الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

الأكاديمية العربية الدولية

المقررات الجامعية

www.aiacademy.info | care@aiacademy.info

مؤتمـــــر الأمـــــم المتحـــــدة للتجـــــارة والتنميـــــة

أحكـــام تشجيـــع الاستثمـــار فـــي اتفاقات الاستثمار الدولية

سلسلة الأونكتاد
بشأن سياسات الاستثمار الدولية لأغراض التنمية

الأمم المتحدة
نيويورك وجنيف، ٢٠٠٨

ملاحظة

يسعى الأونكتاد، بوصفه جهة التنسيق في منظومة الأمم المتحدة لمعالجة المسائل المتعلقة بالاستثمار والتكنولوجيا، واستناداً إلى خبرة ٣٠ عاماً في هذين المجالين، إلى التشجيع على فهم القضايا الرئيسية، ولا سيما المسائل ذات الصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، وذلك من خلال شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع. وتساعد هذه الشعبة أيضاً البلدان النامية في مجال اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة منه وفي بناء قدراتها الإنتاجية وتدعيم قدرتها التنافسية الدولية. وينصب التركيز على اتباع نهج سياسي متكامل إزاء الاستثمار وبناء القدرة التكنولوجية وتنمية المشاريع.

ويشير مصطلح "بلد" حسبما هو مُستخدم في هذه الدراسة أيضاً، حسب الاقتضاء، إلى الأقاليم أو المناطق؛ وليس في التسميات المستخدمة في هذه الدراسة ولا في طريقة عرض مادتها ما يتضمن التعبير عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلدٍ أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أيٍ منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها. وبالإضافة إلى ذلك، فإن تسمية مجموعات البلدان ليست إلا لأغراض التيسير الإحصائي أو التحليلي ولا تنطوي بالضرورة على أي حكمٍ بشأن مرحلة التنمية التي بلغها بلدٌ بعينه أو منطقة بعينها في عملية التنمية.

وقد استُخدمت في الجداول الرموز التالية:

تدل النقطتان (..) على أن البيانات غير متاحة أو أنها لم ترد بصورةٍ منفصلة.

وحُذفت الصفوف من الجداول في حالة عدم توافر البيانات المتعلقة بأي عنصرٍ من عناصر الصف؛

وتدل الشرطة (-) على أن البند يساوي صفراً أو على أن قيمته زهيدة؛

ويدل الفراغ في الجدول على عدم انطباق البند؛

وتدل الشرطة المائلة (/) بين عامين مثل ١٩٩٤/١٩٩٥، على سنة مالية؛

ويعني استخدام الواصلة (-) بين التواريخ المحددة بالسنوات، مثل ١٩٩٤-١٩٩٥، على المدة المشمولة كاملةً، بما في ذلك سنة البدء وسنة الانتهاء.

ويُقصد "بالدولار" دولار الولايات المتحدة، ما لم يُذكر خلاف ذلك.

وتشير المعدلات السنوية للنمو أو التغير إلى المعدلات السنوية المركبة، ما لم يُذكر خلاف ذلك.

والمفردات والنسب المئوية في الجداول لا تساوي بالضرورة المجاميع بسبب التقريب.

ويجوز اقتباس المـــواد الواردة في هذه الدراسة بحرية شريطة الإشارة إلى ذلك على الوجه المناسب.

UNCTAD/ITE/IIT/2007/7

منشورات الأمم المتحدة
رقم المبيع A.08.II.D.5
ISBN 978-92-1-611024-6
ISSN 1819-6535

حقوق التأليف للأمم المتحدة، ٢٠٠٨
جميع الحقوق محفوظة
طُبع في سويسرا

تمهيد

تقوم أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) بتنفيذ برنامج عملٍ يتعلق بترتيبات الاستثمار الدولية. وهي تسعى بذلك إلى مساعدة البلدان النامية على المشاركة بأقصى قدر ممكن من الفعالية في وضع قواعد الاستثمار الدولي. ويشتمل البرنامج على أنشطة البحث والتطوير فيما يتعلق بالسياسات العامة، بما في ذلك إعداد سلسلة من دراسات القضايا؛ وبناء القدرات في مجال الموارد البشرية وإقامة المؤسسات، بما في ذلك عقد الحلقات الدراسية الوطنية والندوات الإقليمية والدورات التدريبية؛ ودعم بناء توافق الآراء الحكومي الدولي.

وتشكل هذه الورقة جزءًا من *سلسلة الدراسات المتعلقة بسياسات الاستثمار الدولية لأغراض التنمية*. وتستند هذه السلسلة الجديدة إلى *سلسلة دراسات الأونكتاد المتعلقة بالقضايا المطروحة في إطار اتفاقات الاستثمار الدولية* وتوسِّعها. وهي موجهة، شأنها شأن السلسلة السابقة، إلى المسؤولين الحكوميين والمسؤولين التنفيذيين للشركات وممثلي المنظمات غير الحكومية ومسؤولي الوكالات الدولية والباحثين.

وتسعى *السلسلة* إلى توفير تحليلٍ متوازنٍ للقضايا التي قد تنشأ في إطار النُهج الدولية إزاء وضع قواعد الاستثمار، ومدى تأثيرِ هذه النُهج على التنمية. والغرض منها هو المساهمة في فهم القضايا التقنية الصعبة والتفاعل فيما بينها بصورة أفضل، وكذلك الأفكار الابتكارية التي يمكن أن تساهم في تعزيز البُعد الإنمائي لاتفاقات الاستثمار الدولية.

ويتولى إنتاج *السلسلة* فريقٌ يقوم بقيادته جيمس زان. ويضم الفريق أماري بيكيلي وحامد القاضي وآنا جوبين – بريت ويواخيم كارل ويورغ فيبير. أما أعضاء لجنة المراجعة فهم مارك كولين وبيتر موشلنسكي وأنطونيو بارا وباتريك روبنسون وكارل ب. سوفانت وبيير سوفي وم. سورنارجاه وكينيث فانديفلدي. والمستشار الرئيسي لهذه *السلسلة* هو بيتر موشلينسكي.

وقد قام بإعداد هذه الورقة يواخيم كارل وحامد القاضي. كما وردت مداخلات وتعليقاتٌ من أماري بيكيلي وآنا جوبين – بريت وجون كليني وبول ويسندورب.

سوباتشاي بانيتشباكدي
أمين عام الأونكتاد

حزيران/يونيه ٢٠٠٨

المحتويات

تمهيد iv

ملخص تنفيذي vii

مقدمة ١

أولاً – شرح القضية ٥

ألف – تعريف أحكام تشجيع الاستثمار ٥

باء – القضايا الرئيسية المتعلقة بالسياسات..... ٦

١– هل ينبغي لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تتضمن أحكاماً محددة بشأن تشجيع الاستثمار؟..... ٦

٢– ما هو نوع أحكام تشجيع الاستثمار التي ينبغي إدراجها؟ .. ٧

ثانياً – التقييم والتحليل ١١

ألف – الشفافية وتبادل المعلومات ١٢

باء – النفاذ التفضيلي إلى السوق..... ١٦

جيم – الإطار المؤسسي لمتابعة تدابير تشجيع الاستثمار ١٧

دال – التعاون العام والأنشطة المشتركة..... ١٩

هاء – تعزيز الروابط ٢١

واو – نقل التكنولوجيا..... ٢٢

زاي – المساعدة التقنية وبناء القدرات ٢٤

حاء – حوافز البلد المضيف..... ٢٧

طاء – التخفيف من العقبات غير الرسمية التي تعترض الاستثمار ٣٠

ياء – النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية..... ٣٢

كاف – المساعدة المالية للبلد المضيف ٣٢

(A) GE.08-51110 131108 021208

المحتويات (تابع)

ثانياً (تابع)

لام – ضمانات الاستثمار ٣٤
ميم – التعاون بين وكالات تشجيع الاستثمار ٣٥

ثالثاً – التفاعل مع قضايا ومفاهيم أخرى ٤١

رابعاً – خيارات بشأن تقوية أحكام تشجع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية ٤٩

ألف – فوائد أحكام تشجيع الاستثمار وتكاليفها في اتفاقات الاستثمار الدولية..... ٤٩
١– الفوائد المحتملة لأحكام تشجيع الاستثمار..... ٥٠
٢– التكاليف المحتملة لأحكام تشجيع الاستثمار..... ٥٢
باء – خيارات السياسة..... ٥٤
١– البلد الذي يضطلع بنشاط تشجيع الاستثمار ٥٤
٢– طبيعة تدبير تشجيع الاستثمار ٥٧
٣– الخاصية القانونية لأحكام تشجيع الاستثمار..... ٥٨
٤– أنشطة المتابعة..... ٦١

الاستنتاج ٦٣

المراجع ٦٥

منشورات مختارة للأونكتاد بشأن الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر ٦٧

استبيان ٧٩

ملخص تنفيذي

يمثل تشجيع الاستثمار تحدياً رئيسياً في التنافس العالمي على الاستثمار الأجنبي. واتفاقات الاستثمار الدولية هي عنصر في استراتيجيات تشجيع الاستثمار تسعى الأطراف المتعاقدة بموجبها إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال منح الحماية للاستثمار. وبصرف النظر عن الأهمية الكبرى لوجود إطار قانوني دولي واضح ومستقر في اجتذاب الاستثمار الأجنبي، فإن اتفاقات الاستثمار الدولية القائمة ربما لا تؤدي دورها على أكمل وجه فيما يتعلق بتحقيق هدف تشجيع الاستثمار. فعلى الرغم من أن هذه الاتفاقات تسعى إلى تشجيع الاستثمار وحمايته على حد سواء، فإن محتواها يركز بوضوح على الشق الثاني حيث يُرتأى تشجيع الاستثمار في المقام الأول كنتاج جانبي لحماية الاستثمار. بيد أن هذا النتاج – أي زيادة التدفقات الاستثمارية – كثيراً ما لا يرقى إلى تطلعات الأطراف المتعاقدة.

وتشمل أقلية صغيرة فقط من اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً محددة بشأن تشجيع الاستثمار إلى جانب حماية الاستثمار. ويبين استقصاء لهذه الاتفاقات أنها سلكت نهوجاً متنوعة فيما يتعلق بتعزيز مكوّن تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. وتشمل الأنشطة التشجيعية المتفق عليها في اتفاقات الاستثمار الدولية قضايا متنوعة مثل التدابير الرامية إلى تحسين الإطار العام للسياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي أو منح الحوافز المالية أو الضريبية لفرادى المستثمرين. وقد تشمل التدابير التشجيعية جميع القطاعات الاقتصادية أو قد تركز على أنشطة اقتصادية محددة. وقد تقتصر على تأكيد سريان خطط تشجيعية موجودة أصلاً لدى الأطراف المتعاقدة أو قد تقضي بإنشاء صكوك جديدة لتشجيع الاستثمار. وقد تتصدى للأنشطة الترويجية في البلد الموطن أو في البلد المضيف، كما يمكن أن تقضي بأنشطة مشتركة. وقد تكون أحكام تشجيع الاستثمار مكتملة بذاتها أو قد تُنشئ آلية متابعة لرصد تنفيذها العملي. وأخيراً، فمن الممكن وضع أحكام تشجيع الاستثمار إما كالتزامات طوعية أو كتعهدات مُلزمة قانوناً.

وقد يكون الأثر التشجيعي قوياً بشكل خاص إذا ما اتفقت الأطراف المتعاقدة على أنشطة *جديدة* لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. ومع ذلك، فحتى لو أن أحكام تشجيع الاستثمار اقتصرت على تأكيد وجود برامج تشجيعية محلية سبق للأطراف المتعاقدة أن أنشأتها، فإن قيمتها المضافة قد تكون ذات شأن. فهي لن تزيد من الشفافية فحسب وإنما ستمنح المستثمرين الأجانب المحتملين ضماناً إضافياً بما يمكنهم توقعه بدرجة معقولة في البلد المضيف.

بيد أن استكمال حماية الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية عن طريق الاتفاق على أحكام لتشجيع الاستثمار لن يتم دون تكاليف على الأطراف المتعاقدة، خاصة إذا تضمنت أنشطة تشجيعية جديدة. فأولاً، قد تكون هذه البرامج مكلّفة، لا سيما إذا شملت حوافز مالية أو ضريبية. وثانيا، قد تواجه الدول النامية قيوداً بالنسبة لقدرتها على الاستيعاب خلال مرحلة التنفيذ. كذلك قد تتعارض أحكام تشجيع الاستثمار المتفق عليها في أحد اتفاقات الاستثمار الدولية مع رغبة الأطراف المتعاقدة في الاحتفاظ بأكبر قدر من المرونة فيما يتعلق بتصميم أنظمتها الوطنية لتشجيع الاستثمار وتشغيلها. وفضلاً عن ذلك، فإن تضمين أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية لا يشكل ضماناً بأن التدفقات الاستثمارية ستزداد بالفعل.

ويتوقف الخيار الذي تختاره الأطراف المتعاقدة في نهاية المطاف على عوامل متنوعة. فالبلدان التي تنتهج أساساً سياسة تتسم بعدم التدخل فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي قد تحبذ الاستراتيجيات التشجيعية التي تهدف إلى تحسين الإطار العام للسياسات والمؤسسات، في حين قد تُفضل الحكومات التي تطبق سياسات استثمارية استراتيجية التدابير التشجيعية الخاصة بقطاع محدد أو نشاط محدد، أو التدابير الرامية إلى تعزيز الصلات بين المستثمرين الأجانب والشركات المحلية. وقد يكون للاعتبارات المالية أيضاً دور في هذا الصدد، حيث قد لا يتوافر للعديد من البلدان النامية السبل التي تسمح لها بالموافقة على البرامج التشجيعية المكلّفة، مثل الحوافز الاستثمارية، التي تتضمنها اتفاقات الاستثمار الدولية.

وربما كانت التطورات التي طرأت مؤخراً على اتفاقات الاستثمار الدولية مؤشراً على اهتمام البلدان باستكشاف نهوج جديدة بشأن وضع قواعد الاستثمار الدولي. فهناك عدد متزايد من البلدان التي تعدّل صياغة المعاهدات القائمة فيما يتعلق ببعض الأحكام الأساسية الخاصة بحماية الاستثمار، مثل تلك المتعلقة بالمعاملة العادلة والمنصفة، والمصادرة، وتسوية المنازعات. ويجدر النظر في إضفاء هذه السمات المبتكرة أيضاً على تشجيع الاستثمار.

مقدمة

يشمل تشجيع الاستثمار جميع الأنشطة والتدابير الرامية إلى إيجاد محـــدِّدات مؤاتيـــة للاستثمار الأجنبي في البلد المضيف. وتتضمن هذه المحددات إطار سياسات الاستثمار الأجنبي والمحددات الاقتصادية وتيسير الأعمال (UNCTAD، الصفحـــة ٩١). ويمكـــن لكل عنـــصر من هذه العناصر أن يعمل كحافز على الاستثمار أو كعائق له، والواقع أن التوليفة المحددة من هذه العناصر في حالة معينة هي التي تتسم بأهمية حاسمة بالنسبة لقـــرار شـــركة مـــا بـــشأن الاستثمار في بلد ما أو عدم الاستثمار فيه.

ويمكن تشجيع الاستثمار الأجنبي بطريقتين أساسيتين: إما من خلال إجراء انفـــرادي يتخذه البلد المصدِّر لرأس المال أو البلد المستورد لرأس المال، من ناحية، أو من خلال التعاون الدولي، الثنائي أو المتعدد الأطراف، من ناحية أخرى. وفيما يتعلق بالطريقـــة الأولى، فـــإن ضمانات الاستثمار هي أهم سبل تشجيع الاستثمار من جانب بلد موطن المستثمر الأجـــنبي. أما البلد المضيف فأمامه عدد أكبر كثيراً من الخيارات فيما يتعلق بتشجيع الاستثمار، حيـــث إنها يمكن أن تغطي كامل مدى محددات الاستثمار الأجنبي الـــثلاث المـــذكورة في الفقـــرة السابقة. وتشمل أنشطة تشجيع الاستثمار الأكثر شيوعاً في البلدان المضيفة الحـــوافز الماليـــة والضريبية وحملات الدعاية والاعلان وإقامة وكالات لتشجيع الاستثمار من أجـــل تيـــسير اجتذاب المستثمرين الأجانب.

وتركز هذه الورقة على الفئة الثانية من تشجيع الاستثمار، وبشكل خـــاص علـــى الاتفاقات الدولية الخاصة بتشجيع الاستثمار الأجنبي وحمايته. والوسيلة الرئيـــسية لتـــشجيع الاستثمار الأجنبي في اتفاقات الاستثمار الدولية هي حمايته من مخاطر سياسية معينة في البلـــد المضيف. ولهذا الغرض، تتعهد الأطراف المتعاقدة بعدد من الالتزامات المتعلقة بحمايـــة هـــذه الاستثمارات في أراضيها، مثل ضمان المعاملة العادلة والمنصفة والامتناع عن التمييز والمصادرة غير القانونية وتقييد عمليات التحويل. وعلى ذلك، فإن اتفاقات الاستثمار الدوليـــة تـــشجع الاستثمار الأجنبي أساساً بطريقة غير مباشرة من خلال الأحكام الخاصة بالحماية.

وليس الهدف من هذه الدراسة مناقشة قضية تشجيع الاستثمار في حد ذاتها، وعلـــى وجه الخصوص مسألة المدى الذي ينبغي للبلدان أن تقطعه في سبيل تشجيع الاستثمار علـــى نحو نشط. فهذا موضوع أوسع بكثير. أما هدف هذه الورقة فمحدود بدرجة أكـــبر. فهـــو يتعلق بمسألة الدور الذي يمكن لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تلعبه *متى قررت البلدان* تطبيق تدابير محددة لتشجيع الاستثمار. وفي هذه الحالة يثور سؤال بشأن الطريقة التي يمكن بها تحويل

اتفاقات الاستثمار الدولية إلى أداة مفيدة لتعزيز جهود التشجيع هذه. ففي حين أن حماية الاستثمار، من ناحية، وتشجيع الاستثمار على نحو نشط بما يتجاوز مجرد منح الحماية للاستثمار، من ناحية أخرى، ظلا حتى الآن نشاطين منفصلين إلى حد بعيد، فإن هذه الدراسة تدعو إلى تضافر الجهود في هذا الصدد.

وعلاوة على ذلك، فإن هذه الدراسة *ليست* عن أثر أحكام *حماية* الاستثمار الواردة في اتفاقات الاستثمار الدولية على تشغيل برامج تشجيع الاستثمار للأطراف المتعاقدة. فهناك عدد من التزامات اتفاقات الاستثمار الدولية، مثل مبدأ عدم التمييز ومعيار المعاملة العادلة والمنصفة وحظر متطلبات أداء معينة – مثل تلك المنصوص عليها في اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة – التي قد تُحد من حرية طرف متعاقد فيما يتعلق بتصميم أنظمته المحلية لتشجيع الاستثمار وتطبيقها. ويجري تناول هذه القضايا في منشورات أخرى للأونكتاد[1].

وتتضمن أقلية صغيرة فقط من اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً محددة لتشجيع الاستثمار. وقد يكون ذلك مدعاة للدهشة لأن عناوين هذه الاتفاقات توحي بأنها تستهدف على حد سواء تشجيع الاستثمار وحمايته. وقد يكون التأكيد الأقوى على هدف الحماية مؤشراً على أن الأطراف المتعاقدة تعتبر – رغم العنوان المستخدم – أن الأحكام المحددة لتشجيع الاستثمار أقل أهمية بالنسبة لاتفاقات الاستثمار الدولية من حماية الاستثمار. وقد يكون الثقل الأكبر لحماية الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية أيضاً تجسيداً لفكرة سائدة بشأن وضع قواعد الاستثمار مؤداها أن البلدان تستمر في الاعتماد على هيكل لوضع الاتفاقات أثبت جدواه دون التفكير كثيراً في استكشاف نهوج جديدة لتحسينه.

والغرض من هذه الدراسة هو توفير نظرة عامة على مدى تصدي الممارسات الراهنة الخاصة باتفاقات الاستثمار الدولية على نحو صريح لتشجيع الاستثمار، واستكشاف الطرق التي يمكن بها تعزيز جانب تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. وعلى خلفية المخاوف المستمرة من أن اتفاقات الاستثمار الدولية لا تكفي لتشجيع الاستثمار الأجنبي أو أنها لا تؤدي إلى زيادة ذات شأن في التدفقات الاستثمارية، هناك حاجة إلى النظر فيما إذا كانت هناك أدوات في المتناول لتعزيز الوظيفة التشجيعية لاتفاقات الاستثمار الدولية، وبالتالي بعدها الانمائي[2]. وفي معرض القيام بذلك، تسعى الدراسة أيضاً إلى سد فجوة قائمة في مجال البحوث وتحليل السياسات.

وقد نُظمت الدراسة على النحو المحدد في سلسلة الجيل الأول المعنية *بالقضايا المطروحة في إطار اتفاقات الاستثمار الدولية* وتشمل القضايا التالية:

- شرح قضية تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية؛
- استقصاء لأحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية، مثل معاهدات الاستثمار الثنائية واتفاقات التجارة الحرة، من أجل عرض النمط العام لأحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية؛
- تحليل فوائد أحكام تشجيع الاستثمار وأضرارها في اتفاقات الاستثمار الدولية، جنباً إلى جنب مع بعض التوصيات بشأن الطريقة التي يمكن بها تقوية مكوّن تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية.

الحاشيتان

(١) انظر قائمة المراجع. ويتاح العديد من هذه المنشورات في الموقع www.unctad.org/iia.

