جامعة دمشق
كلية الحقوق
قسم القانون التجاري

الحماية القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر

دراسة مقارنة

Legal Protection of Foreign Direct Investment (FDI)

Comparative Study

رسالة ماجستير في القانون التجاري

إعداد الطالب
معتز بالله محمد العنيد

بإشراف الأستاذ
الدكتور موسى خليل متري
رئيس قسم القانون التجاري

٢٠٢٠م

بسم الله الرحمن الرحيم

(وقل ربِّ زدني علماً[1])

صدق الله العظيم

[1]. القرآن الكريم، سورة طه، الآية ١١٤ .

إهداء

- إلى والدي وأستاذي المحامي محمد العنيد أطال الله بعمره
- إلى والدتي سائلاً المولى لها دوام الصحة
- إلى رفيقة دربي وقلبي.. مسار
- إلى روح جدي ومعلمي تغمده الله برحمته
- إلى عائلتي مع كل محبتي
- إلى أصدقائي وإخوتي.. نارت.. رائد ..وائل

كلمة شكر

أتوجه بكل الشكر والتقدير والمحبة للأستاذ الدكتور موسى خليل متري، رئيس قسم القانون التجاري بكلية الحقوق، الذي تفضل بالإشراف والمساعدة في إعداد هذه الرسالة وكانت آراؤه وتوجيهاته العلمية قيمة إضافية أثْرتها وساهمت في تمامها، فله مني جزيل التقدير والامتنان.

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير للسادة الأساتذة أعضاء لجنة الحكم، الأستاذ الدكتور ياسر الحويش، والدكتور بسام شيخ العشرة لعطائهما المستمر ودعمها لمسيرة العلم والمعرفة.

والشكر موصول لكافة الأسرة التدريسية بكلية الحقوق في جامعة دمشق لما تقدمه من جهود في سبيل خدمة العلم ورفعة الوطن، وأخص بالشكر السادة أساتذة قسم القانون التجاري.

المقدمة:

تعد التنمية الشاملة من أولى اهتمامات الدولة الحديثة، وتحتل التنمية الاقتصادية الصدارة من حيث الأهمية، إذ تعد المفتاح الأساسي لتنمية باقي القطاعات الاجتماعية والإدارية والثقافية، وقد برزت نظريات عدة حاولت شرح مفهوم التنمية الاقتصادية، لم تستطع أي منها منفردة وضع تعريف شامل لها، ويمكن القول بأن التنمية الاقتصادية مرادفة للنمو الاقتصادي والذي يؤدي مع الوقت إلى زيادة الدخل القومي وبالتالي زيادة حصة كل فرد منه تحقيقاً للازدهار والرفاهية في المجتمع.

لتحقيق هذه التنمية لابد من توفر رؤوس أموال ضخمة تخلق مشروعات اقتصادية فاعلة ومنتجة تضيف للاقتصاد الوطني، كما أنه لابد من تواجد الخبرات الفنية المؤهلة القادرة على النهوض بمثل تلك المشروعات أي الموارد البشرية ذات الكفاءة العلمية والمهنية المتقدمة، ولابد أخيراً من وجود التكنولوجيا المتطورة التي تمكن تلك المشروعات من المنافسة في السوق، من هذا المنطلق نلاحظ وجود بلدان تمتلك تلك العناصر تمكنت من خلالها من الوصول لاقتصادات قوية ومتقدمة ومن تحقيق التنمية الشاملة، بحيث تشكل لديها مع الزمن بنتيجة ذلك فوائض في رؤوس الأموال، أصبحت تسعى لتشغيلها في بلدان أخرى لتحقيق أرباح من خلالها تفوق تلك التي قد تحصلها من مجرد إيداعها في البنوك، وفي المقابل نجد بلدانا أقل وفرة برؤوس الأموال والخبرات الفنية والتقنية، تسعى لإيجاد طرق لتمويل مشروعاتها الحيوية اللازمة لعملية التنمية، ولمن يقوم بتزويدها بالخبرات والتقنيات المتقدمة التي تفتقر إليها.

يعد الاستثمار الأجنبي أحد أهم وسائل تمويل عمليات التنمية في العصر الحديث، والمقصود بالاستثمار الأجنبي – تقليدياً – عملية انتقال رأس المال من دولة متقدمة اقتصادياً وصناعياً وتكنولوجياً لديها فائض منه إلى دولة أقل تقدماً تحتاج لما تملكه الأولى في عملية تنمية قطاعاتها الحيوية، بحيث تستفيد الدولة المصدرة لرأس المال من فرصة تشغيله والحصول على أرباح هامة للمستثمر، كما يحقق لها مجموعة من المزايا الاقتصادية والسياسية، وتكسب الثانية بنتيجة قيام ذلك الاستثمار على أراضيها — فيما لو أحسن استخدامه — مجموعة هامة من المكاسب بحيث يوفر لها ما ينقصها من رأس مال وخبرات علمية وتقنية تؤدي بالنتيجة لزيادة في حجم صادراتها وتقليل المستوردات وانفتاح على الأسواق الخارجية مع ما يستتبعه ذلك من تحسن في ميزانها التجاري، كما يتيح الاستثمار الأجنبي للدولة النامية استغلال مواردها الطبيعية وتطوير صناعتها – كالنفط والغاز والفوسفات والإسمنت– بالشكل الأمثل عن طريق شركات عالمية متخصصة في تلك المجالات، بالإضافة لما يسهم فيه ذلك النوع من الاستثمار من تنمية في بنيتها التحتية كالاتصالات والطرق والمطارات، كما يؤدي لزيادة فرص العمل وتحسين مستوى الأجور، ما ينعكس عموماً على تقدمها ورفاهية مجتمعها مع الزمن[٢].

إلا أن هذا الشكل التقليدي للاستثمار الأجنبي قد بدأت ملامحه بالتغيير في الآونة الأخيرة، فلم يعد يقتصر الاستثمار الأجنبي على الدول النامية، بل أصبحت رؤوس الأموال الأجنبية تتحرك من تلك الدول إلى الدول الأكثر تقدماً، وبين تلك

---

[٢]. John H. Dunning، Studies In International Investment، Allen & Unwin، USA، 1970، P14.

الدول المتقدمة اقتصادياً وصناعياً فيما بينها، وحتى من الدول الأقل تقدماً للدول الأكثر تقدماً في بعض الأحيان، مما زاد من أهمية الاستثمار الأجنبي في حركة التجارة العالمية.

لمعرفة حقيقة أهمية الاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة يجدر التنويه إلى أن التنمية الاقتصادية لكل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا واستراليا لم تكن لتتحقق على النحو الذي نشهده اليوم لولا تدفق كميات هائلة من رأس المال الخاص من بريطانيا والدول الأوروبية التي كانت أسبق في التطور الصناعي من الولايات المتحدة وكندا واستراليا[٣].

كما أن الازدياد الكبير في حجم الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية دليل آخر على أهمية هذا النوع من الاستثمار، فنرى أن الهند مثلاً حققت قفزة برقم الاستثمارات الأجنبية لديها في عام ٢٠١١ بما يقدر بمئتان واثنان مليار دولار أمريكي مقارنة بثلاثة وأربعين ملياراً في ٢٠٠٨[٤] ، كما انتقلت الأردن من ثلاثة مليارات دولار أمريكي بنهاية عام ٢٠٠٠ إلى ثلاثة وعشرين ملياراً بنهاية ٢٠١١[٥].

من هنا تبرز الحاجة لوجود تكامل اقتصادي دولي بين الدول المتقدمة اقتصادياً والدول النامية، إذ لا غنى لإحداها عن الأخرى، وهو ما تسعى إليه

---

٣. د. عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٠م، ص ٨٩ .

٤. UNCTAD، Investment Country Profile India، 2013.

٥. UNCTAD، Investment Country Profile Jordan، 2013.

وتشجعه وتعمل على تيسيره – بطرق شتى – الدول والمنظمات الدولية مثل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد – UNCTAD) ومنظمة التجارة العالمية (WTO) ولجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (UNCITRAL) والجمعية العالمية لهيئات ترويج الاستثمار (WAIPA).

أما بالنسبة للدول المستوردة للاستثمارات الأجنبية فأضحى هناك نوع من التنافس فيما بينها لجذب الاستثمارات الأهم والأنفع لاقتصاداتها، وفي سبيل ذلك تقوم تلك الدول بجملة من الإجراءات سعياً لخلق بيئة استثمارية جذابة، منها إجراءات قانونية متمثلة بسن تشريعات والدخول في معاهدات دولية ثنائية وجماعية مشجعة على الاستثمار بحيث تتضمن حوافز وتسهيلات للمستثمر الأجنبي من جهة وتتضمن حماية قانونية لتلك الاستثمارات من جهة أخرى تشمل ما قد يتعرض له المشروع من مخاطر غير تجارية.

كما اهتمت الدول بموضوع إيجاد هيئة حكومية عليا تتمتع بالاستقلال والصلاحيات الكافية للقيام بدور الناظم لقطاع الاستثمار والمروج له، بحيث تتيح للمستثمر خدمة النافذة الواحدة وتقوم بمنح التراخيص لمزاولة الاستثمار في القطاعات التي تشملها خطة تلك الدولة الاقتصادية، ففي سورية تم إحداث الهيئة العليا للاستثمار، وفي إمارة دبي تم إحداث مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار (Dubai FDI) التابعة لدائرة التنمية الاقتصادية في الإمارة Department of Economic Development، وفي لبنان تم إنشاء "المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات" (IDAL)، أما في مصر فقد تم اتخاذ خطوة أبعد من ذلك في هذا

المضمار حيث أحدثت وزارة خاصة للاستثمار تحت اسم "وزارة الاستثمار والتعاون الدولي".

ومن الإجراءات التي تتخذها الدول أيضاً في هذا المجال الإجراءات الترويجية والتي تتضمن الإعلان عن المتاح من المشاريع الاستثمارية كما تتضمن التعريف بالبيئة الاستثمارية لتلك الدولة سواء لجهة البيئة التشريعية أم البيئة التجارية أم البنية التحتية، وتعقد لذلك مؤتمرات ومعارض وندوات دولية، يتم فيها تبادل الخبرات واللقاءات للمختصين في شؤون الاستثمار من رجال سياسة واقتصاد وقانون، منها ما هو تابع لمنظمات دولية مثل مؤتمر الاستثمار العالمي (World Investment Forum) التابع للأونكتاد UNCTAD، ومنها من تنظيم الدول الراغبة بتشجيع الاستثمار على أراضيها، مثل "ملتقى الاستثمار السنوي" الذي تنظمه دولة الإمارات العربية المتحدة في دبي والذي يركز بشكل أساسي على الفرص المتاحة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول العالم.

كذلك أحدثت مجلات عالمية متخصصة في مجال الاستثمار وفرصه المتاحة تتم متابعتها من رجال الأعمال عبر العالم المهتمين بالبحث عن فرص مميزة للاستثمار خارج بلدانهم، ومن أمثلة تلك المجلات: مجلة Invest الصادرة باللغات العربية والإنكليزية والصينية والروسية عن مؤسسة دبي لتنمية الاستثمار، مجلة الاستثمار الإلكترونية الصادرة عن وزارة الاستثمار المصرية باسم "التعاون الدولي".

ويتعرض المشروع الاستثماري عموماً لمجموعة من المخاطر، منها ما هو تجاري معتاد كالكساد أو تقلبات أسعار الصرف أو التضخم أو الإفلاس، وهي احتمالات موجودة في ذهن المستثمر باعتباره يقوم بعمل تجاري معرض للهزات أو النكسات كما هو معرض للربح، هذا النوع من المخاطر طبيعي ولا يشكل هاجساً لدى المستثمر، ما يقلق الأخير فعلياً هو المخاطر غير التجارية التي قد يتعرض لها مشروعه، فهو إن كان مستعداً لتحمل مخاطر الأولى فهو ليس كذلك فيما يخص الثانية، والمقصود بالمخاطر غير التجارية هي حالات التغيير المفاجئ في تشريعات الدولة التي يقيم فيها مشروعه كحظر النشاط الذي يمارسه أو حصره بالقطاع العام مثلاً، كما أن حالات وصور نزع الملكية تشكل إحدى أهم مصادر قلق المستثمر الأجنبي، كالتأميم والمصادرة، بالإضافة لهذه المخاطر القانونية يوجد مخاطر مالية من الممكن أن يتعرض لها الاستثمار الأجنبي في البلد المضيف كالازدواج الضريبي وحظر التعامل بالعملات الأجنبية وحظر تحويل ناتج أرباح المشروع الاستثماري.

كل تلك المخاطر وغيرها تبعد المستثمر الأجنبي عن القيام بمشروعه في البلد المستقبل وواجب التشريعات في البلدان الراغبة بجذب الاستثمارات الأجنبية إليها أن تقوم بطمأنة المستثمر بأنه محمي من مثل تلك الممارسات التي قد تلحق الضرر بمشروعه، وذلك عن طريق سن تشريعات وطنية للاستثمار تنص على ضمانات وافية تؤكد أن أموال المستثمر الأجنبي الموجودة في البلد مصانة ومضمونة وستعامل معاملة المال الوطني من حيث الحماية القانونية، كما أنها ستتمتع بحرية تحويل العوائد أو الأرباح الناتجة عن مشروعه إلى الخارج بالعملة التي يرغب بها، كما أن الدول أصبحت تشجع عقد اتفاقيات ثنائية وجماعية في خصوص تشجيع وحماية الاستثمارات المتبادلة

فيما بينها، إمعاناً في الحماية المقدمة للمستثمر الأجنبي على اعتبار أنه إن كان من حق الدولة المطلق تعديل تشريعاتها وقوانينها بما يلائم أوضاعها فإن التحلل من اتفاقية دولية ملزمة بها لهو أمر أصعب من تعديل قانون داخلي مما يعني ضماناً أكبر للمستثمر الأجنبي المشمول بحكم جنسيته بأحكام اتفاقية تشجيع وحماية استثمار موقعة بين بلده والبلد الذي يمارس فيه نشاطه الاستثماري.

- **إشكالية البحث** :

يرى الباحث في مجال قانون الاستثمار نظامين متبعين عالمياً في التنظيم القانوني لموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، أحدهما يدمج أحكام استثمار المال الأجنبي مع المال الوطني في قانون استثمار واحد ينظم كلا النوعين وهو ما ذهب إليه المشرع السوري في قانون الاستثمار الصادر بالمرسوم التشريعي /٨/ لعام ٢٠٠٧ والمشرع المصري في قانون الاستثمار الجديد رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧، أما النظام الآخر فيفرد تشريعاً خاصاً ينظم الاستثمار الأجنبي المباشر مثل قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي وقانون الاستثمار المباشر للإمارات العربية المتحدة، فأي النظامين أجدى؟ وأيهما يحقق – بالشكل الأمثل – السياسة الاقتصادية للدولة؟ وما مدى الحماية القانونية التي يستطيع كل منهما توفيرها للمستثمرين الأجانب؟

كما أن موضوع تشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر يثير إشكالية أساسية تتلخص في ضرورة خلق توازن تشريعي يؤمن بوقت واحد بيئة جاذبة للاستثمارات الدولية سواء لجهة تقديم الحوافز والإعفاءات أم لجهة منح ضمانات قانونية حقيقية تريح المستثمر الأجنبي وتدفعه للعمل باطمئنان على أمواله المستثمرة في الدولة الأجنبية، ومحافظاً في الوقت نفسه على مبدأ سيادة الدولة على مواردها، حتى لا تصبح تحت وطأة نفوذ الشركات العالمية صاحبة اليد الطولى في الاستثمار في البلدان المستوردة لرأس المال، والتي تتعدى ميزانياتها في بعض الأحيان ميزانيات بعض الدول، فكيف يمكن الوصول لقانون استثمار مثالي يحقق ذلك؟ وما مدى فعالية قانون الاستثمار السوري النافذ؟

- **أهمية البحث وأهدافه:**

لقد أدرك المشرع السوري أهمية خلق بيئة جاذبة وضامنة للاستثمار الأجنبي، على اعتباره محركاً مهماً للاقتصاد الوطني نحو التنمية المستدامة، عن طريق تشجيع المبادرات الاستثمارية الريادية ذات الأهمية الاستراتيجية للاقتصاد السوري، فمنذ المرحلة التالية للاستقلال صدرت مجموعة من القوانين لتشجيع الاستثمار الأجنبي منها القرار رقم (١٨٦) لعام ١٩٨٥ الخاص بتشجيع الاستثمار في القطاع الفندقي وقانون الاستثمار رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ والمعدل بالمرسوم التشريعي رقم /٧/ لعام ٢٠٠١ ومن ثم قانون الاستثمار الحالي الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ وقانون هيئة الاستثمار الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٩/ لعام ٢٠٠٧، إلا أنها على الرغم من أهميتها لم تحقق النتائج الاقتصادية المرجوة،

فقد وصل عدد المشروعات الاستثمارية الأجنبية المشملة بأحكام قانون تشجيع الاستثمار خلال الفترة (١٩٩١ – ٢٠٠٥) ٨٩ مشروعاً فقط، وفي الفترة من (٢٠٠٦ – إلى ٢٠١٠) ١٥٩ مشروعاً، وهي أرقام ضئيلة مقارنة بالدول المجاورة والدول العربية الأخرى، وقد بلغ عدد الدول المشاركة في هذه الاستثمارات ٣٨ دولة[٦].

إن الباحث في هذا المجال يرى ندرة في الأبحاث الأكاديمية التي تعرضت لموضوع الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر من الناحية القانونية في سورية على الرغم من أهميته البالغة.

سيلقي هذا البحث الضوء على البيئة التشريعية الخاصة بالاستثمار الأجنبي في سورية من ناحيتين، التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية التي وقعتها سورية في هذا الخصوص، محاولاً أن يحدد نقاط القوة ونقاط الضعف فيها، مقارناً بتشريعات دول عربية رائدة في مجال جذب الاستثمار، لبيان مواضع التشابه والاختلاف سعياً للوصول إلى حلول واقتراحات قد تساعد في تطوير بيئة جذب الاستثمار السورية والوصول بها لنقطة المنافسة الدولية، بما يلبي تطلعات المرحلة القادمة، مرحلة إعادة الإعمار والبناء.

---

[٦]. الدكتور مدين علي وأحمد عمران ،أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي في سورية خلال الفترة ٢٠٠٠– ٢٠١٠، بحث منشور في مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد/٣٧/ ، العدد /٦/ لعام ٢٠١٥، ص١٦٢.

بناءً على ما تقدم سيوضح هذا البحث القانوني مفهوم الاستثمار الأجنبي من الناحيتين القانونية والاقتصادية مبينا أنواعه وأهميته على مختلف الأصعدة، ثم سيتعرض لأنواع المخاطر غير التجارية التي قد يتعرض لها الاستثمار الأجنبي باعتبارها عوائق تقف أمام الاستثمارات الأجنبية (الفصل الأول) ، ومن ثم سيسلط الضوء على الضمانات التي تسعى الدول لتقديمها للمستثمر الأجنبي تشجيعاً له للقدوم والاستثمار في القطاعات الاقتصادية التي ترغب في جذبه إليها، وهذه الضمانات تنقسم بدورها لمجموعتين متكاملتين، حماية قانونية في التشريعات الوطنية وحماية قانونية دولية تقررها أحكام الاتفاقيات الثنائية والجماعية المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمارات الأجنبية (الفصل الثاني).

مخطط البحث

الفصل الأول: مفهوم الاستثمار التجاري الأجنبي

- **المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي**

المطلب الأول: التعريف بالاستثمار

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي ومعيار دوليته

أولاً- التعريفات المختلفة للاستثمار الأجنبي

أ – التعريفات الفقهية

ب- التعريفات التشريعية

ثانياً- معيار دولية الاستثمار

أ – المعيار القانوني

ب – المعيار الاقتصادي

الفرع الثاني: أهمية الاستثمار الأجنبي

أولاً- مزايا الاستثمار الأجنبي

ثانياً- المخاوف التي يثيرها الاستثمار الأجنبي

المطلب الثاني: أنواع الاستثمار الأجنبي

الفرع الأول: من حيث ملكية رأس المال

أولاً- استثمار أجنبي حكومي

ثانياً- استثمار أجنبي خاص

الفرع الثاني: من حيث طريقة الاستثمار

أولاً- استثمار أجنبي غير مباشر

ثانياً- استثمار أجنبي مباشر

- **المبحث الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر**

المطلب الأول: مخاطر متعلقة بحق الملكية

الفرع الأول: نزع الملكية والمصادرة

أولاً- نزع الملكية

ثانياً- المصادرة

الفرع الثاني: التأميم

أولاً- المفهوم القانوني للتأميم

ثانياً- الفرق بين التأميم وغيره من صور نزع الملكية

المطلب الثاني: مخاطر مالية وضريبية

الفرع الأول: المخاطر المالية

الفرع الثاني: المعوقات الضريبية

أولاً- الازدواج الضريبي

ثانياً- التمييز الضريبي

الفصل الثاني: ضمانات الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر

- **المبحث الأول: الحماية القانونية الوطنية للاستثمار الأجنبي**

المطلب الأول: الضمانات القانونية المتعلقة بحق الملكية

الفرع الأول: القيود القانونية المفروضة على نزع الملكية

أولاً- حظر نزع الملكية

أ – المبدأ

ب – الاستثناء

ثانياً- الالتزام بأداء تعويض

أ – حالات الالتزام بالتعويض

ب – شروط التعويض

الفرع الثاني: التسهيلات المتعلقة بتملك الأجانب

أولاً- إزالة الحد القانوني لسقف ملكية الشخص الأجنبي

ثانياً- الوضع القانوني لملكية المستثمر الأجنبي بنهاية المشروع (حرية التصرف بالمشروع الاستثماري)

المطلب الثاني: المحفزات القانونية التجارية

الفرع الأول: المحفزات العمالية والمالية المقدمة للاستثمار الأجنبي

أولاً- تسهيل دخول العمالة الأجنبية وضمان حقوقها المالية

ثانياً- حرية تحويل الأصول والأرباح للخارج

الفرع الثاني: المزايا الضريبية المقدمة للاستثمار الأجنبي

أولاً- الاعفاءات الضريبية

ثانياً- التسهيلات الجمركية

- **المبحث الثاني: الحماية القانونية الدولية للاستثمار الأجنبي**

المطلب الأول: اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي

الفرع الأول: الاتفاقيات الثنائية

أولاً- معايير معاملة الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة

ثانياً- الحماية من إجراءات نزع الملكية التعسفية

الفرع الثاني: الاتفاقيات الجماعية

أولاً- الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية

ثانياً- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID)

المطلب الثاني: التأمين على الاستثمار الأجنبي

الفرع الأول: مفهوم التأمين على الاستثمار

أولاً- ماهية الضمان من المخاطر غير التجارية

أ — تعريفه

ب – التمييز بينه وبين التأمين التجاري

ثانياً- الخصائص القانونية لعقد ضمان الاستثمار

الفرع الثاني: أنواع التأمين على الاستثمار الأجنبي المباشر

أولاً– التأمين لدى هيئة وطنية

أ – نظام التأمين التفضيلي على الاستثمار الخارجي

ب – نظام التأمين غير التفضيلي على الاستثمار الخارجي

ثانياً– التأمين لدى مؤسسات ضمان الاستثمار الدولية

أ – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

ب – الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

الفصل الأول

مفهوم الاستثمار التجاري الأجنبي

Concept of Commercial Investment

يعتبر الاستثمار الأجنبي أحد ركائز حركة التجارة الدولية المعاصرة، وموضوعه حركة رؤوس الأموال الوطنية الخاصة والعامة المنتقلة للخارج بهدف توظيفها في مشروعات تجارية بقصد تحقيق الربح، بناءً عليه يخرج من مفهوم الاستثمار الأجنبي مجرد الانتقال العابر لرؤوس الأموال دون نية توظيفها في الاستثمار.

لابد أولاً – وقبل الخوض بالضمانات القانونية المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر – من تحديد مفهوم الاستثمار ببيان تعريفاته المختلفة والتمييز بين الاستثمار الوطني والاستثمار الأجنبي مع تحديد معيار لهذا التمييز، ومن ثم التعرض لكل من إيجابيات الاستثمار الأجنبي وأثره في التنمية الاقتصادية للدولة المضيفة، وما قد يثيره من مخاوف وما قد ينشأ عنه من آثار سلبية، يليه البحث بأنواع الاستثمار الأجنبي المختلفة (المبحث الأول).

ومن ثم الانتقال لدراسة المعوقات المختلفة التي قد تعترض المشروع الأجنبي الراغب بالاستثمار في الخارج، وذلك لغير الأسباب التجارية المألوفة كالمنافسة غير المشروعة أو الإفلاس أو التضخم، وهو ما يعبر عنه الفقه "بالمخاطر غير التجارية" Non-Commercial Risk التي من الممكن أن يتعرض لها الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة (المبحث الثاني).

المبحث الأول

ماهية الاستثمار الأجنبي

What is Foreign Investment?

سيتعرض هذا المبحث أولاً لتعريف الاستثمار بشكل عام مع التمييز بين الاستثمار الوطني والاستثمار الأجنبي محاولاً إيجاد معيار قانوني يوضح متى نكون أمام استثمار أجنبي، ثم سيبين أهمية الاستثمار الأجنبي للاقتصاد الوطني وما قد يثيره من مخاوف (المطلب الأول)، بعد ذلك سينتقل للبحث بأنواع الاستثمار الأجنبي المختلفة، وذلك وفق معيارين، ملكية رأس المال المستثمر، وطريقة الاستثمار (المطلب الثاني).

المطلب الأول

التعريف بالاستثمار

Defining Investment

يعرف الاستثمار لغةً بأنه استخدام المال وتشغيله بقصد تحقيق ثمرة هذا الاستخدام، فيكثر المال وينمو على مدى الزمن[٧].

وقد عرفه مجمع اللغة العربية بأنه "استخدام الأموال في الإنتاج، إما مباشرةً بشراء الآلات والمواد الأولية، وإما بطريق غير مباشر كشراء الأسهم والسندات"[٨].

لابد من بيان التعريفات المختلفة للاستثمار الأجنبي وذلك من الناحية الاقتصادية ومن الناحية القانونية، تمهيداً لإيجاد معيار دقيق يحدد دولية الاستثمار (الفرع الأول)، يلي ذلك البحث بدور الاستثمار الأجنبي في الاقتصاد الوطني للدولة المضيفة بما يقدمه من مزايا عديدة وهامة، وما قد يثيره من محاذير (الفرع الثاني).

---

٧. ابن منظور، معجم لسان العرب، بيروت، ١٩٥٦.

٨. المعجم الوسيط، ج١، مجمع اللغة العربية، منشورات دار المعارف، ١٩٨٠.

الفرع الأول
تعريف الاستثمار الأجنبي ومعيار دوليته
Definition of Foreign Investment

سيتعرض الفرع لبيان التعريفات المختلفة التي تم اقتراحها للاستثمار الأجنبي، بدايةً من التعريفات الفقهية يليها التعريفات التي قدمتها بعض القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية (أولاً)، وصولاً لمحاولة وضع معيار ثابت يحدد متى نكون أمام استثمار أجنبي ومتى نكون أمام آخر وطني (ثانياً).

أولاً- التعريفات المختلفة للاستثمار الأجنبي

أ- التعريفات الفقهية:

تعددت وجهات النظر الفقهية الاقتصادية والقانونية في تعريف الاستثمار الأجنبي، نظراً لتشعب وتشابك موضوعاته واختلاف صوره وأنواعه، ومن أبرز التعريفات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي:

"هو انتقال رؤوس الأموال بين بلدين بقصد توظيفها في عمليات اقتصادية مختلفة، كشراء أوراق مالية أو أموال منقولة تدر ربحاً، أو امتلاك عقارات تعطي ريعاً، أو بقصد توظيفها في عمليات ائتمانية مثمرة كالإقراض أو غير مثمرة كحفظ النقود

في مصرف تفادياً للأخطار التي قد تتعرض لها في ظروف التوتر السياسي والاقتصادي"[٩].

وبهذا المنظور فإن الاستثمار الأجنبي يتمثل في انتقال النقود والائتمان من دولة لأخرى بحيث ينشأ عن هذا الانتقال حالة دائنية ومديونية في الميزان التجاري للدولة.

كما يعرف بأنه "انتقال رؤوس الأموال من الخارج إلى الدولة المضيفة بغية تحقيق ربح المستثمر الأجنبي، وبما يكفل زيادة الإنتاج والتنمية في الدولة المضيفة"[١٠].

يبرز هذا التعريف بشكل خاص حق الدولة في توجيه الاستثمار على أرضها بما يكفل لها التنمية.

نلاحظ من خلال عرض التعريفات الاقتصادية السابقة اشتراكها بفكرة انتقال رأس المال من دولة لأخرى في تعريف الاستثمار الأجنبي، لكن لابد من الإشارة إلى أن ليس كل مال منتقل من دولة لأخرى يعتبر استثماراً.

أما من الناحية القانونية فيعرف الاستثمار الأجنبي فقهاً بأنه "استخدام أصول مالية مهما كانت طبيعتها أو نوعها من شخص طبيعي أو اعتباري في نشاط

---

[٩]. د. محمد علي رضا الجاسم، القواعد الأساسية في الاقتصاد الدولي، بغداد، ١٩٦٧، ص ٦٣، مشار إليه في مؤلف د. دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ٢٠٠٦، ص٤٨.

[١٠]. عمر علة، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي، رسالة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، ٢٠٠٨، ص ١٤.

اقتصادي خارج حدود دولته، وسواء خوله هذا الاستغلال السلطة الفعلية في توجيه النشاط الاقتصادي أم لا، بهدف تحقيق عائد مجز"[١١]

كما عرفه جانب آخر من الفقه بأنه "رأسمال نقدي أو عيني، مادي أو معنوي – كالمعرفة الفنية والتكنولوجيا والتصاميم الصناعية – وافد من الخارج مملوك لأفراد أو مؤسسات عربية أو أجنبية للمساهمة في النشاط التجاري والاقتصادي في بلد ما، بقصد الحصول على عوائد مجزية، إذا ثبت لصاحبه الحق في إعادة تصديره مع عوائده إلى الخارج"[١٢].

ب- التعريفات التشريعية، الوطنية والدولية:

سكتت بعض تشريعات تشجيع الاستثمار عن ذكر تعريف للاستثمار تاركة هذه المهمة للفقه، كما فعل المشرع اللبناني في قانون الاستثمار رقم /٣٦٠/ لعام ٢٠٠١، والمشرع الكويتي في قانون الاستثمار الأجنبي رقم ١٠ لعام ١٩٩٩، بينما قدمت تشريعات أخرى تعريفات للاستثمار وللمشروع الاستثماري، فقد عرف قانون الاستثمار السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ الاستثمار بأنه : (إقامة المشاريع أو توسيعها أو تطويرها أو تحديثها).

---

[١١]. د. علي ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، ١٩٩٨، ص ٦٦.

[١٢]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ٥٨.

أي إن المشرع السوري قد وسع من نطاق الاستثمار ليشمل ليس فقط المشاريع الجديدة، بل المشاريع الموجودة قبلاً إذا ما تم العمل على توسيعها أو على تطويرها وتحديثها.

وعرف "المشروع" بأنه: (أي نشاط اقتصادي يقيمه المستثمر وفقا لأحكام هذا المرسوم التشريعي) متبعاً نفس النهج في توسيع مفهوم الاستثمار وعدم حصره.

بينما عرف قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ "الاستثمار" في المادة /١/ منه بأنه: (استخدام المال لإنشاء مشروع استثمار أو توسيعه أو تطويره أو تمويله أو تملكه أو إدارته بما يسهم في تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة للبلاد)

يلاحظ أن المشرع المصري أضاف حالات أخرى لم يوردها القانون السوري، وهي تمويل المشروع وتملكه وإدارته، كما أنه أضاف عنصراً قانونياً هاماً للتعريف هو ارتباط هذا الاستثمار بالتنمية.

وعند تعريفه للمشروع الاستثماري نحى منحاً مغايراً للقانون السوري فقام بتعداد المشاريع بشكل مفصل حين نص في نفس المادة السابقة على أن : (المشروع الستثماري: مزاولة أحد الأنشطة الاستثمارية في قطاعات الصناعة والزراعة والتجارة والتعليم والصحة والنقل والسياحة والإسكان والتشييد والبناء والرياضة والكهرباء والطاقة والثروات الطبيعية والمياه والإتصالات والتكنولوجيا) ، وكان من الأجدر ترك الباب مفتوحاً أمام أي استثمار بأي موضوع كان دون حصره بمجموعة جامدة، كما فعل القانون السوري والقانون اللبناني.

– أما على الصعيد الدولي فقد قدمت العديد من الاتفاقيات الدولية تعريفات للاستثمار الأجنبي، نذكر من أهمها:

اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولي، والتي تعرف الاستثمار الدولي بأنه: (حقوق الملكية والقروض المتوسطة أو الطويلة الأجل التي يقدمها أو يضمنها المشاركون في ملكية المشروع المعني، وما يحدده مجلس الإدارة من صور الاستثمار المباشر).

واتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لعام ١٩٧١ والتي تعرف الاستثمار بأنه: (الاستثمارات المباشرة بما في ذلك المشروعات وفروعها ووكالاتها وملكية الحصص والعقارات وتأمين الكفالات والتراخيص والامتيازات وحقوق الملكية الفكرية ومن استثمارات الحافظة بما في ذلك ملكية الأسهم والسندات، وكذلك القروض التي يتجاوز أجلها ثلاث سنوات أو القروض ذات الأجل الأقصر التي يقرر مجلس الإدارة على سبيل الاستثناء صلاحيتها للتأمين)[١٣] .

ما يؤخذ على التعريفين السابقين أنهما تعرضا لعناصر الاستثمار أكثر من تعرضهما لمفهومه.

---

[١٣]. المادة /١٥/ من اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لعام ١٩٧١.

بينما ميزت الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠ بين مصطلحي "المال المستثمر" و "الاستثمار" وحسناً فعلت بذلك إذ لكل منهما مفهومه القانوني المتميز عن الآخر ويجب عدم الخلط بين المصطلحين، فقد عرفت الاستثمار بأنه: (استخدام رأس المال العربي في إحدى مجالات التنمية الاقتصادية بهدف تحقيق عائد في إقليم دولة طرف غير دولة جنسية المستثمر العربي، أو تحويله إليها لنفس الغرض وفق أحكام هذه الاتفاقية) ، بينما عرفت رأس المال بأنه : (المال الذي يملكه المواطن العربي ويشمل كل ما يمكن تقويمه بالنقد من حقوق مادية ومعنوية)[١٤].

من جهة أخرى لم تقدم بعض الاتفاقيات الدولية تعريفاً للاستثمار، كما هو الحال في اتفاقية إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID)[١٥] ربما رغبةً منها في مد اختصاص المركز لأوسع شريحة من الاستثمارات.

---

[١٤]. المادة /١/ الفقرات /٥/ و /٦/ من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية لعام ١٩٨٠.

[١٥]. وهي اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ومواطني الدول الأخرى لعام ١٩٦٥، والتي انضمت إليها الجمهورية العربية السورية عام ٢٠٠٥ ودخلت حيز التنفيذ اعتباراً من ٢٠٠٦/٢/٢٥.

ثانياً- معيار دولية الاستثمار

يتنازع موضوع تحديد معيار يبيين متى يكون الاستثمار وطنياً ومتى يكون دولياً نظريتان وفق الآتي:

أ – المعيار القانوني:

أخذت هذه النظرية بمعيار جنسية المستثمر لتحديد جنسية الاستثمار، وهو المعيار التقليدي في تحديد دولية الاستثمار، بمعنى إذا كانت السيطرة على إدارة المشروع الاستثماري تتم من قبل أشخاص أجانب فيعتبر الاستثمار أجنبياً تبعاً لذلك، سواء أكان مصدر رأس المال هو البلد المضيف أم الخارج، فحتى لو كان المستثمر الأجنبي مقيماً في البلد المضيف أصلاً ويرغب باستثمار أمواله بمشروع معين رأس ماله موجود أصلاً بالبلد المضيف فيعد الاستثمار أجنبياً وفق هذه النظرية.

ب – المعيار الاقتصادي:

أخذت هذه النظرية بمعيار دخول أموال من خارج الدولة المضيفة للاستثمار لاعتباره استثماراً أجنبياً سواء أكان مالك هذه الأموال من جنسية هذه الدولة أم أجنبياً، وبالمقابل وبناءً على هذه النظرة فحتى وإن كان مالك المشروع أجنبياً لكنه يستثمر أموالاً موجودة مسبقاً في الدولة المضيفة فلا يعد ذلك استثماراً أجنبياً لعدم تحقق شرط تحرك رأس المال وعبوره من دوله لأخرى.

وهذا ما أخذ به قانون الاستثمار السوري رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧، فقد اعتبر "مالاً خارجياً" المال الوارد أصولاً من خارج سورية من قبل مواطنين سوريين أو عرب أو أجانب، وأخضع الاستثمار المملوك من قبل مواطنين سوريين لكن برأس مال قادم من خارج سورية لنفس الأحكام التي تطبق على الاستثمار المملوك من قبل أجانب، ومن ذلك ما نصت عليه المادة /٥/ من هذا القانون، حيث تنص الفقرة /ب/ منها على: (ب. يحق للمستثمر سنويًا تحويل الأرباح والفوائد التي يحققها المال الخارجي المستثمر وفقًا لأحكام هذا المرسوم التشريعي إلى الخارج وبعملة قابلة للتحويل بعد تسديد الضرائب المترتبة على هذه الأرباح والفوائد.)

فقد منح القانون الحق في تحويل أرباح وفوائد المشروع للخارج طالما كان مؤسَساً من مال خارجي سواء أكان صاحب هذا المشروع سورياً أم أجنبياً، أي أنه اعتبر أن مصدر المال هو المعيار في تحديد عائدية الاستثمار وليس جنسية مالكه (سواء كان هذا المالك فرداً أم شركة)، فالمشرع السوري لم يأخذ بالمعيار القانوني (التقليدي) لتحديد جنسية الاستثمار والذي يحدد ما إذا كان الاستثمار وطنياً أم أجنبياً بناء على جنسية الشخص الذي يمتلكه.

