع المصري بدوره سياسة الإعفاءات الضريبية على المشروعات الاستثمارية وذلك تماشياً مع سياسة الانفتاح الاقتصادي التي تم البدء فيها من السبعينات وحدد مدة الإعفاء من الضريبة على الأرباح التجارية والصناعية وإيرادات رؤوس الأموال المنقولة لمدة خمس سنوات ابتداء من السنة التالية لبداية الإنتاج أو مزاولة النشاط، كما قرر الإعفاء من ضريبة الدمغة ومن الضريبة العامة واشترط لسريان هذه الإعفاءات أن لا يترتب عليها خضوع هذا الدخل لضريبة مماثلة في دولة المستثمر الأجنبي.³

3- التسهيلات المالية والنقدية: تقرر قوانين الاستثمار قدراً من التسهيلات النقدية والمالية لرأس المال الوافد كوسيلة لاستقطاب الاستثمار وتعلق تلك التسهيلات بحرية المستثمر بتحويل أصل الاستثمار وعوائده إلى الخارج إضافة إلى حقه في التصرف في المشروع.

يعتبر التوسع في حرية تحويل الأرباح بدون قيود من أهم الحوافز بالنسبة للمستثمرين الأجانب خاصة في الدول ذات العملات الغير قابلة للتحويل الحر والتي

1 د منى محمود إدلبي، سياسة الحوافز الضريبية وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق جامعة القاهرة، 2006، ص 113.

2 د صفوت عبدالسلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد الأول، السنة الخامسة والأربعون، 2003، ص 117.

3 د ناصر عثمان محمد عثمان، القانون الدولي الخاص المصري، الكتاب الأول، دار النهضة العربية، 2009، ص 237.

يحرم التعامل بها في الخارج كما هو الحال بالنسبة لأكثر عملات الدول العربية النامية المستوردة لرأس المال الأجنبي¹، ذلك أن إعاقة مثل هذا التحويل أو تعقيد إجراءاته يعد عقبة هامة في سبيل جذب رأس المال الأجنبي، ومن هنا فقد اهتمت العديد من التشريعات المقارنة بالنص على قواعد قانونية تكفل حق المستثمر الأجنبي في تحويل أصل الاستثمار والأرباح الناتجة عنه وأجور العمال الذين تم توظيفهم في هذا المشروع الاستثماري.

ويمكن القول أن معظم الدول لا سيما النامية منها تتفق على مبدأ التيسيرات المالية والنقدية المكفولة للمستثمرين الأجانب كضمانة لهم لتشجيع الاستثمار الأجنبي وعدم إعاقة وفود رأس المال الأجنبي إليها أمام بعض إجراءات الرقابة النقدية التي تفرضها بعض الدول في سياستها المصرفية، إلا أنه رغم الاتفاق على المبدأ يبقى الاختلاف قائم بين هذه الدول من خلال مختلف التشريعات المقارنة من حيث الأساليب والطرق والقواعد المنظمة لهذه التحويلات بين السماح المطلق للتحويلات النقدية والمالية دون فرض أي قيود أو شروط، وبين من يجيز إجراءات التحويل ولكن بشروط ونسب معينة وبعد الخضوع لإجراءات يفرضها التنظيم الخاص بهذه الدولة، ولعل السبب في هذا الاختلاف رغم الاتفاق على المبدأ بين هذه الدول هو اختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة في كل منها إلى جانب استحالة تبني نظام موحد يضمن حرية التحويلات النقدية للاختلافات العملية العديدة في تطبيق هذا المبدأ، على أن هذه الدول قد تتوحد في هذا الأمر بالنسبة لآلية التطبيق العملي لمسألة التمويلات النقدية والتي لا يستفاد بها إلا بعد إثبات تسديد كافة المستحقات الضريبية العالقة في ذمة المستفيد من هذا الامتياز²، وقد اعتبر البعض التوسع في هذا المجال له من الخطر ما يؤدي إلى التأثير السلبي على ميزان المدفوعات للدولة المضيفة وهو الأمر الذي يبرر

1 د إبراهيم شحاته، معاملة الاستثمارات الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، 1972، ص134.

2 Imen Sarar & Mouhamed Anis Beltaied: L'investissement International au Maghreb, Unité ou Pluralité, article publier dans: ou va le droit d'investissement, op. cit, p159 .

الموقف المتحفظ نسبياً لتشريعات الاستثمار في الدول النامية¹.

المبحث الثالث

الضمانات التنظيمية والإدارية

إن الإقرار الحقيقي لسياسة الانفتاح على الاستثمار الأجنبي، يحتاج إلى إنشاء جهاز يكون قائماً بذاته لأجل القيام بمختلف المهام التي تخص تنظيمه، وتدعيمه وترويجه.

ولا يتوقف هذا الجهاز على مجرد إنشاء هيئة تتولى بمفردها تلك المهام، بل يشترط تكثيف الجهود من خلال إشراك أجهزة أخرى تخص التشغيل وعلاقات العمل، السجل التجاري، التهيئة العمرانية، الأملاك العامة، البيئة، الجمارك، الضرائب، البنوك. . . إلخ. ومن ثم استحداث التنسيق بينها من خلال جهاز محكم يكون قادراً على تولي تلك المهام.

وباعتبار تلك الهيئة أداة فعالة لتدعيم وترويج فرص الاستثمار ومتابعتها، فإن عليها تأدية المهام التالية:²

- تقديم المساعدة والدعم الكافي للمستثمرين المحليين والأجانب، وتسهيل الإجراءات الإدارية، وذلك من خلال، دراسة طلباتهم وإعلامهم كتابياً باستلام تراخيص الاستثمار بعد الموافقة عليها، مساعدتهم وتوجيههم من حيث كيفية اتخاذ الإجراءات الإدارية، مساعدتهم في الحصول على أراضٍ لإنجاز المشاريع الاستثمارية، وعلى التمويل، بالإضافة إلى تسهيلات أخرى متنوعة مثل إجراءات الإقامة. . . إلخ.

- منح المزايا الحوافز، حيث يجب أن يلتزم باتخاذ جميع الإجراءات المتعلقة بمنح الحوافز، لا سيما للشركات الأجنبية طبقاً لأحكام القانون والالتزام بنشر تلك

1 د إبراهيم شحاته، معاملة الاستثمارات الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، 1972، ص134.

2 فارس فضيل، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر - مصر - السعودية، رسالة دكتوراة، الجزائر، 2004، ص179.

القرارات والإعلان عنها.

- مهمة المتابعة والرقابة، وذلك لأجل ضمان متابعة الالتزامات المتبادلة بين الدولة المضيفة والشركات الأجنبية، وتتجلى في السهر على احترام الشروط المرتبطة بالحوافز المتحصل عليها، التأكد من عدم وجود عراقيل ميدانية وإدارية، والتي يحتمل مصادفتها عند إنجاز المشاريع الاستثمارية، ومتابعة مدى احترام الشركات الأجنبية لالتزاماتها.