(٢) ترد مناقشة لأثر اتفاقات الاستثمار الدولية على التدفقات الاستثمارية في UNCTAD (يصدر قريبا) وأيضاً في Neumayer and Spess (2005) وفي Tobin and Rose-Ackermann (2006).

أولاً – شرح القضية

ألف – تعريف أحكام تشجيع الاستثمار

لأغراض هذا المنشور، يُعرّف تشجيع الاستثمار بأنه الأحكام الواردة في اتفاقات الاستثمارالدولية التي تستهدف على نحو مباشر تشجيع الاستثمار الأجنبي الخارجي أو الداخلي من خلال تدابير معينة تتخذها الأطراف المتعاقدة. وعلى ذلك فإن الأحكام العامة – التي كثيراً ما ترد في ديباجة اتفاقات الاستثمار الدولية – والتي لا تحدد أي تدابير معينة، مثل الالتزام المتبادل بأن "يشجع كل طرف ويعزز الاستثمارات في أراضيه من جانب مستثمري الطرف الآخر" لا تؤخذ في الاعتبار.

وتتسم أحكام تشجيع الاستثمار بعدد من الخصائص:

- ***التنوع الكبير***

من سمات أحكام تشجيع الاستثمار تنوعها الكبير. فهي قد تتصدى لفئة واسعة من الأنشطة في البلد المضيف، مثل تبادل المعلومات بشأن شروط الاستثمار وفرصه أو إزالة العوائق غير الرسمية التي تعترض الاستثمار أو تحسين الحصول على رؤوس الأموال ونقل التكنولوجيا أو إنشاء وكالات لتشجيع الاستثمار أو منح الحوافز للمستثمرين الأجانب. وقد تتعلق الأحكام التشجيعية أيضاً بأنشطة البلد الموطن أو ببرامج تشجيعية مشتركة بين الأطراف المتعاقدة.

وبالتالي فإن بامكان الأطراف المتعاقدة أن تختار من بين خيارات عديدة لدى النظر في تضمين أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية التي تعقدها. فبإمكانها أن تتفق على نشاط تشجيعي واحد محدد ترى أنه ملائم بشكل خاص أو أن تشكّل مجموعة كاملة من التدابير. وبأمكانها أن تتعهد بالتزامات واسعة النطاق نسبياً أو تقتصر على تعهدات أقل أهمية.

- ***الحرية في التطبيق***

تتيح أغلب أحكام تشجيع الاستثمار للأطراف المتعاقدة قدراً كبيراً من الحرية بشأن طريقة تطبيقها وتنفيذها. فعلى سبيل المثال، إذا نص أحد اتفاقات الاستثمار الدولية على أنه ينبغي للأطراف المتعاقدة أن تتبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار أو أن تنظم أنشطة تشجيعية مشتركة، فلديها طرق مختلفة يمكنها أن تمتثل بها لهذا الالتزام.

وبالمثل، فإن الالتزام التعاقدي العام بتيسير الاستثمار الأجنبي يترك للأطراف المتعاقدة حرية تحديد نوع العقبات التي تعترض الاستثمار التي ينبغي التصدي لها وطريقة القيام بذلك. وهذه الحرية قد تيسّر على الأطراف المتعاقدة قبول الالتزامات الخاصة بتشجيع الاستثمار الواردة في اتفاقات الاستثمار الدولية. ولكنها في المقابل قد تثير أيضاً صعوبات لدى تنفيذها (انظر القسم رابعاً – باء – ٣).

- ***الالتزامات "النشطة"***

تَبرُز أحكام تشجيع الاستثمار كفئة خاصة في اتفاقات الاستثمار الدولية، ذلك أنها – على عكس الالتزامات التعاقدية المتعلقة بحماية الاستثمار – تنشئ التزاما على الأطراف المتعاقدة بأن *تفعل شيئاً معيناً*. ففي حين تستهدف حماية الاستثمار منع الأطراف المتعاقدة من اتخاذ تدابير معينة – مثل التمييز ضد المستثمرين أو مصادرة ممتلكاتهم دون تعويض مناسب – يذهب تشجيع الاستثمار إلى أبعد من ذلك ويطالب الأطراف المتعاقدة بأن تكون نشطة[1]. وهذا الاختلاف ليس نظرياً فقط، وإنما قد تكون له عواقب بالنسبة لمدى استعداد مفاوضي اتفاقات الاستثمار الدولية لتضمين أحكام لتشجيع الاستثمار في المعاهدة (انظر أدناه القسم رابعاً – ألف – ٢).

وقد ينطوي تشجيع الاستثمار أيضاً على شكل ما من التعاون بين الأطراف المتعاقدة. وهذا اختلاف آخر واضح بينه وبين حماية الاستثمار الذي يستوفي كل طرف من الأطراف المتعاقدة التزاماته بالنسبة له على نحو مستقل. وتتجلى الحاجة إلى التعاون أكثر ما تتجلى في حالة تنظيم أنشطة مشتركة ما، كسوق استثمارية على سبيل المثال.

باء – القضايا الرئيسية المتعلقة بالسياسات

يمكن لأحكام تشجيع الاستثمار أن تكون أداة مهمة من أدوات السياسات في مجال التنافس العالمي على الاستثمار الأجنبي. ويثير ذلك سؤالين فيما يتعلق بتناولها في اتفاقات الاستثمار الدولية.

١ – هل ينبغي لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تتضمن أحكاماً محددة بشأن تشجيع الاستثمار؟

كما قيل من قبل، تشجع الغالبية العظمى لاتفاقات الاستثمار الدولية الاستثمار الأجنبي على نحو غير مباشر فقط من خلال توفير الحماية للاستثمار. وعلى ذلك فالقضية

الأولى هي ما إذا كان ينبغي لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تتضمن أحكاماً محددة لتشجيع الاستثمار أم لا. وتتوقف الاجابة عن هذا السؤال في نهاية المطاف على تحليل الأطراف المتعاقدة لجدوى التكاليف. فإدراج التزامات خاصة بتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية قد يزيد من احتمال اجتذاب البلد المضيف للاستثمار الأجنبي وقد يكون مفيدا لبلد الموطن أيضاً، لأن مستثمريه قد يستغلّون تقسيمات العمل الدولية لصالحهم. بيد أن أحكام تشجيع الاستثمار قد يكون لها أيضاً بعض الجوانب السلبية فيما يتعلق بالتكاليف المالية والفقد المحتمل للمرونة الرقابية والقيود المتصلة بالقدرة على الاستيعاب في البلدان النامية. وهناك أيضاً مسألة القيمة المضافة لأحكام تشجيع الاستثمار إذا كانت تقتصر على مجرد تأكيد أنشطة تشجيعية قائمة أصلاً للأطراف المتعاقدة (انظر القسم رابعاً – باء –٢ أدناه).

٢– ما هو نوع أحكام تشجيع الاستثمار التي ينبغي إدراجها؟

القضية الأخرى هي ما هو نوع أحكام تشجيع الاستثمار التي ينبغي إدراجها. يتوقف ذلك بطبيعة الحال على الظروف الخاصة بكل بلد وعلى نيّة الأطراف المتعاقدة. ويمكن في هذا الصدد تحديد عدد من الأسئلة الرئيسية:

- ***هل ينبغي للتركيز أن ينصب على تحسين الإطار العام للسياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي أم على دعم فرادى الاستثمارات؟***

يمثل وجود إطار عام مستقر وواضح للسياسات شرطاً مسبقاً حاسم الأهمية لوجود مناخ استثماري مؤات في البلد المضيف. ولذلك فإن جهود تشجيع الاستثمار الرامية إلى تحسين هذه الشروط العامة (مثل زيادة الشفافية والتشريعات المتسقة والادارة الفعّالة واستقرار النظام المالي) قد تتسم بأهمية خاصة. بيد أن الأطراف المتعاقدة قد ترغب أيضاً في تشجيع الاستثمار الأجنبي على المستوى المتناهي في الصغر، على سبيل المثال من خلال منح حوافز مالية أو ضريبية لفرادى المؤسسات.

- **هل ينبغي للتدابير التشجيعية أن تشمل جميع القطاعات الاقتصادية أم تركز على أنشطة اقتصادية معينة؟**

يعتمد موقف البلدان تجاه أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية على ما إذا كانت تتبع عادة سياسة تتسم *بعدم التدخل* فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي أو كانت تفضل نهجاً تدخّلياً بدرجة أكبر. وتعتمد البلدان النامية على وجه الخصوص سياسات

استثمارية استراتيجية تسعى بموجبها إلى: (١) توجيه الاستثمار الأجنبي إلى قطاعات معينة ذات أولية؛ و(٢) أن يكون لها أثر ما على الأنشطة الاستثمارية بعد استهلالها. وبالتالي، فمن الأرجح أن هذه البلدان تفضّل أحكام تشجيع الاستثمار الخاصة بقطاعات محددة عن تلك التي تسعى إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي دون تمييز.

- **هل ينبغي لأحكام تشجيع الاستثمار أن تقتصر على تدابير قائمة أصلاً للأطراف المتعاقدة أم تنص على إنشاء صكوك تشجيعية جديدة؟**

غالباً ما تكون أحكام تشجيع الاستثمار ذات طبيعة تقريرية – أي أنها تؤكد وجود تدابير لتشجيع الاستثمار سبق للأطراف المتعاقدة أن وضعتها، ومواصلة سريان هذه التدابير وتطبيقها. ورغم أن أحكام تشجيع الاستثمار هذه لا تنشئ أنشطة جديدة لتشجيع الاستثمار، فإن لها أثراً مهماً يتمثل في فرض *التزام دولي* على الأطراف المتعاقدة بأن تستمر في هذه الممارسة إضافة إلى الرسالة السياسية التي تبرز أهميتها للأطراف المتعاقدة. بيد أنه من الممكن أيضاً لأحكام تشجيع الاستثمار أن تنشئ أنشطة تشجيعية *جديدة* للأطراف المتعاقدة. ومقارنة بالفئة التي تشمل تدابير لتشجيع الاستثمار قائمة أصلاً، فمن الأرجح أن يترتب على هذه الأحكام أثر تشجيعي منفصل من الناحية العملية. ولكن في المقابل قد يكون استيفاء الالتزامات المتعلقة بجهود تشجيعية جديدة أكثر صعوبة من مجرد الاستمرار في تنفيذ تدابير لتشجيع الاستثمار قائمة أصلاً ("ذاتية التنفيذ") (انظر القسم رابعاً – باء ٢ أدناه).

- **هل ينبغي صياغة أحكام تشجيع الاستثمار كالتزامات طوعية أو كتعهدات مُلزمة قانوناً؟**

على عكس المواد الخاصة بحماية الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية، غالباً ما تكون أحكام تشجيع الاستثمار غير مُلزمة قانوناً. وحتى إذا استخدمت اتفاقات الاستثمار الدولية صياغة تشير إلى تعهدات ملزمة قانوناً ("*على* الأطراف المتعاقدة...")، فإن الالتزامات المتعلقة بتشجيع الاستثمار تُصاغ عادة على نحو عام يترك للأطراف المتعاقدة حرية كافية لتنفيذها بالطريقة التي تراها.

ويمكن تفسير هذه الظاهرة بعدة طرق. فهي قد تعني أن الأطراف المتعاقدة تعلق أهمية أقل على قضايا تشجيع الاستثمار مقارنة بحماية الاستثمار. ويتجسد اختلاف التركيز المنصب على هذه القضية في اختلاف مستويات الصرامة القانونية. وربما كان تفسير آخر هو أن الأطراف المتعاقدة لا تعتبر التعهدات المُلزمة ضرورية لغرض تشجيع الاستثمار. ففي حين ترى

أن التعهدات المُلزمة قانوناً ضرورية لكي تكون حماية الاستثمار فعالة، فإنها تعتبر أن الالتزامات الطوعية كافية في مجال تشجيع الاستثمار. وقد يكون تفسير آخر هو أن البلدان لا تريد أن تفقد الحرية والمرونة في تقرير ما إذا كانت ستضطلع بأنشطة لتشجيع الاستثمار وشكل هذه الأنشطة.

- **هل ينبغي أن تقتصر أحكام تشجيع الاستثمار على تدابير خاصة بالبلد المضيف أم تشمل أيضاً تدابير خاصة ببلد الموطن؟**

يجوز لأحكام تشجيع الاستثمار أن تكون متعلقة بالداخل أو متعلقة بالخارج. وتشمل أحكام تشجيع الاستثمار المتعلقة بالداخل أنشطة في البلد المضيف تستهدف اجتذاب استثمارات مستثمري الطرف المتعاقد الآخر إلى أراضيها. والعكس بالعكس، فإن أحكام تشجيع الاستثمار المتعلقة بالخارج هي تلك التي تستهدف تشجيع البلد الموطن على الاستثمار في الطرف المتعاقد الآخر. بيد أنه يمكن أن تكون هناك أيضاً تدابير مشتركة لتشجيع الاستثمار بين الأطراف المتعاقدة تشمل الاستثمار المتعلق بالداخل والمتعلق بالخارج على حد سواء.

وقد يكون هذا التمييز ذا مغزى فيما يتعلق باستعداد الأطراف المتعاقدة لأن تأخذ على عاتقها التزامات خاصة بتشجيع الاستثمار. وبشكل عام، تسعى البلدان المضيفة إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي الداخل لأنه قد يسهم في إيجاد فرص عمل، واجتذاب رؤوس الأموال والتكنولوجيا والدراية، وإدماج البلد المضيف على نحو أفضل في الاقتصاد العالمي. وفي المقابل، قد تتردد البلدان المصدّرة لرأس المال بشأن تشجيع الاستثمار الخارجي بسبب المخاوف من أن ذلك قد يسهم في "تصدير فرص العمل" وإضعاف قاعدة الموارد المحلية.

- **هل ينبغي أن تكون هناك آلية متابعة فيما يتعلق بأحكام اتفاقات الاستثمار الدولية بتشجيع الاستثمار؟**

لا تنص أغلب أحكام تشجيع الاستثمار القائمة على أي آلية متابعة تتيح للأطراف المتعاقدة رصد الامتثال لأنشطة تشجيع الاستثمار المتفق عليها ومدى فاعليها. ويثير ذلك تساؤل بشأن ما إذا كان بإمكان المرء عمل المزيد لتقوية عملية التنفيذ.

الحاشية

(١) بيد أن ثمة نوعاً من أحكام تشجيع الاستثمار ينتمي إلى فئة الالتزامات السلبية، أي تلك التي تُلزم الأطراف المتعاقدة بالامتناع عن عمل شيء ما. وهذه الأحكام تمنع أو تقيّد استخدام حوافز استثمارية معينة. وهي أحكام "سلبية" لتشجيع الاستثمار من حيث أنها لا تحث على استخدام الأنشطة التشجيعية ولكنها – على العكس من ذلك – تحظرها أو تقيّدها على نحو آخر. وتتصدى بعض اتفاقات الاستثمار الدولية لهذه الأحكام صراحة في سياق اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة. وقد تكون محظورة بموجب قواعد المنافسة.

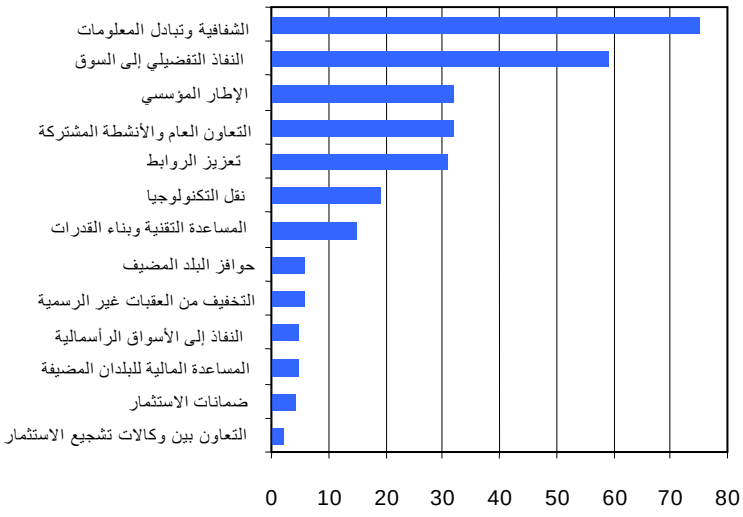
ثانياً – التقييم والتحليل

لا تتضمن أغلب اتفاقات الاستثمار الدولية أيّ أحكام محددة على الإطلاق بشأن تشجيع الاستثمار. وقد أظهرت عينة للأونكتاد اختيرت لهذه الدراسة، وضمت ٥٠٠ من معاهدات الاستثمار الثنائية و٢٠٠ من اتفاقات التجارة الحرة التي تشمل أحكاماً خاصة بالاستثمار، أن أحكام تشجيع الاستثمار توجد غالبا في حوالي ١٩ في المائة من معاهدات الاستثمار الثنائية و٧٠ في المائة من اتفاقات التجارة الحرة[١]. وعلاوة على ذلك، فإن العدد اليسير من الاتفاقات التي تتصدى صراحة لقضايا تشجيع الاستثمار تستخدم صياغة عامة للغاية لا تتضمن إلا عدداً قليلاً من التعهدات المُلزمة، هذا إن تضمنتها أصلاً. وفي حين أن شكل أحكام تشجيع الاستثمار يتفاوت من حيث النطاق والتغطية، إلا أن بالإمكان تمييز بعض الأنماط المشتركة.

فمن النهوج الأكثر شيوعاً إدراج أحكام خاصة بتشجيع الشفافية وتبادل المعلومات بشأن التشريعات والفرص الاستثمارية أو السماح للسلع والخدمات التي ينتجها المستثمر الأجنبي بالنفاذ إلى سوق البلد المضيف أو وضع إطار مؤسسي لتنسيق التعاون المتبادل بين الأطراف المتعاقدة فيما يتعلق بتشجيع الاستثمار أو تنظيم حلقات دراسية ومعارض خاصة بالاستثمار أو تشجيع الروابط بين المستثمرين المحليين والأجانب[٢]. ويذهب عدد قليل فقط من اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتضمن أحكاماً لتشجيع الاستثمار إلى أبعد من ذلك بخطوة عن طريق السعي على وجه التحديد إلى تعزيز نقل التكنولوجيا أو النص على التدريب وبناء القدرات أو تحسين شروط النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية بالنسبة لشركات ومواطني الطرف المتعاقد الآخر من أجل تمويل المشاريع الاستثمارية أو من أجل منح الحوافز. وتتعلق بعض الأنشطة التشجيعية هذه بتدابير بلدان الموطن. وأحياناً تُدعى وكالات تشجيع التجارة والاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية إلى الاضطلاع بدور نشط في تشجيع الاستثمارات بين الأطراف. وتشجع الاتفاقات الإطارية العامة الخاصة بالتعاون الاقتصادي، مثل تلك المعقودة من قبل الاتحاد الأوروبي، على عقد معاهدات الاستثمار الثنائية واتفاقات الازدواج الضريبي على سبيل المتابعة لتعزيز الروابط الاقتصادية (الشكل ١).

الشكل ١ – أشكال تدابير تشجيع الاستثمار المستخدمة في اتفاقات الاستثمار الدولية

النسبة المئوية لاتفاقات الاستثمار الدولية التي تم استعراضها وتتضمن أحكاماً لتشجيع الاستثمار



المصدر: الأونكتاد

وفيما يلي نظرة عامة على أكثر أنواع أحكام تشجيع الاستثمار شيوعاً في اتفاقات الاستثمار الدولية.

ألف – الشفافية وتبادل المعلومات

يمكن للشفافية أن تساعد على تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال نشر المعلومات الخاصة بشروط الاستثمار وفرصه في البلد المضيف. وعلاوة على ذلك، فكثيراً ما يُنظر إلى الشفافية في قواعد الاستثمار بوصفها مؤشراً مهماً على مفهوم "الادارة الاستثمارية الجيدة" الأكثر شمولاً. فوجود بيئة أعمال غير شفافة في البلد المضيف قد يُزيد من تكلفة المعلومات ويُشتت فاعلية الشركات[٣].

ويتخذ أحد أكثر صياغات أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية شيوعاً شكل التعاون بين الأطراف من أجل الاعلان عن السياسات واللوائح

الخاصة بالاستثمار الأجنبي. ومن أمثلة ذلك اتفاق الشراكة الاقتصادية بين اليابان وتايلند (٢٠٠٧):

"المادة ١٠١

الشفافية

١- ***يضمن*** *كل طرف* ***أن قوانينه ولوائحه وإجراءاته الادارية وقواعده الادارية ذات التطبيق العام*** *المتعلقة بأي مسألة يشملها هذا الفصل [الاستثمار]* ***منشورة أو متاحة على أي نحو آخر*** *بحيث يتسنى للأشخاص المهتمين والطرف الآخر الالمام بها.*

٢- *يقوم كل طرف، قدر الامكان طبقاً لقوانينه ولوائحه المحلية، بما يلي:*

(أ) ***نشر أي قوانين ولوائح وإجراءات إدارية وقواعد إدارية ذات تطبيق عام*** *يعتمدها؛ و[...]"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

ويجوز لأطراف اتفاقات الاستثمار الدولية أن تتفق على تعزيز التعاون من خلال تبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار. واتفاق الشراكة والتعاون بين الجماعة الأوروبية والاتحاد الروسي (١٩٩٤) مثال لذلك:

"المادة ٥٨

تشجيع الاستثمار وحمايته

١- *مع أخذ الصلاحيات والاختصاصات الخاصة بكل من الجماعة والدول الأعضاء في الاعتبار، يستهدف التعاون إيجاد مناخ مؤات للاستثمار، المحلي والأجنبي على حد سواء، لا سيما من خلال تحسين شروط حماية الاستثمار ونقل رؤوس الأموال* ***وتبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار.***

٢- *الهدف من هذا التعاون هو على وجه الخصوص:*

[...]