ولابد من التنويه إلى أن المستثمر الأجنبي في غالب الأحيان يعمد لتأسيس شركة في البلد المضيف ليدير من خلالها مشروعه، وبالتالي تكتسب تلك الشركة جنسية الدولة المضيفة طالما أنها تأسست بها وتمارس نشاطها ضمن حدودها[١٦]، إلا أن هذا لا يعني أن الاستثمار ككل أضحى وطنياً، فما يعني قوانين حماية وتشجيع الاستثمار في معرض تحديد جنسيته هو جنسية المستثمر صاحب الشركة الوطنية ومصدر رأس المال، كما تقدم.

[١٦]. ينص قانون الشركات السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٢٩/ لعام ٢٠١١ في مادته رقم /١٠/ على اعتبار كل شركة تأسست في سورية وقيدت في سجل الشركات فيها سورية حكماً رغم كل نص مخالف، في حين يتفق الفقه الدولي على منح الشركة جنسية الدولة التي يقع فيها مركز إدارتها الرئيسي الفعلي، راجع في ذلك مؤلف د. موسى متري ود. هيثم الطاس، القانون التجاري ٢، الشركات، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠١٨، ص١٤١.

الفرع الثاني
أهمية الاستثمار الأجنبي
Value of Foreign Investment

يحظى موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام متزايد من خبراء الاقتصاد والقانون لما له من آثار إيجابية في تنمية حركة التجارة العالمية وانتقال رؤوس الأموال والمعرفة التكنولوجية من البلدان التي تملك فائضاً منه للبلدان الأكثر حاجة إليه (أولاً)، إلا أن له بالمقابل عدداً من المحاذير والسلبيات فيما لو لم يحسن تأطيره وتنظيمه قانوناً فيما يخدم مصالح الدولة العليا التي تقوم بتشجيعه (ثانياً).

أولاً- مزايا الاستثمار الأجنبي

أدى الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في النصف الثاني من القرن الماضي دوراً هاماً في دعم نمو الاقتصادات الناشئة، ولاسيما خلال العقدين الفائتين الذين شهدا زيادة كبيرة في حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة، وذلك نتيجة للتغيرات التي طرأت على هيكلية الاقتصاد العالمي في هذه الحقبة والمتمثلة في الاتجاه نحو اقتصاد السوق في معظم الدول النامية ومنها سورية، وتحرير التجارة والاستثمار، فضلاً عن زيادة مساهمة هذه الدول النامية في التكامل الاقتصادي العالمي. وقد أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي من خلال

المساهمة في ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل وزيادة الأجور وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة له[١٧].

كما أن أهمية الاستثمار الأجنبي تتمثل في اعطاء قوة دفع للاقتصاد المحلي من خلال تحسين قدرته على التفاعل مع الاقتصاد العالمي والمشاركة في العملية الانتاجية الدولية.

كما يعد الاستثمار الأجنبي المباشر عنصراً هاماً من عناصر تمويل التنمية في الدول النامية، فالاستثمار الأجنبي المباشر يمكنه أن يحقق لاقتصادات الدول المضيفة فوائد هامة منها أنه مصدر أساسي للموارد المالية، وزيادة الصادرات الوطنية، وخلق وظائف جديدة والحد من مشكلة البطالة وتدريب العمالة الوطنية، ودعم عمليات الأبحاث والتطوير، فضلا عن المزايا الأخرى التي يمكن أن تتحقق بطرق غير مباشرة.

هذا وإن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر لا تعتمد على توفير التمويل اللازم لشراء مصانع وآلات جديدة فحسب، بل تسمح بنقل التكنولوجيا والتنظيم والإدارة المتطورة من طرف أكثر تقدماً إلى الطرف المتلقي، بحيث يصير مصدراً للمعرفة وتوطين التكنولوجيا والخبرات الإدارية في الدول المضيفة (know – how)

---

[١٧]. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، السنة الثالثة، ٢٠٠٤، ص ٣.

كما يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً هاماً فى مجال التنمية البشرية فالمشروعات الاستثمارية المشتركة وخاصة التي تقام فى المدن الجديدة (كالمدن الصناعية) تعمل على خلق فرص عمل جديدة مما يساهم في حل جزء من مشكلة البطالة، كما يساهم بنقل خبرة اليد العاملة الأجنبية في الصناعات الهامة لليد العاملة الوطنية، والمثال على ذلك ما تنص عليه قرارات وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل في سورية حول شروط استقدام العمالة الأجنبية[١٨]، حيث توجب على أصحاب المشاريع التي تستقدم عمالة وخبرات أجنبية أن تقوم بتدريب العمالة الوطنية على خبراتها بحيث يتم الاستغناء عنها لاحقاً باستبدالها بالخبرات الوطنية المدربة.

وتسهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها الشركات الأجنبية لتمويل مشروعاتها فى زيادة الصادرات فى الدول المضيفة وفي تقليل عجز ميزان مدفوعاتها.

وبشكل عام يؤدي الاستثمار الأجنبي لآثار إيجابية على مستوي الإقتصاد القومي ككل، نتيجة تشابك العلاقات والمصالح التي تربط بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية بما يسهم فى زيادة إنتاجيتها وكفاءة إدارتها، وبالتالي تساهم بالنمو الاقتصادي الوطني بشكل أكفأ[١٩].

---

[١٨]. حيث تنص المادة /٢٩/ من قانون العمل السوري رقم /١٧/ لعام ٢٠١٠ على أن الوزير هو من يحدد بقرار منه كافة شروط الحصول على ترخيص عمل للأجانب في سورية.

[١٩]. نورية عبد محمد، أثر الاستثمار الأجنبي في مستقبل الاستثمار المحلي العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة سانت كليمنتس، ٢٠١٢م ، ص٣٧.

ومن مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر أنه لا يرتب على الدولة المضيفة أي التزام بسداد ديون وفوائد مثلما هو الحال عندما تلجأ للاقتراض من أجل القيام بمشاريع اقتصادية تنموية.

كما ويساهم في التخفيف من حدة التضخم في الاقتصاد الوطني الذي تعاني منه معظم الدول النامية، وذلك من خلال مساهمته بإيجاد صناعات محلية توفر سلع وخدمات بأسعار مناسبة كانت تستورد من الخارج بأسعار أعلى وبالعملات الصعبة.

ثانياً- المخاوف التي يثيرها الاستثمار الأجنبي

رغم كل ما يتمتع بها الاستثمار الأجنبي المباشر من مزايا وفوائد اقتصادية إنما يبقى محاطاً بمجموعة من المخاوف والمحاذير التي يجب التنبه لها وإيجاد الضوابط المناسبة لها بحيث تتم الاستفادة القصوى من مزايا الاستثمار الأجنبي مع التقليل ما أمكن من محاذره، وهي المهمة التي تناط بتشريعات الاستثمار عموماً.

ولعل أول وأقدم خوف ينتاب موضوع الاستثمار الأجنبي هو خوف تاريخي مرتبط بمعاناة الشعوب التي تم استغلالها عن طريق الشركات الأجنبية الكبرى التي سرقت خيرات تلك البلاد واستنزفت ثرواتها ولم تقدم لها بالمقابل أدنى فائدة، لعل شركة الهند الشرقية البريطانية المثال الأوضح عن ذلك.

كما تعتبر الإعفاءات الضريبية التي تنص عليها قوانين الاستثمار بغية تشجيعه مشكلة تتسبب على المدى الطويل في تضييق الوعاء الضريبي في البلد المضيف ما قد يعرض توازن الموازنة العامة لمشاكل كبيرة.

وإن السماح للمستثمر الأجنبي بإعادة تحويل رأس ماله مع أرباحه إلى بلده يؤدي إلى خروج كتلة نقدية كبيرة من القطع الأجنبي للخارج، ما قد يسبب خللاً في ميزان المدفوعات للبلد المضيف[٢٠].

وما قد يؤخذ أيضاً على الاستثمار الأجنبي أنه وإن كان ينقل التكنولوجيا للبلد المضيف إلا أنها في الغالب تكون تكنولوجيا قديمة ومتسهلكة قد أضحت من الماضي في بلدها الأم المصدر لها (مثل تصدير تكنولوجيا السيارات الأوروبية لبعض الدول النامية).

إضافةً لذلك قد يؤدي تدفق رؤوس أموال ضخمة من الخارج إلى تركزها في مجموعة محدودة من الأشخاص مما يؤدي لسيطرتهم على الاقتصاد الوطني والتحكم به مع مرور الزمن، كما يمكن أن توجه هذه الأموال لتحقيق مصالح متعارضة مع المصالح الوطنية، كإغراق السوق المحلية بمنتجات صناعية رخيصة وذات جودة مقبولة لا

---

٢٠. أنور العنزي، النظام القانوني للاستثمار المباشر الأجنبي في الكويت، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، ٢٠١٢م ، ص ٢٢.

تستطيع الصناعة المحلية على منافستها مما يؤدي إلى القضاء على نسبة معينة من الصناعات الوطنية[٢١].

كما أن بعض المخاوف السياسية تنتاب وجود الاستثمار الأجنبي خاصة عندما يكون من الأهمية وضخامة رأس المال بحيث يمكنه التأثير على السياسات في البلد المضيف خدمة لمصالحه وأهدافه على حساب مصلحة الاقتصاد الوطني.

[٢١]. د. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الإستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية ، ٢٠٠٨م، ص٢٥.

المطلب الثاني

أنواع الاستثمار الأجنبي

Types of Foreign Investment

إن مفهوم الاستثمار الأجنبي يضم أشكالاً أو صوراً متعددة من الاستثمار، يمكن تصنيفها بشكل أساسي في مجموعتين، الأولى تصنِّف الاستثمار الأجنبي بناءً على ملكية رأس المال (الفرع الأول)، والثانية تصنفه على أساس الطريقة التي يتم بها الاستثمار (الفرع الثاني).

الفرع الأول
من حيث ملكية رأس المال
In terms of capital ownership

ينقسم الاستثمار الأجنبي تبعاً لملكية رأس مال المشروع الاستثماري إلى نوعين : استثمارات أجنبية حكومية (أولاً)، واستثمارات أجنبية خاصة(ثانياً).

أولاً- الاستثمار الأجنبي الحكومي Public Foreign Investment

هي الاستثمارات التي تقوم بها الدولة أو المؤسسات التابعة لها مباشرةً لدى الدولة المضيفة للاستثمار، ورأس المال الحكومي يعتبر مصدراً هاماً من مصادر التمويل[٢٢] ومن أمثلته في سورية "الشركة السورية الليبية للاستثمارات الزراعية والصناعية"[٢٣] و "الشركة السورية السعودية للاستثمارات الزراعية والصناعية"[٢٤] و"الشركة العربية للاتصالات" المؤسسة بين المؤسسة العامة للاتصالات السورية والشركة العامة للاتصالات العراقية.

ثانياً- الاستثمار الأجنبي الخاص Private Foreign Investment

أما النوع الآخر من الاستثمار الأجنبي فهو الاستثمار الأجنبي الخاص، والمتمثل بقيام فرد أو شركة أجنبية خاصة بالاستثمار في دولة أخرى، فقد لا ترغب الدولة بالاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية كصندوق النقد الدولي مثلاً مع ما يستتبعه ذلك من نتائج سياسية ضارة، كما قد لا تود في وجود استثمار أجنبي حكومي على أراضيها في قطاعات حساسة معينة أيضاً لأسباب سياسية أو اجتماعية، لذلك نرى أن معظم الدول النامية المستوردة لرأس المال تميل إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص وبخاصة نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر أهمية لها لجهة

---

[٢٢]. د. عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٠م ، ص٧٠.

[٢٣]. المصدَّق على اتفاقية تأسيسها بين سورية وليبيا بموجب المرسوم التشريعي رقم /١٧/ لعام ١٩٧٨.

[٢٤]. المصدَّق على اتفاقية تأسيسها بين سورية والسعودية بموجب المرسوم التشريعي رقم /٣٨/ لعام ١٩٧٦.

تحقيق التنمية، على اعتبارها تبقى هي الطرف الأقوى – ولو نظرياً – في مثل هذه الحالة، فالمستثمر الأجنبي الخاص يخضع للقوانين الداخلية للدولة المضيفة لاستثماره.

إنما في الواقع نجد عكس ذلك في كثير من الأحيان إذ أن الشركات العالمية الضخمة – متعددة الجنسيات – هي في الحقيقة صاحبة اليد الطولى والمنافس الأقوى في سوق الاستثمار الدولي، فشركات النفط العملاقة مثل Shell و British Petroleum وشركات الأغذية العالمية مثل Nestle و Pepsi وشركات السيارات مثل General Motors و Toyota وغيرها من أمثلة عائدة لشركات ضخمة أصولها المالية تتجاوز في بعض الأحيان ميزانيات دول، من هنا تبرز أهمية وجود تنظيم قانوني دقيق يسمح بجذب الاستثمارات الأجنبية الهامة للاقتصاد الوطني ويحافظ في نفس الوقت على سيادة الدولة ومصالحها العليا.

الفرع الثاني
من حيث طريقة الاستثمار
In terms of investing method

بالإضافة للتقسيم السابق للاستثمارات الأجنبية لحكومية وخاصة، ينقسم الاستثمار الأجنبي الخاص بدوره – من وجهة نظر اقتصادية – إلى قسمين تقليديين بناءً على الطريقة التي يتم من خلالها الاستثمار إلى استثمار أجنبي غير مباشر (أولاً) واستثمار أجنبي مباشر(ثانياً).

أولاً– الاستثمار الأجنبي غير المباشر Foreign Portfolio Investment- FPI

عندما لا يكون للمستثمر الأجنبي نصيب في ملكية المشروع، أو عندما لا يتحكم في إدارته أو تنظيمه، تكون الاستثمارات غير المباشرة، وتتخذ تلك الاستثمارات بصورة تقليدية شكل قروض مقدمة من أفراد أو هيئات أجنبية خاصة (كالبنوك الأجنبية الخاصة مثلاً)، أو شكل اكتتاب في أوراق مالية (كالأسهم وأسناد القرض مثلاً) صادرة عن الدولة المضيفة للاستثمار أو عن أحد المشاريع المقامة فيها، على ألا تصل نسبة تملك الأجانب في مثل تلك الاستثمارات لنسبة تمكنهم من إدارة المشروع[٢٥].

فالاستثمارات الأجنبية الخاصة غير المباشرة التقليدية تأخذ أحد شكلين، القروض، كتلك التي تقدمها الشركات الأجنبية وكبار المصدرين وغيرهم من الموردين

---

[٢٥]. د. عبد الواحد محمد الفار، المرجع السابق، ص١٠٦.

الأجانب لتوريد سلع وخدمات للدول المقترضة – المضيفة للاستثمار – أو تلك التي يتم الحصول عليها من البنوك التجارية الأجنبية الخاصة كتسهيلات مصرفية، ويمثل هذا الشكل نسبة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية فهي تعد مصدراً مهماً لتمويل احتياجات تلك الدول الاقتصادية، كما تعد أداة لدعم الصادرات لأنها تتيح للمشاريع الانتاجية إمكانات أفضل تمكنها من المنافسة العالمية.

أما الشكل الآخر فيتمثل بالاستثمار في الأوراق المالية المختلفة، أي بالاكتتاب في أسناد القرض التي تصدرها شركات المساهمة، أو أسناد الدين العام التي تطرحها الدولة في الأسواق المالية الدولية، أو أسهم الشركات التي تسمح فيها الدولة باكتتاب مساهمين أجانب. وأساس نجاح هذه الوسيلة يرتبط بالثقة المالية التي تتمتع بها الدولة صاحبة الأوراق المالية في أسواق المال العالمية.

تعتبر الوسيلتان السابقتان مصادر هامة للحصول على التمويل اللازم لعملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية، إلا أن الحصول على رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة عن طريق إصدار الأوراق المالية تعتبر وسيلة محاطة بكثير من الصعوبات يمكن اختصارها بصعوبات ناتجة عن تشريعات الدول المتقدمة في ما يتعلق بشروط السماح بطرح أوراق مالية أجنبية في أسواقها المالية، لجهة ضرورة الحصول على تراخيص مسبقة لذلك، وصعوبات تجارية تتعلق بالمنافسة الدولية في أسواق المال العالمية لإصدارات الدول المتقدمة اقتصادياً على حساب إصدارات الدول النامية، حيث يميل المستثمر في أغلب الأحيان لتملك أوراق مالية صادرة عن الدول المتقدمة لما تتمتع به من قوة مالية ومرونة في التداول على عكس إصدارات الدول النامية لعدم وجود الثقة الكافية في استقرار أوضاعها السياسية والاجتماعية والاقتصادية، وأخيراً فإن افتقار

الدول النامية لأسواق مالية قوية يعد كذلك سبباً في إعاقة تداول أوراقها المالية بالحجم المطلوب[٢٦].

ومن الصور الأكثر حداثة للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة تلك التي تأخذ شكل عقود التراخيص وعقود التصنيع، أو عقود التسويق وعقود الوكالات التجارية الأجنبية.

فهي تعطي فرصة للمستثمر الأجنبي في تواجده أو تمثيله تمثيلاً ملموساً في الدولة المضيفة، بالإضافة إلى كونها تحتم حصول المستثمر الأجنبي على تصريح بالدخول للدولة المضيفة التي تفتح أبوابها للاستثمارات الأجنبية. ويمكن التركيز على نوعين:

الأول هو الاستثمار في المجال الصناعي: وأهمها عقود التراخيص (الامتياز) المعروفة بالفرانشايز (Franchise) حيث تعد تراخيص أو امتياز الإنتاج والتصنيع، أو استخدام العلامات التجارية، أحد أهم الأساليب القانونية التي يمكن بواسطتها للمستثمر الأجنبي دخول الأسواق العالمية وبخاصة النامية، وهي عبارة عن عقود تمنح بمقتضاها الشركة الأجنبية لمستثمر وطني حق استخدام براءة الاختراع، أو العلامة التجارية، أو الخبرة ونتائج الأبحاث الإدارية والفنية، في مقابل عائد مالي معين يتم الاتفاق على طريقة توزيعه ونسبته.

---

[٢٦]. د. عبد الواحد محمد الفار، المرجع السابق، ص ١١٠.

وقد يشمل الاتفاق التراخيص والتصميمات الهندسية والتدريب وأساليب ضبط الجودة والتصميم الداخلي للمصنع، وكافة التعليمات المرتبطة بممارسة نشاط الترخيص. ومن أمثلة هذا النوع من الاستثمار ما تقوم به شركات تعليب المياه الغازية، وصناعة مواد التنظيف، والأمثلة عن ذلك موجودة في السوق السورية.

والثاني هو الاستثمار في مجال التسويق (الاستيراد والتصدير): ومن أبرز صوره عقود الوكالات التجارية الأجنبية، وعقود التوزيع.

أ . عقود الوكالات التجارية الأجنبية: هو اتفاق بين طرفين يتم بموجبه قيام الأصيل (المنتج) بتوكيل الطرف الثاني (التاجر) سواء كان فرداً أم شركة[٢٧]، في دولة أجنبية ببيع أو تسهيل وإبرام اتفاقيات بيع سلع منتجة من قبل الأصيل في الدولة الأجنبية. بحيث يكون الوكيل بمثابة وسيط بين المنتج والمستهلك، ويحتفظ فيها الأصيل بعلامته التجارية على السلعة، ولا تنتقل فيها ملكية السلعة إلى الوكيل، بل يتم بيع المنتجات في بلد الوكيل مقابل عمولة يحصل عليها الأخير، فهي بمثابة جهاز تصريف منتجات الأصيل في سوق بلد الوكيل.

وعادة ما يتم تحديد واجبات الوكيل والمدى الجغرافي الذي يجب أن يغطيه تحديداً دقيقاً وفقاً لعقد الوكالة المبرم بين الطرفين، كما يتم تحديد حقوق الطرفين ووسائل حل النزاع بينهما حالة حدوثه، وأمثلة هذا النوع من الاستثمار الأجنبي غير

---

[٢٧]. علماً أن القانون السوري لا يجيز الحصول على وكالات تجارية إلا إذا كان الوكيل الفرد وجميع الشركاء والمساهمين في الشركة سوريين، بحسب المادة /٣٤/ من القانون رقم /٣٤/ لعام ٢٠٠٨، راجع في ذلك د. موسى متري ود. هيثم الطاس، مرجع سابق، ص١٤٢.

المباشر وكلاء شركات السيارات العالمية مثل Ford، ووكلاء منتجي العدد الصناعية مثل Hilti، ووكلاء ماركات الألبسة الأجنبية مثل H&M.

ب . الموزع: هو عبارة عن تاجر يشتري مباشرة من المنتج الأجنبي ليقوم بإعادة البيع لحسابه الشخصي، وقد يقوم المنتج الأجنبي بمنح الموزع امتياز خاص لتغطية منطقة جغرافية معينة، كأن يكون الموزع أو المستورد الوحيد في تلك السوق كالشرق الأوسط مثلاً.

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

ويطلق عليه الموزع لأن منتج البضاعة يحصر بيعها في عدد محدد من الوسطاء تتوافر فيهم شروط معينة، بحيث يقوم هؤلاء الموزعون باستجرار كميات معينة من بضائع المنتج الأجنبي ويستفيدون في المقابل من حقهم الحصري في بيعها بدون مزاحمة تجار آخرين.

فما يميز عقد التوزيع عن عقد الوكالة التجارية بالعمولة هو أن الموزع يبيع لحسابه الشخصي، بعكس الوكيل بالعمولة الذي يبيع لحساب المنتج الاجنبي[٢٨].

---

[٢٨]. د. جاك الحكيم، الحقوق التجارية، الجزء الثاني، مطبعة جامعة دمشق، ١٩٨٧، ص٤٣٥.

ثانياً- الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign Direct Investment- FDI

أما الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر- وهو موضوع هذه الرسالة - فيعني تلك المشروعات التجارية المملوكة للأجانب سواء كانت ملكية كاملة أم كانت بالاشتراك بنسبة كبيرة مع رأس المال الوطني بما يكفل السيطرة على إدارة المشروع، ويستوي أن يكون المستثمر الأجنبي فرداً أم شركة أجنبية أم فرعاً لإحدى الشركات الأجنبية.

يعد هذا الشكل من الاستثمار الأكثر ملاءمة من الناحية التجارية بالنسبة للمستثمرين الأجانب، إذ يتيح لهم حرية انتقاء الفرصة الاستثمارية المناسبة لهم، كما يتيح السيطرة على المشروع والتحكم بكامل تفاصيله من جهة، ويتيح لهم أيضاً حرية تحويل عائداته الاستثمارية للخارج من جهة أخرى.

وبطبيعة الحال فإن ما يهم المستثمر الأجنبي هو الحصول على الربح من استثماره بغض النظر عن ملاءمة المشروع لاقتصاد الدولة المضيفة من عدمه، ويستوي لديه أن يكون المشروع داخلاً في خطة التنمية الاقتصادية أم لا، ولا أن يكون ذا أهمية تنموية للدولة من عدمه، وكل ما يسعى إليه المستثمر هو الحصول على الأرباح المجزية والتسهيلات والضمانات من الدولة المضيفة، وهذا أمر طبيعي لا يجب أن يؤخذ على المستثمر الأجنبي، بل يترتب على الدولة المضيفة أن تقوم هي بتوجيه الاستثمارت الأجنبية لديها بما يناسب خططها التنموية، وألا تنجر وراء دعوات المنظمات الأممية ذات الشأن بخصوص اتباع سياسة "الباب المفتوح" أمام الاستثمارات الأجنبية، بل

من الضروري أن يكون الهدف من كل التسهيلات والإغراءات الموجهة للمستثمرين الأجانب هو تحقيق خطة التنمية الاقتصادية المرسومة من قبل الدولة.

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه انتقال لرأس المال الأجنبي المملوك لشخص طبيعي أو اعتباري مقترناً بعنصري التنظيم والإدارة إلى الدولة المضيفة، بحيث يعمد إلى إقامة مشاريع مملوكة بشكل كامل للمستثمر الأجنبي، أو بشكل جزئي ولكن بما يكفل السيطرة على المشروع والتحكم بإدارته، وذلك في سبيل تحقيق الربح[٢٩].

ويعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: (الاستثمار في مشروعات داخل بلد ما يسيطر عليه القائمون في بلد آخر، ويأخذ هذا الاستثمار في الغالب شكل مشروع شركات أجنبية ومشروعات مشتركة)[٣٠]

ويأخذ هذا المشروع صوراً متعددة، لعل أهمها من الناحية العملية نوعان هما الفروع التي تفتتحها الشركات الدولية – متعددة الجنسيات – (Multinational Enterprises) من جهة، و "المشاريع المشتركة" التي يسهم فيها رأس المال الوطني سواء الحكومي أو الخاص (International Joint Ventures).

أما الشركات متعددة الجنسيات فتعرف بأنها (مجموعة من الشركات، تتمتع بجنسيات دول مختلفة، ويتعدى نشاطها حدود دولة واحدة، وتمارس إحداها "الشركة

---

[٢٩]. د. بشار الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، منشورات الحلبي، بيروت، ٢٠٠٦، ص ٤٠.

[٣٠]. أنور العنزي، مرجع سابق، ص ١٥.

الأم" سيطرتها ورقباتها على الشركات الأخرى "الشركة التابعة" عن طريق مساهمتها برأس مال تلك الأخيرة بنسبة تسمح لها بممارسة تلك السيطرة، ذلك كله في إطار استراتيجية عالمية موحدة)[٣١].

وأما المشاريع الدولية المشتركة[٣٢] (International Joint Ventures) فتعني 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[٣٣].

ويتيح الاستثمار المشترك اتفاقا طويل الأجل بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني لممارسة مشروع إنتاجي أو خدمي داخل الدولة المضيفة بصرف النظر عن كون الطرف الوطني شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً.

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 في جميع الأحوال ينبغي أن يكون لأطراف المشروع الحق في المشاركة في إدارته، وهذا ما يميز بين الاستثمار المشترك وعقود الإدارة واتفاقيات التصنيع وتسليم المفتاح.

---

[٣١]. د. علي ملحم، مرجع سابق، ص١١.

[٣٢]. د. خالد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق، الاسكندرية، ٢٠٠٢، ص٢٧.

[٣٣]. د. سالم عبد الرحمن غميض، الاستثمارات الأجنبية وتنمية الموارد المالية، بحث منشور على الشبكة دون تاريخ نشر.

ومن أمثلة المشاريع الدولية المشتركة في سورية "الشركة السورية الكورية لصناعة وتسويق تجهيزات الاتصالات" محدودة المسؤولية، والمؤسسة فيما بين الشركة السورية للاتصالات عن الطرف الحكومي، وشركة سامسونغ الكورية، ومن أمثلة الاستثمارات السورية في الخارج "الشركة العربية للاسمنت الأبيض" مساهمة مغفلة تأسست عام ١٩٨٢ في الأردن، وتساهم فيها المؤسسة العامة السورية للاسمنت بنسبة ٢٥% من رأس المال. وفي مصر شركة السويس للزيت "سوكو" (SUCO) والمؤلفة فيما بين الهيئة العامة للبترول كشريك وطني وشركات ديمنكس الألمانية وشل الهولندية وبريتيش بتروليوم (BP).

المبحث الثاني

معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر

Barriers to FDI

إن مجموع ما قد يعترض الاستثمار الأجنبي من معوقات ومخاطر في أرض الدولة المضيفة له هو ما يطلق عليه الفقه بالمخاطر غير التجارية (non-commercial risks) فالمقصود هنا هو المخاطر الناتجة عن تغيير تشريعات الدولة المضيفة للاستثمار من خلال ممارستها لحقها بتعديل تشريعاتها بما يلائم تطورها وحاجاتها التنموية والاجتماعية، سواء أكانت تشريعات مالية أم ضريبية أم عمالية أو أية تشريعات قد تمس مصالح المستثمر الأجنبي فيما يخص مشروعه.

ويخرج من ذلك أي خطر تجاري شائع ومتوقع، باعتبار أن المشروع الاستثماري كغيره من الأعمال التجارية قد يتعرض للخسارة أو الإفلاس أو تقلبات أسعار الصرف أو التضخم.

وتنقسم المعوقات التي تواجه الاستثمار الأجنبي إلى مخاطر تتعلق بحق ملكية المستثمر الأجنبي على مشروعه، عندما تقرر الدولة المستضيفة تأميم المشروع مثلاً أو نزع ملكيته (المطلب الأول) ومعوقات مالية وضريبية (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مخاطر متعلقة بحق الملكية

Risks regarding Ownership

إن تدخل الدولة في تنظيم الملكية الفردية حماية للصالح العام هو أمر مسلم به ليس من قبل الأنظمة القانونية المتبنية للطابع الاشتراكي أو الاجتماعي فحسب، بل حتى من تلك الأكثر ليبرالية ورأس مالية، فنزع الملكية الخاصة – بصوره المختلفة– أو تقييدها هو إجراء قديم معترف بمشروعيته وفق ضوابط قانونية محددة لعل أهمها التعويض العادل والفوري[٣٤]، وبالرغم من اعتراف القانون الدولي بحق الأجنبي بالتملك والاستثمار على إقليم الدولة الأجنبية وفقاً لضوابط قانونها الداخلي، فإن ذلك لا يعني أنه حق مطلق، بل يجوز للدولة في أي وقت أن تعيد تنظيم هيكليتها الاقتصادية بما يلائم حاجاتها الاقتصادية وتطورها، عن طريق مجموعة من الإجراءات القانونية المعروفة كالتأميم[٣٥].

ولئن كانت هذه الإجراءات تشكل حقاً من حقوق الدولة القانونية المشروعة ومظهراً من مظاهر سيادتها على إقليمها، إلا أنها تشكل بنفس الوقت الخوف الأكبر للمستثمر الأجنبي والذي قد يدفعه للعزوف عن الاستثمار فيها إن لم يجد في تشريعاتها ما يُطمئِنه أن مثل تلك الإجراءات بعيدة الحدوث إن لم نقل مستحيلة، وإن هي حصلت فسوف يتم تعويضه بشكل عادل.

---

[٣٤]. د. هشام علي صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٢ م، ص ٥.

[٣٥]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ١٠٤.

تقسم إجراءات الدولة المتعلقة بحق ملكية المستثمر الأجنبي على إقليمها لثلاثة أنواع، نبحثها تباعاً، نزع الملكية والمصادرة (الفرع الأول)، ومن ثم التأميم (الفرع الثاني).

الفرع الأول
نزع الملكية والمصادرة
Expropriation and Confiscation

يعد كل من نزع الملكية والمصادرة من أبرز مصادر قلق المستثمر الأجنبي، فهي سلاح خطير في يد الدولة المضيفة لاستثماره تشهره في وجهه متى اضطرتها الظروف لذلك، إلا أن لكل واحد من الإجرائين السابقين أهدافه وطريقته وخصائصه القانونية المميزة، وهو ما سيتم بحثه بدايةً بنزع الملكية (أولاً)، ومن ثم المصادرة (ثانياً).

أولاً- نزع الملكية للمنفعة العامة – الاستملاك – (Expropriation)

إن نزع الملكية للمنفعة العامة يعد – من الوجهة القانونية – قراراً إدارياً[٣٦] ينصب على نقل ملكية عقار عائد لأحد الأفراد جبراً لصالح إحدى الجهات العامة تحقيقاً للنفع العام وبتعويض عادل.

---

[٣٦]. حيث من الثابت في اجتهاد محاكم القضاء الإداري في سورية اعتبار مرسوم الاستملاك قراراً إدارياً يقبل الطعن به أمامها، فقد جاء في قرار لمحكمة القضاء الإداري بدمشق رقم (٣/٩٠٥) لعام ٢٠١٣م في القضية ذات الرقم (٣/٢٩٠٥) لعام ٢٠١٣م والمصدق عليه من قبل دائرة فحص الطعون لدى المحكمة الإدارية العليا بموجب القرار رقم (٢٠٩٢) لعام ٢٠١٣م ما يلي: (...وأن مرسوم الاستملاك المشكو منه ذي الرقم (٢٢٩١) لعام ١٩٦٨ يعتبر قطعياً وغير قابل لأي طريق من طرق الطعن باعتباره صدر بناءً على أحكام قانون الاستملاك.....

ومن حيث أن الدعوى الماثلة وبحسبانها تتغيا الطعن بانعدام قرار الاستملاك وهو قرار إداري نهائي.... فقد حكمت المحكمة بما يلي: ثانياً: قبول الدعوى في شطر منها وإعلان انعدام مرسوم الاستملاك المطعون فيه ذي الرقم /٢٢٩١/ الصادر بتاريخ ١٩٦٨/١٠/٢٤....)

وهذا القرار الإداري يعد من إجراءات السيادة التي تباشرها السلطة العامة في حدود اختصاصها الإقليمي، وبناءً على ذلك فهو ينفذ في حق المواطن وفي حق الأجنبي على السواء، بناءً على قاعدة إقليمية القوانين[٣٧].

ويعترف القانون الدولي بهذا الحق للدولة في نزع الملكية الفردية سواء الوطنية أم الأجنبية في حدود القانون وتوخياً للصالح العام ومع دفع تعويض عادل للمالك[٣٨].

وتنص المادة /١٥/ من دستور الجمهورية العربية السورية لعام ٢٠١٢ على أن : (١- الملكية الخاصة من جماعية وفردية مصانة وفق الأسس الآتية:... ب- لا تنزع الملكية الخاصة إلا للمنفعة العامة بمرسوم ومقابل تعويض عادل وفقاً للقانون...

٢ - يجب أن يكون التعويض معادلاً للقيمة الحقيقية للملكية.)

فإمعاناً بحماية ملكية الفرد في الجمهورية العربية السورية نص الدستور على عدم جواز نزع الملكية الخاصة إلا للنفع العام وبناءً على مرسوم جمهوري يصدر عن السيد رئيس الجمهورية وبمقابل تعويض عادل معادل للقيمة الحقيقية للملكية المنزوعة.

قرار منشور في كتاب المجموعة الشاملة الحديثة للأحكام القضائية الصادرة عن محاكم مجلس الدولة، الجزء الأول، مجلس الدولة في سورية، الطبعة الأولى، ٢٠١٧م، ص ٥.

[٣٧]. د. هشام علي صادق، مرجع سابق، ص ٢٠.

[٣٨]. قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم (١٨٠٣) لعام ١٩٦٢ الخاص بالسيادة الدائمة للدول على مواردها الطبيعية، منوه إليه بمرجع د. دريد محمد السامرائي، مرجع سابق، ص ١٠٧، هامش رقم ١١.

وبالمقارنة نجد المادة /٢١/ من دستور دولة الإمارات العربية المتحدة الصادر عام ١٩٧١تنص على أن : (الملكية الخاصة مصونة ويبين القانون القيود التي ترد عليها ولا ينزع من أحد ملكه إلا في الأحوال التي تستلزمها المنفعة العامة وفقاً لأحكام القانون وفي مقابل تعويض عادل).

وينظم أحكام نزع الملكية للمنفعة العامة في سورية قانون الاستملاك الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٢٠/ لعام ١٩٨٣ وينص في مادته السابعة على أن: (يتم الاستملاك بمرسوم يصدر بناء على اقتراح الوزير المختص يتضمن التصريح عن وجود النفع العام ويستند مرسوم الاستملاك في إصداره إلى ما يلي:

١- مخطط يبين العقارات وأجزاء العقارات المراد استملاكها.

٢- بيان يتضمن القيمة التقديرية لتلك العقارات.

٣- رأي الجهة الإدارية التي يقع الاستملاك ضمن حدودها الإدارية أو رأي المكتب التنفيذي للمحافظة ذات العلاقة خارج الحدود المذكورة.

٤- رأي المكتب التنفيذي لاتحاد الفلاحين في المحافظة فيما يتعلق بالعقارات المراد استملاكها والواقعة خارج المخططات التنظيمية للوحدات الإدارية والبلديات.

يكون مرسوم الاستملاك مبرماً لا يقبل أي طريق من طرق الطعن أو المراجعة)

فقانون الاستملاك حدد العناصر القانونية الواجب توافرها في قرار الاستملاك ليكون سليماً من الناحية القانونية، ألا وهي:

- صدوره بمرسوم جمهوري.
- بناءً على اقتراح من الوزير المختص، وهو الوزير الذي تتبع لوزارته الجهة الإدارية الطالبة للاستملاك.
- التصريح عن وجود النفع العام، أي بيان ضرورة العقار المستملك للنفع العام وأوجه استخدامه في تلك الغاية.

وأهم ما يؤخذ على القانون المذكور خلوه من نص صريح وواضح يضمن التعويض العادل والفوري لصاحب العقار المستملك، ومخالفته للدستور بحرمان صاحب العقار المستملك من حق مخاصمة قرار الاستملاك لدى المحكمة الإدارية المختصة، باعتبار حق التقاضي مصان دستورياً[٣٩].

ثانياً- المصادرة (Confiscation)

تختلف المصادرة تماماً عن مفهوم نزع الملكية للمنفعة العامة ليس من حيث النتيجة – نزع الملكية الخاصة- إنما من حيث المبدأ، فالمصادرة عقوبة تتم في مواجهة شخص معين يتم بوجبها الاستيلاء على ملكية مال عائد له لصالح الدولة ودون أداء أي تعويض.

---

[٣٩]. تنص المادة /٢٨/ من دستور الجمهورية العربية السورية السابق لعام ١٩٧٣ في الفقرة /٤/ على أن: (حق التقاضي وسلوك سبل الطعن والدفاع أمام القضاء مصون بالقانون.)
كما تنص المادة /٥١/ من دستور الجمهورية العربية السورية الحالي لعام ٢٠١٢ في الفقرتين /٣/ و /٤/ على أن: (حق التقاضي وسلوك سبل الطعن والمراجعة والدفاع أمام القضاء مصون بالقانون، وتكفل الدولة المساعدة القضائية لغير القادرين وفقاً للقانون.
يُحظّرُ النصُ في القوانين على تحصين أي عمل أو قرار إداري من رقابة القضاء.)

وتكون المصادرة إما قضائية أو إدارية، وفي كلا الحالتين لابد من نص قانوني خاص يتيح إجراء مثل تلك المصادرة في الحدود التي رسمها القانون عند تحقق إحدى الحالات الحصرية التي نص عليها.

فقد تتم المصادرة بناءً على حكم قضائي بحيث تكون عقوبة فرعية أو إضافية لجريمة معينة[٤٠]، مثل ما نص عليه قانون العقوبات السوري في المادة /٦٩/ :

(١- يمكن مع الاحتفاظ بحقوق الغير ذي النية الحسنة مصادرة جميع الأشياء التي نتجت عن جناية أو جنحة مقصودة أو التي استعملت أو كانت معدة لاقترافهما.

