الفصل السابع
تنمية الموارد النقدية من خلال زيادة الاستثمارات الأجنبية

ويمكن القول نتيجة حداثة تجربة الاستثمار الأجنبي في ليبيا- أن هيكلية توزيع وتدفق هذه الاستثمارات تتصف بعدم التوازن، سواء من حيث الحجم أو من حيث التوزيع الجغرافي، فنجد بعض المناطق تحظى بنصيب وافر من تلك الاستثمارات، بينما لا نجد شيئا في مناطق أخرى.

وعدم التوزيع المتكافئ للاستثمارات في الدولة يرجع إلى العديد من الأسباب، منها ملائمة المنطقة في ذاتها للاستثمار، ووجود المقومات الاقتصادية والتسويقية والبشرية اللازمة له، والخلل في الممارسات المالية الخاصة بتنظيم وتوجيه الاستثمارات وتوطينها، ومنها ما يقوم على الدوافع الذاتية لأصحاب اتخاذ القرار في توطين وقبول تلك الاستثمارات، وروابطهم الشخصية بالمستثمرين الأجانب. ولعل أهم تلك العوامل جميعها: هو عدم كفاية وكفاءة التشريعات الضابطة لكل تلك العوامل.

وسيتركز هذا البحث على عرض بعض المسائل ذات العلاقة بتطوير وتوسيع نطاق الاستثمارات الأجنبية بعرض مختصر لسياسات الدول المضيفة لتلك الاستثمارات، ومقارنتها بقانون تشجيع الاستثمارات الأجنبية في ليبيا، ومدى إمكانية الاستفادة القصوى مما نص عليه المشرع من امتيازات لجذب الاستثمار الأجنبي للمنطقة. وسنقدم بعض المقترحات التي يمكن تبنيها لترشيد وتحسين مناخ الاستثمار.

تأسيس هيئات الاستثمار الأجنبي:

لوحظ أن للدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية أجهزة حكومية تنحصر مهمتها الأساسية في تخطيط وتنظيم وتوجيه تلك الاستثمارات، وترويج المشروعات المتاحة للاستثمار، والتعريف بالسوق في داخل البلاد وخارجها، وفضلا عن ذلك تقوم باختيار مستوى ونوع التقنية التي تتفق مع متطلبات التنمية والمتغيرات الثقافية والاجتماعية بالدولة.

وتنيط بعض الدول مهمة اختيار مستوى التقنية المستوردة لهيأة أو جهاز مستقل عن جهاز الاستثمار، الأمر الذي يستدعي مشاركة مختلف الأجهزة الحكومية وفقا لتخصصاتها في اختيار التقنية الواردة إلى الداخل. فالبرازيل – مثلا – تعطي للهيئة القومية لبراءات الاختراع الصناعية (INDI) حق تقييم أنواع التقنية المستوردة ومستواها، وتحديد نسب النقد الأجنبي المحولة للخارج مقابل حق الامتياز الخاص باستخدام تلك التقنية.[42]

وفي السعودية تقدم جميع طلبات الاستثمار الأجنبية للجنة استثمار رأس المال الأجنبي، في حين أسندت مهمة اختيار وعقد اتفاقيات وتراخيص وامتيازات الإنتاج والتصنيع والتجارة لوزارة التجارة والصناعة والكهرباء.[43]

وأنشأت إسرائيل هيأة حكومية للاستثمارات الأجنبية تقدم كافة التسهيلات اللازمة للمستثمرين الأجانب، وعلى وجه الخصوص الراغبين في

---

42 -يمكن مراجعة L.S Walsh, International Marketing, Plymouth. M&E Hand books Ltd., 1998. pp 171-

43 - للمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى (Lloyds Bank Group Economic Report L.B.G.E.R), 1984, Saudi Arabia, PP 27-28

إقامة المشروعات المشتركة، ويتبع تلك الهيأة ثمان مكاتب فرعية في الـــدول الأوروبية وأمريكا.[44]

وأنشأت مصر الهيأة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، وألحقت بها عشرة مكاتب فرعية، يعمل بها ممثلون ووكلاء للهيأة في كل مـــن أوروبـــا وشرق أسيا وأمريكا وكندا والدول العربية. كما يوجد جهاز آخر يطلق عليه الهيأة العامة للتصنيع، ويشبه الهيأة العامة للاستثمار في كثير من مهامه رغم عدم دلالة التسمية على ذلك.[45]

وباستعراض مهام هيئات الاستثمار في الدول المختلفة يمكن جمعها على النحو التالي:

1. تخطيط وتنظيم وتوجيه الاستثمار الأجنبي في ضـــوء الخطـــة العامـــة للدولة.
2. متابعة ورقابة إنجازات وممارسات الشركات الاستثمارية الأجنبية.
3. تقديم المساعدات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى الاقتصـــادية. وحـــل المشكلات التي تواجه المستثمرين الأجانب. وتوفير المعلومات والبيانات الاقتصادية والسوقية والثقافية لهم، وإعداد القوائم الخاصة بالمشروعات الاستثمارية المطلوبة، وإجراء البحوث وتقديم دراسات الجدوى التمهيدية لتلك المشروعات أو المساهمة في إعدادها.
4. اختيار مستوى التقنية وأنواعها ووضع الضوابط الملائمة مع متطلبـــات السوق والتنمية.

---

44 - يمكن الوقوف على المزيد من البيان في L.B.G.E.R.,op cit. PP 20 -

45 - عبد السلام أبو قحف، السياسات والإشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989، ج 2، ص 73.

5. تصميم سياسات تحفيز وجذب رؤوس الأموال الأجنبية. ووضع الضوابط الكفيلة بتحقيق الفائدة القصوى من الاستثمارات الأجنبية بما يخدم أهداف الدولة في جميع المجالات.
6. تسويق فرص الاستثمار المتاحة في الخارج والداخل

أما في ليبيا فإن الاستثمار الأجنبي يخضع للقانون رقم (5) لسنة 1426 م (1997 ف) في شأن تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية.[46] ووفقا لأحكام هذا القانون أسس المشرع الليبي هيأة تشجيع الاستثمار، وجعلها مستقلة تتمتع بالشخصية الاعتبارية، وتتبع عضويا اللجنة الشعبية العامة للتخطيط والاقتصاد والتجارة. ويبدو من نصوص القانون واللائحة التنفيذية أنه ليس للهيأة مكاتب أو فروع في الخارج على النحو الذي تستدعيه أنشطة ترويج وتسويق الاستثمارات، والتي يفترض أن تكون بالقدر الذي يكفي للتعريف بمجالات الاستثمار وفعاليته.

ويبدو من مطالعة نص المادة السادسة من القانون المشار إليه أن مهام الهيأة العامة للاستثمار لا تختلف عن مثيلاتها في الدول الأخرى، وإن كان القانون لم يحدد صراحة ما إذا كانت الهيأة تملك البث في طلبات الاستثمار بشكل جامع مانع، أم أن للقطاعات الأخرى إمكانية مشاركة الهيأة في ذلك، غير أنه بالرجوع إلى نص المادة الثامنة والعشرين نجد أنها نصت على إلغاء كل حكم مخالف، الأمر الذي قد يدعو إلى القول بأن هذا الأمر كفل للهيأة

46 - صدر هذا القانون في 9 من شهر الربيع 1426 م (1997)، أما لائحته التنفيذية فقد صدرت بقرار اللجنة الشعبية العامة رقم 21 لسنة 1370، الموافق 2002 م. يلاحظ اختلاف التواريخ المستعملة، وتعددها فقد تم استعمال التقويم الميلادي والتقويم الإفرنجي وتقويم وفاة الرسول، ألم يكن من الأجدر استعمال تقويم موحد، بصرف النظر عما هو هذا التقويم. كما يلاحظ أنه يتأثر كذلك بالقرار رقم 31 لسنة 1371 و.ر (2003 م) بإصدار لائحة تمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة

على سبيل الحصر. وأن المشرع قد أراد نوعا من المركزية في موضوع الاستثمار الأجنبي. ولكن بالنظر إلى أن أغلب النظم الأساسية للشركات والمنشآت المملوكة للمجتمع تنص على إمكانية دخول تلك الشركات في عقود مشاركة ومشروعات مشتركة مع الشركات الأجنبية المثيلة، الأمر الذي قد يدعو إلى التساؤل حول دور الهيأة في تلك المشاركات. غير أن الجمع بين النصوص يبرر القول بجواز دخول تلك الشركات في مشاركات مع الشركات الأجنبية التي تمارس أنشطة مشابهة أو متعلقة بنشاطها عن طريق الهيأة وبمعرفتها، وبالطريقة التي تنسجم مع الهدف العام للدولة من جذب الاستثمار الأجنبي[47].

ويبدو أن المشرع حصر الاستثمارات عن طريق الهيأة بدلالة نص المادة (9) من القانون،[48] غير أنها لا تملك البث في طلبات الاستثمار، فمهمتها لا تعدو أن تكون دراسة الطلب وإعداد التقارير الفنية والإدارية اللازمة، أما القرار فهو من اختصاص الأمين المختص. وقد يتبادر إلى الذهن إن استخدام المشرع لعبارة الأمين المختص يراد به أمين القطاع الذي يتعلق به الاستثمار، غير أن هذا اللبس يزول بالرجوع إلى المادة الثالثة من القانون، فالمقصود بالأمين هو أمين اللجنة الشعبية العامة للتخطيط والاقتصاد والتجارة. ولئن كانت الهيأة العامة للاستثمار تملك البث في طلبات الاستثمار للمشروعات المستحدثة، فإن المشاركة في المشروعات القائمة هو من

47 - وفي هذا الإطار يمكن الإشارة إلى مشروع البوتاسيوم الذي كان محل مفاوضات على مدى أكثر من خمس سنوات بين شركة سابيم الإيطالية والشركة الوطنية العامة للصناعات البتر وكيماوية (أبو كماش) وتوقفت تلك المفاوضات رغم أن الشريك الإيطالي كان جادا.

48 - انظر أيضا المادة (3) من اللائحة التنفيذية.

اختصاص الهيأة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة وفقا للائحة تمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة.