- *تبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار في عدة أشكال منها الأسواق التجارية والمعارض والأسابيع التجارية وغير ذلك من المناسبات،*
- *تبادل المعلومات بشأن القوانين واللوائح والممارسات الادارية في مجال الاستثمار."* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

وتذهب معاهدة الاستثمار الثنائية بين الصين والكويت (١٩٨٥) خطوة أبعد من ذلك بسعيها إلى تحديد المجالات التي سيعود الاستثمار فيها بأكبر فائدة على كلا الطرفين المتعاقدين:

"المادة ٢
تشجيع الاستثمارات وحمايتها

[...]

(٣) تتشاور الدولتان المتعاقدتان دورياً فيما بينهما بشأن فرص الاستثمار داخل أراضي الدولة الأخرى ومياهها الإقليمية في مختلف القطاعات الاقتصادية ***من أجل تحديد المجالات التي تعود فيها استثمارات احدى الدولتين المتعاقدتين في الأخرى بأكبر فائدة على كلتا الدولتين المتعاقدتين، وتمنحها التسهيلات والحوافز وغير ذلك من أشكال التشجيع المناسبة،*** *بالقدر ووفقاً للشروط والمتطلبات التي تتقرر من آن لآخر بالاتفاق بين الدولتين المتعاقدتين."* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

ويتمثل نهج آخر في قصر نطاق المادة الخاصة بتبادل المعلومات من خلال ربطها بالتدابير التي قد يكون لها تأثير على الاستثمار. وتتضمن معاهدات الاستثمار الثنائية الكندية المبرمة قبل عام ١٩٩٨ مثل هذا الحكم. ومن أمثلة ذلك معاهدة الاستثمار الثنائية المبرمة بين أرمينيا وكندا (١٩٩٧):

"المادة الرابعة عشرة
المشاورات وتبادل المعلومات

يجوز لكل طرف متعاقد أن يطلب التشاور بشأن تفسير هذا الاتفاق أو تطبيقه. وينظر الطرف المتعاقد الآخر بعين العطف إلى هذا الطلب. وبناء على

طلب أي من الطرفين المتعاقدين يجري تبادل المعلومات بشأن ***التدابير المتخذة من الطرف المتعاقد الآخر والتي قد يكون لها تأثير*** *على الاستثمارات الجديدة أو على الاستثمارات أو على العوائد التي يشملها هذا الاتفاق."* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

وقد يتعلق تبادل المعلومات أيضاً بتدابير أخرى، مثل الأحكام الخاصة بالمساعدة التقنية وضمان الاستثمار من جانب *بلد موطن* المستثمر. ومن أمثلة ذلك النهج اتفاق التجارة الحرة بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ومصر (٢٠٠٧):

"المادة ٢٥

١- يسلم الطرفان بأهمية تشجيع الاستثمار وتدفق التكنولوجيا عبر الحدود كوسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية.

وقد يشمل التعاون في هذا الصدد ما يلي:

[...]

(ب) ***توفير المعلومات بشأن التدابير التي يتخذها الطرفان لتشجيع الاستثمار في الخارج (المساعدة التقنية، الدعم المالي، ضمان الاستثمار، الخ)؛*** *[...]"*(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

وتجدر ملاحظة أن الحاجة إلى الشفافية، لأغراض تشجيع الاستثمار، تتسم بالأهمية في المقام الأول من منظور المستثمرين الأجانب. وهكذا ينصب التركيز على رغبة المستثمرين الأجانب في أن يكون لهم مطلق الحرية في أن يحصلوا في البلد المضيف على مختلف المعلومات التي قد تؤثر في الشروط والمتطلبات التي يتعين على المستثمر أن يعمل في ظلها. بيد أن قضايا الشفافية قد تثير قلقاً خاصاً أيضاً بالنسبة للبلد المضيف في العلاقة الاستثمارية. فعلى سبيل المثال، قد يرغب البلد المضيف في الحصول على معلومات عن المستثمرين الأجانب كجزء من عمليات تقرير السياسات فيه أو للأغراض الرقابية (UNCTAD, 2004a، الفصل ١٠). وفضلاً عن ذلك، قد تثير الشفافية قلقاً في البلد الموطن، لا سيما فيما يتعلق بسياسات البلد المضيف في مجالات مثل المعلومات والإقرارات الرقابية التي قد يكون لها تأثير على القضايا الضريبية (مثل الملاذات الضريبية).

باء – النفاذ التفضيلي إلى السوق

قد يُنشئ النفاذ التفضيلي إلى سوق *البلد الموطن*، من خلال إلغاء الحواجز التجارية الجمركية أو غير الجمركية، حوافز تجارية للمستثمرين الأجانب الذين يرغبون في استخدام البلد المضيف كمنصة لإعادة تصدير منتجاتهم إلى البلد الموطن. وإلى جانب حجم السوق، تبيّن أن الانفتاح التجاري يمثل أحد أصدق المؤشرات على مدى جاذبية موقع ما للاستثمار الأجنبي (Banga، ٢٠٠٣). وقد يشجع خفض الحواجز التجارية وإنشاء أنظمة للأفضلية التجارية بين البلدان، على سبيل المثال من خلال اتفاقات التجارة الحرة، المستثمرين على الاستثمار في أراضي الطرف الآخر من أجل خفض تكاليف التصنيع والاستفادة من خفض الجمارك على السلع التي يعاد تصديرها إلى البلد الموطن.

وقد يكون للقواعد المتعلقة بتحديد بلد المنشأ أثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي بين البلدان. فتحديد معايير تعريف مكان صنع منتج ما، وما إذا كان ينبغي أن يستفيد من شروط الاتفاق، في سياق اتفاقات التجارة الحرة على سبيل المثال، قد يشجع مستثمري أحد الطرفين على استخدام مواد محلية من الطرف الآخر لدى انتاج السلع. فعلى سبيل المثال، يُقال ان قواعد تحديد بلد المنشأ الواردة في اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية قد أغرت الشركات عبر الوطنية في الولايات المتحدة على الاستثمار في مرافق جديدة ونقل الانتاج من آسيا إلى المكسيك (UNCTAD, 2004a). كذلك قد يشجع تيسير النفاذ إلى أسواق البلدان المتقدمة البلدان النامية على توفير المزيد من الحماية لمستثمري البلدان الأولى على سبيل المقايضة. وقد يتطلب هذا عقد المزيد من اتفاقات التجارة الحرة أو غير ذلك من معاهدات التعاون الاقتصادي التي تتبع نهجاً متكاملاً إزاء قضايا الاستثمار والتجارة.

واتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية مثال للنفاذ التفضيلي إلى السوق. فالفصل الثالث من هذا الاتفاق المعني بالمعاملة الوطنية ونفاذ السلع إلى السوق ينص على أن الأطراف اتفقت على عدم زيادة أي رسوم جمركية قائمة وعلى إلغاء رسومها المفروضة على السلع الصادرة تدريجياً.

"الفصل الثالث
المعاملة الوطنية ونفاذ السلع إلى السوق

المادة ٣٠٢: إلغاء التعريفة

١- *ما لم يُنص على غير ذلك في هذا الاتفاق، لا يجوز لأي طرف زيادة أي رسوم جمركية قائمة أو إقرار أي جمارك على سلعة صادرة.*

٢- *ما لم يُنص على غير ذلك في هذا الاتفاق، يلغي كل طرف تدريجياً رسومه الجمركية المفروضة على السلع الصادرة وفقاً لجدول المرفق 302.2."*

جيم – الإطار المؤسسي لمتابعة تدابير تشجيع الاستثمار

يتمثل أحد أهم أوجه قصور اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتصدى لتشجيع الاستثمار في قلة دقتها. فهي غالباً لا توفر تفاصيل بشأن الشروط المسبقة لأنشطة تشجيع الاستثمار المتفق عليها وشكلها، ولا تتضمن أي آليات متابعة تسمح برصد مدى تنفيذ التدابير التشجيعية وفاعليتها.

والأقلية من اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتصدى لهذه القضية تركز على إنشاء إطار مؤسسي بين الأطراف المتعاقدة للاشراف على تنفيذ الاتفاق. فعلى سبيل المثال، تنص بعض الاتفاقات على إنشاء مجلس أو لجنة يكون من مهامهما إعداد مقترحات بشأن أفضل طريقة لتشجيع الاستثمار الأجنبي بين الأطراف.

وقد يكون من واجبات هيئة كهذه أيضاً رصد العلاقات الاستثمارية وتحديد فرص جديدة للاستثمار. وتنشئ اتفاقات التجارة والاستثمار الإطارية المعقودة بين الولايات المتحدة وأطراف أخرى مثل هذه الآلية. ومن أمثلة ذلك اتفاق التجارة والاستثمار الإطاري المعقود بين الولايات المتحدة وليبيريا (٢٠٠٧) الذي ينص على أن الطرفين اتفقا على إنشاء مجلس للتجارة والاستثمار وأن هذا المجلس سيحدد فرص الاستثمار ويعمل على ازالة معوّقات الاستثمار[٤]. وعلى نفس المنوال، أنشأ اتفاق الشراكة الاقتصادية بين اليابان والمكسيك (٢٠٠٤) لجنة فرعية معنية بتشجيع التجارة والاستثمار من أجل استعراض تنفيذ تدابير تشجيع الاستثمار:

"المادة ١٣٩

التعاون في ميدان تشجيع التجارة والاستثمار

١- *يتعاون الطرفان في تشجيع الأنشطة التجارية والاستثمارية للمؤسسات الخاصة في الطرفين، تسليماً منهما بأن الجهود المشتركة للطرفين لتيسير التبادل والتعاون بين المؤسسات الخاصة ستكون حافزا لمواصلة تشجيع التجارة والاستثمار بين الطرفين.*

[...]

٢- *لأغراض تنفيذ هذه المادة وإعمالها على نحو فعال،* ***تُنشأ لجنة فرعية معنية بالتعاون في مجال تشجيع التجارة والاستثمار*** *(تسمى فيما بعد "اللجنة الفرعية") طبقاً للمادة ١٦٥* [اللجنة المشتركة].

٣- ***تكون وظائف اللجنة الفرعية كما يلي:***

(أ) استعراض تنفيذ هذه المادة وإعمالها؛

(ب) ومناقشة أي قضايا تتعلق بهذه المادة؛

(ج) وإبلاغ اللجنة المشتركة باستنتاجات اللجنة الفرعية؛

(د) والاضطلاع بأي وظائف أخرى قد تكلفها بها اللجنة المشتركة بموجب المادة ١٦٥." (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

تتضمن معاهدة الاستثمار الثنائية المعقودة بين الصين وجمهورية كوريا (١٩٩٢) حكماً بشأن إنشاء لجنة مشتركة تتولى استعراض تنفيذ اتفاق تشجيع الاستثمار بين البلدين. وتجتمع اللجنة في العاصمتين على التناوب من أجل إعداد التوصيات المناسبة لا سيما بالنسبة لتلقي الاستثمارات الأجنبية. وينص الاتفاق على ما يلي:

"المادة ١٤

١- *بغية تيسير تنفيذ الاتفاق الراهن، يتفق الطرفان المتعاقدان على إنشاء لجنة مشتركة مكونة من ممثلي الطرفين المتعاقدين.*

٢- *تضمن وظائف اللجنة المشتركة على وجه الخصوص:*

(أ) استعراض تنفيذ الاتفاق والمسائل المتعلقة بالاستثمار بين الدولتين؛

(ب) إجراء المشاورات بشأن إعمال الاتفاق الراهن والمسائل المتعلقة بإعماله فيما يتصل بوضع أنظمة قانونية أو سياسات في أي من الدولتين أو في كلتيهما بشأن تلقي الاستثمار الأجنبي؛

(ج) إعداد توصيات مناسبة لحكومتي الدولتين.

٣- تجتمع اللجنة المشتركة على التناوب في سيول وبيجينغ بناء على طلب أي من الطرفين المعاقدين."

ومن نفس المنطلق، تنص بعض اتفاقات الاستثمار الدولية أيضاً على اجتماع الأطراف من أجل فض المنازعات المتعلقة بالاستثمارات. ومن أمثلة ذلك معاهدة الاستثمار الثنائية بين الصين وكوت ديفوار (٢٠٠٢):

"المادة ١٣
المشاورات

١- يعقد ممثلو الطرفين المتعاقدين اجتماعات من آن لآخر من أجل:

(أ) استعراض تنفيذ هذا الاتفاق؛

(ب) تبادل المعلومات القانونية والفرص الاستثمارية؛

(ج) فض المنازعات الناجمة عن الاستثمارات؛

(د) إرسال الاقتراحات المتعلقة بتشجيع الاستثمار؛

(هـ) دراسة قضايا أخرى متصلة بالاستثمار." (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

دال – التعاون العام والأنشطة المشتركة

تنص بعض اتفاقات الاستثمار الدولية بطريقة عامة جداً على أنه ينبغي للأطراف المتعاقدة أن تضطلع بأنشطة مشتركة لتعزيز التجارة والاستثمار بينها. ولا يرد مزيد من التحديد للطريقة التي ينبغي بها القيام بهذا التعاون ولا للأنشطة التي ينبغي أن يتضمنها. ومن أمثلة هذا النهج المعاهدة المُنشئة لجماعة شرق أفريقيا (١٩٩٩):

"المادة ١٢٩

التعاون بين المنظمات التجارية والهيئات المهنية

١- *تتعهد الدول الشريكة بأن تتعاون في تشجيع التدابير المشتركة الرامية إلى ضمان تقوية الروابط بين منظماتها التجارية ومنظمات موظفيها وأرباب العمل وهيئاتها المهنية. ولهذا الغرض، تتفق الدول الشريكة على ما يلي:*

*(أ) **دعم الأنشطة المشتركة التي تشجع التجارة والاستثمار بين الدول الشريكة**؛* [...]"(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

وفي اتفاق التجارة الحرة المعقود بين الصين وباكستان (٢٠٠٦)، اتفق الطرفان المتعاقدان على عقد مشاورات دورية من أجل وضع اقتراحات بشأن طرق تشجيع الاستثمار. وقد اتبع نهج مشابه في اتفاق الشراكة الاقتصادية الاستراتيجية عبر المحيط الهادئ المعقود بين بروني دار السلام وشيلي ونيوزيلندا وسنغافورة (٢٠٠٥) والذي أنشأ لجنة لاستكشاف التدابير التي من شأنها توسيع الاستثمار بين الأطراف وتحديد مجالات جديدة للتعاون التجاري والصناعي.

وفي عدد قليل جداً من اتفاقات الاستثمار الدولية تتفق الأطراف على اعتماد برامج لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، بيد أن الأحكام نادرا ما تحدد محتوى البرامج أو طريقة تنفيذها. فمعاهدة السوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي على سبيل المثال تنص على ما يلي:

"المادة ١٥٩

تشجيع الاستثمار وحمايته

١- *بغية تشجيع وتيسير تدفق الاستثمار الخاص إلى السوق المشتركة، تقوم الدول الأعضاء بما يلي:*

[...]

(ب) اعتماد برنامج لتشجيع الاستثمار العابر للحدود" .

وتشجع بعض اتفاقات الاستثمار الدولية الاستثمار الأجنبي من خلال تنظيم حلقات دراسية ومؤتمرات وحلقات عملية ومناسبات مشتركة مشابهة. وقد يكون التشجيع عاماً أو يتناول مشاريع استثمارية محددة. فعلى سبيل المثال، ينص اتفاق

التجارة الحرة بين بنما وسنغافورة (٢٠٠٦) في المادة ١٦-٣ على أن تشجيع الاستثمار يشمل *"تنظيم أنشطة مشتركة لتشجيع الاستثمار مثل المؤتمرات والحلقات الدراسية والحلقات العملية والاجتماعات وبرامج التوعية والتثقيف، والتشجيع المشترك لمشاريع محددة مثيرة للاهتمام"*.

هاء – تعزيز الروابط

تتمثل فئة أخرى من تدابير تشجيع الاستثمار التي ترد في اتفاقات الاستثمار الدولية في تشجيع التدفقات الاستثمارية من خلال توفير أطر وإجراءات وبرامج لتعزيز الروابط وحفز المشاريع المشتركة، لا سيما مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فالروابط بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية هي قنوات مهمة يمكن للأصول والدراية والتكنولوجيا أن تتدفق من خلالها من الأولى للثانية (UNCTAD، ٢٠٠١). وقد تسهم هذه الروابط في الارتقاء بالمؤسسات المحلية وفي إدماج الشركات الأجنبية بمزيد من الثبات في الاقتصادات المحلية.

وتنص بعض الاتفاقات أيضاً على تقاسم الخبرات بشأن الاشتغال بالأعمال والادارة وتشجع نشر الوثائق عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال ينص اتفاق التجارة الحرة المعقود بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ولبنان (٢٠٠٤) في المادة ٢٦(د) على أنه ينبغي لأنشطة تشجيع الاستثمار بين الطرفين أن تكون في شكل *"استحداث آليات* ***للاستثمارات المشتركة، لا سيما مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*** *في الطرفين"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ويذهب اتفاق التجارة الحرة المعقود بين تونس وتركيا إلى أبعد من ذلك بتعريفه خطوات محددة يتخذها الطرفان المتعاقدان من أجل تعزيز فرص التجارة والاستثمار، وأيضاً كمشاريع مشتركة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

"المادة ٣٧

١- *بغية مواصلة تعزيز الأنشطة التجارية والاقتصادية، يولي الطرفان الأولوية لتشجيع فرص التجارة والاستثمار وأيضاً* ***للمشاريع المشتركة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*** *في البلدين. وفي هذا السياق، يقوم الطرفان بما يلي:*

(أ) تبادل الخبرة بشأن الاشتغال بالأعمال والادارة ومراكز البحث والادارة ومعايير النوعية والانتاج؛

(ب) وتوفير معلومات عن السوق من أجل أيجاد فرص استثمارية؛

(ج) وتوفير وثائق منشورة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة."

(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

ويسمح الاتفاق أيضاً باتخاذ تدبير انفرادي لتشجيع الاستثمار حيث ينص على أن: "٢- ***تتولى تركيا*** *دعم الجهود التي تبذلها تونس من أجل بناء قدرات مؤسسات القطاع الخاص ذات الصلة"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ويغطي الاتفاق المذكور أعلاه المعقود بين الاتحاد الأوروبي والهند (١٩٩٣) أيضاً تشجيع المشاريع المشتركة المحلية. والمادة ٧٦ من اتفاق الشراكة والتعاون بين الاتحاد الأوروبي والاتحاد الروسي هي مثال آخر. فهي تدعو الطرفين إلى تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقويتها وإلى تشجيع التعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي وروسيا. واتفق الطرفان أيضاً على تشجيع تبادل المعلومات والدراية في مجالات مثل الضرائب والشؤون المالية وغير ذلك من الشروط اللازمة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسيعها.

واو - نقل التكنولوجيا

يشمل العديد من اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً بشأن نقل التكنولوجيا من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية. فعلى سبيل المثال، كثيراً ما تتضمن اتفاقات التعاون والربط في الميدان الاقتصادي المعقودة بين الاتحاد الأوروبي وأطراف أخرى أحكاماً تيسّر الوصول إلى التكنولوجيا ونقلها. وتركز بعض هذه المواد حصراً على إفادة أقل الشركاء نمواً. ومن أمثلة ذلك اتفاق التعاون المعقود بين الاتحاد الأوروبي وسري لانكا (١٩٩٤):

"المادة ٤
التعاون الاقتصادي

يتفق الطرفان المتعاقدان على أن يشمل التعاون التقني [...]: (أ) تحسين البيئة الاقتصادية في سري لانكا عن طريق ***تيسير الوصول إلى الدراية المجتمعية والتكنولوجيا*** *ورأس المال* [...]"(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ويتضمن نفس الاتفاق أيضاً حكماً عاماً بشأن تشجيع نقل التكنولوجيا.

"المادة ٩
العلم والتكنولوجيا

١- *يقوم الطرفان المتعاقدان، وفقاً لاهتماماتهما المتبادلة ولأهداف استراتيجياتهما الانمائية في هذا المجال،* ***بتشجيع التعاون العلمي والتقني بغية: (أ) تعزيز نقل الدراية وحفز الابتكار"*** (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وتفتقر أغلب الأحكام الخاصة بنقل التكنولوجيا في اتفاقات الاستثمار الدولية إلى التفاصيل فيما يتعلق بأشكال نقل التكنولوجيا وبالأساليب التي ينبغي بها تشجيع هذا النقل. وقد يكون السبب من وراء مثل هذه الصياغة العامة أن البلدان تفضّل عدم استعمال أحكام أكثر تحديداً قد تنطوي على تعهدات ملزمة قانوناً بنقل التكنولوجيا. ومعاهدة ميثاق الطاقة (١٩٩٤) توفر مثالاً لأحد اتفاقات الاستثمار الدولية التي تتضمن أحكاماً أكثر تحديداً إلى درجة ما.

"المادة ٨
نقل التكنولوجيا

(١) *تتفق الأطراف المتعاقدة على تشجيع الوصول إلى تكنولوجيا الطاقة ونقلها على أساس تجاري وغير تمييزي من أجل تيسير التجارة الفعالة في مواد الطاقة ومنتجاتها وفي الاستثمار ومن أجل تنفيذ أهداف الميثاق طبقاً لقوانينها ولوائحها، وللحماية التي تكفلها حقوق الملكية الفكرية.*

(٢) *وبالتالي، وبالقدر اللازم لإعمال الفقرة (١)، تقوم الأطراف المتعاقدة بإزالة العقبات القائمة التي تعترض نقل التكنولوجيا في مجال مواد الطاقة*

ومنتجاتها والمعدات والخدمات ذات الصلة، ولا تنشئ عقبات جديدة، رهنا بالتزامات عدم الانتشار وغيرها من الالتزامات الدولية."

