الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة جيجل

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مدرسة الدكتوراه "اقتصاد – مناجمنت"

رقم التسجيل: 07 /pj/ 02

القسم: العلوم الاقتصادية

التخصص: التحليل والاستشراف الاقتصادي

الموضوع:

دور السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

– حالة الجزائر–

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

من إعداد الطالب:

بومحروق خيرالدين

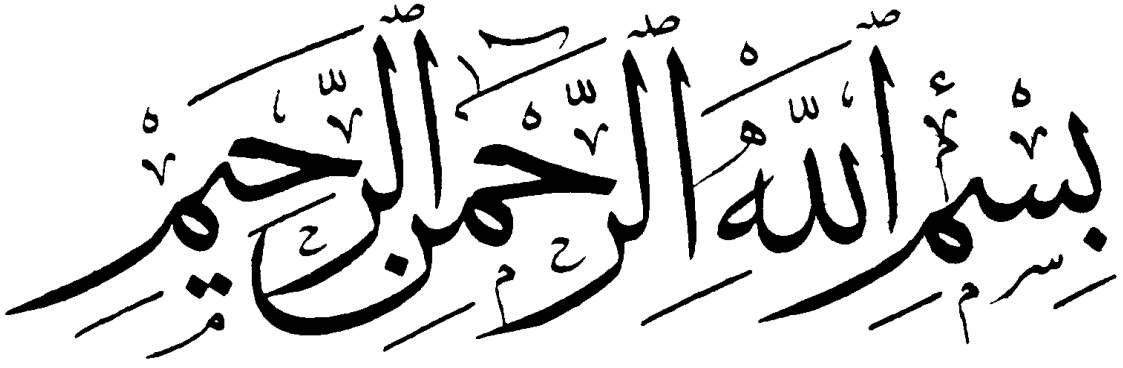
تحت إشراف الأستاذ الدكتور:

شمام عبد الوهاب

لجنة المناقشة:

- د/ بوخمخم عبدالفتاح	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	رئيسا
- أ.د/ شمام عبدالوهاب	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة	مقررا
- د/ مبيروك محمد البشير	أستاذ محاضر	جامعة جيجل	عضوا
- د/ بوعشة مبارك	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	عضوا

السنة الجامعية: 2011/2010


بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

الحمد **لله** الذي وفقنا لهذا وما كنا لنصل إليه لولا فضل **الله** علينا أما بعد:

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أبي وأمي العزيزين حفظهما **الله**.

إلى أفراد أسرتي، سندي في الدنيا ولا أحصي لهم فضل.

إلى كل الأهل والأقارب.

إلى كل من ساهم معي في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد.

إلى كل الأصدقاء و الأحباب من دون استثناء.

وفي الأخير أرجوا من **الله** تعالى أن يجعل عملي هذا نفعا يستفيد منه من يأتي بعدي.

خيرالدين

شكر

لله الحمد والمنة على إنجاز هذا العمل فهو أحق أن يشكر.

ثم الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور **عبدالوهاب شماو** على توجيهاته ونصائحه القيمة وانتقاداته الهادفة التي ساعدتني في إتمام هذا العمل.

وأتقدم بالشكر إلى كافة الأساتذة الأفاضل الذين قدموا لي المساندة. وأخص بالذكر الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة.

كما أتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساهم في إنجاح هذا العمل سواء من بعيد أو من قريب.

وفي الأخير نحتسب هذا العمل **لله** ولا نزكي على الله عملا راجين منه أن يجعله من صالح الأعمال وأن ينفع به كل من يلتمس طريق العلم به.

خيرالدين

فهرس المحتويات:

فهرس المحتويات:

الإهداء.....**V**

الشكر.....**VI**

فهرس المحتويات.....**VII**

فهرس الجداول والأشكال.....**XIII**

المقدمة العامة.....XIV

الفصل الأول: مدخل نظري للضرائب والسياسة الضريبية.....01

تمهيد.....02

المبحث الأول: ماهية الضرائب.....03

المطلب الأول: مفهوم الضريبة.....03

المطلب الثاني: أهداف الضريبة.....08

المطلب الثالث: الأسس والقواعد العامة لفرض الضرائب.....10

المطلب الرابع: الأنواع المختلفة للضرائب.....15

المبحث الثاني: التنظيم الفني للضرائب.....20

المطلب الأول: أساليب تقدير وعاء الضريبة.....20

المطلب الثاني: سعر الضريبة وأشكاله.....23

المطلب الثالث: تحصيل الضريبة.....26

المطلب الرابع: الآثار الاقتصادية للضرائب.....27

المبحث الثالث: السياسة الضريبية.....32

المطلب الأول: مفهوم النظام الضريبي.....32

المطلب الثاني: مفهوم السياسة الضريبية.....34

المطلب الثالث: أدوات السياسة الضريبية.....35

المطلب الرابع: أهداف السياسة الضريبية.....38

خلاصة الفصل.....40

الفصل الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر.....41

تمهيد.....42

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.....43

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.....43

المطلب الثاني: مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته بالنسبة للدول المضيفة.....45

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....49

المبحث الثاني: النظريات المفسرة لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر.....56

المطلب الأول: الطرح القائم على أساس التبادل الدولي.....56

المطلب الثاني: الطرح القائم على أساس هيكل السوق.....59

المطلب الثالث: الطرح القائم على أساس تنظيم المؤسسة.....66

المطلب الرابع: النظرية الإنتقائية لجون دينينج.....70

المبحث الثالث: محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....74

المطلب الأول: المحددات الاقتصادية.....74

المطلب الثاني: المحددات القانونية والتشريعية.....79

المطلب الثالث: المحددات السياسية.....82

خلاصة الفصل.....85

الفصل الثالث: الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر.....**86**

تمهيد.....87

المبحث الأول: سياسات وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.....88

المطلب الأول: مفهوم حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكالها المختلفة.....88

المطلب الثاني: دور سياسة الحوافز في جدب الاستثمار الأجنبي المباشر.....92

المطلب الثالث: أهمية حوافز الاستثمار من وجهة نظر الشركات الأجنبية.....93

المبحث الثاني: أشكال الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر.....96

المطلب الأول: المعدلات الضريبية التمييزية.....97

المطلب الثاني: الإجازة الضريبية.....98

المطلب الثالث: الاهتلاك المعجل.....103

المطلب الرابع: المعاملة الضريبية للخسائر.....105

المبحث الثالث: مكانة السياسة الضريبية ضمن حوافز الاستثمار الأجنبي

المباشر.....107

المطلب الأول: أثر الحوافز الضريبية في توطين الاستثمار الأجنبي المباشر.....107

المطلب الثاني: فعالية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....111

المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لسياسة الحوافز الضريبية.....113

المطلب الرابع: الحوافز الضريبية كعامل طرد للاستثمارات الأجنبية المباشرة.....115

المبحث الرابع: المشاكل الضريبية على الصعيد الدولي وطرق معالجتها.....118

المطلب الأول: الازدواج الضريبي الدولي.....118

المطلب الثاني: التهرب الضريبي الدولي.....121

المطلب الثالث: التنسيق الضريبي الدولي.....124

المطلب الرابع: الاتفاقيات الضريبية على المستوى الدولي.....128

خلاصة الفصل.....131

الفصل الرابع: الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....132

تمهيد.....133

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....134

المطلب الأول: البيئة الاستثمارية في الجزائر.....134

المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية المشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر.....139

المطلب الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....142

المطلب الرابع: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.....149

المبحث الثاني: اتفاقيات وهياكل تطوير الاستثمار في الجزائر.....153

المطلب الأول: الاتفاقيات المبرمة من طرف الجزائر في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر...153

المطلب الثاني: تقييم الاتفاقيات الدولية المبرمة من طرف الجزائر في مجال الاستثمار.....160

المطلب الثالث: الإطار الهيكلي والتنظيمي لترقية الاستثمار في الجزائر.....162

المبحث الثالث: الحوافز والمزايا الضريبية في قوانين الاستثمار بالجزائر...166

المطلب الأول: قوانين الاستثمار في مرحلة الستينات.....166

المطلب الثاني: قوانين الاستثمار في مرحلة الثمانينات.....169

المطلب الثالث: قوانين الاستثمار في مرحلة التسعينيات.....171

المطلب الرابع: قوانين الاستثمار منذ بداية الألفية الجديدة.....177

خلاصة الفصل.....182

الخاتمة العامة.....183

قائمة المراجع.....188

الملخصات.....198

المقدمة العامة:

المقدمة العامة:

عرفت الساحة الاقتصادية الدولية العديد من التحولات غير المسبوقة، ولعل من أهمها تلك التي تمثلت في تكريس بوادر العولمة الاقتصادية التي يشهدها العالم منذ بداية عقد التسعينات من القرن الماضي، من خلال فتح الأسواق وإزالة مختلف القيود، وكذلك الزيادة السريعة للتجارة الدولية وحجم التبادلات المالية الدولية، خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي أضحى من أبرز المعالم الرئيسية لأداء الاقتصاد العالمي وأهم مظاهر عولمته.

ومن خلال تتبعنا للتحولات الاقتصادية الجارية على المستوى العالمي فقد أصبح الآن لا يعترف لا بالحدود السياسية ولا الجغرافية لأي دولة في ظل تحول العالم إلى سوق موحدة، مما ساهم في تحرك رؤوس الأموال وظهور الاستثمارات الأجنبية التي ساعدت الدول المتقدمة في دفع وتيرة التنمية الاقتصادية، مما جعل هذه الدول تعيد النظر في سياستها المالية بوضع سياسات تساعد على جلب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية. ونتيجة لذلك بدأت رؤوس الأموال هذه تتدفق من دولة إلى أخرى، واستطاعت أن تتأقلم مع كل التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم، فنجد أن دول أمريكا اللاتينية ودول شرق آسيا قد حققت ذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية المتعاقبة والحرية في تعاملها مع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي ساهم في ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي فيها، بينما نجد دول مثل دول إفريقيا ودول أخرى عربية لم تستطع ضمن هذا التحول أن تحقق نموا اقتصاديا وهذا راجع لعدة أسباب اقتصادية وسياسية.

إن تحقيق التنمية الاقتصادية في أي دولة وخاصة الدول النامية يعتبر أكثر من ضروري، ومن أجل ذلك فقد بدأت أغلب هذه الدول تستيقظ من سبات عميق نحو تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولكنها اصطدمت بعقبات اعترضت طريقها، كان أهمها عدم كفاية رؤوس الأموال المحلية اللازمة لتمويل برامج التنمية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة، بالإضافة إلى المشاكل السياسية والاقتصادية والقيود المفروضة عليها من طرف المؤسسات المالية الدولية والجهات المقرضة، خاصة مع الانخفاض الكبير لأسعار المواد الأولية المصدرة التي تعتبر المصدر الأساسي للعملات الصعبة في هذه الدول. وهو ما تطلب ضرورة الاستعانة برؤوس الأموال الأجنبية نظرا لما تساهم به في تراكم للمدخرات الوطنية، وأيضا تزويد هذه الدول النامية بالنقد الأجنبي اللازم لتمويل متطلبات التنمية اللازمة، لذلك نجد أن هذه الدول

تعمل جاهدة على جذب رؤوس الأموال الأجنبية وتشجيعها على الانسياب إليها، فالتمويل عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتبر من أفضل وسائل التمويل الأجنبي من خلال ما تساهم به في تحقيق أهداف هذه الدول، فأصبحت هذه الأخيرة تتسابق على جذب هذه الاستثمارات من خلال تقديم كافة الضمانات والتسهيلات والحوافز للمستثمرين الأجانب.

وحتى تستطيع هذه الدول جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي هي في أمس الحاجة إليها كان عليها أن تحدد وتوفر ما يحفز هذه الاستثمارات على الانسياب إليها، وأيضا التعرف على ما يعوق ويعرقل انسيابها وبالتالي العمل على إزالة هذه العوائق أو التخفيف من حدتها.

كل ذلك أدى بالدول الساعية إلى جذب هذه الاستثمارات إلى البحث عن أساليب اقتصادية جديدة لتحقيق ذلك، وعدم الاعتماد على سياسة القروض الخارجية التي لم تفيد الاقتصاد نتيجة للبرامج والخطط الاقتصادية غير الملائمة المفروضة من قبل مختلف المؤسسات المالية المقرضة، حيث لم تكن هذه القروض في صالح هذه الدول بل كان لها تأثير سلبي على التنمية بجعلها تتبع سياسات اقتصادية غير واقعية وفرض قيود اقتصادية.

ونظرا إلى أن السياسة الضريبة أصبحت تلعب دورا هاما ضمن كل من السياسة المالية والاقتصادية للدولة، كونها تمثل إحدى الوسائل الهامة التي تستخدمها الدولة لتوجيه الحياة الاقتصادية. وبما أن السياسة الضريبية تؤثر تأثيرا مباشرا في الاستثمارات الأجنبية المباشرة بصفة عامة وفي عوائدها بصفة خاصة، فإن ذلك يجعلها عاملا هاما ومؤثرا في المناخ الاستثماري للدولة المضيفة لهذه الاستثمارات، حيث لجأت العديد من الدول إلى الاعتماد على السياسة الضريبية بغرض تحقيق الكثير من أهدافها وراحت بواسطتها تخفف من الأعباء عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تحفيزا لها على الانسياب إليها، كما تقوم هذه الدول بتقديم العديد من الحوافز والإعفاءات الضريبية لهذه الاستثمارات على اعتبار أن هذه الحوافز والإعفاءات تمثل عامل جذب مهم لهذه الاستثمارات.

وتعتبر الجزائر من بين الدول التي كانت مضطرة إلى العمل من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، بعد الوضعية الصعبة التي كانت عليها بعد الاستقلال في جميع المجالات، فنجدها قد اعتمدت خلال سنوات السبعينات على سياسات ونموذج اقتصادي لم يكن في صالحها، وبالتالي لم تستطع تحقيق ما كانت تطمح إليه. كما أنها اعتمدت ولفترة طويلة في تمويل مشاريعها الاستثمارية على عائدات النفط. فقد

أدت الصدمة النفطية العكسية في عام 1986م إلى هبوط أسعار النفط، مما خلق أزمة مالية أثرت بشكل كبير على تمويل مختلف المشاريع، وهو ما أدى بالجزائر إلى القيام بإصلاحات هيكلية سنة 1989م معتمدة على القروض الخارجية، خاصة من طرف صندوق النقد الدولي (FMI) التي لم تخدم التنمية الاقتصادية كما كان مخططا لها.

ومع ارتفاع أسعار النفط في منتصف التسعينات من القرن الماضي وبالتالي ارتفاع الإيرادات من الصادرات النفطية، نجد أن الجزائر أعادت النظر في البنية الاقتصادية والقيام بإصلاحات هامة على النظام الاقتصادي في إطار مخطط التعديل الهيكلي 1995 – 1998 وذلك لفتح السوق الجزائرية وإعادة النظر في احتكار الدولة للاقتصاد والاتجاه نحو اقتصاد السوق، لتوفير وجلب رؤوس الأموال سواء المحلية أو الأجنبية للمساهمة في تحقيق التنمية المطلوبة.

ومن بين الإصلاحات الهامة التي ركزت عليها الجزائر في هذا المجال، ما قامت به من خلال إعادة إصلاح النظام الجبائي سنة 1991م، والذي كان يهدف إلى إعطاء الضريبة صبغة جديدة تمكنها من المساهمة في رفع موارد الدولة وجعلها تتماشى مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الحالية، وأيضا جعل الضريبة أداة لدعم وتحفيز الاستثمارات، وبالتالي يعمل هذا النظام على تحقيق الأهداف الكبرى للتنمية باستعماله للسياسة الضريبية، وذلك عن طريق قانون الاستثمار لسنة 1993م والذي يتضمن أساسا مجموعة من الامتيازات الضريبية تمنح للمؤسسات الاقتصادية الإنتاجية المحلية أو الأجنبية. كما عملت الجزائر وما تزال تعمل على تحسين المناخ الملائم لجذب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية المتمثلة خاصة في الاستثمارات المباشرة، وذلك من خلال الجانب التنظيمي أو الهيكلي لهذه الاستثمارات وكذلك توفير البنية التحتية الملائمة لذلك.

وبالنظر للدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كان اختيارنا لهذا الموضوع "دور السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع دراسة حالة الجزائر".

1) إشكالية البحث:

من خلال ما سبق تبرز إشكالية هذا البحث والتي يمكن صياغتها من خلال التساؤل الرئيسي التالي:

إلى أي مدى يمكن للسياسة الضريبية أن تساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

ولإبراز ملامح هذه الإشكالية بصورة أكثر وضوحا، يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم الضرائب؟ وما هي أهم أهداف السياسة الضريبية؟
- ما المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي محدداته؟
- ما هي مكونات السياسة الضريبية التي تعتمدها الدولة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟
- ما هي أهم الحوافز الضريبية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟

2) فرضيات الدراسة:

إن الإجابة على مختلف هذه التساؤلات يعد بمثابة المحاور الرئيسية لهذا البحث، ولا يتم ذلك إلا بصياغة مجموعة من الفرضيات تعتبر إجابات أولية لتلك التساؤلات، وهي كما يلي:

- الضريبة أداة من أدوات الدولة التي تسمح لها بالتأثير على مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي تحقيق الأهداف الاقتصادية المرجوة للدولة، وللسياسة الضريبية دور فعال في تحقيق ذلك من خلال التخفيضات الضريبية وأيضا الإعفاءات الخاصة بالاستثمارات.
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة هامة من وسائل التمويل الدولية كونه يساهم في تحقيق أهداف الدول المضيفة مقارنة بالتدفقات الأخرى لرأس المال الأجنبي. وهناك محددات مختلفة تتحكم في تدفقات هذه الاستثمارات بين مختلف الدول.
- تؤثر السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مجموعة من الحوافز والإعفاءات.
- ما تزال الجزائر تعمل على تحسين البيئة المحفزة للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال جملة الإصلاحات التي تقوم بها في مختلف المجالات وكذا مختلف الحوافز الضريبية التي تمنحها لهذا النوع من الاستثمار، وهو مؤشر جيد على مستقبل هذه الاستثمارات في الجزائر.

3) أهمية الدراسة:

تبرز أهمية هذا البحث من خلال الدور الفعال الذي تقوم به الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية، كون هذا النوع من الاستثمارات يعتبر من أهم مصادر التمويل على المستوى الدولي.

كما يستمد هذا البحث أهميته من خلال المكانة الهامة التي تحتلها السياسة الضريبة بصفة عامة والضريبة بصفة خاصة، في تحقيق أهداف الدولة في الجانب الاقتصادي، وخاصة فيما يتعلق بسياسة الدولة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، فمن خلال هذا البحث سوف يكون هناك تصورا عاما حول أهمية السياسة الضريبية في جذب هذه الاستثمارات إلى الجزائر وتوجيهها بين مختلف القطاعات الاقتصادية الهامة.

4) أهداف البحث:

إن تناول هذا الموضوع يرمي إلى تحقيق الأهداف التالية:

- إعطاء صورة واضحة عن الضرائب والسياسة الضريبية ومختلف الأهداف التي يمكن أن تحققها على المستوى الاقتصادي للدولة.
- عرض وتقديم الإطار الفكري والنظري لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، انطلاقا مما تناوله المفكرون الاقتصاديون عبر مختلف النظريات والمدارس.
- محاولة إدراك ومعرفة مدى قدرة الدولة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة انطلاقا من السياسة الضريبية المتبعة.
- محاولة معرفة واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، ومدى تأثر هذه الاستثمارات بالمزايا والحوافز الضريبية التي تضمنتها مختلف التشريعات والقوانين الخاصة بالاستثمار.
- كما أن هناك هدف آخر من وراء هذا البحث وهو اعتباره حلقة أخرى لسلسلة البحث العلمي.

5) الدراسات السابقة:

هناك مجموعة من الدراسات الأكاديمية والعلمية التي تعرضت إلى هذا الموضوع، والتي اختلفت فيما يخص منهجية البحث والنتائج التي توصلت إليها، وفيما يلي نذكر أهم هذه الدراسات والأبحاث:

- **دراسة ساعد بوراوي:**[1] حيث ركز الباحث من خلال هذه الدراسة على تحليل دور مختلف الحوافز الممنوحة ومدى مساهمتها في جذب الاستثمار الأجنبي في دول المغرب العربي، ومن خلال هذا البحث تبين أن بلدان المغرب العربي تعاني من معوقات مختلفة تحول دون حصولها على تدفقات من هذه الاستثمارات تتوافق والإمكانيات والفرص الموجودة في هذه البلدان. كما أبرزت هذه الدراسة أيضا إلى أن الحوافز المقدمة من الدول المضيفة أصبحت تحتل المرتبة الثانية من حيث الأهمية بعد توفير المناخ الاستثماري الملائم من استقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية ووضوح وثبات قوانين وتشريعات الاستثمار. وتوصل الباحث إلى نتيجة هامة وهي ضرورة ترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية ومختلف الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر وربطها بالأولويات الاقتصادية الخاصة من خلال التركيز على استهداف القطاعات المراد تنميتها.

- **دراسة محمد إبراهيم مادي:**[2] تطرق هذا البحث إلى المكانة التي تحتلها الضرائب ضمن مناخ الاستثمار، حيث تم التوصل إلى أن هناك دور كبير تقوم به الضرائب في التأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال تأثيرها على اتخاذ قرار الاستثمار وكذا عند اختيار الدولة المضيفة. كما نجد أن هذه الدراسة قد تطرقت إلى أن الحوافز الضريبية يمكن أن تؤذي إلى خلق جو من التنافس الضريبي بين الدول، وهو ما يتطلب ضرورة القيام بتنسيق ضريبي لتحقيق الأهداف المشتركة لمختلف الدول. وقد اعتبر الباحث في هذه الدراسة أن الامتيازات الضريبية تعتبر من بين أهم المرتكزات التي اعتمدت عليها الجزائر لجذب المستثمرين الأجانب، وذلك من خلال قوانين الاستثمار، إلا أن هذه الامتيازات تبقى غير كافية لوحدها باعتبار أنها أصبحت من الأدوات التقليدية التي تستخدمها معظم الدول من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **دراسة علي حنيش:**[3] تتمحور إشكالية هذا البحث حول مدى مساهمة الضريبة في تشجيع الاستثمار الخاص، وذلك من خلال عرض التدابير التشجيعية التي تتضمنها مختلف قوانين الاستثمار في الجزائر إلى غاية سنة 1988م، وبالتالي فإن هذا البحث تم قبل انتقال الاقتصاد الجزائري إلى مرحلة الاقتصاد الحر وما تبعه من قوانين جديدة لترقية وتطوير الاستثمار بمختلف أشكاله.

---

[1] ساعد بوراوي، **الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر–تونس–المغرب)"دراسة مقارنة"**. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008/2007.

[2] محمد إبراهيم مادي، **العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والضرائب في الجزائر (1990 – 2002)**. رسالة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2004/2003.

[3] علي حنيش، **الضريبة ودورها في تشجيع استثمار القطاع الوطني الخاص**. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1992.

- **دراسة راوتي شهرزاد:**[4] تناولت هذه الدراسة سبل تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، وكذلك دور السياسة المالية ضمن هذه الحوافز ومدى مساهمتها في تعزيز تدفق هذا النوع من الاستثمارات إلى الدول المضيفة. كما أبرزت هذه الدراسة التدفقات المعتبرة للاستثمار الأجنبي المباشر التي عرفتها الدول النامية خلال عقد التسعينات، بالنظر إلى الأشواط الكبيرة التي قطعتها هذه الدول في الإصلاحات الاقتصادية، وخاصة عمليات الخوصصة التي ساهمت بشكل كبير في زيادة هذه التدفقات. كما ركز هذا البحث في نظم حوافز الاستثمار على الحوافز الضريبية التي ساعدت هذه الدول على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات الكسب السريع والمخاطر المحدودة. كما تعرض الباحث من خلال هذه الدراسة إلى مختلف المعوقات التي تعترض المستثمرين الأجانب في الجزائر، والتي تحول دون إقبالهم على استثمار أموالهم فيها.
- **دراسة بلعباس نوال:**[5] تمحورت هذه الدراسة حول الدور الذي يمكن أن تقوم به الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، مع التركيز على الجزائر. وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن الحوافز الضريبية تلعب دورا مهما في جذب الاستثمار الأجنبي وخاصة المباشر، باعتبار أن هذه الحوافز من أدوات السياسة الاستثمارية للدولة، وهي من الوسائل المشجعة للاستثمار التي اعتمدتها الجزائر من خلال احتواء مختلف قوانين الاستثمار على مزايا وتخفيضات ضريبية للمستثمرين. وأوضحت هذه الدراسة أنه لا جدوى من هذه الحوافز الضريبية إن لم يصاحبها توفر المناخ الملائم لنجاح هذه الاستثمارات، كما ركزت هذه الدراسة أيضا على الأوضاع السياسية والاجتماعية الصعبة التي عاشتها الجزائر في الفترة الأخيرة والتي كانت سببا في تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.

6) منهج وأدوات البحث:

قصد الإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات الموضوعة فقد تم اختيار منهجا يرتكز أساسا على الوصف والتحليل، والذي يتلاءم مع العرض النظري لكل من الضرائب، السياسة الضريبية وأيضا الاستثمار الأجنبي المباشر. كما تم اعتماد بعض الأساليب الكمية والقياسية اللازمة لقياس وتحليل مختلف البيانات والإحصاءات الصادرة عن مختلف المؤسسات المتخصصة.

[4] راوتي شهرزاد، **تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية**. رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2001.

[5] بلعباس نوال، **دور الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر**. رسالة ماجستير في القانون، جامعة الجزائر، بدون تاريخ.

وفيما يخص الأدوات المستعملة في البحث، فقد تم الاعتماد على مجموعة من الكتب والمراجع العربية والأجنبية الخاصة بهذا الموضوع، وكذلك بعض الرسائل العلمية والدوريات والتقارير الصادرة عن مختلف الهيآت المحلية أو الدولية، وأيضا الملتقيات والندوات العلمية، وبعض المواقع الإلكترونية، بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات الخاصة بالاستثمار في الجزائر.

7) هيكل الدراسة:

لقد تم تقسيم هذا البحث إلى أربعة فصول رئيسية محاولة منا الإجابة على التساؤلات المطروحة في الإشكالية والوصول إلى أهداف هذا البحث. وكانت بداية هذا البحث من خلال مقدمة عامة يتم فيها توضيح الملامح الرئيسية لموضوع الدراسة.

ففي الفصل الأول تم التطرق إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالضرائب والسياسة الضريبية من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث، تناول المبحث الأول مفهوم وأهداف الضريبة بالإضافة إلى الأسس والقواعد العامة لفرضها وأيضا الأنواع المختلفة للضرائب، وفي المبحث الثاني فقد تم التطرق إلى التنظيم الفني للضرائب وكذا مختلف آثارها الاقتصادية، بينما في المبحث الثالث تم إبراز كل من مفهوم النظام الضريبي والسياسة الضريبية وأيضا أدوات ومختلف الأهداف المرجوة من هذه الأخيرة.

والفصل الثاني الذي يتناول موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد تم تقسيمه أيضا إلى ثلاث مباحث، فخصص المبحث الأول لعرض المفاهيم العامة للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال المفهوم، الخصائص والأشكال الرئيسية له، وتناول المبحث الثاني مختلف النظريات والمدارس المفسرة لقيام هذا النوع من الاستثمارات، وفي المبحث الثالث تطرقنا إلى المحددات الرئيسية التي تساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما الفصل الثالث الذي يعتبر جوهر الموضوع، فقد تناول تأثير السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تقسيمه إلى أربعة مباحث، حيث شمل المبحث الأول على مفهوم وأشكال الحوافز الممنوحة للمستثمرين الأجانب وكذا دور وأهمية هذه الحوافز، بينما في المبحث الثاني فقد تم عرض لأهم عناصر السياسة الضريبية المحفزة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفي المبحث الثالث تم التطرق إلى مختلف تأثيرات هذه الحوافز الضريبية على تدفقات هذا النوع من الاستثمار، لنختم هذا

الفصل بالمبحث الرابع الذي يتناول أهم المشاكل أو المعوقات التي يمكن أن تنتج من خلال هذه الحوافز، وأيضا أهم الطرق والوسائل اللازمة لتجنبها.

بينما خصص الفصل الرابع لدراسة حالة الجزائر، وقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، شمل المبحث الأول على واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من خلال البيئة الاستثمارية، الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في هذا المجال، تدفقات هذه الاستثمارات في الجزائر وأيضا المعوقات التي تحد من هذه التدفقات، كما خصص المبحث الثاني إلى إبراز مختلف الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع مختلف الأطراف، بالإضافة إلى الإطار الهيكلي والتنظيمي للاستثمار في الجزائر، بينما تم التطرق في المبحث الثالث إلى مختلف الحوافز والمزايا الضريبية التي تضمنتها مختلف قوانين الاستثمار في الجزائر.

لنختم هذا البحث بخاتمة عامة هي عبارة عن حوصلة نهائية لهذه الدراسة من خلال استعراض النتائج المتوصل إليها وكذلك بعض الاقتراحات والتوصيات.

8) صعوبات البحث:

ككل بحث علمي، فقد واجهتنا مجموعة من الصعاب لإتمام هذا العمل نذكر منها:

- قلة المراجع والدراسات السابقة المتخصصة في هذا الموضوع، خاصة فيما يتعلق بتأثير الحوافز الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر.
- ضعف ونقص مصادر البيانات والإحصائيات الخاصة بهذا الموضوع، وبالتالي صعوبة الحصول على المعلومة بشكل دقيق.

الفصل الأول:

مدخل نظري للضرائب والسياسة الضريبية.

تمهيد:

تعتبر الضرائب من أهم وأقدم مصادر الإيرادات العامة، وقد مثلت الضريبة خلال فترات طويلة العنصر الأساسي في الأعمال والدراسات العلمية المالية.

يظهر تاريخ الضريبة ارتباط طرق وأساليب فرضها وتحصيلها بشكل وطبيعة الاقتصاد الذي كان سائدا في المجتمع، بل كذلك بالتنظيم الاجتماعي وطبيعة الخدمات المنتظرة من جانب الدولة، فمنذ العصور الأولى عرف الإنسان الضريبة التي كانت تحصل في صورة عينية يدفعها الفرد جبرا إلى الدولة كنوع من المشاركة في تغطية النفقات العامة. أما في العصور الوسطى، فإن تسديد الضرائب من طرف الأفراد كان يتم في شكل ساعات عمل (السخرة) أو عينا (أعمال تعبيد الطرقات) وهذا للحصول على الخدمات التي توفرها الدولة. وبتطور المجتمعات حديثا أصبحت الضرائب تمثل المصدر الرئيسي لإيرادات الدولة، باستثناء بعض الدول ذات الكثافة السكانية القليلة والتي تعتمد على إيرادات أخرى.

لقد تطور مفهوم الضرائب عبر كل مرحلة من المراحل التي مر بها تاريخ الفكر الاقتصادي، حيث تعدد مفهومها وأنواعها ومحدداتها، كما تعددت آثارها أيضا، حيث أصبحت في الوقت الحاضر أداة من أدوات السياسة المالية التي تعتمد عليها الدولة في إحداث آثار مرغوبة. وانطلاقا من ذلك تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، يشمل المبحث الأول على مفاهيم عامة حول الضرائب، وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى التنظيم الفني للضرائب، بينما خصصنا المبحث الثالث للسياسة الضريبية.

المبحث الأول: ماهية الضرائب.

بالنظر إلى مكانة وأهمية الضرائب سوف نتطرق في هذا المبحث إلى الجوانب النظرية للضريبة حيث نتناول في المطلب الأول مختلف التعاريف والمفاهيم التي وردت بشأنها، ثم نتطرق في المطلب الثاني إلى الأهداف التي تحققها الضرائب، والمطلب الثالث خصص لإبراز الأسس والقواعد التي تفرض على أساسها الضريبة، وأخيرا في المطلب الرابع نقوم بتحديد الأنواع المختلفة للضرائب.

المطلب الأول: مفهوم الضريبة.

هناك العديد من التعاريف للضريبة تختلف في صياغتها باختلاف الكتاب والمفكرين في مجال المالية العامة. ومن بين هذه التعاريف نذكر ما يلي:

الضريبة فريضة نقدية تفرضها الدولة بصورة جبرية على الأشخاص الطبيعيين والإعتباريين دون مقابل من أجل تغطية النفقات العامة وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ومن ثم رفع مستوى الرفاهية في المجتمع.[1]

والضريبة هي أيضا فريضة إلزامية تحددها الدولة، ويلتزم المكلف بأدائها بغض النظر عن المنافع التي تعود عليه، تحقيقا لأهداف المجتمع.[2]

وتعرف كذلك بأنها: "فريضة مالية يدفعها الفرد جبرا إلى الدولة أو إحدى الهيئات العامة المحلية، بصورة نهائية، مساهمة منه في التكاليف والأعباء العامة، دون أن يعود عليه نفع خاص مقابل دفع الضريبة"[3].

انطلاقا من مجمل التعاريف المذكورة سلفا، يمكن تحديد خصائص الضريبة في أنها ذات شكل نقدي، كما أنها فريضة إلزامية، تحددها الدولة، فريضة بلا مقابل، الغرض منها تحقيق أهداف المجتمع.

وفيما يلي شرح مبسط لهذه الخصائص المذكورة:

1) **الضريبة ذات شكل نقدي:**

[1] علي محمد خليل، سليمان أحمد اللوزي، المالية العامة. دار زهوان للنشر والتوزيع، عمان. 1999. ص: 174.

[2] المرسي السيد حجازي، مبادئ الاقتصاد العام –الضرائب والموازنة العامة–. الكتاب الثاني. الدار الجامعية للطباعة والنشر. الإسكندرية، 2000. ص: 09.

[3] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–. الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005. ص: 176.

أي أن الضريبة هي عبارة عن اقتطاع نقدي يستهدف ثروة أو دخل الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين. لقد كانت الضرائب في النظم الاقتصادية القديمة تفرض وتجبى عينا وذلك بسبب الظروف الاقتصادية السائدة أناداك التي تقوم على أساس التعامل بالصورة العينية، خاصة في النظام الإقطاعي.[1]

ومع التطور الكبير الحاصل في العصور الحديثة، حيث أصبحت النقود هي الأداة الرئيسية للتعامل، مما دفع إلى جعل الضرائب تجبى في شكل نقذي على اعتبار أن كافة التعاملات في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي تتم بصورة نقدية.

في المجتمعات الحديثة تعتبر الضرائب النقدية هي الأساس وذلك بسبب الصعوبات المترتبة عن الضرائب العينية كصعوبة إدارتها وعدم تحقيقها لمبدأ العدالة، كما أن الدولة حديثا أصبحت تقوم بدفع معظم التزاماتها إن لم يكن جميعها عن طريق النقود مما يحتم عليها أن تقوم بجمع إيراداتها في صورة نقدية أيضا.

وتظهر أفضلية الضرائب النقدية على الضرائب العينية في كون الدولة تتحمل تكاليف وأعباء باهظة قد تتعدى قيمة الضريبة العينية نفسها من خلال جمع ونقل وتخزين المحاصيل وكذلك إمكانية تعرضها للتلف، كل ذلك يجعل من الاعتماد على الضرائب النقدية أمر ضروري.

2) الضريبة فريضة إلزامية:

تعتبر الضريبة شكل من أشكال إثبات وإبراز سيادة الدولة، فهي توضع ثم تحصل وذلك عن طريق السلطة أو الإجبار، أي أنه يتم إجبار المكلف بالضريبة على أدائها.

فالضريبة تفرض من طرف جهاز واحد وهو الدولة، وصفة الجبر للضريبة يمكن أن تظهر في أنه تهديد بسيط، ففي حالة ما إذا رفض المكلف بالضريبة أدائها يتعرض إلى متابعة من طرف جهاز مختص من أجل إجباره على تخليص دينه الضريبي.

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–. مرجع سابق. ص: 177.

إن الفرد مجبر على دفع الضريبة للدولة أو الهيأة المختصة بغض النظر عن استعداده أو رغبته في الدفع، فإذا ما تهرب أو امتنع عن دفعها يصبح للدولة الحق في الحجز على أموال المكلف واستخدام طرق التنفيذ الجبرية[1].

3) الضريبة فريضة تحددها الدولة:

تتعلق هذه الخاصية بالأساس الذي تفرض الدولة من خلاله الضريبة، فهل يكون وفقا لمبدأ المنفعة؟ أم وفقا لقدرة الممول على الدفع؟ أم وفقا لأساس آخر؟

إن الفكر المالي بدأ بما يسمى مبدأ المنفعة كأساس لفرض الضريبة، أي أن توزيع العبئ الضريبي على أفراد المجتمع يجب أن يرتبط بحجم المنافع الإجمالية التي تعود على الممول من خلال قيام الدولة بتوفير وإشباع مختلف الحاجات لأفراد المجتمع، ومن خلال ذلك فإن الأفراد الذين يتحملون الجانب الأكبر من العبئ الضريبي هم ذوي الدخول الضعيفة والفقراء الذين يحصلون على منافع أكبر من الإنفاق الحكومي في شكل التعليم المجاني والرعاية الصحية المجانية وغيرها، وبالتالي فهم ملزمون بدفع جانب أكبر من الضريبة مقارنة بأصحاب الدخول المرتفعة وهذا لا يمكن أن يتحقق عمليا.

بعد ذلك تحول الفكر المالي إلى ما يسمى بمبدأ القدرة على الدفع، حيث أن العبئ الضريبي يتوزع بين الأفراد وفقا للإمكانيات المادية لكل فرد مثل قيمة الثروة أو الدخل أو الاستهلاك، وبذلك فإن أصحاب الدخول المرتفعة ملزمون بدفع مقدار أكبر من الضرائب مقارنة بأصحاب الدخول المنخفضة.

والدولة بما تملكه من سلطة وسيادة فهي التي تختار الأساس المناسب لفرض الضريبة والذي يتوافق مع تحقيق مختلف الأهداف المرجوة، وكما هو معروف فإن الدولة تقوم بتقديم مشروع القانون الضريبي إلى المجلس التشريعي وإذا ما وافق عليه هذا الأخير أصبح قانونا ضريبيا ملزما لجميع أفراد المجتمع[2].

4) الضريبة فريضة بلا مقابل:

[1] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2000. ص ص: 115-116.

[2] المرسي السيد حجازي، مرجع سابق. ص: 12.

يعني هذا أن جميع أفراد المجتمع ملزمون بدفع الضريبة بغض النظر عن أية فائدة شخصية تعود عليهم من مختلف الخدمات التي تقدمها الدولة طالما تحققت الواقعة المنشأة للضريبة كشراء سلعة أو خدمة خاضعة للضريبة.

لقد استند كثير من الاقتصاديين في القرن الثامن عشر إلى فكرة العقد الاجتماعي ليعرفوا الضريبة وفقا لوجود علاقة تعاقدية بين الفرد والدولة، حيث تقدم هذه الأخيرة للفرد خدمات الأمن والدفاع والعدالة وغيرها، مقابل مساهمة الفرد في تكلفة هذه الخدمات.

ومن ثم بدأ الاتجاه نحو الاعتماد على أساس فرض الضريبة وفقا لفكرة التضامن الاجتماعي بين أفراد المجتمع الواحد، وكما أن وجود الدولة يعتبر ضرورة حتمية لتحقيق أهداف المجتمع، كل ذلك يتطلب تضامن الجميع لتحقيق تلك الأهداف. وبالتالي تصبح الضريبة فريضة يحتمها واجب التضامن الاجتماعي بغض النظر عن المنافع التي تعود على الفرد من جراء قيام الدولة بدورها في النشاط الاقتصادي[1].

5) غاية الضريبة المساهمة في تحقيق أهداف المجتمع:

لقد عرفت الضريبة في بادئ الأمر كوسيلة لتوفير الأموال اللازمة لتغطية النفقات العامة، فاقتصاديو الفكر الكلاسيكي اقتصروا على الهدف المالي للضرائب الذي يتمثل في تحقيق حصيلة ضريبية تكفي لإشباع الحاجات العامة دون الأهداف الأخرى الاقتصادية والاجتماعية.

لقد ناد الفكر الكلاسيكي بضرورة توافر شرطين أساسيين في فرض الضريبة هما: وفرة الحصيلة الضريبية وحيادها، وبالتالي يجب اختيار الأوعية الضريبية التي تتسم بوفرة الحصيلة كالضرائب على السلع الشائعة الاستعمال، كما أنهم كانوا يفضلون الضريبة التي لا تتغير حصيلتها مع تقلبات مستوى النشاط الاقتصادي. أما فيما يخص حياد الضريبة فيقصد به أن لا يكون لفرض الضريبة أي أثر على الأنشطة الاقتصادية المختلفة كالزراعة والصناعة والتجارة.

[1] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. مرجع سابق. ص ص: 118-119.

وتعتبر هذه القاعدة (حياد الضريبة) امتدادا للفكر الكلاسيكي الذي كان ينادي بعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، ورغم أن مبدأ الحياد قد ساد لفترة طويلة من الزمن إلا أنه من الناحية العملية لا يمكن تحقيقه، فالضريبة لها آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية، فهي تؤثر على توزيع الدخل وعلى سلوك المستهلكين والمنتجين وكذلك على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية[1]. حيث تم فرض الضرائب الجمركية لحماية المنتجات الوطنية من المنافسة الأجنبية، واستخدمت الضرائب الاستثنائية على رؤوس الأموال وإعادة توزيع الثروات والدخول.

بعد ذلك وخاصة عقب أزمة الكساد العظيم في 1929م أصبح من الضروري أن تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بمختلف الوسائل والأدوات اللازمة لتحقيق أهداف المجتمع، ومن بين هذه الأدوات نجد الضريبة التي أصبح دورها لا يقتصر فقط على تحقيق الهدف المالي فقط بل المساهمة بشكل كبير في تحقيق الأهداف المختلفة للمجتمع. فالضريبة في الفكر الاقتصادي الحديث تعتبر سلاح مهم في التأثير على المتغيرات الاقتصادية، وأضحت السياسة الضريبية جزء من السياسة الاقتصادية الكلية تستخدمها الدولة في تحقيق أهدافها المختلفة.

المطلب الثاني: أهداف الضريبة.

إن الغرض من فرض الضريبة هو تحقيق أهداف معينة أبرزها الهدف التمويلي، باعتبار الضرائب من أهم الإيرادات العامة، بالإضافة إلى الأهداف المالية والسياسية والاقتصادية الأخرى، وقد تطورت هذه

[1] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. المرجع السابق، ص: 122.

الأهداف بتطور دور الدولة في الحيات الاقتصادية. ويمكن إبراز ذلك من خلال ثلاث أهداف رئيسية للضريبة هي الأهداف المالية والاقتصادية والاجتماعية.

1) **الأهداف المالية:**

حسب الفكر المالي التقليدي فإن الهدف الوحيد للضريبة هو تغطية النفقات العمومية للدولة، إن هذا المفهوم الذي يحصر دور الضريبة في تغذية صناديق الخزينة العمومية يرتبط بشكل كبير بفكرة الدولة الحارسة.

أما اليوم فلا يمكن التسليم بحيادية الضريبة لأنه من الصعب تحصيل ربع الناتج الداخلي الخام انطلاقا من الحصيلة الضريبية دون أن تكون هناك مضاعفات اقتصادية هامة. فالضريبة تقلص من القدرة الشرائية للأفراد، كما أنها تزيد من أسعار السلع والخدمات وبالتالي تؤثر في حجم الاستهلاك.

كما أن أنصار فكرة حيادية الضريبة في الوقت الحالي لينوا من مواقفهم، فلم ينكروا الأهداف الاقتصادية الأخرى للضريبة و نادوا بحيادية نسبية.[1]

2) **الأهداف الاقتصادية:**

وفقا للفكر المالي المعاصر فإن الضريبة تهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية مختلفة من خلال التأثير على الدخل والادخار والاستثمار والإنتاج.

يمكن للضريبة أن تحدث أثرا اقتصاديا عاما أو جزئيا حسب القطاعات الاقتصادية، ففيما يخص الأثر الاقتصادي العام فإن وجود حالة الركود والكساد يتطلب استخدام سياسة مالية توسعية وذلك بتخفيض الضريبة وزيادة الإعفاءات الضريبية. أما في حالة التضخم فإن السياسة المالية المطلوبة هي سياسة مقيدة، وذلك من خلال زيادة معدلات الضرائب وتقليل الإعفاءات الضريبية[2].

كما أن استخدام الجباية في محاربة التضخم يصنف ضمن إطار السياسة الجبائية الظرفية، هذه السياسة التي عرفت ظهورا متميزا من خلال سياسة "المرونة الجبائية" التي قادتها الو.م.أ من طرف

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–. مرجع سابق. ص: 198.

[2] علي محمد خليل، سليمان أحمد اللوزي، مرجع سابق. ص ص: 176–177.

الرئيسين "كينيدي" و "جونسون"، وكذلك عبر الإصلاحات الضريبية في الجزائر منذ سنة 1990م من خلال الامتيازات التي منحتها للمؤسسات الاقتصادية بهدف تنشيط وإنعاش الاقتصاد الوطني.

أما فيما يخص الأثر الانتقائي للضرائب فيتحقق من خلال قيام الدولة بوضع وسن قوانين وإجراءات ضريبية تخفيفية لصالح قطاع أو نشاط اقتصادي معين من أجل تشجيعه، فإذا استهدفت الدولة مثلا القطاع الصناعي أو بعض فروعه تقوم بإعفاء تلك النشاطات من الضرائب كليا أو جزئيا أو تخفيفها، مما يؤدي إلى نمو وتطور ذلك الفرع من النشاط الاقتصادي.[1]

3) الأهداف الاجتماعية:

تعد الأهداف الاجتماعية للضرائب كثيرة ومتعددة، وخاصة بعد بروز مفهوم العدالة الاجتماعية وكذلك ظهور الاتجاهات الحديثة لتوزيع عادل للدخل والحد من التفاوت الطبقي بين أفراد المجتمع.

إن الضريبة في الوقت المعاصر تعتبر أداة لإعادة توزيع الدخول والثروات، ومن بين الكتاب والمفكرين الذين نادوا بالدور الاجتماعي للضريبة نذكر "جان جاك روسو" في كتابه (العقد الاجتماعي) وكذلك الأديب الفرنسي "فولتير" والمفكر الاشتراكي "كارل ماركس" الذي أشار إلى ضرورة استعمال الضرائب لإعادة توزيع الدخل القومي بشكل عادل[2].

إن معظم الدول في الوقت الراهن تستخدم الضريبة لأغراض اجتماعية، يمكن إبراز بعضها فيما يلي:

- إعادة توزيع الدخول والثروات بين أفراد المجتمع من خلال فرض ضريبة على الثروات كما هو حاصل في فرنسا وألمانيا، كما يتم فرض ضرائب عالية على السلع الكمالية.
- يمكن أن تؤدي الضريبة إلى توجيه سياسة النسل، فدول مثل الدول الأوروبية وخاصة البلدان الإسكندنافية تستخدم الضرائب من أجل زيادة عدد السكان من خلال تقسيم الضريبة على الدخل إلى

[1] BOUDJENANA Keltoum, Le système fiscal Algérien et la promotion de l'investissement privé national. Mémoire magistère en management commercial, Institut National De Commerce. ALGER. 2006. P :19.

[2] خالد شحادة الخطيب، أحمد زهير شامية، أسس المالية العامة. الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان. 2005. ص: 153.

أجزاء متساوية بقدر عدد أفراد الأسرة. أما بالنسبة للدول الراغبة في تحديد النسل فتقوم برفع معدل الضرائب على الدخل كما أن هذا المعدل يزداد وفق عدد أفراد الأسرة، وفي بعض الأحيان لا يعفى الدخل الأقل من الحد الأدنى للمعيشة من الضرائب كما هو معمول به في كل من الهند والصين.

- كما يمكن للضريبة أيضا أن تساهم في معالجة بعض الظواهر الاجتماعية السلبية، من خلال فرض ضرائب عالية على صنع وبيع بعض السلع المضرة صحيا مثل المشروبات الكحولية والتبغ.

من خلال ما سبق، نجد أن الضريبة أداة من أدوات الدولة التي تحقق الرفاهية العامة في مختلف الميادين، والهدف المالي للضريبة لم يعد هدفها الوحيد إلا أنه يبقى الهدف الرئيسي.[1]

المطلب الثالث: الأسس والقواعد العامة لفرض الضرائب.

أولا: الأسس القانونية للضريبة.

إن نقطة الإرتكاز القانونية التي تعطي للدولة الحق في فرض الضرائب وتلزم المكلفين بأدائها أثارت الكثير من الجدل بين نظريات مختلفة انتشرت في القرن التاسع عشر أهمها نظرية العقد الاجتماعي والمنفعة التي تستند إلى العلاقة التعاقدية بين الدولة والفرد، وكذلك نظرية التضامن الاجتماعي التي تعتبر فرض الضرائب واجبا وطنيا. وسوف نتناول النظريتين بشيء من التفصيل فيما يلي:

1) نظرية العقد الاجتماعي والمنفعة:

انتشرت أفكار هذه النظرية بشكل كبير خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، هذه النظرية ربطت حق الدولة في فرض الضرائب على أساس فكرة المنفعة التي تعود على المواطنين مقابل دفع الضريبة من خلال الانتفاع بخدمات المرافق العامة المختلفة.[2]

يرى أنصار هذه النظرية أن هناك عقد ضمني أو معنوي بين المواطن والدولة يسمى بالعقد الاجتماعي وأول من جاء به هو الفيلسوف الفرنسي "جان جاك روسو" في القرن الثامن عشر. واختلفت الآراء حول قوة هذه النظرية في تفسير هذا العقد، فآدم سميت اعتبر هذا العقد هو عقد بيع خدمات

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–. مرجع سابق. ص: 202.

[2] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة. النفقات العامة– الإيرادات العامة– الميزانية العامة للدولة. مرجع سابق. ص: 183.

فالمواطن يبتاع من الدولة مختلف الخدمات المقدمة من خلال دفعه للضريبة[1]. لكن رغم سهولة هذا التفسير وبساطته إلا أنه يتعارض مع الواقع، فهناك صعوبة كبيرة لتقدير قيمة المنفعة التي تعود على المكلف بالضريبة من الخدمات المختلفة للدولة.

كما أن هذا التفسير الذي يربط فرض الضريبة بالخدمات المقدمة من طرف الدولة يلزم الفئات المحدودة الدخل بدفع ضرائب عالية باعتبار أن هذه الفئات هي أكثر الطبقات استفادة من تلك الخدمات العامة.

وهناك من اعتبر العقد الضمني على أنه عقد شركة، معتبرين الدولة شركة تقدم خدماتها العامة للأفراد وبالتالي تتحمل نفقات عامة، وعلى أفراد المجتمع المساهمة في هذه النفقات من خلال الضرائب التي تفرض عليهم.

لقد ذهب بعض المنظرين، وعلى رأسهم "مونتسيكيو" إلى اعتبار هذا العقد بأنه عقد تأمين، فالمكلف بالضريبة يقوم بدفعها للدولة كتأمين على الجزء الباقي من أمواله، وبالتالي فإن الضريبة هي قسط التأمين الذي يدفعه الأفراد مقابل حماية الدولة للجزء الباقي من أموالهم.[2]

إن عقد التأمين يلزم المؤمن (الدولة) بتعويض المؤمن عليه (المكلف بالضريبة) عن الأضرار التي تلحق بأمواله، وهذا لا يحصل سواء في الماضي أو في الوقت الحالي، كما أنه وفق هذا الأساس فإن وظيفة الدولة تقتصر على مجرد حفظ الأمن.

من خلال ما سبق عرضه، فإن نظرية العقد الاجتماعي والمنفعة لا توافق العصر الحديث بكل تطوراته وتغيراته، لذلك فقد ظهر تيار آخر يبرر فرض الضريبة على أساس نظرية التضامن الاجتماعي.

2) نظرية التضامن الاجتماعي:

ترتكز هذه النظرية على فكرة أساسية مؤداها أن الأفراد يسلمون بضرورة وجود الدولة من أجل تحقيق مصالحهم وإشباع حاجاتهم. ومن خلال ذلك ينشأ بين الأفراد تضامن اجتماعي يلتزم بموجبه كل

[1] خالد شحادة الخطيب، أحمد زهير شامية، مرجع سابق. ص ص: 156-157.

[2] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة. -النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة-. مرجع سابق. ص ص: 185-186.

واحد منهم بأداء الضريبة المفروضة عليه، كل حسب مقدرته التكليفية، من أجل أن تتمكن الدولة من القيام بوظائفها المختلفة وتوفير مختلف الخدمات العمومية لكافة المواطنين بلا استثناء وبغض النظر عن مدى مساهمتهم في تحمل الأعباء العامة[1].

كما أن نظرية التضامن الاجتماعي مرتبطة بفكرة السيادة التي تمارسها الدولة على مواطنيها وبالتالي إلزامهم وإجبارهم على أداء الضريبة، وهذا ما يفسر إلزام المواطنين الأجانب المقيمين في الدولة، سواء إقامة عادية أو مستمرة، بالمساهمة في الأعباء والتكاليف العامة وأداء الضريبة المفروضة عليهم.

ثانيا: القواعد العامة لفرض الضرائب.

الضريبة في الوقت الحالي لها أهمية كبيرة، فهي تلعب دورا مهما في السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة، وفي توجيه مختلف الاستثمارات، وهي قبل كل شيء مورد هام تعتمد عليه الدولة في تغطية مختلف النفقات.

ومن خلال هذه الأهمية الكبيرة للضرائب فقد وضع لها، ومنذ وقت طويل، قواعد يجب على المشرع الضريبي أن يأخذها بعين الاعتبار عند وضعه للنظام الضريبي.