- قيامها بالترويج والإعلام إلى جانب المهام السابقة، إذ أن الهيئة المخول لها صلاحية تنظيم وتدعيم الاستثمار ملزمة بتجسيد مهام التدخل في نطاق الترويج والإعلان، من خلال إعداد خطة استثمارية تخص فرص الاستثمار حسب المناطق والنشاطات، والترويج من خلال تقديم صورة مفصلة عن الإمكانيات التي تتمتع بها الدول المضيفة، سواء البشرية، المادية أو الحوافز والضمانات.

وقد اهتم المشرع المصري أيضا بتسهيل التعامل مع الجهات الحكومية المختصة للمستثمر الأجنبي وذلك عن طريق إنشاء الهيئة العامة للاستثمار بموجب القانون رقم 165 لسنة 1953 كهيئة حكومية مستقلة ثم سرعان ما أعيد تنظيمها بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم 284 لسنة 1997 وأصبحت هيئة عامة ذات شخصية اعتبارية مستقلة أطلق عليها اسم "الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة" والتي تختص بالتعامل مع المستثمرين وتقديم خدمات خاصة لهم طوال حياة المشروع، وذلك من خلال تلقي طلبات الاستثمار والبت فيها وكذا مساعدة المستثمرين في الحصول على تراخيص الإقامة لرجال الأعمال والخبراء والعمال المستقدمين من الخارج وصولاً لحل كل المشاكل التي تصادف المستثمرين وتسهيل التعامل مع الجهة المعنية المختصة لإنقاذه من كل التعقيدات التي قد يقع فيها.

المبحث الرابع

الضمانات القضائية

تشارك الدول المضيفة لرأس المال الأجنبي والمهتمة بحماية وتشجيع الاستثمار الأجنبي بالحرص على تحديد حقوق المستثمر الأجنبي والتزاماته من حيث النطاق والمضمون، كما تحرص من جانب آخر على خلق جسر بينها وبين

المستثمر الأجنبي للتفاوض على كافة المسائل المتعلقة بالمشروع الاستثماري وعلى الرغم من كل تلك الضمانات والحماية المقررة ضمن تشريعات الدول المضيفة للمستثمر الأجنبي أو تلك المحددة بموجب الاتفاقيات الثنائية والمنصبة أساساً حول ضمان استقرار الاستثمارات بشكل يؤكد ويوحى بوحدة المصالح واشتراكها بين طرفي اتفاق الاستثمار، غير أنه سرعان ما تظهر بعض الخلافات التي تززع ذلك الاستقرار نتيجة تعارض مصالح الطرفين واصطدامها بمشكلة كيفية التوفيق بين المصالح التي تسعى إلى تحقيقها الدولة المضيفة والمصالح والأهداف التي ينشدها المستثمر الأجنبي، أو بمعنى آخر حدوث اختلاف في تحديد المضمون الدقيق للحقوق التي يتمتع بها المستثمر وبين الالتزامات الملقاة على عاتقه مما يولد عن ذلك نزاعات كثيرة بين هذا الأخير والدولة التي يقوم بالاستثمار فيها، كما قد تنشأ تلك الخلافات نتيجة قيام حكومات الدول المضيفة والنامية منها بصفة خاصة بنقض التزاماتها وتعهداتها تجاه المستثمر الأجنبي وذلك من خلال اتخاذ إجراءات انفرادية تؤدي بشكل مباشر أو غير مباشر إلى حرمان المستثمر من حقوقه الأصلية على استثماراته، كنزع الملكية أو وضع حد للأرباح أو الاستناد إلى مبدأ السيادة وتغيير التشريعات السارية بشكل قد يضر بالحقوق التي كانت ناشئة للمستثمرين بموجب التشريعات السابقة.¹

وعلى هذا الأساس فإن دراسة تسوية المنازعات الاستثمارية التي تنشأ بين المستثمرين الأجانب والدول المضيفة من جانب آخر سواء كانت قضائية أو اتفاقية، داخلية أو دولية، يقتضي منا بحث كل وسيلة على حدى نظراً لأهميتها وضرورة التمييز بين كل منها وفقاً للتقسيم التالي:-

1- الوسائل الداخلية لتسوية المنازعات: ويمكن تقسيمها إلى وسائل ودية يتم اللجوء إليها أولاً فإن فشلت في تحقيق أهدافها يتم اللجوء إلى وسائل التسوية القضائية.

- وسائل التسوية الودية: استناداً إلى مبدأ الرضائية وحرية الاختيار فإن

1 رفيقة قصوري، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في الدول النامية، رسالة دكتوراة، الجزائر، 2011، ص186.

لأطراف عقد أو اتفاق الإستثمار اختيار الوسيلة التي يجدونها مناسبة لتتكفل بتسوية الخلافات التي تنشأ فيما بينهم بالسرعة التي يستوجبها التعامل الدولي الاقتصادي نظراً للطبيعة الخاصة والأهمية البالغة لهذا النوع من الاتفاقات أو التعاقدات، وحتى لا يتحول خلاف محدود إلى خلاف يعصف بعقد الإستثمار كله، فقد تم العمل في هذا المجال بإيجاد وسائل أكثر سرعة وفاعلية تحول دون تحول تلك الخلافات إلى منازعات تحتاج اللجوء إلى القضاء أو التحكيم من أجل حسمها، واستقر الأمر إلى الاعتماد على وسائل بديلة سلمية يتم اللجوء إليها وإقرارها ضمن اتفاقات وعقود الإستثمار لغرض حسم المنازعات بطريقة ودية، والتي يعتمد في اختيارها أو اللجوء إليها على إرادة الأطراف المتعاقدة التي تتحكم في طبيعة النتيجة التي يتم التوصل إليها بموجب هذه الوسائل دون أي إلتزام خارجي إلا بموافقتهم وقبولهم بعكس التحكيم أو التقاضي، وهو الأمر الذي ربما شجع معظم المنظمات الدولية المختلفة المتعلقة بالإستثمار وقوانين الإستثمار المقارنة، بالتركيز في المقام الأول على استعمال هذه الطرق الودية لتسوية النزاع لما يحققه من إبراز الروح الودية التي تأمل بعض الدول في أن تدير من خلالها علاقتها الإستثمارية، كما تأمل به نزع فتيل التوتر بين طرفي الاتفاق في بعض الحالات.¹ ويمكن إبراز أهم هذه الوسائل وهي:-

أ- المفاوضات: عرفت المفاوضات كإحدى الوسائل الودية لحسم منازعات الإستثمار بأنها قيام الأطراف المتنازعة بدراسة مشتركة للنزاع وتبادل وجهات النظر بشأنه بهدف الوصول إلى تسوية مناسبة له.² وعليه فإن المفاوضات كوسيلة ودية تعتمد على تبادل وجهات النظر حول الأمر أو المسألة المطروحة للنقاش بغية التوصل إلى اتفاق موحد لطرفي النزاع، ولعل ذلك ما جعل البعض يعتبر المفاوضات من أعقد العمليات على الإطلاق لما فيها من محاور ومراوغة وكر وفر وإقبال وإدبار وإصرار ومثابرة من خلال

1 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للإستثمارات في إطار اتفاقية استثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص240.

