الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

كلية الحقوق والعلوم السياسية

أطروحة

للحصول على شهادة دكتوراه في العلوم

تخصص القانون العام

دور السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة

مقدمة من طرف

الطالب : عزايز احمد

أمام لجنة المناقشة

الأستاذ يقاش فراس	أستـــــاذ	جامعة وهـــران 2	رئيســـــا
لونيس عبد الوهاب	أستاذ محاضر (أ)	جامعة وهـــران 2	مـــشرفا مقـررا
شوام بوشامة	أستـــــاذ	جامعة وهـــران 2	عضوا مناقشـــا
بـدران مـراد	أستـــــاذ	جامعة تلمســـان	عضوا مناقشـــا
بقنيش عثمان	أستـــــاذ	جامعة مستغـــانم	عضوا مناقشـــا
مبـارك مُحَّد	أستاذ محاضر (أ)	جامعة سيدي بلعباس	عضوا مناقشـــا

السنة الجامعية : 2019/2018 .

إهـــــــــداء

إلى روح والـــدي أسكنهما الله فسيح جنّاته

إلى أبنائي جمال، بن احمد، إلهـام، الخطيب.

وإلى أحفادي: بن احمد، ياسين، شمس الدين، سناء، أميرة ونسيم أطال الله في أعمارهم ووفقهم لما يحبه ويرضاه.

إلى زوجتي الوفية لصبرها الجميل وتحملها الكثير أثناء إعداد هذه الأطروحة.

إلى كل من كان له فضل علي في مسيرة حياتي.

إلى روح الأستاذ برابح عبد المجيد، الذي شرفني بالإشراف على هذه البحث.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا البحث المتواضع راجيا من الله التوفيق.

شكـــر وتقديـــــر

الحمد لله الذي تفرد في أزليته بعز كبريائه، وتوحد في صمديته بدوام بقائه، ونور بمعرفته قلوب أولياءه، الحي العليم الذي لا يعزب عن علمه مثقال ذرة في أرضه وسماءه ، له الحمد كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه على فضله وتوفيقه في إتمام هذه الأطروحة.

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ لونيس عبد الوهاب لقبوله الإشراف على هذا البحث، كما أتقدم بخالص شكري وعرفاني إلى الأستاذ الفاصل يقاش الذي شرفني برئاسة لجنة المناقشة.

كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير للأساتذة الأفاضل الذين شرفوني بقبولهم الاشتراك في مناقشة هذه الأطروحة والحكم عليها، في طليعتهم الأستاذ الفاضل شوام بوشامة، والأستاذ بـدران مـراد، والأستاذ بقنيش عثمان، والأستاذ مبـارك محمد.

قائمة الاختصارات:

1-باللغة العربية:

ج.ر.ج.ج: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية

ت.ج.م: الاستثمار الأجنبي المباشر

م .ت.ع: منظمة التجارة العالمية.

2-**باللغة الأجنبية:** **List of abréviations** :

IMF: International monetary fund

O.**E**.**C**.**D**: Organization for Economic Corporation and Development

U.**N**.**C**.**T**.**A**.**D**: united Nations Conference on Trade and Development

D.**F**.**I**: Direct Foreign Investments

I.**F**.**I**: Indirect Foreign Investments

J.**V**: Joint Ventures.

M.**C**: Multinational Corporation.

W.**T**.**O**: World Trade Organization

المقدمـــــة :

تعاني معظم الدول النامية من ندرة الموارد المالية اللازمة لتمويل عمليات التنمية الاقتصادية بها، نتيجة انخفاض المدخرات الفعلية عن المستوى المطلوب لتمويل الاستثمارات اللازمة لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي حتى تصل اقتصاداتها إلى مرحلة النمو الذاتي[1]، و تعزى هذه الندرة في الموارد المالية المحلية بدرجة كبيرة إلى انخفاض مستويات الدخول التي ترجع بدورها إلى انخفاض إنتاجية العمل، نتيجة ندرة رأس المال و التجهيزات الرأسمالية. كما تعاني الدول النامية من ندرة النقد الأجنبي، نتيجة انعدام استقرار حصيلة صادراتها، فضلا عن عدم كفايتها، نتيجة تدهور معدلات التبادل الخاص بصادراتها، و التقلبات في الأسواق الدولية في الأجل القصير من جهة وزيادة وارداتها من الآلات و المعدات و مستلزمات الإنتاج و السلع الاستهلاكية من جهة أخرى علما بأن هذه الدول النامية تعتمد بشكل أساسي على التجارة الخارجية القائمة على تصدير سلعة رئيسية – بترول أو غاز أو معادن– أو عدد محدود من السلع، و انخفاض الطلب على هذه السلع في السوق الدولية مع مرور الزمن بسبب القيود الجمركية التي تفرضها الدول المتقدمة المستوردة لهذه السلع، للحد من دخولها إلى أسواقها، فضلا عن لجوء الدول المتقدمة إلى إحلال البدائل المصنعة محل هذه المنتجات الطبيعية، التي تشكل أهم صادرات الدول النامية.

وأن النتيجة لكل ذلك هي، انخفاض أسعار صادراتها و انخفاض عائداتها، و بالمقابل ارتفاع أسعار وارداتها بشكل مستمر، مما ينتج عنه ارتفاع تكاليف الاستيراد، ومن ثمة حدوث اختلالات في موازينها التجارية وموازين مدفوعاتها، واختلال هيكل التجارة الخارجية بها، ما يجعل مواردها العادية لا تكاد تفي بالخدمات الأساسية للمواطنين دون توافر الموارد المالية الكافية لتمويل الاستثمارات اللازمة لتحقيق أهداف التنمية[2].

ولذلك أصبحت الدول النامية غير قادرة على الاعتماد على مصادرها الذاتية فقط في تمويل استثماراتها و برامجها التنموية، لمواجهة التخلف و رفع مستوى معيشة شعوبها، و التخلص من التبعية والسيطرة الأجنبية[3]، أن تلجأ هذه الدول إلى التمويل الخارجي.

---

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية، في المنطقة العربية، بين النظرية و التطبيق، الدار الجامعية- الاسكندرية، 2015، ص 13.

[2] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور في صددها، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2004، ص 03.

[3] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع- الجزائر، بدون تاريخ، ص28

لقد اتبعت معظم الدول النامية خلال عقدي الخمسينات والستينات من القرن الماضي استراتيجيات تنموية تستند إلى الاقتصاد الموجه والمغلق، كما ركّزت هذه الدول على الصناعات المحلية، وساد الخوف من الآثار السلبية المتأتية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مثل خلق التبعية الاقتصادية، والتدخل السياسي، و إضعاف الشركات المحلية، لذلك شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تراجعا ملحوظا في تلك الحقبة.

كما انتهجت هذه الدول سياسة الباب المغلق اتجاه الاستثمارات الاجنبية، حيث كان حظر هذه الاستثمارات هو الأصل، وأن السماح لها من باب الاستثناء الذي لا يستعمل إلا للحالات الخاصة– في صناعة البترول والمعادن– ولا غرابة في ذلك حيث كانت التشريعات الناظمة لها وليدة ظروف كانت سائدة في تلك الفترة، والتي تدعو إلى حماية سيادة الدولة النامية المضيفة لرأس المال الاجنبي والحفاظ على ثرواتها، والسيطرة الكاملة على تلك الاستثمارات و تقييد نسبة إسهامها في المشروعات الوطنية[1]، وفرض الرقابة على هذه الاستثمارات وعلى باقي النشاطات التي تمارسها الشركات الأجنبية في هذه الدول. كما أن هذه الدول كانت تربط مسألة التنمية بمبدأ السيادة كشرط أساسي لبناء اقتصاد وطني، التحرر من كل أشكال السيطرة و الهيمنة الأجنبية، إذ كانت تعتبر الاستثمار الأجنبي عائقا أمام تحقيق الاستقلال الاقتصادي، وأن السيدة السياسية لم تكن في نظر هذه الدول إلا مجرد سيادة شكلية، وأن السيادة الحقيقية هي السيادة التي تقضي بأداء الدولة لدورها في الحياة الاقتصادية بشكل كامل[2] ورفض كل أشكال المساعدات الخارجية التي ترى فيها مساسا باستقلالها السياسي والاقتصادي لذلك لجأت هذه الدول إلى وضع الكثير من الحواجز أمام تدفق الاستثمارات الاجنبية، وفضلت القروض عليها[3].

لقد كانت الدول النامية ترى في هذا النوع من الاستثمار سببا في ربط اقتصاداتها باقتصادات الدول المتقدمة، مما أدى إلى تبعيتها لها، و كان ذلك سببا في تخلفها[4].

في حين كانت مواقف بعض البلدان النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أكثر واقعية بحيث تحاول البحث عن توازن بين مقتضيات سيادتها الوطنية و ضرورة الاستعانة برأس المال

---

[1] منصور فرج الله السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 03، السنة 27، سبتمبر 2003.، ص 256.

[2] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 20

[3] علي محمد نومبر، دور الاستثمارات الأجنبية و أثرها على التنمية الاقتصادية فغي العالم الثالث، مع إشارة إلى دولة الإمارات العربية، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة عين شمس، ص 20

[4] أحمد عبد الإله المراغي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ط1، 2015، ص 69-81.

الأجنبي لإنجاز عملية التنمية بعيدا عن اختياراتها السياسية، و التأثيرات الإيديولوجية من أجل تحقيق هذه الأهداف.

أما موقف المشرع الجزائري فقد أكد على الدور التكميلي للقروض والإعانات الخارجية حيث اعتبرها تكميلية تضاف إلى الجهود الوطنية كما نص على ذلك كل من ميثاق الجزائر الذي أكّد على الاختيار الاشتراكي، ورفض كل أشكال المساعدة الخارجية، التي يرى فيها مساسا بالاستقلال السياسي والاقتصادي للدولة[1] وبرنامج طرابلس الذي رأى في رأس المال الأجنبي (قوة مساعدة) وأن الشراكة مع رأس المال الأجنبي يجب أن تكون في إطار الاستثمارات المتجاوزة إمكانيات التراكم الوطني، كما أكد على ضرورة بناء اقتصاد وطني " اقتصاد متحرر من أيدي الاحتكارات الأجنبية"، كما اتجهت السلطة الجزائرية وفقا لبرنامج طرابلس، إلى اختيار الشركات ذات الاقتصاد المختلط ويجب أن توظف في قطاع غير حيوي لحماية الاقتصاد الوطني[2].

وقد سارت القوانين المتعلقة بالاستثمار التي سنها المشرع الجزائري، بداية بأول قانون للاستثمار رقم 277/63[3]، والذي يقيد حقوق المستثمرين الأجانب و تخضع استثماراتهم لشروط عدم المساس بالنظام العام، وتدخل الدولة في مجال الاستثمار بإنشاء شركات ذات اقتصاد مختلط بمساهمة كل من رأس المال الوطني والاجنبي بغرض تحقيق أهداف النظام الاشتراكي. ومع تأزم الوضع الاقتصادي في الجزائر مع بداية الثمانينات من القرن الماضي نتيجة لانخفاض أسعار البترول، والنقص الحاد في النقد الاجنبي، وفشلها في إنجاز المشاريع الاقتصادية الكبرى، لجأ المشرع الجزائري إلى وضع إطار تشريعي جديد يكرس أسلوب الشراكة مع المشروعات الأجنبية بنسبة 51 لصالح الشريك الوطني و49% لصالح الشريك الأجنبي لفائدة القطاع العام، وحصر إدارة مجلس الشركة المختلطة في الطرف الجزائري الذي يكرس البيروقراطية التي تعتمد في المؤسسات العمومية، لذلك لم يحظى هذا التشريع بأي اهتمام من طرف المستثمرين الأجانب[4]. نظرا لأهمية الاستثمارات الاجنبية المباشرة قام المشرع الجزائري بإعادة النظر في القوانين المنظمة للاستثمارات الأجنبية ابتداء من عام 1988 .

---

[1] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 32

[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، المرجع نفسه، ص 36-38.و ص 61-63

[3] صادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية عدد 63 الصادر بتاريخ 1963/08/02 المؤرخ في 1963/07/23

[4] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، المرجع نفسه، ص 41-42

عادة ما تلجأ الدول النامية التي تعاني من ندرة مواردها الذاتية لتمويل مشاريعها واستثماراتها للاستعانة بالتمويل الخارجي الذي ينحصر في بديلين أساسيين هما، الاقتراض الخارجي والمعونات الخارجية[1] والاستثمار الأجنبية المباشرة.

– القروض الأجنبية : احتلت القروض الخارجية مكانة بارزة في التمويل الخارجي للدول النامية منذ حدوث زيادة كبيرة في أسعار البترول عام 1993[2] إما تكون قروض رسمية، أو متعددة الأطراف، التي توفرها المنظمات الدولية والإقليمية و غيرها من الوكالات التي يشارك فيها عدد من الحكومات، بالإضافة إلى القروض الثنائية بين الحكومات ووكالاتها، بما في ذلك المصاريف المركزية، والأجهزة الحكومية المستقلة، كصناديق التمويل الوطنية، والوكالات الرسمية لائتمان الصادرات، بالإضافة إلى المعونات و السندات التي تصدرها جهات خاصة، و تابعة لجهات أجنبية. وقروض من المصارف والمؤسسات المالية الخاصة والتجارية، فضلا عن الاستعانة بالمصادر الخاصة الأخرى، مثل ائتمان المنتجين والمصدرين وغيرهم من الموردين، والائتمان المصرفي المضمون من وكالة ضمان ائتمان الصادرات. وغالبا ما تغالي المصادر التجارية الخاصة في فرض شروط قاسية، عند إقراضها الدول النامية، من خلال فرض أسعار فائدة مرتفعة، و تقليص مدة الاستحقاق، بغرض تجنب المخاطر العالية التي قد تواجهها عندما تقرض الدول النامية[3].

لقد تضافرت مجموعة من الاحداث التي طرأت على الساحة الدولية، ساهمت في دفع الدول النامية إلى اقتراض مبالغ مالية ضخمة من القروض الرسمية والخاصة على حد سواء، من أهمها ما يلي:

– العقود الإنمائية التي حددتها الأمم المتحدة في السبعينات من القرن الماضي، بعد أن ساد اعتقاد بإمكانية النمو من خلال الحصول على رؤوس الأموال من المصادر الخارجية المختلفة. فعلى سبيل المثال أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة في 24 أكتوبر عام 1970 برنامج عمل التنمية للعقد الثاني للتنمية، والذي كان الهدف منه أن تقدم الدول المتقدمة من مواردها المالية ما نسبته 1%

---

[1] يقصد بالمساعدات أو المعونات التي تقدمها الدول والمنظمات الدولية: المنح الخاصة (دون مقابل) بالإضافة إلى القروض طويلة الاجل من الحكومات والهيئات الدولية، التي تتميز بشروط ميسرة ، تتمثل في انخفاض سعر الفائدة، وطول فترة السداد.

[2] إبراهم محسن عجيل واعتصام الكردي، "الشركات متعددة الجنسيات، وسيادة الدولة"، مركز الكتاب الأكاديمي، طبعة الأولى، عمان، عام 2015، ص14

[3] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مدخل حديث، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان ، الأردن، 2015، ص 23-25.

من ناتجها الوطني الإجمالي بأسعار السوق للدول النامية، ثم خفضت النسبة إلى 0.7% في صورة مساعدات إنمائية إلى الدول النامية .

وحينما ظهر عجز مصادر التمويل الرسمية في تقديم العون المالي الكافي للدول النامية، لجأت هذه الأخيرة إلى المصادر الخاصة المتسمة بشروطها، المكلفة من حيث ارتفاع أسعار الفائدة وقصر مدة السداد، حيث ارتفعت مساهمة القروض الخاصة من 41.5% من مديونية الدول النامية سنة 1970 إلى 63.8 % عام 1980، مقابل انخفاض مصادر التمويل الرسمي من 54.9% عام 1970، إلى 63.1% عام 1980، ثم تسارعت وتيرة هذه المنهج في السبعينات من القرن الماضي.

وأن معظم القروض التي كانت تحصل عليها الدول النامية، من المصادر الخاصة هي قروض قصيرة الأمد، مما انعكس على ارتفاع الديون قصية الأجل، حيث تجاوزت مستويات الاحتياطات في كثير من هذه الدول، ككوريا الجنوبية، تايلند وأندونيسيا والمكسيك على سبيل المثال، لذلك كانت محصلة كل ذلك فشل العقد الثاني للتنمية، ولم يكن مصير عقد التنمية الثالث من 1980 إلى 1990 بأفضل من العقد الثاني[1].

– تصحيح أسعر البترول من طرف منظمة الدول المصدرة للبترول (أوبيك) خلال الفترة (1973–1974) و (1979–1980)، حيث ارتفعت بأربعة أمثالها بعد حرب أكتوبر عام 1973 بين الدول العربية و إسرائيل، الذي جاء كإجراء وقائي ضد استمرار أزمة الاقتصاد الرأسمالي.

– تراكم فوائض مالية كبيرة لدى الدول المصدرة للبترول الرئيسية التي عجزت عن استيعابها محليا، مما دفعها إلى إيداع قسم كبير منها في المصارف الاجنبية، و التي أعادت تدويرها في شكل قروض للدول النامية المستوردة للبترول. حيث أخذت البنوك التجارية الدولية تتسابق فيما بينها على إقراض البلدان النامية ذات العجز المالي بمبالغ ضخمة، خاصة أن تلك البنوك كانت تجد تأييدا من حكومات الدول الرأسمالية المتقدمة التي تتبعها، لأن الدول النامية كانت تستخدم تلك القروض في الاستيراد من الدول المتقدمة، مما ساهم في زيادة حركة التصدير والإنتاج بتلك الدول الرأسمالية المتقدمة من جهة، و زيادة تراكم تلك ديون على تلك الدول، عاما بعد عام من جهة أخرى[2].

– لقد ارتفعت ديون الدول النامية وفقا لإحصائيات صندوق النقد الدولي لعام 2000، من 62 مليار دولار عام 1970 ، إلى 148.1 مليار دولار عام 1982 ، ثم بلغت تريليون دولار عام 1996،

[1] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مدخل حديث، مرجع سابق، ص 32-33.
[2] احمد السيد النجار، الاقتصاد المصري من تجربة يوليو، إلى نموذج المستقبل، مطبوعات مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، القاهرة، 2002، ص 138-139.

أي تضاعفت بـ 32 مرة خلال 26عاما، ثم ارتفع حجم ديون الدول النامية عام 2005 إلى 1500 مليار دولار تدفع مقابلها هذه الدول ما يزيد عن 200 مليار دولار سنويا كخدمات ديون (أقساط + فوائد)[1].

– أما ديون الجزائر الخارجية فقد بلغت 27,87 مليار دولار عام 1981 ، لتصل عام 1996 إلى 33,65 مليار دولار، و ارتفعت خدمات الديون الجزائرية التي بلغت 80 % من حجم الصادرات سنة 1993 من 4,93 مليار دولار سنة 1970 إلى أكثر من 9,05 مليار دولار سنة 1993 [2]، وعلى ضوء هذه الأوضاع تدهور الإنفاق الاستثماري في الجزائر، وأن النتيجة لهذا الإفراط في الاقتراض من البنوك التجارية الدولية، هي عجز الدول النامية المقترضة عن سداد ديونها وخدماتها. فقد توقفت كل من المكسيك و الأرجنتين و البرازيل و الشيلي عن سداد خدمات ديونها الخارجية بداية من صيف عام 1980، مما هدد البنوك الدولية، وأخل بالاستقرار في العلاقات النقدية والمالية الدولية، ولاحت في الأفق أزمة عالمية على غرار أزمة الكساد العالمي الكبير في ثلاثينيات القرن الماضي، وهو ما شكل تهديدا خطيرا للدول المتقدمة الدائنة نتيجة تورط مصارفها التجارية الكبيرة في تمويل الجانب الأعظم من القروض الدولية في إطار إعادة تدوير الفوائض المالية النفطية (Recycling) دون أن تأخذ بالاعتبار الجدارة الائتمانية للمدينين، حيث كانت مدفوعة بهستيريا الأقراض بحثا عن الارباح الطائلة التي كانت تسعى إلى جنيها من وراء ذلك، رغم ما كانت تعانيه اقتصاديات الدول النامية المقترضة من تدهور في معدلات النمو الاقتصادي، وتعثر برامج التنمية الاقتصادية بها، الأمر الذي دفع الحكومات التي تتبعها تلك البنوك وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، تسارع و معها كل من صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير إلى تشكيل تحالف استراتيجي لاحتواء وإدارة أزمة المديونية الخارجية للدول النامية، وذلك بتقديم مزيد من القروض للدول النامية غير القادرة على الوفاء بتسديد خدمات ديونها الخارجية، حتى تتمكن هذه الدول من إنقاذ بنوكها الدولية من الإفلاس[3] من جهة، والموافقة من جهة أخرى على إعادة جدولة ديونها حتى تتمكن من الوفاء بخدمات ديونها.

كما مارس كل من الصندوق الدولي والبنك الدولي على الدول النامية للاستفادة من إعادة جدولة ديونها تنفيذ إصلاحات اقتصادية تتمثل في التثبيت الاقتصادي في الأجل القريب والتكيف الهيكلي في الأجل

---

[1] IMF world economic outlook , septembre 2005, p 136.

[2] خير الدين معطى الله، محاولة تقييم أداء التمويل الخارجي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1990-2000، حوليات جامعة قالمة للعلوم الاجتماعية و الإنسانية، العدد 06، جوان 2011، ص 82.

[3] رمزي زكي، الاحتياطات الدولية، دار المستقبل العربي، ط1، 1994، ص 176 و ما بعدها.

الطويل، كشرط لابد منه لإعادة جدولة ديونها، والحصول على المساعدات المالية، من مؤسسات التمويل الدولية، واعتماد سياسات الخصخصة، وتخفيض النفقات الاجتماعية، وتخفيض الضرائب التي تؤثر على ا لتعاون الدولي، وإزالة الحواجز التي تعيق تدفق الاستثمارات الأجنبية عبر الحدود، وخلق المناخ الاستثماري المناسب، سواء كان ذلك للاستثمارات المحلية أو الأجنبية[1].

كما تأثرت المساعدات و القروض الإنمائية الرسمية بدورها من تأثير أزمة المديونية الخارجية، حيث أصبحت تخضع لسياسة المشروطية، التي تفرض على الدولة التي تريد الحصول على قروض أجنبية، أو مساعدات، أن تتفق أولا مع صندوق النقد الدولي من جهة، وحكومة أية دولة عضو في الصندوق، للحصول على موارد مالية من مصادر التمويل الدولي المختلفة، سواء المصادر الرسمية، الجماعية، الثنائية، أو البنوك التجارية، فيما يمكن أن يصطلح عليه بشهادة الجدارة الائتمانية الدولية، بل لقد اتسع نطاق المشروطية إلى المساعدات الرسمية الثنائية[2]، وبذلك سدّت المنافذ أمام الدول الراغبة في الحصول على التمويل الخارجي، إذ لم تعد القروض التجارية متاحة باليسر، أو النطاق الذي كانت عليه قبل ذلك.

وأمام هذه التحولات التي طرأت على نمط التمويل الخارجي، وانتشار مفاهيم العولمة الاقتصادية، وإلغاء الحواجز الجغرافية لتسهيل حركات تدفق رؤوس الأموال والسلع والعمالة بين الدول، وتعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات، واتساع أعمالها، بالإضافة إلى عدم كفاية الموارد المحلية لتمويل التنمية في الدول النامية[3]، لجأت هذه الأخيرة إلى البديل الثاني:

– الاستثمارات الأجنبية: لقد لجأت الدول النامية الراغبة في التمويل الخارجي إلى تهيئة المناخ الاستثماري الملائم، واتخاذ الكثير من الاجراءات و العديد من التعديلات على تشريعاتها، وإزالة كل الحواجز و العراقيل التي يمكن أن تعيق تدفقها نحو أراضيها [4]، وسن الكثير من القوانين ذات الصلة

---

[1] عبد الكريم هائل سلام، رسالة دكتوراه، السياسة المالية و آثراها في ظل برنامج التقويم الهيكلي، جامعة الحسن الثاني، عين الشق، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية، الدار البيضاء، 2005-2004.، ص 26-55.
أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية و البحث عن الاندماج في الاقتصاد العالمي، أطروحة دكتوراه، جامعة القاضي عياض، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، مراكش، رسالة دكتوراه، 2002، ص 220.

[2] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مدخل حديث ، مرجع سابق، ص 60.

[3] جميل عبد الرحمن الصايوني، الاستثمار الدولي للشركات عابرة القوميات، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2005، ص 191.

[4] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية، و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 03.

التي تتضمن الكثير من التسهيلات والمزايا والحوافز المالية والضريبية والضمانات، وإبرام العديد من اتفاقيات الاستثمار الثنائية، والمتعددة الأطراف.

- علما بأن الجزائر كانت ترفض ولمدة طويلة اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي عن طريق الاتفاقات الدولية الثنائية، خوفا من أن تقيد سيادتها، وتمس بمصالحها الاقتصادية إلى غاية 1990، بعد أن تبنت الإصلاحات الاقتصادية، التي كرست مبدأ استقلال المؤسسات العمومية، عام 1988، و صدور دستور 1989، و سن قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، الذي فتح الباب أمام الاستثمارات الأجنبية[1]

- بهدف جلب مزيد منها، وتعزيز فرص تحقيق التنمية الاقتصادية، لأن المستثمر الاجنبي ليس له الثقة في التشريعات الداخلية للبلدان النامية بصفة عامة والسماح للمستثمرين الأجانب بتحويل أرباحهم و فوائدهم ورؤوس أموالهم، ومرتبات موظفيهم إلى الخارج، بالإضافة إلى تخفيض القيود المفروضة على النقد الاجنبي، هذا فضلا عن قيام الدولة المضيفة بإقامة مشروعات البنية الأساسية لتخفيض التكاليف بالنسبة للمشروعات الاستثمارية وزيادة عوائدها و من ثمة زيادة فرص الاستثمار المربح، كما تعمل الدولة المضيفة للاستثمار على الحد من عدم الاستقرار في السياسات وخاصة فيما يتعلق بالسياسة الضريبية والتعريفية، والنقد الأجنبي، حتى لا تؤثر سلبا على معدل العائد الصافي للاستثمار[2].

لقد أصبحت الدول النامية تفضل الاستثمارات الأجنبية المباشرة لما يصاحبها من تكنولوجيا حديثة و تنظيمات إدارية وتسويقية متطورة، وما تخلقه من فرص عمل للأيدي المحلية في الدول المضيفة لها، كما ان هذه الاستثمارات تشكل حافزا نحو الاستخدام التنافسي الأمثل للموارد الإنتاجية المتوفرة لدى الدول المضيفة، ومن ثم الرفع من كفاءة المؤسسات المنافسة المحلية وتوفير مزيد من النقد الأجنبي الذي تدره صادراتها[3]. كما لم تعد الدول النامية تنظر إلى هذه الاستثمارات في الوقت الحاضر كوسيلة فقط لتوفير رؤوس الاموال اللازمة لتمويل برامجها التنموية، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي، وتحسين موازين مدفوعاتها فحسب، بل إن هذه الاستثمارات من شأنها أن تفتح أسواقا جديدة لصالح الدول المضيفة و هي موارد لا يمكن تداولها تجاريا في الأسواق الدولية، إلا بصورة

---

[1] عيلوش قربوعة كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 91.
[2] علي عبد الوهاب نجا ، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 20
[3] سامي محمد السيسي، و منى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، مجلة مصر المعاصرة، ع 476/475، السنة الخامسة و السبعون، ص 120،

منقوصة، وخاصة التكنولوجيا المتطورة التي تساهم في تحسين جودة السلع والخدمات، ورفع مستوى الإنتاجية والا رتقاء بمستوى الأداء الاقتصادي، وتمكين الدولة المضيفة من الوصول إلى شبكات الإنتاج الدولية، والنفاذ إلى شبكات الأسواق الكبرى وأسماء العلامات التجارية وبراءات الاختراع والاتصال وتطور شبكة الأنترنت، بالإضافة إلى ما شاهده النظام العالمي الجديد (العولمة) من عدد من التحولات الاقتصادية في وسائل النقل وازدهار التجارة العالمية والإنتاج وانتقال رؤوس الأموال، الامر الذي نتج عنه تحرير أسواق السلع و الخدمات والسلع و رأس المال. هذه التحولات نتج عنها زيادة في انتقال رؤوس الاموال الأجنبية من الدول المصدرة إلى الدول النامية ، حيث تضاعفت الاستثمارات الأجنبية، مما أدى إلى تنافس هذه الاخيرة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية وتشجيعها من خلال السياسة الاقتصادية والضريبية[1].

وهكذا تغيرت نظرة الدول النامية المعادية للاستثمارات الأجنبية باعتبارها وسيلة من وسائل نهب ثروات الدول النامية وخلق تبعية اقتصادية وسياسية للدول المضيفة للاستثمار الأجنبي، إلى التنافس مع بقية الدول الأخرى المتقدمة والنامية على حد سواء لاستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه الاستثمارات .

ومن أجل الحصول على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تعتمد حكومات الدول النامية على السياسة الضريبية، بما تتضمنه من حوافز وإعفاءات ضريبية لجلب رؤوس الأموال الأجنبية إلى الاستثمار في الداخل من أجل سد فجوة الادخار المحلي[2]، وتوجيهها نحو الأنشطة والقطاعات ذات الأولوية والأكثر أهمية، لما لها من تأثير هام على زيادة معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول المضيفة للاستثمار، رغم ما يثار حول جدى هذه السياسة الضريبية في غياب الحوافز الاخرى غير الضريبية وباقي مكونات المناخ الاستثماري الجاذب لهذه الاستثمارات، إذ يمكن أن تكون تكاليف السياسة الضريبية تبديد جانب هام من الموارد الضريبية اللازمة لتوفير الخدمات والبنية الأساسية اللازمة لنمو الاستثمارات، فضلا عن إخلالها بقواعد العدالة والمساواة أكبر من فائدتها، إذ ليس بالحوافز الضريبية وحدها تتدفق الاستثمارات الأجنبية إلى بلد يعتمد عليها وحدها فقط.

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، "دراسة قانونية جديدة"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 03، السنة السابعة والعشرون، 2003، ص 256

صفوت عبد السلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار و التنمية في مصر، دراسة على ضوء تشريعات الاستثمار، القانون رقم 8 لسنة 1997 بشأن ضمانات حوافز الاستثمار، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، السنة 45، يناير، 2003،ص 58.

الإشكالية :

تتمثل مشكلة البحث في أن معظم الدول الراغبة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وخاصة الدول النامية التي تعاني من نقص كبير في مواردها المالية الذاتية، تعتمد على السياسة الضريبية التي تقوم أساسا على منح الكثير من الحوافز والتخفيضات، والإعفاءات الضريبية للمستثمرين الأجانب، لاستقطاب هذه الاستثمارات نحو أقاليمها.

لكن الإشكال الذي يثور في هذا الصدد هو: ما مدى تأثير، أو فعالية السياسة الضريبية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، في ظل غياب منظومة متكاملة من الحوافز الضريبية وغير الضريبية، تنسجم و تتفق مع بقية مكونات ومحددات المناخ الاستثماري الملائم، الذي يبني عليه المستثمر الأجنبي قراره بالاستثمار، في بلد ما دون آخر؟ وهل تستطيع السياسة الضريبية بمفردها جذب الاستثمارات الاجنبية بشكل يتناسب مع حجم التحفيزات والإعفاءات و الخفيضات الضريبية التي تتضمنها هذه السياسة؟ وهل السياسة الضريبية بما يعتريها من مثالب قادرة على تحقيق الهدف المنشود في ظل الظروف السياسية و الاقتصادية التي تعيشها الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي؟ وهل يتوفر استقرار كاف للنظام الضريبي السائد في الدول المضيفة بما يسمح للمستثمرين الاجانب بتطوير استراتيجيات طويلة الامد بدلا من اللجوء إلى التخفيضات الضريبية المؤقتة التي تصعب من عملية التنبؤ وتقلل درجة اليقين، ومن ثمة تثبط المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله خارج حدود دولته الأصلية.

وعلى ضوء ما تقدم تهدف هذه الأطروحة أن تجيب على هذه التساؤلات وغيرها بشكل دقيق ومفصل.

تنقسم هذه الأطروحة إلى بابين: يحتويان على أربعة فصول، حيث يتناول الباب الأول الإطار النظري والتحليلي للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، حيث يتناول الفصل الأول من هذا الباب دراسة ماهية الاستثمارات الأجنبية وأشكالها المختلفة والقنوات التي يمر عبرها هذا الاستثمار وهي الشركات متعددة الجنسيات، بينما يتناول الفصل الثاني: دوافع الاستثمار الاجنبي ومحدداته وتوزيعاته، والضمانات ضد المخاطر غير التجارية.

أما الباب الثاني: فيتناول السياسة الضريبية و تأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر، و ينقسم إلى فصلين، الفصل الأول: ماهية السياسة الضريبية، و النظم الضريبية، ومعايير فرض الضريبة على

الاستثمار الأجنبي، الفصل الثاني: آثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر بشقيها الإيجابي و السلبي.

أهمية البحث:

تستمد أهمية هذا البحث، من أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد من أهم مصادر التمويل الخارجي المكمل لتمويل عمليات التنمية الاقتصادية في الدول النامية، ومنها الجزائر، نظرا لقصور مواردها المالية على تمويل الاستثمارات اللازمة لرفع معدلات النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية بها من جهة وللمشاكل التي ترتبط بالاقتراض الخارجي وما يترتب عليها من أعباء (ديون)، الأمر الذي يدفع هذه الدول إلى الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية التي تعد أهم مصدر من مصادر التمويل الخارجي.

منهجية البحث:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع فقد استعنا بتوليفة منهجية، بهدف الإحاطة بعناصر الإشكالية، حيث تم استعمال المنهج القانوني المؤسس لدراسة الآليات القانونية والمؤسساتية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما تم توظيف منهج التحليل في تفسير وشرح كل القضايا المتعلقة بالسياسة الضريبية المعتمدة لجذب الاستثمارات الأجنبية، فضلا عن الاستعانة بالمنهج الإحصائي للوقوف عند المؤشرات الرمية، ورصد آثارها في موضوع الاستثمار الأجنبي، كما تم الاستعانة بالمنهج الاستقرائي لدراسة ظاهرة الاستثمار الأجنبي.

الباب الأول: الإطار النّظري للاستثمار الأجنبي المباشر.

إن الاستثمار الأجنبي يكون متى كان المستثمر شخصا طبيعيا أو معنويا، لا يتمتع بجنسية البلد المضيف للاستثمار، ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر الأجنبي فردا أو شركة أجنبية أو فرعا لإحدى الشركات الاجنبية، و إن كان يأخذ غالبا في الوقت الحلي شركات وليدة وفروع شركات أجنبية كبرى تعرف باسم الشركات "دولية النشاط" أو " عبر وطنية" أو " متعددة الجنسيات"، تقيمها تلك الشركات وتديرها، إما بسبب ملكيتها الكاملة للمشروع أو نتيجة لاشتراكها في رأس مال المشروع بحصة تخول لها حق الإدارة، بهدف تحقيق عائد يفوق ما تحققه في دولتها الأصلية .

لقد ازدادت الاهمية النسبية للاستثمارات الاجنبية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، مع تزايد مستوى العولمة في السنوات الاخيرة .

ونظرا للأهمية القصوى للاستثمارات الأجنبية المباشرة أولت الدول النامية ومنها لجزائر عناية فائقة للاستثمارات الأجنبية، حيث قامت بسن القوانين والتشريعات المنظمة للاستثمار الأجنبي[1] والتي تتضمن الكثير، منها الإعفاءات الضريبية لمدة معينة والإعفاء كليا أو جزئيا من الرسوم الجمركية على المواد الخام اللازمة للمشاريع الاستثمارية الأجنبية، ومنح الضمانات الكافية للمستثمرين الأجانب، التي تحظر عدم مصادرة، أو تأميم، أو نزع ملكية أي مشروع استثماري أجنبي، بالإضافة إلى منحه حق تحويل أرباحه ورأسماله، وأجور العمال الأجانب العاملين فيه إلى الخارج، الأمر الذي يفتح المجال واسعا أمام المستثمر الأجنبي وتشجيعه على استثمار أمواله في البلد الذي يوفر له هذه الحوافز والضمانات[2] .

تجدر الإشارة إلى أن هناك فرق بين هذا النوع من الاستثمار الذي يسيطر عليه المستثمر الأجنبي أو يمتلك معظم رأسماله، والذي يجري خارج النظام النقدي والمالي والاقتصادي والقانوني، والاستثمار الدولي الذي يقصد به ذلك التغير الصافي الإيجابي أو السلبي في حقوق الدولة، فهو يتمثّل في استخدام الموارد التمويلية للدولة بالخارج، وقد يأخذ شكل تيارات أو أرصدة[3].

---

[1] يقصد بتشريعات الاستثمار: مجموعة القوانين واللوائح والتعليمات التي تنظم النشاط الاستثماري في دولة ما، خلال فترة معينة، وتمنح ضمانات قانونية غير عادية وتقرر مزايا وضرائب تتجاوز حدود القانون العام، كما تنشئ أجهزة للإشراف على تنفيذه بشكل يحقق الغرض منه. أنظر رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية والحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، دراسة مقارنة بين القانون رقم 08 سنة 1997، والقانون رقم 230 سنة 1989 على ضوء آراء الفقه والقضاء، دار النهضة العربية، 1998، ص 60

[2] فاضل محمد صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1984، ص 44-45.

[3] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار، مجلة التشريع المالي و الضريبي، القاهرة، العدد 316/315، مايو أغسطس، 1998،ص 24

على ضوء ما سبق ينقسم هذا الباب إلى فصلين:

- الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله القانونية وعلاقته بالشركات المتعددة الجنسيات.
- الفصل الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي و توزيعاته والضمانات ضد المخاطر غير التجارية.

الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله القانونية.

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مكملا لمصادر التمويل الأخرى الخارجية التي تستعين بها الدولة ، وعلى خلاف الاقتراض المصرفي التجاري، يوفر الاستثمار الأجنبي المباشر توليفة (حزمة) من التقنية والإدارة للدول المضيفة، و كلاهما يساهمان في زيادة إنتاجية رأس المال[1].

أن الاستثمار الاجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات غالبا ما يقوم بدور كبير في تطور الاقتصاد العالمي، منذ ظهور النظام الرأسمالي وإلى اليوم، بل ازدادت أهميته في الوقت الحالي نتيجة التطورات الدولية والإقليمية الكبيرة الي طرأت على النظام المالي الدولي في أعقاب أزمة المديونية الخارجية للدول النامية أوائل ثمانينيات من القرن العشرين، والتهديد المباشر الذي شكّلته على النظام المصرفي العالمي، نتيجة الخوف من توقّف الدول النامية عن سداد ديونها، ومنذ تلك الفترة ازدادت أهمية الاستثمارات الأجنبية ولا سيما المباشرة منها كأداة تمويل خارجي لكل الدول ولا سيما النامية منها[2].

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا حيويا في عملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية المضيفة له، حيث يساهم في تلبية احتياجات هذه الدول من موارد النقد الأجنبي، ويجلب هذا الاستثمار بحكم طبيعته إلى الاقتصاد المضيف موارد لا يمكن تداولها تجاريا في الأسواق إلا بصورة منقوصة وبتكاليف باهظة، وخاصة التكنولوجيا الحديثة، والخبرات الفنية والتنظيمية، والتسويقية المتطورة والعمالة الماهرة، وفتح منافذ على شبكات الإنتاج والتسويق الدولية، وأسماء العلامات التجارية وخلق فرص عمل لليد العاملة المحلية و تدريبها[3]، وإعادة التوازن لميزان مدفوعاتها، هذا فضلا عن زيادة رؤوس الأموال وتوسيع نطاق التراكم الرأسمالي في الاقتصاد المضيف، ورفع مستوى الانتاجية والتنافسية في الأسواق المحلية، مما يسرع في وتيرة النمو الاقتصادي، وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة له، لذلك تتنافس كل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء،

---

[1] عجمي جميل، الاستثمار الأجنبي الخاص في الدول النامية، دراسات استراتيجية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، بدون تاريخ، ص 7

[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2004، ص 32 .

[3] بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2004، ص 44.

منافسة شديدة، على استقطاب هذا النوع من الاستثمار باعتباره عاملا مهما في زيادة معدّلات النمو في الدول المتقدمة والتنمية الاقتصادية في الدول النامية[1] .

كما تحظى الاستثمارات الأجنبية المباشرة باهتمام كبير من جانب فقهاء القانون الدولي بفرعيه العام والخاص[2]، ومن جانب المنظّرين الاقتصاديين المهتمين بقضايا التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية وحركة تدفّق الاستثمارات عبر الحدود.

وعلى ضوء ما سبق نقسم هذا الفصل إلى مبحثين هما:

- المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله القانونية
- المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المتعددة الجنسيات.

[1] رضا عبد السلام، محدّدات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة، .دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق آسيا و أمريكا اللاتينية مع تطبيق على مصر، جامعة المنصورة، 2002، ص 24.
[2] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 09.

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي

يتنوع الاستثمار من حيث جنسيته إلى استثمار وطني واستثمار أجنبي، ولذلك نتناول في هذا المبحث أهم المفاهيم التي تناولت تعريف الاستثمار بصفة عامة والمستثمر الأجنبي.

وعلى ذلك نقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: تعريف الاستثمار والمستثمر الأجنبي

المطلب الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي

المطلب الأول: تعريف الاستثمار والمستثمر الأجنبي

تنقسم الاستثمارات من حيث مصدر رأس المال إلى استثمارات وطنية –عامة أو خاصة– واستثمارات أجنبية، و ينقسم هذا المطلب إلى فرعين:

الفرع الأول: المفهوم العام للاستثمار وخصائصه

الفرع الثاني: تعريف المستثمر الأجنبي .

الفرع الأول: المفهوم العام للاستثمار وخصائصه

يقصد بالاستثمار بصفة عامة أي زيادة أو إضافة جديدة في ثروة المجتمع كإقامة المصانع، والمباني و الطرق، و المزارع، و غيرها من المشروعات الي تعد زيادة في الرصيد الاقتصادي للمجتمع[1] أو أي إضافة جديدة إلى الأصول الإنتاجية القائمة في المجتمع، بغرض زيادة الناتج الوطني في الفترات التالية[2]، أي أنه مجموع الإضافات الصافية من السلع الإنتاجية إلى الثروة الوطنية[3] أو إضافة إلى المخزون من المواد الأولية والسلع التامة الصنع أو نصف المصنعة[4]، لذلك يقوم الاستثمار بدور رئيسي في تحديد مستوى النشاط الاقتصادي، ويؤدي التغير فيه إلى تغيرات مضاعفة في الدخل

[1] أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه و اتجاهاته في الاقتصاد العالمي، دار الفكر الجامعي، ط3، 2013، ص 17.

[2] خليل حسن خليل ، دور رؤوس الأموال الأجنبية في تنمية الاقتصاديات المتخلفة، مع دراسة خاصة لإقليم مصر، دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، القاهرة، 1960، ص 80.

[3] وليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، دار النهضة العربية، 2002، ص 236.

[4] نشأة عبد العالي، الاستثمار و الترابط الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، ط1، 2012، ص 17.

الوطني، والتوظف، كما يحدد حجم معدل النمو الاقتصادي في المجتمع، لذلك ارتأينا توضيح مفهوم الاستثمار بصفة عامة قبل التعرض إلى التعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر.

على هدى ما سبق نتعرض أولا إلى تعريف الاستثمار بصفة عامة، ثم نتناول ثانيا خصائصه:

أولا: تعريف الاستثمار بصفة عامة

يعرف الاستثمار بأنه خلق و تكوين رأس المال capital formation ، ويعد الخطوة الثانية بعد الادخار في عملية التراكم (تكوين رأس المال)[1]، وأن عملية الاستثمار تسبقها بالضرورة عملية الادخار، لأن عملية الاستثمار هي استخدام لرأس مال مدخر، إلا أنه ليس كل ما يدخر يتم استثمار هو أن الادخار يعتبر ذلك الجزء من الناتج الوطني الذي لم يستهلك، وهو تضحية بالاستهلاك الحاضر بغرض زيادة الناتج في المستقبل.

لقد عرف بعض الاقتصاديين الاستثمار بصفة عامة بأنه: " التضحية بالأموال الحالية في سبيل أموال مستقبلية"[2].

كما عرفه البعض الآخر بأنه: " التضحية ببعض الموارد في الوقت الحاضر من أجل الحصول على عوائد في المستقبل "[3].

في حين عرفه البعض الآخر بأنه : " إضافة جديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة في المجتمع بقصد زيادة الناتج في الفترات التالية"[4].

بينما يرى البعض الآخر أن الاستثمار هو: " أي زيادة أو إضافة جديدة في ثروة المجتمع تأخذ شكل إقامة المصانع والمباني والمزارع والطرق و غيرها، التي تعدّ تكثيرا للرصيد الاقتصادي للمجتمع"[5].

---

[1] عبد الله الشامل، سياسة الاستثمار في الدول العربية، 2006، ص208.
عادل أحمد حشيش، د زينب حسن عوض الله، مبادئ الاقتصاد السياسي، الجزء 1، دار الجامعة الجديدة، 2009، ص 255.

[2] عبد الله الشامل، سياسة الاستثمار في الدول العربية، مرجع سابق، ص208

[3] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية والحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، مرجع سابق، ص 15.

[4] أحمد عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 53.

[5] أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه و اتجاهاته في الاقتصاد العالمي، مرجع سابق، ص 17.

ويعرفه البعض الآخر بأنه: " تلك العملية التي يقوم بها أحد أطراف النشاط الاقتصادي (الأفراد والدولة) والتي تتمثّل في خلق رأسمال، أو زيادة حجم الموجود منه، وذلك بهدف الحصول على المزيد من الإشباع في المستقبل"[1].

والاستثمار كما هو واضح من التعاريف السابقة، هو تضحية بأموال يمكن تخصيصها لزيادة مستوى الاستهلاك الحالي، من أجل الحصول على أموال –عوائد– أكبر في المستقبل نتيجة الحصول على مزيد من الإشباع في وقت لاحق.

ويعتبر الاستثمار سلوك إيجابي يتطلب فعلا ونتيجة: يتمثل الفعل في اتخاذ قرار في توظيف رؤوس الأموال المدخرة، و نتيجة هذا التوظيف تتمثل في العائد النقدي أو العيني الذي يعود على متخذ القرار: هذا العائد يمثل القاعدة الأساسية الدافعة لاتخاذ قرار الاستثمار، و أن متخذ قرار التوظيف (المستثمر) ينظر دائما إلى العائد و مخاطر تحقيق هذا العائد[2].

إن مفهوم الاستثمار من الناحية الاقتصادية يختلف بحسب منظور الجهة القائمة به، فهو عند البنوك التجارية التقليدية، يعني شراء أوراق مالية كاحتياطي وقائي " ثانوي" للسيولة، أو متطلبات تشغيل الأموال المتاحة في أصول سهلة التحويل نسبيا إلى نقدية، وهذه الأوراق قد تكون حكومية، أو مضمونة من الحكومة، أو أسهم شركات ناجحة يمكن تسييلها بسهولة إلى نقدية[3].

أما من وجهة الشركات الصناعية والتجارية والزراعية وشركات الخدمات، فهو نوع من الإنفاق على أصول يتوقع أن تحقق ربح على مدى فترة ممتدة من الزمن[4].

ثانيا: خصائص الاستثمار

رغم التباين الموجود في تعاريف الاستثمار، إلا أنه يتّسم بخصائص تميزه عن غيره من العمليات الاقتصادية الأخرى، كعمليات البيع والحصول على الربح، أو تلك العمليات التي يتلازم القيام

---

[1] عبد الله الصعيدي، دراسة في محدّدات الادّخار المحلي و علاقته بالنمو الاقتصادي، ص94.
[2] نشأة عبد العالي، الاستثمار و الترابط الاقتصادي الدولي ، مرجع سابق، ص 198.
[3] أحمد شرف الدين، استثمار رأس المال العربي، التأثير ، فكرته الاقتصادية، قواعده القانونية، مجلة الغرفة التجارية، الاسكندرية، ع 436، يناير، فبراير، 1985، ص 270.
[4] عبد الستار بوغدة، التوجه الإسلامي للاستثمار، دراسة منشورة بمجلة الاقتصاد الإسلامي الصادرة عن قسم البحوث والدراسات الاقتصادية، بنك دبي الإسلامي، عدد 173، 1995، ص 63.

بها مع الحصول على عائدها. من أهم هذه الخصائص ما يلي: عنصر المساهمة، عنصر التضحية، عنصر المخاطرة، عنصر الزمن.

1- عنصر الحصة : يقصد بالحصة المساهمة التي يقدمها المستثمر في إطار المشروع الاستثماري و قد تكون هذه الحصة عينية أو نقدية، فالحصة العينية قد تكون نقدية أو مادية قابلة للتحديد والتقييم وقت إنشاء المشروع الاستثماري عندما يتعلّق الأمر بالاستثمار الأجنبي، ويشترط أن يكون من أشخاص القانون الخاص سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، أما المساهمة العينية فتتمثّل في حقوق الملكية الفكرية، بشرط أن يتوفّر فيها عنصر تقني يميزها عن غيرها [1].

كما يشترط في الحصة النقدية التي يساهم بها المستثمر الأجنبي في المشروع أن يكون لها سعر صرف قانوني في الدولة التي تستضيف المشروع الاستثماري.

وأن يكون الهدف الأساسي من المساهمة هو تحقيق الربح، باعتبار أن عملية الاستثمار ليست عملية مجانية، و أن أي عملية لا تستهدف تحقيق الربح، لا تعتبر من قبيل عمليات الاستثمار[2].

2- عنصر التضحية: إن الاستثمار في حقيقته أو جوهره هو تضحية بالمال في الحاضر وهو مؤكّد، أما العائد (ربح / أو فائدة) فيأتي في المستقبل، وهو عادة غير مؤكّد. فالعوائد المتوقعة في المستقبل تتّسم بدرجة عالية من عدم اليقين، بسبب عدم كفاءة المعلومات التي تمكّن من استقراء المستقبل بأي درجة من الإطئنان[3].

3- عنصر المخاطرة: ترتبط عملية الاستثمار بعنصر المخاطرة، إذ لا يوجد ضمان أكيد لأي مستثمر لتحقيق الربح دائما، وتجنب الخسارة، أو الإفلاس، فقد يحقّق المستثمر أرباحا كبيرة أو صغيرة، و قد يجني قدرا من الخسائر التي تخرج عن إرادة المستثمر أو الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

---

[1] أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية و البحث عن الاندماج في الاقتصاد العالمي، مرجع سابق، ص 4

[2] قادري عبد العزيز، التحكيم التجاري الدولي، و ضمانات الاستثمارات الاجنبية، دار هومة، الجزائر، 2000، ص 122-123.
غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 14 .

[3] عبد القادر علي، محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، عدد 34، أكتوبر 2004، السنة الثالثة، ص 240

وهذه المخاطرة لا يمكن التنبؤ بها مسبقا، لذا يتوجب على المستثمر تقبل الأرباح المحققة والخسائر الممكنة عند الشروع في أي مشروع استثماري، وأن يتحملها بالكامل، وأن حصول المستثمر على الأرباح وتحمل الخسائر التي يحقّقها المشروع تشكّل في الواقع معيارا أساسيا لتمييز الاستثمار عن بعض الأعمال التجارية في المديين المتوسط و الطويل[1].

كما يشترط في المشروع الاستثماري تحقيق ربح بصفة دورية و متكررة، بخلاف المشروع التجاري الذي غالبا ما يحقّق فيه العائد دفعة واحدة[2].

4- عنصر الزمن: يظهر عنصر الزمن في أن توقيت إنجاز عملية الاستثمار والحصول على نتائجها لا يتم في وقت واحد. هذا اللاتلازم يستثني من مفهوم الاستثمار كل العمليات الاقتصادية التي تتّسم بتلازم إنجاز أي عملية اقتصادية والحصول على نتائجها، كعمليات البيع والحصول على الربح، كما لا تعدّ من قبيل الاستثمار كل العمليات التي يتلازم القيام بها مع الحصول على عائدها (ربح أو فائدة). فاللاتلازم بين العلمية و نتائجها يعد شرطا أساسيا في أي عملية استثمارية مهما كان شكلها أو أهميتها. وهو ما نصت عليه اتفاقية واشنطن في فصلها الثلاثون، (الفقرة:1) التي تعتبر الاستثمار هو كل مساهمة نقدية، أو غيرها، لها قيمة اقتصادية لأجل غير محدود، و إن كانت محددة فعلى الأقل خمس سنوات[3]. فعنصر الزمن يعني أنه لابد من مرور فترة زمنية لا تقل عن ثلاثة سنوات في حياة المشروع حتى يمكن اعتباره مشروعا استثماريا بالمعنى الاقتصادي، و إلا عدّ من قبيل العمليات التجارية. و يعتبر الزمن عنصرا هاما في عملية الاستثمار لأنه يؤثّر في معدّل التغير الذي يطرأ على رأس المال.

والاستثمار لا يعتبر هدفا في حدّ ذاته و إنما هو وسيلة تتحدد طبيعتها و شكلها من منطلق الوضعية الاقتصادية والاجتماعية لأي بلد، فرأس المال في حد ذاته ليس بإمكانه تحقيق الأهداف المتوخاة منه.

أما من وجهة نظر الشركات الصناعية، والتجارية، والزراعية، وشركات الخدمات فهو نوع من الإنفاق الاستثماري يتوقّع منه تحقيق عوائد على مدى فترة ممتدّة من الزمن ويطلق على هذا الإنفاق

---

[1] عبد الله الشامل، سياسة الاستثمار في الدول العربية، مرجع سابق، ص 36-37

[2] مصطفى خالد النظامي، الحماية الإجرائية للاستثمارات الأجنبية الخاصة، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، ط1، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، ط1، 2002، ص 12

[3] أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية والبحث عن الاندماج الاقتصادي العالمي، مرجع سابق، ص8.

الاستثماري، تمييزا له عن الإنفاق الجاري، الاستثمار الحقيقي الذي يتضمن حيازة أصول مادية[1] ملموسة، مثل إقامة المصانع، أو تصنيع، أو شراء آلات ومعدات إنتاجية، أو إنشاء مبان، أما من وجهة نظر الشخص (الطبيعي أو المعنوي) الذي يقوم بشراء أسهم أو سندات جرى تداولها من قبل أو شراء مبان أو عقارات، فلا يعد استثمارا من وجهة نظر علم الاقتصاد، لأنه لا يضيف أي شيء إلى رصيد المجتمع، وإنما يعدّ مجرد نقل ملكية هذا الحق من شخص لآخر دون أن يترتّب على ذلك إضافة حقيقية للاقتصاد الوطني[2] .

يستخلص مما سبق ليس كل عملية يجريها الفرد لاستثمار مدخراته تمثّل بالضرورة استثمار من وجهة نظر المجتمع، وإنما قد تكون مجرد عملية توظيف مدّخراته بغرض الحصول على عائد مناسب في الأجل القصير عادة لا يترتّب عليها إلا مجرد نقل ملكية حق من شخص إلى آخر دون أن يحقّق ذلك أي إضافة حقيقية في رأس مال المجتمع، أو توسيع الطاقة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني. أما إذا قام بشراء أسهم وسندات جديدة لم يسبق تداولها من قبل فإنها تعد استثمارا حقيقيا، باعتبار أن ذلك سيساهم في زيادة الدخل عن طريق خلق وسائل إنتاجية إضافية[3].

الفرع الثاني: تعريف المستثمر الأجنبي .

يحظى تحديد كل من مفهوم الاستثمار والمستثمر، في أدبيات قانون الاستثمار الأجنبي بأهمية قصوى، إذ أنه يترتب على اكتساب المستثمر لصفة المستثمر، واعتبار النشاط استثمارا، أن يتمتع المستثمر بالضمانات و الحوافز التي توفرها الدول المضيفة للاستثمار، لذلك فإن تعريف الاستثمار والمستثمر يهم ثلاثة أطراف: الطرف الأول هو الدول المصدرة لرأس المال capital exporting countries التي يتبعها المستثمر الأجنبي، وتسعى إلى حماية مصالحه من خلال اتفاقيات الاستثمار التي تتضمن العديد من الضمانات. والطرف الثاني الدول المستوردة لرأس المال Importing capital countries التي يتيح لها تعريف المستثمر والاستثمار الفرصة في أن تحدد المجالات والقطاعات والصناعات التي ترغب في أن يقوم المستثمر، الاستثمار فيها. والطرف الثالث هو المستثمر الأجنبي،

---

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق جامعة القاهرة، 2006، ص 74 .

[2] أحمد عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 55.
أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه و اتجاهاته في الاقتصاد العالمي، مرجع سابق، ص 17-18.

[3] أحمد عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 55-56.

الذي يهتم بهذا التعريف لأنه يحدد له الطريقة التي ينشئ بها استثماره ليستفيد من الحماية ويتمتع بالحوافز التي تقررها التشريعات المقارنة والمعاهدات الدولية المتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمار[1] .

إن الشخص الأجنبي هو الشخص الذي يتمتع بالشخصية القانونية، وهي صلاحيته لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات، وبهذا نكون أمام نوعين من الأشخاص الأجانب، الأول الشخص الأجنبي الطبيعي (الفرد)، والثاني الشخص الأجنبي الاعتباري (الشركات) التي تحمل جنسية غير جنسية الدولة المضيفة لها.

وإذا كان المستثمر الأجنبي، شخص طبيعي، فإنه لا يثير أية إشكال، لأن المعيار الذي يستند إليه الفقه في العصر الحالي هو الجنسية، وعلى ذلك يكفي لمعرفة الأجنبي في أية دولة، أن يرجع إلى تشريعها الذي يحدد من هو الوطني، حتى يمكن تحديد الأجنبي، فالأجنبية صفة سالبة تقابل صفة الوطنية، فيكفي أن تحدد هذه حتى يمكن أن تحدد تلك.

أما الشخص الاعتباري الأجنبي فيتجسد في شكل شركة التي غالبا ما تكون شركة متعددة الجنسيات، أو مشروع مشترك، وبالتالي فإن صفة الأجنبية للشركة هي التي تميزها عن الشركات الوطنية.

وأن رابطة الجنسية هي التي يستند إليها للتفرقة بين الأشخاص الاعتبارية (الشركات) الوطنية، والأشخاص الاعتبارية الأجنبية، حيث يتم تحديد الصفة الأجنبية للشركات، بالاستناد إلى ضابط الجنسية، لذلك تعتبر الشركة أجنبية هي كل شركة تتمتع بجنسية دولة أخرى غير الدولة المضيفة لها.

والجنسية هي رابطة سياسية وقانونية بين شخص ودولة، وتقوم على أساسين: حق الدم، وهي جنسية البنوة التي يأخذ فيها الولد جنسية أبيه، وحق الأرض وهي جنسية الإقليم، والعبرة فيها بمكان الميلاد[2].

إن لتحديد جنسية الشخص الاعتباري (الشركة) أهمية كبرى، حيث أن تحديد جنسية الشركة يحدد القانون الواجب التطبيق، من حيث نشأتها وإدارتها وقواعد تصفيتها، بالإضافة إلى معرفة القانون

[1] Catherine Yannaka, Small definition of investor and investment in international agreements in OECD book “international investment low”. Understanding concepts and tacking innovation and component volume two international investment perspectives, 2008, p 11.

[2] محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، دار النهضة العربية، 2006، ص 51.

الواجب التطبيق في حالة المنازعات. كما أن لجنسية الشركة أهمية قصوى في الحصول على حماية الدولة التي تتمتع بجنسيتها[1].

وتكتفي تشريعات الجنسية بمختلف الدول تحديد من هو الوطني، دون تحديد من هو الاجنبي. فالوطني هو كل من يتمتع بجنسية الدولة، والأجنبي هو من لا يتمتع بها[2] .

ويثير تحديد الشخص الاعتباري الأجنبي مسألة تحديد صفته، أو ما هو المعيار الذي يمكن الاستناد إليه لاعتبار هذا الشخص أجنبيا بالنسبة للدولة المضيفة؟

لقد ثار خلاف في الفقه بداية حول مدى إمكانية تمتع الشخص الاعتباري بالجنسية من عدمه، قبل أن يستقر الفقه والقضاء ومعظم التشريعات الوطنية، على الاعتراف للشركات بالتمتع بالجنسية، أسوة بالأشخاص الطبيعيين لتمكين هذه الشركات بالشخصية القانونية من مباشرة نشاطها التجاري والاقتصادي [3].

في حين يذهب جانب آخر من الفقه إلى معارضة هذا الرأي، ويرى عدم إمكانية تمتع الشخص الاعتباري بالجنسية، على اعتبار أن الجنسية هي رابطة حقيقية بين الفرد والدولة تقوم على روابط روحية وعاطفية تصل ما بين الشخص والدولة بالولاء إليها والانتماء إلى ثقافتها وتقاليدها وآمالها، وهذا العنصر المعنوي لا يتوفر إلا في الشخص الطبيعي (الفرد)، باعتباره مادة وروح، أما الشخص المعنوي فهو مجاز خلقه القانون من مجموعة مادية وعجز عن أن يودعه روحا تجعله يشعر بالولاء لها، لذلك ينكر بعض الفقه أن يكون للشخص الاعتباري جنسية، ويرون أن ما يصل بين هذا الشخص والدولة مجرد تبيعة سياسية تبرر إخضاعه لقانونها وشمولها لحمايتها الدبلوماسية[4].

فعلى ضوء جنسية الشخص الاعتباري، يمكن تحديد المركز القانوني لهذا الشخص، وعلى وجه الخصوص مدى إمكانية توفير الحماية الدولية اللازمة له في المجال الدولي، باعتباره أحد رعايا الدولة

---

[1] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وآثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2016، ص 69.
[2] بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، مرجع سابق، ص 25-26.
[3] بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، مرجع سابق، ص 28-29.
[4] محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 51.

التي يحمل جنسيتها[1] ، ومدى تمتعه بالحقوق والمزايا المقررة للأشخاص الاعتبارية الوطنية، والحوافز والمزايا والتسهيلات المالية والإدارية والضريبية المقررة في تشريعات الاستثمار والمعاهدات الدولية[2] .

على هدى ما سبق، نقسم هذا الفرع إلى: أولا معايير تحديد جنسية المستثمر، ثانيا تعريف المستثمر في التشريعات المقارنة، ثالثا تعريف المستثمر الأجنبي في اتفاقيات الاستثمار الدولية.

أولا : معايير تحديد جنسية المستثمر

لا يوجد اتفاق بين الفقهاء حول المعيار الذي يتعين الاعتداد به لتحديد جنسية الشخص الاعتباري الأجنبي، بل توجد عدة معايير يتم اللجوء إليها لتحديد جنسية الشركات الأجنبية، أهمها: 1- معيار التأسيس، 2معيار مركز الإدارة الرئيسي، 3معيار مركز الاستغلال، 4مركز معيار الرقابة.

1- معيار التأسيس (أو مكان الإنشاء)

بمقتضى هذا المعيار تكتسب الشركة جنسية الدولة التي تأسست بمقتضى قوانينها، باعتبار أن قانون الدولة التي تأسست فيها، هو الذي يمنحها الشخصية القانونية[3] ، وغالبا ما تتبنى الدول هذا المعيار والأخذ به، بغية تشجيع مبدأ حرية التجارة والاستثمار، فهو من وجهة النظر القانونية يوفر الكثير من الضمانات للمشروعات نتيجة استنادها إلى نظام قانوني محدد، كما يرى البعض أن معيار التأسيس هو أكثر المعايير ملائمة فيما يتعلق بالاعتراف بالشركات الأجنبية، وأنه يحقق الانسجام والثبات في علاقات الأعمال الدولية. هذا فضلا على أن هذا المعيار يعطي الشركاء حرية تحديد جنسية الشركة التي شرعوا في إنشائها، كما يوفر الطمأنينة و الاستقرار للمتعاملين مع الشركة المعنية[4].

---

[1] هشام صادق، الجنسية الموطن ومركز الأجانب، المجلد الثاني، منشأة المعرف، الاسكندرية، بدون تاريخ، ص 126.

[2] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، "دراسة قانونية جديدة"، مرجع سابق، ص 81.

[3] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية والحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، مرجع سابق، ص 108.

[4] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2013، ص 108-109

ومن الدول التي تأخذ بهذا المعيار (التأسيس)، معظم الدول الأوروبية، كما أن الاتحاد الأوروبي يأخذ بهذا المعيار في القانون المشترك له، كما أصدر معهد القانون الدولي مشروعا يتعلق بتحديد جنسية الشركات، مستندا إلى معيار التسجيل[1].

هناك دول تعتنق معيار التأسيس مثل إنجلترا، حيث تعتبر الشخص الاعتباري وطنيا فيما لو تم تأسيسه في هذه الدولة وفقا للقوانين السائدة فيها. كما تأخذ بهذا المعيار الولايات المتحدة الأمريكية. بالإضافة إلى أن المادة 58 من اتفاقية روما الخاصة بالسوق الأوربية المشتركة تأخذ بهذا المعيار[2] .

لكن يعاب على هذا المعيار أنه يقوم على افتراض، أن الشركة كشخص معنوي، ما هي إلى حيلة أو مجاز قانوني من صنع المشرع، ولا يولد إلا عن طريق التشريع، وذلك رغم أن هذا الشخص المعنوي حقيقة واقعة، قبل صدور التشريع الخاص به، وأن دور التشريع يقتصر على الاعتراف بوجوده[3].

كما يؤخذ على هذا المعيار أنه يترك تحديد جنسية الشركة لإرادة المؤسسين وحريتهم، أي أنه جعل الجنسية مسألة متروكة لتقدير هؤلاء إلى اختيار مكان التأسيس، الذي تتحدد بموجبه جنسية الشركة[4]، وفقا لما تمليه مصالحهم الخاصة[5]. في حين أن الدولة وحدها هي التي تمتلك هذا الحق.

بالإضافة إلى أن مجرد تأسيس شركة في دولة معينة لا يعني بالضرورة رابطة اقتصادية قوية بين الشركة ودولة التأسيس، فهذا المعيار وسيلة سهلة للحصول على الحماية الدبلوماسية للشركة، وكذا الحصول على الفوائد والمزايا والتسهيلات والتحفيزات الضريبية ..إلخ التي تمنحها الدولة التي تحمل جنسيتها، والتي قد تكون غير مبررة، نظرا لاحتمال عدم وجود ارتباط فعلي بين الدولة الحامية التي تحمل جنسيتها، والشركة المحمية، إذ بإمكان مؤسسي الشركة الهروب من أحكام قانون دولة يتسم بالصرامة إلى دولة أخرى يتسم قانونها بالتسامح بمجرد إبرام عقد التأسيس والانتهاء من إجراءات التأسيس في الدولة التي يتمس قانونها بالتسامح[6].

---

[1] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، دار الخلدونية، 2006، ص 426.
[2] تهاني عنيزان صالح الرشيدي، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، القاهرة،2015، ص 41 .
[3] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية " دراسة مقارنة" رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1993، ص 89.
[4] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، مرجع سابق، ص 109.
[5] بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، مرجع سابق، ص 30 .
[6] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، مرجع سابق، ص 109-110.

كما ينتقد هذا المعيار لكونه قد يفضي إلى ازدواجية جنسية الشركة، وذلك في حالة إذا ما تأسست شركة في دولة تأخذ بمعيار التأسيس وكان لها مركز إدارة في دولة أخرى تأخذ بمعيار المركز الرئيسي، ففي هذه الحلة يكون للشركة جنسيتين. كما يمكن أن يؤدي إلى انعدام الجنسية، وذلك عندما تؤسس شركة في دولة لا تأخذ بمعيار مركز التأسيس، أو يكون مركز إدارتها في دولة لا تأخذ بمعيار الإدارة الرئيسي[1] .

2-معيار مركز الإدارة الرئيسي

بمقتضى هذا المعيار تكتسب الشركة جنسية الدولة التي يوجد بها مركز إدارتها الرئيسي، أي في المكان الذي يوجد فيه المركز الرئيسي لإدارة الشركة، و الذي تمارس فيه الشركة أعمال الإدارة العليا، وسلطات الإشراف والرقابة فيها، وخاصة الإدارة المركزية[2]، وذلك بصرف النظر عن جنسية الشركاء فيها أو القائمون على إدارتها، أو مركز نشاطها، أو جنسية رأس المال أو مصدره، حيث تعقد اجتماعات مجلس الإدارة وجمعيتها العمومية، ومنها يباشر الموظفون الموجهون للإدارة نشاطهم (أي المكان الذي يوجد فيه العقل المفكر ويرتكز فيه نشاط الشركة)، بالإضافة إلى وجود الإدارة المالية والمحاسبية والفنية ومكاتب التوثيق والمحفوظات[3].

ويذهب كثير من الفقهاء إلى أن مركز الإدارة الرئيسي هذا يجب أن يكون مركز الإدارة الرئيسي حقيقيا، وفعليا، وليس مجرد مركز افتراضي غير حقيقي، أما إذا كان هذا المركز لا يتفق مع واقع الحال، وأن لهذه الشركة مركزا آخر فعليا وحقيقيا، فإنه لا يعتد بهذا المركز وكأنه لم يكن[4]، حتى يكون أداة للتهرب من أحكام القانون[5].

وعادة ما يثير تحديد مركز الإدارة الرئيسي صعوبة إذا ما تفرق نشاط الإدارة في أماكن متعددة تنتشر في أكثر من دولة، كما هو الحال بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات، في هذه الحالة، يذهب غالبية الفقه إلى المفاضلة بين هذه الأماكن جميعا واختيار أحدها حسبما يتطابق مع الواقع الفعلي، ولا

---

[1] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وآثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 69.
[2] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، مرجع سابق، ص 90-91.
[3] تهاني عنيزان صالح الرشيدي، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 42.
[4] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، مرجع سابق، ص 112.
[5] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وآثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 71.

يكفي البحث عما اتفق عليه المؤسسون للشركة من اعتبار مركز الإدارة الرئيسي في دولة معينة، وإنما يجب البحث عن المركز الحقيقي أو الفعلي لإدارة المشروع. لذا تأخذ بعض الدول بما يعرف بمعيار مركز الإدارة الاجتماعي، وهو المكان الذي تزاول فيه الشركة أعمال الإدارة العليا وسلطات الإشراف والرقابة بها، وخاصة الإدارة المركزية[1].

لذلك تأخذ بعض الدول بمعيار مركز الإدارة الفعلي، وهو المكان الذي توجد فيه الإدارة الرئيسية، من مجلس الإدارة، والجمعية العمومية، ومديرين، ومكاتب التوثيق والمحفوظات.

ويتميز هذا المعيار بالوضوح وسهولة التثبت منه، مهما تعددت مراكز الإدارة، فهناك دولة ما تتركز فيها الإدارة العليا للشركة، فيطبق قانون الدولة التي يوجد بها مركز الإدارة الرئيسي، كما أنه يجعل رقابة الدولة التي فيها مقر الشركة ومركز إدارتها الرئيسي رقابة فعالة وتخضعها لقانونها[2].

وبذلك لا تثار صعوبة في حالة إدارة المشروع من أكثر من دولة، لأن الأخذ بهذا المعيار يزيل اي غموض في تحديد جنسية الشركة، أو في تحديد الموطن الضريبي للشركة[3].

لا يخلو هذا المعيار من انتقادات، لعل من أهمها: عندما يكون رأس مال الشركة كله أجنبي، أو تدار بواسطة أجانب عن الدولة التي تحمل جنسيتها، ويوجد بها مركز الإدارة الرئيسي، حيث تستفيد من جنسية هذه الدولة، ومن المزايا التي تقررها الدولة لشركاتها الوطنية، مثل تقديم القروض بدون فائدة، أو بفوائد ضئيلة، أو تقديم إعانات، أو الإعفاء من الضرائب، أو تقديم تسهيلات معينة لتشجيع قطاع أو صناعات معينة إلى غير ذلك، الأمر الذي حدى بالتشريعات المقارنة إلى وضع شروط وقيود معينة حتى لا تستفيد من المزايا التي تمنحها الدولة لشركاتها الوطنية[4]

إلا أن هناك دولا مزجت بين هذا المعيار ومعيار التأسيس، واعتبرت الشركة وطنية إذا تأسست وفقا لشروط القانون الوطني أولا، وثانيا أقامت مركزها الرئيسي واحتفظت به في إقليم الدولة ذاتها. ومن الدول التي تتبنى أعمال المزج بين هذين المعيارين، فرنسا، بلجيكا، الدنمارك، إسبانيا، سويسرا،

---

[1] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، مرجع سابق، ص 90.
[2] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 42.
[3] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق ، ص 41-42
[4] سميحة القليوبي، الشركات التجارية، النظرية العامة للشركات وشركات الأشخاص، دار النهضة العربية، ط1، 1992، ص 173.

هولندا، اليونان، لوكسمبورغ، بعض دول أمريكا اللاتينية، كولمبيا، بوليفيا، الأورغواي ومصر..إلخ. كما أن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار التي تأسست عام 1971، ودخلت حيز التنفيذ عام 1975 وقد اعتمدت كل من معيار الرقابة ومعيار مركزية الإدارة الرئيسي في نفس الوقت[1].

وقد انضمت الجزائر إلى هذه الاتفاقية، حيث صادقت على الانضمام إليها بموجب المرسوم المؤرخ في 1972/07[2] .

3-معيار مركز الاستغلال

تكتسب الشركة جنسية الدولة التي يوجد فيها مركز نشاطها الرئيسي لاعتباره المكان الذي تتجمع فيه مصالحها الحقيقية[3]، والتي تباشر فيها نشاطها الرئيسي[4]

ويتميز هذا المعيار بأنه يعبر حقيقة عن ارتباط فعلي بين الشركة والدولة التي تحمل جنسيتها، هذا الارتباط الذي يسمح للشركة التمتع بالمزايا والتسهيلات والضمانات، التي تقدمها الدولة، والتي تمكن هذه الشركة من ممارسة نشاطها، وفي الوقت ذاته يقرر للدولة الحق في فرض الضرائب على الأرباح التي تحققت بفعل هذه الامتيازات[5].

لكن يؤخذ على هذا المعيار أنه قد يجعل من تحديد موطن الشركة يتسم بعدم الاستقرار، حيث تقوم الشركة بتحويل نشاطها من دولة إلى دولة أخرى، مما يؤدي إلى تغيير في جنسية الشركة بصفة مستمرة، تتنافى مع ما تتصف به طبيعة رابطة الجنسية من ثبات. بل إن هذا المعيار يثير العديد من الصعوبات حول تحديد المكان الذي يوجد فيه مركز نشاطها الرئيسي، إذا تعددت مراكز أنشطة الشركة لدى أكثر من دولة، فعلى أي أساس يتم تحديد جنسيتها في هذه الحالة؟

بينما يرى البعض أنه يمكن تحديد هذا الموطن ببيان الدولة التي يوجد فيها مركز نشاطها الرئيسي لهذه الشركة دون غيرها من الدول التي توجد بها مراكز الاستغلال الأخرى، لكن الأخذ بهذا الرأي يكون متعذرا عندما تكون مراكز الاستغلال في الدول المختلفة متساوية الأهمية، كما هو الشأن

---

[1] هشام علي صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، منشأة المعرف، الاسكندرية، 1977، ص 91.
[2] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق، ص 198.
[3] السيد عبد المولى، النظام الضريبي المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990، ص 385.
[4] هشام علي صادق، النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية، مرجع سابق، ص 91.
[5] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، مرجع سابق، ص 89.

بالنسبة للشركات الاستخراجية التي تعمل في مجال التنقيب عن البترول والمعادن في أكثر من دولة دون إمكان تحديد مركز الاستغلال الرئيسي في هذه لدول[1] .

4-مركز معيار الرقابة (أو الهيمنة)

بمقتضى هذا المعيار ينظر إلى من بيدهم أمر الرقابة والهيمنة على الشركة، وهم في الغالب من يمتلكون معظم رأسمالها أو أغلبية مقاعد مجلس إدارتها، فإن كانوا وطنيين اكتسبت الشركة جنسية الدولة، وإن كانوا أجانب عوملت الشركة معاملة الشركة الأجنبية، على الرغم من خضوع نظامها القانوني للقانون الوطني[2]. بصرف النظر عن مركز إدارتها الرئيسي أو مكان تأسيسها، أو موطن نشاطها[3].

لذلك يعتبر معيار الرقابة في تحديد جنسية الشركة، ما هو إلا وسيلة لتحديد الشركات الوطنية، والشركات التي تعمل تحت إشراف الدول الأجنبية، وعليه فلا يمكن الأخذ بهذا المعيار بمفرده، وإنما يجب الأخذ بمعيار آخر بجانبه لتحديد جنسية الشركة نظرا لربطه جنسية الشركة بمعيار الرقابة، مما قد يكون مدخلا لإنكار الشخصية المعنوية للشركة[4]، ولو جزئيا، باعتباره يرفض منحها جنسية مستقلة عن جنسية الشركاء فيها[5].

كما يعاب على هذا المعيار تجاهله حقيقة أن الشخص الاعتباري له كيان ذاتي مستقل عن الأعضاء المكونين له[6]. فضلا عن عدم ضمان ارتباط الشخص الاعتباري بالدولة التي تمنحها جنسيتها[7]

إن هذا المعيار لا يكتفي في تحديد جنسية الشخص المعنوي بالوقوف عند الإطار القانوني له، وإنما يستوجب النفاذ إلى ما وراء الشخصية المعنوية من حقائق واقعية تتعلق بالأفراد الذين يمتلكون حصصا أو أسهما ويسيطرون عليه من الناحية العملية [1].

---

[1] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، مرجع سابق، ص 31.
[2] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، مرجع سابق، ص 115.
[3] تهاني غيزان صالح الرشيد، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 42.
[4] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وآثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 73.
[5] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسية، مرجع سابق، ص 117.
[6] هشام صادق علي، الجنسية الموطن ومركز الأجانب، مرجع سابق، ص 416.
[7] سميحة القليوبي، الشركات التجارية، النظرية العامة للشركات وشركات الأشخاص، مرجع سابق، ص 141.

ومن الانتقادات التي وجهت إلى هذا المعيار أنه يتنافى مع المنطق، إذ لا يعقل أن يتم تأسيس شركة في دولة معينة طبقا لأحكام قانون هذه الدولة المتسق مع اقتصادها الوطني، بالإضافة إلى تواجد مركز اتخاذ قراراتها بإقليم الدولة، ثم تحرم الشركة من التمتع بجنسية هذه الدولة لمجرد أن رأس مالها يملكه أجانب[2].

ويذهب رأي آخر إلا أنه يجب التمييز بين فكرة الجنسية في نطاق القانون الخاص، وبينها في نطاق القانون العام، وبذلك تصبح للشركة جنسيتان، جنسية تتحدد على أساس مركز الإدارة الرئيسي إذا تعلق الأمر بمسألة من مسائل القانون الخاص، وجنسية تتحدد على أساس فكرة الرقابة، أي تأسيسا على جنسية أغلبية المساهمين في الشركة، ومديريها، إذا ما تعلق الأمر بمسألة من مسائل القانون العام[3].

مما تقدم يتجلى أنه لا يوجد معيار واحد يعتمد عليه في تحديد جنسية الشركة الأجنبية، لذلك لا يمكن التعويل على معيار واحد منها كأساس لتحديد جنسية الشخص الاعتباري الأجنبي، غير أنه لكل دولة الحرية في أن تعتمد المعيار الذي يلائمها لتحديد جنسية الأشخاص الاعتبارية التي تتمتع بجنسيتها[4]، لكنها جميعها تقوم على فكرة الاندماج في الاقتصاد الوطني للدولة.

وإذا كان لابد من المفاضلة بين تلك المعايير، فإنه لابد من استبعاد المعايير الشخصية التي تترك تحديد جنسية الشركة الأجنبية لإرادة الشركاء، ومعيار بلد التأسيس، ومعيار الإدارة، لأنه قد يترتب على هذه المعايير تهرب ضريبي ينتج عن اتجاه الشركاء نحو الدول التي تمنح مزايا ضريبية، بالرغم من أن أرباح هذه الشركات تتحقق نتيجة نشاطها الفعلي في دول أخرى[5].

لأن المستثمر الوطني لا يستفيد من قانون الاستثمار، حتى ولو كان الشخص الطبيعي متعدد الجنسية، بما فيها جنسية الدولة المضيفة للاستثمار إذا لم يقرر القانون خلاف ذلك. أما إذا كان الشخص عديم الجنسية فهو لا يتمتع بالقانون بشكل بديهي، ولكن لا يوجد ما يمنع من النص على

---

[1] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 91.

[2] زكي الشعراوي، جنسية الشركات التجارية المساهمة ، دار النهضة العربية، 1990، ط1، ص 33.

[3] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وآثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 63.

[4] بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، مرجع سابق، ص 32 .

[5] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، مرجع سابق، ص 192.

إمكانية عديم الجنسية في دولة أخرى غير الدولة المضيفة من الاستفادة من المزايا والتسهيلات والإعفاءات الضريبية في الدولة التي يمارس فيها نشاطه.

ثانيا : تعريف المستثمر في التشريعات الداخلية

لقد حرصت الدول على تضمين قوانينها الداخلية تعريفا للمستثمر الأجنبي، معتمدة في ذل على معيار أو أكثر للتفرقة بين الأشخاص الاعتبارية الوطنية، والأشخاص الاعتبارية الوطنية، لما لهذه التفرقة من تحديد تمتع الشخص الاعتباري بالمزايا المقرر في القانون من عدمه.

لقد عرف نظام الاستثمار السعودي لسنة 2000، في المادة الأولى منه بأن المستثمر الأجنبي هو: " الشخص الطبيعي الذي لا يتمتع بالجنسية العربية السعودية، أو الشخص الاعتباري الذي لا يتمتع جميع الشركاء فيه بالجنسية العربية السعودية"[1].

والملاحظ على هذا التعريف أنه لم يعرف المقصود بالشخص الاعتباري، وإنما اعتمد في تعريف المستثمر على شرط ألا يتمتع جميع الشركاء في المشروع بالجنسية العربية السعودية، أما إذا كان أحد الشركاء فيها سعوديا لا يتمتع المشروع بصفة المستثمر الأجنبي، وإنما يستوجب ألا يتمتع جميع الشركاء فيه بالجنسية العربية السعودية، وعليه اشترط نظام الاستثمار السعودي أن يكون جميع الشركاء في الشركة أجانب، وتؤسس وفقا لنظام الشركات السعودي، وتتخذ من المملكة العربية السعودية مركزا رئيسيا لها وتكتسب بذلك الجنسية السعودية وفقا للمادة 14 من نظام الشركات السعودي[2].

والملاحظ أن نظام الشركات السعودي أخذ بمعيار مزدوج مكون من معيار التأسيس، ومعيار مكان الإدارة[3]، كما أن هذا التعريف لا يعرف المستثمر الأجنبي وإنما لا يعدو أن يكون تعريفا للأجنبي بشكل عام.

أما المشرع الكويتي فقد أخذ بمعيار التأسيس، ومعيار مركز الإدارة الرئيسي في مسألة تحديد الشخص الاعتباري، فقد نصت المادة 68 من قانون الشركات الكويتي رقم 15 لسنة 1960 على "أن

---

[1] زياد بن أحمد القرشي، حافز و ضمانات الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية، مجلّة البحوث القانونية و الاقتصادية، العدد 47، ابريل، ص 206.

[2] زياد بن احمد القرشي، الحوافز وضمانات الاستثمار الاجنبي في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 206.

[3] إبراهيم أحمد إبراهيم، القانون الدولي الخاص، "موطن ومركز الاجانب"، دار النهضة العربية، 2001، ص 46.

كل شركة مساهمة تؤسس في الكويت وتتخذ من الكويت مركزا رئيسيا لها تكون كويتية الجنسية"، وهكذا يكون المشرع الكويتي قد اشترط أولا: أن يتم تأسيس الشركة في الكويت، وثانيا : أن تتخذ الشركة من الكويت مقرا أو مركزا رئيسيا لها. فإذا تم استيفاء هذين الشرطين تعد الشركة كويتية، سواء كان الشركاء جميعهم كويتيين أم أجانب أم مزيجا من الطرفين. وعلى العكس من ذلك تعد الشركة أجنبية متى تأسست في الخارج، ولو كان مركز نشاطها الرئيسي في الكويت، أو كان الشركاء فيها من الكويتيين، وذلك بصرف النظر فيما إذا كان الشركاء أشخاصا طبيعيين أو معنويين، أو خليطا من النوعين.