ويعتبر "آدم سميث" أول من نظم ووضع تلك القواعد والمبادئ وصاغها في كتابه الشهير (بحث عن طبيعة وأسباب ثروة الأمم) الذي ألفه سنة 1776م[2]، وتتلخص هذه القواعد فيما يلي:

1) **قاعدة العدالة أو المساواة:**

إن مفهوم قاعدة العدالة أو المساواة تطور واختلف تبعا للتطور الاقتصادي والاجتماعي الذي حدث منذ أواخر القرن الثامن عشر، فمفهوم العدالة الضريبية كان يقصد به الأخذ بنسبية الضريبة التي تحقق المساواة بين الجميع.

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات الجباية والضرائب.الطبعة الرابعة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر. 2008. ص: 22.

[2] محمد عباس محرزي، اقتصاديات الجباية والضرائب. الطبعة الرابعة. مرجع سابق، ص: 23.

ولكن مع مرور الوقت ومن خلال التطبيق العملي، أصبحت الضريبة النسبية عاجزة عن تحقيق العدالة المطلوبة، فحلت الضريبة التصاعدية والتي تتطلب التمييز في المعاملة الضريبية بين الأفراد من خلال الأخذ بعين الاعتبار عند فرض الضريبة أوضاع المكلف الشخصية والعائلية والمادية.[1]

فأوضاع المكلف الشخصية تتطلب إعفاء الحد الأدنى الضروري من أجل تأمين الحاجات الضرورية للعيش كالغذاء والكساء والسكن، ويختلف حجم المبلغ المعفى من دولة لأخرى، وبالنسبة لأوضاع المكلف العائلية فإن رب العائلة (المتزوج) يدفع ضريبة أقل من العازب بالنظر إلى كثرة ما ينفقه الأول مقارنة بالثاني.

أما مراعاة أوضاع المكلف المادية، فتقتضي التفريق في المعاملة الضريبية استنادا إلى مصدر الأموال، فدخل العمل مثلا يخضع لضريبة أخف من دخل رأس المال.

وبعد أن تطرقنا إلى مفهوم العدالة أو المساواة الضريبية، لابد من الإشارة هنا إلى أن المشرع الضريبي مهما سعى جاهدا لتحقيق العدالة فإنه عمليا لا يستطيع تحقيق ذلك بشكل كبير بالنظر إلى صعوبة معرفة ظروف كل فرد.

2) قاعدة اليقين والوضوح:

تتطلب قاعدة اليقين والوضوح أن تكون الضرائب معلومة وواضحة للمكلف بها، سواء من ناحية سعرها، أو من ناحية وعائها، وكذلك من ناحية كيفية الربط والتحصيل ومختلف المسائل الفنية المتعلقة بالتنظيم الفني للضرائب، كل هذا حتى لا تصبح الضريبة تعسفية يترتب عنها سوء الاستعمال والاختلاس وكذلك إرهاق المكلفين بها.[2]

ومن أجل تحقيق هذه القاعدة، لابد أن تكون التشريعات الضريبية واضحة وبسيطة بحيث يفهمها عامة الناس، فإن كان هناك غموض في التشريع الضريبي فإن ذلك سوف يضر سواء بالمكلف بالضريبة

[1] فاطمة السويسي، المالية العامة–موازنة ضرائب. المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان. 2005. ص: 83.

[2] خالد شحادة الخطيب، أحمد زهير شامية، مرجع سابق. ص: 159.

أو بالحصيلة الضريبية. كما يجب على الدولة أن تضع في متناول المكلفين جميع القوانين الضريبية وما تتضمنه من قرارات ولوائح وتعليمات من خلال النشر في الجريدة الرسمية أو وسائل النشر الأخرى.[1]

3) قاعدة الملائمة:

تقتضي قاعدة الملائمة أن تجبى الضرائب في أكثر الأوقات ملائمة لدفع الضريبة، فضريبة المرتبات والأجور تجبى من المكلفين في أوقات استلام الأجور، وتجبى ضريبة الأرباح الصناعية والتجارية في نهاية الدورة المالية عند تحقيق الربح.

كما يجب أن تكون هناك تسهيلات في التشريع الضريبي من شأنها تخفيف عبئ الضريبة على المكلف، مثل الدفع على أقساط، أو السماح بدفعها مقدما بشرط أن لا تؤدي هذه التسهيلات إلى إلحاق أي ضرر بالدولة.

4) قاعدة الاقتصاد في النفقة:

يقصد بهذه القاعدة أن يتم تحصيل الضريبة بأسهل الطرق التي لا تكلف إدارة الضرائب مبالغ كبيرة، أي أن يكون الفرق بين ما يدفعه المكلف بالضريبة وما يدخل في خزينة الدولة قليل جدا. ومن أجل ذلك يجب اختيار إجراءات وأساليب الربط التي تتطلب أقل نفقات ممكنة سواء بالنسبة للمكلف أو الإدارة الجبائية.

إن توافر قاعدة الاقتصاد في النفقة يضمن للضرائب فعاليتها كمورد هام وأساسي تعتمد عليه الدولة، دون أن تكون هناك تكاليف كبيرة في سبيل الحصول عليه. إن هذه القاعدة ليس من السهل دوما تطبيقها فهناك ضرائب يتطلب جمعها عددا كبيرا من العاملين مما يتطلب أعباء ونفقات مالية مرتفعة.

وفي الأخير، فإن كافة القواعد السالفة الذكر تدور حول فكرتي العدالة والمساواة الضريبية.[2]

المطلب الرابع: الأنواع المختلفة للضرائب.

[1] حسين مصطفى حسين، المالية العامة. الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر. 2006. ص: 45.

[2] محمد عباس محرزي، اقتصاديات الجباية والضرائب. مرجع سابق. ص: 30.

إن النظم الضريبية الحديثة لا تقتصر على نوع واحد من أنواع الضرائب، هذه الأخيرة تختلف صورها الفنية حسب المكان والزمان، فالدولة تحاول أن تختار مزيجا متكاملا من أنواع الضرائب وهو ما يفسر اختلاف الأنظمة الضريبية من دولة لأخرى.

وعلى ذلك سوف نستعرض أهم أنواع الضرائب، والمتمثلة في الضرائب الوحيدة والضرائب المتعددة، الضرائب على الأشخاص والضرائب على الأموال، وكذلك الضرائب المباشرة والضرائب غير المباشرة، محاولة منا إبراز الخصائص الرئيسية لكل نوع منها.

1) الضرائب الوحيدة والضرائب المتعددة:

يمكن تقسيم النظم الضريبية من حيث عدد الضرائب المكونة لهيكلها إلى نوعين هما نظام الضريبة الوحيدة ونظام الضرائب المتعددة الذي يشمل على أنواع متعددة من الضرائب.[1]

والضرائب الوحيدة عرفت منذ القدم، فقد ناد أصحاب المدرسة الفيزيوقراطية في القرن الثامن عشر بضرورة فرض ضريبة وحيدة على الأراضي الزراعية، باعتبار الأرض هي الأساس في الاقتصاد والمصدر الرئيسي للإنتاج والثروة. وفي أواخر القرن التاسع عشر ناد الكاتب الأمريكي "هنري جورج" بفرض ضريبة وحيدة على الزيادة الرأسمالية في قيمة الأراضي، وفي النصف الأول من القرن العشرين ناد الكاتب الفرنسي "شيليه" إلى فرض ضريبة وحيدة على مصادر القوى المحركة من وقود وكهرباء باعتبار أن هذه المصادر شائعة الاستخدام لدى غالبية أفراد المجتمع.[2]

والضرائب الوحيدة في رأي أنصارها تتميز بقربها من تحقيق العدالة وبساطة إجراءاتها وسهولة وانخفاض تكاليف جبايتها وصعوبة التهرب منها.

ولكن ما يعاب عليها هو كون حصيلتها معرضة للانخفاض حسب الوعاء الضريبي المعني بالضريبة الوحيدة، كما أن الاعتماد على ضريبة وحيدة سوف يؤدي إلى تضخيم العبئ أمام المكلفين بها. ومن خلال هذا طالب بعض المفكرين بضرورة فرض أكثر من ضريبة على أي نشاط يزاوله الفرد،

[1] حامد عبد المجيد دراز، سعيد عبد العزيز عثمان، مبادئ المالية العامة. الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية. بدون تاريخ، ص: 26.

[2] سعيد عبد العزيز عثمان ، مقدمة في الاقتصاد العام – الجزء الأول–. الدار الجامعية للطباعة والنشر. الإسكندرية، ص ص: 230–231.

فظهرت الضرائب المتعددة، والتي تكون حسبهم، الأقرب إلى تحقيق العدالة الضريبية من جراء فرض ضرائب متعددة على أوعية مختلفة بأعباء متفاوتة، كما أن تعدد الضرائب واختلاف الواقعة المنشأة لها ومواعيد وطرق تحصيلها سوف يخفف من وقع العبئ الضريبي على المكلفين.[1]

2) الضرائب على الأشخاص والضرائب على الأموال:

إن معظم النظم الضريبية المعاصرة تعتمد اعتمادا كليا على أنظمة الضرائب المتعددة لما تتمتع به من مزايا. والسؤال الذي يطرح نفسه ما هو وعاء الضرائب المتعددة هل هو الأشخاص أم الأموال؟

إن الضرائب على الأشخاص هي التي تجعل من الشخص نفسه وعاءا للضريبة بغض النظر عما بحوزته من أموال، ولذلك سميت أيضا بضريبة الرؤوس، حيث كانت تفرض على الأشخاص مقابل الحماية التي توفرها الدولة لهم.[2]

وأهم ما تتميز به ضريبة الرؤوس أنها لا تعتمد على قيمة ما يملكه المكلف من ثروة أو دخل أو مقدار ما ينفقه أو قيمة مدخراته، بل تعتمد على الوجود الإنساني ذاته.

وهناك عدة معايير تستخدم لتحديد مقدار الضريبة مثل معيار العمر أو الجنس، أو معيار الحالة الاجتماعية للمكلف أو مكان الإقامة. وتتميز هذه الضرائب بوفرة حصيلتها وسهولة جبايتها وتحديد سعرها.

بينما أهم ما وجه إليها من انتقادات هو ابتعادها عن العدالة الضريبية لأنها تطبق على كافة الأشخاص سواء الأغنياء أو الفقراء.

ولكن مع تطور المجتمعات وتعقد الحياة الاقتصادية وازدياد حاجة الدولة للأموال، عجزت ضرائب الرؤوس أن تفي بهذه الاحتياجات المتزايدة. لذلك فقد اتجهت كافة الدول إلى استخدام الضرائب على الأموال والتي تتخذ من أموال الشخص (دخل أو ثروة) وعاءا للضريبة.

---

[1] أنظر: – حامد عبد المجيد دراز، سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق. ص: 28.

- طارق الحاج، المالية العامة. الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 1999. ص: 54.

[2] طارق الحاج، المرجع السابق، ص: 54.

إن اعتماد كافة النظم الضريبية المعاصرة على ضرائب الأموال راجع إلى ما تتميز به هذه الأخيرة من مزايا عديدة، فهي تحقق العدالة الضريبية والاجتماعية معا من خلال الأخذ بالظروف الشخصية للمكلف، كما أن هذه الضرائب يمكن الاعتماد عليها لتحقيق أهداف المجتمع المتعددة.[1]

وما يعاب على هذه الضرائب من طرف البعض هو صعوبة تحديد أموال الشخص لاحتساب قيمة الضريبة وكذلك إمكانية التهرب الضريبي.

3) الضرائب المباشرة و الضرائب غير المباشرة:

يعد تقسيم الضرائب إلى مباشرة وغير مباشرة من أهم تقسيمات الضرائب، فقد تم استخدامه في التشريعات الضريبية منذ القدم. حيث تعتبر الضرائب المباشرة هي ضرائب على الدخل والثروة، بينما الضرائب غير المباشرة هي ضرائب على التداول والإنفاق.[2]

إن تقسيم الضرائب إلى مباشرة وغير مباشرة يستند إلى ثلاثة معايير رئيسية هي كما يلي:

1.3- المعيار الإداري (طريقة التحصيل):

وفق هذا المعيار تكون الضريبة مباشرة إذا كان تحصيلها يتم بناءا على قوائم اسمية أو جداول تتضمن المعلومات المتعلقة سواء بالمكلف بالضريبة أو هذه الأخيرة نفسها، بينما تكون الضريبة غير مباشرة إذا كانت عملية تحصيل وجباية الضريبة تتم بأسلوب آخر بخلاف الأسلوب السابق، ويظهر ذلك من خلال السلوكات الاقتصادية التي يقوم بها المكلفون بالضريبة كالاستهلاك أو الاستفادة من الخدمات المقدمة.

إن ما يعاب على هذا المعيار هو أنه لا يصلح لجميع الحالات، فضريبة الأجور والمرتبات التي يتم حجزها من المنبع لا تستلزم إصدار كشف اسمي للممول وبالتالي وفق هذا المعيار فهي ضريبة غير مباشرة. ونفس الشيء بالنسبة للضريبة على إيرادات الأسهم والسندات والتي تحجز أيضا من المنبع، ومن ناحية أخرى فإن الضرائب التي تفرض على بعض السلع والخدمات التي يتطلب تحصيلها إصدار كشف

[1] سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق. ص: 110.

[2] محمد عباس محرزي، اقتصاديات الجباية والضرائب. مرجع سابق. ص ص: 61-62.

اسمي يبين اسم المكلف بها وكذا مبلغ الضريبة، فوفق هذا المعيار فهي تعد ضرائب مباشرة. أي أن ما يعاب على هذا المعيار هو كونه يؤدي إلى تغيير نوع الضريبة كلما تغيرت طريقة تحصيلها.[1]

2.3- معيار نقل العبء:

حسب آدم سميث وبعض الاقتصاديين الكلاسيكيين فإنه يمكن الاعتماد على هذا المعيار للتفرقة بين الضرائب المباشرة والضرائب غير المباشرة. فالضريبة المباشرة من وجهة نظرهم هي تلك الضريبة التي لا يستطيع المكلف القانوني بها نقل عبئها، أي أنه هو الذي يتحمل عبئها. بينما الضرائب غير المباشرة هي التي يستطيع نقل عبئها أو جزء منه إلى شخص آخر.[2]

والواقع أن هذا المعيار لا يتفق مع المقتضيات العلمية، فعملية نقل العبء الضريبي عملية معقدة تخضع للعديد من العوامل والمتغيرات، فكافة أنواع الضرائب مباشرة في حالات معينة وجميعها غير مباشرة في حالات وظروف أخرى، وبالتالي فلا يمكن الاعتماد على هذا المعيار في التفرقة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة لأن انتقال العبء يتوقف على عدة متغيرات يصعب تحديدها أو توقعها بدقة في أغلب الأحيان.

3.3- معيار طريقة الوصول إلى الوعاء الضريبي:

إن التفرقة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة وفق هذا المعيار يستند إلى طريقة الوصول إلى الوعاء الضريبي للمكلف. فإذا تم ذلك بطريق مباشر دون الاعتماد على بعض القرائن التي تتعلق بتصرفات الأفراد في هذا المجال فالضريبة هنا هي مباشرة، بينما إذا تم الاعتماد على بعض التصرفات التي يقوم بها المكلف في الوصول إلى الوعاء فإن الضرائب هنا هي ضرائب غير مباشرة.

وبالتالي وفق هذا المعيار فإن كافة الضرائب التي تفرض على دخل المكلف أو ثروته تعد ضرائب مباشرة، كالضريبة على رؤوس الأموال المنقولة والضريبة على الأرباح التجارية والصناعية وكذا ضريبة المرتبات. بينما إذا تم فرض الضريبة على تصرفات المكلف في ماله من خلال الإنفاق فإنها تعد ضرائب غير مباشرة مثل الضريبة على المبيعات أو على المشتريات أو الضريبة على الاستهلاك.

---

[1] حامد عبد المجيد دراز، سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق. ص: 33.

[2] سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق. ص: 235.

ولكن هذا المعيار قد نال حظه من الانتقادات كذلك، فهناك بعض أنواع الضرائب يصعب تصنيفها بصورة قاطعة وفق هذا المعيار، فضرائب التركات يمكن اعتبارها مباشرة لأنها تفرض على الثروة باعتبار أن الوعاء هو ثروة الشخص المتوفي، كما يمكن اعتبارها ضرائب غير مباشرة إذا اعتبرنا أن فرض الضريبة يرتبط بعملية انتقال التركة إلى الورثة وليس بقيمة التركة.

وهكذا نرى أنه بالرغم من تعدد معايير التفرقة بين الضرائب المباشرة وغير المباشرة إلا أنه لا يمكن الاعتماد على معيار معين بصورة مطلقة، وبالتالي جرت العادة أن يتم الاعتماد على معيار عملي يعتبر الضرائب المباشرة هي التي تتضمن ضرائب الدخل وضرائب رأس المال أو الثروة، بينما الضرائب غير المباشرة هي الضرائب على المبيعات أو المشتريات والضرائب على الاستهلاك. مع اعتبار الضرائب على التركات ضرائب مباشرة لأن إدارة الضرائب تلجئ إلى تقدير المال الخاضع للضريبة تقديرا مباشرا.[1]

المبحث الثاني: التنظيم الفني للضرائب.

من خلال ما تم عرضه في المبحث الأول من مختلف المفاهيم العامة للضرائب وكذلك مختلف الأسس والقواعد الحاكمة لها والأشكال المختلفة لها، فإن مجرد معرفة المادة الخاضعة للضريبة لا يكفي لتحصيلها، فلابد من تقدير قيمة هذا الوعاء الضريبي وكذلك تحديد مقدار الضريبة الذي يجب على المكلف دفعه. ومن خلال هذا المبحث سوف نحاول إبراز كيفية تحديد قيمة الوعاء الضريبي وسعر الضريبة وإجراءات تحصيلها ومختلف الآثار المترتبة عن فرض الضرائب.

المطلب الأول: أساليب تقدير وعاء الضريبة.

إن تقدير وعاء الضريبة يجب أن يتم بشكل دقيق وواضح، لأن أي مغالاة في تقديره سوف يضر بالمكلف بالضريبة وما يترتب عن ذلك من تصرفات، نفس الشيء إذا كان هناك تقصير في الوعاء الضريبي فإن ذلك سوف يقلل من الحصيلة الضريبية، لذلك فإن عملية تقدير المادة الخاضعة للضريبة لا تقتصر على أسلوب واحد فقط. وفيما يلي تبيان لأهم هذه الأساليب:[2]

1) **أسلوب المظاهر الخارجية:**

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات الجباية والضرائب. مرجع سابق. ص ص: 65-66.

[2] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. مرجع سابق. ص: 94.

تبعا لهذا الأسلوب فإن تحديد قيمة الوعاء الضريبي من طرف الهيأة المختصة يكون بالاستناد إلى مؤشرات ومظاهر خارجية، التي تتعلق بالمكلف بالضريبة حيث من السهل على الإدارة تقديرها، كأن تعتمد في تقدير دخل المكلف أو ثروته على أساس القيمة الإيجارية لمنزله أو عدد النوافذ والأبواب أو عدد السيارات التي يملكها وغيرها من المظاهر الأخرى.[1] لقد كانت هذه الطريقة مستخدمة في التشريع الفرنسي في القرن التاسع عشر وحتى سنة 1925م.

إن ما يميز هذه الطريقة في تحديد الوعاء الضريبي هو بساطتها وسهولتها وانخفاض نفقات الجباية، كما لا تلزم المكلف بالضريبة تقديم أية مستندات ووثائق.

أما ما يعاب على هذه الطريقة هو انخفاض درجة الدقة في التقدير، وعدم مراعاة الظروف الاجتماعية والشخصية للمكلف بالضريبة، كما أن هذه الطريقة لا تناسب المجتمعات الحديثة والمتقدمة فهناك بعض الدخول التي لا توجد بها أي مظاهر خارجية تدل عليها مثل دخل القيم المنقولة وفوائد الديون والودائع.

2) أسلوب التقدير الجزافي:

وفقا لهذا الأسلوب يتم تقدير المادة الخاضعة للضريبة بطريقة جزافية، حيث تقوم الهيأة المختصة بتقدير قيمة الوعاء الضريبي بناءا على أدلة أو مؤشرات تكون لديها أصلا أو يقدمها المكلف بالضريبة، ومثال ذلك تقدير دخل الطبيب انطلاقا من عدد ساعات العمل، أو تقدير دخل الحلاق من خلال عدد الكراسي الموجودة بالمحل، وهو ينطبق كذلك على أصحاب المهن الحرة.

ويستخدم هذا الأسلوب بسبب سهولته وانخفاض تكلفته، ويستخدم غالبا في حالات عدم تقديم التقارير الخاصة بالضريبة من طرف دافعها.[2]

ويمكن أن يأخذ التقدير الجزافي للوعاء صيغتين: الصيغة الأولى هي طريقة التقدير الجزافي القانوني وهو الذي يستند على بعض القرائن التي ينص عليها التشريع الضريبي، أما الصيغة الثانية فهي

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة – النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة-. مرجع سابق. ص: 298.

[2] علي محمد خليل، سليمان اللوزي، مرجع سابق. ص: 198.

طريقة التقدير الجزافي الإتفاقي ويتم بموجبها تقدير الوعاء الضريبي بعد مناقشات بين الإدارة الضريبية والمكلف بالضريبة وفق ما ينص عليه القانون.

إن هذا الأسلوب يشترك مع أسلوب المظاهر الخارجية في اعتماده على القرائن دون الحقائق، ولكنهما يختلفان في طبيعة القرائن نفسها من حيث مدى ارتباطها بالمادة الخاضعة للضريبة.[1]

3) أسلوب الإقرارات المقدمة من غير المكلف بالضريبة:

إن تقدير الوعاء الضريبي وفق هذا الأسلوب يتم من خلال اعتماد الإدارة الضريبية على تقارير مقدمة من قبل طرف آخر غير المكلف بالضريبة، فالمستأجر يقدم تقرير عن مبلغ الإيجار الذي يدفعه إلى المؤجر، كما تقدم الشركات للإدارة الضريبية تقارير عن مقدار الأرباح الموزعة.

وأهم ما يميز هذه الطريقة في التقدير هو صحة البيانات الواردة بالتقارير وذلك لعدم وجود أي مصلحة لمقدم هذه التقارير في التهرب أو تقديم بيانات غير صحيحة.

إلا أنه لا يمكن الاعتماد على هذا الأسلوب بشكل كبير، فأرباح المشروعات الفردية وأرباح المهن الحرة والتركات أمثلة واضحة لبعض الأوعية الضريبية التي لا يمكن تقديرها بالاعتماد على إقرارات الغير.

4) أسلوب الإقرارات المقدمة من المكلف بالضريبة:

بموجب هذا الأسلوب، فإن المكلف بالضريبة هو نفسه الذي يقدم التقرير إلى الإدارة الضريبية عن قيمة الوعاء الضريبي. وتعتبر هذه الطريقة –إذا ما توافرت شروط صحتها– أفضل الطرق لتقدير المادة الخاضعة للضريبة لأنها تعتمد على المكلف نفسه الذي هو أعلم الناس بقيمة الوعاء الضريبي.

[1] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. مرجع سابق. ص: 97.

إن نجاح هذا الأسلوب يتطلب مستوى رفيع من الوعي الضريبي لذا المجتمع، هذا من جهة ومن جهة أخرى، يستوجب وجود إدارة ضريبية على مستوى عال من الكفاءة والخبرة لمراجعة هذه الإقرارات والتأكد من صحتها.

5) أسلوب التقدير الإداري المباشر:

في ظل هذا الأسلوب تتولى الإدارة الضريبية نفسها تقدير الوعاء الضريبي مستعينة بكافة الوسائل المتاحة التي تمكنها من ذلك بصورة دقيقة، فتقوم بعمل التحريات اللازمة والتفتيش على أعمال المكلف ومناقشته وفحص السجلات والدفاتر. وعادة ما تلجئ الإدارة الضريبية إلى طريقة التقدير المباشر في حالة تخلف المكلف بالضريبة أو امتناعه عن تقديم التصريح الضريبي في الموعد المحدد.[1]

ووفقا لهذا الأسلوب فإنه بالإمكان معرفة الظروف الشخصية والاجتماعية والمالية لدافع الضريبة، كما أن هذا الأسلوب يؤذي إلى تقدير أكثر دقة للوعاء الضريبي.

إن ما يؤخذ على هذه الطريقة في تحديد الوعاء هو ما تستغرقه من وقت وجهد وتكلفة عالية، كما أن هذا الأسلوب يرتبط في أدهان المكلفين بالتعسف والمغالاة في التقدير وهو ما يؤذي بهم إلى البحث عن أساليب للتهرب من الضريبة.[2]

المطلب الثاني: سعر الضريبة وأشكاله.

لقد تزايدت أهمية دراسة اختلاف سعر الضريبة لأنه يلعب دورا هاما في إعادة التخصيص وإعادة توزيع الدخل والثروة وتحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي.

يتضمن ربط الضريبة تقدير الوعاء الضريبي ثم تحديد سعر (دين) الضريبة، وبعدما تم إبراز مختلف أساليب تقدير الوعاء الضريبي، فإن تحديد سعر الضريبة يتمثل في حساب قيمة الضريبة المستحقة على المكلف بالضريبة، كما أن معدل الضريبة هو نسبة الضريبة إلى الوعاء.

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة. –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–. مرجع سابق. ص: 303.

[2] علي محمد خليل، سليمان أحمد اللوزي، مرجع سابق. ص: 200.

تاريخيا يمكن القول أن سعر الضريبة مر بمرحلتين هما مرحلة الضريبة التوزيعية ومرحلة الضريبة القياسية.[1]

1) الضريبة التوزيعية:

وفق هذه الطريقة يتم تحديد مقدار الإيرادات الضريبية المتوقع جبايتها مسبقا ثم يتم توزيع هذا المقدار جغرافيا حسب المناطق أو الأقاليم، ثم يوزع نصيب كل منطقة على مواطنيها وفقا لبعض المعايير. ومن هذا يتبين صعوبة تحديد سعر الضريبة التوزيعية إلا بعد تحصيلها من خلال قسمة الحصيلة الضريبية على مجموع قيم الأوعية التي خضعت للضريبة.

هناك خصائص عديدة تتميز بها الضرائب التوزيعية، فحصيلتها ثابتة مهما تغيرت الظروف الاقتصادية والاجتماعية، وأيضا تكون معروفة مسبقا، كما أن الحصيلة الضريبية لا تتأثر بعجز بعض الأفراد أو امتناعهم عن الدفع، حيث أن نصيبهم يتحمله الأفراد الآخرين.

ورغم هذه الخصائص فإن الضرائب التوزيعية لا تخلو من نقائص جعلت كافة النظم الضريبية الحديثة تعزف عن استخدامها، فهذا النوع من الضرائب بعيد كل البعد عن تحقيق مبادئ العدالة الضريبية، كما أن ثبات الحصيلة الضريبية يتنافى مع سمة المرونة التلقائية للضرائب والتي تعتبر من السمات الحديثة لها.[2]

2) الضريبة القياسية:

حديثا ونتيجة لعيوب الضريبة التوزيعية، فقد اتجهت كافة التشريعات الضريبية ومند بداية القرن العشرين إلى استخدام أسلوب آخر في تحديد سعر الضريبة وهو أسلوب الضرائب القياسية، الذي يحدد بموجبه سعر الضريبة مسبقا ولا يعرف مقدار الحصيلة الضريبية إلا بعد جبايتها، وتتميز الضرائب القياسية بالمرونة حيث تتناسب الحصيلة الضريبية مع الوضع الاقتصادي والاجتماعي السائد، كما أن هذه الضرائب تعتبر أكثر عدالة من الضرائب التوزيعية.

[1] نفس المرجع. ص: 190.

[2] حامد عبد المجيد دراز، مبادئ المالية العامة. مرجع سابق. ص: 195.

وتتخذ أسعار الضرائب القياسية التي تستخدم النسب المئوية كأسلوب للقياس ثلاث صور للعلاقة بين النسبة المئوية للاستقطاع الضريبي ومقدار الوعاء الضريبي على النحو التالي:

1.2- الضرائب النسبية: بموجب هذه الصيغة يتم فرض الضريبة بسعر ثابت مهما تغيرت قيمة الوعاء الضريبي أو اختلفت ظروف دافعي الضرائب، كما أن حصيلة الضرائب تتغير بنفس نسبة تغير حجم الوعاء، والضرائب النسبية لا تؤثر على الادخار والاستثمار تأثيرا سلبيا يؤذي إلى هروب رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج.

2.2- الضرائب التصاعدية: وفق هذه الصيغة فإن الضرائب تفرض بنسب تتزايد بتزايد قيمة الوعاء الضريبي، كما أن سعر الضريبة يتغير مع تغير ظروف دافع الضريبة. لقد انتشرت الضرائب التصاعدية في كافة دول العالم تقريبا، لأن هذا النوع من الضرائب يمكن الخزينة العامة من تحقيق حصيلة ضريبية أكبر مقارنة بالضريبة النسبية، كما أنها تؤذي إلى الحد من التفاوت الكبير في توزيع الدخول والثروات في المجتمع.[1]

ويطبق التصاعد في سعر الضريبة بأحد الأسلوبين: أسلوب التصاعد بالطبقات أو أسلوب التصاعد بالشرائح.

- **التصاعد بالطبقات:** تبعا لهذا الأسلوب يقسم الوعاء الخاضع للضريبة إلى عدة طبقات متساوية أو غير متساوية، وترتب هذه الطبقات تصاعديا ثم تفرض الضريبة بنسب تتزايد كلما انتقلنا إلى الطبقة الأكثر ثراء أو غنى.
- **التصاعد بالشرائح:** في ظل هذا الأسلوب يتم تقسيم الوعاء الضريبي إلى شرائح متساوية أو غير متساوية، ثم يفرض سعر ضريبة بنسب مختلفة تتزايد كلما انتقلنا من شريحة لأخرى.

والفرق بين أسلوبي التصاعد بالطبقات والتصاعد بالشرائح هو أنه في الأسلوب الأول يخضع الوعاء لضريبة واحدة تبعا للطبقة التي ينتمي إليها، بينما في الأسلوب الثاني فإن الوعاء الضريبي يخضع لنسب ضريبية مختلفة وذلك حسب عدد الشرائح التي يقسم إليها.

[1] المرسي السيد حجازي، مرجع سابق. ص: 77.

3.2- الضرائب التنازلية: بموجب هذه الصيغة في فرض سعر الضريبة، فإن هذا الأخير يتناقص مع تزايد حجم الوعاء الضريبي الخاضع لها، ووفق هذا النوع من الضرائب فإن الحصيلة الضريبية تتزايد مع تزايد حجم الوعاء ولكن بصورة متناقصة. وهنا يمكن القول أن أصحاب الدخول المرتفعة مثلا يكافؤون وفق هذه الصيغة من الضرائب، ومثال واضح للضرائب التنازلية يوجد في الو.م.أ من خلال تطبيقها في هيكل ضريبة التأمينات الاجتماعية والتي تستخدم لتمويل برنامج معاشات التقاعد والرعاية الطبية.[1]

كما أن الضرائب على الاستهلاك تعتبر ضمن هذا النوع من الضرائب، فبالرغم من كونها عادة ذات أسعار نسبية إلا أن الإنفاق الاستهلاكي كنسبة من الدخل يتناقص مع زيادة هذا الأخير، فإن ضريبة نسبية على الإنفاق الاستهلاكي يمكن أن تكون تنازلية بالنسبة للدخل.

المطلب الثالث: تحصيل الضريبة.

تعتبر عملية تحصيل الضريبة أهم مرحلة من المراحل التي تمر بها الضريبة، لأن الإخفاق في هذه المرحلة يجعل من الجهود المبذولة في المراحل السابقة كلها ضائعة، كما أن الإخفاق في التحصيل يؤذي إلى حدوث عجز في الإيرادات العامة للدولة وما يترتب على ذلك. وفيما يلي نبرز أهم أساليب تحصيل الضريبة:

1) **أسلوب الوفاء المباشر:**

بعدما يتم تحديد سعر الضريبة تخطر الإدارة الضريبية المكلف بمقدار الضريبة المستحقة عليه وموعد أو مواعيد الدفع ومختلف الخطوات التي يجب أن تتبع في تسديد الدين. ويكون الوفاء المباشر لدين الضريبة دفعة واحدة أو قد يكون بعدة دفعات أو أقساط يحددها القانون الضريبي. كما قد يتم هذا الأسلوب عن طريق شراء أوراق الدمغة أو طوابع الدمغة التي تلصق على المحررات والوثائق والشهادات.[2]

2) **أسلوب الأقساط المقدمة:**

[1] نفس المرجع. ص: 84.

[2] علي محمد خليل، سليمان أحمد اللوزي، مرجع سابق. ص: 202.

وفق هذا الأسلوب، قد يكون لدى دافع الضريبة تأهيلا وخبرة عالية تمكنه من تقدير قيمة الضريبة التي تستحق عليه، ثم يقوم بدفع مسبق للقيمة المتوقعة على شكل أقساط دورية (شهريا أو كل ثلاثة أشهر مثلا)، وفي موعد الاستحقاق المحدد تقوم الإدارة الضريبية باتخاذ إجراءات الربط وتحديد سعر الضريبة، ثم تقوم بعمل التسوية على أساس ما تم دفعه من أقساط أثناء السنة.

ومن مميزات هذا الأسلوب هو توزيع العبئ الضريبي على عدة أقساط مما يجعله أخف نسبيا على المكلف فتنخفض معدلات التهرب الضريبي، كما أن هذا الأسلوب يضمن للدولة تدفق الإيرادات بصورة مستمرة خلال السنة تساعدها في تلبية احتياجات الإنفاق العام المتجددة.

3) أسلوب الحجز عند المنبع:

يعتبر هذا الأسلوب في تحصيل الضريبة من أهم أساليب التحصيل للإدارة الضريبية بالنظر إلى انعدام فرصة التهرب الضريبي من قبل المكلف، كما أن هذا الأسلوب يضمن للدولة الحصول على إيرادات متجددة لتتوافق مع النفقات العامة المتجددة هي أيضا.

ويتميز هذا الأسلوب أيضا بسهولة وسرعة تحصيل الضريبة، حيث يتم ذلك قبل حصول المكلف على المادة الخاضعة للضريبة، كما أن المكلف يكاد لا يشعر بوقع الضريبة، ووفق هذا الأسلوب أيضا فإن نفقات الجباية تكون منخفضة. إلا أن البعض يعيب على أسلوب الحجز عند المنبع في أن عدم إشعار المكلف بوقع الضريبة يجعله لا يهتم بكيفية قيام الدولة بإنفاق حصيلتها، ورغم ذلك فإن مزايا هذا الأسلوب تفوق بكثير هذا العيب.[1]

المطلب الرابع: الآثار الاقتصادية للضرائب.

إن السياسة الضريبية المثلى هي تلك السياسة التي يترتب عنها تحقيق مختلف أهداف المجتمع، وأهم ما يبرز نجاح السياسة الضريبة هي الآثار الاقتصادية المترتبة عن فرض الضرائب، هذه الآثار التي لم يبدأ الاهتمام بدراستها إلا في الربع الأخير من القرن الماضي، بعد أن أصبح لتدخل الدولة في المجال

[1] المرسي السيد حجازي، مرجع سابق. ص ص: 90 -91.

الاقتصادي أمر لابد منه، وخاصة من خلال وضع السياسة الضريبية الملائمة لتحقيق أهداف المجتمع المختلفة.

إن الآثار الاقتصادية للضرائب يمكن تقسيمها إلى نوعين رئيسيين: آثار اقتصادية مباشرة وآثار اقتصادية غير مباشرة، وسوف نتناول كل نوع بشيء من التفصيل فيما يلي:

1) الآثار الاقتصادية المباشرة:

إن الآثار المباشرة للضرائب على مستوى الاستهلاك والإنتاج والادخار وغيرها من السلوكيات الاقتصادية إنما يتحدد بأمرين هما: قيمة مبلغ الضريبة المستحقة وكذلك مجالات استخدام الحصيلة الضريبية من طرف الدولة.

وفيما يلي سندرس تأثير الضرائب على مختلف السلوكيات الاقتصادية من الاستهلاك والإنتاج والادخار والاستثمار والتوزيع وكذلك الأسعار.

1.1- أثر الضريبة على الاستهلاك والإنتاج:

تؤثر الضرائب بصورة مباشرة على مقدار دخل المكلفين بها بالنقصان، وذلك بحسب معدل الضريبة. وهذا الأخير سوف يؤثر على مستوى الأسعار وبالتالي يتأثر ما يستهلكونه المكلفين بالضريبة من سلع وخدمات.

إن أصحاب الدخول المحدودة والمتوسطة يقل دخلهم بعد فرض الضرائب مما يدفعهم إلى التضحية ببعض السلع والخدمات، خاصة الكمالية منها، كما أن حجم الدخل يحدد درجة التأثر بالضريبة فالدخل المرتفع لا يتأثر كثيرا بالضريبة، وبالتالي لا يؤثر على استهلاك هذه الفئات، أما الدخل المنخفض فإنه يتأثر بالضريبة بشكل واضح، إذ يقلل من استهلاك هذه الفئات وخاصة بالنسبة للسلع ذات الطلب المرن.[1]

[1] محمد عباس محرزي، اقتصاديات المالية العامة -الضرائب والموازنة العامة-. مرجع سابق. ص ص: 320-321.

إن التأثير السلبي للضريبة على الاستهلاك، وخاصة لأصحاب الدخول الضعيفة والمتوسطة، يقود إلى حدوث تأثير سلبي أيضا على الإنتاج من خلال العرض والطلب على رؤوس الأموال الإنتاجية، والذي يتوقف (العرض والطلب) على الادخار ثم الاستثمار. كذلك فإن فرض الضريبة يمكن أن يؤدي إلى انتقال عناصر الإنتاج إلى فروع إنتاج أخرى تكون قليلة العبئ الضريبي، مما يؤثر على النشاط الاقتصادي.

2.1- أثر الضريبة على الادخار والاستثمار:

إن من أهم مكونات الادخار الوطني هو الادخار الخاص الذي يقوم به الأفراد، وكذلك الادخار العام الذي تقوم به الدولة. ومن أجل قيام الدولة بمختلف الاستثمارات فإنها عادة تعتمد على الضريبة لتمويل هذه الاستثمارات، وعموما فإن أثر الضريبة على الادخار العام يكون أثرا إيجابيا، بينما لا يكون كذلك في غالب الأحيان بالنسبة للادخار الخاص.

كما رأينا من قبل، فإن فرض الضريبة يؤثر في دخول الأفراد بالنقصان، وبالتالي تقليل إنفاقهم على الاستهلاك سوف يؤثر سلبا على مستوى مدخراتهم، إلا أن هذا التأثير في حجم المدخرات لا يكون نفسه بالنسبة للدخول المختلفة.

كما أن فرض ضريبة على الأموال المودعة في البنوك سوف يقود أصحاب هذه الأموال إلى توجيهها نحو الاستثمار المباشر أو الاكتناز.

وبشكل عام فإن أي تأثير سلبي للضريبة على الادخار سوف يؤدي إلى أثر سلبي أيضا على الاستثمار، لأن هناك تناسب طردي بينهما. بينما العكس بالنسبة للادخار في البنوك والاستثمار في الأوراق المالية، فإن كان هناك انخفاض في مدخرات البنوك كان هناك اتجاه نحو الزيادة بالنسبة للاستثمار في البورصة.[1]

3.1- أثر الضريبة على الأسعار:

[1] عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المالية العامة. الدار الجامعية، الإسكندرية. 2005/2004. ص: 272.

إن الضرائب بمختلف أشكالها تؤثر على الطلب الكلي من خلال تأثيرها على مستويات الدخول، وبالتالي فهي تؤثر على مستوى الأسعار باعتبار هذه الأخيرة تتأثر بصورة رئيسية بمستوى الطلب الكلي، فالضرائب المباشرة ذات المعدلات التصاعدية تؤدي إلى تحقيق استقرار في مستويات الأسعار. ففي فترات التضخم (ارتفاع مستوى الأسعار) يكون الالتزام الضريبي عاليا بالنسبة لأصحاب الدخول المرتفعة، مما يؤدي إلى انخفاض في قوتهم الشرائية وبالتالي ينخفض الطلب الكلي والذي يؤدي إلى انخفاض مستويات الأسعار. بينما في فترات الكساد (انخفاض الأسعار) فإن الالتزام الضريبي لأصحاب الدخول المرتفعة يكون منخفضا، أي يكون لديهم قوة شرائية مرتفعة مما يزيد من الطلب الكلي وبالتالي ترتفع الأسعار.

أما الضرائب غير المباشرة باعتبارها تدخل ضمن تكاليف الإنتاج فإن أثرها على مستويات الأسعار يختلف حسب نوع السلع التي تفرض عليها الضرائب، ففرض الضرائب على سلع تتمتع بمرونة طلب عالية ومرونة عرض منخفضة يجعل جزء أكبر من العبئ الضريبي يقع على منتجي هذه السلع، وبالتالي سوف تنخفض أرباحهم ويترتب على ذلك انخفاض الطلب الاستثماري في هذه السلع ومن ثم ترتفع مستويات الأسعار بالنسبة لهذه السلع. بينما إذا كانت السلع تتمتع بمرونة طلب منخفضة ومرونة عرض عالية، فإن الجزء الأكبر من العبئ الضريبي سيقع على المستهلكين، وهذا الأمر يدعم قوى التضخم في الاقتصاد من خلال المطالبة بزيادة الأجور، وإذا ما تحقق ذلك فإن تكاليف الإنتاج سوف ترتفع وهذا ما سيزيد من مستويات الأسعار مع مرور الوقت.

2) الآثار الاقتصادية غير المباشرة:

يقصد بالآثار الاقتصادية غير المباشرة للضرائب ردود فعل المكلف بالضريبة التي يقوم بها من أجل التخلص من العبئ الضريبي من خلال نقل هذا الأخير إلى شخص أو أشخاص آخرين، وبالتالي التأثير على مستويات النشاط الاقتصادي المختلفة التي تم ذكرها سابقا.

يقصد بنقل العبئ الضريبي قيام المكلف بنقل الضريبة التي تفرض عليه إلى شخص آخر، وبالتالي فالشخص الذي فرضت عليه الضريبة هو الحامل القانوني لعبئ الضريبة بينما الحامل الفعلي هو الشخص الذي تستقر عليه الضريبة ولا يستطيع نقلها إلى شخص آخر.[1]

يمكن التمييز بين شكلين رئيسيين لنقل العبئ الضريبي حسب اتجاه النقل هما نقل العبئ الضريبي للأمام وللخلف، فالنوع الأول يقصد به نقل عبئ الضريبة إلى المراحل التالية للمرحلة التي فرضت عليها، بينما النوع الثاني يتم من خلال نقل عبئ الضريبة إلى مرحلة تسبق من الوجهة الفنية المرحلة الخاضعة للضريبة.[2]

كما يمكن التمييز بين أنواع نقل العبئ على أساس مقدار ما يتم نقله من الضريبة، فإذا كان نقل مبلغ الضريبة كاملا من المكلف القانوني إلى المكلف الحقيقي سمي نقل عبئ الضريبة كاملا، أما إذا قام المكلف القانوني بنقل جزء من مبلغ الضريبة والجزء الباقي يتحمله هو كان نقل العبئ الضريبي جزئيا.

[1] محمد علي خليل، سليمان أحمد اللوزي، مرجع سابق. ص: 234.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات المالية العامة. مرجع سابق. ص: 282.

المبحث الثالث: السياسة الضريبية.

لقد أصبح لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، أمر مسلم به في مختلف المجتمعات المعاصرة، وذلك من أجل تحقيق مختلف الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. ومن خلال تلك الأهداف المرجوة تقوم الدولة بوضع سياستها الاقتصادية الكلية التي تتضمن مجموعة من السياسات كالسياسة النقدية والسياسة الإنفاقية وكذلك السياسة الضريبية.

وتعتبر السياسة الضريبية وأيضا النظام الضريبي من أهم الأدوات والأساليب التي يعتمد عليها بشكل كبير في تحقيق مختلف الأهداف المرجوة. ومن خلال هذا المبحث سوف نقوم بوضع مفهوما واضحا لكلا المتغيرين وكذلك إبراز مختلف مبادئ وأهداف السياسة الضريبية.

المطلب الأول: مفهوم النظام الضريبي.

يمكن أن نميز بين مفهومين للنظام الضريبي، مفهوم ضيق وآخر واسع، بالنسبة للمفهوم الأول فيقصد به مجموعة القواعد القانونية والفنية والتي من خلالها يتم الاستقطاع الضريبي بمراحله المختلفة انطلاقا من تحديد المادة الخاضعة للضريبة إلى غاية عملية التحصيل والذي يعرف بالتنظيم الفني للضريبة كما أشرنا إليه سابقا.

أما المفهوم الواسع للنظام الضريبي فيقصد به مجموع العناصر الإيديولوجية والاقتصادية والفنية التي يؤدي تراكبها معا وتفاعلها مع بعضها البعض إلى خلق كيان ضريبي معين، وبالتالي فإن النظام الضريبي وفقا لهذا المفهوم يعتبر الأداة الرئيسية التي تتحقق من خلالها أهداف السياسة الضريبية. كما

يعتبر البعض النظام الضريبي بأنه مجموعة الضرائب التي يراد باختيارها وتطبيقها في مجتمع معين وزمن محدد تحقيق أهداف السياسة الضريبية التي يتطلع إليها ذلك المجتمع.[1]

ومن خلال ما سبق، يمكن إعطاء مفهوم شامل للنظام الضريبي يتمثل في كونه مجموعة محددة ومختارة من الصور الفنية للضريبة التي تتلاءم وظروف البيئة المحيطة مشكلة في مجموعها برامج ضريبية متكاملة تعمل وفقا للتشريعات والقوانين الضريبية، هذه البرامج تسعى لتحقيق أهداف محددة تمثل أهداف السياسة الضريبية بصفة عامة وأهداف النظام الضريبي بصفة خاصة.

انطلاقا مما سبق فإن مفهوم النظام الضريبي يتركز على ركنين رئيسيين هما: الهدف والوسيلة.

1) الهدف:

هناك أهداف محددة يسعى أي نظام ضريبي إلى تحقيقها وهي نفسها الأهداف المرجوة من السياسة الضريبية التي تضعها الدولة، وبالتالي فإن هذه الأهداف تختلف من دولة إلى أخرى، فيمكن اعتبار هدف النظام الضريبي في الدول المتقدمة على أنه مصدر رئيسي للتمويل وأداة فعالة تساعد الدولة على التدخل في الحياة الاقتصادية والاجتماعية وتوجيه النشاط الاقتصادي، أما بالنسبة للدول النامية فإن الأهداف الرئيسية للنظام الضريبي تكمن في تشجيع الادخار والاستثمار من خلال فرض الضرائب التي تحد من الإنفاق الاستهلاكي من أجل تعبئة الموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى أغراض التنمية.

وبالتالي فإن أهداف النظام الضريبي تحدد وفقا للظروف والواقع السياسي والاقتصادي والاجتماعي لكل دولة.

2) الوسيلة:

من أجل تحقيق النظام الضريبي لأهدافه فهو يرتكز على مجموعة من الوسائل الضرورية لتحقيق ذلك، والمتمثلة خاصة في مجموع الضرائب المختلفة المكونة للنظام الضريبي، وتختار الدولة عادة من

[1] يونس أحمد البطريق، سعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية – مدخل تحليلي مقارن. الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، 2000. ص ص: 16-17.

الوسائل الفنية ما يسمح لها بتحقيق حصيلة ضريبية غزيرة تتصف بالثبات من جهة والمرونة من جهة أخرى.

إن كون النظام الضريبي يشمل على مزيج ضريبي متشعب فإنه لابد من وجود تنظيم إداري يتكلف بمهمة الإقرار والربط والتحصيل، ومن أجل استمرارية النظام الضريبي ونجاحه يجب توفر علاقة تكاملية بين مختلف الضرائب التي تكونه بحيث نقص حصيلة إحداها يجب أن يعوضه ارتفاع في حصيلة ضريبية أخرى. كما أن عدالة الضرائب التصاعدية يعوض عدم عدالة الضرائب على الاستهلاك.[1]

المطلب الثاني: مفهوم السياسة الضريبية.

يمكن إبراز مفهوم السياسة الضريبية من خلال مختلف التعاريف التي سنتطرق إليها فيما يلي:

السياسة الضريبية هي الأساليب التي تتخذها كل دولة في تشريعاتها الضريبية لغرض الوصول إلى أهداف معينة، والتي يمكن أن تؤدي إلى التأثير على مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية من أجل تحقيق رضا المجتمع.

وهي أيضا: استخدام الدولة لضرائبها الوطنية بكافة أنواعها لإحداث آثار مرغوبة وتجنب آثار أخرى غير مرغوب فيها على الدخل والإنتاج والاستهلاك والاستثمار والتوظيف وإعادة توزيع الدخل، وعلى وجه العموم لإحداث التنمية والاستقرار الاقتصادي.[2]

كما أن السياسة الضريبية هي: الفن والأسلوب الذي تستخدمه الدولة في إدارة شؤونها الضريبية مستهدفة تحقيق الأهداف المالية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية والأخلاقية لنظام الحكم السائد في المجتمع.[3]

من خلال التعاريف السابقة يمكن وضع تعريف شامل للسياسة الضريبية كالتالي:

---

[1] ناصر مراد، فعالية النظام الضريبي وإشكالية التهرب، دراسة حالة الجزائر. أطروحة مقدمة لنيل دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر. 2001-2002. ص: 37.

[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية. 2007. ص: 99.

[3] نفس المرجع. ص: 98.

السياسة الضريبية هي مجموعة البرامج المتكاملة التي تعمل الدولة على تخطيطها وتنفيذها مستخدمة في ذلك كافة مصادرها الضريبية من خلال الصور المختلفة للضرائب المكونة للنظام الضريبي، وذلك من أجل إحداث آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية مرغوبة وتجنب آثار غير مرغوبة للمساهمة في تحقيق أهداف المجتمع.

وفق هذا التعريف الشامل تتضح لنا بعض الخصائص المميزة للسياسة الضريبية نذكر منها ما يلي:

- ينظر إلى السياسة الضريبية على أنها مجموعة متكاملة من البرامج وليست مجموعة متفرقة من الإجراءات، حيث أن هناك تناسق وترابط بين مكونات السياسة الضريبية، كما أن تصميم مكونات هذه الأخيرة بعيدا عن علاقات التكامل والتناسق سوف يؤدي ليس فقط إلى وجود تعارض في الأهداف بل قد يؤدي إلى تعارض في وسائل وأساليب تحقيق هذه الأهداف المرجوة منها.[1]
- يبين المفهوم السابق للسياسة الضريبية أن نطاقها يمتد ليشمل الإيرادات الضريبية الفعلية والمحتملة والبرامج المتكاملة المرتبطة بها، من خلال الحوافز الضريبية التي تمنحها الدولة لأنشطة اقتصادية معينة ترغب الدولة في تشجيعها، كون هذه الحوافز هي إيرادات ضريبية متوقعة يضحى بها في الفترة القصيرة مع احتمال تعويضها في الفترة الطويلة.
- إن السياسة الضريبية هي في الواقع أداة من أدوات السياسة المالية، وهذه الأخيرة بدورها هي جزء من السياسة الاقتصادية العامة للدولة. والأهداف التي تضعها الدولة لسياستها الضريبية ما هي إلا أهداف فرعية تنبثق من الأهداف العامة للمجتمع.

المطلب الثالث: أدوات السياسة الضريبية.

تساهم السياسة الضريبية في دفع عجلة التنمية الاقتصادية انطلاقا من استعمالها كأداة جذب وتحفيز للاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي، وذلك من خلال الوسائل المختلفة والأدوات، والتي تشكل ما يعرف بالإنفاق الضريبي، هذا الأخير الذي يصنف حسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية إلى خمس

[1] شكري رجب العشماوي، سعيد عبد العزيز عثمان، اقتصاديات الضرائب (سياسات– نظم– قضايا معاصرة). الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007. ص: 321.

مجموعات هي: التخفيضات الضريبية، القرض الضريبي، التخفيضات الخاصة بالمعدلات، تأجيل مواعيد الدفع وكذلك الإعفاءات الضريبية.

وسوف نتطرق فيما يلي إلى أهم أدوات السياسة الضريبية التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف المرجوة:

1) الإعفاء الضريبي:

يتمثل في إسقاط حق الدولة عن بعض المكلفين في مقدار الضرائب الواجب السداد مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين في ظروف معينة، يمكن لهذه الإعفاءات أن تأخذ شكل دائم أو مؤقت حيث يكون الإعفاء دائما عندما تستمر حالة إسقاط حق الدولة في مال المكلف مع بقاء سبب الإعفاء قائما، بينما الإعفاء المؤقت هو إسقاط حق الدولة في مال المكلف لمدة معينة فقط من فترة النشاط المستهدف بالتشجيع، وعادة ما يكون هذا الإعفاء في بداية النشاط.[1]

كما يمكن أن يكون الإعفاء كليا أو جزئيا كما هو معمول به في الجزائر بالنسبة لمناطق الجنوب.

2) التخفيضات الضريبة:

يقصد بها إخضاع المكلف بالضريبة لمعدلات ضريبية أقل من المعدلات السائدة، أو من خلال تقليص قيمة الوعاء الضريبي وذلك مقابل الالتزام ببعض الشروط. ومن هذه التخفيضات تلك الممنوحة لتجار الجملة المتعلقة بالرسم على النشاط المهني مقابل التزامهم تقديم قائمة الزبائن المتعامل معهم، وكذلك التخفيض في المعدل المفروض على الأرباح المعاد استثمارها.

3) نظام الإهتلاك:

إن المقصود بالإهتلاك هو ذلك النقص الحاصل في قيمة الاستثمارات أو الأصول الثابتة نتيجة الاستخدام أو مرور الزمن أو الابتكار التكنولوجي المتجدد. وقسط الإهتلاك هو القسط السنوي من القيمة الكلية للأصل، وأن طرح هذا القسط من الدخل الخاضع للضريبة يؤدي إلى التقليل من العبئ الضريبي.