ومن الملاحظ أن الاستثمارات الأجنبية تأخذ أنماطا مختلفة وفقا لطبيعة مجال الاستثمار، وأشكالا متعددة تبعا للأشكال القانونية التي يسمح بها المشرع الداخلي. وهي عناصر تؤثر إلى حد كبير على المردود المالي للمشروع الاستثماري. فما هي أنماط وسياسات الاستثمارات الأجنبية؟

أنماط وسياسة الاستثمار الأجنبي

يمكن تقسيم الاستثمارات الأجنبية إلى قسمين: الاستثمارات المباشرة والاستثمارات غير المباشرة.

الاستثمار المباشر:

يقوم الاستثمار المباشر على التملك الكلي أو الجزئي لمشروع الاستثمار، **الأمر الذي يعني أنه ينقسم إلى نمطين:**

1ـ المشروعات المشتركة: (Joint Ventures)

وهي المشروعات التي يمتلكها أو يشارك فيها بصفة دائمة طرفان أو شخصان قانونيان أو أكثر من دولتين مختلفتين، ولا تقتصر المشاركة على حصة في رأس المال، بل تمتد إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية.[49] ويتيح الاستثمار المشترك اتفاقا طويل الأجل بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني لممارسة مشروع إنتاجي أو خدمي داخل

49- انظر في تعريف المشروعات الاستثمارية المشتركة: د سالم غميض، الجوانب القانونية للمشروعات المشتركة، منشورات كلية المحاسبة، غريان، 1993، ص 42 وما بعدها. أنظر أيضا مجموعة تعريفات الفقهاء الأوربيين مجموعة في :

Asghar Hendi, Joint Ventures Under EC Competition Law, Ph.D. Thesis submitted to The University of Strathclyde, Glasgow 1996, p.43 et seq.
Kolde, E.J, International Business Enterprise, London- Prentice Hall , Inc 1968, p. 260

الدولة المضيفة بصرف النظر عن كون الطرف الـوطني شخصـا طبيعيـا أو اعتباريا.

ولا يشترط أن يقدم كلا الطرفين حصة في رأس المال، فقد تكون حصة أحدهما عينية أو في شكل الخبرة أو المعرفة الفنية أو التسويقية. ولكن فـي جميع الأحوال ينبغي أن يكون لأطراف المشروع الحق في المشـاركة فـي إدارته، وهذا ما يميز بين الاستثمار المشـترك وعقـود الإدارة واتفاقيـات التصنيع وتسليم المفتاح.[50]

3- **المشروع المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:**

(Wholly – Owned Foreign Investments)

وهو ما يفضله المستثمرون الأجانب وخاصـة الشـركات المتعـددة الجنسيات، وعادة ما يكون في شكل إنشاء فروع للإنتاج أو التسـويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الخدمي أو الإنتاجي. غير أن الـدول المضـيفة للاستثمار كثيرا ما تتردد في قبوله نتيجة الخوف من الوقـوع فـي التبعيـة الاقتصادية، وما يترتب عليها من آثار سياسية، وكذلك الخشية من احتكـار الشركات الأجنبية لأسواقها.

وتشير الدلائل العملية إلى أن كثيرا من دول شرق آسيا ومنها كوريـا الجنوبية وسنغافورة وتايوان والبرازيل والمكسيك في أمريكا اللاتينية وبعضا من دول إفريقيا تفسح للشركات الأجنبية إمكانية تملك مشروعاتها الاستثمارية بالكامل لجذب المزيد من الاستثمارات. ومع ذلك لا توجد أي أدلة لتأييد حالة

50- انظر: عبد السلام أبو قحف، السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 1989، ص 25

التردد والخوف التي تنتاب بعض الدول الأخرى بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية من هذا النمط من الاستثمارات.[51]

ويبدو أن زيادة حدة المنافسة بين الدول على جذب الاستثمارات الأجنبية دفع بدول العالم الثالث إلى التصريح للشركات الأجنبية بامتلاك المشروع بعد أن تماثلت الحوافز بين الدول النامية والمتقدمة. فلقد صارت الحرية في إدارة المشروع، والسيطرة الكاملة على سياسته التسويقية والإنتاجية، أكثر أهمية لدى معظم الشركات من الحوافز الأخرى، بل أهم حتى من الضمانات ضد الأخطار غير التجارية التي تقدمها الدول المضيفة.[52]

3 ـ الاستثمارات في المناطق الحرة:

وهي من أهم وأنجع سياسات تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وهناك بعض الدول شرعت لها قوانين خاصة، وميزت بين ما يعرف بالمناطق الحرة الخاصة والمناطق الحرة العامة. وتقوم المناطق الحرة على فكرة إعفاء البضائع التي تصدرها أو تستوردها مشروعات المنطقة من الإجراءات الجمركية الخاصة بالصادرات والواردات والضرائب الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل. أو من الناحية الواقعية معاملة المشروعات المقامة على المنطقة الحرة وكأنها مقامة على منطقة مستقطعة من الدولة، لها إجراءات خاصة وإعفاءات خاصة.[53]

---

51 - راجع أبو قحف، المرجع السابق، ص 30.

52- راجع في مزايا وعيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: د. عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص 33 وما بعدها.

53 - هناك بعض الدول وضعت قوانين تنظم قواعد التعامل في المناطق الحرة، ومن ذلك القانون رقم 230 لسنة 1989 بشأن الاستثمار في مصر. انظر: عبد الفتاح مراد، شرح قوانين الاستثمار، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية 1990، ص 193.

4 ـ **مشروعات عمليات التجميع** (Assembly Operation Project)

وقد تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الوطني والطرف الأجنبي، يتم بموجبها قيام الطرف الأجنبي بتزويد الطرف الأول بمكونات منتج معين لتجميعها بحيث تصير منتجا نهائيا، وفي معظم الأحيان يقوم الطرف الأجنبي بتقديم الخبرة والمعرفة اللازمة لتصميم المصنع وإدارة العمليات والتخزين والصيانة، في مقابل عائد يتفق عليه، ولعل أبرز المشروعات المقامة وفقا لهذا النمط مصنع الشاحنات، ومصنع الجرارات ومصنع المقطورات ومصنع سيارات ليبو.

وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو تكون مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، وقد تكون في شكل اتفاقية لا تتضمن أي ملكية للطرف الأجنبي، فيكون وفقا لأحد أنماط الاستثمار غير المباشر، الأمر الذي ينطبق عليه ما سيأتي ذكره فيما يلي.

الاستثمار غير المباشر:

إذا لم يكن للمستثمر الأجنبي نصيب في ملكية المشروع، ولا يتحكم في إدارته أو تنظيمه،[54] تكون الاستثمارات غير المباشرة. وهذه قد تأخذ شكل عقود التراخيص أو عقود التسويق، وعقود التصنيع، ومشروعات تسليم المفتاح، وعقود الإدارة، وعقود الوكالة، وعقود تسليم مشروعات الإنتاج في اليد.

وفي هذه الورقة سيتم التركيز على بعض من هذه الأنماط لعدة أسباب، منها شيوع استخدامها من الناحية العملية، ولكونها تعطي فرصة تواجد المستثمر الأجنبي أو تمثيله تمثيلا ملموسا في الدولة المضيفة، بالإضافة إلى كونها تحتم حصول المستثمر الأجنبي على تصريح بالدخول للدولة المضيفة التي تفتح أبوابها للاستثمارات الأجنبية. **ويمكن التركيز على نوعين**:

54- راجع في العوامل التي تكمن وراء انتشار وشيوع أشكال الاستثمارات غير المباشرة :أبو قحف، المرجع السابق، ص39.

1-الاستثمارات في مجال التصنيع والإنتاج:

وقد يأخذ أحد الأشكال التالية:[55]

أ ـ التراخيص (الامتياز)

تعد تراخيص أو امتياز الإنتاج والتصنيع، أو استخدام العلامات التجارية، أحد الأساليب التي يمكن بواسطتها للمستثمر الأجنبي، خاصة الشركات المتعددة الجنسيات من دخول الدول النامية، فبواسطتها تنقل إنتاجها إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى عقد اتفاق استثماري. ومن أمثلة هذا النوع من الاستثمار ما تقوم به شركات تعليب المياه الغازية، وصناعة مواد التنظيف. وتطالعنا العلامات التجارية الكبرى مثل البيبسي كولا، وإبريل، وتأيد، ولوكس في الكثير من أسواق الدول النامية.

وتراخيص الإنتاج: عبارة عن اتفاق تمنح بمقتضاه الشركة الأجنبية لمستثمر وطني أو أكثر بالدولة المضيفة، حق استخدام براءة الاختراع، أو العلامة التجارية، أو الخبرة ونتائج الأبحاث الإدارية والفنية، ....الخ في مقابل عائد مالي معين. وقد يشمل الاتفاق التراخيص والتصميمات الهندسية والتدريب وأساليب ضبط الجودة والتصميم الداخلي للمصنع، وكافة التعليمات المرتبطة بممارسة نشاط الترخيص.[56]

---

55 - قد يأخذ هذا النمط من الاستثمار من الناحية التنظيمية الهيكلية شكل الاستثمار المشترك.

56- للمزيد حول هذا الموضوع ، أنظر: Zenoff, D.B. International Business Management, Text and cases, New York, the Macmillan, 1999, pp. 77-99

وتجدر الإشارة إلى أنه هناك بعض الحالات التي ترتبط بهذا النوع من التراخيص منها ما يطلق عليه التراخيص الاضطرارية(Licensing by necessity) وكان يسود الدول الشيوعية والدول التي ترفض امتلاك المستثمر للمشروع ، فيضطر المستثمر الأجنبي إلى بيع الترخيص للمستثمر الوطني مقابل عائد مالي. وهناك ما يعرف بالترخيص الاختياري، و يلجأ المستثمر إلى هذا النوع من الترخيص في حالة عدم توفر الموارد المالية الكافية للاستثمار أو ضعف الخبرة التسويقية أو ارتفاع كفاءته في البحوث مقارنة بالنواحي الأخرى، وعدم توافر الرغبة في الاستثمار المباشر أ بيع الترخيص كبديل للتصدير .....الخ أنظر في هذا الموضوع:

Livingstone, J.M, The International Enterprise, London , ABP, 1974, p 77- 82

ب ـ اتفاقيات مشروعات تسليم المفتاح ويطلق عليها (الإنتاج في اليد)، وهو عقد بموجبه يتولى الطرف الأجنبي إقامة المشروع الاستثماري والإشراف عليه حتى بلوغه مرحلة التشغيل، ثم يقوم عندئذ بتسليمه إلى الطرف الوطني.[57]

ويتميز هذا النوع من الاستثمار في أن الطرف الوطني يقوم بدفع أتعاب المستثمر الأجنبي نظير قيامه بالتصميمات الخاصة بالمشروع، وطرق تشغيله، وصيانته وتدريب العاملين فيه، وعلاوة على ذلك فإن الجانب الوطني هو من يتكبد تكاليف التجهيزات والآلات والأعمال المدنية ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك. ويتم تسليم المشروع وتجارب التشغيل والتحقق من صلاحية المنتج يتم تسليم المشروع للطرف الوطني. ولعل أغلب المشروعات الضخمة في ليبيا قد تمت بهذه الطريقة، فمشروع أبو كماش الكيماوي قد قامت بتصميمه وتركيبه شركة سالزجيتر، وقامت بالأعمال الفنية شركة فيليب هول سمان، وقامت بتشغيله شركة كي ها دي، وجميعها شركات ألمانية، أما مجمع الحديد والصلب، فقد اشتركت في تركيبه مجموعة من الشركات الألمانية والنمساوية واليابانية لعل من أشهرها شركة فوست البين النمساوية. وقامت بتطويره شركات إيطالية.