أما قانون الشركات التجاري الكويتي رقم 25 لسنة 2012 المعدل بالقانون رقم 39 سنة 2013، فتنص المادة 24 منه على أن "ما عادا شركة المحاصة، تتمتع الشركة بالشخصية الاعتبارية من تاريخ القيد، وكل شركة تؤسس في دولة الكويت تكون كويتية الجنسية..."[1].

يستفاد من القانون الكويتي أن كل شركة أيا كان نوعها تؤسس في دولة الكويت تكون كويتية الجنسية بصرف النظر عن الجنسية التي يحملها الشركاء فيها، وسواء كانوا كويتيين أم أجانب. وأن المشرع الكويتي قد اعتمد معيار التأسيس وحده في تحديد جنسية الشخص الاعتباري، وفقا لما تنص عليه المادة 24 سالفة الذكر.

أما القانون الجديد رقم 116 لسنة 2013 في شأن تشجيع الاستثمار المباشر في دولة الكويت، لم يستخدم مصطلح " المستثمر الأجنبي"، مما يعكس رغبة المشرع في التوحيد في المعاملة بين المستثمر الأجنبي والوطني.[2]

تعريف المستثمر الاجنبي في التشريع الجزائري

تنص المادة الثانية من القانون رقم 63-277 من على أن المستثمر الأجنبي " كل شخص طبيعي أو معنوي من جنسية أجنبية، وذلك حتى ولو كان الشخص مزدوج الجنسية"[3].

---

[1] تهاني عنيزان صالح الرشيدي، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي،مرجع سابق، ص 46.

[2] تهاني عنيزان صالح الرشيدي، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي،مرجع سابق، ص 47.

[3] قانون رقم 277/63 مؤرخ في 26 يوليو 1963، يتضمن قانون الاستثمار ،ج.ر.ج.ج، عدد 63 الصادر بتاريخ 1963/08/02

يلاحظ أن هذا القانون اعتمد في تعريف المستثمر الأجنبي على معيار الجنسية، للتمييز بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي، فالذي يحمل الجنسية الجزائرية يعتبر مستثمرا وطنيا، والذي لا يحمل الجنسية الوطنية يعتبر مستثمرا أجنبيا.

لقد تبنى المشرع الجزائري في ظل أحكام قانون النقد والقرض مبدأ التمييز بين المستثمر المقيم وغير المقيم، دون أن يحدد محتوى هذه الفكرة .

حيث تنص المادة 181 من قانون النقد والقرض أنه " يعتبر غير مقيم كل شخص طبيعي أو اعتباري يكون المركز الرئيسي لنشاطه الاقتصادي خارج القطر الجزائري".

أما بالنسبة للمقيم فتنص المادة 182 على أنه " يعتبر مقيما في الجزائر كل شخص طبيعي أو معنوي يكون المركز الرئيسي لنشاطه الاقتصادي في الجزائر"[1].

لكن دون أن يحدد المشرع هذه الفكرة، بل ترك ذلك لأنظمة مجلس النقد والقرض، التي أوضحت هذه الفكرة من خلال النظام 90-03 المؤرخ في 1990/09/08، الذي حدد في المادة الثانية منه وما يليها الشروط المتعلقة بالمستثمر غير المقيم، والمستثمر المقيم، حيث تختلف هذه الشروط حسب طبيعة الشخص المستثمر، فقد يكون شخصا طبيعيا، أو شخصا معنويا، وفي ما يلي توضيح ذلك :

أ-بالنسبة للشخص الطبيعي غير المقيم:

يعتبر الشخص الطبيعي غير المقيم في نظر القانون الجزائري ما يلي:

-أن يتواجد المركز الرئيسي لمصالحه الاقتصادية بالخارج منذ سنتين على الأقل، وأن تكون أكثر من 60% من أملاكه ومداخيله خارج الجزائر.

-أن يتمتع الشخص غير المقيم بجنسية بلد معترف به من قبل الجزائر، وتقيم علاقات دبلوماسية معه، وهو ما يفيد أن المشرع الجزائري وبموجب النظام رقم 90-03 لا يسمح لعديمي

[1] القانون رقم 90-10 الخاص بالنقد والقرض، مؤرخ في 18أفريل 1990، يتعلق بالنقد والقرض، ج.ر.ج.ج، عدد 16 صادرة بتاريخ 18 أفريل 1990.

الجنسية بالاستثمار في الجزائر، وهو أمر مخالف لمضمون اتفاقية نيويورك المتعلقة بالنظام الأساسي لعديمي الجنسية المؤرخ في 1954/09/28، والتي انضمت إليها الجزائر بعد أن صادقت عليها[1].

اعتمادا على هذين النصين يستند مفهوم الإقامة على معيار تواجد المركز الرئيسي لنشاط المستثمر.

ب- بالنسبة للشخص المعنوي غير المقيم:

- تنص المادة الثانية، الفقرة ج من النظام 03/90 على وجوب أن يتمتع الشخص المعنوي غير المقيم، جزائري كان أم جنبي، بذمة مالية مستقلة، وبأهلية مدنية، وبحق التقاضي تمكنه من ممارسة نشاط اقتصادي، إلا أن المشرع الجزائري رغم تأكيده على ضرورة اكتساب الشخص المعنوي غير المقيم الشخصية المعنوية، لم يحدد مصدرها ولا الجهة التي تقوم بتقريرها [2].
- تمتع الشخص المعنوي غير المقيم بجنسية دولة معترف بها من قبل الجزائر، وترتبط معها بعلاقات دبلوماسية حسب نص المادة الثانية، الفقرة أ، من النظام رقم 03/90 .
- استيفاء معايير الشخص المعنوي غير المقيم، والمتمثلة أساسا في كل من المعيار القانوني، والمعيار الاتفاقي، بالنسبة للمعيار القانوني يعتمد على ضرورة تواجد المركز الرئيسي للمصالح الاقتصادية للشخص المعنوي غير المقيم خارج الجزائر، وذلك بموجب نص المادة 181 من قانون النقد والقرض، والمؤولة بموجب المادة الثانية من النظام رقم 03/90 أن يحقق أكثر من 60 % من رقم الأعمال بالخارج،. أما بالنسبة للمعيار الاتفاقي، ورد هذا المعيار في كل الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع العديد من الدول الأجنبية، وهي تستند إلى المعايير المعروفة في القانون الدولي، كمعيار التأسيس الذي أخذ به الاتفاق الجزائري الامريكي[3]، ومعيار المقر الاجتماعي والذي أخذت به الاتفاقية الجزائرية اللوكسمبورغية، ومعيار الرقابة الذي تنص عليه المادة الأولى، الفقرة الثالثة من الاتفاقية الجزائرية الفرنسية.

---

[1] المرسوم رقم 46-173، المؤرخ في 1964/06/08، ج.ر.ج.ج، عدد 57، الصادرة في 1964.
[2] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق، ص 496.
[3] المرسوم الرئاسي رقم 319/90 المؤرخ في 1990/10/17 يتضمن المصادقة على الاتفاق الرامي إلى تشجيع الاستثمارات بين الجزائر والولايات المتحدة الامريكية، ج.ر.ج.ج، عدد 45 الصادر بتاريخ 22يوليو 1990.

- شرط المعاملة بالمثل: تتضمن كل الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع الدول الأجنبية على شرط المعاملة بالمثل، ويقصد بها أن يستفيد الشخص المعنوي الجزائري من نفس المعاملة في البلدان المتعاقدة مع الجزائر بموجب الاتفاقية الثنائية.

بالنسبة للشروط المطلوبة في الشخص المعنوي المقيم:

لقد اشترط المشرع الجزائري في الشخص الاعتباري المقيم أن يتواجد المركز الرئيسي لمصالحه الاقتصادية داخل الجزائر، وحدد هذا المركز بـ 60% من رقم أعماله المنجزة خلال سنتين من بداية النشاط، أو على الأقل سنة من بدايته بموجب المادة الثانية من النظام رقم 03/90، ولو لم يكن جزائريا، لأن معيار الإقامة لا يميز بين الأجنبي والوطني.

ويخضع الشخص المقيم للقانون الجزائري طبقا لأحكام النظام رقم 02/90 المؤرخ في 1990/09/08، ولو لم يكن جزائريا لأن معيار الإقامة لا يميز بين الوطني والأجنبي.

يلاحظ أن قانون النقد والقرض قد اعتمد في تعريف الاستثمار الأجنبي على معيار الإقامة، بدل معيار الجنسية المعمول به في السابق.

ثالثا :تعريف المستثمر الأجنبي في الاتفاقيات الدولية

نظرا لاختلاف التشريعات الداخلية القائمة على اعتماد معايير تحديد تبعية الشخص الاعتباري لدولة معينة، وما يترتب على ذلك من إمكانية تبيعة الشخص الاعتباري لأكثر من دولة، لجأت العديد من الدول إلى التصدي لهذه المشكلة العملية عن طريق : 1–اتفاقية الاستثمار الثنائية، 2 –ومن خلال الاتفاقيات الدولية المتعددة الاطراف[1].

على ذلك سنتطرق : 1–تعريف المستثمر الاجنبي في الاتفاقيات الثنائية، ثم 2– تعريف المستثمر الاجنبي في الاتفاقيات المتعددة الأطراف.

1– تعريف المستثمر في اتفاقية الاستثمار الثنائية:

تنص الفقرة الثالثة من المادة الأولى من الاتفاقية المبرمة بين الكويت وجمهورية ألمانيا الاتحادية على تشجيع الاستثمار وحمايته، على أن مصطلح " المستثمر" يعني "فيما يتعلق بدولة الكويت، " أي

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 283-284.

كيان ذو شخصية قانونية أو بدون شخصية قانونية أسس وفقا لقوانين دولة الكويت، ويوجد مقره في الكويت، كالمشروعات والجمعيات التعاونية، وشركات التضامن، والمؤسسات العامة، والمؤسسات الخيرية، والعلمية، والشركات والمؤسسات التجارية، والمنشآت والصناديق والمنظمات والاتحادات والكيانات المماثلة، بصرف النظر عما إذا كانت ذات مسؤولية محدودة أو خلاف ذلك".

وفيما يتعلق بجمهورية ألمانيا الاتحادية "أي شخص اعتباري وكذا أي شركة تجارية، أو أي شركة أخرى أو اتحاد ذو شخصية قانونية أو بدون شخصية قانونية تأسست بموجب قوانينها، ويوجد مقره في الإقليم الألماني، بغض النظر فيما إذا كانت أنشطته تهدف إلى الربح أم لا".

يلاحظ أن هذه الاتفاقية أنها قد تبنت معيارا مزدوجا، معيار التأسيس ومعيار مركز الإدارة أو المقر.

تنص المادة الأولى من الاتفاق الجزائري والاتحاد الاقتصادي البلجيكي– اللوكسمبورغي، في تعريف المستثمر الأجنبي بأنه " كل شخص طبيعي بتمتع بجنسية الأطراف المتعاقدة، وكل شخص معنوي له مقر اجتماعي على إقليم أحد الأطراف الأعضاء"[1].

يلاحظ أن هذه الاتفاقية قد اعتمدت في تعريفها للمستثمر على معيار المقر الاجتماعي، إلا أن هذه الاتفاقية لم تبين ما المقصود بالمقر الاجتماعي، إلا أن الفقه الدولي عرف المقر الاجتماعي بناءا على مكان اجتماع مجلس الإدارة أو الجمعية العامة. كما أن القانون ذاته يلزم الشركة على تحديد مقرها الاجتماعي، والقانون الأساسي لها، وفي عقد تأسيسها، وهو ما يشكل قرينة قانونية للاستدلال على جنسية الشركة.

وفي نفس السياق تعرف الاتفاقية الجزائرية الإيطالية في المادة الأولى، الفقرة الثانية منها على أن عبارة "مواطنين"، تشير إلى الأشخاص الطبيعيين المتمتعين بالجنسية الجزائرية، وبالنسبة لإيطاليا بصفة مواطن إيطالي، على أن يكون في نظر تشريع وتنظيم الدول التابعين لها، مركز مصالحهم الاقتصادية الرئيسي قائما على إقليمها (المادة 1، الفقرة 1)، وأن عبارة "شخص معنوي"، تشير إلى كل مؤسسة، وكل شركة أشخاص أو رؤوس أموال قائمة في إقليم إحدى الدولتين المتعاقدتين طبقا لتشريع

[1] مرسوم رئاسي رقم 345/91 مؤرخ في 1991/10/05، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والاتحاد الاقتصادي البلجيكي- اللوكسمبورغي المتصل بالتسجيل والحماية المتبادلة للاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 46، الصادرة بتاريخ 1991/10/27 .

هذه الأخيرة، ولها في نفس الإقليم مقرها والمركز الرئيسي لمصالحها الاقتصادية، كما هو معرف من خلال تشريع وتنظيم كل من الدولتين المتعاقدتين[1].

يستفاد من هذه الاتفاقية أنها أخذت بجنسية المستثمر، وجنسية رأس المال في آن واحد، و بالنسبة للأشخاص الطبيعية تعتمد هذه الاتفاقية على معيار الجنسية، بينما بالنسبة للشخص المعنوي يتم تحديد جنسيته بالاعتماد على معيار المقر الاجتماعي، بالإضافة إلى أنها نصت على أن يكون المركز الرئيسي لمصالحها الاقتصادية في بلد أحد الدول المتعاقدة، وهو ما يعني أن هذه الاتفاقية أخذت بمعيار جنسية رأس المال، لا بجنسية المستثمر، وهذا ما يعني أنه إذا كان المستثمر إيطاليا ولكن مركز مصالحه الاقتصادية الرئيسي لا يوجد في إيطاليا، فإنه لا يعتبر مستثمرا إيطاليا– يخضع المستثمرون الجزائريون إلى نفس الحكم.

كما اعتمدت هذه الاتفاقية كما هو واضح على معيار الرقابة بمقتضى نص المادة الثانية، الفقرة (ج) التي تقضي على أن جنسية الشخص الاعتباري مرتبطة بالمركز الرئيسي للمصالح الاقتصادية له، كما هو معرف من خلال التشريع والتنظيم الداخلي للدولتين المتعاقدتين[2].

فالاتفاقيتان سالفتا الذكر بين الجزائر والاتحاد البلجيكي اللوكسمبورغي، وبين الجزائر وإيطاليا، تأخذان بمعيار الجنسية بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، بحيث تشترطان في المستثمر الاستفادة من تدابير هاتين الاتفاقيتين، أن يتمتع بجنسية الأطراف المتعاقدة، أما بالنسبة للشخص الاعتباري، فإنه بالنسبة للاتفاقية الجزائرية البلجيكية اللوكسمبورغية، تأخذ بمعيار الرقابة الاجتماعية، أما بالنسبة للاتفاقية الجزائرية الإيطالية فإنها تأخذ بمعيار الرقابة.

أما الاتفاقية الجزائرية الفرنسية، فتنص في المادة الأولى، الفقرة الثالثة منها على أن عبارة "مواطن" تشير إلى الأشخاص الطبيعيين الذين يحملون جنسية أحد الطرفين المتعاقدين، وأن عبارة "الشركات" تشير إلى كل شخص معنوي مشكل على إقليم أحد الطرفين المتعاقدين طبقا لتشريع هذا

---

[1] مرسوم رئاسي رقم 91-346 مؤرخ في 26 ربيع الأول 1412 موافق لـ 05 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حومة الجمهورية الجزائري الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإيطالية، حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 18 ماي 1991 . ج.ر.ج.ج عدد 46، الصادرة بتاريخ 27 ربيع الأول 1412ه ، موافق لـ 18 ماي 1991.

[2] مرسوم رئاسي رقم 91-345 مؤرخ في 26 ربيع الأول 1412، موافق لـ 5 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والاتحاد الاقتصادي البلجيكي -اللوكسمبورغي ، المتعلق بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 24 أفريل 1991، ج.ر.ج.ج عدد 46، الصادرة بتاريخ 27 ربيع الأول 1412 ه.

الأخير، وله في نفس الإقليم مقره الاجتماعي أو أن يكون هذا الشخص المعنوي مراقب بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من طرف أحد الطرفين المتعاقدين، أو من طرف أشخاص معنوية لها مقرها الاجتماعي على إقليم أحد الطرفين المتعاقدين، والمشكلة طبقا لتشريع هذا الأخير (المادة 1 فقرة 3)[1].

وقد جاء في تبادل الرسائل بين الطرفين المتعاقدين ما يلي:

"لتطبيق هذا الاتفاق، يمكن أن تثبت المراقبة غير المباشرة على شركة ما على وجه الخصوص من خلال العناصر التالية:

- صفتها القانونية كفرع لشخص معنوي لأحد الطرفين المتعاقدين.
- نسبة المساهمة، مباشرة أوغير مباشرة في رأس مالها، من طرف شخص معنوي لأحد الطرفين المتعاقدين يسمح لهذا الشخص المعنوي بمراقبة فعلية، وخاصة إذا كانت نسبة مشاركة كبيرو في رأس مال الشركة تخوله الرقابة على إدارة الشركة.
- الامتلاك المباشر، أو غير المباشر لحقوق الانتخاب داخل الشركات التي تسمح لشخص معنوي لأحد الطرفين المتعاقدين من الحصول على موقع حاسم داخل الأجهزة المديرة للشركة، أو التأثير بصفة حاسمة على سرها .

يستفاد من نص المادة الأولى من هذه الاتفاقية والرسائل المتبادلة بين الطرفين المتعاقدين أن هذه الاتفاقية تعتبر المستثمرين هم الأشخاص الطبيعية التي لها علاقة قانونية، أو ولاء قانوني بإحدى الد ول المتعاقدة، يقومون بالاستثمار في دولة من الدول المتعاقدة التي تحمل جنسيتها أو مواطنتها.

أما بالنسبة للشخص المعنوي فتقضي هذه الاتفاقية بأن يكون هذا الشخص المعنوي مراقبا بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من مواطني الدولتين المتعاقدتين، أو من طرف أشخاص معنوية لها مقرها الاجتماعي على إقليم أحد الطرفين المتعاقدين.

لقد حاولت هذه الاتفاقية أن تجمع بين فكرة المقر الاجتماعي وربطها بالتشريع الوطني من جهة، وربطها بفكرة الرقابة والتي تتم بشكل مباشر أو غير مباشر من جهة أخرى، والتي تقضي بأن

[1] مرسوم رئاسي رقم 94-01 مؤرخ في 19 رجب 1414، موافق لـ 2 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائر ية الديمقراطية الشعبية، وحكومة الجمهورية الفرنسية بشأن التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها ، الموقعين في مدينة الجزائر، 1993 .ر.ج.ج عدد 19، الصادرة بتاريخ 19رجب 1414 الموافق ل2يناير 1994.

الشركة تتبع جنسية الشركاء الذين يمتلكون نسبة كبيرة من رأس مال الشركة تخولهم حق ممارسة رقابة فعالة على إدارة الشركة تمكنهم من التأثير نتيجة لما يتوفرون عليه من أصوات داخل مجلس إدارة الشركة، تمكنهم من التأثير بصفة حاسمة على سيرها.

لكن يعاب على مبدأ الرقابة الذي يرتبط أساسا بأغلبية رأس المال التي تخول للحائزين عليه سلطة الرقابة والإشراف، أنها تثير بعض الغموض في حالة تغير الشركاء، خاصة وأن شركات الأموال تتميز بعدم استقرار الشركاء فيها، نظرا لقابلية أسهمها للتداول الحر، كما توجد إمكانية مخاطر الغش والاحتيال الذي قد يلجأ إليه الأشخاص الطبيعيين الممثلين للشخص الاعتباري.

2 – تعريف المستثمر من خلال الاتفاقيات الدولية المتعددة الاطراف

اشترطت اتفاقية واشنطن لعام 1965 لانعقاد اختصاص المركز، أن يكون الطرف الثاني المتعاقد مع الدولة المضيفة مستثمرا اجنبيا منتميا لدولة أجنبية أخرى طرفا في الاتفاقية، ويستوي في ذلك أن يكون هذا المستثمر شخصا طبيعيا أو اعتباريا.

حيث نصت المادة 25 الفقرة الثانية منها على أنه يقصد بعبارة أحد رعايا الدولة المتعاقدة الأخرى ما يلي:

1- كل شخص طبيعي يحمل جنسية إحدى الدول المتعاقدة الأخرى، خلاف الدولة الطرف في النزاع.

2- كل شخص معنوي يحمل جذسية إحدى الدول المتعاقدة الأخرى خلاف الدولة الطرف في النزاع[1]

يتضح من النص السالف الذكر، أن اتفاقية واشنطن قد اعتمدت على ضابط الجنسية كمعيار لتحديد الصفة الاجنبية للشركة، حيث أن اختصاص المركز قاصر على النظر في منازعات الاستثمار بين دولة متعاقدة، ومستثمر يتمتع بجنسية دولة أخرى متعاقدة، أي أنه يشترط لانعقاد هذا الاختصاص أن لا يكون النزاع بين دولة ومستثمر يحمل جنسية نفس الدولة الطرف في العقد.

[1] حفيظة حداد، "العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الاجنبية"، دار الفكر الجامعي، ط1، 2001، ص 112-113.

كما عرف مشروع اتفاقية الاستثمار المتعددة الاطراف(**MAI**) ، والذي أعدته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (**OECD**)، والذي عرف المستثمر بأنه : " ليس فقط هو المتمتع بجنسية دولة متعاقدة ولكنه أيضا من المقيمين بصفة قانونية دائمة على أراضي دولة موقعة، وهو أي شخص حقيقي أواعتباري حتى وإن كان النشاط الذي يقوم به ليس لأغراض الربح".

يلاحظ على هذا التعريف أنه اعتمد على معيار كل من ضابط الجنسية، ومعيار الإقامة الدائمة في إقليم دولة موقعة.

المطلب الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله القانونية

تعاني معظم الدول النامية من الكثير من المشاكل التي تعيق عملية التنمية الاقتصادية فيها، من أهمها : نقص رؤوس الأموال المحلية اللازمة لتمويل الاستثمارات الضرورية لزيادة تراكم رأس المال، وتحسين إنتاجية العمل، وخلق مزيد من فرص العمل، وبالتالي ارتفاع معدل النمو الاقتصادي في هذه الدول. ونظرا لقلة التمويل الداخلي الذي لا يفي بأهم المتطلبات الأساسية لمواطنيها، فضلا عن توفير الموارد الضرورية للاستثمار، فإنها تحتاج إلى موارد مالية من مصادر خارجية لسد فجوة العجز بين رؤوس الأموال المحلية المتوفرة لديها ورؤوس الأموال اللازمة للقيام بالاستثمار الضروري لتمويل عملية الاستثمار الاقتصادي بها.

من الثابت أن الدول النامية كانت تأخذ موقفا معاديا من الاستثمارات الأجنبية وذلك منذ بداية الخمسينات وحتى أواخر السبعينات من القرن الماضي، ويرجع ذلك نتيجة لنظرة الشك والارتياب من هذه الدول تجاه الاستثمارات الأجنبية بوصفها الوسيلة الرئيسية لتدفق تلك الاستثمارات إليها، مما جعلها تحيط هذا الاستثمار بقيود و شروط كثيرة وصريحة لتقلل من الاستثمار الوافد إلى أراضيها لذلك لم تتجاوز الاستثمارات الأجنبية 25% من مجموع ما تحصلت عليه هذه الدول من موارد أجنبية رسمية وغير رسمية خلال عقدي السبعينات و الثمانينات [1].

كما أكدت الوقائع بما لا يدع مجالا للشك أن القروض كواحد من مصادر التمويل الخارجي، كانت سببا في فشل تجارب التنمية الاقتصادية للدول التي اعتمدت على القروض، ويرجع هذا الفشل

[1] أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه و اتجاهاته في الاقتصاد العالمي، مرجع سابق، ص 284-285.

في رأي الدارسين والباحثين إلى ثلاثة أسباب، أولها: طبيعة القروض الخارجية ذاتها، والثاني هو كيفية استخدام هذه القروض من قبل الدول المقترضة، أما السبب الثالث فهو الأعباء الكبيرة المترتبة عليها.

فالاعتماد على الاقتراض الخارجي من قبل معظم الدول النامية لم يكن قائما على أساس واستخدام سليمين، ففي دراسة لخبراء البنك الدولي توصلوا إلى أن الدول النامية كانت ترجع إلى الاقتراض الخارجي في حدود تتجاوز إمكانياتها في الوفاء بالسداد، كأن تقوم دولة معينة بالاقتراض بسعر فائدة مقداره 7% سنويا، في حين أن معدل النمو الاقتصادي الوطني يبلغ 5% سنويا و هو ما يؤدي إلى انخفاض رأس المال الوطني إلى أقل مما كان عليه قبل الاقتراض، هذا بالإضافة إلى دفع خدمات الديون التي تثقل كاهل الاقتصاد الوطني.

وقد يترتب على هذه الوضعية تدهور الإنفاق الاستثماري، وزيادة حجم الطاقات الإنتاجية المعطلة وانخفاض معدل التراكم الرأسمالي والارتفاع الكبير في معدلات التضخم، وتقليص فرص العمل وانخفاض معدلات النمو الاقتصادي، لذلك لجأت الدول النامية إلى البديل الأصلح من مصادر التمويل الأخرى، ألا وهو الاستثمار الأجنبي[1]، وذلك من خلال إزالة كل العراقيل والحواجز التي يمكن أن تعيقها، وتوفير الكثير من التسهيلات المالية والإدارية والحوافز الضريبية لتوفير المناخ الاستثماري الملائم لاستقطابها [2].

الفرع الاول: تعريف الاستثمار الأجنبي

إن المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر، تلك المشروعات المملوكة للأجانب، سواء كانت ملكيتها كاملة، أو كانت بالاشتراك بنسبة كبيرة مع رأس المال الوطني بما يكفل لها السيطرة على إدارة المشروع الاستثماري.

يعتبر مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر، مصطلحا شائعا وكثير التداول على الصعيدين الاقتصادي و القانوني عموما، إلا أنه لا يوجد اتفاق على مدلوله بين الدارسين، ويرجع ذلك لسببين:

[1] سلسلة منشورات نيوكتاد حول الاستثمار الأجنبي العالمي الصادر سنة 1999، جنيف، نيويورك، ص 03.
[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 3.

– السبب الأول: هو أن الاستثمار الأجنبي يعتبر مادة مركّبة من جانبين، اقتصادي وقانوني، تؤثّر على مقاربة و منهجية التحليل، خصوصا، في مادة لم تفرض شرعيتها العلمية إلا حديثا، بفضل أبحاث جادة استطاعت تحديد وإعادة النظر في المناهج القانونية الكلاسيكية، خاصة وأن المادة القانونية بطبيعتها يطغى عليها الشكلانية.

– السبب الثاني : تعدد المصادر القانونية، التي تتناول هذا التعريف، واختلاف منطلقاتها النظرية، و كذا أهدافها، مما يجعل التعريف يتّسم بالتعدد لا الوحدة.

من أجل تفصيل ما سبق إجماله، نقسم هذا الفرع إلى:

-أولا: تعريف الاستثمار الأجنبي من الوجهتين الاقتصادية والقانونية.

-ثانيا: تعريف الاستثمار الأجنبي من وجهة فقهاء القانون الدولي.

-ثالثا: تعريف الاستثمار من قبل المنظمات الدولية.

-رابعا : تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات الدولية.

-خامسا : تعريف الاستثمار الأجنبي في التشريعات المقارنة .

أولا: تعريف الاستثمار الأجنبي من الوجهتين الاقتصادية والقانونية

1–تعريف الاستثمار الأجنبي من الوجهة الاقتصادية :

لقد كان للاقتصاديين فضل السبق على فقهاء القانون في وضع تعريف للاستثمار الأجنبي، لكن الاقتصاديين لم يتفقوا على تعريف واحد جامع مانع للاستثمار، وإنما تعددت تعاريفهم بتعدد الكتّاب الذين تناولوا هذا الموضوع، بحيث يصعب اختيار تعريف واحد للاستثمار الأجنبي، يتضمن جميع عناصره، وإنما اكتفوا بتعريف الهدف من عملية الاستثمار، وهو تحقيق الربح، وتجاهلوا بقية عناصر أركانه [1].

[1] عمر هاشم صدقة، ضمانات الاستثمارات الاجنبية في القانون الدولي، رسالة ماجستير، لكلية الحقوق، جامعة أسيوط، 2006، ص 71.

فقد عرف بعض الاقتصاديين الاستثمار الأجنبي بأنه: "عملية إنماء للذمة المالية لبلد ما من خلال حركة رؤوس الأموال المملوكة له عبر الحدود ودخولها في مشروعات اقتصادية تعمل على توفير احتياجات مختلفة، و تحقّق أرباح مالية"[1].

إن التعريف السالف الذكر يبرز الاستثمار الأجنبي على أنه عملية إنمائية للذمة المالية في مشروعات اقتصادية في دولة أجنبية بغرض تحقيق أرباح مالية.

في حين عرفه البعض الآخر، بأنه: " تلك العملية التي من خلالها تقوم منشأة ما بالاستثمار في مشروعات تقع خارج موطنها الأصلي بقصد المشاركة الفعلية و ممارسة قدر من التأثير على تلك المشروعات"[2].

يركّز هذا التعريف على تملّك المستثمر الأجنبي لجزء من الاستثمار في مشروع معين في الدولة المضيفة للاستثمار، فضلا عن قيامه بالمشاركة في المشروع في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة و التنظيم في الملكية المطلقة للمشروع الاستثماري، ومع أن هذا التعريف لا يشير إلى الهدف الذي يسعى المستثمر الأجنبي إلى تحقيقه من وراء تلك الاستثمارات، إلا أنه يفهم ضمنا أنه يستهدف تحقيق الربح مقابل قيامه بتحويل موارد مالية وتكنولوجية وخبرة فنية في مجال نشاطه في الدولة المضيفة.

أما البعض الآخر فقد عرف الاستثمار الأجنبي بأنه: " انتقال رؤوس الأموال بين بلدين بقصد توظيفها في عمليات اقتصادية مختلفة، كشراء أوراق مالية أو أموال منقولة تدر ربحا، أو امتلاك عقارات تعطي ريعا، أو بقصد توظيفها في عمليات إنمائية مثمرة كالإقراض أو في عمليات غير مباشرة كحفظ النقود في مصرف أو بيت للإيداع تفاديا للأخطار التي تتعرض لها في ظروف التوتّر السياسي و الاقتصادي"[3] .

---

[1] حازم جمعة، الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1981، ص 158.

[2] صفوة عبد السلام عوض الله، منظّمة التجارة العالمية، و الاستثمار الأجنبي المباشر، مجلّة الأمن و القانون، صادرة عن أكاديمية دبي، العدد 1، السنة 14، يناير 2006، ص 127-128

[3] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، طبعة2011، المركز القومي للإصدارات القانونية، ص 19.

يلاحظ على هذا التعريف أنه تعريف واسع وفضفاض للاستثمار الأجنبي، بحيث يجعله شاملا لكل صور انتقال رؤوس الأموال عبر الدول، كما أنه لم يفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، كالتجارة في الأوراق المالية أو السندات و الأسهم، بهدف تحقيق عائد معين دون اكتساب الحق في إدارة المشروع و الرقابة عليه.

من التعاريف السابقة وغيرها يتجلّى أن الاقتصاديين لم يوفّقوا في وضع تعريف جامع مانع للاستثمار الأجنبي يستشف منه عناصر العملية الاستثمارية وأركانها، فاكتفوا بتعريف الهدف من عملية الاستثمار على النحو السالف الذكر[1].

2-تعريف الاستثمار الأجنبي من الوجهة القانونية :

يتّسم المفهوم القانوني للاستثمار الأجنبي بالتعددية نظرا لتعدد المصادر القانونية من مصادر دولية، ووطنية، ومعاهدات ثنائية ومتعددة الأطراف، والاختلاف في الغايات والأهداف، سواء بين الدول فيما بينها، أو بين الدول والمستثمرين الأجانب[2]، بالإضافة إلى تعدد جوانبه الاقتصادية والسياسية التي تفرض نفسها عند وضع هذا التعريف، فهو ليس بالواقعة الاقتصادية، أو القانونية المحددة التي يمكن حصرها في إطار تعريف يتسم بالثبات والجمود، بل على العكس من ذلك فإنه يمثل مفهوما يتغير ويتطور بتغير وتطور الظروف والأوضاع، حيث يتأثر بمستوى التقدم العلمي والتكنولوجي ويتأثر بالاستقرار السياسي والاقتصادي وبمستوى الوعي الاجتماعي، وهو ما يجعل مهمة القانونيين في تكييف هذه العمليات معقدة، ويخلق لهم صعوبات كبيرة في التكيف مع التقنيات الناجمة عن الأشكال الجديدة للاستثمار[3]، لذلك سنتعرض إلى تعريف الاستثمار من طرف الفقه القانوني (2)، ثم نتعرض لتعريف الاستثمار في القانون الدولي .

ثانيا: تعريف الفقه القانوني للاستثمار الأجنبي

حاول فقهاء القانون وضع تعريف شامل و دقيق يحظى بالإجماع للاستثمار الأجنبي، إلا أن جل ما ذهب إليه فقهاء القانون، هو القول بأن الاستثمار الأجنبي هو: "تحريك لرؤوس أموال من أي بلد

---

[1] عبد الله علي عبد الله العبيدي، التشريعات المنظّمة للاستثمارات الأجنبية في ليبيا، دار الثقافة العام، 2006، ص18

[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 43.

[3] أغريب سعيد، المعاملة الضريبية للاستثمارات الدولية و البحث عن الاندماج الاقتصادي العالمي، مرجع سابق، ص05.

بغير تنظيم مباشر، ويغلب عليها طابع الاستمرار، وتكون عادة مصحوبة بنية إعادة تحويل رأس المال مع عوائده إلى موطنه الأصلي"[1].

أما البعض الآخر فعرفه بأنه: " كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد من البلدان"[2].

وعرفه الأستاذ 'SORNARAGAH الاستثمار الأجنبي بأنه ينطوي على نقل للأصول الملموسة وغير الملموسة من بلد لآخر بغرض استخدامها لإنتاج الثروة، تحت السيطرة الكلية أو الجزئية لمالك تلك الأصول"[3].

يركّز هذا التعريف للاستثمار الأجنبي المباشر الخاص الذي يمارس سيطرة كلية على المشروع الذي يمتلكه بالكامل، أو سيطرة جزئية إذا كان مشاركا في مشروع استثماري مشترك أو من خلال امتلاكه لأصول معينة، كالعلامات التجارية أو الخبرات الفنية.

وقد عرفه البعض الآخر بأنه: " تحركات الأموال النقدية أو العينية والحقوق المعنوية من بلد لآخر، سواء رافقها العمل أو بدونه، لإقامة مشروع اقتصادي أو المساهمة في رأسمال مشروع قائم، بهدف تحقيق ربح يفوق ما يتوقّع الحصول عليه من البلد المصدّر لها"[4].

هذا التعريف يركّز على الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يساهم في إقامة مشروعات اقتصادية جديدة، أو يساهم في رأسمال مشروع قائم بالفعل، وهو ما يمكّنه من السيطرة الكاملة وفرض رقابته المطلقة على المشروع الذي ينفرد بإقامته، وبرقابة جزئية في المشروع الذي يساهم بجزء من رأسماله.

-تعريف القانون الدولي للاستثمار :

إن القانون الدولي لم يتطرق إلى مفهوم الاستثمار الأجنبي، وإنما تطرق إلى مجموعة من القواعد المتعلقة بمعاملة الأجانب والتي تعد سندا قانونيا لتمتع الشخص الأجنبي بحماية الدولة التي يحمل جنسيتها، ولم تمنع الطبيعة القانونية للاستثمار تمديد القواعد المنظمة للحماية لتشمل ملكية الأجانب والحقوق الواردة عليها، دون الذهاب بعيدا عن كونه حقا من الحقوق يشكل استثمارا أم لا.

[1] مصطفى خالد النظامي، الحماية الإجرائية للاستثمارات الأجنبية الخاصة، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 13.
[2] أحمد عبد الله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 58.
[3] زياد بن أحمد القرشي، حوافز و ضمانات الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 198.
[4] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 15.

لقد تمت الإشارة إلى مصطلح "الاستثمارات الأجنبية" في الرأي الاستشاري لمحكمة العدل الدولية في قضية برشلونة Barcelona Traction دون أي تحديد أو توضيح دقيق[1]. إلا أن أحد فقهائها GROS عرفه في رأيه الانفرادي بأنه "قرار تخصيص الأموال لنشاط إنتاجي"[2]، لكن مصطلح الاستثمار الأجنبي لم يظهر في القانون الدولي العرفي إلا في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين غير أن القانون الدولي العرفي والاتفاقيات الدولية السالفة لم تستخدم مصطلح الاستثمار، وإنما استخدمت بدلا من ذلك مفهوم " الملكية الأجنبية".

وأن القانون الدولي العام لا يتضمن إلا بعض القواعد الخاصة بحماية الأموال المملوكة للأجانب وحق دولة الجنسية في احترام القانون الدولي في شخص رعاياها. لكن مصطلح الاستثمار الأجنبي يعتبر قاصرا على قانون المعاهدات الدولية، لذلك يرى بعض الفقه أن القانون الدولي يميل أكثر إلى التنظيم من التعريف من خلال وضع مجموعة من القواعد تتّسم بالتحديد مما يجعلها لا تشكّل تعريفا بالمعنى الدقيق لأن المادة القانونية لا تميل إلى فن التعريف[3].

أ-تعريف اتحاد القانون الدولي للاستثمار الأجنبي

قد عرفته اللجنة التي شكّلها اتحاد القانون الدولي للاستثمار الأجنبي بأنه " تحركات رؤوس الأموال من البلد المستثمر نحو البلد المستفيد بغير تنظيم مباشر"[4].

وقد طلب من الفقه الدولي إبداء رأيه حول هذا التعريف، فكان رده أن هذا التعريف كان دقيقا لكنه غير كامل، واقترحوا تعريفا آخر للاستثمار الأجنبي بأنه: " تحركات رؤوس الأموال من البلد المستثمر نحو البلد المستفيد بقصد إنشاء أو تنمية مشروع لإنتاج السلع و الخدمات[5].

ومن الواضح أن التعريف الأخير للاستثمار لا يهدف إلى تعديل التعريف المقترح بصورة أساسية، وإنما القصد تحديده بشكل كاف بحيث لا ينطبق إلا على الاستثمارات التي تؤدي فعلا إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للبلد المضيف، و يقصي تلك الاستثمارات التي توصف بالاستثمارات المظهرية (غير المنتجة).

---

[1] أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية و البحث عن الاندماج الاقتصادي العالمي، مرجع سابق، ص06.

[2] مصطفى خالد النظامي، الحماية الإجرائية للاستثمارات الأجنبية الخاصة، مرجع سابق، ص 13.

[3] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 32.

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 50.

[5] سامي محمد السيسي، ومنى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، مرجع سابق، ص 54.

ب-تعريف جمعية القانون الدولي للاستثمار الأجنبي

لقد عرف القانون الدولي بأنه "توريد الأموال أو ربما الخدمات بهدف تحقيق ربح مادي أو سياسي، و يمكن أن يتكون الاستثمار من أموال معينة"[1].

يستخلص من التعاريف القانونية للاستثمار أن مفهوم الاستثمار يصعب تحديده قانونيا وإخضاعه لشكلية معينة لسببين على الأقل:

-الأول: أن مفهومه يبقى كباقي المفاهيم في العلوم الاجتماعية يطرح صعوبات في التحديد

-الثاني: ارتباطه بمصالح اقتصادية، استراتيجية أشد التصاقا بكيان الدولة.

ثالثا: تعريف الاستثمار الأجنبي من قبل المنظمات الدولية

اهتمت الاتفاقيات الدولية المبرمة بعد الحرب العالمية الثانية بموضوع الاستثمار الدولي نظرا لأهميته في الاقتصاد العالمي، و من بين المواثيق التي أشارت إليه لأول مرة، مشروع ميثاق هافانا الذي كان يهدف إلى إنشاء منظمة دولية للتجارة في مادة الاستثمار الأجنبي، ثم اهتمت به باقي الاتفاقيات الدولية التي لها صلة بالاستثمارات الدولية الثنائية منها و المتعددة الأطراف[2].

هناك أكثر من طريقة لتعريف الاستثمار الاجنبي في قوانين و اتفاقيات الاستثمار. الطريقة الأولى تكون من خلال وضع قائمة من العناصر التي يرغب المنظم في أن يضفي عليها صفة " الاستثمار"، هذه الطريقة تستخدم عادة في اتفاقيات الاستثمار الأجنبي الثنائية التي تبرمها الدول لحماية و تشجيع الاستثمار. الطريقة الثانية، تكون من خلال وضع تعريف مقتضب للاستثمار، لكن يؤخذ عليها أنها تؤدي إلى إقصاء بعض أشكال الاستثمار، مما يعد استثمارا مثل الاستثمار في محافظ الأوراق المالية.

الطريقة الثالثة التي تأخذ بها اتفاقيات الاستثمار المتعددة الأطراف مثل اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة الأمريكية و كندا و المكسيك NAFTA North American free trade agreement [3]، تقوم هذه الطريقة على سرد قائمة عامة من الأصول التي يمكن اعتبارها استثمارا وتربط صور

---

[1] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها،، مرجع سابق، ص 15

[2] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 124.

[3] زياد بن احمد القرشي، حوافز و ضمانات الاستثمار الاجنبي في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 199-200

الاستثمار بالمشروع الاستثماري، فتعتبر المشروع و كل ما يتعلق به استثمارا، (المادة 1139 من هذه الاتفاقية)[1]

أ-**لقد عرف تقرير منظمة التجارة و التنمية للأمم المتحدة** :(UNCTAD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: " ذلك النوع من الاستثمار الدي ينطوي على علاقة طويلة الأمد تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكّم الإداري بين الشركة في البلد الأم و شركة أو وحدة إنتاجية في بلد آخر هو (البلد المضيف)"[2].

ب-**تعريف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية**(OECD) : الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "توظيف الأموال الأجنبية غير وطنية في موجودات رأسمالية ثابتة في دولة معينة، هي الدولة المضيفة، وينطوي على علاقة طويلة الأجل تعكس منفعة للمستثمر الأجنبي، و الذي قد يكون فردا أو شركة أو مؤسسة والذي له الحق في إدارة موجوداته من بلده، أو بلد الإقامة الذي هو فيه" .

يلاحظ على هذين التعريفين، أنهما ركّزا أساسا على أن الاستثمار الأجنبي هو استثمار طويل الأجل و يخول المشرفين عليه حق إدارة المشروع الاستثماري و توجيهه، و له مصلحة مالية دائمة، وممارسة تأثير حقيقي على المشروع الاستثماري.

كما أنهما استبعدا باقي الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي، خاصة الاستثمار غير المباشر، لأن هذا النوع الأخير من الاستثمار بطبيعته يعدّ قصير الأجل ولا يخول للمشرفين عليه حق إدارة المشروع الاستثماري، مع أن هذا النّوع الأخير من الاستثمار لا يقل أهمية عن النوع الأول على الأقل في تمويل المشاريع الاستثمارية في المدى القصير.

ج-لقد عرف **صندوق النقد الدولي** (IMF) الاستثمار الأجنبي بأنه: " الاستثمار في مشروعات داخل بلد ما، يسيطر عليه مقيمون في بلد آخر بنسبة تتراوح بين 10% و 100% ولا يشمل تلك الاستثمارات البنكية ما لم تنفق على أسهم و سندات و أصول ثابتة"[3].

---

[1] Merian kene Oumali, NAFTA and the energy charter 3 treaty : compliance with implementation and effectiveness of intermediate interest agreements “huge , Boston clever” , international, 1999, p 58.

[2] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2014، ص 17.

[3] أحمد عبد الله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 61.

وفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10 % أو أكثر من أسهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال، و من عدد من الأصوات فيها وتكون هذه الصلة كافية عادة لإعطاء المستثمر الأجنبي رأيا في إدارة المشروع الاستثماري[1]، كما يلاحظ على هذا التعريف أنه يتّسم بمرونة ويبرز مجموعة من المعايير التي تفتقدها الآليات الاتفاقية الدولية الأخرى كعنصر المراقبة .

كما ركّز هذا التعريف لصندوق النقد الدولي على عنصر المراقبة الفعلية التي يمارسها المستثمر الأجنبي على المشروع الاستثماري بفضل ما يمتلكه من أصول في المشروع القائم كما يركّز على عنصر المساهمة الفعلية في تسيير المشروع باعتباره الهدف الأساسي من عملية الاستثمار.

رابعا: تعريف الاستثمار الاجنبي في الاتفاقيات الدولية

أمام عجز الفقه على وضع تعريف دقيق وشامل للاستثمار الأجنبي، تصدّت الاتفاقيات المتعددة الأطراف والثنائية لتشجيع وحماية هذا الاستثمار وكذا تسوية المنازعات الناجمة عنه، إلى وضع تعريف ضمن نصوص تلك الاتفاقيات[2].

تعد هذه الاتفاقيات طبقا لمعاهدة فيينا، معاهدات دولية تتضمن مبادئ وقواعد الحماية والمعاملة وآليات تسوية المنازعات.

على ضوء ما سبق نتعرض إلى : (1) تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف (2)تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات الدولية الثنائية ، (3) تعريف الاستثمار الأجنبي في مشروع اتفاقية منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية ، (4) تعريف الاستثمار الأجنبي في التشريعات المقارنة .

1-تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات المتعدّدة الأطراف

أ- لقد عرف مشروع الاتفاقية الذي وضعه البنك الدولي للإنشاء و التعمير، و المتعلّق بإنشاء وكالات دولية للتأمين على الاستثمارات، في مادته الثالثة من القسم الثاني بـ " أن عبارة الاستثمار

[1] عبد الله الشامل، سياسة الاستثمار في الدول العربية، مرجع سابق، ص 59

[2] دريد محمد السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 54.

تشمل المساهمة في الأصول، سواء كانت المساهمة في شكل نقدي، أو غير نقدي، و إعادة استثمار الأرباح"

وفي مشروع آخر للبنك الدولي أيضا يخص نظام متعدد الأطراف في مادة الاستثمار حيث اقترح أن يعرف موضوع الاستثمار بحيث لا يقتصر على الملكية المباشرة، وإنما يشمل أيضا القروض الطويلة الأجل (بما في ذلك القروض العامة والخاصة) للدول النامية، واستثمارات المحافظ (مشتريات الأوراق المالية غير مستحقة الوفاء، و السندات والأسهم)، وبراءات الاختراع، والحقوق العقدية"[1].

يلاحظ على التعريفان السابقان للبنك الدولي للاستثمار الأجنبي أنهما واسعان ويشملان كل أنواع الاستثمار المباشر وغير المباشر، وغير محددان بدقّة .

ب–تعريف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تنص المادة الخامسة عشر من اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، على أن الاستثمار يتضمن كل ما يكون صالحا للتأمين بحيث يشمل كل الاستثمارت بما في ذلك المشروعات وفروعها ووكالاتها، وملكية الحصص والعقارات، واستثمارات الحافظة، بما في ذلك ملكية الأسهم و السندات والقروض التي يتجاوز أجلها ثلاثة سنوات أو القروض ذات الأجل القصير الذي يقرر المجلس على سبيل الاستثناء صلاحيتها للتأمين[2].

يؤخذ على تعريف هذه المشاريع التوسع في مفهوم الاستثمار، بحيث لا يتضمن فقط الاستثمارات النقدية، أو المالية، أو المنظورة، بل تتجاوز ذلك لتشمل كل إسهام في مشروع عن طريق تقديم أصول فيه، ساء كانت هذه الأصول مادية أو معنوية، كبراءات الاختراع، والحقوق التعاقدية، وبالمقابل تخلو هذه المشاريع من تعريف الاستثمار من وجهة فقهية قانونية دقيقة جامعة مانعة.

2– تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات الدولية الثنائية

تقوم الاتفاقيات الدولية الثنائية على تكريس مفهوم واسع للاستثمار، يتمثل في العبارات المستعملة والتي تؤكد على النية في توسيع مجال تطبيقها، ويتبعها عادة تحديد واسع لأشكال الاستثمار التي تغطيها الاتفاقية، بحيث تشير عادة إلى "الأملاك والحقوق والمصالح مهما كانت

[1] سامي محمد السيسي، ومنى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، مرجع سابق، ص 50-55

[2] سامي محمد السيسي، ومنى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، المرجع نفسه، ص 56-57

طبيعتها" ثم تحدد قائمة للاستثمارات المعنية على سبيل المثال لا الحصر، والهدف من ذلك هو توسيع مجالات الاستثمار التي تغطيها الاتفاقية[1].

توجد أكثر من طريقة لتعريف الاستثمار في اتفاقيات الاستثمار الثنائية:

-**الطريقة الأولى:** تعتمد الاتفاقيات الثنائية في مجال تشجيع وحماية الاستثمارات الأجنبية على طريقة تعداد الأموال المكونة للاستثمار، حيث تورد قوائم مطولة تشمل على سبيل الحصر لا المثال، الأصول الاقتصادية التي تم الاتفاق عليها بين الطرفين على أنها من قبيل الاستثمارات، حيث تتضمن هذه القوائم كافّة الأصول أيا كانت طبيعتها، أو نوعها والمقبولة في الدولة المضيفة. مثل الأموال العقارية و المنقولة و كل الحقوق العينية، السندات والأسهم، الحقوق الشخصية، كل أنواع الربح في الشركات، حقوق الدائنين، الحقوق الاقتصادية التي ترافقه، حقوق الملكية الفكرية، حقوق المؤلّف، حقوق المخترع ..إلخ[2]، مثال ذلك : الاتفاقية المبرمة بين مصر والسودان في سنة 1987، بشأن تشجيع وحماية الاستثمار، فقد ورد بها أن لفظ الاستثمار يشمل كل الأصول بما في ذلك :

أ-الأسهم وغيرها من الأنواع الأخرى من ممتلكات الشركات

ب-المطالبات النقدية أو أي نشاط في ظل عقد ذا قيمة مالية

ج-الحقوق المتعلقة بالثروة المنقولة وغير المنقولة

د- براءة الاختراع والحقوق المتعلقة بالعلامات التجارية والأسماء والماركات التجارية وأي ملكية صناعية اخرى والحقوق المتعلقة بحق المعرفة

هـ- حقوق الامتيازات وتشمل حقوق البحث والتنقيب عن الموارد الطبيعية .[3]

لعل السبب في تفصيل الاتفاقيات الدولية الثنائية والأخذ بأسلوب التعداد الحصري هو تجنب الخلاف بين الدولتين حول التكييف وتطبيق الأحكام الاتفاقية، مما يقلل من المنازعات، إذ أن القائمة التي تتضمنها بشأن الأصول التي تعد استثمارا وردت على سبيل المثال لا الحصر، وبالتالي يمكن إدراج أنواع أخرى منها[4].

---

[1] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 132-133.

[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 20-21.

[3] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 22.

[4] عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، المركز القانوني للمستثمر الأجنبي في السودان، بين القانون الداخلي والقانون الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990، ص 34

يؤخذ على هذه الطريقة التفصيلية للأشكال المختلفة للاستثمار استبعاد بعض الأموال الأخرى غير تلك الواردة في التشريع و التي قد تنتج عن التطور الاقتصادي، والتقدم العلمي، هذا فضلا على أن المشرع لا يستطيع مهما كانت مهارته و فطنته أن يلم بكافة أشكال الأموال المستثمرة بالكامل.

لذلك من المفيد أن تتجنب التشريعات المقارنة تفصيل الأموال المستثمرة، وتعتمد في تعريفها للاستثمار بدلا من ذلك، على وضع معيار عام للمال المستثمر الذي يخضع لأحكام القانون كما فعل ذلك المشرع اليمني في قانون الاستثمار رقم 22 لسنة 1991 والذي يقضي في المادة 2 فقرة رقم (17/ أولا)، بأن المال المستثمر يشمل: " النقد الأجنبي الحر بقصد الاستثمار في إنشاء المشروعات أو التوسع فيها، أو تطويرها وكذلك السندات المالية القابلة للتحويل إلى عملة أخرى، و المحولة إلى الجمهورية اليمنية من شخص أو أشخاص غرباء، أو أجانب لتوظف في المشروع [1].

وهذه الطريقة لا تترك أي مجال للخلاف بين الدولتين المتعاقدتين حول التكييف و تطبيق أحكام الاتفاقية مما يقلّل من المنازعات بينهما.

-أما **الطريقة الثانية :** فإنها تقوم على إيراد قائمة مطولة على سبيل المثال لا الحصر بالأصول الاقتصادية التي يمكن أن تشكّل استثمارا وفقا لأحكام القانون الداخلي في الدولة المضيفة للاستثمار، و فيما يلي بعض الأمثلة على هذا النوع من الاتفاقات[2]:

1-**الاتفاقية المبرمة بين مصر وسوريا :** والتي نصت في المادة الأولى'1' من الاتفاقية المبرمة بين مصر و سوريا عام 1997 بشأن حماية و تشجيع الاستثمارات، من أن كلمة الاستثمارات تعني جميع الأصول التي يمتلكها أحد مستثمري طرف متعاقد وتستثمر في إقليم الطرف المتعاقد الآخر، وفقا لقانون هذا الأخير، وأنظمته وتشمل بوجه خاص و ليس على سبيل الحصر:

أ- الأموال المنقولة وغير المنقولة، وكذلك الضمانات المتعلّقة بها، كالرهون العقارية، والامتيازات والرهون الأخرى.

ب- أسهم الشركات وسنداتها، والأوراق المالية، والحصص في ملكية الشركات والمسموح تداولها وفقا للقوانين و الأنظمة المرعية في البلدين.

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 61.
[2] أشرف السيد أحمد قبال، الاستثمار الاجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته، مرجع سابق، ص 21.

ج- حقوق الملكية الصناعية والفكرية، وتشمل الحقوق المتعلّقة بالنشر وبراءات الاختراع و العلامات التجارية، الأسماء التجارية، والتصاميم الصناعية والأسرار التجارية، وعمليات التصنيع التقني، والمعرفة الحرفية والسمعة التجارية المستخدمة في مشروع مرخّص[1].

2-**الاتفاقية المبرمة بين الحكومة الجزائرية والحكومة الفرنسية:** لقد عرفت هذه الاتفاقية الاستثمار الأجنبي في مادّتها الأولى الفقرة 1 على أن عبارة الاستثمار تشير إلى الأصول كالأملاك والحـ قوق باختلاف أنواعها، إلى جانب كل عنصر من الأصول مهما كان نوعه والمرتبطة بنشاط اقتصادي، والمتمثّلة على سبيل المثال لا الحصر فيما يلي:

أ- الأملاك المنقولة والعقارية، وكذلك الحقوق العينية الأخرى كالرهن العقاري والامتيازات وحق الانتفاع والرهن الحيازي والكفالة والحقوق المماثلة.

ب- الأسهم وعلاوات الإصدار والحصص الاجتماعية، وكل شكل من الأشكال الأخرى للمساهمة حتى و إن كانت تشكّل أقلية مباشرة أو غير مباشرة في الشركات المشكّلة على الإقليم والمناطق البحرية لأحد الطرفين المتعاقدين.

ج- الالتزامات والديون والحقوق في كل الخدمات ذات أهمية اقتصادية.

د- حقوق المؤلف وحقوق الملكية الصناعية (براءة الاختراع- الإجازات- العلامات المسجلة- والنماذج والتصاميم الصناعية المجسمة)، الأساليب الفنية، الأسماء المودعة، والامتيازات الممنوحة بموجب قانون أو عقد، وخاصة تلك المتعلقة بالتنقيب والزراعة واستخرج أو استغلال الثروات الطبيعية، بما فيها تلك المتواجدة في المنطقة البحرية للطرفين المتعاقدين[2]، وتتضمن بعض الاتفاقيات كما هو الحال في هذه الاتفاقية الثنائية بين الجزائر وفرنسا على عنصر آخر يتمثل في ضرورة احترام التشريع الداخلي للدولة باعتباره شرطا أساسيا لتطبيق الاتفاقية، حيث تنص المادة الأولى من الاتفاقية الجزائرية الفرنسية المتعلقة بتشجيع و حماية المستثمرات المتبادلة بين الدولتين، على أن يتم قبولها طبقا لتشريع الطرف المتعاقد الذي يتم الاستثمار على إقليمه أو منطقته البحرية، لكن بعض الاتفاقيات الدولية

[1] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 22.

[2] مرسوم رئاسي رقم 01/94 ، مؤرخ في 02 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الفرنسية، بشأن التشجيع فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، ج.ر.ج.ج، ع 1، بتاريخ 1993/02/13.

الثنائية لا تحيل إلى تشريع الدولة المضيفة عند تحديد معنى الاستثمار، وفي مثل هذه الحالة لا تطبق الاتفاقية إلا على الاستثمارات التي توافق عليها الدولة المضيفة.

وتفضل هذه الطريقة على الطريقة الأولى (التفصيلية)، باعتبار أنها لا تحدّد الأموال المستثمرة على سبيل الحصر وإنما على سبيل المثال، وتسمح من ثمة بإضافة أموال أخرى إلى أنواع الأموال الخاضعة لأحكامها، متى انطبق عليها المعيار العام للمال الوارد في التشريع، كما تحفّز المستثمرين الأجانب على ضمان التزامهم بجميع القوانين و اللوائح المحلية أثناء قيامهم بالاستثمار، وذلك بحرمان الاستثمار الذي لا يلتزم بهذه الشروط المشمولة بالاتفاق، خاصة وأن مواقف التشريعات الوطنية تتباين في هذا الشأن تبعا لاختلاف الأوضاع الداخلية السائدة في كل دولة[1].

خامسا: تعريف الاستثمار الأجنبي في القوانين الداخلية

إذا كانت الاتفاقيات الدولية الثنائية و المتعددة الأطراف تكرس التوسع في مفهوم الاستثمار الأجنبي، من أجل توسيع مجال تطبيقه، فإن القوانين الداخلية بصفة عامة تحاول تقييد مفهوم الاستثمار ليصبح مقتصرا على المفهوم الكلاسيكي للاستثمار الأجنبي المباشر، وفيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:

1-القانون الكويتي رقم 8 سنة 2001 بشأن تنظيم الاستثمار المباشر لرأس المال الأجنبي في دولة الكويت، حيث عرف في المادة الأولى منه، الاستثمار الأجنبي بأنه توظيف رأس المال الأجنبي في نشاط مرخّص فيه طبقا لأحكام هذا القانون"[2]. و يتضمن ما يلي:

أ. النقود والأوراق المالية والأوراق التجارية المحولة إلى البلاد

ب. الآلات والمعدات ووسائل النقل والمواد الأولية والمستلزمات السلعية المجلوبة من الخارج لأغراض الاستثمار

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 50.
غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها،، مرجع سابق، ص 23
تجدر الإشارة إلى أن مصطلح الاستثمار الأجنبي لم يظهر في المعاهدات الدولية إلا بعد الحرب العالمية الثانية، حيث ورد لأول مرة في البند "12"، لمشروع ميثاق هافانا عام 1948 الذي أسّس لظهور اتفاقية الغات (1948)، كما يعود الفضل إلى المعاهدات الدولية في توضيح مفهوم الاستثمار الأجنبي من خلال البنود التفسيرية التي تتضمّنها هذه الاخيرة، حيث كانت معظم الاتفاقيات الموقّعة قبل عام 1960 ترفقها دائما بنود تفسيرية توضّح المقصود بالاستثمار الأجنبي .

[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها،، مرجع سابق، ص 24

ج. الحقوق المعنوية كبراءات الاختراع والعملات لتجارية والتراخيص والأسماء التجارية المسجلة والتصاميم الهندسية والتكنولوجيا

د. أرباح رأس المال الأجنبي المستثمر ومكاسبه.

2-وقد سار نظام الاستثمار السعودي الصادر بالمرسوم الملكي 04/02 سنة 1339 هـ في تحديد رأس المال الاجنبي بطريقة التعداد نفسها التي سار عليها القانون الكويتي بشأن تنظيم رأس المال الأجنبي المباشر، لكن مع إضافة عبارة " مال مماثل ذلك من القيم"، نفس نهج القانون الكويتي للاستثمار الأجنبي حيث حدد الاستثمار الأجنبي في المادة 1 من نظام الاستثمار الأجنبي السعودي لعام 1421 هـ بأنه: " توظيف راس المال الأجنبي في نشاط مرخص له بموجب نظام الاستثمار، ثم يعرف النظام بعد ذلك رأس المال الأجنبي بأنه- على سبيل المثال وليس على سبيل الحصر- الأموال و الحقوق التالية متى كانت مملوكة لمستثمر أجنبي:

أ. النقود و الأوراق المالية و الأوراق التجارية

ب. أرباح الاستثمار الأجنبي إذا تم توظيفها في زيادة رأس المال أو توسعة مشاريع قائمة، أو إقامة مشاريع جديدة.

ج. الآلات والمعدات والتجهيزات و قطع الغيار ووسائل النقل ومستلزمات الإنتاج ذات الصلة بالاستثمار.

د. الحقوق المعنوية كالتراخيص و قوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية والمهارات الإدارية وأساليب الإنتاج .

3- تعريف الاستثمار في قانون الاستثمار الأمريكي: لقد تضمن قانون الاستثمار الصادر بالولايات المتحدة الامريكية عام 1961 تعريفا للاستثمار في المادة (223/أ) مفاده أن " الاستثمار هو كل إسهام بمعدات إنتاجية أو خدمات، أو براءات اختراع، أو فن إنتاجي في شكل :

أ. قرض أو قروض صغيرة لمشروع معتمد .

ب. المشاركة في عائد أو أرباح مثل هذه المشروعات.

ج. شراء سندات ملكية لهذه المشروعات.

د. توريد معدات الإنتاج وما يتعلق بها من خدمات مترتبة على عقد ينص على الدفع الكامل أو الجزئي بعد نهاية السنة المالية التي يتم فيها ضمان مثل هذا الاستثمار .[1]

[1] فاضل حمة صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 58.

4- تعريف الاستثمار الأجنبي في القانون الجزائري: قبل صدور الأمر رقم 03/01 المعدل والمتمم لم يرد في التشريع الجزائري أي تعريف محدد للاستثمار بخلاف الاتفاقيات الثنائية التي تتضمن تفاصيل حول عملية الاستثمار، سواء من حيث مفهومه أو مجاله.

لقد اكتفى المشرع الجزائري في القانون رقم 277/63 المتعلق بالاستثمار الاجنبي بتحديد مجال تطبيقه فقط، دون أن يتطرق إلى وضع تعريف محدّد له[1]، حيث ورد في هذا القانون عبارة " استثمار رؤوس الأموال"، التي يفهم منها بأنه موجه للاستثمار المباشر، أما الأشكال الأخرى للاستثمار فكانت غير معروفة في ذلك الوقت.

كما لم يرد أيضا أي تعريف للاستثمار في الأمر رقم 284/66المؤرخ في 1966/09/15[2] الذي أخضع الاستثمار الأجنبي لمقتضيات السيادة الوطنية من خلال إحلال نظام الرقابة محل حرية الاستثمار، أي إخضاع الاستثمار الأجنبي لمنطق السيادة والتي تعني تفضيل السيادة على التنمية الاقتصادية، بحيث تصبح هذه الأخيرة مجرد عنصر تابع للسيادة، وحصر التعاون الدولي في إطار الشركات ذات الاقتصاد المختلط من جهة أخرى[3].

أما المرسوم التشريعي رقم 12/93[4]، وإن كان يكرس التوجهات الجديدة للجزائر في مجال الاستثمار الأجنبي، فإنه لم يأت بأي تعريف محدد للاستثمار، حيث اكتفت المادة الأولى منه إلى الإشارة إلى الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات التي يجب أن تنجز في شكل " حصص من رأس المال"، و حددت المادتان 2 و3 من نفس المرسوم أشكال الاستثمار كما يلي:

1. الاستثمارات الموجهة لإنتاج السلع والخدمات.
2. الاستثمار المنشئ، يشمل إنشاء مؤسسة جديدة.

---

[1] قانون رقم 277/63، مؤرخ في 26 يوليو 1963، يتضمن قانون الاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 53، الصادرة بتاريخ 2 غشت 1963.

[2] الأمر رقم 284/66، مؤرخ في 1966/09/15، المتعلق بقانون الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 80، الصادرة بتاريخ 1966/09/15.

[3] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق،ص 182-183.

[4] المرسوم التشريعي رقم 13/93، المؤرخ في 1993/10/05، المتعلق بترقية الاستثمارات، ج.ر.ج.ج، رقم 64، الصادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993.

أما في الأمر رقم 03/01 المعدّل والمتمم[1] وبخلاف القوانين السابقة، حدّد المشرع الجزائري في المادة 2 منه مفهوم الاستثمار على النحو التالي: " يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا الأمر ما يلي: اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل، أو إعادة الهيكلة، المساهمة في رأسمال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية، استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية [2].

هذا القانون موجه للاستثمارات الوطنية و الأجنبية سواء في إنتاج السلع أو الخدمات [3].

يلاحظ على هذا التعريف أن الاستثمار يمكن أن يكون إما بشكل توسيع نشاط المؤسسة المساهمة في استحداث نشاطات جديدة أو المساهمة في تنمية قدرات الإنتاج أو إعادة تأهيل المؤسسات، وأن المساهمات إما تكون عينية أو نقدية .

5-وقسما آخر من التشريعات الداخلية تجنب وضع تعريف محدد للاستثمار وتكتفي بتعريف الاستثمار الأجنبي على أساس أن اصطلاح رأس المال الأجنبي المستثمر يعبر إما عن صور وأنواع الأموال التي يراد استثمارها، وإما عن الاستثمار ذاته، ومن هذه القوانين نذكر على سبيل المثال، قانون الاستثمار القطري رقم 13 من سنة 2000، حيث عرف في المادة الأولى منه رأس المال الأجنبي المستثمر بأنه ما يستثمره المستثمرون الأجانب من أموال نقدية أو عينية أو حقوق لها قيمة مالية في دولة قطر، بما في ذلك :

أ-النقد المحول للدولة عن طريق البنوك و الشركات المالية المرخصة.

ب- الموجودات العينية المستوردة لأغراض الاستثمار وفقا لأحكام هذا القانون .

ج-الأرباح العائدة و الاحتياطات المتأتية عن استثمار رأس المال الأجنبي في المشروع إذا تم بها زيادة رأس المال لهذا المشروع أو إذا استثمرت في أحد المشروعات المسموح بها وفقا لأحكام هذا القانون.

---

[1] الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 2001/08/20، المتعلق بتطوير الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 47، الصادرة بتاريخ 22 غشت 2001.

[2] الصادر في ج ر ج ج ، المؤرخ في 20 غشت سنة 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار ، معدل و متمم للأمر رقم 08/06. المؤرخ في 15 يوليو سنة 2006، و الأمر رقم 01/09 المؤرخ في 22 يوليو 2009. المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009. و الأمر رقم 01/10 المؤرخ في 26 غشت سنة 2010، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010

[3] الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 2001/08/20، المتعلق بتطوير الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 47، الصادرة بتاريخ 22 غشت 2001.

د-الحقوق المعنوية كالتراخيص و براءات الاختراع و العلامات التجارية المسجلة بالدولة .

و يمكن أن يستخلص من موقف التشريع المقارن للاستثمارات الأجنبية، الملاحظات التالية:

1. أن معظم تشريعات الاستثمار الوطنية لا تعطي تأصيلا قانونيا لعملية الاستثمار وإنما تتفق بدرجة أو أخرى على ما يمكن اعتباره مالا مستثمرا يسير عليه قانون الاستثمار.
2. قيام هذه التشريعات المقارنة بجمع كل أشكال الاستثمار بطريقة، لا تسمح بالتفرقة بينها، على الرغم من الأهمية الكبرى التي تكتسيها التفرقة، لكي يتسنى تحديد المعاملة التفضيلية التي يقررها التشريع لبعض أشكال الاستثمار دون الأنواع الأخرى.
3. إن التشريع المقارن لا يحقّق أي فائدة ملموسة نتيجة صعوبة إلمام المشرع الوطني بكل أنواع الاموال المستثمرة[1].

لقد أكّد **Ph. Khan** في تقريره المقدم لمؤتمر هلسنكي سنة 1966 على أنه " لا يوجد إلى اليوم تعريف حصل عليه إجماع و مقبول للاستثمار الاجنبي" [2]، هذه الملاحظة لم تفقد أي شيء من قيمتها إلى اليوم.

الفرع الثاني: الأشكال القانونية للاستثمار الأجنبي

يقصد بالشكل القانوني للاستثمار الأجنبي بصفة عامة، الصيغة التي يتم بمقتضاها الاستثمار المذكور، إذ يميز الفقه القانوني وكذا الفكر الاقتصادي بين صيغ متعددة لهذ الاستثمار، لعل أهم هذه الأشكال هي: الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، ولكل نوع خصائصه المميزة له، لذلك يوجد تباين في عملية اختيار أحد النوعين من وجهة نظر المستمر أو البلد المضيف و المفاضلة بين النوعين تعتمد على هذا التباين.

لذلك درج الفقه على تقسيم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين، الأول يسمى بالاستثمار الأجنبي المباشر، ويتضمن تلك المشروعات التجارية التي يمتلكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها، أو ملكية حصة فيها تكفل له حق الإدارة[3]، ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر الأجنبي

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 52-53.

[2] أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية و البحث عن الاندماج في الاقتصاد العالمي، مرجع سابق، ص 02.

[3] عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 77.

فردا أو شركة أجنبية أو فرعا لإحدى الشركات الأجنبية أو مؤسسة خاصة، و هذا النوع هو الغالب، ويرافقه انتقال التكنولوجيا و الخبرات الإدارية و التسويقية المتطورة، إضافة إلى القيام بعمليات إنتاجية متكاملة في البلد المضيف.

أما النوع الثاني فيسمى بالاستثمار الأجنبي غير المباشر، أو الاستثمارات المالية (الاستثمار في حافظة الأوراق المالية) ويستند هذا النوع إلى المتاجرة في الأوراق المالية و السندات والأسهم، التي تصدرها الدولة أو المشروعات التي تقام بها[1]، بهدف تحقيق الربح، دون اكتساب الحق في إدارة المشروع و الرقابة عليه، بالإضافة إلى السندات الدولية و شهادات الإيداع المصرفية الدولية المقومة بالعملات الأجنبية، وشهادات الإيداع في سوق العملات الدولية، و سندات الدين العام، أو الخاص وشراء القيم المنقولة، والإيداع في البنوك المحلية و القروض الدولية أو مؤسساتها و شراء الذهب والمعادن النفيسة[2].

على ضوء ما تقدم نقسم هذا الفرع إلى :

-أولا : الاستثمار الأجنبي المباشر، خصائصه المميزة له

-ثانيا: الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

أولا-الاستثمار الأجنبي المباشر Direct foreign investments

بعد استفحال أزمة المديونية وما ترتب عليها من تهديد مباشر للنظام المصرفي العالمي نتيجة الخوف من توقف الدول النامية المدينة عن سداد ديونها، عقب إعلان كل من البرازيل والمكسيك عدم قدرتهما على تسديد ديونهما بداية من أوت 1982، سطع نجم الاستثمارات الاجنبية المباشرة، وازدادت حدة التنافس عليها من طرف كل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وخاصة هذه الأخيرة باعتبارها أهم مصدر من مصادر التمويل الخارجي، بالإضافة إلى ما يفد معها من تكنولوجيا وتنظيمات إدارية وتسويقية متطورة، وأيد عاملة ذات مهارات عالية،..إلخ.

[1] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق ص 30.

[2] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 06

أحمد شرف الدين، استثمار المال العربي، تأثير فكرته الاقتصادية في قواعده القانونية، مرجع سابق، ص 202-203.

يقصد بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، تلك الاستثمارات التي يمتلكها و يديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها، أو ملكيته الجزئية لها يكفل له حق الإدارة والمراقبة[1]، و يعد هذا الشكل من الاستثمار أبسط أشكاله لذا فإذا أطلق لفظ اسم الاستثمار مجردا دون تحديد، فإن المقصود به يكون الاستثمار الأجنبي مباشرا، وأن تشريعات الاستثمار في الدول النامية بما فيها التشريع الجزائري لا تضم إلا هذا النوع من الاستثمار، ويعتبر هذا الشكل من الاستثمار، هو المفضل لدى المستثمرين الأجانب، حيث يكون لهم حق اختيار نوع المشروعات والسيطرة عليها بصورة مباشرة، أو وجود سيطرة كبيرة لهم فيها، وهو ما يخولهم حق الرقابة و الإشراف على توظيف أموالهم، و كذا حقهم بتحويل الأرباح و الفوائد ورأس المال إلى الخارج مما يولد لهم شعورا بالاطمئنان[2].

و يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر حاليا أهم قناة لتدفّق رؤوس الأموال بين الدول و يعدّ أهم وأشمل أنواع الاستثمار الأجنبي، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وإلى اليوم وخاصة منذ ظهور أزمة المديونية في الدول النامية مع بداية الثمانينيات من القرن العشرين، وما شكّلته من تهديد مباشر على النظام المصرفي العالمي نتيجة الخوف من توقّف الدول النامية عن سداد ديونها، لذلك أصبحت كل الدول بصرف النظر عن نظامها الاقتصادي والسياسي، أو درجة تقدّمها أو تخلّفها، تولي اهتماما كبيرا لهذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يحظى باهتمام الاقتصاديين وفقهاء القانون والمنظمات الدولية ذات الصلة، كما يرتبط ارتباطا وثيقا بالشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط) التي تعتبر أهم مصدر ومستثمر للاستثمارات الأجنبية المباشرة لدرجة توحي بأن كل شركة دولية النشاط، لا تزاول إلا نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن الاستثمار الأجنبي لا يمكن أن يتم إلا من خلال تلك الشركات.

لكن الواقع العملي لا يثبت هذا الادّعاء، إذ ليس كل شركة متعددة الجنسيات وافدة إلى دولة معينة من الخارج تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر، و إلا ماذا يقال عن الاستثمارات الفردية الخاصة الواردة من دولة إلى أخرى، كما أنه ليس صحيحا دائما أن شركة متعدّدة الجنسيات لا تزاول أي نشاط في دولة أجنبية بدون استثمار أجنبي مباشر فكثيرا ما يكون نشاطها في تلك الدولة مقصور على المساهمة بالاسم التجاري أو التراخيص الصناعية، وهو ما يؤكّد على أنه لا يمكن للشركة أن تدخل

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، القاهرة، 2002، ص 31.
أحمد عبد الله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص 76-77.0.

[2] فاضل حمة الزهاوي، ، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 65-66

إلى دولة معينة دون أن تمارس استثمارا مباشرا ، هذا فضلا على أنه ليس من الضروري دائما أن تنشئ الشركة متعددة الجنسيات شركة وليدة أو فرع تابه لها في دولة مضيفة لها[1].

ويتميز هذا النوع من الاستثمار بطابع مزدوج:

1. وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف
2. الملكية الكلية أو الجزئية للمشروع[2].

تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقصد بهذا النوع من الاستثمار، قيام المستثمر غير الوطني سواء أكان شخصا طبيعيا أو معنويا بممارسة نشاط استثماري في الدولة المضيفة له، بحيث يخضع هذه النشاط لسيطرته، وإدارته وتوجيهه، سواء كان ذلك عن طريق ملكية رأس المال الاستثماري أو عن طريق مساهمته في رأس مال شركة وطنية قائمة بالفعل بنسبة معينة تكفل له السيطرة على إدارة المشروع وتوجيهه، وأن توفر له القدرة على إدارة المشروع. حيث يعتبر هذا العنصر الأساسي المميز للاستثمار الأجنبي المباشر.

كما كانت هناك محاولات لتعريف الاستثمار الأجنبي بشكل عام، هناك محاولات أيضا لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر، و ذلك لأهمية التمييز بينه وبين الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

لقد عرف البعض الاستثمار الأجنبي المباشر، بأنه: " قيام شخص طبيعي أو معنوي في بلد غير بلده، باستخدام جهوده وأمواله في إنشاء مشروع اقتصادي بمفرده، أو الاشتراك في مشروع محلي، أو أجنبي قائم فعلا، أو في صورة الاستثمار مع الدولة أو مواطنيها في إنشاء مشروع مشترك"[3].

كما عرفه بعض الاقتصاديين أنه "عبارة عن تدفق رؤوس الأموال الاجنبية إلى داخل البلاد بغرض الاستثمار طويل الأجل في الأصول والإنشاءات والمعدات، سواء كان ذلك بالاشتراك بنسبة معينة مع المستثمرين الوطنيين أو بنسبة 100% ملكية أجنبية لهذه الأصول أو المشروعات المشتركة"[4].

---

[1] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 235.
[2] فاضل جمة صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار مرجع سابق، ص 65
[3] فاضل جمة صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق ، ص 65
[4] عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي، بدون طبعة، بدون تاريخ، ص 402.

يلاحظ على التعريفين السابقين للاستثمار الأجنبي المباشر أنهما استخدما المستثمر الأجنبي لجهوده وأمواله، لإنشاء مشروع اقتصادي بمفرده، أو بالاشتراك مع مشروع قائم فعلا في البلد المضيف له، يخوله حق الرقابة والإشراف على المشروع، وأن هذه الاستثمار بطبيعته طويل الاجل.

وقد عرفه **KEN Worthy** بأنه "ملكية 10% أو أكثر من أسهم أو أرباح المشروع".

يلاحظ على هذا التعريف أنه يركز على نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع في الدولة المضيفة للدلالة على القدرة والسيطرة والتأثير على قرارات المشروع من طرف المستثمر الأجنبي.

وتعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للدول المتقدمة المصدرة لرأس المال، أفضل الاستثمارات لما تحققه لها من سيطرة فعلية على المشروعات الاستثمارية في الدول المضيفة، حيث تقوم بتحديد أغراض الإنتاج، مما يساهم في تطوير اقتصادها[1].

كماعرفه كل من صندوق النقد الدولي (**IMF**) ومنظّمة التعاون الاقتصادي والتنمية (**OECD**)، بأنه: "الاستثمار في مشروعات داخلة بلد معين يسيطر عليه القائمون في بلد آخر، ويأخذ هذا الاستثمار في الغالب شكل فروع شركات أجنبية و مشروعات مشتركة"[2].

يركز هذا التعريف على عنصر الملكية الكاملة للمشروع الاستثماري الذي يتم عن طريق إنشاء شركة وليدة أو فروع تابعة للشركة الأم في البلد الأصلي أو بلد الإقامة، وهو استثمار طويل الأجل، ويخوله حق الإدارة والإشراف على المشروع.

ويتميز هذا النوع من الاستثمار الأجنبي بسيطرة المستثمر الأجنبي على الإدارة والإشراف على المشروع، وهو استثمار منتج بطبيعته، ويستخدم أرقى الأساليب الفنية وأحدث التطورات التكنولوجية، وأفضل الخبرات التنظيمية والمالية والإدارية، والتسويقية التي تحتاج إليها الدول النامية، الأمر الذي جعله محل تفضيل من قبل الدول النامية، فضلا عن عدم تحمل الدول النامية أعباء خدمات المديونية، بخلاف القروض التي يجب سدادها مع فوائدها، هذا فضلا عما يوفره من نقد أجنبي للدولة،

---

[1] السيد عبد المولى، فائض الأموال العربية وإمكانيات المنطقة العربية، مجلة القانون والاقتصاد، مرجع سابق، ص 39.

[2] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 32.

وقدرته على الاتصال بالأسواق الدولية، مما يؤدي إلى زيادة صادرات الدولة المضيفة له، وانخفاض وارداتها[1]. كما يفضل المستثمر الأجنبي هذا النوع من الاستثمار لما يتيحه له أولا من اختيار المشروع الاستثماري الذي يمكنه من تعظيم أرباحه من بين المجالات التي تعرضها الدولة الراغبة في جلب الاستثمار، وثانيا لأن هذا النوع من الاستثمار يخول المستثمر ممارسة حقه في إدارة المشروع الاستثماري ورقابته وتوجيهه بما يكفل له تحقيق مصلحته من خلال تحكمه في خطة الإنتاج والتشغيل والتوزيع، الأمر الذي يجعل المستثمر مطمئنا على أمواله[2]

ثانيا: الاستثمارات الأجنبي غير المباشر.

يقصد بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة تلك الاستثمارات التي يحصل فيها المستثمر على عائد رأس مال، دون أن تكون له السيطرة على مشروع إنتاجي، ولا تنتقل مع هذه الاستثمارات المهارات والتكنولوجيات الحديثة، أو التنظيمات الإدارية والتسويقية المتطورة مقارنة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة[3] وتأخذ الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة شكل الاستثمار في حافظة الأوراق المالية (portfolio investment) ويقصد بها الاكتتاب في السندات أو الأسهم التي تصدرها الدولة أو المشروعات التي تقام بها. [4]

تعريف الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

تعتبر الاستثمارات الأجنبية غير المبشرة، استثمارات خارجية للبلد المصدر لرأس المال للاستثمار في الخارج عن طريق المؤسسات المالية الإقليمية والدولية، وغيرها، والتي تقوم باستثمار هذه الأموال في مشروعات استثمارية في مختلف دول العالم، أو تقدمها كقروض، أو يتم استخدامها لشراء الأوراق المالية (الأسهم والسندات)، التي تصدرها الهيئات العامة أو الخاصة في الدول المختلفة، شرط ألا يكون للأجانب حصة تخولهم حق إدارة المشروع.

لقد عرف البعض الاستثمار الأجنبي غير المباشر على أنه: "انتقال رؤوس الأموال في شكل قروض مقدمة من أفراد، أو هيئات أجنبية خاصة، أو تأتي في صورة اكتتاب في الصكوك الصادرة

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار، في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 293

[2] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 33-34

[3] علي حسين ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1998، ص 18.

[4] يقصد بمصطلح "المحفظة المالية" مجموع ما يملكه المستثمر من أصول بشرط أن يكون الهدف هو تنمية القيمة السوقية لها، وتحقيق التوظيف الأمثل لها، لما تمثله هذه الأصول من أموال.

عن تلك الدولة أو من المشروعات التي تقام بها، سواء تم الاكتتاب عن طريق السندات التي تحمل فائدة ثابتة، أو عن طريق الأسهم بشرط ألا يكون للأجانب الحق في الحصول على نسبة من الأسهم تمنحهم حق إدارة المشروع"[1].

يستفاد من هذا التعريف أن الاستثمار الأجنبي غير المباشر يتمحور حول التجارة في الأوراق المالية والسندات والأسهم، وأذونات الخزينة. بهدف تحقيق عائد معين دون اكتساب الحق في إدارة المشروع و الرقابة عليه، كما لا تصاحبه أي خبرات فنية أو تكنولوجية أو مهارات..إلخ.

و الاستثمارات الاجنبية غير المباشرة تأخذ الشكلين التاليين:

1- القروض: الحكومية، الثنائية، القروض بين المنظمات الدولية متعددة الأطراف، التي تقدمها الهيئات الخاصة، والأفراد، أو تقدمها الشركات وكبار المصدرين، وغيرهم من الموردين الأجانب لتوريد سلع وخدمات للدول المقترضة، أو تلك التي يتم الحصول عليها من البنوك التجارية الخاصة كتسهيلات مصرفية لتمويل العجز الموسمي والمؤقت في رصيد النقد الأجنبي[2].

2- الاكتتاب في السندات والأسهم التي تصدرها الدولة في الأسواق المالية العالمية، من بين الوسائل التي تلجأ إليها الدولة التي ترغب في الحصول على رؤوس أموال أجنبية خاصة، أن تقوم الدولة بإصدار سندات وتطرحها للاكتتاب في الأسواق المالية للدول المتقدمة اقتصاديا، على أن تلتزم بالوفاء بقيمة السند عند حلول أجل استحقاقه، بالإضافة إلى الفوائد الدورية التي يستفيد منها حامل السند طوال مدته[3]. لكن كلا الشكلين من الاستثمار الأجنبي غير المباشر لا يخول المستثمرين الأجانب أي سلطة أو رقابة على المشروع.