2 د بشار محمد الأسعد، عقود الإستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2004، ص314.

استعراض كل طرف متفاوض لمهاراته فيأخذ ويعطي بغرض تحسس المصلحة وجس النبض بقصد الوصول إلى غايته بما يضمن له عدم الإلتزام إلا في اللحظة التي يريدها مع ضمان إلتزام المتفاوض معه بأكبر قدر من الإلتزامات ليطبق عليه الخناق.¹

وحتى تنجح عملية التفاوض لابد من توافر حد أدنى من المساواة القانونية بين الأطراف المتفاوضة وإلا كانت النتيجة سيطرة طرف على الآخر، ومع ذلك يبقى احتمال فشل المفاوضات قائماً، وهو الأمر الذي دفع إلى بحث آلية أخرى لتسوية المنازعات.

ب- التوفيق: وهو وسيلة لتسوية المنازعات يلجأ بمقتضاها أطراف النزاع إلى هيئة محايدة لتسوية النزاع إلا إن قرار هيئة التوفيق غير ملزم للأطراف كما يتميز التوفيق بأنه مجرد تقديم توصيات لأطراف النزاع لحل المشكلة التي بينهم.²

بمعنى تفصيلي أكثر فإن التوفيق هو إجراء يتحقق بقيام أطراف النزاع باختيار طرف محايد للمثول أمامه ببغية تسوية منازعاتهم، ويسعى الموفق دائماً أثناء إجراءات التوفيق وباتفاق مسبق مع الأطراف إلى أن يعرض عليهم أفضل الأوجه للتوفيق بينهم، ومن ثم يبدأ بالتوفيق بين وجهات النظر المختلفة وبين المواقف المتعارضة، معتمداً في إدارة عملية التوفيق على مبادئ العدل والإنصاف والحيدة دون أن ترقى تلك المقترحات إلى أن تكون قرارات ملزمة.³

والتوفيق إجراء ودي لا يتم اللجوء إليه إلا بموافقة أطراف النزاع، إلا أن بعض التشريعات خرجت على الأصل العام وأقرت إلزامية اللجوء إليه قبل اللجوء إلى القضاء، وهو الأمر الذي يلغي إرادة الأطراف في حرية اللجوء إلى التوفيق من عدمه ليتحول إلى إجراء إلزامي قبل البدء في إجراءات التقاضي.

1 د غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي تثار بصددها، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2004، ص199.

2 د دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006، ص313.

3 د بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2004، ص293.

ج- الوساطة: تعرف الوساطة كوسيلة ودية لحل نزاعات الإستثمار بأنها آلية تقوم على تدخل طرف ثالث من تلقاء نفسه ومن غير أطراف النزاع أو بطلب منهم أو من الغير بالعمل على تقريب وجهات نظر المتنازعين لحلتهما على التفاوض أو استئنافه عند انقطاعه أو بتقديم أسس لحل النزاع على شكل نصائح أو توصيات لإزالة الخلاف بين أطرافه.¹

والوساطة بهذا المعنى تقترب كثيراً إلى التوفيق، حتى أن البعض اعتبرها نوع من أنواع التوفيق أو شكلاً من أشكاله على أساس أن الاتفاق في طبيعة القرار أو الحكم الصادر من الوسيط لا يكسب أي طابع إلزامي لأطرافه ولكنه يقوم بدور ودي وتسوية غير ملزمة للأطراف إلا إذا وافقوا عليها، كما تتفق الوسيطتان في وحدة الهدف وهو حل النزاع وبأقل تكلفة.²

- وسائل التسوية القضائية: إن الاعتماد على الوسائل القضائية في تسوية المنازعات الاقتصادية الدولية يعبر عن إعطاء الأولوية للطرق الأكثر قانونية ورسمية في حل المنازعات، فالجوء إلى القضاء يعني اللجوء إلى المحكمة المختصة التي تحددها قواعد الاختصاص القضائي الدولي والتي قد تكون محكمة وطنية أو دولية فيما عدا إذا اتفق الأطراف على اختصاص محكمة معينة.

وعلى هذا الأساس فقد ينعقد الاختصاص للقضاء الوطني في حسم المنازعات التي تنشأ بين طرفي عقد الإستثمار الأجنبي بناءً على اتفاق الأطراف أو إقرار لك بموجب قوانين الإستثمار المقارنة أو النص عليه في مختلف الاتفاقيات الدولية المنعقدة في إطار تشجيع وضمان الإستثمارات الأجنبية على اعتبار أنه صاحب الاختصاص الأصيل، وهو ما اعتبره البعض³ أمر يتفق مع منطق العدالة الذي يقتضي إعطاء مرتكب الضرر الفرصة لمعالجته بأسلوبه الخاص ووفقاً

1 د خيري فتحي البصيلي، تسوية المنازعات في إطار اتفاقية منظمة التجارة العالمية، دار النهضة العربية، 2007، ص330.

2 أحمد فوزي عبدالمنعم، وسائل فض المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد61، 2005، ص523.

3 د على حسين ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الإستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق القاهرة، 1998، ص211.

لقوانينه.

وفرض اللجوء إلى القضاء الوطني وإقرار ولايته على حسم المنازعات التي تثيرها علاقات الدول المضيفة مع المستثمرين الأجانب ربما لسبب وحيد وهو أن القضاء الوطني يعد الوسيلة الأكثر اتفاقاً مع مقتضيات سيادة الدولة أو أحد مظاهرها التي لا تقبل التنازل، حتى وإن كانت لا تعكس طموحات المستثمر الأجنبي أو لا تصل إلى حسم النزاع بالشكل المطلوب لعدم الكفاءة وقلة الخبرة ولأن ذلك في النتيجة سيؤدي إلى المساس بسيادتها وهو ما لا ترضاه ولا تستطيع أن تقبل به أي دولة وبذلك لا يجوز للدولة عموماً أن تستعين بوسيلة أخرى لحسم نزاعات هي طرفاً فيها أو إحدى مواطنيها غير المحاكم الداخلية فيها لعدة اعتبارات ربما أهمها بحسب ما عبر عنه البعض أن العقد موضوع النزاع يستند إلى القانون الوطني الذي يسد كل نقص فيه فإن القاضي الوطني هو القاضي الطبيعي المكلف للفصل في كل نزاع ينشأ بصدد تطبيق ذلك القانون الوطني، ذلك أن العقد لا ينشأ في فراغ ويجب أن يستند إلى نظام قانوني يستمد منه أحكامه وإلزاميته.¹

2- الوسائل الدولية لتسوية المنازعات: قد يملك المستثمر الأجنبي وسيلة ضغط على الدولة المضيفة له بتوجيه فض المنازعات التي قد تثور بينهما نتيجة تنفيذ التزاماتهم التعاقدية أو تعارض المصالح بينهما إلى هيئة قضائية دولية يطمئن إليها أكثر من القضاء الوطني للدولة المضيفة، وذلك باستغلال حاجة هذه الأخيرة لرأس المال الأجنبي ودعم الاستثمارات الأجنبية لنموها الاقتصادي، خاصة إذا كانت من الدول النامية التي يتوجب عليها مراعاة شكوك المستثمر الأجنبي في قضاءها الوطني من حيث حيادته أو كفاءته وقدرته على حسم المنازعات، وربما هو الأمر الذي تضمنته معظم تشريعات الاستثمار في الدول النامية والتي تضمنت في مجملها إقرار مبدأ جواز إمكانية عرض المنازعات الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية على هيئات قضائية دولية مختصة تعبيراً عن جدتها في تشجيع الاستثمارات الأجنبية.

