

أحمد عبد المنعم عوض الله

تحليل المناخ الاستثماري ودراسة الصلاحية القانونية للمشروع

د. عبد المنعم عوض الله

المرجع :

عبدالمنعم عوض الله ، مقدمة في دراسات الجدوئ للمشاريع الاستثمارية ،
دار الفكر العربي ، القاهرة ، ١٩٨٠

تحليل المناخ الاستثماري ودراسة
الملاحية القانونية للمشروع

١/٢ - تحليل المناخ الاستثماري : Analys's of Investment Climate

المشروع الاستثماري يتمثل في كائن متحرك في بيئة استثمارية ، فهو يؤثر فيها كما أنه يتأثر بها أيضا ، لذلك قدرة وتحليل المناخ الاستثماري الذي سيعمل فيه المشروع الاستثماري المقترن لمن الأهمية بمكان خاصة اذا كان هذا المشروع الاستثماري هو بداية لسلسلة من مشروعات استثمارية أخرى يضمها برنامج استثماري موسع ومتشعب ويترتب عليه اتفاق استثماري ضخم المقدار .

عادة ما تشير دراسة المناخ الاستثماري إلى تحليل مجموعة من المتغيرات والعوامل يمكن تصنيفها في مجموعتين رئيسيتين :

المجموعة الأولى : العوامل البيئية المرتبطة بالمجتمع بما يحتويه من افراد ومنظمات وقطاعات واتجاهات سياسية واقتصادية واجتماعية .

المجموعة الثانية : السياسات الحكومية المعلنة بما تحتويه من اتجاهات ومؤشرات سياسية واقتصادية واجتماعية .

غير أنه من الملحوظ أن الفصل الدقيق بين عناصر ومتغيرات كل مجموعة على حدة لا يتضمن عادة الوصول إلى

نظرياً أو عملياً ، ذلك لأن المناخ الاستثماري يعبر عن بيئته ، والبيئة هي نظام مفتوح تتفاعل فيه كافة هذه العناصر مجتمعة كما أنها تتفاعل مع غيرها من البيئات المجاورة والمتباعدة أيضاً . ومع ذلك فإنه يمكن تمييز بعض العناصر الأساسية التي قد تحتويها دراسة المناخ الاستثماري بشكل عام وباطلعاً فإن لكل بيئه استثمارية مواصفاتها الخاصة ، كما أن هذه المواقف عرضة للتغير من فترة لآخر:

- ١ - القيم والعادات السائدة في المجتمع واحتمالات تغيرها ، يؤثر هذا العامل على نوع الانتاج وموافقاته ، ففي بلد جرت عادة أهله على السكنى في منزل من دور واحد فقط واكتسبت هذه العادة قيمة اجتماعية متوارثة قد يصبح من قبيل الفيماع الاستثماري إنشاء مشروع اسكان على نمط ناطحات السحاب .
- ٢ - المعالم الأساسية للنظام الاقتصادي والسياسات القائمة ، يؤثر هذا العامل على درجة الخطر الاستثماري التي يتعرف لها المشروع ، ففي دولة تشير مسارات سياساتها العامة إلى مزيد من التحول نحو الملكية العامة قد يكون من غير الملائم للمستثمر الخارجي أن يفرق كافة موارده في هذا البلد ويفعلها عرضة للتأمين أو المصادر .
- ٣ - سياسات التسعير وآفانات التشغيل ، ويؤثر هذا العامل بشكل مباشر على ربحية المشروع الاستثماري ، فقد تتعلق سياسات التسعير الجبرية بمدخلات المشروع وكذلك بمخراجه ، كما قد تمس هذه السياسات أيضاً تكلفة

الاقترافي من البنوك المحلية ، كما أنها قد تفرض دعما على منتجات المشروع في شكل نقدى مباشر او اعانت تصدر ، او اعفاءً من الرسوم والضرائب الجمركية او من ضرائب النشاط والدخل ... الخ .

٤ - سياسات توزيع ورقابة الدخول ، حيث انه من الواضح ان وضع حدود دنيا للاجور في بلد ما يجعل من الفيروزى مراعاة ذلك عند حساب ربحية المشروع ، وفي حالة عدم وجود مثل هذه الحدود فإنه قد يكون من غير العادل اجتماعيا خلق نوع من التمييز في مستوى الاجور التي يدفعها المشروع الاستثماري بالمقارنة مع المشروعات الأخرى في ذات البيئة الاستثمارية .

٥ - اتجاهات اجهزة الرقابة ومنح الموافقات ورخص التشغيل، فتشدد اجهزة رقابة النقد في اتمام اجراءات التعامل بالنقد الاجنبى من خلال لواحة واجراءات ادارية معقدة قد يقف في صدارة طابور موانع الاستثمار في بلد ما ، ويمكن ان يقال نفس الشئ عن اجهزة منح الموافقات على المشروعات واعطاء ترخيص الانتاج ، وفحص الجودة والموافقات ، والتفتيش الصناعي والصحى ، والرقابة على الاستيراد والتمدير ... الخ .

ان العناصر السابقة المميزة للمناخ الاستثماري ما هي الا بعض من عناصر هذا المناخ يمكن ان يضاف اليها بالطبع عناصر اخرى عديدة ، غير انه من الملحوظ ان الجزء الاكبر من هذه العناصر له علاقة المباشرة بنوع او اكبر من دراسات الجدوى الوظيفية ، ولهذا تتوقف درجة تحليل ودراسة اي عنصر من عناصر المناخ

الاستثمارى على درجة حساسية هذا العنصر عند اتخاذ القرار الاستثمارى ، فقد تكون (القيم والعادات السائدة فى المجتمع) هى العنصر او المحور الرئيس فى دراسة الجدوى التسويقية ، كما قد تكون قوانين تشغيل العمال والموافقة على الاستثمارات هى محور دراسة الجدوى القانونية وهكذا . والملحوظ بصفة عامة ان معظم عناصر دراسة وتحليل المناخ الاستثمارى ترتبط بصورة او باخرى بالقوانين التشريعية السائدة والمحتملة فى المجتمع او البيئة الاستثمارية ، لهذا غالبا ما يعهد الى خبراء قانونيين بمهمة دراسة وتحليل المناخ الاستثمارى ، ولا يمنع هذا بالطبع من اشراك خبراء آخرين خاصة الاقتصاديين فى مثل هذه العمل الدراسى والتحليلى .

من حيث الشكل قد تقع دراسة وتحليل المناخ الاستثمارى فى مجلدات او تنكمش فى شكل صفحات قليلة تؤكد للمستثمر مجموعة عن المعرف هو على علم مسبق بها او هو فى حاجة الى تحديتها بمعامل المناخ الاستثماري الجارى . وفيما يلى (نموذج مبسط) افتراض ل报答 مختصر عن المناخ الاستثماري فى دولة افترائية :

المكتب الدولي للاستثمارات القانونية :

هارت وماكوم وشركاهالى : السيد رئيس مجلس ادارة الشركة العالمية للاستثمارالموضوع : تقرير المناخ الاستثماري في دولة ماداجيش

اسفر مجهدنا في الفترة الأخيرة و حتى ١٩٧٠/٩/٣٠ عن الملاحظات العامة التالية على المناخ الاستثماري في دولة ماداجيش:

(١) تدل الاتجاهات السياسية على تمك المجتمع بالنظام الامبراطوري كواجهة من شأنها احداث توازن بين طبقات مجتمع دولة ماداجيش رغم أن هناك اتجاه متزايداً نسبياً نحو تشجيع القطاع الخالي واصحاب الدخول المرتفعة وذلك في المجالات الاقتصادية والسياسية والتشريعية ، وهو اتجاه لم يكن ملحوظاً بهذه الدرجة من قبل .

(٢) تم رسمياً تشجيع الاستثمارات الأجنبية بمقتضى عدة قوانين استثمارية صدرت منذ عامين ، ورغم انه قد صاحب دور هذه القوانين دعوة صريحة لها للاستثمارات لكن تساهم في خطة تنمية دولة ماداجيش الا ان معظم الاستثمارات التي تم الموافقة عليها تمخضت عن مشروعات تنتمي الى الصناعات غير الثقيلة ويغلب عليها تقليل النشاط الساحلي ، ورغم ان هذه القوانين تسمح لرأسي المال المملوک من مواطنی ماداجيش لكن يتمتع بمتانة وضمانات الاستثمار المنصوص عليها في هذه

القوانين فانه مازال المستثمرين المحليين في مرحلة احجام عن الدخول باستثماراتهم في المشروعات الاستثمارية بشكل

عام .

(٣) ان التضخم الاقتصادي ، ذلك المرض العالمي ، قد اصاب دولة ماداجيشه ولا ينتظر في المستقبل القريب ان تتجه معدلات التضخم في ماداجيشه الى اتجاهات هبوطية ، ومن الملاحظ ان سياسة تشجيع الاستثمارات الأجنبية المشار اليها عاليه قد ساهمت بشكل فعال في ارتفاع معدلات التضخم في الاونة الاخيرة . باختصار تشير محتويات سلة الاقتصاد في دولة ماداجيشه الى عدم وجود اي اتجاه هبوطي في معدلات التضخم وقد ايدت ذلك الاحصاءات المنشورة في الفترة الاخيرة عن الارقام القياسية العامة والخاصة لكل من السلع الاستهلاكية والرأسمالية .

(٤) ان الضوابط التي تحكم سياسات الدخول في دولة ماداجيشه مازالت تحت الفحوى والمراجعة بصورة مستمرة ولم تتم بعد الى منعة ثابتة سوا على مستوى ضوابط الدخل العام او ضوابط الدخول الفردية ، وجدير بالذكر ان الجدل والحوار الدائم حول سياسة الحكومة تجاه الدخول مازال يتارجح بين تأييد للقطاع الخاص من ناحية وتدعم لدور القطاع العام كمساهم رئيسي في الدخل القومي العام من ناحية اخرى ، وعلى مستوى الدخول الفردية هناك زيادات مفطردة - في صورة نقديّة - ومازال الفرائب على الدخول هي الاداة الرئيسية للتحكم في توزيع الدخول ، رغم ذلك لم تتم تشرعات الفرائب على الدخول الى نهاية مرتفعة لكافة طبقات وافراد مجتمع ماداجيشه .

(٥) اسفرت جهود الاجهزه الحكومية وغيرها فى ماداجيش عن استيراد تكنولوجيا البلاد المتقدمة الى الدرجة التي اصبح فيها من الواضح مدى التخلف التكنولوجي الذى لم تكن شركات القطاع العام واعية به ، ومازال - مع ذلك - هناك سؤال حائز يحتاج الى اجابة واضحة من الحكومة وهو كيف سيتم بمقتضى السياسة العامة تدعيم القطاع العام بالتقنيات الحديثة وما يستتبع ذلك من انفاق وتمويل حكومي هائل وفي ذات الوقت اتساحة الفرصة للقطاع الخاص لكي ينبعش مع المحافظة على مستويات جودة وكفاءة في القطاع العام تماثل تلك الموجودة في القطاع الخاص .

٠٠٠ ما سبق هي ملاحظات عامة على المناخ الاستثماري في دول ماداجيش . وتعتقد في رأينا انه قبل الدخول في تجربة استثمارية في هذه الدولة يجب اجراء محاولة للتقارب من احدى شركات القطاع العام بها لكي نتلمس على وجه الدقة لظروف الصناعة الحالية في دولة ماداجيش ، وسوف نعهد بتلك المهمة الى مكتب فنى / هندسى له علاقة طيبة بمكتبنا .

وتفضوا بقبول تحياتنا ..