يمكن للدولة أيضا أن تقوم بطرح نسبة من أسهم الشركات والمشروعات التي تريد إقامتها للاكتتاب فيها من قبل الأفراد والمؤسسات الخاصة في الدول المتقدمة، لكن هذه الوسيلة (الأسهم والسندات) تعد من أصعب الوسائل في حصول الدول النامية على وسائل التمويل الخارجي، هذا فضلا على أنها وسيلة تخفي كثيرا من الصعوبات مقارنة بالوسائل الأخرى، وذلك للعديد من الأسباب، منها :

---

[1] عبد الله علي عبد الله العبيدي، التشريعات المنظّمة للاستثمارات الأجنبية في ليبيا، دار الثقافة العام، مرجع سابق، ص 24.

[2] فاضل جمة صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 81

[3] ابراهيم محمد يوسف الفار، دور التمويل الخارجي، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، مرجع سابق، ص 88.

أ- لجوء بعض الدول المتقدمة إلى وضع قيود قانونية لتنظيم تداول السندات التي تطرح للاكتتاب من قبل الدول الأخرى في أسواقها المالية، لكن هذه القيود تختلف من دولة إلى أخرى. فاليابان مثلا يتطلب فيها الإصدار الحصول على تصريح من السلطات الرسمية، وتسجيل هذه الإصدارات في لجنة الأوراق المالية، إذا كان الإصدار يطرح للاكتتاب العام للجمهور. في حين أن الولايا ت المتحدة الأمريكية لا تشترط الحصول على ترخيص، غير أنها تفرض حدود قصوى التي لا يجوز للمؤسسات والهيئات الاستثمارية حيازتها من السندات الأجنبية[1].

ب- عدم ثقة المستثمرين الأجانب في حكومات معظم الدول النامية من حيث الوفاء بالتزاماتها.

ج- عدم وجود أسواق مالية منتظمة في الدول النامية غير قادرة على حرية تداول هذه السندات داخلها.

د- المنافسة الشديدة التي توجد بين الدول النامية والدول المتقدمة في الأسواق المالية العالمية على طرح هذه الأسهم و السندات للاكتتاب.

إن معيار التمييز بين الاستثمار الاجنبي المباشر، والاستثمار الأجنبي غير المباشر يكمن في السيطرة على المشروع الأجنبي المستثمر فيه، فإذا كان المستثمر الاجنبي يسيطر على مشروعه في البلد المضيف له، فإن استثماره يعد استثمارا مباشرا، أما إذا كان لا يملك السيطرة على المشروع فإن استثماره يكون استثمارا غير مباشر، حيث يقتصر دور المستثمر الأجنبي على مجرد تقديم رأس المال إلى جهة معينة في الدولة المضيفة، لتقوم هي بهذا الاستثمار، دون أن تكون له أي سيطرة أو رقابة على المشروع، ولا يترتب على الاستثمار غير المباشر نقل المهارات والخبرات الفنية والتكنولوجيا الحديثة إلى الدولة المضيفة[2].

[1] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها،، مرجع سابق، ص 52-53

[2] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 1992،ص 292 و376.

المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و الشركات المتعدّدة الجنسيات

تعتبر الاستثمارات الاجنبية أهم مصادر التمويل الخارجي لكافة البلدان المتقدمة و النامية على حد سواء، خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر التي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات، إن هذا النوع من الاستثمارات له أهمية كبيرة في العلاقات الاقتصادية الدولية، التي تتسم بالاعتماد المتبادل والتأثير الكبير على نمط الإنتاج العالمي[1].

ولما كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتم إما في صورة مشروعات مشتركة مع الدول المضيفة، وإما عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات (دولية النشاط) التي تفضل الانفراد بملكية المشروع وإدارته، لذلك تنحصر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأشكال التالية:

1. الاستثمارات الأجنبية الخاصة
2. الاستثمارات الاجنبية المشتركة
3. الاستثمارات الأجنبية المباشرة " عابرة القوميات " التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات

الاستثمارات الأجنبية الخاصة :

تعتبر الاستثمارات التي يملكها المستثمر الأجنبي بالكامل من أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى المستثمر الأجنبي، لما يتيحه هذا الشكل من الاستثمار للعنصر الأجنبي من السيطرة الكاملة على الإدارة واتخاذ القرارات، ويحتفظ بحق ملكية المشروع الاستثماري، ويتحكم في كل عملياته، لذلك تتردد الدول وخاصة الدول النامية في قبول هذا النوع من الاستثمارات خوفا من التبعية الاقتصادية[2].

لقد ازدادت الأهمية النسبية لهذا النوع من الاستثمارات في جملة الاستثمارات الاجنبية المباشرة بشكل واضح منذ عقد التسعينيات من القرن الماضي، بعد أن كانت الدول النامية تنفر من هذا النوع من الاستثمارات لأسباب تاريخية، حيث كانت ترى في هذا النوع من الاستثمارات سببا في ربط

[1] أحمد عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 44-45.
[2] محمد زكي الشافعي، التمية الاقتصادية، الكتاب الثاني، دار النهضة العربية للطباعة و النشر و التوزيع، بيروت، ط1، 1970، ص 71-72.

اقتصاداتها باقتصاديات الدول المتقدمة، مما أدى إلى تبعيتها لها، وتسبب في تخلفها، إلا أن الملاحظ حاليا هو ازدياد تدفقات هذه الاستثمارات حول الدول النامية نتيجة عملية الخصخصة في الدول النامية خلال عقد التسعينيات، حيث أتاح هذا الوضع للأجانب فرصة شراء الشركات المحلية، إذ تشير البيانات إلى تزايد عملية الخصخصة في الدول النامية، التي بلغ عددها خمسين شركة، وبلغت قيمتها **2,5** مليار دولار في عام 1988، لترتفع إلى 750 شركة ، بلغت قيمتها 24 مليار دولار في 1994 [1] .

على ضوء ما سبق نقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

- المطلب الأول : المشروعات المشتركة و علاقاتها بالاستثمار **Joint Ventures**
- المطلب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات و علاقتها بالاستثمار

المطلب الأول: المشروعات المشتركة و علاقتها بالاستثمار الأجنبي –Joint Ventures

تأخذ العديد من الدول بصيغة المشروع المشترك لما يحققه للأطراف المشاركة، و خاصة بعد إدراك هذه الدول ضرورة هذا النوع من المشاريع لتحقيق التعاون بين الشركات التي تملك التكنولوجيا والنظم الإدارية والتنظيمية المتطورة في الصناعات و المجالات الأخرى.

يعتبر المشروع المشترك بين رأس المال الأجنبي و رأس المال المحلي العام والخاص، عظيم الأهمية، سواء بالنسبة لرسم سياسة المشروع الاستثماري، أو إدارته وتوجيهه، ومراقبة أعماله، لكن هذه المسائل تخضع بدرجة أساسية للطرف الذي يحوز على أغلبية الأسهم في المشروع، حيث ترتبط الأصوات بعدد الأسهم، فصاحب أو أصحاب الأسهم الأكثر يتمتع بحق الإدارة، ورسم سياسة المشروع بصفة أساسية، وبالتالي سيطرته على المشروع وتوجيهه، بالإضافة إلى إمكانية حجب المعارف التكنولوجية الحديثة عن البلد المضيف من طرف الشريك الأجنبي، وتبقى عملية نقل التكنولوجيا مجرد نقل مكاني مؤقت[2].

---

[1] علي عبد الهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادي في المنطقة العربية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 40 .

[2] محمد أحمد المخلافي، آثار العولمة على التنمية في البلدان النامية و الأقل نموا، صنعاء، 2002، ص 105.

ولهذا السبب بالذات لجأت الكثير من قوانين الاستثمار في البلدان النامية إلى تحديد نسبة إلزامية لمشاركة أو مساهمة رأس المال الأجنبي، بحيث تمنع سيطرة رأس المال الأجنبي على مشروعات الاستثمار، إلا أن هذه التشريعات تختلف في هذه القضايا، من حيث نسبة المشاركة أو المساهمة الوطنية و طبيعتها: رأس مال وطني حكومي، أو رأس مال خاص، وذلك من أجل التقليل من مخاطر الاستثمار الأجنبي من خلال فرض رقابة فعلية عليه عن طريق ممثليها في إدارة المشروع، هذا فضلا عن ضمان أن تكتسب إطاراتها الإدارية و الفنية، الخبرات والمهارات اللازمة لإدارة وتشغيل المشروعات الاستثمارية الكبيرة[1]

لذلك يصعب في الوقت الحالي تصور قيام مشروع أجنبي بإنشاء شركة وليدة تابعة له، أو فرع يسيطر عليه بنسبة 100% في دولة نامية، إذ لم تعد توجد أي دولة نامية لا تضع تنظيما اقتصاديا وقانونيا، ينظم عمليات نقل التكنولوجيا، والاستثمارات الأجنبية إلى أقاليمها، بل عادة ما تتضمن قوانينها المنظمة للاستثمارات الأجنبية، مبدأ مشاركة رأس المال الوافد إليها فيما يقوم به من مشروع ويتم ذلك من خلال النص في قوانينها الداخلية على ضرورة إشراك القطاع العام، أو الخاص الوطنيين في رأس مال المشروع الأجنبي، وتتخذ نسبة مشاركة المستثمر الأجنبي في المشروع المشترك طبقا لما ينص عليه القانون الداخلي للدولة المضيفة للاستثمار[2] بهدف فرض رقابة فعلية على الاستثمار الأجنبي من خلال مشاركة ممثلي الدولة المضيفة في الإدارة و تسيير المشروع الاستثماري.

كما ظهر في العقود الأخيرة تفضيل المستثمرين الاجانب صيغة المشروعات المشتركة، على الصيغ الأخرى للاستثمار، لما توفره لهم من فوائد تتعلق بقضايا التمويل (من سوق الدولة المضيفة)، وتجنب المخاطر غير التجارية، بالإضافة إلى تجاوز عوائق دخول الأسواق والاستفادة من الإعفاء من الضرائب والتعريفات الجمركية، بل يرى كثير من الدارسين، أن المشروعات المشتركة تعتبر أداة فعالة لتجاوز الحواجز التجارية والعوائق ا لقانونية والمادية التي قد تحول دون دخول الشركة إلى دولة معينة، أو حصولها على موارد معينة، خاصة وأن العديد من الدول تحظر الاستثمار الأجنبي في مجالات

[1] محمد أحمد المخلافي، آثار العولمة على التنمية في البلدان النامية و الأقل نموا، مرجع سابق، ص 105-106.
[2] ابراهيم شحاتة، الإطار القانوني لتشجيع الاستثمارات الاجنبية الخاصة، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، عدد 24، 1968، ص155.

معينة على المستثمرين الأجانب، لذلك تفضل بعض الشركات توطين المشروع بإشراك أطراف محلية في المشروع لإضفاء الجنسية الوطنية عليه[1].

لقد لجأت الجزائر مع بداية الثمانينات، مع تأزم الوضع الاقتصادي فيها، بعد انخفاض أسعار البترول والنقص الحاد في العملة الصعبة، وفشلها في إنجاز المشاريع الكبرى وفشل عملية التنمية الاقتصادية فيها، لجأ المشرع الجزائري إلى وضع إطار تشريعي جديد يكرس أسلوب "الشراكة" في التعاون الاقتصادي، حيث تنص المادة 22 من القانون رقم 13/82 على أن لا تقل نسبة مساهمة القطاع العام الوطني في رأس مال الشركة المختلطة مع الشريك الأجنبي على 51% [2]، كما نصت المادة 15 من القانون رقم 86-14على " أن تكون إدارة مجلس المديرية من صلاحيات الطرف الوطني[3].

لقد قيد هذا القانون الترخيص بإنشاء شركات مختلطة بين المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني بتقييده بشرطين: الأول، استبعاد مشاركة الخواص الوطنيين من المشاركة في هذه الشركات، والثاني ألا تتعدى مساهمة الطرف الأجنبي في رأس مال الشركة المختلطة 49% من رأس مال المشروع.

ففي القانون الجزائري، تنص المادة (4/ف2) مكرر من الأمر 01/09 المؤرخ في 22يوليو 2009 تنص على أنه "لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء" [4] .

كما تنص الفقرة الثالثة من نفس المادة الرابعة من الأمر 01/09 السالف الذكر أنه " بغض النظر عن أحكام الفقرة السابقة، لا يمكن أن تمارس أنشطة الاستثمار بغرض إعادة بيع الموارد على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب إلا في إطار مشاركة تساوي المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30% على الأقل من رأس المال الاجتماعي".

---

[1] سالم عبد الرحمن غمير، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية بن مطرقة العولمة و سندان المنافسة، جامعة الكويت، ص 134.

[2] قانون رقم 82-13 مؤرخ في 1982/08/28 معدل بموجبه القانون رقم 86-13 المؤرخ في 19-08- 1986، الخاص بإنشاء وتسيير شركات الاقتصاد المختلط.

[3] القانون رقم 86-14 مؤرخ في 1986/08/19، المتعلق بالتنقيب والاكتشاف والاستغلال ونقل المحروقات بالأنابيب واستغلالها، ج.ر.ج.ج، عدد 35، الصادرة بتاريخ 27 غشت 1986.

[4] الأمر رقم 01/09 المؤرخ في22 يوليو 2009، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1909، ج.ر.ج.ج، عدد 44 الصادر بتاريخ 26 يوليو 2009.

أما التشريع الكويتي فيشترط أن لا تقل مشاركة رأس المال الوطني عن 50% من رأس مال المشروع المشترك لضمان السيطرة على الإدارة وتسيير المشروع لصالح الدولة، ثم فرضت مشاركة المواطن الكويتي في تأسيس جميع الشركات في الكويت بنسبة 51 % على الأقل من رأسمال الشركة باستثناء الشركة المساهمة بنوعيها (المغلقة والمفتوحة)، وفي غير شركات المصارف والتأمين والتي لا يجوز لغير الكويتي الإسهام فيها[1].

لقد كان هذا الاتجاه انعكاسا للروابط التاريخية التي مرت بها البلاد بهدف الحفاظ على سيادتها والسيطرة الكاملة على اقتصادها الوطني، ومواردها الطبيعية.

أما بالنسبة لـلقانون السعودي، فيجيز للمستثمر الأجنبي، استثمار أمواله دون مشاركة رأس المال الوطني لكن الاستثمار الأجنبي في هذه الحالة لا يتمتع بالحوافز والتسهيلات الضريبية المقررة في قانون الاستثمار السعودي، حيث يشترط ألا تقل نسبة مشاركة رأس المال الوطني في المشروع على نسبة 25% لكي يمكنه الاستفادة من تلك التسهيلات والحوافز الضريبية. لكن هذه النسبة المقررة في القانون السعودي لا تحقق الهدف المنشود من المشاركة، لأنها لا تمنع سيطرة رأس المال الأجنبي على المشروع الاستثماري.

إلا أن ما يعاب على هذه التشريعات المقارنة، هو عدم اشتراط مساهمة الرأس المال الحكومي (العمومي)، و ترك المجال مفتوحا لمشاركة رأس المال الخاص الوطني بشكل كامل، مما يبقي على مخاطر سيطرة رأس المال الأجنبي، نظرا لضعف قدرة وطموح رأس المال المحلي الخاص والذي قد ترتبط مصالحه بمصالح رأس المال الأجنبي أكثر من ارتباطها بالمصالح الوطنية، وبالتالي عدم تحقيق الهدف من وراء شرط مشاركة رأس المال الوطني في المشروع، والمتمثل في فرض الرقابة الحكومية المباشرة على الاستثمار المشترك، لمنع سيطرة رأس المال الأجنبي على الاقتصاد الوطني، وضمان تحقيق الأهداف المرجوة من الاستثمار الأجنبي، وعلى رأسها: هدف تحقيق التنمية الاقتصادية، ونقل التكنولوجيا، والرقابة المباشرة على الاستثمار الأجنبي عن طريق إقامة مشروعات مشتركة، والتي لا تعد مجرد حق من حقوق سيادة الدولة على الاستثمار الأجنبي المباشر، وإنما هي قاعدة من قواعد القانون الدولي، فالقرار رقم 2128 الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في 22

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مجلة الحقوق، مرجع سابق، ص 267.

نفمبر 1966، ينص على الاعتراف بحق كل دولة، وخصوصا الدول النامية، في زيادة ضمان نصيبها في إدارة المشروعات المشتركة التي أقيمت كليا أو جزئيا برأس مال أجنبي، حتى يكون لها النصيب الأكبر في الفوائد والأرباح الناجمة منها، وعلى أسس عادلة[1] .

على ضوء ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

-الفرع الأول: نشأة المشروع المشترك و نظامه القانوني

-الفرع الثاني : خصائص المشروع المشترك

الفرع الأول: نشأة المشروع المشترك و نظامه القانوني

يعد المشروع المشترك مظهرا من مظاهر التعاون على المستوى المحلي، أو على المستويين الإقليمي والدولي، وتعود فكرة المشروع المشترك إلى بداية القرن العشرين، حيث كانت في شكلها الأول عبارة عن اتفاقية إلزامية تفرضها إحدى الدول على دولة أخرى، وخاصة في مرحلة الاستعمار حيث ظهرت بوادر الاستثمار العابر للحدود.

وقد ولدت فكرة المشروع المشترك من الفكر القانوني الأمريكي، الذي يتأثّر في تحديد الانظمة القانونية المختلفة بالواقع العملي دون اللجوء إلى الفلسفات القانونية لأي ظاهرة، لذلك تأثّر الفكر القضائي الأمريكي بفكرة المشروع المشترك كواقع اقتصادي يدخل في إطار الواقع القانوني[2].

وقد جرى تطبيق المشروع المشترك في مجالات محددة، كصناعة السكك الحديدية، في النصف الأخير من القرن التاسع عشر، وذلك لتوفير التسهيلات اللازمة لها كبناء المحطات النهائية والجسور وتصنيع القاطرات والمقطورات، ثم جرى استخدام هذا الشكل من المشروعات المشتركة بشكل واسع في مجال البترول ثم انتقلت مضامينه إلى التجارة الخارجية، لينتقل فيما بعد على يد الشركات الأمريكية إلى مجال العلاقات الدولية، ليصبح واحدا من الأدوات القانونية التي تستخدم في عمليات الاستثمار الدولي.

---

[1] حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية للتركز المالي المعاصر المرجع السابق، ص 129-130

[2] عمر ملاح بخيت العطيل، المشروعات المشتركة وسيلة لنقل التكنولوجيا، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2006، ص10

فقد انتقل المشروع المشترك إلى النطاق الدولي عن طريق شركات البترول الأمريكية التي استخدمته لأول مرة في صورته العقدية نتيجة لتنظيم التعاون فيما بينها، في البحث واستغلال البترول خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وبالذات في المملكة العربية السعودية، ثم استخدمته في مرحلة لاحقة في تنظيم علاقاتها فيما بينها وفيما بين الدول المضيفة. فشركة أرامكو في المملكة العربية السعودية التي نشأت نتيجة لمشروع مشترك بين عدة شركات أمريكية (شركة تكساس، شركة ستاندر أويل كاليفورينيا، ستاندر أويل نيو جرسي اكسون موبيل)[1].

وقد ارتبطت المشاريع المشتركة من الناحية القانونية بقانون الاستثمار و الذي شكل تشريعه في العديد من الدول فتح المجال لإبرام اتفاقيات المشاريع المشتركة التي تعود على الأطراف المتعاقدة بالفائدة. سواء كانت داخل بلد ما أو شركات بين دول[2].

على هدى ما سبق ، نقسم هذا الفرع إلى :

-أولا : نشأة المشروع المشترك

-ثانيا : تعريف المشروع المشترك

-ثالثا : النظام القانوني للمشروع المشترك

أولا: نشأة المشروع المشترك

تنشأ المشاريع المشترك للعديد من الأسباب، من أهمها ما يلي:

- ضخامة المشروع المشترك وما يقتضيه من رؤوس أموال كبيرة، بالإضافة إلى ما يتطلّبه من تكنولوجية متطورة، و خبرات فنية معقّدة، وأيد عاملة ذات مهارات عالية.
- افتقار معظم الدلو النامية إلى المهارات والخبرات اللازمة لتطوير شركات معينة يمكن أن تطور من خلال ارتباطها بمشاريع مشتركة مع شركات أخرى أكثر خبرة و مهارة بهدف تحقيق مصالح مشتركة بين المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني يعود بالنفع على أطراف المشروع[3].

[1] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، دون طبعة، دون سنة، ص 22.
[2] عمر ملاح بخيت العطيل، المشروعات وسيلة لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص10
[3] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 23.

- ضمان السيطرة المحلية على المشروع أو على الأقل ضمان المشاركة المحلية الفعالة في السيطرة عليه[1] .

- تعد المشاريع المشتركة من الناحية القانونية هيكلا قانونيا واحدا لا يحمل المساهمين المسؤولية القانونية عن الأعمال وعن جوانب الإهمال التي قد تحدث في هذا النوع من المشروعات، وهو ما يستوجب درجة عالية من الثقة و التعاون بين أطراف المشروع .

ثانيا: تعريف المشروع المشترك

يعد اصطلاح "المشروع المشترك"، اصطلاحا واسعا يستعمل في دوائر الأعمال للدلالة على التعاون الذي يتم بين دولتين أو أكثر، أو بين أطراف يحملون جنسيات دول مختلفة لإنشاء مشروع اقتصادي معين، غالبا ما يكون ذو طابع استثماري. و قد يتم هذا المشروع بين الحكومات فقط، أو بين حكومات و أشخاص طبيعية أو اعتبارية عامة أو خاصة، أو بين أشخاص طبيعية أو اعتبارية دون أن تسهم فيها أي حكومة[2].

والمشرعات التي تتم إقامتها بين مستثمر أجنبي أو أكثر، وطرف محلي، سواء كان من القطاع العام أو الخاص، ويشترك الطرفان في رأس مالها، أو يستقل الثاني بملكية المشروع ويتولّى الأول خدمات الإدارة و التوزيع وما إليها، فهي التي تدخل ضمن هذه الدراسة.

أما المشروعات التي تكون الحكومات طرفا فيها بصورة أساسية، هي تلك المشروعات التي يتطلّب إنشاؤها تعاون حكومتين أو أكثر، كإنشاء خط لسكك الحديد يخترق إقليمها مثلا ويخرج هذا النوع عن مجال هذه الدراسة.

لقد عرف بعض الفقه المشروع المشترك بأنه " تلك المشروعات التي يشارك فيها المستثمر المحلي في الدولة المضيفة للمستثمر الأجنبي في ملكية المشروع القائم على أرضه، و يشاركه في الإدارة"[3].

---

[1] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص 244-245.
[2] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 20
[3] عبد الوهاب لنجا، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 40.

وقد عرفه البعض الآخر بأنه " ضم جهود و أموال طرفين أو أكثر من الوطنيين والأجانب في سبيل القيام بنشاط استثماري وإدارة كيانه القانوني على أساس المشاركة فيما بينهم في الأرباح والخسائر، و تحمل المسؤولية والمخاطرة"[1]

يركّز التعريفان السابقان على فكرة المشاركة بين الطرف الوطني والطرف الأجنبي في رأسمال المشروع المشترك وتحمل المسؤولية والمخاطرة التي قد تعترض المشروع وتقاسم كل من الأرباح والخسائر بحسب نسبة ما يمتلكه كل طرف في رأسمال المشروع.

وقد عرفته اللجنة الاقتصادية الأوربية في دليلها الصادر عن الأمم المتحدة بشأن العقود الدولية للمشروعات المشتركة، عام 1970، بأنها "عمليات تهدف إلى إنشاء منشأة دائمة بين أطراف تنتمي إلى دول مختلفة لتحقيق مصالحهم في الحصول على مزايا متبادلة، وتشمل على الأقل التكنولوجيا والخبرة الفنية، والتعاون في مجال الإنتاج بما فيه البحث والتطوير والتعاون في تنمية المصادر الطبيعية، والتعاون والقيام بالتنسيق المشترط في دول الأطراف المتعاقدة وغيرها[2]

يلاحظ على هذا التعريف أنه استبعد أحد أشكال المشروعات المشتركة ذات الطبيعة العقدية الخاصة، و هي الصيغة العقدية السائدة في ميدان الاستثمار الأجنبي المباشر، و هي مجموعة من العقود التي تشكل كلا عضويا و مترابطا، و يرجع هذا الترابط إلى وجود ما يعرف بالاتفاق الأساسي، و الذي يشكل العقد الحاكم و الموجه في هذا الشكل، و هو الذي يضع الحدود العامة لاتفاق الأطراف[3].

ثالثا: النظام القانوني للمشروع المشترك.

إن المشروع المشترك مركب قانوني بخلاف الشركة التي ليست في نهاية الامر، إلا أحد عناصره المكونة، بل هناك صور للمشروع المشترك، لا تتضمن إنشاء أي شركة على الأطلاق، وهي المشروع المشترك ذو الطابع العقدي، الذي هو عبارة عن عقد للتعاون الصناعي، و هو الشكل الغالب في العلاقات بين الشركات متعددة الجنسيات، و بين الدول الاشتراكية سابقا: و تتضمن عقود التعاون

[1] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 22.
[2] عمر ملاح بخيت العطيل، المشروعات المشتركة وسيلة لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 18-19.
[3] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص 229-230.

الصناعي أشكالا متعددة من العقود التي تهدف إلى تحقيق التقدم التكنولوجي و الصناعي، ومن أهمها:

- عقد نقل التكنولوجيا، لما لها من دور أساسي في دعم التنمية الاقتصادية في الدول، لذلك كان حرص البلدان النامية، ومنها الجزائر على استيراد التكنولوجيا من ابلدان الصناعية إليها.
- عقود المساعدة الفنية، التي يلتزم بمقتضاها مورد التكنولوجيا بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا، تقديم المساعدة والخدمات الضرورية ليتمكن البلد المتلقي للتكنولوجيا من تشغيل المؤسسة الصناعية.
- عقود تسليم المفتاح، بمقتضى هذا العقد يلتزم الطرف الأجنبي بإعداد التصميمات وتوريد كافة المواد الخام، والمعدات والأجهزة اللازمة لعملية التشييد، هذا فضلا عن قيام الطرف الأجنبي ببناء المنشأة الصناعية وتسليمها للدولة المتعاقدة جاهزة للتشغيل[1]، وتحمل المسؤولية المترتبة في حالة عدم مطابقته للمواصفات العقدية، ويكون هذا مقابل قيمة جزافية يتم تحديدها من كلا الطرفين، ويشترط مشاركة الطرف الوطني في عمليات الإنجاز مع التكفل بتكوين عدد من الموظفين المحليين[2]، وينتهي التدخل الأجنبي بمجرد إتمام المشروع الاستثماري[3].

وقد استخدمت الجزائر أسلوب عقود تسليم المفتاح في اليد، بهدف تحسين أوضاعها المالية نتيجة ارتفاع أسعار البترول والمداخيل بالعملة الصعبة، ابتداءا من عام 1973، لكن هذا النوع من العقود لم يسمح للجزائر بتحقيق الهدف الأساسي المنتظر منه، والمتمثل في نقل التكنولوجيا، لأنه أصلا يتنافى مع متطلبات الاقتصاد المركزي المخطط[4]

- عقود تسليم المنتج في اليد، الذي يلتزم الطرف الأجنبي بموجبه تشغيل المصنع في الدولة المتعاقدة معه، وإدارته فنيا، وصناعيا خلال مدة متفق عليها، بشرط أن تصبح العمالة المحلية على درجة من المعرفة الفنية تمكنها من استيعاب وتشغيل التكنولوجيا واستخدامها حتى نهاية الإنتاج النهائي المرجو من هذه التكنولوجيا[5].

---

[1] محسن شفيق، عقد تسليم المفتاح (نموذج عن عقود التنمية)، دار النهضة العربية، بدون تاريخ، ص 51.
[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 40.
[3] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مكتب حسن/ العصرية، لبنان، 2013، ص 30.
[4] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 40
[5] سميحة القليوبي، مدى جدوى تطبيق القانون الوطني في التحكيم بشأن تنفيذ العقود الدولية، مرجع سابق، ص 315-316.

وقد لجأت الجزائر إلى الأخذ بأسلوب عقد الإنتاج في اليد، بعد فشل تجربة عقود المفتاح في اليد، لكن هذا النوع من العقود رغم تكلفتها المرتفعة، لم تساهم في نقل التكنولوجيا مما أثر سلبا على الاقتصاد الوطني[1].

يتم تحديد النظام القانوني للمشروع المشترك عن طريق تحديد انتماء المساهمين فيه الوطنيين أو الأجانب إلى القطاع العام أو إلى القطاع الخاص، فإذا كان جميع المساهمين في المشروع ينتمون إلى القطاع الخاص يأخذ المشروع المشترك شكل الشركة الوطنية العادية و التي تنص عليها قوانين البلد المضيف[2] . فإذا لم يوجد نص في قوانين البلد المضيف يحدد الشكل القانوني للمشروع المشترك، آنذاك يكون للمساهمين حرية تحديد الشكل القانوني لهذا المشروع، و ذلك عن طريق العقد[3].

أما إذا كانت الحكومة أو إحدى هيئاتها العامة هي التي تشارك المستثمر الأجنبي في رأسمال المشروع المشترك، فإن ذلك المشروع يأخذ شكل الشركة الوطنية العادية، إلا إذا اتفق الأطراف على خلاف ذلك، وأن الشركة تتمتع بجنسية الدولة المضيفة ولكنها تتميز عن غيرها من الشركات الوطنية الأخرى المماثلة بأحكام خاصة تسري عليها، كما تمنح إعفاءات وامتيازات معينة لا تشاركها فيها الشركات الوطنية الاخرى[4].

وغالبا ما تكون الحكومات طرف في المشروعات المشتركة، لأنه أنسب الصيغ للنهوض بالمشروعات التي يصعب إقامتها إلا بتعاون بين حكومتين أو أكثر، كاستثمار مياه نهر مشترك بينهما، أو إنشاء خطط حديدية تخترق أقاليمهما، هذا فضلا أنها أفضل الصيغ التي تتيح للدول الحصول على رأس المال و التكنولوجيا اللازمة لتنفيذ المشروعات الاقتصادية.

لكن عندئذ لا نكون بصدد مشروع مشترك، وإنما بصدد مشروع دولي تقيمه دولتان أو أكثر بموجب اتفاقية دولية للنهوض بمشروع اقتصادي معين، غالبا ما يكون مشتركا بينهما، ومن أمثلة هذا النوع من المشروعات الدولية، " الشركة الأوربية لتمويل مهمات السكك الحديدية" **EUROFUMA**

---

[1] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 41

[2] إبراهيم شحاتة، الصيغ المختلفة لإنشاء المشروعات العربية المشتركة، ورقة عمل مقدمة لندوة المشروعات العربية المشتركة، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، 14-18 ديسمبر 1974 ، ص 617.

[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور في صددها، مرجع سابق، ص 37.

[4] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور في صددها، مرجع سابق، ص 37.

والمؤسسة الأوربية للأمان في الملاحة الجوية **EUROKOMOTROL** التي تستهدف تنظيم التعاون بين الدول الاطراف لتأمين الملاحة الجوية في طبقات الفضاء العليا[1].

وأن أهم ما يميز هذا النوع من المشروعات هو تعبيرها عن علاقة بين دولتين أو أكثر، وأنها علاقة ذات أهداف تتعلق بتحقيق التكامل والتنمية الجماعية، ويغلب ألا يوجد مشروع دولي ذو شخصية معنوية[2].

وأن الاتفاقية الدولية غالبا ما تكون إقليمية، وتختلف عن المشروع المشترك في أنه لا يستهدف الربح، وإنما يقوم بنشاط يتعلق بالمنفعة العامة المشتركة بين الدول الأطراف، وتنظم نصوص الاتفاقية الوضع القانوني للمؤسسة الدولية العامة، لأن هذا المشروع المشترك قام نتيجة اتفاق بين حكومة أو مستثمر محلي أو أكثر من جهة، ومستثمر أجنبي أو أكثر من جهة ثانية، وأما الشكل القانوني الذي يأخذه هذا المشروع الدولي، فيتم الاتفاق عليه بين الأطراف المشتركة، فقد يأخذ المشروع شكل شركة وطنية ذات نظام دولي، أو شبه دولي، حيث يتمتّع هذا المشروع بجنسية إحدى الدول الأطراف على أن يخضع للأحكام الواردة في الاتفاق الدولي، و قد يأخذ هذا المشروع شكل الشركة الوليدة[3]

الفرع الثاني: خصائص المشروعات المشتركة و مزاياها

النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات

وينقسم هذا الفرع إلى : أولا، خصائص المشروعات المشتركة، ثانيا، مزايا المشروعات المشتركة.

أولا : خصائص المشروعات المشتركة

لإيضاح فكرة المشروع المشترك، بصورة دقيقة، يتعين التطرق إلى خصائصها، لأن تلك الخصائص هي التي تميز هذه المشروعات عن باقي العلاقات الاقتصادية الأخرى، فمن خلالها يمكن التمييز بشكل أدق بين المشروعات المشتركة و المشروعات الدولية، أو المشروعات الخاصة المحلية.

---

[1] محسن شفيق ، الوسيط في القانون التجاري المصري، مرجع سابق، ص 32 -33 .
ابراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، مطبعة جامعة عين شمس، 1969، ص 06.

[2] محمد حسين اسماعيل، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي، المملكة العربية السعودية، الإدارة العامة للبحوث، 1994، ص 243.

[3] صلاح الدين، المشروع الدولي العام، دراسات تحليلية تأصيلية، دار الفكر العربي، القاهرة، 1978، ص 179-180.
إبراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية المشتركة، مرجع سابق، ص 6.

فالمشروعات المشتركة باعتبارها مشروعات اقتصادية تستثمر لفترة زمنية طويلة نسبيا وتختص في نشاط اقتصادي معين لتحقيق أهداف محددة، هي محور خصائها.

وتتّصف هذه المشروعات المشتركة بصفة عامة بمجموعة من الخصائص، يمكن إجمالها فيما يلي:

- الخاصة الأولى لهذا النوع من المشروعات المشتركة هي أنها مشروعات إقتصادية
- أنها مشروعات وطنية
- استقلالية المشروع المشترك
- تختص في نشاط معين
- تتميز هذه المشروعات بنظام قانوني خاص بها
- تحقيق عوائد أكبر من خلال المشاركة المتساوية للطرفين

و في ما يلي تفصيل هذه الخصائص بإيجاز مفيد.

1-وجود مشروع في مفهومه الاقتصادي:

الخاصة الأولى التي يتميز بها هذا النوع من المشروعات المشتركة، هي أنها تشكّل مشروعا بالمعنى السائد لهذا التعبير في النظرية الاقتصادية، حيث يعد المشروع المشترك أهم مؤسسات الإنتاج في العصر الحديث، كما كان ولا يزال محل اهتمام الاقتصاديين، حيث قاموا بتعريفه، وحددوا عناصره، كما تعددت بحوثهم و دراساتهم فيه[1].

كما أن للمشروع لمشترك استقلاله المالي، و ينتج و يقدم للأسواق سلعا أو خدمات معينة، لذلك يعتبر وحدة اقتصادية تجمع وتسوق في إطارها العناصر البشرية، وهم مالكوا رأس المال والوسائل الإنتاجية المستخدمة فيه، وغير المادية كبراءات الاختراع، العلامات التجارية، كما تستخدم أيد عاملة فنية، ويسعى إلى تحقيق الغاية التي أنشئ لأجل تحقيقها. وكل ما كانت مساهة الطرف الأجنبي بالحصة التكنولوجية كبيرة كلما ساعد ذلك على نقل التكنولوجيا إلى الدولة المضيفة.

[1]فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 23

غير أنه يجب أن يلاحظ أن وحدة الغاية بين الشركاء لا تعني وحدة المصلحة التي قد تختلف لدى الشريك المحلي، خاصة إذا كان يمثّل الحكومة، عنها بالنسبة للشريك الأجنبي، بل قد تكون أحيانا متعارضة، فقد يكون الشريك الوطـني، إذا كان ممثّلا للحكومة مصلحة في المشروع تكمن في توفير سلع أو خدمات ضرورية لتلبية الاحتياجات الأساسية للمواطنين، بينما الشريك الأجنبي قد يسعى إلى تكامل إنتاج المشروع مع مشروع آخر تابع له في دولة أخرى، أو أن الشريك الأجنبي يهدف إلى احتكار السوق المحلي، في حين يكون للشريك الوطني مصلحة في تصدير السلع إلى الخارج.

2- المشروع المشترك هو مشروع وطني:

يعتبر المشروع المشترك مشروع وطني نظرا إلى أن هذه المشرعات تنشأ وتدار برؤوس أموال مملوكة لأشخاص طبيعية أو اعتبارية ينتمون لدولتين أو أكثر ويعد هؤلاء الأشخاص عادة من أشخاص القانون الداخلي وليس الدولي، وذلك بصرف النظر في ما إذا كانت هذه المشروعات المشتركة بين أشخاص القانون الخاص(الافراد وشركات خاصة)، أو بين أشخاص القانون العام (كالهيئات الحكومية)، فإن أطراف المشروع تتحدّد بأشخاص القانون الداخلي (الخاص أو العام) وتمارس نشاطها كمثيلاتها المحلية الداخلية.

وتكتسب هذه المشروعات صفة المشروعات الوطنية بفعل مساهمة أشخاص القانون الداخلي الذي يعد شرطا أساسيا لإصباغ الصفة الوطنية عليه[1].

3- استقلالية المشروع المشترك:

إن الخاصية الأساسية التي يتميز بها المشروع المشترك، في النظرية الاقتصادية، تتمثّل في الاستقلال والإدارة الذاتية في اتخاذ القرارات نظرا لما يتمتّع به من شخصية اعتبارية مستقلة عن الشخصيات المنشئة له، هذا فضلا عما يتمتّع به من ذمة مالية مستقلة، وتحمله الربح و الخسارة في ميزانيته الخاصة، وبالتالي استقلال المشروع كلية عن السلطة المنفّذة، لأي شريك، حتى ولو كانت هيئة حكومية، بفضل الصلاحيات والسلطات التي تمنح للمشروع، و التي تتلاءم مع تحقيق الهدف الذي أنشئ من أجله.

[1] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 23-26

كما يتأكّد استقلال المشروع من الناحية المادية، في ميزانيته الخاصة المستقلة، سواء من رؤوس الأموال يكتتب فيها، أو من حيث أسعار منتجاته[1]، ويشترك في هذا النوع من المشروعات المشتركة الطرفان في تمويل المشروع المقام في إقليم الطرف الأول، أو يستقل هذا الطرف بملكية المشروع ويتولى الطرف الثاني خدمات الإدارة و التوزيع و غيرها[2]، وتأخذ حصة الشريك الأجنبي في المشروع المشترك، إما صيغة الحصة النقدية، أو الحصة العينية، كالآلات والمعدات، والأجهزة والمواد الأولية وربما لا يوجد رأس مال مشترك، وإنما تقتصر مساهمة الطرف الأجنبي في تقديم التجهيزات الفنية والتراخيص الاحتكارية لصنع السلعة، أو براءات الاختراع، أو أسرار الصناعات والعلامات التجارية في حين يتولى الشريك الوطني توفير العقار لإقامة المصنع، والترخيص بالاستثمار، والقيام بالأعمال اليومية، والتسويق المحلي، وبذلك يكون لكل شريك حصة مناسبة في العملية الاستثمارية[3].

لكن يرى بعض الدارسين أن لهذا النوع من المشروعات المشتركة أنه في حالة اقتصار حصة الشريك الأجنبي على المساهمة بالتكنولوجيا وبراءة الاختراع وأسرار الصناعة، تمكن الطرف الأجنبي التحكم في تكنولوجيا الإنتاج، وبالتالي فهو الذي له السلطة في اتخاذ القرارات المتعلقة بتسيير المشروع المشترك، حتى ولو كانت مساهمته في رأس المال معدومة[4].

4- تخصص المشروع في نشاط محدّد:

عادة ما يتخصص المشروع المشترك في مجال محدّد، وأن يمارس نشاطا اقتصاديا محدّدا لتحقيق أهداف معينة اتّفقا أطراف المشروع عند إنشائه على تحقيقها، كأن يتخصص في مجال البنوك، أو المقاولات، أو مجال التنقيب عن البترول واستخراجه، أو في مجالات صناعية معينة، وهذا بالتحديد هو الذي يمكّن المشروع من اكتساب الشخصية المعنوية وما يترتّب عليها من مزايا تمنح خصيصا لتنفيذ هذا الغرض[5].

---

[1] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، المرجع نفسه، ص 29-31.
[2] ابراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، بودن ذكر دار الطبع، 1969، ص 09.
[3] محسن شفيق، عقد تسليم المفتاح ،نموذج عن عقود التنمية، مرجع سابق، ص 255.
[4] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق، ص 261-262.
[5] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 31

5-تمتّع المشروع بوجود نظام قانوني مميز:

إن الشرط الأساسي لإنشاء أي مشروع مشترك، هو لابد من وجود نظام قانوني موحد ومميز يطبق على جميع المشروعات المشتركة، ويعد هذا النظام القانوني المتميز خاصية رئيسية له وعنصرا أساسيا لقيامه، وهذا النظام القانوني الخاص بالمشروعات المشتركة، وإن كان يستمد من النظام الأساسي الخاص بالشركات المساهمة، أو ذات المسؤولية المحدودة، إلا أن التشريعات الخاصة بالاستثمار تتضمن ما يسمح بتحرير المشروعات المشتركة، من الخضوع الكامل لجميع التشريعات الوطنية، بما في ذلك قانون الشركات الوطنية، هذا فضلا عن تمتّع المشروع بنوع خاص من المزايا والضمانات التي لا تتوفّر في العادة للمشروعات الوطنية المماثلة[1].

6- نشأة المشروعات داخل إقليم دولة واحدة:

من خصائص هذه المشروعات المشتركة، أنها رغم أن الأشخاص القانونية الذين يساهمون في المشروعات المشتركة ينتمون إلى دول مختلفة، إلا أنها تقوم بممارسة نشاطها في إقليم الدولة التي أنشئ فيها المشروع المشترك، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر في اتخاذ هذه الشركات مراكز للتجسس و جمع المعلومات الحساسة[2]، وهو ما يميزها عن الشركات الدولية الأخرى.

تجب الإشارة إلى أن هذه المشروعات المشتركة على الرغم مما تتمتّع به من شخصية قانونية مستقلة وبذمة مالية منفصلة، ملزمة بعدم الخروج على الأهداف التي وجدت من أجلها، ولا على المجال الذي حدد لها في عقد التأسيس.

كما أن السلطات الحكومية تمارس على هذه المشروعات رقابة سابقة و لاحقة، أي أنها تمارس رقابة مقدمة عندما يطلب المشروع الحصول على ترخيص من الهيئات المختصة عند القيام بتصرف معين، ولاحقة على ما قام به المشروع، هذا فضلا عن وجود رقابة محاسبية على كل التصرفات المالية لهذه المشروعات.

---

[1] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، مرجع سابق، ص 32

[2] حامد عبد المجيد دراز، دور السياسة المالية في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة غرفة الاسكندرية التجارية، مايو 1979 ، ع 402، ص 51.

وأن الهيئة المخولة بممارسة مهمة الرقابة بنوعيها على هذه المشروعات هي الهيئة العامة للاستثمار[1].

ثانيا : مزايا المشروعات المشتركة

يترتب على الاستثمار الأجنبي المشترك إذا أحسن تنظيمه و توجيهه وإدارته، مجموعة من المزايا لأطرافه (الدولة المضيفة و المستثمر الأجنبي).

1-المزايا التي تحققها الدولة المضيفة :

- إن الميزة الأساسية التي يحققها المشروع المشترك للدولة المضيفة أن صاحب رأس المال الأجنبي لا ينفرد وحده بالقرارات والتشغيل والأرباح، بالإضافة إلا أن ملكية العنصر الوطني لجزء من رأس مال المشرع تعطيه حق الاشتراك في الإدارة، والاطلاع على كافة القرارات في الشركة، فيكتسب بذلك خبرة إدارية و فنية، كما ان الدولة المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم اتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الاقتصادية، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر باتخاذها للشركات مراكز للتجسس .
- يقلل الأعباء المالية التي تتحملها الدولة المضيفة في المشروع المشترك ومن ثمة يقلل الأعباء المالية التي يتحملها الاقتصاد المضيف، بالقدر الذي يؤول إلى المستثمر الأجنبي نتيجة مشاركته في المشروع [2].
- الرقابة على المشروع، حيث يتسنى للدولة لمضيفة للمشروع المشترك أن تمارس دورا مهما في الرقابة على المشروع الاستثمارات والحصول على الخبرات الأجنبية، مع احتفاظها بالسيطرة في نفس الوقت على مصادر الثروة في البلاد[3].
- يساعد الشركات المحلية على النفاذ إلى الأسواق العالمية التي قد تشترط لدخولها أسواقها مثل هذه الصيغة الاستثمارية[4].

---

[1] فاضل حمة الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، المرجع نفسه، ص 43

[2] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، مرجع سابق، ص 41.

[3] إبراهيم شحاتة، الإطار القانوني لتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة والرقابة عليها، مرجع سابق، ص 135.

[4] سالم عبد الرحمن غمير، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة بين مطرقة العولمة وسندان المنافسة، مرجع سابق، ص 124.

2-المزايا التي يتحصل عليها المستثمر الأجنبي

إن الميزة الأساسية التي يتحصل عليها المستثمر الأجنبي هي التعاون بينه وبين الجهات الحكومية، لاسيما إذا كان الشريك الوطني هو الدولة ذاتها، أو أحد الأشخاص العامة، وهو أمر مهم لتجاوز العوائق القانونية، والحواجز الجمركية التي تقف حائلا دون دخول الشركة إلى سوق دولة معينة، خاصة وأن بعض الدول النامية تحظر الاستثمار في بعض المجالات على المستثمرين الأجانب، لذلك تستطيع هذه الشركات الدخول إلى تلك الأسواق من خلال المشروعات المشتركة، وإضفاء الجنسية الوطنية عليها[1]

- ضمان عدم تعرض المستثمر الأجنبي لمخاطر غير التجارية، التي قد تلجأ إليها الدولة المضيفة، كالتأميم والمصادرة أو وضع المشروع تحت الحراسة.

المطلب الثاني: الشركات متعدّدة الجنسيات و علاقتها بالاستثمار الاجنبي multinational corporation

تعد الشركات المتعددة الجنسيات إحدى القوى الرئيسية المؤثرة على مجريات التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي على الصعيد العالمي، إذ يشير تقرير الاستثمار الدولي الصادر عن (**UNCTAD**) ، عام 2008، أن هناك 80 ألف شركة من هذا النوع لها حوالي 800 ألف فرع منتسب تابع لها في مختلف دول العالم ، كما أن هذه الشركات تستحوذ على ثلثي التجارة العالمية. لذلك أصبحت الدول النامية تسعى إلى جلب أكبر قدر من الاستثمارات التي تقوم بها هذه الشركات لما تقوم به هذه الشركات من دور فعال في تحقيق معدلات نمو مرتفعة في الدول المضيفة لها، من خلال زيادة وتنويع صادراتها، وخلق فرص عمل جديدة لمواطنيها، وإيجاد جو من المنافسة بين هذه الشركات وفروعها من جهة، والشركات المحلية في الدول المضيفة لها من جهة أخرى[2].

[1] سالم عبد الرحمن غمير، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة بين مطرقة العولمة وسندان المنافسة، مرجع سابق، ص 134.

[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، ط 1، 2000، ص 3-4.

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات وحدات اقتصادية قائمة بذاتها، تخضع لسيطرة موحدة من أجل تحقيق استراتيجية إنتاجية عالمية موحدة، وهي تتشكل من مجموعة من الشركات الوليدة[1] التي تتمتع بالشخصية المعنوية المستقلة، وبذمة مالية منفصلة عن الشركة الأم، ومجلس إدارة وجمعية عمومية مستقلة[2]، والتابعة التي تقوم بإدارتها ككل متكامل، وليست كوحدات مكونة بشكل مستقل عن بعضها البعض، كما أنها تسعى إلى تحقيق مصلحة مجموعة الشركة المتعددة الجنسيات ككل، حتى ولو أدى الأمر إلى التضحية بمصلحة أو مصالح الشركات الوليدة التابعة لها، أو بمصالح الدول المضيفة لها[3].

و أن هذه الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر صاحبة الدور الحقيقي والأهم في تحويل النظام الاقتصادي الرأسمالي من وحدات اقتصادية وطنية مستقلة، إلى كيان عالمي رأسمالي موحد (العولمة)[4].

كما تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات القناة الرئيسية التي تتدفّق من خلالها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لذلك تعدّ أخطر الأدوات التي تتم بها الأنشطة الاستثمارية في الدول النامية[5]، بل هناك من يرى بأن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتم إلا عبر الشركات المتعددة الجنسيات المنتشرة في مختلف دول العالم، وهو ما توصلت إليه العديد من الدراسات التي تربط الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة حتمية، لدرجة توحي بأن كل شركة متعددة الجنسيات لا تزاول أية نشاط سوى الاستثمار الاجنبي المباشر، وأن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمكن أن يتم إلا من خلال تلك الشركات، وأن هذه الشركات مسؤولة عن 80% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى العالمي.

لا أحد يستطيع أن ينفي وجود علاقة قوية تربط الشركات الأجنبية دولية النشاط، و الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تحقق نوعا من التلازم الوجودي بينهما، لكن الواقع العملي يدل على أنه ليس كل استثمار مباشر وارد من دولة أجنبية يجب أن يتم من خلال شركة أجنبية متعددة الجنسيات، و إلا

---

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 68.

[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة، والتصدير في الدول النامية، المرجع نفسه، ص 69-70.

[3] شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، مرجع سابق، ص 1.

[4] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 96.

[5] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 41 .

ماذا يقال عن الاستثمارات الفردية الواردة من دولة لأخرى، كما أنه ليس صحيحا دائما أن الشركات المتعددة الجنسيات لا تدخل إقليم دولة معينة من دون استثمار أجنبي، فكثيرا ما يكون نشاطها في تلك الدول مقصورا على المساهمة في الاسم التجاري أو التراخيص[1].

كما تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بالدور الرئيسي في عملية تدويل الإنتاج والاستثمار والخدمات التجارية، كما تتحكم بمعظم جوانب الاقتصاد العالمي، من حيث المهام في استقرار الصناعات والتبادل والتوزيع، وتحديد الأسعار وتسهيل عملية الحصول على السلع، أو تقييد الحصول عليها، وانتقال رؤوس الاموال، وخلق الأزمات الاقتصادية العالمية، أو حلها، كما حدث في الازمات الاقتصادية في كل من المكسيك وجنوب شرق آسيا[2]، حيث أصبح الاقتصاد العالمي يحل تدريجيا محل الاقتصادات الوطنية المختلفة كإطار لعملية الإنتاج الرأسمالي التي تعد بداية لما يسمى " عولمة الإنتاج".

وتثير دراسة ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات عدة مسائل، من أهمها تعريف الشركات، وأهم الخصائص التي تتميز بها عن غيرها من الشركات، وكيفية تنظيم الشركات، وعلاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر[3].

لذلك سنقسم هذا المطلب إلى فرعين هما:

- الفرع الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات و خصائصها
- الفرع الثاني: النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات

الفرع الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات و خصائصها

وينقسم هذا الفرع إلى :

أولا: تعريف الشركات المتعددة لجنسيات، ثانيا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات.

---

[1] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 31.

[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 11

[3] غسان علي علي، الاستثمارات الاجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 42.

إن الشركة متعددة الجنسيات هي أصلا شركة وطنية بلغت درجة معينة من الضخامة ضاقت بها سوقها الوطنية، فقامت بتوسيع نشاطها الإنتاجي عبر الحدود الدولية، عن طريق شركات تابعة لها اقتصاديا، وتقوم بتنفيذ استراتيجيتها العامة الموحدة.

لقد ظهرت الشركات متعددة الجنسيات في أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية خاصة منذ بداية الستينيات من القرن العشرين، حيث برزت ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات بقوة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد[1] والتي تمثّل أحد ركائزه الأساسية، وأنه لم يعد ممكنا ولا جائزا أن يعيش بلد ما، بمعزل عن هذه الشركات باعتبار أنها المنظّم الأساسي لجزء كبير من النشاط الاستثماري والتجاري على مستوى العالم كلّه، كما تكرست هيمنة هذه الشركات على الاقتصاد العالمي عقب انهيار الكتلة الاشتراكية، وتفاقم أزمة ديون الدول النامية و دخولها في إعادة الهيكلة الاقتصادية، بالإضافة إلى أن هذه الشركات تعمل على تكييف مختلف الأنظمة والسياسات الاقتصادية في العالم منذ التسعينات مع مستجدات ومعطيات العولمة[2] .

أولا: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

قبل التعرض إلى التعاريف التي وضعت للشركات المتعددة الجنسيات، تجب الإشارة إلى تعدد التسميات والمصطلحات التي توصف بها هذه الشركات، كالشركات دولية النشاط، والشركات عابرة القوميات والشركات متخطية الأوطان، والشركات الكونية، والشركات متعددة القوميات، والشركات المتعددة الجنسيات، وأخيرا الشركات المتعدية الجنسيات، إلا أن منظمة الأمم المتحدة قد أوصت، بناءا على ما اقترحته لجنة العشرين، التابعة للمجلس الاقتصادي و الاجتماعي، في تقريرها الخاص لنشاط هذا النوع من الشركات، باستبدال عبارة الشركات متعددة الجنسيات Transnational Corporation بعبارة الشركات المتعدية الجنسيات Multinational Entreprises، لكن ليس لهذا النوع من الشركات غير جنسية واحدة، تتمثل في جنسية الدولة الأم التي يوجد فيها مركز إدارتها الرئيسي Main Office أما نشاطها فهو الذي يتعدى حدود هذه الدولة إلى غيرها، وبالتالي يمكن وصفه بأنه متعدد الجنسيات غير أنه لا توجد شركة متعددة الجنسيات، أو متعددة الانتماء لأكثر من بلد، ولكن توجد دولة واحدة فقط تنتمي إليها هذه الشركة، تقف وراءها، وتدافع عن مصالحها في الأزمات.

---

[1] طلعت جيادلي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة 1، 2008، الأردن، ص 19.

[2] زينب محمود عبد السلام، الشركات المتعددة الجنسيات و معايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، ط1، 2014، ص 189.

وربما توصف هذه الشركات بتعدد الجنسية بسبب ما تملكه في الخارج من أصول أجنبية و تتولى تنظيمها و إدارتها، في إطار استراتيجية عالمية، و كذا بمدى تعدد جنسية العالمين لديها وتوزعهم على شركاتها الوليدة، وفروعها المنتشرة في مختلف دول العالم[1].

بالإضافة إلى أن مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات يتم تبنيه من قبل قاعدة عريضة من علماء الاقتصاد، وفقهاء القانون، ومازال الكثيرون منهم يتمسكون به حتى الآن، مع أنه مصطلح غير دقيق من الناحية القانونية[2]، وأن صفة تعدد الجنسيات التي تضاف إلى هذه الشركات دولية النشاط يقصد بها الدولية الاقتصادية، وليس الدولية القانونية، فهي شركات وطنية تنتمي لدولة معينة[3].

وبصرف النظر عن التسميات التي تطلق على هذه الشركات، فإنها كلها تمارس نشاطاتها على المستوى الدولي، وفي أكثر من دولة بشكل يجعلها تمارسها سواء في مجال الإنتاج، أو التسويق أو التكنولوجيا الحديثة وتستخدمها في مختلف المجالات الاقتصادية، وتصدرها إلى مختلف دول العالم هذا فضلا عن سيطرتها على النشاطات التمويلية التي تستطيع من خلالها السيطرة على النشاطات الأخرى كالتسويق الإنتاج والتكنولوجيا وغيرها[4].

لقد فضلنا استخدام مصطلح الشركات متعددة الجنسيات رغم عدم دقته من الناحية القانونية، الذي يوحي (تعدد الجنسيات) وكأن ليس لها دولة محددة تنتمي إليها، أي أنها شركات بلا دولة محددة تنتمي إليها وتقف خلفها لتساندها في أوقات الأزمات والأخطار، في حين تشير الوقائع التاريخية إلى خلاف ذلك تماما. فضلنا استخدام هذا المصطلح الذي ظهر لأول مرة في مجلة "بزنس ويك" الأمريكية عام 1983[5].

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 70
محمد عبده اسماعيل سعيد، الشركات المتعددة الجنسية و مستقبلها في الدول النامية، مع إشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986، ص 14.

[2] حازم جمعة، النظام القانوني للمشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 13.

[3] جميل عبد الرحمن الصابوني، الاستثمار الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 111.

[4] يحي عبد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 100.
جميل عبد الرحمان الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 107، 108.

[5] إبراهم محسن عجيل واعتصام الكردي، "الشركات متعددة الجنسيات، وسيادة الدولة"، مركز الكتاب الأكاديمي، مرجع سابق، ص14، 15.
يحي عبد الرحمان رضا، "الجوانب القانونية لمجموعة الشركات غير الوطنية"، مرجع سابق، ص301.

كما تعد هذه التسمية الأكثر استعمالا وشيوعا في الدراسات الاقتصادية والقانونية، لأنها تستعمل في البلد الأصلي لهذه الشركات، وهو الولايات المتحدة الأمريكية.

1-التعاريف الاقتصادية

لقد كان لعلماء الاقتصاد السبق في تناول ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات، بالدراسة المبكرة والمعمقة، لكن لم يهتموا بالبحث في ماهيتها، لأنهم أناس عمليون يلحظون وجود الظاهرة (الاقتصادية) فيقبلون على دراستها دون أن يستوقفهم البحث في جوهرها لاستخلاص عناصرها، لذلك عادة ما يتناولون الظاهرة (الاقتصادية) بسطحية و عدم اكتراث لاعتقادهم أنه أمر نظري لا يجدي نفعا[1]، في حين أن الأصل في تعريف أي ظاهرة من الظواهر، هو ضرورة إبراز جوهر تلك الظاهرة، للوصول إلى تعريف شامل مانع ودقيق للظاهرة، لذلك قاموا بوضع تعاريف كثيرة ومختلفة لها، ويعزى ذلك إلى اختلاف الاهمية النسبية للخصائص التي يعتمد عليها كل تعريف لهذه الشركة من بين خصائصها المتعددة، لكن كانت تتفق فيما بينها على توافر معيار كمي معين، للتأكيد على وجود هذا النوع من الشركات، إلا أن مضمون هذا المعيار الكمي كان يختلف من اقتصادي إلى آخر[2].

فقد عرفها J.Dunning بأن " المشروع الدولي المتعدد الجنسية، هو مشروع يملك ويسيطر على تسهيلات إنتاج مثل مصانع، معامل تكرير بترول، في بلاد عديدة[3].

لكن يؤخذ على هذا التعريف أنه اعتبر المشروع الدولي و المتعدد الجنسيات كمترادفين، في حين أنهما ليسا كذلك، بالإضافة إلى اعتماد هذا التعريف على معيار واحد لتحديد طبيعة هذا النوع من الشركات، وهو التواجد في عدة بلدان، الذي لا يعد كافيا لتمييز هذه الشركات عن غيرها من الشركات الأخرى.

وقد عرف كل من "Brook & Renmers" هذه الشركة: "أن المشروعات متعددة القوميات، هي تلك التي تملك أو تسيطر على وحدات انتاجية في دولتين على الأقل[4].

---

[1] محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية مرجع سابق، ص 15.
[2] أحمد يوسف عبدة الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، رسالة دكتوراه، جامعة طنطا، كلية الحقوق، 1990، ص 53، 54 و56.
[3] J.Dunning , the multinational enterprise, London, Alannd , Untvi, 1971, p 16.
[4] يحي عبد الرحمان، "الجوانب القانونية لمجموعة الشركات الوطنية، مرجع سابق، ص75.

يعيب هذا التعريف أيضا أنه يقوم على معيار التواجد المكاني المتعدد فقط في تعريف الشركة المتعددة الجنسيات.

إن هذا النوع من التعاريف يركز على معيار واحد في تعريف الشركة، و يهمل باقي المعايير الأخرى، لذلك أن مثل هذه التعاريف غير قادرة على التحديد الدقيق للشركة المتعددة الجنسية لأنها تتجاهل العديد من الجوانب المختلفة لتلك الشركات، وبالتالي لا يكفي الاتكال على معيار واحد في تعريف الشركة المتعددة الجنسيات.

وقد عرف بعض الاقتصاديين الشركات متعددة الجنسيات: "بأنها مشروع وطني يملك ويراقب العديد من الفروع الموزعة في عدد من الدول[1].

إن هذه التعاريف الاقتصادية لا تلائم المنطق القانوني الذي يحرص على تعريف الأشياء لتستقبل دون غيرها الأحكام القانونية الموضوعة خصيصا لها، وإبراز الضوابط التي تميزها عن غيرها هذا فضلا على أنه لا يوجد في أي تشريع وطني تنظيم قانوني للشركات دولية النشاط، وكأن الشارع في أي دولة لا يجد ضرورة لتعريفها، لذلك كان من الطبيعي على الفقه سد هذا الفراغ القانوني فكثرت التعاريف[2].

2-التعاريف القانونية:

يصعب وضع تعريف قانوني للشركات المتعددة الجنسيات حسب بعض آراء فقهاء القانون بسبب عدم وجود الشركات كوحدات قانونية، لأنها مجرد كيانات تابعة للدولة التي تحمل جنسيتها[3]، إلا أن ذلك لم يمنع فقهاء القانون من وضع تعاريف لها.

لقد عرفها بعض الفقه بأنها " أي مشروع يأخذ الشكل القانوني للشركة ويمارس نشاطه التجاري أو الخدمي من خلال فرع مملوك له، أو بعضه للشركة بهدف تحقيق الربح في أكثر من دولة"[4].

إن هذا التعريف الذي يشترط أن يتخذ المشروع الشكل القانوني للشركة يخرج من نطاقه الهيئات أو المنظمات الدولية وغير الدولية التي تمارس نشاطها في أكثر من دولة، ولكنها لا تعتبر دولية

---

[1] إبراهيم محسن عجيل، واعتصام الكردي، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة ،مرجع سابق، ص 26.
[2] شفيق محسن، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 24، 25.
[3] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وأثرها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول العربية، مرجع سابق، ص 45.
[4] سلامة موسى نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة، والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 30

لأنها لا تأخذ الشكل القانوني للشركة، كما يخرج هذا التعريف المؤسسات التي تمارس نشاطها في اكثر من دولة، ولا تهدف إلى تحقيق الربح، فلو أن مؤسسة ما تمارس نشاطها في دول مختلفة لكنها لا تستهدف تحقيق الربح، كأن تقدم برامج تدريبية، أو منحا تعليمية من خلال فروعها بالخارج، في شكل مساعدات مجانية، فإن هذه الشركة لا تعد شركة دولية أو من قبيل الشركات المتعددة الجنسيات[1].

وقد عرفها الفقيه البلجيكي فرونسوا ريجو بأنها " شخص قانوني تتبعه عدة فروع لها أنشطة اقتصادية في أكثر من دولة، و للقيام بهذه الانشطة لابد من كيانات قانونية منفصلة يتم إنشاؤها وفقا لقوانين الدول المتعددة التي يوجد بها نشاط معين"[2].

يستخلص من التعريف السابق أن هذا النوع من الشركات هي عبارة عن نوع من مجموعة من الشركات الوليدة أو التباعة التي تزاول نشاطا تجاريا في العديد من الدول، وتتمتع كل منها بجنسية مختلفة، وتخضع لسيطرة شركة واحدة هي الشركة الأم.

ويعرفها فريق آخر من فقهاء القانون أنها " تجمع اقتصادي بين مجموعة شركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين، وتتحقق وحدة الهدف بوحدة السيطرة من إدارة الشركات أعضاء المجموعة، بحيث تكون كيانا اقتصاديا واحدا"[3].

لقد عرف بعض الفقه، الشركات متعددة الجنسيات بأنها:" مجموعة من الشركات مستقلة من الناحية القانونية ومنتمية إلى العديد من الدول، وهي تشكل مشروعا واحدا متكاملا من الناحية الاقتصادية، أو على الأقل متناسقا، وتمارس نشاطها دوليا تحت إدارة الشركة الأم[4].

في حين عرفها (Schmitthoff)، بأنها "مجموعة شركات مرتبطة فيما بينها، بحملة أسهم وإدارة عليا عامة مسيطرة أو عقود، وكل منها خاضعة لتوجيهات إدارة عامة"[5].

---

[1] سلامة موسى نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة، والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 31

[2] شريف محمد غنام، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات، دار الجامعة الجديدة، 2006، ص 09.

[3] محمد سمير الشرقاوي، المشروع متعدد القوميات و الشركات القابضة كوسيلة لقيامه، بدون ذكر دار النشر، 1976، ص 17.

[4] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي و آثارها على اقتصاديات الدول النامية، منشورات الحلبي، ص28.

[5] يحي رضا عبد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2002 ، ص 95.

لقد سلط التعرفان السابقان الضوء على العناصر الأساسية التي تتشكل منها هذه الشركات دولية النشاط، على أنَها تشكل وحدة متكاملة من الناحية الاقتصادية، وتخضع في نشاطها إلى إدارة عليا مسيطرة، رغم أنَها مستقلة من الناحية القانونية وتزاول نشاطها في العديد من الدول.

يستخلص من التعاريف السابقة، أن الشركات المتعددة الجنسيات، هي مجموعة شركات وليدة أو تابعة قائمة بذاتها، تعمل فيما بينها كوحدة اقتصادية متكاملة، ومستقلة عن بعضها البعض من الناحية القانونية، وتحمل جنسيات مختلفة، وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال وتخضع لسيطرة موحدة من أجل تحقيق استراتيجية عالمية موحدة .

يرى كثير من الدارسين لظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات، أن طبيعة هذه الشركات لا تسمح بوجود تعريف واحد لها، لأن مثل هذا التعريف الواحد سيكون قاصرا على التحديد الدقيق للشركة المتعددة الجنسيات، لسبب رئيسي هو أنه سيتجاهل العديد من المضامين المختلفة لتلك لشركات وبالتالي فإنه لا يستطيع أن يتضمن كل المعايير التي تقيس بدقة درجة تعدد الجنسية، و بالتالي لا تصلح كأساس لتعريف الشركة المتعددة الجنسيات[1].

ثانيا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات، بالعديد من الخصائص التي تنفرد بها عن غيرها من الشركات الأخرى، من أهمها، الخصائص التالية:

1. أنَها شركة تعمل في عدد كبير من الدول المتقدمة والنامية، بصرف النظر عن النظام الذي تتبناه الدول المضيفة لهذه الشركات، فهي عالمية في توسعها واختيارها وفقا لاعتبارات اقتصادية صرفة وليس اعتبارات وطنية أو إيديولوجية[2].

2. الطبيعة الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات: يعد الطابع الاحتكاري لهذه الشركات من الخصائص اللصيقة بها، سواء داخل حدود الدولة الأم أو خارجها ، فعلى مستوى السوق العالمية يسيطر عدد قليل من هذه الشركات على عدد كبير من الصناعات، من ذلك مثلا، تسيطر 10

[1] زين العابدين فارس، الدولة و نشاط الشركات المتعددة الجنسية، تقييم السياسة الضريبية كأداة لتشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسية، مجلة مصر المعاصرة، السنة 74، العددان 391-392- يناير أفريل، 1982، ص 274.

[2] يحي رضا عبد الرحمان، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، مرجع سابق، ص92.

شركات على 70% من صناعة الألمنيوم، وتسيطر 7 شركات على صناعة التبغ في العالم، و تسيطر 13 شركة على 98 % من صناعة الكمبيوتر[1]

3. ضخامة الحجم،: تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها، سواء من حيث حجم المبيعات أو الأصول، فقد بلغ حجم أصول أكبر مائة شركة في عام 2005–8852 مليار دولار[2]، منها 4728 مليار دولار أصول خارجية.

وقد صنفت تقارير الاستثمار الصادرة عن نيوكتاد عام 2000 و2001 شركة فودافون الإنجليزية للاستثمار كأكبر شركة متعددة الجنسيات، اعتمادا على حجم أصولها الأجنبية التي بلغت 187,792مليار دولار عام 2001، و في المرتبة الثانية حلّت شركة جنرال الكتريك الأمريكية بأصول أجنبية بلغت 180,031مليار دولار[3].

ويعد مقياس الأصول الخارجية التي تملكها الشركة من إجمالي أصول الشركة، الأكثر دقة في قياس حجمها. وهو المعيار الذي تعتمده تقارير الاستثمار العالمية السنوية الصادرة عن نيوكتاد NCTAD .

أما من حيث مبيعاتها، فقد بلغت مبيعات أكبر 100 شركة على المستوى العالمي في عام 2000 حوالي 4,318 ترليون دولار، كان نصيب المبيعات الخارجية منها 1,198 ترليون دولار[4]

4. الانتشار الجغرافي: تمتاز الشركات متعددة الجنسيات بخاصة جوهرية، تتمثل في انتشارها الجغرافي الواسع، و ذلك من خلال تجاوز نشاطها، الحدود الجغرافية للدولة الام التي توجد فيها الشركة الأم إلى عدد من الدول المضيفة[5]، بصرف النظر عن النظام الذي تتبناه الدول المضيفة لهذه الشركات، فهي عالمية في توسعها، و اختياراتها وفقا لاعتبارات اقتصادية بحتة، و ليس لاعتبارات وطنية أو ايديولوجية.

---

[1] سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، مرجع سابق، ص 35-36.

[2] Unectad word investment report, 2006, OP. cit, P 60.

[3] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 114.

[4] سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، مرجع سابق، ص 39.

[5] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 115.

إن هذه الشركات تنظر إلى العالم وكأنه سوق واحدة وأن العامل الوحيد الذي يدفعها إلى هذا الانتشار هو الحصول على ميزة نسبية في أية دولة دون منح أفضلية لدولة المقر القانوني " الدولة الأم"[1].

5. مركزية الإدارة وعالمية التخطيط : إن الهدف الرئيسي لمد الشركة المتعددة الجنسيات نشاطها إلى خارج دولتها الأصلية، وانتشار العديد من الشركات الوليدة والفروع المملوكة لها إلى الدول المضيفة، هو تعظيم فرص الحصول على الربح، (سواء كان الربح هدفا في ذاته، أو كان وسيلة لتحقيق غاية كبيرة، هي بناء إمبراطورية كبيرة للشركة)[2]، لذلك تنظر الشركة المتعددة الجنسيات إلى العالم كوحدة اقتصادية وعلى ذلك تقوم بتخطيط وإدارة عملياتها على المستوى الدولي، وتتمتع بسلطة اتخاذ القرارات الاستراتيجية الهامة، التي تتعلق بسياسات الاستثمار والإنتاج، والتسويق والتمويل والتشغيل بالنسبة لمجموع الشركات الوليدة والفروع التابعة لها[3]، لذلك فإنها تخطط وتنظم وتدير عملياتها على المستوى العالمي[4] في إطار استراتيجية كونية تعمل وفقها كل شركة وليدة أو الفروع المنتشرة في مختلف دول العالم، باعتبار أن الشركات الوليدة، ليست إلا مجرد وحدات يكمل بعضها بعضا من الناحية الاقتصادية لتحقيق مزيد من الأرباح للشركة الأم، دونما أي اعتبار لمصالح الشركات الوليدة، أو مصالح الدول المضيفة لها[5].

6. التنوع الكبير في الأنشطة والمنتجات: من الخصائص الأساسية التي يعزى إليها الكثير من ناجح هذه الشركات واستمرارها هو تنوع أنشطتها ومنتجاتها لتفادي احتمالات الخسارة. فالدافع الرئيسي الذي يدفع هذه الشركات لتنويع أنشطتها ومنتجاتها، هو تعويض ما قد يحدث من خسارة محتملة في نشاط معين، بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى في اقتصادات أخرى، فالشركة الأجنبية المتعددة

---

[1] إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة والتنمية المستقلة، والمواجهة العربية لإسرائيل، مكتبة الأسرة، ص 52 .
[2] ليتسر ثارو، الصراع على القمة، مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا و اليابان، ترجمة أحمد فؤاد بليغ، عالم المعرفة، 1995، ص146
[3] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 40.
[4] فهي أول مؤسسة في تاريخ البشرية تستخدم التخطيط المركزي على الصعيد العالمي.
[5] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، مرجع سابق، ص 60.

الجنسيات " ميتسوبيشي"، تنتج السيارات والصناعات الثقيلة والكيمياويات، والأجهزة الكهربائية، وتمارس نشاطها في البنوك والمصارف، وذلك دون وجود أي روابط فنية بين المنتجات المختلفة[1].

الفرع الثاني: النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات

تتجسد مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات غالبا في شكل الشركة المساهمة، سواء بالنسبة للشركة الأم، أو الشركة الوليدة، وتفضل هذه الشركات هذا الشكل القانوني باعتباره أكثر الأشكال ملائمة للشركة الكبرى التي تحتاج إلى استثمارات كبيرة. فالشركة المساهمة لها قدرة على جمع رؤوس الأموال من الأسواق المالية المحلية والدولية على حد سواء، بالإضافة إلى فصل رأس المال عن وظيفة المنظم الرأسمالي، كنتيجة حتمية لتركيز سلطة إصدار القرارات داخل الشركة في أيدي قلة من المساهمين التي تسيطر على مجلس الإدارة، الأمر الذي يترتب عليه عمليا فصل المساهم العادي عن الشركة[2].

يوجد شبه اتفاق بين علماء الاقتصاد وفقهاء القانون، والمالية العامة على أن تنظيم هذه الشركة يتضمن جانبين رئيسين: الجانب الأول هو النظام القانوني للشركة، والثاني فهو الهيكل الاقتصادي للشركة.

أولا :النظام القانوني للشركة متعددة الجنسيات:

ويتمثل في وجود وحدات قانونية مستقلة عن بعضها البعض، أهمها الشركة الأم، إضافة إلى الشركات الوليدة.

1-الشركة الأم:

لا يوجد اتفاق بين الفقهاء حول التسمية المناسبة التي يمكن إضافتها إلى الشركة الرئيسية القائدة والممثلة للكيان الاقتصادي العالمي، حيث سماها البعض الشركة المسيطرة باعتبارها شركة تسيطر على شركات أخرى من خلال ما تملكها لجزء من رأسمالها في حين فضل البعض الآخر تسميتها بالشركة القابضة بفعل تملكها لنسبة من أسهمها، إلا أن غالبية الفقه يفضل تسميتها بالشركة الأم باعتبارها أدق التسميات التي توضح العلاقة القوية القائمة بين هذه الشركة

[1] زينب محمود عبد السلام، الشركات المتعددة الجنسيات و معايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، مرجع سابق، ص 189.
[2] زينب محمود عبد السلام، الشركات المتعددة الجنسيات و معايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، مرجع سابق، ص 43

والشركات الأخرى الخاضعة لسيطرتها.[1]

-**تعريف الشركة الأم:** لم يتفق الفقه القانوني على تعريف موحد للشركات متعددة الجنسيات لذلك تعددت التعاريف بتعدد وجهات النظر لتلك الشركات، منها على سبيل المثال التعريفيين التاليين:

عرف بعض الفقه الشركة الأم بأنها : "الشركة التي تسيطر اقتصاديا وتكنولوجيا على شركات تابعة وفروع، متبعة في ذلك أساليب قانونية متعددة".[2]

في حين عرفها البعض الآخر بأنها: " الشركة التي تملك اسهما في عدة شركات أخرى تسمى التابعة، وذلك بالقدر الكافي الذي يمكّنها من السيطرة على إدارة الشركة بتقرير من الذي يتولى إدارة الشركات التابعة، وكيفية تسيير وإدارة مواردها"[3].

ركز التعريفان السالفان، على عنصري مساهمة الشركة الأم المعتبرة في عدّة شركات تمارس نشاطها خارجة الدولة الأم والتي تخولها حق السيطرة على الشركات الوليدة التابعة لها، وتقرير من الذي يتولى إدارة الشركة الوليدة بأساليب قانونية متعددة.

تجب الإشارة في هذا الصدد إلى التمييز بين الشركة الأم، وهي عادة من شركات الأموال وتتخذ شكل الشركة المساهمة تحديدا، وبين الشركة القابضة التي تتفق معها في هذه النقطة، لكنها تختلف عنها من ناحيتين أساسيتين: الناحية الأولى أن الشركة القابضة تسيطر على مجموعة شركات تابعة تكون كلها واقعة داخل إطار وطني واحد، بينما الشركة الأم (المتعددة الجنسيات) تسيطر على شركات تابعة، و شركات وليدة، تتواجد في دول مختلفة. أما الناحية الثانية فهي أن الشركة القابضة لا تزاول أي نشاط إنتاجي أو زراعي أو تجاري، و إنما يقتصر نشاطها على السيطرة المالية على شركات أخرى، بخلاف الشركة الأم التي تزاول عادة أنشطة إنتاجية وكذا شركاتها الوليدة[4].

2-الشركة الوليدة:

يتطلب تحديد الشكل القانوني للشركة الوليدة التعرض لتعريف هذه الشركات، و بيان الأصل العام، وهو استقلالها عن الشركة الأم، وتحديد الآثار التي تترتب على تبعيتها للشركة الأم.

---

[1] حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية للتركز المالي المعاصر، مرجع سابق، ص112

[2] محمد سمير شرقاوي، المشرع متعدد القوميات، والشركة القابضة كوسيلة لقيامه، مجلة القانون والاقتصاد سنة 1975، ص 75.

[3] جميل عبد الرحمان صابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق، ص 159.

[4] جميل عبد الرحمان صابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق، ص 149-150.

-**تعريف الشركة الوليدة:** وهي في الغالب شركة مساهمة تخضع قانونا للتشريعات الداخلية للبلد المضيف، و تتمتع بشخصية قانونية مستقلة، وتمتلك ذمة مالية مستقلة

لقد اختلف الفقه في تعريف الشركة الوليدة، نتيجة اختلافهم أصلا في تعريف الشركة الأم من جهة و وجود شخص معنوي تابع لشخص معنوي آخر من الناحيتين الإدارية والاقتصادية من جهة أخرى، رغم أنها مستقلة عنها من الناحية القانونية.

لذلك ترجع الصعوبة في وضع تعريف دقيق مانع لهذه الشركات أساسا إلى وجود شخص معنوي تابع لشخص معنوي آخر من الناحية الاقتصادية والإدارية والمالية، رغم أنه مستقل عنه قانونا.

لقد عرف بعض الفقهاء الشركة الوليدة بأنها: " هي الشركة التي تنشؤها الشركة الأم في دولة أجنبية وتساهم في رأس مالها بنسبة تخولها السيطرة والرقابة عليها، و تتمتع الشركة الوليدة بشخصية معنوية مستقلة عن الشركة الأم، كما تحمل جنسية الدولة التي تعمل على إقليمها.[1]

ركّز هذا التعريف للشركة الوليدة على معيار التأسيس من طرف شركة أخرى بهدف السيطرة وفرض الرقابة عليها.

في حين عرفها البعض الآخر بأنها " كل شركة موجودة في الواقع تحت السيطرة الكلية أو الجزئية لشركة أخرى"[2].

يضفي هذا التعريف صفة الشركة الوليدة على كل شركة تابعة اقتصاديا لشركة أخري، أيا كانت أداة التبعية وأداة تحقيقها، سواء من خلال تملك جزء من رأس مالها، أو عن طريق عقد يبرم بين الشركتين.

يستخلص من التعريف السابقة، أن الشركة الوليدة هي شركة مساهمة تخضع قانونا للتشريعات الداخلية للبلد المضيف، و تتمتع بشخصية مستقلة، وبالتالي تملك ذمة مالية منفصلة عن الشركة الأم وتحمل جنسية الدولة المضيفة لها، وتخضع لقوانينها الداخلية.

ثانيا: الهيكل الاقتصادي للشركة متعددة الجنسيات

يتجسد الهيكل الاقتصادي للشركة متعددة الجنسيات في فكرة سيطرة الشركة الأم على شركاتها الوليدة، رغم تمتّع الاخيرة بشخصية اعتبارية مستقلة، وذمة مالية منفصلة عن الشركة الأم، لذلك يوجد

[1] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات الدولية ذات النشاط و أثرها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 42.

[2] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات الدولية ذات النشاط و أثرها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر و الدول النامية،مرجع سابق، ص 42.

اتفاق بين الفقهاء على أن مفهوم السيطرة هو المعيار المميز للشركات المتعددة الجنسيات والذي يتمثّل في علاقة التبعية التي تربط الشركات الوليدة بالشركة الأم.

ثالثا: الطرق القانونية المختلفة لتكوين الشركات متعدّدة الجنسيات

لما كانت الشركات المتعددة الجنسيات تمارس أنشطتها على المستوى الدولي، فإن معرفة أساليب وأدوات تكوينها يعد أمرا ضروريا، فالشركات متعددة الجنسيات لا تتخذ أسلوبا معينا بذاته لتكوينها، بل إنها تتبع أساليب متعددة في تكوينها، فهي تتبع الأسلوب الذي يحقق مصلحتها و يخدم استراتيجيتها الكونية، لذلك نتعرض للطرق القانونية المختلفة التي تعتمدها هذه الشركات في تكوينها[1]

توجد العديد من الصيغ القانونية لتأسيس الشركة المتعدّدة الجنسيات، إلا أن الفقه القانوني يجمع على وجود ثلاثة طرق قانونية لتكوين الشركة المتعدّدة الجنسيات، و هي: "1" الاندماج الدولي "2" السيطرة على شركة قائمة فعلا، "3" تأسيس شركة وليدة جديدة.

1- الاندماج الدولي THE FISION

الاندماج الدولي ويتم بين شركتين تحملان جنسيتان مختلفان، في حين أن الاندماج الداخلي يتم بين شركتين او أكثر تتبعان الدولة ذاتها.

تعريف الأندماج الدولي: لقد عرف الفقه و القضاء اندماج الشركات بأنه اتفاق بمقتضاه تتحد شركتان قائمتان على الأقل في شركة واحدة يصبح لها شخصية معنوية واحدة بعد اتخاذ اجراءات التأسيس، أو ابتلاع شركة يطلق عليها الشركة الدامجة لشركة أخرى تسمى المندمجة[2].

ويطلق الفقه على الصورة الأولى الاندماج بطريق المزج، و على الصورة الثانية وهي الأكثر شيوعا الاندماج عن طريق البلع.

لقد عرف الدكتور شفيق محسن الاندماج بأنه:" فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو فناء شركتين أو أكثر و قيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فنيت"[3].

أ-الاندماج الدولي عن طريق الضم (الابتلاع):

---

[1] حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، مرجع سابق، ص 58-59.
[2] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 158 ،
[3] شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 664.

إن المقصود بالاندماج الدولي اتفاق بين شركتين مختلفتي الجنسية متماثلتين أو متكاملتين في الهدف على الاندماج فيما بينهما، إما عن طريق الضم أو الابتلاع، حيث تفنى شركة وطنية أو أكثر في شركة أخرى قائمة[1] تنتقل إليها ذمم الشركات المندمجة[2]، فتكون الشركة الوليدة هي الدامجة والشركة الوطنية هي المندمجة، ويتم نقل أموال وديون الشركة الوطنية إلى الشركة الدامجة[3].

ويترتب على ذلك انقضاء الشخصية المعنوية للشركة المندمجة، وبقاء الشخصية المعنوية للشركة الدامجة، وتنتقل إليها كل حقوق والتزامات الشركة المندمجة[4].

وبمقتضى هذه الطريقة يصبح مساهمي الشركة المندمجة مساهمين في الشركة الدامجة، ويحصل كل مساهم على أسهم جديدة بنسبة ما كان يملك من الأسهم القديمة.

ويغلب الاندماج عن طريق الضم في الأنظمة الرأسمالية أكثر من طريقة المزج التي تكلف مبالغ مالية كبيرة، يتم توفيرها في الاندماج عن طريق الضم.

وعن طريق هذا الاندماج تستطيع الشركة الدامجة (الوليدة) أن تحتل مواقع جديدة في الإنتاج والتسويق أو الاثنين معا، لم تكن الشركة الدامجة قادرة على الصول إليها[5].

ب – الاندماج عن طريق المزج:

بموجب هذه الطريقة تفنى جميع الشركات التي يتم دمجها و تزول شخصيتها الاعتبارية و ذمتها المالية، و تنشأ تبعا لذلك شركة جديدة تتمتّع بشخصية معنوية و ذمة مالية مستقلة، تنتقل إليها ذمم الشركات الفانية (أي كل حقوقها و التزاماتها)[6].