[1] عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية– دراسة تحليلية تقييمية. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003. ص: 173.

إن حجم المخصصات السنوية للإهتلاك يتوقف على النظام المستخدم، فكلما كان حجم هذه المخصصات كبير كلما اعتبر ذلك امتيازا لفائدة المؤسسة ومن خلالها تتمكن من تجديد استثماراتها، كما يعتبر الإهتلاك عنصرا أساسيا من عناصر التمويل الذاتي للمؤسسة.[1]

4) إمكانية ترحيل الخسائر:

تستعمل هذه الوسيلة من أجل امتصاص وتغطية الآثار الناجمة عن تحقيق خسائر خلال سنة معينة، وذلك من خلال تحميل هذه الخسائر وتوزيعها على السنوات اللاحقة من أجل تفادي نقص وتآكل رأسمال المؤسسة للاستمرارية والبقاء.

في الأخير نشير إلى أن نجاح هذه الأدوات في تحقيق أهداف السياسة الضريبية يتوقف على عاملين:

- اعتبار الضريبة جزءا هاما من مناخ استثماري عام تتداخل عناصره وتترابط إلى حد كبير، كالاستقرار السياسي، نطاق السوق وحجمه، طبيعة النظام المصرفي والمالي القائم...إلخ.
- الزمن الذي يتم فيه استخدام هذه الأدوات، فطبيعة الاقتصاد والمرحلة التي يمر بها تؤثر بشكل كبير على تجاوب المؤسسات مع المزايا الضريبية الممنوحة، ففي أوقات الخروج من الأزمة يكون هناك ميل أكبر للاستفادة من المزايا وحوافز الاستثمار.[2]

المطلب الرابع: أهداف السياسة الضريبية.

[1] عبد المجيد قدي، المرجع السابق. ص: 174.

[2] نفس المرجع. ص: 175.

إن الدور التمويلي للسياسة الضريبية يعتبر الأساس والهدف الرئيسي، لكن ومع تغير وتطور دور الدولة في مختلف مجالات الحياة، أصبح للسياسة الضريبية تأثير واضح على الوضع الاقتصادي والاجتماعي لأي دولة من أجل تحقيق العديد من الأهداف.

إن أهداف السياسة الضريبية يمكن اعتبارها هي نفسها أهداف الضرائب المشار إليها سابقا، وفيما يلي سنحاول إبراز أهم أهداف السياسة الضريبية:

1) التأثير على قرارات الاستثمار:

حيث تستخدم السياسة الضريبية للتأثير على هيكل الاستثمارات وتوجيهها نحو قطاعات معينة ترغب الدولة في تشجيعها، كما تساهم في توطين الاستثمارات في مختلف المناطق. وبالتالي فإن السياسة الضريبية تعتبر عنصرا هاما ضمن مناخ الاستثمار والتي تساهم بشكل بارز في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

2) زيادة تنافسية المؤسسة:

يمكن للسياسة الضريبية أن تؤثر على تنافسية المؤسسات من خلال تأثيرها على عوامل الإنتاج المختلفة، فخفض الضرائب يؤدي من جهة إلى زيادة الإنتاج وبالتالي الاستفادة من مزايا الحجم الكبير، ومن جهة أخرى تساهم في تخفيض أسعار عوامل الإنتاج مما يؤدي إلى خفض التكاليف الكلية للإنتاج.

3) السياسة الضريبية كأداة للاندماج الاقتصادي:

في إطار المراحل التي تمر بها عملية الاندماج الاقتصادي، فإن تنسيق السياسات الضريبية للدول المعنية بالاندماج يعتبر ضروري لتحقيق ذلك، من خلال تنسيق المعدلات الضريبية، الإعفاءات والتخفيضات الممنوحة، أنماط الإهتلاك المعتمدة، فمثلا دول الاتحاد الأوروبي تعمل على توحيد أنظمتها الضريبية بشكل كامل.

4) المساهمة في تمويل النفقات العمومية:

يعتبر هذا الهدف هو الهدف الأصلي والرئيسي سواء للسياسة الضريبية أو الضرائب، لأن الاعتماد على الحصيلة الضريبية لتمويل الإنفاق العام يتميز بكونه إجراء غير تضخمي، خاصة عند اختيار بعض الضرائب كالضريبة على الدخل التي تؤثر على حجم المداخيل المتاحة للإنفاق الخاص، وكذلك الضريبة على الاستهلاك التي تعمل على كبح الطلب، حيث أن ارتفاع هذا الأخير يعد سبب من أسباب حدوث التضخم، كما تبرز أهمية الضرائب في التمويل في كون قدرة الدولة على الإخضاع الضريبي غير محدودة على عكس الإصدار النقدي.[1]

خلاصة الفصل:

[1] عبد المجيد قدي، المرجع السابق. ص ص: 171-172.

الضريبة هي مجموعة من الاقتطاعات تتحصل عليها الدولة في شكل موارد عامة من الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، كون لديهم ممتلكات داخل هذه الدولة. تمثل هذه الاقتطاعات الضريبية إيرادات عامة تستعملها الدولة في تغطية النفقات العامة، وتساعد على توجيه النشاطات بما تمليه حاجة النمو والتطور الاقتصادي.

و ما يمكن أن نستخلصه هو أن الضريبة إضافة إلى دورها المالي، فإنها وسيلة هامة للتوجيه الاقتصادي، وحتى يتحقق هذان الهدفان لابد من تنظيمها في إطار سياسة ضريبية ونظام ضريبي فعال، ويكون من خلال التقنيات المعتمدة وأنواع الضرائب الممارسة، لأن ذلك يبين درجة تعقد أو بساطة النظام الضريبي، ومدى اعتماد السياسة الضريبية على ضغط ضريبي مرتفع أو منخفض حتى تتجسد فعاليتها في تشجيع الاستثمارات، خاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بما يضمن مصادر تمويل كافية لتحقيق التنمية الاقتصادية.

وسوف يتم تناول موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الفصل الموالي.

الفصل الثاني:

الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

مع بروز وانتشار ظاهرة العولمة وفي ظل عالم يتميز بالتغير، فإن معظم الدول تسعى إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها بالنظر لمساهمتها الكبيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية، حيث تلعب هذه الاستثمارات دورا هاما في التعجيل برفع معدلات التنمية، إذ أنها توفر الموارد المالية المكملة للادخار الوطني كما تساهم في نقل التكنولوجيا الجديدة ومختلف أساليب الإدارة الحديثة، وتكمن أيضا أهمية هذه الاستثمارات في توفرها على مزايا عديدة، فهي عكس القروض لا تؤذي إلى حدوث المديونية الخارجية، كما أنها لا تخضع إلى الشروط المفروضة على مختلف المساعدات والقروض.

ومن خلال هذا كله فإن هناك تنافس كبير وخاصة من الدول النامية على جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك من خلال السياسات والإجراءات المتخذة، وكذلك تحسين مناخ الاستثمار بشكل عام.

وسوف نتطرق في هذا الفصل إلى ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف النظريات المفسرة له وكذلك محددات جذب هذا النوع من الاستثمار.

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد كان لتدفق رؤوس الأموال الدولية والمتمثلة أساسا في الاستثمارات الأجنبية المباشرة السمة البالغة الأهمية في بروز العولمة بشكل أوسع وأشمل. إن ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي الأنواع المختلفة للاستثمارات –سواء المحلية أو الأجنبية– من خصائص ومزايا عديدة، هو ما يؤدي بأغلب الدول للسعي وراء جذب هذه الاستثمارات.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.

هناك العديد من التعاريف التي وردت من مختلف المنظمات والهيآت الدولية أو من طرف الكتاب والمفكرين الاقتصاديين فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر، وسوف نحاول أن نورد أهم هذه التعاريف فيما يلي:

حسب صندوق النقد الدولي، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يعبر عن :"ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر بالمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة".[1]

ويعبر الاستثمار الأجنبي المباشر حسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية عن "ذلك الاستثمار القائم قصد تأسيس روابط اقتصادية دائمة مع المؤسسات، حيث أنه يعطي الفرصة للقيام بالأثر الحقيقي على تسيير المؤسسات المذكورة عن طريق:

- إنشاء أو توسيع مؤسسة ملحقة، فرع...إلخ.
- المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة من قبل.
- احتلال كامل لمؤسسة قائمة.

وحسب عبد السلام أبو قحف فإن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع

[1] عبد المجيد قدي، مرجع سابق، ص: 251.

المستثمر المحلي في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.[1]

كما يعبر الاستثمار الأجنبي المباشر حسب "Raymond Bernard" عن مساهمة رأسمال مؤسسة في مؤسسة أخرى، حيث يتم ذلك بإنشاء فرع لها في الخارج أو زيادة رأسمالها، أو إنشاء مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب، أو هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وخاصة عند إنشاء المؤسسة.[2]

ويمكن أيضا إعطاء تعريف للاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في: "استثمار شركات مقيمة في إحدى الدول في شركات أخرى مقيمة في دول أخرى بشراء هذه الشركات، أو بإنشاء شركات جديدة وتزويدها برأسمالها الأساسي أو بزيادة رأسمال شركات موجودة أصلا، ويتضمن هذا المعنى إشراف المستثمر وتدخله في إدارة الشركات التي يستثمر فيها أمواله".[3]

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يختلف عن الاستثمار الأجنبي غير المباشر ويسمى أيضا بالاستثمار في المحفظة، والذي يقصد به شراء الأسهم والسندات من الأسواق المالية، سواء كانت مصدرة من قبل الهيآت العامة أو الخاصة في الدول المضيفة، والاستثمار في المحفظة لا يهتم بدرجة النفوذ الممارسة، بل يركز الاهتمام على سلامة رأس المال وزيادة قيمة الأوراق المالية المملوكة.[4]

[1] عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية. الطبعة الرابعة، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998، ص 10.

[2] Raymond Bernard , économie financière internationale. Paris, EDPUF , 1997, p:91.

[3] حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية. الإسكندرية، الدار الجامعية، الإسكندرية. 2003/2002، ص 214.

[4] عبد المجيد قدي، مرجع سابق. ص: 252.

المطلب الثاني: مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته بالنسبة للدول المضيفة.

سوف نتطرق فيما يلي إلى أهم الخصائص التي يتميز بها الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي الأنواع الأخرى للاستثمار، وخاصة الاستثمارات المحلية في الدول المضيفة، وكذلك الأهمية الكبيرة لهذه الاستثمارات بالنسبة لهذه الدول.

1) خصائص ومميزات الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن المؤسسات الممارسة للاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة الشركات متعددة الجنسيات، ومن خلال قيامها بالاستثمار في بيئة خارجية فإنها تواجه صعوبات عديدة وتكاليف إضافية بالنظر إلى التباين في مختلف الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية، ومن أجل التغلب على هذه الصعاب وتحقيق النجاح يتحتم على هذه الشركات الأجنبية أن تمتلك مزايا خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة وخاصة المحلية. وفيما يلي سوف نعرض أهم هذه المميزات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر:

1.1- امتلاك التكنولوجيا الحديثة:

لقد أثبتت العديد من الدراسات على أن العامل التكنولوجي يعتبر من أهم المزايا التي يتميز بها الاستثمار الأجنبي المباشر. ولا يقتصر التفوق التكنولوجي لمؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر على مجال تقنيات الإنتاج والتصنيع فقط من خلال ابتكار أساليب جديدة في هذا المجال، بل يتضمن أيضا هذا التفوق كل من تقنيات التسيير والتنظيم وكذلك مهارات التسويق الحديثة.

إن تميز مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتفوق التكنولوجي يجعل من هذه المؤسسات في وضع قوي، وللحفاظ على هذه الوضعية المرغوبة وتدعيمها أكثر يجب على هذه المؤسسات الاحتفاظ بهذا التفوق التكنولوجي وعدم القيام بنقله أو تحويله إلى باقي المؤسسات المنافسة.

2.1- الحجم الكبير لمؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر:

بالإضافة إلى التفوق التكنولوجي، يعتبر عامل الحجم الكبير من العناصر المميزة أيضا لمؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويمكن اعتبار هذه الميزة كنتيجة لامتلاك ميزة التكنولوجية العالية من جهة وأيضا سببا وعاملا مهما في الحصول على التفوق التكنولوجي، فهناك ارتباط كبير بين هاتين الميزتين.

إن اعتماد المؤسسة على ميزة وفورات الحجم الكبيرة يجعلها ربما تفضل الاستثمار على المستوى المحلي، إلا أن وجود قيود مفروضة على التجارة الدولية وعمليات التصدير نحو الأسواق الأجنبية، كل ذلك جعل من هذه المؤسسات الكبيرة الحجم تختار الاستثمار في الخارج لما يتميز به من مردودية اقتصادية عالية.

3.1- الإمكانيات المالية المعتبرة:

تتميز مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر بالإمكانيات المالية الكبيرة التي تسمح لها من إنجاز عملياتها ومهامها بكفاءة وفعالية، وذلك يتجلى من خلال استحواذ الشركات متعددة الجنسيات على أغلب الاستثمارات التي تتطلب موارد مالية معتبرة والمنتشرة عبر كافة أنحاء العالم.

ويرجع التفوق المالي لهذه المؤسسات مقارنة بالمؤسسات المحلية بالدرجة الأولى إلى الاختلاف في قيمة العملات بين الدول المصدرة لرؤوس الأموال والدول المضيفة، فمن خلال تفوق قيمة العملات الأجنبية يحقق الاستثمار الأجنبي المباشر عائدات مالية وسيولة نقدية بمعدلات مرتفعة مقارنة بالمؤسسات المحلية خاصة في الدول النامية والمتخلفة.

لكن خلال فترة الثمانينات وبداية التسعينات، بالرغم من انخفاض قيمة عملتي كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا إلا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من هاتين الدولتين استمرت بشكل عادي، ويرجع ذلك إلى محاولة الاستفادة من أسعار صرف العملات خاصة المارك الألماني الذي كانت قيمته مرتفعة.

4.1- الكفاءة في التسيير والتنظيم:

ربما يكون التفوق في مجال التسيير والتنظيم وحده غير كاف لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن وجود هذه الميزة يعتبر أمر ضروري لنجاح واستمرارية هذه الاستثمارات.

إن الكفاءة في التسيير والتنظيم لا تمتلكها المؤسسة دفعة واحدة بل تحصل من خلال اكتساب الخبرة اللازمة والمهارة في هذا المجال وذلك يتطلب مستوى معين من التطور والإمكانيات، وبتحقيق الكفاءة والفعالية في التسيير والتنظيم تكتسب بالتالي مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر لميزة مهمة تساعدها على التحكم في مشاريعها وتوسيع السيطرة والاحتكار على الأسواق.

2) أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة:

هناك تنافس كبير بين مختلف الدول لجدب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بالنظر للدور الكبير الذي يقوم به هذا النوع من الاستثمار في تحقيق معدلات النمو المستهدفة، من خلال دوره الإيجابي فيما يلي:

1.2- المساهمة في سد فجوة (الادخار- الاستثمار):

في ظل تقلص اعتماد الدول النامية على المديونية الخارجية وتقلص حجم المساعدات الخارجية إليها، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر هو المصدر الأهم لتنفيذ الاستثمارات المطلوبة لتحقيق التنمية المرجوة.

ولذلك نجد أن تدفقات هذا النوع من الاستثمار إلى الدول النامية تتطور وتتزايد بشكل كبير، بفضل قيام معظم هذه الدول بإتباع إجراءات لتحرير التجارة والاستثمار، وتعتبر الهند خير مثال لتلك الدول، فقد أحرزت تقدما ملحوظا في مجال تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات وأصبحت من أكبر مصدري برامج الكمبيوتر في العالم، كل ذلك بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تفسر هذه الزيادة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية بسبب برامج الإصلاح الاقتصادي التي قامت بها العديد من الدول والتحول من اقتصاديات التخطيط المركزي إلى اقتصاديات السوق، حيث تضمنت هذه الإصلاحات إزالة العديد من القيود التي كانت تعيق تدفق الاستثمارات الأجنبية، وتقديم حوافز وإعفاءات ضريبية.

2.2- توفير العملة الأجنبية:

يمكن اعتبار هذه الميزة مرتبطة بالميزة السابقة، وتتمثل في توفير العملات الأجنبية للدول المضيفة من خلال الموارد المالية الأجنبية التي تستثمر في هذه الدول، هذه العملات الأجنبية تساعد الدول المضيفة على استيراد مختلف أغراض ومتطلبات التنمية.

ورغم أن هذه الميزة كانت تحظى بأهمية كبيرة في فترات الستينات والسبعينات، إلا أنها أصبحت أقل أهمية في الوقت الحاضر خاصة بعد نجاح بعض الدول النامية في تكوين احتياطي من تلك العملات الأجنبية.

3.2- تحسين أوضاع موازين المدفوعات:

يسمح الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة وخاصة النامية منها بتحسين أوضاع موازين المدفوعات لديها، وذلك من خلال تحسين وضعية ميزان رأس المال من جهة، وتحسين وضعية الميزان التجاري من جهة أخرى، فحالة ميزان رأس المال تتحسن بزيادة تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل الدولة المضيفة، بينما الميزان التجاري تتحسن حالته من خلال تخفيض الواردات من ناحية، وزيادة الصادرات من ناحية أخرى، خاصة عند إتباع إستراتيجية التصنيع لتشجيع الصادرات.[1]

إن معظم الدول النامية تواجه صعوبات عند تصدير منتجاتها إلى الخارج، كتغير أذواق المستهلكين الأجانب باستمرار، وللتغلب على تلك الصعوبات تعمل هذه الدول على الإستعانة بالاستثمار الأجنبي المباشر من أجل استفادة الشركات المحلية من نظيراتها الأجنبية فيما يخص قنوات الإتصال التي تتاح لها من خلال المشروعات المشتركة أو انتقال العمالة الماهرة من الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية.

4.2- تحسين جودة المنتجات المحلية:

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤذي إلى خلق المنافسة بين الشركات المحلية والأجنبية، ولأجل البقاء والاستمرارية يتوجب على الشركات المحلية أن تقوم بتحسين طرق الإنتاج باستخدام التكنولوجيا. فالفروع التي أنشأت من طرف الشركات متعددة الجنسيات في قطاع النسيج بالبرازيل مثلا أدت إلى

[1] M.E. BENISSAD, Economie internationale. Office Des Publications Universitaires, Alger, 1983. P :92.

اختفاء بعض الشركات المحلية التي لم تصمد أمام المنافسة، في حين فضلت شركات أخرى الدخول في مشروعات مشتركة مع فروع الشركات متعددة الجنسيات للاستفادة من التكنولوجيا العالية.

وبالتالي تظهر أهمية الإمكانيات التكنولوجية للشركات المحلية في الدول المضيفة كعنصر أساسي يساعد على الصمود أمام المنافسة الشرسة من نظيراتها الأجنبية الموجودة داخل نفس الدولة.

مما سبق يتضح الدور الكبير الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة بصفة عامة والدول النامية بصفة خاصة، وبالتالي على هذه الدول أن تهيئ الظروف الملائمة لجذب المزيد من هذه الاستثمارات.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن أهم ما يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي الأنواع الأخرى للاستثمار هو تعدد وتنوع الأشكال والتصنيفات المتعلقة به، والتي حددها مختلف الاقتصاديين إلى جانب التصورات والمفاهيم المختلفة للمنظمات والهيآت الدولية فيما يخص التقسيمات، ويرجع ذلك إلى اختلاف الظروف التي عايشها هؤلاء، وكذلك الأحداث والتطورات التي ميزت الساحة الاقتصادية العالمية.

ومع تعدد واختلاف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هناك أيضا معايير مختلفة ومتعددة لتحديد هذه الأنواع، وسوف نتطرق إلى بعض هذه المعايير فيما يلي:[1]

أ- معيار الهدف:

حسب هذا المعيار فإن هناك ثلاثة أنواع رئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر وهي:

[1] فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية. أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر. 2004. ص: 23.

- الاستثمار الموجه للبحث عن الثروات الطبيعية، حيث يتجسد ميدانيا من خلال عمليات الكشف والتنقيب والإنتاج والتصدير وغيرها من النشاطات المرتبطة بالموارد الطبيعية وخاصة البترول والغاز.
- الاستثمار الموجه للبحث عن الأسواق، فالاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر وسيلة من وسائل اختراق الأسواق.
- الاستثمار الموجه للبحث عن الكفاءة في الأداء، فمن أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر هو تحقيق الربحية، التقليل من تكاليف الإنتاج...إلخ، وذلك كله من خلال توفر الكفاءة في الأداء.

ب- **معيار طبيعة النشاط الوظيفي للشركة:**

وفق هذا المعيار نجد أن هناك استثمار مباشر موجه للتصدير أو لتغطية حاجيات السوق المحلي.

ت- **معيار النظام:**

وهنا نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يتخذ أشكالا مختلفة وذلك تبعا لأنظمة الحوافز المقدمة سواء كانت ضريبية أو غير ضريبية، وكذلك وفق مختلف القوانين والتشريعات المنظمة لمثل هذا النوع من الاستثمارات، أي أن هذا التقسيم يتعلق بالمناطق التي يجري فيها.

ث- **معيار الملكية:**

فوفق معيار الملكية، تتعدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر حيث يكون هذا الأخير إما من خلال إقامة فرع جديد أو مؤسسة جديدة، اقتناء مؤسسة موجودة، إقامة شركة مشتركة أو شركة مختلطة أو اكتساب الحيازة.

وسوف نقتصر على هذا المعيار الأخير في تحديد الأنواع المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر، لأنه يسمح بتحديد مختلف الأنواع التي تترجم ميدانيا بشكل كبير وواسع، وهذه الأشكال والتقسيمات هي كما يلي:

1) **إنشاء فرع جديد:**

حيث كان يعتبر الشكل الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى غاية سنوات السبعينات، حيث أن معظم استثمارات الشركات الكبيرة التابعة للدول المتقدمة (الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، فرنسا، اليابان...إلخ) التي توطنت سواء في الدول المتقدمة نفسها أو الدول النامية كان يطغى عليها هذا الشكل من الاستثمارات.

ووفق هذا النوع من الاستثمار، فإنه يمكن للشركات المستثمرة اختيار الموقع وامتلاك حق الإشراف والتحكم في سير النشاط والأهداف، وبالتالي تتحمل مسؤولية توفير الموارد المالية والتقنيات التكنولوجية وكل ما يتعلق بالنشاط.

يعتبر هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر مفضلا كثيرا لدى الشركات متعددة الجنسيات، على عكس الدول المضيفة التي تتردد في السماح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار خوفا من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار على الصعيدين المحلي والدولي، وكذلك الخوف من احتمال احتكار هذه الشركات لأسواق الدول النامية.[1]

إن الشركات متعددة الجنسيات تسعى إلى تصريف فوائض المخزون، وكذلك التوسع والنمو وتحقيق أرباح إضافية والتخلص من التكنولوجيا المتقادمة، وأيضا تجنب الضرائب الباهضة في الدولة المقر، وكل هذا يتم عن طريق إنشاء فروع للشركة الأم في دول أخرى.

لكن هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر عرف تراجعا ملحوظا مع بداية التسعينات، ويعود ذلك إلى المدة الزمنية الكبيرة (ثلاثة أو أربعة سنوات) التي يتطلبها إنشاء الفرع مقارنة بالأشكال الأخرى التي تسمح بالتوطين السريع مثل اقتناء شركة موجودة أصلا، وما يترتب عن ذلك من فقدان التنافسية للتكنولوجيا المستخدمة من خلال تجديد المنافسين لوسائل الإنتاج في نفس السوق، وكذلك تمكين المنافسين خارج السوق من اقتناء مؤسسات موجودة داخله.

2) اقتناء شركة قائمة:

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية: (منظماتها، شركاتها، تداعياتها). الدار الجامعية، الإسكندرية. 2006. ص: 184.

في حالة ما إذا قرر مستثمر أجنبي شراء شركة موجودة أصلا وقائمة في دولة ما، هذا يعني تجسيد استثمارا أجنبيا مباشرا في شكل "اقتناء شركة قائمة"، ويحقق المستثمر الأجنبي عند شرائه مشروعا قائما الاستفادة من السوق الخاص بهذا المشروع، كما يتمتع في هذه الحالة بامتلاكه الحرية الكاملة في إدارة نشاط الشركة.[1]

إن هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز بعدة خصائص ومزايا يمكن حصرها في النقاط الأساسية التالية:

- إن تجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال هذا النوع يتطلب مدة زمنية معقولة، وذلك نظرا لما سيحصل عليه المستثمر بصفة مباشرة من الطاقات الإنتاجية، التجهيزات، شبكة التوزيع...إلخ، وهذا ما يمثل ميزة هامة تساعد على الاستمرار في النشاط وتطويره بشكل جيد.
- هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر يسمح بامتلاك أصول خاصة عند تجسيده، والمتمثلة خاصة في اليد العاملة الماهرة، براءات الاختراع وكذلك الأجهزة المتخصصة.
- عند قيام المستثمر الأجنبي بتجسيد استثماره وفق هذا الشكل فإن ذلك يسمح له من الحصول على حصة الشركة المعنية في السوق، وبالتالي العمل على الحفاظ عليها وتوسيعها.

بالرغم من المزايا التي يتمتع بها هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الكثير من المستثمرين الأجانب لا يحبذون هذا الشكل ويفضلون إنشاء وحدات (فروع) جديدة من أجل القيام بنشاطات جديدة.

إن الشكلين السابقين للاستثمار الأجنبي المباشر يصنفان ضمن النوع المعروف بالمشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، والذي يشترط فيه امتلاك هذا الأخير لرأسمال الشركة بمقدار 100%.

3) الاستثمار المشترك:

[1] طاهر مرسي عطية، أساسيات إدارة الأعمال الدولية. الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة. 2001. ص: 170.

يصطلح عليه أيضا المشروعات المشتركة أو الشركات ذات الرأسمال المشترك، ويتمثل في ذلك الاستثمار الذي يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية النشاط، وينطوي على عمليات إنتاجية وتسويقية ومالية.

إن الاستثمار المشترك هو اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي، حيث يمكن للطرف الوطني أن يكون خاصا أو عموميا. وحصة المستثمر الأجنبي ليس بالضرورة أن تكون في رأسمال الشركة، فقد تكون من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل أو التكنولوجيا أو من خلال تقديم المعرفة التسويقية أو تقديم السوق.[1]

وتلجئ الشركات الأجنبية إلى القيام بمشروعات مشتركة من أجل الحصول على الإعفاءات الضريبية التي تتيحها قوانين البلد المضيف، وكذلك من أجل الحصول على أشخاص محليين ذوي خبرة، أو للتقليل من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها في حالة الملكية الكاملة للمشروع.

وفق هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن الشركة الأجنبية لا يمكنها السيطرة على المشروع وإدارته، خاصة عندما تكون القوانين المحلية لا تسمح للمستثمر الأجنبي من امتلاك أكثر من 49% من رأسمال الشركة.[2]

إن الاستثمار المشترك يعتبر أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر قبولا من طرف الدول النامية، ويرجع ذلك إلى أسباب سياسية واجتماعية منها تخفيض درجة تحكم وسيطرة الشركات الأجنبية في الاقتصاد الوطني، كما أن هذا الشكل من الاستثمار يساهم في تنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين.[3]

من جانب الشركات الأجنبية، فإن الاستثمار المشترك يعتبر وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة، كما يساعد على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف وإنشاء قنوات جديدة للتوزيع.

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية (منظماتها، شركاتها، تداعياتها). مرجع سابق. ص: 184.

[2] طاهر مرسي عطية، مرجع سابق. ص: 172.

[3] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية. 2003. ص: 483.

4) الإندماج والتملك:

برز هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة بشكل كبير، والذي يتجسد من خلال القيام بعمليات اندماج الشركات الوطنية مع الشركات الأجنبية، بالإضافة إلى امتلاك حصة من رأسمال الشركات الوطنية من طرف المستثمرين الأجانب. لكن لا يمكن اعتبار ملكية رأسمال في الشركة الشرط الوحيد والضروري لتجسيد هذا الشكل من الاستثمار، حيث هناك شرط آخر ضروري وهو المشاركة في الإدارة، ويتناسب ذلك مع الحصة النسبية في رأسمال الشركة.

لقد عرف هذا النوع من الاستثمار (الاندماج والتملك) في السنوات الأخيرة تقدما بارزا من حيث التجسيد في الواقع، وذلك بسبب التحولات التي عرفتها بعض القطاعات الاقتصادية الهامة (المالية والبنوك، الاتصالات، قطاع السيارات...إلخ)، هذه التحولات التي تتلخص فيما يلي:[1]

- اشتداد حدة المنافسة الدولية في قطاعات الاتصالات والمعلومات وكذلك التكنولوجيا الجديدة.
- إعادة الهيكلة في القطاعات الإستخراجية مثل المحروقات، وأيضا قطاعات البنوك والتي تم تأميمها سابقا في سنوات الستينات والسبعينات.
- الانتشار الواسع لشركات الهندسة والخدمات الاستشارية على المستوى الدولي.

إن عمليات الاندماج والتملك أصبحت لا تتم في الدول المتقدمة فقط، بل انتشرت حتى في الدول النامية التي كان اقتصادها اقتصاد مخطط، وما ساعد على هذا الانتشار هو تطبيق سياسة الخوصصة، وذلك من أجل التكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

لقد أضحت جميع الدول النامية تعي بأهمية ومكانة هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر لما يساهم به في تحقيق الكفاءة لشركاتها وجعلها قادرة على الصمود في وجه المنافسة الشرسة.

ويمكن القول في الأخير أن هذه الأشكال الأربعة المذكورة هي المنتشرة بشكل بارز على المستوى الدولي، لكن عملية تجسيدها من طرف الشركات الأجنبية والتابعة خاصة للدول المتقدمة، وكذلك عملية استقطابها خاصة من طرف الدول النامية، هي عملية تتم حسب تفضيلات مختلف تلك الأطراف.

[1] فارس فضيل، مرجع سابق. ص: 29.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

في محاولة لشرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر وتفسير انتشاره بشكل كبير في كافة أنحاء العالم، فقد برزت نظريات عديدة ومختلفة بينت أسباب قيام هذا النوع من الاستثمار ودوافع الشركات متعددة الجنسيات في الاهتمام بهذه الاستثمارات.

حيث نجد أن بعض النظريات قامت بناءا على مفاهيم مالية، فرغبة الشركة في تعظيم عوائدها المالية وتخفيض المخاطر يقودها إلى توزيع استثماراتها وتوسيعها عبر مناطق مختلفة. كما نجد أن هناك

طروحات اعتمدت في تفسيرها على أساس التبادل الدولي، وأخرى بنت تفسيرها لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر على أساس هيكل السوق، وهناك من النظريات والطروحات التي ارتكزت على تنظيم المؤسسة.

وفي سياق ذلك سوف نشير إلى أهم الطروحات والنظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال إبراز مختلف النظريات وكذلك الانتقادات التي وجهت لها.

المطلب الأول: الطرح القائم على أساس التبادل الدولي.

إن التفسير القائم على أساس التبادل الدولي يعتبر من التفسيرات الكلاسيكية لقيام التبادل الدولي، خاصة من خلال المدرسة الكلاسيكية ونظرية هيكشر–أولين وأيضا نظرية رأس المال. تعتبر الطروحات الكلاسيكية هي منطلق لأهم تفسيرات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفيما يلي سنتطرق إلى أهم النظريات المشكلة لهذا الطرح:

1) نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو:

يعتبر كل من آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل من أهم رواد النظرية الكلاسيكية التي تعتبر نقطة الانطلاق الحقيقي في تحليل نظرية التبادل الدولي.

لقد قام دافيد ريكاردو بتفسير أساس التبادل الدولي انطلاقا من مبدأ الميزة النسبية وذلك بعد انتقاده لنظرية الميزة المطلقة لآدم سميث.

وتنص نظرية الميزة النسبية على أن كل دولة سوف تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تنتجها بتكلفة منخفضة نسبيا مقارنة بالدول الأخرى، بينما تقوم هذه الدولة باستيراد تلك السلع التي تكون تكلفة إنتاجها مرتفعة نسبيا.[1] وبالتالي فإن أساس التبادل الدولي حسب هذه النظرية هو التخصص المبني على مبدأ الميزة النسبية.

بالرغم من هذا، فإن هذه النظرية قد لاقت انتقادات عديدة يمكن إبراز أهمها فيما يلي:

[1] كامل بكري، الاقتصاد الدولي –التجارة الخارجية والتمويل.الدار الجامعية، الإسكندرية. بدون تاريخ، ص: 21.

– اعتمادها على فرضية عدم إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول، غير أنه واقعيا هناك إمكانية الانتقال وخاصة فيما يخص عنصر رأس المال.

– خاصية الثبات الذي تميزت بها هذه النظرية، والواقع أثبت عكس ذلك فقد تكون دولة ما تتمتع بالميزة النسبية حاليا لكن يمكن أن تفقدها مستقبلا.

– إن الواقع أثبت أن هذه النظرية تفسر قيام التبادل الدولي، إلا أنها لم تجسد لتفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

2) نظرية هيكشر–أولين:

إن الانتقادات الشديدة التي وجهت لنظرية دافيد ريكاردو فيما يخص تفسير قيام التجارة الدولية وكذلك الاستثمار الأجنبي المباشر ساهمت في بروز أبحاث وأفكار جديدة في هذا الشأن ولعل أبرزها أفكار كل من هيكشر وأولين رائدي المدرسة السويدية والتي حددت أسباب اختلاف الميزة النسبية بين الدول.

إن هذه النظرية ترجع سبب قيام التجارة الدولية إلى التفاوت في وفرة عناصر الإنتاج المختلفة بين الدول، مما يؤدي إلى الاختلاف في أثمان عناصر الإنتاج وبالتالي في أسعار المنتجات والتي تختلف فيما تحتاجه من العناصر المشكلة لها.[1]

ومنه حسب هذه النظرية فإن اختلاف الميزة النسبية بين الدول يقوم على عاملين رئيسيين هما:

– اختلاف درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج بين الدول يؤدي إلى اختلاف في أسعارها النسبية.

– اختلاف استخدام عناصر الإنتاج، أي اختلاف في دوال الإنتاج يؤدي إلى الاختلاف في أسعار السلع من دولة إلى أخرى.

[1] زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي – نظرة عامة حول بعض القضايا–. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية. 1999، ص: 56.

إن هذه النظرية تقر بأنه من الأفضل لكل دولة أن تتخصص في الإنتاج والتصدير على أساس عنصر الإنتاج الذي تتمتع فيه بميزة نسبية.

وعموما يمكن القول أن نظرية هيكشر–أولين ما هي إلا تكملة أو امتداد لنظرية دافيد ريكاردو، حيث أنها ساهمت في تفسير قيام التجارة الدولية انطلاقا من تحديدها لأسباب قيام الميزة النسبية بين الدول، إلا أنها قصرت في تفسيرها لظاهرة قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي اعتبرته مجرد صيغة لتبادل السلع بعد اكتمال المرحلة النهائية للمنتوج الدولي، وهذا ما يتنافى مع الواقع الاقتصادي العالمي.

3) نظرية أخطار التبادل:

ضمن الطرح الكلاسيكي نجد أيضا نظرية أخطار التبادل التي تعتبر أن معدل التبادل هو السبب الرئيسي في قيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

حسب هذه النظرية فإن هناك مناطق نقدية مختلفة في العالم، فنجد مناطق تمتاز بالعملة القوية وأخرى تمتاز بالعملة الضعيفة، ووفقا لذلك فإن الشركات التي تنتمي إلى مناطق تمتاز بقوة العملة سوف تلجئ لاستعمال إمكانياتها المالية للاستثمار في مناطق العملة الضعيفة، وبالتالي يتوجب على الشركات –حسب هذه النظرية– عند اتخاذها لقرار الاستثمار في الخارج أن تراعي معدل التبادل بشكل جيد وتقوم بدراسة وتحديد كل الأخطار المتعلقة بتغيراته.

إن هذه النظرية لم تسلم أيضا من الانتقادات، فحسب كثير من الخبراء الاقتصاديين فإن نظرية أخطار التبادل محدودة في تفسيرها لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أنها اقتصرت على ذلك الاستثمار الذي يتم بين المناطق النقدية المختلفة في العالم، أي أنها اعتبرت أن الاختلاف والتباين في تقدير العملات هو المحرك الأساسي لهذه العملية. وبالتالي فإن أي دولة تتمتع بعملة قوية بإمكانها الاستثمار في دولة ذات عملة ضعيفة وهذا بعيد عن الواقع.

وفي الأخير يمكن القول أن النظريات القائمة على أساس التبادل الدولي، بالرغم من محاولتها تفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أن تفسيرها لم يكن مقنعا وواضحا، وذلك راجع للافتراضات الغير واقعية التي يقوم عليها، وكذلك أغلب أفكارها التي كانت تدور حول ظاهرة التبادل الدولي، كما أن

هذه النظريات لم تفرق بين الاستثمار المباشر وغير المباشر من خلال التركيز على ظاهرة انتقال رؤوس الأموال بشكل عام.

المطلب الثاني: الطرح القائم على أساس هيكل السوق.

إن تفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر وفق الطرح القائم على أساس هيكل السوق يتمحور حول ثلاث نظريات أساسية هي:

- نظرية عدم كمال الأسواق لـ: ستيفن هايمر (Stephane hymer)
- نظرية دورة حياة المنتوج لـ: ريمون فيرنون (Raymand Vernon)
- نظرية تدويل الأسواق الوسيطة لكل من بوكلي (Bukley) و كارسن (Carsson)

وسوف نتناول كل نظرية من هذه النظريات بشيء من التفصيل فيما يلي:

1) نظرية عدم كمال السوق:

لقد ظهرت هذه النظرية انطلاقا من العيوب التي ميزت التفسيرات الكلاسيكية لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يعود الفضل في صياغتها للاقتصادي الكندي "ستيفن هايمر" وذلك سنة 1960م، والذي حاول تفسير كيفية قيام الاستثمار في الخارج في ظل وجود نقائص في الأسواق.

حسب هذه النظرية فإن الأسواق الخارجية تتميز بعوائق مختلفة (عدم كمال الأسواق)، وعلى الشركات التي تحاول الاستثمار في هذه الأسواق أن تتمتع بميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدولة المضيفة بسبب العوائق الموجودة، وهذه المميزات قد تكون تكنولوجية أو إدارية أو تنظيمية تمكنها من مواجهة تلك العوائق وتمكنها أيضا من تحقيق عائدات أعلى من تلك التي تحققها الشركات المحلية.[1]

إن هايمر هو أول من اعتبر أن رغبة الشركة في تعظيم عوائدها هو السبب الرئيسي لقيامها بالاستثمار المباشر في الخارج، وذلك اعتمادا على المميزات التي تتمتع بها الشركة في ظل سوق غير

[1] رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة. الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر. 2007. ص: 42.

كامل، كما أن هايمر أوضح أيضا أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتضمن فقط رأس المال بل يشمل أيضا التكنولوجيا الإدارية.

إن الخصائص والمميزات الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات والتي تساعدها على اختراق الأسواق غير الكاملة، يمكن تصنيفها إلى أربعة مجموعات رئيسية هي:[1]

أ- **الخصائص التكنولوجية:**

تبرز هذه الخصائص من خلال قدرة هذه الشركات على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات وتنويعها، أو إجراء بعض التحسينات والتغيرات في المنتجات الحالية أو القادمة من حيث الشكل أو التغليف أو اللون...إلخ، كما أن هذه الشركات لديها القدرة على تخصيص مبالغ مالية ضخمة للبحوث والتطوير في كافة الأنشطة.

ب- **الخصائص التمويلية:**

وتشمل هذه الخصائص على الاستخدام المكثف للأجهزة الرأسمالية والآلات، وكذلك توافر رؤوس الأموال اللازمة للقيام باستثمارات إضافية في كافة المجالات، وأيضا القدرة على تحمل ومواجهة الأخطار التجارية من خلال تنويع الاستثمارات.

ت- **الخصائص التنظيمية والفنية:**

فبالإضافة إلى توافر الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في كافة المجالات، فإن هناك إمكانية لهذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات إلى الدول المضيفة، بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة.

ث- **الخصائص التكاملية في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة:**

[1] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. مرجع سابق. ص ص: 395-397.

وذلك مثل التكامل الرأسي الأمامي (نمو السوق) والتكامل الرأسي الخلفي (نمو المواد الخام) والتكامل الأفقي، إن الخصائص المذكورة في النقاط الثلاث الماضية تساعد الشركات متعددة الجنسيات من الحصول على المواد الأولية، وبالخصوص في مجال الصناعات الإستخراجية كالبترول مثلا نظرا لإمكانيات البحث والاستكشاف الفنية والبشرية المتوفرة لهذه الشركات مقارنة بالشركات المحلية في الدول المضيفة.

لكن رغم ما قدمته هذه النظرية فيما يخص تفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنها لاقت جملة من الانتقادات نلخصها فيما يلي:

- اقتصارها على الشركات متعددة الجنسيات الكبرى، واعتمادها في التفسير على عدد محدود من هذه الشركات.
- وفق هذه النظرية فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يقتصر على قطاع الإنتاج دون قطاع الخدمات.
- إهمالها للسياسات والاستراتيجيات التي تضعها الحكومات لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك مختلف العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تساعد على جذب هذا النوع من الاستثمار.

2) نظرية دورة حياة المنتوج:

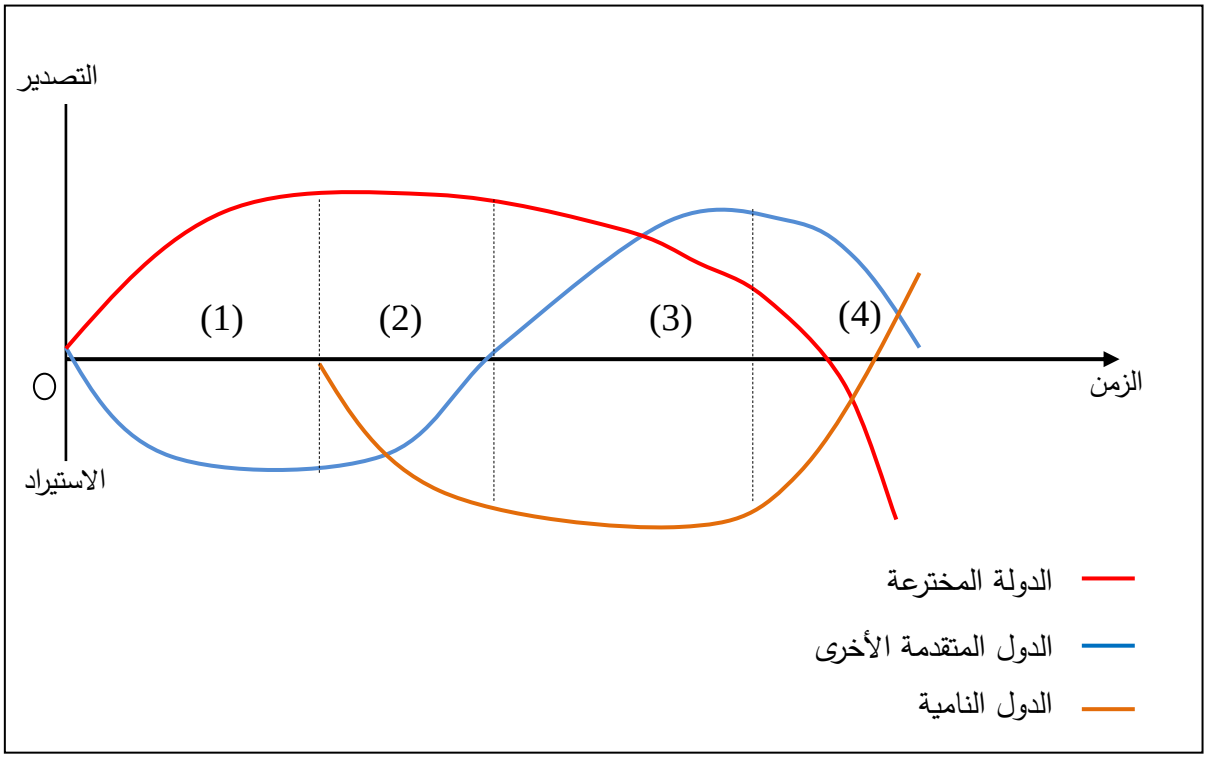
لقد كان الفضل في ظهور هذه النظرية للاقتصادي الأمريكي "ريموند فرنون" (Raumand Vernon) وذلك ضمن كتابه الشهير "الشركات متعددة الجنسيات"، الذي ألفه سنة 1966م بالإنجليزية.

إن ريموند فرنون من خلال هذه النظرية حاول تفسير كيفية قيام الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسيات التي تتمتع بالميزة الاحتكارية في مجال التكنولوجيا، كذلك أراد تفسير انتشار الابتكارات في الدول المضيفة سواء الدول النامية أو المتقدمة.[1]

حسب هذه النظرية فإن المنتوج يمر بأربعة مراحل رئيسية في حياته، وهي موضحة في الشكل التالي:

[1] Andrew HARISON ; Ertugrul Dalkiran; Ena Elsey, Business international et mondialisation. De Boeck Université, Bruxelles. 2004. Pp:330-331.

الشكل رقم (01): دورة حياة المنتوج.



المصدر: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي. مرجع سابق، ص: 401.

لقد أثبت الواقع العملي وأيضا ممارسات الشركات متعددة الجنسيات الافتراضات التي قامت عليها هذه النظرية والتي من أهمها أن المنتجات الجديدة تنشأ أولا في الدول ذات التكنولوجيا العالية، بعد ذلك تنتشر هذه المنتجات في الدول الأقل تطورا، ثم ينتقل إنتاجها في مرحلة لاحقة إلى الدول النامية.

من خلال الشكل أعلاه تبرز لنا النقاط التالية:

- وجود ثلاث منحنيات تمثل نفس المنتوج، حيث كل منحنى يخص دولة أو دول معينة سواء كانت الدولة صاحبة الاختراع، الدول المتقدمة الأخرى، أو الدول النامية المختلفة.
- من خلال الشكل نجد أن هناك منحنيات أعلى الخط الأفقي، والتي تمثل الدول التي تقوم بالتصدير إلى الخارج، ومنحنيات أخرى تقع أدنى الخط الأفقي وهي تبرر قيام نفس الدول بالاستيراد، والتغير في اتجاه هذه المنحنيات يفسر انتقال الابتكارات أي الاستثمارات بين مختلف هذه الدول.
- إن المراحل الأربعة التي تكون دورة حياة المنتوج يمكن توضيحها من خلال ما يلي:

أ- **المرحلة الأولى: مرحلة التقديم (الابتكار).**

إن الدولة التي تمتلك الشروط اللازمة للابتكار من التكنولوجيا العالية، الموارد البشرية المؤهلة، اتساع السوق الداخلي، كل ذلك يمكنها من ابتكار منتوج جديد، حيث يتم تسويقه داخليا، وحيث أن حجم المنتوج الجديد يكون أكبر من الطلب المحلي عليه، فإن ذلك يؤدي إلى البحث عن أسواق خارجية. وبالتالي تكون هناك عملية تصدير لهذا المنتوج ولو بكميات قليلة نحو الدول المتقدمة الأخرى.

ب- **المرحلة الثانية: مرحلة النمو.**

في هذه المرحلة تعمل الدولة المخترعة على تعظيم الأرباح من خلال التغلغل في الأسواق الدولية، وذلك بالنظر للاختلاف والتباين التكنولوجي بين هذه الدول والدول المتقدمة الأخرى التي لا تملك التكنولوجيا اللازمة لإنتاج هذا المنتوج، وفي هذه المرحلة أيضا تتمكن بعض الدول النامية من القيام باستيراد هذا المنتوج.

ت- **المرحلة الثالثة: مرحلة النضج.**

في هذه المرحلة تصبح أغلب الدول المتقدمة قادرة على إنتاج هذا المنتوج من خلال تملكها للتكنولوجيا اللازمة لذلك ومختلف الإمكانيات الأخرى، وبالتالي فإن هذه الدول سوف تتوقف عن استيراد هذا المنتوج من الدولة المخترعة، هذه الأخيرة التي سوف تنخفض صادراتها لهذا المنتوج ولو بشكل قليل نظرا لتزايد طلب الدول النامية على هذا المنتوج. كما أن هذه المرحلة تتميز بتزايد المنافسة بين الدولة المخترعة والدول المتقدمة الأخرى، وهو ما قد يؤدي بالأسعار إلى الانخفاض.

ث- **المرحلة الرابعة: مرحلة الانحدار.**

تتميز هذه المرحلة بشيوع انتشار التكنولوجيا بين كافة الدول، وتتعرض صادرات الدولة المخترعة من هذا المنتوج لانخفاض كبير بسبب شدة المنافسة من قبل الدول المتقدمة الأخرى التي ترتفع صادراتها، وهو ما يقود الدولة المخترعة إلى توطين إنتاجها في الخارج خاصة في الدول النامية أو من خلال منح تراخيص الإنتاج، وبالتالي تصبح تكلفة إنتاج هذا المنتوج أقل في الدول النامية بسبب توفر عناصر

الإنتاج بشكل كبير. والدول النامية بعد ذلك بإمكانها القيام بتصدير هذا المنتوج إلى الدول المتقدمة بما فيها الدولة المخترعة.

رغم كل هذا فهناك انتقادات عديدة وجهت لهذه النظرية نلخصها فيما يلي:[1]

- إن هذه النظرية لا يمكن تعميمها على كافة أنواع المنتجات والسلع، فهناك الكثير منها يصعب تطبيق هذه النظرية عليها، فسلع كثيرة لا يمكن للدول –غير الدولة صاحبة الابتكار– تقليدها أو إنتاجها، وبالتالي تبقى محتكرة من طرف الدولة المخترعة.
- عدم تمكنها من وضع تفسير واضح لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من عقود التراخيص في الدول المضيفة.
- اقتصار هذه النظرية على تفسير السلوك الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات من الجانب التكنولوجي، وكذا الإنتاج في الدول الأجنبية من أجل الاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج واستغلال التسهيلات والامتيازات الممنوحة من طرف الدول المضيفة.

3) نظرية تدويل الأسواق الوسيطية.

جاءت هذه النظرية بعد نظرية دورة حياة المنتوج على يد الاقتصاديين "باكلي" (P.J.Buchly) و"كاسن" (M.Casson)، اللذان ينتميان لجامعة ريدينغ (Reading) بإنجلترا، حيث قاما في سنة 1976م بإنجاز أبحاث لمعرفة سبب تحول الشركات الكبيرة إلى شركات متعددة الجنسيات وكذلك كيفية تدويل الإنتاج.

حسب هذان الاقتصاديان فإن اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي يتم من خلال التوازن بين أربعة مجموعات من العوامل وهي:[2]

- العوامل الخاصة بالفرع الصناعي المعين (طبيعة المنتجات، نطاق الإنتاج، هيكل السوق).
- العوامل الخاصة بالإقليم أو المنطقة (الحدود الجغرافية، طرق المواصلات، التقاليد والعادات).

[1] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. مرجع سابق. ص: 402.

[2] أ.ميرونوف، ترجمة علي تقني عبد الحسين، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر. 1986. ص: 19.

- العوامل الخاصة بالدولة (العوامل السياسية، التشريعات والقوانين الضريبية والمالية...إلخ).
- العوامل الخاصة بالشركات (الخبرات الإدارية والفنية والإنتاجية).

إن هذه العوامل المذكورة هي التي تقود الشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل الإنتاج، حيث اعتبر كل من باكلي وكاسن أن توفر إمكانية وحيدة للشركة وهي التكنولوجيا غير كافية للقيام بالتدويل، بل يجب توفر مجموعة من الإمكانيات المختلفة منها: الرأسمال البشري، المعارف وكذلك القدرات الإدارية والفنية بالإضافة إلى القدرات التكنولوجية.

بالإضافة إلى كل هذا فإن هذه النظرية تعتبر أن أسواق المنتجات الوسيطة والتي تشمل كل من المعارف، التراخيص، الإعلام والعلامات...إلخ، هي أسواق غير كاملة مما يجعلها مواقع هامة ومغرية للشركات الكبيرة من أجل اقتحامها، بالنظر إلى مختلف الإمكانيات التي تتمتع بها هذه الأخيرة.

وعموما يمكن القول أن الجانب الإيجابي لهذه النظرية يكمن في أنها استطاعت تفسير كيفية تحول الشركات إلى شركات متعددة الجنسيات وتدولها من خلال قطاع الإنتاج. بينما ما يعاب عليها هو اقتصارها على الشركات متعددة الجنسيات دون الشركات الأخرى، كما أنها لم تعط أي تفسير لقيام الاستثمار في مجال الخدمات.

وفي الأخير يمكن القول أن نظريات الطرح القائم على هيكل السوق قد فسرت قيام الاستثمار الأجنبي المباشر وانتشار الشركات متعددة الجنسيات انطلاقا من المزايا الاحتكارية التي تتمتع بها هذه الأخيرة مقارنة بالشركات المحلية.

المطلب الثالث: الطرح القائم على أساس تنظيم المؤسسة.

هناك نظريات مختلفة حاولت وضع تفسيرات لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر على أساس تنظيم المؤسسة، ومن هذه النظريات التي ركزت على تسيير المؤسسة، وأخرى على إستراتيجيتها، إلى جانب النظريات اليابانية. وعلى ذلك سوف نحاول توضيح هذه النظريات من خلال ما يلي:

1) التفسير القائم على أساس تسيير المؤسسة.

وفق هذا التفسير، فإن تجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف مؤسسة أو شركة ما يرتبط بمدى تطلع مسيريها للقيام بذلك وكفاءتهم، حيث نجد أن الكثير من أصحاب هذا التفسير قاموا بأبحاث حول دور المسيرين في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر.