ج ـ عقود التصنيع وعقود الإدارة: عقد التصنيع: هو اتفاق بين المستثمر الأجنبي والطرف الوطني بمقتضاه يقوم الطرف الوطني نيابة عن المتعاقد معه بتصنيع سلعة معينة، فهو أشبه ما يكون بالتصنيع بالوكالة.[58]

57- Robinson, K.D. International Management, London, Holt Rinhart & Winstone, 1987, p 166

58 -Terpstra. V, International Marketing, Tokyo: Hiolt Sounders, 11991, p 329

أما عقود الإدارة فهي عبارة عن اتفاقيات أو مجموعة من الترتيبات بمقتضاها يقوم الطرف الأجنبي بإدارة كل أو بعض العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري في الدولة المضيفة لقاء عائد مالي معين على هيأة أتعاب أو مقابل مشاركة في الأرباح.[59] ويمكن الإشارة بهذا الصدد إلى مشروعات الهيأة العامة للاستصلاح ومقاومة الانجراف التي نفذتها شركة بيروتى اليونانية.

ويتميز هذا النوع من الاستثمار بأنه يساهم في التقدم الفني في ميادين الإنتاج والإدارة والتسويق وتنمية مهارات القوى العاملة، ويقلل من الآثار السلبية والاقتصادية نتيجة عدم امتلاك المستثمر الأجنبي لأي حصة في رأس المال. ولكن يعيبه أن تحكم العنصر الأجنبي في إدارة نشاط وعمليات المشروع قد يخلق تعارضا في المصالح بينه وبين الطرف الوطني، علاوة على أن إسهامات هذا النوع من الاستثمار في تدفق النقد الأجنبي وخلق المهارات الفنية محدودة.

د ـ عقود امتيازات الإنتاج والتصنيع والتوريد من الباطن:

وهو اتفاق بين شركتين بموجبه يقوم أحدهما (المقاول من الباطن) بإنتاج وتوريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية لسلعة معينة للطرف الثاني(الأصيل) الذي يقوم بإنتاجها في صورتها النهائية وبعلامته التجارية. [60]

59 - Walsh, L.S, International Marketing, Plymouth: M&E, Handbook Ltd, 1983, P77.

60- لم يقع بين أيدينا أنموذجا لهذا النوع من الاستثمارات في ليبيا . وللمزيد حول هذا النوع من الاستثمارات يمكن الرجوع إلى: د عبدا لسلام أبو قحف، المرجع السابق، ص53.

2- **الاستثمار في مجال التسويق(التصدير والاستيراد)**

رغم تعدد صيغ هذا النمط، إلا أن الحديث سيقتصر على نوعين **أساسيين هما:** عقود التوكيلات، وعقود التوزيع.[61]

أ - **عقود التوكيلات**: عقد الوكالة هو اتفاق بين طرفين يتم بموجبه قيام الأصيل بتوظيف الطرف الثاني وهو الوكيل لبيع أو تسهيل وإبرام اتفاقيات بيع سلع لطرف ثالث.[62] وهذه العقود يكون فيها الوكيل بمثابة وسيط بين المنتج والمستهلك، ويحتفظ فيها الأصيل بعلامته التجارية على السلعة، ولا تنتقل فيها ملكية السلعة إلى الوكيل. فهي بمثابة جهاز تصريف منتجات الأصيل في سوق بلد الوكيل.

ويمكن تصنيف الوكلاء إلى أربع أنواع رئيسية:63

1- **الوكيل بالعمولة وهو الذي يتقاضى مبلغا معينا يسمى بالعمولة:** وهو يقوم بالبيع من خلال كتالوجات أو عينات ولا يحتفظ بالسلع في مخازنه، وينحصر دوره في إرسال طلبات الشراء إلى الأصيل الذي يقوم بإرسال السلع مباشرة إلى العميل دون المرور على الوكيل.

2- **الوكيل بالعمولة بضمان الوفاء:** وهو لا يختلف عن سابقه إلا في كونه يبيع بالآجل مع ضمان وفاء العميل.

61- يمكن القول أن أشكال الاستثمار في مجال التسويق والتصدير في الدولة المصدرة هي تعاونيات التصدير، مكاتب الشراء، شركات التجارة الدولية و بيوت التصدير. أما في الدول المضيفة للاستثمارات فهي: فروع التسويق، مكاتب البيع أو التمثيل، المعارض الدولية، الموزعين، التوكيلات، شركات التجارة الدولية، والبيع للمستهلك مباشرة

62 - Walsh. L.S, op cit, p 64

63- المرجع السابق ، نفس الموضع

3- **توكيل قطع الغيار والخدمات والتسهيلات**: وهو الذي يقوم ببيع وتخزين قطع الغيار، وتزويد العميل بالخدمات والتسهيلات المرتبطة بالسلعة مقابل أتعاب يدفعها العميل وليس الأصيل.

4- **الوكيل بالعمولة والقيام بالتخزين:** ويقوم الوكيل بالبيع وتخزين السلع وتقديم التسهيلات اللازمة لتسليم البضاعة، ويتقاضى عمولة عن المبيعات بالإضافة إلى مبلغ ثابت مقابل أتعاب ومصاريف التخزين.

كما يمكن تقسيم الوكالة إلى نوعين:

1- **الوكالة الشاملة**:

وفيها يتم التعامل مع مجموعة من الشركات التي تنتج سلعا متنافسة.

فالتخصص قائم في نوع السلعة، والشمولية في كونها عامل مع عدة منتجين متنافسين.

2- **الوكالة المتخصصة**:

وفيها يتم التعامل مع نوع معين من السلع من إنتاج شركة واحدة ويفترض أن للوكالة خبراء فنين في مجال تخصصها.

وعادة ما يتم تحديد واجبات الوكيل والمدى الجغرافي الذي يجب أن يغطيه تحديدا دقيقا وفقا لاتفاقية بين الطرفين. كما يتم تحديد حقوق الطرفين ووسائل حل النزاع بينهما حالة حدوثه.[64]

64 Livingstone, op cit, pp 26-27, Walsh, L.S, op cit, pp 62-66

ب ــ الموزع:

هو عبارة عن عميل يشتري مباشرة من المصدر الأجنبي ليقوم بإعادة البيع لحسابه الشخصي، وقد يقوم المصدر الخارجي بمنح الموزع امتياز خاص لتغطية منطقة جغرافية معينة ، كأن يكون الموزع أو المستورد الوحيد في ذلك السوق.[65]

ويعتبر الموزع الوحيد لمنتجات شركة معينة بمثابة الأصيل فيما يختص بالمعاملات التجارية، وإمكانية اتخاذ القرارات، وممارسة العمليات التسويقية كالتسعير والترويج المادي والإعلان.

وقد يتشابه الوكيل مع الموزع في حالتين: أولهما حالة كبر حجم السوق وتوافر الموارد المالية والفنية للوكيل. والأخرى عندما يكون المنتج محل التعامل يحتاج إلى خدمة بعد البيع.

ولقد انتشرت عقود التوكيلات التجارية في الآونة الأخيرة، وتطالعنا بين الحين والآخر عبارة الوكيل الرئيسي أو الموزع الوحيد، كما تطالعنا الإعلانات التجارية بأسماء الشركات والمنتجات الأجنبية مستقلة عن المسميات الوطنية. فقلما لا نجد وكيلا لأحد المنتجات العالمية من مواد التنظيف إلى المعدات الكهربائية والميكانيكية.

نماذج من أنماط الاستثمار في الدول النامية:

إن الحديث عن أشكال الاستثمار الأجنبي لا يعطي ثماره ما لم يردف بالحديث عن بعض التطبيقات العملية في الدول المضيفة للاستثمارات، وتتمة للفائدة سنعرض مجموعة من النماذج.

---

65 . أنظر في هذا الموضوع -Livingstone, op cit, p 27

البرازيل[66]

للاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا حيويا في دفع عجلة التنمية في البرازيل، ويتركز حوالي 75% من حجم الاستثمارات في المجال الصناعي، ويتيح القانون مجموعة **من أنماط الاستثمار وهي**:

1- اتفاقيات وعقود التراخيص والامتياز.

2- المشروعات المشتركة

3- الاستثمارات المملوكة بالكامل للشركات والمستثمرين الأجانب.

ومن الناحية العملية فإن عقود التوكيلات وعقود الإدارة وعقود مشروعات المفتاح في اليد لا تلقى ترحيبا كبيرا، ولذلك فإن دورها يعد محدودا، وأهميتها أقل من الأنماط المشار إليها أعلاه.

وتمنح البرازيل كثيرا من الحوافز والتسهيلات كوسيلة لجذب الاستثمار الأجنبي، بل تتميز البرازيل عن كثير من الدول النامية في أنها لا تضع قيودا على تملك المستثمر الأجنبي لمشروع الاستثمار بالكامل، ولا قيود على جنسية المستثمرين، كما أنها تمنح حوافز خاصة لمشروعات الموجهة للتصدير أو تخفيض الواردات.