ويتمثل نهج آخر في ربط نقل التكنولوجيا تحديداً بالاستثمار والمشاريع المشتركة. ومن أمثلة ذلك اتفاق التجارة الحرة المعقود بين تونس وتركيا (٢٠٠٤):

"المادة ٣٨

يركز التعاون التجاري في المقام الأول على:

[...]

'١' تبادل المعلومات عن متطلبات السوق من الدراية ونقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار والمشاريع المشتركة؛"

زاي – المساعدة التقنية وبناء القدرات

قد تأخذ التدابير التشجيعية شكل المساعدة التقنية للبلدان النامية من أجل مساعدتها على تحسين أنظمتها الرقابية والارتقاء بقدراتها المؤسسية على اجتذاب الاستثمار الأجنبي والاستفادة منه. ومن آن لآخر تُستخدم أحكام بشأن المساعدة التقنية وبناء القدرات في اتفاقات الاستثمار الدولية بالنسبة للأطراف الأقل تقدماً. ولكنها ترد، كما هو الحال في أغلب أحكام تشجيع الاستثمار الأخرى، في شكل مواد عامة أساساً تتفاوت من حيث مداها وتغطيتها. ومن أمثلة ذلك المادة ٦-٢ من الاتفاق الاقتصادي الإطاري المعقود بين رابطة أمم جنوب شرق آسيا والهند (٢٠٠٣) التي تنص على أن *"يتفق الطرفان على* ***تنفيذ برامج لبناء القدرات والمساعدة التقنية،*** *لا سيما بالنسبة للدول الأعضاء الجديدة في الرابطة، من أجل تعديل هياكلها الاقتصادية وتوسيع تجارتها واستثمارها مع الهند"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ويتّبع اتفاق التجارة الحرة المعقود بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ولبنان (٢٠٠٤) نهجا يختلف عن ذلك اختلافاً طفيفاً يتفق الطرفان بمقتضاه على وضع مبادئ توجيهية في المستقبل لتنفيذ المساعدة والتعاون التقنيين بين سلطاتهما. بيد أنه لا يوجَد جدول زمني لاجراء ذلك.

وعلاوة على ذلك تشمل أغلب اتفاقات الاستثمار الدولية التي عقدها الاتحاد الأوروبي مع أطراف أخرى أحكاماً بشأن المساعدة التقنية والبرامج التدريبية. وقد تتصدى مثل هذه الأحكام أيضاً لتعزيز الروابط بين المراكز البحثية والعلمية في الأطراف. ومن أمثلة ذلك اتفاق التعاون لعام ١٩٩٣ المعقود بين الاتحاد الأوروبي والهند بشأن الشراكة والتنمية:

"المادة ٤

التعاون الاقتصادي

[...]

٢- *يتفق الطرفان المتعاقدان على أن يشمل التعاون الاقتصادي ثلاثة مجالات عمل عامة:*

[...]

(ب) تيسير الاتصالات بين المشغلين الاقتصاديين وغير ذلك من التدابير الرامية إلى تشجيع التبادلات والاستثمارات التجارية؛

[...]

٣- *في المجالات العامة الموصوفة أعلاه، تكون الأهداف هي على وجه الخصوص:*

[...]

- *تشجيع تدفق التجارة والاستثمارات بين الجماعة والهند في الاتجاهين،*

[...]

٤- يأخذ الطرفان في الاعتبار الوسائل التالية على وجه الخصوص لتحقيق هذه الأهداف:

- *تبادل المعلومات والأفكار،*
- *إعداد الدراسات،*
- ***توفير المساعدة التقنية،***

- ***البرامج التدريبية،***
- ***إقامة الروابط بين مراكز البحث والتدريب والوكالات المتخصصة ومنظمات الأعمال،***
- *تشجيع الاستثمار والمشاريع المشتركة."*

(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وتدعو مادة تشجيع الاستثمار في اتفاق كوتونو (٢٠٠٠) على وجه التحديد الأطراف إلى *"**دعم بناء قدرات** وكالات ومؤسسات تشجيع الاستثمار المحلية المعنية بتشجيع الاستثمار الأجنبي وتيسيره"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وقد تستهدف أحكام المساعدة التقنية أيضاً إنشاء شركات عبر وطنية في البلدان النامية. ومن الأمثلة النادرة لهذا النهج، الذي لا يمكن تنفيذه إلا في سياق إقليمي، المعاهدة المنشئة للجماعة الاقتصادية الأفريقية (١٩٩١/٢٠٠١)، التي تذكر في المادة ٤٩ الحاجة إلى تيسير إنشاء "شركات عبر وطنة أفريقية" عن طريق توفير المساعدة المالية والتقنية لأصحاب الأعمال الأفارقة.

وفضلاً عن ذلك، تدعو بعض اتفاقات الاستثمار الدولية إلى بناء القدرات والدعم المؤسسي فيما يتعلق بالحد من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستثمرون الأجانب. ومن أمثلة ذلك، اتفاق الشراكة المعقود بين مجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ والاتحاد الأوروبي (٢٠٠٢):

"المادة ٧٧

[...]

٣- *يوفر التعاون أيضاً الدعم لبناء القدرات والدعم المؤسسي والمشاركة في التمويل الأساسي للمبادرات الوطنية و/أو الإقليمية **من أجل الحد من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستثمرون** (في جملة أمور ضمان الأموال والهيئات الرقابية وآليات التحكيم والأنظمة القانونية لتعزيز حماية الاستثمارات وتحسين أنظمة ائتمانات التصدير) [...]"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

حاء – حوافز البلد المضيف

إن الحوافز المالية والضريبية هي الأكثر استخداماً من بين المجموعة العريضة من التدابير التي يمكن للبلد المضيف أن يتخذها لتشجيع الاستثمار الأجنبي الداخل. وفي كثير من الأحيان تفضل البلدان المضيفة الأدوات الضريبية مثل الاجازات الضريبية ومعدلات الضرائب الامتيازية والحسومات المعجَّلة مقابل الاستهلاك والاعفاءات الجمركية واسترداد الرسوم الجمركية عند إعادة التصدير. ويرجع ذلك في المقام الأول إلى ضعف القدرة المالية للعديد من البلدان النامية المضيفة التي لا تقدر على استخدام أشكال الدعم المباشر للاستثمار الداخل؛ فهي لا تستطيع، على أفضل تقدير، الا أن تخفف من العبء الضريبي بعد دخول الاستثمار الأجنبي (UNCTAD, 2004a، الفصل ١٥).

وتربط بعض اتفاقات الاستثمار الدولية مَنح الحوافز وغير ذلك من التيسيرات على وجه التحديد بالمراحل المبكرة للمشروع الاستثماري. والغرض من ذلك هو تشجيع المستثمرين في بداية عملياتهم الاستثمارية. واتفاق تشجيع الاستثمارات وحمايتها وضمانها المعقود بين الدول الأعضاء في المؤتمر الاسلامي (١٩٨١) مثال لهذا المنهج:

"المادة ٤

تسعى الأطراف المتعاقدة إلى ***توفير حوافز وتيسيرات متنوعة*** *لاجتذاب رؤوس الأموال وتشجيع استثمارها في أراضيها، مثل الحوافز التجارية والجمركية والمالية والضريبية والنقدية،* ***لا سيما خلال السنوات الأولى للاستثمار*** [...]"
(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وتذهب معاهدة الاستثمار الثنائية الموقعة بين الجمهورية التشيكية والإمارات العربية المتحدة (١٩٩٤) حتى إلى أبعد من ذلك. فهي تمنح المستثمرين الأجانب حق الاستفادة من التسهيلات والحوافز وغير ذلك من أشكال التشجيع وفقاً لتشريعات البلد المضيف:

"المادة ٢
تشجيع الاستثمارات وحمايتها

[...]

(٤)'١' تسعى كل دولة متعاقدة إلى اتخاذ التدابير اللازمة وفقاً لتشريعاتها لمنح التسهيلات والحوافز وغير ذلك من أشكال التشجيع المناسبة للاستثمارات [...]

"٢- *يحق لمستثمري أي من الدولتين المتعاقدتين طلب التسهيلات والحوافز وغير ذلك من أشكال التشجيع المناسبة من السلطات المختصة في الدولة المضيفة، **وتقوم الدولة المضيفة بمنحهم كل المساعدة والموافقات والرخص والتصاريح بالقدر** الذي تحدده من آن لآخر قوانين ولوائح الدولة المضيفة **ووفقاً لشروطها**."* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

ومعاهدة الاستثمار الثنائية الموقعة بين الصين والكويت مثال آخر يبرز تخفيف العبء الضريبي كأحد الحوافز لتشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. فالمادة ٢ من البروتوكول تنص على ما يلي:

"١- فيما يتعلق بالمادة ٢، *يحق لمستثمري أي من الدولتين المتعاقدتين طلب التسهيلات والحوافز وغير ذلك من أشكال التشجيع المناسبة (**بما في ذلك، في جملة أمور، تخفيف العبء الضريبي**) من السلطات المختصة في الدولة المضيفة بالقدر الذي تحدده من آن لآخر قوانين ولوائح الدولة المضيفة ووفقاً لشروطها أو بالاتفاق بين الدولتين المتعاقدتين حسب الحالة."* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد)

وكما جاء أعلاه، تُصاغ أغلب أحكام اتفاقات الاستثمار الدولية بشأن الحوافز وغير ذلك من التيسيرات عادة بطريقة عامة وفي كثير من الأحيان دون توضيح كاف للشروط التي تمنح هذه التدابير بموجبها وبالقدر الذي تُمنح به. وقد يؤدي ذلك إلى اثارة الصعوبات لدى الدخول في مرحلة التنفيذ (انظر القسم رابعاً).

وقد يكون منح الحوافز من جانب البلد المضيف مشروطاً باستيفاء بعض المتطلبات المتعلقة بالأداء. وهذه المتطلبات هي اشتراطات مفروضة على المستثمرين تلزمهم بانجاز أهداف محددة خلال عملهم في البلدان المضيفة (UNCTAD، ٢٠٠٣). وتمنح أغلب البلدان حوافز معينة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي ثم تفرض نوعاً من الشروط على المستثمرين الأجانب من أجل تعظيم ما للاستثمار الأجنبي من أثر مفيد على الأهداف الانمائية الوطنية. ويحظر اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة بعض أنواع متطلبات الأداء المتصلة بتبادل السلع المصاغة في شكل تدابير استثمارية. وتحظر اتفاقات استثمار دولية أخرى بعض متطلبات الأداء المتصلة بالخدمات أو تفرض عليها شروطا أو تثني عنها – بصرف النظر عن أن الاتفاق

العام للتجارة في الخدمات (في الفقرة ٢ من المادة التاسعة عشرة) يدعو إلى توفير المرونة المناسبة لفرادى البلدان الأعضاء النامية *"لكي تفتح عدداً أقل من القطاعات وتحرر أنواعا أقل من المعاملات وتتوسع تدريجياً في اتاحة النفاذ إلى أسواقها وفقاً لحالتها الانمائية، وأن* ***تفرض،*** *لدى إتاحة النفاذ إلى أسواقها لمقدمي الخدمة الأجانب،* ***شروطاً على مثل هذا النفاذ*** *بهدف تحقيق الأهداف المشار اليها في المادة الرابعة* [زيادة مشاركة البلدان النامية]" (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ولو أن متطلبات أداء معينة كانت محظورة تماماً لتأثرت برامج تشجيع الاستثمار في العديد من البلدان المضيفة تأثراً شديداً، ذلك أنها تعتبر أن فرض الشروط مطلبا مسبقاً رئيسياً لمنح الحوافز. وبالتالي، فإن اتفاقات استثمار دولية عديدة، مثل بعض معاهدات الاستثمار الثنائية التي عقدتها الولايات المتحدة وكذلك اتفاقات التجارة الحرة المعقودة مؤخراً، تسمح للأطراف المتعاقدة صراحة بفرض متطلبات أداء معينة كشرط لتلقي بعض الميزات والحوافز. ويوضح اتفاق التجارة الحرة المعقود بين اليابان وسنغافورة (٢٠٠٢) هذا المنهج:

"المادة ٧٥
متطلبات الأداء

١- *لا يجوز لأي من الطرفين فرض أو إنفاذ أي من المتطلبات التالية كشرط لترسيخ الاستثمارات أو اقتنائها أو توسيعها أو ادارتها أو تشغيلها أو صيانتها أو استخدامها أو حيازتها في أراضيه من قبل مستثمر من الطرف الآخر:*

[...]

(و) *أو نقل تكنولوجيا أو عملية إنتاجية أو غير ذلك من المعارف المملوكة إلى شخص طبيعي أو قانوني في الطرف الأول، الا إذا كان المتطلب:*

'١' *مفروضاً أو منفذاً من جانب محكمة أو محكمة ادارية أو سلطة معنية بالمنافسة من أجل تقويم انتهاك سابق لقوانين المنافسة؛* [...]

(ز) *أو إقامة مقره الرئيسي لإقليم محدد أو للسوق العالمية في أراضي الطرف الأول؛*

(ح) *أو تحقيق مستوى معين أو قيمة معينة للبحث والتطوير في أراضي الطرف الأول؛*

(ط) *أو توفير سلعة أو أكثر من السلع التي ينتجها أو الخدمات التي يوفرها إلى إقليم محدد خارج أراضي الطرف الأول حصرا من أراضي الطرف الأول.*

٢- ***لا تمنع الفقرة ١ أعلاه اشتراط أي من الطرفين الامتثال لأي من المتطلبات المنصوص عليها في الفقرات الفرعية (و) إلى (ط) لتلقي ميزة فيما يتصل بالاستثمارات في أراضيه أو لمواصلة تلقيها."*** (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

طاء – التخفيف من العقبات غير الرسمية التي تعترض الاستثمار

تشمل العقبات غير الرسمية مجموعة واسعة من المعوّقات التي قد تنجم عن الإجراءات الادارية والسياسات غير المنشورة للبلد المضيف والصلابة الهيكلية للسوق والمؤسسات السياسية والثقافية والاجتماعية التي تعمل على إبعاد الاستثمار الأجنبي[٥]. وقد تأخذ هذه المعوقات شكل لوائح مفرطة أو متكررة أو غير ذلك من الممارسات التي قد تعرقل أو حتى تمنع ترسيخ الاستثمار وتشغيله. ومن أمثلة عقبات الاستثمار غير الرسمية "الروتين" المفرط أو الادارة غير المؤهَّلة أو غير الفعالة أو قلة الشفافية أو التضارب أو انعدام التشريع أو كثرة تغيّره أو التنفيذ غير السليم للقوانين واللوائح القائمة أو عدم قيام السلطة القضائية بوظيفتها أو عدم استقلالها أو الفساد أو انعدام الأمن أو عدم احترام حكم القانون بشكل عام.

وفي كثير من الأحيان تكون إزالة العقبات غير الرسمية أكثر صعوبة من إزالة معوقات الاستثمار الرسمية، لأنها قد تكون تجسيداً لعادات اجتماعية وثقافية عميقة الجذور. وقد ترجع أصولها أيضاً إلى النظام السياسي العام للبلد، أو إلى مصلحة مجموعات ضغط قوية في الابقاء عليها – أو قد تتجاوز إزالتها قدرة النظام السياسي السائد لأسباب اجتماعية أو اقتصادية. وفي بعض الحالات قد تُستخدم عوائق الاستثمار غير الرسمية كعقبات متعمدة أمام الاستثمار الأجنبي.

ولا تتصدى غالبية اتفاقات الاستثمار الدولية بشكل صريح للعقبات غير الرسمية التي تعترض الاستثمار. بيد أن من الممكن مكافحة هذه العقبات، في ظل شروط معينة، بموجب أحكام حماية الاستثمار الواردة في هذه المعاهدات، مثل مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة أو مبدأ عدم التمييز[٦]. وفضلاً عن ذلك، تنص بعض الاتفاقات بصياغة عامة على رغبة الأطراف في الحد من العقبات الادارية والبيروقراطية أو إزالتها قدر الامكان، وفي وضع إجراءات موحّدة ومبسّطة للمستثمرين الأجانب واستثماراتهم. ومن أمثلة ذلك اتفاق التجارة الحرة المعقود بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ولبنان (٢٠٠٤):

"المادة ٢٦

تشجيع الاستثمار بين الطرفين

تهدف دول الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ولبنان إلى تشجيع بيئة جذابة ومستقرة للاستثمار المتبادل. وينبغي لهذا التشجيع أن يكون على وجه الخصوص في شكل

[...]

*(ج) **وضع إجراءات ادارية موحّدة ومبسّطة***

[...]" (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وثمة مثال مشابه وهو المعاهدة المنشئة للسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي في عام ١٩٩٣:

"المادة ١٥٩

١- *بغية تشجيع وتيسير تدفقات الاستثمار الخاص إلى السوق المشتركة، تقوم الدول الأعضاء بما يلي:*

[...]

*(د) **إزالة القيود الإدارية والضريبية والقانونية** المفروضة على الاستثمار داخل السوق المشتركة؛*

*(هـ) **التعجيل بتحرير عملية الاستثمار**"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ويمكن للعقبات التي تعترض الاستثمار أن تشكل عبئاً ثقيلاً على المستثمرين الأجانب ورادعاً قوياً لهم. ويعطي التصدي لهذه العوائق في اتفاقات الاستثمار الدولية اشارة ايجابية بشأن استعداد البلدان المضيفة لتيسير إجراءات الاستثمار وعقد الصفقات. بيد أن الأحكام التي تستهدف التصدي لهذه المشكلة في اتفاقات الاستثمار الدولية لا تحدد، في شكلها الحالي، الخطوات أو التوجيهات التي يمكن من خلالها تحقيق الهدف. فمن شأن توفير المزيد من التفاصيل عن كيفية التصدي للعقبات غير الرسمية التي تعترض الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية أن يقوّي بدرجة كبيرة من أثر هذه الأحكام على تشجيع الاستثمار (انظر القسم رابعاً- باء- ٢، ٣ أدناه).

ياء – النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية

قد يؤدي الاحتفاظ بسوق رأسمالية مفتوحة وحرة إلى تشجيع وتعزيز تدفقات الاستثمار الأجنبي من خلال خفض تكلفة رأس المال. وتسلّم بعض اتفاقات الاستثمار الدولية بأهمية اتاحة النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية للأغراض الاستثمارية. فعلى سبيل المثال، تدعو معاهدة ميثاق الطاقة (١٩٩٤) في المادة ٩ كل طرف إلى "[...] ***السعي إلى تعزيز شروط النفاذ إلى أسواقه الرأسمالية*** *من جانب شركات ومواطني الأطراف المتعاقدة الأخرى، وذلك لغرض* [...] *الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية في قطاع الطاقة* [...]" (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد). وبالمثل، ينص اتفاق الارتباط المعقود بين الاتحاد الأوروبي والأردن (٢٠٠٢) على اتفاق الطرفين على إتاحة *"**النفاذ إلى السوق الرأسمالية** من أجل تمويل الاستثمارات الانتاجية"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

كاف – المساعدة المالية للبلد المضيف

قد تأخذ التدابير الأخرى الرامية إلى تشجيع تدفقات الاستثمار الخارج بين أطراف اتفاقات الاستثمار الدولية شكل دعم مالي يوفره البلد الموطن للبلد المضيف من أجل تنفيذ الأهداف العامة للمعاهدة. ومن أمثلة ذلك اتفاق التجارة الحرة الموقع بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة ومصر (٢٠٠٧):

"المادة ٣٤

١- *تعلن دول الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة عن استعدادها* ***لتوفير المساعدة*** *التقنية* ***والمالية*** *لمصر، طبقاً لأهداف سياساتها الوطنية، وذلك من أجل:*

(أ) تيسير تنفيذ الأهداف العامة لهذا الاتفاق، ولا سيما تعزيز فرص التجارة والاستثمار الناجمة عن هذا الاتفاق؛

(ب) دعم جهود مصر الذاتية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة." (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

بيد أن الاتفاق لا يحدد نوع المساعدة المالية المقصودة أو شروط منحها أو الجهة التي تقدم اليها.

ويتمثل نهج آخر في التصدي للدعم المالي والحوافز الضريبية والتدابير المشابهة من جانب البلد الموطن في سياق التزامات تتعلق بالشفافية. ومن أمثلة ذلك اتفاق الارتباط المعقود بين مصر والاتحاد الأوروبي (٢٠٠١):

"المادة ٤٦

*يهدف التعاون إلى زيادة تدفق رأس المال والخبرة والتكنولوجيا إلى مصر، في جملة أمور، من خلال: "****توفير المعلومات عن نظم الاستثمار الأوروبية*** *(مثل المساعدة التقنية* ***والدعم التقني المباشر والحوافز الضريبية وتأمين الاستثمار)*** *المتعلقة بالاستثمارات الخارجة وتعزيز فرصة مصر للاستفادة منها"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

وقد تتوافر الحوافز المالية لتشجيع الاستثمار الخارج من جانب بلدان موطن المستثمرين أيضاً. إلا أن ذلك غالباً ما يجري التصدي له في البرامج الوطنية لا في اتفاقات الاستثمار الدولية. فعلى سبيل المثال، ترعى ألمانيا برامج لتوفير المساعدة المالية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية على حد سواء من خلال المشاركة في الأصول الرأسمالية في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، عن طريق الشركة المالية الألمانية للاستثمار في البلدان النامية، ومنح السلف للمستثمرين الألمان من مؤسسة الائتمان لاعادة التعمير. وبالمثل، يمنح المصرف الياباني للاستيراد والتصدير سلفاً مباشرة

للمؤسسات اليابانية من أجل الاستثمار الأجنبي المباشر أو من أجل تشغيل مشاريع وراء البحار. (UNCTAD, 2004a).