٢- يمكن مصادرة هذه الأشياء في الجنحة غير المقصودة أو في المخالفة إذا انطوى القانون على نص صريح.)

ومثل ما ينص عليه قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في سورية[٤١] في مادته رقم /١٥/ على أن: (أ- تقضي المحكمة المختصة بمصادرة الأموال محل جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب وإيراداتها والوسائط والأدوات المستخدمة في هذه الجرائم..)

---

٤٠. تنص المادة /٤٢/ من قانون العقوبات السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم ١٤٨ لعام ١٩٤٩ على أن : (إن العقوبات الفرعية أو الإضافية هي: ..٧- المصادرة العينية)

٤١. الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٣٣/ لعام ٢٠٠٥ والمعدل بالمرسوم التشريعي رقم /٢٧/ لعام ٢٠١١.

كما قد تتم المصادرة بناءً على قرار إداري، لأسباب اجتماعية أو سياسية أو في أعقاب الحروب، مثلما حدث بعد الحرب العالمية الثانية في الدول الأوروبية المنتصرة التي قامت بمصادرة أملاك من اعتبرتهم متعاملين مع الأعداء، وبالرجوع لنص المادة /١٥/ من دستور الجمهورية العربية السورية لعام ٢٠١٢ نجدها تنص على جواز المصادرة الإدارية بشروط معينة وفق الآتي:

(١- الملكية الخاصة من جماعية وفردية مصانة وفق الأسس الآتية....

د- تجوز المصادرة الخاصة لضرورات الحرب والكوارث العامة بقانون لقاء تعويض عادل)

فقد حصر الدستور السوري حق الإدارة العامة باللجوء للمصادرة الخاصة (دون العامة التي تتناول كامل الذمة المالية للشخص) في حالتين حصريتين هما نشوب الحرب وحدوث كارثة عامة، بحيث تتم المصادرة بناءً على قانون، على خلاف الحال في نزع الملكية الذي يتم بمرسوم (وفقاً لأحكام القانون).

وكما تقدم قد ترد المصادرة على شيئ أو أشياء معينة وتسمى "بالمصادرة الخاصة"، وقد ترد على كامل الذمة المالية للشخص أو على جزء شائع منها وتسمى "المصادرة العامة"[٤٢] إلا أن الدستور السوري لعام ٢٠١٢ كان واضحاً بمنع المصادرة العامة إذ ينص في البند/أ/ من الفقرة الأولى من مادته رقم /١٥/ على:

(١- الملكية الخاصة من جماعية وفردية مصانة وفق الأسس الآتية:...

أ- المصادرة العامة في الأموال ممنوعة..)

---

[٤٢]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ١٠٩.

إن الطابع الجزائي هو أهم ما يميز المصادرة عن نزع الملكية للمنفعة العامة، وهو ما يؤدي بالنتيجة لانتفاء عنصر التعويض فيها، إلا أنها – وكما نزع الملكية – تعتبر من أعمال السيادة والتي تتميز بطابعها الإقليمي، بحيث لا يمكن الاعتراف لها بآثار دولية تسري في مواجهة الأموال الموجودة في الخارج، نظراً لطبيعتها الجزائية[٤٣].

بالنتيجة نرى أن المصادرة إجراء مشروع بحد ذاته ومعترف به من معظم القوانين المقارنة[٤٤]، سواء أكانت موجهة لمال عائد لمواطن أم أجنبي، طالما أنها تمت بحسب الأصول القانونية.

---

[٤٣]. د. هشام علي صادق، مرجع سابق، ص ٢٣.

[٤٤]. يتجه كل من القضاء الأنكلوأميريكي والأوروبي إلى اعتبار المصادرة التي تتم في بلد ما وفق قوانينها غير قابلة للنقاش والطعن أمام أي من هذين القضائين بناء على نظرية إقليمية القرارات الصادرة عن الدولة، مشار إليه في مؤلف د. دريد محمد السامرائي، مرجع سابق، ص ١١٠.

الفرع الثاني
التأميم
Nationalization

يعد التأميم نظاماً قانونياً حديث النشأة نسبياً، فأول دستور نص صراحة على حق الدولة بالتأميم كان دستور المكسيك لعام ١٩١٧ حيث تمت أول عملية تأميم لملكية خاصة فيها عام ١٩٣٨ عندما تم تأميم صناعات النفط فيها، وهو نظام معروف حتى في دول أوروبا الغربية الأكثر ليبرالية وتقديساً للملكية الفردية، فقد أممت مجموعة من قطاعاتها الاقتصادية في أعقاب الحرب العالمية الثانية كمحاولة لإعادة بناء اقتصاداتها المنهارة مثلما فعلت بريطانيا في صناعات الصلب، حتى أن أمثلة أكثر حداثة من التأميم في أوروبا قد جرت في ثمانينات القرن الماضي في فرنسا تحديداً عندما أممت مجموعة من البنوك الخاصة[٤٥].

فقد أصبح اللجوء إلى التأميم أمراً شائعاً يتم سلوكه من مختلف الدول بمختلف توجهاتها السياسية والأيديولوجية خدمةً للصالح العام وحمايةً لاقتصادها من الاحتكارات والسيطرة الأجنبية على مواردها، بناءً على مبدأ السيادة الدائمة لكل دولة على مواردها الطبيعية وحريتها بالتصرف فيها على الوجه الأنسب لمصالحها[٤٦].

---

٤٥. John Willman، Nationalisation: a blast from the past، The Financial Times، UK، 2008.

٤٦. حيث أقرت الجمعية العامة للأمم المتحدة حق الشعوب في السيادة الدائمة على مصادر ثرواتها الطبيعية وحريتها في استعمالها واستغلالها، وذلك بموجب قرارات الجمعية العامة رقم /٦٢٦/ لعام ١٩٥٢ والقرار /١٨٠٣/ لعام ١٩٦٢.

أولاً- المفهوم القانوني للتأميم

يعرف معهد القانون الدولي التأميم بأنه: (عمل من أعمال السياسة العليا تقوم به الدولة من أجل تغيير بنائها الاقتصادي تغييراً كلياً أو جزئياً، بحيث تكف يد القطاع الخاص عن بعض المشاريع الصناعية أو الزراعية ذات الأهمية لضمها للقطاع العام خدمة لمصالح الأمة)[٤٧].

كما يعرف التأميم بأنه: (إجراء يقصد به نقل ملكية مجموعة من الأموال التي تكون في صورة مشروع إلى الأمة، إما بهدف القضاء الشامل على كافة مظاهر الملكية الفردية لوسائل الإنتاج تلافياً للاستغلال وهو ما يسمى "التأميم الأيديولوجي" أو لمجرد القضاء على سيطرة رؤوس الأموال الأجنبية على الاقتصاد الوطني وهو ما يسمى "التأميم الإصلاحي")[٤٨].

فمفهوم التأميم يتركز على فكرة قيام الدولة بنقل الملكية الخاصة إلى الملكية العامة عن طريق قرار إداري يصدر عن السلطة المختصة فيها تحقيقاً لمصالح عامة قد تكون اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية.

وقد أقر القانون الدولي حق الدول بممارسة التأميم توخياً لمصالحها العليا بمقابل تعويض عادل، والمثال الأبرز على ذلك يمكن إيجاده في قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم /٣٢٨١/ لعام ١٩٧٤ الذي أقر بأن (لكل دولة الحق في تأميم أو

---

[٤٧]. د. هشام علي صادق، مرجع سابق، ص ٣٥.

[٤٨]. د. هشام علي صادق،المرجع السابق، ص ٧.

مصادرة أو نقل أو تحويل ملكية الأموال الأجنبية مع وجوب دفع تعويض كاف وفقاً لقوانينها ولوائحها)[٤٩].

ثانياً- الفرق بين التأميم وغيره من صور نزع الملكية

أ- التأميم ونزع الملكية (الاستملاك):

لإن كان كل من التأميم والاستملاك يتضمنان عملاً قانونياً يصدر من قبل الدولة يهدف للاستيلاء على ملكية خاصة بمقابل تعويض، إلا أنهما يختلفان من عدة أوجه.

١- فالاستملاك يعتبر عملاً عادياً من أعمال الإدارة العامة يصدر بموجب قرار إداري يتضمن نزع ملكية عقارات معينة في سبيل تحقيق منفعة عامة معينة كفتح طريق أو بناء مشفى، أما التأميم فيحتاج لقانون يصدر عن سلطة تشريعية مختصة، ولا ينحصر في الاستيلاء على عقارات فحسب كالاستملاك إنما يشمل مشاريع متكاملة قائمة بكل مشتملاتها من عقارات وحقوق ملكية فكرية وآلات وخطوط إنتاج وأصول مختلفة.

٢- الهدف من قرار الاستملاك محصور باعتبارات المصلحة العامة التي تقدمها الجهة طالبة الاستملاك للمجتمع، كبناء مطار أو سد، في حين أن التأميم يصدر بناء على خطة إصلاحية معينة قررتها السلطة العامة

---

[٤٩]. د. هشام علي صادق،المرجع السابق، ص ٣٦.

في الدولة تهدف منها لإحداث تغيير جوهري في أحد القطاعات بما يحقق لها إصلاحاً اقتصادياً أو اجتماعياً أو سياسياً.

٣- وأخيراً يختلف التأميم عن الاستملاك لجهة التعويض، فهو في الاستملاك شرط جوهري لصحة قرار الاستملاك كما يجب أن يكون تعويضاً كافياً شاملاً لكل ما لحق صاحب العقار المستملك من ضرر جراء الاستملاك، أي يتوجب أن يعادل التعويض القيمة الحقيقية للعقار موضوع الاستملاك، بينما في حالة التأميم فلا يعتبر التعويض شرطاً لصحة قانون التأميم، إنما يعتبر أثراً من آثاره، فمجرد الوعد بالتعويض والالتزام بأدائه يعد كافياً لصحة التأميم من الناحية القانونية، وليتم الاعتراف بآثاره على الصعيد الدولي[٥٠].

ب- التأميم والمصادرة:

يختلف التأميم عن المصادرة من ناحيتين، فالمصادرة تحمل معنى الجزاء، فهي عقوبة على فعل معين تجرمه القوانين، في حين أن التأميم يحمل معنى مغايراً، فهو - كما تقدم - إجراء سيادي يهدف لتحقيق غايات عليا في المجتمع سواء اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية، ولا يحمل معنى الجزاء أو العقاب بمن وقع التأميم على أمواله.

من جهة ثانية وعلى اعتبار أن المصادرة إجراء جزائي فينتفي تبعاً لذلك التعويض فيها، حتى لو كانت واقعة على أموال مستثمر أجنبي، وذلك على عكس الحال في

---

٥٠. د. هشام علي صادق،المرجع السابق، ص ٨٥.

التأميم الذي تلتزم فيه الدولة بتعويض المستثمر الأجنبي على الرغم من اختلاف وجهات النظر حول حجم ومدى هذا التعويض[٥١].

المطلب الثاني

مخاطر مالية وضريبية

Financial and Tax risks

لا تنحصر مخاوف المستثمرين الأجانب في خطر التعرض لملكيتهم على مشروعهم وما يتفرع عنها من حقوق ملكية عقارية وفكرية وصناعية وتجارية، إنما هناك مجموعة أخرى من المخاوف التي يقوم المستثمر بدراسة واقعها القانوني الموجود في الدولة الأجنبية التي يرغب في الاستثمار فيها، أهمها المخاطر المالية المتمثلة في الرقابة والقيود المفروضة على حرية صرف وتحويل الأموال للخارج من جهة (الفرع الأول)، وتلك المتعلقة بالمعاملة الضريبية التي سيخضع لها مشروعه ومدى مرونتها وتوافقها مع معايير عدم التمييز في المعاملة الضريبية ومنع الازدواج الضريبي (الفرع الثاني).

---

[٥١]. د. هشام علي صادق،المرجع السابق، ص ٢٦.

الفرع الأول
المخاطر المالية
Financial risks

تلجأ الدول التي تعاني من عجز في ميزانها التجاري – أو ميزان مدفوعاتها الدولية – إلى سن مجموعة من التشريعات التي تُعنى بضبط قيمة عملتها بالنسبة للعملات الأجنبية وتثبيتها عند مستويات معينة، بما يحقق بالنتيجة توازن معين في ميزانها التجاري، وذلك من خلال تقييد وفرض رقابة وضوابط على التعامل بالعملات الأجنبية "كالدولار الأمريكي" ومنع تحويلها للخارج.

بينما لا تضطر الدول التي تملك فائضاً من القطع الأجنبي والناتج عن زيادة حجم صادراتها عن وارداتها إلى فرض مثل تلك القيود على النقد الأجنبي، لقدرتها على إيجاد التوازن في ميزان مدفوعاتها.

فالرقابة على القطع أو الصرف هي قيود قانونية تمنع القيام بتعاملات معينة بالنقد الأجنبي أو تحد منها، بحيث تتدخل الجهة الحكومية صاحبة الاختصاص "البنك المركزي" بحرية تحويل النقد "تصريف الأموال" من خلال الحد من الطلب على القطع الأجنبي ما يؤدي إلى السيطرة على معدل المدفوعات الدولية[٥٢].

---

[٥٢]. د. عصام جميل العسلي، الاستثمار العربي والأجنبي والمخاطر غير التجارية التي يتعرّض لها، مطبعة طربين، دمشق، ٢٠٠٢، ص١٢٢.

فالأهداف الأساسية وراء الرقابة الحكومية على النقد في الدول التي تأخذ بها تكمن في عدد من النقاط:

- محاولة منع خروج رؤوس الأموال الوطنية للخارج والتي تشكل عماد التنمية الوطنية
- المحافظة على قيمة العملة الوطنية بالنسبة للعملات الدولية.
- محاولة إيجاد توازن في ميزان المدفوعات الدولية.
- حماية الاقتصاد الوطني من الهزات الاقتصاية العالمية[٥٣].
- حماية الصناعة المحلية عن طريق فرض سعر صرف مرتفع على التجار المستوردين بما يؤدي لرفع سعر السلع الأجنبية وتخفيف حدة منافستها لمثيلتها الوطنية[٥٤].

ولئن كانت الرقابة على الصرف تشكل إحدى وسائل تحكم الدولة باقتصادها وتوجيهه بحسب خطط التنمية المرسومة فيها، فهو يشكل بالنسبة للمستثمر الأجنبي عائقاً كبيراً أمام إقدامه على الاستثمار فيها، فمنعه من إعادة إخراج رأس ماله أو من تحويل أرباحه وأجور عماله الأجانب وناتج تصفية مشروعه إلى الخارج وبعملة قابلة للتحويل، يعتبر أحد أهم الأسباب التي تبعد المستثمرين الأجانب، لذلك اهتمت معظم قوانين الاستثمار المقارنة بضمان المستثمرين الأجانب

---

٥٣. د. عصام جميل العسلي، المرجع السابق، ص١٢١.

٥٤. محمد لبيب شقير، العلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦١، ص ٣٥٠.

لهذه الناحية بما يكفل حريتهم بتحويل أموالهم للخارج ولكن ببعض الشروط والضوابط القانونية التي تبقي حداً أدنى من رقابة الدولة بما يؤمن مصالحها الاقتصادية.

الفرع الثاني
المخاطر الضريبية
Taxation Risks

إن حق الدولة في فرض الضرائب والرسوم على الأجانب المقيمين فيها وعلى ممتلكاتهم ونشاطاتهم التجارية أسوة بمواطنيها هو حق معترف به في القانون الدولي بموجب سيادتها على إقليمها وحريتها بتنظيم أمورها الضريبية، مادامت هناك صلة بين المكلف ووعاء الضريبة.

فطالما أن المستثمر الأجنبي يقيم في إقليم الدولة المضيفة ويتملك أموالاً فيها ويمارس نشاطاً تجارياً مربحاً ويستفيد مما تقدمه من خدمات عامة كالأمن والحماية فمن واجبه بالمقابل دفع ضريبة عن كل ذلك.

إلا أن موضوع فرض الضرائب على المستثمر الأجنبي قد يؤدي – إن لم يحسن استعماله – لأن يكون عائقاً أمام انسياب رؤوس الأموال الأجنبية، كما لو كانت هناك مبالغة في نسب الضرائب المفروضة على الأرباح مثلاً، أو اتسم النظام الضريبي بعدم الاستقرار وبالتخبط تشريعي أو بالتطبيق السيئ أو المعقد، مما يؤدي لعدم وضوح حقوق طرفي العلاقة – المستثمر الأجنبي المكلف وموظفي دوائر جباية الضرائب– مما يؤدي لمخاوف حقيقية لدى المستثمرين الأجانب.

إضافة لما تقدم فإن الازدواج الضريبي والتمييز في المعاملة الضريبية بين المشاريع الوطنية والمشاريع الأجنبية يعتبران سببان أساسيان في إعاقة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

أولاً- الازدواج الضريبي

يقصد بالازدواج الضريبي فرض الضريبة ذاتها أكثر من مرة على ذات الشخص المكلف بالنسبة للمال ذاته (المطرح ذاته) وعن ذات المدة الزمنية.

وينطبق ذلك على المستثمر الأجنبي في حال تم فرض ضريبة على أرباح مشروعه – مثلاً – في دولة مكان الاستثمار (المضيفة) ثم تم فرض نفس الضريبة على نفس الأرباح عند قيامه بتحويلها لبلده، مما يشكل ازدواجاً ضريبياً يرهقه نظراً لتراكم الضرائب على ذات الدخل نظراً لتعدد الدول التي تدعي حقها في فرض الضريبة، ما يؤدي بالنتيجة للحد من حركة رؤوس الأموال الأجنبية، ويؤثر سلباً بالتجارة الدولية.

إلا أنه وبالرغم من ذلك فإن حق كلا الدولتين من وجهة النظر القانونية حق مشروع تمارسه بموجب سيادتها وحقها في فرض الضرائب على المشاريع القائمة على أراضيها من جهة وعلى مواطنيها الذين يحققون أرباحاً في الخارج من جهة أخرى[٥٥].

لذلك تسعى الدول الراغبة بتشجيع الاستثمار الأجنبي سواء بتصديره أم باستيراده للدخول في اتفاقيات ثنائية وجماعية تعالج فيها مشكلة الازدواج الضريبي للحد من آثارها السلبية ولتشجيع الاستثمار الأجنبي المتبادل، بحيث يتم تضمين تلك

---

[٥٥]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ١٢٧.

الاتفاقيات نصوصاً تحدد اختصاص كل دولة متعاقدة في فرض الضريبة وقواعد استحقاقها، وتقرر أساليب معينة لمنع الازدواج الضريبي من خلال تحديد الدخول التي تخضع للضريبة وأوجه النشاط التي تفرض عليه في الدولة المصدرة للاستثمار وتلك التي تفرض عليها في الدولة المضيفة، بما يحقق تجنباً إما كلياً أو جزئياً للازدواج الضريبي، ويؤدي بالنتيجة بالمستثمر لمعرفة وضعه الضريبي بوضوح وعدالة ما يشجعه على الإقدام على مشروعه[٥٦].

ومن أبرز تلك الاتفاقيات الجماعية اتفاقية تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب المبرمة فيما بين الدول العربية الأعضاء في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية (CAEU) ،الموقعة في القاهرة عام ١٩٩٧، والتي تنص في معرض منع الازدواج الضريبي على طريقة قانونية تقتضي خصم الضريبة الخارجية المفروضة على رأس المال العائد للمستثمر العربي في دولة ثانية من الضريبة الوطنية المفروضة على ذات المطرح[٥٧].

ثانياً- التمييز الضريبي

إن التمييز في المعاملة الضريبية فيما بين مواطني الدولة والأجانب يعتبر من حيث المبدأ حقاً مشروعاً للدولة[٥٨]، فهي حرة في فرض ضرائب أعلى على الأجانب من تلك المفروضة على المواطنين، أو بفرض ضرائب نوعية تخص الأجانب حصراً.

---

٥٦. د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ٢٣٠.

٥٧. بحسب نص المادة /٢٤/ من الاتفاقية المذكورة المعنونة "طرق تجنب الازدواج الضريبي".

٥٨. د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ١٢٨.

إلا أن ذلك التمييز وإن كان عملاً مشروعاً من الوجهة القانونية إلا أنه يشكل عائقاً أمام حركة الاستثمار الأجنبية في تلك الدولة، لما يشكله ذلك التمييز من عبء مالي إضافي يلقى على حسابات المشروع الاستثماري الأجنبي ما قد يدفع صاحبه لصرف النظر عنه.

لذلك تسعى الدول الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي لعدم ممارسة أي شكل من التمييز في المعاملة الضريبية مع المال الأجنبي، بل على العكس تسعى لتقديم ضمانات قانونية تؤكد للمستثمرين الأجانب عدم تحميلهم أعباء ضريبية تفوق تلك التي تتحملها المشاريع الوطنية.

بحيث تلجأ هنا أيضاً لتضمين المعاهدات التي تبرمها في هذا المجال نصوصاً تلتزم بموجبها بعدم ممارسة التمييز الضريبي تجاه رعايا الدولة المتعاقدة معها.

وبالعودة لاتفاقية تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب المبرمة فيما بين الدول العربية لعام ١٩٩٧ نجدها تنص بشكل صريح في المادة /٢٥/ المعنونة "عدم التمييز في المعاملة" على أن: (لا يجوز إخضاع رعايا أي من الدول المتعاقدة في الدول المتعاقدة الأخرى لأي ضرائب أو لأي التزام يتعلق بهذه الضرائب غير الضرائب أو الالتزامات الضريبية التي يخضع لها أو يجوز في نفس الظروف أن يخضع لها رعايا هذه الدولة الأخرى ولا لأية ضرائب أو التزامات ضريبية اثقل منها عبئا).

الفصل الثاني

ضمانات الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر

Guarantees of Private FDI

تركز هذه الرسالة على الحماية القانونية الموضوعية للاستثمار الأجنبي، أي الضمانات القانونية التي تقدمها الدولة الراغبة بجذب الاستثمار الأجنبي لأراضيها والتي يدرسها المستثمر الأجنبي ملياً قبل إقدامه على الاستثمار بتلك الدولة، فإن هو (أو مستشاروه القانونيون) شعروا بنسبة كافية من الأمان القانوني الذي سيحيط باستثماره أقدم عليه، وإلا سيبحث عن بيئة قانونية أفضل ضامنة لاستثماره وأمواله، من هنا تتبدى أهمية وجود بيئة تشريعية واضحة ومتينة تحمي الاستثمار الأجنبي بطريقة تشجعه على القدوم بأمواله ومشاريعه المفيدة للتنمية، وتحفظ بوقت واحد حقوق الدولة المضيفة وتحافظ على سيادتها على أرضها ومواردها.

وبناءً عليه فلن يتعرض هذا البحث للحماية القانونية الإجرائية المتعلقة بضمانات حل منازعات الاستثمار في حال حدوثها، سواء عن طريق التحكيم التجاري الدولي، أم عن طريق محاكم أو لجان قضائية وطنية خاصة بحل منازعات الاستثمار، كتلك التي أقيمت في مصر تحت اسم المحاكم الاقتصادية[٥٩].

---

[٥٩]. تنص المادة /٦/ من القانون رقم /١٢٠/ لسنة ٢٠٠٨ الخاص بإنشاء المحاكم الاقتصادية بمصر على ما يلي: (فيما عدا المنازعات والدعاوى التي يختص بها مجلس الدولة، تختص الدوائر الابتدائية بالمحاكم

والحماية الموضوعية للاستثمارات الأجنبية تنقسم لجزئين أساسيين أحدهما يتناول الحماية القانونية الوطنية أي التشريعات المقارنة المختلفة المتصلة بموضوع حماية الاستثمار وأبرزها قوانين الاستثمار والشركات والتجارة (المبحث الأول)، والآخر يبحث في الحماية الموضوعية الدولية للاستثمار الأجنبي ويتمحور بدوره في قسمين الأول يتناول معاهدات حماية وتشجيع الاستثمار، الثنائية منها والجماعية، والثاني يتناول التأمين الدولي على الاستثمار الأجنبي بوصفه ضمانة قانونية هامة للمستثمر الأجنبي (المبحث الثاني).

الاقتصادية، دون غيرها، بنظر المنازعات والدعاوى، التي لا تجاوز قيمتها خمسة ملايين جنيه، والتي تنشأ عن تطبيق القوانين: ...٣- قانون ضمانات وحوافز الاستثمار.

وتختص الدوائر الاستئنافية في المحاكم الاقتصادية، دون غيرها، بالنظر ابتداء في كافة المنازعات والدعاوى المنصوص عليها في الفقرة السابقة إذا جاوزت قيمتها خمسة ملايين جنيه أو كانت غير مقدرة القيمة) منوه إليه بمؤلف د. أحمد المراغي، المحاكم الاقتصادية كوسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، ٢٠١٦م، ص٥٣ .

المبحث الأول

الحماية القانونية الوطنية للاستثمار الأجنبي

National Legal Protection of FDI

تعني الحماية القانونية الوطنية للاستثمار الأجنبي مجموع التشريعات في بلد ما (كقوانين حماية وتشجيع الاستثمار، والتجارة، والشركات، وملكية الأجانب...) والمتعلقة بتقديم ضمانات قانونية للمستثمر الأجنبي من مختلف النواحي التي يتطلبها قيام المشروع الاستثماري على أرض تلك الدولة، ابتداءً من حماية ملكية المال الأجنبي الوارد من الخارج من أي نزع تعسفي للملكية أو تأميم بدون تعويض عادل وفوري، وضمان إمكانية تملكه لقطعة الأرض الوطنية التي سيقام عليها المشروع مهما بلغت مساحتها إضافة للمنشآت التي ستبنى عليها استثناءً من القاعدة العامة التي تحد من حرية الأجانب في التملك العقاري في الدول المضيفة، فمجموع ما تقدم هو ما يطلق عليه الضمانات القانونية المتعلقة بحق الملكية (المطلب الأول).

إضافة لذلك توفر التشريعات الهادفة لجذب الاستثمار الأجنبي مجموعة أخرى من الضمانات اللازمة لعمل المشروع التجاري والصناعي تتمثل بتسهيلات مالية تتعلق بمنح المستثمر الأجنبي حرية التصرف بمشروعه أو جزء منه بيعاً أو رهناً أو إيجاراً، كما تنظم إدخال وإخراج رأس المال الأجنبي مع عوائده بمرونة استثناءً من أنظمة الرقابة على القطع الأجنبي وأصولها الصارمة عادةً، وصولاً لضمان استرجاعه لكافة أمواله وحقوقه بنهاية مشروعه والتأكيد على السماح له بإعادة إخراجها مع أرباحها من حيث أتت وبالعملة التي أتت بها، من جهة أخرى تنص قوانين تشجيع الاستثمار عادةً على ناحية هامة بالنسبة للمستثمر الأجنبي تتضمن مزايا ضريبية وفق

جداول زمنية تتيح للمشروع تخفيضات أو إعفاءات على الضرائب طوال فترة التأسيس، كما تتضمن نصوصاً تمنح تسهيلات وإعفاءات جمركية تتيح إمكانية استيراد المواد والآلات والآليات اللازمة لعمل المشروع بمعزل عن تنظيم الاستيراد المعمول به عموماً في الدولة (المطلب الثاني).

المطلب الأول

الضمانات القانونية المتعلقة بحق الملكية

Ownership Legal Guarantees

لعل أكبر خطر يهدد استثمار الشخص الأجنبي ويدفعه للعزوف عنه هو الخطر المتصل بحق ملكية المال الأجنبي القادم للاستثمار، أي ذلك الخطر المتمثل بقيام الدولة المضيفة بمصادرة أملاك المستثمر الأجنبي عن طريق استعمالها إحدى الوسائل القانونية المتاحة لها كالتأميم والمصادرة الإدارية، فجوهر فكرة وجود تشريع خاص بحماية الاستثمار الأجنبي يتمثل أولاً بحماية حق الملكية عن طريق فرض قيود كبيرة على سلطة الإدارة العامة في الدولة تمنعها من المساس بملكية المشروع إلا في حالات استثنائية وبمقابل تعويض عادل وفوري (الفرع الأول).

إضافة لذلك تعنى تشريعات حماية الاستثمار الأجنبي بتنظيم تملك الأجنبي للحقوق العينية العقارية في إقليم الدولة المضيفة، فالقاعدة المتعارف عليها دولياً تمنح الحق للدول بالحد من إمكانية تملك الأجانب للعقارات وتنظيم شروطها بما يحافظ على حقوق مواطنيها وسيادتها على إقليمها، إلا أن ذلك لا يتناسب مع تشجيع الاستثمار الأجنبي الذي لابد له من مساحات معينة من الأراضي تتناسب وموضوع الاستثمار وحاجاته، من هنا برزت الحاجة لنص قانوني يستثني المشاريع الاستثمارية المشملة بأحكامه من حدود الملكية العقارية للأجانب في البلد المضيف (الفرع الثاني).

الفرع الأول
القيود القانونية المفروضة على نزع الملكية
Legal Restrictions on Expropriation

تتعدد صور الأدوات القانونية التي تملكها الدولة بمواجهة ملكية المستثمر الأجنبي لمشروعه في أرضها، وهي- كما تمت الإشارة لها في الفصل السابق – على ثلاثة أشكال مختلفة، الاستملاك والمصادرة والتأميم، تختلف باختلاف الهدف منها وآلية استعمالها كما تقدم بيانه[٦٠]، لذلك تسعى تشريعات الاستثمار للحد من سلطة الإدارة العامة في استعمالها وتضييق نطاقها بحصرها بالنفع العام (أولاً) وإلزامها بالتعويض العادل (ثانياً)، وقد يخلو قانون الاستثمار من أي إشارة لمثل تلك الضمانة على أهميتها مثل حال قانون تشجيع الاستثمارات في لبنان رقم /٣٦٠/ لعام ٢٠٠١م.

أولاً- حظر نزع الملكية

تسود نظريتان في القانون المقارن حول حماية الاستثمار الأجنبي من صور نزع الملكية المختلفة، إحداها تقول بالحظر المطلق لنزع ملكية الاستثمار الأجنبي سواء لجميع أنواع نزع الملكية الثلاثة أم أحدها فقط، والثانية تتطلب بعض الشروط لتطبيق الحظر القانوني على نزع الملكية.

---

٦٠. المطلب الأول من المبحث الثاني من الفصل الأول.

أ – الحظر المطلق:

تمنع بعض تشريعات تشجيع وحماية الاستثمار الإدارة العامة – بنص صريح– من اتخاذ أي من الإجراءات القانونية الماسة بحق ملكية المستثمر الأجنبي على مشروعه أو أحدها بشكل مطلق، من ذلك ما نص عليه قانون ضمانات وحوافز الاستثمار المصري القديم الصادر بالقانون رقم /٨/ لسنة ١٩٧٧[٦١] في مادته رقم /٨/ التي تنص على أن: (لا يجوز تأميم الشركات والمنشآت أو مصادرتها)، فهو بذلك منع الدولة من ممارسة حقها بالتأميم بشكل مطلق، ما دعى بعض الفقه للتشكيك بدستورية مثل هذا النص[٦٢]، إضافة لما يشكله من عائق أمامها في تعديل سياسة التنمية لديها.

كما تنص المادة /٤/ من قانون الاستثمار المصري الجديد رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ على: (ولا يجوز الحجز على أموال المشروعات الاستثمارية أو مصادرتها أو تجميدها إلا بناءً علي أمر قضائي أو حكم نهائي...) فبهذه المادة منع المشرع المصري المصادرة الإدارية بشكل مطلق وحصرها بالقضاء، وحسناً فعل باعتبار أن المصادرة

---

[٦١]. ألغي هذا القانون بالقانون رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ وتم تعديل النظرة القانونية لحماية ملكية المستثمر لتتحول إلى مبدأ الحظر النسبي فيما عدا التأميم الذي بقي حظره مطلقاً، وذلك بموجب المادة /٤/ منه التي تنص على ما يلي: (لا يجوز تأميم المشروعات الاستثمارية. ولا يجوز نزع ملكية أموال المشروعات الاستثمارية إلا للمنفعة العامة، وبمقابل تعويض عادل يدفع مقدماً دون تأخير، وتكون قيمته معادلة للقيمة الإقتصادية العادلة للمال المنزوع ملكيته في اليوم السابق على صدور قرار نزع الملكية، وتكون التعويضات قابلة للتحويل دون قيد...).

[٦٢]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ١٤٩.

الإدارية لا تتضمن تعويضاً للمستثمر وقد تنطوي على تعسف من قبل الإدارة العامة ما يثير مخاوف المستثمرين ويبعدهم عن الاستثمار.

كذلك تنص المادة /٤٢/ من قانون الاستثمار الأردني رقم /٣٠/ لعام ٢٠١٤ على أن: (لا يجوز نزع ملكية أي نشاط اقتصادي أو خضاعه لأي إجراءات تؤدي إلى ذلك إلا إذا تم استملاكه لمقتضيات المصلحة العامة...) فالواضح من هذا النص أن المشرع الأردني منع التأميم والمصادرة منعاً مطلقاً ولم يجز سوى الاستملاك طريقاً أمام الدولة لنزع ملكية المشروع.

يوفر مثل هذا الاتجاه التشريعي الضمان الأقوى والأنسب لمصلحة المستثمر الأجنبي، إلا أنه يغفل نسبياً حق الدولة الأساسي في التأميم بناءً على مصالحها الوطنية، وهو حق ثابت ومعترف به في القانون الدولي طالما أنه يراعي القواعد القانونية والتعويض العادل[٦٣].

ب – الحظر النسبي:

تتجه غالبية قوانين الاستثمار المقارنة لمبدأ الحظر النسبي لنزع ملكية الاستثمار الأجنبي، لما يعتري الحظر المطلق من إشكالات قانونية تؤثر على مرونة حركة الدولة في تغيير خطط تنميتها بما يلائم حاجاتها، ويمكن ملاحظة هذا الاتجاه في الأمثلة التالية، إذ تنص المادة /٣/ من قانون الاستثمار السوري الصادر بالمرسوم

---

[٦٣]. يعزز هذا الاتجاه قرارات دولية متعددة من أهمها قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم /١٨٠٣/ لعام ١٩٦٢ الذي يقر بحق الدولة في تأميم ممتلكات عائدة لأجانب على إقليمها مقابل تعويض ملائم، منوه إليه بمرجع د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ١٤٩.

التشريعي رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ على أن: (تتمتع المشاريع والاستثمارات المرخصة وفق أحكام هذا المرسوم التشريعي بعدم المصادرة أو نزع الملكية أو الحد من التصرف في ملكية الاستثمارات وعائداتها إلا إذا كان لغرض النفع العام ومقابل دفع تعويض فوري وعادل للمستثمر يساوي القيمة الرائجة للمشروع قبل تاريخ نزع الملكية مباشرة بعملة قابلة للتحويل بالنسبة للمال الخارجي)

وما يلاحظ على نص هذه المادة أن المشرع السوري لم يأت على ذكر حظر التأميم صراحةً كضمانة للمستثمر فهل هو متضمَّن بعبارة (نزع الملكية)؟ وهل تشمل أيضاً الاستملاك؟، كما أنه لم يميز بين المصادرة الإدارية والقضائية في الحظر، بل أجمل المصادرة مع نزع الملكية والحد من التصرف دون توضيح للمعنى القانوني المقصود من كل مصطلح، فهل من المعقول أن يقصد المشرع حظر المصادرة القضائية أيضاً؟ يُستبعد ذلك، كما قد يفهم من النص أنه أجاز المصادرة إذا رافقها تعويض، لكن المصادرة بالأساس ينتفي معها التعويض باعتبارها إجراءً عقابياً، لذلك لابد من توضيح المصطلحات القانونية وتفنيدها دفعاً للبس ولكي يحقق النص مبتغاه في تشجيع الاستثمارات الأجنبية.

وتنص المادة /٨/ من قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي السابق رقم /١٠/ لعام ١٩٩٩ على أن: (لا يجوز أن يؤول إلي الدولة أي مشروع أجنبي مرخص به طبقاً لأحكام هذا القانون، إلا مقابل تعويض يساوي قيمته السوقية) يلاحظ أن المشرع الكويتي ترك المجال واسعاً في هذا النص للدولة بأن تتخذ ما شاءت من إجراءات نزع الملكية ولم يحظر أي من الأشكال الثلاثة بشكل مطلق، بل قيد الإدارة العامة بقيد وحيد هو التعويض المساوي للقيمة السوقية للمشروع، حتى أنه لم يشر

إلى وجوب توافر النفع العام في إجراء نزع الملكية المتخذ، ويعد هذا المثال الأقل تشجيعاً للمستثمرين الأجانب لجهة حماية حق ملكيتهم على مشروعاتهم.

ثانياً- الالتزام بأداء تعويض Compensation

بناءً على مبدأ الحظر النسبي لنزع ملكية الاستثمار الأجنبي، كان لابد من تحديد شروط واضحة لابد من توافرها لكي تستطيع الدولة ممارسة حقها بنزع الملكية، وهي النفع العام أي أن يكون الهدف من التأميم أو الاستملاك الذي سيقع في ملك المستثمر الأجنبي هو المصلحة العامة للدولة، كذلك يجب ألا يكون هدفاً تمييزاً يحابي مستثمراً على حساب آخر احتراماً لمبادئ القانون الدولي في المساواة وعدم التمييز وإلا قامت مسؤولية الدولة الدولية[٦٤]، ويبقى الشرط الأهم بالنسبة للمستثمر الأجنبي هو شرط التعويض العادل في حال وقوع ما لا يتمنى، نزع ملكيته.

يعد التزام الدولة بأداء التعويض عند نزع ملكية المشروع التجاري العائد لمستثمر أجنبي ضماناً قانونياً هاماً لهذا الأخير، لكن ماهي الحالات التي تلتزم الدولة بموجبها بالتعويض؟ وماهي شروط هذا التعويض؟

أ – حالات الالتزام بالتعويض

تلتزم الدولة بالتعويض على المستثمر في حال لجوئها لتأميم مشروعه أو استملاك أحد عقاراته، أما بالنسبة للمصادرة فطبيعتها تتعارض مع التعويض أساساً، إذ أنها تعد عقوبة تفرضها الدولة في حق الشركة أو المؤسسة التجارية التي قامت عن

---

[٦٤]. د. هشام علي صادق، مرجع سابق، ص ٥٢.

طريق مديريها بمخالفة القوانين والأنظمة في تلك الدولة مما استدعى معاقبتها سواء بالطريق الإداري أم بالطريق القضائي.