2- المكسيك[67]

تعتمد المكسيك بشكل رئيسي على الاستثمارات الخارجية، وتعتبر الاستثمارات المباشرة خاصة المشتركة منها وعقود التراخيص من أهم الأشكال المعمول بها، أما بالنسبة للمشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر

66 Oman, C. (ed) New forms of International Investments in Developing Countries, Maxw eel, London, 1988, p50

67 - OECD, Investing in Developing Countries, 1983, p 23

الأجنبي فإنها تتوقف على أهمية المشروع ، ممـــا يعنـــي أن الاســـتثمارات الأجنبية المباشرة بأشكالها المتعددة مسموح بها رغم كونه مشروطة أحيانا.

كما تحتل عقود التصنيع الدولي من الباطن قدرا كبيرا من الأهمية وإن كان لا يصل إلى مرتبة الاستثمارات المباشرة.

3ـ كوريا الجنوبية 68

تعد كوريا من الدول ذات النظام الاقتصادي المفتوح، وفي هذا النوع من الاقتصاد تلعب الاستثمارات الأجنبية دورا بارزا، ولم تفرض الحكومـــة الكورية في بداية عهدها بالاستثمارات الأجنبية سنة 1960 أي قيود. ورغم أن الاستثمارات الأجنبية بأشـــكالها المختلفـــة تلعـــب دورا حيويـــا، إلا أن الاستثمار المشترك يحتل المرتبة الأولى في الأهمية، يليه في ذلـــك عقـــود التراخيص.

أ – ما بالنسبة لعقود الإدارة فلا يكاد يذكر لها دور خاصة في الصـــناعات التي تحتاج على رأس مال كبير كالصناعات البتر وكيماويـــة والألياـــف الصناعية، وذلك بخلاف مشروعات تسليم المفتاح التي أعطيـــت أولويـــة خاصة عقب حصول كوريا على استقلالها.

ورغم أن عقود الدولية للإنتاج من الباطن أسهمت بنسبة 24% ســـنة 1974، إلا أنها انخفضت بعد ذلك لتصل إلى 9% سنة 1980، ثم لم تتجاوز 4% سنة 1985 مما يعنى تقلص دور هذا النوع الاستثمار.

وتمنح كوريا أغلب الحوافز والتسهيلات والامتيازات المعروفـــة فـــي حقل الاستثمارات الأجنبية، وتتميز عن باقي الدول في كونها تمنح الأجانـــب

68 - Koo. B.Y, Far Estren Economic Review, May 13, 1977

العاملين في كوريا إعفاء من الضرائب الشخصية على الدخل مدى الحياة، وإعفاء جميع السلع الرأسمالية من الضرائب والرسوم الجمركية. أما القروض والمساعدات الحكومية فتخص بها مشروعات الاستثمار المشترك.

4- سنغافورة [69]

تحظى المشروعات المملوكة بالكامل للمستثمرين الأجانب أو يمتلك فيها الأجانب اكبر من نظرائهم الوطنيين نصيب الأسد في أجمالي الاستثمارات الأجنبية، وتقدر نسبة إسهام هذا النوع من الاستثمارات 50% من إجمالي الأصول الثابتة والعمالة، ونسبة 73 من حجم الناتج القومي و84% من إجمالي الصادرات.

وتتركز معظم المشروعات الاستثمارية المملوكة بالكامل للأجانب في الصناعات الأساسية الإليكترونية وتكرير وصناعة النفط والآلات الرأسمالية.

وتهتم الحكومة بمشروعات الاستثمار المشتركة بدرجة دفعتها إلى إنشاء مكتب خاص بها تقتصر مهمته على تشجيع الاستثمار المشترك وتقديم كافة التسهيلات والمساعدات للأجانب الراغبين في ذلك.

أما تراخيص وامتيازات الإنتاج والتصنيع والبيع فهي أكثر انتشارا من مشروعات تسليم المفتاح وعقود الإدارة.

وتقدم الدولة امتيازات عديدة من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية، ومن ذلك رفع القيود على استغلال الأراضي وإدارة الشركات وتحويل الأرباح ودخول وخروج رأس المال واستخدام مصادر التمويل الداخلي.

---

69 -OECD. Investing In Developing Countries, 1983, p. 25. Lasserra, P. The New Industrializing Countries Of Asia.“ Long Range Planning, 1981, Vol 14, No 3, pp36- 43

5- **تونس**[70]

منذ عام 1969 وتونس تحاول مجاهدة جذب رؤوس الأموال إليها، وفي سنة 1973 اتخذت خطوات متحررة لزيادة اجتذاب المستثمرين لها وقامت بتأسيس الوكالة الوطنية لتشجيع وترويج الاستثمارات وجعلتها حلقة وصل يبين المستثمر الأجنبي والسلطات التونسية.

وتقدم الحكومة التونسية وفقا لما نص عليه القانون رقم 38/72 لسنة 1972 العديد من الحوافز منها:الإعفاء من الضريبة على الأرباح لمدة 10 سنوات وتخفيض قيمة الضريبة بنسبة 10% في السنوات التالية.

أما في المشروعات غير الموجهة للتصدير فإن الحكومة تقدم إعفاءات وفقا لعدة معايير منها: مدى مساهمة المشروع في تنمية الأماكن المتخلفة اقتصاديا، ودرجة تكامل المشروع مع الاقتصاد القومي.

6- **الأردن**71

من أهم السمات المميزة لسياسة الاستثمار في الأردن هي عدم وجود قيود على تملك الأجنبي لمشروعات الاستثمار وإطلاق حرية المستثمر في اختيار شكل الاستثمار وبصرف النظر عن كونه مباشرا أو غير مباشر.

ولقد أناط القانون مهمة الاستثمارات الأجنبية بوزارة التجارة والصناعة بالتعاون مع مكتب تشجيع الاستثمارات، وخول الأجانب العديد من الامتيازات والحوافز،

70- أبو قحف، المرجع السابق، ص 180.

71- راجع أبو قحف ، المرجع السابق ، ص 181 وما بعدها . وللمزيد من التفصيل راجع:

R .Ajami, Arab Response to the Multinationals, Maxwell, London 1988, p 114.

Lloyds Bank Group Economic Report, Jordan, 1984 , pp. 19- 21.

ولقد مرت تلك الحوافز بثلاث مراحل:

الأولى: بمقتضى القانون الصادر سنة الذي 1972 قرر:

1- الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية على الواردات من الأصول الثابتة وقطع الغيار.

2- الإعفاء لمدة لا تقل عن ست سنوات من ضرائب الدخل والضمان الاجتماعي.

3- الإعفاء من الضرائب العقارية لمدة لا تقل عن خمس سنوات.

4- استغلال الأراضي المملوكة للدولة خارج عمان كمنحة من الحكومة

5- حرية تحويل الأرباح ورأس المال بعد عامين من بدء الإنتاج على أن يتم ذلك على ثلاثة أقساط متساوية .

الثانية: وبدأت عام 1978 حيث صدر مرسوم يقضي بإعفاء جميع الصادرات بالمناطق الحرة لمدة 12 عام من الضرائب على الصادرات وذلك بعد عام من بدء الإنتاج

الثالثة : بمقتضى القانون الصادر سنة 1984 لتشجيع الاستثمار، وتم فيها تقسيم البلاد إلى مناطق استثمار يتم بناء عليها التمييز في منح الحوافز بين المشروعات، فعمان والعقبة تحصل على نصيب أقل من المناطق الجنوبية والصحراوية، والمناطق الأخرى وسط بين عمان والصحراء.

الوضع في الجماهيرية:

يبدو من صياغة القانون أن الدولة تهدف إلى تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية، لإقامة مشروعات استثمارية في إطار السياسة العامة للدولة

بما يهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية،[72] ولم يحدد القانون نمطا معينا للاستثمار، فشمل المشروع الاستثماري أي منشأة اقتصادية تؤسس وفق أحكام القانون، على أن يكون نتيجة عملها إنتاج سلعة للاستهلاك النهائي أو الوسيط أو سلعة استثمارية أو للتصدير أو تقديم خدمة أو أي منشأة أخرى تعتمدها اللجنة الشعبية العامة.[73]

ولم يحدد المشرع مجال الاستثمار،[74] كما لم يحدد أيضا شكله، وأجاز أن يكون رأس المال المستثمر في شكل العملات الأجنبية القابلة للتحويل أو ما يقوم مقامها، أو الآلات والمعدات وقطع الغيار والمواد الأولية اللازمة للمشروع أو وسائل النقل غير المتوفرة محليا، أو براءات الاختراع والتراخيص والعلامات أو الأسماء التجارية اللازمة لإقامة المشروع واستغلاله.[75] الأمر الذي يفيد أن المشرع لم يحصر الاستثمار في شكل معين. **ولقد نصت المادة الرابعة من القانون على أنه:** " ينظم هذا القانون استثمار رأس المال الأجنبي الداخل للجماهيرية **بأحد الأشكال التالية:**

- العملات الأجنبية القابلة للتحويل أو ما يقوم مقامها والواردة بالطرق المصرفية الرسمية.
- الآلات والمعدات والأجهزة وقطع الغيار والمواد الأولية اللازمة للمشروع الاستثماري.

72- انظر المادة الأولى من القانون رقم (5) لسنة 1426 في شأن تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية.
73- المادة (3) من القانون رقم (5) لسنة 1426.
74- نص المشرع في المادة الثامنة على مجالات محددة ولكن من استقصاء هذه المجالات لا نجد أنها استثنت شيئا يذكر' فقد شملت الصناعة والصحة والسياحة والخدمات والزراعة، وعلاوة على ذلك فقد نصت المادة في فقرتها الأخيرة على أي مجال آخر بقرار من اللجنة الشعبية بناء على عرض من الأمين، الأمر الذي يعني فتح الباب على مصراعيه لكل في كل المجالات الاقتصادية. أما مجال النفط رغم عدم النص عليه صراحة ، إلا أن مجال الاستثمار فيه مفتوحا من قبل.
75- المادة (4) من القانون رقم (5) سبق الإشارة إليه.

- وسائل النقل غير المتوفرة محليا.
- الحقوق المعنوية مثل براءات الاختراع والتراخيص والعلامات والأسماء التجارية اللازمة لإقامة المشروع الاستثماري أو تشغيله.
- الجزء المعاد استثماره من أرباح وعوائد المشروع.

وتنظم اللائحة التنفيذية كيفية تقييم الحصص العينية الداخلة في تكوين رأس المال المراد استثماره في الجماهيرية."