من خلال هذا الطرح، فإن تنظيم البنية الإدارية وكفاءة المسيرين وقدرتهم في قيادة المؤسسة، كل ذلك يؤدي إلى تحقيق الأهداف المختلفة والتي منها الزيادة في تدفقات الاستثمار الصادر منها وإنشاء فروع جديدة في الخارج.

وبالتالي فإن العامل الأهم في تطور الشركات متعددة الجنسيات هو نشاط الخط الأول من المديرين، من خلال قدرتهم على قيادة الفعاليات الاقتصادية، وقدرتهم على إدراك الإمكانيات المتاحة للشركات في الأسواق العالمية في الوقت المناسب وحسن استغلالها، أي بعبارة أخرى نوعية أداء ونشاط الحلقة العليا من الآلية الإدارية للشركة.[1]

لكن ما يعاب ربما على هذا الطرح القائم على تسيير المؤسسة هو تركيزه على عامل واحد فقط وهو المسيرون أو الإداريون الذين يشكلون الطبقة العليا في المؤسسة، وإهمال طبقة العمال والتي تشكل في الوقت الحالي طرفا مهما في كافة نشاطات وقرارات المؤسسة.

2) التفسير القائم على إستراتيجية المؤسسة.

حسب هذه المقاربة المبنية على إستراتيجية المؤسسة، فإن هناك حالات معينة تلفت انتباه المؤسسة لأجل اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج، فهناك دوافع تحريضية للمؤسسة من أجل القيام بالاستثمار المباشر في الخارج، من هذه الدوافع حالات الخوف أو حالات الرغبة.

من بين رواد هذا الطرح نجد "أهاروني" (A.Aharouni)، وحسب هذا الأخير فإن هناك نوعان من الأسباب التي تفسر قيام الاستثمار الأجنبي المباشر:[2]

[1] أ. ميرونوف، ترجمة علي محمد تقني الحسين، مرجع سابق. ص ص: 80-81.

[2] Peyrand Josette, gestion financière international. 3eme édition, édition vuibert. Paris, 1995. P: 188.

– تنبيهات خارجية، وتتمثل في الخوف من فقدان السوق، أو الخوف من المنافسة الخارجية الحادة في السوق الذي تتواجد به المؤسسة.

– تنبيهات داخلية، وتتجلى في الإرادة والرغبة الملحة لدى بعض مسيري المؤسسة من أجل التوطن في الخارج.

وبالتالي فإن هذه التنبيهات تعتبر دوافع حقيقية للمؤسسة من أجل أن تتخذ صفة "متعددة الجنسيات".

انطلاقا من هذا التفسير فإن المؤسسة أمام خيارين، إما إتباع الإستراتيجية الهجومية أو الإستراتيجية الدفاعية، فإتباع المؤسسة للإستراتيجية الهجومية يستوجب عليها أن تتوطن في البلد الأصلي كخطوة أولى، وبعدما تصبح قادرة على امتلاك التكنولوجيا ومختلف الإمكانيات اللازمة فإن ذلك يمكنها من اتخاذ قرار الاستثمار المباشر في الخارج. إن هذه الإستراتيجية كانت من اختصاص الشركات العملاقة، إلا أنها أصبحت تحظى باهتمام كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا.

أما بالنسبة للإستراتيجية الدفاعية، فإن المؤسسة تعمل على التوطن في الخارج من أجل تحقيق مختلف الأهداف المرجوة كالحفاظ على الحصة السوقية، أو الوصول إلى امتلاك الميزة الاحتكارية في منتوج ما أو عدة منتجات.

إن هذه النظرية قد أضافت عاملا مهما إلى جانب الذي اعتمدت عليه النظرية السابقة، هذا العامل الذي يتمثل في إستراتيجية المؤسسة، حيث اعتمدت عليه هذه النظرية في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر، لكن ما يعاب عليها هو أنها لم تقدم تفسيرات واضحة بالنسبة لقرارات التوسع التي تجسدها فروع المؤسسة الموجودة بالخارج.

3) النظريات اليابانية:

دائما فيما يخص التفسير القائم على أساس تنظيم المؤسسة، ثمة نظريات في هذا الشأن حاولت تفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الاعتماد على سلوك الشركات اليابانية، ومن بينها: نظرية "K. Akamat-su" ونظرية "Y.T.Surumi" ونظرية "Kojima".

يعتبر الاقتصادي الياباني أكامتسو "Akamat-Su" أول من قام بدراسة مفصلة حول تطور الاستثمار الياباني في الخارج وذلك سنة 1962م، حيث قدم نموذجا في إطار تفسير ذلك سمي "طيران البط المتوحش"، والذي حاول تبيان الكيفية التي يتم بها توجه الشركات اليابانية نحو تدويل إنتاجها في مختلف أنحاء العالم.

بعد ذلك جاءت نظرية "Y.T.Surumi" مكملة لسابقتها، محاولة تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر بالاعتماد على دراسة سلوك المؤسسات اليابانية، ومدى فعالية هذه الأخيرة مقارنة بالمؤسسات الأمريكية فيما يخص تسييرها، ومن نتائج أبحاث "Y.T.Surumi" في هذا المجال أن التدويل الذي تقوم به المؤسسات اليابانية يكون فعالا بالنظر إلى التنظيم والتسيير الفعال، وأيضا نظرا للدور الذي تقوم به غرف التجارة اليابانية.[1]

وانطلاقا من الدراسة المقارنة بين المؤسسات اليابانية والأمريكية، فإن المسيرين في المؤسسات الأمريكية هم وحدهم الذين يساهمون في صياغة وتنفيذ مختلف القرارات الإستراتيجية، وعكس ذلك في النموذج الياباني الذي يعتمد على مختلف الإطارات والإداريين بشكل عام فيما يخص القضايا المتعلقة بالنمو والتطور الاقتصادي، كما أن جميع المستخدمين في المؤسسة لهم حق المشاركة في صياغة مختلف الإستراتيجيات وتحديد الأهداف المسطرة.

إن النموذج الياباني يتميز بوجود علاقة وطيدة بين مختلف الشركات والغرف التجارية اليابانية.(*)

لم تقتصر التحاليل وفق النموذج الياباني على النظريتين المذكورتين فقط، بل شملت دراسات أخرى ذات أهمية تم إنجازها من طرف اقتصاديين يابانيين بارزين هما: كوجيما "K.Kojima" أوزوا "T.Ozawa".

من خلال أبحاثهما توصلا هذان الاقتصاديان إلى أن الإبداع يعتبر عامل أساسي من عوامل الإنتاج، وبالتالي يجب دمجه مع العناصر الأخرى (الرأسمال والعمل)، لأن عامل الإبداع يعكس بشكل واضح الإمكانيات المادية والبشرية الخاصة بكل بلد أو مؤسسة مثل: نوعية التنظيم، المستوى التكنولوجي،

[1] Peyrand Josette, gestion financière international. Op.cit. p:189.

(*) الغرف التجارية تعرف باللغة اليابانية: "Sogoshoshas"، حيث تمتلك شبكة متطورة للمعلومات تسمح لها بالرد السريع على الطلب الأجنبي، كما يكمن دورها أيضا في تزويد المؤسسات اليابانية بإمكانيات التوطن في الخارج.

جهود البحث العلمي...إلخ. وبالتالي فإن المؤسسات تندفع إلى الاستثمار في الخارج من خلال تركيزها على هذا الأساس باستخدامها للتكنولوجيا، المهارة والتنظيم الفعال أي الإبداع. كل ذلك يساعدها على تحقيق إنتاجية عالية، وزيادة قدرتها على التبادل بفضل تحويل الإبداع إليها من خلال التكنولوجيا والتنظيم والمهارة...إلخ.

وفق ذلك فإن الاستثمار الياباني المباشر يدعم ويقوي التبادل الدولي بين الدولة الأصلية والدولة المضيفة، من خلال امتلاك هذه الأخيرة للميزة النسبية في مجال الموارد الأولية وتوفر اليد العاملة، في حين أن الدولة الأصلية تحقق ذلك من خلال المؤسسات اليابانية التي تتمتع بميزة التكنولوجيا والإبداع.

وعموما يمكن القول أن نظريات الطرح القائم على أساس تنظيم المؤسسة وفقت في إعطاء تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال:

- كفاءة وقدرة المسيرين في اتخاذ القرارات المتعلقة بذلك.
- الإستراتيجية المعتمدة من قبل المؤسسة في إطار الحفاظ على الحصة السوقية أو اختراق أسواق جديدة.
- اعتماد النموذج الياباني على كل الجهود سواء المسيرين أو العمال في اتخاذ مختلف القرارات، وكذلك الاعتماد على عنصر الإبداع بشكل كبير.

المطلب الرابع: النظرية الانتقائية لجون دينينج.

إن النظريات المختلفة السابقة، والتي ركزت على تفسير قيام الاستثمار الأجنبي المباشر وفق أسس مختلفة، وبالرغم من تحقيقها لنتائج إيجابية في ذلك، إلا أنها لم توفق في إعطاء تفسير شامل لكل جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة فيما يتعلق بالمستجدات التي عرفها هذا الشكل من الاستثمار مثل: الاستثمارات المباشرة الصادرة من الدول الصناعية الحديثة، وكذا الأشكال الجديدة التي يتخذها التعاون الدولي.

ومن خلال ذلك ظهرت دراسات جديدة محاولة الإلمام بكافة جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أبرز هذه النظريات نجد النظرية الانتقائية لجون دينينج، والتي تأخذ أيضا تسميات أخرى منها: نظرية تعدد الخيارات، النظرية التوليفية للإنتاج الدولي.

لقد انطلق جون دينينج "J.H.Dunning" في تحليله وبحثه من خلال طرحه لعدة تساؤلات في هذا الشأن منها:

- لماذا تدويل الإنتاج ؟
- أين يتم تدويل الإنتاج ؟
- كيف يتم ذلك ؟

هذه التساؤلات جعلت جون دينينج يعمل على توجيه أبحاثه لتوضيح عملية اتخاذ قرار التدويل، وإيجاد الأسباب التي تؤدي بالمؤسسة إلى تفضيل نمط الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب نمط التصدير أو التنازل عن الرخص.

لقد أكد جون دينينج على أن هناك ثلاث شروط يجب على المؤسسة أن تراعيها إن أرادت القيام بالاستثمار المباشر في الخارج، وهذه الشروط هي:

- **الشرط الأول:**

هو الذي يتمثل في ضرورة أن تكون المؤسسة تتمتع بإمكانيات خاصة تجعلها مميزة عن باقي المؤسسات الأخرى المنافسة لها، ومن هذه الإمكانيات: امتلاك التكنولوجيا العالية وتقنيات الإنتاج، تمتعها بتسهيلات كبيرة تسمح لها بالحصول على الموارد المالية وعوامل الإنتاج، وأن تكون مكانتها مرموقة في السوق.

- **الشرط الثاني:**

يكمن في ضرورة استخدام المؤسسة لإمكانياتها بشكل عقلاني بالإضافة إلى الإمكانات المتوافرة في الدول المضيفة، من خلال استغلال هذه الإمكانيات للقيام بعمليات الإنتاج في الخارج الذي يكون أفضل لها من قيامها ببيع أو كراء هذه الإمكانيات للمؤسسات المحلية في البلد المضيف.

- **الشرط الثالث:**

إن استخدام إمكانيات المؤسسة في الخارج يرتبط ببعض العوامل التي يجب أن تتوفر كالموارد الطبيعية، اليد العاملة الرخيصة...إلخ، من أجل قيام هذه المؤسسة باختيار نمط الاستثمار الأجنبي المباشر على الأنماط الأخرى.

حسب دينينج، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يتجسد عندما تتضافر العوامل الثلاثة السابقة، فامتلاك الشركة لمزايا مثل التكنولوجيا، واستغلالها بطريقة مثالية يمكن أن يعوض لها التكاليف الإضافية الأخرى، وكذلك تمكنها من التغلب على المعوقات الموجودة في الدول المضيفة.[1]

ووفق هذه النظرية أيضا فإن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ترتبط بثلاث أنماط من الميزات، حيث أن دينينج ركز في تحليله على نموذج "OLI"(*) الذي يبين مختلف الإمكانيات اللازمة للمؤسسة والتي تمكنها من التوطن في الخارج وتحقيق أهدافها.[2]

حسب نموذج "OLI" فإن هذه المزايا هي:

1- ميزات خاصة بالمؤسسة (O):

على المؤسسة إن أرادت القيام بالاستثمار المباشر في الخارج أن تتمتع بإمكانيات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات سواء الموجودة بالدول المضيفة أو تلك الموجودة في الدول الأصلية، والتي تتمثل في التكنولوجيا العالية وتقنيات الإنتاج، الخبرة الكبيرة، سهولة الحصول على الموارد المالية...إلخ.

2- ميزات خاصة بالتوطن (L):

والتي تتمثل أساسا في اختيار الدولة التي يتم فيها التوطن من خلال نوعية الموقع، وجود نظام ضريبي ملائم، توافر الموارد الطبيعية، مستوى الأجور...إلخ.

---

[1] عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة. الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر. 2002-2003. ص:50.

(*) "OLI" هو نموذج يشمل على ثلاث أنماط من الميزات التي يرمز لها بالحروف الثلاث وهي كما يلي:

O: يعني Owner ship adventage (الإمكانيات الخاصة بالمؤسسة).

L: يعني Location ship adventage (الإمكانيات الخاصة بالتوطن).

I: يعني International ship adventage (الإمكانيات الخاصة بالتدويل).

[2] Andrew HARISON ; Ertugrul Dalkiran; Ena Elsey . Op.cit .Pp331-332.

3- ميزات مرتبطة بالتدويل (I):

وهي ميزات مرتبطة بتوطين مختلف النشاطات وعمليات الاستثمار من خلال التكامل فيما بينها للتقليل في تكاليف الصفقات المبرمة، ومن هذه الميزات المراقبة الفعالة لقنوات التوزيع.

دائما حسب دينينج فإن للمؤسسة ثلاث خيارات لاختراق الأسواق الدولية، وهي الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو التنازل عن الرخص، وهذه الخيارات تتحدد وفق الإمكانيات والمزايا التي تتوفر عليها المؤسسة، ففي حالة تمتع هذه الأخيرة بالميزات الثلاث معا فباستطاعتها تبني خيار الاستثمار الأجنبي المباشر، أما إذا عجزت المؤسسة عن تحقيق تلك المزايا معا واستطاعت الجمع بين الميزتين (O) و (I) فقط فإنها أمام حتمية اختيار أسلوب التصدير لاختراق الأسواق الدولية. في حين لما تكون لدى المؤسسة الإمكانيات الخاصة بها فقط أي (O) فإنها مجبرة على استخدام أسلوب التنازل عن الرخص، وهذا الأسلوب سوف يسمح للمؤسسات المحلية في الدول المضيفة باستغلاله لصالحها.

وبهذا يمكن القول أن النظرية الانتقائية لجون دينينج وفقت إلى حد ما في تفسير ظاهرة تعدد الجنسيات وكيفية التدويل بالنسبة للمؤسسات التي تقرر ذلك، إلا أنها تبقى ناقصة فالميزات (L) الخاصة بالدول المضيفة تختلف من دولة لأخرى، كما أنها اقتصرت على الأساليب الثلاثة المذكورة لاختراق الأسواق الأولية، وهي غير كافية في الوقت الحالي أين نشهد أشكال جديدة للاستثمارات الأجنبية وكذلك الاستراتيجيات الجديدة المتبعة من قبل الشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الثالث: محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن أغلب الدراسات حول الأسباب والمحددات التي تساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر قد ركزت على المزايا الطبيعية التي تتوفر عليها الدول المضيفة، كالموقع الجغرافي، وفرة الموارد الطبيعية وعوامل الإنتاج. غير أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية خاصة يتوقف على مدى ملائمة المناخ الاستثماري في هذه الدول، والذي يتمثل في مجمل الأوضاع والظروف التي تميز المحيط الاستثماري، ومدى درجة تأثير تلك الظروف على نجاح هذه الاستثمارات، وهذه الظروف تشمل كل من الأوضاع الاقتصادية والسياسية وكدا الظروف القانونية والتنظيمية.[1]

كما يشير مناخ الاستثمار إلى "مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية والقانونية والإدارية المؤثرة على حركة رؤوس الأموال ووجهتها وتوجهاتها".[2]

المطلب الأول: المحددات الاقتصادية.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كمي). الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003. ص: 190.

[2] جميلة الجوزي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية –الدول العربية نموذجا–. مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 17، المجلد 01، 2008، ص ص: 147 –148.

يمكن اعتبار المحددات الاقتصادية من أهم العوامل التي تساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالنظر لما تلعبه من دور هام في نجاح المشروع الاستثماري على مستوى الدولة المضيفة، وسوف نتطرق فيما يلي إلى أهم هذه المحددات الاقتصادية:

1) وضعية المؤشرات الاقتصادية:

سوف نتطرق فيما يلي إلى أهم المؤشرات الاقتصادية التي يمكن أن تساهم في بناء مناخ ملائم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذه المؤشرات هي:

1.1- معدل التضخم:

إن معدل التضخم يؤثر تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير وحجم الأرباح وبالتالي التأثير على حركة رؤوس الأموال، كما يؤثر معدل التضخم أيضا على تكاليف الإنتاج التي تحظى باهتمام كبير من طرف الشركات متعددة الجنسيات. بالإضافة إلى أن ربحية السوق تتأثر بشكل كبير بارتفاع معدلات التضخم في الدولة المضيفة.[1]

إن ارتفاع معدلات التضخم يؤشر لوجود حالة عدم الاستقرار في الاقتصاد الكلي وعدم التحكم في السياسات الاقتصادية، وهو ما يؤدي إلى خلق مناخ استثماري غير ملائم.

وإذا ما تجاوز معدل التضخم 10% سنويا، فإن ذلك يعد معدل عالي للتضخم، ويدخل بذلك منطقة الخطر سواء للاستثمارات المحلية أو الأجنبية. وفي هذه الظروف فإن المستثمر سوف يختار الاستثمار في الأنشطة قصيرة الأجل على حساب الاستثمارات طويلة الأجل.[2]

وبالنسبة للدول العربية، فإن معدلات التضخم في 19 دولة توافرت عنها البيانات قد شهد ارتفاعا في سنة 2008م ليبلغ: 10.09% مقارنة بـ: 7.65% سنة 2007م متجاوزا بذلك نظيره في مجموعة الدول

[1] عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية. الطبعة الرابعة، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998. ص:76.

[2] عمر صقر، مرجع سابق. ص: 53.

المتقدمة (3.38%) ومجموعة الدول النامية (9.26%)، ويعود السبب في ارتفاع معدلات التضخم في المنطقة العربية إلى تصاعد الأسعار العالمية للمواد الغذائية والوقود، وزيادة الطلب المحلي.

وبالعودة إلى الأرقام فإن معدل التضخم في مصر قد بلغ سنة 2008م : 18.30% بزيادة قدرها 8.80% عن سنة 2007م، وفي سوريا بلغ 14.50% في سنة 2008م حيث زاد عن سنة 2007م بمقدار 9.80%، وارتفع في الأردن بحوالي 9.30% ليبلغ سنة 2008م ما مقداره 14.00%، بينما شهدت الجزائر ارتفاعا طفيفا في معدل التضخم بمقدار 0.89% ليبلغ سنة 2008م حوالي 4.40%، في حين عرفت العراق تراجع كبير في معدل التضخم من 30.80% سنة 2007م إلى 3.50% سنة 2008م، وفي اليمن أيضا انخفض بنسبة 2.60% ليصل في سنة 2008م ما مقداره 7.30%.[1]

2.1- سعر الصرف:

إن استقرار أسعار صرف العملة المحلية يعد عامل مهم في تشجيع قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أوضحت بعض الدراسات أن الشركات متعددة الجنسيات تتفاعل بشكل عكسي مع تقلبات أسعار الصرف، فهذه الشركات تنجذب إلى الدول التي تتميز بانخفاض قيمة عملتها المحلية.

وكذلك تؤثر التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف على قيمة التدفقات الاستثمارية، لأن تقلبات أسعار الصرف تؤثر بشكل سريع على الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة.[2]

وفيما يخص أسعار صرف العملات بالنسبة للدول العربية فقد شهدت أغلب هذه العملات استقرارا مقابل الدولار الأمريكي، وهو ما يؤثر بشكل إيجابي في تعزيز مناخ الاستثمار في هذه الدول، وقد شهدت بعض هذه العملات ارتفاعا مقابل العملة الأمريكية، ففي تونس بلغ هذا الارتفاع 5.46%، الجزائر 6.90%، سوريا بنسبة 6.96%، مصر 3.48%، المغرب بنسبة 9.94%، في حين أن سعر صرف الريال اليمني قد عرف تراجعا أمام الدولار بما نسبته 0.50% خلال سنة 2008م مقارنة بسنة 2007م.[3]

3.1- الناتج المحلي الإجمالي:

[1] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2008. المؤسسة العربية لضمان الصادرات وائتمان الصادرات، الكويت. ص ص:33-35.

[2] عمر صقر، مرجع سابق، ص: 52.

[3] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2008. مرجع سابق. ص: 35.

يعد الناتج المحلي الإجمالي محددا أساسيا من محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فهو يعتبر عنصر هام في إطار بحث الشركات متعددة الجنسيات عن النمو أو النفاذ إلى الأسواق الجديدة في الدول المضيفة، أو زيادة نصيبها من أسواق هذه الأخيرة.

والدول ذات الناتج المحلي الكبير هي المفضلة لدى الشركات الأجنبية، خاصة في مجال الخدمات غير القابلة للاتجار لأن الطريقة الوحيدة لإيصالها إلى أسواق الدول المضيفة تتم من خلال إقامة فروع خاصة بها في تلك الدول، كما أن حجم الناتج المحلي الكبير يساعد الشركات العاملة في مجال المنتجات القابلة للاتجار على تحقيق ميزة اقتصاديات الحجم.[1]

ومن خلال بعض الدراسات التطبيقية التي أجريت في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، تبين أن هناك علاقة ارتباط موجبة بين حجم الناتج المحلي الإجمالي بالأرقام المطلقة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر.

وحسب دراسة للأنكتاد "UNCTAD" سنة 1997 حول محددات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر شملت 42 دولة نامية، فإن للناتج المحلي الإجمالي أهمية كبيرة ضمن هذه المحددات، هذه الأهمية بلغت أقصاها سنة 1985، وبعد ذلك تناقصت بسبب زيادة الأهمية النسبية للمحددات الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر.

4.1- النمو الاقتصادي:

يعتبر النمو الاقتصادي لأي دولة أول شرط أو محدد يستقطب اهتمام المستثمرين الأجانب، فالنمو الاقتصادي يحدد قوة الاقتصاد الوطني، وكلما زادت قوة هذا الأخير وزادت احتمالات نموه كلما كان جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر والعكس صحيح.[2]

فإذا كان معدل النمو الاقتصادي مرتفعا فهذا يدل على أن تلك الدولة لديها كل الإمكانيات لمكافأة رؤوس الأموال التي تستثمر بها بأرباح مرتفعة، نظرا لوجود سياسة اقتصادية فعالة مثل: تشجيع القطاع الخاص، تسهيل التدابير الإدارية، وجود سياسة ضريبية مشجعة سواء على رؤوس الأموال أو العمل.

---

[1] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2008. مرجع سابق. ص: 51.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية (منظماتها- شركاتها- تداعياتها). مرجع سابق. ص: 219.

إن للنمو الاقتصادي أسباب متعددة ومختلفة تبعا للظروف الخاصة بكل دولة، وما نؤكد عليه هو أن المستثمر الأجنبي لا يقوم بالاستثمار في دولة ما لمجرد هدف إنساني أو مساعدتها على تطوير اقتصادها، ولكن يطالب بحد أدنى من الجهود الذاتية وكذلك المبادرة في خلق قدرات وثروات تعزز مكانة الدولة في السوق العالمي. ففي ظل الظروف الراهنة فإن الاقتصاد الدولي لا يفسح المجال للتماطل ونقص الخبرة وإنما تتفوق فيه الكفاءات وسرعة الربح.

5.1- حجم السوق واحتمالات نموه:

إن لحجم السوق واحتمالات نموه الأثر الكبير في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر، فهذا الأخير يتأثر بحجم الطلب على منتجاته، لأن التوطن في منطقة ذات طلب استهلاكي كبير يقلص من التكاليف التي يتحملها المستثمر بسبب الطلب الكبير، وبالتالي العمل على تخفيض تكلفة الإنتاج.

ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية نجد متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان، فالمقياس الأول هو مؤشر للطلب الجاري، بينما المقياس الثاني فيؤشر للحجم المطلق للسوق وبالتالي لاحتمالات نموه في المستقبل.[1]

ولعل الحجم الهائل للاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الصين والهند دليل على أهمية عامل حجم السوق واحتمالات نموه ضمن عوامل ومحددات جذب هذا النوع من الاستثمار، باعتبار أن الصين والهند يحتلان المراتب الأولى عالميا من حيث النمو السكاني.

2) السياسات الاقتصادية الكلية:

يعتبر وجود سياسة اقتصادية كلية تتسم بالاستقرار والثبات، وكذلك المرونة والوضوح، ومتكيفة مع التغيرات الاقتصادية على المستوى المحلي والعالمي، كل ذلك سوف يجعل من هذه السياسة الاقتصادية مشجعة لقيام الاستثمار بصفة عامة والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة.

[1] أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية. دراسة مقارنة (تركيا- كورية الجنوبية- مصر). الدر الجامعية، الإسكندرية، 2004- 2005. ص: 35.

فالسياسة المالية للدولة يجب أن تشمل على الحوافز الضريبية وأسعار ومعدلات ضريبية مناسبة ومشجعة للاستثمار، وأيضا يجب أن تكون السياسة النقدية توسعية وتتوافق مع حجم النشاط الاقتصادي، وكذلك يجب أن تكون كل من سياسة التجارة الدولية والسياسة السعرية وسياسة أسعار الصرف كلها سياسات تحررية حتى تساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

لقد أوضحت دراسات شملت دول أمريكا الجنوبية، أن التدفق الكبير للاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الدول كان نتيجة لتغيير السياسات المحلية والتي أدت إلى خلق بيئة اقتصادية كلية أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية، كل ذلك من خلال برامج الإصلاح الاقتصادي التي طبقت من قبل هذه الدول. وتعتبر برامج الخوصصة أهم ما يميز هذه الإصلاحات، فهي تسمح بفسح المجال أمام المستثمرين الأجانب للمشاركة في اقتصاد دولة ما، وذلك بتهيأة الظروف الملائمة وتحسين الخدمات المرتبطة بالخوصصة.[2]

المطلب الثاني: المحددات القانونية والتشريعية.

يمكن اعتبار المحددات القانونية والتشريعية من العناصر الأساسية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة المضيفة، وتتمحور هذه المحددات حول قدرة الدولة المضيفة في إرساء قوانين وتشريعات تتوافق مع التشريعات المعمول بها دوليا، وكذلك توفير البنية التحتية اللازمة، وسوف نبرز هذا النوع من المحددات فيما يلي:

1) الإطار التشريعي والتنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر:

من العوامل الهامة أيضا والتي تؤثر على اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر هو وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم وينظم جميع الأنشطة المتعلقة بهذا النوع من الاستثمار.

إن هذه القوانين تضمن للمستثمر الأجنبي حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية، كذلك ضمانات ضد المخاطر غير الاقتصادية مثل: مخاطر التأميم، وأيضا ضمان الحرية للمستثمر فيما يخص نقل بعض

[1] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية (منظماتها- شركاتها- تداعياتها). مرجع سابق. ص ص: 220-221.

[2] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق. ص: 36.

من أرباحه إلى خارج الدولة المضيفة، وإذا ما حققت هذه القوانين والتشريعات لأهدافها المرجوة فإنها تساهم بشكل كبير في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما يمكن للبيئة التنظيمية والمؤسسية في الدولة المضيفة أن تلعب دورا هاما في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي تؤثر على تكلفة المعاملات وأيضا تقليل أو زيادة درجة اليقين بالنسبة للمستثمرين المحتملين، فكلما كانت الإجراءات الإدارية الخاصة بالاستثمار تتسم بالسلاسة والوضوح وكذلك توفر المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر بشكل تفصيلي ودقيق، كل ذلك يؤدي إلى زيادة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

2) مدى توافر الموارد اللازمة والبنية التحتية:

إن توفر الموارد الطبيعية القابلة للاستغلال وسهولة الحصول عليها تعتبر عامل مهم من العوامل المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث أن تدفق هذه الأخيرة لاستغلال هذه الموارد يهدف إلى إمكانية الحصول على معدلات عائد كبير. ولأجل ذلك يجب توفر كفاءات معينة وأيدي عاملة مدربة ذات تكلفة منخفضة.[1]

كما أن توفر عنصر العمل ذو المستوى التعليمي والمهاري الجيد بالإضافة إلى إنتاجيته، كل ذلك يعد من العوامل والمحددات التي تساعد على توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

فيمكن اعتبار رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة للاستثمار في دول الخليج خاصة في مجال البترول، سببها هو توفر الموارد الطبيعية، وكذلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الصين ودول شرق آسيا يبرره توفر اليد العاملة المدربة الرخيصة واتساع نطاق السوق.

أما فيما يخص البنية التحتية، فإن توفر بنية أساسية مناسبة يعتبر محددا هاما يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة، فيمكن أن تساهم في تخفيض تكاليف الأعمال وبالتالي الرفع من معدل العائد بالنسبة للمستثمر. وتشمل هذه البنية الأساسية على كل من خطوط النقل

[1] يعقوب علي جانقي، علم الدين عبد الله بانقا، التمويل الخارجي المباشر، (FDI). المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006. ص: 05.

الحديثة (الطرق، السكك الحديدية، المطارات والموانئ)، وأيضا شبكات الإتصالات السلكية واللاسلكية، وكذلك إمدادات الكهرباء وأنابيب الغاز.

إن أي دولة تريد استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي مجبرة على توفير وتحسين نوعية البنية التحتية لديها، لأن سوء نوعية هذه الأخيرة سوف يؤثر بشكل سلبي على تكاليف الإنتاج وقدرة الشركات على المنافسة.

لقد أظهرت العديد من الدراسات أن هناك علاقة وطيدة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي لبلدان شرق آسيا وبين مستويات الاستثمار في البنية الأساسية. فمتوسط استثمار الدولة النامية في هذا المجال هو 4% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين أن دول شرق آسيا تستثمر في ذلك ما بين 6% إلى 8%، وفي تايوان مثلا يتجاوز في بعض الأحيان 10%، وهو ما يبين الإهتمام الكبير لهذه الدول بتوفير المناخ الاستثماري الذي يساعد على جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

3) توفر المناطق الحرة والمناطق الصناعية:

إن نشأة المناطق الحرة لا يعتبر أمرا حديثا، فذلك يرجع إلى الماضي البعيد، حيث أقيمت هذه المناطق في مراكز قريبة لخطوط التجارة الدولية، وكانت تهتم بتموين السفن وإقامة المخازن وإعادة شحن السلع العابرة. ومن هذه المناطق نذكر المنطقة الحرة في جبل طارق التي أنشأت سنة 1704م، ومنطقة سنغافورة سنة 1819م، وقد انتشرت هذه المناطق في أغلب دول العالم.

وتساهم المناطق الحرة بشكل كبير في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لما تتميز به هذه المناطق من خصائص وقوانين خاصة تميزها عن باقي المناطق داخل الدولة المضيفة.

وحديثا أصبحت معظم الدول تهتم بشكل كبير بإقامة المناطق الصناعية بدل المناطق الحرة وتوزيعها بين مختلف أقاليم الدولة للاستفادة من المزايا النسبية لكل إقليم.

المطلب الثالث: المحددات السياسية.

بالإضافة إلى المحددات الاقتصادية والتنظيمية السابقة، توجد محددات سياسية تساهم بشكل كبير في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتتمثل هذه المحددات خاصة في الاستقرار السياسي للدولة المضيفة وعدم تدخل هذه الأخيرة في الشؤون الاقتصادية بشكل خانق.

1) الاستقرار السياسي:

يعد الاستقرار السياسي من أهم شروط استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، كون السياسة هي ما يسير ويدير مختلف شؤون البلاد الاقتصادية والاجتماعية وغيرها، فوجود نظام سياسي يتسم بالديمقراطية والاستقرار، وعدم وجود الحروب والنزاعات داخل الدولة، كل ذلك يعتبر مؤشرا إيجابيا لمناخ الاستثمار.[1]

فبعض الدراسات تشير إلى أن الاستقرار السياسي في الدول المضيفة يؤثر على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، حيث أوضح "بازي" (BAZI) من جامعة "Kant" بأمريكا في سنة 1963م بأن الاستقرار السياسي يعتبر المحدد الأول أو الثاني لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة.[2]

ومن خلال إحدى دراسات البنك الدولي والتي شملت 400 شركة من 21 دولة متقدمة لدراسة العوامل التي يأخذها المستثمرون بالحسبان عند اتخاذ القرارات الاستثمارية في الدول النامية، فقد تبين أن 61% من المستثمرين يعتبرون أن المخاطر الناتجة من أسباب سياسية تلعب دورا هاما في قرارات الاستثمار في البلدان النامية.[3]

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق. ص: 36.

[2] عمر صقر، مرجع سابق. ص: 54.

[3] أحمد زكريا صيام، آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة –الأردن كنموذج–. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد:03، ديسمبر 2005، ص: 93.

إن حالة عدم الاستقرار السياسي التي تخيف المستثمرين الأجانب هي التي تشمل الطبيعة المتغيرة للنظام الدستوري وكثرة التحديات له، وبالتالي يفتقد النظام السياسي للشرعية والفاعلية وعدم القدرة على مواجهة حاجات ومطالب المجتمع.

2) عدم التدخل الخانق للدولة في المجال الاقتصادي:

إن هذا الشرط موجه بصفة خاصة للدول النامية التي أفرطت، حسب نظرة المستثمرين الأجانب، في وضع القيود المانعة أو المقيدة لتدفق رؤوس الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها بسبب الخوف على سيادتها، وهناك أشكال عديدة للتدخل الحكومي في المجال الاقتصادي منها ما يلي:

- **المصادرة والتأميم:**

والمتمثلة خاصة في تلك التي تتم باسم الإشتراكية وليس وفق مقتضيات الاقتصاد والتنمية، فالمصادرة تتم من خلال قيام الدولة بالاستيلاء على المشروعات الخاصة، سواء المحلية أو الأجنبية، لغرض المنفعة العامة وذلك بدون أي تعويض مادي لأصحاب هذه المشروعات، بينما التأميم يتمثل في تحويل الملكية الخاصة لمشروعات الأعمال الأجنبية إلى ملكية عامة للدولة، وهو ما قامت به الجزائر في سنة 1972 م لما قامت بتأميم قطاع المحروقات.

إن المستثمر الأجنبي يختار الدول التي تنص قوانينها على عدم جواز تأميم الاستثمارات الأجنبية أو مصادرتها أو الحجز على أموالها أو فرض الحراسة عليها ما لم يقم المستثمر الأجنبي بمخالفة قوانين البلد أو الإضرار بالمصالح الوطنية وبناءا على حكم قضائي.[1]

وفي حالة وجود غموض أو إبهام بخصوص اشتمال قوانين الاستثمار على مواد تتيح للدولة المضيفة حق التأميم أو المصادرة، فإن المستثمرين الأجانب سيترددون باستثمار أموالهم في هذه الدول، ولعل أحسن مثال لذلك هو حالة المكسيك الذي لم يستقبل أي استثمارات أجنبية من سنة 1938م إلى غاية سنة 1954م بسبب تطبيقه لنظام التأميم في تلك الفترة.

- **تقليص مجال نشاط القطاع الخاص:**

[1] حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية. مرجع سابق. ص: 229.

ويتم ذلك من خلال رفع نسبة الاستثمارات العمومية في مختلف القطاعات وبالتالي التقليص من حصة نشاط القطاع الخاص سواء المحلي أو الأجنبي، وكذلك في حالة احتكار الدولة لبعض القطاعات الإستراتيجية ومنع أي منافسة من القطاع الخاص فيها، وبالتالي تقتصر الاستثمارات الأجنبية على النشاطات الإستخراجية أو الإنتاج الموجه للسوق الداخلية فقط.

والمستثمر الأجنبي يفضل ويميل إلى تلك النظم التي تشجع كلا من القطاعين العام والخاص على حد سواء، والتي تشجع المنافسة وتحد من الظواهر الإحتكارية وتفتح مجال الإنتاج التصديري أمام الاستثمارات الخاصة.

- **تحديد نسبة مشاركة المستثمر الأجنبي في المشروع:**

من خلال فرض الدولة على المستثمر الأجنبي مشاركة مؤسسة عمومية في رأسمال المشروع وإدارته، وتحدد نسبة مساهمة كل طرف حتى تكون الأغلبية للمؤسسة العمومية، وبالتالي يمنع على المستثمر الأجنبي امتلاك المشروع أو التصرف المطلق في تسييره. وعلى الدولة إن أرادت أن تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر أن تراعي حاجة المستثمر الأجنبي لامتلاك مشروعه والحرية في إدارته طالما أن هناك قوانين يعمل وفقها.

- **الحد من إمكانية تحويل الأرباح إلى الخارج:**

حيث تحدد الدولة نسبة معينة للتحويل من أرباح الشركات الأجنبية حيث لا يمكن تجاوزها، أو من خلال فرض ضرائب أو اقتطاعات مجحفة على حجم عملية التحويل إلى الخارج، كما أن هناك من الدول التي تمنع المستثمر الأجنبي من التصرف في الأرباح الباقية من حيث إعادة استثمارها أو توظيفها في مجالات أخرى. وعليه فإن تشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر يتم بضمان حرية تحويل أو توظيف الأرباح بالنسبة للمستثمرين.

خلاصة الفصل:

إن الاهتمام الكبير الذي حظي به موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف مختلف المدارس الاقتصادية والمفكرين والخبراء الاقتصاديين، وجل دول العالم جاء ليبين حقيقة أن هذا الأخير هو ظاهرة اقتصادية جديرة بالدراسة والبحث.

ويتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة في أشكال مختلفة، فيكون إما في صورة الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو من خلال الاستثمارات المشتركة التي تعود فيها له حصة معينة من الرأسمال، ألا أن هذه الأشكال هي في الحقيقة مرهونة من حيث التطبيق بسياسات الدول المضيفة واستراتجيات الشركات الأجنبية.

ومن خلال الدور الكبير الذي يمكن أن يقوم به هذا النوع من الاستثمارات، فأن هناك تسابق شديد بين مختلف الدول على جذب أكبر قدر ممكن منه، وذلك بتوفير المناخ الاستثماري الملائم، وكذا وضع السياسات المحفزة لهذه الاستثمارات، ومن هذه السياسات نجد السياسة الضريبية التي يمكن أن تقوم بدور فعال في تحقيق ذلك، وهو ما سنوضحه من خلال الفصل الموالي.

الفصل الثالث:
الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

يشهد العالم اليوم تنافس كبير بين مختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية على جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لما لها من أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية، ويعتبر موضوع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من القضايا الأساسية في الاقتصاد العالمي، وخاصة بعد موجة الانفتاح الاقتصادي والتحرر المالي والتجاري الذي شهده العقد الأخير من القرن العشرين.

ونظرا لهذه الأهمية، نجد أن العديد من هذه الدول قامت بوضع سياسات وتصميم مجموعة من الحوافز تهدف إلى جذب المزيد من هذه الاستثمارات.

ومن السياسات التي تعتمد عليها مختلف الدول لتحقيق ذلك، نجد السياسة الضريبية التي أصبحت تلعب دورا هاما في إطار كل من السياسات المالية والاقتصادية وحتى الاجتماعية، وبالتالي فإن السياسة الضريبية يمكن أن تؤثر وتساهم في تشجيع الاستثمار بصفة عامة والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، وكذا توجيهه بين الأنشطة والقطاعات الاقتصادية المرغوبة.

ومن أجل ذلك كله ارتأينا إلى تقسيم هذا الفصل إلى أربع مباحث رئيسية، حيث شمل المبحث الأول على مختلف السياسات والحوافز المقدمة من طرف الدول المضيفة وأهمية هذه الحوافز في تحقيق أهداف كل من هذه الدول وأيضا الشركات متعددة الجنسيات، وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى أشكال الحوافز الضريبية الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال السياسة الضريبية، أما المبحث الثالث فقد تناول مكانة ودور هذه الحوافز الضريبية وأيضا التأثيرات السلبية المحتملة لهذه الحوافز على تدفقات هذا النوع من الاستثمارات، بينما خصص المبحث الرابع من هذا الفصل للتذكير بأهم المشاكل التي يمكن أن تنتج على المستوى الدولي من خلال منح هذه الحوافز والسبل الكفيلة بمعالجتها وتجنب حدوثها.

المبحث الأول: سياسات وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.

بالنظر إلى الأهمية البالغة للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية على الخصوص ومنها الجزائر، فإن هذه الدول تبدل جهود كبيرة وتقدم تشجيعات وحوافز لهذه الاستثمارات، وهو ما يصطلح عليه بحوافز جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والتي سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إليها وإظهار مختلف أشكال هذه الحوافز، بالإضافة إلى تناولنا لدور وأهمية هذه الحوافز في جذب هذه الاستثمارات.

المطلب الأول: مفهوم حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكالها المختلفة.

لقد أصبحت عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تكتسي أهمية كبيرة سواء لدى الدول المتقدمة أو الدول النامية على حد سواء، فنجد أن معظم الدول قد خفضت من القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر مما أدى إلى تزايد هذا النوع من الاستثمار في الإنتشار منذ الثمانينات أي بعد أزمة المديونية.

والسؤال الذي يطرح هو ماذا يقصد بحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي الأشكال المختلفة لهذه الحوافز؟

تعبر حوافز الاستثمار عن تلك المساعدات والمنح التي تملكها الحكومات لتشجيع المؤسسات على الاستثمار في الأصول الرأسمالية الحقيقية في صناعات متعددة من الدولة[1]، ويتم تحديد هذه المساعدات والمنح انطلاقا من الأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها كالسعي إلى تنمية مناطق معينة أو توجيه الاستثمارات إلى قطاعات أو أنشطة اقتصادية معينة .

كما يقصد بحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر كل منفعة يمكن قياسها تمنحها الدولة لشركة أجنبية أو مجموعة شركات من أجل تشجيعهم على الاستثمار فيها وذلك لتحقيق سياسات وإستراتيجيات معينة.[2]

إن الحوافز الاستثمارية المقدمة من طرف الدول المضيفة تختلف باختلاف الحاجة إلى التمويل عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو عن طريق الشراكة الاقتصادية، وتقديم هذه الحوافز الاستثمارية مرهون بجملة من العوامل الاقتصادية، السياسية ،الاجتماعية، حيث أن هناك مجموعة من السياسات

[1] هيكل عبد العزيز فهمي، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية. الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، بيروت، 1985. ص: 458.

[2] سرمد كوكب الجميل، الاتجاهات الحديثة في مجال الأعمال الدولية. الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2001. ص: 170.

والضوابط الحاكمة للاستثمارات الأجنبية ومنح الحوافز، وهذه السياسات ترتبط في معظمها بتحقيق أهداف الدول المضيفة من خلال المنافع المترتبة عن الاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

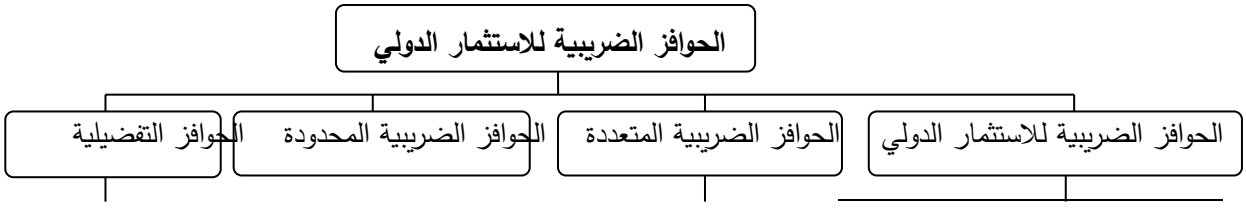
والحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الدولة المضيفة عديدة ومتنوعة ويمكن تصنيفها إلى ما يلي:

1) **الحوافز المالية والضريبية:** وتتضمن هذه الحوافز كل ما يتعلق بالضرائب من خلال التنازل عن إلزامية دفع كل الضرائب المفروضة على المستثمر الأجنبي المكلف بدفعها، أي منح حق لهذا المستثمر بعدم دفع كل أو جزء من الضرائب خلال فترة معينة، وهو ما يسمى بالتخفيضات أو الإعفاءات الضريبية لمدة قصيرة أو طويلة الأجل وتتفاوت حسب القطاع الذي توجه إليه الاستثمارات، وتأخذ هذه الحوافز عدة صور منها:[2]

- منح إعفاءات ضريبية على الواردات من الأصول الرأسمالية والمواد الخام ومستلزمات الإنتاج، وكذلك تسهيل الاجراءات الجمركية المرتبطة بها.
- إعفاء بعض المشاريع الاستثمارية من الضرائب على الأرباح بعد مرحلة التشغيل لمدة زمنية محددة قد تصل إلى 15عاما من بدأ النشاط.
- تخفيض الرسوم المتعلقة بإستخدام واستغلال المرافق العامة كالكهرباء والماء، أو الاعفاء النهائي منها.
- إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل، سواء بالمناطق الحرة أو المشاريع الأجنبية القائمة داخل البلد.

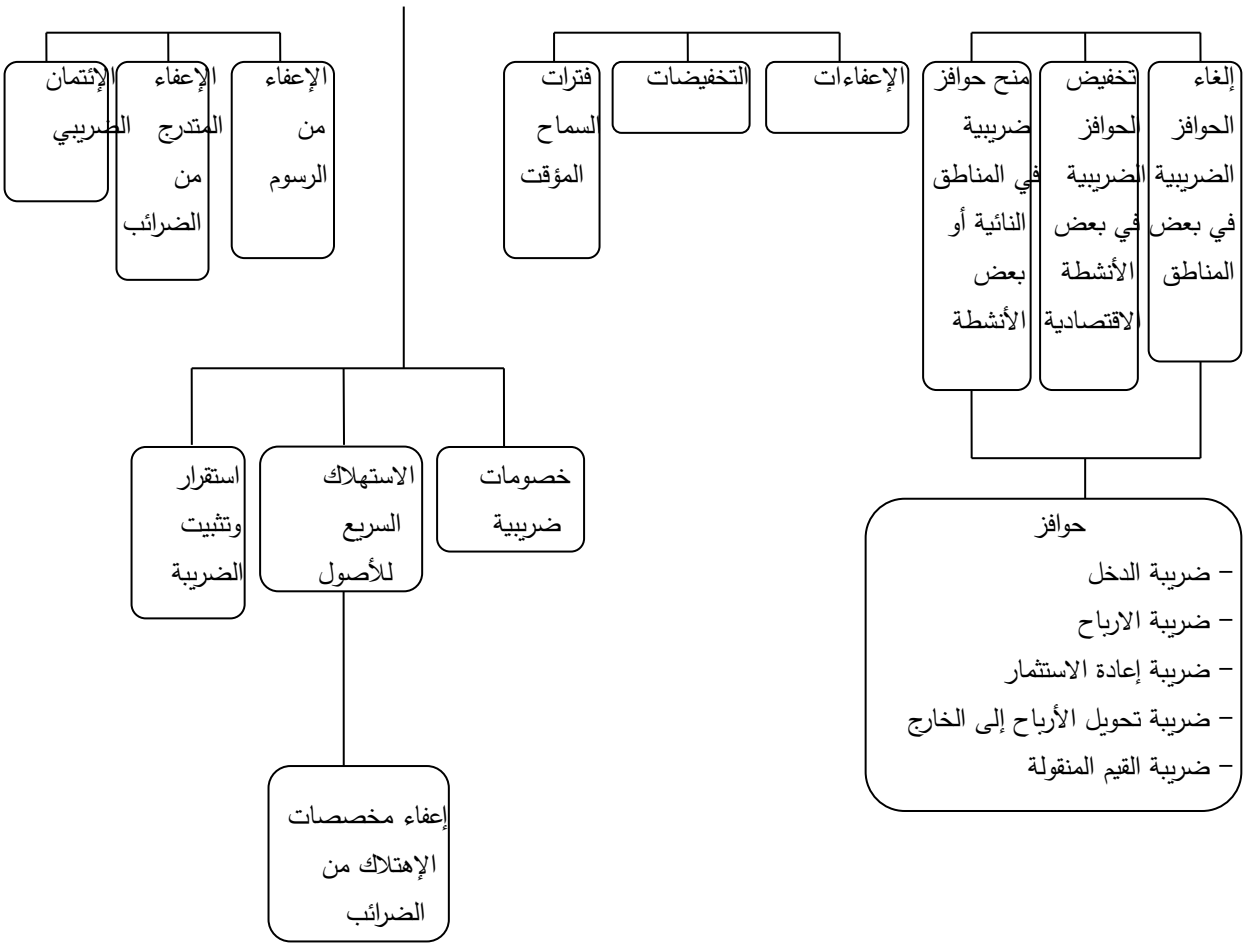
وإجمالا يمكن توضيح هذه الأنواع من الحوافز الضريبية من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (02): نماذج الحوافز الضريبية في برنامج التنسيق الضريبي.



[1] عبد السلام أبو قحف، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية. مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989. ص ص: 85 -87.

[2] عبد المجيد قدي، مرجع سابق. ص ص: 258 -259.



المصدر: فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي. مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000. ص: 84

2) **الحوافز التمويلية:** تتعلق هذه الحوافز بتوفير الأموال اللازمة مباشرة للمشروع الاستثماري الخاص بالمستثمر الأجنبي، سواء في شكل إعانات حكومية أو عن طريق المشاركة في المشروع. كما تشمل هذه الحوافز أيضا على قيام الدولة بمنح تسهيلات للمستثمر الأجنبي لأجل الحصول على قروض من البنوك الوطنية، وأيضا تخفيض معدلات الفائدة على القروض.[1]

ويمكن أن تتضمن هذه الحوافز أيضا على تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة من أجل تطوير وتوسيع النشاط في المستقبل.

[1] عبد المجيد قدي، المرجع السابق. ص: 259.

3) **حوافز أخرى:** هذا النوع من الحوافز المقدمة للاستثمارالأجنبي المباشر يساهم في تعظيم الربحية للمستثمر الأجنبي بمختلف الوسائل غير المباشرة وهذه الحوافز تتمثل فيما يلي[1]:

- تزويد المستثمرين الأجانب بالأراضي والبنية الأساسية بأسعارأقل من أسعارها التجارية.
- السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي العقارية.
- السماح بتحويل جزء من الأرباح والأجور والمرتبات للخارج سنويا أو بعد فترة زمنية معينة، وفي ظل نسب مئوية تحددها الدولة المضيفة.
- تحويل الديون إلى مساهمات من أجل تفويض الإختلالات في الاقتصاد الكلي خاصة لدى الدول التي تعاني من المديونية، فهذا الحافز يعمل من جهة على تخفيف حدة المديونية ومن جهة أخرى يساهم في تشجيع الاستثمارات الأجنبية.
- إقامة المناطق الحرة لما تمتاز به من مزايا وخصائص تساعد المستثمرين الأجانب على توظيف أموالهم بها.

كما أن هناك حوافز أخرى تتعلق بتأمين المستثمر الأجنبي ضد مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها مشروعه في الدولة المضيفة وذلك بتعويضه عن الخسائرالتي قد تلحق به مقابل أقساط ضمان محدودة وكذلك الضمان ضد التأميم والمصادرة أو الاستلاء والحجز، إلا ما خالف ذلك الإلتزامات المتعاقد عليها من طرف الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي.

المطلب الثاني: دور سياسة الحوافز في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] عبد المجيد قدي، المرجع السابق. ص ص: 259 –260.

إن دور وأهمية الحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب تختلف من مستثمر لأخر فهناك مستثمرون أجانب يأخذون بعين الاعتبار الحوافز المالية والضريبة من أجل اتخاد قرار الاستثمار بينما مستثمرون أخرون يركزون على الحوافز المتعلقة بتحويل العملات بين الدول المضيفة والدولة الأم كما نجد في بعض الأحيان أن قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر تعتمد على سياسات محددة وليس على ما تضعه الدول المضيفة من حوافز مختلفة.

يوجد إختلاف كبير في أهمية الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي بين الدول المتقدمة والدول النامية، فمثلا الحوافز المالية والضريبية في الدول المتقدمة لا تكون بنفس الأهمية التي تكتسبها في الدول النامية، وكذلك الحوافز التي تكون مهمة في دول متقدمة قد لا تكون كذلك في دول نامية.[1]

هناك اختلاف كبير حول فعالية الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة الحوافز الضريبية، فنجد دول مثل: اندونيسيا وكوريا قامت بتخفيض الحوافز الضريبية المقدمة للمستثمرين الأجانب، بينما دول مثل: الصين والهند وتايلندا قد وضعت مجموعة جديدة من الحوافز الضريبية.[2]

ومما لاشك فيه أن هناك تأثيرات متباينة للأنواع الثلاثة للحوافز المذكورة سابقا، فالحوافز المالية والضريبية تؤثر على الأرباح وأيضا تدفق الأموال. إلا أن هذا التأثير يعتبر ضئيلا مقارنة بحجم السوق ومعدلات النمو التي تلعب دورا كبيرا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن رغم ذلك تبقى هذه الحوافز ضرورية بالنظر إلى المنافسة الشديدة على جذب الاستثمار الاجنبي المباشر بين مختلف الدول.