هارت وماكوم وشركاهم

ماداجيش في ١٩٧٠/١٠/١

يخضع نموذج (تقرير المناخ الاستثماري) السابق الى تقييم المستثمر ، وغالبا ما يسند هذا التقييم الى معايير شخصية الا اذا كان هناك من المؤشرات الت موضوعية ما ينبئ عن اتخاذ قرار فوري بشأن الفكرة الاستثمارية فقرة اساسية توضح ان المشروعات الاستثمارية القادمة من خارج دولة (ماداجيش) ،

لم تعد مقبولة سياسيا بدلالة قيام الدولة مثلا بممـادرة وتأمـيم المـشروعـات التـى يـسـاـهـمـ فـيـهاـ اـجـانـبـ ، فـيـ هـذـهـ الـحـالـةـ انـ لمـ تـرـفـقـ فـكـرـةـ الـاستـشـمارـ فـيـ دـوـلـةـ (ـ مـاـدـاـجـيـشـ)ـ فـعـلـىـ الـأـقـلـ يتمـ تـأـجـيلـ السـنـظـرـ فـيـ الفـرـصـةـ الـاسـتـشـمارـيـةـ الـمـتـاحـةـ ،ـ وـقـدـ يـتـفـعـلـنـ التـقـرـيرـ منـ نـاحـيـةـ أـخـرىـ فـقـرـةـ تـوـضـحـ مـدـورـ قـوـانـينـ حـدـيـثـةـ تـمـنـعـ مـزاـيـاـ اـسـتـشـمارـيـةـ جـديـدـةـ إـلـىـ الـحدـ الـذـيـ مـعـهـ قـدـ يـتـمـ التـعـجـيلـ بـاتـخـاذـ قـرـارـ اـسـتـشـمارـ قـبـلـ فـيـاعـ الفـرـصـةـ الـاسـتـشـمارـيـةـ الـمـتـاحـةـ إـذـاـ مـاـ تـكـالـبـتـ شـرـكـاتـ اـسـتـشـمارـ أـخـرىـ عـلـىـ الـتـمـتـعـ بـمـوـافـقـةـ حـكـومـةـ مـاـدـاـجـيـشـ إـلـىـ الـحدـ الـذـيـ يـمـبـحـ مـعـهـ الـمـوـقـفـ التـنـافـسـ فـيـ غـيـرـ صـالـحـ الـمـسـتـشـمـرـ الـذـيـ كـانـ لـهـ سـبـقـ الـحـصـولـ عـلـىـ هـذـهـ الـمـعـلـومـاتـ الـجـديـدـةـ .

٤/٢ دراسة وتحليل قوانين الاستثمارات :

من الواضح ان الجدوى القانونية ما هي الا بحث موسع للطلاحيـةـ القـانـونـيـةـ لـلـمـشـروعـ الـاسـتـشـمارـيـ الـمـقـترـحـ منـ كـافـةـ جـوانـبـهـ وـذـلـكـ فـيـ فـوـمـ الـقـوـانـينـ الـعـامـةـ وـالـخـاصـةـ وـالـقـرـاراتـ الـجـمـهـوريـةـ وـالـوـزـارـيـةـ وـالـلـوـاـحـ الـمـنـظـمـةـ لـلـاـسـتـشـمـارـاتـ ،ـ وـقـدـ يـنـصـ اـصـطـلـاحـ الـقـوـانـينـ الـعـامـةـ عـلـىـ تـلـكـ النـصـوصـ الـمـتـعلـقةـ بـالـمـعـاـمـلـاتـ الصـنـاعـيـةـ وـالـتـجـارـيـةـ فـيـ الـقـوـانـينـ الـمـدـنـيـةـ وـالـتـجـارـيـةـ ،ـ بـيـنـمـاـ قدـ يـنـصـ اـصـطـلـاحـ الـقـوـانـينـ الـخـاصـةـ عـلـىـ اـيـةـ قـوـانـينـ مـنـظـمـةـ لـلـاـسـتـشـمـارـ فـيـ صـورـ وـقـوـالـبـ وـاـوـضـاعـ قـانـونـيـةـ خـاصـةـ عـلـىـ خـلـافـ مـاـوـرـدـ فـيـ الـقـوـانـينـ الـعـامـةـ ،ـ وـكـقـاءـدـةـ عـامـةـ فـانـ الـلـوـاـحـ الـتـنـيـدـيـةـ وـالـقـرـاراتـ الـوـزـارـيـةـ لـاـ تـرـقـىـ فـيـ قـوـتهاـ الـتـنـيـدـيـةـ إـلـىـ مـرـتـبـةـ الـقـوـانـينـ الـعـامـةـ وـالـخـاصـةـ .

ولا يقتصر الامر في بحث الجدوى القانونية للاستثمار على نطاق القوانين المرتبطة بالمعاملات الصناعية والتجارية وغيرها بل يتعدى هذا البحث ذلك النطاق الى دراسة وتحليل آية قوانين ولوائح وقرارات اخرى متعلقة بالاستثمار بصورة مباشرة او غير مباشرة مثل قوانين الفرائض وتشغيل العاملين ... الخ . وكل تلك الامور تعتبر من الموضوعات المتخصصة التي تحتاج الى بحوث خاصة وحيز مكاني اكبر مما هو متاح في هذا المؤلف ، ومع ذلك فان الامر يتطلب الاشارة العامة الى بعض الروايات التي يرى الكاتب فيها أهمية خاصة للدراسة عند بحث الملاحية القانونية للمشروعات الاستثمارية سوا أكانت هذه الاستثمارات ممولة من مستثمرين وطنيين أو أجانب .

٣/٢ - حواجز وقيود الاستثمار :

تحتل عادة دراسة وتحليل حواجز الاستثمار Investment Incentives وكذلك القيود المفروضة على الاستثمار Investment Restrictions وكذا مكانا خاما في دراسة الجدوى القانونية ، فعلى الباحث القانوني في دراسته لقوانين الاستثمار ان يتعرف على المنطق القانوني وراء منح الحواجز والاعفاءات والاستثناءات للاستثمار وما اذا كانت هذه الحواجز وغيرها متعلقة اساسا بالمستثمر، فقد تتمثل الحواجز في مجموعة من المزايا الاستثمارية والاعفاءات والاستثناءات تقررها القوانين الاستثمارية المعمول بها في دولة ما من اجل استحداث اضافات استثمارية خاصة تعود في النهاية بالنفع الاقتصادي العام لهذه الدولة ، وقد تكون الحواجز الاستثمارية قائمة في هذه الدولة دون ان يصاحب ذلك استصدار قوانين خاصة منظمة لها ، فحواجز الاستثمار في هذه الحالة هي تلك التي تنبئ من

المستثمر ذاته كرغبته في احتواه¹ السوق او التقرب من مصادر المواد الخام في دولة ما² او رغبته في زيادة كفاياته الإنتاجية والاقتصادية بوجه عام من وراء الاستثمار في هذه الدولة ، وان مقارنة الحوافز الاستثمارية المنصوص عليها في التوانين الخاصة مع الحوافز الاستثمارية التابعة من المستثمر ذاته تتطلب اجراءً موازنة بينهما لمعرفة النتائج النهائية لهذه المقارنة وما إذا كان هذا النتاج في صالح الدولة المضيفة للاستثمار Host Country او في صالح المستثمر الخاص ، فقد تكون الأعفاءات الضريبية - وهي من الحوافز التي لابد من تحريرها في توانين خاصة - من الاتساع والكبر بحيث تتتفاوت أمامها رغبة المستثمر في الاستحواذ على كافة قطاعات السوق القائمة - ومن من الحوافز التي ترتبط بالمستثمر ذاته - أو فوزه بالنسبة أكبر من الشريحة التسويقية القائمة او المتاحة في مجال نشاطه او صناعته . وان تداخل هذين النوعين من الحوافز ليشير بالضرورة الى تداخل دراسة الجدوى القانونية مع دراسة الجدوى التسويقية ويشير في ذات الوقت الى ان اجراءً موازنة المشار إليها يتطلب بالضرورة دراسة كل حالة على حدة .

ومن ناحية أخرى يفضل ان تشتمل دراسة الجدوى القانونية على موازنة المحصلة النهائية للحوافز الاستثمارية مع القيود المفروضة على الاستثمار ، فقد تتشعب التوانين الاستثمارية القائمة مجموعة من الحوافز وفيها وفي نفس الوقت تفرض مجموعة من القيود على الاستثمارات قد يكون الفرق منها يبطئ سلوك المستثمر حتى لا تؤدي

استثماراته الى احداث خلل في السوق المحلية او الاعمار
المألفة او احداث تلوث في البيئة ، او وضع قيود على
الاوضاع الاحتكارية او فرض قيود من شأنها احتفاظ الدولة
باستقلالها الاقتصادي الذاتي ، ومعظم هذه القيود يتم
تقريرها بمقتضى قوانين خاصة او عامة ، ويطلب الامر
دراستها بشكل دقيق ، فقد تمثل قيدا متحكما او مانعا
للاستثمار ، وقد تمثل على الاقل انقساما في الميزنة او
الميزات الاستثمارية التي يبغي المستثمر التمتع بها .

ولا يقتصر البحث القانوني للاستثمار على مجموع
الحوافز والقيود المفروضة على الاستثمار بمقتضى قوانين
خاصة ، بل يجب على القائم بدراسة الدجوى القانونية ان
يراعى فى دراسته اى سياسات استثمارية تم ترتيب اوضاعها
فى شكل نظم ولوائح معدة بواسطة المستثمر ذاته ، فقد
تالى هذه اللوائح الخامة بالمستثمر على ضرورة حصول
المستثمر على معاملة العميل الافضل او المفضل فى البلد
الى يبغي المستثمر اغراق جزء من استثماراته فيها ، او ان
يكون له وضع سياسى خاص ، وقد يحدث تعارض بين هذه اللوائح
الخامة بالمستثمر مع اية قوانين استثمارية محلية متعلقة
مثلا بنصوص ووثائق التعاقد مع المستثمر فى مجال النشاط
بصفة عامة او فى مجال نقل التكنولوجيا وشروط نقلها ،
واحيانا قد يطلب المستثمر استصدار قانون خاص به فى الدولة
المضيفة لاستثماراته ، او استصدار قانون خاص بالنشاط الذى
يبقى المستثمر المشاركة فيه مع منشآت ومستثمرين آخرين

باختصار ، يجب ان تتضمن دراسة الجدوى القانونية تحليلا دقيقا لكافه الاشتراطات والقيود المفروضة على الاستثمار خاصة تلك المرتبطة بشكل مباشر بالمواحي التالية:

- (١) القيود المفروضة على مزاولة انشطة معينة .
- (٢) القيود التي تستبعد أي استثمار اجنبي (او محلى خاص) من مزاولة انشطة معينة *Outright Exclusion from Certain Sectors*
- (٣) القيود التي تحدد قبول المشروعات الاستثمارية الخاصة فقط حين تتمثل هذه المشروعات في فائدة اقتصادية على المستوى القومي نتيجة لاستخدام معايير مقابلة التكلفة الاجتماعية مع العائد الاجتماعي لهذه المشروعات *Social Cost - Benefit Criteria*
- (٤) القيود المفروضة على الاسعار وال اووضاع الاحتكارية من الناحية الاقتصادية والسياسية ، وقيود منع التلوث وقيود منع التلوث وقيود منع احداث الخلل الاجتماعي فرطبات المجتمع ٠٠٠ الخ.
- (٥) القيود المفروضة على نقل التكنولوجيا وعلى شكل المشاركة المحلية مع الاستثمار الاجنبي ، على مكونات الانتاج والتشغيل المحلية ونسبتها في المنتج النهائي للمشروع ، وقيود استخدام العمالة الأجنبية وتشغيل العمالة المحلية .
- (٦) القيود المفروضة على التعامل في النقد الاجنبي ، وكذلك القيود والاشتراطات المحددة لمعاملات المالية مع المؤسسات المالية المحلية والخارجية ، والقيود

المحددة لقبول الاستثمارات الأجنبية او رفضها في فو^١
 السياسة العامة للدولة تجاه تعاملها مع انظمة سياسية
 أجنبية معينة .