إلا أن بعض الفقه قد أنكر حق الدولة بمصادرة أملاك المستثمر الأجنبي على أرضها دون تعويض، لتعارض ذلك مع مبادئ القانون الدولي بحسب وجهة نظرهم، إلا أن جانباً آخر من الفقه لم ينكر حق الدولة بالمصادرة في حال قيام المستثمر الأجنبي بمخالفة القوانين والنظام العام بما يستوجب مثل تلك المصادرة، بل أنكر فقط المصادرة المبنية على أسباب غير مشروعة أو التحكّمية[٦٥].

إن الحل الأنسب على ما يبدو أخذ موقف وسط من كلا الرأيين السابقين، وذلك من خلال منع المصادرة الإدارية بحق المستثمر الأجنبي قطعياً، والإبقاء على جواز المصادرة القضائية، وذلك لخلق نوع من التوازن بين مصالح الدولة والنظام العام فيها من جهة، و تشجيع المستثمر الأجنبي وضمان حقوقه من أي تعسف من جهة ثانية.

أما بالنسبة للتعويض في حالتي التأميم والاستملاك فهو الضمانة التي تحرص معظم تشريعات تشجيع وحماية الاستثمار على تضمينها في نصوصها، وفق شروط واضحة تضمن حقوق المستثمر وفقاً لما يلي.

---

[٦٥]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ١٥٨.

ب – شروط التعويض

يشترط في التعويض ليكون ضماناً جدياً للمستثمر الذي سيتم نزع ملكية مشروعه للصالح العام ووفقاً لأحكام القانون، أن يكون عادلاً، فمثلاً تنص المادة /٣/ من قانون الاستثمار السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ على أن: (تتمتع المشاريع والاستثمارات المرخصة وفق أحكام هذا المرسوم التشريعي بعدم المصادرة أو نزع الملكية أو الحد من التصرف في ملكية الاستثمارات وعائداتها إلا إذا كان لغرض النفع العام ومقابل دفع تعويض فوري وعادل للمستثمر يساوي القيمة الرائجة للمشروع قبل تاريخ نزع الملكية مباشرة بعملة قابلة للتحويل بالنسبة للمال الخارجي)

كما تنص المادة /٤/ من قانون الاستثمار المصري الجديد رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ على ما يلي: (... ولا يجوز نزع ملكية أموال المشروعات الاستثمارية إلا للمنفعة العامة، وبمقابل تعويض عادل يدفع مقدماً دون تأخير، وتكون قيمته معادلة للقيمة الإقتصادية العادلة للمال المنزوع ملكيته في اليوم السابق على صدور قرار نزع الملكية، وتكون التعويضات قابلة للتحويل دون قيد...)

فكي يكون التعويض عادلاً لابد من توافر شروط ثلاثة فيه، وفق الآتي:

١- أن يكون كافياً (Sufficient)

والتعويض الكافي من وجهة النظر القانونية والفقهية الحديثة هو التعويض المبني على القيمة السوقية الحرة للأموال المنزوعة وقت نزع الملكية، وهو ما قصده

القانون السوري في المادة السابقة بعبارة " القيمة الرائجة للمشروع" ،وكذلك القانون المصري بعبارة "قيمته معادلة للقيمة الإقتصادية العادلة للمال المنزوع ملكيته" ،وفي حال تعذر إمكانية تحديد القيمة السوقية الحرة لتلك الأموال فإن التعويض الكافي – بحسب الفقه – يتم تحديده بموجب المعيار الدولي للعدالة، وهو يساوي القيمة التي يتوقع أن يدفعها مشترٍ محتمل للمشروع بشكل معقول إلى البائع المحتمل أي مالك المشروع[٦٦].

من جهة أخرى لابد أن تتم عملية تقدير قيمة المشروع الاستثماري محل قرار نزع الملكية قبل تاريخ صدور ذلك القرار، "قبل تاريخ نزع الملكية مباشرة" كي لا تتأثر قيمته بذلك الإجراء الإداري فتنخفض نتيجة ما قد يصيبها بسبب الشائعات وعدم استقرار أوضاعه بعد قرار نزع الملكية، وانتقال الإدارة من المستثمر الأجنبي للدولة.

٢- أن يكون حالاً (Immediate)

أي حتى يكون التعويض عادلاً لابد أن يكون سريع الأداء للمستثمر الأجنبي " تعويض فوري" " يدفع مقدماً دون تأخير"، دون مماطلة أو إجراءات طويلة من قبل الدولة، ولا يعني ذلك فورية التعويض عند صدور قرار نزع الملكية أو تلازمه معه، فمن المتعارف عليه دولياً أن عملية تقدير قيمة المشروع تأخذ بعضاً من الوقت لكن المهم أن لا يكون هناك مبالغة مقصودة في تأخير دفع التعويض للمستثمر الأجنبي.

---

[٦٦]. د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ١٦٠.

كما أن العرف الدولي يجيز تقسيط مبلغ التعويض لمدة زمنية مقبولة دون أن تترتب مسؤولية الدولة بنتيجة ذلك، فقد سبق وأن قامت كل من المكسيك وبولندا وسويسرا بتقسيط التعويض الناتج عن عمليات تأميم قامت بها تلك الدول بحق ممتلكات رعايا أجانب بحيث تراوحت مدد أقساط التعويض بين ١٦ و ١٥ و ٣ سنوات[٦٧].

٣- أن يكون فعالاً (Efficient)

كي يكون التعويض عادلاً فلا يكفي أن تكون قيمته المقدرة كافية ويتم أداؤها بسرعة مناسبة، بل لابد أن يكون فعلاً من الناحية الاقتصادية، أي أن يكون حقيقياً وذا تأثير فعلي بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

وحتى يكون التعويض فعالاً فلابد من دفعه نقداً أو على شكل أموال قابلة للتحويل إلى نقد، من جهة، وبعملة قابلة للتحويل الخارجي، من جهة ثانية، وإتاحة عملية تحويل مبلغ التعويض إلى الخارج، من جهة ثالثة.

وهو المبدأ الذي أكدته قوانين حماية الاستثمار المقارنة، فبحسب المثالين السابقين فالقانون السوري أفاد بأن التعويض يجب أن يكون "بعملة قابلة للتحويل بالنسبة للمال الخارجي" ،أما القانون المصري فنص على أن "تكون التعويضات قابلة للتحويل دون قيد".

---

[٦٧]. د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ١٦١.

فالقانون السوري نص على وجوب أن يكون مبلغ التعويض بعملة قابلة للتحويل وأغفل النص على السماح بعملية التحويل إلى الخارج في حالة نزع الملكية، بينما – وعلى العكس – أكد القانون المصري قابلية مبلغ التعويض للتحويل للخارج وأغفل النص على وجوب أن يكون التعويض بعملة قابلة للتحويل.

الفرع الثاني
التسهيلات المتعلقة بتملك الأجانب
Facilities relating to foreign ownership control

ينقسم البحث في التسهيلات القانونية المتعلقة بحق ملكية المستثمر الأجنبي لشقين، أولهما يتعلق بالتنظيم القانوني للملكية العقارية التي يجوز للمستثمر الأجنبي تملكها لزوم قيامه بمشروعه استثناءً من القوانين التي تحد من حرية الأجانب عموماً في تملك العقارات (أولاً)، والثاني سيبحث في الوضع القانوني لملكية المستثمر الأجنبي بنهاية المشروع سواء بالتصرف به أو بانتهاء أجله أو تحقق غايته أو بتصفيته (ثانياً).

أولاً– إزالة الحد القانوني لسقف الملكية العقارية للشخص الأجنبي

تتشابه معظم قوانين تنظيم الملكية العقارية المقارنة بتقييد أو منع الأجانب من تملك الحقوق العينية العقارية في إقليم الدولة وذلك لاعتبارات متعددة سياسية واجتماعية واقتصادية وغيرها، إلا أن رغبة تلك الدول في تشجيع الاستثمارات الأجنبية على أراضيها لدفع عملية التنمية الاقتصادية حدا بها لإقرار تشريعات تخفف

من تلك القيود على الملكية العقارية إذا ماكان الهدف من ورائها بناء مشروع استثماري.

فالقانون السوري يحصر حق الأجنبي في تملك عقار واحد فقط مبني بموجب رخصة نظامية ولا تقل مساحته عن ١٤٠ متر مربع، عندما تكون له أسرة ومقيمين في سورية بصورة مشروعة وفقاً للقانون، وذلك بناءً على ترخيص مسبق من وزير الداخلية[٦٨].

أما فيما يتعلق بالنشاط الصناعي في المدن الصناعية فقد سمح القانون السوري للمستثمر الأجنبي بتملك العقارات اللازمة لإقامة مشروعه أو توسعته داخل المدن الصناعية حتى ولو تجاوزت مساحتها الحدود القانونية المسموح بها، بعد حصوله على ترخيص بموجب قانون تنظيم الصناعة وتشجيعها رقم /٢١/ لعام ١٩٥٨، ولو لم يكن المشروع مشملاً بقانون الاستثمار، وشريطة استخدامها حصراً لأغراض المشروع الاستثماري الصناعي، وذلك بناءً على أحكام المادة /١/ من القانون رقم /٣٢/ لعام ٢٠٠٧.

في حين تنص المادة /٢/ من قانون الاستثمار السوري رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ على:

(أ. يسمح للمستثمر بتملك واستئجار الأراضي والعقارات اللازمة لإقامة المشاريع الاستثمارية أو توسيعها ولو تجاوزت المساحة سقف الملكية المحدد في القوانين

---

٦٨. بحسب المادة /١/ من القانون رقم /١١/ لعام ٢٠١١ الناظم لأحكام تملك الأشخاص غير السوريين للحقوق العينية العقارية في سورية.

والأنظمة النافذة، شريطة استخدامها حصرًا لأغراض المشروع.
ب.عند إلغاء المشروع أو تصفيته بشكل نهائي يترتب على المستثمر:
• التخلي للغير من المواطنين العرب السوريين وفقًا للقوانين والأنظمة النافذة عن ملكيته الزائدة عن السقف المحدد قانونًا.
• كما يترتب على المستثمر غير السوري التخلي عن ملكية الأراضي العائدة للمشروع والأبنية المشادة عليها، وفي حال كان التخلي من مستثمر سوري أو أجنبي ولصالح شخص غير سوري لإقامة مشروع استثماري الحصول على موافقة مسبقة من مجلس الإدارة، وتحدد فترة أقصاها سنتان لتنفيذ عملية التخلي المذكورة.)

فقانون الاستثمار السوري فتح سقف تملك المستثمر الأجنبي للعقارات اللازمة لمشروعه دون تقيد بأي مساحة خلافاً للأصل، إلا أنه اشترط لذلك أن تكون تلك العقارات مخصصة لخدمة أغراض المشروع حصراً، كما اشترط من جهة أخرى على المستثمر الأجنبي التخلي عن ملكية الأراضي العائدة للمشروع وما بني عليها من بناء خلال مدة سنتين من تاريخ تصفية مشروعه أو إلغائه، ولا شك أن المقصود هنا بعبارة "التخلي" هو التصرف فيها بيعاً بعوض، وليس التخلي المجاني كما قد تفسر، وحبذا لو يتم استبدالها بعبارة أدق قانوناً دفعاً لأي لبس.

بينما نص قانون الاستثمار المصري على تنظيم خاص لتملك المستثمرين الأجانب للعقارات اللازمة لمشاريعهم، فقد أتاح لهيئة الاستثمار تملك بعض العقارات العائدة للدولة المتاحة للاستثمار بموجب الخطة الاستثمارية بحيث تقوم هي بدورها بتأجيرها للمستثمرين وفق نظام قانوني أطلق عليه "الترخيص بالانتفاع"، كما أتاح القانون المصري للمستثمرين إمكانية الحصول على العقارات اللازمة لمشاريعهم بغض

النظر عن نسبة مشاركتهم برأس مال، وفق أربعة أنظمة قانونية هي التملك، الإيجار، الإيجار المنتهي بالتملك، والترخيص بالانتفاع.

وجاء بنص قانوني ملفت أتاح للجهات الحكومية صاحبة الأراضي المعدة للاستثمار بأن تشترك في المشروع الاستثماري بتقديمها لتلك العقارات كحصة عينية في المشروع[٦٩] .

كما أتاح لفئة خاصة من المستثمرين الذين تتوافر فيهم شروط فنية ومالية خاصة بأن يحصلوا مجاناً على عقارات الدولة الخاصة، وذلك لأهداف التنمية حصراً وطبقاً للخريطة الاستثمارية للدولة، وذلك بموجب إحدى صور التصرف الأربعة السابق ذكرها[٧٠].

واشترط في الحالات التي يطلب فيها المستثمر أن يتملك العقارات بموجب عقد بيع فيما بينه وبين الجهة صاحبة العقار، أن تتوفر فيه الشروط الفنية والمالية التى تحددها الهيئة بالتنسيق مع الجهة الإدارية صاحبة الولاية (المالك)، بحيث لا تنتقل ملكية العقارات إلى المستثمر فى هذه الحالة إلا بعد سداد كامل الثمن، وبدء الإنتاج الفعلي للمشروعات ذات الطبيعة الإنتاجية، أو الانتهاء من تنفيذ المشروعات العقارية أو السياحية، أو بدء مزاولة النشاط لغير ذلك، بحيث اشترطت تضمين العقد المبرم بينه وبين تلك الجهة نصا بذلك[٧١].

---

٦٩. بحسب نص المادة /٥٨/ من قانون الاستثمار المصري ٧٢ لعام ٢٠١٧.

٧٠. بحسب نص المادة /٦٠/ من القانون السابق.

٧١. بحسب نص المادة /٦٢/ من القانون السابق.

ثانياً- الوضع القانوني لملكية المستثمر الأجنبي بنهاية المشروع- حرية المستثمر بالتصرف بمشروعه

تنص معظم قوانين الاستثمار المقارنة على السماح للمستثمر بإعادة إخراج رأس ماله الأساسي لأي سبب كان، فسواء انتهى المشروع ببلوغ هدفه أو أجله إن كان ذو طبيعة وقتية، أو قرر مالكه التصرف به وبيعه للغير، أو تعذر إتمامه لسبب ما فتمت تصفيته.

قد يتيح قانون الاستثمار للمستثمر غير الوطني كامل الحرية بإعادة تحويل ما جاء به من رأس مال لمشروعه دون قيد أو شرط، سعياً منه لأقصى درجات جذب المال الخارجي، ونجد مثالاً عن ذلك في قانون الاستثمار الأردني رقم /٣٠/ لعام ٢٠١٤ في الفقرة /ب/ من مادته رقم /٤١/ التي تنص على: (ب- يحق للمستثمر غير الأردني ما يلي: ١- إخراج كل أو بعض رأس المال الأجنبي بعملة قابلة للتحويل وفقاً للتشريعات النافذة....)، وكذلك في قانون الاستثمار اليمني القديم رقم /٢٢/ لعام ١٩٩١ الذي ينص في المادةرقم /١٨/ منه على أن: (يحق للمستثمر الأجنبي تحويل أمواله بالنقد الأجنبي من الخارج لليمن بقصد استثمارها هناك، فإن عدل عن هذا القصد فإنه يتمتع بحرية كاملة في إعادة تحويل أمواله إلى الخارج بالعملة ذاتها التي وردت بها أو بأي عملة أخرى قابلة للتحويل)

إلا أن لهذه الحرية – على فائدتها في جذب الاستثمار – مخاطر قد تطال الاقتصاد الوطني الذي قد يتعرض لهزات نتيجة خروج كتل ضخمة من رؤوس الأموال

الأجنبية التي من الممكن أن تخرج منه بوقت غير ملائم، دون ضوابط قانونية معينة تحميه.

لذلك قد يكون من الأجدى أن يتم وضع بعض الضوابط القانونية التي تحمي الاقتصاد الوطني مع الإبقاء على حرية المستثمر الأجنبي في إعادة إخراج رأس ماله الذي قدم به في حال عدوله عن مشروعه، وذلك ما نهجه قانون الاستثمار السوري رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ ، إذ تنص المادة /٥/ منه في هذا الخصوص على أن:

(أ. يحق للمستثمر إعادة تحويل حصيلة التصرف بحصته من المشروع وبعملة قابلة للتحويل إلى الخارج بعد تسديد المستثمر للضرائب المترتبة على عملية التصرف.

ج. يحق للمستثمر إعادة تحويل المال الخارجي إلى الخارج بعد انقضاء ستة أشهر من تاريخ وروده إذا حالت دون استثماره صعوبات أو ظروف خارجة عن إرادة المستثمر يعود تقديرها إلى مجلس الإدارة، والذي يحق له في حالات خاصة الموافقة على تحويل المال الخارجي إلى الخارج دون التقيد بالمدة المذكورة.)

إن عبارة "حصيلة التصرف بحصته من المشروع" تعني أن القانون السوري أتاح للمستثمر الأجنبي أن يقوم بإخراج المال الذي جاء به ليستثمره في سورية مضافاً إليه الفرق في قيمة المشروع عند بيعه، وذلك في حال ما إذا كان مقابل بيع المشروع أو ناتج تصفيته يزيد عن رأس المال الذي بدأ به، على عكس ما كان ينص عليه قانون الاستثمار السابق رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ الذي حصر حق المستثمر الأجنبي في إعادة تحويل قيمة حصته الصافية من المشروع بنقد أجنبي إلى الخارج على أساس القيمة الفعلية للمشروع على أن لا تتجاوز قيمة رأس المال المدخل ابتداءً من قبله

بالنقد الأجنبي[٧٢]، وهذه ضمانة إضافية هامة أتى بها قانون الاستثمار السوري لها فعالية في تشجيع المستثمرين الأجانب.

هذا ويلاحظ على الفقرة /ب/ من المادة /٥/ السابقة أنها استلزمت شرطين ليتمكن المستثمر الأجنبي صاحب المشروع المتعثر من إعادة إخراج رأس ماله من سورية، أولهما مضي ستة أشهر من تاريخ وروده لسورية، وثانيهما موافقة مجلس إدارة هيئة الاستثمار السورية، على أن يكون للأخير الحق باستثناء بعض المشاريع المتعثرة من شرط المدة.

بالمقابل ينص قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ في المادة /٦/ منه ما يلي على حكم مشابه لنص المادة /٥/ السابق، كما يلي:

(للمستثمر الحق فى .....

وتصفية المشروع وتحويل ناتج هذه التصفية كله أو بعضه إلى الخارج وذلك دون الإخلال بحقوق الغير

وتسمح الدولة بإتاحة جميع عمليات التحويل النقدي المتصل بالاستثمار الاجنبي بحرية وبدون إبطاء إلي أراضيها وخارجها، بعملة قابلة للتحويل الحر، كما تسمح الدولة بتحويل العملة المحلية إلي عملة قابلة للاستخدام بحرية دون تأخير.)

---

[٧٢]. بحسب المادة /٢٤/ من قانون الاستثمار السوري رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ الملغى.

ما يلاحظ على نص القانون المصري أنه استعمل عبارة "دون الإخلال بحقوق الغير" بدلاً من عبارة "بعد تسديد المستثمر للضرائب المترتبة على عملية التصرف" التي أوردها القانون السوري، فالأولى أشمل وأعم من مجرد موضوع تسديد ضريبة التصرف (البيع مثلاً) الذي قام به المستثمر بمشروعه، فالقانون المصري اشترط إذاً لإمكانية تحويل المبلغ الناتج عن عملية التصرف براءة ذمة المستثمر الأجنبي عموماً من أي حق أو مطلب لأي جهة ولم يحصرها بالضريبة، وحسناً فعل.

في حين أضاف قانون الاستثمار الأجنبي الإماراتي رقم /١٩/ لعام ٢٠١٨ في مادته رقم /٨/ حالة جديدة لقائمة الأموال المضمون حرية تحويلها للخارج وهي تلك الناتجة عن تسوية المنازعات المرتبطة بالمشروع الاستثماري الأجنبي، حيث تنص على:

(٢..... لشركة الاستثمار الأجنبي إجراء التحويلات المالية خارج الدولة لعوائد مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر بما في ذلك:

.....ب- حصيلة تصفية الاستثمار أو بيع كل أو جزء من مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر

ج- الأموال المتحصلة عن تسوية المنازعات المرتبطة بمشروع الاستثمار الأجنبي المباشر.)

وهي ضمانة إضافية هامة يجدر الأخذ بها في قانون الاستثمار كضمانة قانونية إضافية تشجع المستثمرين الأجانب، لكن ما يلاحظ على قانون الاستثمار الأجنبي الإماراتي أنه حصر حق المستثمرين الأجانب في الاستثمار عن طريق شركة حصراً، فلم يتح للمؤسسات الفردية الاستفادة من ميزات قانون الاستثمار الأجنبي في الإمارات[٧٣].

[٧٣]. حيث تنص المادة /١/ من القانون المذكور حين عرفت "مشروع الاستثمار" بأنه: (أي نشاط اقتصادي يتخذ أحد الأشكال القانونية للشركات الواردة بقانون الشركات، ويتم من خلاله الاستثمار المباشر لرأس المال الأجنبي وفق لأحكام هذا المرسوم بقانون)

المطلب الثاني

المحفزات القانونية التجارية

Legal Commercial Catalysts

هي الضمانات والتسهيلات القانونية المقدمة للاستثمار الأجنبي والتي تعمل على تسهيل الحركة التجارية والصناعية للمشروع بحيث تضفي مرونة لمختلف حاجاته سواء لجهة تسهيل دخول وإقامة العمالة الأجنبية الخبيرة الضرورية لعمله، أم لجهة الضمانات والتسهيلات المالية المرتبطة بحركة النقد الأجنبي الداخل والخارج من الدولة المضيفة واللازم لبناء رأسمال المشروع بدايةً ومن ثم تحويل عوائده بعد البدء بتشغيله (الفرع الأول).

إضافةً للتخفيضات والإعفاءات الضريبية التي تتيح للمشروع فترة زمنية معينة لازمة لبناء المشروع واستكمال مراحل تنفيذه وصولاً به لنقطة الانطلاق والإنتاج، والمزايا الجمركية التي يستلزمها توريد الآلات أو البضائع أو المعدات والآليات اللازمة لعمل المشروع استثناءً من قوانين تنظيم الاستيراد السائدة (الفرع الثاني).

إضافةً لذلك استحدثت قوانين حماية وتشجيع الاستثمار المقارنة ضمانة خاصة تهم المستثمر في ظل واقع من التنافس التجاري الكبير في السوق الناتج عن سهولة انسياب الاستثمارات ورؤوس الأموال الدولية، ألا وهي ضمان سرية المعلومات والبيانات المتعلقة بالمشروع المطروح للاستثمار، سواء تلك الفنية أو المالية، فقانون

الاستثمار السوري النافذ ينص في المادة /١٥/ منه على: (تفاصيل البيانات والمعلومات الخاصة التي يقدمها المستثمرون بشأن مشاريعهم غير قابلة للنشر أو التداول)

بينما ينص قانون تشجيع الاستثمار المباشر فى دولة الكويت رقم /١١٦/ لعام ٢٠١٣ على هذه الضمانة بشكل أكثر تفصيلاً وتحديداً وعززها بعقوبة جزائية في حال مخالفة أحكامها إمعاناً في حماية وتشجيع المبادرات الاستثمارية، حيث تنص المادة /٢٣/ منه على: (يتمتع المستثمر بمقتضى أحكام هذا القانون بمبادئ سرية المعلومات الفنية والاقتصادية والمالية الخاصة باستثماره وحفظ المبادرات وذلك طبقاً لأحكام القوانين واللوائح المعمول بها في البلاد. ومع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد ينص عليها قانون آخر، يعاقب بالحبس مدة لا تزيد على سنة وبغرامة لا تقل عن ألف دينار ولا تزيد على عشرة آلاف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من أفشى أو استفاد من أي معلومة تكون قد وصلت إلى علمه بسبب أعمال وظيفته أو بسبب مشاركته بأي عمل من أعمال الهيئة أو أي من أجهزتها، تتعلق بالمبادرات الاستثمارية أو بالجوانب الفنية والاقتصادية أو المالية لاستثمار يخضع لأحكام هذا القانون، وذلك فيما عدا الأحوال التي يصرح فيها القانون بذلك، أو تنفيذاً لحكم أو أمر من جهة قضائية)

في حين لم ينص قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ بشكل واضح على ضمانة مشابهة.

الفرع الأول
المحفزات العمالية والمالية المقدمة للاستثمار الأجنبي
Labor and Financial Catalysts

لا يخفى الارتباط الوثيق بين موضوع التنظيم القانوني للعمالة الأجنبية وبين تشجيع المستثمر الأجنبي وتحفيزه، فمن الطبيعي أن العدد الأكبر من الموظفين الإداريين والخبراء والفنيين الذين سيشرفون على المشروع الاستثماري ويديرونه في الدولة المضيفة سيكونون ممن يعرفهم ويثق بهم المستثمر الأجنبي وعلى الغالب سيكونون أجانب كذلك، لذلك سيكون من الأهمية بمكان له أن يتأكد من إمكانية قدومهم وعملهم في مشروعه لدى الدولة المضيفة وأن جميع حقوقهم المالية ستكون مصانة ومتاحة للتحويل لبلدانهم الأصلية (أولاً)، كذلك تسعى الدول الراغبة بتشجيع الاستثمار الأجنبي لديها لتقديم ضمانات مالية أساسية تهم المستثمر تتمثل بشكل أساسي بالسماح له بحرية تحويل الأرباح التي سيحققها مشروعه للخارج وبنقد أجنبي (ثانياً).

أولاً- تسهيل دخول العمالة الأجنبية وضمان حقوقها المالية

تتناول معظم قوانين الاستثمار المقارنة موضوع العمالة الأجنبية اللازمة للمشروع الاستثماري الأجنبي بحيث تقدم للمستثمر تسهيلات وضمانات قانونية تشجعه على الإقدام على مشروعه وفق شقين، الأول يعنى بتسهيل إجراءات استقدام الخبراء والعمال الأجانب للمشروع، والثاني يعنى بضمان حقوق هؤلاء.

أ- تسهيل دخول العمالة الأجنبية:

يحظى موضوع إمكانية دخول العمال والخبراء الأجانب لإقليم الدولة المزمع الاستثمار فيها وإقامتهم، باهتمام كبير للمستثمرين الأجانب الذين يحرصون على أن يشرف على مشاريعهم من بداية إنشائها وبنائها وصولاً لمرحلة التشغيل خبراء وعمال معروفون وموثوقون من قبلهم، قد يكونون عاملين لديهم أصلاً في بلد جنسية المستثمر الأجنبي، أو متعاقدين معهم كالمقاولين والمهندسين والخبراء الفنيين، لذلك كان لابد من التعرض لهذا الموضوع في معرض الحديث عن الحماية القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ما يقابل تلك الرغبة من طرف المستثمر رغبة متناقضة من قبل الدولة المستقبلة للاستثمار تتمثل في سعيها لتشغيل اليد العاملة والخبيرة الوطنية ما يسهم بتقليص نسب البطالة ودفع الاقتصاد الوطني بالنتيجة، لذلك لابد لقانون الاستثمار وقانون العمل من خلق نوع التوازن بين مصالح طرفي العلاقة بما يبقي على البيئة الجاذبة للاستثمار ويحمي العمالة الوطنية من المنافسة الخارجية.

تنص المادة /٤/ من قانون الاستثمار السوري الحالي على ما يلي:

(أ. يحصل المستثمر غير السوري على تراخيص عمل وإقامة له ولعائلته طول مدة تنفيذ وتشغيل المشروع.

ب. للمستثمر الحصول على تراخيص عمل وإقامة للعمال غير السوريين العاملين في المشروع وفق القوانين والأنظمة النافذة.)

فالفقرة /ب/ من المادة المذكورة تتيح للمستثمر المشمل مشروعه بهذا القانون الحصول على تراخيص عمل وإقامة للعمالة الأجنبية التي يريد استقدامها، إلا أنها لا تضفي كثيراً من الضمان القانوني من هذه الناحية إذ أنها تعطف على " القوانين والأنظمة النافذة"، وبالرجوع لهذه القوانين والأنظمة نجد قانون العمل السوري رقم /١٧/ لعام ٢٠١٠ ينص في باب "تنظيم عمل غير العرب السوريين" في المادة /٢٧/ على ما يلي:

(ب- لا يجوز لأي شخص من غير العرب السوريين أن يعمل في الجمهورية العربية السورية إلا بعد الحصول على ترخيص بالعمل من الوزير أو من يفوضه بذلك.)

فقانون العمل فوض الوزير بصلاحية منح تراخيص العمل للأجانب بسورية، وله أن يعفي أي صاحب عمل من شرط الحصول على تراخيص عمل[٧٤]، وبالعودة للقرارات الصادرة عن وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل لكي تمنح ترخيص العمل للأجنبي في سورية نجد لائحة طويلة ومرهقة من الإجراءات والطلبات والتوصيات والتعهدات التي يتطلبها الحصول على ذلك الإذن، فعلى سبيل المثال تشترط الوزارة تقديم بيان من غرفة التجارة أو الصناعة تؤكد فيه تلك الأخيرة ضرورة وجود العامل الأجنبي لصاحب العمل (المستثمر) وافتقاد سوق العمل الوطني لمثل خبراته!

حيث ينص القرار الصادر عن وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل في هذا الخصوص رقم /٨٨٨/ لعام ٢٠١٦ في مادته الرابعة على:

---

٧٤. بحسب نص المادة /٢٨/ من قانون العمل السوري رقم /١٧/ لعام ٢٠١٠.

(أ- يجب ألا تزيد نسبة العمال من غير العرب السوريين الذين يستخدمهم صاحب العمل عن ١٠% من مجموع عماله، وألا يزيد مجموع أجورهم وتعويضاتهم عن نسبة ٣٠% من مجموع أجور عماله.

ب- يجب ألا تزيد نسبة العمال من غير العرب السوريين الذين يتم التعاقد معهم في المصارف وشركات التأمين وشركات الأموال والوساطة "الخاصة" عن ٩% من مجموع العاملين وذلك خلال السنتين الأولى والثانية بدءاً من تاريخ مباشرة العمل الفعلي للمصرف أو الشركة، وتنخفض تدريجياً لتستقر عند ٣% من مجموع العاملين بعد مضي خمس سنوات وفقاً للآتي:

- ٧% بنهاية السنة الثالثة من مرحلة التأسيس
- ٥% بنهاية السنة الرابعة من مرحلة التأسيس
- ٣% بنهاية السنة الخامسة من مرحلة التأسيس

ج- يجوز للوزير أن يرفع هذه النسب في حالة عدم توافر كفاءات فنية ومؤهلات علمية مناسبة من العمالة المحلية.)

بينما نجد بالمقارنة مع قانون الاستثمار المصري النافذ رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ أنه وضح شروط استقدام العمالة الأجنبية اللازمة للمشروع ونظمها بصورة أفضل ونص على الضمانات القانونية المتعلقة بهذه الناحية في متنه بحيث اعتبره حقاً للمستثمر، كما أنه قدم إمكانية الاستثناء من شرط النسبة للمشاريع ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، وحسناً فعل في كل ذلك.

حيث تنص المادة /٨/ منه على أن: (للمشروع الاستثماري الحق فى استخدام عاملين أجانب فى حدود نسبة ١٠% من إجمالى عدد العاملين بالمشروع، وتجوز زيادة هذه النسبة إلى مالا يزيد على ٢٠% من إجمالى عدد العاملين بالمشروعات، وذلك فى حالة عدم إمكانية استخدام عمالة وطنية تملك المؤهلات اللازمة، وذلك وفقا للضوابط والقواعد التى تبينها اللائحة التنفيذية لهذا القانون. ويجوز فى بعض المشروعات الاستراتيجية ذات الأهمية الخاصة التى يصدر بتحديدها قرار من المجلس الاعلى الاستثناء من النسب المشار إليها بشرط مراعاة تدريب العمالة الوطنية .

وللعاملين الأجانب فى المشروع الاستثماري الحق فى تحويل مستحقاتهم المالية كلها أو بعضها إلى الخارج.)

وتنص المادة /١٣/ من قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي القديم رقم /١٠/ لعام ١٩٩٩ على ما يلي: (على المستثمر الأجنبي : ١ .إعطاء الأولوية للعمالة الوطنية في حالة توافرها، والعمل عند تدريبها وإكسابها المهارات اللازمة) وذلك حماية لليد العاملة الوطنية، بينما يخلو من نص يسهل إجراءات دخول العمالة الأجنبية.

يشار أخيراً إلى أنه لابد من النظر لموضوع العمالة الأجنبية القادمة مع المشروع الاستثماري الأجنبي من زاويتين، إذ لا داعي للمبالغة بحماية العمالة الوطنية على مستوى الخبراء الفنيين، إذ أن السوق بطبيعته سيميل لتفضيل الخبير الوطني على الأجنبي في حال توفره نظراً للفرق الكبير بين أجر الأول والثاني، إضافةً لما يتطلبه الخبير الأجنبي من مصاريف إضافية من نقل وإيجار مسكن ورسوم إقامة ورسوم تراخيص العمل وتكاليف الحصول عليها والتي سيتكلفها المستثمر الأجنبي، كما أن

وجود مثل هؤلاء الخبراء مفيد في عملية نقل الخبرات والتكنولوجيا للدولة المضيفة التي قد تفتقر لمثل هذه الخبرات فلابد من تسهيل دخولها وإقامتها.

بينما يجدر الإبقاء على الحماية القانونية لليد العاملة العادية لإمكانية توفير منافس لها بأجور أدنى، كالعمالة الوافدة من جنوب شرق آسيا مثلاً، وذلك تجنباً لارتفاع نسب البطالة، ويكون ذلك من خلال الاشتراط على المستثمر بتدريب يد عاملة سورية من قبل الأجنبية المستقدمة، واستبدالها بها بنهاية المطاف.

ب- السماح بتحويل رواتب وأجور وتعويضات العمالة الأجنبية:

تتبنى معظم قوانين الاستثمار المقارنة نصاً يتيح حرية تحويل أجور العمال الأجانب المستقدمين للعمل ضمن المشروع إضافةً للتعويضات التي قد يتلقونها، إلا أنها تختلف من حيث مدى تلك الحرية وحجمها، إذ ينص قانون الاستثمار السوري في الفقرة /د/ من المادة /٥/ منه على:

(يسمح للخبراء والعمال والفنيين من رعايا الدول العربية والأجنبية العاملين في أحد المشاريع الموافق عليها بتحويل ٥٠ % من صافي أجورهم ومرتباتهم ومكافآتهم و١٠٠% من تعويضات نهاية الخدمة إلى الخارج بعملة قابلة للتحويل شريطة تسديد الضرائب المترتبة على هذه الأجور والمرتبات والمكافآت.)

يلاحظ أن المشرع السوري منع تحويل العمال والخبراء الأجانب لأكثر من نصف صافي أجورهم لبلدانهم، وسمح لهم بتحويل كامل تعويض نهاية الخدمة، ربما رغبةً منه في دفعهم لصرف النصف الآخر في السوق المحلية ما قد يفيد الاقتصاد الوطني، إلا أنه نص صراحةً على جواز تحويلها بعملة أجنبية.

ولعل من الأفضل إطلاق كامل حرية العمالة الأجنبية في تحويل أجورها للخارج من أجل المزيد من التشجيع للاستثمار الأجنبي، ولضعف تأثير مثل هكذا شرط على الاقتصاد الوطني، فضلاً عن البعد الإنساني للموضوع.

بالمقابل نرى مذهباً آخر تبناه المشرع المصري في قانون الاستثمار إذ ينص في المادة /٨/ منه على أن:

(.....وللعاملين الأجانب فى المشروع الاستثماري الحق فى تحويل مستحقاتهم المالية كلها أو بعضها إلى الخارج)

فهو ترك للعامل أو الخبير الأجنبي كامل الحرية في تحويل ما شاء من راتبه وتعويضاته مهما كانت صفتها (مستحقاتهم المالية) إلى الخارج، إلا أنه أغفل الإشارة إلى جواز أن يكون هذا التحويل بعملة صعبة!

وعلى نفس النهج سار قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي السابق رقم /١٠/ لعام ١٩٩٩[٧٥] في المادة /١١/ التي تنص على: (... كما يكون للعاملين غير الكويتيين في المشروع والمتعاملين معه من خارج الكويت تحويل مدخراتهم ومستحقاتهم للخارج)

لكن ما يلاحظ من هذه المادة أن المشرع الكويتي شمل مع العمال الأجانب المتواجدين في المشروع في الكويت جميع الأجانب ممن يتعاملون مع المشروع من خارج

---

[٧٥]. الملغى بقانون تشجيع الاستثمار المباشر فى دولة الكويت رقم ١١٦ لسنة ٢٠١٣، والذي ألغى بدوره عبارة " والمتعاملين معه من خارج الكويت" بموجب المادة رقم /٢٢/ منه.

الكويت، وحسناً فعل بذلك إذ أن هناك عدداً من الخدمات التي من الممكن تقديمها للمشروع من الخارج دون حاجة لوجود مادي للعامل أو الخبير الأجنبي مثل خدمات خبراء التكنولوجيا والدراسات الهندسية وغيرها.

ثانياً- حرية تحويل أرباح المشروع للخارج بنقد أجنبي

تمثل الضمانة الممنوحة للمستثمر الأجنبي المتعلقة بحرية تحويل أرباح مشروعه للخارج ميزة أساسية تعتبر ركناً جوهرياً في النظام القانوني لتشجيع الاستثمار الأجنبي، لولاه لما أقدم على استثماره في تلك الدولة، إذ أنه قادم ليصنع الربح أولاً وأخيراً فإذا تعذر عليه إخراج ربحه لبلده الأصلي فلن يقدم على الاستثمار.

وإضافةً لضمان حرية تحويل أموال المستثمر الأجنبي يوجد ضمان موازي بدونه قد يفقد الأول الفائدة منه أو يقلصها، فما يهم المستثمر الأجنبي إلى جانب ضمان حريته بتحويل أمواله هو أن يتم تحويلها بعملة أجنبية يستطيع الاستفادة منها في الخارج كالدولار الأمريكي أو اليورو، فعندما يستثمر مثلاً في إنشاء معمل ما برأس مال ضخم قد يكون عدة مئات من ملايين الدولارات الأمريكية، فهو حتماً يتوقع أن يحول الأرباح التي سيدرها عليه بعد البدء بالتشغيل بنفس تلك العملة، وكذلك الأمر عن حصيلة بيعه إياه مثلاً، وألا يخضع لقوانين تنظيم القطع الأجنبي التي تحد من تلك الإمكانية إن لم تلغيها ببعض الظروف.