إلا أن عملية الدمج عن طريق المزج تتطلّب مبالغ مالية كبيرة تنتج عن نفقات انحلال الشركات القائمة من جهة، و نفقات إقامة الشركة الجديدة من جهة أخرى، بالإضافة إلى العبء الضريبي الناشئ عن زيادة حجم الأصول المنقولة إلى الشركة الجديدة، كالضرائب على دخول الشركات، سواء

---

[1] حسام الدين عبد الغني، النظام القانوني لاندماج الشركات، دار الفكر العربي، ط2004، ص 24.
[2] عوني محمد فخري، التنظيم القانوني للشركات المتعدّدة الجنسيات والعولمة،ط1، بيت الحكمة، بغدادا، 2002، ص417.
[3] عوني محمد فخري، التنظيم القانوني للشركات المتعدّدة الجنسيات والعولمة، مرجع سابق، ص 110.
[4] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 159.
[5] محمد حسين إسماعيل، الشركة القابضة الدولية و علاقاتها بالشركات القابضة، ط1، 1990، ص 65-66.
سمير الشرقاوي، الشركات االتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987، ص 176.
[6] حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية للتركّز المالي المعاصر، مرجع سابق، ص 89.

ضريبة الأرباح التجارية المستحقة على الشركات المندمجة، أو الضريبة على إيرادات القيم المنقولة على أسهم المساهمين في الشركة المندمجة، هذا فضلا على الرسوم المفروضة على إنشاء شركة جديدة، كرسم الشهر أو التسجيل العقاري، و الدمغة ..إلخ[1].

كما تضع التشريعات الوطنية المعاصرة العديد من العوائق القانونية و السياسية التي تحول دون إتمام عمليات الاندماج الدولي[2]، كما ترجع صعوبة إتمام عملية الاندماج الدولي إلى عدم وجود قواعد موحدة تحكم هذه العمليات بل وتضاربها بين قواعد دولية تحكم عملية الاندماج، أو عدم وجود تشريع لتنظيم هذا النوع من الاندماج.

وتزداد أهمية الاندماج الدولي بين الشركات المتعددة الجنسيات إذا اقترن الاندماج بالأسواق المالية العالمية لما له من أثر بالغ على مجمل محاور الاقتصاد الدولي، لتأمين الخدمات المالية، لتمكين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها الدولية من الحصول على المستلزمات المالية اللازمة للقيام بأعمالها في مختلف دول العالم[3].

وفي كلا الشكلين يفترض فناء شركة واحدة على الأقل، وانتقال ذمتها المالية إلى شركة أخرى، بالإضافة إلى انتقال مساهمي الأولى إلى الثانية، وهذا ما يميز الاندماج بالمعنى القانوني عن الاستحواذ الدولي International Acquisitions، التي تلجأ إليها الشركات المتعددة الجنسيات حاليا بشكل مكثف، –يسميها الاقتصاديون مجازا اندماج– ومن أمثلة تلك العمليات ما حصل مع شركة General Motors التي اشترت 49 % من أسهم شركة ISUZI اليابانية في عام 1998، وكذلك شركة فورد التي امتلكت 4, 33 % من أسهم شركة MAZDA اليابانية عام 1996.

هذه العمليات ومثيلاتها لا تشكل حالات اندماج بالمعنى القانوني سالف الذكر، لأنه لا يترتب عليها فناء أي شركة منهم بصورة نهائية، وإنما ما يحصل مجرد عملية شراء شركة معينة لأسهم شركة

---

[1] حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، مرجع سابق، ص 89.
[2] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط و آثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 90-93.
[3] عماد محمد علي العاني، ادماج الأسواق المالية العالمية، أسبابه وانعكاساته على الاقتصاد الدولي، ط1، بيت الحكمة، بغداد، 2002، ص 137.

أخرى، مع بقاء الوجود القانوني لكلا الشركتين، وإن كانت العملية (الاستحواذ) هنا تحقق نفس الغاية الناجمة عن الاندماج، ألا وهو زيادة حجم الشركات وتحقيق مزيد من التراكم الرأسمالي بصورة مستمرة[1]

والاندماج الدولي مثلما يقوم بين الشركات الوليدة والشركات الوطنية القائمة في أماكن تواجد تلك الشركات، فإنه كذلك يتم مع شركات عملاقة،(شركات متعددة الجنسيات)، وأن الغاية من هذا الاندماج ليست من أجل زيادة السيطرة والتبعية فحسب، و إنما لغاية أساسية هي تركيز رؤوس الأموال لتقوية مركزها في الأسواق العالمية، وبالتالي زيادة قدرتها على منافسة الشركات المماثلة[2]

2- السيطرة على شركة قائمة:

الأسلوب الثاني في تكوين الشركات متعددة الجنسيات، هو أسلوب السيطرة على شركة دولية قائمة و تحويلها إلى شركة وليدة تابعة لها من الناحية الاقتصادية.

تعتبر هذه الطريقة، هي المفضلة بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات في تكوين شركاتها الوليدة، لما توفّره من تكاليف مالية وضريبية باهظة قد تترتّب على إنشاء شركة وليدة جديدة، بالإضافة إلى أن هذه الطريقة تمكن الشركة المتعددة الجنسيات، من وضع يدها على الشركة المحلية القائمة بمصانعها، ومكاتبها، وعمالها، وعملائها، وعلاقاتها التجارية والمصرفية، وعلاماتها وأسمائها، وهي أمور كلها توفر على الشركة المتعددة الجنسيات نفقات التأسيس، وتقتصد في الوقت الذي يستغرقه إنشاء فرع أو شركة وليدة جديدة.

غير أن اتباع هذه الطريقة في الدول النامية يكون عادة غير متيسر، لأنه يتوقف على وجود فرص الشراء لمشروعات ملائمة، وهي لا تتوفر إلا في الدول المتقدمة صناعيا[3].

كما أن هذه الطريقة تجنب الشركات الراغبة في السيطرة على شركات أخرى، بعض المعوقات القانونية والإدارية التي قد تفرضها الدول أحيانا على إنشاء شركات خاضعة للسيطرة الأجنبية على أراضيها[4].

---

[1] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 159.
[2] طلعت جياد لي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 54.
[3] محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 90.
[4] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 163.

لذلك غالبا ما تلجأ الشركة المتعددة الجنسيات إلى هذا الأسلوب في حالات معينة، مثل حاجاتها للحصول على مواد أولية أو سلع وسيطة تنتجها الشركات المراد السيطرة عليها، وتكون ضرورية لنشاطها الإنتاجي أو من أجل احتواء شركة منافسة لها في السوق الدولية، أو الاستفادة من خبرات فنية، أو تسويقية تتمتّع بها الشركة المراد السيطرة عليها، و تحويلها إلى شركة وليدة تابعة[1].

ولعل أشهر الأمثلة على هذا النوع من الاندماج، قيام شركة GLAXO WELLCOME البريطانية و شركة SMITH KLINE لتأسيس شركة جديدة GLAXO SMITH KLINE (GSK)، والتي تعتبر ثاني أكبر شركة في مجال الصناعات الدوائية في العالم، والشركة الأكبر على وجه الإطلاق في بريطانيا برأس مال يقدر بـ 189 مليار دولار[2]

مبدئيا يوجد أسلوبان للسيطرة على شركة قائمة، السيطرة عنوة (أ) و السيطرة الودية (ب).

أ. السيطرة عنوة:

بمقتضى هذا الأسلوب تقوم الشركة متعددة الجنسيات بالاستيلاء عنوة على شركة قائمة والسيطرة عليها، وتحويلها إلى شركة وليدة تابعة لها وتسمى هذه الصورة في الفقه الفرنسي (السيطرة بطريق الانقلاب)[3] .

وتتم السيطرة عنوة على فرضية أن الشركة المراد السيطرة عليها غير خاضعة لسيطرة الأغلبية بحيث لا تزيد ملكية المساهمين المسيطرين على أكثر من خمسين بالمائة من رأسمالها. أما إذا كان الأمر خلاف ذلك يستحيل نقل السيطرة من أيدي هؤلاء دون الحصول على موافقتهم جميعا، أو موافقة البعض منهم، لذا لابد أن تكون الشركة المراد السيطرة عليها خاضعة لسيطرة الأقلية، حيث لا تزيد نسبة ما يمتلكه المساهمون المسيطرون على خمسين في المائة من رأسمال الشركة، فإذا كان الأمر كذلك يمكن للشركة المتعدة الجنسيات أن تسيطر على الشركة المراد السيطرة عليها بإحدى طريقتين:

- **الطريقة الأولى:**

أن تلجأ الشركة الأم للسيطرة إما على الأسواق المالية في السر من أجل شراء أسهم الشركة المستهدفة عن طريق وسطاء، بنوك عادة يكونون إما متعاملين مع الشركة الأم، أو تابعين لها.

---

[1] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركات متعدّدة الجنسيات، مرجع سابق، ص 164.

[2] سلامة موسى نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 143

[3] يحي عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، 1993، ص 434- 436.

- الطريقة الثانية:

إذا لم تتوافر الشروط السالفة الذكر في الشركة المراد السيطرة عليها فإن الحل البديل المتاح للشركة الأم للسيطرة على الشركة الأم المستهدفة هو لجوء الشركة الأم إلى الإعلان صراحة عن رغبتها في شراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها، خلال فترة معينة و بسعر محدّد(عادة يكون أعلى من القيمة السوقية للسهم)، أو عن طريق مبادلة أسهمهم بأسهم في الشركة الأم[1].

ب-الطريقة الودية (السلمية):

عندما تفشل الشركة المتعددة الجنسيات في السيطرة على الشركة المراد السيطرة عليها عنوة، تلجأ إلى استخدام الطريق الودي للسيطرة، حيث تقوم الشركة الأم بإبرام اتفاق مع المساهمين المسيطرين على الشركة المستهدفة، على أن ينقلوا السيطرة إليها مقابل بدل معين، وهذه الصورة تفترض خضوع الشركة المراد السيطرة عليها، لسيطرة الأغلبية حيث يمتلك المساهمون المسيطرون أكثر من خمسين بالمائة من رأسمالها[2] .

لكن هذه الطريقة (الودية) للسيطرة على شركة قائمة فعلا غير رائجة حاليا، لأن الوضع السائد في غالبية الشركات المساهمة (ومنها الشركات المتعددة الجنسيات)، هو أن المساهمين المسيطرين على الشركة لا يمتلكون عادة أكثر من 15%إلى 20 % من أسهم الشركة، لذلك تبقى الطريقة الأولى للسيطرة أكثر انتشارا و استعمالا من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، و خاصة بطريقة العرض العام للشراء[3]

هذا الأسلوب للسيطرة على شركة قائمة هو السائد حاليا، والطريقتان السابقتان الاستيلاء عنوة، أو الطريقة الودية، تؤديان إلى نفس النتيجة وهي زيادة التوسع الاحتكاري للشركات المسيطرة في دول العالم عموما والدول النامية على وجه الخصوص ، لأنها تعتبر الاستيلاء على الشركات المحلية في الدول النامية أداة فعالة لتمكينها من دخول السوق المحلي لتلك لدول، وإبعاد المنافسين المحليين، إضافة إلى تخفيض تكاليف شراءها[4] .

---

[1] حسام عيسى، الشركات متعدّدة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية للتركز المالي، مرجع سابق، ص 142-143 و 145.

[2] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 166

[3] حسام عيسى، الشركات متعدّدة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية و الاقتصادية للتركز المالي، مرجع سابق، ص 145-147.

[4] محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القوميات و مستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والأداب، 1986، ص 173-174.

تجب الإشارة في الأخير إلى أن الشركات الأمريكية قد قامت بانتهاج أسلوب الاندماج في أعقاب الحرب العالمية الثانية لاقتحام الأسواق الأوربية حتى بلغ عدد المنشآت الأوربية التي اشترتها الشركات الأمريكية خلال عشرة سنوات حوالي 300 منشأة[1].

3- تكوين شركات وليدة جديدة:

من أهم الأساليب التي تتبعها الشركات المتعددة الجنسيات لتوسيع نشاطاتها الإنتاجية والاستثمارية نحو مختلف دول العالم قيام الشركة الأم بإنشاء شركات وليدة جديدة، في الدول الأجنبية، وذلك إما بإنشاء شركات وليدة تمتلكها الشركة الأم بالكامل وتحوز على كامل رأسمالها. وفي هذه الحالة تكتسب هذه الأخيرة بمجرد تكوينها شخصية معنوية مستقلة وذمة مالية منفصلة عن الشركة الأم، لكن تبقى تابعة لها من الناحيتين الاقتصادية والإدارية، لكن من الناحية القانونية فإنها تخضع لتسيير الدولة التي تمارس فيها نشاطها. فعلى سبيل المثال تنص المادة 547 من القانون التجاري الجزائري على أن "يكون موطن الشركة في مركز الشركة، تخضع الشركات التي تمارس نشاطها في الجزائر للتشريع الجزائري".

أو تساهم الشركة الأم في رأسمال شركة وليدة على نحو يحقّق لها عنصر السيطرة والإشراف، وفرض استراتيجيتها عليها.

لا يثير هذا الأسلوب في تكوين شركة وليدة من الناحية القانونية أي صعوبة قانونية من ناحية القانون التجاري، لأن تكوين الشركة في هذا المجال لا يتطلّب إلا توافر شرطين أساسيين:

- الشرط الأول: أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانونها الوطني الحق في تملّك أسهم في شركة أجنبية.
- الشرط الثاني: أن يسمح قانون البلد المضيف للشركة الأم أن تمتلك شركة وليدة على إقليمها بنسبة تمكّنها من السيطرة عليها[2].

وعادة ما يتوفر كلا الشرطين، لأن معظم القوانين الوطنية المعاصرة تسمح للشركات بأن تمتلك أسهم بعضها البعض، هذا فضلا على أن بعض الشركات المتعددة الجنسيات تفضل هذا الأسلوب،

[1] محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 90-91.
[2] تمر محمود راجي أحمد: التنظيم القانوني للشركات متعدّدة الجنسيات، مرجع سابق، ص 220 .

خاصة عندما تكون بصدد إنتاج منتج جديد، أو استخدام تكنولوجيا جديدة، لأنه يضمن لها اختبار ذلك المنتج او تلك التكنولوجيا[1]

غالبا ما تفضل الشركات متعددة الجنسيات، أسلوب إنشاء شركات وليدة، بل قد يكون الأسلوب الوحيد المتاح أمامها عندما تقوم هذه الشركات بالاستثمار المباشر في الدول النامية[2].

والشركة الوليدة تعدّ في نظر قانون الدولة المضيفة لها، والتي تمارس فيها نشاطها وتحمل جنسيتها شركة وطنية، إلا أن ما يميزها عن الشركة الوطنية هو خضوعها لسيطرة مركزية تمارسها عليها الشركة الأم.

إلا أن بعض الدول المضيفة عادة ما تفرض بعض القيود التي تقف في طريق إنشاء شركات وليدة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات، كالقيد المتعلق بتمويل الشركة الوليدة، حيث تفرض بعض التشريعات تنظيمات صارمة على عمليات إصدار القيم المنقولة من أسهم وسندات في السوق المحلية، بالإضافة إلى منعها من اللجوء إلى السوق المالي الداخلي للدولة المضيفة، وخاصة القروض طويلة الأجل، مع ما يمثله ذلك من أضرار على الاقتصاد المحلي، ويزيد من العجز في ميزان مدفوعات الدولة المضيفة من جهة، وحتى تستفيد الدولة المضيفة من العملات الأجنبية الصعبة التي ستنفقها الشركات المتعددة الجنسيات على تأسيس شركاتها الوليدة والتابعة من جهة أخرى.

ومن الدول التي فرضت تشريعاتها قيود واضحة على الاقتراض من السوق المالي المحلي ضد الشركات المحلية : انجلترا، الهند، المكسيك، إسبانيا[3]

تجب الإشارة إلى أن بعض القوانين الوطنية، كالقانون الإنجليزي، يعتبر الشركة الوليدة الخاضعة لسيطرة شركة أجنبية، أجنبية في قانون الرقابة على النقد[4].

يعتبر الاستثمار عن طريق إنشاء شركة وليدة جديدة، هو الأسلوب العادي الذي تسلكه الشركات المتعددة الجنسيات، ويكاد يكون الطريق الوحيد عندما يجري الاستثمار في دولة نامية.

---

[1] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 167-168

[2] زينب محمود عبد السلام، الشركات المتعددة الجنسيات و معايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، مرجع سابق، ص 84.

[3] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 169.

[4] طلعت جيادلي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعدّدة الجنسيات، ص 48.

الفصل الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي والنظريات المفسرة لحركته وتوزيعاته والضمانات ضد المخاطر غير التجارية

ينقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

- المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة لحركته والمناخ الاستثماري الملائم، والتوزيع الجغرافي للاستثمارات الاجنبية .
- المبحث الثاني: المخاطر غير التجارية وضمانات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة لحركته

وينقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

- المطلب الاول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة لحركته
- المطلب الثاني: المناخ الاستثماري و التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر

المطلب الاول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر و النظريات المفسرة لحركته

تثبت كل الدراسات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى أن هذه الاخيرة تقوم بها شركات خاصة، و مستثمرين أفراد، وهي ما يصطلح عليها بالاستثمارات الخاصة المباشرة، حيث تعد الشركات متعددة الجنسيات اهم المستثمرين في الدول و خاصة الدول النامية .

والمستثمر (الشركة) الأجنبي الذي يرغب في الاستثمار، خارج بلده يقوم بدراسة علمية دقيقة وشاملة، تمكنه من المفاضلة بين الدول التي يرغب الاستثمار فيها، حيث تتوافر الشروط والمتطلّبات الأساسية التي تضمن له سلامة استثماره، وتحقيق عائد مجز عليها، حيث يعتمد في ذلك على ما توفّره كثير من المؤسسات والمنظمات الدولية الرسمية والخاصة من معطيات و معلومات رقمية، ومؤشرات تساعده في اتخاذ القرار بالاستثمار في دولة معينة، دون أخرى[1].

[1] سامي محمد السيسي، و منى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، مرجع سابق، ص 349.

يمكن التمييز هنا بين دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر المستثمر الأجنبي نفسه، الذي يرغب في الاستثمار خارج وطنه، ومن وجهة نظر الدولة المضيفة التي ترغب في جلب هذه الاستثمارات، وخاصة في ظروف الدول النامية.

على ضوء ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

- الفرع الأول: الدوافع الداخلية والخارجية للاستثمار الأجنبي .
- الفرع الثاني: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر .

الفرع الأول : الدوافع الداخلية والخارجية للاستثمار الأجنبي

ينقسم هذا الفرع إلى :

- أولا: الدوافع الداخلية للاستثمار الأجنبي (الشركات)
- ثانيا: الدوافع الخارجية للاستثمار (بالنسبة للدولة المضيفة والدول المصدرة لرأس المال)

أولا: الدوافع الداخلية للاستثمار الأجنبي (الشركات)

تبدأ الشركة في التفكير في مد نشاطها إلى خارج حدود دولتها الأصلية، عندما يبلغ نشاط الشركة في الدولة الأم درجة معينة من الاتساع، وتشبع فرص الاستثمار في الدولة الأم المتقدمة اقتصاديا، وتغير أنماط الاستهلاك بها، بالإضافة إلى توفر بعض مستلزمات الإنتاج الرخيصة بما فيها عنصر العمل في الدول المضيفة للاستثمار، وانخفاض الأجور التي تمثل الميزة النسبية التي تمتلكها هذه الدول. وعندها يتم طرح السؤال لماذا الاستثمار الأجنبي المباشر، وليس التصدير، أو الترتيبات التعاقدية مثلا؟ . وعندما تقرر الشركة الاستثمار خارج أراضي دولتها الأصلية يتعين عليها اختيار طريقة الدخول إلى الدولة المضيفة التي تريد مزاولة نشاطها فيها، التصدير من الخارج أو الاستثمار، وإذا اختارت الاستثمار، فيكون السؤال استثمار مباشر أو غير مباشر، وإذا كان الاستثمار المباشر يكون السؤال أي طريقة ستتبعها الشركة، إقامة مشروعات جديدة، أو يكون الدخول عن طريق شراء مشروعات قائمة بالفعل؟

تكمن الإجابة على هذه التساؤلات في عامل واحد، هو الربح الذي يحكم هذه القضية، فإذا وجدت الشركة أن من الأفضل لها أن تخدم السوق الأجنبي عن بعد، تصدير، فإنها تقرر التصدير

إلى تلك السوق، أما إذا رأت الشركة أن الأفضل من حيث الربحية، أن تخدم السوق مباشرة، فإنها تقوم بالاستثمار المباشر، من خلال إنشاء شركات وليدة وفروع تابعة لها داخل تلك الدولة[1].

هناك العديد من الأسباب تنبع من داخل الشركة تساهم في إعطاء نظرة شاملة لظاهرة نمو الشركات المتعددة الجنسيات، و اتخاذ قراراتها بالاستثمار خارج حدود دولها الأصلية، من هذه الأسباب ما هو داخلي ينبع ، من داخل الشركة نفسها، ودوافع خارجية تنشأ من طبيعة الملكية في المشروعات الاستثمارية، وأن هذه الأسباب مجتمعة يكمل بعضها البعض الآخر، في تفسير سلوك هذه الشركات على المستوى الدولي[2] ، لذلك سنتطرق إلى مختلف العوامل التي تنبع من داخل الشركة ذاتها، والتي تدفعها إلى الاستثمار خارج دولتها الأم، منها ما يلي:

1-طبيعة النشاط، 2-حجم السوق المحلي، 3-الرغبة في النمو والمنافسة، 4-دافع تعظيم الربح، 5-سوق العمل، 6-دافع توظيف الفوائض المالية والمعدات المتاحة، 7-التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة.

1-طبيعة النشاط:

لطبيعة النشاط الذي تمارسه الشركة متعددة الجنسيات دورا هاما في دفع الشركة للاستثمار خارج حدود الدولة الأم، و يتفاوت هذا الدافع باختلاف نوع المنتج، فهناك بعض المنتجات لا تقبل بطبيعتها النقل من مناطق إنتاجها إلى أسواق الاستهلاك دون أن تصاب ببعض التلف، لذلك تلجأ الشركة إلى إنتاج هذه السلع قريبا من أسواق استهلاكها أو نقل مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستهلاك، والمثل على ذلك: شركة نستلي **NESTLE** التي تنتج الألبان و التي لجأت إلى إنشاء وحدات إنتاج وتوزيع تابعة لها في أسواق استهلاك هذه المنتجات، أو على الأقل تقريبها من تلك الأسواق، لأنها منتجات سريعة التلف[3].

---

[1] سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة والعمالة، والتصدير في الدول النامية، ط 1، 2000، دون ذكر دار النشر، ص 102.

[2] محمد عبدة إسماعيل سعيد، الشركة متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، مع إشارة خاصة إلى مصر، مرجع سابق،ص 63.

[3] سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة، والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 104

محمد عبدة إسماعيل سعيد، الشركة متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، مع إشارة خاصة إلى مصر، مرجع سابق، ص 98-99.

وينطبق نفس الشيء على الشركات التي تعتمد في إنتاجها على مواد سريعة العطب، كتلك التي تعمل في مجال تصنيع و تعليب بعض الخضروات، التي يصعب نقلها لمسافات طويلة، فتضطر تلك الشركات إلى إقامة شركات وليدة أو فروع تابعة لها في أماكن إنتاج هذه المواد، و المثال على ذلك شركة **Unilever** الاقتصادية، و ينطبق نفس الشيء أيضا بالنسبة للسلع التي تكون تكاليف تصديرها مرتفعة، لذلك تلجأ إلى تصنيعها قرب أسواق استهلاكها.

2-حجم السوق المحلي:

تبدأ الشركة دولية النشاط، نشاطها داخل حدود دولتها الأصلية، و عندما يعجز السوق الوطني عن تحقيق أهداف الشركة دولية النشاط في مزيد من النمو والتوسع، تضطر إلى التوجه نحو الاستثمار الخارجي، و البحث عن منافذ عبر الحدود، ومن الأمثلة التي يمكن أن نسوقها في إطار هذا العامل الشركات المتعددة الجنسيات التي تصنع السيارات و التي تضيق الأسواق المحلية لدولها الأصلية عن استيعاب كل ما تنتجه من سيارات فتضطر إلى إنشاء شركات وليدة و فروع تابع لها في العديد من الدول في القارات الخمس بهدف إنتاج مزيد من السيارات وتسويقها على النطاق العالمي وهو ما يساعدها على زيادة نطاق طاقاتها الإنتاجية، ومن ثمة يحقق لها المزيد من الأرباح و هو الهدف الأساسي الذي تسعى إليه هذه الشركات.

3-الرغبة في النمو و المنافسة:

عادة ما تمارس الشركات دولية النشاط، نشاطاتها الاستثمارية، في أسواق احتكار القلّة، حيث يتواجد عدد قليل من الشركات الاحتكارية، تتقاسم على نحو معين، سوقا معينة، و طالما أن المنافسة الاحتكارية في هذه الأسواق تجعل من الصعب على أي من تلك الشركات أن تنمو، و أن توسع من نطاق سيطرتها على السوق المحلي عن طريق المقاربة السعرية، فإنها تلجأ إلى إقامة شركات وليدة وفروع تابعة لها، في الدول الأجنبي لتحقيق هذا الهدف، للاستحواذ على أكبر حصة ممكنة من الأسواق التي يمكن أن تحقق فيها نسبة النمو الذي تستهدفه.

والمنافسة عادة ما تدفع كثيرا من تلك الشركات للاستثمار الأجنبي، لتوسيع نطاق أسواقها الخارجية من جهة، و للاستحواذ على بعضها من جهة اخرى، بهدف بسط سيطرتها عليها، و من ثمة منافسة غيرها .

ومن العوامل التي تتوقّف عليها قدرة الشركة في النمو و المنافسة، الإمكانيات المالية الضخمة التي تمتلكها، والتي تتيح لها إمكانية رفع رأسمالها، وكذا الإدارة ذات الكفاءة العالية، التي تتوافر عليها، والتي تساعدها في تسيير شؤونها بكفاءة عالية[1]

4-دافع تعظيم الربح:

يعتبر الدافع الأساسي الذي يدفع الشركة دولية النشاط إلى الاستثمار في الخارج هو معدّل العائد في الدول المضيفة له حيث غالبا ما يكون هذا المعدل أعلى في الدول النامية المضيفة للاستثمار، من معدل العائد في الدول المتقدمة والمصدرة لرأس المال، فقد كان معدل العائد على الاستثمار الأمريكي في الدول النامية حوالي 30 في الماءة في بداية عقد الثمانينيات من القرن العشرين، بينما كان المعدل المناظر له في الدول المتقدمة حوالي 14 في المائة في المتوسط[2].

5-سوق العمل:

يعتبر عنصر العمل، أهم عناصر الإنتاج في أي عملية إنتاجية، لذلك فإن تكلفة إنتاج أي سلعة، أو خدمة، تتأثّر بمدى ارتفاع أو انخفاض المستوى العام للأجور، وبمدى توافر العمالة، وإنتاجيتها، وغالبا ما تكون الأجور مرتفعة بشكل كبير في الدول المصدرة للاستثمارات مقارنة بمستوى الاجور في الدول النامية أو الأقل تقدما، بالإضافة إلى أن الدول المصدرة لرأس المال، وهي عادة دول متقدمة غالبا ما تعاني من ندرة في اليد العاملة وارتفاع في أجورها مقارنة بمثيلاتها في الدول النامية أو الضعيفة اقتصاديا والتي عادة ما تكون في حاجة إلى رأس المال، و التي تتوفّر فيها العمالة المنخفضة الأجر، الأمر الذي يدفع الدول المتقدمة اقتصاديا كالولايات المتحدة الأمريكية، و الدول الأوربية، واليابان إلى الاستثمار في الدول التي تتميز بوفرة العمالة و انخفاض مستوى الأجور والإنتاج

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 77-78
سلامة نعمان، الشركات دولية النشط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، المرجع السابق، ص107

[2] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، مرجع سابق، ص 151

بتكاليف زهيدة، بهدف تحقيق أرباح كثيرة، كما تحقّق استثمارا مضمونا وينطبق نفس الشيء بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى، وهو الامر الذي دفع بعض الشركات دولية النشاط إلى توطين بعض شركاتها الوليدة أو فروعها التابعة في الدول التي يتوافر فيها عنصر العمل الماهر أو الرخيص، و خاصة إذا كانت الدولة الأم تعاني من نقص في العمالة و ارتفاع المستوى العام للأجور[1].

6-دافع توظيف الفوائض المالية و المعدّات المتاحة

من الدوافع التي تدفع الشركة متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الدول الأجنبية، محدودية مجالات استخدام الأموال التي تتوفّر لهذه الشركات العملاقة، في الدول المتقدّمة الأم، بسبب اتّساع طاقاتها و نشاطاتها و بنيتها التحتية، لذلك يصبح من الضروري على تلك الشركات التوجه نحو توظيف الأموال الفائضة لديها، والمعدّات والآلات الزائدة عن احتياجاتها، والأيدي العاملة العاطلة عن العمل إلى دولة أجنبية، وخاصة في الدول النامية، التي هي في أشد الحاجة لمثل تلك الاستثمارات بحكم محدودية الأموال لديها وارتفاع الطلب عليها لتلبية احتياجاتها[2].

7-التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة:

من الأسباب التي تدفع الشركة دولية النشاط إلى الاستثمار في دولة أجنبية، تفادي الاعتماد على سوق دولية واحدة، لما قد تتعرض له من مخاطر و أزمات تصيب رأسمالها، تكون نتيجتها الخسارة لهذه السوق، لذلك تلجأ هذه الشركات إلى توزيع الأسواق و إقامة شركات وفروع و شبكات توزيع، لها بدول مختلفة، بهدف تغطية أي خسائر قد تلحق بها في سوق معينة (المحلية مثلا) بأرباح تحقّقها في سوق، أو أسواق أخرى وبذلك تضمن عدم خسارة كل استثماراتها في حالة تمركزها في سوق واحدة، و من ثمة تضمن البقاء في الأسواق الأخرى[3] .

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 177.
سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، المرجع السابق، 102 و 105

[2] فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، الأردن، ص 75

[3] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 56-57
شفيق محسن، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 81.

ثانيا: الدوافع الخارجية للاستثمار (بالنسبة للدولة المضيفة والدول المصدرة لرأس المال)

بالإضافة إلى مجموعة العوامل الداخلية المتعلقة بالشركات ذاتها، توجد عوامل (دوافع) خارجية وتتمثل في ما يلي :

1-بالدولة الأم المصدرة لرأس المال، والتي قد تدفع الشركات إلى التوسع في استثماراتها الخارجية

2- بالدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي.

1-الدوافع المتعلقة بالدولة الأم:

تهتم الدولة المتقدمة اقتصاديا بتشجيع شركاتها الكبرى على الاستثمار في الدول الأخرى، واختراق أسواقها، بغرض السيطرة عليها و على أسواقها، و التحكّم في قراراتها السياسية و توجيهها[1].

فقد يكون من مصلحة الدولة الأم ذاتها، و ليس الشركة فقط، أن تقوم شركاتها الوطنية بنقل جزء من استثماراتها خارج حدودها الإقليمية، بهدف الحصول على المواد الأولية بأسعار معتدلة، أو فتح أسواق جديدة أمامها، و بالتالي زيادة حجم تجارتها الدولية مما ينعكس إيجابا على ميزان مدفوعات تلك الدول[2].

كما قد تقوم الدولة المصدرة لرأس المال بإصدار قوانين تشجع بمقتضاها شركاتها ومشروعاتها على الاستثمار في الخارج، لما في ذلك من فوائد متعددة بالنسبة لاقتصاد البلد الأم، من الأمثلة على ذلك قانون التعاون الاقتصادي الأمريكي الصادر في عام 1948 الذي يقرر ضمان الاستثمارات الأمريكية في الخارج ضد المخاطر غير التجارية كعمليات التأميم و المصادرة.. إلخ، حيث تقوم هيئة الضمان الأمريكي بدفع قيمة التعويض عن المخاطر غير التجارية للمستثمر الأمريكي، ثم تقوم باسترداد قيمته من الدول المضيفة التي وقع فيها هذا الخطر المضمون، و بذلك لا تتحمل هذه الهيئة أية خسائر في نهاية المطاف[3].

---

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، المرجع السابق، 106

شفيق محسن، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص 81.

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 79.

[3] محمد عبدة إسماعيل سعيد، الشركة متعددة الجنسية و مستقبلها في الدول النامية، مع إشارة خاصة إلى مصر، مرجع سابق، ص112.

هذا فضلا عما تقدّمه الدول المصدّرة لرأس المال، لشركاتها الكبرى من محفّزات و تسهيلات لتحفيزها على الاستثمار في الدول الأجنبية، إما عن طريق منحها قروضا بشروط ميسرة، أو معاملة ضريبية تجنبها الازدواج الضريبي.

2- الدوافع المتعلقة بالدولة المضيفة

من العوامل التي أدت إلى انتشار الشركات المتعددة الجنسيات على المستوى العالمية و بصفة خاصة في الدول النامية، هو رغبة هذه الدول في تشجيع و تحفيز هذه الشركات على الاستثمار في أراضيها، بسبب افتقار هذه الدول لرأس المال اللازم لتمويل برامجها التنموية، و الاستعانة بالخبرات التنظيمية، و الإدارية، و التسويقية، و التكنولوجية المتطورة التي تفد مع استثمارات هذه الشركات، لذلك تفتح هذه الدول الطريق أمام هذه الشركات لإقامة مشروعات جديدة، أو توسيع المشروعات القائمة بها.

هناك اتجاه عام في الوقت الحاضر بين مختلف الدول المتقدمة و النامية يتعلّق بجلب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الاجنبية من خلال توفير مناخ ملائم للاستثمار الأجنبي المباشر، الذي تقوم به الشركات دولية النشاط، عن طريق تقرير العديد من المزايا والتسهيلات والإعفاءات الضريبية، وتذليل العقبات التي تعيق أعمال الشركات دولية النشاط، كتحرير الأسواق للمنافسة الكاملة والسماح للشركات بالعمل في كل القطاعات الاقتصادية، وتخفيف القيود والإجراءات على تحويل الأرباح وإعادة رأس المال إلى الدولة الأم، والتسوية في المعاملة مع شركاتها الوطنية[1]، أو إلغاء التأميم والمصادرة وتوفير الحماية للملكية الفكرية[2]، وتقديم الضمانات اللازمة لاستثماراتها الخارجية ضد عدم الاستقرار السياسي لتشجيعها على الاستثمار[3].

ومن أهم العوامل (أو الدوافع) التي تحفّز المستثمر الأجنبي على الاستثمار في دولة معينة، العوامل القانونية المتعلّقة بالاستثمار والتي تصدرها الدولة المضيفة، والتي تلعب دورا متميزا، وفعالا في استقطاب الاستثمار الأجنبي ونموه و تطوره، فالمستثمر الأجنبي، فردا أو شركة، لن يقدم على

---

[1] سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق ص 108 .

[2] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 56-57

[3] محمد عبدة إسماعيل سعيد، الشركة متعددة الجنسية و مستقبلها في الدول النامية، مع إشارة خاصة إلى مصر، مرجع سابق،ص 116-117.

الاستثمار الخارجي، إلا إذا توفّر له الحماية القانونية الكافية، لذلك تولي تشريعات و قوانين الاستثمار في الدول المتقدمة والنامية على حد شواء أهمية قصوى في توفير الحماية القانونية، والضمانات الكافية للمستثمر الأجنبي على استثمار أمواله، و خبراته الفنية و التقنية، و الإدارية، و التسويقية، من خلال إصدار تشريعات داخلية لتنظيم الاستثمار الأجنبي، و ذلك بوضع قواعد محددة لمعاملاتها وحمايتها، حيث لا يقتصر هذا التنظيم القانوني المتعلق بالاستثمار الأجنبي على تحديد المزايا والتسهيلات التي تمنحها مختلف جوانب الاستثمار على إقليم الدولة بدءا بكيفية جذبه ومرورا بمعاملته، وحمايته، وانتهاءا بتصفيته[1].

بالإضافة إلى إزالة حواجز التجارة الخارجية، سواء المتعلّقة بالتعريفة الجمركية، أو القيود الأخرى غير التعريفية[2]، بهدف تحفيز وتشجيع جلب المزيد من الاستثمارات التي تقوم بها تلك الشركات.

الفرع الثاني: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر

يحظى الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام العديد من الاقتصاديين والمفكرين الذين حاولوا إيجاد تفاسير قيامه والعوامل المختلفة التي تتحكّم في تجسيده، من طرف المستثمر الأجنبي، وخاصة الشركة متعددة الجنسيات، لذلك تعددت هذه التفسيرات وتباينت منطلقاتها الفكرية، فضلا عن أنها جاءت في مراحل زمنية مختلفة.

على ضوء ما سبق سنتعرض في هذا الفرع إلى :

- أولا: نظرية الاستثمار المالي،
- ثانيا: نظرية عدم كمال الأسواق،
- ثالثا: نظرية ملكية المزايا الاحتكارية،
- رابعا: نظرية دورة حياة المنتج،
- خامسا: نظرية الانتخاب الانتقائي.

---

[1] سمير كرم، الشركات متعددة الجنسية، بحث عام، معهد الإنماء العربي، 1997، ص 17.
دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 80-81.
[2] محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القوميات و مستقبل الظاهرة القومية، مرجع سابق، ص 118-122.

أولا: نظرية الاستثمار المالي " معدّل العائد"

تقوم هذه النظرية على أساس أن الأسواق المالية في ختلف الدول غالبا ما تكون منعزلة عن بعضها البعض، كما انها ليست على درجة واحدة من التطور، وخاصة في الدول النامية[1]. كان أولن (1933)، أول من قدّم شرحا لتحركات رأس المال الدولي حيث أوضح أن أهم عنصر محرك لتصدير و استيراد رؤوس الأموال يرجع إلى الاختلاف في سعر الفائدة، فمع افتراض وجود سوق المنافسة الكاملة، فإن رأس المال سينتقل بحرية من سوق لآخر، نتيجة لاختلاف معدّل العائد المتمثّل في سعر الفائدة بين الدول، فالاختلاف في أسعار الفائدة على أسعار المال، هو السبب الأول في حدوث هذا النوع من الاستثمار، وأرجع اختلاف أسعار الفائدة إلى مسألة اختلاف الإنتاجية الحدية لرأس المال بين الدول[2]، وأن السبب في ارتفاع سعر الفائدة بالخارج هو ندرة رأس المال بالخارج، ولهذا فإن إنتاجية رأس المال ستكون مرتفعة[3]، وفي ظل ظروف المنافسة الكاملة فإن إنتاجية رأس المال تمثّل العامل الوحيد الذي يحدد معدّل العائد على رأس المال[4].

لكن توجه إلى هذه النظرية العديد من الانتقادات منها ما يلي:

- إنها لم تميز بين الاستثمار الأجنبي المباشر، والاستثمار الأجنبي غير المباشر، فهذه النظرية تهتم أساسا برأس المال الأجنبي غير المباشر، ولم تأخذ في الاعتبار مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي لا يتضمن رأس المال فقط، ولكن يتضمن أيضا التكنولوجيا والمهارات الإدارية، لذلك فإن هذه النظرية غير قادرة على تفسير حركة حدوث الاستثمار من وإلى الدولة 'أ' و'ب'، كما أن هذه النظرية لا تبين لماذا تفضل الشركات دولية النشاط القيام بالاستثمار المباشر بدلا من التصدير أو لماذا تقوم شركة معينة بالاستثمار الأجنبي والتصدير في الوقت نفسه إلى الخارج.
- ومن الانتقادات التي توجه إلى هذه النظرية أن بعض هذه الشركات دولية النشاط توجه استثماراتها إلى نشاطات معينة بصرف النظر عن سعر الفائدة سواء كان مرتفعا أو منخفضا في دولة الاستثمار[5]

---

[1] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 44 .
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 51
[3] عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، مرجع سابق، ص 44 .
[4] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، ط1، 2012، ص 45.
[5] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 83
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص76-77

- كما أن هذه النظرية، لم توضح السبب الذي يجعل الشركات دولية النشاط، تفضل الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من الاستثمار غير المباشر، عن طريق منح قروض مثلا[1].

وأمام فشل هذه النظرية في تفسير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر قامG.RAGGAZI بتطوير العمل السابق، وأوضح بأن اتخاذ قرار الاستثمار المباشر خارج حدود الدولة الأم، يعتمد أساسا على مقدار الربح المتوقّع من العملية الاستثمارية وليس على سعر الفائدة، كما يجب أن يكون الربح المحقق أكبر من ذلك المحقق في الدولة الأم نفسها، وأكبر من الربح الذي تحقّقه الشركات الوطنية في الدولة المضيفة، لأن المستثمر الأجنبي يتحمل تكاليف إضافية تتطلّب مزايا تقنية وتمويلية وإدارية.

إلا أن هذ التفسير تعرض بدوره لعدّة انتقادات منها: أن دافع الشركة وراء استثمار خارج حدود الدولة الأم لا يكون دائما بغرض الربح أو العائد فقط، بل توجد دوافع أخرى كالاستمرارية أو التوسع عن طريق النفاذ إلى أسواق جديدة[2].

ثانيا: نظرية عدم كمال الأسواق

لقد تمت صياغة هذه النظرية من طرف الأستاذ الكندي STEPHAN HYMER في محاولة منه لتفسير كيفية قيام شركة ما بالاستثمار في الخارج في ظل عدم كمال الأسواق.

تعتمد هذه النظرية على مجموعة من الفرضيات لتحليل أسباب قيام الشركات دولية النشاط بالاستثمار في الدول المضيفة، فهي تفترض:

1- غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة، وبالتالي عدم قدرة شركات هذه الأخيرة على منافسة الشركات دولية النشاط التي تتفوق عليها من حيث مستوى الإدارة، أو المستوى التكنولوجي والموارد البشرية ذات الكفاءة العالية والتسيير الحديث، وهو ما ينتج عنه عدم التكافؤ بينها وبين الشركات الوطنية، فهذه الميزة التنافسية التي تتمتّع بها الشركة دولية النشاط هي التي تدفعها إلى الاستثمار خارج حدود دولتها الأصلية، وتكون هذه المزايا عوضا لها عن المخاطر التي تواجهها نتيجة استثماراتها بالخارج.

عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 44-45 .

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 84.

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية،مرجع سابق، ص 44-45 .

2- تقوم هذه النظرية على فرضية أساسية هي أن الشركة دولية النشاط تعلم جميع فرض الاستثمار في الخارج، و هو أمر غير ممكن من الناحية العملية.

لكن هذه النظرية تجاهلت العديد من العوامل المؤثرة في حركة تدفق الاستثمار الأجنبي عبر الحدود، منها :

- أهمية المزايا المكانية للدول المضيفة لسبب هام لتوطين الاستثمار الأجنبي فيها، أي أنها أهملت في تفسيرها باقي مكونات المناخ الاستثماري في الدول المضيفة[1] .

- لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركة دولية النشاط لإقامة مشروعات استثمارية كوسيلة لاستغلال جوانب المزايا الاحتكارية التي تتمتّع بها، في حين أنه بإمكان هذه الشركات تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى من الاستثمار كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق[2] .

ثالثا: نظرية ملكية المزايا الاحتكارية

يرجع الفضل في هذه النظرية إلى الاقتصادي STEPHAN HYMER الذي حاول إيجاد تفسير لقيام الشركة الدولية العملاقة للاستثمار في الخارج في ظل سوق احتكار القلة في الدول الرأسمالية المتقدمة و النامية على السواء.

تقوم هذه النظرية على عدة افتراضات تعتمد عليها في تحليل أسباب قيام الشركة دولية النشاط بالاستثمار في الدول المضيفة، فهي تفترض أولا غياب المنافسة الكاملة في سوق الدول المضيفة، وخاصة الدول النامية، لذلك فهي تفترض ثانيا عدم قدرة شركات الدول المضيفة على منافسة الشركة دولية النشاط، نظرا لما تتمتّع به هذه الأخيرة من مزايا احتكارية تفوق بكثير ما تمتلكه مثيلاتها في الأسواق الخارجية[3].

---

[1] عميروش محند شلغوم ، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية،مرجع سابق، ص 46 .

[2] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 78.

[3] عميروش محند شلغوم ، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص45-46

عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 77-78.

سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، المرجع السابق، ص 91.

وقد ذكر هايمر العديد من المزايا الاحتكارية التي تتمتّع بها هذه الشركات، مثل إمكانية الحصول على مستلزمات الإنتاج بتكاليف أقل، أو استخدام تكنولوجيا متقدمة في الإنتاج أو امتلاكها شبكة واسعة في التسويق والإدارة الحديثة ويضيف KINDLEBELGER مزايا أخرى، كالإسم التجاري، والمهارات التسويقية وبراءات الاختراع، و تعدد مصادر التمويل، وإدارة على درجة عالية من الكفاءة فضلا عن وفرات الحجم، ووفرات تنوع الإنتاج، و اقتصاديات التكامل الرأسي.

ويرى هايمر أن الشركات التي تمتلك هذه المزايا تفضل أن تستغل هذه المميزات بنفسها بدلا من أن تمنح للغير حق استغلال هذه المزايا، من خلال إقامة شركات و فروع تابعة في الخارج.

وذلك على الرغم من أن هذه الشركات التي تمارس نشاطها في الخارج في ظل ظروف مغايرة للظروف التي تواجهها عندما تستثمر في بلدها الأصلي، سواء من النظم القانونية، أو الاقتصادية والسياسية والثقافية، بالإضافة إلى القيود التي تفرضها عليها حكومات الدول المضيفة لها، كالقيود على بعض الأنشطة، أو فرض التأميم و المصادرة، إلى غير ذلك من القيود، ومع ذلك لا تتردد هذه الشركات في الاستثمار خارج حدود دولتها الأم، ويرجع السبب في ذلك حسب هايمر، إلى المزايا التعويضية التي تتمتّع بها هذه الشركات و التي تسمح لها بالمنافسة وفق شروط متساوية مع الشركات الوطنية[1].

إلا أن هذه النظرية تعرضت هي الأخرى للعديد من الانتقادات، أهمها ما يلي:

- تجاهلت أهم المزايا المكانية للدول المضيفة، أي أنها أهملت في تفسيرها باقي مكونات المناخ الاستثماري في الدول المضيفة[2].
- عجزت هذه النظرية عن تقديم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركة دولية النشاط، امتلاك مشرعات استثمارية في الدول المضيفة كوسيلة لاستغلال جوانب المزايا الاحتكارية التي تتمتع بها، إذ بإمكان هذه الشركات تحقيق ذلك من بدلا الأشكال الأخرى للاستثمار كمنح عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق[3].

---

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 91.

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 46.

[3] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 78.

لذلك فإن هذه النظرية لم تقدم إلا تفسيرا جزئيا للاستثمار الأجنبي عبر الحدود الدولية وعجزت عن تقديم الأسباب الكاملة لقيام الشركات بالاستثمار في الأسواق الدولية، كما لم تحدد بشكل قاطع أهداف تلك الشركات للاستثمار في الخارج[1].

رابعا: نظرية دورة حياة المنتج

يرجع الفضل في ظهور هذه النظرية إلى الأستاذ رايموند فرنون، الذي نشر في عام 1960 مقالا أتبعه في عام 1970 بكتاب حاول من خلالهما، تفسير أسباب انتشار النشاط الاستثماري للشركات دولية النشاط التي تنقل العديد من الابتكارات والمعرفة التكنولوجية إلى الدول المضيفة لها[2].

تفترض هذه النظرية أن حياة أي منتج تمر بثلاثة مراحل رئيسية هي:

1- **مرحلة المنتج الجديد** The **New Product**: و هي مرحلة ابتكار المنتج، و تتم غالبا في الدول المتقدمة التي تتمتع بشروط الابتكار ووفرة الموارد البشرية المؤهلة، والموارد المالية والتنظيمية اللازمة، و تكنولوجيا متطورة لإجراء البحوث، كما أن لديها عدد كبير من المستهلكين ذوي الدخول المرتفعة مما يسمح باختبار المنتوج الجديد في الدولة الأم (الولايات المتحدة الأمريكية)، إلا أن حجم الطلب ا لمحلي على المنتج الجديد يكون أقل من العرض المتوفر، مما يستدعي ضرورة البحث عن الأسواق الخارجية، لتصدير كميات منه إلى دول متقدمة أخرى ذات ظروف طلب متشابه[3].

2- **مرحلة ازدهار أو اكتمال المنتج:** في هذه المرحلة تقوم الشركة المخترعة بزيادة إنتاجها وصادراتها إلى الأسواق الدولية، ومن ثمة تعظيم أرباحها نظرا لتحكمها في الأسعار، وهو ما ينتج عنه انخفاض تكاليف الإنتاج، وتتحكّم هذه الأخيرة في الأسعار التي تسمح لها بتغطية نفقات

---

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 93.

[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 89.

عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص47.

[3] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص48.

رضا عبد السلام، محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، 2002، ص 58.

التسويق وكذلك تحقيق الربح، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة التوسع، بالإضافة إلى استمرار التباين التكنولوجي بينها وبين الدول المتقدمة الأخرى[1].

ولكن نتيجة لزيادة الحواجز والقيود الجمركية، وغير الجمركية التي تفرضها الدول المستوردة، وارتفاع تكاليف النقل كنسبة من سعر المنتج، تتجه الشركة المخترعة إلى الاستثمار في دول متقدمة أخرى[2].

3- **مرحلة نضج المنتوج:** حيث تتوقف الدول المتقدمة الأخرى عن استيراد هذا المنتوج من الدولة الأم، نظرا لامتلاكها للمعارف التكنولوجية المستخدمة في إنتاجه، بل و تبدأ في تصديره، مما يؤدي إلى قيام منافسة حادة بينها وبين الدولة المخترعة، خاصة في ظل زيادة الطلب على هذا المنتوج من طرف الدول المختلفة [3].

4- **مرحلة نمطية المنتج** Standardized **Product**: في هذه المرحلة تنخفض أهمية العامل التكنولولجي في تكلفة الوحدة المنتجة، و تصبح تكلفة العمل ومدخلات الإنتاج الأخرى ذات أهمية أكبر، لذلك تقوم الشركة صاحبة الاختراع عادة نقل جزء من إنتاجها إلى الدولة النامية، حيث تتوافر الأيدي العاملة زهيدة الأجور والمواد الأولية بتكاليف منخفضة ومنافسة، ومنح تراخيص الإنتاج ..

وتتمكن الدول النامية بعد ذلك من تصديره إلى الدولة المخترعة نفسها، و إلى الدول المتقدمة الأخرى، لتوافر عناصر الإنتاج في الدول النامية[4].

لكن توجه إلى هذه النظرية عدة انتقادات منها:

- اهتمامها بالاستثمار المتعلق بالمنتوج الجديد، دن الاستثمار المتعلق بالمنتوجات الموجودة في الأسواق سابقا.

---

[1] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 48-49.
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 181.

[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 89.

[3] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 49.
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 81.

[4] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 49.
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 82.

– حصرت الاستثمار في الخارج على سعي الشركة إلى الحفاظ على نصيبها من الأسواق الخارجية من خلال استغلال تكاليف الإنتاج المنخفضة في الدول المضيفة[1]

خامسا: نظرية الانتخاب الانتقائي The elect theory:

يرجع الفضل في هذه النظرية إلى الاقتصادي **Duning**، وخلافا للنظريات السابقة التي تركز على عامل واحد في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هذه النظرية تعتمد على ثلاثة عوامل مجتمعة هي: الميزة الاحتكارية الخاصة، مزايا الموقع، مزايا التدويل، و فيما يلي تفصيل ذلك على النحو التالي :

1- **الميزة الاحتكارية لدى المستثمر الأجنبي:** و تتجسد هذه الميزة في التفوق التكنولوجي والقدرة على الابتكار و المنتجات المتبعة لتي تستثمرها الشركة مما تملكه من اصول مادية و معنوية خاصة بها، والتي توفّر لها ميزة تنافسية، تؤهلها للتفوق في إيجاد مكان لها في الأسواق و التي تعمل بها، من أمثلة ذلك التكنولوجيا الحديثة والموارد المالية الضخمة، والإطارات البشرية الكفأة [2]، ووفرات الحجم، وكفاءة الإدارة، وتنوع الإنتاج والعلامة التجارية، والأيدي العاملة المؤهلة، والقدرة على التسويق، النفاذ إلى الأسواق الخارجية، والنفاذ إلى الموارد الطبيعية، والقدرة على التكيف مع التغيرات الهيكلية[3].

المميزات الداخلية: وحسب هذه النظرية فإن توفر الميزات الاحتكارية الخاصة لدى المستثمر الأجنبي هي الشرط الأساسي الذي يدفعه إلى تدويل نشاطه عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو الترخيص، غير أن دافع الاستغلال يجعل المستثمر يمتنع عن منح التراخيص للغير، وبالتالي يبقي على خيارين فقط غزو الأسواق هما: – الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير[4]، بهدف تعظيم أرباحه في الأجل الطويل.

والسؤال الذي يطرح نفسه هو هل تقوم الشركة بالتصدير أو الاسثمار المباشر في الخارج؟ الإجابة تتوقف على أهمية ما تملكه الشركة من مميزات و قدرات و هو بدوره يتوقف على أمرين:

---

[1] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 48.

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 51.

[3] JOHN Duning, international investment selected readings pnguim, 1978 , p 45.

[4] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 89.

أ- وجود سوق منافسة كاملة يضمن للشركة الحصول على سعر عادل لمنتجاتها يغطي تكاليف الإنتاج و يحقق ربحا معقولا

ب- وجود آليات تضمن للشركة إذا ما رغبت في أن تتنازل عن حقّها في استغلال هذه الحقوق إلى شركة أخرى، الرقابة و الإشراف لمنع استغلال حقوقها و ضبط أي تجاوزات من قبل الشركة المستفيدة من التنازل.

إذا توفر الأمران سالفي الذكر تقوم الشركة بمباشرة الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق شركاتها و فروعها، إذ يكون لها القدرة على التحكم و السيطرة عليها[1] .

2- **مميزات الموقع:** ترى هذه النظرية ان الدافع الأساسي الذي يدفع شركة دولية النشاط للاستثمار بالخارج يتعلّق بالمزايا المكانية للدولة المضيفة للاستثمار، نظرا لارتباط هذه العوامل بتكاليف إقامة المشروع، و إنتاجه وتشغيله، وتسويقه وإدارته.

المطلب الثاني: المناخ الاستثماري والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر

تعاني معظم الدول النامية من العديد من المشاكل التي حالت دون تحقيق التنمية المنشودة فيها، وتعد مشكلة التمويل والاستثمار من أهم أسباب ضعف معدلات الادّخار وضعف معدّلات الاستثمار المنتج، بالإضافة إلى التخلف التكنولوجي، وتدني الكفاءة الإنتاجية لليد العاملة، وتخلف نظم التسيير الفعال للاستفادة من مواردها الطبيعية، و أمام ندرة التمويل المحلي في كثير من الدول النامية في ظل وفرة رؤوس الأموال في الدول المتقدّمة، كان من الضروري على الدول النامية أن تلجأ إلى مصادر التمويل الخارجي سواء عن طريق الاقتراض من الدول المتقدمة والمصاريف التجارية، أو الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و نظرا لما يترتب على القروض الخارجية من خدمات ديون مرهقة لاقتصادياتها، وما نتج عنها من أزمة الديون الخارجية لمعظم الدول النامية في بداية الثمانينيات من القرن العشرين لم تبق أمام هذه الدول إلا الوسيلة الثانية وهي الاستثمارات الأجنبية المباشرة لما يصاحبها من تكنولوجيا حديثة و تنظيمات إدارية وتسويقية متطورة، و ما تخلقه من فرص عمل للأيدي المحلية في الدول المضيفة لها، كما أن هذه الاستثمارات تشكل حافزا نحو الاستخدام التنافسي الأمثل للموارد

[1] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، مرجع سابق، ص 96-97.

الإنتاجية المتوفرة لدى تلك الدول، ومن ثمة الرفع من كفاءة المؤسسات المنافسة المحلية، وتوفير مزيد من النقد الأجنبي الذي تدره صادراتها[1].

نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

-الفرع الأول : مناخ الاستثمار الأجنبي

-الفرع الثاني : الإطار التاريخي لاتجاهات تدفق الأجنبي المباشر

الفرع الأول : مناخ الاستثمار الأجنبي

و ينقسم هذا الفرع إلى :

- أولا: تعريف المناخ الاستثماري
- ثانيا: مكونات المناخ الاستثماري

المناخ الاستثماري:

يقصد به مجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية و الاجتماعية و القانونية التي تشكل البيئة التي يتم فيها الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تعد متغيرة، ومتداخلة إلى حد كبير، والتي تؤثر بطريق مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية و التي تشير في مجموعها إلى ما كان المناخ ملائما لجذب و تحفيز الاستثمار أو منفّر له[2].

ويعد توافر البنية الأساسية، والاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي والأمني والقانوني الملائم للاستثمار وتوافر المواد الخام كما ونوعا والاستثمارات المالية وحرية تحويل الأرباح ورأس المال للخارج، والسياسة الاقتصادية للدولة المضيفة من حيث الحرية والحوافز الضريبية من اهم العوامل المؤثرة في قرارات المستثمر الأجنبي سواء كان فردا أو شركة.

[1] سامي محمد السيسي، و منى محمود إبراهيم المصري: دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي، مع التركيز على مصر، مجلة مصر المعاصرة، مرجع سابق، ص 120.
[2] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق ، ص 86 .

أولا: تعريف المناخ الاستثماري

لقد عرف البعض المناخ الاستثماري أنه مجموعة الظروف السياسات الاقتصادية و السياسية التي تؤثر على اتخاذ القرار الاستثماري[1].

وقد عرفت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر، بأنه: ينصرف تعبير مناخ الاستثمار، إلى مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتأثير تلك الأوضاع سلبا، أو إيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على حركة واتجاهات الاستثمارات، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية[2].

ثانيا: مكونات المناخ الاستثماري

يلاحظ من خلال ما ورد في التعريفين السالفين، أن المناخ الاستثماري الملائم يتكون من العديد من العناصر والمكونات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والأمنية والقانونية، والاجراءات الإدارية، وأن هذه العناصر والمكونات ليست منعزلة عن بعضها البعض، وإن هذه العناصر متشابكة ومتداخلة ومتفاعلة مع بعضها البعض، وينتج عن هذا التفاعل والتداخل بين تلك العناصر أوضاع تكون تارة ملائمة ومحفّزة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد تكون تارة أخرى طاردة له، ومن أهم مكونات المناخ الاستثماري: 1-الاستقرار السياسي، 2- العوامل الاجتماعية، 3-العوامل الاقتصادية، 4-القوة التنافسية للاقتصاد الوطني، 5-البنية الأساسية.

1- الاستقرار السياسي:

تلعب العوامل السياسية دورا ملحوظا في التأثير على توجهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويأتي في مقدمة هذه العوامل، درجة الاستقرار السياسي، لما لها من تأثير على استقرار السياسة الاقتصادية التي لها انعكاسات مباشرة على استقرار الاستثمارات الأجنبية واحتمالات نموها[3].

---

[1] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990، ص 90

[2] علي عبد القادر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 34، أكتوبر/ تشرين، 2004، السنة الثالثة، ص 3.

[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 90.

والاستقرار السياسي الذي لا ينكر احد أهميته باعتباره عاملا أساسيا في القرار الذي يتخذه المستثمر الأجنبي باستثمار أمواله خارج دولته، إلا أنه يبقى محل جدل بين الباحثين حول درجة وأهمية تأثير هذا العامل على الاستثمار[1]، ذلك أن المستثمر لن يخاطر باستثمار أمواله أو خبرته إلا إذا اطمئن إلى استقرار الأوضاع السياسية لذلك فإن الدول التي لا تعاني من اضطرابات سياسية أو حروب أهلية أو تقلبات في القرارات السياسية هي الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية، لأن المستثمر الأجنبي يفضل دائما الاستثمار في ظل مناخ سياسي مستقر ومناسب لممارسة نشاطه، وأنه لا يمكن توقّع انتقال الاستثمارات إلى بيئة فاقدة للاستقرار السياسي[2] .

ومن مظاهر عدم الاستقرار السياسي التعاقب السريع للحكومات، مما ينعكس سلبا على استقرار السياسات الاقتصادية، و بالتالي عدم وضوح المعالم الرئيسية لاقتصادات الدول المضيفة، هذا فضلا عن انتشار الخلافات السياسية وتحولها إلى عنف، واندلاع الحروب الأهلية .. إلخ.

لقد أكّدت العديد من الدراسات الميدانية على علاقة التأثير السلبي الذي يتركه غياب الاستقرار السياسي على تدفق الاستثمار الأجنبي نحو الدول التي تعاني من عدم الاستقرار.

كما تلعب العلاقة السياسية بين البلد المضيف للاستثمارات و البلد المصدر للاستثمارات دورا كبيرا على حركة تدفق الاستثمار الأجنبي ووجهته[3]، كما يشكل النظام السياسي الذي تتبناه دولة ما دورا بارزا في التأثير على جاذبية أو تنفير الاستثمار الأجنبي المباشر، فالدول الديمقراطية تستقطب المستثمرين الأجانب بدرجة تفوق بكثير الدول الدكتاتورية التي تتصف بعدم احترام الحقوق والالتزام بالقوانين الانفراد باتّخاذ القرار..إلخ، حيث أن الدول النامية غالبا لا تحمل أي احترام للحقوق والالتزامات بالقوانين، وهو ما يبرر خوف المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله في ظل تلك الأنظمة[4].

---

[1] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 54-55 .

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 82.

[3] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 10

[4] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 95-96 .

2-العوامل الاجتماعية:

فضلا عن الدور السلبي الذي يلعبه عدم الاستقرار السياسي على حركة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، تلعب الظروف الاجتماعية دورا إما سلبا أو إيجابا على حركة تدفّق الاستثمار الأجنبي إلى الدولة، كالعادات والقيم السائدة في المجتمع والتقاليد الاجتماعية الموروثة فيه، والمستوى الثقافي والصحي السائد في المجتمع، لذلك يتعين على الدولة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، القيام بتهيئة الرأي العام الوطني للتعامل مع المستثمر الأجنبي بإدماجه في الوسط الاجتماعي في الدولة المضيفة، كما يولي المستثمر الأجنبي أهمية لنمط المعيشة و نوعية التعليم، ومستوى الخدمات الصحية وتكلفتها، ونشاط النقابات العمالية (عدد و حدة الإضرابات) ومستوى الاستقرار الأمني (الجريمة و مدى انتشارها) هذه كلها عوامل قد تؤثر سلبا على حركة تدفق الاستثمار الأجنبي، ومن ثمة على العائد المتوقع منها، مما يؤثر سلبا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك على الدولة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أن تعمل على تغيير الأوضاع الاجتماعية غير الملائمة فيها بما يدعم الإنتاج ويرفع من مستوى الإنتاجية لمختلف عناصر الإنتاج، بما يسمح بتدفق مزيد من الاستثمار أو الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومن الدول التي استطاعت تغيير أوضاعها الاجتماعية غير الملاءمة إلى أوضاع ملاءمة وجاذبة للاستثمارات الأجنبية، مجموعة النمور الآسيوية، والهند[1] .

3-العوامل الاقتصادية :

تلعب العوامل الاقتصادية الدور الرئيسي في جذب أو طرد الاستثمار الأجنبي المباشر، واستفادة دولة معينة منها دون غيرها نحو مناطق أو بلدان معينة، لما يتوافر فيها من استقرار اقتصادي، ووجود عمالة مؤهلة، وحجم السوق، وسياسات اقتصادية مستقرة، ودرجة الانفتاح الاقتصادي على لعالم الخارجي، والقدرة على إدارة الاقتصاد الوطني، والقدرة التنافسية في اقتصاد الدولة، ووفرة الموارد الطبيعية والبشرية وكفاءتها، وأجورها، وسعر الصرف للعملة المحلية، والقوة

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، مرجع سابق، ص 125.
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 55
دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 83.

التنافسية للاستثمارات الأجنبية مقارنة بالاستثمارات الوطنية، والمعاملة الضريبية، وقوة الاقتصاد الوطني واحتمالات تقدمه، لذلك نتعرض إلى بعض هذه العوامل على النحو التالي:

أ- قوة الاقتصاد الوطني واحتمالات نموه و تقدمه: تتفاوت اقتصاديات الدول في قوتها واحتمالات تطورها، والاستثمارات الأجنبية المباشرة تتجه نحو الاقتصادات القوية، وتبتعد عن الاقتصادات الضعيفة، ويستدل على مدى قوة الاقتصاد الوطني لدولة معينة من خلال مجموعة من المؤشرات، من اهمها ما يلي:

- معدل زيادة الناتج الوطني : إذ كلما زاد حجم الناتج الإجمالي المحلي وزاد بالتالي رصيد الفرد من هذا الناتج، كلما كان الاقتصاد جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، وخاصة بالنسبة للشركات التي تبحث عن النمو والنفاذ إلى الأسواق الجديدة، باعتبار أن هناك تناسب طردي، بين معدل نمو الناتج الوطني مع معدلات الاستثمار الأجنبي، وهذا ما أكدته دراسات عديدة عن وجود علاقة ارتباط موجبة بين حجم الناتج الحجم الكلي بالأرقام المطلقة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي دراسة لـ دانينغ عن الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة الأمريكية وجد أن هناك علاقة ارتباط بين الناتج الإجمالي المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر[1] .
- كفاءة الاقتصاد الوطني: يعبر عن كفاءة الاقتصاد الوطني لدولة معينة من خلال كفاءة إدارة الاقتصاد الوطني التي تعني أنه كلما ارتفع مستوى إدارة الاقتصاد الوطني كان هذا الاقتصاد أكثر جذبا للاستثمار الأجنبي و العكس صحيح[2]، يستدل على الكفاءة الاقتصادية من خلال عدة مؤشرات، أهمها: قيمة الاحتياطات الدولية من النقد الأجنبي، ومعدل التغير فيها، معدل تغطية حصيلة الصادرات للواردات، إذ كلما زادت تلك المعدلات كلما دل ذلك على كفاءة إدارة الاقتصاد الوطني، و زيادة جاذبيته للاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- درجة الانفتاح على العالم الخارجي: يميل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التوجه نحو الاقتصاديات المفتوحة البعيدة كل البعد عن القيود الجمركية وغير الجمركية، والاجراءات الإدارية المقيدة لحرية التجارة الخارجية في البلد.

[1] صفوة عبد السلام عوض الله، منظّمة التجارة العالمية، والاستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سابق، ص 20 .
[2] صفوة عبد السلام عوض الله، منظّمة التجارة العالمية، والاستثمار الأجنبي المباشر، مرجع سابق، ص 19

وتقاس درجة انفتاح اقتصاد ما على العالم الخارجي بالنسبة (الصادرات – الواردات) للناتج المحلي الإجمالي[1]، إذ كلما زادت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي دل ذلك على الانفتاح على العالم الخارجي وعلى عدم وجود عوائق أمامها، وبالتالي تنجذب الاستثمارات الأجنبية إلى هذا البلد، بالإضافة إلى أنه كلما ازداد عدد السلع المصدرة كلما كان بإمكان الاقتصاد تجنب الأزمات العنيفة التي تصيب رأس المال والاستثمار الأجنبي المباشر[2] .

أما إذا كان الاقتصاد مغلقا نتيجة القيود المفروضة على حرية حركة السلع و رؤوس الأمول فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات الخاصة بالتصدير، وهو ما تؤيده التجربة الناجحة للعديد من الدول في استقطاب أحجام كبيرة من الاستثمار الأجنبي بعد انفتاح اقتصادها على العالم الخارجي بشكل كبير.

و من العوامل التي تساهم في تعزيز الانفتاح على العالم الخارجي:

- وجود نظام مصرفي يقوم بالخدمات المصرفية (تعبئة المدخرات، توفير التموين اللازم للاستثمارات بتكاليف منخفضة، تفعيل عملية الإشراف والرقابة لتفادي الممارسات الاحتكارية).
- الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة التي تشترط على الدول الأعضاء فيها التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية، وإزالة القيود الكمية، كنظام الحصص وحظر الاستيراد، وتحرير قوانين الاستثمار من القيود ذات الآثار السلبية على التجارة الدولية، وتحرير قطاع الخدمات المصرفية والتأمينات والنقل والاتصالات.
- التقيد بتنفيذ سياسات المنظمات المالية الدولية من إقرار عملية الخوصصة وتفعيل دور القطاع الخاص، و إلغاء الدعم و تحرير الأسعار ..إلخ
- إلغاء القيود على عمليات تحويل رأس المال و الأرباح المحققة منه
- إبرام اتفاقيات لتجنب الازدواج الضريبي مع الدول الأم للمستثمرين الأجانب لتحفيز حركة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة[3]

---

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، مرجع سابق، ص 288.

[2] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق ، ص 93 .

[3] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 91-92 .
عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر و التنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 58

4-القوة التنافسية للاقتصاد الوطني:

تلعب القوة التنافسية للاقتصاد الوطني دورا رئيسيا في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لذلك كلما تحسن المركز التنافسي الاقتصادي لدولة ما كلما كان أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و العكس صحيح[1]، وأن تحسن المركز التنافسي لاقتصاد ما، يعني ازدياد قوته و قدرته على مواجهة أي ظروف خارجية غير ملائمة واستيعابها وهو ما يشجع على تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبية نحو هذا الاقتصاد وتمكنها من تحقيق أعلى العوائد الممكنة التي يسعى إليها المستثمر الأجنبي[2].

5-البنية التحتية (الأساسية):

تتضمن البنية التحتية العديد من العناصر، كالنقل الطرق المعبدة، والسكك الحديدية والموانئ، والمطارات، ونظم الاتصالات السلكية واللاسلكية، ومنشآت الري، والطاقة، ومكاتب المحاماة، والمحاسبة، بالإضافة إلى مؤسسات التعليم الختلفة والمستشفيات[3].

لذلك تعد البنية الأساسية التي يتوفر عليها بلد ما، من المحددات الأساسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ كلما توفّرت لبلد ما بنية أساسية حديثة و متطورة كلما زاد ذلك من إمكانيات هذا البلد لجلب مزيد من الاستثمارات الأجنبية، إذ تشير كل تجاري الدول التي تحظى بجزء كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أنها تملك بنية أساسية ملاءمة لتنفيذ حجم كبير من الاستثمارات الأجنبية كما هو الحال حاليا في بعض دول جنوب شرق آسيا[4].

وقد أشار تقرير البنك الدولي لعام 1994 تحت عنوان 'إنشاءات قاعدية من أجل التنمية' على أهمية هذا العامل، حيث أكد على ان نوعية المنشآت القاعدية تساعد على فهم سبب نجاح بلد معين،

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص88.

[2] حمزة أحمد حسن، الحوافز الضريبية و أثرها على جذب الاستثمار الأجنبي، دراسة مقارنة وتطبيقية على إقليم كردستان، ماجستير، جامعة المنصورة، 2014، ص 41 .

[3] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 89-90 .

[4] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، مرجع سابق، ص 115.

وإخفاق بلد آخر في تنويع إنتاجه وتطوير مبادلاته، بمعنى استثماراته وزيادة معدل النمو الاقتصادي وتقليص مستوى الفقر[1].

وبصفة عامة يترتب على تحسين البيئة القاعدية، انخفاض التكاليف، وزيادة الكفاءة والانطلاقة السريعة للمشاريع الاستثمارية (ربح الوقت) ومن ثمة زيادة العائد على الاستثمار الأجنبي.

الفرع الثاني : الإطار التاريخي لاتجاهات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

إن ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر عبر الحدود الدولية، ليست بالظاهرة الجديدة، و إنما هي ظاهرة قديمة ارتبطت بقيام الثورة الصناعية في أوربا بداية القرن التاسع عشر، ثم نمت وتطورت في ظل ظروف اقتصادية و سياسية، و قانونية متباينة أثرت في حجمها و طبيعتها وهيكلها .

وعليه نقسم هذا الفرع إلى، أولا التطور و التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي من القرن التاسع عشر إلى منتصف القرن العشرين، ثم نتعرض ثانيا إلى تجفق الاستثمارات الاجنبية وتطورها من منتصف القرن العشرين إلى 2016

أولا – التطور والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي من القرن التاسع عشر إلى منتصف القرن العشرين

و نقسم هذه الحقبة على النحو التالي :

1–مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى (1800– 1913 م):

برزت ظاهرة الاستثمارات الأجنبية بشكل قوي بعد انتهاء حروب نابوليون عام 1815، ويعزى ذلك للعديد من العوامل، من أهمها ما يلي:

أ. إقامة و تنمية المؤسسات المالية الخاصة، مثل البنوك التجارية التي تنشط في مجال الصرف الأجنبي و بيت الاستثمار ، مما سهل من حركة تدفق الاستثمارات الاجنبية عبر الحدود السياسية للدول، و جعله أقل عرضة للمخاطر.

[1] عميروش محند، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 89-90 .

ب. ظهور أدوات مالية ذات تأثير كبير على حركة رؤوس الأموال، ساهمت في عملية تدفق الاستثمار الأجنبي عبر الحدود، مثل : النقود الائتمانية، و الكمبيالات، بالإضافة إلى أسواق رأس المال

ج. تطور وسائل النقل و الاتصالات، مع الميل للتركيز على التخصص في إطار التقسيم الدولي للعمل، الذي كان سائدا آنذاك، حيث كانت هناك دول متخصصة في إنتاج السلع المصنعة في أوربا و أمريكا، ودول متخصصة في إنتاج المواد الأولية[1].

غير أن بعض الدارسين يرى أن النشأة الألى للاستثمار الأجنبي المباشر، ترجع إلى شركة الهند الشرقية البريطانية التي تأسست بمرسوم ملكي في لندن عام 1600 ، إلا أن البعض يرى أن هذه الشركة لا تعد نموذجا للاستثمار، بقدر ما تعد بمثابة دولة في المنطقة، فقد قامت بإبرام المعاهدات مع الدول المجاورة لها حول رسم الحدود بينها وبين تلك الدول، لقد مهدت شركة الهند الشرقية البريطانية لظهور شركات متعددة الجنسيات التي تقوم بالاستثمار خارج دول أوربا، وهي شركات كانت تابعة للدول الاستعمارية بهدف توسيع حجم التجارة الخارجية [2].

إلا أن الازدهار الفعلي للاستثمار الأجنبي المباشر يعتد إلى قيام الثورة الصناعية في بداية القرن التاسع عشر، حيث اتجهت هذه الاستثمارات بشكل أساسي من الدول الرأس مالية المتقدمة في أوربا و الولايات المتحدة، إلى الدول الخاضعة للسيطرة الاستعمارية في شكلها التقليدي، بهدف إنتاج المواد الأولية، كاستخراج البترول والغاز والمعادن والموارد الطبيعية اللازمة لعمليات الإنتاج الصناعي في الدول الرأسمالية المتقدمة[3].

ومن الجدير بالذكر أن الاستثمار الأجنبي وحركة رؤوس الأموال كانت خلال هذه المرحلة تتم في شكل حزمة أوراق مالية من اجل الحصول على ربح دون أن يصاحب ذلك وجود سيطرة فعلية للمستثمر الأجنبي على مشروع إنتاجي معين، بل كان همه الوحيد هو الحصول على الربح، لذلك كان الجزء الأكبر، من تلك الاستثمارات من هذه المرحلة استثمارات غير مباشرة في الحافظة المالية بهدف

---

[1] نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، المعاملة والحصيلة، 75-95، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، 2006، ص 24.

[2] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص47

نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق، ص 24.

[3] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركة متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 38.

يحي عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، مرجع سابق، ص 22

الحصول على عوائد (فوائد و أرباح) دون أن يصاحب تلك الاستثمارات سيطرة المستثمر الأجنبي على مشروع إنتاجي معين.

وتعد هذه المرحلة العصر الذهبي للاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة اقتران حركة تصدير رؤوس الأموال مع حركة الهجرة الخارجية من أوربا آنذاك، وهذا ما عزز التوسع الاستعماري لا سيما من أوربا آنذاك، الاستيطانية القديمة كأمريكا الشمالية، أستراليا لاستغلال ثرواتها الهائلة، في ظل توافر ظروف اقتصادية وسياسية ملائمة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من ثبات أسعار الصرف في ظل سيادة قاعدة الذهب، وحرية حركة رؤوس الأموال و التجارة، و توافر الحماية الكاملة من جانب الدول الاستعمارية لاستثماراتها الأجنبية، لا سيما أن معظم تلك الاستثمارات هي استثمارات خاصة [1].

حيث تدفق حجم كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة الممتدة بين عام 1820 – 1830، نظرا لما تتمتع به من أمن وثراء بالموارد الطبيعية والمعدنية، وما توفره من بنية تحتية من شبكة طرق برية وماشية ضخمة، الأمر الذي جعل الكثير من المستثمرين الأجانب يستثمرون أموالهم خلال هذه الفترة في شق القنوات والصرف الصحي والطرق والجسر والتلغراف والتلفونات، وإقامة محطات توليد الطاقة، وإقامة شبكة خطوط الكهرباء إلى غير ذلك، وكان في طليعة تلك الاستثمارات الأجنبية المتدفقة نحو أمريكا في تلك الفترة، الاستثمارات البريطانية نتيجة لما كانت تحققه تلك الاستثمارات من عوائد عالية.

لكن سرعان ما تغير اتجاه تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عام 1830، عن أمريكا واتجه إلى مناطق أخرى بسبب تدهور الأوضاع الأمنية و انفصال الشمال وما تلاها من حروب أهلية[2].

لقد تطورت الاستثمارات الأجنبية المباشرة و المحفظية من 2 مليار دولار عام 1840 إلى 9 مليار دولار في عام 1900، ثم ارتفعت إلى 44 مليار دولار في عام 1913، بمعدل نمو سنوي بلغ على التوالي 5.1 % و 3.8% و 3.5 % .

ومن العوامل التي ساهمت في نمو و تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذه المرحلة ثبات قيمة العملة بالنسبة للذهب وسهولة تحويلها، مما عزّز التجارة وحركة رؤوس الأموال وانتشار الأفكار الرأسمالية التي تشجع المبادرة الفردية، وكرست الربح و الفائدة كهدفين أساسيين، لأي نشاط اقتصادي،

---

[1] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 48 .

[2] نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق، ص 25-26.

والخضوع لآليات السوق، الأمر الذي كان سببا في توسيع السياسة الاستعمارية الأوربية لاستغلال المواد الاولية و الفرص الاستثمارية في مستعمراتها [1].

وقد احتلت المملكة المتحدة مركز الصدارة في تصدير الاستثمار الأجنبي في هذه المرحلة نظرا لتفوقها الاقتصادي الذي كانت تتمتع به على الدول الأخرى، و يرجع تفوق المملكة المتحدة لامتلاكها شبكة عالمية من المواصلة والمصاريف وسيطرة صناعتها واحتكاراتها، وقوة عملتها، الجنيه الاسترليني، الذي كان يشكل أداة الدفع الدولية في أسواق رأس المال الرئيسية، وظل الاقتصاد البريطاني ينمو بشكل سريع، حيث ازداد الدخل القومي الحقيقي خلال الفترة 1870–1913، بثلاثة أضعاف مما رسخ الثقة في هذا الاقتصاد[2] .

وقد بلغت حصة بريطانيا من الاستثمارات الاجنبية في عام 1900–1914 ، 42% من المجموع العالمي الكلي الذي بلغ 18 مليار دولار[3].

وقد كانت السمة الأساسية التي ميزت القرن التاسع عشر هي مبدأ الحرية الاقتصادية التي تعني عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية و تشجيع حرية المبادرة الفردية، لكن مع بداية 1870، لجأت الدول إلى فرض المزيد من القيود أمام التجارة الدولية، و رفع الرسوم الجمركية، و قيدت حركة رؤوس الأموال، وبذلك حلّت الرأسمالية الاحتكارية محل الرأس مالية التنافسية، الأمر الذي دفع الدول الاستعمارية الكبرى إلى تركيز استثماراتها في مستعمراته، حيث وجهت كل من بريطانيا وفرنسا وألمانيا و بلجيكا رأس مالها نحو مستعمراتها، حيث اتجهت الاستثمارات البريطانية نحو مستعمراتها، في الهند، و أفريقيا، آسيا، أمريكا اللاتينية، كندا، أستراليا لإقامة خطوط السكك الحديدية، واستخراج الثروات المعدنية كالبترول والنحاس، لتوفير مستلزمات الإنتاج لصناعتها الوليدة، و حذت حذوها كل من فرنسا و ألمانيا و بلجيكا، حيث وجهت استثماراتها نحو أفريقيا وآسيا و أمريكا اللاتينية.

ومن العوامل التي ساعدت على تدفق الاستثمارات الأجنبية خلال تلك الفترة، وجود قاعدة الذهب التي كان لها أثر هام على حرية التجارة الدولية و تدفق الاستثمارات الأجنبية عبر الحدود، بالإضافة إلى الاستقرار في أسعار الصرف[4].

---

[1] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص28 .

[2] عميروش محند شلغوم ، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص28 .

[3] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص48-49

[4] رمزي زكي، التاريخ النقدي للتخلف، عالم المعرفة، ع 118، أكتوبر 1987، ص 67.

كما استطاعت الدول الاستعمارية تأسيس مشروعات عملاقة في مجال الصناعة الاستخراجية، قبل نشوب الحرب العالمية الأولى عام 1914، حيث قدر حجم استثمارات الشركات دولية النشاط البريطانية و الألمانية والفرنسية والأمركية بحوالي 78%، من الاستثمارات الأجنبية حول العالم، و تركز 63% من تلك الاستثمارات في مجال النشاط الاستخراجي، في البلدان النامية.[1]

2- مرحلة ما بين الحربين العالميتين (1914- 1943)

ونظرا لما ترتب على الحرب العالمية الأولى من نتائج باهظة أدت إلى استنزاف الموارد المالية للدول المتحاربة من جهة، و ما لحق بها من دمار من جهة أخرى قامت هذه الدول بتصفية الكثير من استثماراتها الخارجية، مع الإبقاء على استثماراتها في الشركات البترولية ومناجم الذهب، ومن ثم قامت بتجنيد مواردها لإعادة بناء ما دمرته الحرب العالمية الأولى، وهو ما أدى لتراجع استثماراتها الخارجية بشكل كبير.

ومع حدوث أزمة الكساد الكبير في عام 1929 بأمريكا و التي امتدت بعد ذلك إلى أوربا وما صاحبها من انكماش اقتصادي، حيث انخفض الإنتاج في الدول الرأسمالية من نسب تتراوح ما بين 45% و 60 % ، و تفشّت البطالة على نطاق واسع، و خروج بريطانيا على قاعدة الصرف بالذهب في سبتمبر 1931، و تعويم الجنيه الاسترليني، وانخفاض قيمته بحوالي 30 %، مما نتج عنه انهيار النظام النقدي الدولي، وتفشي الاضطرابات النقدية، و المالية، السياسية، وتدهور أسعار الصرف، وفرض الرقابة على الصرف، وحظر انتقال رؤوس الأموال[2]، وانخفاض حجم القروض الخاصة، وتفكك التجارة الدولية التي لم تعد حرة، بل أصبحت ثنائية تخضع للاتفاقيات، كل هذه العوامل، كان لها دور في تراجع الاستثمارات الأجنبية بشكل كبير جدا، حيث قامت الدول المتضررة من ذلك، بتصفية استثماراتها المملوكة في بعض مستثمراتها، فبريطانيا مثلا باعت جزءا كبيرا من استثماراتها الخارجية لتسديد مشترياتها من المعدات الحربية، ولإعادة بناء ما دمرته الحرب[3] ، مع الإبقاء على استثماراتها في الشركات البترولية و مناجم التعدين، وتعرض النظام الدولي لحالة عدم الاستقرار[4]، مما

[1] نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق، ص 27.
[2] نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق، نفس الصفحة.
[3] نشأة علي عبد العالي، الاستثمار الأجنبي و الترابط الدولي، مرجع سابق، ص 211
[4] نشأة علي عبد العالي، الاستثمار الأجنبي و الترابط الدولي، مرجع سابق، ص 327.

تسبب في تراجع كبير في حرة تدفق رؤس الأموال والاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي، ورافق ذلك تزايد الاستثمارات المتجهة لمد خطوط السكك الحديدة لهذا الغرض.[1]

كما تراجع دور المملكة المتحدة في السيطرة على الاستثمار الأجنبي مقابل تنامي دور الولايات المتحدة الأمريكية[2].