ويمكن القول أنه في حالة توفر مناخ استثماري ملائم في دولة ما، فهذه الأخيرة ليست بحاجة الى تقديم هذه الحوافز، وهذا لا ينطبق على الدول النامية التي لا تتوفر على البيئة الاستثمارية المثالية وبالتالي فهي مجبرة على تقديم حوافز مختلفة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الثالث: أهمية حوافز الاستثمار من وجهة نظر الشركات الأجنبية.

[1] سرمد كوكب الجميل، مرجع سابق. ص: 179.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية (منظماتها، شركاتها، تداعياتها). مرجع سابق. ص: 214.

يمكن إبراز مكانة وأهمية حوافز الاستثمار التي تقدمها الدول المضيفة من وجهة نظر الشركات أو

أنـواع الحـوافـز:	ترتيبها حسب أهميتها:

المستثمرين الأجانب، من خلال بعض الدراسات التي أقيمت في هذا المجال والتي نذكر منها:

1) دراسة Guisiuger وزملائه:

من أجل تحديد مدى تأثير الحوافز المقدمة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قام **Guisiuger** وزملائه بإجراء دراسة شملت 30 شركة متعددة الجنسيات مسؤولة على إدارة 74 مشروع استثماري تعمل في مجالات السيارات وأجهزة الكمبيوتر والمنتجات الغذائية والبتروكيمياء، وقد أجريت هذه الدراسة في 10 دول منها دول متقدمة وأخرى نامية، وقد توصلوا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية:[1]

- يمكن أن تؤثر الحوافز التي تقدمها الدولة المضيفة على مدى جاذبية هذه الدولة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن درجات هذا التأثير تختلف حسب كل نوع من أنواع الحوافز المقدمة.
- هناك تنافس كبير بين مختلف الدول على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك من خلال تقديم وتنويع الحوافز والامتيازات اللازمة لذلك.
- يمكن أن تقوم بعض الدول المضيفة بمنح حوافز وامتيازات لكل شركة أو مستثمر أجنبي على حدى.

وفيما يخص الأهمية النسبية لحوافز الاستثمار المقدمة من طرف الدول العشر المضيفة من وجهة 30 شركة متعددة الجنسيات التي شملتها الدراسة، يمكن إبرازها وترتيبها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم: (01): الأهمية النسبية لحوافز الاستثمار من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات.

[1] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار. الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993، ص: 290.

– الشروط الميسرة لتحويل الأرباح والدخول إلى الدولة الأم.	1
– التحرر من الإجراءات البيروقراطية المعقدة.	2
– التحرر من القيود المفروضة على العمالة والتوظيف وجمع المعلومات اللازمة لممارسة الأنشطة الوظيفية.	3
– الإعفاءات والتسهيلات الجمركية على الصادرات والواردات من المواد الخام.	4
– الإعفاءات الضريبية وحوافز التصدير وإعادة استثمار الأرباح.	5
– تخفيض القيود المفروضة على الملكية والرقابة على العمليات.	6
– تسهيلات الحصول على القروض المحلية ومساعدات الحكومة.	7
– المساواة في المعاملة مع الشركات الوطنية فيما يخص الأجور والضرائب.	8
– أنواع أخرى من الحوافز.	9

المصدر: عبدالسلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار. مرجع سابق، ص: 292.

من خلال الجدول أعلاه، تتضح الأهمية النسبية لكل حافز من حوافز الاستثمار بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، حيث نجد حافز تحويل الأرباح في المرتبة الأولى، باعتبار أن تأثير هذا الحافز يكون تأثيرا مباشرا، فهو يسمح للشركات متعددة الجنسيات بالبحث عن أسواق ومناطق جديدة من خلال هذه الأرباح المحولة. وفيما يخص المرتبة الثانية فقد كانت للحوافز الخاصة ببساطة الإجراءات الخاصة بالاستثمار وسهولة الحصول على المعلومات والتحرر من القيود المختلفة. وجاءت بعد ذلك الحوافز المالية المتمثلة خاصة في الإعفاءات الضريبية والجمركية وأيضا الحوافز التمويلية من خلال التسهيلات الإئتمانية (القروض والمساعدات الحكومية).

رغم أن هذه الدراسة حاولت إعطاء رؤية توضيحية حول الحوافز المؤثرة في عملية جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنها لم تبين مدى تأثير الحوافز المختلفة كسياسة تربط بين أهداف الدول المضيفة ودوافع الشركات متعددة الجنسيات في ظل المنافسة والحركة السريعة التي يشهدها الاقتصاد العالمي. وهذا ما سنحاول توضيحه من خلال الدراسة التالية.

2) دراسة Karl P.Saurant و Padma Mallampally:

من أجل الوصول بمحددات الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر كمواقع جيدة وجاذبة للاستثمار، وذلك انطلاقا من دوافع الشركات متعددة الجنسيات وفروعها، يرى الباحثان أنه ومع تشابه سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر فإن هذه الدول المعنية بتشجيع تدفق هذه الاستثمارات إليها تركز على التدابير التي تيسر الأعمال، والتي تتمثل في ترويج الاستثمار، حوافز الاستثمار، خدمات ما بعد الاستثمار، إدخال تحسينات على المرافق وأيضا اتخاذ التدابير التي تخفض تكاليف إقامة المشاريع.

وبالرغم من أن هذه التدابير ليست بالجديدة، إلا أن التدابير الخاصة بخدمات ما بعد البيع تكتسي أهمية كبيرة من خلال تشجيع المستثمرين الحاليين على إعادة الاستثمار في الدولة المضيفة، كما أنهم يقومون بالدعاية للبلد المضيف مما يدفع إلى المزيد من الاستثمار. كما يتم استخدام حوافز مالية لجذب المستثمرين الأجانب، غير أن هذه الحوافز لا تظهر عادة في قرارات المستثمرين بشأن اختيار مواقع الاستثمار إلا عندما تكون المحددات الاقتصادية الأساسية قائمة.

ورغم أن هناك عوامل عديدة تساهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى موقع ما، مثل وفرة الموارد الطبيعية، الأسواق الكبيرة والعمل المرن المنخفض التكلفة، فإن أهميتها النسبية تختلف في الوقت الحالي مع سعي الشركات متعددة الجنسيات بصورة متزايدة إلى اتباع استراتيجيات جديدة لتعزيز قدرتها على المنافسة، والواقع أن تحرير التجارة وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا، لم يؤذي فقط إلى تحسين فرص وصول الشركات إلى أسواق السلع والخدمات وعوامل الإنتاج، بل أدى أيضا إلى زيادة الضغوط التنافسية في الأسواق التي كانت محمية في السابق، مما أجبر الشركات على البحث عن أسواق وموارد وأصول جديدة في الخارج.[1]

وخلاصة القول أن الشركات متعددة الجنسيات لا تنظر فقط إلى وجود سياسات متطورة للاستثمار ومجموعة واسعة من تدابير تيسير الأعمال الاقتصادية، وإنما تبحث عن توليفة من خفض التكلفة واتساع الأسواق، ووفرة الأصول الإضافية التي تساعدها على مواصلة تقدمها على المنافسين، وتشمل هذه الأصول كل من البنية الأساسية وشبكات التسويق والتكنولوجيا والقدرة الإبتكارية، وهي أمور ضرورية وحاسمة في عالم يتسم بسرعة التغير والتطور.

المبحث الثاني: أشكال الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي. مارس 1999. ص: 37.

إن العديد من الدول سواء المتقدمة منها أو النامية، اتخدت من الحوافزالضريبية أداة ووسيلة لتحقيق بعض الأهداف الاقتصادية، والتي من أهمها تشجيع الاستثمارالأجنبي المباشر.

فالحوافز الضريبية يقصد بها استخدام الضرائب كسياسة لتحفيز الأشخاص على اتباع سلوك معين أو نشاط محدد يساهم في تحقيق أهداف الدولة، وبالتالي فالحوافز الضريبية الهدف منها هو إحداث آثار إيجابية من شأنها أن تشجع المستثمر الأجنبي وتدفعه إلى اتخاذ قراره بالاستثمار في الدولة التي تمنح هذه الحوافز.[1]

تعتبر الحوافز الضريبية إحدى أهم أدوات السياسة الضريبية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

والسياسة الضريبية الناجحة في هذا المجال ليست هي التي تقوم على خفض حجم الإستقطاعات الضريبية فقط، وإنما هي التي تجمع بين التخفيض في حجم الإستقطاع الضريبي وبين تلك المتغيرات والمحددات الأساسية التي تتحكم في قرارات الاستثمار.

وفي ما يلي سوف نتناول أهم الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر والتي تدخل ضمن أدوات السياسة الضريبة.

المطلب الأول: المعدلات الضريبية التمييزية.

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق. ص: 113.

تستخدم المعدلات الضريبية كأداة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال قيام الدولة المضيفة بتقرير معاملة خاصة لنوع معين من النشاط أو مجموعة محددة من الشركات الأجنبية المستثمرة فيها. يكون التمييز في المعاملة الضريبية عند تحديد سعر الضريبة، أو من خلال تخفيض مبلغ الضريبة المحدد مسبقا.

1- الأسعار التمييزية:

تعتبر الأسعار الضريبية من الصور الشائعة الاستعمال في المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يتم فرض الضريبة بأسعار مختلفة حسب نوع النشاط أو حجمه أو مدى مساهمته في تحقيق الأهداف المسطرة من الدولة. ومثال ذلك وضع سعر ضريبي تمييزي للأنشطة الصناعية على حساب الأنشطة التجارية، ويتم التمييز بالأسعارالضريبية وفق ثلاث أشكال هي:[1]

- وضع سعرعام للضريبة، ثم يتم تخفيض هذا السعر بالنسبة للأنشطة التي يتم تحفيزها، وعادة يحدث ذلك عندما تريد الدولة تمييز مجالات معينة بمعاملة ضريبة دون غيرها من النشاطات الخاضعة لنفس الضريبة.
- يقوم المشرع بوضع سعر ضريبي منخفض لكل النشاطات الخاضعة للضريبة، وبعد ذلك يتم زيادة هذا السعر على أنشطة معينة وبالتالي تشجيع الاستثمار في المجالات الأخرى التي تفضلها الدولة لعوامل معينة.
- ويمكن أيضا فرض الضريبة بسعر منخفض بالنسبة للمجالات المرغوب الاستثمار فيها مقارنة بالمجالات الأخرى. وفرض الضريبة بسعر منخفض يؤذي إلى انخفاض مقدار الضريبة الواجب دفعه، وكذلك إعفاء المكلفين به من بعض الإجراءات التي يتطلبها التقدير الفعلي.

2- تخفيض مبلغ الضريبة:

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك. مرجع سابق، ص ص: 123 -124.

ويكون ذلك بعد تقدير مبلغ الضريبة الواجب دفعه انطلاقا من الأسعار الضريبية المعتادة، حيث يقرر المشرع تخفيض هذا المبلغ بمقدار معين بالنسبة لنشاط أو أنشطة معينة تريد الدولة تحفيزها.

إن الأسعار الضريبية التمييزية ترتبط ارتباطا عكسيا مع عدد من المتغيرات، فمثلا كلما أتسع حجم المشروع كان هناك تخفيض لمعدل الضريبة وذلك بهدف تشجيع المشروعات الاستثمارية الضخمة والعكس صحيح .

وكذلك إذا ما حققت المشروعات الاستثمارية لنسبة معينة من أهداف خطة التنمية الاقتصادية فإن أرباح هذه الاستثمارات ستخضع لأسعار ضريبية منخفضة. ونفس الشيء أيضا بالنسبة لحجم العمالة المحلية المستخدمة في المشروع الأجنبي، وكذلك حجم التصدير من منتجات المشروع ...الخ[1]

ويعتبر مجال إنشاء المناطق الصناعية الحرة من أهم المجالات التي ثبت فيها نجاح هذا الشكل من أشكال الحوافز الضريبية، فإذا كانت دولة ما تعتبر سوقا مناسبا لسلعة ما وتريد إنشاء منطقة صناعية حرة فباستطاعتها جذب هذه الصناعة إلى المنطقة الحرة بالاعتماد على الأسعار الضريبية التمييزية في ضرائبها الجمركية.

المطلب الثاني: الإجازة الضريبية.

يتمثل هذا النوع من الحوافز الضريبية في منح المشروعات الاستثمارية إعفاءا ضريبيا لعدد محدد من السنوات مند بداية النشاط أي أن المستثمر الأجنبي يتمتع بإجازة من التعامل مع مصلحة الضرائب في هذه السنوات المحددة ولذلك سمي هذا النوع من الحوافز الضريبية بالإجازة الضريبية.[2]

ومن خلال هذا المفهوم فإنه يمكن استخدام الإجازة الضريبية للتأثير على حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوزيعها بين القطاعات المختلفة. كما أنها تساهم بشكل كبير في التقليل من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الاستثمارات الأجنبية الحديثة النشأة، كما أن الإجازة الضريبية تزيد من العائد الصافي وتحقق سيولة ذاتية للمشروعات التي تتمتع بها وعلى الخصوص تلك المشروعات التي تحقق أرباح في بداية نشاطها، كل ذلك يشجع المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الدولة التي تمنح هذا

[1] حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية. مرجع سابق. ص: 246.

[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق. ص: 127.

النوع من الحوافز. ويعتبر الإعفاء المؤقت أو الإجازة الضريبة من الحوافز الضريبية الأكثر شيوعا وانتشارا لجذب الاستثمارات الأجنبة المباشرة.

وتختلف تشريعات مختلف الدول فيما يخص فترة الإجازة الضريبية التي يتمتع بها المشروع الأجنبي، كما أن هذه الفترة يمكن أن تختلف داخل التشريع الضريبي الواحد ومن صناعة لأخرى، هذا الاختلاف في مدة الإجازة الضريبية قد يرتبط بحجم المشروع أو موقعه الجغرافي، أو القطاع الذي ينتمي إليه، أو من خلال أهميته في خطة التنمية الاقتصادية ومدى مساهمته في زيادة الصادرات. وهذاالإعفاء من الضرائب قد يكون كليا أي إعفاء كامل من كافة الضرائب طول فترة الإجازة، وقد يكون جزئيا أو متدرجا على سنوات الإعفاء بحيث تكون نسبته في السنوات الأولى أعلى منه في السنوات التالية. إن منح هذا الإعفاء للمشروعات الأجنبية يكون في أغلب الأحيان مرتبطا بمحددات وقيود معينة نذكرأهمها في ما يلي:[1]

1- نوع الضريبية: إن إعفاء المشروعات الأجنبية في فترة الإجازة الضريبية لا يشمل على كافة الضرائب المشكلة للهيكل الضريبي للدولة المضيفة للاستثمار، وإنما يكون هذا الإعفاء مقتصرا على ضريبة واحدة أو أكثر دون أن يشمل كافة الضرائب الأخرى، بالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة فغالبا ما يشمل الإعفاء على ضريبة مباشرة مثل ضريبة الأرباح التجارية والصناعية، كما يمكن أن يكون الإعفاء بضريبة غير مباشرة كالإعفاءات الجمركية، أو الإعفاء من ضريبة الذمغة.

2- مدة الاعفاء: إن منح الإعفاء الضريبي للمشروع الاستثماري لا يمتد على طول فترة وجوده في الدولة المضيفة، بل يكون الإعفاء محدد بفترة زمنية، ومدة الإجازة الضريبية قد تمنح بشكل مطلق أو تكون بشروط، كأن يحقق المشروع نتائج معينة حتى يمكنه الاستمرار في التمتع بالإعفاء كأن تكون ثلاث أو خمس سنوات أو عشر سنوات.

3- مكان إقامة المشروع الاستثماري: قد يشمل الإعفاء جميع المشروعات الاستثمارية المقامة داخل الدول المضيفة، بحيث تتمتع جميع هذه المشروعات بإجازة من التعامل مع مصلحة الضرائب، أو قد يكون هذا الإعفاء مقتصرا على مكان محدد أو إقليم محدد داخل الدولة المعنية، بحيث تعفى المشروعات

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك. المرجع السابق، ص ص: 130 -133.

المقامة داخل هذه المنطقة أو الإقليم من الضريبة، والضرائب التي تفرض على باقي المشروعات المقامة خارج هذه المنطقة والمناطق الحرة التي انتشرت في الكثير من الدول وخاصة النامية منها تعتبر خير مثال على ذلك وأيضا المشروعات المقامة في المناطق الصناعية الجديدة.

4- نوع النشاط: أي أن الإعفاء لا يكون مطلقا بالنسبة لجميع أنواع النشاط الممارس من قبل المستثمرين الأجانب، حيث يقتصر الإعفاء على قطاعات معينة دون غيرها كقطاع الصناعة، أو الزراعة أوالسياحة، وقد يقتصر أيضا الإعفاء على فرع معين داخل القطاع الواحد كأن يقتصر على الصناعات الإنتاجية دون الصناعات الاستهلاكية داخل قطاع الصناعة.

5- أداء المستثمرون: حسب هذا القيد فإن الإعفاء قد يشمل جميع المشروعات بغض النظر عن أدائها أو النتائج التي تحققها، كما يمكن أن يقتصر الإعفاء فقط على المشروعات ذات أداء معين، أو التي تحقق نتائج معينة، كأن يمنح الاعفاء للمشروعات التي تستخدم التكنولوجيا الحديثة، أو المخصص إنتاجها للتصدير، أو المشاريع التي يزداد إنتاجها بشكل مستمر، أو تعتمد على نسبة معينة من العمالة الوطنية.

6- مصدر التمويل: قد يأتي التمويل مطلقا حيث يمنح المشرع الإجازة الضريبية للمشروع مهما كان مصدر تمويله، سواء داخلي أو خارجي، تمويل مشترك أو خاص أو عام، تمويل يعتمد على الموارد الذاتية أو تمويل يعتمد على القروض، كما يمكن للمشرع أن يحصر الإعفاء على حالة دون أخرى، وكل هذا يرتبط بموقف الدولة المضيفة إزاء رأس المال الخاص وخاصة رأس المال الأجنبي.

وعلى الرغم من استخدام أسلوب الإجازة الضريبية في معظم الدول وخاصة النامية منها إلا أن الجانب العملي لهذا الحافز يتضمن بعض المشاكل والسلبيات من أهمها:

- مشكلة تحديد تاريخ بدء الإجازة الضريبية، فهل يبدأ احتساب هذه الفترة من تاريخ الموافقة على إنجاز المشروع أومن تاريخ بداية النشاط ؟ فإذا أعتمد تاريخ الموافقة على إنشاء المشروع فإن هذا الأخير قد لا يتمتع بهذا الإعفاء، فقد تتساوى فترة إنشاء المشروع مع فترة الإجازة الضريبية أو تشمل قدرا كبيرا منها، وبالتالي ينعدم أو يقل أثر هذا الحافز لدى المستثمر، وإذا ما تم التحديد وفقا لتاريخ بداية النشاط فإن هذا

قد يؤدي بالمستثمر الأجنبي إلى التراخي في تنفيد المشروع وإطالة فترة الإنشاءات والتجهيزات التي تسبق بدء النشاط مما يؤذي إلى ضياع الكثير من الوفورات الاقتصادية للدولة المضيفة.[1]

ومن أجل تجنب هذه المشكلة يجب تحديد مدة تقديرية لفترات الإنشاء والتجهيز لكل نوع من أنواع الاستثمارات، حيث تبدأ هذه المدة من تاريخ الموافقة على إنشاء المشروع، وتبدأ مدة الإعفاء بانتهاء هذه المدة التقديرية.

– هناك مشكلة أخرى قد تحدث عندما تقوم الدولة المعنية بمنح الإجازة الضريبية للتوسعات في المشروعات، مما يؤذي إلى تداخل فترات الإعفاء ويصعب تحديد الأرباح التي تنتج عن إعادة استثمار الأرباح وتلك الناتجة عن الاستثمار الأصلي، وبالتالي فقد يقوم بعض المستثمرين بتقسيم المشروع إلى عدة خطوط إنتاجية تكون على فترات متباعدة لكن يتمتع كل خط بفترة إعفاء جديدة.

ومن أجل تجنب أو التقليل من هذه المشكلة يجب على الدول المضيفة أن تلزم المستثمر بإمساك دفاتر منظمة لكل من المشروع الأصلي والتوسعات اللاحقة فيه أو من خلال معاملة هذه التوسعات ضريبيا وفقا لحصتها في رأس المال الاجمالي للمشروع.

– إن المشروعات الاستثمارية داخل الدولة الواحدة تختلف في فرص تحقيق الربح عند بداية النشاط، وبالتالي عند بداية مدة سريان الإجازة الضريبية، فنجد أن هناك مشروعات تحقق خسارة في تلك المدة لعوامل مختلفة ومشروعات أخرى تحقق أرباحا ضئيلة في بداية النشاط بينما هناك مشروعات تحقق أرباح ضخمة بمجرد قيامها، وفيما يخص النوعين الأولين من هذه المشروعات فإن منحها حق ترحيل الخسائر إلى الأمام يكون أشد تأثيرا وتشجيعا من الإجازة الضريبية وهذه الأخيرة قد تكون إسرافا وتضحية من جانب الدولة للنوع الثالث من المشروعات التي تحقق أرباحا ضخمة مع بداية نشاطها.

والحل المقترح لهذه المشكلة هو من خلال وضع حد أقصى للأرباح التي تتمتع بالإعفاء الضريبي فيما يخص المشروعات التي تحقق أرباح ضخمة، بينما المشروعات التي تحقق خسائر في بداية نشاطها تمنح حق ترحيل الخسائرإلى الأمام.

[1] حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية. مرجع سابق. ص: 253.

– كما تبرز أيضا مشكلة كيفية احتساب أقساط الإهتلاك بالنسبة لآلات المشروع بعد انتهاء فترة الإجازة الضريبية، فإذا تم احتساب أقساط الإهتلاك للآلات من بداية النشاط سوف يؤذي إلى زيادة الخسائر التي يتحملها المشروع في سنواته الأولى وبالتالي عدم الإستفادة من الإجازة الضريبية، بينما إذا تم احتساب قسط الإهتلاك من نهاية مدة الإجازة الضريبية فهذا يدفع بالمستثمر إلى الإحتفاظ بهذه الآلات بعد انتهاء عمرها الإنتاجي حتى نهاية أقساط اهتلاكها ضريبيا وهذا يؤدي بالدولة المضيفة إلى فقدان قدر معين من الحصيلة الضريبية.

وللتغلب على هذا الإشكال يجب رفع معدل الخصم المعتبر لقسط الإهتلاك من أرباح المشروع بعد نهاية الإجازة الضريبية، حيث تستهلك قيمة الآلات مع نهاية عمرها الإنتاجي الإفتراضي، وذلك يسمح بتعويض فترة الإعفاء المؤقت التي لم تحتسب خلالها أقساط الإهتلاك على آلات المشروع.

– هناك مشكلة أخرى من مشكلات منح الإجازة الضريبية، فهذا الشكل من أشكال الحوافز الضريبية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد يعمل على جذب المشروعات الاستثمارية في المجالات التجارية أو الصناعات ذات السيولة المرتفعة والكسب السريع وذات المخاطر المحدودة، وأغلب هؤلاء المستثمرين يسارعون إلى تصفية مشاريعهم فور انتهاء مدة الإجازة الضريبية ويقومون بإنشاء مشاريع أخرى سواء في نفس الدولة أو في دولة أخرى من أجل التمتع بإعفاءات جديدة.

ومن أجل تجنب ذلك على الدولة التي تسعى إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أن تقوم بتحديد مجالات الاستثمار المرغوبة، وأن تعطيها الأولوية في منح التراخيص الخاصة بها، وكذلك منح الإجازة الضريبة انطلاقا من أهمية المشروع في تحقيق الأهداف المسطرة من قبل الدولة في مجال التنمية الاقتصادية.

المطلب الثالث: الاهتلاك المعجل.

لقد قامت كثير من الدول المتقدمة وبعض الدول النامية بالسماح للمستثمرين الأجانب باحتساب أقساط اهتلاك الأصول الرأسمالية وفق طرق الاهتلاك المعجل، ويقصد بهذا الأخير كحافز ضريبي

للاستثمارات الأجنبية المباشرة كافة الطرق التي تسمح باستهلاك قيمة التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية تكون أقل من فترة حياتها الإنتاجية المحددة.[1]

إن استخدام هذا الحافز يمكن أن يؤثر على قرار الاستثمار، حيث أن نمط الاهتلاك المستخدم يؤثر على كل من مقدار الضريبة الواجب تسديده من طرف المستثمر، وكذلك توقيت دفع الضريبة، فالاهتلاك المعجل يساعد على تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوجيهها نحو القطاعات الاقتصادية التي من شأنها أن تساعد في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

وقد أثبت هذا الحافز الضريبي نجاحه وتفوقه على كافة الحوافز الضريبة الأخرى من خلال قدرته على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدولة التي تستخدم هذا الحافز.

إن طرق الاهتلاك المعجل للأصول الرأسمالية متعددة، وهذا يعتبر من مزايا هذا الحافز الضريبي، حيث أن تعدد هذه الطرق يمكن كل دولة من أن تصيغ طريقتها الخاصة التي تناسب ظروفها وأهدافها، ومن أهم طرق الاهتلاك المعجل نذكر ما يلي:[2]

1- طريقة الاهتلاك الحر: حسب هذه الطريقة فإن التشريع الضريبي يتضمن نصوصا تسمح للمستثمر باختيار وتحديد المبلغ السنوي الذي يرغب في خصمه كقسط اهتلاك لأصوله الرأسمالية للوصول إلى وعاء الضريبة، وذلك بشرط ألا يتجاوز مجموع أقساط الاهتلاك عن التكلفة التاريخية للأصل، وهذا يعطي الحق للمستثمر بخصم قيمة التكلفة التاريخية دفعة واحدة عند امتلاكه إذا أراد ذلك.

إن هذه الطريقة من الاهتلاك المعجل أستخدمت في السويد من سنة 1938م إلى غاية سنة 1951م، وقد ساهمت في ارتفاع قيمة الاستثمارات التي تتمتع بنظام الاهتلاك الحر من 40 مليون كرونر في سنة 1938م إلى 238 مليون كرونر سنة 1951م. وخلال هذه الفترة كان هناك تزايد مستمر في معدل الاستثمارات الصافية حتى اعتبرته الحكومة السويدية زائدا عن حاجة الاقتصاد السويدي، فتخلت عن طريقة الاهتلاك الحر سنة 1952م وتم استبداله بطريقة أخرى من طرق الاهتلاك المعجل.[3]

[1] يونس أحمد البطريق، سعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية. مرجع سابق. ص ص: 116 -117.

[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق. ص: 143.

[3] حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية. مرجع سابق. ص: 269.

2- طريقة القسط المتناقص: بالاعتماد على هذه الطريقة فان قسط الاهتلاك السنوي الواجب خصمه يتم باستخراج نسبة القسط المتناقص وفقا للطريقة المعتادة ثم يتم ضرب النسبة الناتجة في (4/5) لتنتج النسبة التي تستخدم في حساب قسط الاهتلاك الواجب خصمه في حسابات الضريبة. فبافتراض مثلا أن نسبة القسط المتناقص وفق الطريقة التقليدية هي: 20٪ فان النسبة التي تستخدم في حساب الوعاء الضريبي هي:25٪، حسب هذه الطريقة فإن اهتلاك التكلفة التاريخية للأصل بصفة كاملة سوف يكون قبل نهاية حياته الإنتاجية، واستخدمت هذه الطريقة في انجلترا منذ سنة 1932م.

3- طريقة القسط المبدئي: وفقا لهذه الطريقة فإنه يتم إضافة نسبة معينة من تكلفة الأصل كقسط مبدئي إلى القسط الأول من أقساط الاهتلاك العادية للأصول الرأسمالية الجديدة، ويتم حساب القسطين (القسط المبدئي والقسط العادي) ضمن التكاليف التي يتم خصمها من إيرادات المشروع للوصول الى وعاء الضريبة، وبالتالي يحدث انخفاض في تكلفة الأصل في نهاية السنة الأولى بمقدار قيمة القسطين المبدئي والعادي، الأمر الذي يترتب عنه استهلاك التكلفة التاريخية للأصل بصفة كاملة قبل نهاية حياته الإنتاجية.[1]

وتعد انجلترا من بين الدول التي استعملت القسط المبدئي منذ سنة1945م، من أجل تشجيع الصناعات الانجليزية على التحول من الإنتاج الحربي إلى الإنتاج المدني، وذلك مع نهاية الحرب العالمية الثانية، وكذلك رغبة انجلترا في تشجيع الاستثمارات الجديدة التي تمكن المنتجات البريطانية من المحافظة على مركزها التنافسي في الأسواق العالمية.

المطلب الرابع: المعاملة الضريبية للخسائر.

[1] يونس أحمد البطريق، سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق. ص ص: 118 -119.

إن المعاملة الضريبية للخسائر التي يمكن أن تحققها المشاريع الاستثمارية تعتبر من الوسائل الهامة التي يمكن استخدامها لتشجيع الاستثمارات الخاصة، فالمستثمر الذي يحقق خسائر بدلا من تحقيق الأرباح قد يضطر إلى تصفية المشروع، ولكن بإمكانه الاستمرار في النشاط بالرغم من وجود الخسائر، ومن أجل تشجيع المستثمر على ذلك يسمح للمشروع بخصم الخسائر التي يتعرض لها من أرباح السنوات السابقة أو اللاحقة، مما يترتب على تقليص في حجم الوعاء الضريبي إلى حد قد لا يتحمل معه المستثمر أية ضريبة، ومما لا شك فيه أن هذا الحافز يساعد على تشجيع المستثمر سواء على اتخاد قرار الاستثمار في البداية أو على الاستمرار في الانتاج رغم الخسائر التي يمكن أن يحققها بعد قيامه بالانتاج فعلا.

ويمكن اعتبار الخسائر التي يمكن ترحيلها كل نقص حقيقي ومؤكد أصاب أصلا أو أصولا مملوكة لمنشأة أو مكلف خاضع إيراده لضريبة الأرباح التجارية والصناعية، وليس هناك ما يقابل هذا النقص من تعويض.

إن ترحيل الخسائر يكون إما إلى الأمام أو إلى الخلف معا.[1]

1- ترحيل الخسائر إلى الأمام:

في هذه الحالة يتم ترحيل الخسائر التي يمكن أن يحققها المستثمر في سنة ما إلى أرباح السنوات التالية، وهذا الترحيل قد يكون مقيدا بسنة أو سنوات معينة، كما يمكن أن يمتد الترحيل إلى الأمام بشكل مطلق.

إن ترحيل الخسائر إلى الأمام يعتبر حافزا ملائما لظروف الدول النامية، كما يعتبر حافزا لقيام المشاريع الجديدة وكذلك يشجع المشاريع القائمة على التوسع في النشاط من خلال اقتناء بعض الأصول الرأسمالية التي تتميز بدرجة مخاطرة عالية.

2- ترحيل الخسائر إلى الخلف:

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق. ص ص: 155 -156.

حيث يتم ترحيل الخسائر التي يحققها المشروع في سنة ما إلى أرباح السنوات السابقة لسنة وقوع هذه الخسائر. ويمكن اعتبار ترحيل الخسائر إلى الخلف حافزا قويا يساعد على التوسع وزيادة نسبة الاستثمارات في المشاريع القائمة مسبقا، على عكس المشاريع الإنتاجية الجديدة.

إن السماح بترحيل الخسائر إلى الخلف كان له الأثر الإيجابي على قرار الاستثمار في الدول المتقدمة عكس الدول النامية حيث هناك آثار سلبية قد تفوق الآثار الإيجابية لتطبيق هذا الحافز بالنظر إلى أن أغلب الدول النامية تمتاز بخزانة عامة تكاد تكون فارغة من الإيرادات، كما تزداد صعوبة تطبيق هذا الحافز كلما زادت الفترة الزمنية التي تسمح بترحيل الخسائر إلى الخلف و العكس صحيح. وبالتالي فان هناك أثر تمييزي لهذا الحافز يكون في صالح المشاريع القديمة على حساب المشاريع الجديدة، ويتضح ذلك في انخفاض درجة المنافسة وتركيز القوى الاحتكارية في أيدي المنشآت القائمة.

3- ترحيل الخسائر إلى الخلف والأمام:

حسب هذه الطريقة فإنه يتم ترحيل الخسائر التي يمكن أن تصيب المشروع في سنة ما أولا إلى الخلف لسنة أو سنوات محددة، فإذا لم تكن أرباح تلك السنوات السابقة كافية لاحتواء الخسائر يتم ترحيل الباقي ليخصم من أرباح عدد من السنوات التالية.

إن فعالية ترحيل الخسائر إلى الخلف والأمام تتوقف على الظروف الاقتصادية وغير الاقتصادية السائدة والمتوقعة، فإن كانت هذه الظروف تتسم بالتشاؤم أي بانخفاض معدلات الأرباح فان ترحيل الخسائر إلى الخلف يكون أكثر فعالية في تشجيع المستثمرين على زيادة حجم استثماراتهم بينما إذا كانت توقعات المستقبل تفاؤلية فإن السماح بترحيل الخسائر إلى الأمام يصبح أكثر فعالية.

من خلال هذا فإنه يتوجب على الدولة أو المشرع الأخذ بعين الاعتبار أن السماح بترحيل الخسائر إلى الخلف والأمام بشكل مطلق قد ينجر عنه تقاعس بعض المشروعات في الإهتمام بتحسين كفاءتها الإنتاجية، كما أن هذا الحافز قد يؤذي ببعض المشاريع إلى إظهار خسائر وهمية في دفاترها المحاسبية من أجل الاستفادة من السماح بترحيل الخسائر، وبالتالي فإنه يتعين أن يصاحب هذا الحافز وضع العديد من القيود على استخدامه من خلال فحص ورقابة حسابات المشاريع حتى تستفيذ من هذا الحافز المهم تلك المشاريع التي تحقق خسائر فعلية فقط.

المبحث الثالث: مكانة السياسة الضريبية ضمن حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: أثر الحوافز الضريبية في توطين الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن فرض الضرائب أو زيادة معدلاتها من شأنه أن يؤثر تأثيرا مباشرا على قرار الاستثمار العام أو الخاص، المحلي أو الأجنبي. وذلك من خلال التأثير على العديد من محددات القرار الاستثماري مثل معدل العائد المتوقع، درجة المخاطرة، حجم السوق الداخلي والخارجي، ويختلف الأثر النهائي للضرائب على نتائج الفرص الاستثمارية المتاحة حسب ما يتضمنه التشريع الضريبي من أنواع مختلفة للحوافز الضريبية، وتتزايد أهمية الحوافز الضريبية في التأثير على قرار الاستثمار في المجالات المرغوبة وخاصة في الدول النامية التي يكون نظام السوق فيها غير فعال في تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية بسبب تدخل أغلب الدول النامية في تحديد أسعار مختلف السلع وعوامل الإنتاج.

وإذا كان الهدف من تقديم الحوافز الضريبة هو جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوجيه هذه الاستثمارات إلى المناطق والقطاعات المرغوبة، فإنه يهدف من خلال ذلك أيضا إلى التأثير في قرار الاستثمار عن طريق زيادة العائد المحلي للاستثمار وتخفيض المخاطر المحيطة به.

1- دور الحوافز الضريبية المقررة في الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة:

تقوم الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة بتشجيع مواطنيها على استثمار أموالهم في الدول النامية، وذلك بغرض استثمار مدخراتها الوطنية الغير موظفة في الداخل. فنجد أن الدول المصدرة لرأس المال تقوم بمنح مواطنيها الذين يستثمرون أموالهم في البلدان النامية حوافز ومزايا ضريبية كأن تمنح إعفاء ضريبي كلي أو جزئي على ما يحولونه من أرباح إلى بلدانهم، كما تأخذ في الحسبان قبل فرض الضرائب على أموالهم المحولة ما دفعوه من ضرائب في الدولة المستضيفة للاستثمار من أجل تجنب حدوث الازدواج الضريبي.

إن المستثمر قبل اتخاذه لقرار الاستثمار في دولة أجنبية، يضع في اعتباره العبء الضريبي الذي سوف يتحمله من خلال الاستثمار في دولته مقارنة بالمزايا والحوافز الضريبية التي يمكن أن يستفيد منها في الدولة المضيفة لاستثماره، فنجد أن المستثمر يفضل عدم الاستفادة من هذه المزايا الضريبية إذا رأى أن تكلفة الاستثمار بدون هذه المزايا في الدولة الأم يكون أقل من تكلفته في حالة إعفائه من ضرائب

الدولة المضيفة، كما أن المستثمر إذا رأى أن أرباحه المحققة في الخارج سوف تخضع للضريبة في دولته فإن ذلك قد يدفعه إلى العزوف عن الاستثمار الخارجي.[1]

ومن ثم فإن الحوافز الضريبية المقررة في الدول المصدرة لرأس المال للاستثمار في البلدان النامية تعتبر من العوامل المؤثرة والمحددة لقرار الاستثمار.

إلا أنه ومن خلال بعض الدراسات التي تطرقت إلى موضوع الحوافز الضريبية في بعض الدول المصدرة لرأس المال كألمانيا واليابان، فقد تبين أن أثر هذه الحوافز على الاستثمار الأجنبي المباشر ليس كبيرا أو لم يكن بالقدر المتوقع منه. وفي دراسات أخرى لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) أظهرت أن أثر الحوافز الضريبية فيما يخص اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي أو المحلي، المباشر أو غير المباشر يبقى ضئيل، ولكن فيما يخص اختيار مكان الاستثمار وحجمه ومدته فإن هذه الحوافز تلعب دورا هاما في ذلك.

وبالرغم مما أظهرته هذه الدراسات بأن هناك أثر ضعيف للحوافز الضريبية في اتخاذ قرار الاستثمار في الدول المضيفة، إلا أن هناك إجماعا على الدور الكبير الذي تلعبه هذه الحوافز في التوزيع الجغرافي والقطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

إن الحوافز الضريبية المقررة في تشريعات الدول المصدرة لرأس المال إذا كان من شأنها تشجيع مواطني هذه الدول على استثمار أموالهم في البلدان النامية، إلا أن هناك عوامل أخرى غير هذه الحوافز تلعب دورا أهم في تقرير الاستثمار خارج حدود الدولة. وبالتالي فإن الحوافز الضريبية تعمل ضمن مجموعة عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر في قرار الاستثمار.

2- دور الحوافز الضريبية في اختيار مكان الاستثمار الأجنبي المباشر:

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص: 166.

إن المستثمر الأجنبي يأخذ في اعتباره عند اتخاذ قراره المتعلق بالدولة التي يريد الاستثمار فيها عوامل مالية تتمثل في العائد المتوقع الحصول عليه من هذا الاستثمار، والوقت اللازم لاستعادة رأس المال المستثمر.

إن تحقيق هذين العاملين يعتمد على معدلات الربح الممكن تحقيقها من هذا الاستثمار، وبالتالي فالمستثمر الأجنبي يهتم بالعائد المتوقع تحقيقه في دولة ما بالمقارنة بما هو متوقع في الدول الأخرى عند اتخاذ قراره الاستثماري، ومن خلال ذلك يفضل المستثمر الأجنبي الاستثمار في الدولة التي تتيح له الحصول على معدلات للأرباح أعلى من تلك التي يمكن أن يحققها في بلده الأصلي وحتى في البلدان الأخرى.

ومن أجل ذلك يقوم المستثمر الأجنبي بدراسة العوامل المؤثرة في مستوى الأرباح في الدول المضيفة المحتملة للاستثمار مثل: الطلب المحتمل، سعر التكلفة، مدى توافر عوامل الإنتاج ووسائل النقل، كما يحظى الوضع السياسي للدولة التي يرغب الاستثمار فيها باهتمام المستثمر أيضا، وأيضا إمكانية تحويل الأرباح ورأس المال إلى الخارج، كما نجد أن المعاملة الضريبية المقررة في الدول التي يرغب الاستثمار فيها من العوامل المؤثرة في الربح والتي يضعها المستثمر في اعتباره، ذلك أن هذه المعاملة الضريبية تؤثر في تكلفة الإنتاج وبالتالي في صافي عوائد المشروع.

غير أنه لا يمكن اعتبار المعاملة الضريبية العامل الوحيد أو الرئيسي في تحديد مستويات الربح التي يستهدفها المستثمر، ذلك أن حجم تأثيرها لا يظهر إلا من خلال علاقتها وارتباطها بالعوامل الأخرى المؤثرة في اختيار مكان الاستثمار، ويظهر ارتباط المعاملة الضريبية بهذه العوامل المؤثرة في اختيار مكان الاستثمار من خلال كون المستثمر يقيس ربحه المتوقع في مكان معين على أساس عاملين هما: الفرص الاستثمارية المتاحة وعائد الاستثمار.

2-1. الفرص الاستثمارية المتاحة: وتتجلى أهمية هذا العامل في اختيار مكان الاستثمار من خلال قيام المستثمر الأجنبي بتحديد وترتيب الفرص الاستثمارية المتاحة حسب ربحيتها مع مراعاة تكلفتها، أي أن المستثمر يقوم بترتيب المشروعات التي تعطي أعلى عائد ممكن إلى التي تعطي أقل عائد أو العكس، ومن الطبيعي أنه سوف يقع اختياره على الاستثمارات التي يتوقع منها عائدا مرتفعا بشرط أن يكون قادرا على الحصول على الموارد اللازمة لتمويل هذه الاستثمارات.

2-2. عائد الاستثمار: إن المستثمر يضع في الحسبان عند تحديد عائد الاستثمار نوعين من العوائد، الأول هو عائد المخاطرة، فكلما زاد عنصر المخاطرة في الاستثمار، كارتفاع تكلفته أو قيامه في منطقة ذات مخاطر سياسية مثلا، كلما أدى إلى ارتفاع العائد اللازم لتغطية هذه المخاطر. أما العائد الثاني فيتمثل في عائد التضحية بالسيولة والذي يتضمن تحويل المبالغ النقدية إلى أصول أقل سيولة، وبالتالي فإن المستثمر يعمل من أجل الحصول على عائد يعوضه عن التضحية بالسيولة التي كانت تضمن له حدا معينا من الربح.

إن فرض الضرائب، خاصة الضرائب على الأرباح، يؤدي إلى انخفاض عائد الاستثمار وهو ما لا يحبذه المستثمرون الأجانب، وعليه فإن الإعفاء من هذه الضرائب يزيد من احتمال تحقيق ما يتوقعه المستثمر من عائد المخاطرة وعائد التضحية بالسيولة.

إن كون المستثمر الأجنبي يبحث بين مجالات الاستثمار المتاحة عن النشاط الذي تؤدي فيه الحوافز الضريبية إلى تحقيق مستوى الربح المستهدف، ولما كانت ظروف البلدان النامية تتميز بمعدلات مخاطر عالية مما يتطلب عائدا مرتفعا للقيام بالاستثمار فيها، فإن الحوافز الضريبية يمكن أن تساهم بقدر معين في تغطية نسبة من هذه المخاطر.

من خلال ما سبق يتضح لنا أن المستثمر الأجنبي يقوم بتقدير مستويات الربح المتوقعة للاستثمار في دولة ما على ضوء معطيات المناخ الإستثماري السائد بهذه الدولة، وكون المعاملة الضريبية عنصر في هذا المناخ فإنها تؤدي دور في التفضيل بين الأماكن البديلة للاستثمار، ولكن يبقى هذا الدور نسبي فهو يرتبط بالعوامل الأخرى المكونة للمناخ الاستثماري، وهذه العوامل المؤثرة في إختيار مكان الاستثمار على الرغم من أنها ترتبط ببعضها البعض، إلا أن حجم تأثيرها على إختيار مكان الاستثمار يختلف من دولة لأخرى، كما أن أثر الحوافز الضريبية يختلف من مشروع إلى آخر وهذا هو الأمر الذي يفسر الإختلاف بين الدول النامية، من حيث أهمية الحوافز الضريبية وحجم تأثيرها في الاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

المطلب الثاني: فعالية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص ص: 174 -175.

هناك آراء مختلفة حول مسألة ما إذا كانت الحوافز الضريبية، تعتبر كأداة فعالة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من عدمه، فمن خلال كون الحوافز الضريبية تساهم في تعظيم الأرباح بالنسبة للمشاريع التي تستفيد منها، فهل هذا كافي لأن تكون الحوافز الضريبية عامل مهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وهذا ما سيتم توضيحه من خلال ما يلي:

لقد ذهبت العديد من الدراسات في هذا المجال مثل: هيلينر (1973)، ويلس (1986)، ورولف(1993) إلى إعطاء اهتمام أكبر لحوافز الاستثمار التي توفرها الدولة المضيفة، وأهم أشكال حوافز الاستثمار هي التي تتمثل في الحوافز الضريبية[1].

لكن وخلال المناقشات والمفاوضات الخاصة بإعداد اتفاقية الاستثمار متعددة الأطراف (MAI) والتي تم الإعداد لها في إطار أعمال منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، أبدى بعض الخبراء شكوك حول مدى فعالية الحوافز الضريبية كعنصر هام ومؤثر في القرارات طويلة الأجل للشركات المتعددة الجنسيات، وكذا انتقاد بعض المنظمات الدولية وأعضاء (OECD) سياسة المغالات في منح الإعفاءات والحوافز الضريبية وأنها تعتبر إهدار للموارد المالية للحكومات، بالإضافة إلى أن الحوافز تعطي ميزة للدول الغنية التي تستطيع تقديمها دون الدول الفقيرة، وعلى الجانب الآخر فقد طالبت بعض الدول والتي دعيت لحضور المناقشات بضرورة منح هذه الحوافز وذلك لتعويض ارتفاع درجة المخاطر في الدول خارج منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.[2]

كما أن تجارب العديد من البلدان النامية في منح الحوافز والإعفاءات الضريبية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لم تحقق أهدافها المرجوة، فكثيرا ما تنطوي التشريعات الضريبية على تفضيل المستثمرين الجدد، بالإضافة إلى أن الإعفاءات الضريبية غالبا ما تمنح عن طريق إجراءات إدارية معقدة تشجع على الفساد الإداري، وبالتالي فإن دور الإعفاءات الضريبية كمخفف للتكاليف ومعظم للعوائد لا يعود له أي مفعول باعتبار أن الفساد الإداري يمثل أعباء إضافية بالنسبة للمستثمر.

[1] رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة. "دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر". الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر،2007 ، ص 99.

[2] طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر. العدد السادس، 2009. ص ص:318- 319.

ولقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن أغلب قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر لا تتأثر بالحوافز الضريبية ومنها:[1]

- **دراسة Lim (1983):** حيث أبرزت أن هناك علاقة عكسية بين الحوافز المالية (ومن ضمنها الحوافز الضريبية) وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تعتمد هذه الحوافز.
- **دراسة Shah, Toye (1978):** وهذه الدراسة توصلت أيضا إلى نفس النتيجة التي توصل إليها **Lim**، وتبرير ذلك بأن العلاقة العكسية هي نتيجة التعويض الوهمي الذي يمارس تأثيره عندما تحاول الدول المضيفة استخدام الحوافز للتغطية على نقص الموارد والتنمية الاقتصادية.

لقد توصلت دراسة **Shah,Toye (1978)** إلى أن الحوافز الضريبية لا تؤثر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لأن الدول المضيفة تستعملها كستار لتغطية عوامل أخرى لها دور أكبر في قرار الاستثمار ترى هذه الدول أنها غير قادرة على توفيرها.

وبالتالي فإن الحوافز الضريبية لم تعد تحظى بأهمية كبيرة، وذلك راجع لكون هذه الحوافز مطبقة في كافة دول العالم بدون استثناء، وعليه فإن المستثمر الأجنبي يبحث عن الحصول على حوافز أخرى غير ضريبية تؤثر بشكل كبير على قراره الاستثماري.

ولكن هذا لا يعني عدم اهتمام الدول المضيفة بتقديم الحوافز الضريبية، لأن هذه الأخيرة تبقى عامل من عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لسياسة الحوافز الضريبية.

إن منح الحوافز الضريبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وخاصة في بداية مراحل تشغيل هذه المشاريع، قابله جدل كبير حول فعالية هذه الحوافز ومدى مساهمتها في جذب هذه الاستثمارات، فهناك انتقادات عديدة وجهت لسياسة الحوافز الضريبية نذكر منها:

[1] حسن بن رفدان الهجهوج، إتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي. مؤتمر الاستثمار والتمويل:تطوير الإدارة العربية لجذب الاستثمار، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة، 2006 ، ص ص: 68- 69.

- إن إعفاء مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر من ضريبة الدخل قد لا تساهم في جذب المستثمرين، بالنظر إلى أن أرباح أو دخول هذه المشاريع عادة ما تكون منخفضة خاصة في السنوات الأولى لتشغيل المشروع الاستثماري، بالإضافة إلى أن هذا الإعفاء قد يؤذي ببعض المستثمرين إلى القيام بالاستثمار رغبة في الاستفادة من هذا الإعفاء فقط، وبمجرد انتهاء مدة الإعفاء يقوم المستثمر بوقف نشاطه، أو إبطاء وعرقلة العمل في المشروع على نحو لا تجد فيه الدولة المضيفة منفعة لها في استمرار هذا المشروع. إلا أن هناك من يرى بأن المشروعات الاستثمارية إذا كانت تحقق أرباحا قليلة في السنوات الأولى فإنه مع مرور الوقت سوف تزداد خبرتها وكفايتها الإنتاجية في فترة الإعفاء ومنه يكون في مصلحة هذه المشروعات الاستمرار في الإنتاج للسنوات التالية وبالتالي لا يكون هناك دافع للتوقف عن النشاط. كما يجب أن يقتصر منح الحوافز الضريبية على المشروعات الاستثمارية التي تفيد الدراسات المسبقة أن كفاءتها الإنتاجية سوف تزداد مع مرور الوقت وهو الأمر الذي يدفعها إلى الاستمرار في نشاطها.

- هناك بعض الممارسات التي تقوم بها بعض الشركات الاستثمارية قد تسيء باستخدام الحوافز الضريبية، كأن تقوم الشركة القائمة بالاستثمار ببيع منشآتها مباشرة بعد انقضاء مدة الإعفاء، ثم تبدأ في مزاولة نشاطها من جديد تحت اسم جديد للتهرب من الضرائب بالاستفادة من فترة إعفاء ثانية، مما يؤذي إلى ضياع موارد مالية على خزينة الدولة المضيفة. غير أنه يمكن للدولة المضيفة للاستثمار أن تتجنب ذلك من خلال العمل على سد الثغرات الموجودة في تشريعها الضريبي والتي قد تستغلها هذه المشروعات، وذلك بجعل تشريعها الضريبي واضحا ومحددا لشروط منح الحوافز للمشروعات ذات الأهمية والمجالات المرغوب تشجيع الاستثمار فيها.

- كما أن منح الحوافز الضريبية لمشروعات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الإعفاءات الضريبية، يترتب عليه ضياع حصيلة ضريبية معتبرة على خزينة الدولة المضيفة للاستثمار، فإذا كانت الدولة المصدرة للاستثمار تفرض ضرائب على أرباح هذا المشروع الاستثماري المحققة في الخارج، ومن ثم فإن هذا الإعفاء الضريبي تترتب عليه خسارة تتحملها خزينة الدولة المضيفة للاستثمار لصالح الدولة المصدرة لهذا الاستثمار. غير أن هناك من يرى بأن هذه المبالغ عادة ما تكون قليلة خاصة في السنوات الأولى لبداية النشاط، وإذا كانت هذه المبالغ سوف تضيع على خزينة الدولة فإن هذه المشروعات الاستثمارية الجديدة سوف تساهم في تحقيق التنمية التي تسعى إليها الدولة المضيفة من خلال إيجاد فرص عمل جديدة لمواطني الدولة، وكذلك زيادة معدلات النمو، وهذا ما تحقق في دول شرق آسيا حيث

كانت معدلات النمو ترتفع من 7 إلى8 % سنويا، ومن جهة أخرى إذا كان المستثمر الأجنبي سوف يستفيد من هذه الحوافز الضريبية في حالة إعادة استثمار أرباحه بالداخل فإن الدولة المضيفة سوف تستفيد هي الأخرى من عدم تصدير هذه الأرباح إلى الخارج وتخصيصها للتوسع في المشاريع الاستثمارية داخليا.

- إن منح الإعفاء الضريبي لمشروعات الاستثمار الجديدة في الدولة المضيفة يمكن أن يؤذي بالمشروعات القائمة التي نشأت في ظل قوانين أخرى لم تسمح باستفادتها من هذا الإعفاء، تقوم بمطالبة هذه الدولة المضيفة بالمعاملة بالمثل والتمتع بهذا الإعفاء، وقد تكون هذه الدولة مضطرة إلى تلبية طلب هذه المشروعات القائمة بالمعاملة بالمثل وذلك تحقيقا للعدالة الضريبية، خاصة إذا كانت المشروعات القائمة والمشروعات الجديدة تتشابه في نشاطها وطبيعتها. كما أن هذا الإعفاء قد يغري كافة المشروعات الاستثمارية لممارسة ضغوطها على الدولة المضيفة للمطالبة بتوسيع دائرة الإعفاءات والمزيد من الإعفاءات حتى يتحول الاستثناء إلى قاعدة وتتحول المنحة إلى حق مكتسب ويترتب على ذلك فقدان الدولة لجانب هام من مواردها المالية العامة.[1]

من خلال جملة هذه الانتقادات التي وجهت إلى سياسة الحوافز الضريبية الممنوحة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، يتبين أن هذه الانتقادات لا توجه بصفة مباشرة إلى هذه الحوافز، وإنما تتعلق بالثغرات التي قد توجد في التشريعات الخاصة بهذه الحوافز والظروف التي تمنح في ظلها وبالأدوات التي يتم منحها بموجبها، فإذا تم العمل على تدارك هذه الثغرات والتحكم في مثل تلك الظروف، فإن الحوافز الضريبة سوف تقوم بدورها المنتظر في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجيهه الوجهة المرغوبة من طرف الدولة المضيفة.