وعلى ما تقدم بيانه يجوز أن يكون الاستثمار مباشرا أو غير مباشر بدلالة أن المادة السابعة عشر من القانون أجازت نقل ملكية المشروع كليا أو جزئيا إلى مستثمر آخر. كما نصت المادة الأولى من اللائحة التنفيذية على جواز اشتراك رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي في الاستثمار. ومفاد هذا النص أن المشرع أجاز تملك المستثمر للمشروع بالكامل مما يقدم حافزا إضافيا للمستثمرين، ويعد خطوة متقدمة بالقياس إلى ما كان يسود القانون الليبي من حضر تملك الأجانب للعقارات في ليبيا.

ويعكس الواقع العملي وجود أغلب أنماط الاستثمار المباشر وغير المباشر، فبالإضافة إلى المشروعات القائمة على الملكية المشتركة، هناك مشروعات تقوم على ملكية المشروع بالكامل للمستثمر، ومن ذلك مشروع قرية (مارينا زيزكو) السياحية ومستشفى هانيبال الدولية، وينص عقدهما على تملك المستثمر للمشروع واستثماره لمدة خمسين عاما قابلة للتجديد مدة أخرى مماثلة دون إعطاء الحق في الاعتراض للجانب الليبي الذي ستنتقل له ملكية المشروع بعد انقضاء الفترة. [76]

76 - يمكن مراجعة المادة التاسعة من العقد رقم 2/ 15 بين اللجنة العليا لرعاية المعاقين وشركة البدر للمقاولات بخصوص تنفيذ واستثمار قرية مارينا زيزكو السياحية ومستشفى هانيبال الدولية ومجمع صناعي وفندق سياحي، مصلحة التسجيل العقاري، الإدارة العامة للتوثيق. طرابلس.

الحوافز والعوائق:

تبين مما سبق أن الدول ــ هذه الأيام ــ خاصة النامية منها على جذب المستثمرين الأجانب، ومن أجل ذلك تكفل لهم العديد من الحوافز والتسهيلات والامتيازات. وكما سبق القول: أن تلك الحوافز لا يترتب عليها بالضرورة زيادة حجم الاستثمار الأجنبي، فلا يزال حجم الاستثمار الأجنبي في بعض الدول محدودا رغم الحوافز التي تقدمها تشريعاتها. فجذب الاستثمار لا يتوقف على الحوافز فقط،، بل هناك عوامل كثيرة تؤثر في الاستثمار؛ منها الاستقرار السياسي، وحجم السوق، وتوافر الموارد البشرية والمادية، ومناخ وأشكال الاستثمار المتاحة. وعدم ملائمة أيا من هذه العوامل يعد عائق يحد من أثر الحوافز المقدمة. فالحوافز قد تكون عوامل مشجعة للاستثمار الأجنبي، ولكن ليس جالبة له. إذ يتعين إزالة العوائق حتى تصير الأرض ممهدة أمام تدفق رأس المال الأجنبي.

وسنعرض مجموع الحوافز التي تقدمها الدول المضيفة للاستثمارات، ثم نناقش مسألة العوائق في ضوء الواقع القانوني في ليبيا.

الحوافز:

تتنافس الدول في تقديم الحوافز بغية تشجيع دخول الاستثمارات الأجنبية إليها، وهذه الحوافز يظهر أغلبها في صورة الإعفاء من الضرائب الجمركية وقيود الاستيراد والتصدير وقيود تحويل العملة، والتدابير الجبرية التي قد تقوم بها الدولة المضيفة في مواجهة المشروع الاستثماري. كما تمتد هذه الإعفاءات إلى العاملين في المشروع الاستثماري، ومن ذلك الإعفاء من ضريبة الدخل وقيود التحويل للخارج. وتثير دراسة الحوافز والإعفاءات العديد من المسائل:

أولا: **أنواع الحوافز والتسهيلات وآثارها**:

من مراجعة قوانين تشجيع الاستثمار في عدة دول أمكن حصر هذه الحوافز وإرجاعها إلى الطوائف الآتية:[77]

1. رفع القيود على ملكية مشروعات الاستثمار سواء كانت ملكية كاملة أو جزئية. والسماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي والعقارات. ومساندة الملكية المشتركة على وجه الخصوص.
2. إعفاء الواردات من أصول رأس المال والمواد الخام والمواد المساعدة ومستلزمات الإنتاج من الضرائب الجمركية ، وتسهيل الإجراءات الجمركية بشأنها.
3. إعفاء أو تخفيض معدلات الضرائب الجمركية على الصادرات
4. الإعفاء من الضرائب على الأرباح التجارية والصناعية لمدد قد تصل إلى 15 سنة بعد البدء في مرحلة التشغيل
5. تخفيض الرسوم الخاصة باستخدام واستغلال المرافق العامة كالمياه والكهرباء.
6. تخفيض قيمة إيجار العقارات والأراضي الخاصة بمشروعات الاستثمار
7. إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل.
8. السماح بتحويل جزء من الأرباح ورأس المال والأجور والمرتبات إلى الخارج، إما سنويا أو بعد فترة زمنية معينة، وبنسب مئوية تحددها الحكومة أو قوانين الاستثمار.

77- راجع في هذا الموضوع:
Abou Kahf, A.M. Foreign Direct Investment in Developing Countries, Ph.D. Thesis, University of Strathclyde, Glasgow, 1985, PP 297- 334

9. تسهيل الحصول على القروض من المصارف الوطنية وتخفيض معدل الفائدة عنها.
10. تقديم المساعدات لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشروع أو التوسع فيه مستقبلا.
11. إعفاء مشروعات الاستثمار الأجنبي من الخضوع لقوانين العمل السائدة في المشروعات الوطنية.

وتختلف الدول فيما بينها في تقديم هذه الحوافز سعة وضيقا تبعا لسياساتها الاستثمارية.

فالبرازيل – مثلا – كغيرها من الدول النامية تقدم الكثير من التسهيلات والامتيازات كوسيلة لجذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية، وتتميز عن الدول الأخرى في كونها لا تضع قيودا على تملك المستثمر الأجنبي للمشروع. ولا تضع قيود على جنسية المستثمر، كما أنها تعطي امتيازا خاصة للمشروعات الموجهة للتصدير.

وبالإضافة إلى تقديم الحوافز المشار إليه، تتميز كوريا بإعفاء الأجانب العاملين في المشروعات الاستثمارية من الضرائب الشخصية على الدخل طيلة فترة العمل، وإعفاء جميع السلع الرأسمالية من الضرائب والرسوم الجمركية. أما المساعدات والمنح الحكومية فتقتصر على المشروعات المشتركة. ولكن يلاحظ أن كوريا تطبق سياسة التمييز في منح الحوافز وتربط بينها وبين الأداء

وتعد المناطق التجارية الحرة أهم لوسائل لجذب الاستثمارات الأجنبية في سنغافورة، وقد قامت الدولة بإنشاء أربع عشرة منطقة حرة يعمل فيها أكثر من مائتي ألف نسمة. وبالإضافة إلى ذلك رفعت القيود على استغلال

الأراضي، وإدارة المشروعات والشركات الاستثمارية وتحويل الأموال إلى الخارج، وأباحت استخدام مصادر التمويل المحلي دون قيود.

أما الحكومة التونسية فتقدم إعفاء من الضرائب على الأرباح لمدة عشر سنوات، وتخفيض بنسبة 10% عما زاد عن ذلك، كما تقدم إعفاء كاملا من التعريفة الجمركية على الواردات من المواد والسلع الرأسمالية وقطع الغيار. أما الاستثمارات غير الموجهة للتصدير فإنها تتمتع بتخفيض معدل الضريبة على الدخل والأرباح وبعض الضرائب الجمركية، والحرية في تحويل الأرباح ورأس المال إلى الخارج، والإعفاء من الضرائب في مشروعات البنية الأساسية إذا كانت تساهم في تطوير المناطق الفقيرة والنائية، أو من بين المشروعات التي حددتها الدولة.

أما أهم السمات الرئيسية للحوافز في الأردن فتتمثل في عدم وجود قيود على التملك الأجنبي لمشروعات الاستثمار، وإطلاق حرية المستثمر في اختيار شكل الاستثمار بصرف النظر عن كونه مباشر أو غير مباشر. أما بخصوص الإعفاءات الضريبية فالمشرع منح الإعفاء الضريبي على الواردات من الأصول الثابتة وقطع الغيار، والإعفاء لمدة لا تقل عن ست سنوات على الأرباح والدخل، والإعفاء من الضرائب العقارية مدة لا تقل عن خمس سنوات. كما منح حرية تحويل الأرباح ورأس المال إلى الخارج بعد عامين من بدء الإنتاج على أن يتم تحويلها على ثلاثة أقساط متساوية.

أما صادرات المناطق الحرة فتتمتع بإعفاء من الضرائب لمدة اثنتي عشرة سنة بعد عام من البدء في الإنتاج. ناهيك عن الحوافز الإضافية التي تعطى لمن يقوم بالاستثمار خارج مدينة عمان.

وفي إسرائيل حيث تحظى الاستثمارات الأجنبية خاصة في الصناعات التقنية والقائمة على رأس المال الكثيف باهتمام خاص، فلا توجد قيود على تملك المستثمر الأجنبي للمشروع بالكامل، وللمستثمر اختيار شكل الاستثمار الذي يرغب فيه. وتربط الحكومة بين الحوافز وبين الأداء أو نسبة الإنجاز في المشروع الاستثماري، وتزداد المنح والقروض والمساعدات للمشروعات المقامة في المناطق الجغرافية التي تحتاج إلى تنمية، وتقدم الإعفاءات الضريبية على الدخل والعقارات خلال خمس سنوات الأولى من بدء الإنتاج بالمناطق الحرة شريطة أن يكون الإنتاج موجه للتصدير بنسبة لا تقل عن 90%.