كما تراجعت القيمة التراكمية للاستثمار الأجنبي إلى حوالي 1 مليار دولار عام 1938، في حين كان حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة و المحفظية 2 مليون دولار عام 1940، ثم ارتفع إلى 9 مليارات دولار في عام، إلى 28 مليار دولار في العام 2009، ثم وصل إلى 44 مليار دولار في عام 1913، و ق بلغت حصة بريطانيا وحدها من الاستثمارات الأجنبية في عام 1914، 42 % من المجموع العالمي الكلي الذي بلغ 18 مليار دولار[3]

3- ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى سبعينيات القرن العشرين

عقب الحرب العالمية الثانية خرجت معظم الدول الرأسمالية بجهاز إنتاجي محطّم وتساوت في ذلك الدول المنتصرة و المهزومة على حد سواء ، باستثناء الولايات المتحدة الأمريكية التي خرجت من الحرب وهي تتمتع بأقوى جهاز اقتصادي بقوة فائضة في الإنتاج الحربي، و توجه الجنود المسرحون إلى سوق العمل، فتحولت الطاقة الإنتاجية الحربية، إلى طاقة إنتاجية مدنية، ولم تكن السوق الأمريكية، قادرة على استيعاب هذه الطاقة الإنتاجية، وهو ما جعلها عرضة لمخاطر الانكماش الاقتصادي، فسعت إلى تحرير الأسواق الدولية أمام حركة التجارة ورأس المال و كان جل تركيزها على إعادة إعمار أوربا وفقا لبرنامج مارشال، حيث قدمت الولايات المتحدة ما بين 13-15 مليار دولار تمثلت في القروض والمساعدات و المنح المقدمة للحكومات الأوربية، بالإضافة إلى زيادة الاستثمارات الأمريكية الخاصة إلى أوربا كما اتجهت الدول الأوربية إلى تصفية استثماراتها الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية.

---

[1] عميروش محند، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص29

نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق، ص 28.

[2] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 50

[3] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 48-49

وفي الحقيقة يمكن تقسيم هذه المرحلة إلى حقبتين زمنيتين تبعا لمستوى نمو هذه الاستثمارات و تطورها.

- الأولى: (حقبة الإنعاش) التي تمتد من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى أواسط الثمانينيات
- الثانية:(حقبة الازدهار) وتمتد من منتصف الثمانينيات إلى العقد الثاني من الألفية الثالثة.

أ حقبة الإنعاش: (1946-1985)

لقد سارت الظروف السياسية و الاقتصادية حلال حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية، على النقيض من مرحلة ما بين الحربين العالميتين أكثر ملائمة لنمو الاستثمار الدولي المباشر، و الشركات متعددة الجنسيات، كما نمت التجارة الدولية باضطراب من سنة إلى أخرى، رغم ما تخلّل هذه الحقبة من حالات انكماش عارضة، لم تبلغ حدة الكساد الكبير الذي حدث في الفترة 1929- 1933 [1]، بالإضافة إلى تحسن مستوى المعيشة في كل الدول الصناعية المتقدمة، و في غيرها من الدول.

ومن العوامل الرئيسية التي ساعدت على تحسين الأحوال الاقتصادية الدولية بصفة عامة، وعلى ازدياد حركة التجارة الدولية رؤوس الأموال ظهور المؤسسات الاقتصادية الدولية و الإقليمية التي هيأت الإطار المؤسساتي للتعاون الدولي و خلق قواعد و سياسة دولية عامة التطبيق، وقد كانت البداية بإنشاء كل من صندوق النقد و البنك الدولي في عام 1944، لمعالجة أحوال النقد والتموين على المستوى الدلي، وذلك بهدف خلق مناخ ملائم للنمو الاقتصادي المستدام، ولإدارة السياسيات لنقدية والمالية العالمية، حيث وفّر النظام النقدي الدولي الجديد بقيادة صندوق النقد الدولي، آليت تثبيت أسعار الصرف، بين مختلف الدول الأعضاء في الصندوق، كما أرسى هذا النظام الجديد مبدأ حرية التجارة و رؤوس الأموال، و ألغى القيود على المدفوعات الخارجية، وهي أهداف كانت تصب أساسا في صالح الاقتصاد الأمريكي و هيمنته كما تم التوقيع من جهة أخرى على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT في 1947/11/20 ، وأصبحت سارية المفعول منذ 1948 [2].

لقد ساهمت هذه المؤسسات سالفة الذكر في تغيير الأوضاع في شكل جذري نتيجة لما قامت عليه من أسس ومبادئ عامة لتنظيم التجارة الدولية بين الدول الموقعة على اتفاقيات الغاتGATT بذلك تم إزاحة أهم العوائق التي كانت تعترض طريق الشركات متعددة الجنسيات، وتحد من حرية حركتها، فازداد دورها، حيث استطاعت فرض سيطرة كاملة على قطاعات معينة، وخاصة في

[1] محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركة متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 40.
[2] نشأة علي عبد العالي، الاستثمار الأجنبي و الترابط الدولي، مرجع سابق، ص 106.

الصناعات التي تحتاج إلى تكنولوجيا حديثة و متطورة[1]، وهو ما نتج عنه ازدياد حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث بلغ حجمها 644 مليار دولار بين عامي 1946–1952 [2]، كما ازداد أهمية الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها مركزا رئيسيا لتصدير رؤوس الأموال إلى الخارج، سواء للدول المتقدمة أو الدول النامية، حيث بلغ حجم الاستثمارات الامريكية الخاصة 788 مليار دولار بين عامي 1946– 1952 [3].

ولما استعاد الاقتصاد الأوربي عافيته من الدمار الذي لحق به، خلال الحرب العالمية الثانية، شرعت الشركات الأوربية في التكتل في ما بينها لمواجهة المنافسة الشرية من قبل الشركات الأمريكية العملاقة، ومما ساعد الشركات الأوربية على التكتل و توحيد جهودها، إنشاء مشروعات أوربية عملاقة، وقيام السوق الأوربية المشتركة بموجب معاهدة روما في عام 1957، والتي وفّرت إطارا ملائما لنقل عناصر الإنتاج و إزالة كل الحواجز القوية التي كانت تعيق حركة التبادل التجاري، وتدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

هذه العوامل مجتمعة ساهمت في ازدهار رؤوس الأموال الدولية، و النشاطات التوسعية مع نهاية هذه الحقبة [4].

غير أن الاستثمارات الخاصة لعبت دورا أقل أهمية في الاقتصاد العالمي خلال المدة من 1955 إلى 1960، مقارنة بالفترات السابقة، لكن هذه الاستثمارات الخاصة التي تقوم بها شركات دولية النشاط ، بدأت تزداد أهميتها في أواخر الستينيات، و أصبحت تهيمن على الاستثمارات الأجنبية في عقد الثمانينيات من القرن العشرين.

ففي بداية هذه الحقبة 1950–1960 كانت الميزة الاكثر أهمية، هي أن الاستثمار، كان استثمارا حكوميا ثنائيا، أو متعدد الأطراف، حيث كان يشكل ثلثي الاستثمارات الأجنبية[5].

وقد بلغ متوسط تدفق الاستثمار الأجنبي خلال الفترة 1965– 1970 حوالي 6 .6 مليار دولار، ثم ارتفع ليصل إلى حوالي 50 مليار دولار في الفترة 1980–1983 وبذلك تكون الاستثمارات الأجنبية

---

[1] تامر محمود راجي أحمد، التنظيم القانوني للشركة متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 40-42.
[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 75.
[3] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 74.
[4] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 31
[5] نشأة علي عبد العالي، الاستثمار الأجنبي و الترابط الدولي، مرجع سابق، ص 212

المباشرة قد تضاعفت ثماني مرات بين النصف الثاني من عقد الستينيات إلى النصف الأول من عقد الثمانينيات من القرن الماضي[1].

لكن خلال هذه الفترة كانت مدة ركود في الاستثمار الأجنبي المباشر في العامين 1975-1976، حيث انخفضت الاستثمارات الأجنبية المباشرة من 18.4 مليار دولار في عام 1974 إلى 14 مليار دولار عام1976، بسبب الأزمة النفطية التي عصفت بالعالم في أعقاب حرب أكتوبر 1973، بين العرب و إسرائيل.

وفي منتصف السبعينيات احتلت القروض الخارجية مكانة بارزة في هيكل التمويل الدولي، بسبب ارتفاع أسعار النفط في عام 1973، وإلى تراكم العوائد النفطية لدى الدول المصدرة للبترول، وتوجه هذه العوائد إلى المصارف الأجنبية[2] ، حيث قامت الأخيرة بتوسيع قروضها للدول النامية، والهيئات الخارجية، لتمويل العجز في موازين مدفوعات الدول التي كانت تعاني من نتائج ارتفاع أسعار البترول في هذه السنوات لمعالجة الأزمات النقدية الطارئة، مما نتج عنه ارتفاع المديونية الخارجية للكثير من الدول النامية إلى مستويات عالية جعلت بعض الدول المدينة تعجز عن الوفاء بتسديد خدمات ديونها، مما نتج عنه أزمة المديونية في العالم سنة 1982[3]، مما سبب في كثير من الاضطرابات النقدية، حيث تحولت تلك الأموال إلى أموال ساخنة hot money سريعة الحركة في البورصات وأسواق العملات مما جعل البنوك التجارية الدولية تتسابق فيما بينها على إقراض الدول النامية ذات العجز المالي المرتفع جدا، حيث كانت تلك البنوك تجد مساندة من حكومات الدول الرأسمالية المتقدمة، باعتبار أن الدول النامية كانت تستخدم تلك القروض في الاستيراد من الدول المتقدمة، مما أنعش اقتصادات تلك الدول، مما جعل الدول النامية تغالي في الاستدانة أملا في إنجاز عملية التنمية الاقتصادية كي يتسنى لها تسديد ديونها، فحدث أن تراكمت الديون عاما بعد آخر، حتى وصلت إلى ما يفوق تريليون دولار عام 1982، الأمر الذي جعل كثيرا من الدول النامية تعجز عن الوفاء بتسديد ديونها و من ثم تتوقف عن الدفع، فعلى سبيل المثال توقفت كل من المكسيك، البرازيل

---

[1] فؤاد مرسي ، الرأسمالية تجدد نفسها، مجلة عالم المعرفة، آذر، 1990، ص 130.

[2] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 53

عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 31

[3] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 53.

والشيلي عن دفع ديونها، مما هدد البنك دولية النشاط بالإفلاس [1]، وهو ما جعل هذه الدول تلجأ إلى إعادة جدولة ديونها بسبب الضغوط الذي مارسته كل من صندوق الدولي والبنك الدولي، والدول الرأسمالية، و الحكومات التي تتبعها تلك البنوك، لإنقاذ هذه الأخيرة من الإفلاس.

4-الحقبة الثانية من العام 1985 إلى 2010- حقبة ازدهار الاستثمار الأجنبي :

شهدت هذه الحقبة ارتفاعا كبيرا في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد الدولي، حيث ارتفع حجم الاستثمار الأجنبي المتدفق على الصعيد العالمي من 56.2 مليار دولار عام 1985 إلى 208.2 مليار دولار عام 1990 .

وبعد هذا النمو الكبير في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصيبت بانكماش في العامين 1991 و1992، حيث انخفضت هذه الاستثمارات من 208.2 مليار دولار عام 1991 إلى 155.4 مليار دولار سنة 1992، ويرجع هذا الانخفاض إلى انخفاض معدلات النمو والدخل في الدول المتقدمة التي تمثّل المصدر الأساسي للاستثمار الأجنبي، حيث بلغت معدلات النمو السنوية في الناتج المحلي للدول المتقدمة في العامين 1991 و1992 ، حوالي 5.7 % و 1.6 % على التوالي، ونظرا لما تتصف به الاقتصادات الرأسمالية من تعاقب دورات انتعاش وانكماش، ثم عاد ازدهار لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العام 1995، حيث بلغ حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي 343.3 مليار دولار، وبلغت هذه الاستثمارات أعلى مستوياتها عام 2000، حيث وصلت إلى 1415 مليار دولار ، بنسبة نمو تقدر بحوالي 56 % و يرجع هذا الارتفاع الهائل في حجم الاستثمار الأجنبي خلال هذه الفترة، إلى مجموعة من العوامل و الأسباب المتداخلة، التي شكّلت في مجموعها مناخا ملائما لازدهار الاستثمار الأجنبي المباشر، لعل من أهمها ما يلي:

- قيام كثير من الدول النامية بتنفيذ برامج إصلاحية لاقتصاداتها تضمنت تحرير التجارة و رأس المال الدولي، وذلك بإزالة القيود عن معاملات مدفوعات الحساب الجاري و تبني الخصخصة و تعويم أسعار الصرف، والتخلي عن تحديدها مركزيا من قبل السلطة النقدية، كما تزايد عدد الدول المتقدمة و النامية التي قبلت المادة الثامنة من اتفاقية صندوق النقد الدولي الخاصة بتحرير الحساب الجاري لمدفوعاتها، حيث ارتفع عدد البلدان النامية التي قبلت بتلك المادة من 41 بلد عام 1985 إلى 99 بلد في عام 1997 من أصل 138 بلد عضو في صندوق النقد الدولي، و بذلك ازداد معدل نمو

[1] نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، مرجع سابق،ص 30-31

تجارة البلدان النامية التي قبلت بتحرير حساباتها الجارية من 30% عام 1985 إلى حوالي 70 % عام 1997، في حين بلغت تلك النسبة فيما يخص الدول المتقدمة 93 % [1]

- إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، و خاصة الواردة منها من البلدان المتقدمة إلى بعض الدول النامية (جنوب شرق آسيا و أمريكا اللاتينية)
- انهيار الكتلة الاشتراكية بقيادة الاتحاد السوفياتي و ما أعقبها من تحول دول أوربا الشرقية إلى النظام الرأس مالي وما نجم عن ذلك من زيادات تدفق الاستثمار الأجنبي إليها
- انحسار حجم القروض الدولية، بسبب أزمة المديونية في عام 1982، و توقف الكثير من الدول النامية عن تسديد خدمات ديونها (المكسيك– الأرجنتين– البرازيل، الشيلي ..) واتجاهها إلى بيع ديونها مقابل الاستثمار الأجنبي المباشر بأسعار منخفضة، حيث تراوحت النسبة التي تضمنها هذا البرنامج ما بين 20 % إلى 80 % من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الدول[2]، حيث كانت نسبة الاستثمار الأجنبي الناتجة عن تحويل الديون إلى أصول إنتاجية من إجمالي الاستثمارات الأجنبية الواردة في الشيلي و ابرازيل 80 % و 50.9 % على التوالي .
- تزايد عمليات الاندماج والشراء بين الشركات متعددة الجنسيات، إذ ارتفعت قيمة الصفقات بين هذه الشركات بـ 227 مليار دولار في عام 1996، بنسبة تقدر بـ 59% من حجم تدفق الاستثمار الأجنبي إلى 305 مليار دولار عام 1997 وبنسبة نمو تقدر بـ 71.3 % من إجمالي التدفق الوارد، ثم إلى 1144 مليار دولار في 2000، بنسبة 90 % كما هو موضح في الجدول التالي.
- مما يعني أن عمليات الاندماج قد نمت خلال الفترة من 1996 إلى 2000 بنسبة سنوية تقدر بـ 34 % و 58 % و49%، خلال الأعوام 1997 و1999 و2000 على التوالي، مما يعني أن عمليات الاندماج هذه بالإضافة إلى تزايد عمليات الخصخصة على المستوى العالمي هي المسؤولة عن قسم كبير من الزيادات التي حدثت في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المدة من

[1] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 55
عميروش محند، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص32

[2] عميروش محند، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص32

1995 إلى 2000، وذلك بالرغم من انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي العالمي/ والأزمة الاقتصادية الآسيوية، وأزمة الركود الاقتصادي الياباني[1].

- تزايد عدد الشركات متعددة الجنسيات الصغيرة و المتوسطة بجانب الشركات العملاقة، و تنوع وتعدد مجالات الاستثمار، خاصة في قطاع الخدمات ، و التي تلعب دورا رئيسيا، في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أشار تقرير **UNCTAD** ، لعام2004، إلى وجود 67 ألف شركة متعددة الجنسيات لها 900 ألف فرع خارجي يستثمر ما مقداره 700 مليار دولار من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا [2].
- زيادة عدد المعاهدات الثنائية الموقعة و المتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وحمايته من 72 اتفاقية في عام 1969 إلى 2500 اتفاقية في نهاية عام 2005، وهذا ما يدل على إقدام العديد من الدول النامية التي كانت تتخذ مواقف معادية للاستثمار الأجنبي إلى منتصف الثمانينيات من القرن العشرين إلى تشجيعه عبر إبرام الاتفاقيات الثنائية الخاصة به، بتشجيعه وحمايته.
- ارتفاع عدد الاتفاقيات الخاصة بتجنب الازدواج الضريبي لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر على التدفق نحو الدول الموقعة على اتفاقيات الازدواج الضريبي باعتباره يجنب المستثمر الأجنبي دفع الضريبة على نشاطاته الاستثمارية مرتين مرة في الدولة المضيفة له، ومرة إلى الدولة الأم، مما يقلص من عوائد استثماراته الخارجية، إذ ازداد عدد الاتفاقيات المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي من 120 معاهدة في 1995 إلى أكثر من 2500 معاهدة في عام 2005[3].
- إقامة التكتلات الاقتصادية الدولية، كالاتحاد الأوربي و النافتا و الآسيان و غيرها، و التي ساهمت في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر على التدفق عبر الحدود السياسية، لا سيما أواخر الثمانينيات من القرن العشرين، حيث تصاعدت موجة السياسات الحمائية، الخلافات التجارية، مما دفع المستثمرين للاستثمار في أسواق واسعة، وتتمتع فيها بحماية، و ذات دخول مرتفعة نسبيا[4].

---

[1] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 57

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 33

[3] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص34

[4] باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية و أثرها في تنمية الاقتصاد، مرجع سابق، ص 58

- لقد شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تدهورا حادا بعد أحداث 11 سبتمبر 2001، إذ انخفضت من 1415 مليار دولار في عام 2000 إلى 837.7 مليار دولار عام 2001، أي بنسبة تقدر بحوالي 57.8 %، كما انخفض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق نحو الدول المتقدمة من 1142.4 مليار دولار عام 2000 إلى 603.4 مليار دولار في عام 2001 أي بنسبة انخفاض تقارب 50 %، في حين تراجعت حصة الدول النامية من هذه التدفقات، حيث اخفضت من 272.6 مليار دولار عام 2000، إلى 234.4 مليار دولار عام 2001، أي بنسبة انخفاض تقارب 14% كما شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية هي الأخرى انخفاضا من 25 مليار دولار عام 2000 إلى 21.5 مليار دولار عام 2001.

و الخلاصة، أن عقدي الثمانينيات و التسعينيات من القرن العشرين شهدا تحولين رئيسيين في مجال تدفق الاستثمار الأجنبي هما: أ.التحول من الاستثمار الرسمي الحكومي إلى الخاص ، ب. التحول من القروض المصرفية و استثمارات المحفظة إلى الاستثمار المباشر.

المبحث الثاني: مخاطر و ضمانات الاستثمار الأجنبي المباشر

يتعرض المستثمر الأجنبي خلال استثماره في الدولة المضيفة إلى نوعين من المخاطر: الأول هو الماطر التجارية، الثاني المخاطر غير التجارية.

على هدى ما سبق نقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

- المطلب الأول: المخاطر غير التجارية: **Non Comercial Risks**
- المطلب الثاني: الضمانات اللازمة للحماية من المخاطر غير التجارية

تعدّ المخاطر التجارية، من المخاطر المحتملة المصاحبة لمهنة التجارة و التي يتوقّعها المستثمر مسبقا عند إنشاء مشروعه الاستثماري، نتيجة تقلبات تتعلق بإدارته أو بظروف السوق واحتياجات السوق من التمويل الطويل والمتوسط والقصير الأجل، مسبقا عند إنشاء مشروعه الاستثماري، وهي مرتبطة بكيفية إدارة المشروع ذاته ، كالعجز عن الوفاء أو التوقف عن الدفع، أو الإفلاس سواء بالنسبة للمستثمر ذاته، أو بالنسبة لمدينيه، وتتوقف النجاة منها على كل من: الظروف المحيطة بالعملية الاستثمارية، وأوضاع السوق، وعلاقات المستثمر، وحصافته واتزان قراراته، لذلك يتحمل المسؤولية عنها المشروع ذاته دون غيره[1].

إن هذه المخاطر ظرفية، ولا ترتبط بالإرادة السياسية، وليس للدولة أي مسؤولية فيها، وبالتالي لا تلتزم الدولة بمنح ضمانات ضد هذه المخاطر، ولا تتحمل أي مسؤولية عنها لا كلية ولا جزئية، لأن هذه المخاطر التجارية تدخل في إطار حياة المشروع، وليس للدولة المضيفة أية مسؤولية فيها[2].

وتعد هذه المخاطر من سمات التعامل الاقتصادي والتجاري والاستثماري، ويتوقعها المستثمر حدوثها عند اتخاذه القرار الاستثماري، ويتحمل مسؤوليتها، لذلك لا تسأل الدولة المضيفة عن المخاطر التجارية التي يتعرض لها المشروع.

---

[1] محمد حسين إسماعيل، النظام القانوني للاستثمار في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 112.
أبو العلا علي أبو العلا النمر، نظرية انتقادية للسياسة التشريعية المصرية في مجال الاستثمار و نقل التكنولوجيا، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، العدد2، السنة 44 يونيو 2002، ص 336.

[2] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، 171-172.

أما المخاطر غير التجارية، وتشمل الأخطار السياسية التي تنتج عن ممارسة السيادة للدولة المضيفة للاستثمار، والتي تؤثر على حياة المشروع الاستثماري. من هذه المخاطر التأميم ونزع الملكية والمصادرة، كما تشمل فرض الحراسة، وحرمان المستثمر من إخراج أمواله، وخضوع أمواله للقيود التقييدية عموما، وسحب أو إلغاء قرار الترخيص بالاستثمار ومخاطر الحروب، والثورات الداخلية، والاضطرابات التي تصيب المصالح الاستثمارية للمستثمر الأجنبي والتي لم يتوقعها المستثمر الأجنبي ولم يضعها في حسابه عند قيامه بالاستثمار[1]، وخطر عدم تمكين المستثمر من تحويل رأس ماله وأرباحه من الدولة المضيفة إلى الخارج بعملة قابلة للتحويل[2]، وهي مخاطر كما هو واضح خارجة عن إرادة المستثمر، بل مفروضة عليه قصرا[3]، لذلك لا يغامر المستثمر الأجنبي بأمواله إذا لم توفّر له الدولة المضيفة للاستثمار الضمانات الكافية، أو الحماية اللازمة التي تقيه من المخاطر السياسية.

المطلب الأول: المخاطر غير التجارية non comercial risks

تقوم الدولة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بتهيئة مناخ الاستثمار الملائم بما يتضمنه من حوافز ومزايا وتسهيلات للمستثمرين الأجانب، لكن الحوافز التي تقدمها تشريعات الاستثمار من إعفاءات ضريبية وتسهيلات إدارية ومالية، ليس هي العامل الأساسي لجلب الاستثمار الأجنبي، وإنما توجد عوامل أخرى أكثر أهمية من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، هي تهيئة المناخ الاستثماري الملائم عن طريق تقليل احتمالات المخاطر غير التجارية، وتوفير الاستقرار والوضوح في التعامل، والبعد عن الأساليب الملتوية، ذلك أن المستثمر الاجنبي يستهدف بطبيعته تحقيق عائد مجزئ عن استثماراته ولا يمكنه تحقيق ذلك إلا في بيئة يسودها الضمان والأمان الحقيقي، ضد الاجراءات الحكومية التي يترتّب عليها تجريد المستثمر من امواله.

المخاطر غير التجارية تشمل، المخاطر السياسية الناجمة عن سوء تسيير المصالح العمومية للدولة المضيفة، والاجراءات الانفرادية التي تتخذها الدولة في إطار ممارستها لسيادتها، والتي تلحق أضرارا بملكية وحقوق المستثمرين الأجانب.

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 205.
[2] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار، مجلة التشريع المالي والضريبي القاهرة، العدد 315-316، السنة 46، مايو 1998، ص 45-46
[3] محمد حسين إسماعيل، النظام القانوني للاستثمار في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 118.

وأن هذا النوع من المخاطر لا يمكن للمستثمر التنبؤ به، ولا يستطيع القيام بأي شيء لمواجهتها، وتعتبر هذه المخاطر، أهم المخاطر التي تواجه المستثمر في الدول النامية.

وتعد هذه المخاطر غير التجارية من أهم المشاغل التي تسيطر على المستثمر الأجنبي الذي يرغب في استثمار أمواله في الدول النامية، حيث لاتزال الظروف السياسية غير مستقرة، مما يزيد من احتمال حدوث قلاقل وعدم الاستقرار السياسي فيها، لذلك نجد أن الدول التي لا تتمتع بقدر كاف من الاستقرار السياسي (حالة الجزائر خلال فترة الإرهاب)، تحظى بأقل قدر من التدفقات الاستثمارية الأجنبية، في حين نجد أن دولا مثل دول جنوب شرق آسيا و الباسيفيك تستقطب أعلى نسبة من الحجم الكلي للتدفقات الاستثمارية الأجنبية[1].

ومن أشد الاجراءات التي تتخذها الدولة المضيفة ضد الاستثمار الأجنبي: التأميم، المصادرة، أو نزع الملكية، أو غيرها من المخاطر السياسية التي تحرم المستثمر من حقوقه الجوهرية على استثماراته أو تمس بهذه الحقوق كفرض الحراسة، أو الحجز، أو الاستيلاء المؤقت، والتي لا تمس أصل الحق في ملكية المستثمر الأجنبي[2] .

كما أن من أهم المخاطر الأخرى التي تواجه المستثمر الأجنبي قيام الدولة المضيفة بتغيير تشريعاتها الوطنية الناظمة للاستثمارات الأجنبية على أراضيها، الأمر الذي يزيد من مخاوف المستثمر في تعامله مع الدولة المضيفة، ويساهم في زعزعة الاستقرار لمناخ الاستثمار، لأن عدم الاستقرار التشريعي يخل بتوقعات المستثمر الأجنبي، الأمر الذي جعل بعض الدول تستجيب لرغبات المستثمرين في تضمين عقود الاستثمار شرطا خاصا، يعرف "بشرط الثبات التشريعي" **stabilisation clause**، الذي يتم بموجبه تجميد الوضع التشريعي للدولة، والذي يجعل عقد الاستثمار بمنأى عن أي تغييرات قانونية، أو إدارية، تصدرها الدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية.[3]

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 304.

[2] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق ، ص 185.
غسان علي علي ، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 71.
خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مجلة الحقوق، الكويت، السنة 23، ع 3، 1999، ص 67

[3] غسان علي علي ، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 73-74.

لكن هذه الاجراءات التي تتخذها الدولة المضيفة بشكل منفرد، بالتأميم أو نزع الملكية أو المصادرة أو الاستيلاء.. إلخ على المشروع الاستثماري الأجنبي المقام في إقليمها[1] والتي تحرم المستثمر الأجنبي من حقوقه أو سلطته الجوهرية على مشروعه أو طرده من أراضيها، تعد مظهرا من مظاهر سيادتها و حقا مشروعا من حقوقها القانونية، ولكن هذا الحق يبقى مشروطا بشروط معينة في ظل قواعد القانون الدولي، على هدى ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

- الفرع الأول: طرق نزع ملكية المشروع الاستثماري .
- الفرع الثاني: الشروط الواجب توافرها حتى يعتبر نزع الملكية مشروعا .

الفرع الأول: طرق نزع ملكية المشروع الاستثماري

إن معظم الدول تعترف بالحق في الملكية، بصرف النظر عن نظامها السياسي و الاقتصادي، وتؤكده مختلف قوانينها الأساسية، فعلى سبيل المثال تنص المادة 20 من الدستور الجزائري سنة 1976 على : " الملكية الخاصة مضمونة"، وتنص المادة 677 من القانون المدني الجزائري على " لا يجوز حرمان أي أحد من ملكيته إلا في الأحوال والشروط المنصوص عليها في القانون".

لكن لكل دولة ذات سيادة الحق في تنظيم ملكية الأجانب للأموال وحيازتها واستثمارها في القطاعات الاقتصادية المختلفة داخل إقليمها، كما أن لها الحق كذلك في منع الأجانب بشكل كلي أو جزئي من ممارسة هذه الحقوق داخل اختصاصها الإقليمي.

ويعرف القانون المقارن منذ أقدم العصور صورا مختلفة لتدخل الدولة في تنظيم الملكية عن طريق تجريد الأشخاص من ممتلكاتهم، بمقتضى سلطتها العامة، غير أنه يجب أن يتم ذلك بصفة استثنائية، وفي إطار الشروط المحددة قانونا في هذا المجال، حيث أن بعض التشريعات تلزم الإدارة بالتفاوض مع الملاك المعنيين من أجل الحصول على الأموال الضرورية، بالوسائل الرضائية، وذلك حماية للأفراد من تصرفات الإدارة غير المشروعة وإساءتها في استمال السلطة[2] .

وعلى ضوء ما سبق نتصدى فيما يلي لكل من الصور المتقدمة لنزع الملكية.

---

[1] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، دار الفكر الجامعي، ط1، 2002، ص 30

[2] أحمد رحماني، نزع الملكية من أجل المنفعة العمومية، مجلة الإدارة، رقم 02-1999، ص 08-09.

أولا: الاستيلاء REQUISITION

وهو أخذ مشروع استثماري لا يتعلق بمصدر من مصادر الثروة الطبيعية، ويخص أخذ ممتلكات الأفراد بسبب ضرورة معينة، تتعلّق بأمن الدولة، أو الدفاع الوطني مثل الحروب، وهو إجراء مؤقّت تحدد السلطة العامة مقابل تعويض لاحق تقوم بأدائه عادة لصاحب المال على الاستيلاء على ماله[1]، لذلك يعتبر الاستيلاء إجراء مؤقت يشمل الأموال العقارية و المنقولة، تتحصل بمقتضاه الدولة على حق الانتفاع لتحقيق مصلحة عامة[2].

والاستيلاء إجراء مؤقت تلجأ إليه الدولة في الظروف الاستثنائية والحروب في حدود ولايتها الإقليمية، وبمقتضى هذا الإجراء تضع السلطة العمومية يدها على بعض المشروعات الصناعية والتجارية، سواء كانت مملوكة للمواطنين، أو الأجانب على حد سواء، دون المساس بحق الملكية، حيث تبقى خالصة لأصحابها، مع عدم إمكانيتهم لإدارة المشروع حتى تزول الظروف التي أدت إلى اتخاذ هذا التدبير[3].

أما في التشريع الجزائري فقد نصت المادة السادسة من القانون رقم 63-277 المتضمن قانون الاستثمار على " لا يتم نزع الملكية إلا في إطار الأحكام القانونية عندما يكون مقدار العوائد الصافية قد وصل مبلغ رأس المال المستورد والمستثمر، وكل من تنزع ملكيته يترتب عنه منح تعويض عادل"[4].

كما نصت المادة الأولى من قانون نزع الملكية والاستيلاء المؤقت رقم 33 لسنة 1964 على هذا النوع من الأخطار، حيث نصت على أن "نزع ملكية العقارات والأراضي والاستيلاء عليها مؤقتا لا يكون إلا للمنفعة العامة ومقابل تعويض عادل، وفقا لأحكام هذا القانون"، وتعيد الدولة ما قامت بالاستيلاء عليه بعد انتهاء الباعث الذي حمل على إصدار الأمر، كما نصت هذه المادة على التعويض بقيمة المال في حالة التلف أو إذا نقصت القيمة بسبب الاستعمال، وكل ضرر آخر ألحق به من جراء الاستيلاء.

---

[1] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مجلة الحقوق ، الكويت، 1999، عدد 03، ص 75 .

[2] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 278.

[3] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 309.

[4] قانو277/63 ، مؤرخ في 26 يوليو 1963، يتضمن قانون الاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 53، الصادرة بتاريخ 2 غشت 1963.

وقد ارتبط الاستيلاء المؤقت على الملكية الخاصة الأجنبية تاريخيا، بظروف الحرب، حيث تقوم السلطات العسكرية التي تتمتّع وقت الحروب في الحق في الاستيلاء على كافة الأموال الخاصة التي تتطلّبها مثل تلك الظروف الاستثنائية[1].

والاستيلاء المؤقت الذي هو إجراء من اجراءات السيادة، تباشره السلطة العامة في حدود اختصاصها الإقليمي، ينطبق على الأموال الأجنبية إسوة بالأموال الوطنية على حد سواء، وتشمل الأموال العقارية والمنقولة تتحصل بمقتضاه الدولة على حق الانتفاع لتحقيق مصلحة عامة[2].

ثانيا: المصادرة Expropriation

وهو إجراء تتخذه السلطة العامة في الدولة تستولي بمقتضاه على ملكية كل أو بعض الأموال أو الحقوق المالية المملوكة لبعض الأشخاص دون أي مقابل وهو إجراء لا يتعلق بمصدر من مصادر الثروة الطبيعية[3].

والمصادرة عموما هي عقوبة، توقّع في مواجهة شخص، أو أشخاص معينين[4]، وقد تكون المصادرة قضائية أو إدارية، ويشترط في هذه الحالة أن يستند إجراء المصادرة إلى نص قانوني يخول السلطة القضائية أو التنفيذية حق المصادرة في الحدود المرسومة قانونا، وعند توافر إحدى الحالات التي يقررها المشرع[5].

والمصادرة عادة ما تكون نتيجة ارتكاب شخص ما (طبيعي أو معنوي) جريمة يعاقب عليها القا نون بالمصادرة، مثل جرائم التهريب الجمركي، كأن يقوم المستثمر الاجنبي بجلب معدات إلى الدولة المضيفة ومعها أغراض أخرى خاضعة للرسوم ولم يصرح بها، وحاول إدخال هذه البضائع معفية من الرسوم الجمركية مخالفا أحكام نظام الجمارك للدولة المضيفة، منها مصادرة الأغراض التي حاول تهريبها وفقا للمادة 145 من النظام الجمركي.

---

[1] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 17

[2] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 278.

[3] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، دار الفكر الجامعي، ط1، 2002، ص 18-19 .
خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 75 .

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 109.

[5] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 109.
هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 20

وتنقسم المصادرة الخاصة إلى نوعين: أ–المصادرة القضائية تتم من قبل السلطة القضائية و ب– مصادرة خاصة تتم من قبل السلطة التنفيذية.

أ–المصادرة القضائية:

تتم إجراءات المصادرة من قبل السلطة القضائية باعتبارها عقوبة تبيعة لإحدى الجرائم الجنائية، وأن الطابع الجنائي هو الذي يميزها عن نزع الملكية للمنفعة العامة، كما أن العامل الأساسي الذي يميز المصادرة عن نزع الملكية والتأميم هو عدم التعويض.

وتصدر قرارات المصادرة عن المحاكم العادية كعقوبة تبعية لإحدى الجرائم الجنائية المنصوص عليها في القانون، أو تصدر من جهة قضائية استثنائية لمواجهة ظروف سياسية معينة كتجريد أعداء النظام الحاكم من الإمكانيات المادية التي في حوزتهم لمنعهم من استخدامها لقلب هذا النظام أو للقصاص منهم لما ارتكبوا من جرائم سياسية سابقة.

تعريف المصادرة:

تعرف المصادرة بأنها "إجراء تتخذه السلطة العامة في الدولة و تستولي بمقتضاه على ملكية كل أو بعض الأموال والحقوق المالية، لأحد الأشخاص دون مقابل"[1].

ولعل ما يميز المصادرة عن نزع الملكية هو انتفاء عنصر التعويض عن المصادرة من جهة، وورودها على المنقولات دو ن العقارات من جهة أخرى، أما فيما عدا ذلك فتسري عليها ذات أحكام نوع الملكية للمنفعة العامة.

لقد أخذ المشرع الكويتي بالمصادرة الخاصة القضائية فقط، إعمالا لنص المادة 19 من الدستور الكويتي، والتي تنص على أن " لا تكون عقوبة المصادرة الخاصة إلا بحكم قضائي، في الأحوال المبينة بالقانون"، مما يفيد أن المصادرة يجب أن تكون صادرة بحكم قضائي فقط، وهي عقوبة تكميلية غير أصلية يتوقف توقيعها على حكم المحكمة، أي النطق بها إلى جانب العقوبة الأصلية في الحكم.

[1] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 90

فالطابع الجزائي هو الذي يميزها عن نزع الملكية للمصلحة العامة، وأن الطالع الجزائي للمصادرة يعني أنها تتم من دون مقابل يدفع لمن صودرت أمواله، كما تؤدي المصادرة إلى نقل المال المصادر بشكل نهائي وإضافته إلى ملك الدولة[1].

أما المشرع الجزائري فقد استعمل عبارة "المصادرة الإدارية"، حيث تنص المادة 16 من الأمر 01-03 على أنه "لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية، إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به ويترتب على المصادرة تعويض عادل ومنصف"، لكن من حيث الشروط الواجب الالتزام بها، والنتائج المترتبة عليها هي نفسها في مجال نزع الملكية والتأميم، ورغم أن الطابع الجزائي للمصادرة وغياب عنصر التعويض هما اللذان يميزانها عن نزع الملكية والتأميم، لكن المشرع اشترط منح تعويض في الأمر رقم 03/01 المعدل والمتمم الخاص بتطوير الاستثمار[2] .

ب-المصادرة الإدارية:

غالبا ما تتم المصادرة الإدارية في أعقاب الثورات الاجتماعية، أو التغييرات السياسية، أو في أعقاب الحروب، بهدف تصفية بعض الطبقات أو توقيع الجزاء على من تعاونوا مع الأعداء.

وتصنف معظم التشريعات المقارنة المصادرة الإدارية على أنها عقوبة تكميلية، لذلك تعتبر المصادرة أنها إجراء مشروع في ذاته و معترف به في القوانين الدولية، سواء كان موجها لأموال المواطنين أو الأجانب، لذلك فإنها لا تثير إشكاليات قانونية على الصعيد الدولي، خاصة وأن الطبيعة الجزائية للمصادرة تحول دون الاعتراف لها بآثار دولية بحيث لا تسري في مواجهة الأموال الموجودة في الخارج[3].

ثالثا: نزع الملكية للمنفعة العامة Mexpropriation

تعطي معظم التشريعات المقارنة المعاصرة السلطة العامة حق اتخاذ القرارات اللازمة لنزع الملكية الخاصة، الوطنية أو الأجنبية، على حد سواء، عندما تقتضي دعاوى المنفعة العامة ذلك، ويرد

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 319.
[2] الأمر رقم 03/01 المعدل والمتمم الخاص بتطوير الاستثمار، الصادر بتاريخ 20 غشت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، ج . ر.ج.ج. عدد 47. الصادرة بتاريخ 22 غشت 2001.
[3] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 110 .

قرار نزع الملكية للمصلحة العامة، على الأموال العقارية فقط، دون الأموال المنقولة، بهدف إنشاء طريق عام، أو مرفق عام، مقابل تعويض لصالح العقار قبل نزع الملكية .

تعريف نزع الملكية:

لا يوجد تعريف محدد لنزع الملكية في القانون الدولي، وبصفة عامة فإنه ينطوي على ثلاثة عناصر أساسية، هي : 1-إجراء تتخذه الدولة يتم بموجبه نقل أو تحويل حق الملكية، 2-شرط التعويض الوارد في القانون الدولي،3- شرط عدم التمييز .

هناك من يعرف نزع الملكية بأنها: " إجراء تتخذه أجهزة الدولة يتم بموجبه نقل الملكية الخاصة إلى ملكية عمومية مقابل تعويض[1].

في حين عرفه البعض الآخر بأنه: " الإجراء الذي تتخذه الدولة أو إحدى هيئاتها العامة، لنزع ملكية أموال عقارية محددة بالذات مقابل تعويض لمالكيها"[2].

من التعريفين السابقين يتضح أن نزع الملكية يتميز بعدة خصائص منها:

1. إنه يتم بموجب قرار إداري يصدر عن الجهة المختصة طبقا لنصوص القانون، وهو ما ينطبق على كل من الوطني والأجانب.
2. إن المحل الذي يرد عليه هذا القرار، هو العقارات دائما، أما المنقولات لا يمكن أن تنزع ملكيتها، وإنما تكون محلا للاستيلاء.
3. تقدم الدولة التي تقوم بإجراء نزع الملكية بتعويض من نزعت ملكيته وفقا للتشريع.

ويعد إجراء نزع الملكية للمنفعة العامة من إجراءات السيادة التي تباشرها السلطة العامة في حدود اختصاصها الإقليمي، وهذا الإجراء ينطبق على كل من المال الأجنبي والمال الوطني على حد سواء بناء على قاعدة إقليمية القوانين [3].

كما أ ن من حق الدولة وفق القانون الدولي أن تنزع المال المملوك للمستثمر الأجنبي، طالما ان هناك مصلحة عامة ومقابل تعويض، وألا ينطوي قرار الدولة على تمييز[4].

---

[1] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 267.
[2] عبد القادر نعمة، نزع الملكية امتياز مقرر للإدارة، دراسة مقارنة، مجلة العلوم القانونية والسياسية، مجلد 2، العدد1، 1978، ص 172.
[3] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 18-19
[4] زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات نزع الملكية في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 123.

لقد نظم المشرع الجزائري نزع الملكية بموجب القانون رقم 11/91 المؤرخ في 27 أفريل 1991 المتعلق بالقواعد العامة المتعلقة بنزع الملكية من اجل المنفعة العامة. حيث تنص المادة 02 من هذا القانون على أنه "تخضع إجراءات نزع الملكية لمبدأ الشرعية بحيث لا يمكن حرمان أحد من ملكيته إلا في إطار الشروط المحددة قانونا، ويجب أن يكون الهدف من ذلك تحقيق المصلحة العمومية، ولا يمكن اتخاذ مثل هذا الإجراء إلا مقابل تعويض منصف وعادل، كما أن أي خلاف في التعويض يخضع للرقابة القضائية"[1].

كما تنص المادة 02 منه على اعتبار نزع الملكية من أجل المنفعة العامة "طريقة" استثنائية لاكتساب أملاك وحقوق عقارية ولا يتم إلا إذا أدى انتهاج كل الوسائل الأخرى إلى نتيجة سلبية[2] .

لقد لجأت الجزائر بعد الاستقلال إلى التأميم كوسيلة لاسترجاع ثرواتها الطبيعية وتحقيق سيادتها الاقتصادية، بما يتفق مع اختياراتها السياسية والاقتصادية، حيث قامت بتأميم الصناعات الغذائية ومؤسسات البناء والمنتجات الكيماوية في عام 1964، ثم الثروات المنجمية في عام 1966، أما بالنسبة للمحروقات، بدأت إجراءات التأميم منذ عام 1967 وانتهت عام 1971 بتأميم الشركات البترولية الفرنسية، بموجب الأمر رقم 71–22 الذي يسري على كافة الشركات الأجنبية العاملة في قطاع المحروقات السائلة أيا كانت جنسيتها، حيث تنص المادة الأولى من هذا الأمر على تملك الطرف الوطني استثمارات بنسبة 51 على الأقل، بينما لا تتجاوز مساهمة الطرف الأجنبي 49 %على الأقصى[3].

إن هذا النوع من نزع الملكية هو النزع المباشر للملكية في القانون الداخلي، أما القانون الدولي فلم يكتف بهذا المفهوم الضيق لمفهوم زع الملكية، وإنما أضاف إليه صورا أخرى لنزع الملكية غير المباشرة، وهو النزع غير المباشر للملكية، ليس عن طريق إصدار قرار الجهة المختصة بنزع الملكية، وإنما تلجأ الدولة إلى استخدام بعض الأدوات التي لو استخدمت ستؤدي إلى آثار ضارة لها مفعول نزع

[1] القانون رقم 91 المؤرخ في 29 أفريل 1991 المتعلق بالقواعد العامة لبنزع الملكية من اجل المنفعة العمومية، ج.ر.ج.ج الصادرة في 1991/05/08 ، العدد91.
[2] القانون رقم 91 -11، مؤرخ في27 أفريل 1991، يتعلق بالقواعد العامة المتعلقة بنزع الملكية من أجل المنفعة العامة، ج.ر.ج.ج، عدد 21، الصادرة بتاريخ 08 مايو 1991.
[3] الأمر رقم 71-22، المؤرخ في 1971/04/12، المتعلق بالإطار القانوني لممارسة نشاط المحروقات.

الملكية أو المصادرة للاستثمار، دون أن يصدر قرار بنزع الملكية، ويضل المستثمر الأجنبي هو المالك لاستثماره[1].

هذه الاجراءات لا تمس بحقوق الملكية مباشرة، ولكن من شأنها التأثير على ظروف عمل بعض الشركات، ومنها:

1-أن تلجأ الدولة إلى احتكار بعض النشاطات الاقتصادية، من أجل تدعيم استقلالها الاقتصادي، الأمر الذي يترتب عليه خلق صعوبات للشركات الخاصة، وهو إجراء مخالف لمبدأ "حرية التجارة والصناعة"، لأنه يمنع بعض الخواص من ممارسة بعض النشاطات في قطاعات الاستراتيجية التي تسيطر عليها الدولة، بواسطة مؤسساتها وهيئاتها العامة.

2-قد تلجأ الدولة النامية إلى رفع الرسوم الجمركية والضرائب على الشركات الأجنبية بهدف زيادة مواردها المالية، وهو ما يعتبر شكلا من أشكال نزع الملكية غير المباشرة نتيجة لآثارها على أرباح بعض الشركات ورأس مالها الاجتماعي[2]، أو إجبار المستثمر على بيع مشروعه الاستثماري، أو امتناع الدولة المضيفة للمستثمر عن منحه تراخيص الاستيراد أو التصدير اللازمة لمشروعه، أو تحديد أسعار لمنتجاته تقل عن تكلفة الإنتاج، أو الحد من توزيع الأرباح، وهو ما اصطلح الفقه الدولي على تسميته "بنزع الملكية الزاحفة"، أو نزع الملكية التدريجي، والتي تؤدي بشكل غير مباشر إلى نفس نتائج نزع الملكية الصريح[3].

رابعا: التأميم Nationalisation

تعريف التأميم :

يعرف بعض الفقه التأميم بأنه " نقل ملكية مشروع معين إلى الأمة"[4].

في حين يعرف الفقيه الفرنسي De Laubadere، بأنه " عملية تتسم بالسياسة العليا تقوم بها الدولة من أجل تغيير بنائها الاقتصادي تغييرا كليا أو جزئيا بحيث تكف يد القطاع الخاص عن بعض المشروعات الصناعية والزراعية ذات الأهمية بضمها للقطاع العام خدمة لمصلحة الأمة[5].

---

[1] زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات نزع الملكية في المملكة العربية السعودية، ص 254-255.
[2] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 279.
[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 89.
[4] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 94
[5] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 265.

إلاّ أن فقهاء العالم الغربي رفضوا الاعتراف بمفهوم مستقل للتأميم يضمن له مكانة مميزة ومعاملة له بطريقة فعلية تتفق مع طبيعة واستمرار التسوية بين التأميم والمصادرة ونزع الملكية.

ولعل أدق التعاريف للتأميم، التعريف الذي وضعه معهد القانون الدولي، ومفاده أن " التأميم هو عملية تتصل بالسياسة العليا تقوم بها الدولة من اجل تغيير بناءها الاقتصادي تغييرا كليا أو جزئيا بحيث تكف يد القطاع الخاص عن بعض المشروعات الصناعية أو الزراعية ذات الأهمية، لتضمينها إلى القطاع العام خدمة لمصالح الأمة[1].

يلاحظ على التعريفان المتقدمان أنهما يتضمنان عنصرين جوهرين من عناصر التأميم:

أولهما: انتقال ملكية المشروع أو النشاط من الملكية الخاصة إلى الملكية العامة بواسطة قرار يصدر عن السلطة المختصة

ثانيهما: أن يتسم استخدام هذا المشروع أو النشاط لتحقيق المصلحة العامة وليس المصلحة الخاصة، إلا أن التأميم في حد ذاته يشكل عائقا كبيرا في طريق تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول النامية، رغم حاجتها الماسة إلى هذه الاستثمارات وما يصاحبها من تكنولوجيا حديثة ومعونة فنية لاقتصاداتها الوطنية.

لقد أصبح الحق في التأميم معترفا يه في القانون الدولي، ويجد أساسه في حق الشعوب في اختيار نظامها السياسي والاقتصادي والاجتماعي المكرس في ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية، الذي أكّد على حق الدولة في التأميم ونزع الملكية أو تحويل ملكية الأجانب مقابل تعويض[2].

لقد تم تكريس الحق في التأميم لأول مرة في التوصية الصادرة عن الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم (626 –د.07)، المؤرخة في 1952/12/21 تحت عنوان " الحق في استغلال الثروات والموارد الطبيعية بكل حرية".

هذه التوصية أقرت سيادة الشعوب والأمم على ثرواتها الطبيعية، وأكّدت على حق إجراءات التأميم ونزع الملكية والمصادرة.

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 112-113
[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 274.

أما التوصية رقم (1803–د.27) المؤرخة في 1962/12/24 الخاصة بـ "السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية. فقد أوجدت هذه التوصية توافقا بين المصالح المتناقضة بين الدول المصدرة والدول المستوردة لرؤوس الأموال من خلال التأكيد على شرط المنفعة العمومية، والحق في التعويض طبقا لقواعد القانون الدولي.

أما ميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية لسنة 1974، الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة فقد أكد على حق الدولة السيادي في التأميم ولكن تخلى عن شرط المنفعة العمومية، وعدم التمييز، غير أنه احتفظ بمبدأ التعويض، ولكن وصفه "بالمناسب"، كما لم يتضمن أي إشارة للقانون الدولي لا من حيث شروط التأميم ولا من حيث مقدار أو أساليب التعويض[1].

ورغم الاعتراف بالشرعية الدولية للتأميم ونزع الملكية من حيث المبدأ، بقى الخلاف قائما بشأن الشروط الواجب الالتزام بها عند اتخاذ إجراء التأميم ونزع الملكية.

إن معظم المواثيق الدولية تعترف صراحة بحرية الدولة في تنظيم النشاطات الاقتصادية داخل حدودها الإقليمية تحقيقا للمصلحة العمومية التي تعتبر أساس الشرعية الدولية للتأميم[2].

لقد تم تكريس الحق في التأميم في النصوص التي أصدرتها الجمعية العامة للأمم المتحدة، لاسيما في القرار رقم 1803، (d27)، المؤرخ في24 /1962/12، الذي ينص على " إن السيادة الدائمة للدولة على ثرواتها الطبيعية .

لقد ترتب على انتشار الفكر الاشتراكي في العصر الحديث اهتزاز قداسة الملكية الفردية (الخاصة) الذي ساد لمدة طويلة من الزمن في الفكر الرأسمالي، و بالتالي الدول الرأسمالية، فقد نتج عن ظهور المبادئ الاشتراكية التي طبقتها روسيا لأول مرة في عام 1917، أن عرف العالم وسيلة قانونية تؤدي إلى هيمنة الأمة على وسائل الإنتاج المختلفة عن طريق تأميم المشروعات المملوكة للخواص، لتصبح هذه المشروعات ملكا للجماعة الوطنية، لذلك يعد التأميم كنظام قانوني حديث نسبيا.

[1] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 284.
[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 283.

وعندما تحصلت الدول النامية على استقلالها لجأت إلى التأميم للتخلص من التبعية الاقتصادية ولتحقيق استقلالها الاقتصادي.

فالجزائر على سبيل المثال لجأت إلى التأميم كوسيلة لاسترجاع ثرواتها الطبيعية وتحقيق سيادتها الاقتصادية بما يتماشى مع اختياراتها الإيديولوجية والاقتصادية.

فالمادة 8 من الأمر رقم 284/66 المتضمن قانون الاستثمار تنص على " في الحالة التي تستلزم فيها المصلحة العمومية استرجاع الدولة لمؤسسات تنتفع من أحكام هذا القانون، فلا يكون إقرار تدبير كهذا إلا بموجب نص صيغة تشريعية وقد يشمل ذلك تدبيرا بحكم القانون استثناء لهذا الأمر دفع للتعويض المادي"[1].

يلاحظ من المادة السابقة أن المشرع قد اشترط أن يتم التأميم عندما تقتضي المصلحة العمومية ذلك بمقتضى نص تشريعي ومقابل تعويض مادي.

موقف الفقه من التأميم:

يرى بعض الفقه تمتع الدولة باتّخاذ إجراءات التأميم ونزع الملكية للاستثمارات الأجنبية في إطار حدودها الإقليمية، في حين يرى البعض الآخر من الفقهاء عدم مشروعية إجراءات التأميم استنادا إلى نظرية " الإثراء بلا سبب"، أي إثراء الدولة المضيفة على حساب المستثمر[2].

أما المحاكم وهيئات التحكيم الدولية ، فقد أكّدت في العديد من القضايا الدولية هذا الحق الذي يعتبر تعبيرا عن سيادة الدولة لإقليمها المكرس في القانون الدولي.

فعلى سبيل المثال لقد سبق لمحكمة العدل الدولية الدائمة التأكيد على حق التأميم في قضية les intérêts Allemagne haute silisie polonaise[3].

والتأميم يتفق مع نزع الملكية، بخلاف الاستيلاء أو الحراسة، في أنه يؤدي إلى إنهاء الملكية الخاصة، وانتقالها إلى الدولة بوصفها التشخيص القانوني للشعب، بينما يختلف مع نزع الملكية من

---

[1] أمر رقم 288/66، مؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الاستثمارات، ج.ر.ج، عدد 80، الصادرة بتاريخ 17 سبتمبر 1966.
[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 280 -281.
[3] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 311.

حيث المحل الذي يرد عليه، فنزع الملكية لا يرد عادة إلا على عقار معين، بينما التأميم يرد على مجموعة من الحقوق مادية كانت أو معنوية، كما يختلف التأميم عن نزع الملكية من حيث الهدف الذي تسعى إليه الدولة، إذ بينما يقتصر نزع الملكية على مجرد تغيير الغرض الذي نزعت ملكيته، تسعى الدولة من خلال التأميم إلى تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية وسياسية عليا بنقل مجموعة من الأموال المستعملة في نشاط إنتاجي معين، من دائرة التملك الخاص كلية لتصبح وسائل الإنتاج مملوكة للدولة بوصفها التشخيص القانوني للشعب في مجموعه[1]، ومعنى ذلك أن التأميم يدور حول محور واحد، وهو نقل الملكية الخاصة إلى الملكية العامة من خلال قرار يصدر عن السلطات العامة المختصة.

ويعتبر التأميم أشمل وأوسع من نزع الملكية، إذ يهدف إلى إصلاح النظام الاقتصادي والاجتماعي بشكل واسع استنادا إلى "الحق السيادي وغير القابل للتنازل في اختيار النظام الاقتصادي"[2].

الفرع الثاني: الشروط الواجب توفرها حتى يعتبر نزع الملكية مشروعا

لقد استقر الفقه الدولي والقضاء على أن للدولة الحق في الاستيلاء على ممتلكات المستثمر الأجنبي على إقليمها إعمالا لسيادتها القانونية، إلا أنهما اشترطا توافر ثلاثة شروط أساسية لكي يعتبر نزع الملكية مشروعا، وهذه الشروط هي: أولا: شرط المصلحة العامة، ثانيا: شرط عدم التفرقة، ثالثا: شرط التعويض الكامل.

لقد أكّد الفقه الكلاسيكي على وجوب توافر شرطين أساسيين لصحة إجراءات نزع الملكية والتأميم، هما : المصلحة العمومية، وعدم التمييز ، ثم أضاف إليها شرعية الإجراءات والتعويض

أولا: المصلحة العامة: PUBLIC INTERST

يشكل شرط المصلحة العمومية قاعدة من قواعد القانون الدولي العام، أكّدت عليها معظم الاتفاقيات الدولية الخاصة بحماية الاستثمارات الأجنبية، هذا فضلا على أن دساتير بعض الدول، والقوانين الخاصة بالاستثمارات تنص على شرط المصلحة العامة[1].

---

[1] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 23

دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 23

[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 264.

كما أنه من المقرر أنه لا يجوز أن يحرم إنسان أو مشروع ما من ملكيته إلا إذا تطلبت ذلك المنفعة العامة[2].

يقصد بالمصلحة العامة في هذا الصدد، أن تأميم المشروع الاستثماري الأجنبي أو نزع ملكيته أو مصادرته يجب أن يكون لمصلحة الدولة وليس لمصلحة فردية، وليس لرئيس الدولة أو رئيس الحكومة أو لأحد الوطنيين، لذلك تتحقق المصلحة العامة، إذا آلت ملكية المشروع الاستثماري إلى الدولة أو أحد أجهزتها العامة، و الدولة وحدها من يقرر، ما الذي يعد من قبيل الصالح العام، وما لا يعد كذلك. لذا لا يمكن لأي دولة أخرى أن تزاحمها في ذلك، باعتبارها صاحبة السيادة الإقليمية التي تخولها بأن تكون الحكم الوحيد على تصرفاتها[3]. هذا فضلا على أن الدولة عندما تقوم بالتأميم عادة ما تبين في قرار التأميم الأهداف العامة التي تحقق المصلحة العامة، كما يمكن أن يكون قرار التأميم صادرا عن برلمان الدولة، لأجل تحقيق هدف عام.

فقرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم (1803)، لعام 1962 الخاص بسيادة الدولة الدائمة على ثرواتها الطبيعية قد نص على ضرورة توافر شرط المصلحة العامة لاعتبار التأميم مشروعا، وذلك خلافا لميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية لعام 1974 الذي سكت و لم يتحدث عن شرط المصلحة العامة أو عدم التمييز، واحتفظ بمبدأ التعويض المناسب[4].

لقد ذهب بعض فقهاء القانون الدولي، إلى أن تمسك الدولة بحجة المصلحة العامة لتبرير تأميم المشروع الاستثماري، يكون من الصعب دحضه، إلا إذا كانت هذه الحجة خارج حدود المعقول، كأن يكون قرار التأميم قد اتخذ لأسباب سياسية، وليس لأسباب اقتصادية، إلا أن هذا الاتجاه لم يلق من بعض هيئات التحكيم الدولية قبولا، فقد اعتبرت هيئة التحكيم بين الولايات المتحدة الأمريكية وإيران أن صدور قرار التأميم يعد قرينة على تحقيق شرط المصلحة العامة، وعلى المستثمر الأجنبي أن يثبت أن التأميم لم يكن من أجل المصلحة العامة[5].

---

[1] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 291.
[2] هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، حماية الإستثمار الأجنبى المباشر فى ظل تحرير التجارة العالمية، أطروحة دكتوراه، ص 83
[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 100
[4] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 285.
[5] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 101

إلا أن فريقا آخر من الفقهاء، يرفض أصلا توافر شرط المصلحة العامة، حتى يعتبر التأميم قانونيا، طالما أنه لا توجد رقابة أصلا على الدولة في تقديرها لما يعد تحقيقا للمصلحة العامة من عدمه، كما ذهب بعض الفقه إلى صعوبة إثبات عدم وجود هذا الشرط في التأميم، كما أن ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية حينما أوردت حق الدولة في تأميم الممتلكات الأجنبية أو نزع أو نقل الملكية لم تقيدها بشرط المنفعة العامة[1].

في التشريع الجزائري فإن القانون رقم 13/82 مؤرخ في 28 غشت 1982 الذي يتعلق بإنشاء وتسيير شركات الاقتصاد المختلط، تنص المادة 48 منه على " إمكانية استعادة الدولة لمصالح الطرف الاجنبي إذا كانت المصلحة العمومية تقتضي ذلك، بشرط أن يتم ذلك مقابل تعويض مساوي للقيمة الحسابية لهذه الأسهم[2] ثم اشترط أن يكون التعويض عادلا ومنصفا وفقا للمادة 25 من القانون رقم 14/86 [3].

وقد نصت صراحة معظم التنظيمات التي تناولت الاستثمار الأجنبي، و منها اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA، وغالبية اتفاقيات الاستثمار الثنائية على ضرورة أن يكون نزع الملكية أو التأميم لتحقيق مصلحة عامة، مما من شأنه أن يمثل قيدا على استخدام الدولة لحق التأميم وتوسيع الرقابة على ممارسة هذا الحق[4].

يستخلص من العرض السابق أن شرط المصلحة العامة يعتبر ركنا أساسيا لمشروعية اجراءات تأميم ممتلكات المستثمر الأجنبي، بالإضافة إلى أنه يكرس الثقة في الاتفاقيات التي تبرمها الدولة المضيفة للاستثمار مع المستثمر الأجنبي، لذا يكون من مصلحة الدولة المضيفة أن تتقيد بهذا الشرط، باعتباره أحد دعائم حماية الاستثمار الأجنبي داخل إقليمها[5].

---

[1] هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي ، حماية الإستثمار الأجنبى المباشر فى ظل تحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 85

[2] القانون رقم 82-13 مؤرخ في 28 غشت 1982 يتعلق بإنشاء وتسيير شركات الاقتصاد المختلط، الصادر في ج .ر.ج.ج ، عدد 33، الصادرة بتاريخ 31 غشت 1982.

[3] القانون رقم 86-14 المؤرخ في 08/19/ 1986، المتعلق بالتنقيب والاكتشاف والاستغلال ونقل المحروقات بالأنابيب، ج.ر.ج.ج، الصادرة بتاريخ 1986/08/27.

[4] هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، حماية الإستثمار الأجنبى المباشر فى ظل تحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 84-85.

[5] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 102.

ثانيا : شرط عدم التمييز NON DISCRIMINATION

يمثل شرط عدم ا لتمييز أحد المبادئ الأساسية للقانون الدولي فيما يتعلق بتأميم الاستثمارات الاجنبية، أو نزع الملكية، وذلك حماية للاستثمارات الأجنبية، لكن تجسيد هذا الشرط من الناحية العملية ليس بالأمر السهل[1].

فبموجب القانون الدولي على الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي أن تحترم مبدأ المساواة وعدم التمييز بين المستثمرين الأجانب فيما بينهم وبين الوطنيين، إذا ما أرادت أن تقوم بتأميم أو الاستيلاء على مشروع استثماري أجنبي[2]، وإنما يتعين عليها أن تساوي بين الوطنيين والأجانب في المعاملة كلما كان ذلك ممكنا، فكلما أرادت الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي اتخاذ إجراءات التأميم للاستثمار الاجنبي أو التأميم أو نزع الملكية أو المصادرة فعليها أن تقوم بذلك في مواجهة جميع المشروعات الاستثمارية ذات الطبيعة الواحدة، ولا تستثني أحد المشروعات أو مجموعة من المشروعات بسبب جنسية مالكيها[3]، ويرجع هدف إعمال هذا الشرط في التنظيمات التي تتناول الاستثمار الأجنبي ليس فقط لحماية الاستثمار الأجنبي ضد تعسف الدولة المضيفة وإنما لكفالة تحقيق المنافسة التي يخضع لها المستثمر، وقد أوردت كافة التشريعات المنظمة للاستثمار الأجنبي هذا الشرط، دون أن تضع عليه قيودا[4].

إلا أن الرأي الغالب في الفقه الدولي يقرر مشروعية التمييز ضد المستثمرين الأجانب بصفة عامة لصالح الوطنيين لتحقيق المصالح الاقتصادية للدول المضيفة و تلبية احتياجاتها الوطنية، كما يجيز التمييز بين المستثمرين الأجانب و بعضهم البعض، طالما أن هذا التمييز يستند إلى أسباب معقولة[5].

---

[1] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 289.

[2] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 62 .

[3] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 100 .

[4] هيبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، مرجع سابق، ص 86

[5] هيبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، مرجع سابق، ص 85-86 .

وتطبيقا لهذا المبدأ قضة المحكمة الدائمة للعدل الدولية في دعوى OSCAR CHIN CASE أن صورة التفرقة الممنوعة هي التفرقة القائمة على أساس الجنسية، والتي تتضمن معاملة مختلفة بسبب الجنسية بين الأشخاص ينتمون إلى مجموعات وطنية مختلفة[1].

لكن الولايات المتحدة الأمريكية اعترضت على هذا المبدأ عام 1948 على التأميمات الرومانية للمشروعات الصناعية المملوكة للأجانب، ومن بينهم الرعايا الأمريكيين، وقد استثنت من هذه الاجراءات، الممتلكات السوفياتية، بما يتضمن إخلالا بقاعدة المساواة أو عدم التمييز[2].

كما أضاف بعض فقهاء القانون الدولي أسبابا أخرى للتفرقة، كأن يكون بناءا على اختلاف الجنس أو الثقافة أو الدين ..إلخ.

في حين ذهب بعض الفقه إلى القول، أن قيام سلطات الدولة المضيفة عند نيل استقلالها بتأميم المشروعات الاستثمارية المملوكة لموطني الدولة الاستعمارية، لا يعد تفرقة لا سيما إذا كانت هذه المشروعات تتعلّق باستغلال ثروات طبيعية، و كانت اتفاقية الاستثمار المتعلقة بها قد أبرمت أثناء فترة الاستعمار[3]، و هذا ما أكدته محكمة استئناف بريمانbriman في ألمانيا الغربية، عند نظرها في دعوى دخان أندونيسيا ANDONISIAN TOBACO CASE بقولها أن " الشعوب التي كانت مستعمرة يحق لها أن تتخذ موقف مغايرا اتجاه الدول الاستعمارية القديمة، ومثل هذه المعاملة لا تعد إخلال بمبدأ المساواة وإنما تؤدي في حقيقتها إلى خلق مساواة لم تكن قائمة من قبل كنتيجة للأوضاع الاستعمارية السابقة[4]، هذا الحكم وأمثاله يدل على أن التأميم الذي تقوم به الدول المضيفة للمشروعات الاستثمارية لرعايا الدول الاستعمارية للتخلص من السيطرة الاقتصادية الأجنبية، والذي يتناول أموال الأجانب لا يعد تمييزا بين المستثمرين الأجانب وإنما يعتبر اجراءا قانونيا للمحافظة على المصالح الاقتصادية للدول المضيفة، ولا يهدف للإضرار بالمستثمر الأجنبي، كما يرى الفقه الحديث أن هذا التأميم الإصلاحي يعد بمثابة التعويض عن الأضرار التي أحدثها الاستعمار في الدول النامية المستعمرة سابقا.

---

[1] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 103.

[2] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 50

[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 105.

[4] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 105.

ثالثا : شرط التعويض COMPOSITION CLAUSE

عندما تقوم الدولة المضيفة للاستثمار إما بنزع ملكية المشروع الاستثماري أو تأميمه، يتوجب عليها أن تلتزم بالإضافة إلى الشرطين السابقين: بدفع تعويض للمستثمر الأجنبي، وإلا اعتبر التأميم أو نزع الملكية غير مشروع، وهذا ما استقر عليه الفقه القانوني.

لقد استقر العمل الدولي بصفة عامة، على إقرار مبدأ وجود تعويض الأجانب الذين أممت ملكيتهم، أو تم الاستيلاء عليها من طرف الدول المضيفة[1]، مقابل دفع تعويض فوري وكاف وفعال، وهي شروط تحقق التوازن بين مصلحة المستثمر الأجنبي ومصلحة الدولة المضيفة.

إذ يعد وجوب دفع التعويض حقا طبيعيا للمستمثر الأجنبي تقره أحكام القضاء الدولي ومحاكم التجارة الدولية وأكّد على وجوبه ميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية كنتيجة لنزع الملكية الخاصة[2].

لكن لا يوجد معيا ر واحد لتحديد التعويض في التنظيمات الدولية التي تنظّم الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تطبق بشأن الملكية وإنما تتعدد المعايير المعمول بها في هذا الشأن، فقد قررت المحكمة الدائمة للعدل الدولية بأن "مبدأ التعويض في القانون الدولي مفهوم عام وأن أي إخلال بالتعاقد يتضمن التزاما بدفع تعويض".

وفي دعوى ليانكو Lyanco قرر المحكم أنه وفقا للمبادئ المشتركة والمقبولة من القانون الداخلي والدولي، فإن الالتزام بالتعويض على التأميم هو نتيجة ضرورية لحق التأميم[3].

وعلى الرغم من استقرار مبدأ الالتزام في أداء التعويض في العرف الدولي، إلا أن ذلك لم يحل دون وقوع الخلاف بين الدول المتقدمة والنامية حول المقصود بمفهوم التعويض وتحديد مقداره وطرق أداءه، وخاصة في قضايا إجراء التأميم أو نزع الملكية التي تتم في إطار برامج شاملة للإصلاح الاجتماعي والاقتصادي.

---

[1] هشام علي صادق، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة لحماية الأموال العربية، في الدول العربية، مرجع سابق، ص 65.

[2] هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، حماية الإستثمار الأجنبى المباشر فى ظل تحرير التجارة العالمية، مرجع سابق، ص 87

[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، ص 107.

غير أن ما جرى عليه العمل سواء من حيث دعاوى التعويض المقارنة بين المستثمرين الأجانب في الدول التي أممت أو نزعت مشروعاتهم الاستثمارية، أو من حيث اتفاقيات التسوية التي عقدتها دول المستثمرين الأجانب، مع الدول المضيفة بالاستثمار أدى إلى جعل هذا الشرط فضفاضا. فعندما قامت الحكومة المكسيكية بتأميم الشركات الأجنبية عام 1938 لم تدفع الحكومة المكسيكية تعويضا إلى المستثمرين الأجانب قبل مرور تسع سنوات من التأميم و على أقساط[1] .

ومن بين الأمثلة الاتفاقية، للتسوية الثنائية التي عقدت بين الدول المضيفة للاستثمار ودول المستثمرين الأجانب، الاتفاقية المبرمة بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين حيث نصت على أن الصين تلتزم بدفع مبلغ 30 مليون دولار أمريكي في عام 1979، ثم الباقي و قدره 50.5 مليون دولار سوف يدفع على خمسة أقساط[2].

ولم يقتصر الأمر على اتفاقيات التسوية بل تجاوز إلى الاتفاقيات المتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمارات الأجنبي، فعلى سبيل المثال اتفاقية الاستثمار المبرمة بين المملكة المتحدة وتايلاند عام 1978، حيث نصت المادة (07) منها على أن يكون التعويض على أقساط إذا كان كبيرا [3].

كما أن كثيرا من الدول تتضمن قوانينها الصادرة بالتأميم على دفع مقابل على عدة سنوات تتراوح بين عشرين وثلاثين سنة، فمثلا نص قانون الإصلاح الزراعي الكوبي الصادر في 03 ماي 1959 على أن يدفع مقابل سندات إصلاح زراعي مدتها 20 سنة، بفائدة لا تتجاوز 1.5 % و أن شروط الدفع سوف تحدد في وقت مناسب[4].

أما موقف المشرع الجزائري من قضية التعويض فقد جاء في الأمر رقم : 284/66 الصادر بتاريخ 1966/09/17، على أنه " في الحالة التي تستلزم فيها المصلحة العمومية استرجاع الدولة لمؤسسات تنتفع من أحكام هذا التدبير بحكم القانون استثناءا لهذا الأمر، دفع التعويض المادي[5] ".

---

[1] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية ولشروط، مرجع سابق، ص 107 .

[2] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 108 .

[3] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 108 .

[4] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 112.

[5] أمر رقم 66-284، مؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 80، الصادرة بتاريخ 17 سبتمبر 1966

أما المرسوم التشريعي رقم 12/93 الخاص بترقية الاستثمار، فقد نصت المادة 40 منه على "التسخيرات "[1] في حين لا يتضمن الأمر رقم 03/01 المعدل والمتمم الخاص بتطوير الاستثمار أي إشارة إلى إجراءات التأميم، واكتفى بالإشارة إلى ما يسمى "المصادرة الإدارية"، حيث نصت المادة 16 منه على أنه " لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، و يترتب على المصادرة تعويض عادل ومنصف"[2].

كما تنص المادة 677 من القانون المدني الجزائري على أنه "لا يجوز حرمان أي أحد من ملكيته إلا في الأحوال المنصوص عليها في القانون"[3].

أما فقهاء القانون الدولي فقد ذهب البعض منهم إلى أنه ليس هناك قاعدة في القانون الدولي تنص على وجوب دفع التعويض إلى المستثمر الأجنبي في وقت محدد، كما أن السوابق القضائية تشير إلى أن التعويض في بعض الحالات لم يكن يدفع قبل عشرين سنة، الأمر الذي أدى إلى اقتراح أن يدفع التعويض خلال 5 سنوات من حرمان المستثمر من مشروعه الاستثماري يعد أمرا معقولا، في حين علّق البعض الآخر أن تنفيذ الدفع الفوري للتعويض إلى المستثمر الأجنبي على إمكانية الدولة المضيفة للاستثمار من الناحية الاقتصادية، لا سيما إذا كان التأميم شاملا لجميع المشروعات الاستثمارية في الدولة المضيفة للاستثمار[4].

يستفاد من العرض السابق أن السوابق الدولية اعتمدت بدلا من التعويض فورا، التعويض المؤجل، وهو ما أكدته الفقرة الرابعة من المادة العاشرة من مشروع الاتفاقية التي أعدتها جامعة هارفرد بشأن المسؤولية الدولية عن الأضرار التي تلحق بالأجانب في حالة الاستيلاء على ممتلكاتهم[5].

---

[1] مرسوم تشريعي رقم 96-12، مؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلق بترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 64، الصادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993.

[2] الأمر رقم 01-03، المؤرخ في 2001/08/20، المتعلق بتطوير الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 47، الصادرة بـ 02 غشت 2001.

[3] نقلا عن عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص291

[4] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 108 .
غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 112.

[5] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 113.

أ- التعويض الكامل FULL COMPOSATION

من وجهة نظر الدول المتقدمة المصدرة لرؤوس الأموال، يجب أن يكون التعويض حالا وكافيا وفعالا، وذلك حتى يمكن الاعتراف بمشروعية قرار الاستيلاء على أموال الأجانب.

وعلى الرغم من استقرار مبدأ الالتزام بأداء التعويض في العرف الدولي، إلا أن ذلك لم يحل دون قيام خلاف بين الدول النامية والمتقدمة حول المقصود بمفهوم التعويض، وتحديد مقداره، وطرق أدائه، لذلك سنتعرض فيما يلي لمفهوم التعويض لدى الدول المتقدمة (أ)، ثم لمفهوم التعويض لدى الدول النامية (ب).

أ- مفهوم التعويض لدى الدول المتقدمة

يقصد بالتعويض الكامل من وجهة نظر هذه الدول، التعويض الذي يغطي الخسارة التي وقعت، والكسب الفائت وهذا ما قررته محكمة العدل الدولية في دعوى CHORZOW FACTORY حيث قالت" إن التعويض يجب أن يكون قدر المستطاع أن يحمي جميع آثار التأميم و يعيد الحالة إلى ما سوف تكون عليه، في جميع الاحتمالات، لو أن العمل غير المشروع لم يرتكب"[1]

يلاحظ على هذا الحكم أنه لم يقتصر على تقرير التعويض الكامل للمشروع الذي قامت الدولة المضيفة بنزع ملكيته فقط، و إنما قرر قاعدة، أن تعويض الأرباح المستقبلية أو الكسب الفائت لا يكون إذا كان التأميم مخالفا للقانون الدولي، كما يشترط أن يتم تقييم الممتلكات المصادرة من طرف الدولة المضيفة وفقا لقيمتها السوقية في الدولة المضيفة للاستثمار وقت المصادرة[2].

ب-مفهوم التعويض لدى الدول النامية

لقي المفهوم التقليدي للتعويض معارضة شديدة من الدل النامية، ذلك أن الاعتراف بهذا المفهوم يلغي حق الدولة في التأميم، كما أنه يتعارض مع السيادة الاقتصادية للدول على موارده، وثرواتها

[1] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 109 .
غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 113.
[2] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 110 .

الاقتصادية، ومن أهم مظاهر السيادة حق الدولة في إعادة تنظيم هياكلها الاقتصادية وإدخال إصلاحات اقتصادية[1].

وقد استندت هذه المعارضة للمفهوم التقليدي للتعويض على القرارات الصادرة عن الجمعية العامة للأمم المتحدة، والتي من أهمها القرار رقم: 1803 لسنة 1962، والخاص بالسيادة الدائمة على مصادر الثروة الطبيعية، فقد جاء القرار بخصوص حق الدولة المضيفة للاستثمار في حرمان المستثمر الأجنبي من المشروع الاستثماري وعلى مقدار التعويض المستحق له ما يلي: "التأميم والمصادرة، أو الاستيلاء يجب أن يقوم على أسس وأساليب تتعلق بالمنفعة العامة، والأمن أو الصالح الوطني، وهم معترف بهم على أنهم يتقدمون على المصالح الفردية أو الخاصة البحتة الوطنية والأجنبية معا في مثل هذه الحالات يجب أن يدفع إلى المالك تعويض ملائم وفقا للقواعد المعمول بها في الدولة التي تتخذ مثل هذه الإجراءات في ممارستها لسيادتها، ووفقا للقانون الدولي، فإذا أثارت مسألة التعويض الخلاف، فطرق الطعن في الدولة التي اتخذت مثل هذه الاجراءات، يجب أن تستنفذ، و لكن وفقا للاتفاق بين الدولة صاحبة السيادة و الأطراف الأخرى المعنية فإن تسوية النزاع يكون عن طريق التحكيم أو التقاضي الدولي"[2].

وقد لاقى هذا القرار قبولا لدى لجان التحكيم فقد اعتبر المحكّم في دعوى شركة تيكساكو ضد ليبيا القرار رقم 1803 لسنة 1962، الخاص بالسيادة الدائمة على الثورة الطبيعية على أنه " يمثل القانون العرفي الموجود في الواقع"[3].

والقرار رقم (3281) لسنة 1974، والخاص بالحقوق والواجبات الاقتصادية للدول والذي نص في مادته الثانية على أن تدفع الدولة تعويضا، وأن هذا التعويض يتوقف على الظروف التي تقدرها الدولة و تراها مناسبة حسب الاجراءات المحيطة بالتأميم، مثل قدرة الدولة وعدم توفر السيولة الكاملة لديها، كما أن هذا القرار لم يتطرق إلى القانون الدولي كمعيار لتحديد التعويض، وإنما ترك ذلك لقانون الدولة المضيفة للاستثمار، مع مراعاة الظروف المتعلقة بالموضوع، وذلك خلافا للقرار

---

[1] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 113 .

[2] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 113 .

[3] خالد محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعية والشروط، مرجع سابق، ص 113-114 .

('1803) الذي اشترط أن يكون التعويض موافقا للقانون الدولي، ولذلك لم يقبل القرار 3281 لسنة 1974 قبولا كبيرا من هيئات التحكيم الدولية[1].

أما بالنسبة لمقدار التعويض المستحق فقد عارضت الدول النامية أحقية المستثمر الأجنبي للكسب الفائت، و طالبت بالتفرقة بين التأميم القانوني والتأميم غير القانوني وهو ما أقرته المحكمة الدولية في دعوىCHORZOW FACTORY، بقولها " أن الدولة تلتزم فقط بدفع قيمة الأموال المؤممة بالإضافة إلى الفوائد على تلك القيمة حتى تاريخ الدفع أما إذا كان التأميم غير قانوني، فإن الدولة تلتزم بدفع أصول المشروع والكسب الفائت[2]" وقد أخذت بعض هيئات التحكيم بهذا المبدأ كما عارضت الدول النامية أن يكون التعويض وفقا للقيمة السوقية في الدولة المضيفة وقت الاستيلاء أو التأميم و طالبت أن يكون تقييم تلك الممتلكات وفقا لقيمتها الدفترية (BOOK VALUE) ، وحجتها في ذلك أن هذه القيمة هي التي كان على أساسها المستثمر الأجنبي يدفع الضرائب للدولة المضيفة للاستثمار، وبالتالي ليس من المعقول أن يختار المستثمر قيمتين للممتلكات إحداهما للضرائب والأخرى للتعويض[3].

تجب الإشارة إلى أن الجزائر ومنذ صدور دستور 1989، أصبحت تلتزم بشروط وإجراءات نزع الملكية وفقا للشروط القانونية المعمول بها في الدول المتقدمة، وكذا أحكام القانون الدولي في هذا المجال[4]، بغرض خلق بيئة ملائمة للاستثمار الأجنبي.

المطلب الثاني: الضمانات القانونية لحماية الاستثمار الأجنبي من المخاطر غير التجارية

إن الهدف الرئيسي الذي يسعى المستثمر لتحقيقه عن طريق استثمار أمواله في دولة أجنبية هو تحقيق عائد مجز على استثماره، لكن المستثمر الأجنبي يهمه في المقام الاول المحافظة على رأسماله قبل الاهتمام بتحقيق عائد كبير، وهنا يظهر عنصر الامان الضروري لمواجهة ما قد يتعرض له

[1] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 115-116.

[2] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 117.

[3] غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بسببها، مرجع سابق، ص 117

[4] عيبوط محند وعلي ، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 296

استثماره، من مخاطر مختلفة، بسبب تغير الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية في الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي.

ونظرا لطبيعة عقود الاستثمار الأجنبي المباشر، التي تستغرق وقتا طويلا لتنفيذها و ما يترتّب على ذلك من تغير الظروف التي تؤدي إلى تعرض عقد الاستثمار إلى الانهيار، أو يصيبه بعض الخلل، فقد تقوم الدولة المضيفة للاستثمار باتخاذ اجراءات انفرادية، والتي قد تؤدي بشكل مباشر أو غير مباشر، إلى حرمان المستثمر الأجنبي من حقوقه الجوهرية على استثماره، أو غير مباشرة، والسيطرة عليه، أو الإخلال بالمكاسب المتوقعة من الاستثمار، وأن هذه الاجراءات التي تتخذها الدولة المضيفة تشكل إخلالا بالتزاماتها مع المستثمر الأجنبي وفق ما هو منصوص عليه في العقد الاستثماري، فقد تقوم بنزع ملكية المستثمر الأجنبي أو مصادرة أمواله أو الاستيلاء عليها، أو تغيير القانون المنظم للاستثمار الأجنبي[1] .

وأن هذه الاجراءات التي تقوم بها الدولة المضيفة للاستثمار وإن كانت تمثل مظهرا من مظاهر سيادتها وحقا مشروعا من حقوقها القانونية لا يمكن إنكاره، إلا أنها قد تضر بالمستثمر الأجنبي وتدفعه إلى الهروب، والبحث عن أماكن أخرى آمنة للاستثمار فيها[2]، كما يجعل المستثمرين الأجانب الذين يرغبون في الاستثمار في إقليمها يترددون بل قد لا يقدمون على استثمار أموالهم في تلك الدولة.

لذلك تقوم معظم الدول الراغبة في جذب الاستثمارات الأجنبية بتضمين قوانينها و تشريعاتها الاستثمارية العديد من الضمانات القانونية اللازمة لحماية تلك الاستثمارات الأجنبية على أراضيها، وأن الضمانات التي تمنح للمستثمرين الأجانب هي تلك الخاصة بتغطية الأضرار والخسائر غير التجارية في حين لا يجوز ضمان خسائر المشروع التجارية، و عدم تحقيقه أرباحا.

وأن هذه الضمانات تدرج عادة في عقد الاستثمار، أو بموجب تشريع وطني، أو اتفاقية دولية ثنائية، أو متعددة الأطراف، نظرا لتضارب المصالح وتعارضها بين الدول المصدرة لرأس المال، والدول المستوردة له، إما بسبب تباين النظم الاقتصادية للدول، مما يجعل كل دولة تطالب باستثناءات تراعي ظروفها ومصالحها، كما هو شأن معظم الدول النامية (المضيفة) ، خشية المساس باستقلالها

[1] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص123

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 103

الاقتصادي، بينما تسعى الدول المصدرة لرأس المال إلى الحصول على ضمانات كافية تحمي رعاياها و مؤسساتها التي تستثمر في الخارج.

بصفة عامة هناك نوعان من وسائل الحماية للاستثمارات الأجنبية من المخاطر غير التجارية: الأولى الحماية الموضوعية، والثانية الحماية الإجرائية.

على ضوء ما سبق نقسم هذا الطلب إلى فرعين:

- الفرع الأول: الحماية الموضوعية ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية، والضمان ضد خطر التحويل، وعدم الثبات التشريعي.
- الفرع الثاني الضمانات الاتفاقية لحماية الاستثمار الأجنبي.

الفرع الأول: الحماية الموضوعية ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية، والضمان ضد خطر التحويل، وعدم الثبات التشريعي.