لام – ضمانات الاستثمار

نادراً ما تتضمن اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً بشأن ضمان الاستثمار، وهي غالباً ما تُنظَّم طبقاً لقوانين *البلد الموطن*. وتشجع هذه الضمانات الاستثمار الأجنبي المباشر بطريقة غير مباشرة من خلال الحماية المتوافرة لمستثمري هذه البلدان ذاتها. وعلى المستوى الدولي، يجري التصدي لهذه القضية في إطار الوكالات المتخصصة، مثل وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف (١٩٨٨) والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار (١٩٧١)[٧]. وتوفر وكالة ضمان الاستثمار المتعددة الأطراف أساساً الضمان للمستثمرين الأجانب ضد قيود التحويل والمصادرة والحرب والاضطرابات المدنية وانتهاك عقود الدولة، في حين توفر المؤسسة العربية لضمان الاستثمار الحماية من مخاطر غير تجارية محددة تواجه الاستثمارات العربية[٨].

واتفاق التشارك المعقود بين دول مجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ وبين الاتحاد الأوروبي (٢٠٠٠) مثال للعدد القليل من اتفاقات الاستثمار الدولية التي تشمل أحكاماً محددة بشأن ضمان الاستثمار[٩]:

"المادة ٧٧

١- *تمثل **ضمانات الاستثمار** أداة متزايدة في الأهمية للتنمية المالية حيث تسهم في الحد من المخاطر التي تتعرض لها المشاريع وتشجع تدفقات رأس المال الخاص. وبالتالي يضمن التعاون زيادة توافر التأمين ضد المخاطر واستخدامه، وذلك كآلية للتخفيف من المخاطر بغية تعزيز ثقة المستثمر في دول مجموعة دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ.*

٢- ***يوفر التعاون ضمانات ويساعد بصناديق للضمانات تغطي مخاطر الاستثمارات المستوفية للشروط. وعلى وجه الخصوص، يوفر التعاون الدعم من أجل:***

(أ) ***مخططات إعادة التأمين لتغطية الاستثمار الأجنبي المباشر من جانب المستثمرين المستوفين للشروط؛ والتأمين ضد أوجه***

عدم اليقين القانونية والمخاطر الرئيسية المتمثلة في نزع الملكية، وفرض القيود على التحويلات المالية، والحروب والاضطرابات الأهلية، وانتهاك العقود. ويجوز للمستثمرين تأمين المشاريع لأي مجموعة من أنواع التغطية الأربعة؛

(ب) برامج الضمان لتغطية المخاطر في شكل ضمانات جزئية لتمويل الديون. وسوف يتوافر ضمان المخاطرة الجزئية وضمان الاعتماد الجزئي على السواء؛

(ج) صناديق الضمان الوطنية والإقليمية التي تشارك فيها، بشكل خاص، المؤسسات المالية المحلية أو يشارك فيها المستثمرون المحليون لتشجيع تطوير القطاع المالي.

[...]

٤- *يوفر التعاون مثل هذا الدعم على أساس القيمة التكميلية والمضافة فيما يتصل بالمبادرات الخاصة و/أو العامة، وحيثما كان ذلك ممكناً عملياً، بالشراكة مع المنظمات الخاصة والعامة الأخرى. وتقوم دول أفريقيا والكاريبي والمحيط الهادئ ومعها الاتحاد الأوروبي، في إطار لجنة التعاون لأغراض تمويل التنمية التابعة لدول أفريقيا والكاريبي والمحيط الهادئ - الاتحاد الأوروبي، بدراسة مشتركة بشأن اقتراح إنشاء وكالة ضمان تابعة لهذه الدول والاتحاد الأوروبي لتوفير برامج ضمان الاستثمار وادارتها"* (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).

ميم - التعاون بين وكالات تشجيع الاستثمار

قد تأخذ أنشطة التشجيع المشتركة شكل التعاون بصورة أوثق بين وكالات تشجيع الاستثمار في الأطراف المتعاقدة. وفي حين لا تذكر غالبية اتفاقات الاستثمار الدولية وكالات تشجيع الاستثمار ودورها في تشجيع الاستثمار الأجنبي، فهناك عدد قليل من الاتفاقات التي تدعو إلى توثيق التعاون في هذا الصدد. ومن أمثلة ذلك الاتفاق الإطاري بشأن المنطقة الاستثمارية لرابطة أمم جنوب شرق آسيا (١٩٩٨). فهذا الاتفاق لا يقضي فقط بإجراء مشاورات منتظمة بين وكالات تشجيع الاستثمار المحلية وإنما يوفر أيضاً مزيداً

من التفاصيل بشأن ما يمكن لهذه الوكالات أن تفعله معاً من أجل تشجيع الاستثمار الأجنبي. وينص الاتفاق في جدوله الثاني الخاص ببرنامج التشجيع والتوعية على ما يلي:

"فيما يتعلق ببرنامج التشجيع والتوعية، تقوم الدول الأعضاء بما يلي:

١- *تنظيم أنشطة مشتركة لتشجيع الاستثمار، مثل الحلقات الدراسية والحلقات العلمية وجولات التعريف الداخلية لمستثمري البلدان المصدرة لرأس المال والتشجيع المشترك لمشاريع محددة بمشاركة نشطة من قطاع الأعمال؛*

٢- ***واجراء مشاورات منتظمة بين وكالات الاستثمار في رابطة أمم جنوب شرق آسيا بشأن المسائل المتعلقة بتشجيع الاستثمار؛***

٣- ***وتنظيم برامج تدريبية متعلقة بالاستثمار لمسؤولي وكالات الاستثمار في رابطة أمم جنوب شرق آسيا؛***

٤- ***وتبادل قوائم بالقطاعات/الصناعات المشجّعة التي يمكن فيها للدول الأعضاء تشجيع الاستثمارات من الدول الأعضاء الأخرى واستهلال أنشطة تشجيعية؛***

٥- ***دراسة السبل التي يمكن بها لوكالات الاستثمار في الدول الأعضاء دعم الجهود التشجيعية التي تبذلها الدول الأعضاء الأخرى."*** ***(أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).***

وثمة مثال آخر مشابه وهو اتفاق التجارة الحرة المعقود بين جمهورية كوريا وسنغافورة (٢٠٠٥). فهو يقضي بأن يشمل التعاون بين وكالة تشجيع الاستثمار الكورية ووكالة سنغافورة للأعمال الدولية تدابير محددة لتشجيع الاستثمار وأن يشجع الطرفان هذا التعاون وييسراه. كذلك اتفق الطرفان على إنشاء مراكز لدعم الأعمال في أراضيهما من أجل استكشاف فرص سوقية جديدة وتشجيع الاتصالات بين القطاع العام للطرفين. وينص القسم ١ من المرفق 18A من الاتفاق على ما يلي:

"القسم ١: تشجيع التجارة والاستثمار

١- *يشمل التعاون بين وكالة تشجيع الاستثمار الكورية ووكالة سنغافورة للأعمال الدولية ما يلي:*

(أ) ***التنظيم المشترك لبعثات وأنشطة خاصة بصناعات معينة تركز على قطاعات عالية النمو اتفق الطرفان عليها، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر قطاعات تكنولوجيا الاتصالات الخاصة بالمعلومات والصناعات الالكترونية وصناعة السيارات والأغذية والمشروبات والسوقيات؛***

(ب) ***الربط الالكتروني بين قواعد البيانات الخاصة بالأعمال في الطرفين من أجل التوفيق بين الشركات الراغبة في إقامة علاقات عمل بعضها مع بعض؛***

(ج) ***تيسير الفرصة أمام المؤسسات الكورية لاستكشاف أسواق جديدة في المنطقة من خلال سنغافورة والتعاون في مجال الأعمال مع شركات سنغافورة عن طريق إنشاء مركز كوري لدعم الأعمال في سنغافورة، ورهنا بوجود طلب واهتمام كافيين من قبل شركات سنغافورة، تنشئ سنغافورة مركزا للأعمال في كوريا؛***

(د) ***استخدام كافة الجهود المعقولة لتشجيع شركات الطرف الآخر على المشاركة في المعارض التي ينظمها أحد الطرفين، لا سيما إذا كانت المعارض تتعلق بقطاع يقوم الطرف بتشجيعه بشكل نشط في بلده.***

٢- *يقوم الطرفان، حسبما يكون مناسباً، بتيسير مثل هذا التعاون بين وكالة تشجيع الاستثمار الكورية ووكالة سنغافورة للأعمال الدولية.*

٣- *يقوم الطرفان، حسبما يكون مناسباً، بتيسير مثل هذا التعاون بين وكالة تشجيع الاستثمار الكورية وشركة سنغافورة لضمان ائتمان التصدير في مجالات تشمل على سبيل المثال لا الحصر ضمان ائتمان التصدير" (أُضيفت الطباعة الثقيلة للتأكيد).*

ويمكن للتعاون الوثيق بين وكالات تشجيع الاستثمار أن يوفر قاعدة لتبادل الخبرات بشأن أفضل الممارسات المتعلقة بتشجيع الاستثمار كما يمكن أن يُبرز الفرص الاستثمارية في الطرفين. وقد تؤدي هذه الأنشطة إلى التقارب بين مستثمري كلا الطرفين ومن ثم، على سبيل المثال، إلى مشاريع مشتركة أو شراكات استراتيجية. وربما

تتميز النهوج المبنية على الأنشطة البرنامجية المشتركة، مثل تبادل المعلومات التعاوني أو التوعية المشتركة لمجموعات الأعمال في البلد الموطن أو الحلقات الدراسية والأسواق المتعلقة بالاستثمار الأجنبي، بأنها أيضاً تركز على الأنشطة التشجيعية في قطاعات الأعمال التي يرى الطرفان المتعاقدان أن احتياجاتها تتسم بالأولوية وأنها تنطوي على أفضل الفرص لتحقيق بعض النتائج الملموسة بالجهود المشتركة.

الحواشي

(١) قد يكون من التفسيرات المحتملة لوجود أحكام تشجيع الاستثمار بتواتر أكبر في اتفاقات التجارة الحرة أن الأطراف تعتبر حماية الاستثمار هدفها الأساسي لدى التفاوض بشأن معاهدات الاستثمار الثنائية، في حين تعتمد نهجاً أكثر تكاملاً في اتفاقات التجارة الحرة بما يسمح بمساحة أكبر تؤخذ فيها الجوانب التشجيعية في الحسبان. وعلاوة على ذلك، كثيراً ما تتضمن اتفاقات التجارة الحرة أحكاماً تتعلق بترسيخ الاستثمار الأجنبي – وذلك مجال مهم بشكل خاص لتشجيع الاستثمار.

(٢) أحكام النفاذ إلى السوق ترد حصراً في اتفاقات التجارة الحرة. وبالتالي، فإن لاتفاقات التجارة الحرة، بسبب طبيعتها ذاتها، أثراً تشجيعياً غير مباشر على الاستيراد، أو على الاستثمار الأجنبي ذي المنحى التصديري.

(٣) ترد مناقشة لهذا الموضوع في Ögütçü، ٢٠٠٢.

(٤) عقدت الولايات المتحدة اتفاقات تجارة واستثمار إطارية مع أكثر من ٣٠ بلداً ومنظمة تكامل اقتصادي إقليمية؛ وهي كلها تنشئ آلية مؤسسية لرصد وتشجيع العلاقات التجارية والاستثمارية بين الأطراف. ولمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع (http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/TIFA/Section_Index.html).

(٥) ترد مناقشة لهذا الموضوع في Industry Canada، (١٩٩٤).

(٦) لمزيد من التفاصيل بشأن قضية العقبات غير الرسمية التي تعترض الاستثمار انظر Karl، (٢٠٠٦).

(٧) لمزيد من التفاصيل انظر http://www.miga.org وwww.iaigc.org.

(٨) يصرّح للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار بتوفير التأمين المباشر وإعادة التأمين للاستثمار الأجنبي المباشر فيما بين البلدان العربية، كما أنها تقدم تعويضاً معقولاً عن الخسائر التي تسببها المخاطر المغطاة (UNCTAD, 2004a، 2004a).

(٩) عقدت الولايات المتحدة أيضاً عدداً كبيراً من اتفاقات حفز الاستثمار مع بلدان أخرى بغية دعم الاستثمار في شكل تأمين الاستثمار وإعادة تأمينه والاستثمارات في الديون والأصول وضمانات الاستثمار. انظر على سبيل المثال الاتفاق المعقود بين الولايات المتحدة والهند الذي دخل مرحلة النفاذ منذ ١٦ نيسان/أبريل ١٩٩٨. ويتاح نصه في الموقع. www.opic.gov/doingbusiness/ourwork/asia/documents/indiabilateral.pdf.

ثالثاً – التفاعل مع قضايا ومفاهيم أخرى

تتفاعل أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية مع مفاهيم أخرى جرى تحليلها في منشورات الأونكتاد الأخرى ولا سيما في السلسلة الخاصة بقضايا اتفاقات الاستثمار الدولي[1]. ويناقش هذا القسم باختصار التفاعل بين هذه المفاهيم المختلفة.

الجدول ١– التفاعل بين القضايا والمفاهيم

المفاهيم الواردة في أوراق أخرى	أحكام تشجيع الاستثمار
قبول الاستثمار واستقراره	++
تسوية المنازعات	+
المعاملة العادلة والمنصفة	+
تدابير البلد الموطن	++
تدابير البلد المضيف	++
الحوافز	++
التدابير التجارية الخاصة بالاستثمار	+
المعاملة الوطنية	+
معاملة الدولة الأولى بالرعاية	+
المسؤولية الاجتماعية	+
العقود الحكومية	++
أخذ الممتلكات	+
فرض الضريبة	++
نقل التكنولوجيا	++
الشفافية	++

المصدر: الأونكتاد

مفتاح الرموز: + = تفاعل متوسط

++ = تفاعل قوي

قبول الاستثمار واستقراره

عادة ما تطَبق تدابير تشجيع الاستثمار فيما يتصل بقبول المستثمرين الأجانب أو استقرارهم في البلد المضيف (UNCTAD, 2004a). وبالتالي، فبقدر ما تتضمن اتفاقات الاستثمار الدولية من التزامات للأطراف المتعاقدة بشأن قبول الاستثمار الأجنبي واستقراره، فهي قد تنطبق أيضاً على تدابير تشجيع الاستثمار في هذا السياق. فعلى سبيل المثال، إذا كان البلد المضيف يمنح مساعدة مالية أو ضريبية للمستثمرين فيما يتعلق باستقرارهم، وكان اتفاق الاستثمار الدولي ينص على أن مبدأ عدم التمييز ينطبق بالنسبة لاستقرار الاستثمار، عندئذ يجوز للمستثمرين الأجانب المطالبة بأن تسري عليهم المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية فيما يتعلق بهذه المساعدة. بيد أنه ينبغي التأكيد مع ذلك على أن أغلب اتفاقات الاستثمار الدولية لا تتضمن إلا ما يسمى بحكم القبول الذي يجعل دخول المستثمرين الأجانب خاضعاً للقوانين الوطنية للبلد المضيف. وفي هذه الحالات، لا يحق للمستثمرين الأجانب سوى المطالبة بمزايا تشجيع الاستثمار طبقاً لقوانين ولوائح البلد المضيف.

تسوية المنازعات

بقدر ما تنص اتفاقات الاستثمار الدولية على تعهدات ملزمة للأطراف المتعاقدة بشأن توفير تدابير معينة لتشجيع الاستثمار، يجوز تطبيق آليات تسوية المنازعات التي اتُفق عليها في المعاهدة. وتتسم كل من تسوية المنازعات فيما بين الدول أو فيما بين المستثمرين والدول بالأهمية (UNCTAD, 2004a). فعلى سبيل المثال، إذا ادّعى مستثمرون أجانب أن البلد المضيف حرمهم من حوافز استثمار معينة هي من حقهم طبقاً لاتفاق الاستثمار الدولي، فقد يستشهدون بقواعد تسوية المنازعات بين المستثمرين والدول. وإذا نشأ نزاع بشأن ما إذا كان البلد الموطن قد استوفى التزامه بتوفير المساعدة التقنية للبلد المضيف، فقد ينظر الأخير في ملاحقة الأول قضائياً طبقاً لإجراءات تسوية المنازعات فيما بين الدول.

المعاملة العادلة والمنصفة ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية والمعاملة الوطنية

تتضمن غالبية اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً عن المعاملة العادلة والمنصفة وعدم التمييز (المعاملة الوطنية و/أو معاملة الدولة الأولى بالرعاية) (UNCTAD, 2004a). وبالتالي، يتعين أن تكون أحكام تشجيع الاستثمار في البلد المضيف متفقة مع هذه الالتزامات.

وفي حين توفر أحكام عدم التمييز والمعاملة العادلة والمنصفة ضماناً قانونياً للمستثمرين الأجانب بشأن التمتع بتدابير تشجيع الاستثمار، إلا أنها قد تحد أيضاً من المرونة التنظيمية للبلد المضيف فيما يتعلق بتصميم برنامجه المحلي لتشجيع الاستثمار وتشغيله (UNCTAD، ٢٠٠٦).

وقد ينجم أحد القيود الممكنة لسياسات تشجيع الاستثمار للبلد المضيف عن مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة. ولقد ثار قدر لا بأس به من الجدل مؤخراً حول نطاق هذا الحكم من أحكام اتفاقات الاستثمار الدولية ومحتواه (UNCATD، ٢٠٠٥). ونزعت قرارات التحكيم الأخيرة إلى تفسير هذ البند على نحو واسع نسبياً عن طريق حماية "التوقعات المعقولة" للمستثمرين الأجانب (Schreuer، ٢٠٠٥). وهكذا، مثلاً، لا يمكن استبعاد أن تغيير برنامج تشجيع الاستثمار للبلد المضيف على نحو يقلل من المساعدة المقدمة للمستثمرين الأجانب بشكل مفاجئ ربما ينتهك معيار المعاملة العادلة والمنصفة.

وفيما يتعلق بمبدأ عدم التمييز، يتمثل أحد الأسئلة الرئيسية في تحديد ما إذا كان المستثمرون الأجانب في البلد المضيف "في ظروف مشابهة" للظروف التي يجوز فيها تطبيق تدابير تشجيع الاستثمار. ففي هذه الحالة فقط ينطبق مبدأ عدم التمييز. ذلك أن مخططات التشجيع قد تكون مقصورة، مثلاً، على استثمارات ذات حجم معين أو في قطاع معين أو في منطقة معينة. وبالتالي، لا يجوز للمستثمرين الأجانب طلب تطبيق التدابير التشجيعية هذه الا إذا كانوا في نفس فئة نظرائهم المحليين.

وقد ترغب بعض البلدان المضيفة في قصر تدابير معينة لتشجيع الاستثمار على مستثمري بلد أجنبي معين. وقد يكون الوضع على هذا الحال، مثلاً، إذا كانت السياسة الانمائية للبلد المضيف تهدف إلى تعزيز الروبط الاقتصادية (والسياسية) مع بلدان أخرى معينة. وقد تنتهك هذه السياسات مبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية، الا إذا كان منح المزايا يجري طبقاً لأحكام محددة في اتفاق الاستثمار الدولي، مثل حكم استثنائي بشأن التكامل الاقتصادي الإقليمي، أي حكم يعزز التكامل الاقتصادي الإقليمي (UNCTAD, 2004b).

تدابير البلد الموطن

قد تأخذ أنشطة تشجيع الاستثمار شكل تدابير تتعلق بالبلد الموطن. فبعض اتفاقات الاستثمار الدولية تتضمن أحكاماً تشجع البلدان الموطن على اتخاذ خطوات

نشطة بشأن تشجيع الاستثمار المباشر الخارج في البلدان المضيفة من قبل شركات هذه البلدان الموطن أو تُلزمها باتخاذ مثل هذه الخطوات. وتكمن قيمة مثل هذه الأحكام في تعزيز شروط الاستثمار، وذلك بالقدر الذي يمكن به التخفيف من تكاليف الاستثمار من خلال الدعم المالي والاستثمار في المساعدة التقنية والتأمين ضد المخاطر وغير ذلك من تدابير الدعم المقدمة من البلدان الموطن (UNCTAD, 2004a).

التدابير التشغيلية للبلدان المضيفة

تشمل التدابير التشغيلية للبلدان المضيفة كافة التدابير التي تنفذها البلدان المضيفة فيما يتعلق بعمل المؤسسات الأجنبية داخل ولاياتها القانونية. وهي تأخذ في العادة إما شكل قيود أو متطلبات أخرى (UNCTAD, 2004a). وقد يكون استيفاء هذه المتطلبات شرطاً لتطبيق تدابير تشجيع الاستثمار. وتتناول اتفاقات الاستثمار الدولية هذه القضية أساساً في سياق متطلبات الأداء. والهدف من هذه السياسات هو تحقيق التوازن بين هدف اجتذاب الاستثمار الأجنبي وبعض الاشتراطات بحيث يسهم المستثمرون الأجانب بأكبر قدر ممكن في الأهداف الانمائية الوطنية.

الحوافز

تأخذ تدابير تشجيع الاستثمار أساساً شكل الحوافز. والحوافز هي تدابير يعتمدها البلد المضيف أو البلد الموطن من أجل تشجيع المستثمرين على العمل في قطاعات معينة أو من أجل تنفيذ مشاريع معينة يُرجح أن يكون لها أكثر من غيرها تأثير على التنمية الاقتصادية (في حالة تدابير البلد المضيف) أو على زيادة الانتاجية والربحية (من وجهة نظر البلد الموطن). وفي سياق تدابير البلد المضيف، قد تأخذ الحوافز شكل فوائد اقتصادية متنوعة أو مزايا لمستثمرين معينين لتشجيعهم على الاستثمار في قطاع أو نشاط أو إقليم معين. وفي سياق تدابير البلد الموطن، تمثل الحوافز المالية والضريبية في شكل منح وقروض ومشاركة في الأصول واعفاءات ضريبية وضمانات استثمارية كلها تدابير مهمة لمساعدة المستثمرين المحليين على الاستثمار في الخارج (UNCTAD, 2004a).