(٢) القيود المفروضة على التشغيل والاستغلال الاستثماري من قبل اجهزة حكومية عامة او اجهزة مهنية محددة بمعرفة القانون القائم للاستثمار، وذلك مثل ضرورة تدخل جهات رسمية مختصة بتجميع بيانات ومعلومات عن الصناعة والنشاط بمفهوم عامة او تدخل اجهزة رقابة حكومية مثل اجهزة الرقابة المحاسبية ... الخ.

وقد توجد بالطبع مجموعة اخرى من القيود على الاستثمارات غير ان القيود السابقة تمثل البنود الرئيسية لقيود الاستثمارات ، ومن الملاحظ ان حدة هذه القيود تختلف من دولة لآخر وفى داخل الدولة الواحدة من فترة لآخر طبقا لمرحلة التنمية الاقتصادية والسياسية التي تمر بها الدولة .

٤/٢ - المسموحات والاعفاءات الضريبية :

حيث وتنحظ المسموحات الضريبية
 Tax Allowances باهتمام العديد من الخبراء في دراسات الجدوى القانونية والمالية والاقتصادية للمشروعات الاستثمارية ، وقد نال ذات الموضوع اهتماما عاليا مما اسفر عن اجراء محاولات عديدة بواسطة (الامم المتحدة) للخروج بقواعد محددة لوضع اسخدام المسموحات الضريبية وفترات الاعفاء الضريبية
 Tax Holidays كعافز من العوافز الاستثمارية

الرئيسية في البلاد النامية من أجل تنشيط قدوم الاستثمارات الأجنبية و تشجيع الاستثمار المحلي أيضا .

ومنا الواضح ان استخدام الاعفاءات الضريبية Tax Exemptions لتشجيع الاستثمارات الأجنبية ما هو الا عنصر واحد من عناصر انظمة الحوافز الاستثمارية ، وما ينطبق على هذه الاظمة من استثناء يسرى بالضرورة على الاعفاءات الضريبية كحافز استثماري . فالاعفاء من الضرائب سلاح ذو حدين لانه ينجم عن الاعفاء الضريبي فیما عالم لحملة مالية على مستوى الدولة وبالتالي انخفاض الموارد المالية للدولة مما قد يسفر عن اقلال الإنفاق العام في مشروعات الخدمات التقليدية كالتعليم والصحة والمرافق العامة ومشروعات البنية الأساسية ، وقد ينجم عن الاعفاءات الضريبية من ناحية اخرى تدفق الاستثمارات وحدوث رواج استثماري من شأنه اصلاح او تطوير الوضع الاقتصادية القائمة ، وبالتالي فانه لابد من اجراء موافنة دقيقة بين الاشار السلبية والايجابية للاعفاءات الضريبية ، وكذلك تصميم مشروعات وقوانين الاعفاءات الضريبية بما يسمح بخلق نوع من التمييز المعمود في فترات ومقدار الاعفاء الضريبي بين المشروعات الاستثمارية طبقا لأهميةها النسبية بالنسبة للاقتصاد القومي ككل .

لشك ان دراسة الجدوی القانونية هي احدى اطر دراسة الاعفاءات الضريبية للمشروعات الاستثمارية ، بل قد يتطلب الامر - في اطار هذه الدراسة - تحديد الدخل الخاضع للضريبة Texable Income الضريبي من دولة لآخر لاسباب عديدة مرتبطة بظروف واحوال كل

دولة ، كما ان بعض قوانين الضرائب قد تنص على معالجات ضريبية تختلف في حالة المستثمر الأجنبي عن حالة المستثمر الوطني ، وحين يخضع كلاهما لنفس المعالجة الضريبية قد يكون من العلائم ان تتضمن دراسة الجدوى القانونية تحديداً لكيفية المعالجة الضريبية عن الدخول المتولدة عن العمليات التجارية فيما بين الشركات القابضة والشركات التابعة لها ، وتظهر مشكلة تحديد هذه الدخول بشكل واضح في حالة

الشركات العالمية Transnational Corporations

التي تتوزع استثماراتها في عدة دول حول العالم .

وبالإضافة إلى تحديد الدخل الخاضع للضريبة يتطلب الأمر تحديد البنود المسموحة بمعالجتها كمصاريف واجبة الخصم قبل تحديد صافي الربح الخاضع للضريبة ، وكذلك أي مسموحة أخرى Business Deductions على دخول الأفراد والمنشآت Taxatian Rates والشركات سواً شركات أموال أو إشخاص ، وتحديد مدى خضوع المشروع الاستثماري في مجال معين للضرائب التي تفرض على الكسب الرأسمالي Capital Gains أو مدى تتمتع المشروع بأية مسموحة عن معدلات النفاذ Depletion كما في مشروعات التعدين واستغلال الغابات والثروات الطبيعية ، وكذلك يجب اعطاء أهمية متميزة في دراسة الجدوى القانونية إلى المعالجات الضريبية ذات الطبيعة الخاصة مثل قوانين تلافي الازدواج الضريبي Double Taxation ومعالجة فوائد توزيعات الربح في الشركات القابضة والتابعة وكذلك قوانين الضرائب التي تعالج الأوضاع الضريبية للأرباح في أوقات الحرب Intercorporate Dividends

تعالج الأوضاع الضريبية للأرباح في أوقات الحرب

والإرباح الفير عادية او Excessive Profits
عافية اتفاقيات دولية في مجال الضرائب Tax Treaties فيما
بين الدول وبعلمها سواً النامية منها أو المتقدمة
النامية.

هذا، ولد حظى موضوع المعالجة الضريبية للدخل والمتولدة من استثمارات في بلاد أجنبية اهتمام المشرع الضريبي في عدة دول منها على سبيل المثال الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وألمانيا الغربية ، ذلك حيث يسع القانون الضريبي في هذه الدول بمعنى الاملاك المسجلة في هذه الدول والتي تتولد نتيجة لاستثمارات واعمال تمت في دلو أخرى ، وهذا ما يعرف بنظام الدائنية Credit System في مجال الضرائب سواً كانت هذه الدائنية مباشرة او غير مباشرة Direct or Indirect Credit

ويتطلب الأمر من القائم بدراسة الجدوى اللائقية دراسة وتلهم كيلية عمل هذه الانظمة خاصة في حالة قيام شركة أو منشأة بفتح فرعاً لها في دولة أخرى Branch أو قيامها بتكون شركه تابعة Subsidiary ، حيث تعمل هذه الانظمة في الغالب على تحضير شكل الشركة التابعة من شكل افرع من حيث الاملاك او المسموحات ، بمعنى ان تكون شركة تابعة في دولة اخرى قد يسع بتمتع الشركة الام باعفاء ضريبي على الدخول المتولدة عن الشركة التابعة في الدولة الأخرى بمعنى النظر عن اعفاء او عدم اعفاء دخل الشركة

التابعة في البلد المقاومة فيه من ضرائب الدخل فـى هذه
الدولة .

ومن الواضح ان موضوع الاعفاءات الضريبية في الدول النامية يعتبر من الموضوعات التي تتسم بطابع خاص من الناحية الاقتصادية والسياسية ، والمثال الواضح على ذلك انه قد لجأ بعض الدول الى منح اعفاءات ضريبية للمشروعات الاستثمارية المملوكة من مستثمرين اجانب في حين يخضع الربح المتولد من هذه المشروعات والمحمول الى بلد المستثمر الاصل (الاجنبي) الى الضريبة في بلده سواه بسعرها الكامل او على الأقل بعد تطبيق نظام الدائنية المشار اليها سابقا ، وفي كلتا الحالتين فان المستثمر الاجنبي يتحمل بالضريبة في بلده سواه اعفيا من الضريبة في البلد المضيفة الاستثمارية او خضع لها وذلك الى الحد الذي لا يدفع فيه هذا المستثمر ضرائب تفوق ما كان يدفعه لو كانت هذه الارباح متولدة عن استثمارات في بلده الاصل ، في كلمات اخرى قد يترتب على الاعفاءات الضريبية في البلاد النامية المشجعة للاستثمارات الأجنبية فيها ان يتم تحصيل ضرائب من المستثمر الاجنبي في بلده كأن يمكن ان تتحصلها الدولة النامية بدلا من

ان تغبى منها وبالتالي يتم تمويل خزانة الدولة التي ينتمى اليها المستثمر الاجنبى ، اى انه فى حقيقة الامر قد لا تحدث الاعفاءات الضريبية فرق لدى المستثمر الاجنبى خاصة اذا كان عليه دفع ضريبة فى بلده حتى لو كان هو اصلاً معفياً منها فى البلد النامى والذى قام بالاستثمار فيه كما هو الحال فى النظام الضريبى الامريكى مثلاً .

قد تأتى فائدة المستثمر من الاعفاءات الضريبية او القراءب المنخفضة من خلال تعامله مع ما يسمى بدول جنة القراءب Tax Havens Countries فى مثل هذه الدول تنخفض معدلات القراءب او تزداد المسموحة الضريبية او تعفى بعض الدخول من القراءب او يتم تطبيق مبدأ اقليمية القراءب بشكل واضح بحيث تعفى من القراءب اى دخل تم تحقيقها فى دول اخرى حتى ولو تم تحويل هذا الدخل الى جنة القراءب او تلك البلد التى تتبعها بحرفية وهذا المبدأ ، فالمستثمر هنا يقوم بتجميع مدخلاته وارباحه وعوائده فى جنة القراءب حيث تتحقق لمعدلات ضريبية منخفضة نسبياً وذلك كى يستفيد بالاستثمارها فى ذات دولة جنة القراءب او فى اية دولة اخرى حين شعرين الفرصة الاستثمارية المواتية ، او قد يستفيد المستثمر من جنة القراءب من خلال تحليتها على قوانين الدول التى ترتفع فيها معدلات واسعار القراءب ، اذا كان المستثمر يمتلك شركة مسجلة فى الولايات المتحدة الامريكية فان مبيعاته لى مشترى خارج الولايات المتحدة الامريكية قد تزيد من مقدار القراءب الذى يدفعها خاصة وان معدلات الضريبة قد تصل لحوالى ٥٠٪ من صافى الربح فى هذه الحالة ،

ولذلك قد يلجأ المستثمر الامريكي الى تأسيس شركة في دولة جنة الفرائب ويقوم صوريا باجراء صفقة البيع لها بأسعار مخففة وتقوم الشركة التابعة هذه ببيع ذات البضاعة للمشتري خارج الولايات المتحدة الامريكية ، وبذلك تظهر المنشأة المسجلة في الولايات المتحدة الامريكية صافى ربح منخفض او احيانا خسائر وبالتالي تتلافي عبء الضريبة او على الاقل ينخفض مقدارها ، في حين تتمتع الشركة التابعة في جنة الضرائب بتحقيق معدلات ربحية مرتفعة هي في الاساس خاصة لضرائب منخفضة في جنة الفرائب ، كما ان القانون قد يسمح بتأجيل دفع الضرائب على دخول مثل هذه الشركات التابعة الى حين ورود هذه الدخول الى حيازة الشركة او المنشأة الام ، ومع ذلك فان قوانين بعض الدول المتقدمة قد تغيرت حديثا بحيث أصبحت الضريبة على عوائد وارباح الشركات التابعة - حتى تلك المؤسسة في جانب الضرائب . واجبة الدفع على اساس الاستحقاق وليس على اساس ورود او تحويل العائد او الدخل الى الشركة او المنشأة الام . هذا وان كان الاتجاه نحو خلق ما يسمى بجنة الفرائب في بلد ما هو من اجل تشجيع الاستثمار وزيادة العمالة فانه من غير المؤكد باستمرار تحقيق هذه النتيجة ومما زال هناك جدل حاد حول مزايا وعيوب

جنات الضرائب .