ينقسم هذا الفرع إلى:

- أولا : الضمانات ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية
- ثانيا: الضمانات ضد عدم الثبات التشريعي
- ثالثا: الضمان ضد حظر التحويل.

أولا : الضمانات ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية

إن المقصود بالحماية الموضوعية للاستثمارات الأجنبية من طرف الدول المضيفة لها هي تلك الحماية التي يكون موضوعها التعهد بضمان حقوق المستثمر الأجنبي، وحماية رأس ماله وأرباحه، وحقه في تحويلها خارج الدولة لمضيفة، وحقه في ضمان عدم الاستيلاء على ملكيته إلا للمصلحة العامة ومقابل تعويض عادل، وضمان عدم تغيير القانون المنظم للاستثمار.

إذا كان حق الملكية يوصف في فقه القانون الخاص، بأنه حق جامع مانع، فإن هذا الحق قد لا يمثل في الواقع إطارا مناسبا لتوفير الحماية القانونية للاستثمار الأجنبي في علاقته بالدولة المضيفة له، بل إن هذا الحق قد يكون دائما عرضة للمساس به وانتزاعه، من قبل الدولة من خلال استخدام نظم و أدوات قانونية مختلفة عندما تتعارض مصلحة الدولة مع مصلحة المستثمر الأجنبي، شريطة

عدم وجود تمييز ضد الأجانب عن الوطنيين، وبعد التعويض عن الأموال المستولى عليها لا يعد انتهاكا لحق الأجنبي[1]، بل إن العرف الدولي قد استقر على تخويل السلطة العامة في الدولة حق نزع ملكية الأموال العقارية للمستثمر الأجنبي مقابل تعويض شريطة أن لا ينطوي قرار الدولة على تمييز للمنفعة العامة، مما يعني أن إجراء نوع الملكية هو إجراء من إجراءات السيادة، يحق للسلطة العامة اتخاذه في حدود اختصاصها الإقليمي[2]، قصد تحقيق المصلحة العامة.

ولكن إجراء نزع الملكية والاجراءات الأخرى ذات الأثر المباشر على الاستثمار الأجنبي، تشكل عائقا كبيرا أمام الاستثمار الأجنبي الخاص في الدول النامية.[3]لذلك اتجهت تشريعات الاستثمار إلى حماية تلك الاستثمارات من المخاطر غير التجارية، كإجراء نزع الملكية، منطلقة من مبدأ أساسي هو حصانة أموال المستثمرين الأجانب[4].

و تتعدد الوسائل القانونية لحماية الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد يتم النص عليها بالدستور، أو النص عليها في التشريعات الخاصة بالاستثمار وغيرها من التشريعات الداخلية، أو النص عليها في الاتفاقيات الدولية الثنائية، أو الجماعية، و هو ما نتعرض له على النحو التالي:

1-الحماية الدستورية، 2- الحماية في تشريعات الاستثمار المقارنة، 3- الحماية في الاتفاقيات الدولية الثنائية والجماعية .

1-الضمانات ضد نزع الملكية في دساتير الدول المختلفة

إن معظم الدول تعترف بالحق في الملكية بغض النظر عن نظامها السياسي والاقتصادي، وتؤكد مختلف قوانينها الأساسية (الدساتير) على احترام الملكية، ولا يتم الاستيلاء على الملكية الخاصة إلا بصفة استثنائية وفي إطار الشروط المحددة قانونا في هذا المجال حماية للأفراد من تصرفات الإدارة غير المشروعة وإساءتها في استعمال السلطة.

حرص المشرع الدستوري في معظم الدول على النص صراحة على حماية الملكية الخاصة وعدم المساس بها إلا في إطار القانون الساري المفعول، ومن ذلك مثلا حرص المشرع الدستوري في

---

[1] زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات نزع الملكية في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 254-255.
[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 262.
[3] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 178.
[4] عبد الباقي نعمة الله، نزع الملكية، مجلة العلوم القانونية و الاقتصادية، ع11، 1978، ص 171 .

كل من مصر ودول مجلس التعاون الخليجي وفي الجزائر وغيرها من الدول على حماية الاستثمارات الأجنبية من كل خطر، ولا يجوز نزع الملكية إلا للمنفعة العامة، وبناء على قانون، ومقابل تعويض عادل.

فالدستور المصري الجديد الصادر عام 2014، قد نص في المادة (35) منه على أن "الملكية الخاصة مضمونة تؤدي وظيفتها الاجتماعية في خدمة الاقتصاد الوطني واحترام أو إنكار، وحق الإرث فيها مكفول، ولا يجوز فرض الحراسة عليها إلا في الأحوال المبينة في القانون، وبحكم قضائي، ولا تنزع إلا للمنفعة العامة، و مقابل تعويض عادل، يدفع مقدما، ذلك كله وفقا لما ينظّمه القانون"[1] .

وأن هذه الضمانات أقرها كذلك الدستور الكويتي في مادته 18التي تنص على: " لا تنزع عن أحد ملكيته إلا لسبب المنفعة العامة، وبشرط تعويضه عنها تعويضا عادلا"[2]، كما تشير المادة 19 من الدستور نفسه على أن : "المصادرة العامة للأموال محظورة ولا تكون عقوبة المصادرة الخاصة إلا بحكم قضائي في الأحوال المبينة في القانون"[3].

كما نصت المادة (15) من دستور الجمهورية اللبنانية الصادر في أول سبتمبر 1926 المعدل في 21 يناير 1947 على أن: " الملكية في حمى القانون، فلا يجوز أن ينزع عن أحد ملكيته إلا بأسباب ا لمنفعة العامة، وفي الأحوال المنصوص عليها في القانون، ويعد تعويضه عنها تعويضا عادلا"[4].

كما نصت المادة 21 من دستور الإمارات العربية المتحدة على أن " الملكية الخاصة مضمونة ويعين القانون القيود التي تستلزمها المنفعة العامة وفقا لأحكام القانون، وفي مقابل تعويض عادل"[5].

---

[1] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 182.

[2] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 140

[3] منصور فرج الله السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 308.

[4] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 140

[5] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 153

وتنص المادة 68 من الدستور الجزائري الصادر سنة 1976 على " يحظى كل أجنبي مقيم بصفة قانونية على التراب الوطني بالحماية المخولة للأفراد والأموال".

كما نصت المادة 49 من الدستور الجزائري لسنة 1989 "على اعتبار الملكية الخاصة مضمونة".

ومنذ صدور هذا الدستور أصبح حق الملكية مكرسا في القوانين الأساسية للدولة باعتباره حقا من حقوق المواطن.

أما الدستور الجزائري الصادر عام 1996، فقد نص في مادته (20) على أن "الملكية الخاصة مضمونة".

وبمقتضى هذه المادة يستفيد المستثمر من هذه الحماية فور حصوله على الاعتماد الذي يكسبه شرعية الإقامة والاستثمار بالتراب الوطني، لكن المشرع الدستوري لم يحدد هذه الحماية المخولة للأفراد والأموال، وإنما هي إشارة إلى مبدأ المساواة في المعاملة بينه وبين الخواص الوطنيين المنصوص عليها في المادة العاشرة من قانون الاستثمار[1].

أما من جانب إضفاء الطابع الاستثنائي على إجراء نزع الملكية عن أي مشروع، اشترط المشرع الجزائري لنزع الملكية أن يتم ذلك بموجب نص قانوني حسب ما تقضي به المادة 20 من الدستور، كما يترتب عنه تعويض قبلي عادل ومنصف.

يستفاد من الدساتير السالفة الذكر، وغيرها كثير أن هذه الدساتير تقرر مبادئ عامة وتحيل في تحديدها إلى التشريعات العادية، الأمر الذي يسلبها قيمتها الحقيقية، كما انها عرضة للتغيير ويجوز للدولة التي تصدرها أن تلغيها بإرادتها المنفردة، ولن يعترضها في ذلك أي صعوبة، خاصة عندما يكن الدستور مرنا، وبالتالي لا تكون ضمانة كافية لحماية المستثمر الأجنبي، مما يحتاج إلى ضمانات أكثر قوة وثبات.

[1] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق، ص 186.

2-ضمانات نزع الملكية في التشريعات المقارنة للاستثمار

تذهب قوانين الاستثمار المقارنة إلى توفير الحماية لأموال المستثمرين الأجانب في أقاليمها من خلال النص صراحة على وجود شروط قانونية تلتزم الإدارة باحترامها عند قيامها بمثل هذه الاجراءات، وذلك حماية للأشخاص من تصرفات غير مشروعة للسلطات العمومية وإساءتها لاستعمال السلطة، لاسيما وان نزع الملكية يكون دائما بموجب قرار إداري يصدر من الجهة المختصة على العقارات بهدف تملك الدولة أو إحدى مؤسساتها العامة للعقار المنزوع ملكيته لتحقيق هدف عام، دون تمييز بين المستثمر الأجنبي والوطني[1].

ويتجسد هذا الاتجاه بشكل صريح وواضح في نظام الاستثمار الأجنبي في السعودية الصادر في عام 2000، حيث تنص المادة 18 منه على أنه:" لا يجوز نزع ملكية الاستثمارات التابعة للمستثمر الأجنبي كلا أو جزءا إلا للمصلحة العامة، مقابل تعويض عادل وفقا للأنظمة والتعويضات"[2].

وتنص المادة الخامسة والعشرون من قانون تشجيع الاستثمار الأردني رقم 16 لسنة 1995 على أنه "لا يجوز نزع ملكية أي مشروع أو إخضاعه لأي إجراءات تؤدي إلى ذلك إلا باستملاكه لمقتضيات المصلحة العامة شريطة دفع التعويض العادل للمستثمر، ويدفع التعويض للمستثمر غير الأردني في هذه الحالة بعملة قابلة للتحويل"[3] .

كما تنص المادة السادسة من قانون الاستثمار الجزائري رقم 277/63 على أنه " لا يتم نزع الملكية إلا في إطار أحكام قانونية وعندما تتساوى قيمة الأرباح مع قيمة رؤوس الأموال المستوردة"[4].

كما يشترط المشرع الجزائري لنفاذ إجراءات نزع الملكية ما يلي:

1. ألا تتم عملية نزع الملكية إلا بموجب أحكام قانونية وفقا للقانون الداخلي وتعهدات الجزائر الخارجية .

---

[1] إبراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات و دورها في تهيئة حركة الاستثمار العربية، دار النهضة العربية، 1984، ص 295.

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 151

[3] منصور فرج الله السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 307.

[4] القانون رقم 63-277 المؤرخ في 1963/07/27، يتضمن قانون الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 53 الصادرة بتاريخ 2 غشت 1963

2. أن تتساوى الأرباح الصافية مع قيمة رأس المال المستورد " المستثمر"، و يعد هذا الشرط من الضمانات النادرة في مجالات الاستثمار الأجنبي، وهو ما يجعل هذه المخاطر في حكم العدم، لأن رأس المال الأجنبي عندما يصل إلى هذا المستوى من النشاط، يكون قد بلغ مستوى الإهلاك المتعارف عليه في قواعد المحاسبة التجارية.

3. يشترط في هذا الإجراء أن يكون عادلا[1].

3- الضمان ضد مخاطر التأميم في تشريعات الاستثمار

عادة ما تتضمن مختلف تشريعات الاستثمار للدول المختلفة على ضمانات لحماية المستثمرين الاجانب من مخاطر تأميم مشروعاتهم الاستثمارية.

لقد نصت المادة رقم 8 من القانون رقم 8 لسنة 1979 الخاصة بحماية وتشجيع الاستثمار المصري على " لا يجوز تأميم الشركات و المنشآت أو مصادرتها".

كما نصت المادة رقم 8 من القانون الكويتي للاستثمار على " لا يجوز مصادرة أو تأميم مشروع اجنبي مرخّص به طبقا لأحكام هذا القانون"[2].

وتنص المادة السادسة من الأمر 107/69 الصادر سنة 1969 المتعلق بقانون المالية لسنة 1970على: " لا يكون التأميم مشروعا إلا إذا كان مرتبطا بمصلحة عامة تفرض على الدولة استرجاع أملاك المؤسسة الأجنبية، وفي شكل نص تشريعي يضمن للمستثمر الأجنبي الحق في الحصول على التعويض خلال أجل أقصاه تسعة أشهر، يكون هذا التعويض مساويا للأصول الصافية للاستثمار كما حدّدها الخبير "المادة 8 من القانون رقم 284/66"[3].

4-ضمان شرط الثبات التشريعي

لعل من الضمانات الاستثنائية التي تقررها تشريعات الدولة المضيفة، لصالح المستثمرين الأجانب، تثبيت النظام القانوني للاستثمار[4].

---

[1] عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، مرجع سابق، ص 172-173.

[2] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 154.

[3] القانون رقم 66-284 المؤرخ في 1966/09/16، يتضمن قانون الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 80، الصادرة بتاريخ 17سبتمبر 1966.

[4] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 170.

إلا أن الدول النامية المضيفة للاستثمار تتمسك بتطبيق قانونها الوطني على الاستثمار الأجنبي، من أجل ضمان امتيازاتها كسلطة عمومية، والدفاع عن مصالحها وسيادتها، مستندة في ذلك إلى فكرة المصلحة العمومية التي يجب على الدولة أخذها بعين الاعتبار في إطار ممارستها لسلطتها التشريعية[1].

ونظرا إلى أن المواضيع التي يعالجها تشريع الاستثمار ترتبط بمجالات هامة للاقتصاد الوطني (النقد– الضرائب– الجمارك)، وهي عناصر تتصف بقابليتها للتطور والتغير وعدم الاستقرار على حال معينة، لذلك تجد الدولة نفسها مضطرة إلى مسايرة هذه التطورات عن طريق تعديل أو إلغاء تشريعاتها الداخلية بإرادتها المنفردة دون مسؤولية دولية عليها، طالما أنها لا تخالف أحكام القانون الدولي، لاسيما وأن التشريع الداخلي لا يمثل في الظروف العادية تعهدا دوليا تلتزم الدولة بعدم تعديله أو إلغاءه[2].

إلا أن عدم الاستقرار التشريعي في أية دولة يثير مخاوف المستثمرين الأجانب، في تعاملهم مع الدولة المضيفة لهم، الأمر الذي يؤدي إلى زعزعة الاستقرار المنشود لمناخ الاستثمار بصفة عامة، ويترتب عليه آثار سلبية عديدة بالنسبة للمستثمر الأجنبي، لذا تصر البلدان المصدرة لرؤوس الأموال والشركات المتعددة الجنسيات على إدراج شرط الثبات التشريعي في عقود الاستثمار، وفي الاتفاقيات الدولية الخاصة بحماية وتشجيع الاستثمار الأجنبي. ونظرا لحاجة الدول النامية إلى رؤوس الأموال، توافق هذه الدول على إدراج شرط الثبات التشريعي في تشريعاتها الداخلية، وفي الاتفاقيات الدولية المتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

وبمقتضى شرط الثبات التشريعي تتعهد الدولة بتثبيت النظام القانوني المنظم للاستثمار، بالإضافة إلى تعهدها في حالة تعديلها لهذا القانون[3]، أن يبقى المستثمر خاضعا لنفس الشروط التي أنجز في ظلها استثماره، وبذلك يكون المستثمر بمنأى عن أي تعديل تشريعي لاحق، يمكن أن يرد على القانون المنظم للاستثمار الأجنبي، الأمر الذي يترتب عليه توفير الظروف المستقرة التي يتخذ

[1] دريد محمد السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 251.
[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 120.
[3] محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، دراسة تحليلية ومقارنة على ضوء الاتجاهات الحديثة، منشأة المعارف- الاسكندرية، 2000، ص 89.

المستثمر في ظلها قراره بالاستثمار، وهو على بينة من أمره، كما يكون بإمكانه مواصلة نشاطه وفقا لمعدلات الأرباح التي قدرها وتوقعها ابتداء عند اتخاذ هذا القرار[1].

كما يمكن إفادة المستثمر الأجنبي بالامتيازات والمزايا الجديدة التي يتضمنها القانون المعدل أو الجديد، عندما يتضمن امتيازات أكبر، وهذا ما يصطلح عليه بشرط تدعيم التشريع[2].

لكن هذا الشرط الذي يوفر للمستثمر الأجنبي درجة كبيرة من الاستقرار، حيث يبقى خاضعا للشروط التي أنجز فيها الاستثمار، مما يتيح له جني العديد من الفوائد التي تنعكس إيجابيا على عوائده بالارتفاع، فإنه بالمقابل يرتب آثار سلبية عديدة بالنسبة للدولة المضيفة للاستثمار، حيث يلحق أضرارا بمصالحها الاقتصادية، وينتقص من سيادتها في سن تشريعاتها الداخلية، حيث تظل غير قادرة على تعديل هذه القواعد المتفق عليها، أو إلغائها طيلة فترة تنفيذ المشروع الاستثماري، وخاصة إذا ما تعلقت هذه التشريعات بتنظيم استثمار الموارد الطبيعية في الدولة[3].

كما أن عدم خضوع استثمار معين للتعديلات التشريعية، التي تطرأ على النظام القانوني للاستثمار في الدولة، إنما يحمل في طياته معنى التمييز بين الاستثمارات الوافدة، وهو أمر سلبي يؤثر بصورة، أو بأخرى على تدفق الاستثمارات الأجنبية[4].

في حين يرى جانب من الفقه أن شرط الثبات التشريعي يحقق فوائد مزدوجة للمستثمر والدولة المضيفة له، لأنه يضمن للمستثمر الأجنبي الحق في التمتع بجميع المزايا والتسهيلات التي ينص عليها القانون قبل التعديل أو الإلغاء، ويستفيد من عوائد مشروعه، ويحفزه على بذل مزيد من الجهد والنفقات من أجل تطوير مشروعه بغرض زيادة عوائده، وهو ما يؤدي حسب هذا الرأي الفقهي إلى آثار إيجابية على اقتصاد الدولة المضيفة من خلال المساهمة في تنمية وتدعيم اقتصادها الوطني[5].

---

[1] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 170.

[2] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 216.

[3] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 148.

[4] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 174-175.

[5] دريد محمد السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 149.

وأيا كان الأمر فإن شرط الثبات التشريعي يعد من حيث التكييف القانوني استثناء من القاعدة العامة التي تنص على خضوع المستثمر الأجنبي لقانون الدولة المضيفة له، وبالتالي خضوعه لكل التعديلات التشريعية التي تطرأ على ذلك القانون طيلة بقاء المشروع الاستثماري في ممارسة نشاطه، لذلك يعد ضمان شرط الثبات التشريعي من أهم الضمانات التي تقررها الدولة للمستثمر الأجنبي .

لقد أكد المشرع الجزائري على شرط الثبات التشريعي في المادة 15 من الأمر 01-03 المعدل والمتمم، المتعلق بتطوير الاستثمار، التي تنص على أنه "لا تطبق المراجعات والإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر، إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة"[1].

طبقا لأحكام هذه المادة، لم يكتف المشرع الجزائري بضمان استقرار التشريع من خلال الامتناع عن تطبيق أي تعديل أو إلغاء للقانون المنظم للاستثمارات التي دخلت حيز العمل، وإنما أضاف ضمانة أخرى تتمثل في منح المستثمر إمكانية الاستفادة من التشريع الجديد، إذا كان يتضمن امتيازات إضافية، وذلك إذا رغب في ذلك صراحة.

ويعد قانون البترول الليبي رقم 20 الصادر في 20 نوفمبر 1955 نموذجا لهذا الشرط، حيث تقرر المادة 24 منه " عدم سريانه على الامتيازات التي منحت قبل صدوره". كما أن التعديلات التي طرأت على هذا القانون كانت تنص على عدم سريانها على الامتيازات البترولية التي وقعت عقودها قبل العمل بهذا القانون[2].

والأمثلة كثيرة على النص على شرط الثبات التشريعي في العقود التي تبرمها الدول المضيفة للاستثمار مع الأطراف الاجنبية لا يتسع المجال لذكرها.

5-الضمان ضد حظر التحويل

يولي المستثمر الأجنبي أهمية بالغة للضمانات ضد حظر التحويل التي توفرها الدولة المضيفة للاستثمار، وتتعلق بحرية إعادة تحويل رأس المال والأرباح التي يحققها المشروع، بالإضافة إلى

[1] الأمررقم 01-03 المعدل والمتمم، المتعلق بتطوير الاستثمار. ج ر ج ج، عدد 47 الصادرة بتاريخ 22 غشت 2001.

[2] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية و دور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 139.

مرتبات مستخدميه الأجانب إلى الخارج بعملة قابلة للتحويل، وفقا لسعر الصرف المقرر في الدولة المضيفة للاستثمار[1].

لكن عادة ما يترتب على إعادة تحويل رأس المال والأرباح وأجور المستخدمين الأجانب إلى البلد المصدر لرأس المال إلى خروج النقد الأجنبي بمبالغ كبيرة من الدولة المضيفة للاستثمار، مما قد يؤدي إلى إحداث عجز في كل من ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وفي ميزانيتها العامة، لهذه الأسباب قد تتدخل الدولة المضيفة للاستثمار في سوق تحويل العملة وتفرض رقابة عليه، وتقيد أو تحظر حركة تحويل العملة الوطنية إلى عملة أخرى، خاصة وأن القانون الدولي لا يتضمن قواعد معينة لتنظيم الرقابة على الصرف الأجنبي، أو على التحويلات النقدية[2]، بل إن المبدأ العام المطبق والمعترف به دوليا يقضي باختصاص الدولة الشامل في تنظيم شؤونها النقدية ولا يحد من سلطاتها هذه إلا التزاماتها الدولية التعاقدية[3].

لكن الدول المختلفة لا تسلك سلوكا واحدا في موضوع السماح للمستثمرين الأجانب في إعادة تحويل رؤوس أموالهم والأرباح ومرتبات المستخدمين الأجانب إلى الخارج، فهناك بعض الدول التي تسمح بحرية إعادة رأس المال والأرباح المحققة منها، بينما تخلو قوانين بعض الدول من نصوص تعالج مسألة التحويل، كما هو عليه الحال بالنسبة لدولة قطر، وعمان، ولبنان، حيث لا توجد أي قيود على التحويلات النقدية فيها[4].

ونظرا لإدراك معظم الدول النامية الساعية لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى أن الحق في التحويل يعد من اهم الضمانات التي تمنحها الدولة للمستثمر الأجنبي، لذلك كرست معظم هذه الدول في قوانينها الوطنية ضمان حرية التحويل باعتباره عاملا أساسيا لجلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

لقد أكّد ا لمشرع الجزائري على حرية التحويل في معظم القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي، بما في ذلك تلك الصادرة قبل الشروع في عملية الإصلاح الاقتصادي، والتحول نحو اقتصاد السوق.

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 326.
[2] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 151-152.
[3] عصام الدين مصطفى بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية الخاصة في الدول الآخذة في النمو، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1972، ص 144.
[4] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 326-327.

فقد اعترف المشرع الجزائري في القانون رقم 90-10 الخاص بالنقد والقرض، بحق المستثمر الأجنبي في إعادة تحويل رؤوس أمواله المستثمرة، والنتائج والمداخيل والفوائد وغيرها المرتبطة بالاستثمار، حيث نصت المادة 134 منه على ضمان إعادة تحويل رؤوس الأموال والنتائج والفوائد إلى الخارج[1].

لكن المشرع الجزائري اشترط أن يكون رأس المال المستثمر بعملة قابلة للتحويل مستوردة، حيث نصت المادة 31 من الأمر رقم 01-03[2]، الخاص بتطوير الاستثمار على ما يلي:

"تستفيد الاستثمارات التي تنجز بتقديم حصص من رأس المال بعملة قابلة للتحويل الحر، ويخص هذا الضمان الناتج الصافي للتنازل أو التصفية، حتى ولو كان هذا المبلغ يفوق رأس المال الأصلي المستثمر، وتنفذ طلبات التحويل المطابقة التي يقدمها المستثمر في أجل لا يتجاوز 60 يوما[3].

لكن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 تضمن بعض القواعد للحد من تحويل رؤوس الأموال بشكل يتيح تحقيق توازن في ميزان المدفوعات، أهمها: إلزامية إعادة استثمار جزء من الأرباح الموافقة للإعفاءات أو التخفيضات في مجال كل من الضرائب والرسوم والحقوق الجمركية[4].

يجيز نظام الاستثمار السعودي لسنة 2000، للمستثمر الأجنبي تحويل أمواله إلى خارج البلاد عند تصفية المشروع او التصرف فيه دون قيد أو شرط، كما يجيز له تحويل أرباحه التي يحققها المشروع الاستثماري، باستثناء القيود المتعلقة بأمور الأمن الخاصة بمكافحة الإرهاب الدولي، وغسيل الأموال[5].

وتنص المادة 12 من القانون الكويتي رقم 08 لسنة 2001، في شأن الاستثمار المباشر لرأس المال الأجنبي في دولة الكويت على "للمستثمر الأجنبي أن يحول إلى الخارج أرباحه ورأسماله

---

[1] قانون رقم 90-10، مؤرخ في 18 أفريل 1990، يتعلق بالنقد والقرض، ج.ر.ج.ج، عدد 16، الصادرة بتاريخ 18 أفريل 1990.

[2] الأمر رقم 01-03 المعدل والمتمم، المتعلق بتطوير الاستثمار. ج ر ج ج، عدد 47 الصادرة بتاريخ 22 غشت 2001.

[3] الأمر رقم 09-01، مؤرخ في 22 يوليو 2009، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج.ر.ج.ج، عدد 44، الصادرة بتاريخ 26 يوليو 2009.

[4] أنظمة دعم الاستثمار المادة 5 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

[5] زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات نزع الملكية في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 251.

والتعويض المنصوص عليه في هذا القانون في المادة08، كما أن للعاملين غير الكويتيين في المشروع، والمتعاملين معه من خارج البلاد تحويل مدخراتهم ومستحقاتهم إلى الخارج[1].

الفرع الثاني: الضمانات الاتفاقية لحماية الاستثمار الأجنبي

تتضمن معظم الاتفاقيات الدولية الثنائية الخاصة بحماية وتشجيع الاستثمار الأجنبي، شرط تقييد حق الدولة المضيفة للاستثمار في :

1- نزع مليكة المشروع الاستثماري أو تأميمه، أو مصادرته بالإضافة إلى عدم تمييز الاستيلاء على الملكية.
2- الالتزام بأداء التعويض.
3- ضمان حرية التحويل لرأس المال المشروع والأرباح وأجور العاملين الاجانب فيه.
4- شرط الثبات التشريعي.

كما تسعى الدول المصدرة لرؤوس الأموال إلى توفير الحماية القانونية الضرورية لأموال مواطنيها في الخارج، ولما كانت الضمانات القانونية الموضوعية التي يقررها قانون الاستثمار في الدولة المضيفة لا تحقّق الحماية الكافية، نظرا لقابليته للتعديل، والإلغاء من طرف الدولة بشكل منفرد، لذلك تلجأ الدول إلى وسائل قانونية أخرى لضمان استثمار أموال رعاياها في الدول الأجنبية، لعل من أهمها عقد اتفاقيات ثنائية للاستثمار بينها وبين الدول المضيفة له، يحدّد حقوق وواجبات كل من المستثمر والدولة المضيفة له[2].

إن هذه الاتفاقيات تعدّ الحل الملائم لأزمة انعدام القفة بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة لأنها تبقى بعيدة عن أي تعديل من طرف واحد، لهذه الأسباب اعتبرت الاتفاقيات الثنائية، أداة فعالة لحماية المستثمر وتشجيعه على الاستثمار في الدولة المضيفة.

وبما أن أغلب الدول تقرر في قوانينها الأساسية مبدأ سمو المعاهدات والاتفاقيات الدولة فإن أي إشكال تفرضه الاتفاقية الثنائية من خلال المبادئ التي تؤسسها، يبقى إشكال تقني عملي يكمن في

---

[1] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 156 .

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات والضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 2017-208
أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية والبحث عن الاندماج الاقتصادي العالمي، مرجع سابق، ص 97.

كيف يمكن التأكد من المطابقة، والذي يجري حله عن طريق التحكيم الاتفاقي الذي تنص عليه الاتفاقية الذي يضمن للمستثمر حق التحكيم أمام هيئة تحكيمية، إذ غالبا ما تنص هذه الاتفاقيات على حق اللجوء إلى تحكيم المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، لحل الخلاف المعروض أمامه، وهو ما تؤكد عليه معاهدة واشنطن التي تنص على :" إن المحكمة تبث في النزاع وفق القانون الذي اتفق عليه الأطراف ، وفي غياب اتفاق بهذا الشأن، فالمحكمة تطبق قانون الدولة المتعاقدة بما فيه القواعد المتعلقة بتنازع القانون الدولي في المادة[1].

لهذا فإن الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمار تتضمن أحكاما تكفل للاستثمار الأجنبي الحماية القانونية ضد المخاطر غير التجارية، التي قد يتعرض لها، كما أنها تنشئ في الوقت ذاته آلية قانونية لتسوية المنازعات التي قد تثار بين الدولة و المستثمر الأجنبي، كما أنه لا يمكن تعديلها أو إلغاؤها بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين[2]، كما تتميز الاتفاقية الثنائية بأنها أكثر نجاحا من الاتفاقيات المتعددة الأطراف، لسهولة إبرامها ومرونة نصوصها، حيث تستجيب لرغبة الطرفين المتعاقدين، وتراعي ظروفهم المشتركة، مما يزيد من ثقة المستثمرين[3]، كما تضمن تنفيذ نصوص الاتفاقية.

تقتصر هذه الدراسة على المعاهدات الثنائية فقط دون أن تتطرق إلى الاتفاقيات المتعددة الأطراف بشأن الاستثمار الأجنبي والتي عادة ما تكتفي بالتأكيد على بعض المبادئ العامة، من أجل تحقيق نوع من الإجماع بين الدول، لكن الاتفاقيات الثنائية تكون أكثر دقة ووضوحا، كما أنها تكرس الشروط الكلاسيكية المتعلقة بنزع الملكية أو التأميم، مثل شرط المصلحة العمومية وعدم التمييز، والحق في التعويض والتحويل الحر.

وتتضمن هذه الاتفاقيات الثنائية عادة على :

- أولا: الضمان ضد خطر الاستيلاء على الملكية (بصورها الثلاث: نزع الملكية–التأميم–المصادرة)
- ثانيا: ضمان حق التعويض
- ثالثا: ضمان ضد حظر التحويل

---

[1] أغريب سعيد، المعاملة المغربية للاستثمارات الدولية والبحث عن الاندماج الاقتصادي العالمي، مرجع سابق، ص 98-97

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 280.

[3] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 345
هيبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي، مرجع سابق، ص 121-126

أولا: الضمان ضد خطر الاستيلاء على الملكية

تعتبر الاتفاقية الدولية الثنائية، منها ومتعددة الاطراف في مجال حماية الاستثمار وتشجيعه أن الأصل هو عدم جواز التأميم أو نزع الملكية إلا للمصالحة العامة، وفي مقابل تعويض عادل، وهو ما يؤكد على حق الدولة في التأميم باعتباره عملا من أعمال السيادة.[1]

لكن الاتفاقيات الثنائية عادة لا تنص على تحريم نزع ملكية المشروع الاستثماري الأجنبي، أو تأميمه بشكل مطلق، وإنما تجيز نزع ملكية المشروع أو التأميم بشروط معينة، يتعين توافرها حتى تعتبر تلك الإجراءات مشروعة[2]، وقد تصل تلك الشروط التي تقررها الاتفاقية إلى حظر هذه الإجراءات القانونية بشكل مطلق من أجل تقديم أقصى درجات الضمان للمستثمر الأجنبي، وقد يكون الحظر مشروطا بشروط معينة، لتوفير الضمان القانوني للاستثمار الوارد، إلا أن الاتجاه السائد هو أن هذه الاتفاقيات تجيز نزع الملكية أو التأميم بشروط.

فالاتفاقية الثنائية الخاصة بحماية الاستثمارات الاجنبية المبرمة بين بريطانيا ومصر سنة 1975 تنص المادة الخامسة منها على أن " استثمارات شركات ومواطني أي من الطرفين المتعاقدين، يجب ألا تؤمم أو تنزع ملكيتها أو تخضع لتدابير يكون لها أثر مساوي للتأميم، أونزع الملكية في إقليم الطرف المتعاقد الآخر، إلا للصالح العام الذي يتعلق بالاحتياجات الداخلية لذلك الطرف وبناء على تعويض حال وكاف ومؤثر".

لقد نصت الاتفاقية المبرمة بين المملكة الأردنية الهاشمية وحكومة الولايات المتحدة الأمريكية، المتلقة بحماية الاستثمارات بين الطرفين، حيث نصت المادة الثالثة منها على " لا يجوز لأي من الطرفين أن يصادر أو يؤمم استثمارا مشمولا سواء كان ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر عن طريق إجراءات تعادل المصادرة أو التأميم، باستثناء ما يكون لغرض عام، وبأسلوب غير تمييزي بعد دفع تعويض فوري متناسب وفعال طبقا للإجراءات القانونية الصحيحة[3].

---

[1] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 312 .
[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص222.
[3] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص160.

لقد قيدت الاتفاقيتان السالفتان الذكر الدولة المضيفة بعدم اتخاذ أي تدابير أو إجراءات تؤدي إلى نزع أو تأميم ملكية المستثمر الأجنبي إلا بشكل استثنائي عندما تقتضي المصلحة العمومية ذلك، وبأسلوب غير تمييزي، بعد دفع تعويض فوري، ومناسب، وفعال.

وتكرس اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمارات بين الجزائر وفرنسا هذا الاتجاه كذلك، حيث تنص في المادة الخامسة، الفقرة الثانية على أنه " لا يتخذ الطرفان المتعاقدان تدابير نزع الملكية أو التأميم أو أية تدابير أخرى يترتب عليها نزع الملكية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، من مواطني وشركات الطرف الآخر استثماراتهم التي يمتلكونها على إقليمهم وعلى منطقتهم البحرية، إلا إذا كان ذلك بسبب المنفعة العامة بشرط أن تكون هذه التدابير قد اتخذت طبقا لإجراءات قانونية، وألا تكون تمييزية أو مخالفة لالتزام خاص"[1].

وتكرس كل الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بحماية وتشجيع الاستثمار التي أبرمتها الجزائر مع العديد من الدول هذا الاتجاه، منها على سبيل المثال الاتفاقية المبرمة بين المملكة الإسبانية، حيث تنص المادة الخامسة الفقرة 1على : " أن التأميم ونزع الملكية أو أي تدابير ذات خصائص وآثار مشابهة، والتي يمكن أن تتخذها سلطات أحد الطرفين المتعاقدين حيال استثمارات على إقليمها لمستثمري الطرف المتعاقد الآخر، جب أن تتخذ بصفة مطلقة، لدوافع المنفعة العامة، طبقا لأحكام قانونية، ولا يجب أن تكون بأية حال ذات طبيعة تمييزية"[2].

وتنص المادة الرابعة، الفقرة الثانية من الاتفاقية البرمة بين الحكومة الجزائرية والحكومة الإيطالية سنة 1991، على :"لا يمكن لأي من الدولتين المتعاقدتين القيام بتدابير نزع المكية، التأميم، الحجز أو أي إجراء آخر يترتب عليه نزع أو منع من الملكية، بطرقة مباشر أو غير مباشرة، المواطنين أو الأشخاص المعنويين للدولة المتعاقدة الأخرى" كما تنص الفقرة الثالثة من المادة نفسها على " إذا كانت مقتضيات المنفعة العامة أو المصلحة الوطنية تبرر الخروج عن أحكام الفقرة الثانية من هذه المادة، فإنه يجب توفر الشروط التالية:

---

[1] مرسوم رئاسي رقم 94-01 مؤرخ في 19 رجب 1414، موافق لـ 2 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائر ية الديمقراطية الشعبية، وحكومة الجمهورية الفرنسية بشأن التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها ، الموقعين في مدينة الجزائر، 1993 .ر.ج.ج عدد 19، الصادرة بتاريخ 19رجب 1414 الموافق ل2يناير 1994.

[2] مرسوم رئاسي رقم 95 -88 مؤرخ في 24 شوال 1415 موافق لـ 25 مارس 1995 ، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والمملكة الإسبانية والمتعلق بالترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في مدريد يوم 23 ديسمبر 1994، ج.ر.ج.ج، عدد 23 الصادرة في 26 ذي القعدة 1415ه.

أ–أن تتخذ التدابير وفقا لإجراء قانوني.

ب–ألا تكون تمييزية.

ج–أن تكون مصحوبة بأحكام فورية تتضمن دفع تعويض مناسب وفوري[1].

إن هذه الضمانات الاتفاقية الثنائية تعد أمرا مقبولا وواقعيا لأنها تقوم على أساس من الموازنة بين ضمان الاستثمار الأجنبي، وبين تمتع الدولة المضيفة بحقوقها السيادية على نحو يمكنها من القيام بواجباتها في تحقيق المصلحة العامة .

ورغم ما تضعه هذه الاتفاقيات من شروط معينة (قيود)، على حق الدولة في نزع الملكية أو تأميمها مقابل تعويض عادل، إلا أنها لا تمنعها من حقها في نزع الملكية، وبالمقابل تكفل للمستثمر الأجنبي الضمان الكافي على استثماراته، على عدم نزع ملكيته إلا في أضيق الحدود.

مما سبق يتضح أن أحكام هذه الاتفاقيات تنوعت حيث تضمن بعضها عدم المساس إطلاقا بالملكية الأجنبية أو تضمن عدم المساس بها إلا في بعض الحالات للضرورة القصوى، مثل التأميم للمصلحة العامة، لذلك تميزت هذه الاتفاقيات الثنائية بمرونة ، حيث أنها تستجيب لرغبة الدولتين المتعاقدتين وتراعي ظروفهما.

ثانيا: ضمان حق التعويض

تقرر معظم إن لم يكن كل الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بحماية الاستثمار الأجنبي شرط ضمان حق المستثمر الأجنبي الذي تنزع ملكيته مقابل تلك الإجراءات، مبدأ حق التعويض المناسب والفعال والكافي والمؤثر، الهادفة إلى الحرمان من الملكية الخاصة، وعادة ما تتضمن هذه الاتفاقيات تحديد مقدار التعويض المستحق، وأوصافه على نحو يكفل للمستثمر الأجنبي الضمان الذي ينشده ويحقق له الحماية الكافية لأمواله، عند اتخاذ الدولة إجراءات نزع ملكية المستثمر الأجنبي.

وفي هذا الشأن تقرر الاتفاقية المبرمة بين بريطانيا ومصر، الخاصة بحماية الاستثمارات الأجنبية في المادة الخامسة منها على أن " استثمارات شركات ومواطني أي من الطرفين المتعاقدين يجب ألا تؤمم أو تنزع ملكيتها أو تخضع لتدابير يكون لها أثر مساوي للتأميم أو نزع الملكية في إقليم

[1] مرسوم رئاسي رقم 91-346 مؤرخ في 26 ربيع الأول 1412 موافق لـ 05 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حومة الجمهورية الجزائري الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإيطالية، حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 18 ماي 1991 . ج.ر.ج.ج عدد 46، الصادرة بتاريخ 27 ربيع الأول 1412ه ، موافق لـ 18 ماي 1991.

الطرف الآخر المتعاقد إلا للصالح العام الذي يتعلق بالاحتياجات الداخلية لذلك الطرف، وبناء على تعويض حال وكاف ومؤثر".

لقد حددت هذه الاتفاقية ليس فقط التزام الدولة بأداء التعويض مقابل نزع ملكية المستثمر أو تأميم مشروعه الاستثماري فقط، وإنما حدّدت كذلك أوصاف هذا التعويض الذي تلتزم الدولة بأدائه للمستثمر الأجنبي عند نزع ملكية مشروعه الاستثماري، و التي توجب أن يكون ذلك التعويض (حالا وكافيا ومؤثرا).

لكن بعض الاتفاقيات الثنائية لا تتبنى هذا المعيار، وإنما تتبنى معايير أخرى.

تنص المادة الخامسة ، الفقرة ج من الاتفاقية الجزائرية الفرنسية على " يجب أن ترفق تدابير نزع الملكية إذا اتخذت بدفع تعويض مناسب وفعال بحساب مبلغه على أساس القيمة الحقيقية للاستثمارات المعنية، والتي تم تقييمها وفقا للظروف الاقتصادية السارية عشية اليوم الذي اتخذت فيه التدابير أو أعلن فيه عنها[1].

إن هذه الاتفاقية المبرمة بين الجزائر وفرنسا تعتمد على القيمة الحقيقية للاستثمارات المعنية، والتي تم تقييمها وفقا للظروف الاقتصادية، وتشمل القيمة الحقيقية إلى جانب القيمة الحسابية الصافية للمشروع، الفوائد التي تحصلت عليها وكذا الفوائد والخسائر المحتملة التي يمكن أن تترتب عن أي مشروع استثماري.

يهدف تحديد هذا المقدار للتعويض وأوصافه إلى توفير الضمان القانوني للمستثمر الأجنبي على استثمار أمواله في الدول المتعاقدة، ويزيل كل الإشكاليات القانونية بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة له حول أسلوب أداء التعويض خلال فترة محددة.

والتعويض المناسب هو الذي يكون تعويضا (كافيا وحالا وفعالا)[2]، أما عبارة "تعويض فعلي" فتقتضي أن يتم التعويض نقدا مع إمكانية تحويل مقدار التعويض إلى الخارج[3].

---

[1] مرسوم رئاسي رقم 94-01، مؤرخ في 02 يناير 1994،يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وحكومة الجمهورية الفرنسية ، بشأن التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، الموقعين في مدينة الجزائر 1993، ج.ر.ج.ج، عدد 19، الصادرة بتاريخ 02 يناير 1994.

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 228.

[3] عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 347

ثالثا: الضمان ضد حظر التحويل

يولي المستثمر الأجنبي أهمية بالغة للضمانات ضد حظر التحويل التي توفرها الدولة المضيفة للاستثمار، وتتعلق بحرية إعادة رأس المال والأرباح التي يحققه المشروع الاستثماري إلى الخارج، والتصرف أو الوفاء بالتزامات تعاقدية خاصة بالمشروع[1]، بالإضافة إلى مرتبات مستخدميه الأجانب إلى الخارج بعملة قابلة للتحويل، وفقا لسعر الصرف المقرر في الدولة المضيفة للاستثمار[2]، وذلك على الرغم مما قد يترتب على ذلك من خروج النقد الأجنبي بمبالغ كبيرة من الدولة قد تؤدي إلى حدوث اختلال في كل من ميزان مدفعات الدولة وفي ميزانيتها العامة.

لهذه الأسباب قد تتدخل الدولة المضيفة للاستثمار في سوق تحويل الصرف وتفرض رقابة على عملية التحويل أو تقيد عملية التحويل، وفقا لما تقتضيه مصلحتها الوطنية طالما أن لكل دولة ذات سيادة الحق في وضع إجراءات لتنظيم شؤونها النقدية في إقليمها، حيث لا يحد من سلطات الدولة في ذلك سوى التزاماتها الدولية التعاقدية، شريطة أن لا تكون هذه الإجراءات تمييزية، أو أن يكون الهدف منها هو الإضرار بالأجانب[3]، خاصة وأن القانون الدولي لا يتضمن قواعد معينة لتنظيم الرقابة على الصرف الأجنبي، أو على التحويلات النقدية [4]. بل إن المبدأ العام المطبق والمعترف به دوليا يقضي باختصاص الدولة الشامل في تنظيم شؤونها النقدية[5].

إلا أن الدول المختلفة لا تسلك سلوكا واحدا في مضوع السماح للمستثمرين الأجانب في إعادة تحويل رؤوس أموالهم والأرباح والدخول ومرتبات المستخدمين الأجانب إلى الخارج، فهناك بعض الدول التي تسمح بحرية إعادة رأس المال والأرباح المحققة وأجور مستخدمي المشروعات الأجنبية. بينما تخلو قوانين بعض الدول من نصوص تعالج مسألة التحويل، كما هو عليه الحال بالنسبة لدولة قطر، وعمان، ولبنان، حيث لا توجد أية قيود على التحويلات النقدية فيها[6].

---

[1] زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات نزع الملكية في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 251-252.
[2] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 326
[3] عصام الدين مصطفى بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية الخاصة في الدول الآخذة في النمو، مرجع سابق، ص 144.
[4] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 151-152.
[5] عصام الدين مصطفى بسيم، النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية الخاصة في الدول الآخذة في النمو، مرجع سابق، ص 144.
[6] منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية في ظل القانون الجديد، مرجع سابق، ص 326-337.

أما الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بحماية الاستثمار التي تبرم بين الدول المصدرة لرؤوس الأموال والدول المستوردة لها، فإنها بصفة عامة تجيز تحويل أصل الاستثمار وعوائده، وأجور ومرتبات المستخدمين في المشروع الأجنبي إلى الخارج وفقا لضوابط قانونية معينة، تكفل حماية الاقتصاد الوطني للدولة، كما تضمن في الوقت ذاته حقوق المستثمر المشروعة.

ففي هذا الشأن، تنص المادة الخامسة، الفقرة (أ-ب-ج-د-هـ) من الاتفاقية المبرمة بين الحكومة الجزائرية وحكومة فرنسا بشأن التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات على " يمنح كل طرف متعاقد تمت على إقليمه أو منطقته البحرية استثمارات من طرف مواطني أو شركات الطرف المتعاقد الآخر لهؤلاء المواطنين أو لهذه الشركات حرية تحويل ما يلي:

أ- الفوائد والأرباح غير الموزعة، والأرباح الصافية من الضرائب والمداخيل الجارية الأخرى

ب-العوائد الناجمة عن الحقوق المعنوية.

ج-المدفوعات التي تمت بغرض تسديد القروض المبرمة بصفة نظامية

د-حصيلة التنازل أو التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار، بما في ذلك فوائض القيمة للرأس المال المستثمر.

هـ-التعويضات المترتبة عن نزع أو فقدان الملكية

كما يسمح لمواطني أحد الطرفين المتعاقدين الذين سمح لهم بالعمل بالإقليم أو المنطقة البحرية للطرف المتعاقد الآخر في إطار استثمار معتمد، تحويل حصة مناسبة من مرتباتهم لبلدهم الأصلي.

تتم التحويلات المشار إليها بدون تأخير بمعدل الصرف الرسمي المطبق بتاريخ التحويل[1].

إن الاتفاقية سالفة الذكر، تسمح بتحويل أصل الاستثمار الناتج عن حصيلة التنازل أو التصفية الكلية أو الجزئية للاستثمار بما في ذلك فوائض القيمة للرأس المال المستثمر، كما تجيز الاتفاقية المذكورة تحويل كل من عوائد الاستثمار، والفوائد والأرباح غير الموزعة، والأرباح الصافية، فضلا عن سداد القروض المبرمة بصفة نظامية مع فوائدها إلى الخارج بغرض تمويل الاستثمارات أو التوسع فيها، ويلاحظ أن الاتفاقية تقيد التحويل هنا بالقروض التي يتحصل عليها المستثمر بمعرفة الدولة

[1] مرسوم رئاسي رقم 94-01 مؤرخ في 19 رجب 1414، موافق لـ 2 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وحكومة الجمهورية الفرنسية بشأن التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، الموقعين في مدينة الجزائر، 1993 .ر.ج.ج عدد 19، الصادرة بتاريخ 19رجب 1414 الموافق ل2يناير 1994.

المضيفة وبشكل نظامي، وهو أمر ضروري من الناحية القانونية حتى تستطيع الدولة مراقبة عملية الاقتراض من الخارج من جهة، ويفوت على المستثمر في الوقت ذاته فرصة تهريب عوائده إلى الخارج دون خضوعها للقوانين الضريبية والنقدية بحجة سداد قروض وهمية لا أساس لها في الواقع، بالإضافة إلى التعويضات المترتبة عن نزع أو فقدان الملكية، كما تجيز للمستخدمين الأجانب في إطار استثمار معتمد بتحويل حصة مناسبة من مرتباتهم لبلدهم الأصلي.

إلا أن هذه الاتفاقية موضوع البحث لا تحدد وقتا معينا للتحويلات المتقدمة، وإنما اكتفت بالنص على وجوب إتمامها دون تأخير، وهو أمر غير محبذ، بل كان يتعين ان تحدد الاتفاقية فترة زمنية محددة للتحويلات النقدية، سنة مثلا من تاريخ تصفية المشروع، أو بيعه، وأن يتم تحويل العوائد والتعويضات خلال ستة أشهر من تاريخها، لأن تحديد عملية التعويض يعد ضمانا للمستثمر الأجنبي، لأنه يجنبه الإجراءات الإدارية المعقدة التي قد تصاحب عملية التحويل[1].

كما تشير الاتفاقية السالفة الذكر إلى أن هذه التحويلات تتم بمعدل الصرف الرسمي المطبق بتاريخ التحويل.

وتكرس كل الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر مع الدول الأخرى نفس نهج الاتفاقية الفرنسية الجزائرية، كالاتفاقية بين الجزائر والمملكة الإسبانية التي تنص في المادة السابعة منها على : " يمنح كل من الطرفين المتعاقدين لمستثمري الطرف الآخر، طبقا لتشريعاته، وبعد إتمام جميع الالتزامات الجبائية فيما يخص الاستثمارات المنجزة على إقليمه، إمكانية التحويل الحر للتسديدات المتعلقة بهذه الاستثمارات، خاصة:

- مداخيل الاستثمارات كما هي معرفة في المادة الأولى،
- التعويضات المنصوص عليها في المادة الخامسة،
- الناتج من البيع أو من التصفية الكلية أو الجزئية لاستثمار ما،
- المرتبات، الأجور والمكافآت الأخرى المحصل عليها من قبل عمال أحد الطرفين المتعاقدين الذين يكونون قد حصلوا من قبل الطرف المتعاقد الآخر على رخص عمل متصلة باستثمار ما،

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 234-235.

- تتم التحويلات في مدى لا يتجاوز ثلاثة أشهر وبعملة قابلة للتحويل بكل حرية مع استعمال معدل الصرف الرسمي المطبق في تاريخ التحويل[1]،

تتميز هذه الاتفاقية المبرمة بين الجزائر والمملكة الإسبانية عن الاتفاقية الجزائرية الفرنسية في تحديد مدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر لعملية التحويل. بينما تنص الاتفاقية المبرمة بين الجزائر والاتحاد الاقتصادي البلجيكي اللوكسمبورغي في المادة 5 الفقرة 4 منها على " أن يقوم كل طرف من الأطراف المتعاقدة بتسليم الرخص الضرورية دون تأخير لضمان هذه التحويلات"[2].

كما تنص الاتفاقية الجزائرية الإيطالية في المادة 5 ، الفقرة هـ ، منها على " تحديد المدة اللازمة للتحويل بستة أشهر [3].

أما الاتفاقية الجزائرية الرومانية فتنص المادة الخامسة، الفقرة الرابعة منها على عبارة : "بدون تأخير"، التحويل المنجز في الأجل العادي المطلوب لاستكمال إجراءات التحويل والذي لا يمكنه أن يتجاوز في أي حال من الأحوال مدة شهرين ابتداء من تاريخ إيداع ملف المطابقة[4].

في حين أن الاتفاقية المبرمة بين دولة الكويت وحكومة الصين الشعبية لسنة 1986، تنص المادة السادسة منها على أنه " لكل دولة متعاقدة أن تسمح وفقا لقوانينها ولوائحها بتحويل الآتي، بأي عملة قابلة للتحويل، ودون تأخير لا مبرر له.

أ–صافي الأرباح وحصص الأرباح والريع وأتعاب المعونة الفنية والخدمات الفنية والفوائد، والعائدات الأخرى المستحقة عن أي استثمار يقوم به مستثمرون من الدولة المتعاقدة الأخرى.

---

[1] مرسوم رئاسي رقم 95-88، مؤرخ في 25 مارس 1995، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، و المملكة الإسبانية، والمتعلق بالترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 23، الصادرة بتاريخ 26 ذي القعدة عام 1415.

[2] مرسوم رئاسي رقم 91-345 مؤرخ في 26 ربيع الأول 1412، موافق لـ 5 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والاتحاد الاقتصادي البلجيكي -اللوكسمبورغي ، المتعلق بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 24 أفريل 1991، ج.ر.ج.ج عدد 46، الصادرة بتاريخ 27 ربيع الأول 1412 ه.

[3] مرسوم رئاسي رقم 91-346 مؤرخ في 26 ربيع الأول 1412 موافق لـ 05 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حومة الجمهورية الجزائري الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإيطالية، حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 18 ماي 1991 . ج.ر.ج.ج عدد 46، الصادرة بتاريخ 27 ربيع الأول 1412ه ، موافق لـ 18 ماي 1991.

[4] مرسوم رئاسي رقم 94- 328 مؤرخ في 17 جمادى الأولى 1415 موافق 22 أكتوبر 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة رومانيا الموقع بالجزائر في 28 يونيو سنة 1994 والمتعلق بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، ج.ر.ج.ج عدد 69، الصادرة بتاريخ 21 جمادى الأول 1415ه

ب–المتحصلات المستحقة على التصفية الكلية او الجزئية لأي مشروع استثماري يقوم مستثمر من الدولة المتعاقدة الأخرى

ج–الأموال الخاصة بسداد القروض التي اعترفت بها كلتا الدولتين المتعاقدتين كاستثمار

د– دخول رعايا الدولة المتعاقدة الأخرى، وموظفيهم الذين سمح لهم بالعمل في مجالات مرتبطة بالاستثمار في أراضيها ومناطقها البحرية .

يستخلص من العرض السابق أن جميع الاتفاقيات الثنائية التي أبرمت بشأن حماية الاستثمار وتشجيعه، كلها تقرر مبدأ التحويل الحر وفق ضوابط قانونية معينة، تكفل للمستثمر حقوقه المشروعة في تحويل أصل رأسماله وعوائد مشروعه، وأجور ومرتبات مستخدميه في المشروع الاستثماري، كما تكفل حماية الاقتصاد الوطني للدولة المضيفة للاستثمار.

تلك أهم الضمانات الاتفاقية التي تقررها الاتفاقيات الثنائية، لكن السؤال يثور حول القيمة القانونية لتلك الضمانات؟

هل يترتب على مخالفة الدولة المتعاقدة للضمانات التي تقررها الاتفاقيات الدولية مسؤولية معينة؟

يرى جانب من الفقه أن قيام الدولة المتعاقدة بالامتناع عن تنفيذ الاتفاق الدولي أو أن تخالف أحكامه يترتب على عاتقها مسؤولية قانونية دولية، ويترتب على هذه المسؤولية التزام الدولة بتعويض الأضرار التي أصابت الدول المتعاقدة معها[1].

في حين يذهب بعض الفقه إلى أن إخلال الدولة بالتزاماتها التعاقدية الناشئة عن عقد الاستثمار، إنما هي مسؤولية أخلاقية، وليست مسؤولية مدنية.

وأيا كان الأمر فإن فعالية الحماية الموضوعية للاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق المعاهدات والاتفاقيات الدولية، أو غيرها من وسائل هذه الحماية، لن تكون كافية إلا إذا اقترنت بالحماية الإجرائية[2].

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 238.
[2] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 90

الباب الثاني: علاقة السياسة الضريبية بالاستثمار الأجنبي المباشر

تعد السياسة الضريبية جزءا من السياسة المالية للدولة تستخدمها بهدف تشجيع الادخار والاستثمار الوطنيين، وتشجيع الاستثمارات الاجنبية على التدفق نحو اقتصادها، بهدف زيادة معدل النمو الاقتصادي، وتحقيق التنمية، واستحداث فرص تشغيل العمالة المحلية، والاستفادة من التكنولوجية الحديثة، والخبرات الإدارية والفنية والتسويقية، التي تفد مع الاستثمار الأجنبي.

لذا أصبح من الضروري في ظل التطورات العالمية المعاصرة، التي يمر بها الاقتصاد العالمي منذ النصف الثاني من القرن العشرين، والتي يصطلح على تسميتها بـ "العولمة" الاقتصادية التي تتميز بتحرير الأسواق الدولية، ورفع القيود عنها، وتوسيع دور القطاع الخاص، وتراجع وظائف الدولة، وانتشار التكنولوجيا وخاصة تكنولوجيا المعلومات والتقدم السريع لوسائل الاتصالات التي سهلت تدفق المعلومات بشرعة فائقة بكل حرية، و تكامل أسواق رأس المال والانتقال من مرحلة تدويل عمليات التبادل التجاري، إلى تدويل عمليات الاستثمار المباشر، والإنتاج والاستهلاك دون أي اعتداد يذكر للحدود السياسية للدول، كما يتعاظم في ظل هذه التطورات السريعة والمتلاحقة الدور الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات على مستوى الاقتصاد العالمي، حيث أصبحت تمثل أحد الركائز الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، وتربط من خلاله اقتصاديات الدول المختلفة، فقد تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات لدرجة يمكن معها القول بأنها أصبحت المنظم المركزي للأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد العالمي إلى درجة لم يعد معها ممكنا، و لا جائزا لأي دولة أن تعيش بمعزل عن التعامل مع هذه الشركات التي أصبحت بمثابة حكومة ظل عالمي، أو هيئة أمم تعمل على التحكم في اقتصادات الدول التي تزاول فيها نشاطاتها.

يوجد شبه اتفاق بين علماء المالية على أن السياسة الضريبية، بأدواتها المختلفة من النظام الضريبي بما يتضمنه من تشريع ضريبي وما يتضمنه من معالمة ضريبية وما يشتمل عليه من حوافز وإعفاءات ضريبية للاستثمارات المحلية والأجنبية وإدارة ضريبية بما تتضمنه من أنظمة إدارية ضريبية تمس المستثمرين في معاملاتهم معها، تلعب دورا هاما، ومؤثرا على النشاط الاقتصادي لأية دولة، وعلى حركة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو إقليمها.

لقد كان للتطورات العالمية المعاصرة سالفة الذكر تأثير كبير على السياسة الاقتصادية عامة و الضريبية خاصة، في دول العالم بدون استثناء لما لهاذه المتغيرات من تأثيرات جوهرية على الإعفاءات الممنوحة للاستثمارات الاجنبية و على منظومة النظام الضريبي.

بناء على ما سبق نقسم هذا الباب إلى فصلين :

-الفصل الأول : ماهية السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة

-الفصل الثاني: آثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي

الفصل الأول: ماهية السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة

تعكس السياسة الضريبية الفلسفة الإيديولوجية لنظام الحكم السياسي السائد في دولة معنية في زمن محدّد، لذلك لابد وأن تتأثر اتجاهاتها بطبيعة النظام السياسي والدستوري والإداري السائد في تلك الدولة. فالضريبة إنما تفرض بقرار سياسي معين لتحقيق هدف سياسي .

تعدّ السياسة الضريبية من أهم أدوات السياسة المالية، التي تعتبر بدورها أداة من أدوات السياسة الاقتصاد ية للدولة، و هي وسيلة هامة تمكّن الدولة من التدخل في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية ، كما تستعملها الدولة كأداة من أدوات توجيه الاستثمارات و الموارد الإنتاجية إلى بعض فروع النشاط الاقتصادي، عن طريق منح تلك الفروع معاملة ضريبية تفضيلية عن غيرها من الفروع والنشاطات الأخرى، وعلى هدى ما سبق نقسم هذا الفصل إلى مبحثين :

- المبحث الأول: السياسة والنظم الضريبية، ومعايير فرض الضريبة على الاستثمارات الأجنبية
- المبحث الثاني: الحوافز وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: السياسة و النظم الضريبية، و معايير فرض الضريبة على الاستثمارات الأجنبية

ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين :

-المطلب الأول: السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة على الاستثمار الأجنبي

-المطلب الثاني: النظم الضريبية و تحديد النطاق الإقليمي للضريبة

المطلب الأول: السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة على الاستثمار الأجنبي

يوجد في كل دولة هرم ضريبي تحتل السياسة الضريبية قمته، و يتألف من أربعة مستويات رأسية متدرجة على النحو التالي:

- السياسة الضريبية
- النظام الضريبي(التشريع)
- الإدارة الضريبية
- البيئة الضريبية (المجتمع الضريبي) [1].

و على هدى ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

-الفرع الأول: مفهوم السياسة الضريبية و أهدافها

– الفرع الثاني: النظام الضريبي و معايير فرض الضريبة على الاستثمار الأجنبي

الفرع الأول: مفهوم السياسة الضريبية و أهدافها

تعد السياسة الضريبية أحد أهم أدوات السياسة المالية، و التي تعد أحد عناصر السياسة الاقتصادية للدولة في تحقيق أهدافها الاقتصادية و الاجتماعية، و تحقيق عدالة توزيع الدخل و الثروة، و تخصيص الموارد الاقتصادية المتاحة على مختلف الاستعمالات البديلة، و النشاطات الاقتصادية

[1] محمد نجيب جادو، ظاهرة التسرب الضريبي وأثارها المالية والاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص 23.

المختلفة للدولة بكفاءة وتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني[1]، وتحقيق التوازن والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي.

وتتجلى أهمية السياسة الضريبية في ظل العولمة، في تصحيح فشل السوق في تأدية عمله، وما يترتب على ذلك من اختلالات حادة يمكن إصلاحها عن طريق السياسة الضريبية، بالتكامل مع آليات السوق لتجاوز ما قد تعجز عنه آليات السوق.[2]

على ضوء ما سبق نقسم هذا الفرع إلى :

- أولا : مفهوم السياسة الضريبية
- ثانيا: سمات وخصائص السياسة الضريبية
- ثالثا: أهداف السياسة الضريبية و وظائفها

أولا : مفهوم السياسة الضريبية

إن للسياسة الضريبية أثر فعال وانعكاسات هامة على النشاط الاقتصادي، باعتبار أن الضريبة تعد مصدرا هاما ورئيسيا لأصول الدولة على الموارد السيادية، مما يترتب عليه تخفيض العجز الكلي في الموازنة العامة للدولة، وتقليل اللجوء إلى القروض العامة، أو الإصدار النقدي لمواجهة العجز، وما يترتب على ذلك من ضغوط تضخمية، بالإضافة إلى أن الضريبة تعتبر أداة هامة في تشجيع وتحفيز الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية على حد سواء لزيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، وخلق مزيد من فرص العمل، كما تعد محددا رئيسيا في اتخاذ قرار الاستثمار، لأن المستثمر الأجنبي يولي أهمية كبيرة للضرائب التي يمكن أن تفرض على أرباحه. لذلك أصبحت السياسة الضريبية تحظى بأهمية بالغة على المستوى الدولي.

تعريف السياسة الضريبية :

لم يهتم علماء المالية العامة بوضع تعريف محدد وجامع للسياسة الضريبية التي لم يكن لها معنى آخر غير ما تعنيه الضريبة ذاتها، مادامت الدولة حارسة للنشاط الاقتصادي فلا معنى للسياسة الضريبية، التي تعكس تدخل الدولة في توجيه النشاطات الاقتصادية في المجتمع[3].

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، 2014، ص 03.

[2] عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 219.

[3] عبد القادر شهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 215

ففي ظل الدولة الحارسة كان الفكر المالي التقليدي يرى، أن الضريبة يجب أن يقتصر فرضها أساسا من أجل الحصول على الإيرادات اللازمة لتمويل النفقات العامة فقط، في ظل هذا الهدف المحدود، يجب أن لا يكون للسياسة الضريبية أي تغيير في المراكز الرئيسية النسبية للممولين، بمعنى أنه يجب أن تكون السياسة الضريبية محايدة. لذلك لم تكن هناك أي ضرورة للجوء إلى فرض الضريبة لتحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية[1] .

لم يتفق فقهاء المالية العامة على تعريف محدد للسياسة الضريبية، رغم اتفاقهم على الدور المهم الذي تلعبه الضريبة في المجتمعات وتأثيرها على الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وهو ما يجعل السياسة الضريبية مختلفة الاهداف، والحدود، باختلاف الدول التي تطبق فيها، وتتمايز بين الدول المتقدمة والنامية[2].

إلا أن تطور دور الدولة بالتدخل في الحياة الاقتصادية اقتضى الاهتمام بالسياسة الضريبية، كأداة هامة لا مفر منها، للقيام بوظائفها الجديدة لتحقيق الاستقرار والتوزان الاقتصادي والاجتماعي، حيث أصبحت تشكل أهم وسيلة تستعملها الدولة لتحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية[3]، وبذلك لم تعد السياسة الضريبية محايدة، بل أصبح لها تأثير في البنيان الاقتصادي والاجتماعي.

لقد حاول بعض كتاب المالية العامة تعريف السياسة الضريبية.

فقد عرفها بعضهم بأنها " مجموعة البرامج المتكاملة التي تخططها وتنفذها الدولة مستخدمة كافة مصادرها الضريبية الفعلية والمحتملة، لإحداث آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية مرغوبة للمساهمة في تحقيق أهداف المجتمع[4].

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 96.

[2] محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، بدون تاريخ، ص 02.

[3] أمين عبد الفتاح سلام ، السياسة الضريبية للدول المختلفة، دار النهضة العربية، القاهرة،1970، ص 48-50.
حكمت عبد الكريم الحارثي، السياسة الضريبية و تطور النظام الضريبي في العراق، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1973، ص 10 .
وليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 10.

[4] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص07.

في حين عرفها البعض الآخر بأنها: " فن تمارسه الدولة لتوجيه ضرائبها وفقا لأهدافها التي ترنو إليها فلسفة الحكم"[1].

و عرفها بعض الكتاب أنها: " مجموعة متكاملة من الأساليب في استخدام الفن الضريبي للإسهام في تحقيق أهداف معينة في كافة المجالات".[2]

يلاحظ على التعاريف السالفة الذكر، أنها و إن اختلفت في صياغتها و ألفاظها، إلا أنها تبقى مجرد صياغات متعددة لفكرة واحدة اتفق جميع علماء المالية العامة عليها، و هي تطور دور الضريبة في المجتمع، من مجرد وسيلة تمويل إلى أداة تدخل، و توجيه ترتبط بالسياسة العامة للدولة، و تعكس فلسفتها الاقتصادية التي تتبناها.

ثانيا: سمات و خصائص السياسة الضريبية

تتصف السياسة الضريبية بمجموعة من السمات و الخصائص نوجزها فيما يلي:

أ–السياسة الضريبية جزء لا يتجزأ من السياسة المالية و التي تعتبر فرعا من فروع السياسة الاقتصادية العامة للدولة[3]، وهو ما يستوجب تكامل وتناسق أهدافها مع أهداف السياسة المالية لتحقيق الأهداف العامة للسياسة الاقتصادية، وتعملان معا في انسجام تام مع باقي فروع السياسة الاقتصادية[4] ، والتي تؤثر وتتأثر بتطور الظروف السياسية والاقتصادية والمالية للدولة .

ب–تعتبر السياسة الضريبية مجموعة متكاملة من البرامج و السياسات المتسقة، يجمع بينها وحدة الغرض الذي تسعى إليه كل منها، وليست مجرد مجموعة متناثرة من الاجراءات، وإنما يعد الترابط و التناسق بين مكونات السياسة الضريبية شرطا جوهريا لإزالة أي تعارض في أهدافها ومكوناتها لضمان نجاح السياسة الضريبية، وبالتالي نجاح السياسة الاقتصادية للدولة[5]، بتعبير آخر أنه لابد أن تعمل كل مكونات السياسة الضريبية في نفس الاتجاه، بحيث تضم السياسة الضريبية

---

[1] عبد القادر شهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ،ص 216

[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 98.

[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص216

[4] عوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص10.

[5] العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، بدون تاريخ، ص 8

عبد القادر شهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ،ص 218

بشكل لا يتجاهل باقي الجوانب الاقتصادية الاخرى، وإلا ستفشل السياسة الضريبية في تحقيق أهدافها[1].

ج–تعتمد السياسة الضريبية على الأدوات الضريبية الفعلية والاحتمالية، و البرامج المتكاملة المرتبطة بها، فتشمل الحوافز الضريبية التي تمنحها الدولة لنشاطات اقتصادية معينة ترغب في تشجيعها، و هو ما يعد تضحية بإيرادات ضريبية محتملة على المدى القصير يمكن تعويضها على المدى الطويل باعتبار أن تشجيع الاستثمار عبر الحوافز الضريبية يؤدي إلى زيادة الإيرادات الضريبية في المستقبل الطويل.[2]

د–من سمات السياسة الضريبية الكفاءة التي توازن بين العدالة والفاعلية، والبساطة وهي أهداف لا شك متعارضة، لكن نجاح أي سياسة ضريبية يتوقف على نجاحها في تحقيق هذه الأهداف مجتمعة[3].

هـ–تتعدد أهداف السياسة الضريبية ولا تقتصر فقط على الاغراض المالية ، وإنما تشمل أيضا أهداف اقتصادية و اجتماعية وسياسية، بل قد تشمل أهدافا أخرى أكثر أهمية للمجتمع، كحماية البيئة، و الصحة العامة، و القيم و الأخلاق[4]

ثالثا: أهداف السياسة الضريبية

تقوم فلسفة السياسة الضريبية بصفة عامة على تحقيق كل أو بعض الأهداف التالية:

- تخفيض مخاطر استثمارات معينة
- تحسين ربحية الاستثمارات
- زيادة الأنشطة المنتجة في المجتمع [1]

---

[1] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 18

[2] العكاء ، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، مرجع سابق، ص 8

عبد القادر شهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق ، ص 218

[3] العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق.، ص 9

[4] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق،2014، ص10.

عبد القادر شهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق ،ص 218

لقد كان الفكر المالي التقليدي يعتقد أن الضريبة يجب أن يقتصر فرضها أساسا من أجل الحصول على الإيرادات المالية اللازمة لتمويل النفقات العامة، بالتالي لا تحدث أي تغيير في المراكز القانونية النسبية للمكلفين، بشأن توزيع الدخول والتأثير في قراراتهم الاقتصادية المختلفة. أي أنها أداة محايدة، كدور الدولة الحارسة في ذلك الوقت، ومن ثم لم يكن هناك أي داع للالتجاء إلى الضرائب لتحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية[2] .

ومع ظهور الأزمات الاقتصادية الدورية في الدول الرأسمالية أصبح يتعين على هذه الدول أن تلجأ إلى استخدام السياسة الضريبية للتأثير والتوجيه للنشاطات الاقتصادية. وخاصة في ظل عجز النظريات الكلاسيكية في إيجاد حلول للخروج من تلك الأزمات، وحماية النظام الرأسمالي والحماية من عوامل انهياره الداخلية، ولا سيما الأزمة الاقتصادية والمالية التي كادت أن تطيح باقتصاديات الدول الرأسمالية في ثلاثينات القرن العشرين، فظهرت النظرية الكينزية التي دعت إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ومن ثم تطور دور الدولة من حارسة إلى متدخلة، حيث أصبحت تنظر إلى الضريبة على أنها وسيلة فعالة يمكن أن تستخدمها الدولة للتأثير في الوضع الاقتصادي والاجتماعي، ومنذ ذلك التاريخ أصبحت السياسة الضريبة إحدى وسائل الدولة للتدخل لتوجيه النشاطات الاقتصادية المختلفة، ومن ثم أصبح للسياسة الضريبية، مجموعة من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية، بالإضافة إلى هدفها التقليدي (التمويل).

فالنظرية الكينزية تدعو أساسا إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية لتمنع حدوث أزمات اقتصادية ومعالجتها عند حدوثها، لضمان الاستقرار الاقتصادي عن طريق النفقات العامة، والضرائب، والتمويل بالعجز[3] .

منذ ذلك التاريخ أصبح استخدام السياسة الضريبية للتأثير على القرارات الاقتصادية للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية تحددها الدولة، وبذلك تجاوزت دورها المالي وظهر مفهوم السياسة الضريبية في الأدب الاقتصادي وأخذت مكانها كأداة من أدوات السياسة المالية للدولة، تستخدمها للتأثير على الحالة الاقتصادية للبلد، وبذلك أضافت المالية الحديثة أهداف

---

[1] صفوت عبد السلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، مرجع سابق، ص 4.
[2] السيد عبد المولى، المالية العامة الضريبية، دراسة للاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص355.
[3] العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، ص 3-4

أخرى للضريبة إلى جانب الهدف المالي للضريبة، ومن ثم أصبحت السياسة الضريبية تلعب دورا فعالا في إطار السياسة المالية والاجتماعية والاقتصادية، وأصبح للسياسة الضريبية، مهما اختلفت الفلسفة الاقتصادية التي يتبناها بلد ما، أو اختلفت درجة تقدمه الاقتصادي، تلعب دورا فعالا في الاستقرار الاقتصادي، وتحقيق العدالة الاجتماعية، التي تعجز آلية السوق و الأسعار في إشباعها جزئيا أو كليا[1].

وتهدف السياسة الضريبية بصفة عامة إلى تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية هي :(1) هدف مالي، (2)هدف اجتماعي، (3) هدف اقتصادي.

1-الهدف المالي :

تعد الضريبة أهم وسيلة للدولة تستخدمها لتوفير الموارد المالية التي تحتاجها الدولة لتمويل الموازنة العامة[2]، ولمواجهة نفقاتها وزيادة أعباءها التي تحقق منافع عامة للمجتمع في مجموعه، كما أنها تساهم في تحقيق التوزان بين حقوق الخزانة العامة، وحقوق الأفراد والمؤسسات الاقتصادية[3]، بالإضافة إلى تمويل جزء من النفقات الاستثمارية الجارية، بإقامة المشروعات، وتمويل السياسيات الاقتصادية، بهدف حفز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية في الدولة.

لقد أصبحت الضريبة في الدولة الحديثة مصدرا مهما للتمويل ووسيلة لتشجيع أنشطة دون أخرى، وأداة للتأثير على دخول الطبقات. لكن تختلف هذه الأهمية حسب درجة تدخل الدولة، كلما كان التدخل كبير، كلما وجدت السلطة العامة في الضريبة أداة للتوجيه، والعكس صحيح.

ونظرا للأهمية القصوى للهدف المالي للسياسة الضريبية يرى البعض أنه إذا تعارض الهدف المالي، للضريبة مع أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، تعطى الأولوية للهدف المالي حتى تتمكن الدولة وخاصة الدول النامية من تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية علما أن هذه الأخيرة تعتمد اعتمادا كبيرا على الإيرادات المالية المتأتية من الضريبة، حيث تفوق نسبة 50% من إجمالي مواردها المالية[4]، لذلك تشكل الضريبة أهم موارد الخزينة العامة، بل المورد الرئيسي الذي يغطي مختلف النفقات العامة

[1] العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، ص 11

[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 13.

[3] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2008ن ص 121-122.

[4] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص 12

بالنسبة للدول النامية التي تعد أهم مصدر لتمويل النفقات العامة وإقامة المشروعات، وتمويل الخطط الاقتصادية بهدف حفز النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية في تلك الدول. ويتحقق هذا الهدف باقتطاع الدولة عن طريق الضرائب جزء من دخول الأفراد والشركات واستخدامها في أغراض التمويل السالفة[1].

بل لا يزال الهدف الأول للضريبة في بعض الدول النامية، ومنها بعض الدول العربية، أو لأي إصلاح لها يتمثل في الحصول على أكبر عائد مالي ممكن منها، دون اعتبار ذا أهمية للأهداف الأخرى، وهو ما يترتب عليه نتائج سلبية كبيرة، حيث سيتحمل أصحاب الدخول الثابتة والمنخفضة أعباء ضريبية كبيرة[2].

2-الهدف الاجتماعي:

يتجسد الهدف الاجتماعي للسياسة الضريبية في إعادة توزيع الدخل الوطني، من خلال توزيع الدخول والثروات بقصد تقليل الفوارق بين الفئات والطبقات الاجتماعية، وذلك إما عن طريق فرض الضرائب على القادرين من أفراد المجتمع واستخدام الحصيلة الضريبية لتغطية النفقات العامة من أجل رفع مستوى معيشة ذوي الدخول المحدودة، وإعفائهم من بعض الضرائب[3] لإتاحة الفرص المتكافئة لجميع المواطنين وتحقيق العدالة الاجتماعية من خلال إعفاء ذوي الدخول المحدودة من الضرائب أو فرض ضرائب مخففة عليهم، وفرض ضرائب تصاعدية على ذوي الدخول المرتفعة[4].

وقد لجأت الدول المتقدمة والنامية على حد سواء ومنذ عقود إلى استخدام السياسة الضريبية من أجل تحقيق العدالة في توزيع الدخول المحققة في إطار عمل السوق من خلال إعادة توزيع الدخل الوطني وفقا للمقدرة التكليفية لكل فرد، لتشمل جميع المنتفعين بالخدمات العامة دون استثناء[5].

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص 12 الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 13.

[2] صباح نعوش، الضرائب في الدول العربية، الناشر المركز الثقافي العربية، ط1، 1987، ص 8.

[3] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 153.

[4] عبد الهادي فضيل، الإعفاءات للأعباء المعيشية والعائلية بين الجمود والتطوير، دراسة في القانون رقم 157 لسنة 1981، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 33.

[5] عبد الله الصعيدي، الضريبة والاستثمار، دراسة لدور الضرائب على الدخل في تمويل الإنفاق العام في مصر، دار النهضة العربية، 1991، ص 15.

ويقاس نجاح أي نظام ضريبي بمدى قدرته على نمط توزيع وإعادة توزيع الدخول بشكل يزيل التفاوت الكبير في الدخول، ويخفف الأعباء عن أصحاب الدخول المحدودة[1].

3-الهدف الاقتصادي:

تعتبر الأهداف الاقتصادية من الأهداف غير التقليدية للسياسة الضريبية، والتي ظهرت مع تحول دور الدولة من دولة حارسة، إلى دولة متدخّلة في الحياة الاقتصادية منذ ثلاثينيات القرن العشرين، حيث تجاوزت دورها المالي، وأخذت الحكومات تستخدم الضرائب دون غيرها، لإحداث آثار اقتصادية للتأثير على الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للدولة، وبدأ الفن الضريبي يتطور، فظهرت الضرائب المتعددة، ونشأ مبدأ تصاعد المعدلات الضريبية، وبذلك برزت ضرورة التمييز في المعاملة الضريبية، والحوافز الضريبية من إعفاءات وحسومات، بهدف تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينة [2].

وبذلك بدأت الدولة تستخدم السياسة الضريبية، كأداة توجيه في الاقتصاد الوطني، بالقدر الذي يضمن تحقيق أكبر درجة من الاستقرار والنمو الاقتصادي، من خلال التأثير في قرارات الإنتاج والاستهلاك والادخار والاستثمار[3]

وهكذا تبلور مفهوم السياسة الضريبية التي أصبح لها دور أساسي في التأثير في سلوك الأفراد في الاستهلاك والادخار والاستثمار، بالإضافة إلى التأثير في قرارات المنتجين والمستثمرين، ففرض ضريبة على نوع معين من الأنشطة، وإعفاء نوع آخر منها يترتّب عليه حتما تحول جانب من الإنتاج إلى ذلك النوع المعفى منها، والعكس صحيح، فقد يؤدي الإعفاء في مجال معين من النشاط الاقتصادي إلى زيادة الحوافز للاستثمار فيه، وبالتالي زيادة الإنتاج في هذا المجال[4].

كما تستخدم الدولة السياسة الضريبية للحد من التضخم المالي، بحث تلجأ إلى استعمال سياستين: الإنفاقية والضريبية، لتحقيق هذا الهدف، وذلك بزيادة العبء الضريبي عن طريق رفع أسعار الضرائب القائمة، أو التوسع في وعاءها، أو فرض ضرائب جديدة من جهة، و ضغط نفقاتها

---

[1] المرسي السيد حجازي، النظم الضريبية بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1998، ص 09.
[2] محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 4-5
[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص 15
[4]الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص 12

العامة من جهة أخرى، أما إذا أرادت الدولة أنعاش الاقتصاد الوطني لإخراجه من الكساد، فتفعل عكس ما سبق ذكره، أي تقوم بزيادة نفقاتها العامة و تخفيض العبء الضريبي على مختلف النشاطات الاقتصادية، أو منحها حوافز ضريبية، لتشجيع العملية الاستثمارية، بالإضافة إلى تخفيض الرسوم على مستلزمات الإنتاج المستوردة من آلات و معدات و مواد أولية، و إعطاء الحوافز الضريبية اللازمة لتشجيع العملية الاستثمارية و التوسع في النفقات العامة[1].

أما في مجال تأثير السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر فقد خلص تحليل لجنة (25) التي قامت بدراسة وبحث أثر أسعار الضرائب على الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث توصلت إلى أن الزيادة بنسبة نقطة مئوية واحدة في أسعار الضرائب تخفّض الاستثمار الأجنبي المباشر بحوالي 3.3 %، كما توصلت بحوث وشواهد أخرى لنفس النتيجة. لذلك تعمل كل الدول بدون استثناء للوصول إلى أفضل الطرق لتحقيق التوازن بين الإيرادات الضريبية من جهة وتحسين مناخ الاستثمار من جهة أخرى (التي تعد الضريبة أحد مكوناته الأساسية) بطريقة كفأة بحسب طبيعة النظام لاقتصادي، و بحسب درجة النمو الاقتصادي، علما أن أثرها ودورها يختلف في ظل النظام الرأسمالي عن النظام الاشتراكي عن أحوال الدول النامية[2].

لذلك هناك إجماع على أن السياسة الضريبيى تستطيع أن تلعب دورا مؤثرا في تشجيع الاستثمار وتوجيهه، فزيادة الضريبة المباشرة، وخاصة ضرائب الدخل يمكن أن تؤدي إلى خفض الاستثمارات بصورة مباشرة نتيجة تخفيضها أرباح المستثمرين، خاصة بالنسبة للاستثمارات الجديدة[3].

وتختلف أهداف السياسة الضريبية تبعا لاختلاف السياسة المالية و الاقتصادية الملائمة لبلد متقدم عن تلك التي لبلد نام، و وفقا لاختلاف هيكل البنيان الاقتصادي الذي تتعامل معه السياسة الضريبية و هو ما نوضحه على النحو التالي:

أ-الأهداف الاقتصادية للسياسة الضريبية في الدول المتقدمة :

---

[1] حامد عبد المجيد دراز، دراسات في السياسات الضريبية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1984، ص22.

محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 7

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق ، ص 15

[3] السيد عبد المولى، المالية العامة المصرية، دراسة للاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون ذكر السنة، ص 436.

تمتلك الدولة المتقدمة جهازا إنتاجيا ضخما، ومتنوعا، وتكنولوجيا إنتاجية حديثة ومعلوماتية تكفي لاستغلال مواردها المتاحة، وتحقيق ضمان استمرار عبر الدورة الاقتصادية، التشغيل الكامل لجهازها الإنتاجي، الذي يكفي لاستغلال مواردها المتاحة عن طريق كافة القطاعات الاقتصادية، وعلى وجه الخصوص على قطاع بلغ درجة عالية من التصنيع والتخصص الصناعي، والتكنولوجيا المتطورة، ومعلوماتية ليس لها حدود، يكفل تحقيق التشغيل الكامل لجهازها الإنتاجي، والاستقرار والاستقرار الاقتصادي، والنمو المتوازن في فترات التضخم والانكماش[1] الذي يولّد دخلا وطنيا كبيرا، ومتوسط دخل فردي مرتفع، إلا أن المشكلة الاساسية التي تواجهها هذه الدول هي ضمان استمرار التشغيل الكامل لهذا الجهاز الإنتاجي الكبير وتجنب حالات الركود أو التضخم الاقتصادي، والعمل على معالجة حلة التضخم الركودي[2] عن طريق تخفيض الضرائب أثناء فترات الانكماش لزيادة الإنفاق والاستثمار واتباع سياسة نقدية ومالية توسعية بهدف زيادة الطلب الكلي، وزيادتها في فترات التضخم من أجل امتصاص القوة الشرائية، للحد من الطلب الكلي، بالإضافة إلى تخفيض الإنفاق العام، وتنتهج سياسة اقتصاديات العرض (supply side) التي أتى بها الفكر النيوكلاسيكي في السبعينات من القرن العشرين، لعلاج مشكلة الركود التضخمي، والذي يدعو إلى عدم المغالاة في فرض الضرائب التي يترتب عليها تقليص الحوافز على الاستثمار[3].

كما تستخدم السياسة الضريبية لتشجيع نشاطات اقتصادية معينة، بمنحها فترة إعفاءات محدودة، وإعفاء المواد الأولية اللازمة لهذا النشاط باعتبارها نشاطات حيوية لتحقيق التنمية الاقتصادية وزيادة معدل النمو الاقتصادي[4].