وينص قانون الاستثمار السوري في هذا الخصوص في المادة /٥/ على:

(ب. يحق للمستثمر سنويًا تحويل الأرباح والفوائد التي يحققها المال الخارجي المستثمر وفقًا لأحكام هذا المرسوم التشريعي إلى الخارج وبعملة قابلة للتحويل بعد تسديد الضرائب المترتبة على هذه الأرباح والفوائد.
هـ. يتم التحويل عن طريق المصارف المرخصة أصولاً.)

فالقانون السوري ربط حق المستثمر الأجنبي بتحويل أرباحه للخارج بشرط إبراز ما يثبت تسديده للضرائب المتوجبة على هذه الأرباح أصولاً، وحسناً فعل بذلك لما في ذلك من ربط بين تشجيع الاستثمار الأجنبي والحفاظ على حقوق الدولة المالية، كما اشترط أن يتم التحويل عن طريق مصرف وطني مرخص بشكل أصولي وذلك من أجل الإبقاء على مراقبة التدفقات النقدية الداخلة والخارجة حفاظاً على المصالح الاقتصادية للدولة.

بينما ينص قانون الاستثمار المصري لعام ٢٠١٧ على ضمان حرية تحويل أموال المستثمر الأجنبي بشكل أكثر وضوحاً وحزماً من مثيله السوري، حيث تنص المادة /٦/ منه ما يلي:

(للمستثمر الحق فى إنشاء وإقامة المشروع الاستثماري وتوسيعه، وتمويله من الخارج دون قيود وبالعملة الأجنبية، كما يكون من حقه تملكه وإدارته واستخدامه والتصرف فيه وجنى أرباحه وتحويلها إلى الخارج.....
وتسمح الدولة بإتاحة جميع عمليات التحويل النقدي المتصل بالاستثمار الاجنبي

بحرية وبدون إبطاء إلي أراضيها وخارجها، بعملة قابلة للتحويل الحر، كما تسمح الدولة بتحويل العملة المحلية إلي عملة قابلة للاستخدام بحرية دون تأخير.)

وتجدر الإشارة لوجود نص عام في سورية يتيح لكل شريك أو مساهم أجنبي في أي شركة كانت من أي نوع قانوني، ولو لم تكن مشملة بقانون الاستثمار، في أن يحول أمواله بشقيها –رأس المال والأرباح– للخارج والناتجة عن أعمال تلك الشركة حصراً، حيث تنص الفقرة /٣/ من المادة /٢٢٣/ من قانون الشركات السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٢٩/ لعام ٢٠١١ على أن:

(٣. يسمح للشركات أياً كان نوعها بتحويل استحقاقات الشركاء والمساهمين غير السوريين فيها إلى الخارج والناجمة عن حصيلة أعمال الشركة أو تصفيتها استنادا إلى حساباتها وميزانيتها الختامية المصدقة أصولا وذلك بموجب تعليمات تصدر عن الجهات المختصة)

ومثل هكذا نص يدعم البيئة الجاذبة للاستثمار في سورية بشكل إيجابي حتى لو لم يكن نشاط الشركة أو مشروعها مشملاً بأحكام قانون الاستثمار.

الفرع الثاني
المزايا الضريبية والجمركية المقدمة للاستثمار الأجنبي
Tax and Custom benefits

تدرك الدول الراغبة بجذب الاستثمار الأجنبي إليها لدفع عملية التنمية فيها أن أهم ما قد يجذب المستثمر الأجنبي في بيئة استثمارية ما هو الربح الأعلى، وأحد أهم الأدوات التي توصل لهذه النتيجة هي السياسة الضريبية المرنة التي تحوي عدداً من الإعفاءات والمزايا التفضيلية، إلا أن العوائد الضريبية تعد – في نفس الوقت– أحد أهم الموارد المالية للدولة والتي لا غنى لها عنها، لذلك لابد لقانون الاستثمار من خلق توازن يؤمن مصالح كلا الطرفين دون إضرار بأحدهما على حساب الآخر، كذلك لابد له من التمييز في المعاملة الضريبية بين المشاريع بحسب أهميتها للاقتصاد الوطني (أولاً).

من جهة أخرى يتطلب قيام مشاريع تجارية وصناعية ضخمة عموماً توريدات كبيرة من الخارج قد تشمل على سبيل المثال آلات المصانع وخطوط الإنتاج والمواد الأولية ومحطات توليد الطاقة والآليات المستخدمة في النقل والرفع وغيرها من مستلزمات أساسية لعمل المشروع، إلا أن مثل تلك المواد قد تكون مشمولة بحظر الاستيراد، أو مسموحة ولكن برسوم جمركية مرتفعة قد تخل بحسابات كلف المشروع ما يبعد المستثمر الأجنبي من الإقدام على مشروعه، لذلك تسعى قوانين الاستثمار لضمان هذه الناحية الهامة في نصوصها وطمأنة المستثمر أن جميع مستلزمات مشروعه متاحة للاستيراد وبرسوم جمركية مخفضة أو معدومة (ثانياً).

أولاً- المزايا الضريبية (Tax Exemptions)

لم ينص قانون الاستثمار السوري على حالات أو نسب معينة لإعفاء المشروع الخاضع لأحكامه من ضريبة الدخل كما فعلت معظم القوانين المقارنة، إنما عطف في ذلك الخصوص على النصوص العامة الواردة في قانون ضريبة الدخل وتعديلاته، كما خصص عدداً من المشاريع بتلك المزايا دون سواها، مع منح المجلس الأعلى للاستثمار سلطة تقديرية بتشميل سواها، حيث نصت المادة /٨/ من قانون الاستثمار السوري على أن:

(أ. يتمتع المشروع في القطاعات التالية بالإعفاءات المنصوص عليها في قانون ضريبة الدخل النافذ وتعديلاته، وكافة المزايا والضمانات المنصوص عليها في هذا المرسوم التشريعي:

- المشاريع الزراعية ومشاريع استصلاح الأراضي.
- المشاريع الصناعية.
- مشاريع النقل.
- مشاريع الاتصالات والتقانة.
- المشاريع البيئية.
- مشاريع الخدمات.
- مشاريع الكهرباء والنفط والثروة المعدنية.
- أية مشاريع أخرى يقرر المجلس الأعلى تشميلها بأحكام هذا المرسوم التشريعي بناء على اقتراح مجلس الإدارة)

وبالعودة للنصوص ذات الصلة في قانون ضريبة الدخل رقم /٢٤/ لعام ٢٠٠٣ المعدل بالمرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ نستخلص الآتي:

أ- نسب ضريبة الأرباح الحقيقية:

- ضريبة أرباح شركات المساهمة وشركات المسؤولية المحدودة والمشاريع المشملة بقوانين تشجيع الاستثمار(مؤسسة فردية كانت أم شركة)، مهما كان نشاطها: ٢٢% من مجموع أرباحها الصافية.

- ضريبة أرباح شركات المساهمة العامة المطروحة أسهمها على الاكتتاب العام بنسة ٥٠% فأكثر: ١٤% من مجموع أرباحها الصافية[٧٦].

ب- التخفيضات المتاحة على ضريبة الأرباح الحقيقية:

تخفض المعدلات الضريبية للمنشآت الصناعية حصراً بموجب المادة /٥/ من المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ وفق ما يلي:

(أ- درجتان للمنشآت الصناعية المقامة في المناطق النائية، وتحدد هذه المناطق بقرار من مجلس الوزراء بناء على اقتراح من وزير المالية.

ب- درجة واحدة للمنشآت الصناعية التي تستخدم /٢٥/ عاملاً فأكثر مسجلين أصولاً بالتأمينات الاجتماعية ويصبح هذا التخفيض درجتين بالنسبة للمنشآت

---

[٧٦]. وذلك بموجب المادة /٣/ من المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ المعدِّلة للمادة رقم /١٦/ من قانون ضريبة الدخل السوري رقم /٢٤/ لعام ٢٠٠٣.

الصناعية التي تستخدم /٧٥/ عاملاً فأكثر كما يصبح هذا التخفيض/٣/ درجات بالنسبة للمنشآت الصناعية التي تستخدم /١٥٠/ عاملاً فأكثر.

ج- درجة واحدة بالنسبة للمنشآت المقامة ضمن المدن الصناعية.

د- لا تسري أحكام هذه المادة على منشآت القطاع العام والشركات المساهمة التي تطرح أسهمها على الاكتتاب العام بنسبة لا تقل عن /٥٠%/ من أسهمها)

ومجموع التخفيض المتاح بناءً على حالة المشروع ينزل من المعدل الوحيد بالنسبة للشركات الصناعية المساهمة، ومحدودة المسؤولية، بالإضافة لكافة المشاريع الصناعية الخاضعة لقانون الاستثمار مهما كان شكلها القانوني (مؤسسة فردية، شركة تضامنية، شركة توصية، الخ...) والبالغ ٢٢% من صافي الأرباح.

أما بالنسبة للمؤسسات الصناعية الفردية غير الخاضعة لقانون الاستثمار فيتم تنزيله وفق الشرائح الخمسة المعمول بها بموجب المادة /٣/ من المرسوم التشريعي /٥١/[٧٧]،بحيث يتم تنزيل مجموع درجات التخفيض من كل شريحة من الشرائح.

---

[٧٧]. تنص الفقرة /أ/ من المادة رقم /٣/ من المرسوم التشريعي /٥١/ لعام ٢٠٠٦ على الشرائح التالية:
أ – تطرح الضريبة على الأرباح الصافية بحسب النسب الآتية بما في ذلك إضافات الدفاع الوطني ورسوم المدارس وحصة البلدية والمساهمة في دعم التنمية المستدامة عدا إضافة الإدارة المحلية :
١٠% عن جزء الربح الصافي الواقع بين الحد الأدنى المعفى وحتى / ٢٠٠٠٠٠ / ل.س .
١٥% عن جزء الربح الصافي الذي يتجاوز /٢٠٠٠٠٠/ ل.س وحتى /٥٠٠٠٠٠/ ل.س .
٢٠% عن جزء الربح الصافي الذي يتجاوز /٥٠٠٠٠٠/ ل.س وحتى /١٠٠٠٠٠٠/ ل.س.
٢٤% عن جزء الربح الصافي الذي يتجاوز /١٠٠٠٠٠٠/ ل.س وحتى /٣٠٠٠٠٠٠/ل.س.
٢٨% عن جزء الربح الصافي الذي يتجاوز /٣٠٠٠٠٠٠/ ل.س.

وتتيح المادة /٥/ من المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ استثناءً، منح المشاريع غير الصناعية مثل تلك التخفيضات ولفترة محدودة حصراً، ولكنها ربطتها بضرورة الحصول على موافقة مجلس الوزراء، حيث تنص الفقرة /هـ/ منها على:

(هـ – يجوز بقرار من مجلس الوزراء بناءً على اقتراح من وزير المالية :

١ – منح المزايا السابقة لمشاريع أخرى غير صناعية.

٢ – اعتماد معايير حسم أخرى غير الواردة أعلاه للمشاريع الصناعية وغيرها وبما لا يتجاوز حسم درجتين عما ذكر أعلاه، ولفترة محددة.)

ما سبق يطبق بالنسبة للحالة العادية المنصوص عنها في قانون ضريبة الدخل السوري والذي عطف عليه قانون الاستثمار فيما يخص المعاملة الضريبية للمشاريع الاستثمارية المشملة بأحكامه، لكن الأخير عاد وأتاح منح مزايا ضريبية أوسع للمشاريع المشملة بأحكامه، ولكنه ترك أمر تقدير لزومها وحجمها للمجلس الأعلى للاستثمار، وهو السلطة الأعلى من هيئة الاستثمار والمشرفة على عملها، وربط منح مثل تلك المزايا بأهمية المشروع للاقتصاد الوطني وتناغمه مع خطط التنمية في البلاد، حيث نصت المادة /١١/ منه على أن:

(ب. للمجلس الأعلى أن يعتمد أسس حسم أخرى غير الواردة في قانون ضريبة الدخل النافذ وتعديلاته للمشروعات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني)

بالنتيجة، نرى أن قانون الاستثمار السوري الحالي لم يقدم كثيراً من المزايا الضريبية للمستثمر الأجنبي كما كان يفعل سابقه رقم /١٠/ لعام ١٩٩١، الذي كان ينص على منح المشاريع المشملة بأحكامه مدد إعفاء من ضريبة الدخل، حيث نصت المادة /١٣/ منه على:

(ب- تعفى المشاريع العائدة للأفراد أو الشركات المرخصة وفق أحكام هذا القانون وأرباحها وتوزيعاتها من جميع الضرائب المفروضة على الدخل ومن ضريبة ريع العقارات والعرصات مما تملكه لتحقيق أغراضها ومهامها لمدة خمس سنوات اعتباراً من تاريخ بدء الإنتاج أو الاستثمار وفقا لطبيعة المشروع.)

لا بل إن المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ جاء وألغى كافة المزايا والإعفاءات الضريبية التي كانت المشاريع المشملة بالقانون رقم /١٠/ مستفيدة منها[٧٨]، ثم جاء قانون الاستثمار الصادر في عام ٢٠٠٧ ليعود ويؤكد في المادة /١٣/ منه على أن (يستمر أي مشروع تمت الموافقة عليه بمقتضى أحكام تشريعات الاستثمار النافذة قبل سريان هذا المرسوم التشريعي بالاستفادة من جميع الإعفاءات والمزايا التي منحت له حتى أخر مدة الإعفاء بموجب أي من هذه التشريعات وبالشروط الواردة فيها.) ما يشكل تخبطاً تشريعياً وزعزعة للمراكز القانونية ويفتح الباب للتأويلات والاجتهادات المتضاربة، وهو مذهب غير محبذ يضر بالبيئة الجاذبة للاستثمار في

---

[٧٨]. تنص المادة /٢٧/ من المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ المعدل لقانون ضريبة الدخل على: (ب- ينهى العمل بالإعفاء من ضريبة الدخل المنصوص عليها بالقانون رقم ١٠ لعام ١٩٩١ وتعديلاته والمرسوم التشريعي رقم ١٠٣ لعام ١٩٥٢ وتعديلاته والمادة الخامسة من قرار المجلس الأعلى للسياحة رقم ١٨٦ لعام ١٩٨٥ وتعديلاته.)

سورية، إذ يقلق المستثمرين الجدد الذين ينوون الاستثمار في سورية، وقد يدفع بالموجودين للعزوف عن استكمال مشاريعهم، إذ أنه يهدد المراكز القانونية التي اطمأنوا لوجودها حين قرروا الاستثمار في سورية، ويبعث بإشارات مقلقة بأن أي من الضمانات المحيطة بمشاريعهم هي عرضة للتعديل أو الإلغاء بأي لحظة.

لكن بالمقابل، نرى بأن المرسوم التشريعي رقم /٥١/ لعام ٢٠٠٦ المعدل لقانون ضريبة الدخل قد خفض معدلات الضريبة المفروضة على الأرباح الصناعية والتجارية وغير التجارية (الأرباح الحقيقية) عما كانت عليه، وذلك تشجيعاً للاستثمار ودعماً للبيئة التنافسية في سورية مقارنة بدول المنطقة[٧٩].

وبالمقارنة مع قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ نجد أن المادة /١٠/ منه تنص على:
(تعفى من ضريبة الدمغة ومن رسوم التوثيق والشهر عقود تأسيس الشركات والمنشآت وعقود التسهيلات الائتمانية والرهن المرتبطة بأعمالها، وذلك لمدة خمس سنوات من تاريخ قيدها فى السجل التجاري ، كما تعفى من الضريبة والرسوم المشار إليها عقود تسجيل الأراضى اللازمة لإقامة الشركات والمنشآت)

فهو قدم حافزاً ضريبياً إضافياً بإعفاء عدد من عقود المشاريع الاستثمارية المشملة بأحكامه من ضريبة "الدمغة" أي رسم الطابع لمدة خمس سنوات من تاريخ تسجيلها بالسجل التجاري، وهي أربعة عقود كالآتي: عقود تأسيس الشركات، وعقود

---

[٧٩]. د. محمد الحلاق، التشريع الضريبي، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠١٨، ص ١٩٠.

التسهيلات الائتمانية التي تبرمها تلك الشركات مع البنوك، وعقود الرهن، وعقود تسجيل الأراضي التي تتملكها تلك الشركات لزوم مشاريعها.

كما تنص المادة /١١/ من نفس القانون على إعفاءات نسبية تخصم من صافي الأرباح الخاضعة لضريبة الدخل بناءً على المنطقة التي يقام المشروع فيها بحيث يحصل المشروع المقام في المناطق الأكثر حاجة للتنمية بحسب الخارطة الاستثمارية في مصر على خصم يبلغ ٥٠% من التكاليف الاستثمارية، أما باقي المناطق فتحصل على خصم يبلغ ٣٠% في حال كانت من المشاريع المنصوص عليها في هذه المادة، بحيث لا تزيد مدة الخصم على سبع سنوات من تاريخ البدئ بمزاولة النشاط الاستثماري.

ثانياً- التسهيلات الجمركية (Customs facilities)

يشغل موضوع الرسوم الجمركية المترتبة على ما قد يحتاجه المشروع الاستثماري من مواد ومعدات لابد من استيرادها حيزاً هاماً من حسابات المستثمر الأجنبي، إذ هو سيفضل البيئة الاستثمارية التي ستضمن له أولاً إمكانية الاستيراد دون قيود، ومن ثم ما قد تمنحه لتلك المواد المستوردة من إعفاءات أو تخفيضات جمركية، لذلك اهتمت معظم قوانين الاستثمار المقارنة بهذه الناحية، وينقسم البحث فيها لجزئين الأول يتعلق بالتسهيلات الجمركية الخاصة بمعدات تركيب وإنشاء المشروع، والثاني فيما يخص مستلزمات عمل المشروع نفسه.

أ- في مرحلة التركيب:

يتطلب المشروع الاستثماري عموماً - سواء أكان تجارياً أم صناعياً - معدات معينة لتركيب أجزائه، فمثلاً المصانع الكبرى تمر بعدة مراحل لتصل للحظة بدئ الإنتاج، أولها إيجاد قطعة الأرض المناسبة الكافية في الحجم للمشروع والملائمة جغرافياً لطبيعته، ومن ثم استيراد الآلات والمعدات وخطوط الإنتاج، ومن ثم تجميعها في أماكن خاصة استعداداً لتركيبها، وعملية التركيب هذه تأخذ مدة زمنية طويلة نسبياً قد تمتد لعدد من السنوات بحسب حجم المشروع، وتتطلب خبرات فنية عالية لذلك، من هنا كانت الحاجة في أغلب الأحيان لشركات متخصصة في عمليات التركيب المعقدة، وهذه العمليات بدورها تتطلب معدات وآلات وعدد خاصة لابد منها لعملية التركيب، من هنا برزت الحاجة لوجود نص خاص في قانون الاستثمار يتيح إدخال مثل هذه المعدات والآليات لتتم عملها في تركيب المشروع الاستثماري وتغادر، دون حاجة لدفع رسومها الجمركية العالية فيما لو تم استيرادها بالطريق المعتاد.

وقد تنبه المشرع السوري لهذه الحالة الخاصة، ونص في هذا الخصوص في المادة /٥/ من قانون الاستثمار رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ على أن: (و. يسمح للمستثمر بإدخال المعدات الخاصة بعمليات تركيب الموجودات في المشروع وإخراجها بناء على موافقة مجلس الإدارة.)

فهو سمح بشكل صريح بإدخال معدات التركيب لتتم عملها ومن ثم يتم إعادة إخراجها، واشترط لذلك موافقة مجلس إدارة هيئة الاستثمار السورية، التي أناط

بها مهمة الإشراف على إدخال تلك المعدات وإخراجها بما يتناسب وطبيعة كل مشروع ومستلزمات عمله، وذلك دون تمييز بين المشاريع الاستثمارية من حيث النوع أو الحجم أو الأهمية، فالنص جاء عاماً، كذلك لابد من التنويه إلى أن قانون الاستثمار السوري يوسع من مفهوم الاستثمار إذ يعد استثماراً وفق مفهومه كل مشروع مشمل بأحكامه سواء كان جديداً أم موجوداً لكن يتم العمل على توسيعه أو تطويره أو تحديثه[٨٠].

واشترط قانون الاستثمار السوري على المستثمر إعلام هيئة الاستثمار خطياً فور الانتهاء من تركيب موجودات المشروع وتجهيزها وبدئ النشاط موضوع الاستثمار[٨١].

إضافةً لذلك قدم المشرع السوري مزيداً من التسهيلات في هذا الخصوص لجهة تسهيل دخول وإقامة خبراء التركيب، بحيث يتم منحهم إقامات عمل مؤقتة لضرورات التركيب دون حاجة لاستصدار رخصة عمل من وزارة الشؤون الاجتماعية وما يتبعها من إجراءات طويلة[٨٢]، لكنه حصر هذه التسهيلات بحالة تركيب خطوط الإنتاج الجديدة أو حالة تدريب الخبرات الوطنية عليها من قبل خبراء أجانب.

---

٨٠. تنص المادة /١/ من قانون الاستثمار السوري رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧ في تعريف الاستثمار على أنه: (د. الاستثمار: إقامة المشاريع أو توسيعها أو تطويرها أو تحديثها.)

٨١. المادة /١٢/ من قانون الاستثمار السوري رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧.

٨٢.حيث أن المادة /٢٩/ من قانون العمل السوري رقم /١٧/ لعام ٢٠١٠ فوضت وزير الشؤون الاجتماعية والعمل بتنظيم شروط الحصول على ترخيص عمل للأجانب، وبناءً عليه صدر القرار رقم /٨٨٨/ عن وزير العمل في ذلك الخصوص لعام ٢٠١٦ الذي ينص في المادة /١٤/ منه على:
(أ- يعفى من ترخيص العمل المنصوص عليه في مواد هذا القرار، الفئات الآتية و وفقاً للآتي:

ب- في مرحلة التشغيل:

تختلف قوانين تشجيع الاستثمار المقارنة من حيث طريقة تنظيمها للتسهيلات الجمركية الممنوحة للمشروع من جهة (حق مضمون للمستثمر أم مجرد احتمال متوقف على موافقة جهة ما) ومن حيث مدتها ومداها (كامل مدة المشروع أم بمرحلة معينة منه فقط) من جهة أخرى.

إذ تنص المادة /٩/ من قانون الاستثمار السوري النافذ على أن: (يحق للمشاريع المرخص بإقامتها وفق أحكام هذا المرسوم التشريعي أن تستورد جميع احتياجاتها دون التقيد بأحكام وقف ومنع وحصر الاستيراد ونظام الاستيراد المباشر من بلد المنشأ وأحكام أنظمة القطع، وخلافًا لأي نص نافذ تعفى الموجودات المستوردة من الرسوم الجمركية والتي تضم (الآلات والمعدات والتجهيزات المستخدمة في عملية الإنتاج ووسائط النقل الخدمية غير السياحية) شريطة استخدامها حصرًا لأغراض المشروع...)

فقد منح القانون السوري للمستثمر المشمل بأحكام قانون الاستثمار رقم /٨/ الحق في استيراد جميع مستلزمات عمل المشروع من آلات ومعدات وغيرها، وذلك دون تقيد بالقرارات الإدارية المتعلقة بوقف الاستيراد أو حصره أو منعه، وكذلك استثناءً من أحكام قرارات مصرف سورية المركزي المتعلقة بالقطع الأجنبي

---

٤. الخبراء والفنيون الموفدون لتركيب آلات جديدة لخطوط الإنتاج والتدريب عليها.

ب- تقوم إدارة الهجرة والجوازات بمنح الفئات الواردة أعلاه سمة الدخول الطارئة بقصد العمل، وتعلم وزارة العمل بمنح هذه السمة)

وسقوفه، وذلك تسهيلاً لعمل المشاريع الضخمة والحديثة التي قد تتطلب استيراد آلات وخطوط إنتاج بمبالغ كبيرة.

ومن جهة أخرى فقد أعفى قانون الاستثمار تلك المستوردات من كافة الرسوم الجمركية دون استثناء، إلا السيارات السياحية الخاصة، وربط هذا الإعفاء بشرط استخدامها لغايات المشروع نفسه.

بالمقارنة مع قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧، نجد أنه نص في المادة /١٠/على أن:

(...وتسري على الشركات والمنشآت الخاضعة لأحكام هذا القانون أحكام المادة (٤) من قانون تنظيم الإعفاءات الجمركية الصادرة بالقانون رقم ١٨٦ لسنة ١٩٨٦ الخاصة بتحصيل ضريبة جمركية بفئة موحدة مقدارها ٢% اثنان بالمائة من القيمة، وذلك على جميع ما تستورده من آلات ومعدات وأجهزة لازمة لإنشائها. كما تسرى هذة الفئة الموحدة على جميع ما تستورده الشركات والمنشآت التى تعمل فى مشروعات المرافق العامة من آلات ومعدات وأجهزة لازمة لإنشائها أو إستكمالها)

فالقانون المصري من جهة لم يعفي معدات التركيب تماماً من الرسم الجمركي كما فعل القانون السوري، بل خفضه بنسبة ٣% عما هو منصوص عنه في قانون الإعفاءات الجمركية رقم /١٨٦/ لسنة ١٩٨٦ والذي ينص بالأساس على نسبة موحدة قدرها ٥%.

من جهة أخرى خصَّ مشاريع المرافق العامة باستثناء آخر خفض بموجبه الرسوم الجمركية على كافة ما تستورده من آلات لازمة لاستكمالها، لا في الفترة الأولى فقط من إنشائها، أي وسع النطاق الزمني للتخفيض الجمركي فيما يخص مشاريع "المرافق العامة" حصراً.

ومن ثم جاء المشرع المصري باستثناء آخر يخص المشاريع الصناعية، إذ أعفاها مؤقتاً من كامل الرسم الجمركي المتوجب على بعض مستلزمات إنتاجها فيما إذا كانت تستهدف تصدير ذلك الإنتاج، إذ يتابع في المادة /١٠/ السابقة وينص على:

(...يكون للمشروعات الاستثمارية ذات الطبيعة الصناعية الخاضعة لأحكام هذا القانون، استيراد القوالب والأسطمبات وغيرها من مستلزمات الإنتاج ذات الطبيعة المماثلة دون رسوم جمركية وذلك لاستخدامها فترة مؤقتة فى تصنيع منتجاتها، وإعادة تصديرها إلى الخارج)

وما يمكن استنتاجه عموماً من نص المادة /١٠/ أن المشرع المصري حصر مدة الاستفادة من التخفيض الجمركي المذكور بمرحلة إنشاء المشروع فحسب، ومدها في مشاريع المرافق العامة، ومن ثم أعفاها تماماً في المشاريع الصناعية التي تهدف للتصدير، بينما أطلق المشرع السوري النص على كامل مدة عمل المشروع إذ لم يخصصها بمدة ما أو فئة معينة من المشاريع، والمطلق يجري على إطلاقه.

وبالمقابل نرى منحى مختلف عن الإثنين السابقين في القانون الكويتي، إذ ينص قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي على إعفاءات جمركية ترك تقدير لزومها

وحجمها للجنة استثمار المال الأجنبي[٨٣]، ولم يجعلها مطلقة تمنح حكماً لأي مشروع مشمل بأحكامه كما فعل المشرعان السوري والمصري، وفي ذلك تنص المادة /١٢/ منه على:

(للجنة الاستثمار منح الاستثمارات الأجنبية كل أو بعض المزايا التالية في ضوء مدى مساهمة المشروع في تنفيذ أهداف خطط التنمية في الاقتصادية بدولة الكويت:

.....٣. الإعفاء كلياً أو جزئياً من الرسوم الجمركية على الواردات التالية:

أ- الآلات والمعدات وقطع اللازمة للإنشاء والإحلال والتوسع والتطوير)

ولعلها الطريقة الأمثل في المحافظة على مصالح الدولة الراغبة بجذب الاستثمار، إذ أن ترك موضوع منح التسهيلات الجمركية بيد هيئة الاستثمار لتقدر مدى أهميته بالنسبة للاقتصاد وبالتالي مدى وحجم الإعفاء الجمركي الذي يستحقه، لهو الوضع المثالي في الحفاظ على حقوق الخزينة وإيراداتها، إلا أنه يتطلب بالمقابل هيئة مشرفة ذات مستوى عالي من الخبرات والنزاهة، ما قد لا يتوفر في جميع الحالات، كما أنها قد تثير قلق المستثمر الأجنبي إذ لا تمنح له حقاً مؤكداً وواضحاً في الإعفاء أو التخفيض الجمركي.

---

٨٣. أنشأ المشرع الكويتي لجنة خاصة تعنى بشؤون الاستثمار الأجنبي في الكويت تكون لها صلاحيات تقدير ومنح المزايا المنصوص عنها في ذلك القانون بناءً على معطيات معينة بما يساهم بدعم خطط التنمية الوطنية، إضافة لمجموعة من المهام ذات الصلة، المواد /٥/ و /٦/ من قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي رقم /١٠/ لعام ١٩٩٩.

المبحث الثاني

الحماية القانونية الدولية للاستثمار الأجنبي

International Legal Protection of FDI

تسعى كل دولة مهتمة في تنمية اقتصادها إلى الدخول مع الدول الأخرى في اتفاقيات تهدف إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي لديها، خصوصاً في ظل وضع راهن من التنافس الدولي في جذب الاستثمارات الأهم والأنفع للاقتصاد الوطني، يتم ذلك من خلال مجموعة من الضمانات القانونية والحوافز الاقتصادية التي توفرها تلك الاتفاقيات سواء الثنائي منها الذي تبرمه الدولة مع دولة أخرى لحماية المستثمرين القادمين من تلك الأخيرة، أم الجماعي الذي يتم فيما بين مجموعة من الدول المهتمة بتشجيع الاستثمار المتبادل فيما بينها، هذا ما سيتم بحثه في (المطلب الأول).

وفي محاولة متقدمة من الدول المصدرة للاستثمار في تشجيع مواطنيها وتقديم الضمان المالي لمشروعهم في الخارج ضد المخاطر غير التجارية التي قد يتعرض لها، تم ابتكار وتطوير فكرة التأمين غير التجاري على الاستثمار، بحيث تقوم هيئة تأمين مختصة – محلية أو دولية – بالتعويض على المستثمر في حال تحقق إحدى المخاطر المتفق على تغطيتها بموجب عقد التأمين على المشروع، وهو ما سيتم تفصيله في (المطلب الثاني).

المطلب الأول

معاهدات تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي
International Investment Agreements (IIAs)

لقد مرت معاهدات تشجيع الاستثمار بتطور تاريخي لافت، فقد كانت البداية في القرن الثامن عشر حين سعت الدول الأوروبية بشكل خاص لإيجاد حلول قانونية تضمن لرعاياها معاملة متميزة لدى باقي دول العالم، فحاولت تلك الدول بدايةً فرض نظرية "الحد الأدنى لمعيار المعاملة"[٨٤] ، ثم ابتكرت الشركات الخاصة الأجنبية طريقة لحماية استثماراتها في الخارج بتضمين عقودها مع الدول المضيفة شروطاً خاصة تقضي إما بتطبيق قانون آخر على العقد غير قانون تلك الدولة، أو بتضمين العقد ما يعرف "بشرط الثبات التشريعي" (Freezing Effect)[٨٥] .

حتى بات هناك ما يعرف "بالقانون الدولي للاستثمار" كفرع خاص من فروع القانون الدولي والذي موضوعه الاستثمار الأجنبي وكل ما يتصل به من نواح قانونية.

إن الهدف الأساسي وراء إبرام معاهدات تشجيع وحماية الاستثمار الدولية يعود لما يعتري الحماية الوطنية المقدمة له من عيوب، فعلى الرغم من أهمية تلك

---

٨٤. مفاد هذه النظرية أن يتوجب على الدولة المضيفة في حال كان قانونها الداخلي ينص على معاملة أدنى من المعايير المعتمدة في القانون الدولي أن تمنح الحق للأجانب من الاستفادة من الحد الأدنى لمعيار المعاملة في القانون الدولي.

٨٥. يقضي هذا الشرط ببقاء عقد الاستثمار خاضعاً لنفس القانون المحلي للدولة المضيفة الذي كان نافذاً بتاريخ توقيعه، دون أن يكون لتغيير التشريعات في تلك الدولة أي أثر على العقد.

الأخيرة ودورها الكبير في جذب الاستثمار الأجنبي للبلد المضيف، إلا أنها تبقى تشريعات وطنية تملك السلطة التي أصدرتها تعديلها أو حتى إلغاءها بموجب سيادتها على إقليمها، بينما تمتلك المعاهدات الدولية قوة قانونية أعلى على الصعيد الدولي وفيما يخص حماية الاستثمارات الأجنبية من المخاطر غير التجارية، ذلك أن خرق الدولة المتعاقدة لإحدى التزاماتها المذكورة بنصوص إحدى تلك المعاهدات يشكل خرقاً لالتزام دولي من قبلها، ما قد يثير مسؤوليتها الدولية[٨٦]، من هنا كان لمعاهدات تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي دور أساسي وعملي في جذب الاستثمارات الأجنبية دعماً للتنمية.

سيبدأ هذا البحث بالتطرق لمعاهدات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية (Bilateral Investment Treaties – BITs) على اعتبارها إحدى أهم الوسائل الدولية في حماية الاستثمارات الوطنية في الخارج (الفرع الأول)، لينتقل إلى النوع الآخر من معاهدات تشجيع الاستثمار الدولية وهو المعاهدات الجماعية المعنية بحماية الاستثمار الأجنبي (Multilateral Investment Treaties MITs) (الفرع الثاني).

---

[٨٦]. د. علي ملحم، مرجع سابق، ص ٤٧.

الفرع الأول
الاتفاقيات الثنائية
Bilateral Investment Treaties (BITs)

سعياً من الدول المصدرة لرأس المال في الإمعان في حماية استثمارات مواطنيها في الخارج، وسعياً من الدول المستوردة له في مزيد من التشجيع والجذب للاستثمار الأجنبي في أراضيها تحقيقاً للتنمية، تلجأ هذه الدول لعقد اتفاقيات ثنائية تتضمن أحكاماً تكفل للاستثمار الحماية القانونية من المخاطر غير التجارية التي قد تعترضه، كما أنها تتضمن نصوصاً تحدد وسائل تسوية النزاعات التي قد تنشب بين الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي، فهي بذلك تشابه لحد كبير الأحكام التي ينص عليها قانون الاستثمار الوطني، إلا أن ما يميزها هو صفتها الدولية، أي أنها تنشئ التزامات تعاقدية دولية بين الدولتين الداخلتين في تلك الاتفاقية وتبعاً لذلك فلا يجوز تعديلها أو إلغائها بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين[٨٧].

تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الاتفاقيات الدولية ليس بقديم العهد، حيث أبرمت أول اتفاقية ثنائية لتشجيع وحماية الاستثمار في عام ١٩٥٩ بين ألمانيا وباكستان[٨٨] ، ثم أخذت تلك الاتفاقيات بالازدياد نظراً لما وفرته من آثار إيجابية على صعيد تشجيع الاستثمار الأجنبي، ففي عام ١٩٩٧ كان عدد تلك الاتفاقيات

---

[٨٧]. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ٢٠٨.

[٨٨]. Prof. Dr. Yannick Radi، International Investment Law، online ، course provided by Université catholique de Louvain (UCL)، P.13.

النافذة في العالم /١٥٥٦/ اتفاقية، بينما وصلت عام ٢٠١٨ إلى /٢٣٦٤/ اتفاقية نافذة (In force)[٨٩].

تتضمن اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي الثنائية بشكل أساسي ثلاثة أنواع من الضمانات القانونية الموضوعية، الأول يتعلق بمعايير معاملة الاستثمار الأجنبي على أرضها، والثاني يتعلق بضمان حرية تحويل الأموال المتعلقة بالمشروع الاستثماري للخارج، والثالث يتعلق يتعلق بالحماية من إجراءات نزع الملكية التعسفية، وفقاً للآتي.

أولاً- معايير معاملة الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة

تشتمل اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية على مجموعة من المعايير والقواعد القانونية التي تشكل بمجملها الإطار القانوني لحماية استثمارات مواطني وشركات الدولة المتعاقدة في إقليم الدولة الثانية، وليس بالضرورة أن تكون جميع تلك المعايير حاضرة في اتفاقية حماية الاستثمار، فقد تشتمل تلك الاتفاقية على عدد منها دون الآخر، ويمكن تفنيد تلك القواعد والمعايير كالآتي:

أ- معيار المعاملة العادلة والمنصفة Fair and Equitable treatment

درجت معظم اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية على تضمين أحكامها لشرط المعاملة العادلة والمنصفة، إلا أنها لم تقم بتفسير المعنى القانوني الدقيق لكل من

---

٨٩. UNCTAD، investment policy hub ،
http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA

المعاملة "العادلة" و "المنصفة" ، فمثلاً تنص اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين مصر والمملكة المتحدة عام ١٩٧٥ في مادتها الثانية على: (الاستثمارات العائدة لأفراد وشركات أي من الطرفين المتعاقدين سيتم منحها بشكل دائم معاملة عادلة ومنصفة...)

ومثال آخر على معيار المعاملة العادلة والمنصفة للاستثمارات المتبادلة موجود بنص اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار الموقعة بين سورية وألمانيا لعام ١٩٧٧[٩٠] في مادتها الثانية على معيار المعاملة العادلة والمنصفة للاستثمارات المتبادلة كالآتي:

(Each Contracting Party shall in its territory promote as far as possible the investment of capital by nationals or companies of the other Contracting Party and admit such Investments in accordance with its legislation. It shall in any case accord such Investments fair and equitable treatment)

حيث تفيد هذه المادة بأن كل طرف متعاقد سيمنح وتحت أي ظرف معاملة عادلة ومنصفة لاستثمارات الطرف المتعاقد الآخر.

فكلا المثالين المذكورين قد خلا من شرح أو تعريف لمصطلحي "العادلة" و"المنصفة" مما ترك المجال للتحكيم الدولي لتفسيرها وفقاً لآراء متعددة تسعى لتحديد

---

٩٠. والتي تم التصديق عليها بموجب المرسوم رقم /٣٤/ بتاريخ ١٩٧٨/٩/١١.

متى تكون الدولة المتعاقدة قد خرقت التزامها بمعاملة المستثمر الأجنبي معاملة "عادلة" و "منصفة"[٩١].