وقد تتعدى الحواجز الضريبية مجرد الاعفاء او تخفييف
 معدلات وسعر الضريبة على الدخول والارباح الصافية الى اعطاء
 مزايا ضريبية اخرى مثل الاعفاء الكامل او الجزئي من الرسوم
 والضرائب الجمركية او تأجيل او تقسيط هذه الرسوم والضرائب
 الجمركية ، وقد تنسب هذه المزايا على واردات المشروعات
 الاستثمارية من الاصول الرأسمالية فقط أو قد تنسب ايضا
 على واردات هذه المشروعات من الخامات ومستلزمات التشغيل
 وغيرها من الواردات اللازمة للتشغيل الجارى . وفي مثل
 هذه الاحوال يتطلب الامر تحديد مدى صلاحية المشروع الاستثماري
 المقترن للتتمتع بمثل هذه الاعفاءات والمزايا ، فقد تكون
 هذه الاعفاءات والمزايا مشروطة باوضاع وقواعد معينة قد لا
 تنطبق على المشروع الاستثماري المقترن مما يجعل مثل هذه
 الاعفاءات والمزايا من الامور الواجب فحصها في دراسة الجدوى
 القانونية . ومن ناحية اخرى قد تستخدم الرسوم والضرائب
 الجمركية كحاجز استثماري حين يتم زيادة التعريفة الجمركية
 على المنتجات الواردة من الخارج والمماطلة لمنتجاته
 المشروع الاستثماري المقترن مما يجعله في موقف افضل او
 متحكم في السوق المحلية او يجعل اسعاره في وضع افضل من
 اسعار المنتجات المماثلة المستوردة .

الحوافز الاستثمارية المباشرة وغير المباشرة:

تتمثل الحوافز الاستثمارية المباشرة في الدعم المالي المباشر للمشروعات الاستثمارية من قبل الدولة المضيفة للاستثمار وفي الاعفاءات والمزايا الضريبية بتنوعها المختلفة ، أما الحوافز الاستثمارية غير المباشرة فغالباً ما تسفر عن تخفيضات غير مباشرة في تكاليف إنشاء وتشغيل المشروعات الاستثمارية مثل قيام الدولة المضيفة باعفاء المرافق العامة والبنية الأساسية في منطقة المشروع الاستثماري المقترن أو قيام الدولة برفع التعريفة الجمركية على الواردات من المنتجات المماثلة التي ينتجهما المشروع مما يشكل حماية اقتصادية وسوقية للمشروع الاستثماري ، هذا وتتلخص الخبرة العملية عموماً على أنه من وجهة نظر المستثمر يكون من المفضل التمسك بالحوافز الاستثمارية المباشرة والتفضية بالحوافز الاستثمارية غير المباشرة اذا تطلب الأمر ذلك ، هذا لأنه غالباً ما تتشاء معوبات عملية في قياس التكاليف المرتبطة بالحوافز الاستثمارية غير المباشرة ، هذا بالإضافة إلى أنه عادةً ما يكون من غير الصعب قياس إشار الحوافز الاستثمارية المباشرة على المشروعات الاستثمارية التي ترقى للتمتع بهذه الحوافز والمزايا الاستثمارية .

وفي مجال المفاضلة بين مكونات الحوافز الاستثمارية المباشرة قد يكون من صالح المستثمر الخاص تفصيل الدعم المالي المباشر على تتمتعه بالاعفاءات والمسروقات الضريبية وذلك لأن الاعفاءات الضريبية غالباً ما تؤدي إلى استفادة

خزانة الدولة الأجنبية التي يتبعها المستثمر او الشركة الام المستثمرة وليس هذه الشركة (أو المستثمر) بشكل مباشر ، بالإضافة الى ان الاعفاءات والمسموحات الفريبية قد لا ينجم عنها اية فائدة بالمرة في المشروعات الاستثمارية التي بطبيعتها تنخفض ارباحها الصافية في خلال فترات تشفيلها الأولى - وهي غالبا فترات الاعفاء الفريبين - او قد تتحقق خسائر مادية خلال هذه الفترات، وبالتالي فإن الاعفاءات الفريبية قد لا تأتي بأية فائدة لمثل هذه المشروعات ويكون من المفضل للمستثمر في هذه الحالة ان يحمل على دعم مالي مباشر من الدول المضيفة لاستثماره .

وفيما يلي او الإجابة على التساؤل حول ما هي الحوافر الاستثمارية التي تكون في صالح المستثمر لمن الامور التي قد يختلف حولها خبراء القانون والاقتصاد ومع ذلك فانه من الواجب ورود محاولة الإجابة على هذا التساؤل في إطار دراسة الجدوى القانونية .

قوانين وقواعد تنظيم اوضاع الاستثمار الاجنبي في الدول

المضافة للاستثمار

ان القوانين والقواعد المنظمة لأوضاع الاستثمار الاجنبي في الدول المضيفة للاستثمار سواً كانت هذه الدول متقدمة او نامية ما هي الا سياسات عامة للتوجيه والاستثمارات الأجنبية حتى تحقق الدولة المضيفة للاستثمار اهدافها الاقتصادية القومية ، هذا ويمكن تجزئة مكونات هذا التنظيم وتمثيلها تحت اربع مجموعات رئيسية على النحو التالي (١)

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

- United Nations Centre on Transnational Corporation; National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations, United Nations, 1978, (ST/CIC/0).

المجموعة الأولى: اتخاذ القرارات في شأن الاستثمار الأجنبي
Foreign Investment Decision-Making

معظم الدول النامية بصورة او بأخرى بفتحي طلبات الاستثمار الاجنبي قبل اجازته للتمتع بالحوافز الاستثمارية التي تقررها القوانين الاستثمارية المحلية، غالباً ما تسرى نصوص قوانين الاستثمار على المشروعات الاستثمارية سواً تم تمويلها برأس مال محلي او اجنبي او هما معاً، هذا وقد تبنت بعض الدول المتقدمة مثل استراليا وكندا انظمة مماثلة من شأنها فتحي الاستثمارات الأجنبية قبل اجازتها للعمل ومزاولة النشاط في هاتين الدولتين، ومن الملاحظ ايضاً ان معظم دول اوروبا الشرقية لديها اجراءات محددة لفتحي واجازة الاستثمارات الأجنبية، وحتى يمكن ادارة اقرار الاستثمارات الأجنبية تحدد بعض القوانين الاستثمارية معايير قبول او رفع المشروعات الاستثمارية بالإضافة الى ان بعض هذه القوانين قد حددت اجهزة رسمية تخفيض بفتحي طلبات الاستثمار واتخاذ قرار بشأنها، في كندا مثلاً يحدد القانون الاجهزة الحكومية والاجراءات الرسمية الواجب اتباعها حيال هذه الاجهزه حتى يتم اتخاذ قرار بشأن طلبات الاستثمار الاجنبي، وكذلك الامر بالنسبة لدول اوروبا الشرقية، وفي مصر تتولى هذه المهمه اجهزة حكومية مختصة اهمها الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة.

وتنظم - ايضاً - قوانين الاستثمار القيود التي تحد من سيطرة الاستثمار الاجنبي على المنشآت القائمة من خلال تيامه بدمجها فيه وذلك بواسطة اجراءات الرقابة على الاندماج Control of Takeovers، وفي معظم الدول النامية هناك قواعد واشتراطات خاصة تطبق عند قيام المستثمر الاجنبي بدمج او شراء منشآت وطنية قائمة وايضاً تتبع نفس الاسلوب دول اخرى متقدمة مثل اليابان وكندا واستراليا، هذا وتتبني بعض

الدول الأخرى سياسات غير رسمية للحد من سيطرة الاستثمار الأجنبي على المنشآت القائمة، ومن الملاحظ أن مثل هذه القوانين والسياسات لا توجد أساساً في دول أوروبا الشرقية التي تتبنى الأنظمة الاشتراكية حيث أن هذه الأنظمة بطبيعتها تحذر من قيام أي مستثمر أجنبي حتى بمجرد الاستثمار المأثور.

وبالإضافة إلى ما سبق فإن هناك في عدة دول نامية متقدمة مجموعة من المجالات التقليدية لخواصة النشاط يحرم على المستثمر الأجنبي أن يستثمر أمواله وموارده فيها، والأمثلة العامة لهذه المجالات التقليدية تشمل المشروعات الصناعية الحربية والنقل والمواصلات ومشروعات المنافع العامة والاعلام، وهناك اتجاه متزايد حالياً في بلاد نامية عديدة نحو الحد من سيطرة الاستثمار الأجنبي على قطاعات الأعمال المصرفية ونشاط التأمين بالإضافة إلى الصناعات الأساسية مثل صناعات الصلب والطاقة والتعدين، أما في المجالات الأخرى بخلاف ذلك فقد اتجهت معظم الدول النامية إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال أدوات تقليدية أهمها الاعفاءات والمزايا الفريدة Tax Privileges وينضم إلى هذه الدول بعض بلاد أوروبا الشرقية أيضاً.

المجموعة الثانية: شكل الملكية والإدارة والعمالة Ownership, Management and Employment

تحذر بعض القوانين الاستثمارية من مجرد المساهمة الأجنبية في رأس المال في إنشطة معينة، بينما تسمح معظم القوانين الاستثمارية في البلاد النامية وبعض البلاد المتقدمة مثل اليابان بانشاءً مشروعات مشتركة، هذا وتتنى بعض القوانين الاستثمارية على فرورة بيع المستثمر الأجنبي لحصته في رأس المال الشركه المشتركه إلى الطرف المحلي المساهم معه. وقد تتنى قوانين الاستثمار - خاصة في دول أوروبا الشرقية - على فرورة مشاركة الإدارة المحلية مع الإدارة الأجنبية على مستوى

الادارة العليا مثل مجالس ادارات المنشآت والشركات، وكذلك ضرورة استخدام العمالة المحلية في باقي مستويات الادارة كما هو الحال في معظم القوانين الاستثمارية في البلاد النامية. ومن الملاحظ ان اشتراطات قيام المستثمر الاجنبي بتدریب العمالة المحلية في البلاد النامية غالباً ما تكون غير محددة على وجه الدقة في قوانين استثمار هذه البلاد بخلاف الحالات الفردية حين تسفر مقاوضات الاستثمار مع الاجانب عن اشتراط الدول النامية قيام المستثمر الاجنبي بتدریب العمالة المحلية.

المجموعة الثالثة: الضرائب والتحويلات المالية:

قد تحدد قوانين الاستثمار كيفية المحاسبة الضريبية على انشطة الاستثمار الاجنبي غير انه من الملاحظ عموماً خلو هذه القوانين من كيفية اجراء هذه المحاسبة عن المعاملات المتبادلة بين الشركة الام الاجنبية والشركة الفرعية المؤسسة في الدولة المفيدة للاستثمار، غير ان بعض الدول النامية تحد من هذا العيب من خلال سياسات اخرى غير معلنة كأن يتم تعظيم المعاملات المتبادلة بين الشركة الام وتوابعها باستخدام اسعار السوق الجارية او اساس التكلفة مضافاً اليها هامش ربح تقديري معقول او التعظيم بما يحقق قدر معقول من العائد على رأس المال المستثمر.