ولا يتصدى لمسألة الحوافز صراحة سوى عدد قليل من اتفاقات الاستثمار الدولية. فغالبية اتفاقات الاستثمار الدولية لا تتناول هذه القضية إلا بطريقة غير مباشرة، أي من خلال الأحكام الخاصة بعدم التمييز وبالمعاملة العادلة والمنصفة وبمتطلبات الأداء.

التدابير التجارية المتعلقة بالاستثمار

قد تُمثل التدابير التجارية للبلد المضيف المتعلقة بالاستثمار، مثل برامج تمويل التصدير أو مناطق معالجة الصادرات، تدابير لتشجيع الاستثمار الهدف منها اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ذي المنحى التصديري (UNCTAD, 2004a).

كذلك، قد تقع بعض تدابير البلد الموطن في فئة التدابير التجارية التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي. ويمكن استخدام تدابير البلد الموطن هذه لتشجيع الاستثمار الأجنبي في البلدان النامية، مثل منح ميزات جمركية معينة للسلع المستوردة من البلدان النامية، ومن ثمّ تعزيز جاذبية البلدان الأخيرة كموقع للاستثمار الأجنبي المتعلق بالتصدير. وبالعكس، قد تتضمن بعض تدابير البلدان الموطن أيضاً لوائح تجارية، مثل معايير مكافحة الإغراق أو تعاريف قواعد تحديد بلد المنشأ التي تعوق الاستثمار الأجنبي من خلال التهديد بفرض جزاءات استيرادية من أجل التعويض عن الميزات الانتاجية النسبية التي توفرها المواقع الاستثمارية في البلدان النامية المضيفة (UNCTAD, 2004a).

المسؤولية الاجتماعية

من المفترض أن الشركات عبر الوطنية تضطلع بأنشطتها على هُدى مبادئ المسؤولية الاجتماعية، وبالتالي يُتوقع منها أن تدير شؤونها الاقتصادية بحُسن نيّة ووفقاً لمعايير النشاط الاقتصادي السليمة، مع مراعاة المبادئ الأساسية للسلوك الاجتماعي والسياسي والأخلاقي في الوقت نفسه. وقد يتعارض الالتزام بمعايير المسؤولية الاجتماعية الرفيعة مع سياسات تشجيع الاستثمار إذا سعت البلدان إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي من خلال تدنية مثل هذه المعايير. ولذلك يتضمن عدد متزايد من اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً تثني عن استراتيجيات تشجيع الاستثمار على هذا النحو، لا سيما فيما يتعلق بالمعايير البيئية ومعايير العمل الأساسية.

ومن الأبعاد الأخرى للمسؤولية الاجتماعية في هذا السياق اشتراط استيفاء المستثمر الأجنبي لأهداف اجتماعية وسياسية معينة لتطبيق تدابير تشجيع الاستثمار. فعلى سبيل المثال، يمكن للبلد المضيف أن يتعهد بتوفير حوافز استثمارية معينة شريطة أن يوجد المستثمر الأجنبي عدداً محدداً من فرص العمل على الأقل أو يضطلع بأنشطة تدريبية للقوى العاملة (UNCTAD, 2004a).

العقود الحكومية

يجوز للبلد المضيف أن يُلزم نفسه بتطبيق تدابير معينة لتشجيع الاستثمار – مثل الحوافز الضريبية أو المالية – على أساس عقد استثمار فردي مع المستثمر الأجنبي. وإذا لم يستوف البلد المضيف هذا الالتزام، فقد يكون مسؤولاً عن انتهاك عقد الاستثمار (UNCTAD, 2004a). كذلك، قد يشكل انتهاك كهذا للعقد نقضا لاتفاق الاستثمار الدولي. وقد يكون الوضع هكذا إذا تضمن اتفاق الاستثمار الدولي ما يطلق عليه اسم "بند المظلة" الذي يتعهد البلد المضيف بموجبه باحترام أي التزامات أخرى تعهّد بها فيما يتصل باستثمارات مستثمري الطرف المتعاقد الآخر.

أخذ الممتلكات

قد يشكل إنهاء تدابير تشجيع الاستثمار أو سحبها نزعاً للملكية يجوز للمستثمرين الأجانب أن يطلبوا من أجله تعويضاً مناسباً طبقاً لاتفاق الاستثمار الدولي الساري (UNCTAD, 2004a) . وقد يكون الوضع هكذا، على سبيل المثال، إذا طلب البلد المضيف من المستثمر الأجنبي إعادة معينات مالية أو ضريبية معيّنة يستحقها الأخير، ويتعين نتيجة لذلك تصفية الاستثمار. وقد ينطوي الأمر على نزع الملكية أيضاً إذا كان البلد المضيف قد وعد بتوفير أنواع معينة من تشجيع الاستثمار للمستثمر الأجنبي في عقد الاستثمار و لم يستوف التزاماته فيما بعد.

فرض الضريبة

الحوافز الضريبية هي أكثر تدابير تشجيع الاستثمار استخداماً. ويتمثل هدفها الأساسي في تقليل معدل الضريبة الفعال المطبق على الاستثمار الأجنبي، وبالتالي زيادة معدل عائده. وقد تُمنح الحوافز الضريبية من بلد موطن المستثمر الأجنبي أو من البلد المضيف. وقابلية تطبيق اتفاقات الاستثمار الدولية فيما يتعلق بالتدابير الضريبية لتشجيع الاستثمار محدودة نسبياً. فأغلب اتفاقات الاستثمار الدولية إما تستبعد الأمور الضريبية تماماً من الاتفاق أو تعلن أن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية غير قابل للتطبيق فيما يتعلق بالمزايا الضريبية التي تغطيها معاهدات الازدواج الضريبي بين الأطراف المتعاقدة (UNCTAD, 2004a). ويمكن لمثل هذه المعاهدات أن تكون أداة مهمة في حد ذاتها لتشجيع تدفق الاستثمارات عبر الحدود.

نقل التكنولوجيا

هناك تفاعل بين نقل التكنولوجيا وتشجيع الاستثمار (UNCTAD, 2004). فالأطراف المتعاقدة في اتفاقات الاستثمار الدولية يمكنها إما أن تتفق على تشجيع نقل التكنولوجيا أو على حظر فرض شرط نقل التكنولوجيا على المستثمر الأجنبي. فعلى سبيل المثال، تشجع أغلب اتفاقات الارتباط التي عقدها الاتحاد الأوروبي التعاون بشأن نقل التكنولوجيا بين الاتحاد والطرف الآخر. بيد أن اتفاقات التجارة الحرة التي عقدتها مؤخراً الولايات المتحدة واليابان مثلاً كثيراً ما تتضمن أحكاماً تقيّد حرية الأطراف المتعاقدة في فرض شرط نقل التكنولوجيا تحت بند متطلبات الأداء(٢).

الشفافية

تمثل شفافية الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي عنصراً رئيسياً في المناخ المؤاتي للاستثمار(UNCTAD, 2004a). ويشمل ذلك الشفافية بالنسبة لنظام تشجيع الاستثمار للأطراف المتعاقدة في اتفاق الاستثمار الدولي. وتتضمن بعض اتفاقات الاستثمار الدولية أحكاماً صريحة خاصة بالشفافية.

الحاشيتان

(١) تتاح سلسلة الأونكتاد الخاصة بقضايا اتفاقات الاستثمار الدولية على الخط في الموقع www.unctad.org/iia.

(٢) انظر على سبيل المثال المادة ١٥-٨ من اتفاق التجارة الحرة المعقود بين الولايات المتحدة وسنغافورة (٢٠٠٣). لأحكم التعاون بشأن نقل التكنولوجيا، انظر القسم ثانياً – واو أعلاه.

رابعاً– خيارات بشأن تقوية أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية

يحدد هذا القسم الخطوط العريضة لعدد من الخيارات التي تتيح دوراً أكثر بروزاً لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية بغية المضي قدماً نحو تحقيق الأهداف الانمائية للأطراف المتعاقدة. وقد جرت العادة على تضمين أحكام تشجيع الاستثمار في ديباجة اتفاقات الاستثمار الدولية. وذلك يجسد حقيقة أن هذه الأحكام عادة ما تكون ذات طبيعة عامة للغاية إذ تؤكد النيّات الحسنة للأطراف المتعاقدة بشأن تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال عقد اتفاق الاستثمار الدولي. ومع ذلك، فكلما كانت أحكام تشجيع الاستثمار محدّدة المحتوى أو تنص حتى على تعهدات ملزمة للأطراف المتعاقدة، كان من الأنسب أن يكون لها مكان منفصل في المتن الرئيسي للاتفاقية.

وتعترض المتفاوضين بشأن اتفاق من اتفاقات الاستثمار الدولية الذين ينظرون في تضمين أحكاماً محددة لتشجيع الاستثمار في الاتفاق قضيتان رئيسيتان: فأولاً، هناك مسألة نطاق أحكام تشجيع الاستثمار التي يودّون إدراجها في اتفاق الاستثمار الدولي ومدى تنوّعها وعددها؛ وثانياً، هناك قرار يتعين اتخاذه بشأن قوة التعهدات التي يُلتزم بها، بما في ذلك قضية التنفيذ النهائي وآليات المتابعة. وكما شُرح أعلاه، فإن غالبية أحكام تشجيع الاستثمار الموجودة حالياً في اتفاقات الاستثمار الدولية مصاغة بشكل مبهم، مما يثير خطر تفسيرها ككلام سياسي شكلي. فكلما صيغت الأحكام على نحو أكثر دقة وإلزاماً، وكلما جرى ربطها بعمليات متابعة محددة مباشرة بدرجة أكبر، زاد احتمال أن يكون لنتائجها أثر ملحوظ. وفي المقابل، فإن هذا النهج يقتضي من الأطراف المتعاقدة أن تتنازل إلى حد ما عن حريتها في تصميم برامجها المحلية لتشجيع الاستثمار وتشغيلها.

ألف – فوائد أحكام تشجيع الاستثمار وتكاليفها في اتفاقات الاستثمار الدولية

كما جاء أعلاه، يمكن لإدراج أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية أن يكون له عدة مزايا، بيد أنه قد يتطلب أيضاً بعض التكاليف. وبالتالي تحتاج الأطراف المتعاقدة إلى إجراء تحليل للتكاليف والفوائد بشأن ما إذا كان من المفيد إدراج أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقاتها أم لا.

١- الفوائد المحتملة لأحكام تشجيع الاستثمار

يمكن أن يكون لإبراز دور تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية عدة آثار ايجابية. فكما شُرح أعلاه، عادة ما تنص أحكام تشجيع الاستثمار على التزام الأطراف المتعاقدة *بعمل شيء معيّن بشكل نشط* من أجل تشجيع الاستثمار الأجنبي. وبالتالي فإن تأثيرها التشجيعي على الاستثمار الأجنبي قد يكون ملموساً على نحو أسرع من حالة الالتزامات السلبية التي تتعهد الأطراف المتعاقدة بموجبها "فقط" بعدم التدخل في الاستثمار الأجنبي بطرق محظورة معينة. وهكذا تكون تدابير تشجيع الاستثمار ذات منحى قائم على النتائج وبالتالي أكثر وضوحاً من الأحكام السلبية لحماية الاستثمار. ومن هذا المنظور، يمكن لأحكام تشجيع الاستثمار أن تكون رداً مناسبا على المخاوف التي مؤدها أن اتفاقات الاستثمار الدولية لا تفعل ما يكفي لاجتذاب الاستثمار الأجنبي[1].

وعلى نفس المنوال، يمكن لأحكام تشجيع الاستثمار أن تكون ذات قيمة مضافة جليّة. فاستخدام أحكام تشجيع الاستثمار نادر نسبياً في اتفاقات الاستثمار الدولية القائمة. وبالتالي، قد يكون للبلدان التي تُدرج مثل هذه الأحكام في اتفاقات الاستثمار التي تعقدها ميزة نسبية في التنافس العالمي على اجتذاب الاستثمار الأجنبي. وفي حين أن منح الحماية للاستثمار يزداد شيوعاً، إلا أن البلدان قد تميّز نفسها من خلال اضافة تدابير نشطة لتشجيع الاستثمار تتفق عليها في معاهداتها

وعلاوة على ذلك، فعلى الرغم من آلاف اتفاقات الاستثمار الدولية القائمة والعدد الضخم من المستثمرين الأجانب حول العالم، فإن انتهاك هذه الاتفاقات نادر نسبيا. وهذا يعني أن حماية الاستثمار الممنوحة في اتفاقات الاستثمار الدولية ليست ذات أهمية *مباشرة* في أغلب الحالات - اللهم إلا ما لهذه المعاهدات من أثر نفسي مهم باعطائها المستثمر الأجنبي تأكيدا بالحماية، وأثرها الوقائي فيما يتعلق بانتهاك البلد المضيف المحتمل للمعاهدة. وفي المقابل، فإن تشجيع الاستثمار قد يكون له أثر أكثر وضوحاً يمكن للمستثمر الأجنبي أن يستفيد منه مباشرة.

وعلى سبيل المثال، فإن أحكام تشجيع الاستثمار التي تقضي بإنشاء وكالات لتشجيع الاستثمار يمكن أن تفسح المجال أمام إقامة اتصالات مباشرة بين البلد المضيف والمستثمرين الأجانب. وتشمل الأمثلة الأخرى تنظيم حلقات عملية أو أسواق بشأن

الفرص الاستثمارية بمشاركة المستثمرين الأجانب. وقد تمثل هذه المناسبات أيضاً فرصاً لإقامة الروابط بين المستثمرين الأجانب والشركات المحلية.

وقد تكون من الميزات الأخرى أن من الممكن تصميم أحكام تشجيع الاستثمار بشكل يشجع أنواعاً معينة من الاستثمار الأجنبي الذي يهم البلد المضيف بشكل خاص. وفي حين أن أحكام حماية الاستثمار تنطبق بشكل عام، فإن أحكام تشجيع الاستثمار تسمح باتباع نهج ذي هدف أكثر تحديداً. فعلى سبيل المثال، إذا اتفقت الأطراف المتعاقدة على معينات مالية أو ضريبية أو على تبادل المعلومات بشأن الفرص الاستثمارية، فإن بامكانها استخدام هذه الأداة لاجتذاب أنواع الاستثمار التي تعتبرها واعدة بشكل خاص من المنظور الانمائي. وبالتالي يمكن استخدام أحكام تشجيع الاستثمار، أكثر من حماية الاستثمار، في سياق سياسات الاستثمار الاستراتيجية للبلدان المضيفة من أجل توجيه الاستثمار الأجنبي نحو قطاعات أو أنشطة أو مناطق معينة ترى هذه البلدان فيها ميزة نسبية لها وتتوقع فيها احتمالات واعدة في المستقبل.

ويترتب على ما جاء إعلاه أن أحكام تشجيع الاستثمار قد تكون مثيرة للاهتمام بشكل خاص للبلدان المتسمة بانخفاض نسبي في المخاطر. فكلما بدا البلد المضيف "أكثر أماناً" من وجهة نظر المستثمر، قلت أهمية حماية الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية بالنسبة لاتخاذ قرار بشأن الاستثمار في هذا البلد أم لا. ولكن لو أن البلد المضيف ليس موقع استثمار "مأموناً" فإن تدابير تشجيع الاستثمار تكتسب عندئذ أهمية. ومع تزايد عدد البلدان التي تحسّن مناخها الاستثماري وترتقي نحو مستويات أرفع من الحماية للاستثمار، من المرجح أن تتزايد الأهمية النسبية لتشجيع الاستثمار مقارنة بحماية الاستثمار.

وبالمثل، تتوقف الحاجة إلى تدابير محددة لتشجيع الاستثمار إلى جانب حماية الاستثمار على جاذبية البلد المضيف العامة للمستثمرين الأجانب. ولا تتحدد هذه الجاذبية فقط بالبيئة القانونية القائمة، وإنما بعوامل أخرى عديدة مثل حجم السوق وتوافر القوى العاملة الرخيصة و/أو الماهرة والبنية التحتية والمناخ السياسي والاقتصادي العام. فكلما كانت هذه العوامل المختلفة أكثر مؤاتاة للمستثمرين الأجانب، قلت الحاجة إلى التدابير التشجيعية الاضافية.

٢- التكاليف المحتملة لأحكام تشجيع الاستثمار

ربما كان من العسير تغيير الاعتقاد السائد بأن اتفاقات الاستثمار الدولية تُعقد أساساً لحماية المستثمرين الأجانب في الخارج. فقد ترى الأطراف المتعاقدة أن أحكام تشجيع الاستثمار تمثل طبقة إضافية من الأعباء البيروقراطية والادارية المفروضة عليها، وقد تُفضل بالتالي مواصلة التركيز على حماية الاستثمار معتمدة على افتراض أن تحسين حماية المستثمر يكفي لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في اتفاقات الاستثمار الدولية.

وقد ينجم عن الاتفاق على إدراج تدابير لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية التزامات مالية على الأطراف المتعاقدة. وذلك أوضح ما يكون عندما ينطوي الأمر على إنشاء اتفاق الاستثمار الدولي لأنشطة تشجيعية جديدة. بيد أن العبء المالي قد يتفاوت تفاوتاً كبيراً حسب النشاط المعيّن لتشجيع الاستثمار الذي يقع عليه الاختيار. فالحوافز المالية والضريبية قد تكون مكلّفة بشكل خاص. وقد تكون تدابير أخرى، مثل تنظيم المعارض الاستثمارية، أرخص بكثير، ولو أنها عبء غير تافه، خاصة بالنسبة لأقل البلدان نمواً. وفي المقابل، قد تكون البلدان الموطن مستعدة لتحمّل جزء من التكاليف، على سبيل المثال من خلال توفير المساعدة التقنية.

وفي بعض الحالات، إذا قضى اتفاق الاستثمار الدولي بإقامة أنشطة جديدة لتشجيع الاستثمار فإن المستثمرين الأجانب قد يحققون أرباحا غير متوقعة. ويتحقق هذا الاحتمال في الحالات التي تُفيد فيها هذه الأنشطة مستثمرين كانوا سيقوموم بالاستثمار بصرف النظر عن تلقيهم دعماً إضافياً أم لا.

ويتعلق اعتبار آخر بقيود الاستيعاب المحتملة في البلدان النامية. فقد تجد هذه البلدان صعوبة في تنفيذ تدابير تشجيع الاستثمار المتفق عليها مثل تحسين الشفافية أو إنشاء وكالة لتشجيع الاستثمار أو المشاركة في تنظيم أنشطة تشجيعية مشتركة. فكل هذه الأمور قد تتطلب ترتيبات مؤسسية وتنظيمية شاملة نسبياً. وقد تتضح أوجه القصور في البلدان النامية أيضاً فيما يتعلق بالموارد البشرية. فعلى سبيل المثال، يتطلب توفير معلومات عن الإطار التنظيمي المحلي للمستثمرين الأجانب المهتمّين معرفة عميقة بقوانين وسياسات البلد المضيف.

كذلك يحتاج الأمر إلى درجة كبيرة من الخبرة التقنية لتصميم استراتيجية مترابطة لتشجيع الاستثمار ومواصلة تطوير الإطار التنظيمي. وكل هذا يؤكد أهمية بناء

المزيد من القدرات في هذا المجال. وإلا فهناك خطر من أن تظل أحكام تشجيع الاستثمار حبرا على ورق، أي أن تعبّر عن النيّات الحميدة للأطراف المتعاقدة دون أن تضمن تحويلها إلى حقيقة واقعة.

وقد يثير إدراج أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية مخاوف بشأن فقد الحرّية فيما يتعلق بتصميم المخططات المحلية لتشجيع الاستثمار وتنفيذها. فكلما كان تشجيع الاستثمار تعهداً ملزماً بدرجة أكبر في اتفاقات الاستثمار الدولية، وكلما جرى تحديد الأنشطة المعيّنة المتفق عليها بمزيد من الدقة، تقلصت المساحة المتبقية التي يمكن للأطراف المتعاقدة أن تتصرف فيها على نحو مستقل. ومن ناحية أخرى، تتوقف القيمة المضافة لأحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية إلى حد بعيد على استعداد الأطراف المتعاقدة للتنازل عن مستوى معين من الاستقلال في اضطلاعها ببرامجها التشجيعية. وقد يمثل ايجاد التوازن الصحيح بين هذين الهدفين المتعارضين تحدياً كبيراً (انظر القسم رابعاً- باء- ٢ و٣ أدناه).

ومن الاعتبارات الأخرى في هذا السياق أن الأطراف المتعاقدة قد تُحجم عن الالتزام بتعهدات تفرض عليها اتخاذ بعض الإجراءات الايجابية مقارنة بالتعهدات السلبية في مجال حماية الاستثمار. وقد يكون هذا الاحجام أشدّ في حالة إنشاء اتفاق الاستثمار الدولي لأنشطة جديدة لتشجيع الاستثمار منه في حالة التأكيد فقط على تدابير موجودة أصلاً.