كما تقدم الدولة القروض لإجراء التحسينات والتطوير وتوفير المباني والمنشآت الصناعية اللازمة مقابل أجور رمزية، مع إعفاء المستثمر من جميع المبالغ المتعلقة بخدمات البنية التحتية، وتخفيض معدل الفائدة عن القروض الصناعية المخصصة لمشروعات الاستثمار من أجل التصدير.[78]

أما المشرع المصري فقد وضع في مقدمة الحوافز ضمان عدم التأميم والاستيلاء فقد نصت المادة الثامنة من القانون رقم 230 لسنة 1989 على أنه: "لا يجوز تأميم المشروعات أو مصادرتها، كما لا يجوز الحجز على

78 - للمزيد من التفصيل يمكن مراجعة .
- A.M. Abou-Kahf, Foreign Direct Investment in Developing Countries. PhD thesis, University of Strathclyde, Glasgow, Uk. 1985, pp 294. 297.
- Asgher Hindi, Joint Ventures Under EC Competition Law. PhD Thesis, Strathclyde University, Glasgow UK, October 1995.pp25 -115
- Ajami,R. Arab Response to the Multinational, Maxwell, London 1988. p 128- 129.
- Koo. B.y., New Forms of Foreign Investments in Korea, Far Eastern Economic Review, May 13 1997.

أموالها أو الاستيلاء عليها أو تجميدها أ، مصادراتها، أو التحفظ وفرض الحراسة عليها من غير طريق القضاء". كما أعفيت رؤوس الأموال المستثمرة من ضريبة الدمغة لمدة خمس سنوات اعتبارا من التاريخ المحدد لاستحقاق الرسم قانونا لأول مرة. أما المشروعات المستهدفة الإسكان المتوسط فقد أعفيت من جميع الضرائب لمدة خمس عشرة سنة، كما أعفيت من رسوم الدمغة والتوثيق والشهر وعقود تأسيس المشروعات وجميع العقود المرتبطة بها حتى تمام التنفيذ. كما أعفيت من الضريبة العامة على الدخل الأرباح التي يوزعها المشروع وذلك بنسبة 10% من القيمة الأصلية لحصة الممول في رأس مال المشروع، وذلك بعد انقضاء فترة الإعفاء الأصلية.

أما في مجال الاستصلاح الزراعي والأراضي البور فقد أجاز القانون الإيجار الطويل الذي لا تزيد مدته عن خمسين عاما مع إمكانية مدها خمسين عاما أخرى، كما يجوز أن يتم ذلك عن طريق تمليك الأرض إذا اتخذ المشروع شكل الشركة المساهمة. ويجوز للمشروعات الاستثمار توريد ما تحتاج غليه من سلع ومواد خام دون الحاجة على القيد في سجل الموردين أو الخضوع للقيود التي يخضعون لها. كما لها أن تصدر ما تشاء من إنتاجها دون ترخيص أو قيد في سجل المصدرين.[79]

وتقديم الحوافز لا يقتصر على الدول المستقبلة لرأس المال، فهناك حكومات تمنح شركاتها حوافز وتسهيلات لتشجيعها على غزو الأسواق الأجنبية سواء من خلال الاستثمار المباشر أو غير المباشر بغية تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، مثل ضمان توريد المواد الخام

79 - يمكن للمزيد من التفصيل الرجوع إلى: عبد الفتاح مراد، شرح قوانين الاستثمار، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 1990، ص 289.

للصناعات الوطنية وحماية مصادرها بتلك الدول، أو ضمان استيراد بعض السلع بأسعار أقل من نظائرها في السوق المحلي، أو تدعيم التكامل الاقتصادي بين الدول المصدرة لرأس المال والدولة المضيفة له. ففي بريطانيا ــ على سبيل المثال ــ أجهزة حكومية تقدم المعلومات المتكاملة عن الأسواق الأجنبية، واحتمالات فرص الاستثمار فيها أو التصدير إليها، وصرف تعويضات تصل إلى 90% من حجم الاستثمار في حالة تعرض مشروعاتها للأخطار، ومن هذه الأجهزة المجلس البريطاني للتجارة الخارجية (British Overseas Trade Board) ويشار إليه اختصارا(B.O.T.B).[80]

كما تنظم غرف التجارة والصناعة ومجلس التجارة الخارجية رحلات وزيارات مجانية للمستثمرين لكثير من الدول بقصد تعريفهم بمميزاتها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية ومجالات الاستثمار، وكانت رحلة المستثمرين البريطانيين إلى ليبيا في سنة 2003 من تلك الزيارات التي تشرف عليها غرفة التجارة والصناعة ببريطانيا.

ولقد أجريت العديد من الدراسات بهدف الوقوف على أثر الحوافز في جذب الاستثمارات وكان من نتائج هذه الدراسات:[81]

---

80 - انظر: عبد السلام أبو قحف، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية 1989 ، ص81.

81- بدأت هذه الدراسات منذ فترة طويلة، وتعد دراسة (جيزنجر وفريقه) من أهم تلك الدراسات، وقد قام بها في عشر دول بعضها من الدول النامية وبعضها من الدول المتقدمة، وشملت أربعا وسبعين مشروعا تعمل في مجالات إنتاج السيارات وأجهزة الكمبيوتر والمنتجات الغذائية والبتروكيماويات، وقد قام البنك الدولي للإنشاء والتعمير بتمويل تلك الدراسة. وجاءت نتائجها مؤيدة لكثير من الدراسات السابقة التي أجريت في عدد من دول الشرق الأقصى وأمريكا الجنوبية. انظر:
Guisinger, S.E, & Associates, Investment Incentives and Performance Requirements, N.Y.Praeger, 2002.

1- إن الحوافز التي تقدمها الدول تؤثر ــ بصفة عامة ــ على جاذبيتها كموقع للاستثمار، رغم اختلاف درجة تأثير تلك الحوافز في ذاتها على جذب المستثمرين.

2- إن الدول تتنافس بشدة على جذب الاستثمار الأجنبي، وتتبارى في تقديم تنويع الحوافز والامتيازات.

3- تقدم بعض الدول حوافز تتناسب مع كل مشروع على حدة.

ثانيا: الضوابط الحاكمة للحوافز في الاستثمارات الأجنبية:

سعي الدول لجذب للاستثمارات الأجنبية، وزيادة منافعها من وراء تلك الاستثمارات، ورغبتها في تخفيض حدة آثارها السلبية، والتقليل من ضرر ممارسات الشركات الأجنبية غير المقبولة، دفع الدول إلى وضع عدد من الضوابط والسياسات التي تحكم سلوكيات المستثمرين الأجانب، وتوجيه الاستثمار بما يحقق الأهداف الوطنية للدولة المضيفة. ولعل من أبرز تلك السياسات[82]:

1- التمييز في منح الحوافز والتسهيلات والامتيازات:

وهذا يتم وفقا للعديد من الأسس، **ومنها**:

أ- إسهام المشروع في تنمية وتطوير المناطق الجغرافية الفقيرة، فالمستثمر الذي يقيم مشروعا في منطقة نائية يمنح امتيازات أكثر من نظيره الذي يقيم مشروعه في منطقة آهلة بالسكان ومتقدمة الخدمات.

82- للوقوف على السياسات المتبعة والمطبقة في دول المجموعة الأوروبية ودول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والدول العربية يمكن مراجعة:

OECD, Investing In Developing Countries, Paris 1983, pp. 14- 15. International Investment and Multinational Enterprises: 1984 Review of the 1967 Declaration and Decisions, 1984, .pp. 49-53. LBEGR, Tunisia, 1984, Jordan. 1984.

ب-المجال الاستثماري للمشروع، فالمشروعات الصناعية تمنح امتيازات أكبر من تلك التي تعمل في مجال الخدمات أو التجارة.

ت-مدى مساهمة المشروع في خلق فرص العمل وتنميتها

ث-مساهمة المشروع في التدفقات النقدية من العملات الأجنبية

ج- جدة أو وتميز المنتج أو نشاط المشروع على المستوى الدولي أو المحلي.

2 ـ **الربط بين منح الحوافز وأداء المشروع الاستثماري**.

وتتأسس على منح الحوافز المتفق عليها على مراحل تتزامن مع البدء في تنفيذ المشروع وحتى بداية تشغيله، أو بعد البدء في مرحلة التشغيل الفعلية. ولقد تبين أن الدول تختلف فيما بينها في تطبيق هذه السياسة، فبعضها مثل بريطانيا وفرنسا وأسبانيا وأيرلندة وكندا تربط بين الحوافز وفرص العمل الجديدة، أما في دول أخرى ومنها الأردن فالاهتمام يتركز بشكل أساسي على تنمية المناطق النائية.

ولقد أظهرت الدراسات أن سياسة ربط الحوافز بالأداء، وتوجيه الاستثمار إلى مناطق معينة داخل الدولة المضيفة قد أثرت تأثيرا مباشرا في اختيار المستثمرين والشركات الأجنبية لمواقع الاستثمار بما يتفق مع أهداف الدولة المضيفة.

وتجدر الإشارة إلى أن السياسات السابقة وإن كانت تساعد إلى حد كبير في زيادة العوائد المالية للجهة المضيفة، إلاّ أنها قد تكون أداة طاردة للمستثمر بدلا من جذبه، علاوة على أن نجاح الجهة المضيفة للاستثمار في تطبيق السياسات السابقة وفرض القيود المذكورة يتوقف على عوامل كثيرة من بينها سعة المكان كسوق مرتقب، والقدرة التفاوضية للجهة المضيفة مع

المستثمر الأجنبي، ومدى ضرورة وأهمية المشروع للاقتصاد الوطني، وقدرة الحكومة على تسويق مشروعاتها الاستثمارية. ولذلك يتعين على الجهة الوطنية في مفاوضاتها للمستثمر الأجنبي أن تحسب الأمور بدقة متناهية، وأن تضع في اعتبارها التوازن بين مصلحة المستثمرين الأجانب والمصالح الوطنية.