وعلى الرغم من هذه الانتقادات التي وجهت إلى سياسة الحوافز الضريبية، إلا أن ذلك لا ينقص من كونها أحد العوامل الهامة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان المضيفة، إلا أن هذه السياسة تحتاج إلى القيام بدراسات دقيقة قبل استعمالها كأحد عوامل جذب هذه الاستثمارات، من خلال تحديد الأنشطة المرغوب تنميتها والتي تساهم أكثر من غيرها في تحقيق أهداف الدولة المضيفة، وكذلك وضع حدود للإعفاءات الضريبية بحيث لا تزيد على القدر الذي يساعد في تحقيق الغرض منها.

[1] باهر محمد عتلم، سامي السيد، اقتصاديات المالية العامة. دار الثقافة العربية، القاهرة، 1998، ص: 292.

المطلب الرابع: الحوافز الضريبية كعامل طرد للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

قد يتضمن تشريع الاستثمار في دولة ما مجموعة من الحوافز الضريبية، إلا أن هذه الحوافز قد تفشل في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك راجع لأسباب عديدة ومختلفة.

وتفيد بعض الدراسات المتخصصة حول أسباب فشل هذه الحوافز في تحقيق الأهداف المرجوة منها، من خلال تشكيك المستثمرين الأجانب في مدى جدية السياسة الاستثمارية في الدولة المضيفة، والتي تتغير عناصرها في أوقات متقاربة وهذه التغيرات في الأوضاع، خصوصا الاقتصادية والمالية، التي يتم على أساسها الاستثمار، تثير مخاوف المستثمرين الأجانب.[1] فاستقرار تشريع الاستثمار يبدو أكثر أهمية من وضع مجموعة من الحوافز الضريبية مع تعرض تشريع الاستثمار لتغيرات من وقت لآخر. ولو أن سيادة الدولة تمنحها الحق في تعديل تشريعاتها وتطويرها، إلا أن هذا التغيير يجب أن يراعي حقوق المستثمر ولا يضر بمصالحه.

وإذا كان هذا التعديل يعطي انطباعا سيئا حول مناخ الاستثمار في الدولة المضيفة، إلا أنه ينبغي الرجوع إلى أسبابه الحقيقية، والتي تتمثل في التغيرات التي تحدث في المعطيات الاقتصادية سواء كانت محلية أو دولية، والأثر السلبي لتعديل هذا التشريع الخاص بالاستثمار يظهر عندما تكون المصالح أو المزايا التي تحققها الدولة من وراء التعديل لا تتناسب مع المضار التي تعود على المستثمرين، وبالتالي فاستقرار المعاملة تبدو أكثر جاذبية للمستثمر من حشد مجموعة من الحوافز التي تكون عرضة لتغيرات متلاحقة.

إن المستثمر الأجنبي يفضل عدم التعامل مع تشريع يتضمن مجموعة من المزايا الضريبية التي يكون تطبيقها العملي صعب، وذلك يرجع إلى أسباب لم يضعها المشرع في الحسبان، ومن هذه الأسباب التشريع الذي يعفي أرباح الاستثمار من ضرائب معينة ولكنه يفرض هذه الضرائب أو غيرها لدى تصديرها إلى الخارج، وبالتالي يكون قد أخذ باليد اليسرى ما أعطاه باليد اليمنى.

ولم يعد يخفى على أحد، الأثر السلبي الذي ينتج عن الصياغة غير المدروسة لأحكام تشريعات الاستثمار في مختلف الدول، والتي تفاجئ المستثمر بما تحتويه من تناقضات، وخاصة الإشكالات التي

[1] أحمد شرف الدين، اتجاهات السياسة الضريبية وأثرها على الاستثمار. مطبوعات الأهرام الاقتصادية، القاهرة، 1989، ص: 69.

يعاني منها المستثمرون الأجانب في بعض الدول النامية فيما يتعلق بالمعاملة الضريبية[1]، كماأن هناك تناقضات خفية بين تشريعات الاستثمار وقوانين الضرائب في العديد من الدول.

ومن خلال ذلك، نجد أنه من الضروري أن يكون هناك تنسيق بين تشريع الاستثمار وتشريعات الضرائب المختلفة، ومن ذلك، أن ينص تشريع الاستثمار أن حكمه ينفذ بالرغم من أي حكم معارض في أي تشريع آخر، أو يترك الأمر للمعاملة التفضيلية للاستثمار لتشريعات الضرائب، وليس لتشريع الاستثمار.

ومن الملاحظ أن المبالغة في الإعفاء الضريبي (إعفاء الدخول والأرباح من الضرائب المباشرة)، يقابله عادة زيادة أو توسع في الضرائب غير المباشرة وغيرها من الأعباء الأخرى، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج. ومن وجهة نظر المستثمر، فإن فاعلية إعفاء أرباح الاستثمار من الضرائب تكون عندما تتحقق الأرباح المتوقعة، فإذا بلغت تكلفة الاستثمار قدرا يؤثر على حجم الأرباح المتوقعة بالنقصان، فلا فائدة تعود على المستثمر من هذا الإعفاء، فهو لا يفيد المستثمر إلا بقدر ما يتحقق من عائد صافي، فإذا تآكل هذا العائد بمفعول تكلفة الإنتاج، فأي فائدة تعود على المستثمر من إعفاء أرباح لم تتحقق في الواقع.[2]

كما أنه، لا فائدة ترجى من منح امتيازات ضريبية إذا ما تعرض المستثمر الأجنبي إلى ازدواج ضريبي، فالمزايا الضريبية التي يستفيذ منها المستثمر الأجنبي في الدولة المضيفة تفقد قيمتها إذا فرضت على هذا المستثمر ضرائب في الدولة المصدرة لرأس المال، فالدولة المضيفة للاستثمار يمكنها الإفراط في منح الإعفاءات الضريبية بغرض جذب الاستثمارات، ولكن إذا لم يتم التنسيق بين التدابير التي تتخدها وتلك المتخدة في الدول المصدرة للاستثمارات، فإن الحواجز والعراقيل الضريبية والجبائية سوف تؤدي إلى إرهاق كاهل المستثمرين بزيادة مفرطة للضرائب المفروضة على عوائدهم الاستثمارية.

ومن خلال ما سبق، يتضح أنه بالرغم من أن الهدف المتوخى من منح الحوافز الضريبية هو تشجيع الاستثمار الأجنبي وخاصة المباشر، إلا أنه قد يحدث العكس، وتتحول هذه الحوافز إلى عامل

[1] أحمد شرف الدين، طرق إزالة المعوقات القانونية للاستثمار. مطبعة أبناء وهبة حسان، القاهرة، 1993، ص: 24.

[2] نفس المرجع، ص: 27.

طرد لهذه الاستثمارات، وذلك إذا لم يتم صياغتها في إطار نظرة كلية للسياسة الضريبية، على أساس من التوازن والإعتدال بين تكلفتها ومردودها بالنسبة للمستثمر الأجنبي والدولة المضيفة معا.

المبحث الرابع: المشاكل الضريبية على الصعيد الدولي و طرق معالجتها.

إن اعتماد الدول على استخدام الإجراءات الضريبية على المستوى الدولي لأغراض اقتصادية يعتبر ظاهرة ليست بالجديدة، حيث منذ النصف الثاني من القرن العشرين استخدمت السياسات الضريبية لغرض تحقيق أهداف اقتصادية خارجية مثل تحسين الميزان التجاري، الإنتشار الدولي للمؤسسات المحلية أو جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

إلا أنه في الوقت الراهن نجد العديد من الدول قد عملت على تحرير المبادلات العالمية والقيام بالتكامل الاقتصادي سواء على المستوى الجهوي أو العالمي حتى أصبحت هذه الدول لا تملك حرية كبيرة في تحديد سياستها الضريبية.

ومن خلال هذا فقد تصاعدت حدة المشاكل الضريبية الدولية والمتمثلة خاصة في الإزدواج الضريبي الدولي وكذلك التهرب الضريبي الدولي، وكل هذا سوف نتطرق إليه في هذا المبحث بالاضافة إلى مختلف الحلول الممكنة للتغلب على هذه المشاكل.

المطلب الأول: الإزدواج الضريبي الدولي.

يحدث الإزدواج الضريبي الدولي نتيجة لتعدد صور الإخضاع الضريبي واختلاف الهيآت الضريبية بين الدول، حيث يمكن أن يخضع شخص واحد لنفس الضريبة أو لضريبة مشابهة عن نفس الواقعة بواسطة أكثر من هيأة مالية واحدة.

1- مفهوم الإزدواج الضريبي الدولي.

حسب تعريف اللجنة الضريبية لدى هيأة الأمم المتحدة فإنه يوجد إزدواج أو تعدد ضريبي دولي عندما تتداخل أو تتقاطع ضرائب دولتين أو أكثر بطريقة تؤذي بالأشخاص الخاضعين للضريبة في أكثر من دولة إلى تحمل عبىء ضريبي مرتفع مما هو عليه في حالة ما إذا تم خضوعهم إلى تشريع ضريبي واحد.[1]

إن ممارسة وتمسك كل دولة بحقوق سيادتها الضريبية التي قد تتعدى نطاق أقاليمها يؤذي إلى ظهور الإزدواج الضريبي الدولي الذي يترتب عليه زيادة العبىء الضريبي بسبب تعدد مرات إخضاع الدخل أو المال للضرائب.

إن توسع الدول في سياستها الضريبية بغرض تحقيق المزيد من الإيرادات العامة ربما يكون السبب الحقيقي في حدوث ظاهرة الإزدواج الضريبي الدولي، ومن أجل التغلب على هذه المشكلة فإنه يجب

[1] Jean-pierre jarnevic, droit fiscal international. Edition : Economica, Paris. P: 20.

التنسيق بين هذه السياسات الضريبية بين مختلف الدول حتى لو تطلب الأمر تنازل كل دولة على جانب من إيراداتها الضريبية.[1]

وحسب منصور ميلاد يونس، فإن الإزدواج الضريبي الدولي يحدث بسبب كون كل دولة بما لها من سيادة، تضع نظامها الضريبي وفقا لحاجاتها وظروفها، وذلك دون مرعاة التشريعات الضريبية في مختلف الدول الأخرى، وهو ما يؤدي في بعض الحالات إلى خضوع نفس الشخص لضرائب في أكثر من دولة نتيجة لإقامته، أو لوجود أمواله في دولة غير دولة الموطن.[2]

2- أسباب حدوث الإزدواج الضريبي الدولي:

هناك أسباب عديدة ومختلفة والتي يكفي توافر إحداها حتى يحدث الإزدواج الضريبي الدولي، ويمكن حصر هذه الأسباب في أربعة كما يلي:

2-1. اختلاف ضوابط الإخضاع الضريبي:

حيث يمكن إرجاع مختلف هذه الضوابط إلى ثلاثة مبادىء رئيسية هي: التبعية السياسية والتبعية الاجتماعية والتبعية الاقتصادية، فمبدأ التبعية السياسية يقوم على إقرار حق الدولة في فرض الضرائب على جميع رعاياها بغض النظر عن موطنهم أو محل إقامتهم حيث يشمل جميع أموالهم ودخولهم، بينما ينطوي مبدأ التبعية الاجتماعية على حق الدولة في فرض الضرائب على جميع الدخول التي تنشأ في أقاليمها بصرف النظر عن جنسية الأشخاص الذين تفرض عليهم الضرائب، في حين أن مبدأ التبعية الاقتصادية يقرر حق الدولة في فرض الضرائب على جميع الدخول التى يملكها الأشخاص الذين أتخذوا من الدولة موطنا لهم دون الأخد في الحسبان مصدر هذه الدخول وهذا الاختلاف في ضوابط الإخضاع الضريبي سوف يؤدي إلى تداخل و تزاحم قوانين الضرائب في أكثر من دولة في وقت واحد بالنسبة لنفس الشخص.

2-2. اختلاف تفسير المصطلحات الفنية:

[1] يونس أحمد البطريق، اقتصاديات المالية العامة. الدار الجامعية، الإسكندرية، 1985. ص: 214.

[2] منصور ميلاد يونس، مبادئ المالية العامة. الطبعة الأولى، منشورات الجامعة المفتوحة، طرابلس، لبنان، 1991. ص: 179.

هناك مفاهيم ومصطلحات مختلفة تتباين التشريعات الضريبية في وضع تعاريف لها خاصة في الدول النامية، ومن هذه المفاهيم مثلا الإقامة والموطن، حيث تختلف التشريعات الضريبية الوطنية المختلفة في تحديد الموطن، فبعضها يسند على فكرة الإقامة الرئيسية، في حين يسند البعض الآخر إلى فكرة موقع مصالح المكلف الرئيسية أو إلى الجمع بينهما.

ومن خلال هذا التباين في المدلول لهذه المصطلحات فإنه يترتب على ذلك إمكانية قيام إزدواج ضريبي دولي على نفس الوعاء الضريبي من خلال النظر إليه من وجهتي نظر مختلفتين.

2-3. اختلاف التنظيم الفني لضرائب الدخل:

يمكن للتنظيم الفني لضرائب الدخل أن يؤثر على كيفية تحديد ضوابط الإخضاع الضريبي حيث يؤخذ عادة بضابط المصدر بالنسبة للضرائب النوعية ذات الطابع النوعي، في حين يؤخذ بضابط الجنسية أو الموطن بالنسبة للضرائب العامة ذات الطابع الشخصي، وبالتالي يؤذي التباين والاختلاف في تنظيم ضرائب الدخل إلى حدوث الإزدواج الضريبي الدولي.

2-4. ظهور التجارة الإلكترونية:

دفع ظهور هذا النوع من التجارة إلى زيادة إحتمال حدوث إزدواج ضريبي دولي على الصفقة الواحدة، حيث أن الدولة مصدر الدخل ترى أن من حقها فرض الضريبة على هذا الدخل ونفس الشيء بالنسبة للدولة موطن الشركة التي ترى أن لها الحق أيضا في فرض الضريبة وبالتالي حدوث الإزدواج الضريبي الدولي وهذا قد يؤذي إلى تقلص حجم التجارة الإلكترونية.

وهذا الإزدواج الضريبي الدولي الذي تطرقنا إليه في هذا المطلب غالبا ما يكون غير مقصود، كون كل دولة تتمتع بسيادة مطلقة تمنحها الحق في تكييف نظامها الضريبي واختيار ضوابط الإخضاع الضريبي التي تتلاءم مع مصالحها الاقتصادية والسياسية، إلا أن هناك بعض الدول التي قد تعمد إلى إحداث الإزدواج الضريبي الدولي أي يكون الإزدواج مقصود وذلك بغرض تحقيق بعض الأهداف منها:

- الحد من دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إما لوجود استثمارات وطنية كافية أو للحيلولة دون استثمار الأموال الأجنبية في مشروعات ترى الحكومة أن تمويلها برأس المال الوطني أمر ضروري.
- الحيلولة دون خروج أو هجرة رؤوس الأموال الوطنية لوجود الحاجة إليها في تمويل مختلف المشاريع على المستوى الوطني.
- تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل على بعض رعايا الدول الأجنبية من خلال فرض الضرائب عليهم.

المطلب الثاني: التهرب الضريبي الدولي.

لقد برزت ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وانتشرت بسرعة بالنظر إلى تطور العلاقات التجارية بين مختلف دول العالم وأيضا تطور العلاقات المالية الدولية المرتبطة بتشكيل الاستثمارات الأجنبية وحركة رؤوس الأموال على المستوى العالمي.

وفي هذا الإطار يجب التفريق بين التهرب الضريبي والغش الضريبي، فالتهرب الضريبي هو الذي يشمل جميع السلوكات التي يقوم بها المكلف بالضريبة من أجل التخلص من الدفع الكلي أو الجزئي لقيمة الضريبة وذلك بدون اللجوء إلى استعمال طرق غير مشروعة، في حين أن الغش الضريبي والذي هو ظاهرة عالمية قديمة قدم الضرائب يتمثل في تخلص المكلف بالضريبة من العبء الضريبي من خلال اختراق القوانين والتشريعات الضريبية وبالتالي استعمال أساليب غير مشروعة يعاقب عليها القانون.

من خلال هذا يمكن القول أن الدافع الحقيقي للتهرب الضريبي غالبا ما يكون من طرف الدول التي تعمل من خلال تشريعاتها على انشاء محميات ضريبية سواء لأشخاص أو شركات وطنية أو أجنبية، هذه الدول تشكل ما يعرف بـ: "جناة ضريبية". كما أن الشركات المتعددة الجنسيات لها القدرة على التهرب من الضرائب وتجنب إظهار الأرباح في الدول التي تكون فيها نسبة الضرائب مرتفعة.[1]

والتهرب الضريبي الدولي يمكن أن يأخذ أشكال مختلفة نذكر منها:

1- الجنات الضريبية:

[1] موسى سعيد مطر، شقيري نوري موسى، ياسر المومني، المالية الدولية. الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن. 2003. ص: 179.

الجنة الضريبية هي عبارة عن مجموعة الإجراءات الضريبية التي تخصص في دولة ما أو تكون محصورة في إقليم محدد أو منطقة ذات ضغط ضريبي منخفض يساعد على جذب رؤوس الأموال المحلية أو الأجنبية.

إن التشريع الضريبي الفرنسي يعتبر دولة ذات جباية امتيازية كل دولة تكون فيها الضريبة على الأرباح أو المداخيل أقل من ثلث معدل الضريبة المطبق في فرنسا على نفس الأرباح والمداخيل.[1]

إن أغلب البلدان ذات الأنظمة الضريبية الإمتيازية هي عبارة عن بلدان صغيرة من حيث عدد السكان بها، الأمر الذي يسهل من التسيير الحكومي وبالتالي فأغلب السكان يعملون على الحفاظ على هذا النظام الضريبي الإمتيازي باستثناء بعض الجنات الضريبية الكبيرة مثل: (ايرلندا، هونغ كونغ، كوستاريكا) أين يكون عدد السكان بها كبير نوعا ما.

يمكن تصنيف الدول ذات الأنظمة الضريبية الإمتيازية التي يمكن أن تستعمل كجنات ضريبية إلى ثلاث مجموعات رئيسية هي:[2]

أ- الدول التي تقتصر في منح الإعفاء الضريبي على المداخيل ذات المصدر الأجنبي مثل: بنما، فنزويلا، هايتي.

ب- الدول التي تقوم بمنح نظام إمتيازي للشركات التي ليس لها دخل من مصدر محلي دون سواها من الشركات الأخرى مثل: لينشنشاين، لكسمبورغ، سويسرا، أوروجواي.

ج- أما المجموعة الأخيرة من هذه الدول هي التي لا تفرض أية ضريبة على مداخيل الشركات سواء كانت ذات مصدر محلي أو أجنبي مثل: البهاماس وموناكو قبل سنة 1963م.

2- الشركات الوهمية:

يقصد بالشركات الوهمية تلك المنشآت الإصطناعية التي يتمثل دورها في تجنب الخضوع العادي للضرائب من خلال الإنتفاع من المزايا التي تمنحها الجنات الضريبية، حيث يتم تحويل الأرباح من فروع

[1] Pierre Beltrame, Les paradis fiscaux. Inmotation n° 7. Mars 1994. P : 63.
[2] André Beauchamp, Guide mondial des paradis fiscaux. Edition: crasset, Paris. 1992. Pp: 62 -63.

الشركات الأجنبية المتواجدة في بلدان تتميز بضغط ضريبي مرتفع. هذا التحويل للأرباح قد يتم حسب أشكال مختلفة منها أرباح أسهم، فوائد، عمليات بيع أو شراء بأسعار منخفضة أو ضخمة أو أسعار وهمية.

إن مثل هذه الشركات الوهمية قد تقدم مزايا عديدة للشركة الأم من خلال ما يلي:

– عدم دفع الضرائب على جزء من الأرباح الخاص بالشركات الوهمية التي تمارس نشاطها في البلدان ذات الأنظمة الضريبية الإمتيازية أو جنات ضريبية. كما أن الشركات الوهمية بإمكانها أيضا إعادة استثمار الأرباح المتراكمة في بلدان أخرى، والإستفادة من عدم دفع الضرائب على هذه الأرباح المحصل عليها من هذه العملية.

– كذلك فإنه بإمكان الشركة الأم أن تقوم ببيع منتجات بأسعار منخفضة إلى شركة وهمية هذه الأخيرة التي تكلف بإعادة بيع هذه المنتجات إلى مختلف الشركات الفرعية لنفس الشركة الأم وذلك بأسعار مرتفعة حتى يتم تراكم الأرباح في الشركة الوهمية وبالتالي فإن هذه الشركة الوهمية تقوم بدور عبور المنتوج من الشركة الأم إلى فروعها الأخرى.[1]

المطلب الثالث: التنسيق الضريبي الدولي.

إذا كانت التشريعات الضريبية لمختلف الدول تعجز عادة عن تقديم حلول لمواجهة مشكلات الإزدواج الضريبي الدولي وكذا التهرب الضريبي الدولي فإن التنسيق الضريبي يمكن أن ينجح في تقديم هذه الحلول لما يتيحه من إمكانيات التفاوض بين الدول المعنية وإيجاد الحلول المناسبة للمشكلات الضريبية القائمة بينها.

[1] Patrick Michaud, Michel Saillant, Implantations Internationales d’entreprises. EFI, Edition 3. 1976. P : 11.

لقد كان لزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم دور بارز في زيادة الأهمية النسبية للضرائب، وبالتالي تظهر الحاجة إلى التنسيق الضريبي بين الدول نظرا للإعتبارات الهامة التالية:[1]

- الحرص على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية للدول المضيفة.
- تزايد التشابكات الاقتصادية بين الدول في المجال الضريبي.
- البروز والتطور الكبير في التكتلات الاقتصادية الإقليمية أو العالمية.
- تزايد حجم الاستثمارات الأجنبية والتوسع الكبير في الفروع والمكاتب والوكالات الخاصة بالشركات الدولية في الدول المضيفة.
- تحقيق مصالح مشتركة بين الأجهزة الضريبية في الدول المعنية.

وفي إطار إعطاء مفهوم واضح للتنسيق الضريبي الدولي، فإن هناك اختلاف وتباين في هذا الشأن، وسوف نحاول إعطاء مفاهيم مختلفة للتنسيق الضريبي فيما يلي:

التنسيق الضريبي يتمثل في تساوي معدل العبىء الضريبي النقذي مقدرا على أساس نسبة مجموع الحصيلة الضريبية إلى الدخل القومي.[2]

كما أن التنسيق الضريبي هو عبارة عن مجموعة القواعد والإتفاقيات والتعاقدات التي تبرم بين عدد من الدول فيما بينها، أو بين عدد من الدول ومجموعة من المستثمرين حول شروط المعاملة الضريبية والحوافز الضريبية التي تمنح للدول والمستثمرين أطراف الإتفاقية خلال فترة زمنية محددة قابلة للتجديد.

وعموما يمكن القول أن التنسيق الضريبي ينطوي على تخليص الضريبة من آثارها غير الملائمة من أجل التنمية الاقتصادية والمالية الدولية، ومحاولة خلق ظروف تكون متشابهة لتلك التي توجد في اقتصاد موحد تسوده المنافسة، وتتمتع فيه السلع ورؤوس الأموال والأفراد بحرية الإنتقال مما يساعد على تحقيق التخصص الأمثل للموارد.[3]

[1] فريد النجار، مرجع سابق. ص: 94.

[2] يونس أحمد البطريق، السياسات الدولية في المالية العامة. الطبعة الثانية، الدار الجامعية، الإسكندرية. 1998. ص ص: 233 –235.

[3] يونس أحمد البطريق، المرجع السابق، ص: 233.

وفي الغالب فان التنسيق الضريبي يهدف في مجمله إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية وفق أدوات وأساليب التنسيق المتبعة، ويمكن ذكر مجموعة من الأهداف من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (02): أهداف التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمار الأجنبي.

في المدى القصير:	في المدى الطويل:
– جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الدولية للدولة المضيفة.	– التوجه نحو التكامل الاقتصادي.
– تقديم تسهيلات تؤدي إلى عملية تراكم رأس المال.	– التنسيق في السياسات المالية والنقدية.
– الحصول على حصة من حجم الأموال المتاحة للاستثمارالدولي.	– زيادة حجم التجارة البينية.
– توفير قاعدة لبناء أسواق المال والبورصات المحلية.	– زيادة حجم الاستثمار المشترك.
– توفير فرص للمنافسة مع الدول الصناعية الكبرى.	– القضاء على التضخم.
– تحقيق تكامل اقتصادي في شكل مشروعات مشتركة جديدة.	– تخفيض أسعار المنتجات بما يسمح بالتصدير الدولي.
– تشجيع توطن رأس المال المحلي.	– جذب مزيد من الاستثمارات.
– الإستفادة من مزايا مثيلة من الدول الأعضاء في التنسيق.	– استقرار مناخ الاستثمار.
– تشجيع التجارة البينية.	– تحسين العائد على الاستثمار.
– تحسين مناخ الاستثمار.	– توظيف عوامل الإنتاج المحلية.
– تشجيع مناطق التجارة الحرة.	– تحقيق مزايا الإنتاج الكبير.
	– جذب تكنولوجيا متقدمة.
	– الإستخدام الأمثل للموارد.
	– زيادة الإئتمان الدولي ومن ثم القضاء على البطالة.

المصدر: فريد النجار، مرجع سابق، ص:90

وفيما يخص كيفية بلوغ التنسيق الضريبي فهناك عدة أساليب تسمح بذلك ومن أهمها ما يلي:[1]

1- أسلوب توحيد الضرائب: يقوم هذا الأسلوب على توحيد التشريعات والنظم الضريبية في مختلف المعاملات الضريبية والمتمثلة في أسعار الضريبة، الأوعية الضريبية، طرق حساب الإهتلاك، كيفية المعالجة الضريبية للخسائر، طرق تحصيل الضريبة والمعاملات الضريبية للاستثمارات الوافدة وذلك في كافة الدول الأعضاء.

[1] عبدالله العبودي، حسني خربوش، المفاهيم العامة للتنسيق الضريبي وآلياته وفعالياته. مجموعة أعمال "ندوة"، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة. 1995. ص: 67.

ويلائم هذا النوع من التنسيق الضريبي كثيرا الدول ذات الاقتصاديات المتشابهة، وكذلك في حالة الإندماج الاقتصادي الكامل، وبالتالي فهذا الأسلوب يحتاج إلى فترة زمنية طويلة وبرنامج بعيد المدى حتى تتلائم وتتوافق مع ظروف جميع الدول الأعضاء.

2- الأسلوب المتدرج في المعاملات الضريبية:

يتمثل هذا الأسلوب في اتباع الدول المعنية نظام الخطوة خطوة في تنسيق تشريعاتها ونظمها الضريبية، فمع وجود ضرائب مختلفة ومتمايزة فإنه يتم تنسيقها تدريجيا وعلى مراحل من خلال مراعاة الظروف الاقتصادية والسياسية لكل دولة.

3- الأسلوب النمطي:

يقتضي هذا الأسلوب اتخاد نمط أو نموذج ضريبي معين والعمل على تطبيقه في كافة الدول الأعضاء، وهناك نوعين من الأساليب التي يمكن استخدامها في حالة الضرائب غير المباشرة وهما:

- أسلوب دولة المصدر: و يقوم على إخضاع المنتج لضرائب الدولة التي أنتج فيها بغض النظر عن مكان استخدامه.

- أسلوب دولة المقصد: ويتمثل في إخضاع المنتج لضريبة الدولة التي يباع فيها مهما كانت دولة المصدر.

4- التنسيق وفق أسلوب الضريبة ذات المراحل المتعددة:

ويتطلب هذا الأسلوب حساب الضريبة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج إلى غاية القيام بعملية التسويق، حيث يتم تحديد السياسات والإجراءات اللازمة للتنسيق في كل مرحلة من مراحل الإنتاج وذلك على مستوى الدول المعنية بعملية التنسيق الضريبي.

ومن أهم التجارب والنمادج الأكثر نجاحا في مجال التنسيق الضريبي نجد دول الإتحاد الأوروبي التي عملت على التقليل من اختلاف نظمها الضريبية، ويهدف الإتحاد الأوروبي من خلال التنسيق الضريبي إلى الحد من مضار المنافسة الضريبية بين الدول الأعضاء والتي تجعل هذه الدول تتسابق

على تحصيل أكبر الإيرادات الضريبية المتوقعة، وقد عملت هذه الدول على توسيع نطاق التنسيق الضريبي ليشمل الضرائب المباشرة، وخاصة الضرائب على دخل الشركات والضرائب غير المباشرة وأهمها الضريبة على القيمة المضافة.[1]

وقد حقق التنسق الضريبي في الإتحاد الأوروبي في مجال الضرائب غير المباشرة تقدما ملحوظا أكثر مما حققه في الضرائب المباشرة الذي لا يزال يعتمد على الإتفاقيات الضريبية لتجنب الإزدواج الضريبي، وهو ما قلل من قيمة الحوافز الضريبية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدول.

وفيما يخص الدول العربية فإنها اتبعت نمادج مختلفة ومتعددة في تنسيق سياساتها وتشريعاتها الضريبية بما يخدم أغراضها وأهدافها التنموية. فقد اتجهت الدول العربية إلى عقد اتفاقيات جماعية ضمن أطر ذات صيغة تكتلية كمجلس الوحدة الاقتصادية العربية ومجلس التعاون الخليجي واتحاد المغرب العربي، ومن خلال هذه الاتفاقيات فقد تم التركيزعلى العديد من الأهداف المتعلقة بالضرائب والاستثمار وأهمية التنسيق الضريبي لخدمة الاستثمار وإزالة العوائق أمام حركة رؤوس الأموال بين الدول العربية وهو ما يساهم في الرفع من معدلات التنمية الاقتصادية في هذه الدول.[2]

المطلب الرابع: الإتفاقيات الضريبية على المستوى الدولي.

عادة ما كان التشريع الضريبي الوطني غير قادر على تقديم الحلول اللازمة لمواجهة المشاكل الضريبية المختلفة، ولذلك فإن الإتفاقيات الدولية في المجال الضريبي وخاصة الثنائية منها يمكن أن تحقق نجاحا ملحوظا في هذا المجال.

يمكن اعتبار الإتفاقيات الدولية من الخصائص المهمة في الإطار الضريبي الدولي في الوقت الحالي، فأول معاهدة دولية خاصة بالتعاون الضريبي تتمثل في إتفاق المساعدة الإدارية المتبادلة بين

[1] رمضان محمد صديق، نظرية التنسيق الضريبي ومدى إمكانية تطبيقها في واقع النظم الضريبية العربية. مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط، المجلد الخامس، العدد الأول، الكويت. 2002. ص: 35.

[2] حسني خربوش، تجارب التنسيق الضريبي في الوطن العربي. مجموعة أعمال "ندوة"، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة. 1995. ص: 153.

فرنسا وبلجيكا وذلك سنة 1834م، وبعد ذلك قامت بلجيكا بالتوقيع على إتفاقيات مماثلة مع هولندا ولوكسمبورغ.[1]

ولقد زاد الإهتمام بدراسة التعاون الضريبي الدولي مع إنشاء لجنة الضرائب " La comité fiscale " في 14 ديسمبر 1928م. حيث أصدرت في سنة 1946م مجموعة من الإتفاقيات النموذجية مختلفة عن تلك الصادرة عن الجمعية الأممية من قبل، فخبراء الجمعية الأممية فصلوا بين قسمي المشكلة باتخادهم مشروعا خاصا للتعاون الدولي في تحديد وعاء الضريبة ومشروعا آخر للتعاون الدولي في تحصيلها. في حين أن النماذج الحديثة اعتبرت المشكلة بقسميها جزءا واحدا حيث اشتملت على التعاون الدولي في تحديد وعاء الضريبة وتحصيلها في آن واحد.

لقد تم عقد إتفاقيات متعددة الأطراف بين عدد من الدول، وفي هذا الشان يمكن ذكر إتفاقية التعاون الإداري فيما يخص المسائل الضريبية الموقعة في 09 سبتمبر 1972م من طرف الدانمارك، فنلندا، النرويج، ايسلندا والسويد، أعقبتها إتفاقية خاصة متممة في سنة 1973م والمعدلة بإتفاقية أخرى سنة 1976م.

كما أن هناك الإتفاقية النموذجية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) التي تمت في21 ديسمبر1977م وأقرت في البند رقم 26 توصية تطلب من الدول الأعضاء تدعيم هياكلها الإدارية من أجل مكافحة التهرب الضريبي الدولي وكذا تبادل المعلومات بين الإدارات الضريبية وإنشاء فريق عمل لهذا الغرض.

ويتضمن نموذج منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية حول تبادل المعلومات التوصيات التالية:

1- تعاقد دول الأعضاء حول تبادل المعلومات الضرورية لتطبيق الإجراءات الخاصة بالإتفاقية.

2- اتخاد إجراءات إدارية صارمة في حالة عدم امتثال إحدى الدول المتعاقدة لأي بند من بنود الإتفاقية.

3- يجب أن تكون المعلومات المقدمة من طرف أي دولة دقيقة وصحيحة، وفي حالة العكس على الدول الأخرى المتعاقدة اتخاد الإجراءات اللازمة لذلك.

[1] Jean Klein, Bernard Marois , Gestion Financière Multinationale. ED : Economica, 1996. P : 75.

إن الإتفاقيات الضريبية الدولية الثنائية أو المتعددة الأطراف تسمح أيضا بالمساعدة في التحصيل الضريبي من خلال اتفاق الدول المتعاقدة على تقديم المساعدة لبعضها البعض، تبعا للقواعد الخاصة لتشريعاتها وتنظيماتها الضريبية، وذلك من أجل تحصيل هذه الدول المتعاقدة لديونها الجبائية.

وكل ذلك من أجل محاربة الغش والتهرب الضريبي الدولي تفاديا لإخفاء المداخيل الخاضعة للضريبة.

وفيما يخص الإزدواج الضريبي الدولي الذي يعد من أهم العقبات التي تحول دون اتساع نطاق الاستثمارات الدولية فقد قامت معظم الدول بمعالجته عن طريق تشريعاتها الضريبية الوطنية من خلال أحكام تحد من اختصاصها الضريبي إلى خارج أقاليمها مثل حالة إعفاء رعايا الدول المقيمين في خارجها من الخضوع للضريبة المعتمدة على الدخل في حالة ما إذا كانت دولة الإقامة تفرض عليهم هذه الضريبة.

ومن خلال السيادة الوطنية وحق كل دولة في الإستقلال الكامل فلا مجال لحل مشكلة الإزدواج الضريبي الدولي إلا من خلال عقد الإتفاقيات الدولية التي تساعد على ذلك، كما يمكن الإعتماد أيضا على المعاهدات الثنائية لمنع الإزدواج الضريبي الدولي، وفي الغالب فإن الإتفاقيات الدولية في هذا المجال تأخذ بعدة مبادىء وتهدف إلى توزيع الإختصاص الضريبي بين الدول المتعاقدة، ومن أهم هذه المبادىء ما يلي:[1]

1- أن يكون فرض الضرائب على الدخول العقارية خاص بدولة موقع العقار المعني.
2- أن يكون فرض الضرائب على أرباح الأسهم وفوائذ السندات خاص بالدولة المصدرة لها، أي للدولة المدينة، غير أن بعض الإتفاقيات أقرت هذا الحق للدولة الدائنة التي يقيم فيها صاحب هذه الأسهم والسندات.
3- أن يكون فرض الضرائب على فوائذ الديون العادية خاص بدولة موطن الدائن.
4- أن يكون فرض الضرائب على أرباح المشروعات خاص بالدولة التي يوجد فيها المركز الرئيسي للمشروع.

[1] السيد عطية عبد الواحد، مبادئ واقتصاديات المالية العامة. دار النهضة العربية، القاهرة. 2000. ص: 784.

5- أن يكون فرض الضرائب على كسب العمل خاص بالدولة التي يتم فيها العمل.

بالاضافة إلى هذه القواعد السابقة الذكر، يمكن للدولة أيضا أن تعمل على منع الإزدواج الضريبي الدولي من خلال قيامها بخصم جزء من الدخل الخاضع للضريبة والذي سبق خضوعه للضريبة في الدولة التي تحقق فيها هذا الجزء.

وهناك مجهودات كبيرة مبذولة من طرف الجمعية الأممية بغرض الحد من مشكلة الإزدواج الضريبي الدولي، فلجنة الضرائب التابعة لها استمرت في مواصلة جهودها وعقد الإجتماعات طول فترة الحرب العالمية الثانية حيث تم سنة 1941م إنشاء لجنة المالية العامة التي بدأت نشاطها في عام 1947م، ومن أهم أنشطة هذه اللجنة في مجال محاربة الإزدواج الضريبي الدولي ما يلي:

1- العمل على تقديم المساعدة الفنية الضريبية للدول الأعضاء فيها.

2- جمع الإتفاقيات الضريبية المنعقدة بين مختلف الدول ونشرها في أجزاء تحت عنوان الإتفاقيات الضريبية الدولية.

3- التعاون مع المنظمات والهيآت الدولية المهتمة بمعالجة مشكلة الإزدواج الضريبي الدولي منها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE).

خلاصة الفصل:

من خلال استعراض هذا الفصل، يتبين لنا أن اعتماد الدولة على السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مختلف الحوافز والمزايا الضريبية التي تتضمنها مختلف القوانين والتشريعات الخاصة بهذا المجال، يساهم بشكل كبير في التأثير على قرارات المستثمر الأجنبي فيما يخص مكان استثمار أمواله.

إلا أن الحوافز الضريبية التي تعتبر أداة من أدوات السياسة الاستثمارية للدولة، لا يمكنها القيام بالدور المنوط بها إلا إذا كان هناك تنسيق بينها وبين باقي عناصر وأدوات السياسة الاستثمارية. ولكن قبل وضع السياسة الضريبية الملائمة لجذب هذه الاستثمارات، يجب تبيان العلاقة بين تكلفة هذه الحوافز وبين منفعتها من جهة، وبين مراحل تحقيق التنمية الاقتصادية ومتطلباتها من جهة أخرى.

وللوقوف على الدور الذي من الممكن أن تلعبه هذه الحوافز الضريبية في جذب رؤوس الأموال الأجنبية اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية المرجوة في الجزائر، سوف يتم تخصيص الفصل الموالي لتبيان ذلك.

الفصل الرابـع:

الحوافز الضريبيـة للاستثمـار الأجنبـي

المباشر في الجزائـر.

تمهيد:

لقد عرفت الجزائر بعد الاستقلال اقتصادا ضعيفا أستوجب وضع سياسة هادفة لتحقيق التنمية الاقتصادية، وبعد ذلك وفي سنوات السبعينات اعتمدت الجزائر على أسلوب التخطيط الذي تضمن برامج استثمارية، حيث اعتمدت في تمويلها على القروض الخارجية بالإضافة إلى الإيرادات البترولية، والتي تقلصت بسبب انهيار أسعار البترول في عام 1986م، مما أدى إلى ضعف وتيرة الاستثمار ومن تم تراجع عملية التنمية وارتفاع معدلات البطالة.

ومن خلال الضغوط التي مورست من طرف الهيئات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي) رأت الجزائر أن السبيل الوحيد لتحقيق التنمية الاقتصادية اللازمة يكمن في التخلي عن الاقتصاد المخطط والتوجه نحو اقتصاد السوق الذي يقوم على العديد من المبادئ منها تحرير التجارة الخارجية، وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

وأول ما قامت به الجزائر في هذا المجال هو إصدار قانون 10-90 المتعلق بالنقد والقرض الذي رسخ مبدئيا حرية الاستثمار الأجنبي، وبعدها تم سن قانون 12-93 المتعلق بترقية الاستثمارات والذي كرس حرية الاستثمار والمساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب، كما منحهم هذا القانون العديد من الضمانات والامتيازات بغرض تحفيزهم على القدوم للاستثمار.

وقد شملت مختلف القوانين والتشريعات الخاصة بالاستثمار في الجزائر على العديد من المزايا والحوافز الضريبية التي تمنح للمستثمرين الأجانب.

لذلك خصصنا هذا الفصل للتطرق إلى واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وكذا مختلف الضمانات والحوافز المقدمة من خلال الأنظمة المحفزة للاستثمار كالنظام العام ونظام المناطق الخاصة ونظام المناطق الحرة من جهة، وأيضا الضمانات المخولة للمستثمرين الأجانب على الصعيد الجهوي، الثنائي والمتعدد الأطراف. وتم التطرق أيضا إلى مختلف الحوافز الضريبية الممنوحة ضمن مختلف قوانين الاستثمار التي عرفتها الجزائر منذ الاستقلال.

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر من خلال أربع مطالب، يتناول المطلب الأول بيئة الاستثمار في الجزائر ومدى ملائمتها لتشجيع هذه الاستثمارات، أما المطلب الثاني فقد خصص لمختلف الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في هذا المجال، بينما المطلب الثالث شمل على تدفقات هذا النوع من الاستثمارات في الواقع الميداني، وأخيرا تطرقنا إلى المعوقات والعراقيل التي تعترض المستثمرين الأجانب في الجزائر.

المطلب الأول: البيئة الاستثمارية في الجزائر.

هناك مجموعة من العوامل التي تحدد مدى ملائمة البيئة الاستثمارية في أي دولة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالنسبة للجزائر فإن مناخ الاستثمار فيها يتسم بجملة من المواصفات والخصائص.

1- الموقع والموارد الطبيعية:

تتربع الجزائر على مساحة شاسعة تقدر بـ: 381.741.2 كلم^2، وتعتبر ثاني أكبر الدول الإفريقية مساحة، وهو ما يسمح بتنوع الأقاليم واختلاف الموارد الطبيعية، كما تحتل الجزائر موقعا جغرافيا مهما بتوسطها بلدان المغرب العربي وعلى مقربة من القارة الأوروبية وتعتبر مدخلا رئيسيا لإفريقيا.

تحوز الجزائر على أراضي زراعية خصبة تقع معظمها في المنطقة الشمالية حيث تتواجد مختلف السهول مثل: سهل متيجة، وهران، سكيكدة، عنابة. وهناك جهود معتبرة لخلق أراضي زراعية جديدة في الجنوب والحفاظ على الأراضي الخصبة في الشمال من خلال حل إشكالية العقار الفلاحي.

وفيما يخص الجنوب الجزائري الذي هو عبارة عن منطقة صحراوية تحتل 80% من المساحة الكلية للبلاد، فإنها تتوفر على موارد طبيعية ومواد أولية ومصادر الطاقة المختلفة وأيضا العديد من المعادن الهامة.

بينما الواجهة البحرية للجزائر التي تمتد على مسافة 1200 كلم، وبالتالي تسمح للجزائر بأن تحتل مكانة هامة في توطيد الصلة بين الضفتين الشمالية والجنوبية للبحر الأبيض المتوسط، كما يعتبر هذا الشريط الساحلي الطويل مصدر لنشاطين هامين هما الصيد البحري والسياحة.

وبالنسبة لسكان الجزائر الذين بلغ عددهم أكثر من 34 مليون نسمة في سنة 2008[1]، فإن فئة الشباب تحتل ما نسبته 70% من هذا العدد الكبير، الذي يعتبر سوقا خصبة للاستهلاك وللعمالة وأيضا توجيه الأنشطة الاقتصادية.

2- البيئة السياسية والاجتماعية:

إن الفترة التي سبقت أحداث أكتوبر 1988م، والتي اتسمت بجملة من المشاكل لازمت إستراتيجية التنمية الاقتصادية والاجتماعية بسبب ضعف الجهاز الإنتاجي وارتفاع المديونية الخارجية، كل ذلك كان له الأثر السلبي على الحياة الاجتماعية للمواطن الجزائري وهو ما مهد لوقوع تلك الأحداث، فحسب محمد بلقاسم حسن بهلول فإن تفاقم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية هي التي أدت إلى أحداث أكتوبر 1988م لأن المواطن بلغ درجة من اليأس جعلته ينظر إلى المستقبل بكثير من التشاؤم وأن تغيير النظام القائم ضرورة أكيدة لأنه نظام عجز عن التسيير وهو نظام فاسد أيضا.[2]

وبعد هذه الأحداث عرفت الجزائر بيئة سياسية مضطربة وصعبة اتسمت بعدم الاستقرار سواء على مستوى رئاسة الدولة أو على مستوى الحكومة.

إلا انه ومنذ تولي رئيس الجمهورية عبدالعزيز بوتفليقة مقاليد الحكم سنة 1999م عمل على تحسين المحيط السياسي والاجتماعي من خلال وقف مسلسل العنف الذي شهدته الجزائر طيلة عشرية من الزمن، وإعادة بناء الروح الوطنية لدى الشعب بالشكل الذي يساهم في تعزيز مسيرة الأمن والاستقرار، وأيضا إعطاء أهمية كبيرة لمختلف هيآت ومنظمات المجتمع المدني للمشاركة في تحقيق الأهداف المرجوة. كما عملت الدولة على تحسين الظروف الاجتماعية للمواطن من خلال رفع مستوى المعيشة والاهتمام بمجالات التعليم والتكوين والصحة وتوفير السكن وغير ذلك من وسائل الترفيه.

[1] Guide investir en Algérie. KPMG ,Algérie, SPA, édition 2009, p : 10.

[2] محمد بلقاسم حسن بهلول، الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية. مطبعة دحلب، الجزائر، 1993، ص: 186.

ولكن رغم كل الجهود المبذولة إلا أن الوضعية السياسية والأمنية في الجزائر تبقى غير واضحة وغير مؤهلة لأن تكون من عوامل جذب رؤوس الأموال الأجنبية بل ما تزال تعتبر من المعوقات الرئيسية لذلك.

3- الهياكل والمنشآت القاعدية:

إن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأي دولة يتوقف إلى حد كبير على امتلاك هذه الدولة لبنية تحتية ملائمة، والجزائر عملت وما تزال تعمل على تحسين هياكلها القاعدية التي تساعد على جذب هذه الاستثمارات، وفيما يلي عرض لأهم الهياكل والمنشآت.

أ- الطرق والمواصلات:

إن الطرق والمواصلات تعتبر من أهم مكونات البنية التحتية، والجزائر متطورة ومتقدمة نسبيا في هذا المجال.

بالنسبة للطرقات، فإن امتلاك الجزائر لشبكة ضعيفة من الطرق السريعة دفع بالسلطات العليا إلى الشروع في إنجاز مشروع القرن كما يسمى في الجزائر وهو الطريق السيار شرق غرب الذي يتوقع الانتهاء منه سنة 2012م، وذلك بعدما تم فتح هذا المجال أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي من أجل الاستثمار في تطوير وعصرنة الطرقات في الجزائر، فهناك العديد من الشركات الأجنبية من الصين وإيطاليا وتركيا واليابان.

ويقدر طول شبكة الطرقات في الجزائر بـ: 120.000 كلم منها حوالي 2400 كلم طرق سريعة.[1]

وفي مجال السكك الحديدية، فإن الجزائر تملك ما طوله 4200 كلم من السكك الحديدية وأكثر من 200 محطة تجارية، وجزء قليل فقط من هذه الشبكة مزود بالكهرباء يقدر بحوالي 300 كلم.

أما فيما يخص الموانئ، فطول الساحل الجزائري جعلها تمتلك 13 ميناء (الجزائر، عنابة، أرزيو، بجاية، بني صاف، دلس، جن جن، الغزوات، جيجل، مستغانم، وهران، سكيكدة، تنس) منها موانئ تجارية وأخرى للصيد وأخرى خاصة بالمحروقات (سكيكدة وأرزيو).[1]

[1] Guide investir en Algérie. OP CIT, P : 26.

ومن أجل تطوير وتحديث الموانئ الجزائرية فقد تم منح امتياز إدارة وتشغيل مينائي العاصمة وجن جن إلى شركة "موانئ دبي العالمية" في شهر مارس 2009م وذلك لمدة 30 سنة، وهو ما يسمح بتطوير مساحة تخزين ومعالجة الحاويات وتحديث المعدات والآليات، بالإضافة إلى تطوير أساليب الإدارة والتسيير من خلال تدريب وتأهيل الموارد البشرية.[2]

وفيما يخص المطارات، فإن الجزائر تمتلك 35 مطار منها 13 مطار تتصف بالمقاييس العالمية.[3]

ب- الاتصالات:

يعد قطاع الاتصالات من القطاعات الهامة الواجب تطويرها من أجل تحسين مناخ الاستثمار، والجزائر قد عملت على ذلك، فمنذ نهاية الثمانينات قامت بإدخال نظام الهاتف الثابت بمساهمة شركة NOKIA الفنلندية، ثم خلال التسعينات وبمساهمة شركتي ERICSSON السويدية و DAEWOO الكورية الجنوبية، عملت على إدماج الأنظمة الرقمية وخطوط الألياف البصرية، وذلك من خلال القرض التي تحصلت عليه الجزائر من البنك العالمي والمقدر بـ: 9 مليون دولار للمساهمة في ذلك.[4]

وفي سنة 2000م تم تأسيس شركة الجزائر للاتصالات والتي أصبحت المسؤولة على إدارة خطوط الهاتف الثابت بالإضافة إلى خدمات الهاتف النقال، ومن خلال فتح هذا المجال أمام الاستثمارات الأجنبية حازت شركة Orascom المصرية في جويلية 2001 م على الرخصة الثانية للهاتف النقال Djezzy، وفي ديسمبر 2003 م تحصلت الشركة الوطنية الكويتية "الوطنية للاتصالات" Nedjma على الرخصة الثالثة، لتشتد بعد ذلك المنافسة بين المتعاملين الثلاث لجدب أكبر عدد ممكن من الزبائن، وقد بلغ عدد المشتركين في الهاتف النقال في الجزائر أكثر من 27 مليون مشترك في سنة 2008 م مقارنة بـ: 600 ألف مشترك فقط في سنة 2001 م.

---

[1] Guide investir en Algérie. OP CIT, P : 26.

[2] عبدالوهاب بوكروح، "موانئ دبي العالمية" تتسلم إدارة مينائي العاصمة وجن جن في الجزائر. موقع الرؤية الاقتصادية: www.alrroya.com. 19 مارس 2009.

[3] Guide investir en Algérie. OP CIT, P : 26.

[4] Economist Intelligence Unit, (E.I.U), country profile, UK, Algeria, 2000, p : 22.

وحسب تقرير جديد للمنتدى الاقتصادي العالمي لسنة 2009 م فإن الجزائر تحتل مراتب متقدمة على المستوى العالمي في مجال الهاتف النقال باحتلالها المرتبة 64 عالميا.[1]

وفيما يخص شبكة الانترنيت، وحسب نفس التقرير، فإن الجزائر ما تزال تشهد تأخرا كبيرا في هذا المجال، إذ نجدها تحتل المرتبة 108 عالميا والرتبة ما قبل الأخيرة عربيا قبل موريطانيا.

ج- الطاقة الكهربائية:

تعتبر الجزائر من بين الدول الرائدة في مجال التموين بالطاقة الكهربائية، إذ نجد أن نسبة المنازل المزودة بهذه الطاقة في الجزائر تفوق 95 % وهي نسبة عالية جدا بالنظر إلى الظروف الطبيعية الصعبة التي تتميز بها الجزائر في مختلف الأقاليم سواء في الشمال أو في الجنوب.

وفيما يخص الآفاق المستقبلية لهذا القطاع، فإنه سيتم العمل على تطوير وسائل الإنتاج وشبكات نقل الكهرباء والغاز وتوزيعهما من أجل الوصول إلى 11244 ميغاواط من الاستطاعة المركبة و100 ألف كلم طول شبكات نقل الكهرباء و15ألف كلم طول شبكة نقل الغاز، كل ذلك في أفق سنة 2016م.[2]

المطلب الثاني: الإصلاحات الاقتصادية المشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] جريدة الخبر، حفيظ صواليلي، الجزائر في المرتبة 108 عالميا في الاتصالات و115 في السياحة. 2009/04/09 م.

[2] سونلغاز "سوق الكهرباء والغاز تشهد توسعا كبيرا". www.Sonelgaz.dz

هناك جهود مبذولة من طرف الجزائر في المجال الاقتصادي لجذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة منها إعادة تطهير وتنشيط القطاع البنكي والمالي والقيام بخوصصة المؤسسات العمومية وكذلك تحرير التجارة الخارجية وإصلاح قطاع الجمارك.

1- تنشيط وتطوير القطاع البنكي والمالي:

إن أهم الإصلاحات التي يتوجب على الجزائر القيام بها في مجال المالية والمصارف هي إعادة تنشيط وهيكلة النظام البنكي والمالي، فقد عرف القطاع البنكي عدة محاولات لإصلاحه وتنشيطه لكن أغلب هذه المحاولات كانت عبارة عن تصفية الديون الغير مضمونة الدفع من قبل المؤسسات العمومية اتجاه البنوك وكذلك إعادة تجديد رأسمال هذه البنوك.

كما أن البنوك العمومية لا تتميز بمستوى كبير وفعال في مجال التنظيم والتسيير، ما جعل الجزائر تبرم عقد مع الاتحاد الأوروبي، الذي يعرف بسياسة التوأمة من خلال تقديم البنوك الأجنبية المساعدة الفنية للبنوك الجزائرية من أجل عصرنتها وتطويرها. بالإضافة إلى قضية خوصصة البنوك إبتداءا من سنة 2008 م والتي تعتبر معقدة ومرتبطة مباشرة مع عملية التطهير خاصة إذا كانت الديون معتبرة.

وبالتالي فإن إصلاح النظام البنكي يكون بإرساء المهنية والاحترافية في التسيير وكذلك باعتماد المعايير الدولية البنكية التي تقوم على إدارة وساءل الدفع ومنح القروض.

وفيما يخص المنظومة المالية التي هي أيضا معنية بضرورة إعادة هيكلتها وعصرنتها، باعتبار وجود أدوات تمويل ضعيفة وبورصة قيم منقولة تكاد تكون مشلولة النشاط وكذا وجود أسواق مالية وهمية. فرغم انطلاق بورصة الجزائر في العمل إلا أنها تبقى ضعيفة، وفي هذا الإطار فقد قامت وزارة المالية بإدخال عدة أحكام مالية على قانون البورصة وإنشاء مؤمن مركزي للسندات، كما تعتزم الوزارة الوصية زيادة رأسمال البورصة من 80 مليون دينار إلى 380 مليون دينار[1]. ومن أجل تطوير البورصة بشكل جيد يجب الاهتمام أكثر بالتعاملات المالية من خلال الأسهم والسندات والصكوك بدل التعامل نقدا.