هذا ما حدا ببعض الدول لتحديد وتعريف معيار المعاملة العادلة والمنصفة بدقة دفعاً لأي خلاف قد يثيره في التطبيق، والمثال على ذلك تم في الاتفاقية الاقتصادية والتجارية الشاملة المبرمة بين الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء فيه وكندا (CETA) والتي تنص في معرض تفسيرها لمعيار المعاملة العادلة والمنصفة الذي تبنته في مادتها رقم /٨/ ما يلي: (إن أي طرف متعاقد يكون قد خرق التزامه بالمعاملة العادلة والمنصفة إذا ما تم اتخاذ إجراء أو سلسلة من الإجراءات تشكل واحداً مما يلي:

١. إنكار العدالة، سواء تم في مجال الإجراءات الجزائية أم المدنية أم الإدارية.

٢. أي انتهاك جوهري للإجراءات القانونية الواجبة الاتباع، بما في ذلك أي انتهاك جوهري للشفافية في المعاملة، أو في الإجراءات القضائية أو الإدارية

٣. التعسف في استعمال الحق.

٤. التمييز المقصود في المعاملة والمبني على أسس غير مشروعة، كالتمييز بسبب الجنس أو العرق أو الدين أو المعتقدات.

٥. المعاملة المسيئة للمستثمر مثل الإكراه والمضايقات...)

---

٩١. Prof. Dr. Yannick Radi، previus reference، P20.

كما نص عليها قانون الاستثمار المصري في المادة /٣/ منه: (تتمتع جميع الاستثمارات المقامة فى جمهورية مصر العربية بالمعاملة العادلة والمنصفة.) بحيث تعتبر ضمانة قانونية وطنية إضافية هامة للمستثمر الأجنبي إلا أنها لا ترقى للقوة القانونية للنص الدولي ذاته الوارد بإحدى الاتفاقيات الثنائية.

ب- معيار المعاملة الوطنية National treatment

إن قاعدة المعاملة الوطنية تعني – في مجال الحماية الدولية الثنائية للاستثمارات الأجنبية – أن الدولة المتعاقدة ستضمن معاملة أموال واستثمارات مواطني وشركات الدولة الطرف في الاتفاقية نفس الحماية القانونية المقررة لأموال واستثمارات مواطنيها وشركاتها المعمول بها بمقتضى التشريعات الوطنية لتلك الدولة.

وما يقصد بالمساواة في المعاملة بين الاستثمار الوطني والأجنبي هنا هو المساواة في الواقع والقانون، وفي الحاضر والمستقبل، يشمل ذلك على سبيل المثال أن تلتزم الدولة المتعاقدة بتطبيق نفس معايير منح التراخيص والموافقات ونسب الضرائب التي تطبق على الاستثمارات الوطنية[٩٢].

وفي حال اتخاذ الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي أي إجراء مبني على تمييز يخل بمبدأ المساواة والمعاملة الوطنية –كما لو أممت أحد القطاعات الاقتصادية العائدة للأجانب فقط دون المواطنين– تكون قد أخلت بالتزام دولي في مواجهة استثمارات مواطني الدولة المتعاقدة معها، وتنعقد مسؤوليتها الدولية بناءً على ذلك.

---

[٩٢]. د. علي ملحم، مرجع سابق، ص ١٠١.

تجدر الإشارة إلى أن معيار المعاملة الوطنية الوارد في اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار ليس مطلقاً، إنما يقتصر نطاقه على الحقوق والمزايا المتعلقة بالاستثمار فقط، فكل ما يتمتع به المستثمر الوطني من حقوق ومزايا وتسهيلات متعلقة باستثماره يجب أن يتمتع بها المستثمر الأجنبي التابع للدولة المتعاقدة أيضاً[٩٣].

والمثال عليه موجود في الفقرة الثانية من المادة /٢/ من اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين سورية وتركيا لعام ٢٠٠٤ التي تنص على:

(Each Party shall accord to these investments، once established، treatment no less favourable than that accorded in similar situations to investments of its investors...)

ومفادها التزام طرفي الاتفاقية بمنح استثمارات الطرف الآخر بمجرد إنشائها معاملة لا تقل تفضيلاً عن تلك الممنوحة لاستثمارات مواطنيها في ظروف مماثلة.

وتجدر الإشارة إلى أن قوانين حماية الاستثمار الوطنية لبعض الدول تتبنى مبدأ المعاملة الوطنية، حيث نص عليها قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ في المادة /٣/ التي تنص على: (...وتكفل الدولة للمستثمر الأجنبي معاملة مماثلة لتلك التي تمنحها للمستثمر الوطني.)

---

[٩٣]. د. عمر هاشم محمد صدقة، مرجع سابق، ص٨٧.

صحيح أن مثل هذا النص يعطي للمستثمر الأجنبي ضمانة إضافية إلا أنها ضمانة وطنية وليست دولية كتلك التي يقدمها نفس النص عندما يرد في اتفاقية حماية استثمار دولية، فإذا ما عَدلت الدولة تشريعها المتعلق بحماية الاستثمار وألغت ذلك النص، فلا يمكن أن تثار مسؤوليتها الدولية على ذلك لإنها تقوم بتعديل تشريع وطني بموجب سلطاتها القانونية وسيادتها.

ج- معيار الدولة الأكثر رعاية Most-Favoured-Nation

يقصد بشرط الدولة الأكثر رعاية أن تتعهد الدولة الملتزمة به بموجب اتفاقية دولية بتمكين رعايا الدولة المستفيدة منه من الحصول على أفضل معاملة قررتها الدولة الملتزمة بالشرط لرعايا دولة ثالثة.

يعد هذا الشرط من أقدم الشروط المتعارف على استخدامها في الاتفاقيات الدولية وبخاصة اتفاقيات الإقامة واتفاقيات الشؤون المالية والجمركية[٩٤].

وفي أغلب الحالات يتم الدمج بين شرط الدولة الأكثر رعاية وشرط المعاملة الوطنية في معاهدات تشجيع وحماية الاستثمار، مثل اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار الموقعة بين سورية وألمانيا لعام ١٩٧٧ والتي تنص في مادتها الثالثة على:

---

[٩٤]. د. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الإستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، المرجع السابق، ص ٨٧.

(1- Neither Contracting Party shall subject investments in its territory owned or controlled by nationals or companies of the other Contracting Party to treatment less favourable than it accords to investments of its own nationals or companies or to investments of nationals or companies of any third country)

وتفيد بتعهد كلِا طرفي الاتفاقية بمنح استثمارات مواطني وشركات الطرف الآخر معاملة مماثلة لمعاملة استثمارات مواطنيها وشركاتها الوطنية، وبحيث لا تقل تلك المعاملة عن تلك الممنوحة لاستثمارات مواطني وشركات أي دولة ثالثة، فهي دمجت بين شرطي المعاملة الوطنية والدولة الأكثر رعاية.

إلا أن هذا الشرط قد لا يتناسب مع سياسات بعض الدول التي تمنح مزايا تفضيلية لاستثمارات دول معينة تربطها بها علاقات استثنائية كالجوار والقومية واللغة، لذلك تعمد إلى استثناء المعاملة الممنوحة لتلك الدول عند إبرام اتفاقيات تشجيع وحماية استثمار ثنائية مع دول أخرى، وهو ما تنتهجه السويد مثلاً لدى إدراج شرط الدولة الأولى بالرعاية في اتفاقية ثنائية مع دولة أخرى فهي تستثني كافة الحقوق والامتيازات التي منحتها أو ستمنحها للاستثمارات الواردة إليها من الدول الاسكندنافية[٩٥]، كذلك يمكن إيراد مثال آخر موجود في اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمار المبرمة بين سورية وإيطاليا لعام ٢٠٠٢ والتي تنص في الفقرة الثالثة من المادة /٣/ منها على أن شرط الدولة الأكثر رعاية المنصوص عنه في

---

[٩٥]. د. هشام علي صادق، مرجع سابق، ص ٢٢٤.

الفقرتين الأولى والثانية من ذات المادة لا يطبق على المزايا والامتيازات التي تمنحها إحدى الدولتين المتعاقدتين لمستثمري دولة ثالثة بحكم عضويتهم في اتحاد جمركي أو اتحاد اقتصادي، أو في سوق مشتركة للتجارة الحرة، أو في اتفاق إقليمي، أو اتفاق اقتصادي دولي متعدد الأطراف، أو بموجب اتفاقيات موقعة من أجل منع الازدواج الضريبي أو تسهيل التجارة عبر الحدود.

هذا وقد ينبني على شرط الدولة الأكثر رعاية آثار قانونية خطيرة قد لا تتجه إليها نية الدولة المتعاقدة أصلاً، وفي هذا الخصوص يجدر التنويه لمثال هام موجود في اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمار المبرمة بين سورية وإيطاليا لعام ٢٠٠٢ حيث تنص المادة منها /٤/ على ما يلي:

(Should investors of either Contracting Parties incur losses or damages on their investments in the territory of the other Contracting Party due to war، other forms of armed conflict، a state of emergency، civil strife or other similar events، the Contracting Party in which the investment has been effected shall offer adequate compensation in respect of such losses or damages. Irrespective of whether such losses or damages have been caused by governmental forces or other subjects، compensation payments shall be freely transferable as provided for in article 8 of this Agreement…)

ومفادها بأنه في حال تكبد مستثمري أي من الطرفين المتعاقدين لخسائر أو أضرار في استثماراتهم على أراضي الطرف المتعاقد الآخر بسبب الحرب، أو

أشكال النزاع المسلح الأخرى، أو حالة الطوارئ، أو النزاع المدني، أو غيرها من الأحداث المماثلة، فإن الطرف المتعاقد المضيف للاستثمار يلتزم بتقديم تعويض مناسب عن تلك الخسائر أو الأضرار، وبصرف النظر عما إذا كانت هذه الخسائر أو الأضرار قد تسببت فيها القوات الحكومية أو أشخاص آخرون، كما يجب أن يكون مبلغ التعويض قابلاً للتحويل بحرية كما هو منصوص عليه في المادة /٨/ من هذه الاتفاقية.

ومن المعلوم بأن سورية في حالة حرب مستمرة منذ العام ١٩٤٨ ومثل هكذا التزام قد يشكل عبئاً على كاهل الدولة فيما لو حدثت ظروف أدت لخسائر كبيرة في الاستثمارات الإيطالية في سورية توجب التعويض وفقاً لأحكام المادة السابقة، هذا من جهة، ومن جهة ثانية فإن أي دولة داخلة في اتفاقية تشجيع وحماية استثمار مع سورية مُشتَرط فيها شرط الدولة الأكثر رعاية ستستفيد من نص المادة السابقة بناءً على ذلك الشرط، مما قد يؤدي لسلسلة من النتائج السلبية التي قد تحيق بالاقتصاد الوطني!

وما حدث أن إحدى الاستثمارات التركية في سورية تعرضت لخسائر نتيجة لعمليات عسكرية معينة خلال الحرب الإرهابية على سورية، فتمسكت تلك الشركة في مواجهة الحكومة السورية بنص المادة /٤/ من الاتفاقية السورية الإيطالية مطالبةً بالتعويض بناءً على نص الفقرة الثالثة من المادة /٤/ من اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين سورية وتركيا لعام ٢٠٠٤ والتي تنص على أن تقوم الدولة التي يتعرض استثمار الدولة المتعاقدة الثانية فيها لخسائر بنتيجة

الحرب أو ما شابهها لنفس المعاملة التي تتلقاها الاستثمارات الوطنية أو لتلك المعاملة التي تتلقاها استثمارات دولة ثالثة أكثر رعاية[٩٦]!

ثانياً- حرية تحويل الأصول والعوائد المالية

تقوم العديد من الدول بفرض رقابة على النقد وعمليات الصرف والتحويل تحقيقاً لغايات اقتصادية معينة، إلا أن هذه الرقابة والقيود المالية تشكل هاجساً للمستثمر الأجنبي، وهذا ما دفع بالدول الراغبة بتشجيع تدفق رؤوس الأموال الخارجية إليها عن طريق إبرام اتفاقيات تشجيع وحماية للاستثمار من تضمينها نصوصاً تؤكد على حرية عمليات تحويل النقد الناتج عن أرباح المشروع إضافة لرأس المال ذاته إلى الخارج بنهاية المشروع.

فمثلاً تنص اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار الموقعة بين سورية وألمانيا لعام ١٩٧٧ في مادتها الخامسة على:

(Either Contracting Party shall in respect of investments by nationals or companies of the other Contracting Party grant to those nationals or companies the free transfer of:

1. Returns.

---

[٩٦]. دعوى تحكيمية مازالت قائمة حتى تاريخ كتابة هذه الرسالة، مرفوعة أمام محكمة التحكيم الدولية (The International Court of Arbitration) لدى غرفة التجارة الدولية ICC في باريس، حصل الباحث على تفاصيلها بشكل شخصي من الأستاذ الدكتور موسى خليل متري.

2. Royalties deriving from rights as defined in Article I، paragraph I، letters d) and e)

3. Instalments in repayment of loans;

4. Amounts spent for the management of the investment in the territory of the other Contracting Party or a third country;

5. Additional funds necessary for the maintenance of the investment.

6. The value of partial or total liquidation of the investment، including a liquidation effected as a result of any event mentioned in paragraph 3 of Article 4.)

تفيد هذه المادة بأن كلا الدوليتن المتعاقدتين ستضمن بالنسبة لاستثمارات مواطني وشركات الدولة الثانية حرية تحويل كل مما يلي:

١. الأرباح.
٢. المبالغ المالية المستحقة نتيجة استعمال حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتقنية والعلامات والأسماء التجارية والاتفاقيات التجارية المبرمة مع القطاع العام بما فيها عقود التنقيب واستخراج واستفلال الموارد الطبيعية.
٣. الأقساط المستحقة لسداد القروض.
٤. المبالغ المصروفة على إدارة الاستثمار.
٥. الأموال الأخرى الضرورية للحفاظ على الاستثمار.

٦. المبالغ المالية الناتجة عن التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار، بما في ذلك التصفية الناتجة عن الخسائر اللاحقة بالاستثمار بنتيجة الحروب أو النزاعات المسلحة أو الثورات أو التمرد أو حالة الطوارئ.

يتضح من المادة المذكورة أن الاتفاقية الموقعة بين سورية وألمانيا قد وسعت من الحماية القانونية للاستثمارات المتبادلة المتعلقة بحرية تحويل النقد، فلم تكتف بحرية تحويل الأرباح والأصول، بل أضافت لذلك ضمان تحويل المبالغ المستحقة لطرف خارجي نتيجة استعمال حقوق الملكية الفكرية والعلامات التجارية والرخص الصناعية العائدة له من قبل المشروع الاستثماري، وكذلك حرية تحويل الأقساط المترتبة في ذمة المستثمر نتيجة سحبه لقرض من خارج الدولة المضيفة، كما شملت بأحكامها مصاريف إدارة الاستثمار إذاما تمت تلك الإدارة من خارج الدولة المضيفة، وكذلك مصاريف الحفاظ على الاستثمار كالتأمين عليه لدى إحدى مؤسسات ضمان الاستثمار الدولية مثلاً، ووسعت أخيراً من ضمان حرية تحويل ناتج تصفية المشروع ليشمل التصفية الاضطرارية الناتجة عن الحروب والفتن.

ثالثاً– الحماية من إجراءات نزع الملكية التعسفية

سعياً من الدول الأطراف في اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية في ترسيخ حماية قانونية متينة للاستثمارات المتبادلة تسهم في دعم بيئة الاستثمار وتمتين العلاقات الاقتصادية المتبادلة بين طرفيها، تنص تلك الاتفاقيات على حماية الاستثمارات المتبادلة من إجراءات نزع الملكية التعسفية من تأميم ومصادرة

واستملاك، بحيث يتم تأطيرها قانونياً بما يبقي على حق الدولة في التأميم مراعاةً لمصالحها ويحفظ حق المستثمر الأجنبي في التعويض العادل.

وتأخذ معظم الاتفاقيات الثنائية لحماية الاستثمار بهذا المبدأ، والمثال عليه في المادة /٥/ من اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار بين مصر ولبنان لعام ١٩٩٧ التي تنص على: (لا ينبغي لأي من الطرفين المتعاقدين أن يتخذ بصورة مباشرة أو غير مباشرة إجراءات بنزع الملكية أو بالتأميم، أو يتخذ أية إجراءات أخرى لها الصفة نفسها أو المفعول نفسه بشأن استثمارات المستثمرين التابعين للطرف المتعاقد الآخر، إلا إذا كانت تلك الاجراءات متخذة في سبيل المنفعة العامة، كما هو مقرر بمقتضى القانون، على أساس غير تمييزي، وبموجب الطرق القانونية وشريطة اتخاذ ترتيبات لدفع تعويض فعال وملائم)

من هذه المادة يمكن ملاحظة الشروط القانونية الأساسية لإمكانية نزع ملكية الاستثمار العائد لإحدى الدولتين المتعاقدتين وهي، قصد النفع العام من وراء الإجراء، ووفقاً لأحكام القانون المختص بإجراء نزع الملكية ذلك، ودون أن يكون مبنياً على تمييز ما متخذ ضد استثمارات مواطني دولة معينة بذاتها، ومقابل تعويض فعال.

لكن لم تحدد المادة السابقة الشروط القانونية للتعويض لكي يكون "فعالاً"، على عكس النهج الذي تتخذه اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الأخرى، والتي تنص تفصيلاً على الشروط الواجب توافرها في التعويض ليكون عادلاً وذلك دفعاً

لأي لبس أو غموض قد يؤدي لضياع جزء من حقوق المستثمر الأجنبي الذي اتخذ إجراء نزع الملكية بحق مشروعه، وأهم تلك الشروط:

- تقدير قيمة المشروع المنزوع ملكيته قبل تاريخ نزع الملكية أو الإعلان عنه، ومؤدى هذا الشرط أن يتم تقييم قيمة المال في وقت مبكر وقبل أن يصبح الإجراء معلناً للجمهور لما يسببه ذلك الإعلان في خفض قيمته.
- تحديد معيار "القيمة السوقية" للمشروع عند احتساب قيمة التعويض المستحق.
- قابلية قيمة التعويض للتحويل لعملة يقبل بها المستثمر الأجنبي.
- وجوب دفع قيمة التعويض على وجه السرعة بعد تقدير قيمته، بدون تأخير لا مبرر له، ودفعة واحدة دون أي تقسيط للمبلغ الواجب الأداء.

والمثال على شروط التعويض التي تنص عليها اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية يمكن إيجاده في الاتفاقية الموقعة بين سورية وألمانيا السابق ذكرها والتي تنص في المادة /٤/ على:

(2-Investments by nationals or companies of either Contracting Party shall not be expropriated in the territory of the other Contracting Party except for the public interest and against compensation. Such compensation shall be equivalent to the value of the investment expropriated; it shall be freely transferable and shall be made ،actually realizable without delay. Provision shall have been made in an

appropriate manner at or prior to the time of expropriation for the determination and the giving of such compensation. The legality of any such expropriation and the amount of compensation shall be subject to review by due process of law in the country where the investment has been made)

وتفيد هذه المادة بأن الاستثمارات المتبادلة بين مواطني وشركات سورية وألمانيا غير قابلة لنزع الملكية إلا بناءً على مقتضيات المصلحة العامة، ومقابل تعويض، على أن يكون ذلك التعويض مساوياً لقيمة الاستثمار المنزوع، وحقيقي وفعال، وقابل للتحويل الحر، وواجب الأداء بدون تأخير، على أن يتم تقدير ودفع مبلغ التعويض بطريقة ملائمة، بتاريخ إجراء نزع الملكية أو قبل ذلك التاريخ، على أن يتم كل ذلك وفقاً للقواعد القانونية النافذة في البلد المتعاقد المتخذ لإجراء نزع الملكية.

ما يلاحظ على نص المادة السابقة شموله لكافة القواعد القانونية المتعارف على تشميلها معاهدات تشجيع وحماية الاستثمار الدولية فيما يخص حماية الاستثمار الأجنبي من خطر نزع الملكية التعسفي، إلا أنها أغفلت النص على تشميل أحكامها لكافة الإجراءات المتخذة من قبل الدولة بشكل تدريجي أو غير مباشر والتي تؤدي بالنتيجة لحرمان المستثمر من ملكية مشروعه.

في المقابل نرى مثالاً آخر في اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين مصر والأرجنتين لعام ١٩٩٤[٩٧] التي تنص في المادة /٤/ على: (تصاحب هذه الإجراءات قرارات لدفع تعويضات تتم بصورة فورية ومناسبة ونافذة، ويتم احتساب

[٩٧]. مشار إليها في مؤلف د. عمر هاشم محمد صدقة، المرجع السابق، ص ٩٧.

قيمة التعويض على أساس القيمة السوقية للاستثمار المنزوع ملكيته في الدولة المضيفة للاستثمار)

فما يلاحظ أن هذه المادة أغفلت التنويه لضرورة أن يتم احتساب قيمة التعويض قبل تاريخ نزع الملكية أو الإعلان عنه.

الفرع الثاني

الاتفاقيات الجماعية

Multilateral Investment Treaties (MITs)

نظراً للأهمية المتزايدة لموضوع الاستثمار الأجنبي في العلاقات الدولية ورغبةً من الدول والمؤسسات والهيئات الدولية صاحبة الشأن في تشجيع ودفع حركة رؤوس الأموال الدولية لما يترتب عليها من فوائد اقتصادية لكلا الطرفين المصدر والمستورد لرأس المال، سعت لإيجاد بيئة قانونية دولية تشجع ذلك عن طريق عقد الاتفاقيات الدولية الجماعية التي تأطر مسألة الحماية القانونية للاستثمار الأجنبي وتحيط بمختلف النواحي القانونية الضامنة لانسيابية حركته.

يمكن تقسيم اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الجماعية لثلاث مجموعات تبعاً للغاية منها كالآتي:

الأولى تعنى بالحماية الموضوعية للاستثمار الأجنبي مثل: الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠، واتفاقية تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب المبرمة فيما بين الدول العربية لعام ١٩٩٧.

والثانية تعنى بضمان الاستثمار من المخاطر غير التجارية التي قد تعترضه، أي التأمين على المشروع الاستثماري الأجنبي، مثل: اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، واتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

والثالثة تعنى بضمان تسوية عادلة للنزاعات التي قد تثور بشأن الاستثمار الأجنبي مثل اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول المضيفة للاستثمارات العربية وبين مواطني الدول العربية الأخرى، واتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID).

وبناءً عليه سيتم بحث أهم الاتفاقيات الجماعية التي انضمت إليها سورية سعياً منها إلى تطوير مناخ الاستثمار لديها، بدايةً من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠ لما لها من أهمية في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي حيث أضحى من واجب الدول المتقاربة عرقياً وفكرياً ولغوياً وتاريخياً وجغرافياً أن تتكتل اقتصادياً فيما بينها كي تستطيع مجابهة التكتلات الاقتصادية الأخرى في العالم للحفاظ على مصالحها (أولاً).

ومن ثم التعرض لاتفاقية جماعية أخرى انضمت إليها سورية، لها أهمية بالغة في تشجيع الاستثمار الدولي وإضفاء ضمانات قانونية جدية له ألا وهي اتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID) (ثانياً).

أولاً- الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠[٩٨]

(انطلاقاً من هدف تعزيز التنمية العربية الشاملة والتكامل الاقتصادي العربي، وإيماناً بأن علاقات الاستثمار بين الدول العربية تشغل في العمل الاقتصادي العربي المشترك مجالاً أساسياً ... واقتناعاً من حكومات الدول العربية بأن توفير مناخ ملائم للاستثمار لتحريك الموارد الاقتصادية العربية في ميدان الاستثمار العربي المشترك يتطلب وضع قواعد الاستثمار القانونية في إطار نظام قانوني واضح وموحد ومستقر يعمل على تسهيل انتقال رؤوس الاموال العربية وتوظيفها داخل الدول العربية بما يخدم التنمية والتحرر والتطور فيها وبما يرفع مستوى معيشة مواطنيها)

بهذه الاستفتاحية عبَّرت مقدمة الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠ الموقعة في مدينة عمان، الأردن، عن الأهداف المتوخاة منها، فهي تصبو لتوفير حماية قانونية خاصة للاستثمارات العربية المتبادلة، ولم تفرق في أحكامها بين الدول المصدرة لرأس المال وتلك المستوردة له، حيث عرفت رأس المال العربي بأنه: (المال الذي يملكه المواطن العربي ويشمل كل ما يمكن تقويمه بالنقد من حقوق مادية ومعنوية بما في ذلك الودائع المصرفية والاستثمارات المالية وتعتبر العوائد الناجمة عن

---

[٩٨]. تم العمل على تعديل أحكام هذه الاتفاقية من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية، وبالفعل تم إقرار اتفاقية معدلة بتاريخ ٢٠١٣/١/٢٢ إلا أنها لم تصدق سوى من قبل ٨ دول عربية، بحيث امتنعت ١٤ دولة عن تصديقها، لهذا السبب يتم إعادة دراسة الاتفاقية الموحدة وتعديلها ليتم إعادة صياغتها مرة ثالثة بما يلبي مطالب وتحفظات جميع الدول الأعضاء، لذلك آثر الباحث تضمين هذه الرسالة أحكام الاتفاقية الأصلية دون التعرض للتعديلات المذكورة للاختلاف الواضح حولها لحين كتابة هذه الرسالة.

المال العربي مالاً عربياً كما تعتبر مالاً عربياً الحصة الشائعة التي ينطبق عليها هذا التعريف) فقد وسعت الاتفاقية الموحدة من مفهوم رأس المال العربي ليشمل أي حق يمكن تقويمه بالمال سواء أكان حقاً مادياً أم معنوياً، ثم عرفت الاستثمار العربي بأنه: (استخدام رأس المال العربي في إحدى مجالات التنمية الاقتصادية بهدف تحقيق عائد في اقليم دولة طرف غير دولة جنسية المستثمر العربي أو تحويله إليها لذلك الغرض وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية)

حيث تتيح الدول العربية الأطراف في هذه الاتفاقية انتقال رؤوس الأموال العربية فيما بينها بحرية، وتشجع وتسهل استثمارها وذلك وفقاً لخطط وبرامج التنمية الاقتصادية في الدول الاطراف وبما يعود بالنفع على الدولة المضيفة والمستثمر، وتتعهد بأن تحمي المستثمر وتصون له استثماره وعوائده وحقوقه، وأن توفر له بقدر الإمكان استقرار الأحكام القانونية[٩٩].

إن أهم الضمانات القانونية التي تقدمها الاتفاقية الموحدة للمستثمر العربي تكمن في المزايا والضمانات القانونية التالية:

---

[٩٩]. بحسب نص المادة /٢/ من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠، والتي صدقت عليها سورية بتاريخ ١٩٨٦/٩/١٠.

أ- مبدأ المعاملة الوطنية:

بحيث يعامل رأس المال العربي المستثمر في الدولة الطرف المضيفة للاستثمار معاملة رأس المال الوطني بلا تمييز، ويكون له تلقائياً نفس المركز القانوني من حيث الحقوق والالتزامات والقواعد والإجراءات[١٠٠].

ب- حرية تحويل رأس المال وعوائد الاستثمار:

يتمتع المستثمر العربي بحرية تحويل رأس ماله بقصد الاستثمار في إقليم أية دولة طرف، وبحرية تحويل عوائده دورياً، ثم إعادة تحويله الى أية دولة طرف بعد الوفاء بالتزاماته المستحقة، بدون أن يخضع في ذلك إلى أية قيود تمييزية مصرفية أو إدارية أو قانونية، وبدون أن تترتب أية ضرائب ورسوم على عملية التحويل. وتكون إعادة تحويل أصل رأس المال بعد فترة تحدد بانتهاء الاستثمار وفقاً لطبيعته، أو بخمس سنوات من تاريخ تحويله أيهما أقصر[١٠١].

ج- إمكانية التصرف بالاستثمار:

حيث أتاحت الاتفاقية الموحدة للمستثمر العربي أن يتصرف في استثماره بجميع أوجه التصرف الذي تسمح به طبيعته، وفي الحدود المقررة لمواطني الدولة

---

١٠٠. بحسب نص المادة /٦/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

١٠١. بحسب نص المادة /٧/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

المضيفة للاستثمار، بحيث لا يخضع المستثمر العربي في تصرفه لأية قيود أو تنظيمات إدارية أو قانونية تمييزية تتعلق بمراقبة النقد والتحويل الخارجي[١٠٢].

د- حماية حق ملكية المستثمر العربي على مشروعه وعوائده:

فبموجب أحكام الاتفاقية الموحدة لا يخضع رأس المال العربي لأية تدابير خاصة أو عامة دائمة أو مؤقتة مهما كانت صيغتها القانونية تلحق أياً من أصوله أو احتياطياته أو عوائده – كلياً أو جزئياً – وتؤدي إلى المصادرة أو الاستيلاء الجبري أو نزع الملكية أو التاميم أو التصفية أو الحل أو انتزاع أو تبديد أسرار الملكية الفنية أو الحقوق العينية الأخرى أو منع سداد الديون أو تاجيلها جبراً أو أية تدابير أخرى تؤدي الى الحجز أو التجميد أو الحراسة أو غير ذلك من صور المساس بحق الملكية في ذاته أو إلى الإخلال بما يترتب عليه للمالك من سلطات جوهرية تتمثل في سيطرته على الاستثمار وحيازته وحقوق إدارته وحصوله على عوائده أو استيفاء حقوقه والوفاء بالتزاماته.

في حين أتاحت الاتفاقية الموحدة نزع الملكية لتحقيق النفع العام بمقتضى ما تملكه الدولة أو مؤسساتها من سلطة القيام بوظائفها خدمةً للمصالح العامة، بشروط أربعة هي:

١. أن يتم ذلك على أساس غير تمييزي
٢. وفي مقابل تعويض عادل

---

١٠٢. بحسب نص المادة /٨/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

٣. ووفقاً لأحكام قانونية عامة تنظم نزع الملكية لأغراض النفع العام وتتيح للمستثمر العربي فرصة الطعن بمشروعية نزع الملكية ومقدار التعويض أمام القضاء الوطني

٤. أن يتم التعويض خلال مدة لا تزيد على سنة من تاريخ اكتساب قرار نزع الملكية صفته القطعية.

كذلك أتاحت الاتفاقية اتخاذ الدولة المضيفة للاستثمار الاجراءات التحفظية الصادرة بموجب أمر من جهة قضائية مختصة، وكذلك إجراءات تنفيذ الأحكام الصادرة من جهة قضائية مختصة[١٠٣].

هـ- تعويض المستثمر العربي عن الضرر:

بحيث يستحق المستثمر العربي تعويضاً تكون قيمته مناسبة لما لحق به من ضرر تبعاً لنوع الضرر ومقداره، وذلك عما يصيبه نتيجة قيام دولة طرف أو إحدى سلطاتها العامة أو المحلية أو مؤسساتها بواحد مما يلي:
١. المساس بأي من الحقوق والضمانات المقررة للمستثمر العربي بموجب الاتفاقية الموحدة، أو في أي قرار صادر بموجب تلك الحقوق والضمانات من جهة مختصة.
٢. الإخلال بأي من الالتزامات والتعهدات الدولية المفروضة على عاتق الدولة الطرف والناشئة عن الاتفاقية الموحدة لمصلحة المستثمر العربي، أو عدم القيام بما يلزم لتنفيذها، سواء كان ذلك ناشئاً عن عمد أم إهمال.
٣. الامتناع عن تنفيذ حكم قضائي واجب التنفيذ ذي صلة مباشرة بالاستثمار .

---

١٠٣. بحسب نص المادة /٩/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

٤. التسبب بأي وجه آخر بالفعل أو بالامتناع في إحداث ضرر للمستثمر العربي بمخالفة الاحكام القانونية النافذة في الدولة المستقبلة للاستثمار[١٠٤].

و- حق الدخول والإقامة والانتقال والمغادرة:

فالمستثمر العربي مع أفراد أسرته يتمتع بحق الدخول والإقامة والانتقال والمغادرة بحرية وبلا عائق في إقليم الدولة التي يقع فيها استثماره، ولا يجوز فرض قيود على هذا الحق إلا بامر قضائي ،كما يتمتع العاملون في المشروع الاستثماري العربي وأسرهم بتسهيلات الدخول والاقامة والمغادرة[١٠٥].

ويجدر التنويه أخيراً إلى أن الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية قامت بإنشاء محكمة خاصة للنظر بقضايا الاستثمار العربي سميت "محكمة الاستثمار العربية" ، تتكون هذه المحكمة من خمسة قضاة على الأقل ينتمي كل منهم الى جنسية عربية مختلفة، ويكون مقر المحكمة في المقر الدائم لجامعة الدول العربية في القاهرة، ولا يحول ذلك دون إمكانية عقد المحكمة لجلساتها أو أن تقوم بوظائفها في مكان آخر بقرار مسبب منها.

تختص محكمة الاستثمار العربية بالفصل فيما يعرضه عليها أحد طرفي الاستثمار من المنازعات المتعلقة بتطبيق أحكام الاتفاقية الموحدة أو الناتجة عنها، هذا ويشترط في النزاع أن يكون قائماً إما بين دولة طرف ودولة طرف أخرى، أو بين دولة طرف و المؤسسات والهيئات العامة التابعة للأطراف الأخرى، أو بين المؤسسات

---

١٠٤. بحسب نص المادة /١٠/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

١٠٥. بحسب نص المادة /١٢/ من الاتفاقية الموحدة السابقة.

والهيئات العامة التابعة لأكثر من دولة طرف، وإما بين أحد الاشخاص السابق ذكرهم و أحد المستثمرين العرب، وإما بين الأشخاص المذكورين جميعاً و الجهات التي توفر ضماناً -تأميناً- للاستثمار بحسب نصوص الاتفاقية[١٠٦].

ثانياً – المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID)

إن موضوع الحماية القانونية الإجرائية للاستثمار الأجنبي المباشر يخرج من نطاق هذه الدراسة، نظراً لاستقلاليته في الدراسات الفقهية ولضخامة حجم موضوعاته، لكن ونظراً لأهمية انضمام سورية لاتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار[١٠٧] في دعم البيئة القانونية الجاذبة للاستثمار فيها، لما يشكله من ضمانة قانونية دولية بالغة الأهمية في تشجيع الاستثمار الأجنبي، وباعتبار أنه يشكل انضماماً لاتفاقية استثمار دولية جماعية، سيتم التعرض لهيكليته وآلية عمله بشيء من الإيجاز.

يتبع المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار لمجموعة البنك الدولي للإنشاء والتعمير، والذي يلعب بدوره دوراً هاماً على الصعيد العالمي في تشجيع تدفق الاستثمارات ورؤوس الأموال بين الدول، حيث يقوم بذلك الدور عن طريق تقديم القروض والمعونات الفنية لتشجيع تدفق الاستثمار، وبالتوسط لدى الدول الأعضاء المصدرة والمستوردة للاستثمار، وعلى اعتبار أن منازعات الاستثمار وبقاءها دون حل يشكل أحد أكبر العوائق أمام حركة رؤوس الأموال الدولية لما لها من آثار سلبية على

---

١٠٦. بحسب نص المادة /٢٩/ من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠.

١٠٧. حيث انضمت سورية لاتفاقية واشنطن بموجب المرسوم التشريعي رقم /٨٨/ لعام ٢٠٠٥.

اقتصاد الدول التي يرغب البنك الدولي بمساعدتها، فقد طرحت فكرة إنشاء هيئة دولية قضائية مستقلة متخصصة بحل نزاعات الاستثمار، بما يساهم بدعم مناخ الاستثمار العالمي فيما بين الدولة المضيفة للاستثمار والمستثمرين الأجانب، وتكللت تلك الجهود بالنجاح حين أقر البنك الدولي مشروع اتفاقية إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار عام ١٩٦٥ والتي سميت باتفاقية واشنطن، ودخلت حيز التنفيذ منذ عام ١٩٦٦.

هذا ولا يقوم المركز بالنظر في النزاعات المتعلقة بالاستثمار الدولي بنفسه بل يتم ذلك من خلال لجان توفيق وتحكيم يتم تشكيلها من قبل المركز، مؤلفة من أشخاص خبراء يتم اعتمادهم لدى المركز.

أ- اختصاص المركز بتسوية منازعات الاستثمار:

يختص المركز بالنظر في الخلافات القانونية بين دولة عضو في اتفاقية واشنطن وشخص يحمل جنسية دولة أخرى عضو بالاتفاقية أيضاً، عندما تتعلق تلك الخلافات بشكل مباشر بالاستثمار، وبشرط الحصول على الموافقة الخطية للدولتين الأعضاء طرفي النزاع على إخضاعه للمركز[١٠٨].

ما يعني أن اختصاص المركز ليس إلزامياً حتى على الدول الأعضاء فيه، فيلزم موافقة الدولة الطرف في النزاع ودولة المستثمر الأجنبي الطرف الآخر في النزاع الكتابية حتى يتسنى له النظر بالخلاف، إلا أنه من الممكن أن تكون تلك الموافقة مسبقة، عن

---

١٠٨. بموجب المادة /٢٥/ من اتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥.

طريق تضمين عقد الاستثمار المبرم بين الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي لشرط تحكيم يحيل الاختصاص للمركز، أو عن طريق مشارطة تحكيم مستقلة.

وتعتبر الموافقة على إحالة النزاع للتحكيم عن طريق المركز تخلياً من قبل الأطراف عن أي طريق آخر لحل النزاع[١٠٩].

هذا ويختص المركز من الناحية الموضوعية بالنظر في النزاعات القانونية، بحيث يمتنع عليه النظر في النزاعات السياسية، كما يجب أن يكون موضوع النزاع ناشئاً بشكل مباشر عن الاستثمار، إلا أن اتفاقية واشنطن لم تعرف الاستثمار، مما أعطى المركز مرونة كبيرة بمد اختصاصه للأنواع الحديثة من الاستثمار الأجنبي كعقود الخدمة والإدارة والوكالات التجارية الأجنبية، وإقامة وتشييد المنشآت الصناعية، وعقود تسليم المفتاح، وعقود نقل التكنولوجيا[١١٠].

إضافة لذلك فإن اختصاص المركز ينحصر بالنظر في النزاعات القائمة بين دولة عضو في الاتفاقية و مستثمر أجنبي عنها سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً.

ب- وسائل تسوية النزاعات أمام المركز:

تتم عملية حل النزاعات أمام المركز بإحدى طريقتين، إما عن طريق لجنة توفيق أو عن طريق هيئة تحكيم، فإن كان الخلاف غير جوهري أو لم يتطور بشكل

---

١٠٩. بموجب المادة /٢٦/ من اتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥.