1 د حسن عطية الله، سيادة الدول النامية على موارد الأرض الطبيعية، رسالة دكتوراة، جامعة القاهرة، 1978، ص362.

على أن ذلك لا ينفي أن بعض الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية برغم إجازتها للمستثمر الأجنبي وسائل تقاضي دولية بخلاف القضاء الوطني لازالت محتفظة بسيادتها على تلك الخيارات بحيث لا تمنح المستثمر الأجنبي حرية التمتع باستخدام الوسائل الدولية إلا بعد استنفاذ كافة السبل المتاحة لتسوية النزاع، أي بعد استنفاذ إجراءات التقاضي الداخلية¹، وهو شرط يستمد أساسه من مبدأ السيادة الذي يعطي لكل دولة الحق في اشتراط خضوع الأجانب لنظامها القانوني وبالتالي فإنه يكون من غير المقبول على الإطلاق أي تدخل أجنبي قبل استنفاذ وسائل الإصلاح المتاحة في النظام القانوني الوطني.²

وقد تعددت المقترحات والمحاولات الدولية لاتخاذ وسيلة تضمن تلك الأهداف وتكون قادرة على تحقيق ما عجز القضاء الوطني للدولة المضيفة من توفيره للمستثمر الأجنبي حتى لا تعود مبررات وشكوك هذا الأخير بدون جدوى، وعلى هذا الأساس كانت محكمة العدل الدولية³، في وقت من الأوقات من أبرز الهيئات الدولية وربما المنفردة بالاختصاص عموماً بالفصل في المنازعات القضائية بين الدول وفقاً لما أقرته المادة 92 من ميثاق الأمم المتحدة، ويقابلها نص المادة 34 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية التي حصرت حق الخصومة للدول وحدها بأن تكون أطرافاً في الدعاوى التي ترفع إليها، بما يفيد أن المستثمر الأجنبي كشخص طبيعي أو اعتباري لا يملك الحق في مباشرة دعواه أو المطالبة بحقوقه في منازعات ضد الدولة المضيفة له أمام هذه الهيئة القضائية الدولية، وهو ما يدعو إلى التساؤل حول تفضيل المستثمر الأجنبي، إذا للقضاء الدولي رغم العوائق التي يثيرها اللجوء إليه والتي تزيد من أعباء المستثمر الأجنبي أكثر من التخفيف منها. وفي هذا الإطار فإنه ووفقاً لمبادئ وشروط هذه الجهة القضائية الدولية فإن حق التقاضي المباشر أمامها يكون في المنازعات التي تنشأ بين الدول

1 د هشام صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص162.

2 د بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2004، ص343.

3 د غضبان ميروك، المجتمع الدولي الأصول والتطور والأشخاص، ديوان المطبوعات الجامعية، 1994، ص577.

الأعضاء أو غير الأعضاء في نظامها الأساسي¹، مما يجعل السبيل الوحيد للمستثمر الأجنبي باعتباره ليس من أشخاص القانون الدولي أن يلجأ إلى دولته الأم أو دولة الجنسية حتى تحل محله وتتبنى طلباته أمام محكمة العدل الدولية لحماية مصالحه في مواجهة الدولة المضيفة عن طريق ما يسمى بفرض الحماية الدبلوماسية²، وهي إجراءات تشكل في واقع تطبيقها عائقاً كبيراً يحد من أهميتها كهيئة دولية قضائية رفيعة الشأن تختص بتسوية المنازعات الهامة أمام تلك العراقيل التي يواجهها المستثمر بصفته شخصاً طبيعياً أو معنوياً عند اللجوء المباشر إلى محكمة العدل الدولية، بسبب عدم إمكانية عرض النزاع على هذه المحكمة بصفته الشخصية أو أن يكون طرفاً في نزاع تعرضه الدولة المضيفة للاستثمار عليها، مما يجعل من هذا الجهاز الدولي غير منتج لآثاره أمام ما يبتغيه المستثمر الأجنبي لحسم النزاعات التي تثور بينه وبين الدولة المضيفة له بإجراءات مرنة ومواكبة لطبيعة استثماراته لاسيما وأن اقتراحات هذا المجال رشحت محكمة التحكيم الدائمة³ لأن تكون الجهاز القضائي المناسب لتسوية المنازعات التي تثور بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة له، على أنها تبقى وسيلة محدودة وذلك لصعوبة توفر شروط النزاع عليها كون اللجوء إليها اختيارياً كما أنه يقتصر على الدول الأطراف في اتفاقية تأسيسها، وهو أمر يعقد ويصعب من التفكير في اللجوء إلى هذه الهيئة⁴.

كلية الحقوق جامعة القاهرة

- 1 د محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الدار الجامعية، ص 440.
- 2 د أحمد عبد الحميد عشوش، النظام القانوني للاتفاقيات البترولية العربية، رسالة دكتوراة، حقوق القاهرة، 1975، ص 400.
- 3 د محمد عبده سعيد، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 1986، ص 543.
- 4 د عصام الدين بسيم، النظم القانونية للاستثمارات الأجنبية، ص 180.

المبحث الخامس

الضمانات الدولية

إن النظم الداخلية وما يتوافر فيها من وسائل مختلفة أثبتت عدم قدرتها على توفير الحماية اللازمة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة المتعلق منها بالدول النامية والتي تعاني من عدم استقرار تشريعاتها، مما أضعف ثقة المستثمرين الأجانب الذين ترسخت لديهم قناعة بعدم اعتمادهم على النظم الوطنية للدول المستضيفة وعدم كفاية ما تقدمه من وسائل حماية.

لذا كان من الضروري البحث عن آليات ووسائل غير وطنية "دولية" تكفل توفير الحماية الكاملة للاستثمارات الأجنبية¹، وقد تصدى بالفعل القانون الدولي لحماية الاستثمارات الأجنبية من خلال ما تقررته العديد من المعاهدات الدولية التي تهدف إلى زيادة القدرة من الحماية، إضافة للحماية المتولدة من عقود الاستثمار ذات الصبغة الدولية.

1- الضمانات التي تقرها الاتفاقيات الدولية: برزت الحاجة إلى البحث عن وسائل أكثر فعالية لحماية الاستثمار الأجنبي أمام هذا القصور من جانب القانون الدولي العرفي، وكان لتطور القانون الدولي الاتفاقي لتكملة هذا النقص الدور الفعال من خلال المعاهدات الدولية التي ظهرت لتفرض من خلال بنودها حماية للاستثمارات الأجنبية والتي تنوعت واختلف أسلوبها في تنظيم الاستثمار الأجنبي وتشجيعه من معاهدة لأخرى.