2- تحرير التجارة الخارجية وإصلاح قطاع الجمارك:

[1] جلال بوعاتي، الحكومة تقرر بناء مقر جديد للبورصة. جريدة الخبر، العدد:4911، الموافق لـ: 2007/01/16 م.

يعرف قطاع التجارة الخارجية تحولات تدريجية تضع الاقتصاد الجزائري في إطار الانفتاح التام، فانطلاقا من الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر والهيأة المالية الدولية المتمثلة في صندوق النقد الدولي، مع بداية التسعينات بدأ قطاع التجارة الخارجية يعرف إصلاحات متعددة ومختلفة. فخلال سنة 1991 م ومع إلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية فقد تم إلغاء كل الإجراءات الإدارية التي تحكم التجارة الخارجية (الرخصة الإجمالية للاستيراد، التراخيص، برامج الاستيراد والتصدير)، وتفكيك نظام الحماية غير الجمركية، وكذلك إعادة الاعتبار للحماية التعريفية وتقليص مستويات معدلات الحقوق الجمركية.[1]

وقد اعتمد نهائيا إلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية بداية من 01 مارس 1991م بعد إصدار المرسوم التنفيذي رقم 37/91 المؤرخ في 13 فيفري 1991م والمتعلق بشرط التدخل فيما يخص التجارة الخارجية، حيث تضمن الإلغاء الرسمي لحواجز الدولة للتجارة الخارجية والداخلية.

كما تم في سنة 2004م المصادقة على أمر يجدد التأكيد على حرية التجارة الخارجية بتدقيق الاستثناءات التي تكون من جهة أخرى متطابقة مع الالتزامات الدولية في إطار المنظمة العالمية للتجارة.[2]

أما فيما يخص إصلاح القطاع الجمركي وتحديثه وتطويره وتطهيره من المشاكل المرتبطة به مثل الرشوة وتبييض الأموال، التهريب والغش في البضائع. من أجل كل ذلك فقد تم في سنة 2001م تنصيب لجنة أخلاقية للمهنة التجارية تضم كل من ممثلي مختلف الشرائح الجمركية وكذلك وجوه نقابية ومهنية، وذلك بغرض العمل على تطهير هذا القطاع وتطويره. فالإجراءات الجمركية في الجزائر تتسم بالبطء والتعقيد، فمثلا نجد أن الإجراءات البسيطة التي تستغرق على الأكثر يوما واحدا في معظم الدول نجدها في الجزائر تستغرق أسبوعا أو حتى شهرا كاملا.

3- عمليات الخوصصة:

بالإضافة إلى الجهود المبذولة التي تم ذكرها، فقد قامت الجزائر بإصلاحات أخرى تمثلت أساسا في خوصصة المؤسسات العمومية، حيث تم إصدار تشريعات قانونية تتعلق بهذا المجال من خلال الأمر رقم 22/95 المؤرخ في 26 أوت 1995م المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، وكذلك الأمر رقم 12/97

[1] دليل الاستثمار في الجزائر، KPMG، الجزائر، 2006 م، ص ص: 31-32.

[2] نفس المرجع. ص: 32.

المؤرخ في 19 مارس 1997م المعدل والمتمم للأمر السابق، وهذا يدل على عزم الدولة الجزائرية على تكريس هذه العملية التي تكتسي أهمية كبيرة ضمن الإصلاحات الاقتصادية الضرورية للانفتاح الفعلي على الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن خلال هذه النصوص التشريعية فإن عملية الخوصصة في الجزائر تمس ملكية رأس المال الاجتماعي للمؤسسات المملوكة من طرف الدولة، كما يمكن أن تمس الأصول المكونة للوحدات المستثمرة التي تتميز بالطابع الاستقلالي للدولة.

كما جاء القانون الجديد رقم 04/01 المؤرخ في 20 أوت 2001م الذي يحدد الخوصصة عن طريق التحويل من الملكية العمومية إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين في القطاع الخاص.

ومع كل هذا يبقى موقف السلطات العليا في البلاد غامضا اتجاه الخوصصة وهو ما يدل على عدم وجود استراتيجيات واضحة في هذا المجال.

ويتضح من مسار الخوصصة المعتمد منذ سنوات أن الدولة الجزائرية لم تنجح بشكل كبير في تسوية وضعية المؤسسات العمومية التي كانت تعاني من عجز هيكلي وأيضا الديون التي أثقلت أصول هذه المؤسسات. وقد بلغ عدد المؤسسات التي مستها عمليات الخوصصة إلى غاية سنة 2007م: 417 مؤسسة من مجموع 1200 مؤسسة معروضة للخوصصة.[1]

المطلب الثالث: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

إن مستوى وحجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر مؤشرا جيدا لمعرفة مدى تقدير المستثمرين الأجانب للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر ومدى اهتمامهم باستثمار أموالهم في السوق الجزائرية، ولمعرفة ذلك سوف نتناول بشيء من التفصيل الإحصائيات التالية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وتوزيعه القطاعي والجغرافي.

1- حجم التدفقات الواردة في الجزائر:

[1] وزارة الصناعة وترقية الاستثمار. www.mipi.dz

قبل التطرق إلى حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وتوزيعها حسب قطاعات النشاط المختلفة وأيضا مصادر هذه الاستثمارات، سوف نتناول قيمة ومكانة هذا النوع من الاستثمارات ضمن الاستثمارات الكلية المقامة في الجزائر سواء كانت محلية أو أجنبية، مباشرة أو غير مباشرة، وذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم:(03): توزيع إجمالي مشاريع الاستثمار خارج قطاع المحروقات المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار للفترة الممتدّة ما بين (2009-2002)

الوحدة: مليون دينار

مشاريع الاستثمار:	عدد المشاريع:	النسبة:(%)	المبلغ:	النسبة:(%)
الاستثمارات المحلية	**70491**	**99.03**	**5017890**	**74.82**
الشراكة	**294**	**0.41**	**764593**	**11.40**
الاستثمار الأجنبي المباشر	**400**	**0.56**	**924393**	**13.78**
مجموع الاستثمار الأجنبي	**694**	**0.97**	**1688985**	**25.18**
المجموع العام	**71185**	**100**	**6706875**	**100**

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).

من خلال الجدول السابق، نلاحظ أن عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2002 إلى 2009 قد بلغ 400 مشروع وهو ما يمثل نسبة 0,56% فقط من إجمالي المشاريع الاستثمارية البالغة 71185 مشروع خلال نفس الفترة، وهي نسبة ضعيفة جدا مقارنة بالاستثمارات المحلية التي تقدر نسبتها بـ: 99,03%. ولكن بالمقارنة بعدد مشاريع الاستثمار الأجنبي نجد أن نسبة الاستثمارات المباشرة تفوق نسبة الاستثمارات الأخرى غير المباشرة. كما نجد أن قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال هذه الفترة قدرت بـ: 924393 مليون دينار وهو ما يمثل نسبة 13,78% من القيمة الإجمالية لمشاريع الاستثمار المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

وفيما يخص حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، فإن الجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (04): حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة 1996-2008.

الوحدة: مليون دولار.

السنوات	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	270	260	607	292	438	1196	1065	634	882	1081	1795	1662	2646

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008م، مرجع سابق.

من خلال معطيات هذا الجدول يتبين أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر قد عرف تطورا تدريجيا عبر السنوات، فنجد أن فترة التسعينات تميزت بقلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويرجع السبب الرئيسي في هذا الانخفاض إلى حالة عدم الاستقرار الأمني والسياسي الذي كانت تعرفه الجزائر في هذه الفترة، ومع بداية الألفية الجديدة نجد أن هذه التدفقات قد بلغت 1,196 مليار دولار سنة 2001م بمعدل ارتفاع 173,05 % عن سنة 2000م وذلك راجع إلى بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية وكذلك خوصصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة إسبات الهندية، وفي سنة 2002م كان هناك انخفاض في قيمة هذه التدفقات بـ: 10,95 % إلا أنها بقيت فوق قيمة المليار دولار، وهو ما يوضح أن الارتفاع السابق في التدفقات كان استثنائيا وليس ناتجا عن تحسين في المناخ الاستثماري، لتنخفض هذه التدفقات بشكل كبير في سنة 2003م فبلغت 634 مليون دولار فقط، ثم ارتفعت التدفقات في سنة 2004م بنسبة 39,11 % لتصل إلى 882 مليون دولار ويرجع هذا الارتفاع إلى بيع الرخصة الثالثة للهاتف النقال للشركة الوطنية للإتصالات الكويتية، وواصلت التدفقات ارتفاعها في سنة 2005 لتصل إلى 1,081 مليار دولار، كما شهدت سنة 2006 ارتفاعا ملحوظا في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة حيث قدرت بـ: 1,795 مليار دولار، ثم عرفت انخفاضا طفيفا في السنة الموالية، لتعرف هذه التدفقات قفزة نوعية في سنة 2008 حيث بلغت 2,646 مليار دولار.

2- التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن التطرق إلى التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر يتطلب ذكر قطاع المحروقات بصفة مستقلة عن باقي القطاعات الأخرى، بالنظر إلى الدور الكبير الذي يقوم به هذا القطاع في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1.2- الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات:

إن قطاع المحروقات يعتبر العمود الفقري بالنسبة للاقتصاد الجزائري، حيث يمثل أكثر من 98% من مداخيل الدولة لسنة 2005م، و76 % من الموارد الجبائية.

لقد قامت الجزائر بفتح هذا القطاع للشراكة فقط من خلال تأميم المحروقات سنة 1971م، حيث كانت مشاركة رأس المال الأجنبي في هذا القطاع يجب أن لا تتعدى نسبة 49%، ومنذ بداية التسعينات تم فتح مجال الاستثمار الأجنبي في هذا القطاع دون تحديد نسبة مساهمة رأس المال الأجنبي.

لقد هيمنت شركة سوناطراك إضافة إلى الشركات التابعة لها على هذا القطاع الهام، إذ نجدها تعمل في جميع المجالات كالاستكشاف، الحفر، الإنتاج والتكرير، إنتاج الغاز الطبيعي والغاز المسال، صناعة البتروكيماويات، النقل والأعمال المساندة. ومنذ سنة 1992م تم توقيع أكثر من 60 عقد استكشاف بين سوناطراك والشركات الأجنبية.[1]

وقد ارتفع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات من 671 مليون دولار سنة 1999م إلى 2.3 مليار دولار سنة 2003م.

2.2- الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات:

من خلال بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار **(ANDI)** فإن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 2002م إلى غاية 2009م تتوزع على النحو التالي:

الجدول رقم(05): التوزيع القطاعي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خارج قطاع المحروقات للفترة الممتدة بين (2009-2002).

[1] UNCTAD: examen de la politique de l'investissement en Algérie, Mars 2004**(www.unctad.org)**

الوحدة: مليون دينار جزائري

القطاع:	عدد المشاريع:	النسبة(%):	المبلغ:	النسبة(%):
الفلاحة	10	1.44	2021	0.12
البناء و الأشغال العمومية	99	14.27	472163	27.96
الصناعة	387	55.76	889532	52.67
الصحة	4	0.58	5982	0.35
النقل	33	4.76	12531	0.74
السياحة	15	2.16	26216	1.55
الخدمات	143	20.61	117953	6.98
الاتصالات	03	0.43	162586	9.63
المجموع	694	100	1688985	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).

يبين هذا الجدول أنّ قطاع الفلاحة رغم أهميته لا يزال يعاني التّهميش حيث يمثل 1,44% من إجمالي التدفقات رغم ما تزخر به الجزائر من إمكانيات في هذا المجال، أما قطاع البناء والأشغال العمومية فقد عرف تطورا ملحوظا فقدرت حصته من التّدفقات 14,27%، وذلك بسبب نسبة النمو المرتفعة التي حققها هذا القطاع التي قدرت بـ: 7.1%، حسب آخر إحصائيات بنك الجزائر وهذا راجع إلى اهتمام الدولة بهذا القطاع فيما يخص برنامج دعم النمو الاقتصادي خاصة مشروعي الطريق السيار شرق–غرب وبناء مليون وحدة سكنية، بينما قطاع الصناعة نجده يحتل المرتبة الأولى بنسبة 55,76% من مجموع عدد المشاريع ونسبة 52,67% من إجمالي قيمة التدفقات، وهذا ما يدل على الانسحاب التدريجي لتدخل الدولة في الاقتصاد، ويشمل قطاع الصناعة كل من الصناعات الميكانيكية فنجد الشركة الفرنسية Mechelin التي عادت إلى النشاط في الجزائر منذ 2002م بعد توقف دام 09 سنوات، وهذه الشركة تعمل على تلبية حاجات السوق المحلي بـ: 40 % وأيضا تصدير الإنتاج بنسبة 60 % وتبلغ قيمة المشروع 20 مليون أورو وذلك ما ساهم في خلق 500 منصب عمل. كما يشمل هذا القطاع أيضا على الصناعة الغذائية التي عرفت إنتعاشا في السنوات الأخيرة خاصة في مجال الشراكة مثل شركة دانون الفرنسية. بالإضافة إلى الصناعة في مجال الحديد والصلب من خلال الشركة الهندية (ISPAT).

أما قطاع الصحة فتقدر حصته من التدفقات بـ: 0,58% وهي نسبة ضعيفة وتتمثل بصفة خاصة في الصناعة الصيدلانية للدار العربية الأردنية، ونفس الشيء بالنسبة لقطاع النقل فرغم أهميته اقتصاديا فلم تتعدى حصته من التدفقات 4,76% من إجمالي التدفقات، ورغم ما تزخر به الجزائر من إمكانيات سياحية هامة فإن حصة قطاع السياحة من التدفقات لم تتجاوز 2,16% وأهم المشاريع السياحية مشروع شركة الحامل لإنشاء مركب سياحي بسيدي فرج ومشروع مجمع سيدار السعودي لتأسيس قريتين سياحيتين بالجزائر العاصمة، أما فيما يخص قطاع الخدمات فقد أحتل المرتبة الثانية بعد قطاع الصناعة بنسبة 20,61% من إجمالي التدفقات، ويحتوي هذا القطاع على فرص ومجالات استثمار عديدة خاصة في المجال المالي مثل التأمين والبنوك.

أما قطاع الاتصالات فلم يعد يحتل المرتبة الأولى التي تبوأها قبل سنة 2005م من خلال فتح هذا القطاع أمام المستثمرين الخواص سواء كانوا أجانب، وتجسد ذلك بمنح ثاني رخصة للهاتف النقال للشركة المصرية أوراسكوم وثالث رخصة للشركة الكويتية الوطنية.

3- التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

سوف يتم التطرق في هذا المجال إلى أهم الدول المستثمرة في الجزائر في مختلف القطاعات ماعدا قطاع المحروقات، والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (06):الدول العشر الأولى المستثمرة في الجزائر خارج قطاع المحروقات في الفترة من 2000 إلى 2005م:

الوحدة: مليون دولار

الترتيب	البلد	2000	2001	2002	2003	2004	2005	المجموع
1	مصر	245.128	1274.52	22.425	8.424	208.52	1143.233	2902.25
2	الكويت	0	0	0	0	1150.825	0	1150.825
3	جنوب إفريقيا	0	0	0	426.4	0	0	426.4

4	فرنسا	139.984	9.63	92.768	26.143	47.892	23.036	339.183
5	ليبيا	79.283	0	55.809	2.483	14.846	0.364	252.785
6	الو.م.أ	12.511	0.728	0	1.118	218.933	3.016	236.366
7	السعودية	0	0	0	0	214.903	0	214.903
8	الصين	11.414	0.598	0.117	194.48	2.067	1.872	210.548
9	الهند	0	176.8	0.195	0.299	0	0	177.294
10	هولندا	1.677	0	172.38	0	0	0	174.054

المصدر: فؤاد محفوظي، الاستثمار الأجنبي المباشر "دراسة تحليلية تقييمية". رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007، ص:54.

يتضح من الجدول أعلاه أن مصر هي المستثمر الرئيسي في الجزائر بمبلغ 2902.25 مليون دولار، وذلك بعد دخول شركة أوراسكوم للاتصالات إلى الجزائر من خلال الرخصة الثانية للهاتف النقال، وكذلك الشركة الجزائرية للإسمنت (ACC) وهو المشروع التابع لنفس الشركة، وحلت الكويت في المرتبة الثانية بمبلغ 1150.825 مليون دولار وذلك من خلال الشركة الكويتية الوطنية للاتصالات التي حازت على الرخصة الثالثة للهاتف النقال، ونجد دولة جنوب إفريقيا فقد احتلت المرتبة الثالثة بمبلغ 426.4 مليون دولار بمشروع (Kahrama) لإنشاء محطة تحلية المياه ومحطة إنتاج الكهرباء بأرزيو، أما فرنسا فقد احتلت المرتبة الرابعة باستثمار إجمالي قدره 339.183 مليون دولار تركزت في كل من الصناعات الغذائية من خلال (DANONE)، الخزف، الكيمياء والصيدلة والصناعات الميكانيكية (Michelin)، وبعد ذلك احتلت ليبيا المرتبة الخامسة من حيث التدفقات بمبلغ 252.785 مليون دولار حيث أن أهم المشاريع هو إنشاء ثلاثة فنادق في الجزائر من طرف شركة (Lafico) الليبية، وجاءت الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة السادسة بتدفق إجمالي قدره 236.366 مليون دولار وذلك من خلال قطاع الكيمياء والصيدلة (Pfizer) وشركة (HWD) لإنشاء محطة لتحلية المياه، كما احتلت السعودية المرتبة السابعة بمبلغ إجمالي قدره 214.903 مليون دولار بمشروع إنشاء قريتين سياحيتين في الجزائر من طرف المجمع السعودي (سيدار)، وبعد ذلك جاءت الصين في المرتبة الثامنة باستثمار إجمالي قدره 210.548 مليون دولار، واحتلت الهند المرتبة التاسعة باستثمار إجمالي يقدر بـ: 177.294 مليون دولار وذلك بعد تنازل الجزائر على حصة 70% من رأسمال الشركة العمومية للحديد والصلب (SIDER) إلى المجموعة

الهندية (Ispat) وذلك بموجب الاتفاقية المبرمة سنة 2001م، وجاءت هولندا في المرتبة العاشرة بمبلغ إجمالي قدره 147.057 مليون دولار.

ومن خلال ما سبق نلاحظ وجود أربعة دول عربية ضمن الدول العشر الأوائل المستثمرة في الجزائر، هذه الدول هي: مصر، الكويت، ليبيا، السعودية. ولكن رغم هذا تبقى الاستثمارات العربية البينية في الجزائر ضعيفة، فباستثناء حصص كل من مصر والكويت فإن تدفقات باقي الدول العربية تبقى ضئيلة.

المطلب الرابع: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

على الرغم من مختلف الإصلاحات والضمانات والامتيازات التي قدمتها الجزائر في إطار جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الواقع يبقى بعيد عن الأهداف والطموحات، ومن أجل تحقيق تلك الأهداف يجب العمل على الحد من المعوقات والعراقيل التي تحول دون ذلك، والتي يمكن إدراجها فيما يلي:

أولا: المعوقات الاقتصادية.

يمكن إبراز أهم المعوقات الاقتصادية من خلال النقاط التالية:

1- مشكل العقار: يعتبر من أهم العقبات التي تواجه المستثمرين الأجانب في الجزائر، حيث أن الحصول على قطعة أرض لغرض الاستثمار يعتبر من صلاحيات اللجنة المحلية لدعم الاستثمار التابعة لصلاحيات الوالي، والإشكال يكمن في طول المدة الزمنية للحصول على العقار، والتي لا تقل في أغلب الأحيان عن سنة كاملة، وذلك بسبب تدخل العديد من الهيآت لمنح قرار الموافقة على حيازة العقار، كما توجد عراقيل أخرى مثل التكلفة الباهظة للأراضي المخصصة للاستثمار، وعدم وضوح التشريع الخاص بالعقار سواء بالنسبة للإدارة أو المتعاملين الاقتصاديين.

2- مشكل المناطق الصناعية: لقد تم إنشاء المناطق الصناعية في الجزائر مع بداية الثمانينات في ظل الظروف التي ميزت هذه المرحلة التي كانت بحاجة إلى إنعاش القدرات الإنتاجية، فتم العمل على تهيأة وتجهيز هذه المناطق لتحقيق ذلك من خلال أقطاب محركة داخل الاقتصاد الوطني، وتعتزم الحكومة مباشرة برنامج واسع لتأهيل 70 منطقة صناعية على مستوى 17 ولاية تتوزع على الجهات الأربعة للوطن، مع العلم أن هناك 500 فضاء صناعي تتربع على مساحة إجمالية تفوق 22 ألف هكتار.[1] والهدف من ذلك هو استقطاب الاستثمارات اللازمة للنهوض بالاقتصاد الوطني، إلا أن هذه المناطق تعترضها جملة من المشاكل منها:

- عدم وضوح التشريعات القانونية الخاصة بالمناطق الصناعية.
- صعوبة الحصول على قطعة أرض مع عقد الملكية، وكذلك صعوبة توزيع الأراضي بسبب عدم معرفة المالك الأصلي لها أو عدم إتمام تهيئتها.
- استحواذ المؤسسات العمومية على مساحات شاسعة من الأراضي دون استغلالها بصفة كاملة، وهو ما يحول دون حصول المستثمرين الأجانب على أراضي لإقامة مشاريعهم.
- تدهور ونقص المرافق العمومية في هذه المناطق، وبالتالي فإن هذه المناطق لن تكون مشجعة لقيام الاستثمارات فيها.

3- ضعف المنظومة المصرفية والمالية: إن النظام المصرفي في الجزائر ما يزال تحت مراقبة الدولة التي تفرض قراراتها على المؤسسات المصرفية مما يساهم في ضعف نوعية الخدمات المقدمة للمتعاملين الاقتصاديين. فالنظام البنكي في الجزائر يعتبر من أهم العراقيل التي تواجه المستثمرين الأجانب من خلال عزوف هذه البنوك عن تقديم القروض وعدم وجود بنوك متخصصة في عملية الاستثمار، وبالتالي غياب

[1] كامل الشيرازي، 50% من العقار الصناعي غير مستغل –برنامج واسع لتأهيل 70 منطقة صناعية في الجزائر. جريدة إيلاف اليومية الإلكترونية، www.elaph.com ، الأحد 27 يناير 2008م.

مصدر أساسي لتمويل المشاريع الاستثمارية، كما أن هناك صعوبات وقيود مفروضة على عمليات الصرف بالعملة الصعبة.

ورغم الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في هذا الإطار وخاصة بفتح المجال أمام البنوك الخاصة، إلا أن الأمور لم تتطور بالشكل المرغوب فيه، فحتى البنوك الخاصة تعزف عن تمويل الاستثمارات الضخمة بسبب ظروف وقوانين العمل التي ما تزال مبهمة.

إلى جانب النظام المصرفي الذي يمنح القروض لتمويل المشاريع، فإن المستثمر في الجزائر لا يجد التمويل المباشر من خلال الأسواق المالية المتخصصة، فرغم فتح المجال لقيام شركات ذات أسهم وإمكانية فتح رأسمالها وإنشاء بورصة للقيم المنقولة، إلا أن النتائج المرجوة لم تتحقق بشكل كبير. فبورصة الجزائر ما تزال ضعيفة النشاط، فهي لا تتضمن سوى بعض الشركات العامة مثل: صيدال، سوناطراك، سونلغاز، فندق الأوراسي ورياض سطيف.

كل هذه العوامل تجعل من النظام المصرفي والمالي في الجزائر ضعيف ولا يساهم في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة اللازمة لتطوير الاقتصاد الوطني.

4- **ضعف البنية التحتية:** ما تزال البنية التحتية في الجزائر تتسم بالضعف، فنجد أم مختلف الهياكل القاعدية من الطرق والنقل والمواصلات والاتصالات والطاقة والمياه، كلها لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب الذي يلبي طموحات المستثمر الأجنبي الذي يرغب في إقامة مشروعه على أسس ومرتكزات واضحة وسليمة، لأن عدم توفر بنية تحتية ملائمة يؤثر على إمكانية نجاح المشاريع الاستثمارية من خلال زيادة التكاليف وبالتالي التأثير على مردودية الاستثمار. ويبقى على الجزائر العمل على تحسين مرافقها وهياكلها القاعدية إن هي أرادت استقطاب استثمارات أجنبية مباشرة تساعدها على تحقيق النهضة الاقتصادية.

ثانيا: المعوقات السياسية.

منذ استقلال الجزائر وإلى غاية سنة 1988م وهي تحت حكم حزب واحد هو حزب جبهة التحرير الوطني، هذه الفترة تميزت بنوع من الاستقرار السياسي والأمني، ومنذ أحداث أكتوبر 1988م بدأت حالة اللاستقرار السياسي سواء على مستوى رئاسة الدولة التي شهدت عدة أحداث وتطورات متسارعة بداية

باستقالة رئيس الجمهورية الشاذلي بن جديد سنة 1992م إلى غاية وصول الرئيس الحالي عبدالعزيز بوتفليقة إلى الحكم سنة 1999م. أما على مستوى الحكومة فنجد انه منذ سنة 1988م قد تعاقب على الجزائر أكثر من 10 حكومات وذلك راجع بالدرجة الأولى إلى الصراع الموجود بين مختلف القوى الناشطة في الحكم، بالإضافة إلى فشل هذه التشكيلات الحكومية في تحقيق الأهداف المسطرة.

هذه الوضعية الصعبة التي عاشتها الجزائر أثرت بشكل كبير على الجانب الاقتصادي و خاصة فيما يخص فرص الجزائر في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

بالإضافة إلى حالة عدم الاستقرار السياسي، فإن الجزائر عرفت حالة من اللاأمن منذ بداية التسعينات، وهو ما ساهم في تعطيل مسار الإصلاحات السياسية والاقتصادية وبالتالي عزوف المستثمرين الأجانب عن دخول السوق الجزائري، فخلال هذه الفترة نجد أن عددا معتبرا من المشاريع الاستثمارية قد تعرضت إلى التدمير نتيجة الأعمال الإرهابية، كما اضطرت العديد من المؤسسات الإنتاجية إلى التوقف عن النشاط بسبب مغادرة اليد العاملة للمناطق الحساسة، بالإضافة إلى أن نسبة كبيرة من الإيرادات العامة خصصت للجانب الأمني والعسكري وهو ما أثر بشكل عام على قطاع الاستثمار.

ثالثا: المعوقات الإدارية والقانونية.

تمثل العراقيل الإدارية والقانونية إحدى الكوابح الرئيسية لتحسين مناخ الأعمال وجذب رؤوس الأموال الأجنبية في الجزائر، فما يميز الإجراءات الإدارية في الجزائر هو البيروقراطية والروتين في الإجراءات وإنجاز المعاملات، نقص الخبرات الفنية في هذا المجال، عدم وجود أنظمة معلومات متطورة ودقيقة، بالإضافة إلى تعدد الأجهزة المشرفة على الاستثمار وغياب التنسيق بين هذه الأجهزة.[1]

وبالنسبة للإطار القانوني والتشريعي فإن عدم ثبات النصوص القانونية واستقرارها تجعل المستثمرين الأجانب يتخوفون من القيام بالاستثمار في الجزائر، حيث أنهم يفضلون ممارسة أنشطتهم في إطار قانوني واضح وثابت. ورغم تعدد القوانين فإنها لا تتناسب مع التطورات والأوضاع والمستجدات العالمية في هذا المجال.

[1] عمار عماري، بوسعدة سعيدة، معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيلها في الجزائر. الملتقى العلمي الدولي الثاني، جامعة فرحات عباس، سطيف، 14 و15 نوفمبر 2005م. ص: 235.

وفق الدراسات التي يصدرها البنك العالمي والهيآت المتخصصة، فإن الجزائر ما تزال متأخرة مقارنة بدول الجوار فيما يخص مناخ الاستثمار، فإنشاء مؤسسة إنتاجية أو استثمارية في الجزائر يكون أصعب بكثير مقارنة بالدول الأخرى، بسبب تعدد الإجراءات والمراحل التي تفوق 14 مرحلة من أجل الحصول على الترخيص بذلك.

وأهم ما يشتكي منه المستثمرون الأجانب في الجزائر أيضا هو مشكل البيروقراطية الذي يلازم الإدارة الجزائرية في كل الميادين، بالإضافة إلى انتشار ظاهرة الرشوة، فحسب تقرير البنك العالمي فإن المستثمر في الجزائر يدفع ضعفين ونصف أكثر منه في تونس والمغرب في عمليات تأسيس وإنشاء المؤسسات. وعليه فإن مهمة المستثمرين في الجزائر تبقى صعبة جدا في ظل هذه الإجراءات الإدارية وانتشار الرشوة خصوصا.[1]

من خلال كل هذا فإن الإصلاحات الإدارية في الجزائر تعتبر أكثر من ضرورة من أجل تحسين البيئة التي تساعد على جذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المبحث الثاني: اتفاقيات وهياكل تطوير الاستثمار في الجزائر.

سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى مختلف الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع أطراف آخرين، سواء على المستوى الجهوي أو الثنائي أو على المستوى الدولي. كما سيتم التطرق أيضا إلى مختلف الهياكل والمؤسسات المسؤولة على متابعة وتطوير الاستثمار في الجزائر.

المطلب الأول: الاتفاقيات المبرمة من طرف الجزائر في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن الأهمية الكبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر دفعت بالجزائر إلى إبرام مجموعة من الاتفاقيات أو المعاهدات بشكل ثنائي كالتي أبرمتها مع عدد من الدول الغربية، ومعاهدات جهوية مثل انضمامها إلى المؤتمر المغاربي لتأمين وتشجيع الاستثمارات، وانضمامها إلى المؤتمر الموحد لاستثمار رأس المال العربي، كما انضمت الجزائر إلى اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى.

[1] نفس المرجع. ص: 235.

أولا: الاتفاقيات الجهوية.

1. اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمار بين بلدان إتحاد المغرب العربي:

تم إبرام هذه الاتفاقية في 23 جويلية 1990م[1]، وتنص على أن كل بلد من بلدان إتحاد المغرب العربي يشجع في إطار قوانينه الداخلية انتقال رؤوس الأموال المملوكة لمواطنيه إلى دول أخرى في الإتحاد، وكذا انتقال رؤوس الأموال المملوكة لمواطني الدول الأخرى من الإتحاد إليه كما يشجع استثمارها عنده بحرية. ويمكن توضيح مضمون هذه الاتفاقية من خلال ما يلي:

1.1- معاملة الاستثمار:

تنص هذه الاتفاقية على أن معاملة الاستثمار تتمثل في توفير الإمكانيات اللازمة من طرف أي دولة من دول إتحاد المغرب العربي بما لا يقل عن ما يقدم لمستثمريها المحليين من أجل إنجاز المشروع وتضم هذه التسهيلات:

1- إصدار التراخيص والموافقات اللازمة لقيام الاستثمار واستيراد المعدات والمواد اللازمة للمشروع.

2- تقديم خدمات المرافق والمنافع العامة.

3- على الدولة المضيفة للاستثمار أن تسهل للمستثمر المغاربي الحصول على احتياجاته من أيدي عاملة وخبرات.

4- تسهيل الحصول على الأراضي اللازمة لإنجاز المشروع وهذا بالبيع أو بالإيجار.

5- المساواة بين المستثمر الوطني والمغاربي فيما يتعلق بدفع الرسوم التأسيسية المختلفة ورسوم وأجور الخدمات.

[1] المرسوم الرئاسي رقم 90-420 المؤرخ في 05 جمادى الثانية عام 1411 الموافق ل 1990/12/22، المتضمن المصادقة على اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمارات بين دول المغرب العربي.

6- تتمتع الاستثمارات المنجزة بشرط الدولة الأكثر رعاية، أي هو شرط تلتزم بموجبه دولتان أو أكثر من دول إتحاد المغرب العربي في معاهدة نافذة بينهم على الاستفادة من أية مزايا تمنحها إحداهما إلى طرف ثالث بموجب معاهدة تعقد معه لاحقا وتخص المزايا، الإعفاء من الضرائب الجمركية أو تخفيضها بالإضافة إلى الامتيازات التي يتمتع بها الأجانب الذين يحصلون على حقوق الإقامة والعمل.

2.1- مبدأ الحرية:

تمنح كل دولة متعاقدة في هذه الاتفاقية الحرية للمستثمر المغاربي في:

1- تسويق منتجاته داخليا وخارجيا.
2- استيراد معدات المشروع الاستثماري دون وجود أي قيود غير جمركية.
3- تصرف المستثمر المغاربي في نقل ملكيته كليا أو جزئيا أو حتى زيادتها وإنقاصها.
4- التحويل بدون آجال لرأس المال وعوائده و المداخيل الأخرى المتعلقة بالاستثمار.

3.1- الضمانات الممنوحة للمستثمرين المغاربة:

-1.3.1- الضمانات المالية:

نصت الاتفاقية على أن رؤوس الأموال وعوائدها والمداخيل الأخرى المتعلقة بالاستثمار تحول بدون آجال كما وفرت الاتفاقية للمستثمر المغاربي ضمانات تعويض الأضرار[1]. في حالة وقوعها من طرف الدولة المغاربية المتعاقدة، وتتمثل هذه الأضرار في:

1- الإخلاء بأي من الالتزامات والتعهدات الدولية المفروضة على عاتق الدولة المتعاقدة والناشئة وفق هذه الاتفاقية لمصلحة المستثمر المغاربي أو في حالة الامتناع عن تنفيذ حكم قضائي واجب النفاذ.
2- التسبب في إحداث ضرر بالفعل أو بالامتناع في حق المستثمر بمخالفة الأحكام القانونية النافذة في الدولة التي يقع فيها الاستثمار.

[1] يكون التعويض نقديا في حالة تعذر إزالة الضرر كما أن قيمة التعويض تكون مساوية لمقدار الضرر اللاحق بالمستثمر ويكون دفعه خلال سنة من تاريخ الاتفاق الذي يدوم 6 أشهر. كما يقيم التعويض وفقا للقيمة السوقية للاستثمار أي القيمة السابقة قبل التأميم.

2.3.1- الضمانات القانونية:

لا يحق لأي دولة من دول إتحاد المغرب العربي أن تقوم بتأميم أو انتزاع استثمارات متعاملي الدول المغاربية الأخرى أو بأي إجراء مشابه إلا إذا توفر ما يلي:

1- أن تخص هذه الإجراءات المصلحة العامة للبلاد المضيفة وطبقا لنصوص قوانينها.
2- أن تمس هذه الإجراءات المستثمرين المحليين والمغاربة دون تمييز.
3- أن تكون هذه الإجراءات مرفقة بتعويضات عادلة وفعلية تطبق خلال مدة لا تزيد عن سنة من تاريخ نزع الملكية.

3.3.1- الضمانات القضائية:

في حالة نشوب نزاع قانوني بين الأطراف المتعاقدة وبين مستثمري أحد الأطراف فإن التحكيم الذي يمكن اللجوء إليه في حالة استحالة الصلح بالطرق الودية هي:

1- الهيئة القضائية لدول إتحاد المغرب العربي.
2- محكمة الاستثمار العربية طبقا للاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس أموال العرب.
3- المركز الدولي للفصل في المنازعات الخاصة بالاستثمارات.

2- الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية:

تبنتها الدول العربية في المؤتمر الحادي عشر للقمة العربية مابين 25 و 27 نوفمبر 1980م بعمان (الأردن) وتهدف إلى:

- المحافظة على المعاملة العادلة وغير التمييزية بين الاستثمارات العربية والاستثمارات الوطنية.
- التنقل الحر لرؤوس الأموال العربية داخل الدول العربية فيما بينها.
- التزام المستثمر العربي باحترام التشريع الساري بالبلد المضيف.
- حرية تمركز الاستثمار في أي إقليم بالبلد العربي المتعاقد.
- تأميم وانتزاع ملكية الاستثمارات لا يطبق إلا في حالة المصلحة العامة للبلد المتعاقد.

- حل النزاعات بين الأطراف المتعاقدة يكون بطرق ودية أو عن طريق اللجوء إلى التحكيم الدولي أو إلى محكمة الاستثمار العربية في إطار هذه الاتفاقية.

ثانيا: الاتفاقيات الثنائية.

بالإضافة إلى الاتفاقيات السابقة فقد قامت الجزائر بإبرام عدة اتفاقيات استثنائية تتمثل فيما يلي:

1- اتفاقيات تشجيع و حماية الاستثمارات:

تتضمن هذه الاتفاقيات حرية تحويل رؤوس الأموال والعوائد المترتبة عنها وحتى آجال التحويل، وتزامنا مع سياسة الدولة لتشجيع الاستثمار الأجنبي قامت الجزائر بإبرام اتفاقيات ثنائية مع الولايات المتحدة الأمريكية في1990م[1]، والإتحاد الاقتصادي البلجيكي اللكسمبورغي في 1991م[2]، وإيطاليا في 1991م [3]، ومع فرنسا في 1993م [4]، ومع رومانيا في1994م[5] والمملكة الإسبانية في 1994م[6].

2- اتفاقيات منع الازدواج الضريبي:

تحتل الجباية دورا هاما في إطار تحفيز الاستثمار، لذلك أبرمت الجزائر عدة اتفاقيات مع بعض البلدان لمنع الازدواج الضريبي، وتتمثل هذه البلدان في: فرنسا، إيطاليا، بلجيكا، بلدان الإتحاد المغاربي،

[1] مرسوم رئاسي رقم 90-319 المؤرخ في 1990/10/17 يتضمن تشجيع الاستثمارات الموقع عليها بواشنطن يوم 22 يونيو1990 بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية.

[2] مرسوم رئاسي رقم 91-345 المؤرخ في1991/10/5 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر والاتحاد الاقتصادي البلجيكي اللكسمبورغي والمتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 24 أفريل 1991.

[3] مرسوم رئاسي رقم 91-346 المؤرخ في1991/10/5 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر وايطاليا المتعلق حول الحماية المتبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 18 ماي 1991 .

[4] مرسوم رئاسي رقم 94-01 المؤرخ في1994/01/2 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، الموقع عليها بالجزائر يوم 13 فيفري1993 .

[5] مرسوم رئاسي رقم 94-328 المؤرخ في1994/10/22 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر ورومانيا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 28 يونيو 1994 .

[6] مرسوم رئاسي رقم 95-88 المؤرخ في1995/03/25 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر واسبانيا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بمدريد يوم 23 ديسمبر 1994.

تركيا، كندا، الهند، إندونيسيا، الولايات المتحدة، روسيا، رومانيا، كوريا الجنوبية، اليابان، ألمانيا، السويد، هولندا.[1]

الضمانات الممنوحة للمستثمرين في إطار الاتفاقيات الثنائية:

تشتمل جميع الاتفاقيات الثنائية مجموعة من الضمانات هي الضمانات المالية، القانونية و القضائية.

1 – الضمانات المالية:

1.1– ضمانات التحويل:

يمنح كل طرف متعاقد تتم على إقليمه استثمارات من طرف مواطني أو مؤسسات الطرف المتعاقد الآخر حرية تحويل ما يلي:

1– الفوائد و الأرباح غير الموزعة والأرباح الصافية من الضرائب والمداخيل الجارية.
2– العوائد الناجمة عن الحقوق المعنوية.
3– حصيلة التنازل أو التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار.
4– التعويضات المترتبة عن نزع الملكية.

2.1– ضمانات التعويض:

يتعلق الأمر بضمانات التعويض عن الحوادث التي تجري على إقليم إحدى الدول المتعاقدة أو التعويض عن التأميم ونزع ملكية وما شابه ذلك، حيث يكون ضمان التعويض مقترن بحرية التحويل كما يجب أن يتم بصورة سريعة مناسبة وفعلية ولا يجب أن يقل امتيازا عن ما يستفيد به مستثمري الدولة المضيفة.

2. الضمانات القانونية:

جاءت في الاتفاقيات الثنائية على أنه لا تتخذ إجراءات غير مبررة أو تمييزية يمكن أن تعرقل قانونيا أو فعليا، صيانة الاستثمارات والانتفاع بها أو تصفيتها، كما أن الدول المتعاقدة لا تلجأ إلى التأميم أو نزع الملكية إلا وفق الشروط التالية:

[1] Hassar choaib ,problématique générale et considérations pratiques liées aux mouvements de capitaux (communication donnée séminaire organisée par la chambre Nationale de commerce sur la promotion de l'investissement .Hôtel Hilton , le 27/28 oct 92) in : Mutation n°6,p48

- وجود منفعة عامة أو مصلحة تخص البلد المضيف للاستثمار.
- عدم التمييز بين المستثمرين المحليين والأجانب في تطبيق هذا الإجراء.
- دفع تعويض مناسب وفعال وسريع.

3. الضمانات القضائية:

نصت كافة الاتفاقيات على أن تسوى النزاعات التي تنشأ بين الطرفين المعنيين (الدولة المضيفة والمستثمر) بطرق ودية، فإذا لم يسوى النزاع في ظرف ستة أشهر إبتداءا من تاريخ رفع أحد الطرفين النزاع فإنه يمكن لأحد الطرفين أن يرفع النزاع أمام هيئة قضائية مختصة وتابعة للدولة المضيفة، وكذلك إمكانية اختيار المستثمر اللجوء إلى التحكيم الدولي.

ثالثا : الاتفاقيات متعددة الأطراف:

بالموازاة مع الاتفاقيات الجهوية والثنائية التي أبرمتها الجزائر في مجال تشجيع الاستثمارات وتبادلها مع الدول، دخلت الجزائر ميدان الاتفاقيات المتعددة الأطراف من خلال انضمامها إلى الاتفاقية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، كما صادقت على اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار.

1- الاتفاقية الدولية لتسوية المنازعات:

صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية في 1995/01/21م[1]، و يهدف المركز الدولي لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات إلى توفير كافة وسائل الصلح والتحكيم من أجل تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات التي تقوم بين الدول المتعاقدة ورعايا الدول الأخرى حيث يفصل في المنازعات حسب القواعد القانونية التي اختارها الأطراف، وفي حالة إستحالة الاتفاق بين الأطراف يطبق قانون الدولة المضيفة طرف الاتفاق بما في ذلك القواعد المتعلقة بتنازع القوانين وكذلك مبادئ القانون الدولي.

2- الاتفاقية الدولية لإنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

[1] أمر رقم 95-04 مؤرخ في 21 يناير 1995 يتضمن الموافقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بين الدول ورعايا الدول الأخرى.

صادقت الجزائر على هذه الاتفاقية في 21 جانفي1995م[1]، وتهدف الوكالة الدولية لضمان الاستثمار إلى تشجيع تدفق الاستثمارات للأغراض الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء، على وجه الخصوص الدول النامية الأعضاء، وذلك تكملة لأنشطة البنك الدولي وشركة التمويل الدولية. وتقوم الوكالة بإصدار ضمانات، التأمين، إعادة التأمين ضد المخاطر غير التجارية، كما تقوم الوكالة بتغطية جملة من المخاطر تتمثل خاصة في تحويل العملة، التأميم والإجراءات المماثلة، الإخلال بالعقد، الحروب والاضطرابات المدنية.

المطلب الثاني: تقييم الاتفاقيات الدولية المبرمة من طرف الجزائر في مجال الاستثمار.

إن ما يمكن ملاحظته حول اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمار المبرمة بين دول اتحاد المغرب العربي، هو أنها تعتبر من بين وسائل تجسيد وإنجاح هذا الإتحاد، حيث أنها تساهم في تحقيق التقارب الاقتصادي والصناعي والمهني بين دول الإتحاد.

وهناك تخوف بين دول الإتحاد من بعضها البعض في هذه الاتفاقية ولاسيما المتعلقة بالضمانات، وذلك راجع إلى اختلاف الأنظمة الاقتصادية وطرق التنمية المنتهجة في هذه الدول. وباعتماد هذه الدول على قوانين واضحة للاستثمار والتي تشجع المستثمر الأجنبي قد تعمل على إزالة هذه التخوفات.

ولكن قبل أن تحقق هذه الاتفاقية لأهدافها، يجب أن يكون هناك وعي لدى دول وشعوب المغرب العربي بضرورة التكتل والعمل المشترك لضمان وجودها على المستوى الدولي.

أما فيما يتعلق بالاتفاقيات الثنائية في مجال الاستثمارات المبرمة من طرف الجزائر. نجد أن الدول الغربية قد دافعت عن مبادئ هذه الاتفاقيات، بينما كانت الجزائر رافضة لها إلى غاية سنوات التسعينات رغم أنها مازالت دولة متخلفة. يرجع ذلك إلى الوضعية الاقتصادية الصعبة التي مرت بها الجزائر وتغير موازين القوى في العلاقات الاقتصادية الدولية، وبالتالي أصبحت الجزائر مرغمة على اللجوء إلى

[1] أمر رقم 95-04 مؤرخ في 21 يناير 1995 يتضمن الموافقة على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات.

الاستثمار الدولي المباشر، معتقدة بأنه سيخرجها من الأزمة الاقتصادية، وأزمة المديونية بمساعدة صندوق النقد الدولي (FMI) والمؤسسات المالية الدولية.

إن إبرام الاتفاقيات الثنائية في مجال الاستثمار يؤدي إلى ضمان المستثمرين الأجانب، مما يمكن من اختراق قوانين الاستثمار الداخلية للدولة المضيفة، ولكن يصعب عليها أن تخل بأحكام اتفاق دولي لأن ذلك يؤدي إلى مسؤوليتها الدولية وضغط الرأي العام الدولي. وهذا ما ينطبق على الجزائر في أنها تبنت قانون داخلي يتعلق بترقية الاستثمار، وفي نفس الوقت إبرام اتفاقيات ثنائية دولية متعددة.

ومن خلال هذه الاتفاقيات الثنائية نجد أنها تبنت مبدأ المعاملة بالمثل ولكن هذه الاستثمارات نجدها منفذة بصفة أحادية من طرف الدول الأجنبية داخل أرض الجزائر، ونجد عدد قليل من الاستثمارات الجزائرية موجودة بالخارج وبذلك يكون المستفيد الوحيد من أحكام هذه الاتفاقيات هم المستثمرون الأجانب.

ويمكن القول أن هناك تطابقا بين المبادئ التي تبنتها الجزائر على المستوى الداخلي والتي تضمنتها القوانين والتشريعات الخاصة بالاستثمار بصفة عامة، وتلك المبادئ المكرسة على المستوى الدولي من خلال الاتفاقيات المبرمة. كما أن سياستها الاقتصادية قد انسجمت مع توجهات اقتصاد السوق الموضحة في سياسة صندوق النقد الدولي والتي تتمثل أهم خطواتها في تبني سياسة الخوصصة.

وما يمكن ملاحظته في هذه الاتفاقيات الدولية المبرمة بين الجزائر والدول الأجنبية، هو أنها تعتمد على القواعد الإرشادية للبنك الدولي لتشجيع تدفق الاستثمار الدولي وهي كما يلي:[1]

- تسهيل قبول وتشجيع تدفق الاستثمارات المشتركة.
- تجنب القيود والشروط غير الضرورية للاستثمار الدولي.
- احترام قواعد كل دولة في وضع قواعد تنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر.
- من حق الدولة المضيفة رفض الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة عدم اتفاق الاستثمار مع الأمن القومي، أو دخول المشروع في نطاق المصلحة القومية.

[1] فريد النجار، مرجع سابق. ص: 31-32.

– ضمان حرية تحويل صافي الدخل على الاستثمار، ومبالغ المديونية التعاقدية، وعائد قيمة الاستثمار عند التصفية.

– تسوية المنازعات بالتفاوض والتحكيم الدولي.

المطلب الثالث: الإطار الهيكلي والتنظيمي لترقية الاستثمار في الجزائر.

سعيا منها لترقية الاستثمارات الأجنبية والمحلية، قامت الجزائر بإنشاء عدة هيئات وأجهزة تمثل الدولة وتكون قريبة من المستثمر المحلي والأجنبي.

أولا: وكالة ترقية و دعم الاستثمارات (APSI):

تم تأسيس الوكالة بموجب المرسوم التشريعي رقم 93– 05 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتضمن إنشاء وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعها، وتضمن المرسوم التنفيذي رقم 94– 319 المؤرخ في 12 جمادى الأولى عام 1415هـ صلاحيات الوكالة، حيث تعتبر هذه الوكالة وفق المرسوم التنفيذي المشار إليه أعلاه هي المرجع الأساسي لكل ما يتعلق بالاستثمارات المحلية والأجنبية في الجزائر لاسيما بعد إنشاء الشباك الوحيد وتتمثل مهامها أساسا في:

- تدعيم ومساعدة المستثمرين في إطار المشاريع الاستثمارية.
- تضمن ترقية الاستثمارات وتنفيذ كل التدابير التنظيمية.
- تضمن متابعة احترام المستثمرين للالتزامات المتعاقد عليها.
- تضع تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار.
- تساعد المستثمرين على الاستفادة من الإجراءات التحفيزية للاستثمار.
- تجري تقييم مشاريع الاستثمار وإحصائه.
- تنشر القرارات المتعلقة بالاستثمارات التي استفادت من امتيازات.

- الاعتماد على خبرات وأجهزة الشباك الوحيد وتشغيل أجهزة تنسيقية في تقييم ومتابعة إنجاز المشاريع وهذا بقيامها بما يلي:

- بنك معلومات حول إمكانيات الاستثمار في البلاد.
- قنوات للإعلام الوطني والعالمي.
- خبراء اختصاصين محليين وأجانب.

ثانيا: لجنة دعم مواقع الاستثمارات المحلية و ترقيتها (CALPI).

لقد أولى المشرع الجزائري أهمية خاصة لمشكل العقار الصناعي، حيث أنه من ضمن العناصر الأساسية لإنجاز مشروع استثماري هو الحصول على حصة عقارية تلائم ذلك، ففي إطار تدعيم وتحفيز الاستثمار فقد أوكلت مسألة العقار إلى اللجنة الولائية لدعم مواقع الاستثمارات المحلية و ترقيتها المعروفة بـ (CALPI).

تأسست لجنة (CALPI) بناءا على التعليمة الوزارية المشتركة رقم 28 المتعلقة بإجراءات توزيع الأراضي للمستثمرين، وترتكز مهمتها الأساسية على العنصر الإعلامي والتشاور المحلي، حيث أن هذه اللجنة تتشكل من الوالي أو ممثله رئيسا ومدير الدراسات وتهيئة الإقليم، مدير الصناعات والمناجم، مدير مكلف بالمجال الحضري، مدير الأملاك العمومية، مدير الفلاحة، مدير المناطق الصناعية، ممثلو مؤسسات الترقية العقارية، رؤساء البلديات والدوائر، مديري الوكالات العقارية الذين بحوزتهم مناطق النشاط، ممثلو كل الغرف التجارية والحرف الصناعية والزراعية، ممثلو الجمعية الوطنية للمقاولين في الولاية...إلخ

و تتمثل مهام لجنة (CALPI) في:

- تشكيل ومسك الدليل العام للمساحات الموجهة لغرض العقار للمستثمرين مع توفرها على القائمة الكاملة للمناطق ذات الطبيعة الاقتصادية تبعا للنموذج المرفق والمصنف بالمجموعات الصناعية للنشاط الحر.

- هي مسؤولة عن وضع تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات المتعلقة بالإمكانيات العقارية المتوفرة في إقليم الولاية التي يمكنها استقبال الاستثمارات والتي تعمل على وضع كل اللمسات اللازمة للاستثمار.
- الإشراف على المستثمرين في خطواتهم الإدارية المرتبطة باكتساب الأرض للاستثمار، وتكمن مهمتها أيضا في نشر وإعداد بطاقات إعلامية تخص القوانين والإجراءات والخطوات العملية اتجاه المكاتب المحلية المتعلقة بمنح الأراضي.
- تسير هذه اللجنة تحت إشراف الولاة مباشرة وتحدد أوقات الاجتماعات من طرفهم وذلك بعد استقبال الطلبات المودعة من طرف المستثمرين حيث يجب أن يتم الرد عليها في أجل لا يتعدى 30 يوما اعتبارا من تاريخ الإيداع.

– يتم تسهيل اكتساب العقار للمستثمرين من خلال إيداعهم الطلبات بعد حصولهم على امتيازات من طرف الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار ويتم الطلب على أساس نسخة لتصريح بالاستثمار ممنوحة من طرف الوكالة و تشمل المعلومات التالية :

- تصريح بهوية المستثمر،
- تصريح بطبيعة النشاط،
- تصريح بهياكل الاستثمار مثل التجهيزات،
- تصريح برأس المال الصافي،
- تصريح بعدد مناصب الشغل التي يحدثها الاستثمار،
- تصريح بخصائص الأرض المطلوبة.

ثالثا: المجلس الوطني للاستثمار (CNI):

وهو جهاز استراتيجي لدعم وتطوير الاستثمار يرأسه رئيس الحكومة ويتولى المجلس بالخصوص المهام التالية:

– يقترح إستراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها.
– يقترح تدابير تحفيزية للاستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة.

- يفصل في الاتفاقيات المذكورة في المادة 12 من القانون 01-03.
- يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات المذكورة في المادة 03 من نفس القانون.
- يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه.
- يحث ويشجع على استحداث مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمارات وتطويرها.

يعد المجلس الوطني للاستثمار من أهم ما جاء به الأمر 01-03 فهو مكون من أكبر وصاية للدولة (على الأقل ثمانية وزراء) و يترأسه رئيس الحكومة.

رابعا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI):

وهي حسب المادة 21 من الأمر 01-03 مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي.