١١٠. د. ياسر الحويش، القانون الدولي الاقتصادي، ج ٢، منشورات جامعة دمشق، ٢٠١٣، ص٢٥٤.

كبير بحيث يمكن الوصول معه لحل ودي فقد يفضل الطرفان اللجوء إلى التوفيق، والذي يفضي لتوصيات غير ملزمة تؤدي لحل النزاع.

بينما يصدر في التحكيم حكم نهائي ملزم غير قابل للطعن إلا في الحدود التي تقررها أحكام الاتفاقية كتصحيح الحكم أو تفسيره أو إبطاله، وذلك بناءً على إرادة الطرفين الذين يقومان بتعيين القانون الواجب التطبيق على نزاعهما.

المطلب الثاني

التأمين على الاستثمار الأجنبي

Insurance of FDI

لإن كان الاستثمار الأجنبي يقدم فوائد كبيرة لاقتصاد الدولة المستقطبة له فيما لو أحسن تأطيره وتنظيمه قانونياً بما يلائم خطط تنميتها، فهو من جهة أخرى يعود على الدولة المصدرة له بفوائد أيضاً، فعندما يقوم أحد مواطنيها بالاستثمار في الخارج فهو يقوم بتحريك فائض من الأموال الراكدة لديها ليعود رأس المال ذلك بعد فترة من إنشاء الاستثمار الأجنبي في الخارج مع أرباحه إليها، إضافةً لمكاسب أخرى متنوعة منها الاجتماعي والسياسي، لذلك أبدت الكثير من الدول المهتمة بتصدير الاستثمارات ورؤوس الأموال الفائضة لديها بدعم المستثمرين من مواطنيها بوسائل عدة، لعل أهمها كان ابتكار نظام تأمين خاص باستثمارات مواطنيها في الخارج، بحيث تضمن لهم تعويضاً فيما لو تحقق أحد المخاطر المتفق على تغطيتها بموجب عقد التأمين (الضمان) المبرم بين الهيئة المختصة بذلك فيها و مواطنها المستثمر في الخارج.

بناءً عليه سيتم البحث في ماهية عقد التأمين من حيث تعريفه وتمييزه عن التأمين التجاري المعتاد، وتكييف العقد المبرم بين هيئة التأمين والمستثمر (الفرع الأول)، وصولاً لبيان الأنواع المختلفة للتأمين على المخاطر غير التجارية للاستثمار الأجنبي بوصفه ضماناً قانونياً خاصاً به (الفرع الثاني).

الفرع الأول
مفهوم التأمين على الاستثمار
Concept of Investment Insurance

لابد من أجل الإحاطة بموضوع ضمان الاستثمار الأجنبي مما قد يتعرض له من مخاطر غير تجارية من تعريفه (أولاً)، والتمييز فيما بينه وبين التأمين التجاري المعتاد، ومن ثم محاولة تحديد الخصائص القانونية لعقد التأمين على الاستثمار الأجنبي (ثانياً).

أولاً- ماهية الضمان من المخاطر غير التجارية

يتعرض الاستثمار الأجنبي لنوع خاص من المخاطر يختلف عن المخاطر المعتادة للعمل التجاري كالإفلاس والكساد والحريق، وتنقسم هذه المخاطر غير التجارية لنوعين أحدها يتصل بالإجراءات التنظيمية التي قد تتخذها الدولة المضيفة للاستثمار والتي قد تعرض حق ملكية المستثمر الأجنبي على مشروعه للخطر، مثل التأميم والاستملاك للمنفعة العامة، أو أية إجراءات غير مباشرة تؤدي لنفس النتائج ولو لمدة زمنية مؤقتة مثل منع تحويل أرباح المشروع للخارج مثلاً، ومنها مخاطر تخرج عن إرادة الدولة وتندرج ضمن مفهوم الخطر العام كالحروب والفتن ومختلف صور القوة القاهرة التي يتعذر دفعها وتوقع حدوثها، لذلك كان لابد من إيجاد وسيلة تحد من تأثير تلك المخاطر في حال حدوثها تشجيعاً للاستثمار، وكان الحل بإيجاد نوع خاص من التأمين على المشروع الاستثماري الأجنبي من المخاطر غير التجارية.

أ – تعريف التأمين على الاستثمار الأجنبي

مؤدى فكرة التأمين على الاستثمار الأجنبي تتجلى في أن تقوم هيئة مختصة بإبرام عقود التأمين على المخاطر غير التجارية بتغطية الخسائر التي قد تلحق بالمستثمر الأجنبي في حال تحقق إحدى المخاطر المتفق على تغطيتها بموجب عقد التأمين، مقابل أداء أقساط التأمين من قبل المستثمر، ولكي يكون هذا التأمين فعالاً فالأجدى ألا تكون هذه الهيئة وطنية تتبع لنفس البلد محل الاستثمار الأجنبي، لأن ذلك من شأنه أن يعلق كفالة الحق على إرادة المدين به[١١١]، والأفضل للمستثمر أن تكون تلك الهيئة إما هيئة دولية محايدة تساهم فيها عدة دول أو هيئة تابعة لدولة جنسية المستثمر الأجنبي.

لذلك اهتمت العديد من الدول المصدرة لرأس المال بإنشاء مثل هذه الهيئات لضمان استثمارات مواطنيها وشركاتها في الخارج تشجيعاً لهم في زيادة نشاطاتهم التجارية الدولية من أجل فتح أسواق جديدة لمنتجاتها في دول العالم[١١٢]، على اعتبار التأمين على مشروعاتهم يعد من أقوى وسائل الحماية القانونية لتلك الاستثمارات،

---

١١١. د. دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي، مرجع سابق، ص ٢٥٦.

١١٢. ظهرت فكرة التأمين على الاستثمارات الخارجية لأول مرة عام ١٩٥٧ عندما دعت الجمعية الاستشارية لمجلس أوروبا إلى إنشاء صندوق خاص للضمان والمعونة المالية يهدف للتأمين على الاستثمارات الأوروبية في دول إفريقيا ضد المخاطر غير التجارية، وأخذت بعدها أصوات عديدة تنادي بنفس الفكرة من الولايات المتحدة والدول الأوروبية وحتى على صعيد الهيئات الدولية إلى أن تم إنشاء عدد من هيئات ضمان الاستثمار الدولية بعضها إقليمي وبعضها دولي، مشار إليه تفصيلاً في أطروحة نوارة حسين، الحماية القانونية لملكية المستثمر الأجنبي في الجزائر، جامعة مولود معمري، ٢٠١٣، ص٢٣٠.

والتي تتفوق من حيث النتيجة على الحماية القانونية المقررة بموجب اتفاقيات تشجيع الاستثمار من جهة، وبموجب أحكام القانوني الدولي من جهة أخرى، كما تم إنشاء عدد من الهيئات الدولية لضمان الاستثمار بموجب اتفاقيات دولية، بعضها إقليمي مثل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وبعضها دولي كالوكالة الدولية لضمان الاستثمار.

وفي هذا الخصوص تنص المادة /٦/ من قانون الاستثمار السوري على:
(أ. تراعى أحكام الاتفاقيات الدولية الثنائية ومتعددة الأطراف المتعلقة بالاستثمار وضمان الاستثمار النافذة في الجمهورية العربية السورية والموقعة مع الدول الأخرى أو مع المنظمات العربية والدولية.
ب. للمستثمر حرية التأمين على المشروع لدى أي من شركات التأمين المرخص لها بالعمل في سورية.)

فالمشرع السوري أكد في قانون الاستثمار بنص خاص – ولومن مجرد باب التذكير والتأكيد– التزامه بالاتفاقيات الدولية المنضمة لها سورية بخصوص التأمين على الاستثمار، وهي بشكل خاص اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات[١١٣]، واتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، كما أكد على حق المستثمر الأجنبي في اللجوء لأي من شركات التأمين المرخصة في سورية من أجل التأمين التجاري على مشروعه ضد الأخطار المعتادة.

---

[١١٣]. تعتبر سورية دولة مؤسسة في اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات التي دخلت حيز التنفيذ منذ عام ١٩٧٤.

ب – التمييز بين التأمين على الاستثمار و التأمين التجاري

يعرف القانون المدني السوري عقد التأمين في المادة /٧١٣/ على أنه:

(هو عقد يلتزم المؤمِّن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمَّن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي تعويض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد لقاء قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن).

ويعرف عقد التأمين فقهاً بأنه (التأمين هو شراء الأمان، ذلك أن المؤمن له مدفوعاً بالرغبة في حماية نفسه ضد خطر ما فإنه يشتري من المؤمن حق التعويض إن وقع الضرر بسبب ذلك الخطر ويقال لثمن الشراء "قسط" وغالباً ما يكون دفعه سنوياً)[١١٤].

كما عرفه الأستاذان المرحومان انطاكي وسباعي بأنه: (عقد يتعهد بموجبه الضامن – وفق خطة فنية معينة – بدفع مبلغ من المال في حالة حدوث طارئ يسبب ضرراً اقتصادياً، مقابل تعهد المضمون بدفع البدلات المقتضية)[١١٥].

---

[١١٤]. وهو تعريف الفقيه الفرنسي سارتر في كتابه القانون التجاري لعام ١٩٦١، منوه إليه في مؤلف د. جمال مكناس، التأمين، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠٠٠، ص٢١.

[١١٥]. د.رزق الله انطاكي ود. نهاد سباعي، موسوعة الحقوق التجارية، الجزء السادس، أعمال التأمين، مطبعة جامعة دمشق، ١٩٦١، ص٢.

فالتأمين من الناحية الفنية هو قيام شخص محترف "شركة التأمين" مستعيناً بالإحصاءات المتوفرة وبطرق الاحتمالات يحاول أن يجمع الأشخاص المعرضين لخطر واحد "كمالكي السيارات مثلاً" ويجعلهم يدفعون مبلغاً معيناً من النقود على ان يتعهد لهم بدفع مبلغ محدد إذا نزل بأحدهم الخطر المتفق على التأمين عليه.

وبالمقابل فإن المؤمن له يقدر حين اتخاذه القرار بالتأمين حاجته التجارية لهذا التأمين عن طريق عاملين أساسيين يضعهما في حسبانه وهما حجم الخسارة التي قد يتعرض لها نتيجة تحقق الخطر ومدى احتمال تحقق الخطر، فعندما تكون الخسارة المتوقعة صغيرة فإن المؤمن له يتخلى عن التعاقد مع شركة التأمين ويميل لتحمل الخسارة بنفسه، والعكس صحيح.

وبناءً عليه يمكن ملاحظة تماثل بين عناصر والتزامات عقد التأمين التجاري العادي وعقد التأمين (ضمان) على الاستثمار الأجنبي المباشر من المخاطر غير التجارية، فكلا عقدي التأمين يقوم على التراضي والذي ينصب على تغطية المخاطر المتفق عليها، كذلك سبب العقدين واحد، فسبب التزام المستثمر المضمون أو المؤمن له بدفع قسط التأمين هو التزام هيئة الضمان أو شركة التأمين بضمان المخاطر محل العقد، وسبب التزام الأخيرة بالتعويض للمستثمر أو المؤمن له هو دفعه للأقساط.

بالمقابل فإن وجه الاختلاف الأبرز بين ضمان الاستثمار الأجنبي و التأمين التجاري يكمن في محل عقد التأمين، فعلى الرغم من كون الخطر هو محل العقد إلا أن نوع ذلك الخطر هو ما يختلف بين النوعين، فالأول محله ضمان المخاطر غير التجارية التي قد تعترض المشروع الاستثماري الأجنبي كنزع الملكية والحروب وتقييد

التحويل الخارجي للأموال، وهي مخاطر مختلفة كلياً عن تلك التي تغطيها عقود التأمين التجاري المعتاد كخطر السرقة والحريق.

كما أن بعض الفقه يعتبر أن ضمان الاستثمار الأجنبي قام أساساً بهدف تشجيع حركة رؤوس الأموال الدولية وجذب الاستثمارات الأجنبية، في حين أن شركات التأمين التجاري تهدف أولاً وأخيراً لتحقيق الربح[١١٦]، ومع ذلك فالواقع عملياً أن هيئات ضمان الاستثمار الأجنبي تسعى لتحقيق الربح كذلك.

ثانياً- الخصائص القانونية لعقد التأمين على الاستثمار

إن عقد التأمين غير التجاري على الاستثمار الأجنبي لدى إحدى الهيئات الدولية المتخصصة يتمتع بخصائص قانونية مميزة، فهو عقد دولي، رضائي، من عقود المعاوضة، ملزم للجانبين، احتمالي، زمني، من عقود حسن النية، وعقد تعويضي[١١٧].

أ- عقد دولي:

فعقد ضمان الاستثمار الأجنبي عقد دولي لتوافر العنصرين المحددين لدولية العقد بحسب المعيار الحديث(كلا المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي)، فمن جهة فإن عقد الضمان يستدعي تدخل قواعد تنازع القوانين عند تحديد القانون الواجب

---

١١٦. د.هشام خالد، عقدا ضمان الاستثمار العربي والإسلامي، بحث علمي قانوني مقدم بمؤتمر كلية الحقوق، جامعة طنطا، ٢٠٠٥م، ص١٠.

١١٧. د.هشام خالد، المرجع السابق، ص ٨.

التطبيق عليه[١١٨]، ومن جهة أخرى فإن العقد يتعلق بمصالح التجارة الدولية – بحسب المعيار الاقتصادي لدولية العقد – والذي يتطلب ضرورة تحرك رأس المال عبر أكثر من دولة ليعد العقد دولياً.

فالعقد يبرم بين الهيئة الدولية المختصة –كالمؤسسة العربية لضمان الاستثمار مثلاً– وبين مستثمر أجنبي، فهو يعقد إذاً بين شخصين لا تجمعهما جنسية واحدة، مما يعني تطرق الصفة الأجنبية لأحد عناصره وهو "الأطراف"، كما أن مؤسسات الضمان الدولية لا تضمن بالأصل الاستثمارات الوطنية أي التي يملكها مواطنون في دولتهم، إنما تضمن الاستثمارات الأجنبية، مما يؤدي لدخول الصفة الأجنبية على عنصر آخر من عناصره وهو "موضوع العقد" وهو – ضمان الاستثمار الأجنبي –.

وثالثاً فإن الهدف من عقد ضمان الاستثمار الأجنبي هو تشجيع الاستثمار وجذبه سعياً للتنمية الاقتصادية من جهة، والحماية الفعلية للمستثمر الأجنبي مما قد يعترض مشروعه من مخاطر غير تجارية تصدر عن الدولة المضيفة، مما يعني أن عنصر أجنبي آخر تطرق لعناصر العقد وهو "الهدف منه".

بالنتيجة نرى انطباق كلا المعيارين القانوني والاقتصادي على عقد ضمان الاستثمار الأجنبي مما يؤكد صفته الدولية وينفي عنه خضوعه لأحكام أي قانون

---

[١١٨]. د. موسى متري، توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٨، العدد الثاني، ٢٠١٢م، ص١٥٤.

وطني، حيث قد ينص عقد الضمان نفسه على تحديد القانون الواجب التطبيق عليه بما يناسب صفته الدولية[١١٩]، وإلا فتطبق عليه قواعد تنازع القوانين[١٢٠].

ب- عقد رضائي:

فلا يتطلب إبرامه أي شكل خاص إنما يكفي التراضي بين أطرافه لانعقاده، وتبقى مؤسسة ضمان الاستثمار الدولية حرة في قبول طلب التأمين أو رفضه.

ج- من عقود المعاوضة:

فكل طرف في العقد يأخذ مقابل ما يعطي بما التزم به في العقد، فالمؤسسة تأخذ الأقساط المتفق على تسديدها من قبل المستثمر المضمون، وفي المقابل يحصل المستثمر على تعويض في حال تحقق إحدى المخاطر المضومنة بموجب أحكام العقد. أما في حال عدم تحقق الخطر المضمون فإن المستثمر يكون قد أخذ مقابل أقساطه الأمان الذي تقدمه مؤسسة الضمان عن طريق تحملها تبعات الخطر المحتمل سواء تحقق أم لا.

---

[١١٩]. د.هشام خالد، عقدا ضمان الاستثمار العربي والإسلامي، مرجع سابق، ص ١٠.

[١٢٠]. د. موسى متري، توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية، مرجع سابق، ص١٥٤.

د- ملزم للجانبين:

فعقد الضمان يرتب التزامات متقابلة على طرفيه، فالمستثمر الأجنبي ملزم بدفع الأقساط المتفق عليها، وبالمقابل فمؤسسة الضمان ملزمة بالتعويض في حال تحقق الخطر، فالتزامها هنا احتمالي، وسبب التزام كل طرف هو التزام الطرف الآخر.

هـ- عقد احتمالي:

ويظهر عنصر الاحتمال بالنسبة للمستثمر في أنه قد يسدد قسطاً واحداً أو قسطين ويتحقق الخطر المضمون ويتم تعويضه من قبل المؤسسة وقد يدفع كامل الأقساط عن مدة العقد ولا يتحقق أي خطر.

أما بالنسبة لهيئة ضمان الاستثمار فيظهر عنصر الاحتمال لديها بأن يتم تسديد الأقساط من المستثمرين المضمونين دون أن يتحقق أي خطر يتم تعويضه خلال مدة العقد ما يشكل لها أرباحاً كبيرة، وقد يحدث العكس ما يمنيها بخسائر فادحة.

و- عقد زمني:

أي إن التزامات الطرفين فيه تمتد وتنفذ بشكل مستمر خلال مدة من الزمن، فالمستثمر الأجنبي المضمون يلتزم بأداء الأقساط عن كل فترة زمنية محددة بالعقد كستة أشهر أو سنة، كما أن التزام الهيئة بالتعويض يمتد لفترة زمنية هي مدة العقد.

إن أبرز النتائج القانونية لذلك هو عدم الاعتداد بالأثر الرجعي لفسخ العقد، بمعنى إن تم فسخ العقد بين الطرفين فلا يحق للمستثمر طلب استرجاع الأقساط التي أداها، لأن ما قابلها خلال مدة نفاذ العقد هو الأمان الذي قدمته الهيئة باستعدادها للتعويض حال حدوث خطر مؤمن عليه بموجب العقد[١٢١]، لكن قد يثار التساؤل حول أثر الفسخ فيما لو كان بسبب خطأ من قبل هيئة الضمان، فهل ينتفي حق المستثمر المؤمن باسترجاع أقساطه كذلك؟ على ما يبدو الإجابة ستكون نعم لنفس السبب، فما دام قد استفاد من الأمان خلال مدة نفاذ عقد الضمان فليس له المطالبة باسترجاع الأقساط ولو تسبب خطأ الهيئة بفسخ العقد.

ز- من عقود حسن النية:

ليس المقصود بحسن النية في هذا المجال المعنى المألوف، فجميع العقود توجب حسن نية الأطراف المتعاقدة، إلا أن لعقد الضمان الدولي خصوصية في هذه الناحية، إذ أن حسن نية المستثمر الأجنبي المضمون له تأثير جوهري في قبول الهيئة بالتعاقد معه وضمان استثماره، فهي تبني موافقتها تلك على المعطيات التي يقوم هو بتزويدها بها عن وضع مشروعه المالي والقانوني، وفي وجوب تلافيه الخطر المؤمن ضده أو الحد من آثاره إن وقع، فإن أخل المستثمر بحسن النية بتقديمه بيانات مضللة أو ناقصة، أو

---

[١٢١]. د.هشام خالد، مرجع سابق، ص١١.

بتهاونه بدرء الخطر المضمون "Mitigation Principle"[١٢٢]، فيحق للهيئة أن تمتنع عن تعويضه مستندة بذلك على إخلاله بمبدأ حسن النية الجوهري في عقده معها.

ح- عقد تعويضي:

ما يعني أن التزام أحد أطرافه بتعويض الطرف الآخر مرتبط بوقوع الضرر الناتج عن تحقق الخطر المؤمن عليه بالعقد، ومقدار التعويض يكون بناءً على حجم الضرر ومداه دون أن يتعداه بأي حال، فإذى انتفى الضرر فلا تلتزم هيئة الضمان بأي أداء للمستثمر المضمون، وهذا مناط الصفة التعويضية لعقد ضمان الاستثمار[١٢٣].

كما يترتب على الصفة التعويضية للعقد حق هيئة الضمان بالحلول محل المستثمر المضمون فيما يتعلق بالحقوق التي نشأت له بمواجهة الدولة المضيفة للاستثمار والتي قامت الهيئة بالوفاء بها له[١٢٤].

---

[١٢٢]. وهو ما يعرف فقهاً بنظرية التخفيف من الخسائر كالتزام في العقد "Mitigation Principle" ، ومفادها بإيجاز أن من واجب الأطراف المتعاقدة العمل على التخفيف من الخسائر المحتملة إلى الحد الأدنى ما أمكن، وإلا تكون قد قصرت بالتزام عقدي وتتحمل تبعته. المرجع: Charles J. Goetz and Robert E. Scott، The Mitigation Principle: Toward A General Theory Of Contractual Obligation، Virginia Law Review، 1983، Volume 69، P967.

[١٢٣]. د. هشام خالد، مرجع سابق، ص١٢٣.

[١٢٤]. د. هشام خالد، المرجع السابق، ص١٢٤.

الفرع الثاني
أنواع التأمين على الاستثمار الأجنبي المباشر
Types of insurance on FDI

يوجد أمام المستثمر الأجنبي الذي يرغب بضمان استثماره من المخاطر غير التجارية طريقين يمكنه اللجوء لأحدهما، فهو إما أن يقوم بالتأمين على مشروعه لدى جهة وطنية مختصة بضمان الاستثمار تابعة لدولته المصدرة للاستثمار (أولاً)، وإما أن يقوم بالتعاقد مع إحدى مؤسسات ضمان الاستثمار الإقليمية أو الدولية المتخصصة في تغطية ذلك النوع من المخاطر (ثانياً).

أولاً- التأمين لدى جهة وطنية تابعة للدولة المصدرة للاستثمار

يمثل تصدير رأس المال واستثماره في دول العالم المختلفة هدفاً مهماً للدول الصناعية المتقدمة، إذ يعود عليها بمكاسب جمة، لعل أهمها زيادة ثقلها السياسي على المستوى الدولي، وسيطرتها على جزء من التجارة الدولية مما يكسبها وزناً في سن وتعديل قوانين تلك التجارة بما يناسب مصالحها، وفتح أسواق جديدة أمامها لتصريف منتجاتها الوطنية، وغيرها من المكاسب المباشرة وغير المباشرة.

لذلك فقد اهتمت تلك الدول بإنشاء هيئات تأمين على استثمارات مواطنيها وشركاتها في الخارج، ونشأ نوعان أساسيان من أنظمة التأمين على الاستثمار الخارجي في العالم، هما نظام التأمين التفضيلي، ونظام التأمين غير التفضيلي على الاستثمار الخارجي.

أ – نظام التأمين التفضيلي على الاستثمار الخارجي

يتيح نظام التأمين التفضيلي لدى جهة تأمين وطنية التأمين على الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة (كالقروض وتملك الأسهم دون حق الإدارة والسندات) في الخارج، وأبرز مثال عليه هو نظام التأمين على الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية[١٢٥]، ويقتصر هذا النوع من التأمين على الاستثمارات المقامة في الدول النامية حصراً، ويتيح للمستثمرين الاختيار بين نوعين من التأمين على مشاريعهم، ضمان من مخاطر محددة، كنزع الملكية ومنع تحويل النقد للخارج وعدم الاستقرار الاجتماعي، أو ضمان من جميع المخاطر بحيث يغطي جميع ما قد يواجه المشروع من مخاطر تجارية أو غير تجارية.

ويلزم من أجل إمكانية التأمين على الاستثمار الخارجي بموجب هذا النظام أن تكون الدولة المضيفة للاستثمار قد أبرمت اتفاقية مع الدولة المصدرة له فيما يخص تطبيق نظام التأمين المذكور، تتضمن بنداً خاصاً يخول حلول الدولة المصدرة للاستثمار محل المستثمر المتعاقد في جميع حقوقه المتعلقة بالاستثمار عند تحقق المخاطر المغطاة بموجب عقد التأمين، بعد أن تكون قد وافقت على المشروع الاستثماري المراد التأمين عليه، كما يجب أن تتضمن تلك الاتفاقية الاعتراف بحق الدولة المصدرة للاستثمار في ملكية النقد المحلي المتحصل نتيجة هذا الحلول وفي استخدامه في تغطية نفقاتها في الدولة المضيفة للاستثمار، كما يجب أن تتضمن نصاً

---

١٢٥. من تلك الهيئات في الولايات المتحدة، The Overseas Private Investment Corporation (OPIC)، وهي هيئة حكومية تتولى تمويل وتأمين الاستثمارات الأمريكية المباشرة في الدول النامية، تأسست عام ١٩٧١، المصدر: موقع الهيئة على شبكة الإنترنت www.opic.gov.

يمنح المستثمر الأجنبي الحق في المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية فيما يتعلق بالتعويض عن الخسائر الناتجة عن الحرب والاضطرابات الداخلية، إضافةً لإمكانية حل المنازعات المتعلقة بالاستثمار التي قد تنشأ بين هاتين الدولتين عن طريق المفاوضات والتحكيم[١٢٦].

ب – نظام التأمين غير التفضيلي على الاستثمار الخارجي

في المقابل يوجد نظام التأمين غير التفضيلي، والذي يمكن بموجبه التأمين على الاستثمار الخارجي من المخاطر غير التجارية حصراً، على عكس النظام التفضيلي، وذلك في أي دولة كانت لا في الدول النامية فقط كما هو حال نظام التأمين التفضيلي، ولا شك أنه نظام أجدى لهذه الناحية إذ أن نفس المخاطر التي يتم تغطيتها في الدول النامية قد يتعرض لها الاستثمار الأجنبي في الدول الأكثر تقدماً لا فرق في ذلك من الناحية القانونية، والمثال الأهم على نظام التأمين غير التفضيلي على الاستثمار الخارجي نجده في أحكام التأمين على الاستثمارات الخارجية في اليابان.

ولا يشترط في هذا النظام ضرورة عقد اتفاقية فيما بين الدولة المصدرة للاستثمار والمضيفة له كشرط لإبرام عقد التأمين على المشروع الاستثماري كما هو الحال في نظام التأمين التفضيلي، ويبقى من حق جهة التأمين الحلول محل المستثمر المؤمن في مطالبة الدولة المضيفة للاستثمار بالتعويضات المستحقة له بموجب عقد التأمين المبرم فيما بينها وبين المستثمر.

---

١٢٦. د. دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص ٢٦٠.

بالمقابل يقتصر هذا النوع من التأمين على الاستثمار الأجنبي المباشر دون الاستثمار غير المباشر، ربما رغبةً في تشجيع الاستثمارات الخارجية الإنتاجية التي تتخذ شكل مشاريع تجارية وصناعية وخدمية، دون الاستثمارت غير المباشرة كالقروض، لما تحققه الأولى للدولة المصدرة لرأس المال من فوائد كبيرة سبق الإشارة لبعضها.

كما يختلف نظام التأمين غير التفضيلي في أن العقد المبرم بين جهة الضمان والمستثمر يجب أن يغطي كافة المخاطر غير التجارية التي قد يتعرض لها المشروع، إذ لا يتيح هذا النظام الاتفاق على بعضها دون سواها، وتشمل هذه المخاطر:

- نزع الملكية للمنفعة العامة أو التأميم.
- انقضاء المشروع بسبب الحرب أو الاضطرابات الداخلية.
- توقف المشروع عن ممارسة نشاطه التجاري مدة ستة أشهر بسبب عمل من أعمال الحرب أو الفتن أو الشغب.
- ما قد تتخذه الدولة من إجراءات تؤثر في حقوق الملكية أو حقوق الاختراع أو حقوق التنقيب عن المعادن اللازمة لنشاط المشروع.
- عدم قابلية تحويل عوائد المشروع لمدة سنتين أو أكثر فيما إذا كان ذلك عائداً لقيود قانونية نقدية تم فرضها بعد انعقاد عقد التأمين، أو بسبب وقوع حرب أو اضطرابات، أوبسبب تجميد أرباح المشروع أو مصادرتها[١٢٧].

---

[١٢٧]. د. دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص ٢٦٦.

وأخيراً فإن كلا النظامين لا يقومان بالتعويض على المستثمر عموماً بأكثر من ٧٥% من قيمة خسارته، بحيث يتم احتساب تلك الخسارة بعدة طرق بحسب ما ينص عليه عقد التأمين المبرم بين الهيئة والمستثمر.

ثانياً- التأمين لدى مؤسسات ضمان الاستثمار الإقليمية والدولية

تقدم مؤسسات ضمان الاستثمار المنشأة بناءً على اتفاقيات دولية سواء أكانت إقليمية أم دولية قدراً أكبر من الحماية القانونية للمستثمر المؤمن، نظراً لأن التأمين يكون في هذه الحالة مضموناً من قبل أكثر من دولة وبناءً على أحكام اتفاقية دولية، مما يبعث بثقة أكبر بنتائجه لدى المستثمرين، ومن أوائل التجارب الناجحة في هذا المضمار كانت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار كهيئة إقليمية رائدة في مجال ضمان الاستثمار العربي المتبادل، ومن ثم تم التوصل لاتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولي كهيئة دولية مستقلة متخصصة بضمان الاستثمار الأجنبي هدفها تشجيع تدفق رؤوس الأموال الخاصة بالأغراض الإنتاجية عبر العالم دعماً للتنمية الدولية.

أ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات - Dhaman (The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation)

تعد المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أول هيئة دولية متخصصة في التأمين على الاستثمار الأجنبي في العالم، حيث تم إنشاؤها عام ١٩٧٤ بالتصديق على

اتفاقية تأسيسها من قبل اثنتي عشرة دولة عربية[١٢٨]، تتخذ مدينة الكويت مقراً لها، وتلعب المؤسسة دوراً هاماً في تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية بين الدول المتعاقدة، سعياً في تحقيق تكامل اقتصادي عربي عن طريق الاستثمارات المباشرة المتبادلة.

تتخذ المؤسسة شكل شركة مساهمة دولية[١٢٩] تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة، بحيث تم توزيع رأسمالها على كافة الدول الأعضاء، وبالتالي يصبح من مسؤولية كافة تلك الدول تجنب حدوث الأخطار المؤمن عليها من قبل المؤسسة، مما يعني تجنب التزامات مالية قد تفرض على الهيئة. إضافةً إلى أن اتفاقية إنشائها نصت على أن رأس مالها متغير وليس ثابتاً، بحيث يمكن زيادته بانضمام أعضاء جدد أو عندما يزيد أحد الإعضاء مساهمته برأس المال، علماً أن الحد الأدنى لاكتتاب أي عضو هو ٥% من قيمة رأس المال، والذي يبلغ عشرة ملايين دينار كويتي موزعة على عشرة آلاف سهم إسمي قيمة كل سهم ألف دينار كويتي.

---

١٢٨. تلك الدول هي: سورية، الأردن، العراق، السودان، مصر، لبنان، قطر، الجزائر، الإمارات، تونس، الكويت، ليبيا. وأصبحت اليوم ٢١ دولة بانضمام كل من البحرين وجيبوتي والسعودية والصومال وعمان وفلسطين والمغرب وموريتانيا واليمن.

١٢٩. إن مصطلح "شركة دولية" يعني من الناحية القانونية شركة مؤسسة فيما بين دولتين أو أكثر بناءً على اتفاقية دولية تنظم أحكامها، بينما يرمز مصطلح "شركة متعددة الجنسيات" "Multinational" إلى الشركات الخاصة عندما تتخذ شكل مجموعة اقتصادية متكاملة تتولى إحداها (الشركة الأم) إدارة وتوجيه باقي الشركات التابعة المنتشرة في دول متعددة، راجع في ذلك مؤلف د. موسى متري ود. هيثم الطاس، مرجع سابق، ص٥٩.

وتقدم إلى جانب خدمة تأمين الاستثمار العربي، خدمات تأمين المؤسسات المالية، وتأمين ائتمان الصادرات (Export Credit Insurance)، وغيرها من خدمات التأمين.

تشمل الاستثمارات الصالحة للتأمين لدى المؤسسة كافة الاستثمارات الخاصة والمختلطة (المشتركة)، والعامة القائمة على أسس تجارية (استثمارات القطاع العام الاقتصادي) فيما بين الأقطار المتعاقدة وإليها سواء كانت من الاستثمارات المباشرة بما في ذلك المشروعات وفروعها ووكالاتها وملكية الحصص والعقارات وتأمين الكفالات والتراخيص والامتيازات وحقوق الملكية الفكرية، أو من استثمارات غير مباشر (استثمارات الحافظة) بما في ذلك ملكية الأسهم والسندات، وكذلك القروض التي يتجاوز أجلها ثلاث سنوات أو القروض ذات الأجل الأقصر التي يقرر مجلس الإدارة على سبيل الاستثناء صلاحيتها للتأمين[١٣٠].

يغطي التأمين الذي توفره المؤسسة – بحسب المادة /١٨/ من اتفاقية إنشائها– كل أو بعض الخسائر المترتبة على تحقق واحد أو أكثر من المخاطر غير التجارية التالية:

(١" اتخاذ السلطات العامة بالقطر المضيف بالذات أو بالواسطة إجراءات تحرم المؤمن له من حقوقه الجوهرية على استثماره، وعلى الأخص المصادرة والتأميم وفرض الحراسة ونزع الملكية والاستيلاء الجبري وأي إجراءات تدريجية

---

١٣٠. بحسب المادة /١٥/ من اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات لعام ١٩٧٤ وتعديلاتها.

أخرى يكون لها بمرور الزمن نفس الأثر، ومنع الدائن من استيفاء حقه أو التصرف فيه وتأجيل الوفاء بالدين إلى أجل غير معقول.

٢" اتخاذ السلطات العامة بالقطر المضيف بالذات أو بالواسطة إجراءات جديدة تقيد بصفة جوهرية من قدرة المؤمن له على تحويل أصل استثماره أو دخله منه أو أقساط استهلاك الاستثمار إلى الخارج. ويشمل ذلك التأخر في الموافقة على التحويل بما يتعدى فترة معقولة كما يشمل فرض السلطات العامة عند التحويل سعر صرف يميز ضد المؤمن له تمييزا واضحا. ولا يدخل في نطاق هذا الخطر الإجراءات القائمة بالفعل عند إبرام عقد التأمين كما لا تدخل فيه إجراءات التخفيض العام لسعر الصرف أو أحوال انخفاضه.

٣" أي إخلال من جانب السلطات العامة بالقطر المضيف بأي عقد مبرم بينها وبين المؤمن له عندما:

(أ) لا يكون بوسع المؤمن له أن يرجع إلى محكمة قضائية أو تحكيمية لتفصل في الإدعاء بالإخلال بالعقد،

أو (ب) لا يصدر قرار مثل هذه المحكمة خلال مدد معقولة تحددها عقود التأمين،

أو (ج) لا يكون ممكنا تنفيذ مثل هذا القرار.

٤" كل عمل عسكري صادر عن جهة أجنبية أو عن القطر المضيف تتعرض له أصول المؤمن له المادية تعرضاً مباشراً، أو يتسبب في انقطاع أعمال المشروع محل الاستثمار المؤمن عليه بصفة متواصلة لفترة تحدد في عقد

التأمين، وكذلك الاضطرابات الأهلية العامة كالثورات والانقلابات والفتن وأعمال العنف ذات الطابع العام، أو الأعمال الإرهابية وأعمال التخريب ذات الدوافع السياسية التي يكون لها نفس الأثر)

نستسنج من المادة السابقة أن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار تغطي كافة المخاطر غير التجارية التي من الممكن أن تلحق بالمشروع الاستثماري، فهي وسعت من مفهوم السلطة العامة التي تقوم بإلإجراء المتوجب التعويض ليشمل أي من يعمل لحسابها "بالواسطة" أيضاً. كما اعتبرت جميع الإجراءات التدريجية التي تؤدي بالنتيجة لحرمان المستثمر من ملكية مشروعه بنفس أثر الإجراءات الأساسية كالتأميم وتستوجب التعويض.

كذلك عدت التأخر في الموافقة على تحويل عوائد الاستثمار إلى الخارج بما يتعدى فترة معقولة بمثابة حرمان المستثمر من حرية التحويل ويستوجب التعويض.

وضمَّنت المخاطر السياسية بمختلف أشكالها بالتأمين على الاستثمار، سواء أكان السبب خارجياً كالحروب من قبل دول خارجية، أم داخلياً كالفتن والأعمال الإرهابية.

هذا وتنص اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات على أن تبين عقود التأمين المبرمة معها –على وجه التحديد– المخاطر التي يغطيها التأمين في كل حالة، ولا يجوز في جميع الأحوال أن يغطي عقد التأمين الخسارة الناجمة عن إجراء تتخذه السلطات العامة في القطر المضيف ويتوافر فيه أي

من الشروط الآتية[١٣١]:

- أن يكون الإجراء مما تتوافر بشأنه عمليات تأمين عادية بشروط معقولة.
- أن يكون المؤمن له قد وافق صراحة على اتخاذ الإجراء أو كان مسؤولاً عنه مسؤولية مباشرة.
- أن يكون الإجراء من قبيل الإجراءات العادية التي تمارسها الدولة تنظيماً للنشاط الاقتصادي في إقليمها والتي لا تنطوي على تمييز ضد المؤمن له المشمول بالتأمين.

كما نصت اتفاقية إنشاء المؤسسة صراحةً على عدم تحملها – في أية حال– المسؤولية عن المخاطر التجارية المتعلقة بالاستثمارات المؤمن عليها[١٣٢].

ويجب الحصول على موافقة حكومة الدولة العربية المستضيفة للاستثمار قبل توقيع عقد تأمين الاستثمار، حيث تنص اتفاقية إنشاء المؤسسة على أن يكون هناك حد أقصى للمشاريع التي يمكن أن تضمنها المؤسسة في كل دولة عربية، وذلك حتى تتاح لكل دولة فرصة اختيار المشروعات الهامة والتي تمثل أولوية بالنسبة لها، علماً أنه من الممكن التأمين على كافة المشاريع الاستثمارية سواء القائمة أم الجديدة[١٣٣].

وتقوم المؤسسة بتغطية الأخطار المؤمنة بنسبة تصل إلى ٩٠% من الخسارة المتحققة، ولكن فيما لو استردت المؤسسة كامل قيمة الخسارة بعد دفعها للتعويض

---

١٣١. الفقرة /٢/ من المادة /١٨/ من اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات لعام ١٩٧٤ وتعديلاتها.