ونظراً لغياب اتفاقية عالمية موحدة للاستثمار الدولي، فإن معظم العلاقات القانونية بين الدول المضيفة للاستثمار والمستثمرين الدوليين، يتم تنظيمها من خلال إبرام الاتفاقيات الثنائية. وتعتبر تلك الاتفاقيات من أهم الدعام التي يعتمد عليها القانون الدولي في مجال الاستثمار الأجنبي. وقد أخذت اتفاقيات الاستثمار الثنائية شكلاً موحداً من حيث مكوناتها، التي لم تتغير بشكل جوهري، بصرف النظر

1 طه أحمد على قاسم، تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص 227.

عن إدخال الأحكام الخاصة ببعض المبادئ كمبدأ المعاملة الوطنية ومبدأ المعاملة
بالمثل ومبدأ الدولي الأولى بالرعاية.

ويتضح أن هناك عدة معايير قانونية يتم من خلالها وضع إطار عام
لمعاملة الاستثمارات وتحديد الضمانات والمزايا، أهمها: -

- معيار المعاملة الوطنية للاستثمار: يقصد به أن يتمتع هذا النمط من
الاستثمارات بالحقوق والضمانات والمزايا ذاتها التي يتمتع بها المستثمر الوطني
في دولة الاستثمار.¹

ويعتبر مبدأ المعاملة الوطنية من المبادئ التقليدية القديمة والذي يرجع
العمل به وتبنيه إلى عدة ظروف، حيث يعتبر الفقيه كالفو من أول الفقهاء الذين
نادوا بمبدأ المساواة بين الأجنبي والوطني في المعاملة وعدم تمتع المستثمر
الوطني بحقوق ومزايا خاصة تزيد عما هو مقرر للثاني.²

واستند المنادون بالمساواة بين المواطن والأجنبي إلى القول بأن التمييز
بينهما لم يعد له ما يبرره في وقتنا الحاضر، وأن الضمانات التي يجب أن يتمتع
بها الأجنبي تنص عليها تشريعات الدول المتقدمة لصالح مواطنيها ولهذا ليس
هناك ما يدعو لمعاملة الأجنبي معاملة خاصة³، والأصل أن يتم تقرير هذا المبدأ
ضمن أحكام التشريع الداخلي للدولة.

كما أن مبدأ المعاملة الوطنية للاستثمار الأجنبي المقرر ضمن الاتفاقيات
الثنائية لا يقتصر أثره على الضمانات والمزايا المقررة للاستثمار الوطني بمقتضى
القوانين الداخلية للدولة وقت إبرام الاتفاق، بل أنه يشمل كذلك كافة الضمانات
والمزايا التي تقررها النصوص اللاحقة على إبرام الاتفاق والتي قد تعدل من أحكام
تلك القوانين، فإذا أدى التطور التشريعي اللاحق على إبرام المعاهدة الإنقاص من

1 أحمد سعيد شرف الدين، المرشد إلى إعداد تشريع الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان
الاستثمار، 1981، ص167.

2 د حسن عطية الله، سيادة الدول النامية على موارد الأرض الطبيعية، رسالة دكتوراة، جامعة
القاهرة، 1978، ص334.

3 المرجع نفسه، ص335.

الحقوق والامتيازات المقررة للوطنيين وأموالهم فإن ذلك بحسب منهج هذا المبدأ سيؤدي حتما إلى الإنقاص من الحماية المماثلة المقررة للمستثمرين الأجانب وأموالهم، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.¹

- معيار الدولة الأولى بالرعاية: يقصد بهذا المعيار إن تتعهد الدولة المستقطبة للإستثمار بمقتضى اتفاقية دولية بينها وبين الدولة المصدرة للإستثمار بمعاملة الإستثمارات التابعة لهذه الدولة أفضل معاملة²

في حين عرفه البعض الآخر بأنه شرط تعتمد بموجبه حكومتان بتنظيم مشاركتهما المتبادلة في أي نظام قانوني بشكل أفضل من التنظيم الذي كان يربطهما بحكومات أخرى.³

ويرجع ظهور هذا المعيار بحسب البعض إلى اتفاق التعريفات الجمركية والتجارة (GAAT) أو على الأقل كان لهذا الاتفاق أثر كبير وفعال في تعميم الأخذ بهذا المعيار في مختلف التنظيمات الدولية الخاصة بالإستثمار.⁴

وعلى الرغم مما يظهر في تطبيق معيار الدولة الأولى بالرعاية من أهمية وتأثير كبيرين في التنظيمات الدولية، إلا أن البعض يرى أنه ينطوي رغم ذلك على درجة كبيرة من الخطورة بالنسبة للدولة التي تلتزم به، إذ قد يفقدها سلاح المساومة مع الدولة المستفيدة في المستقبل، كما أنه يغل يد الدولة عن منح أي امتياز تريد منحه لدولة أخرى إذ أن ذلك سيضطرها إلى منح نفس الامتياز إلى الدولة المتمتعة بشرط الدولة الأولى بالرعاية على الرغم من أن هذه الأخيرة لم تكن

1 د. هاشم علي صادق، النظام العربي لضمان الإستثمار، دار المطبوعات، الإسكندرية، 2003، ص 208.

2 د صالح عبدالزهرة الحسون، حقوق الأجانب في القانون العراقي، دار الأفاق الجديدة، بغداد، 1981، ص 64.

3 Hind Labid: Ou va la Clause de la Nation la plus Favorise en Droit International des Investissement ? Article publier dans: ou va le droit d'investissement, op. cit, p 31 .

4 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للإستثمارات في إطار اتفاقية إستثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص 188.

هي المقصودة بهذا الامتياز.¹

كما انتقد البعض الآخر معيار الدولة الأولى بالرعاية على أساس أنه معيار لا يضمن للاستثمارات التي تشملها الحماية الاتفاقية معاملة مناسبة، على اعتبار أن المزايا والحقوق التي تتمتع بها الاستثمارات التابعة لإحدى الأطراف المتعاقدة والمقررة أصلاً لصالح رعايا دول أخرى بالاتفاق مع الدولة المضيفة تخضع في أساسها لإرادة الدولة المتعاقدة، مما يجعله معياراً غير ثابت.²

- معيار المعاملة العادلة: على الرغم من أن مفهوم معيار المعاملة العادلة والمنصفة يوحى عن بساطة وسهولة تحديد تعريف له، إلا أن مختلف التنظيمات الدولية التي تناولت الاستثمار الأجنبي تفاوتت واختلقت في تحديد مضمون موحد لمفهوم هذا المعيار³، وعلى الرغم من هذا التفاوت بين التنظيمات الدولية في ضبط مفهوم هذا المعيار والاختلاف الفقهي في تحليته وتحديد محتواه، إلا أنه يعتبر من المعايير التي لاقت رواجاً مهماً ضمن اتفاقيات الاستثمار الثنائية، حتى أن الاتفاقيات التي تغفل الإشارة ضمن أحكامها إلى المعاملة العادلة والمنصفة أصبحت تشكل استثناءً على الأصل وهو شمولية الأخذ والنص على هذا المعيار ضمن تلك الاتفاقيات.