تتولى الوكالة، في ميدان الاستثمارات على الخصوص المهام التالية:

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشبابيك الوحيدة اللامركزية.
- تسيير ومنح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء.
- المشاركة في تطوير وترقية مجالات وأشكال جديدة للاستثمار.
- تقدم كل الخدمات الإدارية والمعلومات المتعلقة بالاستثمار سواء للمقيمين أو غير المقيمين وتبلغهم بقرار القبول أو الرفض للاستثمار المرغوب والمزايا والحوافز المطلوبة وهذا في مدة أقصاها 30 يوما اعتبارا من تاريخ إيداع الطلب. وفي حالة عدم الرد من قبل الوكالة أو الاعتراض على قرارها، يمكن أن يقدم المستثمر طعنا لدى السلطة الوصية على الوكالة التي يتاح لها أجل أقصاه خمسة عشر (15) يوما للرد عليه.

المبحث الثالث: الحوافز والمزايا الضريبية في قوانين الاستثمار بالجزائر.

منذ الاستقلال والجزائر تبدل في جهود مستمرة لتهيئة وخلق مناخ استثماري ملائم لجذب الاستثمارات المحلية، العربية والأجنبية وخاصة في مجال القوانين.

لقد عرف الاستثمار الخاص سواء المحلي أو الأجنبي عدة قوانين منذ 1963 إلى يومنا هذا، كل هذه القوانين كانت من أجل تشجيع الاستثمارات اللازمة لتحقيق التنمية المرجوة.

المطلب الأول: قوانين الاستثمار في مرحلة الستينات.

خلال هذه المرحلة تم إصدار قانونين يتعلقان بالاستثمار هما:

1- قانون الاستثمار لسنة 1963م:[1]

وهو أول قانون للاستثمار تصدره الجزائر بعد الاستقلال وذلك بتاريخ 26 جويلية 1963م تحت رقم 63 – 277، وقد تضمن هذا القانون بعض الامتيازات والضمانات الموجهة أساسا لرؤوس الأموال الأجنبية، وهذا ما تنص عليه المادة الثانية من هذا القانون: "الضمانات والامتيازات المعلن عنها في هذا القانون تطبق على استثمارات رؤوس الأموال الأجنبية مهما كان مصدرها".

وتتمثل الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي في:

- حرية الاستثمار للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب.
- حرية التنقل والإقامة بالنسبة لمستخدمي ومسيري هذه المؤسسات.
- المساواة أمام القانون وخاصة فيما يتعلق بالجباية.

[1] القانون رقم 63-277 الصادر في 26 جويلية 1963 المتضمن لقانون الاستثمارات.

- الحماية ضد نزع الملكية، والتي لا تتم إلا بعد أن تصبح الأرباح المتراكمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة والمستثمرة.
- إعفاء كلي أو جزئي لحقوق نقل الملكية بالنسبة للمستثمر.
- إعفاء كلي أو جزئي من الضرائب والتي تشتمل الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمدة خمس (05) سنوات على الأكثر.
- إعفاء التجهيزات والمعدات الضرورية لقيام النشاط الاستثماري من الرسوم والحقوق الجمركية أثناء الاستيراد.
- إعفاء من الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج لمدة خمس (05) سنوات على الأكثر.
- إعفاء من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية في حالة إعادة استثمار الأرباح.

وهناك شروط محددة يتوجب على المستثمر الأجنبي احترامها، حتى يتحصل على هذه الامتيازات، مثل ضمان تكوين وترقية العمال والإطارات الجزائرية، وعلى هذه المؤسسات المستفيدة من الامتيازات الضريبية حسب هذا القانون الاستثماري، أن تملك مخطط مالي مرضي، وتشارك في تحقيق التنمية الاقتصادية، ويتضمن برنامجها الاستثماري مبلغ خمسة (05) ملايين دينار جزائري في مدة ثلاث (03) سنوات على أن ينجز هذا الاستثمار، في قطاع يتسم بالأولوية، أو في منطقة ذات أولوية، أو أن هذا الاستثمار يخلق (100) منصب عمل دائم للجزائريين[1].

لم يحقق هذا القانون ما كان مرجوا منه بالنهوض بالاستثمار بالنظر إلى التباين بين الاستثمارات المتوقعة والمنجزة، وهذا ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم (07) : تطور الاستثمارات العمومية للفترة (1963 – 1966):

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	الاستثمارات المتوقعة	الاستثمارات المنجزة	نسبة الإنجاز

[1] عليوش قربوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999، ص:7.

1963	2166	537	% 25
1964	2168	1002	% 45
1965	1365	750	% 55
1966	2264	960	% 42

Source : Abdelhamid Brahimi, Economie Algérienne, défis et enjeux. éditions DAHLEB, 1991, P :11.

2- قانون الاستثمار لسنة 1966م:

جاء هذا القانون كنتيجة لفشل القانون السابق في تحقيق الأهداف المرجوة منه، وقد تميزت الوضعية الاقتصادية في الفترة 1965 – 1978 باستيلاء الدولة على كافة وسائل الإنتاج والقطاعات الإستراتيجية وإنشاء مؤسسات وطنية عمومية كما تم تدعيم القطاع العمومي بتأميم القطاعات الصناعية، المالية والمنجمية، ثم تلاها قطاع المحروقات سنة 1971م إضافة إلى احتكار الدولة لقطاع التجارة الخارجية.

ومن بين الأحكام التي جاء بها هذا القانون، هو ضمان حق الاستثمار الخاص وتحديد المجالات التي يمكن الاستثمار فيها.

وقد منح هذا القانون للمستثمر، سواء المحلي أو الأجنبي، الامتيازات الضريبية التالية[1]:

- الإعفاء من الرسم العقاري على العقارات المنجزة لمدة لا تتجاوز عشر (10) سنوات، ابتداء من السنة التي تنتهي بها أشغال البناء.
- الإعفاء الكلي أو الجزئي من حقوق التسجيل.
- تخفيض معدل الرسم على الأعمال.
- الإعفاء الكلي أو الجزئي من الضريبة على كل الأرباح الصناعية والتجارية.

[1] الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمارات.

- الإعفاء الكلي من الرسم على النشاط الصناعي والتجاري.
- الإعفاء من الدفع الجزافي لمدة لا تتجاوز خمس (05) سنوات.

لقد ساهم تطبيق هذا في ارتفاع حجم وعدد المشاريع الاستثمارية المعتمدة بحيث قدرت في فترة 1990/1967 بـ: 688 مشروع، وبمبلغ 570 مليون دج، أي نسبة 60 % من إجمالي المشاريع المعتمدة خلال الفترة (1967 – 1978).

وفيما يخص التشغيل فقد ساهم القطاع الخاص بإحداث 28.000 منصب شغل، في الوقت الذي قدر عدد البطالين سنة 1966 بـ: 760 ألف عاطل.

كما اتسمت استثمارات الخواص بالاتجاه نحو المشاريع قصيرة المدى، سريعة الربح، والتي لا تتطلب يدا عاملة كثيرة.

ولم ترق الاستثمارات الخاصة في هذه الفترة إلى ما كان يتوقع منها نتيجة للإجراءات البيروقراطية التي يتعرض لها صاحب المشروع، بالإضافة إلى إجراءات التأميم وسيطرة القطاع العام على مجرى الحياة الاقتصادية، وكذا احتكار التجارة الخارجية من طرف الدولة.

المطلب الثاني: قوانين الاستثمار في مرحلة الثمانينات.

تبنت الجزائر في هذه المرحلة قانونين للاستثمارات الخاصة هما:

1- قانون الاستثمار لسنة 1982م:

صدر هذا القانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982م في فترة خاصة مرت بها الجزائر اتسمت بالانفتاح الأكثر على العالم الخارجي، ولا مركزية الاقتصاد الوطني.

وكان الهدف من هذا القانون هو توسيع طاقة الإنتاج الوطني، من خلال القطاع الخاص، وخلق مناصب عمل، وتحقيق توازن جغرافي، وتطوير السياحة، وزيادة الدخل الوطني،... الخ.

وتضمن هذا القانون جملة من المزايا الضريبة للاستثمار الخاص نذكرها فيما يلي:[1]

– إعفاء كامل من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية، خلال فترة لا تتجاوز خمس (05) سنوات اعتبارا من بدأ الاستغلال.

- إعفاء كامل من الضريبة العقارية لفترة لا تتجاوز (10) سنوات.
- إعفاء من الرسم الوحيد، الإجمالي على الإنتاج لاقتناء مواد التجهيز اللازمة للاستثمار.
- إعفاء كامل من الرسم على النشاط الصناعي والتجاري وإعفاء من الدفع الجزائي لمدة خمس (05) سنوات اعتبارا من بدأ الاستغلال.

وأهم التسهيلات الممنوحة للخواص هي تلك المتعلقة بشراء الأراضي في المناطق المهيأة، وكذا التموين بمواد التجهيز والمواد الأولية وقطع الغيار. بينما الحد الأقصى لمبلغ الاستثمار هو: 12 مليون دينار للمؤسسة الفردية، و35 مليون دينار لمؤسسة الشركاء[2].

وفيما يخص الجانب المالي فيسمح بتقديم القروض طويلة ومتوسطة المدى للمستثمرين بشرط أن لا تتجاوز هذه القروض المصرفية نسبة (30 %) من مبلغ الاستثمار المرخص به.

وعلى العموم لم يحقق هذا القانون أيضا النتائج المرجوة، وذلك لعدة عوامل أهمها:

– الاستثمارات الخاصة سواء المحلية أو الأجنبية لم تكن ضمن أولويات البرامج الاقتصادية التي أتت بعد هذا القانون.

– العراقيل المتمثلة في البيروقراطية، وأشكال التعارض الأخرى التي حالت دون التوسع في القيام بهذه الاستثمارات الخاصة.

ونظرا لأزمة 1986م والتي جاءت بسبب انخفاض سعر برميل النفط من 26,5 دولار سنة 1985م إلى 13,5 دولار أمريكي سنة 1986م[1]، وما ترتب على ذلك، كان لابد من التفكير في قانون استثمار جديد لزيادة جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية بصورة أكثر فعالية.

1 المؤسسة الوطنية للنشر والإشهار، الدليل الاقتصادي و الاجتماعي، الجزائر، جوان 1987، ص:72.

2 المؤسسة الوطنية للنشر والإشهار، الدليل الاقتصادي و الاجتماعي، مرجع سابق. ص:73.

2- قانون الاستثمار لسنة 1988م:

صدر هذا القانون تحت رقم 88 – 25 بتاريخ 12جويلية 1988م، وقد تضمن ما يلي:

- إلغاء إجراء الاعتماد الذي يعتبر إجراءا بيروقراطيا يعرقل مبادرة الاستثمار.
- إلغاء القيد المتعلق بالحد الأدنى لمبلغ الاستثمار (30 مليون دج).
- إلغاء شرط الإقامة بالجزائر بحيث سمح للمستثمر المقيم بالخارج الاستثمار في الجزائر.

وقد احتوى هذا القانون على حوافز ضريبية للاستثمار، فتم منح تخفيضا لمدة ثلاث (03) سنوات من الدفع الجزافي بالنسبة للمؤسسات المصدرة، بالإضافة إلى الامتيازات الممنوحة في القانون السابق.

رغم الحوافز المتضمنة في قانون الاستثمار لسنة 1988م، إلا أن النتائج لم تكن في المستوى، إذ تميزت بضعف حجم الاستثمار حيث بلغت 211 مشروعا فقط سنة 1988م، ويعود سبب ذلك إلى النقص في العملة الصعبة اللازمة لاستيراد التجهيزات والمواد الضرورية للمشروع الاستثماري، بالإضافة إلى الظروف الأمنية والأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر في هذه الفترة (أحداث 05 أكتوبر 1988م) وكل هذا جعل المستثمر لا يتجه نحو الاستثمار في الجزائر.

المطلب الثالث: قوانين الاستثمار في مرحلة التسعينيات.

1- القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض:

يندرج هذا القانون في إطار إصلاح السياسة النقدية، وقد كان مجلس النقد والقرض مكلفا باعتماد الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2 – قانون الاستثمار 05 أكتوبر 1993م:

لقد تزامن هذا القانون مع الإصلاحات الضريبية التي شرعت فيها الجزائر ابتداء من سنة 1992م.

[1] صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 1989، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1989، ص:58.

ويهدف هذا القانون إلى تحرير الاقتصاد الجزائري، من خلال إرساء قواعد اقتصاد السوق وتشجيع الاستثمار الخاص عموما والاستثمار الأجنبي المباشر على الخصوص[1].

يمنح هذا القانون امتيازات ضريبية حسب أنظمة مختلفة هي النظام العام، نظام المناطق الخاصة، نظام المناطق الحرة ونظام الجنوب الكبير.[2]

2 .1- النظام العام:

يستفيد من هذا النظام، كل شخص معنوي أو طبيعي عمومي أو خاص مقيم، تتمثل أنواع الاستثمار حسب هذا النظام في الاستثمار الجديد، توسيع القدرات الإنتاجية، وإعادة الهيكلة والتأهيل، ويشمل كل الأنشطة الخاصة بإنتاج السلع، والخدمات الصناعية، الزراعية، السياحية، النقل،... الخ.

حسب هذا النظام العام، فإن المستثمر يستفيد من المزايا الضريبية التشجيعية حسب مرحلتين:

1.1.2- مرحلة الإنجاز:

تستفيد الاستثمارات في مدة لا تتجاوز ثلاث (03) سنوات من الآتي[3]:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية للحصول على العقارات.
- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بمعدل مخفض قدره (0,5 %) فيما يخص عقود الشركات والزيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الضريبة العقارية.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت محلية أو مستوردة.
- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ: (3 %) في مجال الحقوق الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل في إنجاز الاستثمار.

[1] - Ahmed BOUYAKOUB, les investissements étrangers en Algérie, (1990-1996), Revue Algérienne d'économie et gestion, université d'Oran, N° 2, Mai 1998, p : 42.

[2] وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، قانون الاستثمارات، النصوص التشريعية والتطبيقية، منشورات جوان 1995.

[3] المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمار.

2.1.2- مرحلة الاستغلال:

ابتداءا من تاريخ الشروع في استغلال المشروع يستفيد هذا الأخير من الامتيازات التالية[1]:

- الإعفاء لمدة تتراوح ما بين (02) إلى (05) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري في حالة التصدير، حسب رقم الأعمال المحقق للصادرات.

- إعفاء من الحقوق والرسوم بالنسبة للمشتريات من السوق المحلية المودعة لدى الجمارك والموجهة لتموين المنتجات المعدة للتصدير.

2.2- نظام المناطق الخاصة:

لقد تناول قانون الاستثمار لعام 1993م مفهوم المناطق الخاصة حيث صنفها إلى مناطق للترقية ومناطق للتوسع الاقتصادي[2].

1.2.2- المناطق المطلوب ترقيتها:

تتكون المناطق المطلوب ترقيتها من البلديات المعينة والمضبوطة حدودها حسب الكيفيات المحددة في المرسوم التنفيذي رقم: 91-321 المؤرخ في 14سبتمبر1991م. والذي عرفها على أنها البلديات التي لها دورا هاما على المستوى الوطني أو الولائي في إشباع الحاجيات الاجتماعية على مستوى التجهيز والمداخيل. وتم تحديد هذه المناطق باتخاذ أربعة معايير: النمو الديمغرافي، المعطيات الطبيعية، المعطيات الاجتماعية والاقتصادية أو درجة التجهيز، المعطيات المالية.

2.2.2- مناطق التوسع الاقتصادي:

[1] المادة 18من المرسوم التشريعي رقم: 93-12، مرجع سابق.

[2] المرسوم التنفيذي رقم: 94-319 المؤرخ في 1994/10/17 والمحدد لشروط المناطق الخاصة وضبط حدودها، المادة02.

تتكون مناطق التوسع الاقتصادي من الفضاءات الاقتصادية التي تشمل خصائص مشتركة من التجانس الاقتصادي والاجتماعي أو تكامله، وتزخر بطاقات من الموارد الطبيعية والبشرية أو الهياكل القاعدية الكفيلة بتسهيل إقامة الأنشطة لإنتاج السلع والخدمات وتطويرها.

يسمح للمستثمر في نظام المناطق الخاصة الاستفادة من المزايا الضريبية التالية:

أ – مرحلة إنجاز الاستثمار:

تستفيد الاستثمارات ابتداء من تاريخ قرار منح الاعتماد في مدة لا تتجاوز ثلاثة (03) سنوات من الامتيازات التالية :

. الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل لكل المشتريات العقارية.

. تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها (0,5 %) فيما يخص العقود التأسيسية للمؤسسات، والزيارات في رأس المال.

. الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة، أو محصل عليها من السوق المحلية إذا كانت هذه السلع والخدمات معدة لإنجاز عمليات خاضعة لهذا الرسم.

ب – مرحلة الاستغلال:

يستفيد المستثمر في هذه المرحلة من المزايا التالية:

– الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري والرسم العقاري، طيلة فترة تتراوح بين (05) إلى (10) سنوات هذا النشاط الفعلي.

– تخفيض (50 %) من النسبة المخفضة للأرباح المعاد استثمارها أي تطبيق نسبة (16,50 %) وهذا بعد انقضاء فترة الإعفاء.

– الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات، والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري حسب رقم الأعمال المحقق من الصادرات وهذا بعد انقضاء فترة الإعفاء المؤقت المحدد سابقا بين (05) و(10) سنوات.

3.2 – نظام المناطق الحرة:

تعرف المنطقة الحرة على أنها "منطقة تمارس فيها أنشطة صناعية، وخدمات أو أنشطة تجارية تقع في مساحات حدودها مضبوطة، قد تشمل على مطار، أو ملك وطني، أو تقع بالقرب من ميناء، أو منطقة صناعية.[1]

يوفر الاستثمار في المناطق الحرة للمستثمر جملة من الامتيازات الضريبية نذكر منها:

– الإعفاء فيما يخص النشاط على كل الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي وشبه الجبائي، أو الجمركي باستثناء الحقوق والرسوم المتعلقة بالسمات السياحية غير المرتبطة باستغلال المشروع، والمساهمات والاشتراكات في نظام القانون للضمان الاجتماعي.

– الإعفاء من الضرائب لعائدات رأس المال الموزع والناتجة عن نشاطات اقتصادية تمارس في المناطق الحرة.

4.2 – نظام الجنوب الكبير:

يتألف الجنوب الكبير من المساحة الإقليمية للولايات الأربعة التالية : تمنراست، أدرار، تندوف، إليزي.

يستفيد كل مستثمر ينجز استثماره في هذه المناطق من المزايا الضريبية التالية:

1 عليوش قربوع كمال، مرجع سابق، ص.:33.

1.4.2- مرحلة الإنجاز:

- الإعفاء من حق نقل الملكية بمقابل على العقارات التي تدخل في إنجاز الاستثمار.

- تطبيق معدل مخفض يقدر بـ (0,5 %) فيما يخص الحق الثابت على العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة، أو محصلا عليها من السوق المحلية عندما تدخل هذه السلع والخدمات في عمليات خاضعة للرسم.

- تطبيق النسبة المخفضة (3 %) في مجال الحقوق الجمركية على المواد المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

2.4.2- مرحلة الاستغلال:

- الإعفاء لمدة (10) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، والدفع الجزافي، والرسم على النشاط الصناعي والتجاري، والرسم العقاري.

- تخفيض المعدل المخفض على الأرباح المعاد استثمارها بصفة دائمة إلى (16,5%) بدلا من (33%) وهذا بعد انقضاء فترة العشر سنوات من الاستغلال.

- الإعفاء بصفة دائمة من الضريبة على أرباح الشركات، والرسم على القيمة المضافة، والدفع الجزافي، والرسم على النشاط الصناعي والتجاري في حالة التصدير، وهذا حسب رقم الأعمال الناتج عن الصادرات.

المطلب الرابع: قوانين الاستثمار منذ بداية الألفية الجديدة:

سوف يتم التطرق فيما يلي إلى القوانين الجديدة الخاصة بالاستثمار، والتي وضعت مع بداية الألفية الجديدة، وهي الأمر رقم 01-03 في 20 أوت2001 م والمتعلق بتطوير الاستثمار، وكذلك الأمر رقم 06 –08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 م المعدل والمتمم للأمر رقم 01 –03 المتعلق بتطوير الاستثمار.

1- الأمر رقم 01-03 في 20 أوت2001 م والمتعلق بتطوير الاستثمار:

استنادا إلى المادتين 09 و10 من الأمر 01-03 منح المشرع الجزائري صنفين من المزايا، أدرجها ضمن النظامين:النظام العام والنظام الاستثنائي (الخاص)، ذلك أنه إلى جانب استفادة المستثمر من الحوافز الجبائية والجمركية المنصوص عليها في إطار النظام العام، فإنه يستفيد في إطار النظام الاستثنائي من مزايا وإعفاءات خاصة، لاسيما عندما يستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها المحافظة على البيئة، وحماية الموارد الطبيعية، وإدخال الطاقة، والمساعدة على تحقيق تنمية شاملة.

وفيما يلي إيجاز لأهم الحوافز الضريبية، وشبه الضريبية والجمركية الممنوحة للمستثمرين.[1]

1-1. النظام العام للحوافز:

تقتصر المزايا الممنوحة للمستثمرين في هذا النظام على المراحل الأولى لإنجاز المشروع وبداية تشغيله. ومن المزايا الضريبية الممنوحة هي:

[1] الأمر رقم 01–03 المؤرخ في 20 أوت 2001 م المتعلق بتطوير الاستثمار.

- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من رسم نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني.

2-1. نظام الاستثناءات:

يتم منح الامتيازات في نظام الاستثناءات على أساس مرحلتين، مرحلة بدء الإنجاز للاستثمار، ومرحلة الانطلاق في الاستغلال، وهذا كما هو موضح فيما يلي:

1-2-1. في مرحلة بدء الإنجاز للاستثمار:

تستفيد الاستثمارات المعنية من الامتيازات التالية:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار.
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة (0.2%) فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية، وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات الموجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

2-2-1. في مرحلة انطلاق الاستغلال:

بعد معاينة انطلاق الاستغلال، تمنح المزايا الضريبية التالية:

- الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، ومن الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني.
- إعفاء لمدة عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.
- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن أو تسهل الاستثمار، مثل تأجيل العجز وآجال الاستهلاك.

2- الأمر رقم 06 -08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 م المعدل والمتمم للأمر رقم 01 -03 المتعلق بتطوير الاستثمار:

في 15 جويلية 2006 م تم إصدار نص جديد لتشجيع الاستثمار يعدل ويتمم الأمر رقم 01- 03 المؤرخ في 20 أوت2001 م والمتعلق بتطوير الاستثمار، ويؤسس هذا النص الجديد منظومة جديدة وتوسيعا للامتيازات الممنوحة للاستثمارات، ومنها الحوافز الضريبية.

وفيما يلي إيجاز لأهم الحوافز الضريبية، وشبه الضريبية والجمركية الممنوحة للمستثمرين وفق هذا الأمر.[1]

2-1. النظام العام:

يتم منح الامتيازات في هذا النظام على أساس مرحلتين، مرحلة بدء إنجاز الاستثمار، ومرحلة الانطلاق في الاستغلال، وهي كما يلي:

2-1-1. مرحلة بدء إنجاز الاستثمار:

حيث تستفيد الاستثمارات في هذه المرحلة من المزايا التالية:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

[1] الأمر رقم 06 -08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 م المعدل والمتمم للأمر رقم 01 -03 المتعلق بتطوير الاستثمار.

- الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

2-1-2. مرحلة بدء الاستغلال:

تمتد هذه المرحلة لمدة (03) سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، وتستفيد الاستثمارات من المزايا الضريبية التالية:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

2-2. النظام الاستثنائي:

أيضا وفق هذا النظام يتم منح الامتيازات من خلال مرحلتين هما:

2-2-1. مرحلة بدء الإنجاز للاستثمار:

حيث تستفيد الاستثمارات المعنية من المزايا الضريبية التالية:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار.
- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها (0.2%) فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية.

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

2-2-2. مرحلة انطلاق الاستغلال:

تمنح خلال هذه المرحلة المزايا الضريبية التالية:

- الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني.
- الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.

خلاصة الفصل:

إن التوازنات الاقتصادية الكلية التي حققتها الجزائر في الفترة الأخيرة تعتبر شرطا أساسيا لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن ذلك لا يكفي وحده لخلق مناخ يساعد على جذب المستثمرين الأجانب، حيث يتطلب ذلك أيضا وجود نظام فعال للاستثمار، ولقد ظهرت نية للجزائر في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التطورات الحاصلة في التشريعات والقوانين الاستثمارية بغية تحسين مناخ الاستثمار عن طريق حزمة من الحوافز والضمانات لتشجيع المستثمرين على القدوم للجزائر.

ومن أهم الحوافز التي اعتمدت عليها الجزائر لتحقيق ذلك، نجد أنها اعتمدت سياسة ضريبية مشجعة تتضمن مجموعة من المزايا والمحفزات الضريبية التي تضمنتها مختلف التشريعات والقوانين الخاصة بالاستثمار. إلا أنه لا يمكن اعتبار السياسة الضريبية وحدها كافية من أجل دفع المستثمرين الأجانب على استثمار أموالهم في الجزائر، بل يجب أن تعمل هذه السياسة الضريبية ضمن مناخ استثماري محفز.

ورغم توفر الجزائر على العوامل والإمكانيات اللازمة والمشجعة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن هناك بعض المعوقات التي تؤثر سلبا على تدفقات هذه الاستثمارات، والتي تتمثل بالدرجة الأولى في العراقيل الخاصة بالإدارة الجزائرية، كمشكلة بطء معالجة القروض البنكية، ومشكلة العقار الصناعي التي من أسبابها كذلك البيروقراطية المنتشرة في الهيئات المكلفة بتسيير هذا المجال.

وتبقى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ضئيلة رغم الإمكانيات المتوفرة، ونجدها ترتكز في قطاع المحروقات بالدرجة الأولى وقطاع الاتصالات بالدرجة الثانية.

الخاتمـة العامـة:

الخـاتمة العـامة:

لقد شهدت العشرية الأخيرة من القرن الماضي زيادة معتبرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باتجاه مختلف الدول وخاصة النامية منها، وبالمقابل كان هناك تراجع كبير في مصادر التمويل الدولية الأخرى (القروض الأجنبية والمساعدات الخارجية)، وذلك بالنظر إلى الجهود المبذولة من طرف الدول المضيفة الرامية إلى تهيئة المناخ الملائم لجذب هذا النوع من الاستثمارات.

على ضوء الدراسة النظرية التي قمنا بها حول دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تعد من بين أهم العوامل المحددة لحركة هذه الاستثمارات، فإن نجاح السياسة الضريبية في تحقيق ذلك يكون من خلال صياغتها في شكل قوانين واضحة، مبسطة، منظمة وكذا معرفة استغلالها وتوظيفها.

لقد كان لسياسة تحرير الاقتصاد وفتح المجال أمام القطاع الخاص المعتمدة من طرف الدولة في نهاية الثمانينات، كان لها الأثر الايجابي على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، كما أن الموقع الهام الذي تحتله الجزائر وتوفرها على موارد طبيعية هائلة وحجم السوق الذي يشهد ارتفاعا مستمرا وكذا الانضمام المرتقب للجزائر للمنظمة العالمية للتجارة وبالتالي التقدم خطوة مهمة من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي، كل هذه العوامل تمثل نقاط ايجابية تحفز المستثمرين الأجانب على توظيف أموالهم في الجزائر.

لكن رغم كل هذه العوامل والإمكانيات، نجد أن أغلب المستثمرين الخواص، المحليين أو الأجانب، ينتقدون مناخ الاستثمار في الجزائر ويعتبرونه مازال بعيدا عن طموحاتهم، ومن نقائص هذا المناخ هو عدم وضوح مسار الدولة نحو تحرير النظام الاقتصادي، وكذلك مشكل العقار وارتباط الدولة الدائم بقطاع المحروقات بالإضافة إلى تأخر النظام المصرفي وتفشي ظاهرة البيروقراطية وعدم فعالية النظام القانوني ونقص البنية التحتية اللازمة، إلا أن النية الحسنة لدى الدولة الجزائرية لترقية وتحسين مناخ الاستثمار لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والاستفادة من دورها الكبير في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة يمثل جانب إيجابي ومشجع في هذا المجال.

الإستنتاجات:

من خلال الإجابة على إشكالية البحث وتحليل مختلف جوانب الموضوع فقد تم التوصل إلى النقاط التالية:

- انطلاقا من أهمية الضريبة ومختلف آثارها الاقتصادية يتضح أنها تشكل متغيرا اقتصاديا هاما في يد الدولة، لما يمكن أن تساهم به في تحقيق مختلف الأهداف المرجوة.
- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يتدفق إلى الدول المضيفة في أشكال مختلفة، وذلك تبعا لسياسات الدول المضيفة واستراتجيات الشركات الأجنبية، ويختلف هذا النوع من الاستثمار عن الأشكال الأخرى التي تخص التدويل والتعاون الدولي.
- تعتبر السياسة الضريبية من الأساليب التي تعتمد عليها الدولة المضيفة في سياستها المالية من خلال منح حوافز ضريبية تساهم في تشجيع وجذب رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل المشاريع الاستثمارية لتحقيق التنمية المرجوة.
- لقد كان للتوجه الاشتراكي الذي تبنته الجزائر عقب الاستقلال الأثر الكبير على مواقفها الرافضة للاستثمار الأجنبي المباشر والشركات القائمة به، ومع نهاية عقد الثمانينات من القرن الماضي شرعت الجزائر في إصلاحات اقتصادية من أجل التمهيد للتحول لاقتصاد السوق، ومن ذلك فتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية، بعدما فشلت مصادر التمويل الأخرى في تحقيق ذلك.
- من بين ما قامت به الجزائر من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو وضع قوانين وتشريعات خاصة بالاستثمار تتضمن حوافز وتسهيلات، بالإضافة إلى العمل على تحسين المناخ الاستثماري بصفة عامة.
- تعتبر السياسة الضريبية التي تتضمن الحوافز والتسهيلات الضريبية، من المحددات التي اعتمدت ضمن مختلف القوانين والتشريعات التي وضعتها الجزائر بهدف جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

التوصيات والآفاق:

على ضوء دراستنا لموضوع البحث، وبعد استعراضنا لنتائجه المتوصل إليها، فإنه يجب على الدولة الجزائرية إن أرادت جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أن تسرع في توفير مناخ مناسب للاستثمار يمكن أن ينافس مع بقية دول العالم، ولهذا من الضروري القيام بالإصلاحات التالية:

- توفير البنية التحتية والهياكل القاعدية الأساسية من طرق ومواصلات ووسائل اتصال بالخصوص في المناطق الصناعية لتسهيل مزاولة النشاط الاستثماري.
- توفير البيئة الإدارية الملائمة لتسهيل إجراءات الموافقة على المشروعات الاستثمارية وتسهيل حصول الشركات الأجنبية على الأراضي والعقارات اللازمة لمباشرة نشاطها والبعد عن المعوقات البيروقراطية المعرقلة وتسهيل إقامة المستثمرين الأجانب داخل الدولة.
- العمل على توسيع العقود الثنائية لاسيما اتفاقيات الشراكة بين الجزائر والدول المتقدمة فيما يخص حماية المستثمر ومنع الإزدواج الضريبي.
- التوسع في إنشاء المناطق الصناعية لما يمكن أن تلعبه من دور فعال في جذب رؤوس الأموال الأجنبية، بالنظر للمزايا والحوافز التي تقدمها هذه المناطق.
- الإسراع في القيام بالإصلاحات الهيكلية وذلك بالتعجيل بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكذالك إنجاح برامج خوصصة المؤسسات العمومية أمام المستثمرين الخواص سواء كانوا محليين أو أجنبيين على حد سواء، والعمل أيضا على تحرير القطاعات الحيوية في الاقتصاد الجزائري.
- الاهتمام أكثر بالاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بفتح المجال أمام المستثمرين الأجانب.
- تحقيق التنسيق بين الوزارة المكلفة بترقية الاستثمار والمجلس الوطني للاستثمار وكذا الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار، من خلال توضيح وتحديد مهام كل جهة، فالوزارة المنتدبة لابد أن تقوم بمهمة تخطيط ووضع الإستراتيجية الملائمة للاستثمار وكيفية تشجيعه، بينما مهمة التطبيق يجب أن تكون من اختصاص الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار، أما المجلس الوطني للاستثمار فيجب أن تكون اجتماعاته دورية لمناقشة الملفات الخاصة بالاستثمار والإطلاع على إستراتيجية الوزارة المنتدبة.
- وضع قاعدة بيانات ومعلومات إحصائية حول تدفق الاستثمارات الأجنبية واتجاهها وتقسيمها على القطاعات في الجزائر.

– تبسيط الإجراءات البنكية من أجل تسهيل الحصول على القروض بالنسبة لكل المتعاملين الاقتصاديين سواء المحليين أو الأجنبيين.

– الاعتماد على السياسة الضريبية في توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الأقاليم الأقل تقدما والتي هي في حاجة إلى مزيد من هذه الاستثمارات لتحقيق تنميتها الاقتصادية.

– استخدام السياسة الضريبية في توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو المشروعات الإنتاجية والتصديرية، لأن ذلك يساهم في زيادة الإنتاج وهو ما يؤدي إلى زيادة الصادرات السلعية سواء الزراعية أو الصناعية، وهذا بدوره سوف يسمح بزيادة الموارد العامة للدولة من النقد الأجنبي نتيجة لتنويع الصادرات.

– العمل على استقرار النظام الضريبي، ذلك أن كثرة التعديلات الخاصة بالتشريعات التي تنظم فرض الضرائب تكون غير محببة لدى المستثمر الأجنبي، فهذا الأخير يهمه الوقوف على النظام الضريبي في الدولة التي يستثمر أمواله فيها. فإذا كان هذا النظام لا يتسم بالاستقرار فإن ذلك يجعله يفقد الثقة في هذا النظام ومن تم يفضل الإبتعاد بأمواله لاستثمارها في بلد آخر يتسم نظامه الضريبي بالاستقرار.

وفي الأخير نتمنى أن نكون قد وفقنا ولو بقدر قليل في تسليط الضوء على هذا الموضوع الهام والواسع، حيث يبقى فيه المجال مفتوحا للبحث حول مختلف جوانب هذا الموضوع بهدف الوصول إلى نتائج ملموسة تؤخذ بعين الاعتبار من الجهات المعنية وتساهم في النهوض بالاستثمار وبالتالي تحقيق تنمية اقتصادية شاملة.

والحمد لله

قائمة الجداول:

رقم الجدول:	عنوان الجدول:	الصفحة:
01	– الأهمية النسبية لحوافز الاستثمار من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات.	94
02	– أهداف التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمار الأجنبي.	125
03	– توزيع إجمالي مشاريع الاستثمار خارج قطاع المحروقات المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار للفترة الممتدّة ما بين (2002-2009).	142
04	– حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة (1996-2008).	143
05	– التوزيع القطاعي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خارج قطاع المحروقات للفترة الممتدة بين (2002-2009).	145
06	– الدول العشر الأولى المستثمرة في الجزائر خارج قطاع المحروقات في الفترة (2000 -2005).	147
07	– تطور الاستثمارات العمومية للفترة (1963 – 1966).	167

قائمة الأشكال:

رقم الشكل:	عنوان الشكل:	الصفحة:
01	– دورة حياة المنتوج.	62
02	– نماذج الحوافز الضريبية في برنامج التنسيق الضريبي.	90

قائمـة المراجـع:

قائمة المراجع:

أولا: باللغة العربية.

1) الكتب:

1. أ.ميرونوف، ترجمة علي تقني عبد الحسين، **الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات**. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986.
2. أحمد شرف الدين، **اتجاهات السياسة الضريبية وأثرها على الاستثمار**. مطبوعات الأهرام الاقتصادية، القاهرة، 1989.
3. أحمد شرف الدين، **طرق إزالة المعوقات القانونية للاستثمار**. مطبعة أبناء وهبة حسان، القاهرة، 1993.
4. أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية. دراسة مقارنة (تركيا- كورية الجنوبية- مصر)**. الدر الجامعية، الإسكندرية، 2004/ 2005.
5. حامد عبد المجيد دراز، **السياسات المالية**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003/2002.
6. حامد عبد المجيد دراز، سعيد عبد العزيز عثمان، **مبادئ المالية العامة**. الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، بدون تاريخ.
7. حامد عبد المجيد دراز، **مبادئ المالية العامة**. مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2000.
8. حسين مصطفى حسين، **المالية العامة**. الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006.
9. خالد شحادة الخطيب، أحمد زهير شامية، **أسس المالية العامة**. الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2005.
10. رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة. "دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر"**. الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.
11. رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**. الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.

12. زينب حسن عوض الله، **الاقتصاد الدولي، نظرة عامة حول بعض القضايا**. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999.

13. سرمد كوكب الجميل، **الاتجاهات الحديثة في مجال الأعمال الدولية**. الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2001.

14. سعيد عبد العزيز عثمان، **مقدمة في الاقتصاد العام _الجزء الأول**. الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، بدون تاريخ.

15. السيد عطية عبد الواحد، **مبادئ واقتصاديات المالية العامة**. دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

16. شكري رجب العشماوي، سعيد عبد العزيز عثمان، **اقتصاديات الضرائب (سياسات– نظم– قضايا معاصرة)**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.

17. طارق الحاج، **المالية العامة**. الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 1999.

18. طاهر مرسي عطية، **أساسيات إدارة الأعمال الدولية**. الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

19. عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات المالية العامة**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005/2004.

20. عبد المطلب عبد الحميد، **السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي (تحليل كمي)**. الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.

21. عبد المطلب عبد الحميد، **العولمة الاقتصادية: (منظماتها، شركاتها، تداعياتها)**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.

22. عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الإدارة والاستثمار**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 1993.

23. عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**. الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2003.

24. عبد السلام أبو قحف، **السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية**. مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1989.

25. عبد السلام أبو قحف، **مقدمة في إدارة الأعمال الدولية**. الطبعة الرابعة، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998.

26. عبد المجيد قدي، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية _دراسة تحليلية تقييمية**. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

27. علي محمد خليل، سليمان أحمد اللوزي، **المالية العامة**. دار زهوان للنشر والتوزيع، عمان. 1999.

28. عليوش قربوع كمال، **قانون الاستثمارات في الجزائر**. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.

29. عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**. الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2003/2002.

30. فاطمة السويسي، **المالية العامة–موازنة ضرائب**. المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2005.

31. فريد النجار، **الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.

32. كامل بكري، **الاقتصاد الدولي _التجارة الخارجية والتمويل**. الدار الجامعية، الإسكندرية. بدون تاريخ.

33. محمد بلقاسم حسن بهلول، **الجزائر بين الأزمة الاقتصادية والأزمة السياسية**. مطبعة دحلب، الجزائر، 1993.

34. محمد عباس محرزي، **اقتصاديات الجباية والضرائب**. الطبعة الرابعة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.

35. محمد عباس محرزي، **اقتصاديات المالية العامة –النفقات العامة، الإيرادات العامة، الميزانية العامة للدولة–**. الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

36. المرسي السيد حجازي، **مبادئ الاقتصاد العام. الضرائب والموازنة العامة**. الكتاب الثاني. الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2000.

37. منصور ميلاد يونس، **مبادئ المالية العامة**. الطبعة الأولى، منشورات الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1991.

38. موسى سعيد مطر، شقيري نوري موسى، ياسر المومني، **المالية الدولية**. الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.

39. نزيه عبد المقصود محمد مبروك، **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية. 2007.

40. هيكل عبدالعزيز فهمي، **موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية**. الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، بيروت، 1985.

41. يعقوب علي جانقي، علم الدين عبد الله بانقا، **التمويل الخارجي المباشر، (FDI)**. المنظمة العربية للتنمية الإدارية. القاهرة، 2006.

42. يونس أحمد البطريق، **اقتصاديات المالية العامة**. الدار الجامعية، الإسكندرية، 1985.

43. يونس أحمد البطريق، **السياسات الدولية في المالية العامة**. الطبعة الثانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998.

44. يونس أحمد البطريق، سعيد عبد العزيز عثمان، **النظم الضريبية _مدخل تحليلي مقارن**. الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2000.

2) المذكرات والرسائل الجامعية:

1. بلعباس نوال، **دور الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر**. رسالة ماجستير في القانون، جامعة الجزائر، بدون تاريخ.

2. راوتي شهرزاد، **تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية**. رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2001.

3. ساعد بوراوي، **الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر–تونس–المغرب)"دراسة مقارنة"**. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008/2007.

4. علي حنيش، **الضريبة ودورها في تشجيع استثمار القطاع الوطني الخاص**. رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1992.

5. فؤاد محفوظي، **الاستثمار الأجنبي المباشر: دراسة تحليلية تقييمية**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.

6. فارس فضيل، **أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية**. أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.

7. محمد إبراهيم مادي، **العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والضرائب في الجزائر (1990 – 2002)**. رسالة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2004/2003.

8. ناصر مراد، **فعالية النظام الضريبي وإشكالية التهرب، دراسة حالة الجزائر**. أطروحة مقدمة لنيل دوكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002/2001.

3) المجلات والدوريات والتقارير:

1. أحمد زكريا صيام، **آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة –الأردن كنموذج–**. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد:03، ديسمبر 2005.
2. **تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2008**. المؤسسة العربية لضمان الصادرات وائتمان الصادرات، الكويت.
3. جميلة الجوزي، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية –الدول العربية نموذجا–**. مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد: 17، المجلد 01، 2008.
4. **دليل الاستثمار في الجزائر**، KPMG، الجزائر، 2006.
5. رمضان محمد صديق، **نظرية التنسيق الضريبي ومدى إمكانية تطبيقها في واقع النظم الضريبية العربية**. مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المعهد العربي للتخطيط، المجلد الخامس، العدد الأول، الكويت، 2002.
6. صندوق النقد العربي، **التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 1989**، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1989.
7. طالبي محمد، **أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر. العدد السادس، 2009.
8. المؤسسة الوطنية للنشر والإشهار، **الدليل الاقتصادي و الاجتماعي**، الجزائر، جوان 1987.
9. مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي. مارس 1999.
10. وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، قانون الاستثمارات، النصوص التشريعية والتطبيقية، منشورات جوان 1995.

4) الندوات والمؤتمرات والملتقيات:

1. حسن بن رفدان الهجهوج، **إتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي**. مؤتمر الاستثمار والتمويل:تطوير الإدارة العربية لجذب الاستثمار، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة، 2006 .
2. حسني خربوش، **تجارب التنسيق الضريبي في الوطن العربي**. مجموعة أعمال "ندوة"، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1995.
3. عبدالله العبودي، حسني خربوش، **المفاهيم العامة للتنسيق الضريبي وآلياته وفعالياته**. مجموعة أعمال "ندوة"، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، القاهرة، 1995.
4. عمار عماري، بوسعدة سعيدة، **معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيلها في الجزائر**. الملتقى العلمي الدولي الثاني، جامعة فرحات عباس، سطيف، 14 و15 نوفمبر 2005.

5) التشريعات والقوانين:

1. القانون رقم 63–277 الصادر في 26 جويلية 1963 المتضمن لقانون الاستثمارات.
2. الأمر رقم 66–284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمارات.
3. المرسوم الرئاسي رقم 90–319 المؤرخ في 17أكتوبر 1990 يتضمن تشجيع الاستثمارات الموقع عليها بواشنطن يوم 22 يونيو 1990 بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية.
4. المرسوم الرئاسي رقم 90–420 المؤرخ في 22 ديسمبر 1990، المتضمن المصادقة على اتفاقية تشجيع وضمان الاستثمارات بين دول المغرب العربي.
5. المرسوم الرئاسي رقم 91–345 المؤرخ في5أكتوبر 1991 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر والاتحاد الاقتصادي البلجيكي اللكسمبورغي والمتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 24 أفريل 1991.

6. المرسوم الرئاسي رقم 91–346 المؤرخ في5أكتوبر1991 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر وايطاليا المتعلق حول الحماية المتبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 18 ماي 1991 .
7. المرسوم التشريعي رقم 93–12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمار.
8. المرسوم الرئاسي رقم 94–01 المؤرخ في2جانفي1994 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، الموقع عليها بالجزائر يوم 13 فيفري1993 .
9. المرسوم التنفيذي رقم 94–319 المؤرخ في 17أكتوبر1994 والمحدد لشروط المناطق الخاصة و ضبط حدودها، المادة02.
10. المرسوم الرئاسي رقم 94–328 المؤرخ في22أكتوبر1994 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر ورومانيا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بالجزائر يوم 28 يونيو 1994 .
11. الأمر رقم 95–04 مؤرخ في 21 يناير 1995 يتضمن الموافقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بين الدول ورعايا الدول الأخرى.
12. الأمر رقم 95–04 مؤرخ في 21 يناير 1995 يتضمن الموافقة على الاتفاقية المتضمنة إحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات.
13. المرسوم الرئاسي رقم 95–88 المؤرخ في25مارس1995 يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجزائر واسبانيا المتعلق بتشجيع وحماية متبادلة الاستثمارات الموقع عليها بمدريد يوم 23 ديسمبر 1994.
14. الأمر رقم 01–03 المؤرخ في 20 أوت 2001 م المتعلق بتطوير الاستثمار.
15. الأمر رقم 06 –08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 م المعدل والمتمم للأمر رقم 01 –03 المتعلق بتطوير الاستثمار.

6) <u>مراجع أخرى:</u>

1. جلال بوعاتي، **الحكومة تقرر بناء مقر جديد للبورصة.** جريدة الخبر، العدد:4911 الموافق لـ: 16جانفي2007 م.

2. حفيظ صواليلي، **الجزائر في المرتبة 108 عالميا في الاتصالات و115 في السياحة.** جريدة الخبر، العدد: 5601 الموافق لـ: 09أفريل2009 م.

3. سونلغاز "**سوق الكهرباء والغاز تشهد توسعا كبيرا**". www.Sonelgaz.dz

4. عبدالوهاب بوكروح، "**موانئ دبي العالمية" تتسلم إدارة مينائي العاصمة وجن جن في الجزائر**. موقع الرؤية الاقتصادية: www.alrroya.com .19 مارس 2009.

5. كامل الشيرازي، **50% من العقار الصناعي غير مستغل –برنامج واسع لتأهيل 70 منطقة صناعية في الجزائر**. جريدة إيلاف اليومية الإلكترونية، www.elaph.com ، الأحد 27 يناير 2008م.

6. وزارة الصناعة وترقية الاستثمار. www.mipi.dz

ثانيا: باللغة الأجنبية.

1) <u>الكتب:</u>

1. Abdel Hamid Brahimi**, Economie Algérienne, défis et enjeux.** éditions DAHLEB, 1991.
2. André Beauchamp, **Guide mondial des paradis fiscaux**. Edition : crasset, Paris. 1992.
3. Andrew Harison ; Ertugrul Dalkiran; Ena Elsey , **Business international et mondialisation**. De Boeck Université, Bruxelles. 2004.
4. Jean Klein, Bernard Marois , **Gestion Financière Multinationale**. Edition : Economica, Paris,1996.
5. Jean-Louis Mucchelli, **Relations économiques internationales**. Hachette Livre. Paris.
6. Jean-pierre jarnevic, **droit fiscal international**. Edition : Economica, Paris.
7. M.E.BENISSAD, **Economie internationale**. Office Des Publicationes Universitaires, Alger 1983.
8. Patrick Michaud, Michel Saillant, **Implantations Internationales d'entreprises**. EFI, Edition3. 1976
9. Peyrand Josette, **gestion financière internationale**. 3eme édition, édition vuibert. Paris, 1995.
10. Pierre Beltrame**, Les paradis fiscaux**. Inmotation, n° 7. Mars 1994.
11. Raymond Bernard , **économie financière internationale**. Paris, EDPUF , 1997.

2) المذكرات والرسائل الجامعية:

1. BOUDJENANA Keltoum, **Le système fiscal Algérien et la promotion de l'investissement privé national**. Mémoire magistère en management commercial, Institut National De Commerce. ALGER. 2006.

3) الملتقيات والتقارير والمجلات:

1. Ahmed BOUYAKOUB**, les investissements étrangers en Algérie, (1990-1996)**, Revue Algérienne d'économie et gestion, université d'Oran, N° 2, Mai 1998.
2. **Economist Intelligence Unit, (E.I.U)**, country profile, UK, Algeria, 2000.
3. **Guide investir en Algérie**. KPMG ,Algérie, SPA, édition 2009.
4. Hassar choaib, **problématique générale et considérations pratiques liées aux mouvements de capitaux.** (communication donnée séminaire organisée par la chambre Nationale de commerce sur la promotion de l'investissement. Hôtel Hilton, le 27/28 oct 1992) .

الملخص:

إن اعتماد الدولة على الضرائب منذ القدم يبرز المكانة الهامة التي يحتلها هذا المتغير في الاقتصاد، لذلك يجب أخذها بعين الاعتبار عند وضع أي خطة اقتصادية سواء على المستوى الكلي أو الجزئي لأنها تؤثر على مختلف مجالات الاقتصاد.

إن تحقيق هذه التنمية المرجوة يتطلب مصادر تمويل كبيرة وتكنولوجيا عالية وإدارة كفأة، وكل ذلك يستلزم الاعتماد على الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي يمكن أن توفر هذه الخصائص، لكن جذب هذه الاستثمارات يتطلب توفر الدولة المضيفة على مناخ استثماري ملائم يشجع المستثمرين الأجانب على ذلك، وبالإضافة إلى المناخ الاستثماري فإن الدولة المضيفة تعتمد على مجموعة من السياسات والحوافز لتحقيق ذلك.

تعتبر السياسة الضريبية من بين أهم المحددات التي تعتمد عليها الدولة من أجل تشجيع وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك من خلال مختلف الإعفاءات والتخفيضات الضريبية التي تمنح لهذا النوع من الاستثمارات.

لقد تأكد بالنسبة للجزائر، كما تأكد بالنسبة لغيرها من الدول المتخلفة، ضعف قدراتها الذاتية في تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة. ونظرا لذلك، قامت الجزائر بفتح اقتصادها أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وإشراكه في مسار التنمية. ومن أجل ذلك اعتمدت مجموعة من الحوافز الضريبية من خلال التشريعات والقوانين الخاصة بالاستثمار، بالإضافة إلى مختلف الإصلاحات والتطورات التي تشهدها مختلف الميادين والتي ترمي في مجملها إلى خلق مناخ استثماري مشجع. غير أنه رغم هذه الجهود والإجراءات، لا يزال حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر ضعيفا، الأمر الذي يستوجب بذل المزيد من الجهود من أجل استقطاب هذا الاستثمار وإشراكه في إحداث التنمية المرتقبة.

الكلمات المفتاحية:

الضرائب – السياسة الضريبية – الاستثمار الأجنبي المباشر – مناخ الاستثمار – الحوافز الضريبية – جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

Résumé:

La dépendance du gouvernement sur les impôts remonte au premiers temps ce qui montre le rôle titanesque que joue ce variable économique, c'est pour cette raison qu'il faudrait prendre en considération les impôts dans la mise de tout plan économique soit sur le niveau total ou partiel car cela affecte tous les divers domaines d'économie.

La concrétisation du progrès économique tient à fournir d'énormes source de fonds, une haute technologie aussi une gestion qualifié et tous cela nécessite une subordination aux investissements étrangers directs que seul peut mettre en disposition les options susmentionnées. Néanmoins, pour attirer ces investissements, il reste pour le pays organisateur de procure un climat d'investissement adéquate encourageant les investisseurs étrangers à y participer. En plus de climat, le pays organisateur doit compter sur un ensemble de politiques et motifs pour y réussir.

La politique d'impôt est considérer d'être parmi les plus important définiteurs dont le gouvernement s'appui sur afin d'encourager et attirer les investissements étrangers directs et ce depuis plusieurs exemptions et réductions d'impôts qu'offre ce type d'investissement.

C'est connu et confirmé pour l'Algérie, ainsi que pour plusieurs d'autres pays en voie de développement, quant à sa faible compétence en l'achèvement d'une croissance économique voulue. De cet effet, l'Algérie a ouvert ses portes devant le secteur privé, local ou étrangère, en puissance de le joindre dans son projet de croissance. L'Algérie s'est appuyé sur des motifs de taxation à travers les législations et les lois particuliers à l'investissement, en outre des réformes et développements que plusieurs domaines connait actuellement et dont ils visent en leurs ensemble la création d'un climat d'investissement encourageant. Malgré ces efforts et mesures, les contributions d'investissements étrangers restent faibles en Algérie ce qui impose le redoublement d'effort afin d'attire ce type d'investissement et le joindre dans son plan de croissance tant attendue.

Mots clé :

Impôts – Police d'impôts – Investissement étranger direct – Climat d'investissement – Motifs de taxation – Attirer l'investissement étranger direct.

Summary:

The government's dependence on taxes back to the early days which shows the role played by this variant daunting economy, which is why we should take into account the taxes in a down economy is any plan on total or partial, as it affects all the various fields of economy.

The realization of economic progress is to provide huge sources of funds, high technology and qualified management also requires that all subordination to foreign direct investment that can only come to the options available above. However, to attract these investments, it remains for the host country provides for a suitable investment climate encouraging foreign investors to participate. In addition to the climate, the organizer must rely on a set of policies and reasons for success.

The tax policy is considered to be among the most important definitors which the government uses to encourage and attract foreign direct investment and has been for several exemptions and tax breaks offered by this type of investment.

It's well known and confirmed to Algeria, as well as several other countries in developing as to his competence in low achieving an economic growth desired effect of this, Algeria has opened its doors to the private sector, local or foreign power to include in its growth plan. Algeria has supported on grounds of taxation through special legislation and laws on investment, further reforms and developments that several areas experiencing and they are all in their creation of a climate investment encouraging. Despite these efforts and measures, the contributions of foreign investment remains low in Algeria this requires the redoubling of efforts to attract such investment and to join in its growth as expected.

Keywords:

Taxes – Tax police – Foreign direct investment – Investment climate – Tax reasons – Attract foreign direct investment.