اما فيما يتعلق بتحويل رأس المال الاجنبي المستثمر في بلد ما إلى بلاد اخرى او حتى تحويل ارباح الاستثمارات المالية الاجنبية الى الخارج فان معظم الدول النامية لديها اجهزة رقابة على النقد تعمل اما من خلال قوانين عامة لرقابة النقد او من خلال قواعد خاصة لرقابة النقد تجاه الاستثمارات الاجنبية، وقد تمت اثار هذه القواعد الى تنظيم كيفية قيام المستثمر الاجنبي باعادة استثمار ارباحه

المحللة في الداخل مرة أخرى داخل الدولة المحلية للاستثمار والتنمية تتعلق فيها هذا الرابع، وكذلك تنظيم عمول المشروعات الاستثمارية على التروفي الخارجية، وتعدد كاتمة هذه الإنطمة ملذار التحويلات المالية المسحوب به والمدة أو المدد التي في خلالها تتم هذه التحويلات والحد الأقصى لأسعار فوائد التروفي الأجنبية التي غير ذلك من الزوايا التي ترى الدولة المحلية للاستثمار أنه من صالحها تعديدها في ظل اشتراطات خاصة قابلة للتغير من فترة لأخرى طبقاً للحالة الاقتصادية التي تمر بها الدولة، هذا وتنوم أيها على الدول المتقدمة باتخاذ إجراءات مماثلة ولا يتغير الأمر على الدول النامية فقط.

المجموعة الرابعة: الادارة والاشغال

Administration and Supervision

من الواضح أن فاعلية التشريع أو القوانين المنظمة للاستثمارات الأجنبية تعتمد إلى حد كبير على الطريقة التي يتم بمقتضاها إدارة عمليات قبول أو رفض الاستثمار الأجنبي وكذلك كيفية مزاولة الأجهزة الوطنية لنشاطها الشرائي على الاستثمارات الأجنبية خاصة خلال مراحل تأسيس وانشاء المشروعات الاستثمارية المملوكة بأموال وموارد غير محلية. في معظم الدول النامية يتولى تنفيذ القوانين الاستثمارية لجان وزارية أو مجالس استثمار عليا أو هيئات واجهزة حكومية متخصصة في النواحي الفنية والمالية والتسويقيّة والاقتصادية للمشروعات الاستثمارية، ويساهم في هذا العمل أيضاً البنوك المركزية خاصة في مجال رقابة النقد الأجنبي.

ولقد أصبح من الواضح في العصر الحديث أن موقف الدول النامية تجاه تحديد اوضاع مساهمة الاستثمار الأجنبي في انعاش الاقتصاد القومي قد نبع أساساً من أجل ايجاد اسلوب مقبول لمواجهة اهداف الشركات العالمية التي غالباً ما تكون

لديها استراتيجيات كلية او شاملة للاستثمار حول العالم بما
Total Income of The Transnational يعظم مكاسبها الكلية

وقد لا يتمثل هدف هذه الشركات العالمية Corporations في الربحية فقط فقد يكون هدفها أحياناً هو السيطرة على منابع المواد الخام أو أحياناً ضمان وجود علاقات سياسية طيبة مع الدول النامية يمكن الاستفادة منها في الأجل الطويل لمصلحة الشركة العالمية، ولهذا غالباً ما تختلف معايير قبول وحقن الاستثمار لدى المستثمر العالمي عن تلك المعايير التي يحددها المستثمر المحلي الخالي أو العام، لهذا فإنه من الخطورة بمكان ترك الاستثمارات الأجنبية تعمل في الدول النامية دون آية فوابط بالمرة في مقابل الحوافز الاستثمارية التي تتمتع بها.

إذا كانت الدول النامية تتميز بصفة عامة ب حاجتها إلى زيادة معدلات الاستثمار سواً تم تمويل هذا الاستثمار برأس مال وطني أو أجنبي، فإنه تختلف بالطبع نظرة وتقدير الدول النامية للاستثمارات الأجنبية تبعاً لليدولوجية السياسية الاقتصادية في كل منها، غير أنه من الملاحظ بصفة عامة أن التكنولوجيا العالمية تعتبر علامة مميزة للاستثمارات الأجنبية خاصة تلك القادمة من الدول المتقدمة صناعياً واقتصادياً، ومع ذلك لا يصح التعميم بأن استجلاب التكنولوجيا الحديثة هو دائماً في صالح الدول النامية اقتصادياً وسياسياً، ولذلك فإن قوانين وقواعد تنظيم الاستثمار الأجنبي في الدول النامية تختلف من دولة لآخر، هذا وقد اسفرت أبحاث مركز الأمم المتحدة للشركات العالمية (١) أو المتعددة الجنسية عن تمييز ثلاثة أنماط لتعامل الدول النامية مع الاستثمارات الأجنبية:

(٢٩)

النمط الاول: يشمل الدول الآسيوية النامية بخلاف الهند ويشمل ايضا بعض الدول الأفريقية.

النمط الثاني: يشمل معظم دول الشرق الأوسط وكذلك دول شمال أفريقيا.

النمط الثالث: يشمل بصفة عامة دول أمريكا اللاتينية او الجنوبية والمكسيك وفيما يلى الموقف العام للدول فـى كل نمط من الانماط الثلاثة السابقة وذلك تجاه الزوايا الأساسية المنظمة للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية.

(أ) الادارة:

- في دول النمط الأول: تتعدد القواعد المنظمة لادارة المشروعات التي تساهم فيها الاستثمارات الأجنبية على اساس فحص كل حالة على حده وغالبا ما تمت الاستثمارات الأجنبية حواجز استثمارية متينة ولاتدخل الدولة في شكل الادارة.

- في دول النمط الثاني: تفعى اوضاع الادارة على اساس كل حالة على حده وذلك عند مرحلة انشاء وتأسيس المشروعات المملوكة بالاستثمارات الأجنبية، هذا وتتنوع درجات التمييز عند التدخل لتحديد شكل واوضاع الادارة من حالة لأخرى فقد يترك المستثمر الاجنبى حرية الادارة او يتم وضع قيود على هذه الحریا تبعا لنتائج دراسة كل حالة على حده.

- في دول النمط الثالث: يتم ايضا فحص كل حالة على حده وغالبا ما تنفصل المنشآت المؤسسة باستثمارات أجنبية بأوضاع واشكال ادارية خاصة بها.

(ب) معايير قبول الاستثمارات الأجنبية:

- في دور النمط الأول : تقبل الاستثمارات الأجنبية على أساس نوع أو وظيفة المشروعات الاستثمارية ومدى ما تساهم به هذه المشروعات الاستثمارية في اجتماعي وتنشيط للقطاعات الصناعية والخدمية المحلية ، ولا يبدو بشكل واضح تركيز هذه الدول على تحليل التكاليف الاجتماعية للاستثمارات الأجنبية مقابلتها بالعادات الاجتماعية من هذه الاستثمارات ، وغالباً ما تتحقق المشروعات الممولة باستثمارات أجنبية من أجل تحديد مدى إحقاقها في الحصول على الحوافز الاستثمارية بصفة عامة .
- في دول النمط الثاني : لا تختلف كثيراً في معايير قبولها للاستثمارات الأجنبية عن دول النمط الأول ، غير أن بعض البلاد النامية بالشرق الأوسط قد بدأت في تطبيق معايير مقابلة التكلفة الاجتماعية مع العادات الاجتماعية Cost-Benefit Criteria ورفض الاستثمارات الأجنبية .
- وفي دول النمط الثالث : كونت معظم دول هذا النمط لنفسها قواعد محددة لقبول أو رفض الاستثمارات الأجنبية على أساس تحليل التكاليف والعادات الاجتماعية ل بهذه الاستثمارات ، وعلى الأقل فان كافة دول أمريكا الجنوبية تدرس الربحية الخاصة للمشروعات الاستثمارية قبل ان توافق عليها .

(ج) ملكية المشروعات :

- في دول النمط الأول : لا توجد مطالب أو اشتراطات كثيرة لتحديد شكل ملكية المشروعات الاستثمارية المملوكة باتفاق اجنبي ومع ذلك فهناك قطاعات نشاط قليلة في عددها تعتبر مفتوحة في مواجهة الاستثمارات الأجنبية .

- في دول النمط الثاني : تفضل دول هذا النمط أن تتبع المعايير الاستثمارية شكل المشروعات المشتركة Joint Ventures التي يساهم فيها رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي كما هو الحال في مصر مثلاً

- في دول النمط الثالث : بخلاف البرازيل تضع دول أمريكا الجنوبية قواعد محددة لتحديد شكل ملكية المشروعات الاستثمارية التي تمول كلها أو جزء منها باستثمار أجنبي ، ويوجد في هذه الدول العديد من قطاعات النشاط التي تعتبر مفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي .

(د) التحويلات المالية :

- في دول النمط الأول : تضع قيوداً قليلة وبسيطة على تحويل الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها إلى دول المستثمر الأجنبي أو أي دولة أخرى ويسمى نفس الشيء تحويلات أرباح المشروعات الاستثمارية المملوكة باستثمار أجنبي .

- في دول النمط الثاني : لا يختلف الوضع عن دول النمط

الاول فهناك قيود دنيا للتحويلات المالية لخارجها

. Few Repatriation Limitations

- في دول النمط الثالث : تتبنى دول أمريكا اللاتينية -

عدا شيلي - سياسات من شأنها وضع حدود قصوى لـ ما يسمح به من

اعادة تصدير رأس المال والأرباح المتولدة عن استثمارات

اجنبية ، كما ان هذه الدول تتدخل بالفحص في حالة عقد

قرופي خاصة ممولة من الاجانب (اشخاص طبيعية او معنوية)

كما ان معظم هذه الدول تفرض قيودا وشروط على اي

مدفوعات مالية تتم بواسطة المنشأة المحلية الى المنشأة

الامerican The Parent Company

الم

(هـ) العمالة وتدريب العمال المحليين :

في دول النمط الاول : غالبا ما تعلن هذه الدول

عن سياسات شأنها استخدام العمالة الوطنية وتدريبها

عندما تقبل المشروعات الاستثمارية الممولة وانفاق

اجنبي ولكن غالبا ايضا ما يتم تجاهل هذه السياسات

عند التطبيق العملي .

- في دول النمط الثاني : تتطلب دول هذا النمط

ضرورة تخصيص قدر من العمالة المتاحة - بواسطة

المشروعات المملوكة باستثمار اجنبي - الى العمال

الوطنيين وكذلك الامر بالنسبة لمجموعات الادارة

المختلفة كما هو الحال في مصر مثلا .

- في دول النمط الثالث : تشرط ايضاً دول هذا النمط استخدام العمالة والادارة المحلية بقدر محدد في المشروعات المملوكة باستثمار اجنبي .

(و) نقل التكنولوجيا :

- في دول النمط الاول : لا توجد اشتراطات خاصة او محددة لوضع نقل التكنولوجيا المصاحبة للاستثمارات الاجنبية .

- في دول النمط الثاني : لا يختلف الوضع عن دول النمط الاول في هذا المجال ولو ان مصر في سبيلها الى وضع قواعد منظمة لنقل التكنولوجيا .

- في دول النمط الثالث : توجد في معظم دول أمريكا اللاتينية والمكسيك قوانين وقواعد واضحة ومحددة لشروط نقل التكنولوجيا اليها وتسجيلها وفحصها .. الخ .

(ز) الحوافز الاستثمارية :

- في دول النمط الاول : تمنع دول هذا النمط فترات طويلة للاعفاءات الضريبية كحافز استثماري طويل الاجل من اجل انشاء المشروعات الاستثمارية وتمويلها بانفاق اجنبي .

- في دول النمط الثاني : الاعفاءات الضريبية في معظم دول هذا النمط محددة في الفالب بخمس سنوات تشغيل قد تمتد احياناً الى ١٥ سنة كما هو الحال في

مصر في مجالات استثمارية خاصة ، غير ان الممارسة العملية في معظم دول هذا النمط لا تدل على قابلية امتداد فترات الاعفاء الضريبي لمدد اخرى .

- في دول النمط الثالث : تمنع الاستثمارات الأجنبية في بعض الانشطة فقط اعفاءً ضريبية وحوافز استثمارية متنوعة وفي مجالات اخرى قد تحرم الاستثمارات الأجنبية من كافة الحوافز .