ويعتبر معيار المعاملة العادلة أو المنصفة هو المعيار المفضل مقارنةً بسابقه لكون مضمونه مستمد من قواعد العدالة التي تتميز بالوضوح والاستقرار، ولكن البعض يرى أن الضمانات لو صيغت بشكل مفصل ومحدد ستحقق مستوى أعلى من الضمان التي تستهدفها المعاهدات.

2- الضمانات التي يقرها عقد الاستثمار: قد تبرم الدولة عقد الاستثمار مع فرد أو شركة أو أي كيان قانوني ويتضمن حقوق والتزامات الطرفين المتعاقدين

1 د فواد رياض، الموجز في الجنسية ومركز الأجانب في القانون المصري المقارن، دار النهضة العربية، 1984، ص394.

2 د حسين الموجي، دور الاتفاقيات الثنائية في تطوير النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية الخاصة، دار النهضة العربية، القاهرة، ص71.

3 د لمياء متولي يوسف مرسى، التنظيم الدولي للاستثمارات في إطار اتفاقية استثمار متعددة الأطراف، رسالة دكتوراة، حقوق عين شمس، 2006، ص194.

ولعل أهم الضمانات الاستثنائية التي يتم الاتفاق عليها بمقتضى العقد هو شرط الثبات وشرط والضمان ونأتي لبيان كل شرط منهما:-

- شرط تثبيت النظام القانوني: عرفت شروط الثبات القانوني والتشريعي بأنها تلك الشروط التي تتعهد الدولة بمقتضاها بعدم تطبيق أي تشريع جديد أو لائحة جديدة على العقد الذي تبرمه مع الطرف الأجنبي¹، بمعنى أن الدولة باعتبارها طرف في عقد الاستثمار ومسؤولة عن تشجيع الاستثمار الأجنبي ملزمة بحسب هذه الشروط بالتعهد والالتزام بعدم تغيير بنود العقد وبتجميد القواعد التشريعية طيلة امتداد علاقتها بالمستثمر الأجنبي، حتى أن البعض اعتبر أن تكريس شرط الثبات القانوني ضمن العقود التي تجمع الدولة بالطرف الأجنبي تؤدي إلى جعل العقد بغير قانون في حالة ما إذا عمدت الدولة إلى إحداث تغييرات أو تعديلات تشريعية، وهو ما يعني عزل العقد كأداة اجتماعية واقتصادية عن القانون.²

لقد استقرت المفاهيم القانونية والفقهية، الداخلية والدولية على أن القانون ظاهرة اجتماعية يولد في المجتمع ليحكم جوانب الحياة فيه، وتماشياً مع طبيعة الواقع الاجتماعي والاقتصادي اللذان يمتازان بالتغير والتطور المطرد فإن ذلك يستدعي أن تناسب مبادئ ونصوص هذا القانون تلك التطورات بشكل يحدد للأفراد السلوك المستقبلي الذين يتعين الالتزام به³، على أن اعتماد هذا المبدأ بمطلقة ضمن تشريعات الدول التي دخلت في اتفاقات وعقود متبادلة مع المستثمرين الأجانب سيخلق نوعاً من القلق والريب لدى هؤلاء من استثمار أموالهم في دولة تعتمد تشريعاتها مواكبة التطورات الاجتماعية والاقتصادية بشكل يجعلها توصف بالتشريعات الغير مستقرة، وهو ما يعني أنه ولضمان استقرار الاستثمارات الأجنبية في الدول المضيفة لابد من إقرار ضمانه ثبات التشريعات الخاصة بالاستثمار بشكل يوفر الاستقرار المنشود لمناخ الاستثمار بصفة عامة، وهو الأمر الذي

1 طه أحمد على قاسم، تسوية المنازعات الدولية الاقتصادية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2008، ص72.

2 د أحمد عبدالكريم سلامة، شروط الثبات التشريعي في عقود الاستثمار والتجارة الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد43، 1987، ص67.

3 المرجع نفسه، ص66.

استجابت له العديد من التشريعات المقارنة الناظمة للاستثمار وذلك بتضمين عقود واتفاقيات الاستثمار المبرمة بين الدول المضيفة والمستثمر الأجنبي شرطاً خاصاً بالثبات التشريعي، يرمي إلى ضمان سريان التجميد الزمني للنصوص التي أبرم عقد الاستثمار في ظلها، ومبررهم في ذلك حسب البعض¹ أنه من حق هذه الدولة أن تسعى كدولة مستقطبة ومحتاجة إلى رأس المال الأجنبي بتسخير كل الوسائل والضمانات الكافية والمطلوبة لطمأنه المستثمر الأجنبي الذي لا يقبل الاستثمار إلا إذا اطمأن مركزه القانوني والاستثماري.

- شرط الضمان: يتضمن عقد الاستثمار في الغالب شرطاً يحظر على الدولة المتعاقدة إنهاء أو تعديل العقد بإرادتها المنفردة ويطلق على هذا الشرط "شرط الضمان" وهو يقابل من حيث الأثر "شرط الهروب" في الاتفاقيات التجارية الدولية ويذهب بعض الفقه إلى أن شرط الضمان يحقق فائدة مزدوجة للمستثمر والدولة المستضيفة، فهو يضمن للمستثمر التمتع بثمار مشروعه الاستثماري كما يضمن للدولة الاستفادة من الآثار الإيجابية من خلال التنمية وتدعيم الاقتصاد الوطني.²

ومن أهم الآثار القانونية التي تترتب على شرط الضمان هي استبعاد الاجراءات المستقبلية كافة التي يمكن أن تتخذها الدولة المتعاقدة بإرادتها المنفردة وتؤدي إلى إنهاء العقد أو تعديله، ولهذا فإن شرط الضمان الوارد في العقد يمكنه أن ينسخ عند التعارض نصاً وارداً في القانون إلا أنه لا يملك نفس القوة بالنسبة إلى نص دستوري.³

1 Lamia Dargouth : Les Garanties de L'investissement Etranger en

Tunisie, La Teneur et La Portée de La Protection Internationalisée, article publier dans: ou va le droit de l'investissement, op. cit, p 116 .

2 د. دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006، ص 247.

3 احمد سلامة، المدخل لدراسة القانون، نظريه القاعده القانونية، الجزء الأول، دار الحمامي، 1974، ص 80.