الوضع في الجماهيرية:

أباح القانون رقم (5) في شأن تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية العديد من الإعفاءات والامتيازات التي تتفق في أغلبها مع ما تمنحه الدول المضيفة للاستثمارات. وتتمثل هذه المزايا في الإعفاءات الضريبية والجمركية على الآلات والمعدات اللازمة لتسيير المشروع[83]، والإعفاء من ضريبة الدخل لمدة خمس سنوات من تاريخ البدء في الإنتاج، وإعفاء الأرباح من تلك الضرائب إذا أعيد استثمارها بنفس الكيفية، وإعفاء السلع الموجهة للتصدير من ضرائب ورسوم الإنتاج والتصدير، والإعفاء من ضرائب الدمغة المقررة على المحررات التجارية.[84]

ولعل أهم الضمانات التي قدمها القانون هي: الحصانة التشريعية من التأميم ونزع الملكية والاستيلاء الجبري والمصادرة وفرض الحراسة أو التحفظ والتجميد أو الإخضاع لإجراءات لها نفس الأثر إلا بقانون أو بحكم القضاء، وفي مقابل تعويض فوري وعادل، وبشرط ألا تتخذ الإجراءات صورة تمييزية، ويحتسب التعويض وفقا للقيمة السوقية العادلة للمشروع.[85]

---

83 - ومن الواضح أن المشرع الليبي ربط بين هذه الإعفاءات ولوازم المشروع، فربط الإعفاءات الضريبية والجمركية باستعمالها في المشروع ، وحضر التصرف فيها إلا بعد سداد الضرائب المعفاة.

84 - راجع المواد رقم 10- 12- 13- 14- 15- 16- من القانون. والباب الثاني من اللائحة التنفيذية، المواد 13- 26.

85- المادة (23) من القانون.

كما منح المشرع مزايا إضافية للمشروعات المقامة في مناطق التنمية المكانية، أو التي تسهم في تحقيق الأمن الغذائي، أو تستخدم تجهيزات من شأنها تحقيق وفر في الطاقة أو المياه، أو تسهم في حماية البيئة، من بعض الإعفاءات الضريبية لمدد إضافية بناء على عرض أمين الهيأة.[86]

من الواضح أن قانون تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية قد فتح الباب على مصراعيه أمام الأجانب للاستثمار، وقد أتاح لهم العديد من الحوافز والإعفاءات التي إن لم تتجاوز ما نصت عليه القوانين المقارنة فهي تضارعها. ومع ذلك فإن الملاحظ أن هناك العديد من العوائق التي قد تكون سببا في إعاقة الاستثمار.

فما هي تلك العوائق؟

العوائق:

تعتبر السياسات والإجراءات المنظمة للاستثمار الأجنبي من أهم العوامل المؤثرة في توطن الاستثمارات، فالدولة المضيفة قد تتمتع بالكثير من المزايا والخصائص الجغرافية والبشرية، ولكنها تفشل في جذب رؤوس الأموال بسبب القيود والعوائق المفروضة على الاستثمار الأجنبي، **ويمكن الإشارة إلى القيود الآتية:**

1- عدم السماح للمستثمر الأجنبي بتملك الأراضي أو المباني.
2- محدودية أشكال الاستثمار المسموح بها.
3- قصر الملكية المطلقة للمشروعات على الوطنيين.
4- قيود تحويل الأرباح ومرتبات العاملين إلى الخارج.

86- المادة (14) من القانون.

5- عدم توفر التسهيلات الجمركية الخاصة بالاستيراد والتصدير.

6- غياب الضمانات اللازمة لتأمين الاستثمارات الأجنبية ضد الأخطار غير التجارية.

7- الإصرار على المشاركة في مشروعات الاستثمار.

ومما لا شك فيه أن استقطاب الاستثمار الأجنبي يستدعى التخلص من الكثير من الأشياء التي تعيق هذا الاستثمار، أو أنها تثير حفيظة المستثمر، وتدفعه إلى البحث عن مجال أرحب، أو مكان لا يشعر فيه بالضيق، فالكسب المادي رغم أهميته غير كاف لجذب المستثمر، والشعور بالارتياح والاطمئنان قد يدفعان المرء إلى تفضيل مكان عن آخر بصرف النظر عن الفارق في الوفر المادي. ولذلك لا تتوقع أن يفد السائحون على دولة تكثر فيها البوابات الأمنية، ويضطرون بعد كل مسافة قد تطول أو تقصر للتوقف، وربما يكونون عرضة للتفتيش. ولا تنتظر من تاجر فواكه أن يأتي بسلعته لدولة تستغرق فيها الإجراءات الجمركية زمنا طويلا، فذلك قد يعرض السلعة للفساد.

وكذلك الأمر فإن المستثمر ما لم يجد مناخا ملائما للاستثمار فإنه لن يفد على الدولة المضيفة. ولذلك يتعين ــ إذا أرادت الجماهيرية أن تفتح أسواقها للاستثمارات الأجنبية ــ إزالة كل ما من شأنه أن يسبب عزوف المستثمر، ووضع حل ناجع وعاجل له.

ويمكن القول أن القانون رقم (5) بشأن تشجيع الاستثمار الأجنبي قد تحاشى أغلب العوائق المذكورة أعلاه. ولكن لا يمكن القول أن المناخ الاستثماري في الجماهيرية اليوم خاليا من كل العوائق:

1. رغم التوجهات الأخيرة للدولة نحو جذب الاستثمار إلا أن النظرة القديمة للاستثمار الأجنبي على أنه قد يكون صورة جديدة من صور الاستعمار لا تزال قائمة، وتظهر – وإن لم تكن سافرة – بين الحين والآخر.
2. الرقابة التي تفرضها بعض الأجهزة الأمنية، والتي تصل في بعض الأحيان إلى الفرض على المستثمر تعيين بعض أفرادها كموظفين بمرتبات يقوم بصرفها، دون عائد من عمل يذكر سوى أنهم تابعين لتلك الجهات الأمنية، بل قد تغالي بعضها إلى حد تعيين أكثر من واحد بحجة أن الدواعي الأمنية تستدعي ذلك مما يثير حفيظة المستثمر وتشعره بأنه ضحية ابتزاز.
3. إجراءات لجان التطهير: من فتح الملفات، والاستدعاءات المتكررة، وكأن لجان التطهير لا تدرك الفارق بين الشركات العامة التي تمارس عليها رقابتها ومشروعات الاستثمار الأجنبي، وهي تعامل المستثمر الأجنبي وكأنه منشأة اشتراكية ليبية تخضع في نشاطها لما يعرف باللائحة الإدارية للشركات والمنشآت المملوكة للمجتمع.
4. إجراءات الجهاز الشعبي للرقابة الإدارية: وهو لا يختلف في نظرته للشركات الاستثمارية عن نظرة لجان التطهير لها. وما زال ينظر إليها باعتبار أنها تقوم بعمل لصالح الدولة نظير ما ستحصل عليه من مقابل، ولا ينظر إليها على أنها جلبت أموالا من الخارج لتقوم باستثمارها في الداخل.

ويلاحظ أن الهيأة العامة للاستثمار أصدرت في الآونة الأخيرة رسائل إلى بعض الشعبيات تفيد عدم جواز فرض أي نوع من الرقابة من أي جهة، وعدم مطالبة الشركات الخاضعة لإشرافها بأي بيانات إلا بعد

الرجوع إليها، مما يخفف إلى حد بعيد من طوق الرقابة التي تفرضها تلك الجهات والتي تصل في بعض الأحيان إلى حد المغالاة.

5. التفسير التحكمي للقوانين: فالمستثمر يتعامل مع عدة جهات، ومع وضوح النص القانوني نجد بعض الجهات تفسره تفسيرا خاصا يخرج بالنص عن القصد الذي وضع من أجله القانون. ومن ذلك ما نصت عليه المادة العاشرة من قانون الاستثمار من إعفاءات لصالح المشروعات الاستثمارية. فقد نصت الفقرة (هـ) على إعفاء المشروع من ضريبة الدمغة المقررة على المحررات التجارية والمستندات التي يستخدمها. وإذا بإدارة الضرائب تصر بشكل حازم على تحميل هذه المشروعات بضريبة الدمغة على العقود التي تبرمها بحجة أن تلك العقود من التصرفات، وليست من المحررات والمستندات التي يستخدمها المشروع. وهنا نسأل: أليس عقد التأسيس من المستندات التي يستعملها المشروع وهي مشمولة بالنص ضمنا. وقد بلغ الأمر أن لجأ بعض المستثمرين إلى الطلب من هيأة تشجيع الاستثمار عرض الأمر على الإدارة العامة للقانون لتقول رأيها في هذه المسألة، ولا نستبعد أن يصل الأمر إلى القضاء، أو ربما يدعو بعض المستثمرين إلى حزم أمتعتهم والمغادرة. ولحسم الأمر نقترح أن يعدل النص رفعا لكل خلاف بحيث يصير على النحو التالي:" إعفاء المشروع من ضريبة الدمغة المقررة على المحررات التجارية وعقود التأسيس وجميع العقود المرتبطة بالمشروع على حين تمام تنفيذه"[87].

87 - قارن هذا المقترح بنص المادة 14 من القانون230 لسنة 1989 بشأن الاستثمار في جمهورية مصر العربية، الجريدة الرسمية المصرية، العدد 29، 20 يوليه 1989، راجع عبد الفتاح مراد، شرح قوانين الاستثمار، دار الفكر الجامعي، 1990

6. عدم وفاء الأطراف الليبية:بالتزاماتها في مواجهة الشريك الأجنبي. وهذا كثيرا ما يحدث عندما يشترط المستثمر الأجنبي على الشريك الليبي ضمانا لأمواله التي سيستثمرها، ويعجز الشريك عن تقديم الضمان خاصة إذا كان ليس لديه القدرة المالية. ومن الأمثلة التي قد تضرب على عدم التزام الجانب الليبي عدم وفاء مجمع أبي كماش الكيماوي بالتزاماته في مواجهة شركة سيكوم الإيطالية بتأسيس مشروع مشترك لإنتاج البوتاسيوم رغم أن الشريك الإيطالي بناء على الاتفاق المبدئي أنفق قرابة مائتين وخمسين ألف يورو على دراسة الجدوى الاقتصادية والفنية للمشروع وذلك بناء على الاتفاق المبدئي مع الشريك الليبي. وشركة البدر في تعاقدها مع اللجنة العليا لرعاية المعاقين. فقد نص العقد على أن تلتزم اللجنة العليا لرعاية المعاقين خلال شهر من توقيع العقد بتقديم ضمان من أحد المصارف، وفشلت اللجنة في تقديم الضمان رغم مرور أكثر من ستة أشهر. والأمثلة كثير.
7. الإجراءات الإدارية والقضائية: فعدم توخي سرعة البث في بعض المشاكل التي تثار بين الحين والآخر قد يرتب عجز المستثمر عن تنفيذ مشروعه، فمنازعة المستثمر في الأرض التي يقيم عليها مشروعه، وادعاء أحد المواطنين ملكيته لها وعدم أحقية المستثمر في العمل عليها يستدعي سرعة حسم المنازعة. أما ترك الأمر معلقا فترة طويلة قد تكون عائقا جوهريا.[88]

88 - ويشهد الواقع عدة قضايا مرفوعة من مواطنين على شركات استثمارية بشأن الأراضي التي تقام عليها المشروعات الاستثمارية. ومن ذلك القضية المرفوعة على اللجنة الشعبية لبلدية النقاط الخمس، واللجنة العليا لرعاية المعاقين بشان وقف الأعمال الجديدة في قطعة أرض مسجلة عقاريا بسم الدولة الليبية، وتم تخصيصها للجنة العليا للمعاقين، وقامت الأخيرة بالتعاقد مع مستثمر أجنبي لإقامة قرية سياحية عليها، فرفع بعض المواطنين دعوى قضائية يطالبون فيها بإقرار ملكيتهم عليها. ومازالت القضية في أروقة المحكمة رغم مرور أكثر من ثلاثة أشهر. لا القضاء بث في الأمر، ولا المواطنين أفسحوا الطريق للمستثمر، وتوقف العمل في بداية مراحله الأولى.