ب-الأهداف الاقتصادية للسياسة الضريبية في الدول النامية :

إن الهدف الرئيسي للسياسة الضريبية في الدول النامية، هو تعبئة الموارد الاقتصادية لزيادة مستوى التراكم الرأسمالي (المادي البشري) باعتباره العامل الحاسم لخلق الجهاز الإنتاجي الملائم لاستغلال الموارد الاقتصادية المعطلة فيها، لعدم توافر مشروعات البنية الأساسية لتحقيق التنمية

[1] عبد الله الصعيدي، الضريبة والاستثمار، دراسة لدور الضرائب على الدخل في تمويل الإنفاق العام في مصر، مرجع سابق، ص 43.
[2] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2008، ص 132
[3] ماجدة أحمد شلبي، المالية العامة، قضايا معاصرة ورؤى، جديدة في ظل التحول في دور الدولة، كلية الحقوق، جامعة بنها، 2013، ص 10-11.
[4] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 130.

الاقتصادية، التي تعد الهدف الاستراتيجي لها، وذلك بالاستعانة بالاستثمارات المحلية والأجنبية لسد النقص في الادخار المحلي، والاستثمارات القائمة وذلك بالتحكم بالعبء الضريبي الإجمالي بالزيادة أو النقصان وفقا للهدف المنشود تحقيقه[1].

فالهدف الاقتصادي للسياسة الضريبية في الدول النامية، هو تحقيق التنمية الاقتصادية[2]، وتحقيق هذا الهدف الاستراتيجي يترتب عليه آثار واسعة تمتد إلى جميع مناحي الحياة الاقتصادية في الدولة، وتساعدها على حل المشاكل الأخرى[3].

ولذلك تحظى السياسة الضريبية بمكانة خاصة و متميزة في الدول النامية، لما تقوم به من دور فعال لتحقيق الأهداف التالية:

- زيادة حجم التراكم الرأسمالي من خلال تعبئة رأس المال المحلي وتوجيهه نحو الاستثمارات المرغوبة، بالإضافة إلى حفز الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاستثمار نحوها، عن طريق ما تقدمه لها من حوافز ضريبية .
- تشجيع الادخار والحد من الاستهلاك غير المنتج[4].
- تشجيع وتحفيز الاستثمارات الأجنبية من خلال تقديم الحوافز الضريبية والمالية لتشجيعها على التدفق نحو بلدانها، لسد الفجور الادخارية، والوصول إلى معدلات الاستثمار اللازمة لإنجاز المشاريع الاقتصادية التنموية فيها، لذلك يعد جلب الاستثمار الأجنبي المباشر هدفا للسياسة لضريبية، بعد تعبئة الموارد المحلية[5] وذلك نظرا لما يفد معه من تكنولوجيا حديثة تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية، وخبرة فنية ومالية، وتنظيمية، وإدارية، وتسويقية إليها، والتي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية للنشاطات الاقتصادية، وفتح منافذ للتصدير نحو الاسواق الدولية، ورفع درجة المنافسة للشركات المحلية.
- تحقيق العدالة الضريبية: يعتبر التفاوت في توزيع الدخول والثروة بين المواطنين من السمات البارزة في معظم الدول النامية، لاسيما في ظل تسارع نمو ظاهرة العولمة، والدعوة إلى تقليص

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق ، ص 16.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص19
[3] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 12
[4] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق ، ص 15
[5] محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 22-23.

دور الدولة الاقتصادي، لذلك يعتبر إعادة توزيع الدخل الوطني من أهم أهداف السياسة الضريبية، بل لعله أهم اهدافها جميعا، لما يحققه من عدالة في توزيع الدخول و الثروات، وتحقيق العدالة الاجتماعية[1].

والضرائب المباشرة على الدخول ورأس المال، وإن كانت تهدف إلى إعادة توزيع الدخل على الفئات ذات الدخل المحدود، إلا أن الضرائب غير المباشرة تؤدي إلى إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقات الغنية، وخاصة الضرائب على الاستهلاك ولكي تحقق الضريبة دورها التوزيعي، ينبغي أن يتحمل الأغنياء نصيبا أكبر من الأعباء لضريبية المباشرة، وغير المباشرة.

الفرع الثاني: النظام الضريبي و معايير فر ض الضريبة على الاستثمار الأجنبي

يحظى موضوع النظام الضريبي السائد في مجتمع معين باهتمام كل المشتغلين بشؤون الضرائب والمكلفين بدفع الضريبة، والقضايا الاقتصادية و الاجتماعية، لما له من دور في تهيئة الجو الملائم للتقدم الاقتصادي والاجتماعي أو عرقلته.

ينقسم هذا الفرع إلى :

أولا: مفهوم النظام الضريبي، ثانيا: علاقة النظام الضريبي بالاستثمار، ثالثا: الإدارة الضريبية، رابعا: البيئة الضريبية.

أولا: مفهوم النظام الضريبي

يعتبر النظام الضريبي أحد أهم أدوات السياسة المالية التي تلعب دورا كبيرا في توجيه دفة الحياة الاقتصادية التي يمثل فيها الجانب الاقتصادي أهم الأدوات التي يعتمد عليها المشرع الضريبي في تشكيل النظام الضريبي السائد في الدولة.

لا يوجد اتفاق بين علماء المالية العامة، حول مفهوم محدد للنظام الضريبي، حيث يرى البعض أن النظام الضريبي يتراوح بين مفهوم ضيق، ومفهوم موسع، حيث يتمثّل المفهوم الضيق في مجموعة

[1] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 126.

القواعد القانونية، و الفنية التي تستخدم في الاستقطاع الضريبي، في مراحله المتتالية، من التشريع، إلى الربط، إلى التحصيل.[1]

أما المفهوم الموسع للنظام الضريبي، فيتمثل في مجموعة العناصر الإيديولوجية والاقتصادية، والفنية التي تتفاعل مع بعضها فتؤدي إلى كيان ضريبي معين[2] محددا بأهداف السياسة الضريبية، والتي غالبا ما تكون استجابة لمقتضيات الظروف المحيطة بالبيئة الضريبية، وبذلك لا يعدو أن يكون النظام الضريبي ترجمة دقيقة للسياسة الضريبية، يعكس أهدافها ويعمل على تحقيقها[3].

لذلك يختلف من مجتمع لآخر، وفقا للفلسفة الاقتصادية، ودرجة تقدمه، بل يعتبر مرآة صادقة تعكس الحالة الاقتصادية والاجتماعية السائدة في الدولة[4].

وبناءا على ذلك، فإن وحدة عناصر السياسة الضريبية، تظهر من خلال المفهوم الموسع للنظام الضريبي، المكون من مجموعة محددة ومختارة من الصور الفنية للضرائب، والقوانين، والتشريعات الضريبية، واللوائح التنفيذية، والتفسيرية، من أجل تنفيذ أهداف السياسة الضريبية بما يتلاءم والأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع، وهو ما يعني أن النظام الضريبي يعتبر ترجمة فعلية للسياسة الضريبية من خلال قيام منظومة ضريبية متكاملة داخل المجتمع، بحيث تشمل كافة الضرائب (مباشرة وغير مباشرة)، وجميع عناصر الضريبة في المجتمع بغية تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية والسياسية التي تستهدفها السياسة الضريبية[5].

وأن النظام الضريبي هو انعكاس لفلسفة النظام الذي تتبناه دولة معينة، ويعبر عن ايديولوجيتها، لذلك يختلف النظام الضريبي اختلافا كبيرا من نظام اقتصادي إلى نظام آخر، وهو نظام يجب أن

---

[1] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 25

محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 9.

أمين عبد الفتاح سلام، السياسة الضريبية للدول المتخلفة، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1970، ص 324.

[2] سعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية، مدخل تحليلي مقارن، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص 15.

[3] يحي محمد مسعد، العلاقة القانونية بين الممول والإدارة الضريبية، مكتبة الإشعاع الفنية- القاهرة، ط1، 2000، ص 09.

[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص 03.

[5] أحمد مصطفى معبد، التشريع الضريبي المصري، القانون 91 لسنة 2005، كلية الحقوق، جامعة بنها ، بدون سنة نشر، ص 4-14.

يكون متناسقا لتتسق قواعده وأحكامه مع أهداف المجتمع وجوهر العلاقات فيه لتحقيق أهدافه، وهو نظام يتطور بتطور الاقتصاد الدائم التطور[1].

وأن المحتوى الموضوعي للمفهوم الواسع للنظام الضريبي يقوم على مجموعة من العناصر، أهما:

1-مجموعة من التشريعات التي تحدد فلسفة وأهداف ووسائل النظام الضريبي في المجتمع.

2-مجموعة من السياسات والاجراءات والقرارات التي يتم اتخاذها على ضوء النصوص الواردة في التشريعات الضريبية، على النحو الذي يحقّق أهداف المجتمع.

3-الإدارة الضريبية التي تشرف على تنفيذ السياسة الضريبية، من خلال قيامها بعمليات تحصيل الضرائب من الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين في المجتمع[2]، وأن المشكلة الأساسية بالنسبة للسياسة الضريبية تتمثل في إعداد نظام ضريبي فعال قادر على توفير الموارد الكافية، للدولة دون إحداث اختلالات أو عدم استقرار اقتصادي، وهو ما يعني إعطاء الأهمية للمردودية أولا ثم الفاعلية الاقتصادية لاحقا، وفيما بعد يمكن البحث عن العدالة الضريبية[3].

والنظام الضريبي عبارة عن مثلث تتكون أضلاعه من التشريع والإدارة القائمة على التحصيل، والممول أو دافع الضريبة الذي يتوجه إليه كل من التشريع والإدارة التي تقوم بتحصيل الضريبة المفروضة على الممول، لذلك فإن أي خلل يصيب أحد أضلاع هذا المثلث يصيب النظام الضريبي بالخلل والعوار[4]، لذلك أصبح من الضروري الاهتمام بالنظام الضريبي الذي تخضع له الاستثمارات المحلية والاجنبية، وهو ما يعني أن اختيار مجموعة الضرائب المكونة للنظام الضريبي ليست مسألة

---

[1] أمين عبد الفتاح سلام ، السياسة الضريبية للدول المتخلفة، مرجع ساق، ص 324.
[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 24.
[3] محمد قزبير، مكونات الاصلاح الجبائي العام رسالة دكتوراه، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، جامعة الحسن الثاني، 1998-1999، ص 16
[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 24.

مصادفة وإنما هي نتيجة لمجموعة من العوامل والاعتبارات يتوقف عليها هذا الاختيار، كالنظام الاقتصادي الذي تتبناه الدولة، ومدى التقدم الاقتصادي الذي هو عليه لحظة تطبيقها[1].

ثانيا: علاقة النظام الضريبي بالاستثمار

يسعى المستثمر الأجنبي من وراء توظيف واستثمار أمواله في إقليم دولة معينة عموما الحصول على عوائد مجزية، وتوسيع نطاق نشاطه، ولما كانت الضريبة هي اقتطاع لجزء من دخله أو ربحه، فإنها تؤثر في قدرة واستعداد الأفراد والكيانات الاقتصادية المختلفة على تكوين الادخار، وبالتالي الاستثمار في مجالات مختلفة ومتنوعة[2]، وتعتمد هذه القدرة وهذا الاستعداد على السياسة الضريبية المتبعة، وأنواع الضرائب ومعدّلاتها، وطبيعة النشاطات التي تفرض عليها ضرائب مختلفة دون غيرها، أو منحها مزايا ضريبية (حوافز ضريبية) بهدف حفز وتشجيع المشروعات المحلية والأجنبية، أو لجلب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو توجيهها نحو القطاعات الحيوية (المرغوب تطورها) التي تضيف قيمة اقتصادية عالية للاقتصاد الوطني. ودفع عملية التنمية الاقتصادية، ونجاح السياسات الاقتصادية المنشودة[3].

وعلى خلاف ذلك يمكن للسياسة الضريبية إعاقة أو طرد الاستثمار في المجالات غير المرغوب فيها، عن طريق فرض ضرائب مرتفعة عليها، أو عدم منحها إعفاءات أو مزايا مقررة لغيرها من الأنشطة و المشروعات الاخرى المرغوبة . الأمر الذي يثبط عزيمة المستثمرين، ومن ثمة يشكل نقطة ضعف أو فشل برامج التنمية الاقتصادية، أو على الأقل تأخير إنجازها[4].

هذا الدور الذي يقوم به النظام الضريبي في مجال تشجيع و تحفيز أو تثبيط وعرقلة الاستثمارات الأجنبية على حد سواء هو الذي يجعل مختلف الدول بصرف النظر عن تقدمها أو تخلفها تولي أهمية كبيرة للنظام الضريبي ليس لما له من دور في جلب إيرادات مالية هامة للخزينة العامة فقط، وإنما لما يحقّقه من أهداف اقتصادية ملحة تفوق الهدف المالي، كحماية المشروعات الاستثمارية وزيادة قدرتها التنافسية في مواجهة الشركات الأجنبية، وخاصة الشركات متعددة الجنسيات

---

[1] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 15

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 123.

[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 15.

ذات الإمكانيات المالية والتكنولوجية والتنظيمية والإدارية والتسويقية الهائلة، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التدفق نحو اقتصاداتها[1].

وفي ظل تحرير التجارة الدولية بمقتضى معاهدة التجارة العالمية (جات94) ، وتحرير حركة تدفق الاستثمارات عبر الحدود الدولية، وتعاظم دور القطاع الخاص، اشتد التنافس بين مختلف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، على استقطاب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق ما تقدمه للمستثمرين الأجانب من مزايا وحوافز ضريبية قد تصل إلى حد الإعفاء الكلي من دفع الضريبة على نشاطات المشروعات الاستثمارية الأجنبية، لتشجيعها على الانسياب نحو اقتصاداتها، خاصة بعد أن أصبحت الأشكال الأخرى لتدفقات رؤوس الأموال إلى البلدان النامية في تراجع، وعلى الأخص المعونات الأجنبية منذ الستينيات والقروض الأجنبية منذ أزمة الديون الخارجية في بداية الثمانينيات من القرن العشين[2].

يستخلص من العرض السالف أن النظام الضريبي الكفء يستطيع المساهمة في حفز وتشجيع الاستثمارات الأجنبية على التدفق نحو الدول التي تستخدم المزايا والحوافز والإعفاءات الضريبية لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لذلك أصبح النظام الضريبي يتصدر أهم الأدوات التي يعتمد عليها المشرع الضريبي لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتشجيع الاستثمار المحلي، بالإضافة لما يحقّقه من أهداف اقتصادية ملحة تفوق الهدف المالي.

ثالثا: الإدارة الضريبية

تلعب الإدارة الضريبة دور فعالا ومؤثرا في مجدال تحفيز وتشجيع الاستثمارات الوطنية والأجنبية، باعتبارها بمثابة العمود الفقري للنظام الضريبي في أية دولة، نظرا لما تضطلع به في مجال تأسيس وربط الضريبة، وتحصيلها، والتي تشكّل أهم مصدر لإيرادات الخزينة العامة، كما تقوم بتوفير المعلومات حول النظام الضريبي والمجتمع الضريبي[3].

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص29
الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص 25

[2] جلال الشافعي، إطار مفتوح لتطوير الضريبة، على أرباح شركات الأموال في مصر، مؤتمر الضريبة على أرباح شركات الأموال، أكاديمية السادات، يومي 13و 14 سنة 2000، القاهرة، ص 270

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص31

لذلك سنتعرض إلى : (1) ماهية الإدارة الضريبية، (2) علاقة الإدارة الضريبية بالاستثمار.

1-ماهية الإدارة الضريبية:

تعتبر الإدارة الضريبية جزء من السلطة التنفيذية في الدولة، تختص في تنفيذ القوانين الضريبية، والتحقّق من سلامة تطبيقها، حماية لمصالح الخزينة من جهة، والممولين من جهة أخرى، وفقا للعلاقة التي يحدّدها القانون، كما توضّح حقوق وواجبات كل طرف منهما، بالإضافة إلى اقتراح التشريعات، والتعديلات الضريبية[1]، لذلك تعد الإدارة الضريبية من أهم مقومات المنظومة الضريبية، باعتبارها واضعة ومنسقة للأعمال أو الاجراءات الضريبية، والمشرفة على التشريع الضريبي وتطبيق أحكامه ونصوصه بهدف تحصيل الضرائب بأنواعها المختلفة وتوريدها للخزانة العامة، وهو ما يقتضي أن تكون هذه الإدارة على درجة عالية من الكفاءة في الاضطلاع بمهامها المتعدّدة، والمعقّدة وفقا لما ينص عليه القانون الضريبي، الذي ينظم العلاقة بين الممول والإدارة، والذي لا يترك أي سلطة للإدارة للتعسف أو الإساءة في استغلالها، بما يضر بمصلحة الممول من جهة أو بمصلحة الخزينة العامة بسبب الإهمال، أو التقصير في تحصيل الضرائب التي ينص عليها القانون الضريبي من جهة أخرى[2]، أما إذا كانت الإدارة الضريبية غير كفأه يبقى النظام الضريبي هيكلا بدون روح، وذلك مهما اشتمل عليه من مبادئ للعدالة ، ودقة أحكام النصوص الضريبية.

كما تقوم الإدارة الضريبية بدور هام ومؤثر في مجال تحفيز الاستثمارات باعتبارها العمود الفقري للنظام الضريبي، والأداة الأساسية في تنفيذ السياسة الضريبية، نظرا للدور الهام الذي تقوم به في مجال ربط الضريبة وتحصيلها، لذلك فإن النظام الضريبي مهما اشتمل عليه من مبادئ العدالة وأحكام النصوص الضريبية يظل هيكلا بدون روح، إذا لم تتوافر إدارة تتمتع بكفاءة تسهر على تنفيذ السياسة الضريبية[3].

الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص27

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق2014، ص 31

[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 128

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق2014، ص31

[3] رمضان صديق محمد، إصلاح الإدارة الضريبية أحد الركائز الأساسية لتحسين مناخ الاستثمار، المؤتمر الضريبي الثامن المنظم من طرف مديري ضرائب إفريقيا، الفترة من 12 إلى 15 ديسمبر 1996، القاهرة، ص 535.

الأمر الذي يجعل الإدارة الضريبية تؤثر في تحديد اتجاهات السياسة الضريبية وفي كيفية تنفيذها، فالتشريع الضريبي الجيد الذي تشرف على تنفيذه إدارة ضريبية فاسدة أو غير كفؤة يكون أسوء من التشريع الضريبي السيء في يد إدارة ذات كفاءة عالية، كما تمثل جودة أو كفاءة الإدارة الضريبية عاملا إيجابيا في مناخ الاستثمار، فالمستثمرين الأجانب غالبا لا يهتمون كثيرا بالنظام الضريبي السائد كما هو معبر عنه في التشريعات الضريبية، قدر اهتمامهم بكيفية تطبيقه من طرف الإدارة الضريبية التي تلعب دورا أساسيا ومؤثرا في نجاح أو فشل السياسة الضريبية العامة في تحقيق أهدافها في هذا المجال[1].

هذا الدور الحيوي الذي تقوم به الإدارة الضريبي المثالية هو الذي دعا الجمعية الاقتصادية الأمريكية إلى القول أن إصلاح النظام الضريبي في أمريكا يكفله إصلاح وتنظيم الإدارة الضريبة دون حاجة إلى تعديل التشريع الضريبي أو انتظار ذلك التعديل.[2]

والإدارة الضريبية كغيرها من إدارات الدولة تقوم بأداء خدمة عامة في الدولة، إلا أنها بخلاف الإدارات التقليدية، كجهاز الشرطة، أو الجيش أو القضاء، تبدو في تعاملها مع المكلفين بدفع الضرائب، وكأنها قلة محصنة بسلطة قهرية صارمة، تستخدم ضد الممولين عند قيامها باقتطاع الضريبة من المنبع، أو تضمينها في السعر (سعر السلع والخدمات)،أو التنفيذ على أموالهم، أو توقيع الجزاءات، أو تحويل الممول إلى القضاء المختص لتوقيع الجذاذات الجبائية في حالة ثبوت تهربه من أداء بعض أو كل الضرائب المستحقة عليه وفقا للقانون، الأمر الذي يجعل غالبا العلاقة بين الممول وهذه الإدارة، ذات طبيعة تصارعية، وهو ما يولّد شعورا سلبيا لدى الممول تجاه هذه الإدارة، وهو ما يجعل هذه العلاقة متوترة وفي صراع بين المستثمرين والإدارة الضريبية، وخاصة الشركات الأجنبية، التي ترى في الإدارة الضريبية في الدول النامية عقبة كأداء تقف حاجزا أمامها بسبب شيوع الروتين وتفشي الفساد، مما يضعف الحوافز للالتزام بدفع الضرائب، ويدفعها إلى التهرب الضريبي[3].

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص426-427 و 429 .

[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 27-28.

[3] ماجدة أحمد شلبي، المالية العامة، قضايا معاصرة ورؤى جديدة في ظل التحول في دور الدولة، مرجع سابق، ص254.

وهو ما جعل الكثير من الدول تبحث عن آلية للتوفيق بينهما من خلال إجراءات وتشريعات تولي عناية خاصة لهذه العلاقة بين الطرفين[1].

لذلك لا يكفي أن ترسم الدولة سياسة ضريبية مهما كانت درجة ملائمتها، وتسن التشريعات الواضحة والدقيقة والمتطورة، إن لم يقابل ذلك إدارة ضريبية ذات كفاءة عالية تسهر على تطبيق التشريعات الضريبية بكفاءة ونزاهة، وإعطاءها الممولين حقوقهم كاملة، كما يقررها التشريع، وإلا أصبح النظام الضريبي هيكل دون روح، لهذا السبب أصبح من الضروري الاهتمام بإصلاح الإدارة الضريبية التي تشرف على تنفيذ القوانين الضريبية التي تخضع لها الاستثمارات الأجنبية والمحلية على حد سواء لأجل تحقيق الأضرار الاقتصادية المختلفة.

2-علاقة الإدارة الضريبية بالاستثمار:

تلعب الإدارة الضريبية دورا مهما وأساسيا في مجال تحفيز الاستثمارات، أو تثبيطها، إذ تعد الأداة الرئيسية في النظام الضريبي، والتي يستند إليها في إنجاز العديد من المهام التي توصف بدقتها وصعوبتها تجاه تحفيز الاستثمارات[2]، إذ رغم قيام النظام الضريبي في معظم الدول على مبادئ العدالة الضريبية وأحكام النصوص الضريبية التي تحدد التزامات الممولين وتمنحهم الكثير من الحوافز والإعفاءات الضريبية التي تشجعهم على الالتزام الضريبي، وتحقيق أهداف السياسة الضريبية[3]، إلا أن كل ذلك قد يبقى مجرد هيكل بدون روح، إذا لم تتوافر إدارة ضريبية ذات كفاءة عالية تقوم على تنفيذ أهداف السياسة الضريبية في جلب مزيد من الاستثمارات، وتحقيق مزيد من الإيرادات للخزينة العامة للدولة.

---

[1] عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، الدار الجامعية، بدون تاريخ، ص 325

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص32-33.

[3] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 27.

رابعا: البيئة الضريبية

إن السياسة الضريبية لا تنشأ من فراغ ولا تعمل في فراغ، وإنما تنشأ و تعمل في بيئة اقتصادية واجتماعية وسياسية معينة، لها ظروفها ومشاكلها، وأهدافها الخاصة التي تتميز بها عن غيرها، تحدد أهدافها وهيكلها وتنظيمها الفني[1]، وتعكس التطورات والتغيرات التي تطرأ عليها[2].

لذلك تتأثر اتجاهات السياسة الضريبية بالظروف المحيطة بالبيئة الضريبية، وتؤثر فيها في ذات الوقت، بحيث تعكس طبيعة المشاكل التي تعاني منها والاهداف التي تستهدف تحقيقها، الأمر الذي يستوجب إلقاء نظرة سريعة على هذه البيئة الضريبية التي تتأثر وتؤثر في كل من النظام الاقتصادي والسياسي والاجتماعي في المجتمع وفي طبيعة البنيان الاقتصادي والمتغيرات الاقتصادية التي تترتب على اختلاف النظم الاقتصادية والسياسة بالسياسة الضريبية، حيث تتأثر السياسة الضريبية بالفلسفة الاقتصادية و الايديولوجية لنظام الحكم السياسي القائم في دولة معينة، في زمن محدد، كما تتأثّر بشكل النظام السياسي القائم، في الدولة وبالمتغيرات الاقتصادية في المجتمع

1-أثر اختلاف النظم الاقتصادية والسياسية في السياسة الضريبية:

يوجد في العصر الحالي نظامان اقتصاديان في العالم: الرأسمالي والاشتراكي، إذ لازالت بعض الدول تعتنق النظام الاشتراكي كالصين وكوبا وكوريا الشمالية. وبين هذين النظامين توجد نظم مختلفة تجمع بين خصائص النظامين وإن انحازت معظمها للنظام الرأسمالي بشكل إرادي أو بتأثير من المنظمات الدولية (كصندوق النقد الدول، ومنظمة التجارة الدولية) تارة أخرى[3]، أي نتيجة تنامي تيار العولمة، لذلك تتأثر اتجاهات السياسة الضريبية بمدى الأخذ بكلا النظامين[4].

ويؤثر النظام الاقتصادي، على النظام الضريبي طالما أن النظام الاقتصادي يعكس فلسفة الدولة الاقتصادية والاجتماعية من جهة وهذه الأخيرة تباشر أنشطتها المختلفة عن طريق ثقافتها وإدارتها، وبما أن السياسة المالية تعد أهم أداة لتنفيذ سياسة الدولة المالية والتي تعد الضريبة أحد

---

[1] محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 29

[2] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ، ص 214.

[3] السيد عبد المولى، المالية العامة، دراسة للاقتصاد العام، دار الفكر العربي، 1978، ص 320.

[4] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص235

مكوناتها الأساسية، فإن أهداف السياسة الضريبة تتغير وفقا لتطور وتغير النظام الاقتصادي والاجتماعي وهو ما يؤثر حتما على النظام الضريبي[1] .

على هدى ما سبق سنتطرق إلى (أ) أثر النظام الاقتصادي الرأسمالي في السياسة الضريبية، (ب) أثر النظام الاقتصادي الاشتراكي في السياسة الضريبية، (3) تأثير النظم الاقتصادية في الدول النامية السياسة الضريبية.

أ-أثر النظام الاقتصادي الرأسمالي في السياسة الضريبية :

يقوم النظام الاقتصادي الرأسمالي على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وعلى حرية المبادرات الفردية وعلى حرية المنافسة في السوق، ويدار النشاط الاقتصادي فيه وفقا لقوة السوق التي يتم بمقتضاها تحديد أسعار موارد الإنتاج والسلع والخدمات وفقا لتفاعل قوى العرض والطلب، وأن الهدف الرئيسي للنشاط الرئيسي فيه هي تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح (الفوائد، الريوع، والأجور)[2].

في نطاق هذا الإطار التنظيمي تقوم الضريبة بدور مهم كوسيلة تمويل وتأثير في النشاطات الاقتصادية والاجتماعية شريطة الا تلحق أي ضرر بالمبادرة الخاصة للأفراد، وبالتالي المحافظة على قدرة الأفراد على إشباع حاجاتهم الخاصة المتزايدة، أي المحافظة على مستوى الإنتاج، وعلى أقصى قدر من الادخار والاستثمار لتمكينهم من القيام بعمليات التراكم الرأسمالي اللازم للإنتاج والاستثمار[3].

ومن المعرف أن النظام الرأسمالي عرف تطورا انعكس على النظام الضريبي، حيث سادت في المرحلة الأولى فلسفة الدولة الحارسة التي كانت تنحسر وظائفها العامة في توفير الأمن والقضاء والدفاع عن الحدود الوطنية، وترك النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص، ولقوى السوق لتحقيق التوازن الاقتصادي والتشغيل الكامل للموارد الاقتصادية، وأن يقتصر دور السياسة المالية على الحصول على الحد الأدنى من الإيرادات الضريبية اللازمة لتغطية النفقات الاعتيادية التقليدية، وأن لا تحدث أي تغيير في المراكز الاقتصادية النسبية للأفراد، وهو ما يعني أن تكون السياسة المالية محايدة وبالتالي

---

[1] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص325 .
عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 325.

[2] السيد عبد المولى، المالية العامة، دراسة للاقتصاد العام، مرجع سابق، ص 327.

[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 236
محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 33.

يكون النظام الضريبي محايدا أيضا، وهو ما لا يستوجب التوسع في فرض الضرائب، لأن ذلك يضر بعملية التراكم الرأسمالي[1]، لذا يتميز هذا النظام الضريبي بعدم عدالة توزيع الدخل الوطني، بل يلقي عبئا ضريبيا على الفقراء أثقل من الذي يطبقه على الطبقة الرأسمالية.

ومع تطور طريقة الإنتاج الرأسمالي وما صاحبها من تقلبات اقتصادية ومالية، التي بلغت ذروتها في الكساد الكبير الذي بدأ عام 1929، وعجز الفكر الكلاسيكي في إيجاد حلول لها، ظهرت النظرية ا لكينزية التي دعت الدولة إلى التدخل في الحياة الاقتصادية لتحقيق التوازن المفقود للاقتصاد الوطني، وذلك عن طريق تدخل الدلة لتحقيق التوازن والتشغيل الكامل من خلال الإنفاق العام، خاصة الإنفاق الاستثماري، واستخدام الأدوات المالية، كأداة اقتصادية، واستعمال الضريبة كأداة تأثير توجيه السياسة الاقتصادية، لقد دعت الضرورة إلى تدخل الدولة، لتحقيق التوزان الاقتصادي محل التوازن المالي (توازن الميزانية) وبالتالي استخدام الأدوات المالية كأدوات اقتصادية، وبذا أصبحت السياسة الضريبية سياسة ضريبية وظيفية تقوم بثلاثة وظائف رئيسية: وظيفة مالية (تمويل النفقات العامة) وهذه هي وظيفتها التقليدية، ووظيفة اقتصادية (معالجة التقلبات الاقتصادية) وضمان تحقيق معدل متوازن بين النمو في الإنتاج الوطني، وضمان تحقيق نمو متوازن بين القطاعات والمناطق المختلفة في الدولة، ووظيفة اجتماعية (إعادة توزيع الدخل الوطني)، ومحاربة الأثار السلبية للتضخم النقدي، وضمان تحقيق التنمية الشاملة[2].

حيث أصبحت الدولة مسؤولة ليس فقط على حماية النشاط الخاص، بل عن تحقيق الاستقرار الاقتصادي والرفاه الاجتماعي، وبناء على ذلك تخلى الفكر المالي التقليدي عن مبدأ حياد المالية العامة (وكذا حياد الضريبة)، واستبدل التوازن الاقتصادي والاجتماعي بالتوازن المالي، حيث حل توازن الكل محل توازن الجزء الذي كان سائدا في ظل المالية التقليدية، وهو ما انعكس على تحديد اتجاهات السياسة الضريبية التي هيمنت على أهدافها اعتبارات العدالة في توزيع العبء الضريبي على ما عداها[3].

---

[1] عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 28-29.
[2] السيد عبد المولى، المالية العامة، دراسة للاقتصاد العام، مرجع سابق، ص 330.
[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص239-240 .

ب-أثر النظام الاشتراكي على السياسة الضريبية :

يقوم النظام لاشتراكي على أسس تنظيمية في إدارة النشاط الاقتصادي تعتمد على الملكية العامة لوسائل الإنتاج، فالدولة تمتلك أكبر جزء من وسائل الإنتاج في المجتمع، وتمارس الدولة سيطرة مباشرة، وشبه كاملة على مختلف النشاطات الاقتصادية، وتتحكّم بالمتغيرات الاقتصادية الكلية، من خلال خطة شاملة ومحكمة تحدد بمقتضاها تحديد الموارد الاقتصادية المتاحة على مختلف الأنشطة الاقتصادية، وتحدد نوع وكمية الإنتاج التي ستنتج في إطار الخطة الشاملة، وتحدد أسعار السلع والخدمات، ودخول الأفراد، وحجم الاستهلاك والادخار والاستثمار، لذلك لا تحتاج في الواقع إلى ضرائب لتمويل الإنفاق العام، ولا إلى توجيه النشاط الاقتصادي والاجتماعي، وهو ما جعل دور الضريبة ينخفض إلى أدنى مستوى لها[1]، لأن الدولة لا تحتاج في الواقع إلى الضرائب لتمويل الإنفاق العام الحكومي، ولا لتوجيه النشاط الاقتصادي والاجتماعي، لأن الدخول الخاصة تعتبر بمثابة نفقات عامة، والنفقات الخاصة تعتبر بمثابة إيرادات عامة، وغالبا ما تختلط فكرة الموارد العامة بفكرة الجباية، في الدول الاشتراكية، لأن قيمة مبيعات السلع والخدمات تعتبر بمثابة جباية عامة، لذلك تحل قدرة النظام الاشتراكي على تحديد أسعار عوامل الإنتاج محل قدرة الدولة في النظام الرأسمالي على فرض الضرائب والرسوم المختلفة، لذا تعتبر سياسة الأسعار بديلا عن السياسة الضريبية، حيث تمتلك الدولة الاشتراكية من أدوات التأثير المباشر في الحياة الاقتصادية ما يغنيها عن أدوات التأثير غير المباشر للضريبة، لذلك لا يوجد أي مبرر لاستخدام السياسة الضريبية، مادامت الدولة مسيطرة على كل عمليات البيع والشراء والإنتاج والاستهلاك والادخار والاستثمار[2].

لكن هذا لا يعني أن الدول الاشتراكية قد استغنت كلية عن الضرائب، بل احتفظت بها كأداة للتوجيه الاقتصادي والاجتماعي أكثر منها كأداة لتمويل برامج الإنفاق الحكومي، كما أنها تستعملها كأداة للحد من التفاوت في توزيع الدخول والثروات في المجتمع، وتمويل برامج الإنفاق العام الجاري والاستثماري، لإحداث التطورات المنشودة في الدولة الاشتراكية، وذلك من خلال فرض الضرائب على الفئات والطبقات التي لا يتلاءم وجودها مع الأيديولوجية الاشتراكية، وإعفاء التنظيمات التي ترغب الدولة دعمها وتشجيعها، لذلك فإن السياسة الضريبية في الدولة الاشتراكية ليس لها نفس الأهمية التي

[1] عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 331.
محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق ، ص 31 .
[2] حامد عبد المجيد دراز، دراسات في السياسات الضريبية ، مرجع سابق، ص 32.

تحتلها في الدول الرأسمالية، لأن السياسة الضريبية تتحدد سلفا بأهداف الخطة بأن تترك للأفراد ما يكفي لإشباع الحاجات الخاصة التي لا يفي بها النظام العام الذي لا يتحقق عن طريق آليات الأسعار وانتقال عناصر الإنتاج.

ولا إلى إعادة توزيع الدخل على أفراد المجتمع لتحقيق العدالة الاجتماعية، لأن ذلك كله محدد في الخطّة ذاتها، أي أن الدولة في النظام الاشتراكي تقوم بوظائف السوق في النظام الرأسمالي.

ويبقى أن الهدف الأكبر أهمية للنظام الضريبي الاشتراكي هو ضمان تمويل الاستثمارات والخدمات العامة والواسعة النطاق، عن طريق بيع السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الاشتراكية وتبيعها بأسعار تزيد عن تكليف إنتاجها، بحيث يكفي الفرق لتغطية النفقات العمومية وتمويل استثماراتها[1].

بالإضافة إلى الضرائب غير المباشرة، وعن طريق إيرادات القطاع العام، وعلى الإيرادات المتأتية من فرض ضريبة على رقم الأعمال وعلى أرباح المشروعات التعاونية، الزراعية، وغير الزراعية، والتحويلات الإجبارية لحساب التأمينات الاجتماعية، وفي المرتبة الأخيرة تأتي الضرائب المفروضة على دخول الأفراد من ممتلكاتهم وأعمالهم الخاصة[2].

في إطار هذا الدور المحدود للضرائب في الاقتصاد الاشتراكي تزداد الأهمية النسبية للضرائب غير المباشرة، وتنخفض الأهمية النسبية للضرائب غير المباشر في الهيكل الضريبي للدول الاشتراكية بشكل عام .

ج–تأثير النظم الاقتصادية في الدول النامية على السياسة الضريبية :

يمتيز البنيان الاقتصادي في الدول النامية بسيادة النشاط الأولي (الإنتاج الزراعي والصناعة الاستخارجية)، الذي يمثّل نحو 40 % من إجمالي الناتج المحلي مقابل25 % لقطاع الصناعة والاعتماد على التجارة الخارجية في تصدير المواد الأولية في توفير مواد النقل الأجنبي لاستيراد السلع

[1] السيد عبد المولى، المالية العامة، دراسة للاقتصاد العام، مرجع سابق، ص 331.
[2] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 241 محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق ، ص 31-32.

الاستهلاكية والسلع الإنتاجية [1]، واعتماده على جهاز إنتاجي متخلّف غير قادر على تشغيل الموارد المادية والبشرية، بسبب استخدامه تكنولوجيا متخلفة، ومعاناته من ندرة موارد التمويل المحلية، وانخفاض الميل الاستثماري نتيجة انخفاض الدخل الوطني، وبالتالي انخفاض متوسط الدخل الفردي الذي يؤدي إلى انخفاض كل من الاستهلاك، الاستثمار، والادخار، وانخفاض معدل الاقتطاع الضريبي الذي لا يتجاوز بالنسبة لمعظم الدول النامية 15% من الناتج الوطني[2]. مقابل معدل يتراوح ما بين 25 و 35 % من الناتج الوطني في البلدان المتقدمة، لذا تعتمد النظم الضريبية في الدول النامية على الضريبة غير المباشرة والرسوم الجمركية[3].

كما تتميز الإدارة الضريبية بهذه النظم بتدني مستوى كفاءتها، و انخفاض الوعي الضريبي لدى المكلفين، كل هذه العوامل تعكس نفسها في تشكيل الاتجاهات العامة للسياسة الضريبية في هذه الدول التي تسيطر فيها الضريبة غير المباشرة والتي تمثل نسبة مرتفعة إذ بلغ نصيبها حوالي 62% من إجمالي الحصيلة الضريبية في هذه الدول، في حين لا تتجاوز الضريبة المباشرة 18 % من إجمالي الحصيلة الضريبية في المتوسط، وأمام هذا النقص الكبير في الضريبة المباشرة تلجأ هذه الدول إلى فرض المزيد من الضرائب غير المباشرة، وخاصة الضريبة الجمركية، بغية توفير الموارد المالية اللازمة لزيادة مستوى التراكم الرأسمالي في هذه الدول، علما بأن هذه الضرائب غير المباشرة، هي ضرائب عينية تتميز بثبات الحصيلة الضريبية مقارنة بالضرائب المباشرة، لذا تعتبر أفضل أشكال الضرائب ملاءمة لمتطلبات التراكم الرأسمالي في الدول النامية[4]، وانخفاض مستوى الوعي الضريبي لدى الممولين.

ومن العوامل التي تؤدي إلى التوسع في الضرائب غير المباشرة في الدول النامية أنها لا تتطلب إمساك دفاتر، أو سجلات محاسبية منتظمة، كما تندمج سعر السلعة أو الخدمة المفروضة عليها، والتي يصعب التهرب من دفعها. إلا أنها تتميز بوفرة الحصيلة

[1] السيد عبد المولى، المالية العامة الضريبية، مرجع سابق، ص 369.
[2] السيد عبد المولى، المالية العامة الضريبية، مرجع سابق، ص 347-349.
[3] السيد عبد المولى، المالية العامة الضريبية، مرجع سابق، ص 349.
[4] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص154-155

وثباتها مقارنة بالضرائب المباشرة، في حين تنخفض نسبة حصيلة الضرائب المباشرة على الدخل، وترتفع نسبة التهرب منها، خاصة من قبل الفئات المتنفذة[1].

2- أثر البنيان الاقتصادي على السياسة الضريبية

من المعروف أن الاقتصادات الوطنية، ليست على درجة واحدة من التقدم، أي أنها تتفاوت في درجة النمو، فهناك اقتصادات متقدمة، وهي اقتصادات الدول الرأسمالية والاشتراكية من جهة، واقتصاديات الدول النامية التي يسود فيه الإنتاج الأولي من جهة أخرى ، لذلك تنعكس طبيعة و درجة تقدم الهيكل الاقتصادي في دولة معينة خلال فترة زمنية محددة في تحديد اتجاهات السياسة الضريبية فيها[2] .

فالعامل الأساسي والمؤثر في السياسة الضريبية في كل المجتمعات المتقدمة والنامية على حد سواء هو ما يترتب على طبيعة الجهاز الإنتاجي من حيث تقدمه، أو جموده ومن حيث الآثار الناتجة عن ذلك. فالبلدان المتقدمة يكفل لها جهازها الإنتاجي الضخم والمتنوع مرونة في استغلال مواردها الماحة بكفاءة إنتاجية عالية، مما يحقق لها دخلا وطنيا مرتفعا، حيث تصبح فيها المشكلة الأساسية التي تواجهها، هي ضمان استمرار ذلك مع الاستقرار الاقتصادي، وهوما يقتضي زيادة الأوعية الضريبية، وتنويعها فيها، لأن الطاقة الضريبية تعتمد على مقدرة الأشخاص في الدفع، والتي ترتبط بدورها بمستوى الدخل، وحجم المدخرات التي يمكن للفرد تحقيقها، ففي عام 1998 وصلت هذه النسبة في المتوسط في بعض الدول الأقل تقدما إلى 15.7 % بينما وصلت هذه النسبة إلى 34.3% من الناتج الإجمالي في الدول المتقدمة لذلك يتضمن هيكل الضريبة نسبة عالية من الضرائب المباشرة على الدخل في الدول المتقدمة، في حين تهيمن الضرائب غير المباشرة على الهيكل الضريبي في الدول النامية، وهو ما يعني أن هناك علاقة طردية بين مستوى التقدم الاقتصادي والوزن النسبي للضرائب المباشرة وعلاقة عكسية للضرائب غير المباشرة، وهو ما يؤكد على أن الدول المتقدمة تمتاز

---

[1] عبد الله الصعيدي، الضريبة والاستثمار، دراسة لدور الضرائب على الدخل في تمويل الإنفاق العام في مصر، مرجع سابق، ص 58-60.
محمد نجيب جادو، ظاهرة التسرب الضريبي وأثارها المالية والاقتصادية، مرجع سابق، ص244.

[2] عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 340
عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص248-249.

بطاقة ضريبية عالية ناتجة عن ارتفاع المقدرة التكليفية نتيجة ارتفاع مستوى المعيشة الناجم عن ارتفاع مستوى الدخل الوطني، ومستوى رصيد الفرد منه[1].

وبالمقابل تميل السياسة الضريبية في الدول المتقدمة إلى تخفيض الضرائب الجمركية على الصادرات والواردات، لاسيما بعد تحرير التجارة الدولية في إطار الاتفاقية العامة لمنظمة التجارة العالمية.

المطلب الثاني: تحديد النطاق الإقليمي للضريبة و معايير فرض الضريبة

القانون الضريبي فرع من فروع القانون العام في الدولة، يتحدّد تطبيقه شأنه في ذلك شأن سائر القوانين الأخرى بمكان وزمان معينين، ويرجع هذا التحديد إلى مبدا هام يعرف بـ "مبدأ سيادة الدولة" الذي يعطي السلطة المطلقة للدولة في اتخاذ القرارات على إقليمها، وهذه السيادة دائما ما تكون مطلقة وغير محدودة، فسلطة فرض الضرائب تعدمن خصوصيات السيادة المعترف بها لكل دولة [2]،فالتشريع الضريبي وفقا لمبدأ "سيادة الدولة" يسري على كل المقيمين في إقليم الدولة، سواء كانوا من رعاياها أو من رعايا دول أخرى.

وهذا الحق يكاد يكون غير محدود على الأقل من الناحية النظرية، أما من الناحية العملية، فإن حق الدولة في فرض الضريبة يكون محدودا إلى حد كبير، إذ إن هناك اعتبارات عملية كثيرة تحدّه كصعوبة تحصيل الضريبة أو صعوبة الوصول إلى الشخص الخاضع للضريبة، أو المال محل الضريبة[3]، أو مقداره، أو المطالبة به قضائيا، أو حتى التنفيذ عليه[4].

فمن ناحية المبدأ لا توجد قيود قانونية خارجية على الاختصاص الضريبي للدولة، لكن مفهوم الاختصاص التشريعي، عادة ما قد يكون مقيدا من منظور دولي ويتجلّى ذلك من الاعتراف الدولي بمبادئ مختلفة متعلّقة بالاختصاص التشريعي واختلاف سريانها في نطاقات مختلفة، في محيط

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، 253.
عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 314.
محمد خير أحمد العكاء، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية، في إنجاز السوق العربية المشتركة، مرجع سابق، ص 34

[2] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 23 .

[3] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، دار النهضة العربية، القاهرةن ط2، 2011، ص 19 -23

[4] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 25-26 .

القانون الدولي، ولا أدل على ذلك من تقييد الاختصاص التشريعي عند الدخول في التكتلات والاتحادات الدولية لصالح سلطة الاتحاد، كالاتحاد الأوربي مثلا[1] .

كما يوجد تقييد من القانون الدولي لسلطان الدولة في مجال فرض الضرائب كما هو الحال مع القواعد التي تتضمنها اتفاقية منظمة التجارة العالمية (W.T.O) خاصة في مجال الضرائب والرسوم الجمركية، إذ أن تلك الاتفاقيات تلزم الدول الأعضاء بتخفيضات كبيرة في الضرائب الجمركية، والضرائب المماثلة، كالضريبة على المبيعات، بهدف تسهيل عمليات التجارة الدولية. وعدم تقييدها، كذلك من مظاهر تقييد سلطان الدولة، وجوب عدم التمييز بين المواطنين والاجانب أمام الضريبة، وهو ما تتضمنه معظم إن لم يكن كل الاتفاقيات المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي .

لكن مع كل ذلك يبقى للدولة سلطة تقديرية واسعة في صياغة قوانينها الضريبية بالكيفية التي تراها، طالما لم تخالف نصا في اتفاقية أو معاهدة دولية، أي لم تخالف قاعدة من قواعد القانون الدولي.

والخلاصة أن القانون الدولي وإن كان يقر بسلطة الدولة في فرض الضرائب باعتبارها مظهرا من مظاهر سيادة الدولة، إلا أن هذه السيادة مقيدة أيضا بالقانون الدولي وهو حق تمارسه الدول بطرق مختلفة حسبما يتراءى لها من سياسات بما لا يضر الغير[2].

على ضوء ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين: نتناول في الفرع الأول تحديد النطاق الإقليمي للضريبة، و في الفرع الثاني نتطرق إلى المنشأة الثابتة كمعيار إسناد في تحديد المعالم الإقليمية للضريبة .

الفرع الأول: تحديد النطاق الإقليمي للضريبة و معايير فرض الضريبة

يطبق القانون الضريبي لدولة ما على إقليم هذه الدولة دون أن يتعداه إلى أقاليم الدول الأخرى، ويرجع ذلك إلى "مبدأ سيادة الدولة"، الذي يعبر عن السلطة المطلقة للدولة في اتخاذ ما تشاء من قرارات على إقليمها، وهذه السيادة دائما ما تكون مطلقة وغير محددة من الناحية النظرية.

[1] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 23-24.
[2] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 27

على هدى ما سبق نقسم هذا الفرع إلى :

أولا: تحديد النطاق الإقليمي للضريبة، ثانيا: المنشأة الثابتة كمعيار إسناد لتحديد المعالم الإقليمية للضرائب في الدول المضيفة

أولا : تحديد النطاق الإقليمي للضريبة

لكل دولة ذات سيادة الحق في إصدار تشريعات تفرض بمقتضاها الضرائب على الأشخاص والأموال الموجودة داخل إقليمها[1]، بصرف النظر عن جنسية أو موطن صاحب المشروع، وعلى العكس من ذلك فإن الأرباح والدخول التي تحققها منشأة ما خارج حدود الدولة لا تخضع للضرائب حتى لو كانت مملوكة لمواطن تابع لها، أو أجنبي مقيم على أراضيها[2].

لكن في بعض الحالات المعينة يمتد فيها الاختصاص الضريبي للدولة خارج حدودها مثل العمليات التي تنفذ في الخارج عن طريق مشروع قائم على أراضيها أو الأنشطة أو المؤسسات التي تمثل فروعا لهذه المشروعات[3].

تنص المادة 137 من قانون الضرائب الجزائري على أنه "تستحق الضريبة على الأرباح المحققة بالجزائر" من طرف الشركات، والعائدة من الممارسات العادية لنشاط ذي طابع صناعي أو تجاري أو فلاحي عند عدم وجود إقامة ثابتة. بالإضافة إلى أرباح المؤسسات التي تستعين بممثلين في الجزائر ليست لهم شخصية مهنية متميزة عن هذه المؤسسات. وأرباح المؤسسات وإن كانت لا تمتلك إقامة أو ممثلين معينين. أما إذا كانت هذه المؤسسات تمارس في آن واحد نشاطها في الجزائر وخارج التراب الوطني، فإن الربح الذي تحققه من عمليات الإنتاج وعمليات البيع المنجزة في الجزائر يعد محققا فيها.

كما يعترف القانون الدولي بحق كل دولة بفرض الضرائب والرسوم على الأشخاص والأموال الموجودة في إقليمها يستوي في ذلك أن يكون الشخص أجنبيا أو مقيما في أرضها ما دامت هناك علاقة وثيقة بين الممول ووعاء الضريبة[4].

---

[1] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص82

[2] محمود كم المصطفى السيد إبراهيم، الشركات متعددة الجنسيات والوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1978 ، ص 41 .

[3] السيد عطية عبد الواحد، المعاملة الضريبية للمشروعات الأجنبية، دراسة للتشريعات الأجنبية المقارنة، مجلة العلوم القانونية، ع2، السنة 44، يوليو 2002، ص 34-35

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 122-

ثانيا : معايير فرض الضريبة على الشركات دولية النشاط

تأخذ النظم الضريبية للدول المختلفة أكثر من معيار لتحديد النطاق الإقليمي للضريبة والتي لا تخرج عن المعايير التالية: معيار التبعية السياسية، معيار التأسيس، معيار مركز الإدارة، معيار مركز الإدارة الفعلي، معيار مكان النشاط الرئيسي، معيار التبعية الاجتماعية، معيار التبعية الاقتصادية.

1-معيار التبعية السياسية:

إن المقصود بمعيار التبعية السياسية، الرابطة التي تربط الشخص بالدولة من الناحية السياسية والقانونية وتسمى بالجنسية. فالجنسية تقرر حقوقا وتفرض واجبات على الأشخاص، وأهم هذه الواجبات المشاركة في النفقات العامة والأعباء والتكاليف المالية، والتي يأتي في مقدمتها أن يلتزم بالمساهمة في تحمل جزء من الأعباء المالية من خلال أداء الضريبة، كما تعطي للدولة الحق في ان تفرض الضريبة عل جميع مواطنيها أينما كان موقع أموالهم، أو مكان ممارسة نشاطاتهم، حتى ولو كان ذلك على إقليم دولة أخرى أجنبية، لكنه يؤخذ على هذا المعيار أنه ينتهك السيادة لدولة أجنبية التي يقيمون على أقاليمها وهو ما يخالف قاعدة إقليمية القانون [1] .

بمقتضى هذه الرابطة تقوم الدولة بفرض الضريبة على الأرباح والدخول التي يحققها الممول الذي يحمل جنسية هذه الدولة، أو يعتبر مقيما على أراضيها، أيا كان مصدر هذه الأرباح والدخول، داخل أو خارج حدود هذه الدولة.

ويستند هذا المعيار على مبدأ التبعية السياسية، ومبدأ التبعية الاجتماعية، ويعرف أيضا بمبدأ معيار الدخل العالمي، وتأخذ به الدول المتقدمة المصدرة لرؤوس الأموال إلى الخارج، كالولايات المتحدة الامريكية، المملكة المتحدة، ألمانيا..[2].

[1] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 24

[2] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية " دراسة مقارنة" ، مرجع سابق، ص83-83 .

كما يرى بعض الفقه حق الدولة في فرض الضريبة على الأجانب و الاموال والدخول النابعة من موارد في إقليمها، لأنها تتحمل أعباء مالية كثيرة في تأديتها لوظائفها المختلفة وعلى ذلك تقع على عاتق الأشخاص والأموال التي تتمتع بالحماية التي توفّرها الدولة المساهمة في هذه الأعباء[1].

لكن يؤخذ على هذا المعيار، أنه يقوم على افتراض، أن الشركة، شخص معنوي، ماهي إلا حيلة أو مجاز من صنع المشرع، لا يولد إلى عن طريق التشريع، وإن كان هذا الشخص المعنوي حقيقة واقعة، يولد قبل إصدار التشريع الخاص به، إذ يقتصر دور التشريع على الاعتراف بوجوده، كما يؤدي الأخذ بهذا المعيار إلى إمكانية قيامه بالتهرب الضريبي، حيث تختار الشركات التأسيس في الدولة التي تمنح لها مزايا وإعفاءات ضريبية معينة، أفضل من تلك التي تقررها الدولة التي ترتبط بها هذه الشركة، وتزاول فيها معظم نشاطاتها[2].

2-معيار التأسيس:

إن المقصود بمعيار التأسيس أن الشخص الاعتباري يكتسب جنسية الدولة التي تأسس فيها، على اعتبار أن هذه الدولة هي التي أخرجت هذا الكيان إلى حيز الوجود، ويتميز هذا المعيار بالثبات والاستقرار، إذ أن مكان التأسيس مكان مادي ثابت[3].

ومن الدول التي تأخذ بمعيار التأسيس، الولايات المتحدة الأمريكية وبولندا ونيوزيلاندا. فأمريكا على سبيل المثال تخضع كل الدخول التي تحقّقها الشركة التي تؤسس في أمريكا بالضريبة الأمريكية، أيا كان مصدر تحقّق الإيراد داخل أو خارج أمريكا[4]. لكن يؤخذ على هذا المعيار أنه قد يؤدي لعمليات الغش والتحايل نتيجة تهرب المؤسسات من أحكام القانون الضريبي لدولة معينة، تتسم سياستها الضريبية بالتشدد والالتجاء إلى دولة أخرى لها نظام ضريبي متساهل، يفرض ضرائب خفيفة أو لا يفرض ضريبة أصلا[5].

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي ، المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 125

[2] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية ، مرجع سابق، ص 89.

[3] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 40.

[4] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 49.

[5] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط و آثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 70.

3-معيار مركز الإدارة :

يستند هذا المعيار إلى المكان الذي يوجد فيه المركز الرئيسي لإدارة الشركة الذي تمارس فيه الشركة أعمال الإدارة العليا، وسلطات الإشراف و الرقابة فيها، وخاصة الإدارة المركزية للشركة.

وبموجب هذا المعيار تخضع الشركة للقانون الضريبي للدولة التي يوجد على أراضيها مركز إدارتها الرئيسي، بغض النظر عن مكان تأسيس الشركة[1]، وبصرف النظر عن جنسيتها أو مكان مباشرة نشاطها، أو مكان تحقّق الدخل. ومن الدول التي أخذت بهذا المعيار، إنجلترا، واليابان، ومصر على سبيل المثال.

لكن هذا المعيار لم يسلم من الانتقاد، فقد تمارس الشركة نشاطها في عدة دول، فعلى أي أساس يتم تحديد نشاطها الفعلي والحقيقي، كما قد تقوم الشركة بنقل نشاطها من دولة إلى أخرى، وهو ما يعني تغيير مركز الإدارة الرئيسية بصفة مستمرة، وهو ما يجعل مركز الإدارة لا يستقر في مكان معين[2] . وهكذا يتأثر تحديد الموطن الضريبي للنظام الأساسي للشركة والتي غالبا ما تفضل اختيار الدولة التي تمنحها امتيازات ضريبية معينة، قد يترتّب عنها تهرب ضريبي[3].

4-مركز الإدارة الفعلي:

إن المقصود بمركز الإدارة الفعلي مكان وجود الإدارة الرئيسية من مجلس الإدارة، وجمعية عامة، ومديرين، ووجود الإدارة المالية والمحاسبية والفنية، ومكاتب التوثيق والمحفوظات.

ويتميز هذا المعيار بالوضوح وسهولة التثبت منه، مهما تعددت مراكز الإدارة، فهناك دوما دولة تتركّز فيها الإدارة العليا للشركة[4]، وبذلك لا تثار أي صعوبة في حالة إدارة المشروع من أكثر من دولة، لأن الأخذ بمبدأ هذا المعيار يزيل أي غموض، أو صعوبة، في تحديد الموطن الضريبي للشركة، لأنه يمكن أن يستدل على مركز الإدارة الفعلي بكافة الأمور التي تثبت أن القرارات الهامة،

---

[1] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية ، مرجع سابق، ص90-91.
عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 49-50 .
[2] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 41.
[3] رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية ، مرجع سابق، ص 91 .
[4] تهاني عنيزان صالح الرشيدي ، الضمانات القانونية للاستثمارات الاجنبية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 41-42.

والأساسية للشركة، يتم تقريرها في مكان معين، وذلك حتى ولو نص النظام التأسيسي للشركة، على وجود إدارة عليا، وسلطات الإشراف والرقابة عليها في دولة أخرى، فإذا أثبت أن الشركة لا تدار من الإدارة العليا (المركز الرئيسي) بالفعل، وإنما الإدارة الفعلية للشركة تتم في مكان آخر، فالعبرة في تحديد مكان إقامتها، بمكان الإدارة الفعلي. ومن التشريعات التي تأخذ بهذا المعيار التشريع البلجيكي والتشريع الألماني، والتشريع المصري على سبيل المثال.[1]

فالعبرة بمعيار مركز الإدارة الفعلي هي أن يسهل على الدولة المضيفة لتلك الشركة مراقبة مقر الشركة، كما أنه يحقّق درجة معينة من الاستقرار في المعاملات التجارية والضريبية نظرا لوحدة المكان و تأثيره في اتخاذ القرارات الاستراتيجية للشركة دولية النشاط[2] .

5-معيار مكان النشاط الرئيسي :

يقصد بهذا المعيار، المكان الذي تمارس فيه الشركة نشاطها الرئيسي[3]، على أساس أن هذه الدولة هي التي تركز فيها مصالح الشركة المرتبطة بهذا النشاط[4]، وعلى ذلك يتحدد الموطن الضريبي للشركة في الدولة التي تزاول نشاطها في أكثر من دولة، بالمكان الذي يوجد فيه نشاطها الرئيسي بالمقارنة بأنشطتها الأخرى في الخارج. ومن الدول التي تأخذ بهذا المعيار إيطاليا مثلا .

لكن هذا المعيار يثير العديد من الصعبات، حول تحديد المكان الذي يوجد فيه مركز نشاطها الرئيسي، إذا تعددت أنشطة الشركة لدى أكثر من دولة.

6-معيار التبعية الاجتماعية:

إن المقصود بالتبعية الاجتماعية، اتخاذ الشخص (المعنوي) من إقليم الدولة مقرا لإقامته المعتادة، مما يجعله يشعر بالولاء الاجتماعي لتلك الدولة، مهما كانت جنسيته، لأن الشخص الأجنبي الذي يقيم في دولة معينة ، وإن كان لا يحمل جنسيتها، إلا أن ذلك لا يمنع من نشوء رابطة الولاء الاجتماعي بين هذا الشخص وتلك الدولة، هذا الولاء نابع من فكرة التضامن الاجتماعي بين أفراد

[1] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 53
[2] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط و آثارها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول النامية، مرجع سابق، ص 72.
[3] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 52.
[4] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990، ص21

الجماعة الذين يقيمون على أرض لدولة معينة ، لأن الأجنبي يتمتّع بنفس الحماية، التي يتمتّع بها مواطنوا الدولة ويستفيد من خدماتها العامة.. إلى غير ذلك من المزايا التي يحصل عليها، الأمر الذي يستوجب مشاركة هذا الأجنبي في أعباء تلك الدولة التي اتخذها مقرا لإقامته المعتادة، وليس الإقامة الطارئة ، كإقامة السائح الذي لا يتجاوز مدّة إقامته أياما معدودات، أو إقامة التاجر الذي يقوم بعقد صفقة تجارية، لذلك تعتبر إقامة الشخص الأجنبي في إقليم دولة معينة، أساس لفرض الضريبة عليه وفقا لهذا المعيار[1].

7-معيار التبعية الاقتصادية:

يقصد بمعيار التبعية الاقتصادية (أو الإقليمية أو بلد المصدر)، وجود رابطة بين المال الخاضع للضريبة والنشاط الاقتصادي في الدولة، سواء كان مصدر المال تحقّق في الدولة، كالدخول، ثم تم استهلاكه، وتداوله فيها، كالسلع و الخدمات الأجنبية. فالضريبة وفقا لهذا المعيار تفرض على المال بغض النظر عن جنسية صاحبه أو محل إقامته[2]، وهو ما يعني أن الضريبة هي ضريبة عينية تفرض على المال الخاضع لها، دون اعتداد بمكان وجود صاحبه أو جنسيته، ومعنى ذلك أن الممول الذي يعيش في مكان معين وينتفع بالخدمات التي تقدمها الدولة، ويمارس نشاطه الاقتصادي داخل حدودها، يكون من حق الدولة عليه أن تحمله بالضريبة على إيراداته، والأرباح الناجمة عن نشاطه[3].

لقد أخذ المشرع الجزائري بمبدأ التبعية الاقتصادية (مبدأ الإقليمية)، حيث تنص المادة 137 من قانون الضرائب المباشرة على : "تستحق الضريبة على الأرباح المحققة بالجزائر وتعتبر أرباحا محققة بالجزائر على الخصوص":

- شرط الأرباح في شكل شركات، والعائدات من الممارسة العادية لنشاط ذو طابع صناعي وتجاري أو فلاحي عند عدم وجود إقامة ثابتة .
- أرباح المؤسسات التي تستعين في الجزائر بممثلين ليس لهم شخصية مهنية متميزة عن هذه المؤسسة.

[1] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 44-45
[2] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 54 .
[3] سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، مرجع سابق، ص 25.

- أرباح المؤسسات التي وإن كانت تمتلك إقامة أو ممثلين معينين، إلا أنها تمارس بصفة مباشرة أو غير مباشرة نشاطا يتمثل في إنجاز حلقة كاملة من العمليات التجارية
- أما إذا كانت مؤسسة ما تمارس في آن واحد نشاطها في الجزائر وخارج التراب الوطني فإن الربح الذي تحققه من عمليات الإنتاج وعند الاقتضاء من عملية البيع المنجزة في الجزائر يعد محققا فيها.

أما المبرر لفرض هذه الضريبة، فهو أن المال المفروض عليه الضريبة، قد استفاد من الخدمات والإمكانيات الاقتصادية داخل الدولة، والتي لولاها ما تحقّق هذا المال الخاضع للضريبة، في حين أن كل المعايير الأخرى سالفة الذكر تعتبر بمثابة ضريبة شخصية، باعتبار أنها تركّز على وجود صلة أو رابطة تربط الشخص الخاضع للضريبة بالدولة التي يمارس فيها نشاطه و يحقّق فيها دخله أو ربحه[1].

ومن الدول التي تأخذ بمعيار التبعية الاقتصادية على سبيل المثال، الأرجنتين، هونغ كونغ، بينما تأخذ به دول أخرى فيما يتعلّق ببعض أنواع الدخول. كما أن انجلترا تفرض ضريبة الدخل على غير المقيمين وفقا لهذا المعيار كما تأخذ به الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة للدخول التي تكون الولايات المتحدة الأمريكية مصدرها، ويتحقّق بمعرفة أشخاص لا يحملون الجنسية الامريكية، أو المقيمين بها، وهذا ما يؤكّد على معيار التبعية الاقتصادية، أنه يهتم بالمال الخاضع للضريبة بصرف النظر عن جنسية صاحبه[2].

مما تقدم يتضح أنه لا يوجد معيار واحد يعتمد عليه في تحديد الموطن الضريبي للشركات دولية النشاط، وإنما يوجد أكثر من موطن ضريبي لنشاط الشركة الأم، أو لأنشطة شركاتها الوليدة، و التابعة لها، وأن المفاضلة بين معيار وآخر يقتضي استبعاد تلك المعايير التي تترك تحديد الموطن الضريبي لمعيار بلد التأسيس، ومعيار مركز الإدارة الرئيسي، لأنه قد يترتّب على هذه المعايير تهرب ضريبي ينبع من اتجاه الشركاء نحو الدول التي تمنح مزايا ضريبية بالرغم من أن معظم أرابح هذه الشركات تنتج عن ممارسة نشاطها الفعلي في دول أخرى، كما قد تأخذ دولتان أو أكثر بنفس المعيار، ولكن

[1] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 54-55 .
[2] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 55 .

لكل منها تفسيره الخاص، وهو ما يؤدي إلى اختلاف التطبيق، وما قد ينتج عنه من ازدواج ضريبي، وبالتالي تحمل الشركة دولية النشاط ضريبتين أو أكثر .

الفرع الثاني: المنشأة الثابتة كمعيار إسناد لتحديد المعالم الإقليمية الضريبية في الدول المضيفة

تعتبر فكرة المنشأة الثابتة، بدعة ابتدعتها الشركات دولية النشاط، تستطيع عن طريقها تحقيق أقصى ربح ممكن بأقل عبء ضريبي ممكن[1]، من خلال التحايل على فكرة المنشأة الثابتة للتهرب الضريبي، في حين أن التشريعات الوطنية لا تعرف هذه الفكرة، لذلك لا تتضمن تشريعاتها أي تنظيم قانوني لها، وإن كانت هذه الفكرة معروفة على المستوى الدولي، حيث كانت محلا لتنظيم قانوني من قبل منظمات دولية، من أجل تحديد الموطن الضريبي للشركات دولية النشاط، أي تحديد السيادة الضريبية للبلد المضيف لأنشطة هذه الشركات من جهة، وتلافي حدوث ظاهرة الازدواج الضريبي من جهة أخرى.

فقد استقر فقه العلاقات الضريبية الدولية على تبني فكرة المنشأة الثابتة التي تعني ألا تخضع أرباح الشركات الأجنبية للضريبة في البلد المضيف إلا إذا كانت ناتجة عن تنظيم محدد يسمى بالمنشأة الثابتة[2]، أي انتهى هذا الفقه إلى اعتبار لمنشأة الثابتة بمثابة ضابط إسناد ضريبي.

وتعد فكرة المنشأة الثابتة بمثابة محاولة للتوفيق بين مبدأ السيادة الضريبية بالنسبة للمشروعات الأجنبية ومبدأ مصدر الدخل (المعيار الاقتصادي) باعتباره معيارا لتحديد الموطن الضريبي وفقا لمبدأ إقليمية الضريبة، وبهذا يمكن تلافي ظاهرة الازدواج الضريبي نتيجة خضوع هذه الشركات لأكثر من معيار ضريبي، مما يؤثر سلبا على أرباح هذه الشركات، بالإضافة إلى منع التهرب الضريبي[3] .

ثم أحيط هذا المفهوم بأهمية بالغة في منتصف القرن العشرين و خاصة من خلال الاتفاقيات الضريبية النموذجية الصادرة عن بعض الهيئات الدولية، ومن خلال المعاهدات الضريبية الثنائية.

---

[1] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق ، ص61.
[2] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 261.
[3] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي و آثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 61.

على ضوء ما سبق نقسم هذا الفرع إلى: أولا: مفهوم المنشأة الثابتة، ثم ثانيا: عناصر المنشأة الثابتة.

أولا: مفهوم المنشأة الثابتة

تعتبر فكرة المنشأة الثابتة وليدة جهود دولية، بدأت منذ بداية القرن العشرين، وكانت أولى المحاولات المبذولة في إبراز هذه الفكرة، في إطار العلاقات الضريبية الدولية، حيث ظهرت فكرة المنشأة الثابتة لأول مرة في التقرير الثاني للجنة الخبراء الفنيين التابعين لعصبة الأمم المتحدة عام 1927، والمتعلّق بمكافحة الازدواج، والتهرب الضريبي[1] حيث نصت المادة الخامسة من التقرير بأن " تخضع الأرباح الناجمة من المنشآت التجارية أو الصناعية، لضريبة الدولة التي توجد بها المنشآت الثابتة"، كما أدخل التقرير في عداد المنشأة الثابتة، الشركة الثابتة أو الوليدة أو الفروع أو المصانع، أو الورش أو التوكيلات والمتاجر والمكاتب، ومخازن الإيداع والمراكز الحقيقية للإدارة[2].

في حين استبعد نص هذه المادة الوكيل المستقل من مفهوم المنشأة الثابتة، كحالة السمسار أو الوكيل بالعمولة [3].

وأعيد التأكيد على فكرة المنشأة الثابتة كمعيار لتحديد السيادة الضريبية للبلد المضيف لنشاط الشركة الأجنبية في تقرير لجنة الخبراء الحكوميين المنعقدة في جنيف عام 1928 و المتعلق بمعالجة الازدواج والتهرب الضريبي، حيث أدخل التقرير المذكور في عداد المنشأة الثابتة، مراكز الإدارة الفعلية، والفروع، والمصانع، والورش، والتوكيلات والمكاتب، ومخازن الإيداع، ومناجم التعدين، وآبار البترول، في حين استبعد التقرير من عداد المنشأة الثابتة، الوكيل المستقل حقيقة كالسمسار والوكيل بالعمولة، كما أخرج التقرير من مفهوم المنشأة الثابتة الشركة التابعة، مهما كانت نسبة مساهمة الشركة الأم، في رأسمال هذه الشركة التابعة عندما تكون الأخيرة، وحدة قانونية متميزة عن الشركة الأم.[4]

واستمر تطبيق مفهوم المنشأة الثابتة إلى غاية انعقاد المؤتمر الضريبي الإقليمي الثاني في المكسيك عام 1943 ، تحت رعاية عصبة الأمم أيضا، والذي ضم العديد من الدول كالولايات المتحدة

---

[1] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 264.
[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، القاهرة،1997، ص 41 .
[3] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 265.
[4] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط ، مرجع سابق ، ص 42.

الأمريكية، والأورغواي، الفنزويلا، الارجنتين، بوليفيا، كندا، الشيلي كولومبيا، الإكوادور، المكسيك، البيرو، والذي انتهت أعماله بتقرير نموذج المكسيك الذي تنص المادة 1/4 منه على " لا تخضع للضريبة أرباح المشروعات الصناعية والتجارية، وكل الأنشطة الأخرى المولّدة للربح، إلا في الدولة التي يشتغل فيها المشروع أو يزاول فيها نشاطه[1]، إلا أن الفقرة الثانية من نفس المادة اشترطت في تحقيق ما سبق، ألا يتعلّق الأمر بعمليات فردية وعرضية، وهو ما يفهم منه، أن النشاط المعني يجب أن يزاول بشكل معتاد و مستمر، وهو ما جعل بعض الفقه يعتقد أن نموذج المكسيك لسنة 1943، تخلّى عن فكرة المنشأة الثابتة المحدّدة لمبدأ الإقليمية لصالح فكرة النشاط المعتاد.

لكن نموذج المكسيك لم يتخلى تماما عن مفهوم المنشأة الثابتة كمعيار أساسي لتحديد معالم الإقليمية الضريبية في الدولة المضيفة في نشاط المشروع الأجنبي، إلا أنه أشار إليه باعتباره قيمة استدلالية على مزاولة النشاط المعتاد.

إلا أن نموذج المكسيك استبعد من تعداد المنشأة الثابتة، الشركة الوليدة، والمسيطر عليها من جانب الشركة الأم (المادة 08/58 من البروتوكول)، بالإضافة إلى الوكلاء المستقلين، كالسماسرة، والوكيل بالعمولة، وكل وكيل مستقل حقيقة بموجب المادة (05/03 من البروتوكول) [2]، ثم جاء اتفاق لندن عام 1946، ليؤكّد من جديد على أهمية مفهوم المنشأة الثابتة، كمعيار رئيسي ووحيد لتحديد الإقليمية الضريبية في البلد المضيف، لنشاط الشركة الأجنبية، حيث نصت المادة 01/04 بألا تخضع للضريبة أرباح المشروعات الصناعية و التجارية و الزراعية، وكل الأنشطة الأخرى المولّدة للربح، إلا في البلد التي للمشروع فيها منشأة ثابتة، وقد أدرج هذا النموذج في عداد المنشأة الثابتة. المراكز الرئيسية والفروع، والمناجم وآبار البترول، والمشاتل والمصانع، والفروع، والمستودعات، والمحال والمكاتب والوكالات، والمشاغل والأماكن الثابتة الأخرى المولّدة للربح (المادة 5 من البروتوكول للملحق)، كما أدرج في قائمة المنشأة الثابتة مرافق البناء أو التشييد التي يستغرق تنفيذها أكثر من اثني عشر شهرا بموجب المادة 2/5 [3].

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط ، مرجع سابق ، ص 42.
[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط ، مرجع سابق ، ص 43.
جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 165-166 .
[3] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق ، ص 44.

وعندما نشأت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) بذلت جهودا كبيرة لتنظيم العلاقات الضريبية الدولية، والتي تهم بالدرجة الأولى الأعضاء فيها، و ذلك ضمن أربعة تقارير متتالية من 1958 إلى 1967، والتي توجت بإعداد مشروع نموذج اتفاقية عام 1963، والتي تم اعتماده بصفة نهائية من طرف مجلس المنظمة عام 1977 ثم أعيد تنقيحه عام 1992، ثم تم إصدار نسخة معدّلة له في عام 2000، ليتواكب مع الشؤون الضريبية و الاقتصادية الدولية و انعكاساتها عليه[1].

وقد سار نموذج (OECD) على نفس المبادئ التي تضمنتها النماذج السابقة، بشأن تحديد السيادة الضريبية على نشاط الشركات الأجنبية في الدول المضيفة، حيث تبنى النموذج فكرة المنشأة الثابتة في المادة 1/7 التي تنص على:" الأرباح التي يحقّقها مشروع في إحدى الدولتين تخضع للضريبة في تلك الدولة التي تحقق فيها فقط، مالم يكن المشروع الذي يزاول نشاطه في الدولة الأخرى عن طريق المنشأة الثابتة بها "[2].

كما أدخل النموذج في حكم المنشأة الثابتة، الممثل أو الوكيل التابع الذي له من الصلاحيات والسلطات ما تمكّنه من التعاقد باسم و لصالح المشروع الأجنبي، بشرط ألا يتعلّق نشاط الوكيل بأي من الأنشطة التي لا تعد في حكم المنشأة الثابتة.

ولما كانت النماذج السابقة، سواء تلك التي صدرت تحت رعاية عصبة الأمم، أو تلك التي صدرت عن (OECD)، لم تكن بصفة عامة في مصلحة الدول النامية المضيفة للشركات الأجنبية التي تنتمي أغلبيتها للدول المتقدمة، بسبب تبني تلك النماذج لمفهوم المنشأة الثابتة، وأن الشركات الأجنبية تستغل ذلك المفهوم بشكل واسع قصد التهرب من دفع الضرائب المستحقة على نشاطاتها في الدول المضيفة لها، هذا فضلا على أن مفهوم المنشأة الثابتة لا يصلح كمعيار لتحديد السيادة الضريبية في ظل الاتفاقات الضريبية الثنائية، إلا بين دول ذات مستوى اقتصادي متقارب، لهذه الأسباب كلّف المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة مجموعة خبراء لإعداد نموذج يمكن الاستناد إليه في إعداد الاتفاقيات الضريبية التي تعقد بين الدول المتقدمة والدول النامية وقد أسفرت هذه الجهود على ظهور نموذج الأمم المتحدة عام 1980، وقد تم تنقيح هذا النموذج أكثر من

[1] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 266.
[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق ص 46.

مرة، بهدف الوصول إلى النموذج الضريبي الأمثل للاتفاقيات الضريبية، كان آخرها نموذج الأمم المتحدة لاتفاقيات الازدواج الضريبي لعام 2001[1] .

إلا أن نموذج الأمم المتحدة لعام 1980 ، لا يختلف كثيرا عن النماذج السابقة، في موضوع عدم إنصاف الدول النامية في علاقتها الضريبية مع الشركات الأجنبية التابعة للدول المتقدمة، لأنه اعتمد بشكل رئيسي على مفهوم المنشأة الثابتة كمعيار لتحديد السيادة الضريبية للشركات العاملة في الدول النامية، حيث تنص الفقرة الأولى، من المادة السابعة بأن : " الأرباح التي يحقّقها مشروع إحدى الدولتين المتعاقدتين تخضع للضريبة في تلك الدولة فقط، ما لم يكن المشروع يزاول نشاطا في الدولة المتعاقدة الأخرى، عن طرق منشأة ثابتة فيها"[2].

كما أورد هذا النموذج الحالات التي تدخل في عداد المنشأة الثابتة، و تلك التي تستبعد منها، على نحو ما ورد في نموذج (OECD) .

إلا أن هذا النموذج جاء ببعض الأحكام لصالح البلدان النامية و التي يمكن إجمالها فيما يلي:

1- أورد نموذج الأمم المتحدة، تحفّظا لم يرد في النماذج الاتفاقية السابقة، و تمثل هذا التحفظ فيما تضمنته الفقرة الأولى من المادة السابعة من أنه:" تخضع للضريبة في تلك المنشأة الثابتة أرباح عمليات بيع السلع و البضائع المماثلة لتلك اللتي يتم بيعها عن طريق المنشأة الثابتة، و من ذلك طبيعة أنشطة المنشأة الثابتة ، أو ذات طبيعة مماثلة"[3]، وذلك من اجل منع التحايل على مفهوم المنشأة الثابتة و الذي قد يحدث من قبل الشركات بهدف التهرب من دفع الضرائب المستحقة عليها.

2- اعتبر نموذج الامم المتحدة موقع البناء أو الإنشاء أو التركيب، أو مشروع تركيب المنشآت الذي يوجد لأكثر من 6 أشهر ، بخلاف ما كانت النماذج السابقة التي كانت تحدد مدة وجود مشروع تركيب المنشآت بأكثر من 12 شهر ، وهو ما يعد في مصلحة الدول المضيفة، باعتبار أنه يخضع أكبر قدر من تلك الأعمال إلى السيادة الضريبية للدولة المضيفة.

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 47-48.
[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 48.
[3] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 269.

3- لقد أدرج هذ النموذج في عداد المنشآت الثابتة، الخدمات الاستشارية التي يقدمها المشروع الأجنبي في الدولة المضيفة عن طريق موظف أو شخص آخر مكلف بالمشروع الأجنب، ما حقق هذه الخدمة أو الخدمات في فترة تزيد عن 6 أشهر .

4- أدخل هذا النموذج في عداد المنشأة الثابتة استعانة المشروع الأجنبي بخدمات الوكيل المتمع بسلطات و صلاحيات واسعة تمكنه من التعاقد باسم ولصالح المشروع الأجنبي، فيحين لم يعتبر مشروع (OECD) الوكيل المستقل منشأة ثابتة.

5- أدخل نموذج الأمم المتحدة في عداد المنشأة الثابتة، نشاطات شركات التأمين في البلد المضيف بمجرد وجود ممثل يقوم بتحصيل أقساط التأمين، أو يؤمن على مخاطر واقعة على إقليم الدولة المضيفة، حتى ولو لم يكن لهذا الممثل سلطة إبرام العقود[1].

وفي النهاية تجب الإشارة إلى أن نموذج (OECD) لم يراع مصالح الدول النامية، حيث أعد هذا النموذج في الأصل ليكون مرشدا للدول المتقدمة عند إبرامها اتفاقيات ضريبية، كما أن نموذج الأمم المتحدة لم يراع هو الآخر مصالح الدول النامية، باستثناء تلك الأحكام الخمسة لصالح البلدان النامية، والتي تطرقنا إليها آنفا.

لهذا سعت بعض الدول المتقدمة بالاستجابة لرغبات بعض الدول النامية، لتضييق الفقرة الخاصة بالأنشطة التمهيدية والتحضيرية، والتي تستبعد من دائرة المنشأة الثابتة وفقا للاتفاقيات النموذجية، وتأتي فرنسا في طليعة تلك الدول حيث استجابت لمتطلبات الدول النامية. فعلى سبيل المثال، اعتبرت فرنسا في بعض الاتفاقيات الضريبية، مع بعض الدول الفرنكوفونية الحالات التالية في حكم المنشأة الثابتة، وهي حالات استبعدها كل من نموذج (OECD) ونموذج الامم المتحدة، من دائرة المنشأة الثابتة:

أ-الانتفاع بالتسهيلات الخاصة لأغراض التخزين، أو عرض أو تسليم البضائع المملكة للمشروع

ب-الاحتفاظ برصيد من السلع المملوكة للمشروع لأغراض التخزين أو العرض أو التسليم فقط

ج-الاحتفاظ بمكان ثابت يباشر فقط نشاط الإعلان .

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 49-50.

د–حالة التوكيل بالعمولة، أو السمسرة، أو أي وسيط آخر يعمل لساب المسروع الاجنبي فقط[1].

ومع ذلك تبقى فكرة المنشأة الثابتة هي المعيار الرئيسي لتحديد السياسة الضريبية في الدول المضيفة في نشاط الشركات دولية النشاط.

ثانيا: عناصر المنشأة الثابتة

1- تعريف المنشأة الثابتة :

لم تعرف أيا من النماذج السابقة مفهوم المنشأة الثابتة تعريفا دقيقا وشاملا وجامعا، لذلك بقيت فكرة المنشأة الثابتة غير محددة تحديدا دقيقا وشاملا، كما لم يرد في الفقه الاقتصادي ولا في القوانين الداخلية ولا المعاهدات الدولية الضريبية، لأن تعريف المنشأة تعريفا دقيقا من شأنه أن يساعد على اكتشاف وجود التهرب الضريبي الذي تقوم به الشركات دولية النشاط.

لقد عرف نموذج(OECD) المنشأة الثابتة في المادة 1/5 بأنها :" المقر أو المكان الثابت الذي يزاول من خلاله كل نشاط المشروع أو بعضه"[2].

أما نموذج المكسيك، و الأمم المتحدة فلا يتضمنان أي تعريف للمنشأة الثابتة.

لقد عرفت معظم الاتفاقيات الضريبية الثنائية المنشأة الثابتة أنها: " المكان أو المقر الذي يزاول فيه بعض المشروع أو كله".

2- تعريف الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالازدواج الضريبي المنشأة الثابتة:

لقد عرفتها بعض الاتفاقيات الثنائية الأخرى أنها: " المقر الثابت للعمل الذي من خلاله يزاول شخص مقيم في إحدى الدولتين المتعاقدتين نشاطا تجاريا أو صناعيا[3].

ورد في المادة الخامسة من الاتفاقية المبرمة بين الحكومة الجزائرية وحكومة ألمانيا الاتحادية، من أجل تفادي الازدواج الضريبي وتجنب التهرب والغش الضريبيين، فيما يتعلق بالضرائب على الدخل على الثروة، أن مفهوم المنشأة الدائمة "تعني" مكان ثابت للأعمال تمارس من خلاله مؤسسة

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 57-58.
[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاطد، مرجع سابق ، ص 45.
[3] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق ، ص 52-53.

كل أو جزء من نشاطها، وتشمل عبارة "منشأة دائمة" مقر الإدارة، فرع، مكتب، مصنع، ورشة، منجم، أو بئر نفط، أو غاز، أو محجر، أو أي مكان آخر لاستخراج الموارد الطبيعية[1].

كما تنص المادة الخامسة من الاتفاقية الجزائرية الفرنسية المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي وتفادي الغش الجبائي، على أن عبارة "مؤسسة مستقرة"، "تعني منشأة ثابتة للأعمال، تمارس بواسطتها، أية مؤسسة ، كامل نشاطها، أو بعضه"، وتشمل مؤسسة مستقرة على الخصوص:

- مقر إدارة، فرعا، مصنعا، مشغلا، محل بيع، منجما، أو بئر بترول أو غاز، أو منجم أو أي مكان آخر لاستخراج الموارد الطبيعية، ورشة بناء، أو تركيب شريطة أن تتجاوز هذه الورشة ثلاثة أشهر.

وبالمقابل تقصي من مفهوم " المؤسسة المستقرة"، كل مؤسسة التخزين، أو عرض، أو تسليم البضائع التي تملكها المؤسسة، أو قصد تحويل البضائع من طرف مؤسسة أخرى، أو مؤسسة تقوم بشراء السلع فقط، أو جمع معلومات للمؤسسة، أو أي مؤسسة ذات طابع إعدادي أو مساعد للمؤسسة.
وقد سارت الاتفاقية المبرمة بين الجزائر وروسيا الاتحادية على نفس نهج الاتفاقيتين سالفتي الذكر[2].