وهناك أيضاً قضية أن الأطراف المتعاقدة في اتفاق الاستثمار الدولي قد لا تكون مهتمة بنفس القدر بإدراج أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقها. وفيما يتعلق *بحماية* الاستثمار، فهي أساسية بالنسبة لبلد موطن المستثمر وللبلد المضيف على حد سواء، لأنها توفر الأمن (وهو مهم من منظور البلد الموطن)، ولها أثر تشجيعي غير مباشر (وهو ما يثير اهتمام البلد المضيف بشكل خاص). وبنفس القدر من الأهمية، فإن الحماية القانونية الدولية التي يسعى كلا الطرفين لتحقيقها *تتطلب* وجود اتفاق بينهما. وفي المقابل، فعندما يتعلق الأمر *بتشجيع* الاستثمار، قد تختلف وجهات نظر البلد الموطن والبلد المضيف بشأن مدى الحاجة إلى إدراج مثل هذه الأحكام في اتفاق الاستثمار الدولي وما إذا كان إدراجها مناسباً. ففي حين قد يحبذ البلد المضيف بشدة إدراجها في الاتفاق، فإن البلد الموطن قد يكون راضياً أصلاً بالجزء الخاص بالحماية

الوارد في اتفاق الاستثمار الدولي. كذلك، ليس ضرورياً لكي يصير تشجيع الاستثمار فعالاً أن تعقد الأطراف المتعاقدة اتفاق استثمار دولياً فيما بينها.

وأخيراً، قد يكون هناك دور للمسائل المتعلقة بالكفاءات الادارية الداخلية وغير ذلك من الجوانب الرسمية. فعلى سبيل المثال، قد تقع الأنشطة التشجيعية في مجال المساعدة التقنية ضمن اختصاصات وزارات ووكالات حكومية خاصة في البلد المتقدم الشريك في المعاهدة. وربما كانت هذه الشعب الادارية غير راغبة في أن يتصدى اتفاق الاستثمار الدولي لقضايا تقع في مجال اختصاصها. بيد أن الوزارات المسؤولة عن حماية الاستثمار قد تتردد في طرح مواضيع لا تنتمي إلى اختصاصها الأساسي على مائدة المفاوضات. وتبين التجربة أنه كثيراً ما يكون من العسير تغيير مثل هذه الممارسات الادارية التي رسخت زمناً طويلاً.

باء – خيارات السياسة

يتمثل الهدف العام من الخيارات المتنوعة المعروضة أدناه في التحرك بعيداً عن نهج تحتفظ بلدان الموطن والبلدان المضيفة طبقاً له بالسيطرة الانفرادية على تصميم أنشطتها الخاصة بتشجيع الاستثمار وصياغتها وتنفيذها، إما لأن اتفاقات الاستثمار الدولية لا تتضمن أحكاماً لتشجيع الاستثمار على الاطلاق أو لأنها تقتصر على صياغة نُصحيّة لا تذهب إلى أبعد من الالتزام السياسي العام بتشجيع الاستثمار الأجنبي. وبدلاً من هذا، سيكون هدفنا هو التوصل إلى بعض الحلول المتفق عليها التي تتعهد الأطراف المتعاقدة طبقاً لها بالتزامات متبادلة محددة لصالح التنمية الاقتصادية.

وسوف يجري التمييز فيما يلي بين أربع فئات عريضة من الخيارات فيما يتعلق بإدراج أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. فمن الممكن القيام بهذه التفرقة على أساس البلد الذي يضطلع بالتدبير التشجيعي، وطبيعة التدبير، والخاصية القانونية للالتزام، وأي أنشطة متابعة ممكنة.

١– البلد الذي يضطلع بنشاط تشجيع الاستثمار

أمام الأطراف المتعاقدة ثلاثة خيارات مختلفة في هذا الصدد. فهي إما أن تتفق على تدابير لتشجيع الاستثمار يتخذها البلد المضيف للمستثمر أو على تدابير يتخذها بلد موطنه أو على بعض الجهود التعاونية.

- ***الأنشطة التشجيعية التي يضطلع بها البلد المضيف***

تركز جميع اتفاقات الاستثمار الدولية القائمة التي تتصدى تحديداً لتشجيع الاستثمار تقريباً على تدابير يتخذها البلد المضيف. ويأخذ ذلك في الحسبان أن البلد المضيف هو المستفيد الرئيسي من الاستثمار الأجنبي. وكما جاء أعلاه، هناك مجموعة متنوعة كبيرة من التدابير التشجيعية التي يمكن للبلد المضيف أن يتخذها والتي قد تنظر الأطراف المتعاقدة في إدراجها في اتفاق الاستثمار الدولي.

ومن الصعوبات التي قد تظهر في هذا الصدد الوضع غير المتماثل الذي قد تجد البلدان المضيفة في العالم المتقدم والعالم النامي نفسها فيه. فالحاجة إلى تحسين الشروط العامة للاستثمار، مثل زيادة الشفافية أو تحسين النفاذ إلى السوق الرأسمالية، قد تكون في كثير من الأحيان أكبر في البلدان النامية منها في البلدان المتقدمة. وبالتالي، قد لا تجد هذه الأخيرة سبباً للتعهد بالتزامات في هذا الصدد.

ويمكن معالجة هذا الوضع بجعل مشاريع تشجيع الاستثمار التي يضعها طرف متعاقد مرهونة بمشاريع الطرف الآخر. وعلى سبيل المثال يمكن جعل التزام بلد نام بتحسين الشفافية أو إنشاء وكالة لتشجيع الاستثمار متوقفاً على قيام بلد الموطن مُسبقاً بتوفير المساعدة التقنية لتنفيذ هذه الخطط.

ويمكن تصميم أحكام تشجيع الاستثمار بشأن المساعدة التقنية وبناء القدرات على نحو يزيد من قدرة البلدان النامية المضيفة على تنفيذ الالتزامات المتعلقة بتشجيع الاستثمار. فعلى سبيل المثال، يمكن جعل التزام بلد نام بتحسين الشفافية أو إنشاء وكالة لتشجيع الاستثمار مشروطاً بتوفير المساعدة التقنية اللازمة لتنفيذ هذه الخطط مسبقاً. وبوجه عام، فإن للبلدان المتقدمة مصلحة ذاتية في توفير هذا النوع من المساعدة التقنية من أجل ضمان أن البلدان النامية قادرة على تنفيذ التزاماتها الدولية واحترامها.

وعلاوة على ذلك، يمكن النظر إلى التدابير التشجيعية للبلد الموطن كنوع من المقابل للحماية التي توفرها البلدان المضيفة للاستثمار. وقد ترددت شكاوى من أن اتفاقات الاستثمار الدولية بين بلدان الشمال والجنوب تنشئ من الناحية الواقعية التزامات انفرادية على البلد النامي الشريك في المعاهدة، لأن السواد الأعظم من الاستثمارات يقوم بها مستثمرون من البلدان المتقدمة. وبالتالي، فمن الأمور التي قد

تسهم في التوصل إلى اتفاق أكثر توازناً أن تجد التزامات حماية الاستثمار الواقعة على البلد المضيف ما يوازنها من التزامات متعلقة بتشجيع الاستثمار على البلد الموطن.

ومن ناحية أخرى، يتعين أيضاً مراعاة الاعتبارات السياسية في البلدان المصدرة لرأس المال. فبسبب ارتفاع معدلات البطالة نسبياً في عدد من البلدان المتقدمة، أُعرب عن القلق من أن الاستثمار الأجنبي الخارجي يسهم في "تصدير فرص العمل". وقد يكون مثل هذا الاعتقاد قوياً في فرادى البلدان إلى الحد الذي يدفع إلى الاحتراس من فكرة إدراج تدابير تتخذها بلدان موطن المستثمرين الأجانب لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية[٢].

- ***الجهود التعاونية***

كما جاء أعلاه، توجد خيارات متنوعة بشأن الاتفاق على الاضطلاع بأنشطة مشتركة لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية.

ويتمثل خيار إضافي في أن يُشترط لتطبيق تدابير تشجيع الاستثمار من جانب البلد الموطن أن يمتثل هذا الاستثمار لقوانين ولوائح البلد المضيف. فبعض اتفاقات الاستثمار الدولية، مثل معاهدة الاستثمار الثنائية المعقودة بين أستراليا وإندونيسيا (١٩٩٣)، تنص بالفعل بشكل عام على أن الاستثمار ينبغي أن يجري *"وفقاً للقوانين واللوائح وسياسات الاستثمار المنطبقة من آن لآخر"* (UNCTAD، ١٩٩٨). ويمكن تطبيق هذا المتطلب العام بالنسبة لأغراض تشجيع الاستثمار. وعندئذ، تضمن الأطراف المتعاقدة أن الاستثمار الأجنبي المطلوب للأغراض الانمائية *حسبما تقضي به قوانين ولوائح البلد المضيف* فقط هو الذي يستفيد من تشجيع الاستثمار الذي يمنحه البلد الموطن. وبالتالي، يتعين على المستثمرين الأجانب الذين يطلبون الاستفادة من تدابير تشجيع الاستثمار المتخذة في بلدهم الموطن أن يثبتوا أن الاستثمار يتفق مع الأهداف الانمائية للبلد المضيف قبل الحصول على أي مساعدات مالية أو غيرها.

وبالمثل، يمكن لبرامج البلدان الموطن التي تقدم حوافز أن تربط هذه المساعدة بمعايير أداء تتعلق بالآثار الانمائية المتوقعة في البلد المضيف. فعلى سبيل المثال، من الممكن أن يُشترط على المشاريع التي تحظى بمعاملة تفضيلية بسبب فوائدها المحتملة الناجمة عن نقل التكنولوجيا أن تنفذ مثل هذه الخطط بالفعل، وإلا فقدت الفوائد التشجيعية. وقد تنطوي أنشطة المتابعة والرصد المشتركة، على سبيل المثال من خلال

الاجتماعات المشتركة، على دور متكامل للبلد النامي المضيف فيما يتعلق بتقييم أداء المستثمر الأجنبي بالنسبة لهذه الأهداف الانمائية.

وإجمالا، يمكن لاتفاقات الاستثمار الدولية أن تعمل على التنسيق بشكل أفضل بين تدابير تشجيع الاستثمار التي تتخذها بلدان موطن المستثمرين الأجانب والسياسات الانمائية للبلد المضيف. وعندئذ، لا يقرر البلد الموطن على أساس معاييره هو حصرياً ما إذا كان الاستثمار "يستحق" التشجيع، وانما على أساس تقييم مشترك.

٢- طبيعة تدبير تشجيع الاستثمار

يمكن للمرء التمييز بشكل عام بين أحكام تشجيع الاستثمار بطريقتين تبعاً لطبيعتها. فأولاً، قد تتعلق هذه الأحكام بأنشطة جارية بالفعل لتشجيع الاستثمار أو تنص على تدابير جديدة. وثانياً، قد تشمل مخططات تشجيع الاستثمار الإطار العام لسياسة الاستثمار الأجنبي أو تتضمن تدابير تشجيعية محددة تستهدف شركات بعينها.

وفيما يتعلق ببديلي طريقة التمييز الأولى، قد تكون فوائد أحكام تشجيع الاستثمار قوية بشكل خاص لو أن الأطراف المتعاقدة اتفقت على أن تدرج في اتفاق الاستثمار الدولي بعض التدابير التشجيعية *الجديدة* التي لم تكن موجودة من قبل. فعلى سبيل المثال، لو أن المستثمرين الأجانب كانوا قد شكوا من قلة وضوح الإطار القانوني في البلد المضيف، فإن حكماً بشأن الشفافية في اتفاق الاستثمار الدولي قد يحسّن من الوضع. كذلك، قد يمثل الاتفاق على إنشاء وكالات لتشجيع الاستثمار في اتفاق الاستثمار الدولي مساهمة حقيقية في تحسين المناخ الاستثماري. وفي المقابل، قد يكون التوصل إلى اتفاق بشأن إقامة أنشطة جديدة لتشجيع الاستثمار أكثر صعوبة من مجرد التأكيد على تدابير موجودة أصلاً.

بيد أن ذلك لا يعني أن أحكام تشجيع الاستثمار التي تؤكد فقط على أنشطة تشجيعية موجودة أصلاً عديمة الفائدة. فكما قيل من قبل، فإن إدراجها في اتفاق الاستثمار الدولي يمنح المستثمرين الأجانب ضماناً قانونياً أكبر بشأن استمرار سريانها ويسهم في زيادة امكانية التنبؤ بالإطار القانوني. كذلك، يمكن للأطراف المتعاقدة أن تستخدم اتفاق الاستثمار الدولي "كنافذة إعلانية" لجعل مخططاتها القائمة لتشجيع الاستثمار أكثر شفافية ووضوحاً.

وعندما يتعلق الأمر ببديلي طريقة التمييز الثانية – أي التدابير التشجيعية التي تشمل الإطار العام للسياسة أو التدابير التشجيعية الفردية التي تستهدف مؤسسات بعينها – يتوقف الأمر إلى حد بعيد على الوضع الخاص للأطراف المتعاقدة. فكلما زادت أوجه قصور الإطار العام للسياسة في البلد المضيف، زادت الحاجة إلى تركيز التدابير التشجيعية على هذا المجال. ويشمل ذلك أنشطة المساعدة التقنية التي يضطلع بها البلد الموطن. والعكس بالعكس، فقد تكون الأنشطة التشجيعية الفردية التي يضطلع بها البلد المضيف، من قبيل الحوافز المالية أو الضريبية، كافية في سياق السياسات الانمائية الاستراتيجية. بيد أن هذه الحوافز قد لا تكون كافية للتعويض عن أوجه القصور في الإطار العام للاستثمار الأجنبي.

٣- الخاصية القانونية لأحكام تشجيع الاستثمار

يمكن لأي من الخيارات المذكورة أعلاه أن يكون موضع اتفاق بين الأطراف المتعاقدة، إما كتعهد طوعي أو كتعهد مُلزم قانوناً. ويتوقف اتساع هذا النهج على عدد تدابير تشجيع الاستثمار التي يجري تناولها ومدى تنوعها، كما أن قوة الأحكام قد تتفاوت تبعاً لمدى دقتها وكذلك لطبيعة آليات المتابعة والرصد المرتبطة بها. وهناك في هذا الصدد عدة خيارات.

ففي ذيل القائمة يوجد "بند أفضل الجهود" الذي تتعهد الأطراف المتعاقدة بمقتضاه بالسعي إلى الاضطلاع بأنشطة لتشجيع الاستثمار. ومن الممكن صياغة هذا البند بطريقة عامة أو تحديد تدابير تشجيعية فردية، مثل التعهد بتبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار أو تقديم المساعدة التقنية.

وهناك خيار آخر أكثر إلزاما وهو النص على التزام – "*على الأطراف المتعاقدة*" – ولكن مع صياغته بقدر من الانفتاح يسمح للأطراف المتعاقدة بالاحتفاظ بقدر وافر من الحرية. فعلى سبيل المثال، يمكن للأطراف المتعاقدة أن تلزم نفسها بزيادة الشفافية. ورغم خاصية هذا الخيار الملزمة قانوناً، فإنه يترك للأطراف المتعاقدة حيز مناورة كافياً يمكنها فيه تقرير الطريقة التي ترغب بها استيفاء هذا الالتزام. وعلى نفس المنوال، قد ينص اتفاق الاستثمار الدولي على أن الأطراف المتعاقدة ستتخذ تدابير تشجيع الاستثمار التي تراها مناسبة. ومن الممكن تقوية هذا النهج عن طريق إضافة حد زمني يتعين أن تدخل التدابير التشجيعية حيز التنفيذ قبل بلوغه.

وتتمثل خطوة إضافية في ضمان أن بإمكان الأطراف المتعاقدة أن تقرر للمستثمرين الأجانب حق الحصول على أشكال معينة من تدابير تشجيع الاستثمار، مثل الحوافز الضريبية أو المالية. ومن المرجح تماماً أن الأطراف المتعاقدة ستُحجم عن منح المستثمرين الأجانب حقاً مطلقاً، وإنما ستجعل التمتع بالمزايا خاضعاً لقوانينها المحلية. وعندئذ، يمكن للمستثمرين الأجانب المطالبة بتطبيق تدابير تشجيع الاستثمار هذه بموجب اتفاق الاستثمار الدولي، شريطة أن يكونوا قد استوفوا متطلبات منحها حسبما تنص عليه قوانين ولوائح الطرف المتعاقد المعني. وهكذا، ففي حين يحتفظ كل طرف متعاقد بالسيادة فيما يتعلق بتصميم برامجه الوطنية لتشجيع الاستثمار وتنفيذها، يتوافر مع ذلك للمستثمرين الأجانب الضمان القانوني في اتفاق الاستثمار الدولي بأن القواعد السارية ستُحترم. ويمكن تقوية هذا الحق أكثر من ذلك إذا اتفقت الأطراف المتعاقدة على تطبيق آلية فض المنازعات الواردة في اتفاق الاستثمار الدولي على الخلافات المتعلقة بتشجيع الاستثمار.

ويتمثل أقوى شكل من الالتزام بالنسبة للأطراف المتعاقدة في تقرير الحق المطلق في الاستفادة من تدابير تشجيع الاستثمار. وفي هذه الحالة، يحدد اتفاق الاستثمار الدولي نوع الأنشطة التشجيعية التي يجوز للمستثمر أن يطلبها والشروط التي يتعين استيسفاؤها للحصول عليها. وقد تتعلق هذه الحقوق، مثلاً، بمنح حوافز من قبل البلدان الموطن أو البلدان المضيفة، أو بتوفير معلومات عن شروط الاستثمار في البلد المضيف، أو بتقرير حدود زمنية يتعين على إدارة البلد المضيف أن تبت خلالها في الطلبات المقدمة فيما يتعلق بالاستثمار. ومن أمثلة ذلك، التزام البلد الموطن بتوفير شكل ما من المساعدة التقنية أو تقديم الدعم المالي للبلد المضيف، فيما يتصل بتنظيم المعارض الاستثمارية مثلاً أو فيما يتعلق ببناء القدرات.

وتتمثل قضية رئيسية بالنسبة للمتفاوضين في مدى الالتزام القانوني الذي ينبغي أن تنطوي عليه أحكام تشجيع الاستثمار ومكان تحديد الخط الفاصل بين توفير الضمان القانوني بشأن توافر تدابير لتشجيع الاستثمار، من ناحية، واتاحة ما يكفي من الحرية التنظيمية للأطراف المتعاقدة، من ناحية أخرى. ويتعين على المتفاوضين أن يجدوا حلاً وسطاً بين صياغة تدابير تشجيع الاستثمار على نحو مبهم إلى درجة تصبح معها عديمة الفائدة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي، من ناحية، وإدراج أحكام قوية إلى درجة تفقد معها الأطراف المتعاقدة أي مرونة في تشغيل مخططاتها الوطنية لتشجيع الاستثمار، من ناحية أخرى.

ويتسم الاحتفاظ بدرجة معينة من الحرية فيما يتعلق بتشجيع الاستثمار بأهمية حاسمة، لأن البيئة التي تُصمم فيها هذه المخططات وتعمل مُعرضة للتغيير. ويختلف هذا الوضع بصورة مُلفتة عن حماية الاستثمار، الذي تتعهد الأطراف المتعاقدة بشأنه بالتزامات بعيدة الأجل من المفترض أن تظل سارية حتى ولو تغيّرت الظروف. فضمانات عدم التمييز، أو الضمانات المتعلقة بترع الملكية، هي معايير عالمية في المعاهدات عادة ما تُمنح بصرف النظر عن الوضع الخاص للأطراف المتعاقدة. وعلى العكس من ذلك، يتوقف تشجيع الاستثمار بدرجة أكبر كثيراً على الاحتياجات المحددة لفرادى البلدان، ومدى نضجها الاقتصادي والقانوني، واستراتيجياتها الانمائية الذاتية. فهذه الأخيرة قد تتغير عندما تتسلم حكومات جديدة لها ألويات أخرى مقاليد الحكم. ويقتضي ذلك كله توخي نهج حذر إزاء التعهدات الملزمة فيما يتعلق بتشجيع الاستثمار.

وتتوقف قضية إدراج تعهدات ملزمة أو عدم إدراجها أيضاً على النشاط التشجيعي الخاص المعني. فقد تكون التعهدات الملزمة في بعض المجالات أشد "خطرا" على الأطراف المتعاقدة منها في مجالات أخرى. فعلى سبيل المثال، لا يبدو أن هناك ضرراً لو أن الأطراف المتعاقدة التزمت بتوفير الشفافية فيما يتعلق بالإطار القانوني والاداري للاستثمار الأجنبي. وبالمثل، قد تعتبر البلدان الموطن توفير المساعدة التقنية التزاماً بعيد الأجل ومن ثم لا تتردد في تأكيد ذلك على نحو ملزم قانوناً. وقد ينشأ الوضع العكسي فيما يتعلق بتدابير تشجيع الاستثمار في إطار السياسات الاستثمارية الاستراتيجية التي قد تحتاج إلى التكييف والتعديل مع مرور الزمن.

وفيما يتعلق بالطرف الآخر من طيف الالتزامات، يتعين التأكيد على أن التعهدات الطوعية بشأن تشجيع الاستثمار – حتى وان لم تكن في قوة التعهدات الملزمة – قد يكون لها مع ذلك آثار مهمة. ومن الأمور التي قد تتجاوز في أهميتها الطبيعة القانونية للتعهد مسألة ما إذا كان حكم معيّن بشأن تشجيع الاستثمار يُسهم بالفعل في تحسين المناخ الاستثماري وتشجيع المزيد من الاستثمار الأجنبي. وإذا جرى تنفيذ تعهد طوعي يستهدف مثل هذه التحسينات بالشكل السليم فقد تكون له نفس قوة التعهد الملزم قانوناً. وذلك يجعل آليات المتابعة والرصد الخاصة بالتزامات الأطراف المتعاقدة المتعلقة بتشجيع الاستثمار على درجة خاصة من الأهمية.

٤- أنشطة المتابعة

كما جاء أعلاه، من المرجح أن غياب آليات التنفيذ والمتابعة المناسبة هو أهم أوجه القصور في أحكام تشجيع الاستثمار القائمة، وأن أشد الحاجة إلى التحسين توجد في هذا السياق.