(ح) تسوية المنازعات :

- في دول النمط الاول : تتبع معظم دول هذا النمط القواعد الدولية المنظمة لتسوية المنازعات التي قد تنشأ بسبب قبول الاستثمارات الأجنبية ومزاولتها النشاط في الدول المضيفة للاستثمار ، واحياناً ما تتبنى بعض الدول النامية التي تنتمي لهذا النمط قواعد محلية خاصة لتنظيم وتسوية المنازعات المالية وغيرها مع الاستثمارات الأجنبية .

- في دول النمط الثاني : لا يختلف الوضع عن دول المجموعة المصنفة تحت النمط الاول ، غير انه غالباً ما يسمح باستخدام الاسلوب الدولي لتسوية منازعات الاستثمار ، ومع ذلك قد توجد قواعد اقليمية متطبقة عليها لتسوية المنازعات كما هو الحال بالنسبة لدول الوحدة الاقتصادية العربية .

ومما لا شك فيه انه يتبع على القائم بدراسة الجدوى او الملایحة القانونية للمشروعات الاستثمارية

المقترحة ان يكون شكل شامل ليس فقط بالقوانين
و القواعد المحلية التي تحكم الاستثمار في دولة ما بل
ايضا بقوانين وقواعد الاستثمار في الدول الأخرى
المفيدة للاستثمار ، وتبدو الحاجة الى الدراسة
المقارنة لقوانين وقواعد الاستثمار بشكل واضح في حالة
الشركات العالمية او المتعددة الجنسية ، وما دراسة
الجدوى القانونية في هذه الحالة الا محاولة لاختيار
افضل دول مضيفة للاستثمار بما يعود بالنفع الاقتصادي
على الشركة العالمية ، وفي نفس الوقت فانه لا يجب
اغفال حاجة رجال القانون في الدولة المفيدة للاستثمار
إلى الوقوف بشكل دقيق على الوضع المقارن - له وما
عليه - لقوانين وقواعد الاستثمار في دولتهم بالمقارنة
مع قوانين وقواعد الاستثمار في الدول الأخرى المفيدة
او المشجعة للاستثمارات الأجنبية .

٦/٣ التحكيم في منازعات الاستثمار :

ان اختيار الصلاحية القانونية للمشروعات الاستثمارية
المقترحة ما هو الا تقدير مدروي لاحتمالات نجاح او فشل
المشروع الاستثماري المقترح على اساسي من القوانين والقواعد
والاجراءات والانتفاقات ... الخ ، وقد يحدث ان تتفير الظروف
وتتعدل القوانين والقواعد ... الخ بما يجعل من الواجب
Disinvestment Decision دراسة قرار سحب الاستثمار
وذلك لأسباب عديدة قد يكون مرجعها المستثمر نفسه او
الدولة المفيدة للاستثمار .

بالنسبة للمستثمر قد يكون قرار سحب الاستثمار مؤسساً على مبررات مرجعها للسوق القائمة كحدوث هبوط شديد في ربحية المستثمر Declining Profitability أو حدوث اختلال في الهيكل التمويلي للمستثمر مما يجعل من الصعب عليه الحصول على تسهيلات مصرفية بشروط مقبولة ، او حدوث تغيرات ادارية تولد عنها رغبة المستثمر في ايقاف خطوط انتاجية معينة او حتى اعادة النظر في استثماراته العالمية كلها ، وقد يكون السبب في اتخاذ قرار سحب الاستثمار مرحلة الدولة المضيفة للاستثمار كما في حالة نشوء معوبات مرتبطة بميزان المدفوعات يخامة اذا انخفضت قيمة عملة الدولة المضيفة للاستثمار او زيادة تكاليف ما يستورده المستثمر او استحداث قوانين حادة للرقابة على النقد والتحويلات خارج الدولة المضيفة للاستثمار ، او قوانين اخرى من شأنها حماية العمالة المحلية على حساب ربحية المستثمر الى غير ذلك من الاسباب القانونية والاجتماعية والسياسية والاقتصادية بوجه

عام ٠

كما انه قد يحدث خلاف بين الشركاً في المشروعات الاستثمارية حول اتفاقياتهم وعقودهم مع بعضهم ، وتبدو حساسية هذه الخلافات اذا كان احد الشركاً يمثل طرفاً او اطرافاً اجنبية مستثمرة في المشروع المشترك ، وقد ينصب الخلاف على اي من المواد الواردة في هذه الاتفاقيات ولعقود او حتى على تفسير اللغة المستخدمة في مياغة هذه الاتفاقيات والعقود ، غالباً ما يصعب حصر اوجه الخلاف وحصرها في العقود ذاتها ولذلك جرت العادة على تعريف بعض الامور بشكل محدد وترك البعض الآخر بدون تعريف واضح نظراً للمعوبات

العملية في الوصول إلى تلك التعريف ، وغالباً ما يشار إلى الأمور والحوادث التي يصعب تعريفها بالقوة القاهرة Force Majeure . ولقد أصبح من الواضح في الآونة الأخيرة مسوقة الوصول إلى تعريف محدد للقوة القاهرة التي يترتب عليها ايقاف تنفيذ الاعمال المتفق عليهما دون ان يترتب على ذلك مطالبة اي طرف لتعويضات مالية او غيرها رغم حدوث فرر أو اضرار لمصالح بعض او كل اطراف التعاقد او الإنفاق الاستثماري^(١) .

عادة ما تنص عقود المشروعات الاستثمارية المشتركة على بعض جوانب القوة القاهرة المانعة او الموقفة للاعمال ومواصلة الانشطة مثل انتشار مرض ما بشكل وبائي أو قيام الشورات او الفيضانات والزلازل او حتى قرارات الحكومة المانعة للتنفيذ وما شابه ذلك من حوادث تدخل في نطاق ما قد يسمى بالقضاء والقدر ^{Act of God} ... أو بمعنى اخر الحوادث والكوارث وغيرها التي لا تدخل في نطاق تحكم اي من الشركاء في المشروع الاستثماري المشترك ، ومع ذلك فإنه قد تنشأ معوبات عملية في تعريف القوة القاهرة وقد ينتج عن ذلك منازعات وخلافات فيما بين اطراف التعاقد ويعفهم او بين طرف او اكثر منهم من ناحية الدولة المضيفة للاستثمار من

(١) انظر على سبيل المثال :

- EasterWood, JR., O.P., A Changing World Needs a Stronger Force Majeure, Worldwide P&I Planning, Nov.-Dec.. 1967, PP. 27-31.

(٢٨)

ناحية أخرى ، وقد يلجأ للقضاء والقانون المحلي للفي وتسوية هذه المنازعات والخلافات ، او قد يلجأ للقضاء والقانون المحلي للفي وتسوية هذه المنازعات والخلافات ، او قد يتفق اطراف التعاقد على تسوية منازعاتهم وخلافاتهم بطريق اخرى هي طريق التحكيم المتفق عليه او حتى عن طريق التسوية الداخلية غير الرسمية اي دون اللجوء للقضاء العادى او الطبيعي او حتى التحكيم الدولى .

هذا ، وعادة ما يتميز اسلوب التحكيم بسرعة البت في المنازعات وبالاتفاق النسبى فى تكاليف تسوية النزاع بالإضافة الى سهولة ويسر اتمام اجراءات التحكيم وتنفيذ مايسفر عنه التحكيم ، وكذلك يوفر التحكيم خبراء متخصصين فى حسم الامور المنظورة للتحكيم ز ومع ذلك فقد يرون التحكيم Arbitration مكلفا خاصا اذ تم التحكيم عن طريق الاستعانة باحد الانظمة الدولية للتحكيم .

١٣١ اتضح من تعاقد الشركاء رغبتهما فى التحكيم فانه يجب تحديد اوضاع التحكيم وما اذى كان سيتم محليا فى الدولة المضيفة باوضاع خاصة يحددها العقد او ان يتمطبق اجراءات التحكيم وعدد المحكمين ... الخ التي تعددت الانظمة الدولية للتحكيم ، كذلك يجب ان يتم تحديد القانون The Applicable Law الواجب الاتباع لحسم النزاع وما اذى كان هذا القانون هو القانون المحلي فى الدولة المضيفة للاستثمار او قانون دولة المستثمر الاجنبى او قانون دولة اخرى يتفق عليها اطراف النزاع ، وقد يكون النظام المتفق عليه للتحكيم هو نظام تم تحديده بواسطة هيئات ذات صفة عالمية مثل التحكيم عن طريق البنك الدولى للانشاء

والتعهير

I.B.R.D او التحكيم فى باريس عن طريق

نظام التحكيم بالغرفة التجارية الدولية بباريس
Arbitration of the International Chamber of Commerce

وفي بعض هذه الانظمة يتطلب الامر تحديد عدد المحكمين وما اذا كان التحكيم سوف يقتصر على محاكم واحد او ثلاثة طبقا للاقاتن التي يتوصل اليها اطراف النزاع وبما يتمشى مع نصوص انظمة التحكيم الدولية .

ومنالواضح ان امكانية الوصول الى نظام وشكل مقبول لتسوية الخلافات والمنازعات الاستثمارية عن طريق التحكيم ليعتبر من الامور التي يجب ان تثال رعاية واهتمام القائم بدراسة الجدوى القانونية للمشروعات الاستثمارية المقترحة ، ويعتبر التحكيم من الموضوعات ذات الحساسية الخاصة لدى الشركات العالمية او المتعددة الجنسية عند قيامها بالاستثمار في الدول النامية خاصة تلك التي لا تتسم اوضاعها القانونية والسياسية بالثبات النسبي لفترات طويلة .

-٨/٢ الوثائق القانونية للمشروعات الاستثمارية :

يتطلب توثيق المشروعات الاستثمارية اعداد مجموعة من الوثائق تختلف باختلاف طبيعة المشروع وحجم اعماله المنتظر وكذلك هوية الاطراف المشتركة في المشروع الاستثماري بشكل مباشر او غير مباشر .

قد تبدأ المكاتب القانونية بين اطراف المشروع المقترح في شكل خطابات نوايا Letters of Intent تتوقف جتها القانونية على المياغة التي تصاغ بها

كلماتها ، فقد تكون الصياغة من العمومية بحيث يعبر الخطاب المتبادل عن مجرد الرغبة في التعاون المشترك دون وقوع أي التزام قانوني على اطراف الخطاب اي الراسل والمرسل اليه ، وعادة ما تحتوى خطابات النوايا من هذا النوع على عبارات تقليدية يتم بها انها¹ الخطاب وفحواها ان هذا الخطاب لا يشكل صراحة اي التزامات قانونية تجاه اطراف الخطاب ، ومن ناحية اخرى قد يقدم من صياغة خطاب النوايا ترتيب حد معين مدروسي من الالتزامات القانونية او التعاقدية كما في حالة تأكيد مرسل الخطاب على تعهده باتمام شئ ما او امر محدد حالة سير الامور الاخرى على النحو المطلوب والذي يكون فى صالح اطراف خطاب النوايا ، هذا ومن الشائع عمليا استخدام خطابات النوايا في حالة مشاركة الاستثمار الاجنبى مع الاستثمار المحلى وذلك كمدخل رسمي قبل اعداد المزيد من الوثائق القانونية الاخرى الاكثر تحديدا مثل عقود الشركات بأنواعها المختلفة ، وما خطابات النوايا الا مجرد افصاح للرغبة عن دراسة مشروع استثمارى معين ، واذا كانت الدراسة مشجعة فان النية هي المشاركة الاستثمارية في المشروع الاستثماري المقترن.