8. عدم توخي الدقة في منح التراخيص للمستثمرين: فالاكتفاء بالمستندات دون التحقق من سلامتها، قد يترتب عليه الترخيص لمن لا يملك المقدرة المالية التي تؤهله لتنفيذ المشروع المقترح، ويفتح الباب واسعا أمام الأفاقين الذين قد يستغلوا هذه المؤسسة لعمليات النصب. ولقد أظهر الدراسة وجود شركات استثمارية غير قادرة على دفع مرتبات العاملين فيها ونفقات مئونتهم، وعدم قدرتها على الوفاء بثمن أثاث مكاتبها، ومقابل انتفاع الأماكن التي تشغلها.

وعلى ضوء ما تقدم يمكن الاستفادة من أحكام القانون رقم (5) لسنة 1997 بشأن تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وزيادة الموارد المالية عن طريق جذب الاستثمارات الأجنبية وإتاحة فرص الاستثمار أمام رأس المال الأجنبي.

ويمكن التركيز على المسائل الآتية:

أولا: تنويع أنماط الاستثمار:

يعد تنويع أشكال الاستثمار الأجنبي ضرورة ملحة لجذب المستثمرين الأجانب، وزيادة وتنويع العوائد والمنافع الممكن تحقيقيها سواء على مستوى الدولة أو المناطق التي تقام المشروعات الاستثمارية في نطاقها. فمن أجل الوصول إلى تحقيق عائد أفضل يتعين إتاحة فرص تنويع الاستثمار أمام المستثمرين ألجانب **ويعزى ذلك إلى عدة أسباب وأهمها:**

1. تباين اختيار المستثمرين لأشكال الاستثمار المختلفة، إما بسبب القدرات المالية والفنية، أو بسبب ما يحققه كل نمط من إمكانية الرقابة والتحكم، أو مدى ربحية كل نمط.
2. تنافس الدول – خاصة النامية – في تنويع التسهيلات والامتيازات المقدمة للمستثمرين مما يجعل التمييز بين الدول يكمن في الحرية

المسموح بها للمستثمر في اختيار شكل الاستثمار المناسب وأهدافه وإمكانياته وخصائصه المادية والفنية والإدارية.

3. أن تنويع أشكال الاستثمار لا تأثير له على السيادة الوطنية، ولا علاقة له بحجم مساهمة المستثمر في المشروع أو التحكم في عملياته، لأن التحكم الكامل للطرف الأجنبي في المشروع لا يختلف إلاّ في الدرجة عن التحكم الجزئي، والوجود الأجنبي قائم في كلتا الحالتين. أما تنمية الملكية الوطنية لا تكون بالضرورة عن طريق المشاركة في المشروعات الاستثمارية، إذ قد تكون بعدة طرق أخرى.
4. قد يترتب على تنويع أشكال الاستثمار التنوع والتكامل في المنافع المتحصل عليها، علاوة على أمكانية تعدد مشروعات المستثمر. وإذا أضيف إلى ذلك وضع ضوابط تنظم الاستثمار وتوجهه التوجيه الاقتصادي المناسب، فسيكون ذلك مدعاة للحد من أثاره السلبية ومضاعفة عوائده.

ثانيا: سياسات استثمارية لتحقيق منافع محددة:

بالإضافة إلى العوائد المالية التي تتيحها الاستثمارات الأجنبية سواء في صورة ألأرباح الناتجة عن المشاركة أو الرسوم والضرائب المالية، يمكن وضع سياسات محددة وتوظيفها من أجل تحقيق منافع معينة، **ومن ذلك:**

1. الاهتمام بالمشروعات الموجهة للتصدير وإحلال الواردات لما في ذلك من دعم وتحسين لميزان المدفوعات وتوفير العملات الأجنبية.
2. التركيز على المشروعات ذات رأس المال المرتفع لكونها تعتمد على التقنية المتقدمة

3. المشروعات التي تحتاج إلى عمالة كثيرة لما فيها من خلق فرص العمل
4. إحلال العمالة الوطنية بدلا من الأجنبية، وذلك بعد تشغيل المشروع واستيعاب العمالة الوطنية للتقنية المستعملة والمهارات الإدارية المطلوبة، أو بتضمين الاتفاق شرطا يقضي باستعمال نسبة معينة من العمالة الوطنية.
5. الاهتمام بالمناطق النائية والمتخلفة، وإتاحة حوافز أكثر للاستثمار في تلك المناطق من أجل تنميتها.
6. وضع مقترح لسلم الأوليات، وفتح المجال أمام الاستثمارات وفقا لأهميتها والنسبة المحتملة لعوائدها، ومدى تأثيرها على الاقتصاد بصفة عامة.

ثالثا: الضوابط الخاصة بمتطلبات الأداء:

قد تشترط الدولة المضيفة عددا من الشروط أو تضع بعضا من القيود، ومن ذلك:

1- تشغيل نسبة من العمالة الوطنية في كل أو بعض المستويات التنظيمية.
2- استخدام الموارد المادية المحلية إذا كانت متوفرة بالكم والجودة اللازمتين.
3- تخصيص نسبة معينة من الإنتاج للتصدير.
4- تحديد حجم وطاقة الإنتاج السنوي.
5- حضر الاستثمار في قطاعات معينة.

رابعا: الضوابط المرتبطة بنقل التقنية.

ينبغي تقييم واختيار أنواع مستوى التقنية الواردة، فليس كل عرض يقبل، وليس كل إعلان يؤخذ على إطلاقه. فالمقصود هو إنعاش الموارد المالية وليس القضاء على ما هو قائم منها، ولذلك يقترح وضع مجموعة من الضوابط التي يمكن الاستهداء بها، **ومنها:**

1) رفض التقنية الواردة إذا كان لها مثيل في السوق المحلي، ذلك لأن قبول الاستثمار الأجنبي إنما بنية زيادة الموارد الاقتصادية وتنوعها لا من أجل خلق المنافسة على السوق المحلي بين تقنية قائمة وتقنية مماثلة لها واردة.
2) رفض التقنية المرتفعة التكاليف إذا لم يكن هناك مبرر لقبولها، فالقصد ليس زيادة التكاليف إنما زيادة الموارد، فإذا كانت التقنية عالية التكاليف ولا مبرر لها، فلا حاجة لقبولها.
3) رفض المطالبات الأجنبية المتعلقة بالتحسينات والاختراعات الجديدة المرتبطة بالتقنية الأساسية، لأن في ذلك تقييد للطرف الوطني وصيرورته تابعا للطرف الأجنبي فكلما أدخل تحسينا على التقنية الواردة صار ذلك التحسين ملكا للطرف الأجنبي ، وهذا لا مبرر له.
4) رفض التراخيص التي تحد من قيام الطرف الوطني بالبحوث العلمية والتطوير، لأن التطوير والبحوث العلمية من أنجع الوسائل لزيادة الوفرة المادية، وهل سر سيادة الدول المتقدمة إلا في البحث العلمي والتطوير التقني.
5) رفض العقود التي تقيد الدولة أو المستثمر الوطني من استخدام تقنية أخرى إضافية.[89] حتى لا تتحول الدولة أو الطرف الوطني إلى تابع للمستثمر الأجنبي، ولا يمكنه استخدام شيء إلا بإذنه وعن طريقه.

89 - Behrman,J.N, Decision Criteria for Foreign Investment in Latin America. N.Y Council of the American, 2001, PP 73- 74.

خامسا: ضوابط اجتناب مشكلات الاستثمار الأجنبي.[90]:

ا لقول بأن الاستثمار الأجنبي وسيلة من وسائل تنويع الموارد يدعو إلى فرض بعض القيود على الاستثمارات الأجنبية بقصد حماية المستثمرين الوطنيين والموارد الوطنية، **ومن ذلك:**

1- يجب ألاّ يترتب على دخول المستثمر الأجنبي خروج مستثمر وطني من السوق.
2- عدم فتح الاستثمار أمام الأجانب في المجالات المستهدفة أو المشغولة من الوطنيين ما لم يتبين أن الوطنيين غير قادرين على خوض غمار المجال ويحتاجون إلى عون من الخارج.
3- وجوب مساهمة الاستثمارات الأجنبية في زيادة فرص العمل في كل المستويات التنظيمية
4- وجوب استخدام المستثمر الأجنبي للموارد المحلية، وتنمية تلك الموارد.

وتجدر الملاحظة إلى أن هذه السياسات وإن كانت تساعد في زيادة منافع الدول المضيفة، إلا أنها قد تكون عوامل طاردة تدعو المستثمر إلى ترك الدولة بدلا من القدوم إليها. كما أن نجاح الدولة في فرض تلك القيود يعتمد على عوامل كثيرة منها: جاذبية الدولة كسوق مرتقب ، والمقدرة التفاوضية للحكومة مع المستثمر الأجنبي، والمناخ العام للاستثمار ودرجة ضرورة المشروع للاقتصاد القومي، وقدرة الدولة على تسويق مشروعات الاستثمار. أن نجاح الدولة في فرض تلك القيود يعتمد على حد بعيد على مراعاة تلك الضوابط، ويعتمد أيضا على مراعاة التوازن بين مصلحة المستثمرين الأجانب والمصالح الوطنية.

90- المرجع السابق، ص 35- 39.