الخاتمة

أولاً: نتائج البحث:-

ونخلص في النهاية إلي أنه يبدو واضحاً أن للاستثمار الأجنبي المباشر منافع معينة، لكن بالمقابل هو يحمل معه العديد من المساوئ والتي تصل حد الأخطار على البلدان المستقبلية له، ولا سيما النامية منها. والسؤال الذي يطرح هنا: كيف يكون موقف هذه البلدان من الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وهل من مصلحتها أن تفتح الباب على مصراعيه تجاه هذا الاستثمار، ومن ثم الاندماج في الاقتصاد الرأسمالي العالمي بصورة كاملة، من خلال التعامل مع الشركات متعددة الجنسية بانفتاح تام وبلا قيود؟ أم الأفضل هو إتباع سياسة الانعزال أو ما يطلق عليها الاعتماد على الذات، وغلق الأبواب تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر؟.

أرى أن خير جواب هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان النامية بعامة هو " شر لا بد منه ". فهذه البلدان لا يمكنها الاحتفاظ باقتصاديات مغلقة في ظل تطورات اقتصادية عالمية معاصرة تتحرك نحو مزيد من الاندماج في الاقتصاد العالمي، هذا من ناحية.

ومن ناحية أخرى فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسية هي إحدى أشكال العولمة التي يقودها المركز الرأسمالي، وصحيح أن الهيمنة الرأسمالية على الصعيد العالمي، جلبت وما تزال المصائب والويلات والاستغلال الكبير للبلدان النامية، إلا أن الحقيقة التي لا يمكن إنكارها إن الرأسمالية في وقتنا الراهن وفي واقع التخلف الذي تعاني منه هذه البلدان في مستوى تطور القوى المنتجة بجوانبها المختلفة تشكل الطريق الموضوعي الذي لا خيار غيره ولا مفر منه. حيث أن السير على هذا الدرب يمكن أن يساعد على التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من خلال تطوير القوى المنتجة وبناء الهياكل الارتكازية، فضلاً عن المساهمة بصورة أو بأخرى في التطوير البشري.

ولكن يجب التركيز على مسألة تتعلق بخصوصية كل بلد نامي وظروفه ومستوى تطوره فابتداء ليس هنالك وصفة جاهزة يمكن استخدامها من قبل البلدان النامية لتحقيق تنميتها، ومن الأخطاء الفادحة تقليد تجربة لأحد البلدان المتقدمة

بعينها. فأوضاع هذه البلدان تتطلب تشخيص مهمات التنمية ومستلزماتها، مع الأخذ بعين الاعتبار إن هذه البلدان جميعا، وبمستويات متباينة وضعت أقدامها في طريق التطور الرأسمالي، وإن الاختلاف فيما بينها يتضح أساسا في: -

1. الخطوات أو المراحل التي قطعتها والمستويات التي بلغت على هذا الطريق.

2. الخصوصيات التي تتميز بها مسيرتها.

3. طبيعة القوى المالكة لسلطة الدولة، والتي تقود تلك المسيرة.

4. طبيعة علاقاتها الاقتصادية والسياسية بالمراكز الرأسمالية المتقدمة.

ولا يقف الأمر عند الاختلاف فيما بين البلدان النامية في الخصوصيات والتفاصيل، على صعيد التطور الحاصل فيها (ومعظمه رأسمالي)، إنما هي تختلف عن تلك المسارات التي سارت عليها والخصوصيات التي تميزت بها التجارب الرأسمالية للبلدان المتقدمة في مراحل تطورها.

ثانيا: التوصيات:-

انطلاقا من ذلك يمكن طرح جملة من الأفكار والمقترحات والتوصيات، التي نضعها أمام أصحاب القرار في البلدان النامية (ومنها مصر)، والتي نعتقد بفائدتها على صعيد التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر:-

1- حينما يتعامل أي بلد نامي مع الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسية يجب أن تكون لديه إستراتيجية واضحة حول موضوع نقل التكنولوجيا. وهذا يشمل دراسة متكاملة لمدى القدرة في اكتساب التكنولوجيا وتطويرها، والآليات المعدة للتطوير التكنولوجي، والأجهزة والمؤسسات الإدارية المعنية بهذا الأمر، والخطط الموضوعة لذلك، وكل ذلك يجب أن يستند إلى فلسفة واضحة.

ومن البديهي القول هنا بخطأ الاعتقاد بضرورة بدء البلد النامي من نقطة الصفر في مجال التكنولوجيا ومن ثم الارتفاع من ذلك بجهوده الذاتية للوصول إلى ما وصل إليه العالم المتقدم، فهذه نظرة عقيمة منغلقة. إلا أنه بالمقابل ليس

بالضرورة أن كل ما حققته البلدان المتقدمة صناعيا والشركات متعددة الجنسية من اختراعات وانجازات متطورة يصلح لظروف البلدان النامية. إذ قد يستقطب البلد النامي الاستثمار الأجنبي المباشر وبخاصة في بعض المفاصل الإنتاجية في اقتصاده، وبحلقات تكنولوجية غاية في التطور، ولكن المحصلة هي عواقب اقتصادية واجتماعية وخيمة، اقلها هو الازدواجية الاقتصادية بين قطاع أجنبي حديث متطور جدا ذا أجور مرتفعة، وقطاعات أخرى تقليدية ضعيفة الأجور لا تتمكن من التماشي معه، فضلا عن انعدام الروابط الأمامية والخلفية بينها وبينه. لذلك فإن جلب الاستثمار الأجنبي المباشر القائم على تطبيق أحدث الأساليب الفنية والتكنولوجية لاسيما في ميدان الإنتاج قد لا يشكل قرارا حكيما حتى من وجهة النظر الاقتصادية البحتة، ما لم تتوافر الإمكانيات التي تضمن تحقيق النتائج المتوخاة من ذلك، ومن هذه الإمكانيات على سبيل المثال الخبرات والمهارات وسعة السوق الذي يتناسب واستقدام هذا الفن الإنتاجي المتقدم.

لذا نرى بضرورة انتقاء البلد النامي ما يتلاءم ومستوى تطوره من الاستثمار الأجنبي المباشر في الوقت الذي يسعى فيه بالمقابل إلى تطوير المهارات والخبرات والمستلزمات الضرورية للتعامل مع المستويات الأحدث من التكنولوجيا.

وتشكل التجربة اليابانية نموذجا رائعا للتقدم العلمي والتكنولوجي المعاصر، تستحق الدراسة المعمقة، فهي عبرت عن إستراتيجية موفقة ملائمة لظروفها التنموية، حيث سارعت في الاستفادة مما لدى الولايات المتحدة الأمريكية، ولكنها عملت في الوقت نفسه على الإضافة إليه وتعزيزه بما هو جديد، علاوة على استفادتها من ظروفها الخاصة وإمكاناتها الذاتية في تدنية التكاليف ورفع الإنتاج، ومن ثم تخطي المعضلات والعقبات التي واجهتها، لتنتقل في أفق واسع وتبني قاعدة تكنولوجية هائلة.

2- في إطار النظرة الاقتصادية السليمة، بل وحتى السياسية، نرى بضرورة انتهاج سياسة التنويع فيما يتعلق بمصدر الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسية الجالبة له. وهذا يعني بإمكانية جلب الاستثمارات من بلدان أخرى نامية علاوة على البلدان المتقدمة. فقد تكون التدفقات الاستثمارية التي مصدرها البلدان الأولى أكثر فائدة وآثارها التنموية أفضل من تلك القادمة من البلدان

الأخيرة.