هذا وقد جرت العادة على المستوى الدولى انه في حالة قيام الحكومة المحلية بشكل مباشر او غير مباشر من خلال هيئات او وحدات اقتصادية مملوكة لها - بالاشتراك مع شركة عالمية في مشروع استثماري ان يتم اولا اجراء² مجموعة من المباحثات الرسمية وغير الرسمية ، فادا اسفرت هذه المباحثات عن احتمالات مشجعة لمزيد من دراسة المشروع المقترن يتم اعداد ما يسمى (بالبروتوكول Protocol)

وهو اتفاق اولى محدد لطار التعاون المشترك مع تحديد الشكل الاولى لملكية المشروع المقترن والهيكل الاداري العام للشركة واسس تمويل الاستثمار المشترك ، وغالبا ما تنص البروتوكولات على ضرورة استكمال دراسات الجدوى خلال فترات محددة الى غير ذلك من الاتفاقيات الاولية او المبدئية التي تختلف غالبا باطار من حسن النية ، وغير خاف انه يمكن ايفا استخدام اسلوب البروتوكول لتوسيع حسن النية بين المستثمرين في القطاع الخاص حتى في حالة عدم اشتراك اطراف رسمية او شبه رسمية في المشروعات المنظورة للدراسة ، وقد يستخدم اسلوب العقود الاولية او الابتدائية محل البروتوكولات مع توضيح رغبة الاطراف في قابلية هذه العقود للتغير بما لا تسفر عنه الدراسة حتى يتضمن اعداد العقود النهائية للمشاركة .

العقد النهائي للمشاركة هو الوثيقة الاساسية لوضع المشروع الاستثماري في حيزه القانوني المطلوب ، وغير خاف ان العقد النهائي ب مجرد توقيعه يعني خلق وترتيب اوضاع والالتزامات التعاقدية على الاطراف المشتركة في العقد ويترتب عليه ايفا احقيه المشروع الاستثماري لمواولة النشاط خاما اذا تم اتخاذ الاجراءات الشكلية الاخرى المكملة لذلك مثل تسجيل العقد وشهره واعلانه للكافة ... الخ - ومن الواضح ان هذه الاجراءات القانونية تختلف من دولة لآخر حسب قوانين كل دولة ، هذا وقد يتطلب قانون الدولة المضيفة للاستثمار وضرورة استصدار موافقة حكومية على المشروع الاستثماري قبل مرحلة اعداد العقد الابتدائي للمشاركة الاستثمارية ، وان مجرد منع هذه الموافقة تعنى احيانا الاهليه المبتسنة

للمشروع الاستثماري لمزاولة النشاط خاصة اذا تم شهر العقد الابتدائي للمشروع الاستثماري وتوثيقه رسميا لدى الجهات الحكومية المختصة ، ويكتب المشروع الاستثماري اهليته الكاملة لمزاولة النشاط بمجرد صدور قرار رسمى مرخص بالانشاء ، خاصة اذا ارفق بهذا القرار النظام الاساسي للمشروع الوليد وقد يكون مجلس الوزراء هو سلطة اصدار هذا القرار او ان يتم تحديد وزارة معينة او جهة حكومية اخرى يوكل اليها هذا العمل او تنحصر هذه السلطة فيها بشكل محدد في القانون المحلي للدولة المضيفة للاستثمار .

في حالة الاستثمار الاجنبى بالمشاركة مع الاستثمار المحلي غالبا ما ينصب الاستثمار على شكل مشروع او شركة مشتركة Joint Venture يتم تحديد اطارها القانوني من خلال خمسة وثائق اساسية ، تتمثل الوثيقة الاولى في اتفاق انشاء المشروع المشترك The Joint Venture Agreement او اتفاق المساهمة في ملكية المشروع Stock Subscription وهي وثيقة محددة لغرض المشروع المشترك ومدته والمساهمين فيه وكيفية قيام كل مساهم بالوفاء بالتزاماته وغير ذلك من البنود الأساسية لانشاء المشروع المشترك، اما الوثيقة الثانية فهي القرار المرخص بالانشاء وهو في الفالب قرار حكومي وزاري او من سلطة اعلى من السلطة الوزارية ، ويتضمن القرار المرخص بالانشاء - ضمن ما يتضمن - الا حالة الى قانون الاستثمار الذي في ظله يتم انشاء المشروع المشترك ، فاذا لم يوجد هذا القانون فعلى الاقل يحدد القرار المرخص بالانشاء القيود والحوافز الاستثمارية الممنوعة للمشروع وقواعد حسم الخلافات والمنازعات واسس

حماية الاستثمار الى غير ذلك من الامور التي غالباً ما تنسى
عليها قوانين الاستثمار في الدول المضيفة للاستثمارات ،
والوثيقة الثالثة تمثل في النظام الاساسي Articles of Association or Company Status
بالانشاء من حكومة الدولة المضيفة للاستثمار The Host Government Decree
والنظام الاساسي للمشروع
المشترك هو الوثيقة الرسمية المنظمة للأوضاع الاقتصادية
والمالية والادارية والقانونية للمشروع الاستثماري الوليد ،
اما الوثيقة الرابعة فهي في الواقع عدة وثائق فرعية يتم
اعدادها طبقاً لظروف وطبيعة كل مشروع ، وهي قد تتضمن وثائق
نقل التكنولوجيا واستخدام الاسماء والعلامات التجارية ،
وثيقة تنظيم اوضاع المساعدة الفنية Technical Assistance
التي قد يتولاها الشريك الاجنبي في المشروع ، ووثائق توريد
المعدات، وتسويق الخدمات والمنتجات ، ووثائق الخدمات
الفنية والادارية ، وعقود الادارة والاشراف الهندسي الى غير
ذلك من الوثائق العملية Operational Documents
المحددة لكيفية تنفيذ وادارة المشروع المشترك ، أما
الوثيقة الخامسة والأخيرة فهي وثيقة او وثائق التمويل مع
المقرضين اذا ما كان جزءاً من التمويل اللازم سيتم الحصول
عليه من ثير ملاك المشروع .

ومن الواضح ان العلاقة دائمة وثيقة بين الوثائق
القانونية للمشروع المشترك ، ولذلك فإنه في مراحل دراسة
الصلاحيات القانونية للمشروع الاستثماري لابد من مراعاة

الموازنة وعدم التعارف بين نصوص الوثائق القانونية المختلفة للمشروع الاستثماري ، كما انه لابد من دراسة كافة التفاصيل الواجب تضمينها في هذه الوثائق مع اعطاء اهمية ملائمة للموضوعات ذات الحساسية الخاصة طبقاً لطبيعة العقد وظروف الدولة المضيفة للاستثمار ونوع النشاط او الصناعة التي ينتمي اليها المشروع محل التوثيق ، ومن امثلة هذه الموضوعات ما يجب تضمينه من نصوص مؤكدة على حماية الاستثمار الجديد وتأمينه ، وكذلك النصوص المحددة لكيفية تقويم الاصول وكيفية ادارة المشروع المشترك واسعار المصرف في مواجهة العملات الاجنبية وغير ذلك من البنود التي يترب على اهمالها او عدم دراستها بعناية تعرف الاستثمار للمخاطر او قيام منازعات وخلافات استثمارية مع بداية السنوات الاولى للتشغيل ومزاولة النشاط ، هذا وقد توصلت جهود الباحثين الى اعداد نماذج خاصة لاتفاقات الاستثمار والوثائق الأخرى التي تصاحب هذه الاتفاques وذلك للتركيز على البنود الواجب تضمينها وثائق المشروعات الاستثمارية ، وقد تبنت نسخة الاتجاه بعض الدول المتقدمة والنامية التي تشرط قوانينها قيام المستثمر باتباع نموذج او نماذج معينة عند قيامه باعداد وثائق استثمارية او مشروعاته الاستثمارية ، ولذلك ان العام القائم بدراسة الجدوى او الصلاحية القانونية للاستثمار بمثل هذه الامور يقتضي امكان حتى يتم استكمال بحث هذه الصلاحية بشكل دقيق يمه من من اقرارها على وجه ملائم .

٩/٢ - اعتبارات اختيار الشكل القانوني للمشروع الاستثماري :

- تتعدد الأشكال القانونية للمشروعات الاستثمارية بحسب نوع النشاط الذي يمارسه المشروع ومدى مساهمة المال الحكومي فيه وحجم الاعمال المرغوب تنفيذه واشتراطات القوانين المنظمة للأشكال القانونية للمشروعات الاستثمارية والمنشآت بوجه عام .

يتمثل المشروع الاستثماري في شكل المشروع العام حين تتحصل ملكية رأس المال في الدولة بشكل مباشر أو من خلال هيئات أو مؤسسات عامة حكومية ، وقد تكون ملكية المشروع العام ملكية مختلطة حين يساهم القطاع غير الحكومي - القطاع الخاص مثلا - في رأس مال المشروع العام ، وغالباً ما يتميز المشروع العام المختلط بمشاركة الحكومة في ادارته ، اما في حالة المشروعات العامة المملوكة بالكامل للدولة فغالباً ما تتنفرد الحكومة بإلادارة الا في الحالات النادرة التي تتعاقد فيها الحكومة مع شركات او بيوت ادارة متخصصة من اجل ادارة المشروع العام غير المختلط ، وقد يكون هدف المشروع الاستثماري العام هو تحقيق اقصى ربحية ممكنة وقد يتمثل الهدف من ناحية اخرى في المنفعة الاقتصادية العامة حتى اذا ترتب على ذلك تحقيق المشروع العلم لخسائر ، والمشروعات الاستثمارية العامة بهذه المعنى قد تزاول كافة الانشطة الاقتصادية بشكل مستقل عن قواعد المحاسبة الحكومية او قد لا تتمكن بعض هذه المشروعات مثل هذا الاستقلال ، ويتوقف الامر على طبيعة كل مشروع استثماري عام على حده .

يتميز المشروع الاستثماري الخاص بان ملكية رأس ماله

(٤٦)

قد تنحصر في القطاع الخاص من افراد ومؤسسات خاصة ، او قد تنحصر ملكيتها في منشآت القطاع العام ولكن يتم تسجيل المشروع طبقا لقوانين استثمارية خاصة تعامل المشروعات التي تعمل من خلالها كمنشآت خاصة ، وبالطبع قد يساهم رأس المال العام مع رأس المال الخاص في المشروعات الاستثمارية الخاصة ، هذا وغالبا ما يكون هدف المنشأة الخاصة هو تحقيق الربح او تعظيم مقدار الفائدة التي تعود على الاستثمارات الخاصة . وهناك اشكال قانونية متعددة تمارس من خلالها الاستثمارات الخاصة النشاط ، وابسط هذه الاشكال هو المنشأة الفردية Private Firm or Concern التي يمتلكها فرد واحد يعامله القانون كتاجر له اهلية مزاولة النشاط التجاري . وبخلاف شكل المنشأة الفردية قد تتخذ المنشأة الاستثمارية شكل الشركة ، ومن المعروف ان الشركات تنقسم الى نوعين رئيسيين ، اولهما شركات الاشخاص وثانيهما شركات الاموال وتتميز الشركات بنوعيها بوجود اكثر من مالك واحد لرأس المال المنشآت المتتخذ شكل الشركة (١) .

تشمل شركات الاشخاص نوعين رئيسيين هما شركة التضامن (٢) حيث لا تتحدد التزامات الشريك المتفاهم بماله من مال في شركة التضامن بل يمكن ايها الرجوع علی ماله الآخر الخاص، وشركة التوصية البسيطة (٣) التي يشترك فيها الموسرين مع

(١) انظر القانون المدني المصري - المواد من ٥٠٥ الى ٥٣٧ والقانون التجارى المصرى من ١٩ الى ٦٥

(٢) انظر القانون التجارى المصرى - المواد ٢٢،٢١،٢٠

(٣) انظر القانون التجارى المصرى - المواد من ٢٣ الى ٣١

التفاهم او المتفاهمين من الشركاء ، حيث تتحدد مسؤولية المؤس بمقدار حصة التويمية التي يقدمها للشركة دون ماله الخاص الاخر على خلال الامر مع الشريك المتفاهم ، وقد تقوم الشركة - طبقا لرغبة الافراد - بشكل مستتر ومحد عن عملية واحدة او لفترة قصيرة نسبيا وهى ما تعرف بشركة المحاماة التي لا تتمتع فادة بشخصية معنوية مستقلة وواضحة عن شخصية الشركاء كما هو الحال في شركات التفاصي والتوصيم البسيطة وغيرها من الاشكال القانونية المعملنة للشركات.