فمن الممكن للأطراف المتعاقدة أن تنشئ آلية مراقبة في اتفاق الاستثمار الدولي تسمح برصد مدى التنفيذ الفعلي لأنشطة تشجيع الاستثمار المتفق عليها ومدى فاعليتها. ويتسم ذلك بأهمية خاصة في الحالة التي لا يحتوى اتفاق الاستثمار الدولي فيها إلا على التزامات عامة نسبياً دون تحديد جدول زمني لتنفيذها أو دون إعطاء أي تفاصيل أخرى بشأن طريقة استيفاء التزام ما (مثل تشجيع نقل التكنولوجيا). وفي هذه الحالات، هناك خطر كبير من كون أحكام تشجيع الاستثمار كلاماً سياسياً أجوف لا يتبعه إجراءات عملية ما من جانب الأطراف المتعاقدة.

وبناء على ذلك، قد يقضي اتفاق الاستثمار الدولي بإنشاء إطار مؤسسي لمواكبة التنفيذ السليم لتدابير تشجيع الاستثمار. ويمكن لاجراء من إجراءات المتابعة، على سبيل المثال في شكل اجتماعات سنوية منتظمة بين الأطراف المتعاقدة، أن يوفر وسيلة مفيدة لتقييم ما الذي تم انجازه وما الذي ما زال يتطلب الانجاز. ويمكن أيضاً أن يكون أداة تسمح للبلدان النامية بالتماس المساعدة من شريكاتها في المعاهدة من البلدان المتقدمة من أجل استيفاء التزاماتها المتعلقة بتشجيع الاستثمار.

ويمكن لنظام الرصد أن يشمل كامل نطاق أنشطة تشجيع الاستثمار. فمن الممكن أن يتصدى للتدابير التشجيعية الرامية إلى المساعدة التقنية وبناء القدرات، إضافة إلى تحسين الإطار العام لسياسة الاستثمار الأجنبي، أو يدعم الإجراءات التي تستهدف فرادى المستثمرين، مثل تحسين الوصول إلى رأس المال.

وتتمثل إحدى الوظائف الممكنة الأخرى لآلية المتابعة في إضفاء المزيد من التحديد على أنشطة تشجيع الاستثمار التي اتفقت الأطراف المتعاقدة عليها بشكل عام فقط في اتفاق الاستثمار الدولي. وهكذا، يكون الهدف هو جعل أحكام تشجيع الاستثمار أكثر قابلية للتطبيق، وتحديد معالم مرجعية يمكن مقارنة بها تحديد مدى نجاح تنفيذ التدبير التشجيعي في المستقبل. فعلى سبيل المثال، إذا كانت الأطراف المتعاقدة قد اتفقت مبدئيا في اتفاق الاستثمار الدولي على تبادل المعلومات بشأن فرص الاستثمار،

يمكن لنشاط المتابعة أن يتمثل في تحديد الحكومات المعنية خطوات عملية للطريقة التي ينبغي بها توفير هذه المعلومات. وتنطبق اعتبارات مشابهة، على سبيل المثال، فيما يتعلق بالتزام عام بتوفير المساعدة التقنية.

ويمكن استخدام إجراءات المتابعة أيضاً من أجل تعديل أنشطة جارية لتشجيع الاستثمار أو إنهاء أنشطة أثبتت عدم فاعليتها. كذلك، إذا ساور البلدان المضيفة القلق من أن المستثمرين الأجانب الذين يستفيدون من تدابير تشجيع الاستثمار يسببون ضررا اجتماعياً أو بيئياً، أو يضرّون التنمية الاقتصادية على أي نحو آخر، عندئذ يمكن للبلدان الأولي أن تثير هذه القضايا مع نظرائها في البلد الموطن.

الحاشيتان

(١) انظر الحاشية ٢ أعلاه.

(٢) لمزيد من التفاصيل، انظر (UNCTAD, 2004C، الإطار V.14، الصفحة ٢١٥).

الاستنتاج

كان نصيب أحكام تشجيع الاستثمار من المناقشة والتحليل أقل كثيراً مما حظيت به بنود حماية الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. وعلى الرغم من أن هذه الاتفاقات تهدف صراحة إلى تشجيع استقرار المستثمرين الأجانب وتعزيزه، فإن محتواها الأساسي يتمثل في توفير الحماية القانونية للمستثمرين الأجانب. وبالتالي فإن أقلية صغيرة فقط من اتفاقات الاستثمار الدولية تتضمن أحكاماً صريحة بشأن تشجيع الاستثمار. وقد يُحدّ هذا الوضع بشكل وخيم من الأثر التشجيعي المتوقع لاتفاقات الاستثمار الدولية، لأن هذه المعاهدات لا تمنح المستثمرين الأجانب أي ضمان بشأن نوع أنشطة وتدابير تشجيع الاستثمار التي يمكنهم توقعها عند الاستثمار في البلد المضيف.

وبالنسبة لبلدان نامية عديدة، ولا سيما بالنسبة لأقلها نمواً، قد لا يكفي منح الحماية للاستثمار طبقاً لمعايير عالية في اتفاقات الاستثمار الدولية في حد ذاته لاجتذاب الاستثمار الأجنبي بالكمية والنوعية اللازمتين لتحقيق أهدافها الانمائية (UNCTAD، ١٩٩٨). وبالتالي، هناك حاجة لاستكشاف الطرق والسبل الكفيلة بتقوية المكوّن التشجيعي في اتفاقات الاستثمار الدولية.

وكما حاولت هذه الورقة بيانه، هناك خيارات عديدة بشأن تعزيز تشجيع الاستثمار عند وضع قواعد الاستثمار الدولي، بما في ذلك من خلال تدابير يتخذها البلد المضيف، والبلد الموطن، والأنشطة المشتركة. وفي متناول الأطراف المتعاقدة أيضاً إمكانات مختلفة بشأن طبيعة تدبير تشجيع الاستثمار الذي ترغب في الاتفاق عليه في اتفاق الاستثمار الدولي، والخاصية القانونية لأحكام تشجيع الاستثمار، وإجراءات المتابعة/الرصد الممكنة.

ويمكن لوكالات تشجيع الاستثمار على وجه الخصوص أن تلفت انتباه الأطراف المتعاقدة إلى الحاجة إلى أحكام لتشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية. ويمكن لهذه الوكالات أن تشارك أيضاً في تحديد البلدان التي يستصوب عقد اتفاقات استثمار دولية معها في ضوء استراتيجيات تشجيع الاستثمار الوطنية المتوسطة الأجل والطويلة الأجل. كذلك قد ترغب هذه الوكالات في استخدام اتفاقات الاستثمار الدولية على نحو أنشط كأداة تشجيعية.

وقد يؤدي إدراج المزيد من أحكام تشجيع الاستثمار في اتفاقات الاستثمار الدولية إلى زيادة احتمال تلقي البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي، إلا أن ذلك قد يؤدي أيضاً إلى الحد من حرية الأطراف المتعاقدة في تصميم مخططاتها المحلية لتشجيع الاستثمار وتشغيلها. ويتوقف مدى الحد من المرونة على مدى دقة صياغة هذه الالتزامات وصرامتها القانونية. فكلما زاد تحديد تدابير تشجيع الاستثمار المتفق عليها في اتفاق الاستثمار الدولي، وكلما زادت قوة الالتزام القانوني، زاد احتمال حدوث الأثر التشجيعي المرغوب فعلاً. فهناك على ذلك نوع من المقايضة بين تقوية الخاصية التشجيعية لاتفاقات الاستثمار الدولية، من ناحية، والاحتفاظ بالسيادة على المخططات الوطنية لتشجيع الاستثمار، من ناحية أخرى.

وقد يُسهم تعزيز الجانب التشجيعي لاتفاقات الاستثمار الدولية أيضاً في عقد معاهدات أكثر توازناً. فالتركيز القوي الراهن على حماية الاستثمار يميل لصالح الطرف المصدر لرأس المال في الاتفاق الاستثماري، لأن هذا الطرف – من الناحية الفعلية – يستفيد من الحقوق التي تمنحها المعاهدة أكثر من تقيّده بالتزاماتها. ويمكن أن يؤدي إعطاء مزيد من الأهمية لتشجيع الاستثمار إلى ايجاد نوع من التوازن، إذ إن للمرء أن يتوقع أن يصبح تشجيع الاستثمار أيضاً من مهام بلد موطن المستثمر الأجنبي. وهكذا، يمكن أن يُسهم أخذ تشجيع الاستثمار وحمايته في الحسبان بنفس القدر في اتفاقات الاستثمار الدولية إلى إضفاء مزيد من الاستقرار والتوافق على العلاقة بين الأطراف المتعاقدة.

المراجع

Banga, Rashmi (2003). "*Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows*", Indian Council for Research on International Economic Relations Working Paper no. 116 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations). Available at: http://www.gdnet.org/pdf2/gdn_library/awards_medals/2003/r_m/market_state/banga_paper.pdf

Industry Canada (1994). *Formal and informal investment barriers in the G-7 countries*. Industry Canada Occasional Paper (Ottawa: Industry Canada). Available at: http://strategis.ic.gc.ca/epic/ internet/ineas-aes.nsf/en/ra00029e.html

Karl, Joachim (2006). "*Political risks and informal obstacles for foreign investment*," in Rudolf Dolzer, Matthias Herdegen and Bernhard Vogel (eds.), *Foreign investment: Its significance in relation to the fight against poverty, economic growth and legal culture* (Singapore: Konrad Adenauer Stiftung), pp. 147-175.

Neumeyer, Eric and Laura Spess (2005). "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?", *World Development*, vol. 33, no. 10, pp. 1567–1585.

Ögütçü, Mehmet (2002). "*Good governance and best practices for investment policy and promotion*" (Paris: Organization for Economic Co-operation and Development). Available at: http://www.oecd.org/dataoecd/44/19/2489833.pdf

Schreuer, Christoph (2005), "Fair and equitable treatment in arbitral practice", *The Journal of World Investment & Trade*, vol.6, no.3, pp. 357-386.

Tobin, Jennifer and Susan Rose-Ackerman (2006), "*Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment?*", Yale University law school e-publications (June).
Available at http://www.upf.edu/dret/civil/clef/sra.pdf

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1998). *Bilateral investment treaties in the mid-1990s* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.

_____ (2001). *World Investment Report 2001: promoting linkages* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.12.

_____ (2003). *Foreign direct investment and performance requirements: New Evidence from Selected Countries* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.32.

_____ (2004a). *International investment agreements: key issues*, Volumes 1, 2 and 3 (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.6.

_____ (2004b). *The REIO exception in MFN treatment clauses*, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. 05.II.D.1

_____ (2004c). *World Investment Report 2004: the shift towards services* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.33.

_____ (2005). *Investor-State disputes arising from investment treaties: a review*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.1.

_____ (2006). *Preserving flexibility in IIAs: the use of reservations*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.14.

(Forthcoming). *The Role of international investment agreements in attracting foreign investment* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication (forthcoming).

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

(For more information, please visit www.unctad.org/en/pub)

A. SERIAL PUBLICATIONS

World Investment Reports
(For more information visit www.unctad.org/wir)

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Sales No. E.07.II.D.9. $75. http://www.unctad.org/ en/docs//wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/ en/docs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Sales No. E.06.II.D.11. $75. http://www.unctad.org/ en/docs//wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/ en/docs/wir2006overview_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Sales No. E.05.II.D.10. $75. http://www.unctad.org/ en/docs//wir2005_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/ en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Sales No. E.04.II.D.36. $75. http://www.unctad.org/en/docs//wir2004_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. An Overview. 62 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Sales No. E.03.II.D.8. $49. http://www.unctad.org/en/docs//wir2003_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Polices for Development: National and International Perspectives. ***An Overview***. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. 352 p. Sales No. E.02.II.D.4. $49. http://www.unctad.org/en/docs//wir2002_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. ***An Overview***. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p. Sales No. E.01.II.D.12 $49. http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. ***An Overview***. 67 p. http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. *Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI*. UNCTAD/ITE/Misc.45. http://www.unctad.org/wir.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. $49. http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. ***An Overview***. 75 p. http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm.

World Investment Directories

(For more information visit
http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm)

World Investment Directory 2004: Latin America and the Caribbean. Volume IX. 599 p. Sales No. E.03.II.D.12. $25.

World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII. 397 p. Sales No. E.03.II.D.24. $80.

Investment Policy Reviews

(For more information visit http://www.unctad.orgi/pr)

Investment Policy Review – Rwanda. 130 p..Sales No. E.06.II.D.15.$25

Investment Policy Review – Colombia *73* p..Sales No. E06.II.D.4 $25

Investment Policy Review – Kenya. 126 p. Sales No. E.05.II.D.21. $25.

Investment Policy Review – Benin. 147 p. Sales No. F.04.II.D.43. $25.

Investment Policy Review – Sri Lanka. 89 p. No. E.04.II.D.19 $25

Investment Policy Review – Algeria. 110 p. Sales No. F04.II.D.30. $25.

Investment Policy Review – Nepal. 89 p. Sales No. E.03.II.D.17. $20.

Investment Policy Review – Lesotho. 105 p. Sales No. E.03.II.D.18. $15/18.

Investment Policy Review – Ghana. 103 p. Sales No. E.02.II.D.20. $20.

Investment Policy Review – Tanzania. 109 p. Sales No. E.02.II.D.6 $20.

Investment Policy Review – Botswana. 107 p. Sales No. E.01.II.D.I. $22.

Investment Policy Review – Ecuador. 136 p. Sales No. E.01.II D.31. $25.

Investment and Innovation Policy Review – Ethiopia. 130 p. UNCTAD/ITE/ IPC/Misc.4.

Investment Policy Review – Mauritius. 92 p. Sales No. E.01.II.D.11. $22.

Investment Policy Review – Peru. 109 p. Sales No. E.00.II.D.7. $22.

Investment Policy Review – Egypt. 119 p. Sales No. E.99.II.D.20. $19.

Investment Policy Review – Uganda. 71 p. Sales No. E.99.II.D.24. $15.

Investment Policy Review – Uzbekistan.. 65 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13.

International Investment Instruments

(Fore more information visit http://www.unctad.org/iia)

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIV. Sales No. E.05.II.D.8. 326 p. $60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIII. Sales No. E.05.II.D.7. 358 p. $60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII. Sales No. E.04.II.D.10. 364 p. $60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI. 345 p. Sales No. E.04.II.D.9. $60. http://www.unctad.org/en/docs// dite4volxi_en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X. 353 p. Sales No. E.02.II.D.21. $60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. $60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. $60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. $60. http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. $60. http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. $55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. $55.

UNCTAD Investment Guides

(For more information visit
http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14)

An Investment Guide to Rwanda: Opportunities and Conditions. *79* p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/3

An Investment Guide to Mali: Opportunities and Conditions. *68* p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/2.

An Investment Guide to Kenya: Opportunities and Conditions. 92 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/2.

An Investment Guide to Tanzania: Opportunities and Conditions. 82 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/3.

An Investment Guide to the East African Community: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA2005/4.

An Investment Guide to Mauritania: Opportunities and Conditions. 80 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/4.

Guide de l'investissement au Mali: Opportunités et Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/1.

An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6. http://www.unctad.org/en/docs//iteiia20036_en.pdf.

An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions. 97 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/2. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. http://www.unctad.org/en/docs/poiteiiad4.en.pdf.

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/3.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf.

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 90 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/2.

International Investment Policies for Development
(Fore more information visit http://www.unctad.org/iia)

Preserving Flexibility in IIAs: The Use of Reservations. 104 p. Sales no.: E.06.II.D.14. $15.

International Investment Arrangements: Trends and Emerging Issues. 110 p. Sales No. E.06.II.D.03. $15.

Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. 106 p. Sales No. E.06.II.D.1 $15

South-South Cooperation in Investment Arrangements. 108 p. Sales No. E.05.II.D.26 $15.

International Investment Agreements in Services. 119 p. Sales No. E.05.II.D.15. $15.

The REIO Exception in MFN Treatment Clauses. 92 p. Sales No. E.05.II.D.1. $15.

Issues in International Investment Agreements
(Fore more information visit http://www.unctad.org/iia)

International Investment Agreements: Key Issues, Volumes I, II and ***III.*** Sales no.: E.05.II.D.6. $65.

State Contracts. 84 p. Sales No. E.05.II.D.5. $15.

Competition. 112 p. E.04.II.D.44. $ 15.

Key Terms and Concepts in IIAs: a Glossary. 232 p. Sales No. E.04.II.D.31. $15.

Incentives. 108 p. Sales No. E.04.II.D.6. $15.

Transparency. 118 p. Sales No. E.04.II.D.7. $15.

Dispute Settlement: State-State. 101 p. Sales No. E.03.II.D.6. $15.

Dispute Settlement: Investor-State. 125 p. Sales No. E.03.II.D.5. $15.

Transfer of Technology. 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. $18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. $13.

Home Country Measures. 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. $12.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No E.01.II.D.18. $15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. $15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. $15.

Transfer of Funds. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. $12.

Flexibility for Development. 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. $15.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. $12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. $12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. $12.

National Treatment.. 94 p. Sales No. E.99.II.D.16. $12.

Admission and Establishment.. 69 p. Sales No. E.99.II.D.10. $12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 133 p. Sales No. E.99.II.D.23. $12.

Lessons from the MAI. 52 p. Sales No. E.99.II.D.26. $10.

Fair and Equitable Treatment.. 85 p. Sales No. E.99.II.D.15. $12.

Transfer Pricing.. 71 p. Sales No. E.99.II.D.8. $12.

Scope and Definition. 93 p. Sales No. E.99.II.D.9. $12.

Most-Favoured Nation Treatment.. 57 p. Sales No. E.99.II.D.11. $12.

Investment-Related Trade Measures. 57 p. Sales No. E.99.II.D.12. $12.

Foreign Direct Investment and Development.. 74 p. Sales No. E.98.II.D.15. $12.

B. INVESTMENT ADVISORY SERVICES

Series A. No. 1. ***Aftercare: A Core Function In Investment Promotion.*** UNCTAD/ITE/IPC/2007/1 (October 2007).

Series A. No. 2. ***Shaping the Investment Climate: The IPA as Policy Advocate*** (forthcoming)

No. 18. ***A Survey of Support by Investment Promotion Agencies to Linkages.*** UNCTAD/ITE/IPC/2005/12. ISSN: 1819-5938

C. INDIVIDUAL STUDIES

Investor-State Dispute Settlement and Impact on Investment Rulemaking. 110 p. Sales No. E.07.II.D.10. $30.

Bilateral Investment Treaties 1995—2006: Trends in Investment Rulemaking. 172 p. Sales No. E.06.II.D.16. $30.

Investment Provisions in Economic Integration Agreements. 174 p. UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

Globalization of R&D and Developing Countries.. 242 p. Sales No. E.06.II.D.2. $35.

Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008. 74 p. Sales No. E.05.II.D.32. $18.

World Economic Situation and Prospects 2005. 136 p. Sales No. E. 05.II.C.2. $15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries. 318 p. Sales No. E.03.II.D.32. $35.http://www.unctad.org/en/docs//iteiia20037_en.pdf

FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance. 112 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.

FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002. 136 p. UNCTAD/ITE/IIA/6. http://www.unctad.org/en/docs// iteiia6_en.pdf.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf.

TNC-SME Linkages for Development: Issues–Experiences–Best Practices. *Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand.*113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. $20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p. Sales No. E.00.II.D.35. $42.

FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. $35. Summary available from http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm.

Studies on FDI and Development

TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas. 78 p. Sales No. E.05.II.D.20.

Measuring Restrictions on FDI in Services and Transition Economies, 56 p. Sales No. 06.II.D.13.

D. JOURNALS

Transnational Corporations Journal (formerly ***The CTC Reporter***). Published three times a year. Annual subscription price: $45; individual issues $20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm.
United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Please consult your bookstore or write:

For Africa, Asia and Europe to:

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

For Asia and the Pacific, the Caribbean, Latin America and North America to:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

All prices are quoted in United States dollars.

For further information on the work of the Division on Investment, Technology and Enterprise Development, UNCTAD, please address inquiries to:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0498
http://www.unctad.org

QUESTIONNAIRE

Investment Promotion Provisions In International Investment Agreements

Sales No.

In order to improve the quality and relevance of the work of the UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development, it would be useful to receive the views of readers on this publication. It would therefore be greatly appreciated if you could complete the following questionnaire and return it to:

Readership Survey
UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development
United Nations Office in Geneva
Palais des Nations, Room E-9123
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Fax: 41-22-917-0194

1. Name and address of respondent (optional):

   _____

   _____

2. Which of the following best describes your area of work?

Government	☐	Public enterprise	☐
Private enterprise	☐	Academic or research	
Institution	☐		
International organisation	☐	Media	☐
Not-for-profit organisation	☐	Other (specify)	

   _____

3. In which country do you work? _____

4. What is your assessment of the contents of this publication?

Excellent	☐	Adequate	☐
Good	☐	Poor	☐

5. How useful is this publication to your work?

Very useful ☐ Somewhat useful ☐ Irrelevant ☐

6. Please indicate the three things you liked best about this publication:

_____

_____

_____

7. Please indicate the three things you liked least about this publication:

_____

_____

_____

8. If you have read other publications of the UNCTD Division on Investment, Enterprise Development and Technology, what is your overall assessment of them?

Consistently good	☐	Usually good, but with some exceptions	☐
Generally mediocre	☐	Poor	☐

9. On the average, how useful are those publications to you in your work?

Very useful	☐	Somewhat useful	☐
Irrelevant	☐		

10. Are you a regular recipient of Transnational Corporations (formerly The CTC Reporter), UNCTAD-DITE's tri-annual refereed journal?

Yes ☐ No ☐

If not, please check here if you would like to receive a sample copy sent to the name and address you have given above ☐

– – – – –