١٣٢. المادة /١٨/ من الاتفاقية السابقة.

١٣٣. الفقرة /٦/ من المادة /١٥/ من الاتفاقية السابقة.

من قبل الدولة المضيفة للاستثمار، فإنها تدفع للمؤمن له باقي حصته من الخسارة أي ١٠% المتبقية[١٣٤].

هذا وتحل المؤسسة محل المؤمن له الذي تعوضه أو توافق على تعويضه عن خسارة مؤمن عليها، وذلك فيما يكون للمؤمن له من حقوق على الاستثمار المؤمن عليه أو ما ينشأ له من حقوق نتيجة لتحقق الخسارة[١٣٥].

كما يمكن للمؤسسة أن تضمن مشروع مستثمر عربي في بلده نفسه بشرط أن يتم تحويل الأموال المستثمرة من الخارج، بمعنى آخر تضمن المؤسسة المستثمر العربي المغترب الذي يود الاستثمار في بلده برأس ماله الموجود في خارج الدول العربية. إضافة لإمكان التأمين على الاستثمارات الأجنبية العائدة لمستثمرين من غير جنسيات الدول المتعاقدة في الدول الأعضاء[١٣٦].

---

١٣٤. المادة /٢٠/ من الاتفاقية السابقة.

١٣٥. المادة /٢١/ من الاتفاقية السابقة.

١٣٦. المادة /١٥/ من الاتفاقية السابقة.

ب – الوكالة الدولية لضمان الاستثمار – MIGA

(Multilateral Investment Guarantee Agency)

تعتبر الوكالة الدولية لضمان الاستثمار إحدى أجهزة مجموعة البنك الدولي (World Bank)[١٣٧]، حيث تم إقرار مشروع اتفاقية الوكالة في سنة ١٩٨٥ ودخلت حيز التنفيذ في ٢١نيسان سنة ١٩٨٨، مقرها واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، والعضويه في الوكالة مفتوحة لجميع الدول الأعضاء في البنك الدولي سواء تلك المصدرة للاستثمارات أو الجاذبة لها، على اعتبار أن أهم أهداف الوكالة هو تشجيع تدفق المشاريع الاستثمارية الانتاجية فيما بين الدول الاعضاء وخاصة تلك النامية منها ،فعمل الوكالة يعد أوسع نطاقاً من المؤسسة العربية لضمان الاستثمار كونه لا يقتصر على مجموعة دول إقليمية فحسب، بل يشمل كافة دول العالم الأعضاء في الوكالة الدولية، مما يسمح بتوفير حماية كافيه للمشاريع الاستثمارية، حيث تعمل الوكالة على الاتفاق مع المستثمرين على تغطية المخاطر غير التجارية التى يمكن ان تتعرض إليها مشاريعهم الاستثمارية[١٣٨].

---

[١٣٧]. وهذه المجموعة تتألف من المؤسسات التالية: البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD)، والمؤسسة الدولية للتنمية (IDA)، ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID)، والوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA).

[١٣٨]. من المشاريع الاستثمارية المقامة في سورية والمؤمن عليها لدى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار نورد الأمثلة التالية: مشروع في قطاع الاتصالات تملكه شركة Investcom اللبنانية العالمية، ومشروع في قطاع السياحة تملكه شركة Kingdom Hotels السعودية، المصدر: تقرير الوكالة حول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الصادر عام ٢٠٠٧، ص٢.

١- المخاطر غير التجارية القابلة للتأمين لدى الوكالة:

مثل أي مؤسسة متخصصة بأعمال التأمين، تقوم الوكالة بدراسة مجموعة من العوامل التي تؤخذ بعين الاعتبار عند تقييم المخاطر، منها مخاطر المشروع الاستثماري ذاته كموقعه وأهميته وجدواه الاقتصادية وملاءته المالية واحتمالات الربح والخسارة، بالإضافة لمقدار مشاركة كل من الأجانب والمواطنين فيه، أو المشاركه المقدمة من قبل المؤسسات الدولية.

والمخاطر غير التجارية التي تتولى الوكالة تغطيتها بموجب عقد الضمان مع المستثمر تتمحور في الآتي:

١" مخاطر القيود على تحويل العملة

حيث تنص الفقرة الأولى من المادة /١١/ من اتفاقية إنشاء الوكالة على: (إن فرض قيود تعزى إلى الحكومة المضيفة على التحويل الخارجي لعملتها إلى عملة قابلة للتحويل الحر، أو عملة أخرى مقبولة للمستفيد من الضمان، ويشمل ذلك تراخي الحكومة المضيفة في الموافقة خلال فترة معقولة على طلب التحويل المقدم من المستفيد من الضمان).

٢" خطر التأميم والإجراءات المماثلة

حيث أشارت اتفاقية واشنطن المنشئة للوكالة الدولية إلى تأمينها على خطر التأميم والإجراءات المماثلة في نص الفقرة الثانية من المادة /١١/ منها كالآتي: (اتخاذ الحكومة المضيفة لإجراء تشريعي أو اتخاذها أو قعودها عن اتخاذ أي أجراء

إداري مما يترتب عليه حرمان المستفيد من الضمان من ملكيته أو من السيطرة على استثماره أو من منافع جوهرية لاستثماره. ويستثنى من ذلك الإجراءات عامة التطبيق التي تتخذها الحكومات عادةً لتنظيم النشاط الاقتصادي في أراضيها والتي لا تنطوي على تفرقة تضر بالمستفيد من الضمان).

فالوكالة الدولية شملت بتأمينها المخاطر المتمثلة باتخاذ الحكومة المضيفة للاستثمار لأي إجراء تشريعي أو أي أجراء أخر، يترتب عليه حرمان المستفيد من ملكيته أو الحد منها، أو الإضرار بمنافع أساسية تتعلق باستثماره.

واستثنت من هذه الإجراءات تلك التي قد تتخذها الدولة في إطار التنظيم العام لاقتصادها، والتي تتصف بالعمومية والتجرد بحيث لا يقصد بها مستثمر محدد، ومن ذلك التشريعات الضريبية، وتشريعات حماية البيئة والعمال.

٣" خطر الإخلال بالعقد

فالوكالة الدولية لضمان الاستثمار تتشابه مع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار من حيث إمكانية التأمين على خطر الإخلال بعقود الاستثمار المبرمة فيما بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة، مما يساهم بدعم الثقة بعقود الاستثمار الدولية، وتشجيع المستثمرين على إبرام مثل تلك العقود مع الدولة المضيفة للمشروع[١٣٩].

---

[١٣٩]. في حين تتيح المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التأمين على خطر الإخلال بالعقد في حال تحقق شروط ثلاثة هي: ألا يكون بوسع المؤمن له أن يرجع إلى محكمة قضائية أو تحكيمية لتفصل في الإدعاء

لكن اشترطت اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لإمكانية التأمين على هذه المخاطر أن تكون مقترنة بإنكار العدالة، حيث يستحق المستثمر التعويض – بحسب قانونها– في الحالتين الآتيتين:

- عدم وجود هيئة قضائية أو تحكيمية يمكن للمستثمر اللجوء إليها لمتابعة مطالبته العقدية وإنصافه في مواجهة الدولة الجاذبة للأستثمار.
- إذا لم يتمكن المستثمر من تنفيذ القرار أو الحكم الصادر لصالحه من الهيئة القضائية أو التحكيمية.

٤" خطر الحروب والاضطرابات المدنية

إذ تنص اتفاقية الوكالة على جواز التأمين ضد تلك المخاطر في الفقرة الرابعة من المادة /١١/ منها التي تنص على:
(يجوز للوكالة ضمان الاستثمارات الصالحة للضمان ضد الخسائر المترتبة على واحدة أو أكثر من أنواع المخاطر التالية: أي عمل عسكري أو اضطرابات مدنية في إقليم الدولة المضيفة الذي ينطبق عليها أحكام هذه الاتفاقية).

ولابد من الإشارة إلى أن الوكالة تستبعد من نطاق التأمين – كما مؤسسة الضمان العربية – المخاطر الناجمة عن إجراءات وقعت قبل إبرام عقد التأمين أو ناجمة عن إجراءات حكومة الدولة المضيفة للمشروع التي سبق وأن وافق المستثمر عليها.

بالإخلال بالعقد، أو ألا يصدر قرار مثل هذه المحكمة خلال مدد معقولة تحددها عقود التأمين، أو ألا يكون ممكن تنفيذ مثل هذا القرار، بحسب الفقرة /ج/ من المادة /١٨/ من اتفاقية تأسيسها.

يضاف إلى ذلك أستبعادها مخاطر تخفيض أو أنخفاض قيمة العملة المحلية.

٢- الاستثمارات الصالحة للضمان من قبل الوكالة:

يقتصر الضمان المقدم من قبل الوكالة على الاستثمارات التي تنفذ في أراضي الدول النامية الأعضاء دون سواها، و لا يجوز للوكالة أن تبرم عقداً للضمان قبل موافقة الدولة المضيفة على قيام الوكالة بضمان الاستثمار ضد المخاطر المطلوب تغطيتها[١٤٠].

وتضمن الوكالة الدولية كِلا نوعي الاستثمار الأجنبي، المباشر وغير المباشر، ولكنها تحصر الأخير في القروض متوسطة وطويلة الأجل دون القصيرة، بخلاف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التي تجيز ضمان القروض قصيرة الأجل التي يقرر مجلس المؤسسة صلاحيتها للتأمين[١٤١].

وتشترط الوكالة الدولية السلامة الاقتصادية للمشروع الاستثماري ومساهمته في تنمية الدولة المضيفة، كما تشترط مراعاته لقوانين الدولة المضيفة، ومواكبته للأهداف والأوليات الإنمائية المعلنة للدولة المضيفة، كما تشترط الوكالة عدداً من الشروط القانونية للاستثمار بما في ذلك توافر المعاملة العادلة والحماية القانونية الاستثمار، بحيث تقوم الوكالة بالتتحقق من توفر الحمايه القانونية الكامله للمشاريع التي يراد ضمانها، هذا وتنص اتفاقية الوكالة على أن المشروع القابل للتأمين يجب أن يتضمن فوائد متساوية وعادلة للدولة المضيفة والمستثمر معاً بما يحقق نوعاً من الاستقرار

---

١٤٠. بحسب المواد /١٤/ و /١٥/ من اتفاقية واشنطن.

١٤١. بحسب المادة /١٢/ من الاتفاقية السابقة.

للمشروع الاستثماري ونوعاً من الأمان لدى المستثمر يشعره بأن الدولة المضيفة لن تحاول أن تحد من ملكيته للمشروع الاستثماري[١٤٢].

٣- مجالات الاستثمار القابلة للتأمين عليها من قبل الوكالة:

تقبل الوكالة الدولية التأمين على الاستثمارات في مجال الغاز والنفط والصناعة وأعمال التعدين والأعمال الزراعية والبناء وأعمال البنى التحتية في الدولة المضيفة.

بينما لا تقبل الوكالة التأمين على الاستثمارات في المراهنات وإنتاج السجائر والاستثمار في قطاع الدفاع، يعود ذلك إلى أن مثل هذه الاستثمارات غير مضمونة النتائج وقائمة على نسبة عالية من المضاربة، ولعل جعلها محلاً للتأمين قد يعرض السلامة المالية للوكالة للخطر، إضافة لذلك فإن الوكالة الدولية تراعي عند التأمين على المشاريع الاستثمارية موافقتها للنظام العام والآداب في الدولة المضيفة.

٤- المستثمر الصالح للضمان من قبل الوكالة:

تميز اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار بشأن المستثمر الذي يمكن أن يكون طرفاً في عقد التأمين بين المستثمر الفرد (الشخص الطبيعي) والمستثمر الذي يتخذ شكل شركة أو أي شخص معنوي أخر خاصاً كان أم عاماً، إذ يشترط في المستثمر الفرد أن يكون من مواطني دولة من الدول الأعضاء غير الدولة المضيفة للمشروع الاستثماري، وفي حال تمتع المستثمر بأكثر من جنسية، عندها يعتد بجنسية العضو في الوكالة إذا كانت الجنسية الأخرى هي لدولة غير عضو، أما إذا كان

---

١٤٢. بحسب الفقرة /د/ من المادة /١٢/ من الاتفاقية السابقة.

المستثمر يحمل جنسيتين أحدهما جنسية الدولة المضيفة، عندها يعتد بجنسية الدولة المضيفة ويعد من مواطنيها مما يؤدي لعدم صلاحية هذا المستثمر للضمان، إلا إذا وافقت الدولة على كونه أجنبياً عنها وتوافر شرط تحويل الأصول المستثمرة من خارج الدولة المضيفة، أما إذا كان المستثمر شخصاً معنوياً فيشترط أن يكون قد تأسس في دولة عضو في الوكالة أو أن يقع مقر أعماله الرئيس في إحدى هذه الدول، أو أن تكون غالبية رأس ماله مملوكاً لأشخاص يعتبرون أجانب للدولة المضيفة للمشروع الاستثماري والتي هي عضو في الوكالة، ويشمل نطاق التأمين لدى الوكالة الأشخاص المعنوية المملوكة للقطاع العام أو الخاص أو المشترك بشرط أن تكون قائمة على أسس تجارية[١٤٣].

وقد وسعت الوكالة من نطاق ضمان الاستثمارات وذلك بتشميل مستثمري الدولة المضيفة للمشروع بناءً على طلب مشترك من المستثمر والدولة المضيفة وموافقة مجلس إدارة الوكالة بالأغلبية وبشرط أن تكون الأموال المستثمرة قد تم تحويلها من خارج الدولة المضيفة، وهو حكم مشابه لما تأخذ به الوكالة العربية لضمان الاستثمار[١٤٤].

---

١٤٣. بحسب الفقرة /أ/ من المادة /١٣/ من الاتفاقية السابقة.

١٤٤. بحسب الفقرة /ج/ من المادة /١٣/ من الاتفاقية السابقة.

الخاتمة:

إن مجموعة كبيرة ومتكاملة من التشريعات من جهة، ومن الإدارات والهيئات الحكومية وما تصدره من قرارات من جهة أخرى، تتفاعل فيما بينها لتدخل ضمن إطار خلق مناخ استثماري جاذب في دولة ما، فبداية من قانون تشجيع وحماية الاستثمار مروراً بقوانين التجارة والشركات والبنوك والنقد والجمارك والاستيراد وحماية الملكية الفكرية والضرائب والعمل والصناعة، وصولاً لهيئة الاستثمار والبنك المركزي ومديرية الشركات والسجل التجاري ومديرية الاقتصاد والتجارة ومديرية الجمارك ومديرية المالية ومديرية العمل ومديرية الصناعة، إضافةً إلى الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والتشريعي، تشكل جميعها جزءاً من آلية متكاملة تهدف إلى جذب الاستثمار الأجنبي المفيد والمتناسب مع خطط التنمية دعماً للاقتصاد الوطني، وبقدر ما تكون تلك الأجزاء فعالة ومرنة وعملية، كلما نتج بالمحصلة بيئة استثمار مغرية تجذب رؤوس الأموال من الخارج لإقامة مشاريع استثمارية تعزز الاقتصاد الوطني وتساهم بتحسين الدخل القومي ومعيشة الفرد بالنتيجة، كما تساهم بنقل التكنولوجيا الحديثة والصناعات المتطورة التي تعد عماد القوة الاقتصادية للدول.

كما أن للاتفاقيات الدولية المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمار دوراً لا يقل أهمية عما سبق من عوامل، فمهما بلغت الضمانات التي تقررها التشريعات الوطنية للمستثمر الأجنبي إلا أنها تبقى ضمن معادلة خاصة مفادها أن الضامن من الخطر هو نفسه مصدر الخطر – من وجهة نظر المستثمر – كما أن مخالفتها أو إلغاءها أو تعديلها لا يثير مسؤولية الدولة الدولية فيما لو أضر ذلك بالمستثمر الأجنبي، لذلك

تدعم الاتفاقيات الدولية بشكل كبير المناخ الاستثماري في دولة ما، فعندما تكون دولة المستثمر الأجنبي قد أبرمت اتفاقية حماية استثمار مع الدولة المضيفة، ووافقت تلك الأخيرة على تشميل مشروعه بأحكامها يكون قد تلقى أقصى درجات الحماية القانونية فيما يتعلق باستثماره، إضافة لذلك فعندما تكون تلك الدولة المضيفة للاستثمار منضوية ضمن مجموعة المؤسسات الدولية المعنية بحماية وتشجيع الاستثمار الدولي مثل المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، يعزز ذلك من بيئتها الاستثمارية ويشجع حركة رؤوس الأموال الأجنبية تجاهها.

وما يمكن استنتاجه كذلك، أن موضوع الضمانات القانونية والمزايا التشجيعية للاستثمار بنوعيه – المبني على رأس المال الوطني أم الأجنبي – يجب أن يتم ضمن صك تشريعي واحد دون الحاجة لإفراد قانون مستقل لحماية الاستثمار الأجنبي، وذلك إمعاناً في توحيد النصوص القانونية الناظمة لنفس الموضوع، ولما لذلك من أثر نفسي على المستثمر الأجنبي في أن ما ينطبق على الاستثمار الوطني من مزايا وحماية قانونية ينطبق عليه أيضاً ولن يعامل معاملة تمييزية، وكذلك بسبب أن الهيئة المشرفة على موضوع الاستثمار بنوعيه الوطني والأجنبي هي نفسها – هيئة الاستثمار – .

وقد سعت سورية منذ العام ١٩٩١ لفتح أبوابها أمام المستثمرين العرب والأجانب وتكرس ذلك بخطوات متعددة كان أهمها صدور قانون الاستثمار رقم /١٠/ الذي شكل نقلة نوعية في بيئة الاستثمار في سورية، إلا أنه على أهميته لم يحقق النتائج المرجوة بشكل كامل، مما دعا المشرع السوري لإصدار قانون استثمار جديد في العام ٢٠٠٧ تماشياً مع السياسة الاقتصادية الجديدة التي تم تبنيها (نظام

السوق الاجتماعي) وما رافقها من تشريعات حديثة مثل قوانين التجارة والشركات والنقد والتسليف والبنوك، مما شكل بالمجموع تحولاً هاماً في طبيعة بيئة الاستثمار في سورية أثمرت نتائجها إيجاباً على إجمالي الناتج المحلي وحصة الفرد منه[١٤٥] مع ما رافق ذلك من انفتاح في الأسواق وحرية التجارة وتقدم في الصناعة وتحسن في سعر الصرف، استطاع المواطن السوري لمس نتائجه بوضوح خصوصاً مع نهاية العام ٢٠٠٩ الذي بلغ فيه معدل النمو الاقتصادي /٦%/ ومعدل التضخم /- ٨،٢%/ [١٤٦] إضافةً لنمو مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر لتبلغ ١٤٠ مشروعاً في الفترة بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠١١ مقارنةً ب ١٢٢ مشروعاً في الفترة بين عامي ١٩٩١ و٢٠٠٦[١٤٧] ، إلى أن جاءت الأزمة وما رافقها من حرب إرهابية أدت لنتائج مأساوية على الاقتصاد السوري وعلى حركة الاستثمار الأجنبي بشكل خاص، فمعظم المستثمرين الأجانب أقفلوا مشاريعهم بسبب الأوضاع من جهة وبسبب العقوبات الاقتصادية الجائرة غير الشرعية من جهة أخرى، كما تضرر عدد كبير من المشاريع الاستثمارية الأجنبية أضراراً فادحة بفعل الحرب.

والمرجو أن تساهم هذه الدراسة المقارنة في تطوير المناخ الاستثماري في سورية من الناحية القانونية، على اعتباره مناخاً جاذباً بالأساس لما تحتويه سورية من موارد طبيعية متنوعة وكبيرة ولما تمتلكه من طاقات بشرية هائلة من حيث العدد والنوع،

---

١٤٥. فبحسب تقرير الاستثمار السنوي الصادر عن هيئة الاستثمار السورية لعام ٢٠١١ بلغ نصيب المواطن السوري من الناتج المحلي الإجمالي في عام ٢٠٠٩ مبلغ ٧٠٦٠٠ ل.س ما يقدر ب ١٥٠٠ دولار أمريكي بحسب سعر الصرف في ذلك العام.

١٤٦. تقرير هيئة الاستثمار السابق، ص١١.

١٤٧. تقرير هيئة الاستثمار السابق، ص٩٨.

إضافةً لموقعها الجغرافي المتميز، وانخفاض تكاليف الإنتاج، وذلك بما يسهم في إعادة الإعمار والبناء ليعود الاقتصاد السوري على الطريق الصحيح الذي كان عليه قبل الحرب.

وقد خرجب هذه الرسالة بمجموعة من الاقتراحات التي من المرجو أن تساهم فيما تقدم:

١- تبني مبدأ الحظر النسبي لنزع الملكية، مع التأكيد على حظر المصادرة الإدارية بشكل مطلق وتحديد وتوضيح المصطلحات القانونية دفعاً لأي لبس أو إشكال في التفسير.

٢- الإبقاء على إفراد صك تشريعي مستقل لتنظيم هيئات الإشراف على الاستثمار وبنيتها الهيكلية والإدارية وآلية عملها، والإبقاء على النصوص الموضوعية التي تهم المستثمر ضمن صك آخر مستقل إمعاناً في توضيح الحقوق والمراكز القانونية لجميع الأطراف.

٣- النص بقانون الاستثمار على تسهيلات خاصة باستقدام الخبراء الأجانب اللازمين لعمل المستثمر وإتمام مشروعه، وتبسيط إجراءات منحهم تراخيص عمل لما يوفره ذلك من نقل للتكنولوجيا والخبرات المتقدمة إلى سورية.

٤- إنشاء مكتب خاص بشؤون العمال الأجانب ورخص عملهم في سورية لدى النافذة الواحدة في هيئة الاستثمار أسوة بباقي المكاتب التابعة لمختلف إدارات الدولة ذات الصلة.

٥- تضمين قانون الاستثمار بنداً يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للمستثمر لتحميله جزءاً من مسؤولية التنمية المستدامة في الدولة المضيفة كما فعل قانون الاستثمار المصري.

٦- منع المصادرة الإدارية بحق المستثمر الأجنبي قطعياً، والإبقاء على جواز المصادرة القضائية، وذلك لخلق نوع من التوازن بين مصالح الدولة والنظام العام فيها من جهة، وتشجيع المستثمر الأجنبي وضمان حقوقه من أي تعسف من جهة ثانية.

٧- العمل على تبسيط الإجراءات الإدارية المتصلة بالاستثمار ومكافحة البيروقراطية وتسريع الإجراءات وتوسيع النافذة الواحدة لدى هيئة الاستثمار بحيث لا يضطر المستثمر لمراجعة أي دائرة حكومية سواها.

٨- توفيق مختلف التشريعات مع أحكام قانون الاستثمار وإزالة أي تعارض أو لبس قد يحدث بينه وبين أي نص تشريعي أو قرار إداري يخالف أحكامه، وخاصة فيما يتعلق بالمعاملة الضريبية للمشروع الاستثماري.

٩- تمكين المستثمر الأجنبي من تأسيس الشركة التي يريد الاستثمار من خلالها في سورية عن طريق هيئة الاستثمار نفسها دون الحاجة لمراجعة أي جهة حكومية أخرى، وجمع كل ما يترتب على التأسيس من رسوم وضرائب بمبلغ إجمالي يدفعه المستثمر دفعة

واحدة لدى الهيئة، والنص على ذلك في قانون الاستثمار أسوة بقانون الاستثمار المصري.

١٠- الاهتمام بموضوع نقل التكنولوجيا وتنظيمه بأحكام وقواعد قانونية مفصلة أسوةً بقانون التجارة المصري، بما يساهم برفع سوية المنتج السوري ليستطيع المنافسة في السوق الدولية.

١١- إعطاء موضوع الصياغة القانونية لاتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الثنائية بين سورية والدول الأخرى اهتماماً استثنائياً وعناية بالغة، نظراً لما قد يترتب على منح إحدى الدول المتعاقدة ضمانات غير ملائمة من استفادة أي دولة أخرى موقعة على اتفاقية حماية استثمار مع سورية من تلك الضمانات، بناءً على شرط الدولة الأكثر رعاية.

قائمة الاختصارات:

- BIT، Bilateral Investment Treatie، اتفاقية استثمار ثنائية
- CAEU، Council of Arab Economic Unity مجلس الوحدة الاقتصادية العربية
- FDI، foreign direct investment، الاستثمار الأجنبي المباشر
- FPI، Foreign Portfolio Investment، الاستثمار الأجنبي غير المباشر
- ICC، International Chamber of Commerce، غرفة التجارة الدولية
- ICSID، International Centre for Settlement of Investment Disputes، المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار
- IDAL، Investment Development Authority of Lebanon، هيئة تنمية الاستثمار اللبنانية
- MIGA، Multilateral Investment Guarantee Agency، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار
- MIT، Multilateral Investment Treatie، اتفاقية استثمار جماعية

- UNCITRAL، The United Nations Commission on International Trade Law، لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
- UNCTAD، The United Nations Conference on Trade and Development، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
- WAIPA، The World Association of Investment Promotion Agencies، الرابطة العالمية لوكالات تشجيع الاستثمار
- WTO، The World Trade Organization، منظمة التجارة العالمية

المراجع :

أولاً – المراجع الخاصة:

أ – باللغة العربية

١. د. أحمد المراغي، المحاكم الاقتصادية كوسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، ٢٠١٦م.

٢. د. بشار الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، منشورات الحلبي، بيروت، ٢٠٠٦م.

٣. د. دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ٢٠٠٦م.

٤. د. عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٠م.

٥. د. عصام جميل العسلي، الاستثمار العربي والأجنبي والمخاطر غير التجارية التي يتعرّض لها، مطبعة طربين، دمشق، ٢٠٠٢م.

٦. د. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الإستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية ، ٢٠٠٨م.

٧. د. هشام خالد، خصائص وطبيعة عقد ضمان الاستثمار العربي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، ١٩٨٨.

٨. د. هشام علي صادق، الحماية الدولية للمال الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٢م.

٩. د. هشام علي صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، ١٩٧٧م.

ب – باللغة الإنكليزية

1- John H. Dunning، Studies In International Investment، Allen & Unwin، USA، 1970.

2- Prof. Dr. Yannick Radi، International Investment Law، online course provided by Université catholique de Louvain (UCL)، Available at: https://www.edx.org/course/international-investment-law-louvainx-louv20x، 15/11/2018.

ثانياً – المراجع العامة:

أ – باللغة العربية

١. د. جاك الحكيم، الحقوق التجارية، ج٢، منشورات جامعة دمشق، ١٩٨٧م.

٢. د. جمال مكناس، التأمين، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠٠٠م.

٣. د. خالد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، دار الشروق، الاسكندرية، ٢٠٠٢م.

٤. د. رزق الله انطاكي ود. نهاد سباعي، موسوعة الحقوق التجارية، الجزء السادس، أعمال التأمين، مطبعة جامعة دمشق، ١٩٦١.

٥. د. محمد الحلاق، التشريع الضريبي، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠١٨م.

٦. محمد لبيب شقير، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦١.

٧. د. موسى متري ود. هيثم الطاس، القانون التجاري ج٢، الشركات، مطبعة جامعة دمشق، ٢٠١٨م.

٨. د. ياسر الحويش، القانون الدولي الاقتصادي، ج ٢، منشورات جامعة دمشق، ٢٠١٣م.

٩. Games Gerber، الاقتصاد الدولي، ترجمة مجموعة خبراء، مراجعة د. مطانيوس حبيب، المركز العربي للتعريب، ٢٠١٣م.

ثالثاً – الأطروحات والرسائل، والأبحاث العلمية، والدوريات:

أ – باللغة العربية

١. أنور العنزي، النظام القانوني للاستثمار المباشر الأجنبي في الكويت، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، ٢٠١٢م.

٢. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، السنة الثالثة، ٢٠٠٤م.

٣. د. سالم عبد الرحمن غميض، الاستثمارات الأجنبية وتنمية الموارد المالية، بحث منشور على الشبكة دون تاريخ نشر.

٤. د. علي ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، ١٩٩٨م.

٥. د. مدين علي وأحمد عمران، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي في سورية خلال الفترة ٢٠٠٠– ٢٠١٠ ، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد/٣٧/ العدد /٦/ ، ٢٠١٥م.

٦. د. موسى متري، توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد /٢٨/ العدد الثاني، ٢٠١٢م.

٧. د. هشام خالد، عقدا ضمان الاستثمار العربي والاسلامي، بحث علمي قانوني مقدم بمؤتمر كلية الحقوق، جامعة طنطا، جمهورية مصر العربية، ٢٠٠٥م.

٨. عمر علة، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي، رسالة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، ٢٠٠٨م.

٩. نوارة حسين، الحماية القانونية لملكية المستثمر الأجنبي في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة مولود معمري، الجزائر، ٢٠١٣م.

١٠. نورية عبد محمد، أثر الاستثمار الأجنبي في مستقبل الاستثمار المحلي العربي، أطروحة دكتوراه، جامعة سانت كليمنتس، الجزائر، ٢٠١٢م.

ب – باللغة الإنكليزية

1. Charles J. Goetz and Robert E. Scott، The Mitigation Principle: Toward A General، Theory Of Contractual Obligation، Virginia Law Review، 1983، Volume 69.
2. John Willman، Nationalisation: a blast from the past، The Financial Times، 2008، https://www.ft.com/content/f35649e6-c5dc-11dc-8378-0000779fd2ac. 9/5/2019

3. UNCTAD، Investment Country Profile،2013، https://unctad.org/en/Pages/Publications/Investment-country-profiles.aspx، 25/9/2018.

رابعاً – القوانين والقرارات، والاتفاقيات والمعاهدات الدولية:

١- المجموعة الشاملة الحديثة للأحكام القضائية الصادرة عن محاكم مجلس الدولة، الجزء الأول، مجلس الدولة في سورية، الطبعة الأولى، ٢٠١٧م.

٢- الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية لعام ١٩٨٠ م.

٣- اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لعام ١٩٧١م وتعديلاتها.

٤- اتفاقية إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار لعام ١٩٦٥م.

٥- اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار لعام ١٩٨٥م.

٦- اتفاقية تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب المبرمة فيما بين الدول العربية الأعضاء في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية لعام ١٩٩٧م.

٧- دستور الجمهورية العربية السورية لعام ١٩٧٣م.

٨- دستور الجمهورية العربية السورية لعام ٢٠١٢م.

٩- دستور دولة الإمارات العربية المتحدة الصادر عام ١٩٧١م.

١٠- القانون /٣٤/ لعام ٢٠٠٨ حول تسجيل الشركات أو المؤسسات أو الهيئات التي يقع مركزها الرئيسي خارج أراضي الجمهورية العربية السورية.

١١- قانون الاستثمار الأجنبي الكويتي رقم /١٠/ لعام ١٩٩٩ م.

١٢- قانون الاستثمار الأردني رقم /٣٠/ لعام ٢٠١٤.

١٣- قانون الاستثمار السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٨/ لعام ٢٠٠٧م.

١٤- قانون الاستثمار السوري الملغى رقم /١٠/ لعام ١٩٩١م.

١٥- قانون الاستثمار المصري رقم /٧٢/ لعام ٢٠١٧ م.

١٦- قانون الاستثمار اليمني الملغى رقم /٢٢/ لعام ١٩٩١م.

١٧- قانون الاستملاك السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٢٠/ لعام ١٩٨٣م.

١٨- قانون الشركات السوري رقم /٢٩/ لعام ٢٠١١م.

١٩- قانون العقوبات السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /١٤٨/ لعام ١٩٤٩م وتعديلاته.

٢٠- قانون العمل السوري رقم /١٧/ لعام ٢٠١٠م.

٢١- القانون المدني السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٨٤/ لعام ١٩٤٩م.

٢٢- قانون تشجيع الاستثمار المباشر فى دولة الكويت رقم /١١٦/ لعام ٢٠١٣م.

٢٣- قانون تشجيع الاستثمارات في لبنان رقم /٣٦٠/ لعام ٢٠٠١م

٢٤- القانون رقم /١١/ لعام ٢٠١١ الناظم لأحكام تملك الأشخاص غير السوريين للحقوق العينية العقارية في سورية.

٢٥- القانون رقم /١٢٠/ لسنة ٢٠٠٨ الخاص بإنشاء المحاكم الاقتصادية بمصر.

٢٦- قانون ضمانات وحوافز الاستثمار المصري القديم الصادر بالقانون رقم /٨/ لسنة ١٩٧٧م.

٢٧- قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في سورية الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٣٣/ لعام ٢٠٠٥ والمعدل بالمرسوم التشريعي رقم /٢٧/ لعام ٢٠١١.

٢٨- قانون هيئة الاستثمار السوري الصادر بالمرسوم التشريعي رقم /٩/ لعام ٢٠٠٧م.

٢٩- معاهدة تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين سورية وإيطاليا لعام ٢٠٠٢.

٣٠- معاهدة تشجيع وحماية الاستثمار المبرمة بين سورية وتركيا لعام ٢٠٠٤.

٣١- معاهدة تشجيع وحماية الاستثمار الموقعة بين سورية وألمانيا لعام ١٩٧٧.

٣٢- معاهدة تشجيع وحماية الاستثمار بين مصر والأرجنتين لعام ١٩٩٤.

٣٣- معاهدة تشجيع وحماية الاستثمار بين مصر ولبنان لعام ١٩٩٧.

الفهرس

الصفحة

- مقدمة ١
- مخطط البحث ١١
- **الفصل الأول: مفهوم الاستثمار التجاري الأجنبي** ١٧
- المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي ١٨
- المطلب الأول: التعريف بالاستثمار ١٩
- الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي ومعيار دوليته ٢٠
- أولاً: التعريفات المختلفة للاستثمار الأجنبي ٢٠
- التعريفات الفقهية ٢٠
- التعريفات التشريعية ٢٢
- ثانياً: معيار دولية الاستثمار ٢٦
- المعيار القانوني ٢٦
- المعيار الاقتصادي ٢٦
- الفرع الثاني: أهمية الاستثمار الأجنبي ٢٩
- أولاً:مزايا الاستثمار الأجنبي ٢٩
- ثانياً:المخاوف التي يثيرها الاستثمار الأجنبي ٣٢
- المطلب الثاني: أنواع الاستثمار الأجنبي ٣٥
- الفرع الأول: من حيث ملكية رأس المال ٣٥

- أولاً: استثمار أجنبي حكومي ٣٦
- ثانياً: استثمار أجنبي خاص ٣٦
- الفرع الثاني: من حيث طريقة الاستثمار ٣٨
- أولاً: استثمار أجنبي غير مباشر ٣٨
- ثانياً: استثمار أجنبي مباشر ٤٣

- المبحث الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر ٤٧
- المطلب الأول: مخاطر متعلقة بحق الملكية ٤٨
- الفرع الأول: نزع الملكية والمصادرة ٥٠
- أولاً: نزع الملكية ٥٠
- ثانياً: المصادرة ٥٣
- الفرع الثاني: التأميم ٥٥
- أولاً: المفهوم القانوني للتأميم ٥٦
- ثانياً: الفرق بين التأميم وغيره من صور نزع الملكية ٥٧
- المطلب الثاني: مخاطر مالية وضريبية ٦١
- الفرع الأول: المخاطر المالية ٦٢
- الفرع الثاني: المخاطر الضريبية ٦٥
- أولاً: الازدواج الضريبي ٦٦
- ثانياً: التمييز الضريبي ٦٧

- **الفصل الثاني: ضمانات الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر** ٦٩
- المبحث الأول: الحماية القانونية الوطنية للاستثمار الأجنبي ٧١
- المطلب الأول: الضمانات القانونية المتعلقة بحق الملكية ٧٣
- الفرع الأول: القيود القانونية المفروضة على نزع الملكية ٧٤
- أولاً: حظر نزع الملكية ٧٤
- الحظر المطلق ٧٥
- الحظر النسبي ٧٦
- ثانياً: الالتزام بأداء تعويض ٧٨
- حالات الالتزام بالتعويض ٧٨
- شروط التعويض ٧٩
- الفرع الثاني: التسهيلات المتعلقة بتملك الأجانب ٨٣
- أولاً: إزالة الحد القانوني لسقف الملكية العقارية للأجانب ٨٣
- ثانياً: وضع ملكية المستثمر الأجنبي بنهاية المشروع ٨٧
- المطلب الثاني: المحفزات القانونية التجارية ٩٢
- الفرع الأول: المحفزات العمالية والمالية ٩٤
- أولاً: تسهيل دخول العمالة الأجنبية وضمان حقوقها المالية ٩٤
- ثانياً: حرية تحويل الأصول والأرباح للخارج ٩٥
- الفرع الثاني: المزايا الضريبية المقدمة للاستثمار الأجنبي ١٠٤
- أولاً: المزايا الضريبية ١٠٥
- ثانياً: التسهيلات الجمركية ١١١

- المبحث الثاني:الحماية القانونية الدولية للاستثمار الأجنبي ١١٨
- المطلب الأول: اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي ١١٩
- الفرع الأول: الاتفاقيات الثنائية ١٢١
- أولاً: معايير معاملة الاستثمار الأجنبي ١٢٢
- ثانياً:حرية تحويل الأصول والعوائد المالية ١٣١
- ثالثاً: الحماية من إجراءات نزع الملكية التعسفية ١٣٣
- الفرع الثاني: الاتفاقيات الجماعية ١٣٨
- أولاً: الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية ١٤٠
- ثانياً: المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID) ١٤٦
- المطلب الثاني: التأمين على الاستثمار الأجنبي ١٥٠
- الفرع الأول: مفهوم التأمين على الاستثمار ١٥١
- أولاً: ماهية الضمان من المخاطر غير التجارية ١٥١
- تعريفه ١٥٢
- التمييز بينه وبين التأمين التجاري ١٥١
- ثانياً: الخصائص القانونية لعقد ضمان الاستثمار ١٥٦
- الفرع الثاني: أنواع التأمين على الاستثمار الأجنبي المباشر ١٦٢
- أولاً: التأمين لدى هيئة وطنية ١٦٢
- نظام التأمين التفضيلي على الاستثمار الخارجي ١٦٢
- نظام التأمين غير التفضيلي على الاستثمار الخارجي ١٦٤

- ثانياً: التأمين لدى مؤسسات ضمان الاستثمار الدولية ١٦٦
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ١٦٦
- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار ١٧٣
- الخاتمة ١٨٠
- قائمة الاختصارات ١٨٦
- المراجع ١٨٨
- الفهرس ١٩٦