الشكل العاًلوف لشركة الاموال هو شكل الشركة المساهمة التي يتكون رأساتها من عدد من الاسهم وتنحصر مسؤولية المساهم فيها بقيمة السهم او الاسهم التي في حياته ، وقد تقلل الشركة المساهمة على مؤسسيها بمعنى ان يتم الاكتتاب في رأى مال الشركة المساهمة بالكامل بواسطة المؤسسين ، وفي هذه الحالة تكون الشركة المساهمة مفلقة على المؤسسين لها ، او ان تطرح الشركة المساهمة بعض الاسهم للاكتتاب العام (او المقيد) وفي هذه الحالة تعتبر الشركة شركة مساهمة غير مفلقة على المؤسسين ، هذا وتختلف شروط واواسع تأسيس وادارة الشركات المساهمة من دولة لآخر طبقا للقانون الخاص بكل دولة .

يمكن تصنيف شركة التوصية بالاسهم والشركة ذات المسئولية المحددة في مجموعة واحدة تقع بين شركات الاشخاص وشركات الاموال حيث يجمع هذين النوعين من الشركات بعض خصائص شركة الاشخاص مع بعض خصائص شركة الاموال في نفس الوقت . اهم ما يميز شركة التوصية بالاسهم هو تمثل حصة او حصص التوصية في شكل الاسهم او الاسهم المماثلة لاسهم شركات المساهمة ، بينما اهم ما يميز الشركة ذات المسئولية المحدودة انها تؤسس وتدار بأسلوب مماثل عادة لأسلوب تأسيس وادارة شركة المساهمة ومع ذلك فالملكية محصورة العدد وللوجود الشخص للشركة اثر ملحوظ في التكوين والاشراف والادارة ومع ذلك لا تتمتد مسئوليات الشركة الى مالهم الخاص - كالشريك المتضامن - بل تنحصر في مقدار مساهمتهم بحصصهم في رأس مال الشركة ذات المسئولية المحدودة .

يتوقف اختيار الشكل القانوني الملائم للمشروع الاستثماري المقترن على عدة اعتبارات ، اهمها الشكل القانونية المسموح بها للمشروعات ومبادرات الاعمال في الدولة المفيدة للاستثمار ، وكذلك حجم الاعمال ومقدار التمويل اللازم ، بالإضافة الى طبيعة نشاط المشروع . الشركة المساهمة مثلاً قد تكون في دولة ما انساب شكل قانوني اداً كان التمويل اللازم للتأسيس والانشاء يتطلب الاستعانة باكتتابات ومشاركة افراد و هيئات و منشآت عديدة ، هذا فضلاً عن انه قد يتطلب قانون الاستثمار المحلي ولوائحه التنفيذية ضرورة اتخاذ المشروع لشكل الشركة المساهمة لاعتبارات قانونية

و الاقتصادية متنوعة منها اساسا سهولة ويسير تنفيذ الرقابة الحكومية او الرسمية على شركات المساهمة وفي مقابل ذلك قد ييسر شكل الشركة المساهمة لها حصولها على ما يلزمها من التمويل والتسهيلات المصرفيه نظرا لأن العرف الجارى عادة هو التصور العام بملاءمة الشركـالمساهمـة وكـبر حجم اعمالـها واستثمارـاتها بالمقارنة النسبـية مع شركـات الاشخاص ، ومع ذلك فقد يكون شـكل شـركة الاشـخاص هو الشـكل القانونـي المـفضل لدى المستـثمر لـحاجـتـه الى المـروـنة الكـانـية والـسرـعة فـي انجـاز اـمورـه اـعتمـادـا على الاسـلـوب الشخصـي او الفـردـي فـي الـادـارـة ويعـيدـا عن المتـطلـبات الرـسـمية الدـوريـة لـبعـض الـاجـهـزة الحكومية كـضـرورة حـضـور منـدـوب رـسـمي منـ الـحـكـومـة لـاجـتمـاعـات الجـمـعـيات العمـومـية لـلـشـركـات المـسـاـهمـة . . . الى غير ذـلك من الـقيـود الرـقـابـية الـازـامـية التي عـادـة ما تـفـرقـ على الشـركـات المـسـاـهمـة لـيـس فـقـط عـنـ تـأـسـيـسـها بل خـلـال فـترـات مـزاـولـتها لـلـنشـاط المـصـرـح بـه لـهـا .

غالبا ما يفضل المستـثـمر الـاجـنبـي المـسـاـهمـة في الشـركـة المشـترـكة من خـلـال شـكل الشـركـة المـسـاـهمـة التي تسـجـل محلـيا فـي الـدولـة المـضـيفـة لـلاـسـتـثـمار ، وقد تـتـمـثل مـسـاـهـمـة المستـثـمر الـاجـنبـي في هـذـه الشـركـة المـسـاـهمـة المـحلـية في مـلـكـة كـامـلة لـرأـى مـالـها وـفـي هـذـه الحـالـة تـتـمـثل الشـركـة المـسـاـهمـة الـاخـيرـة فـي شـركـة تـابـعـة Subsidiary مـملـوـكـة بالـكـامـل Wholly Owned للمـسـتـثـمر الـاجـنبـي وقد يـفـضـل المستـثـمر الـاجـنبـي شـكل الفـرع A Branch المملـوك بالـكـامـل لـهـ في الـدولـة المـضـيفـة لـلاـسـتـثـمار دون ما حاجـة الى تـسـجيـه

شركة مساهمة تابعة مملوكة له بالكامل ، وان اختيار شكل للشركة المساهمة التابعه المملوكة بالكامل للمستثمر او ج شكل الفرع ليتوقف على اعتبارات عديدة اهمها المزايا والحوافز الاستثمارية التي قد تميز الشركة المساهمة عن الفرع او العكس بالإضافة الى اية اعتبارات اقتصادية او سياسية عامة ، وقد يفضل المستثمر الاجنبي المعاونة والمشاركة مع المستثمر المحلي في انشاء مشروع مشترك Joint Venture تأسسا على تصور المستثمر الاجنبي ان المستثمر المحلي سوف ينفع على المشروع الوليد (صفحة المحلية) وقد يحميه من اية قيود او اتجاهات مفادة للاستثمار الاجنبي المباشر ، وقد يتمثل المشروع المشترك هذا في شكل شركة مساهمة تابعة غير مملوكة بالكامل للمستثمر الاجنبي ، ويتوقف مقدار سيطرة المستثمر الاجنبي على الشركة المساهمة المحلية التابعة على نسبة مساهمته في سيطرة المستثمر الاجنبي على الشركة المساهمة المحلية التابعة على نسبة مساهمته في رأس المال الشركة الاخيرة ، وقد يفضل المستثمر الاجنبي من ناحية اخرى مزاولة الاعمال في الدولة المفيدة للاستثمار من خلال عميل Agent أو وكيل اعمال Commissions محلى نظير اتعاب Fees محددة او عمولات يتفق عليها.

الميزة الرئيسية لمزاولة المستثمر الاجنبي لنشاطه في الدولة المفيدة للاستثمار من خلال شكل الوكيل المحلي هي في دخول المستثمر المحلي لهذه الدولة مع تعرفة لادنى مخاطر ممكنة Minimal Risk دون اي التزامات كبيرة عليه وفي نفس الوقت استفادته من الخبرة العميل المحلي ، كما قد

يفضل شكل العميل او الوكيل المحلي حالة عدم معرفة وتألف المستثمر الاجنبي بالسوق والبيئة الاستثمارية المحلية **Local Business Environment** فالاقدام اذن على مزاولة النشاط من خلال عميل محلي هو في الواقع خطوة اولى تتم بـ **A Cautious First Step** بالحدى من جانب المستثمر الاجنبي ومع ذلك فان اختيار شكل الوكيل المحلي كواجهة لمزاولة النشاط لا تخلو من عيوب اهمها ان المستثمر الاجنبي لا يملك في هذه الحالة رقابة فعالة على اعماله بالإضافة الى اتجاه معظم الدول النامية الى التدخل القانوني في المدفوعات المالية بين الوكيل المحلي والمستثمر الاجنبي مما يخلق غالبا نوع من الجدل وعدم الاستقرار بين الوكيل المحلي والمستثمر الاجنبي ولهذا السبب غالبا ما تجتمع الشركات العالمية او المتعددة الجنسية عن اختيار شكل العميل او الوكيل المحلي كواجهة قانونية لمزاولة النشاط في الدولة المفيدة للاستثمار ، خاصة وان مزاولة النشاط من خلال عميل او وكيل محلي لا يترب عليها بالضرورة انفاق استثماري بل غالبا ما يكون النشاط ذو طابع تجاري اكثر منه صناعي .

وادا كان شكل الشركة المساهمة المشتركة هو الشكل المفضل غالبا للمستثمر الاجنبي في الدول النامية لامتلاكه غالبية المستثمرين الاجانب بأن ذلك يسهل لهم التمويل اللازم من رأس المال المحلي او من الافتراء المحلي ويوفر لهم كذلك العمالة اللازمة وتحميهم من اية قوانين تضاد المال الاجنبي حين انفراده بالنشاط فان هذا الشكل له ايجابيات ومنها عدم سيطرة الادارة الاجنبية على المشروع المشترك رغم فارق الكفاءة احيانا بين الادارة المحلية والادارة الاجنبية

بالاضافة الى ان بعض القوانين المحلية قد تفرض مساهمة الدولة او القطاع العام مع رأس المال الاجنبي ، ويرى عديد من المستثمرين الاجانب ان المساهمة الحكومية في المشروعات المشتركة تنقل البيروقراطية الحكومية او شبه الحكومية الى Slow-Moving Nature of Governmental Decision-making بالإضافة الى الوضع الفريد والمتميز غالبا يحتله الشريك الحكومي في المشروعات المشتركة حين نشوء اية منازعات استثمارية او ادارية .

بغض النظر عن شكل المساهمة الاجنبية في المشروع المشترك لابد من مراعاة المبدأ الاساس في المشروعات المشتركة الا وهو العمل على تحقيق الاهداف المشتركة للشركاء وليس فقط تعظيم اهداف المشروع المشترك ذاته وهذا ما يعرف ببعض المصالح المتبادلة The Partners Must be Compatible وذلك يتطلب الامر عادة دراسة كل شريك لباقي الشركاء ثم اذا اسفرت الدراسة عن ملائحة الشركاء لانشاء المشروع ثم تحديد الاهداف ليس على مستوى الزمن او الاجل القصير بل على مستوى الاجل الطويل من اجل تعظيم مصالح كل الشركاء على قدم المساواة . ومع ذلك قد لا يتم مراعاة هذين المبدأين عمليا في حالة المشروعات المشتركة Contractual Joint Ventures التعاقدية التي يتم تكوينها من اجل اتمام عمل ما محدد كصفقة تجارية مثل A Commercial Transaction مشروع مشترك ذو شخصية معنوية مستقلة Legal Entity او من اجل منح رخصة تشغيل آلات ومعدات Equipments Licensing of

او الاستفادة من حق المعرفة Know - How في المجال الصناعي ، وفي كل هذه الاحوال يكون الهدف من المشروع المشترك هو عملية موقته بفترة محددة وليس بقصد الاستمرار في الاعمال لفترات طويلة موقته بفترة محددة وليس بقصد الاستمرار في الاعمال لفترات طويلة .