كما تشكل الصين أيضا في هذا الميدان مثالا يحتذى، فهذا البلد شهد معدلات نمو مرتفعة في الناتج المحلي الإجمالي، وصلت في عام 2015 مثلا إلى (22.8%)¹. في الوقت الذي شكلت فيه نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الصين من بلدان نامية أخرى حوالي الثلثين من إجمالي تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها في مطلع التسعينيات.

إن مسألة التفضيل هنا نابعة من ضرورة تعامل البلدان النامية (ومنهم مصر) مع الشركات التي يكون لديها قوة تساوميه معقولة معها، بحيث تحقق فوائد تحفظ مصالحها وتجنبها السلبيات (وبخاصة السيادية)، وعليه قد يكون من الأجدى التفكير عموما بجلب الشركات التابعة للبلدان الآسيوية في مجالات معينة خصوصا وإنها أصبحت منافسا للشركات الأمريكية والأوروبية في مجال التكنولوجيا والتصميم والبناء الهندسي.

3 - تقدم الآن العديد من البلدان، سواء أكانت متقدمة أم نامية، حوافز لجلب الاستثمارات الأجنبية إليها. وهذه الحوافز قد تكون تمويلية كالقروض، أو مالية كتخفيف العبء الضريبي، أو حوافز أخرى غير مباشرة كتوفير الأرض للشركات الأجنبية أو وضع البنى الأساسية في خدمتها. فضلا عن رفع القيود القانونية عنها.

تشكل هذه الحوافز عاملا ثانويا نسبيا في قرارات التوطن للاستثمارات التي تتخذها الشركات متعددة الجنسية مقارنة بالمزايا التي يوفرها الموطن المراد الاستثمار فيه (من وجهة نظر هذه الشركات) مثل حجم السوق، تكاليف الإنتاج، مستويات المهارة، الاستقرار السياسي والاقتصادي. . . إلا أنه على الرغم من ذلك يلاحظ إن الحكومات وبخاصة في البلدان النامية، تتسابق فيما بينها في مسألة تقديم الحوافز خشية من عدم كفاية المزايا الوطنية لوحدها، وذلك لان بلدانا أخرى تقدم حوافز فضلا عما يتوافر لديها من مزايا وطنية لجلب الاستثمارات.

وعلى نري إن التعاون والتنسيق بين البلدان النامية (وكذلك فيما بين البلدان العربية)، في إطار التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر هو أفضل لها جميعا ويمنحها قوة تساوميه ويحقق لها مكاسب، تفوق بكثير حالة التنافس التي تحصل بينها جراء تقديم الحوافز والتي تصل حد التنازلات لجذب الاستثمارات الأجنبية، ومن ثم تؤدي إلى نقل الدخل المتحقق من هذه الاستثمارات من البلد المضيف باتجاه الشركات متعددة الجنسية وبلدانها إلام.

4 - يعد ما حصل من أزمات مالية في بعض البلدان النامية المستقبلية للإستثمار الأجنبي المباشر في تسعينيات القرن الماضي، كالمكسيك وماليزيا وتايلاند، تجارب تستحق الدراسة، ومن الدروس المستوحاة من هذه التجارب، أن يسعى أي بلد نامي إلى التقيد، أولاً بمستوى معين من تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر، وثانياً بمقدار التدفق السنوي من هذا الاستثمار، وذلك تجنباً للآثار السلبية التي حصلت في البلدان المذكورة أعلاه، وهي نتيجة طبيعية لانفتاحها الكبير في التعامل مع هذا النوع من الاستثمار، والذي جعل من اقتصاداتها أكثر حساسية تجاه الصدمات الاقتصادية العالمية وأصبحت تابعة تماماً للمتغيرات على صعيد الاقتصاد العالمي.

5 - يعد وجود هيئة معنية بشؤون الاستثمار كما في مصر (المجلس الأعلى للإستثمار)¹. أمراً مهماً، حيث يأخذ على عاتقه بالتعاون والتنسيق مع الجهات الأخرى، ما يأتي:-

أ - دراسة ظروف البلد من حيث توافر القدرة المالية لتمويل التنمية، وتوافر الموارد الطبيعية، وطبيعة القوى العاملة، والسياسات الاقتصادية الكلية، وموقع البلد الإقليمي. . . . وغير ذلك من المزايا والمعوقات.

ب - تحديد القطاعات الاستثمارية ذات الأولوية والتي تتمتع بمزايا نسبية والعمل على تشجيع المستثمرين للتوجه نحوها للاستفادة من هذه المزايا، وهنا مسألة طبيعية وجود التفاوت في ذلك من مكان لآخر داخل البلد الواحد. فقد تكون

1 المشكل أخيراً في مصر برئاسة رئيس الجمهورية "عبدالفتاح السيسي" في يوليو 2016 بناء على إقتراح وزيرة الإستثمار داليا خورشيد

الأولوية مثلا للقطاع الزراعي في محافظة معينة، في حين تكون الأولوية للقطاع السياحي في محافظة ثانية وهكذا للمحافظات الأخرى.

جـ - اختيار شكل الاستثمار الملائم، بين الصيغ المتعددة البديلة، مثل المشاريع المشتركة، وتراخيص التكنولوجيا، وبراءات الاختراع. . . وغير ذلك، حيث أن منافع أو مساوئ كل شكل من هذه الأشكال، تتفاوت من بلد إلى آخر، وحسب العوامل المحددة أعلاه.

د - يعنى المجلس بإجراءات الاستثمار للمشاريع المختلفة، وتسهيلها وإصدار الإجازات والموافقات الضرورية لها وفقا للقوانين والأنظمة والأسس المرعية، إذ يفترض أن يدرس المجلس الأعلى للإستثمار بصورة مستفيضة كل مشروع استثماري، وبعد الوصول إلى قناعة بعدم إمكانية قدرات الإستثمار المحلي للقيام بالمشروع، يتخذ القرار بالتحول نحو صورة معينة من الإستثمار الأجنبي، ويجري منح الموافقات وتقديم الخدمات اللاحقة للترخيص.

هـ - العمل على منع أي نشاط استثماري (ولاسيما الذي يقع ضمن صلاحيات المجلس الأعلى للإستثمار) بدون الحصول على ترخيص منها. وهذا ينطبق على نوعي الإستثمار المحلي والأجنبي.

يجب أن يجري كل ما تقدم من إجراءات وفق خطط استثمارية بعيدة ومتوسطة المدى، ووفق منهج استثماري سنوي يتسم بالشمولية والوضوح، ويتضمن توقيتات زمنية مبرمجة، وأن يكون التنسيق كاملا بين هيئة الإستثمار المركزية وفروعها المنتشرة في أرجاء البلاد، فضلا عن تفعيل الحالة الرقابية على الأنشطة الاستثمارية المتنوعة.