أما الفقه القانوني، فقد انقسم في تعريفه للمنشأة الثابتة إلى اتجاهين أساسيين هما:

-**الاتجاه الأول**: نظرية تحقّق الدخل.

يستند هذا الاتجاه الفقهي في تعريف المنشأة الثابتة إلى نظرية تحقق الدخل (مصدر الدخل)، فوفقا لهذه النظرية تعرف المنشأة الثابتة بأنها: " تلك المنشأة التي تمارس نشاطا يساهم بصورة مباشرة في تحقيق الربح".

وفقا لهذه النظرية لا نكون بصدد منشأة ثابتة للمشروع الأجنبي إلا إذا كانت المؤسسة تمارس نشاطا يحقّق مباشرة دخلا للمشروع الأجنبي التابع له، و التي تخضع للضريبة في بلد تحقق الدخل فقط، إذا كان مكتسبا من خلال تلك المنشأة الثابتة، و ذلك أيا كان النشاط الذي تمارسه المنشأة نشاطا

[1] مرسوم رئاسي رقم 08-174، مؤرخ في 14 يونيو سنة 2008، يتضمن الاتفاقية بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وجمهورية ألمانيا الاتحادية من أجل تفادي الازدواج الضريبي وتجنب التهرب والغش الضريبيين فيما يتعلق بالضرائب على الدخل وعلى الثروة، ج.ر.ج.ج، بتاريخ 22 يوليو 2008، العدد 33
[2] مرسوم رئاسي رقم 06-127، مؤرخ في 03 أفريل 2006، يتضمن التصديق على الاتفاقية المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي فيما يتعلق بالضرائب على الدخل والثروة، ج.ر.ج.ج، صادرة بتاريخ 5أفريل 2006.

استخراجيا أو صناعيا أو تجاريا أو زراعيا، فإذا لم يحقّق هذا المشروع الأجنبي دخلا مباشرا لا يعد منشأة مباشرة، و من ثم لا يخضع للقانون الضريبي في الدولة المضيفة له. أما إذا حقّق دخلا بضورة غير مباشرة، كمكاتب الشراء و الإعلان و الدعاية، و مراكز البحوث لا تعد منشأة ثابتة[1]، بحجة أنه من الصعوبة إسناد نصيب معين، من دخل المشروع، إلى نشاط هذه المنشأة[2].

-**الاتجاه الثاني:** نظرية التبعية الاقتصادية

وفقا لهذه النظرية تعتبر من قبيل المنشأة الثابتة، كل المؤسسات التي تعدّ جزءا متكاملا من اقتصاد الدولة، سواء ساهمت من خلال أنشطتها، بشكل مباشر، أو غير مباشر في تحقيق الدخل للمشروع الأجنبي[3].

يلاحظ على هذا الاتجاه أنه يوسع من مفهوم المنشأة الثابتة، لتشمل التنظيمات التي تدخل في دائرة المنشأة الثابتة، حيث تدخل هذه النظرية في دائرة المنشأة الثابتة مكاتب الشراء ومراكز الأبحاث والدراسات والإعلام، ومستودعات البضائع..إلخ، وهو ما يثير صعوبة كبيرة في تحديد المنشأة الثابتة، وهو ما جعل معظم الاتفاقيات النموذجية والاتفاقيات الضريبية الثنائية، تتبنى المفهوم الضيق للمنشأة الثابتة، أي نظرية تحقّق الدخل[4] .

كما أخذ كل من نموذج المكسيك، ونموذج منظمة التعاون الاقتصادي(OECD) ونموذج الأمم المتحدة بنظرية تحقق الدخل، باعتبارها تضيق مفهوم المنشأة الثابتة وتحددها بطريقة ثابتة لا لبس فيها، إلا أن هذه النماذج السالفة الذكر، لم تهمل كلية نظرية التبعية الاقتصادية بالمطلق، و إنما تأخذ بها في بعض الحالات، بالنسبة للأنشطة التحضيرية و التمهيدية، نظرا لصعوبة تحديد الأرباح التي تحققّها هذه الأنشطة الخاضعة للضريبة، و التي يصعب حسابها ضريبيا[5].

---

[1] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي و آثارها على اقتصاديات الدول النامية،مرجع لسابق، ص 262-263..

[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 68.

[3] السيد عبد المولى، الضرائب والمعاملة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988، ص 57.

[4] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص263.

[5] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 263-264.

3- عناصر المنشأة الثابتة في القانون الضريبي الدولي:

سبقت الإشارة إلى أن كل الاتفاقيات الضريبية النموذجية، باستثناء نموذج المكسيك و كذا الاتفاقيات الثنائية قد تبنت مفهوم المنشأة الثابتة كمعيار رئيسي لتحديد السيادة الضريبية لنشاط الشركة الأجنبية في البلدان المضيفة، ويبرز من خلال تعريفها للمنشأة الثابتة، الحالات التي تدخل أو تستبعد من دائرة المنشأة الثابتة، وأن الاتفاقيات الضريبية في معظمها استوحت غالبية أحكامها إن لم يكن كلها من نموذج (OECD)، وخاصة المادة 05 منه، لذلك يمكن استخلاص العناصر التي تتشكل منها المنشأة الثابتة، وهي :

أ-تنظيم مادي ثابت، أو وكيل عن المشروع.

ب-تمتع التنظيم أو الوكيل بقدر من الاستقلال.

ج-مزاولة التنظيم لنشاط يحقق الربح أو يساهم في تحقيقه.

أ. تنظيم مادي ثابت :

يبرز هذا العنصر من تعاريف المنشأة الثابتة المتعددة في الاتفاقيات الضريبية النموذجية أو الثنائية، هذا العنصر يقتضي وجود تنظيم مادي (مكان) تمارس المنشأة أو التنظيم أعمالها فيه، سواء كان هذا المكان مملوكا للمشروع أو مستأجرا من طرفه[1]، وقد يتشمل هذا المكان المادي على إنشاءات أو مقار ثابتة للأعمال، أو تجهيزاة لاستغلال المشروع، إلا أنه يشترط في هذه الانشاءات، أو التنظيمات الثابتة الاستقرار باعتبار ان الثبات أو الاستقرار، أمر ضروري تستوجبه، الضرورات الاقتصادية والضريبية[2].

وتتجلى أهمية هذا العنصر الذي يعد محددا لمفهوم المنشأة الثابتة، فيما يلي:

- أن السيادة الضريبية في البلد المضيف تظل ساكنة بالنسبة للمشروع، إلا إذا بلغ نشاط المشروع الأجنبي درجة من القوة، يجعل المشروع الأجنبي على قدم المساواة من حيث المشاركة في الحياة الاقتصادية في البلد المعني، مع المشروع الوطني، إلا إذا اتسمت المنشآت أو مقار المشروع بالثبات و الاستقرار[3].

---

[1] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 68

[2] جميل عبد الرحمن الصابوني،، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 293 .

[3] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 68.

- إن هذه الصفة تجنّب السلطات الضريبية في البلد المضيف عناء البحث، أو الكشف عن بعض الصفقات، إلا إذا تعلّقت بإنشاءات أو تجهيزات أو مقار ثابتة ترتبط بتنظيم مادي ملموس[1].
- وترتيبا على ذلك أن تستبعد من دائرة المنشأة الثابتة، أي نشاط يتم مزاولته بصورة عرضية أو مؤقّتة، أو أي مشاط يتم مزاولته دون وجود التنظيم المادي كالمكتب الإعلامي التجاري من إذاعة أجنبية موجهة نحو بلد معين، أو مجرد قيام مشروع أجنبي بمنح تراخيص استغلال وحقوق الملكية الصناعية او التجارية، لصالح مشروع محلي، كما تستبعد من عداد المنشأة الثابتة، الأنشطة التي يتم مزاولتها بصورة عرضية، أو من خلال معرض أو سوق مؤقّتة[2].

ب-تمتع التنظيم أو الوكيل بقدر من الاستقلال.

- لا يكفي وجود تنظيم مادي دائم يمارس فيها نشاطه، و إنما يجب أن يتمتع التنظيم بقدر من الاستقلال، عن الشركة الأم، وأن يكون هذا الاستغلال بدرجة معينة، بحيث يكون له شخصية قانونية مستقلة عن شخصية الشركة الأم، بحيث يعمل هذا التنظيم في إطار النظام القانوني للدولة المضيفة له، دون أن يكون مستقلا اقتصاديا بالمعنى الدقيق، و إنما يتبع للشركة الأم من الناحية الاقتصادية.
- و أن المقصود بالاستقلال في هذا المجال أن من يدير المنشأة الثابتة يكون يتمتع بحق ممارسة نشاطه، دون الرجوع إلى الشركة الأم، أي يكون له سلطة اتخاذ القرار والتعاقد باسم الشركة الأم، في حين لا تعتبر منشأة ثابتة، التنظيم الذي يتبع الشركة الأم من الناحية القانونية.
- أما التساؤل الذي يثار في هذا الصدد، هل يعتبر الوكيل منشأة ثابتة أم لا؟
- إن الإجابة على هذا التساؤل تتوقف على مدى استقلال الوكيل عن المشروع الأجنبي(الشركة الأم)، لذلك يجب التمييز بين ثلاثة حالات:
- حالة الوكيل التابع، تبعية قانونية واقتصادية، ولا يتمتع بأي استقلال عن الشركة الأم، ومن ثمة لا يتمتع بأي صلاحية قانونية أو مادية لمزاولة نشاطه. في هذه الحالة لا يعد منشأة ثابتة، ومن ثمة لا يخضع للضريبة سوى المنشأة الأجنبية التي يمثّلها.

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط ، مرجع سابق ، ص 61.
[2] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 69.

- حالة الوكيل التابع الذي يتمتّع بقدر من الاستقلال عن المشروع الأجنبي (الشركة الأم) و يتمتع بصلاحيات قانونية و مادية لمباشرة نشاط المشروع، فهنا يعد الوكيل منشأة ثابتة، و يخضع للضريبة دون المنشأة الأجنبية التي يمثّلها.
- أن يكون له سلطة إبرام العقود، كالوكيل المستقل، أو الوكيل بالعمولة، أو أي وكيل آخر مستقل، يعمل كل واحد منهم لحسابه الخاص، وليس لحساب الشركة الأم وله حرية تنظيم العمل و تحمل نفقاته، و اختيار العملاء، مثل هذا الوكيل لا يشكل منشأة ثابتة، وبالتالي لا ينسب نشاطه إلى المشروع الاجنبي وفقا لكافة الاتفاقيات النموذجية والثنائية، ومن ثم لا تفرض عليه ضريبة[1].

ج-مزاولة التنظيم لنشاط يحقق الربح أو يساهم في تحقيقه.

العنصر الثالث و الأخير، المكون للمنشأة الثابتة هو عنصر ضرورة مزاولة التنظيم أو الوكيل لنشاط يؤدي إلى تحقيق ربح، أو يساهم في تكوين إيراد للمشروع الأجنبي، إلا أن هذا العنصر أثار الكثير من الجدل بأن يكون المقصود من النشاط أن يكون محققا للبرح أو مشاهما فيه، فوفقا لنظرية تحقيق الدخل، لا نكون بصدد منشأة ثابتة، إلا إذا كان التنظيم، أو الوكيل يزاول نشاطات يساهم بشكل مباشر في تحقيق ربح المشروع، ومن ثمة يستبعد من دائرة المنشأة الثابتة التنظيمات الأخرى أو الوكيل الذي لا يساهم بنشاطه مباشرة في تكوين دخل المشروع. أما وفقا لنظرية التبعية الاقتصادية، يشكل كل نشاط يزاوله التنظيم الثابت أو الوكيل منشأة ثابتة طالما كان يتكامل مع النشاط الاقتصادي للبلد المضيف للتنظيم أو الوكيل و سواء ساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في تحقيق دخل المشروع[2]

[1] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق ، ص 69.
[2] السيد عبد المولى، الضرائب و المعاملة الدولية، مرجع سابق، ص 87.

المبحث الثاني: الحوافز و علاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

تبنت معظم الدول المتقدمة والنامية على حد سواء العديد من أشكال وأنواع الحوافز الضريبية، وغير الضريبية من أجل جلب و تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليمها، والتي تتمثل في شكل إعفاءات ضريبية، أو تأجيل الضريبة، أو وقفها، أو الخصم من وعاء الضريبة أو الاستهلاك السريع للأصول، أو ترحيل الخسائر، أو رد الضريبة، أو المعدلات التمييزية ، او تثبيت الضريبة، بالإضافة إلى معونات الاستثمار[1].

على ضوء ما سبق نقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

-المطلب الأول: الحوافز اللازمة لتشجيع الاستثمار

-المطلب الثاني: الضريبة العامة على كل من الدخل والقيمة المضافة

المطلب الأول : الحوافز اللازمة لتشجيع الاستثمار

تتنوع الحوافز الضريبية التي تمنحها التشريعات للبلدان المضيفة للاستثمارات الأجنبية لتشجيعها للعمل داخل بلدانها، وفق التوجهات التي تحددها هذه التشريعات، لتنفيذ أهداف خطط التنمية الاقتصادية في الدولة[2].

وتنقسم هذه الحوافز بصفة عامة إلى مجموعتين :تتمثل المجموعة الأولى في الحوافز غير الضريبية، وتتمثل المجموعة الثانية في الحوافز الضريبية. لذلك نقسم هذا المطلب إلى فرعين نتناول في الفرع الأول الحوافز غير الضريبية ، وفي الفرع الثاني الحوافز الضريبية .

الفرع الأول: الحوافز غير الضريبية

يفضل جانب من الفقه المالي، الاعتماد على الحوافز غير الضريبية ، وإحلالها محل الحوافز الضريبية، لانخفاض تكلفتها من جهة، ولأنها اكثر فاعلية من الحوافز الضريبية من جهة اخرى[3] .

إن المقصود بالحوافز غير الضريبية، كل ما من شأنه أن يضمن للمستثمر تحقيق ربح مجز لمزاولة النشاط، دون المساس بذلك العائد، أو أصل رأس المال المستثمر[1]، وتتميز الحوافز المالية

---

[1] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار، رجع سابق، ص 153.
[2] منصور فرج الله السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص255.
[3] منصور فرج الله السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الجديد، مرجع سابق، ص 171

(غير الضريبية)، بفعالية أكبر في جذب الاستثمار الأجنبي، مثل الإعانات المالية والتي تهدف الدولة من تقديمها للمشروعات لتشجيعها على الاستثمار في المجالات المرغوب فيها، أو مساعدة المشروعات على التصدير و توفير مصادر التمويل الذاتي لها.

وتنقسم هذه الحوافز غير الضريبية إلى : أولا: إعانات الإنتاج، ثانيا: إعانات التصدير، ثالثا: الإعانات الرأسمالية، رابعا: بعض الحوافز المالية الأخرى.

أولا: إعانات الإنتاج

عادة ما تمنح الدولة إعانات مالية للمشروعات الاستثمارية بهدف تشجيعها على زيادة إنتاجها في أنواع معينة، وخاصة في القطاعات والنشاطات التي لا يستمثر فيها كثير من المنتجين لصعوبة الاستثمار فيها، أو لقلّة ربحيتها، كاستخراج المعادن، وشق الطرقات والقنوات، ففرنسا على سبيل المثال تخصص إعانات مالية لزراعة الكتان، وغزل الحرير، وزراعة كروم العنب، أما بريطانيا فتمنح حوافز مالية لصناعة السكر، أما أمركيا فتمنح مزايا مالية لزراعة القطن والقمح والتبغ، وأما كندا فتمنح إعانات مالية لاستخراج البترول و النحاس.. إلخ [2].

وتمنح هذه الإعانات كذلك لمساعدة المشروعات على الحفاظ على الإنتاج القائم لتبقيها دون نقص، نتيجة للمنافسة التي يتعرض لها المنتج المحلي، أو صعوبات التمويل والدخول في الأسواق الخارجية[3].

ثانيا : إعانات التصدير

تقوم الدولة بمنح إعانات للمنتجين بهدف زيادة الإنتاج تحسين جودته إلى الدرجة التي تمكنهم من التوجه إلى التصدير لما يحققه هذا الأخير من عوائد مالية بالنقد الأجنبي، تساهم في تقليص العجز في ميزانها التجاري، وتحسين ميزان المدفوعات للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، وكذا دعم القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.

---

[1] رمضان صديق محمد، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار، مرجع سابق، 53.
[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الإقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 107
[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 108

وتأخذ إعانات التصدير، أشكالا متعددة منها: توفير مصادر تمويل للمشروع بقروض ذات أسعار فائدة منخفضة، أو بدون فائدة أو السماح بخصم الضريبة الأجنبية التي يتحملها المصدر من إجمالي الضريبة المحلية، وهو ما يعرف بالائتمان الضريبي، أو تقديم معلومات مجانية حول الأسواق الخارجية والمنافسة الدولية[1].

ثالثا: الإعانات الرأسمالية

قد تقوم الدولة المضيفة للاستثمار بمنح المشروع الاستثماري الأجنبي إعانات مالية تمكنه من تغطية تكاليف الإنشاء، أو لإقامة أصول ثابتة للتوسع في الإنتاج، أو تحديد طرق واسعة لمراجعة إهلاك الأصول، والإسراع بالتطوير وا لتحديث التكنولولجي وقد يكون ذلك عن طريق تقديم رأس المال مجانا أو إقراض المشروع بشروط ميسرة، كالقروض طويلة الأجل أو منحه وقتا طويلا للسداد[2].

وكما تمنح هذه الإعانات عند بدء المشروع، فإنها يمكن أن تمنح أيضا هذه الإعانات أثناء العمل مدة معينة للوصول إلى الحجم الأمثل للمشروع، أو تخفيض تكلفة الإنتاج في مرحلة لاحقة[3].

ونظرا لأهمية الإعانة المالية كحافز لجذب الاستثمار وتشجيعه على التدفق نحو الدولة، تلجأ إليها بعض الدول، مثل فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية وإيطاليا.

ففرنسا على سبيل المثال تمنح العديد من الحوافز المالية، منها:

- منح المشروعات التي تزاول نشاطها في بعض المناطق، أو مشروعات التنمية الصناعية كمكافآت مالية، حيث تمنح للمشروعات التي تعمل في مجالات المعلومات، أو البحث العلمي والتقني، مكافأة مالية بنسبة 15% من المبلغ المستثمر في المشروعات التي تتوطن في القطاعات التالية: قطاع التجارة والخدمات والتأمينات، وبنسبة 20% لبعض المناطق، كما تقدم حوافز مالية من خلال منح المشروعات الاستشارية التي تمنح بواسطة السلطات العامة بقروض لتمويلها لا تسترد إلا إذا حقق نتائج مرضية، أو نتائج تسمح بتحقيق رقم أعمال مهم[4].

---

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 108

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 72

[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 108.

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 110.

رابعا: بعض الحوافز المالية الأخرى

قد تقوم الدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية بتقديم أنواع مختلفة من الحوافز غير الضريبية، منها التالية:

1- مساهمة الدولة في إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية، لتمكين المشروع الاستثماري الأجنبي من توسيع نطاق مجالات نشاطه في إطار خريطة الاستثمار الصناعي.
2- زيادة و دعم المخصصات المقررة لتمويل مشروعات البحث والتطوير، بغرض تطوير المنتجات القائمة و الجديدة.
3- إقامة صندوق خاص لتشجيع التسويق من خلال توفير مصادر التمويل، عن طريق تسهيلات مالية تمنحها البنوك الوطنية، و قروض المؤسسات الدولية، من أجل مساعدة المستثمرين الأجانب للتعرف على مزايا الاستثمار في الدولة الراغبة في جلب الاستثمار الأجنبي[1].

ورغم ما يترتب على هذه الحوافز المالية وغير الضريبية من تدفق للاستثمار الأجنبي نحو البلد الذي يقدم هذا النوع من الحوافز إلا أنه يتعين على الدولة عند تقرير هذه الحوافز أن توازن بين التوقعات المشروعة للمستثمر الأجنبي من جهة، وتوقعاتها هي من جهة أخرى من هذه الاستثمارات، لكي يتسنى لها وضع تنظيم قانوني ضريبي ومالي، يكفل لها تحقيق توازن بين مصالح المستثمر الأجنبي وفائدتها هي من الاستثمار الأجنبي قدر الإمكان.

الفرع الثاني: الحوافز الضريبية

تعتبر سياسة الحوافز الضريبية سياسة حديثة نسبيا، ويستعمل مصطلح التحفيز الضريبي عادة للدلالة على الأساليب ذات الطابع الائتماني التي تتخذها الدولة لجلب مزيد من الاستثمارات بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية، وتستعمل هذه السياسة الضريبية بهدف تحقيق العديد من الأهداف، والتي من أهمها زيادة الاستثمار الأجنبي، خاصة والعمل على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وتشجيع عملية التصدير..إلخ، لذلك فإن هذه السياسة تتضمن الكثير من المفاهيم والأشكال التي يجب دراستها والإلمام بها [2].

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 72
[2] زوبير عياش، سمية عبابسة، دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد4، ديسمبر 2015، ص 164.

والحوافز الضريبية Tax incentives هي عبارة عن تنازلات ضريبية من قبل المشرع الضريبي، يتنازل بموجبها عن جزء هام من الموارد السيادية للدولة، استثناءا من قاعدة عمومية الضريبة لصالح المستثمرين الأجانب لحثهم على الاستثمار في قطاعات اقتصادية معينة. لذلك تعتبر الحوافز بمثابة إنفاق حكومي حكمي، وعدم الأخذ بقواعد الرشد الاقتصادي في تصميمها بالابتعاد بها عن النموذج الأمثل ، الذي يمثل في الواقع تبديدا للموارد العامة في وجوه تبذيرية لا طائل منها، لذلك ينبغي عند تصميم هذه الحوافز اختيار الأشكال والصيغ المناسبة والملائمة لمختلف ظروف المجتمع، وبما يساهم في تحقيق أهدافه[1].

وتمثل الاعفاءات الضريبية دخلا إضافيا للمشروع الذي يتمتع بالحوافز، بنفس مقدار حصيلة الضريبة التي يتعين عليه دفعها، في غياب الاعفاء، هذا فضلا على أن الإعفاء الضريبي يغطي جزءا مهما من تكلفة المخاطر التي قد يتعرض لها المشروع في بداية نشاطه[2].

بينما يسعى المستثمر الأجنبي عموما إلى تحقيق أكبر ربح ممكن من استثماره في الدولة المضيفة له، لذلك فإنه لا يتخذ قراره بالاستثمار خارج دولته الام إلا بعد أن يوازن بين الربح المحتمل لاستثماره، وبين المخاطر التي يتحملها في سبيل الحصول على هذا الربح، ومن أهم العوامل التي تؤثر تأثيرا مباشرا في الربح المتوقع أن يحصل عليه المستثمر، الضرائب التي قد تفرضها الدولة المضيفة على نشاطه أو أرباحه، مما يؤثر سلبا على حجم أرباحه المتوقعة، وتنفره بالتالي من الإقبال على الاستثمار في الدولة التي لا تأخذ بها ويؤدي تضاؤل توافرها إلى التلاشي التدريجي لرغبة المستثمر في البقاء بالدولة المضيفة. ولذلك يتناسب تدفق الاستثمار الأجنبي طرديا مع حوافزه، يوجد بوجودها، ويزداد بزيادتها، ويقل بندرتها، وينعدم باختفائها[3] .

ويختلف وجود الحوافز وتنوعها، ومقاديرها من دولة لأخرى، بحسب ما إذا كانت الدولة متقدمة أو نامية، كما تختلف هذه الحوافز نوعا ومقدارا في الدولة ذاتها من وقت لآخر. فإذا كانت الدولة المضيفة من الدول المتقدمة التي تملك من رأس المال والتكنولوجيا معا وبلغت من التقدم درجة عالية، فإنها لا توفر أي حوافز ضريبية، بل ربما تتشدد في شروط السماح للمستثمرين الأجانب، كأن تمنعهم من النشاطات في مجالات وقطاعات معينة، وتفرض عليهم سائر الأعباء المالية والضريبية بالتساوي

[1] محمد نجيب جادو، ظاهرة التسرب الضريبي وأثارها المالية والاقتصادية، مرجع سابق، ص 161.
[2] السيد عبد المولى الوجيز في الاستثمارات الاقتصادي، مرجع سابق، ص 173.
[3] محمد حسين اسماعيل، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص 69.

مع المواطنين كالولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان وغيرها، أما إذا كانت من الدول النامية فإنها تتوسع في منح الحوافز بالمقدار الذي تسمح به ظروفها المالية، كميزان المدفوعات، وتتصف هذه الدول بحاجتها إلى كل من رؤوس الأموال والتكنولوجيا والإدارة الحديثة والتسويق..إلخ[1] .

لكن ينبغي على الدولة عند تقرير هذا النوع من الحوافز أن تراعي قدر المستطاع تحقيق التوقعات المشروعة للمستثمر الأجنبي دون التضحية من جانبها بموارد مالية لا تتناسب مع العائد المتوقع للاستثمارات. وبما يتفق وتحقيق السياسة الاقتصادية والاجتماعية العامة للدولة.

تدرك الدول المختلفة هذه الحقيقة لذلك فإنها تمنح للمستثمر الأجنبي العديد من الحوافز الإعفاءات الضريبية لتشجيعه على استثمار أمواله في أراضيها .

إن السياسة الضريبية إما أن تكون عاملا مساندا في دعم الاقتصاد الوطني و نجاح السياسة الاقتصادية المنشودة، أو عاملا محفّزا للاستثمارات المحلية والأجنبية، أو تكون عاملا معرقلا يؤدي إلى فشل السياسة الاقتصادية المستهدفة لحركة تدفق الاستثمارات الأجنبية أو على الأقل متسببة في تأخير تحقيق الأهداف المرجوة من السياسة الضريبية، وعاملا مثبطا للمستثمرين الأجانب، وبالتالي عدم إقدامهم على الاستثمار أو توسيع استثماراتهم في الدولة التي تسود فيها هذه السياسة الضريبية[2].

على ضوء ما سبق نقسم هذا الفرع إلى : أولا: تعريف الحوافز الضريبية، ثانيا: الصيغ القانونية للحوافز الضريبية.

أولا: تعريف الحوافز الضريبية

إن الحوافز الضريبية عبارة عن تنازلات ضريبية لصالح أصحاب رؤوس الأموال تقدمها الدولة لهم بغية حفزهم على الاستثمار في قطاعات ومجالات اقتصادية معينة[3]، بما يتفق وتحقيق السياسة الاقتصادية والاجتماعية العامة للدولة، وأن المشرع يتنازل قصدا عن جزء هام من الموارد السيادية

[1] WOLF Gang Friedman, the legal aspects of foreign investment , London, 1987, p 259.
[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 15
[3] المرسي السيد حجازي، النظم الضريبية والقضايا المعاصرة، دار أليكس لتكنولوجيا المعلومات، الاسكندرية، 2004، ص 277.

للدولة استثناء من قاعدة عمومية الضريبة لحث المستثمرين الوطنيين والأجانب على استثمار أموالهم في الدولة التي تمنح لهم هذه الحوافز.

وأن التضحية بجزء من إيرادات الدولة في الأجل القصير سيقابله زيادة دخل وتوفير فرص للعمل وزيادة حجم التراكم الرأسمالي، وزيادة حجم التعامل في السوق، مما يؤدي إلى استرداد الضريبة من هذه الإعفاءات في النهاية[1].

لم يهتم علماء المالية كثيرا بتعريف ما المقصود من هذه الحوافز الضريبية في كتاباتهم، وإنما استخدموا مفهوم الحوافز هذه، بعمومية كبيرة، دون تفسير أو تحديد لمفهومها، بل اكتفى معظمهم بضرب أمثلة للحوافز الضريبية دون إعطاء مفهوم محدد لها[2].

ومع ذلك فقد حاول البعض منهم وضع تعريف لمفهوم الحوافز الضريبية.

فقد عرفها بعضهم بأنها تدابير وإجراءات ضريبية معينة تتخذها السلطة الضريبية المختصة، وفقا لسياسة ضريبية معينة، يقصد بمنحها مزايا واعتمادات ضريبية، لتحقيق أهداف معينة[3].

ويعرفها البعض الآخر بأنها: " إحدى أدوات السياسة الضريبية التي تشجع الاستثمارات على التوجه إلى القطاعات النوعية و الجغرافية التي تتفق مع الاستراتيجية الاقتصادية العامة للدولة"[4].

و عرفها آخرون على أنها: " الحوافز التي تخفّض الأعباء الضريبية عن المشروعات، من أجل جعلها تستثمر في مشروعات محددة، أو قطاعات معينة"[5] .

في حين عرفها البعض الآخر بأنها " نظام يصمم في إطار السياسة المالية للدولة بهدف تشجيع الادخار و الاستثمار على نحو يؤدي إلى نمو الإنتاجية الضريبية، و زيادة القدرة التكليفية للاقتصاد، و زيادة الدخل القومي نتيجة قيام المشروعات الجديدة، أو التوسع في المشروعات القائمة"[6].

---

[1] الوليد صالح عبد العزيز، الحوافز الضريبية وفقا لأحدث التشريعات الضريبية والاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 96.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 82.
[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص83.
[4] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 112.
[5] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 111 .
[6] رمضان صديق محمد حسين، الضمانات القانونية و الحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار، مرجع سابق، ص 45.

يستخلص من التعاريف الآنفة الذكر، أن الحوافز الضريبية نظام متكامل يجري تصميمه في إطار السياسة الاقتصادية للدولة بغية حفز الادخار والاستثمار لإحداث آثار إيجابية من شأنها أن تشجع المستثمر الوطني والأجنبي وتحثه على اتخاذ قراره بالاستثمار، بما يعزز من نمو الطاقة الإنتاجية الكلية والمقدرة التكليفية للاقتصاد الوطني، من خلال زيادة كل من الناتج والدخل الوطنيين، نتيجة إنشاء مشروعات إنتاجية جديدة أو توسيع القائمة منها.

وتقوم فلسفة الحوافز الضريبية بصفة عامة على تحقيق كل أو بعض الأهداف التالية:

-تخصيص استثمارات معينة و تعظيم ربحية أو عوائد الاستثمارات، وزيادة الأنشطة الإنتاجية في الاقتصاد الوطني[1].

-توفير مناخ استثماري ملائم، ومشجع مما يؤدي إلى زيادة الاستثمار في الداخل، والعمل على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

-زيادة تنافسية المؤسسات المحلية في الأسواق الخارجية، وذلك من خلال إعفاء المنتجات المصدرة من الضرائب المحلية[2].

وتمنح هذه الحوافز عادة، إما في مرحلة الإعداد للمشروع، أو أثناء فترة الإنشاء والبناء، أو خلال فترة التشغيل والإنتاج[3].

ثانيا: الصيغ القانونية للحوافز الضريبية

تتنوع صور وأشكال وصيغ الحوافز الضريبية، التي تتضمنها التشريعات المقارنة، من دولة إلى أخرى، إذ لا يوجد قانون واحد للمعاملة الضريبية للاستثمار الأجنبي، قابل للتطبيق في مختلف الدول، ويرجع هذا التباين والاختلاف في نوع وعدد الحوافز التي تمنحها مختلف الدول للاستثمارات الأجنبية، إلى تفاوت حاجة الدول إلى الموارد المتاحة لها، وتباين أوضاعها وظروفها الداخلية. إلا أنها تتفق كلها على تبني مبدأ تقرير منح حوافز ضريبية للاستثمار الأجنبي[4]. كما أن هذه الحوافز لا تخرج عن

---

[1] صفوت عبد السلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، مرجع سابق، ص167.

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 83.

[2] عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2005، ص169.

[5] صفوت عبد السلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، مرجع سابق، ص170

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 167.

شكل من الأشكال التالية، إما إعفاءات ضريبية، أو تأجيل الضريبة، أو وقفها، أو الخصم من وعاء الضريبة، أو الاستهلاك السريع للأصول، أو ترحيل الخسائر، أو رد الضريبة، أو منح المعدلات التمييزية[1]، والتي لا يكاد يخلو تشريع ضريبي منها، إذ تعتبر من أهم أدوات السياسة الضريبية في توفير مناخ ملائم لجذب الاستثمار الأجنبي لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للدولة المضيفة.

وتتفاوت أهمية هذه الحوافز، كما يتفاوت مداها ضيقا أو اتساعا من بلد لآخر، وفي البلد ذاته من وقت لآخر، وذلك وفقا للأهمية التي يوليها المشرع الضريبي لمختلف أوجه الاستثمار[2].

لذلك يكون المستثمرون أكثر استجابة لهذا الحافز، كلما كان معدل التخفيض كبيرا، و مدّة الإعفاء طويلة[3]. على هدى ما سبق نتعرض للصيغ القانونية المختلفة للحوافز الضريبية على النحو التالي :

1- الحوافز ذات الأثر المباشر على الضريبة

2- المعاملة الضريبية التمييزية

3- المكافئة الضريبية

4- الائتمان الاستثماري

1-الحوافز ذات الاثر المباشر على الضريبة:

ينعكس هذا الشكل من الضرائب على الضريبة ذاتها، فيؤدي إلى تخفيضها، أو الإعفاء منها بشكل كلي أو جزئي، وتتمثل في : أ-الإجازة الضريبية، ب-المعاملة الضريبية التمييزية، ج-الائتمان الضريبي.

أ- الإجازة الضريبية Tax Holiday

إن المقصود بالإجازة الضريبية إسقاط حق الدولة عن بعض المكلفين من مبلغ الضريبة الواجبة السداد، مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين في ظل ظروف معينة وذلك حسب أهمية النشاط وحجمه، وموقعه الجغرافي ونطاقه، وقد يكون هذا الإعفاء كلي أو جزئي[1]، أو مقيد ومؤقّت لمدة زمنية محدّدة[2].

---

[1] رمضان صديق محمد حسين، الضمانات القانونية والحوافز الضريبية في تشجيع الاستثمار، مرجع سابق، ص153.

[2] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق،ص411-412.

[3] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 134.

منح المشروعات الاستثمارية إعفاء جزئي أو كلي من الضريبة بشكل مطلق أو دائم، حيث يعفى المشروع الاستثماري من الضريبة طول حياته الإنتاجية في ظل الإعفاء الدائم، حيث لا تفرض فيها أي ضريبة على الدخل الشخصي أو على المكاسب الرأسمالية أو أرباح الشركات أو على المبيعات أو عوائد الأسهم، ولكنها تشكل حالة استثنائية[3] ، أو لمدة زمنية محددة تختلف من دولة لأخرى في ظل الإعفاء المؤقت ويدعى حينئذ بالإجازة الضريبية[4].

تعريف الإجازة الضريبية:

لقد عرف بعض الفقه المالي، الإجازة الضريبية على أنها :" تنازل مقصود من الدولة عن جزء من مواردها بهدف التدخل في النشاط الاقتصادي لإحداث آثار مقصودة و محددة للحد من الآثار التلقائية للسياسة الضريبية في المجالات كافة"[5].

وقد عرفها البعض الآخر بأنها: " الإعفاء الكامل أو الجزئي للشركات الجديدة، أو الشركات التي تم توسيع نشاطها من الضرائب المباشرة لفترة محددة"[6].

يستفاد من التعريفين السابقين أن المقصود بالإجازة الضريبية، منح المشروعات الاستثمارية إعفاء كلي أو جزئي من الضريبة، بشكل مطلق أو دائم، أو مقيد أو مؤقّت بمدة زمنية محددة، تقرر بعده انقضاء فترة الإعفاء الضريبي للمشروع ويعود خضوعه للتشريع الضريبي وهو ما تجري عليه أغلب التشريعات الضريبية[7].

وأن الإجازة الضريبية كما هو واضح هي عبارة عن تنازل الدولة عن حقّها في فرض وتحصيل الضريبة بمقتضى تشريع ضريبي، أو غيره عن إيرادات خاضعة اصلا للضريبة، لأسباب اقتصادية أو اجتماعية[8] .

---

[1] زوبير عياش، سمية عبابسة، دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مرجع سابق، ص 166.

[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 127.
عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 414.

[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص416.

[4] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 113

[5] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 65.

[6] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 112.

[7] الوليد صالح عبد العزيز، الحوافز الضريبية وفقا لأحدث التشريعات الضريبية والاقتصادية، مرجع سابق، ص 65.

[8] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 85.

وتعد الإجازة الضريبية أهم الأدوات التي تستخدمها الدولة في التوجيه والتأثير على حجم الاستثمارات، ونمط توزيعها بين نشاطات معينة جديدة، أو موجودة بالفعل، سواء بالتوسع أو بالتحديث والتطوير لزيادة حجم الناتج الوطني وزيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني. كما تلعب دورا هاما في التقليل من المخاطر التي يتحملها المستثمر الأجنبي، بالنسبة للاستثمارات الجديدة، و في تعظيم العائد الصافي (الربح الصافي)، و توفير سيولة ذاتية للمشروعات التي تتمتّع بها، وخاصة بالنسبة للمشروعات التي لا تحقّق أرباحا في بداية نشاطها الإنتاجي[1].

ويعدّ الإعفاء المؤقّت للضريبة، هو الشكل الشائع من حوافز الضريبة وأكثرها انتشارا لجذب الاستثمارات الأجنبية ولوطنية. ومن الدول المتقدمة التي استخدمت هذا الحافز في تشجيع الاستثمار فرنسا، حيث استخدمت هذا الحافز في تشجيع الاستثمار في المشروعات المتوسطة والصغيرة, التي من شأنها أن تساهم في تقوية الاقتصاد الفرنسي وكذلك إيطاليا التي استخدمت الإعفاء الضريبي المؤقت لتشجيع الاستثمار على التوجه إلى أقصى المناطق[2].

أما من الدول النامية التي استخدمت الإعفاءات المؤقتة، الجزائر، تونس، ماليزيا، تركيا، الهند،...إلخ، حيث استخدمت الإجازة الضريبية، بهدف تشجيع الاستثمار في تحقيق التقدّم الصناعي وتشجيع إنشاء مشرعات جديدة[3].

وعادة ما تمنح الإجازة الضريبية، إلى الصناعات التي تستخدم تقنيات متطورة، يكون الغرض منها نقل التكنولوجيا، أو حماية البيئة، أو دعم الصادرات، أو إنتاج بدائل الواردات، أو تنمية بعض المناطق أو القطاعات.

ومن الأمثلة الشائعة على الإجازة الضريبية، الإعفاء من الضريبة كلية، نذكر منها الحالات التالية:

1- الإعفاء من كافة رسوم الدمغة، STAMP DUTIES ، والتسجيل و التوثيق، والشهر على كافة الطلبات والمحررات وعقود تأسيس الشركات.

منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 112.

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 127.

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 86.

[2] أسامة الفولي، دور الإجازة الضريبية، مرجع سابق، ص 167 .

[3] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 128.

2- الإعفاء من الرسوم الجمركية على كل السلع الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج المرتبطة بالمشروع الاستثماري .

3- المناطق الجمركية الحرة REE TRADE ZONES، حيث تعفى المشروعات الوطنية والأجنبية منها من كافة الضرائب أو تعامل معاملة ضريبية منخفضة. وتعتبر جزر الباهاما (واحة ضريبية)، نموذج للإعفاء الدائم من الضرائب، حيث لا تفرض فيها أية ضريبة على الأموال الشخصية، أو على المكاسب الرأسمالية، أو أرباح الشركات، أو على المبيعات، وعوائد الأسهم، لكنها تمثّل حالة استثنائية لا يمكن تعميمها على باقي الدول[1].

لكن يؤخذ على الإجازة الضريبية أنها تؤثر سلبا على الحصيلة الضريبية للدولة التي تمنحها، وهو ما يؤدي إلى زيادة المعدل الضريبي على الأجزاء المتبقية منه لأجل ضمان الحفاظ على الإيرادات الضريبية على حالها، دون تغير، وهو ما يشكل انتقاصا من العدالة الضريبية من جهة، وتحدث اختلالات في الميزان التجاري، والميزانية العمومية للدولة نتيجة نزيف الإيرادات الضريبية من جهة أخرى، و تحدث بالتالي تداعيات اقتصادية لا مبرر لها[2].

لذلك لا تعد الإجازة الضريبية وسيلة فعالة دائما في تحقيق الأهداف المتوخاة منها، فالإجازة وحدها ليست قادرة على زيادة معدلات النمو الاقتصادي في الدولة التي تمنحها، لذلك هناك اتّجاه في السياسة الضريبية المعاصرة يدعو إلى الحد من استخدامها كحافز ضريبي لتوسيع الأوعية الضريبية و زيادة حصيلة الإيرادات الضريبية[3].

كما أن المستثمر الاجنبي يفضل أن يخضع دخله للضريبة بسعر معتدل، على الإعفاء الضريبي (الإجازة الضريبية)، لأن الإعفاء الضريبي غالبا ما يكون لمدة معينة، ثم بعد انقضاء مدة الإعفاء الضريبي، سيخضع المشروع الاستثماري الأجنبي للضريبة بسعر مرتفع[4].

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ، ص 114-116.

[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 181.

[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 416-417.

[4] السيد عبد المولى، الوجيز في التشريعات الاقتصادية، مرجع سابق، ص 173.

ومن الانتقادات التي توجه إلى الإجازة الضريبية، تحديد تاريخ سريان الإعفاء من الضريبة، فهل تبدأ مدة سريان الإعفاء، من تاريخ الحصول على الموافقة بإنشاء المشروع الاستثماري، أو من تاريخ بدايته، فإذا تم تحديد بداية الإعفاء من الضريبة من بداية المشروع، فإن هذا الأخير لا يتمتع بهذا الإعفاء إذا استغرقت فترة إنشاء المشروع مدة هذا الإعفاء أو جزء صغير منها، و بذبك يتضاءل أثر هذا الحافز لدى المستثمر.

أما في حالة تحديد سريان الإعفاء الضريبي من تاريخ بداية الإنتاج فقد يدفع ذلك المستثمر إلى التراخي في تنفيذ المشروع، و إطالة مدة الإنشاء السابق لبدأ الإنتاج، مما يضيع على الدولة جزئا من مواردها.

وأن الحل المقترح لعلاج هذه المشكلة، هو تحديد مدة تقديرية لفترات الإنشاء، لكل نوع من أواع المشاريع الاستثمارية، على أن تبدأ مدة الإعفاء بانتهاء هذه المدة التقديرية، أو من تاريخ بدأ تشغيل المشروع.

والمشكلة الثانية التي تواجه الدولة في استخدام أسلوب الإجازة الضريبية–خاصة من قبل الدول النامية– هي أن الدولة قد تمنح نفس الإجازة الضريبية للتوسعات في المشروعات، وهو ما قد يترتب عليه تداخل فترات الإعفاء، و بالتالي صعوبة تحديد الأرباح الناجمة عن المشروع الأصلي، وتلك التي تمنح عن التوسعات اللاحقة فيه، و هو ما يخلق صعوبة في فصل أرباح المشروع الأصلي عن أرباح التوسعات اللاحقة فيه.[1]

والحل الذي يقترح من بعض فقهاء المالية لتجاوز هذه المشكلة هو: إلزام المشروع بإمساك دفاتر منتظمة تبين الأرباح الناتجة عن المشروع الأصلي، و الأرباح الناجمة عن التوسعات فيه.

والمشكلة الثالثة، والتي تعتبر أهم مشاكل للإعفاء الضريبي المؤقت، فتمثل في أن هذا النوع من الحوافز الضريبية التي تمنح بهدف تشجيع الاستثمار الأجنبي، قد تدفع المشروعات الاستثمارية إلى العمل في النشاطات التجارية، أو الصناعية الاستهلاكية سريعة العائد وقليلة المخاطر والسيولة المرتفعة، والتي لا تتطلب إنشاء أو بناء أصول رأسمالية كبية، الأمر الذي يدفع المستثمر إلى تصفية مشروعه بمجرد انتهاء فتة الإجازة الضريبية الممنوحة للمشروع، وإنشاء مشروع جديد في ذات الدولة

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 136-137.

ليتمتع بإعفاء جديد في نفس الدولة أو تصفية المشروع وتحويل رأسماله إلى دولة أخرى ليتمتع بإعفاء جديد في تلك الدولة، لذلك تكون الآثار السلبية لمثل هذا النوع من الاستثمارات أكبر بكثير من آثارها الإيجابية.

والحال المقترح لتفادي هذه المشكلة هو: أن تقوم الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي بتحديد مجالات الاستثمار الممنوحة و التي تعود بالنفع العام على الدولة وخلق فرص عمل جديدة، وزيادة الإنتاج وزيادة معدل النمو الاقتصادي و التنمية الاقتصادية الشاملة، ورفع حجم الصادرات، أو لأي اعتبارات أخرى، وبذلك يتم الربط بين الإجازة الضريبية وأهمية المشروع سواء من حيث نوعية منتجاته أو المساهمة في خلق فرص للعمالة الوطنية[1].

2- المعاملة الضريبية التمييزية

يقصد بهذا النوع من الحوافز الضريبية تخفيض الأسعار الضريبية بصفة تمييزية على المشروعات، أو الاستثمارات، أو نشاطات معينة، وأشكال محددة من الدخول، دون الحاجة إلى تخفيض الأعباء الضريبية على كل الممولين[2]، أو أن يرتفع سعر الضريبة على بعض الاستثمارات، وتظل ثابتة بالنسبة للبعض الآخر المراد تشجيعها[3]، وبذلك يمكن أن تستخدم أسعار الضريبة كأداة لجذب المشروعات الاستثمارية و توجيهها إلى القطاعات، أو النشاطات أو المناطق المستهدفة في إطار السياسة الاقتصادية العامة للدولة، لتحقيق النمو الاقتصادي و تحقيق أهداف التنمية، أو تشجيع الاستثمار إلى التوجه إلى قطاعات صعبة، أو أقاليم معينة[4]، من خلال تقرير معاملة متميزة لنوع معين من الاستثمارات..إلخ.

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 416-417.

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 86

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 91

[3] حبيب الرحمن جدي، دور السياسة الضريبية في اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للدول الآخذة في النمو، رسالة دكتوراه، ص 318

[4] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ، ص 420.

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، ص 91

وتتمثل إما في التمييز عند تحديد سعر الضريبة، أو الخفض الحكمي لمبلغ الضريبة المحددة وفقا للسعر العادي[1].

ويأخذ التمييز ثلاثة أشكال رئيسية:

- الشكل الأول: يظل السعر العام للضريبة على ما هي عليه، ويخفض هذا السعر بالنسبة للمشروعات و الاستثمارات المراد تشجيعها من طرف المشرع، حيث يقرر لها معاملة ضريبية أفضل من بقية النشاطات و المشروعات الخاضعة لنفس الضريبة[2].
- الشكل الثاني: أن تفرض الضريبة بسعر منخفض من البداية بالنسبة للنشاطات الاقتصادية الخاضعة للضريبة، ثم يرتفع سعر الضريبة بعد ذلك بالنسبة لأنشطة أو مشروعات معينة[3]، إلى درج قد يصل فيها السعر إلى حد معين يكون بمثابة عقاب لمن يستثمر أمواله فيها لسبب أو آخر[4].
- الشكل الثالث: فرض ضريبة بسعر حكمي منخفض على إجمالي إيراد المشروع أو المشروعات الاستثمارية المراد التوسع فيها، و ذلك من خلال: إما خفض مقدار الضريبة الواجبة دفعها، أو من حيث إعفائه من العديد من الإجراءات التي يتطلّبها التقدير الفعلي، لتجنيب الممولين الدخول في صراعات مع الإدارات الضريبية. و هو ما يحبذه الممولون، حتى و لو نتج عنه في بعض الاحيان دفع ضريبة تفوق قيمة الضريبة لو تم تقديرها فعلا.[5]

ويفرض هذا النوع من السعر الحكمي المنخفض بهدف تحقيق أهداف معينة يتوقّف عليها معدلات النمو الاقتصادي، وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أو تحقيق أهداف السياسة العامة للدولة[6].

---

[1] أسامة محمد الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مجلة الحقوق، للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، العدد 3 و 4، 1989 ، ص 174 .

[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 123.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 91

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 123.

[5] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 124

[6] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 420

والمعاملة الضريبية التمييزية تنصب على الضرائب المباشرة و غير المباشرة، وهو ما نوضحه على النحو التالي:

أ- بالنسبة للضرائب غير المباشرة: وتتمثل في شكلين :

- الشكل الأول : تخفيض الرسوم الجمركية وخاصة على المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج والتي تشكل أهم العقبات التي تواجه المستثمرين، ولا سيما صغارهم، لأنها ستؤدي في النهاية إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، ومن ثمة ارتفاع أسعار السلع الوطنية وهو ما يجعلها أقل قدرة على التنافس في الأسواق الوطنية والاجنبية على حد سواء[1].
- الشكل الثاني : زيادة التعريفات الجمركية على السلع المصنعة من الواردات لحماية المشروع الاستثماري من منافسة الواردات الأجنبية، وهذا النوع من الحماية تلجأ إليه كل من الدول المتقدمة، والنامية على حد سواء، فالولايات المتحدة الأمريكية مثلا، تتخذ إجراءات لحماية صناعتها إزاء الصناعة اليابانية، والصين التي تفرض رسوم جمركية تصل إلى 35% على وارداتها من الصلب المسحوب على البارد من دول كروسيا وكوريا الجنوبية وأكرانيا، ..إلخ حسب إحصائية 2004، بالإضافة إلى كازاخستان وتايوان، والتي تسببت بأضرار كبيرة للمنتجين المحليين، وتستمر هذه الحماية لمدة خمسة سنوات، لكن هذه الأنواع من الحماية عادة ما يتّسم بطابع التوقيت، وأن تكون مشروطة بتحقيق الأهداف المنشودة منها، وأهمها دعم الصناعات الوطنية وتطويرها لتبلغ درجة تنافسية عالية[2].

لكن الحواجز الجمركية بصفة عامة، في طريقها إلى الانخفاض بمقتضى اتفاقيات الجات 1994، وهو ما يشكل عبئا إضافيا على الدول التي تلجأ إلى الحماية لصناعتها الوطنية وعادة ما تقترن المعاملة الضريبية التمييزية باستخدام الرسوم الجمركية، مع استخدام الضرائب غير المباشرة الأخرى، كضريبة المبيعات، بحيث لا تلغي فائدة إعفاء مواد أو سلع ما من الرسوم الجمركية بفرض ضريبة، أو فرض الضرائب المباشرة.

ومن الحالات التي تأكّد فيها نجاح هذا النوع من الحوافز الضريبية هو مجال إنشاء المناطق الصناعية الحرة، فعندما ترغب دولة ما وخاصة إذا كانت من الدول النامية، في إنشاء منطقة صناعية

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 114.
[2] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 114-115

حرة على أراضيها، بهدف جذب الاستثمارات الأجنبية، فإنها تقرر أسعار ضريبية تمييزية لصالح المشروعات الأجنبية[1]، حيث يخصص للمشرعات المقامة في تلك المناطق بهدف تشجيع الاستثمارات الاجنبية، وزيادة حجم الصادرات ونقل التكنولوجيا من خلال الشركات الأجنبية، وخلق فرص عمل للأيدي العاملة المحلية.

ب- الضرائب المباشرة:

و تتمثل المعاملة التمييزية بأحد الأشكال التالية:

- استخدام أسعار ضريبية تمييزية، بحيث تخفّف العبء الضريبي عن نوع معين من الأنشطة الاقتصادية أو مشروعات معينة، و يكون ذلك بعدّة أشكال[2].
- وجود سعر ضريبي عام، و سعر ضريبي منخفض يخص النشاطات أو المشروعات المراد تمييزها ضريبيا.
- وجود سعر ضريبي يخفّض بداية ثم يقوم المشرع بزيادة سعر الضريبة على بعض الأنشطة التي تريد الدولة تثبيط التوجه إليها لأسباب معينة.
- فرض سعر حكمي منخفض على إجمالي إيرادات المشروع، لتحفيز المستثمر باعتبار أنه يحميه من الدخول في إجراءات لتحديد وعاء الضريبة، وما ينتج عنها من مشاكل مع الإدارة الضريبية، وربط دون تعقيدات، ولكن قد تكون هذه الضريبة أعلى مما قدّرت بإيرادات فعلا، وهو ما ، الممول[3].
- تثبيت الضريبة طيل حياة المشروع، و هو ما يوفّر للمستثمر حالة من الاستقرار النفسي، حيث لا يكون عرضة لاحتمالات مفاجئة، لم تكن بالحسبان[4].

---

[1] حمد حمزة حمد حسن، الحوافز الضريبية وأثرها على جذب الاستثمار الاجنبي، رسالة ماجستير، جامعة المنصورة، 2014، ص 96.

[2] أسامة محمد الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مرجع سابق، ص 175.

[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 116.

[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص 60.

3 –المكافئة الضريبية: FISCAL BONUS

وهي بمثابة ائتمان ضريبي، و يتوقّف منحى هذه المكافأة، على أداء المشروع، و تحقيقه لهدف تسعى الحكومة لتحقيقه، في إطار سياستها الاقتصادية العامة، كربط هذه المنحة بتحقيق زيادة في الصادرات أو الحد من البطالة، و عادة ما تمنح هذه المكافأة بشكل نسبي، أو تصاعدي طردي مع نتيجة الأداء[1].

د–الضريبة التمييزية في معاملة الأرباح الرأسمالية: CAPITAL GAINS

والتي تتمثل في الفرق بين سعر بيع وشراء موجودات المشروع. والمقصود بموجودات المشروع، هي كل ما تستفيد به الشركة لتمكينها من إنتاج السلع والخدمات، وقد تكون هذه الموجودات حقيقية كالآلات والمعدات اللازمة للإنتاج، أو وسائل النقل، أو موجودات مالية كالاستثمار في الأوراق المالية (الأسهم)، و موجودات معنوية، كبراءات الاختراع، أو العلامات التجارية[2] .

4– الائتمان الاستثماري INVESTMENT CREDIT

يقصد بالائتمان الاستثماري، السماح بخصم نسبة معينة من قيمة الأصول الرأسمالية الجديدة للمشترات من الضريبة المستحقة على المستثمر، الأمر الذي يترتب عليه تخفيض من الضريبة دون أن يصاحب ذلك تخفيض فعلي في وعاء الضريبة[3].

ويعد التشريع الضريبي الأمريكي من أهم التشريعات التي اعتمدت على الائتمان الاستثماري، كحافز ضريبي لتحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية لزيادة معدل النمو الاقتصادي، وهدف تحقيق العمالة الكاملة، حيث يسمح التشريع الأمريكي للمستثمر بخصم ما يعادل7% من قيمة الأصول الرأسمالية الجديدة التي يزيد عمرها الإنتاجي عن 8 سنوات من الضريبة المستحقة على الشركة أو المستثمر، وأن الحد الأقصى للاستفادة بمزايا هذا الحافز يبلغ 60 % من دين الضريبة الذي يزيد عن

[1] أسامة محمد الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مرجع سابق، ص 176
[2] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 117.
[3] يونس أحمد البطريق، النظم الضريبية، مدخل تحليلي مقارن، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2002، ص 96.

25ألف، أما إذا كان مقدار الضريبة المستحقة يقل عن 25 ألف دولار، يسمح بخصم الائتمان الاستثماري بالكامل[1].

لكن الاستفادة بمزايا الائتمان الاستثماري في التشريع الأمريكي تقتصر على الآلات والمعدات الرأسمالية الجديدة، دون الأراضي و المباني، كما يتم تخفيض نسبة الائتمان الضريبي، بالنسبة للأصول الرأسمالية التي يقل عمرها الإنتاجي عن 7 سنوات. أما الأصل الرأسمالية التي يقل عمرها الإنتاجي عن 3 سنوات إنتاجية فإنها لا تستفيد من مزايا الائتمان الاستثماري[2].

وقد يسمح للمستثمر بأن يستفيد من مزايا هذا الحافز في السنة الأولى بنسبة ثابتة من الإنفاق الاستثماري، أو يتم ترحيل هذا الائتمان غير المستخدم للأمام لعدد من السنوات، للإفادة منها في تخفيض الأعباء الضريبية المستقبلية[3] . وقد يسمح للمستثمر بأن يستفيد من ائتمان إضافي يخضع.

استنادا على متوسط الإنفاق الاستثماري للمستثمر، عبر عدة سنوات سابقة (5 سنوات).

أهمية الائتمان الاستثماري :

تتأتى أهمية هذا الحافز من وجهة نظر المستثمر أو الشركة في أنه يؤدي إلى زيادة الربح بعد الضريبة بالمقدار الذي تم به تخفيض معدل الضريبة الفعلي، مما يجعله حافزا مهما للاستثمار، خاصة و أن الدولة عادة ما تقرر هذا النوع من الحوافز لصالح المستثمرين الذين يستثمرون أموالهم في النشاطات المستهدفة، أو وفق الحجم المطلوب. فمثلا ألمانيا طبقته بنسبة 5% من قيمة الترميمات الأساسية للمباني التاريخية، كما منحت ائتمانا يبلغ 400 دولار لكل فرد يتدرب في المنشأة بهد الحصول على عمالة ماهرة.

ومن الجدير بالذكر أن الولايات المتحدة الامريكية قامت بالتوسع في استخدام الائتمان الاستثماري، بعد 11 سبتمبر 2011، بغرض إعادة البنية في نيويورك، و وجهته نحو تحفيز بعض المناطق، و لتحقيق مزيد من يستعمل العمالة [4].

[11] يونس أحمد البطريق، النظم الضريبية، مدخل تحليلي مقارن، مرجع سابق، ص 98.
[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 152.
[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 120.
[4] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 121-122.

توجد العديد من الدول التي اعتمدت الائتمان الاستثماري، ككينيا ونيجيريا وزيمبابوي وسنغافورة، وأندونيسيا والهند.. إلخ، فهناك دول اعتمدت الخصم الضريبي Tax Credit، مثل باكستان، كوريا الجنوبية، ..إلخ، و هناك دول طبقت كلاهما، مثل السنغال، تايلاند، الأرجنتين..إلخ[1]

المطلب الثاني: الإصلاح الجبائي في الجزائر

اتجهت معظم الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، منذ ثمانينات القرن الماضي، إلى إجراء إصلاحات ضريبية واسعة في العصر الحالي، بغرض توسيع الوعاء الضريبي على الدخل، وتبسيط عمليات الاستقطاع الضريبي، وكذا تخفيض معدلات الضريبة، ورفع كفاءة الإدارة الضريبية بشكل رئيسي، حتى أطلق على عقد الثمانينات " عقد الإصلاح الضريبي".

وقد بدأت موجة هذه الإصلاحات من الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1986، حيث قامت بتخفيض معدل الضريبة على دخل الشركات من 50% إلى 28%[2] ، بغرض توسيع القاعدة الضريبية دون اللجوء إلى تطبيق معدلات مرتفعة ومتصاعدة في أسعار الضريبة، بالإضافة إلى التوسع في الإعفاءات والمزايا الضريبية . وتتّسم إصلاحات الأنظمة الضريبية الجاري تطبيقها في مختلف دول العالم في الوقت الحالي بتخفيض الضريبة على الدخل وعلى أرباح الشركات بشكل متتابع ومتعاقب.

وقد تزامنت الإصلاحات الجبائية في مختلف دول العالم مع التحول إلى اقتصاد السوق الحر في ظل العولمة الرأسمالية النيوليبرالية، حيث يشكل إصلاح النظام الضريبي الوجه الآخر من عملية إصلاح النظام الاقتصادي بما يتفق ومستجدات العصر ومتغيراته الاقتصادية والمالية والنقدية الداخلية، والخارجية[3] .

كما تشكل العولمة في العصر الحالي تحديا ضريبيا عظيما، وسببا رئيسيا لإصلاح النظم الضريبية لكل الدول نتيجة الحضور الطاغي للشركات المتعددة الجنسيات، وتعذّر حوكمتها ضريبيا بسبب لجوئها إلى استخدام آليات أسعار التحويل لنقل أرباحها الفاحشة من الدول المضيفة لها والتي تفرض ضرائب مرتفعة نسبيا على أرباحها المحققة فيها، إلى الدول التي تفرض معدلات ضريبية منخفضة، أو لا تفرض ضريبة أصلا، والتي تعرف بالجنات الضريبية أو الملاذات الآمنة للاستثمار

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 122
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق، ص 316.
[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 311

فيها. هذا فضلا على أن العولمة قد قلصت بالفعل من قدرة الدول على فرض الضرائب على المعاملات المالية والتجارية العابرة للحدود[1]، كما فرضت منظمة التجارية العالمية على صانعي السياسة الضريبية الالتزام بالعديد من المبادئ الضريبية من جهة، وإلزام الدول بتخفيض تعريفاتها الجمركية من جهة ثانية[2]، هذا فضلا عن العديد من التحولات التي عرفتها الحياة الاقتصادية الدولية والوطنية على حد سواء، والتي تمثلت على الصعيد الدولي فيما يلي:

- فشل النظام الاشتراكي وسيطرة النظام الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية التي تتحكم إلى حد كبير في الاقتصاد العالمي عن طريق استعمال المؤسسات المالية الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، ومنظمة التجارة العالمية.
- إعادة هيكلة الاقتصاد العالمي نتيجة للثورة العلمية والتكنولوجية وما نتج عنها من تحولات كبيرة في إطار العولمة.
- الاتجاه المتزايد نحو التكتلات الاقتصادية بين الدول التقدمة(كالاتحاد الأوربي وتكتل آسيان والنافتا)، والتي تستوجب تنسيق الآليات الاقتصادية لهذه الدول لتمكينها من زيادة قدراتها التفاوضية في مجال التجارة العالمية.
- تعديل شروط الاقتراض من الأسواق المالية الدولية، عقب أزمة المديونية الخارجية للدول النامية التي شكلت تهديدا جديا للنظام النقدي الدولي منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي.

أما على الصعيد الوطني: فقد مر الاقتصاد الوطني الجزائري بالعديد من الاختلالات الاقتصادية، حيث تراجع النمو الاقتصادي بنسبة 2%. بالإضافة إلى ارتفاع حجم المديونية الخارجية بشكل متصاعد من 26.1 مليار سنة 1992 إلى 33.7 مليار دولار سنة 1996[3]. مما نتج عنه ارتفاع خدمات المديونية الخارجية للجزائر إلى 80% من حجم الصادرات لسنة 1993 ، حيث زادت قيمة خدمات الديون من300 مليون دولار سنة 1970 إلى أكثر من 9 مليار دولار سنة 1992. بالإضافة

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 317-318 .

[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 134.

[3] المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر تحديات التنمية وتحديث الإدارة في الوطن العربي، طرابلس، من 15 إلى 17 مارس 2000، ص 216

إلى تدهور أسعار البترول حيث انخفض سعر البرميل من 20 دولار بداية السبعينات إلى 17.65 دولار سنة 1993، مما أدى إلى تراجع الجباية البترولية بمعدل 28% ، وهو ما فاقم من عجز ميزان المدفوعات، كما بلغ معدل التضخم سنة 1992 28 % ، و39% سنة 1994 ، لينخفض قليلا إلى 21%سنة 1995 [1].

هذا الوضع كشف هشاشة الاقتصاد الجزائري وتبعيته للمحروقات، وارتباط أداءه بشكل كبير بتقلبات أسعار البترول في الأسواق الدولية.

في ظل هذه الظروف الصعبة قامت الجزائر بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية والمالية والنقدية، وتحرير التجارة الخارجية عن طريق رفع القيود الإدارية وإلغاء القيود الكمية على الواردات، وتخفيض معدل الرسوم الجمركية، وتحرير الأسعار من خلال رفع الدعم عليها وفقا لقواعد المنافسة بموجب الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 28 جانفي 1995[2] ، بالإضافة إلى خوصصة القطاع العام، ومنح الاستقلالية المالية للمؤسسات الاقتصادية العمومية، بالإضافة إلى البنوك[3]، وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحفيز الاستثمار المحلي، والتقليص من تدخل الدولة وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر[4]، وذلك تنفيذا لشروط اتفاقية التعديل الهيكلي، التي عقدتها الحكومة الجزائرية مع صندوق النقد الدولي، الإضافة إلى الضغط الذي مارسته المؤسسات المالية الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي) بهدف استرجاع أموالها أولا، ثم حل مشكلة الفعالية في المؤسسات الاقتصادية في المرتبة الثانية[5]. ومحاولة جلب الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر وتحفيز الاستثمار المحلي، وذلك تحضيرا لانضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.

الإصلاح الجبائي في الجزائر:

لقد تميز النظام الضريبي الجزائري الذي ورثته من الاستعمار الفرنسي قبل الإصلاحات بكثير من العيوب جعلته لا يساير التحول الاقتصادي بعد سنة 1986، منها سيادة الضرائب غير المباشرة وقلّة حصيلة الضريبة المباشرة، وتعقّده وعدم استقرار التشريع، بالإضافة إلى الاعتماد الكبير على

[1] خير الدين معطى الله، ويمينة كواحلة، محاولة تقييم أداء التمويل الخارجي للاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2008)، مرجع سابق، ص 284، وص 298-299.
[2] محفوظ لعشب، سلسلة القانون الاقتصادي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1997، ص 82.
[3] صالح تومي و راضية بختاش، أثر الجباية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سابق، ص 18-19.
[4] بابا عبد القادر، وآجري خيرة، الامتيازات الجبائية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، عدد2، سبتمبر 2014، ص 25-26.
[5] زغيب مليكة، ورميتة عبد الغني، مدى نجاعة الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار الخاص الوطني، ص 452.

الجباية البترولية، وضعف كفاءة الإدارة الضريبية، لهذا فشل هذا النظام في تحفيز الاستثمار الوطني الخاص والاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك لجأت الجزائر إلى تبني إصلاحات جبائية باستطاعتها حل مشكل اختلال التوازنات الكبرى، وتجاوز سلبيات النظام الضريبي السابق.

لقد كان الهدف الرئيسي من إصلاح النظام الجبائي، هو تصميم هيكل ضريبي متوازن يؤدي إلى تحصيل ضرائب كافية، وإلى التقليل من الاختلالات إلى أدنى حد ممكن.

لقد جاء قانون المالية لسنة 1991 بعدة إصلاحات ضريبية جذرية، انصبت على هيكل النظام الضريبي، قصد عصرنته، وجعله أكثر تكيفا مع الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها الجزائر منذ سنة 1988. بالإضافة إلى إخضاع الشركات العامة كمثيلاتها الخاصة للضريبة على أرباح الشركات[1].

شهدت الضريبة على أرباح الشركات منذ أن كانت الجزائر تتبع النظام الاشرتاكي تغيرات عديدة ومتعددة، كان لها أثر سلبي على استقرار النظام الضريبي في الجزائر، وبعد تحول الجزائر إلى نظام اقتصاد السوق الحر، تغير اسم الضريبة، حيث كانت تسمى الضريبة على الأرباح التجارية والصناعية (BIC)إلى الضريبة على أرباح الشركات(IBS)، وهذا طبقا للمواد من 04 إلى 57 من قانون المالية من سنة 1992، وقد بدأ تطبيق هذه الضريبة، ابتداء من 01 جانفي 1992 .

لقد تم تأسيس ضريبتين جديدتين على الدخل هما: الضريبة على الدخل الإجمالي التي تفرض على الأشخاص الطبيعيين (IRG)، والضريبة على أرباح الشركات التي تفرض على الأشخاص المعنويين(IBS) ، بالإضافة إلى ذلك، تم تأسيس ضريبة على الإنفاق العام تتمثل في الرسم على القيمة المضافة (TVA) ، والذي عوض الرسوم السابقة (TUGPS) و(TUGP)، بالإضافة إلى إصلاحات أخرى كان الغرض منها عصرنة النظام الضريبي وجعله أداة لإنعاش الاقتصاد الوطني من جهة، وتعديل الاختلالات المالية من جهة أخرى[2].

لقد شكّل تأسيس الضرائب الثلاث المحور الرئيسي للإصلاح الضريبي لسنة 1992، على ضوء ما سبق نقسم هذا المطلب إلى فرعين :

---

[1] بعلول نوفل، أمينة سلايمية، أثر الضريبة على أرباح الشركات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (1992-2014). مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، الجزائر، عدد 03، جوان 2001، ص 75

[2] صالح تومي و راضية بختاش، أثر الجباية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سابق، ص 20 .

- الفرع الأول: الضريبة على أرباح الشركات والقيمة المضافة
- الفرع الثاني: الحوافز الضريبية ذات الأثر على الوعاء الضريبي

الفرع الأول: الضريبة على أرباح الشركات والقيمة المضافة

وينقسم هذا الفرع إلى : أولا: الضريبة على أرباح الشركات

ثانيا : الضريبة على القيمة المضافة

أولا: الضريبة على أرباح الشركات

من أهم الأهداف التي تسعى إليها الإصلاحات الضريبية لسنة 1992، وضع المؤسسات العمومية في نفس موضع المؤسسات الخاصة، وإخضاعها لمنطق وقواعد السوق. ولتحقيق هذا الهدف تم تأسيس الضريبة على أرباح الشركات بموجب المادة 38 من قانون المالية لسنة 1991[1] استجابة للانشغالات المتعلقة بوضع نظام جبائي خاص بالشركات، يكون متميزا عن النظام المتعلق بالأشخاص الطبيعيين. كما أن الضريبة على أرباح الشركات جاءت لإلغاء ازدواجية النظام الضريبي الجزائري، عن طريق المساواة بين المؤسسات الجزائرية والمؤسسات الأجنبية في مجال تطبيقها، وهو الأمر الذي يزيل الكثير من اللبس والتعقيد، ويحقق مبدأ شمولية القواعد الجبائية[2].

1- مفهوم الضريبة على أرباح الشركات وتغير معدلاتها

أ- مفهوم الضريبة على أرباح الشركات وتغير معدلاتها

تنص المادتين: "38" من قانون المالية لسنة 1991، والمادة "135" من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على أنه:" تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح، أو المداخيل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة "136" من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، وتسمى هذه الضريبة "الضريبة على أرباح الشركات".

وتفرض هذه الضريبة إجباريا على الشركات، سواء كانت هذه الشركات أجنبية أو وطنية، مهما كان شكلها وغرضها باستثناء شركات الأشخاص، شركات المساهمين بمفهوم القانون التجاري، إلا إذا اختارت هذه الشركات الخضوع للضريبة على أرباح الشركات، بالإضافة إلى الشركات المدنية التي

[1] قانون رقم 90-36 مؤرخ في 1991/12/31، ج ر ج ج، عدد 57، الصادرة بتاريخ 1991/12/14.
[2] بن عمارة منصور، الضريبة على أرباح الشركات، دار هومة، الجزائر، ط2، 2011، ص 15.

تتكون على شكل شركات أسهم، باستثناء الشركات التي اختارت الخضوع للضريبة على أرباح الشركات، بالإضافة إلى هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة والمعدة حسب التشريع والتنظيم السائد، وكذا المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري التي تخضع بدورها إلى هذه الضريبة، وكذا الشركات التي تنجز العمليات والمنتجات المذكورة في المادة "123" من قانون الضريبة المباشرة، والشركات التعاونية والاتحادات التابعة لها باستثناء الشركات المشار إليها في المادة "138" من قانون الضرائب المباشرة الرسوم المماثلة.

وبمقتضى المادة "140" من قانون الضرائب المباشرة على أرباح الشركات فإن الربح الخاضع للضريبة هو الربح المحدد حسب نتيجة مختلف العمليات تحت أي صيغة كانت، حيث تشمل خصم كل التكاليف، وتتضمن هذه التكاليف على الخصوص المصروفات اللازمة لتحقيق هذا الربح، أيا كانت طبيعتها، وأيا كان مبلغها، منها أجور كراء العقارات التي تستأجرها المؤسسة، ونفقات المستخدمين و اليد العاملة، قيمة مواد التجهيز وقطع الغيار والمواد المستوردة بدون دفع، والمخصصة للنشاط الاقتصادي التي يرخص مجلس النقد والقرض بمزاولتها، والاهتلاكات الحقيقية التي تمت فعلا في حدود تلك الاهتلاكات المقبولة العادية حسب استعمالات كل نوع من أنواع الصناعة أو التجارة، بالإضافة إلى الضرائب الواقعة على كاهل المؤسسة والمحصلة خلال السنة المالية باستثناء الضريبة على أرباح الشركات، والأرصدة المشكلة لغرض مواجهة تكاليف أو خسائر القيم في حساب المخزونات والتي يتوقع حدوثها بفعل الأحداث التجارية.

كما يدخل في حساب الربح الصافي كل التنازلات عن أي عنصر من عناصر الأصول، سواء كان التنازل أثناء الاستغلال، أو في نهايته. ويتم تحديد الربح الصافي بالفرق في قيم الأصول الصافية عند اختتام وافتتاح المدة التي يجب استخدام النتائج المحققة فيها، كقاعدة للضريبة.

يتضح من ذلك أن المشرع الضريبي سمح بخضم جميع التكاليف والمصروفات من الربح الإجمالي قبل أن تفرض الضريبة على الأرباح الصافية.

ويسعى الإصلاح الضريبي المتعلق بفرض الضريبة على أرباح الشركات (IBS) إلى تحقيق هدفين:

1. تنظيم شكلي يسمح بتأسيس ضريبة خاصة على الأشخاص المعنوية، شركات الأموال

2. تنظيم اقتصادي يسمح بتخفيض العبء الضريبي المطبق على الشركات لتمكين الاقتصاد الوطني من الإنعاش والنمو. علما بأن الضريبة على أرباح الشركات هي ضريبة وحيدة وعامة وسنوية، ونسبية، حيث يخضع الربح الخاضع للضريبة لمعدل ثابت، وليس تصاعدي[1].

وتتجلى أهمية الضريبة على أرباح الشركات (IBS) كأداة لتشجيع الاستثمار في أن ارتفاع (IBS) يؤدي إلى عزوف المستثمرين عن استثمار أموالهم في الدولة التي تفرض ضريبة مرتفعة، وهو ما يدفع دافعي الضرائب المرتفعة إلى نقل أموالهم إلى دول أخرى تفرض ضرائب أقل[2]لتأثيرها السلبي على أرباح استثماراتهم، والعكس من ذلك يترتب على انخفاض معدل الضريبة على أرباح الشركات إلى إقبال المستثمرين على استثمار أموالهم، كما يترتب على انخفاض الضريبة على أرباح الشركات توسيع الوعاء الضريبي ومن ثم ارتفاع الحصيلة المالية لخزينة الدولة، ويجعلها تتجنب الاقتراض من المؤسسات المالية الدولية، أو الدول الأخرى مما يعزز السيادة الوطنية، هذا فضلا على أن تخفيض أرباح الشركات لها دور مهم في تحسين مناخ الاستثمار، وذلك من خلال السياسة الضريبية حيث تلعب الإعفاءات والامتيازات الضريبية دورا مهما في تميز الدول المستقطبة للاستثمارات الأجنبية عن بعضها البعض .

ب-معدلات الضرائب على أرباح الشركات:

تعتبر الضريبة على أرباح الشركات من أهم الضرائب التي تعتمد عليها الدول، باعتبارها ذات حصيلة مرتفعة نوعا ما، ولأنها تخص الشركات بجميع أنواعها، كما أن الضريبة على أرباح الشركات هي أداة للتحكم سواء في المجال الاقتصادي أو المجالات الأخرى (الثقافية والاجتماعية..)، لذلك فإنها تعطي صورة عن مرونة وصلاحية النظام الضريبي في الدولة[3]. كما يعتبر معدل الضريبة على أرباح الشركات من أوائل الأمور التي ينظر إليها المستثمر قبل مباشرة نشاطه الاستثماري لأن ربحية المشروعات الاستثمارية تتوقف على معدل الضريبة على أرباح الشركات، لذلك تعد أهم أدوات النظام الضريبي في جذب الاستثمارات .

---

[1] زغيب مليكة، ورميتة عبد الغني، مدى نجاعة الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار الخاص الوطني، مرجع سابق، ص 459-460.

[2] ناصر مراد، فعالية النظام الضريبي بين النظرية والتطبيق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011، ص16-17 .

[3] بعلول نوفل، أمينة سلايمية، أثر الضريبة على أرباح الشركات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (1992-2014)، مرجع سابق، ص 74.

ابتداء من 01-01-1992 فرضت لأول مرة الضريبة على أرباح الشركات (IBS) بموجب المادة "38" من قانون المالية لسنة 1991 ، والمادة "150" من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، حيث فرض معدل عادي للضريبة على أرباح الشركات بنسبة 42، ومعدل منخفض بنسبة 5% على الأرباح المعاد استثمارها[1].

تغيير المعدل الضريبي من خلال قانون المالية لسنة 1993 [2]:

تنص المادة 16 من هذا القانون والتي تعدل المادة 150 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على:

- تخفيض المعدل العادي من 42% إلى 38 % وهو ما سمح للشركات بتحقيق أرباح إضافية.
- تخفيض الأرباح المعاد استثمارها للنسبة المخفضة التي قدرها 5% حسب الشروط المحددة في المادة 142 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.
- وتخضع المداخيل الخاصة التي تحققها الشركات والمؤسسات الأجنبية للأشغال العقارية التي ليست لها منشأة مهنية دائمة في الجزائر إلى ضريبة تقدر بـ 08 %.

تعديل المعدّل الضريبي من خلال قانون المالية لسنة 1999[3]:

لقد قام المشرع الضريبي بتخفيض معدلات الضريبة على أرباح الشركات الوطنية والأجنبية على حد سواء بغرض جذب مزيد من رؤوس الأموال لتلبية احتياجات الاقتصاد الوطني من جهة، والتحكم في الوعاء الضريبي بطريقة جيدة من جهة أخرى لجلب مزيد من الاستثمارات، والتخفيض من الضغط الضريبي الذي يتحمله المكلفون بالضريبة، حيث تم تعديل المادة (01/150) من قانون الضريبة المباشرة والرسوم المماثلة، والتي أصبحت تحدد الضريبة على أرباح الشركات كما يلي:

- تخفيض المعدل العادي من 38% إلى 30 %، بهدف تمكين الشركات من تحقيق أرباح إضافية توجهها إلى لتمويل الذاتي.

---

[1] قانون رقم 36/90، مؤرخ في 1991/12/31، ج ر ج ج، عدد 57، الصادرة بتاريخ 14/ /1991.
[2] المرسوم التشريعي رقم 18/93، ج ر ج ج، عدد 98، الصادر بتاريخ 13 رمضان 1419هـ.
[3] القانون رقم 12/98 المؤرخ في 31 /1998/12، المتضمن قانون المالية لسنة 1999، ج ر ج ج، عدد98، الصادرة بتاريخ 1998/12/14.

- إلا أن معدل الضريبة على أرباح الشركات التي لها شراكة مع سونطراك، وكذا نشاطات النقل عن طريق أنابيب المحروقات، ونشاطات التمييع والمعالجة والفصل للغاز عن البترول المميع المستخرج من الحقول قد حدد بنسبة 38% .
- كما تم تخفيض المعدل المخفض المطبق على إعادة استثمار أرباح الشركات، ابتداء من 01-01-1999 من 33% إلى 15 % بهدف تشجيع الشركات على إعادة استثمار أكبر قدر من أرباحها المحققة، ومن ثم جلب مزيد من الموارد المالية الإضافية لخزينة الدولة.
- كما تم تخفيض معدل الضريبة على الأرباح المعاد استثمارها في المناطق الخاصة (ولاية أدرار، تمنراست، تندوف) بنسبة 50% .

تخفيض معدل الضريبة على أرباح الشركات وفقا لقانون المالية لسنة 2007[1]:

بمقتضى قانون المالية لسنة 2008، تم تخفيض معدلات الضريبة على أرباح الشركات وفقا للنظام العام كالتالي:

- 19% بالنسبة لنشاط الخدمات، البناء والأشغال العمومية، النشاطات السياحية
- 25% بالنسبة لنشاط التجارة
- 12.5% بالنسبة للأرباح المعاد استثمارها
- 25% على المداخيل المحققة من طرف شركات أجنبية لا تمتلك منشأة مهنية دائمة
- 24% على تأدية الخدمات
- 10% على المداخيل المحققة من طرف الشركات الأجنبية للنقل البحري
- 40% على المداخيل المتأتية من السندات المجهولة الأسهم ولحاملها

أما بالنسبة للنظام الخاص، فتستفيد النشاطات ذات الأولوية من البرامج والمخططات التنموية المحددة من طرف الحكومة من إعفاء كلي للضرائب على أرباح الشركات لمدة ثلاثة (03) سنوات، ابتداء من تاريخ دخول الاستثمار حيز الاستغلال، وتمدد مدة الإعفاء إذا كانت هذه النشاطات توجد في مناطق يجب ترقيتها إلى خمسة (05) سنوات، ابتداء من بدء نشاطها، وترفع إلى عشرة (10) سنوات إذا كانت هذه النشاطات في الجنوب.

[1] القانون رقم 64/85، المتضمن قانون المالية لسنة 2007، العدد 85، الصادرة بتاريخ 2006/12/26.

- تعفى الأنشطة الممارسة من قبل الشباب المستثمر المستفيد من إعانة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، من إعفاء كلي للضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاثة (03) سنوات، اعتبارا من تاريخ انطلاق الاستغلال . وتمدد مدة الإعفاء إذا كانت هذه النشاطات توجد في منطقة وجبت ترقيتها.
- تعفى التعاونيات الاستهلاكية التابعة للمؤسسات والهيئات العمومية من الضريبة على أرباح الشركات
- تستفيد من الإعفاء لمدة خمسة (05) سنوات، اعتبارا من سنة 2001 عمليات البيع والخدمات الموجهة إلى التصدير، شريطة أن تلتزم هذه المؤسسات بإعادة استثمار الأرباح المحققة من هذه العمليات، باستثناء النقل البري والبحري والجوي، وإعادة التأمين والبنوك.
- تعفى من الضرائب على أرباح الشركات الأسهم التي تقبضها الشركات من مساهمتها في رأس مال شركات أخرى تنتمي لنفس المجموعة
- يعفى من الضريبة على أرباح الشركات المتأتية من أنشطة الشركات الاجتماعية والترقوية والريفية.

يلاحظ على المعدلات الواردة في التعديلات المتتالية للضريبة على ارباح الشركات، أن معدلات الضريبة على أرباح الشركات قبل الإصلاح الضريبي لسنة 1991، كانت مرتفعة كثيرا وهو ما سبب ضغطا كبيرا على المؤسسات الجزائرية.

ثانيا : الضريبة على القيمة المضافة INCOME VALUE ADDED (I.V.T) TAX

تعتبر الضريبة على القيمة المضافة، من الضرائب غير المباشرة تفرض على الإنفاق، و يقع عبئها بالكامل على المستهلك النهائي، وهي ضريبة مبيعات تدار بطريقة مختلفة، تفرض على الإنفاق ويقع عبئها بالكامل على المستهلك النهائي، على الرغم من أن المكلف القانوني بها، قد يكون منتجا أو تاجر جملة، أو تاجر تجزئة، باعتبار أن القيمة المضافة على محل هذه الضريبة تتجسد في الفرق بين المدخلات التي يستعملها المنتج، والسلعة أو الخدمة في كل عملية إنتاجية.

على ضوء ما سبق نتطرق إلى :1-مفهوم الضريبة على القيمة المضافة، 2-تعريف الضريبة على القيمة المضافة، 3-وعاء الضريبة على القيمة المضافة، 4-أساليب تطبيق الضريبة على القيمة المضافة، 5-الخصائص لعامة للضريبة على القيمة المضافة، 6-أسعار الضرائب على القيمة المضافة .

1-مفهوم الضريبة على القيمة المضافة:

تعتبر الضريبة على القيمة المضافة من الضرائب غير المباشرة، تفرض على الإنفاق ويقع عبئها بالكامل على المستهلك النهائي، وتعد أكثر أنواع الضرائب على الاستهلاك شمولا وتدار بطريقة مختلفة، وتمثّل القيمة المضافة (أي الفرق بين مدخلات الإنتاج والناتج في كل عملية إنتاجية) بمعنى أن القيمة المضافة تفرض في كل مرحلة من مراحل مرور السلعة من المنتج وحتى المستهلك فهي تفرض في كل المراحل الإنتاجية والتوزيعية، بخلاف الضريبة على المبيعات التي تفرض على قيمة السلة كاملة. أي تفرض على مرحلة واحدة من مراحل العملية الإنتاجية للسلعة أو الخدمة (على عمليات الصنع، المبيعات في الجملة، مبيعات التجزئة).

كما أنها تعد أكثر الضرائب حيادا لتفاديها أي ازدواج ضريبي، نتيجة الخصم الذي تتميز به هذه الضريبة عن غيرها، لذا تفضل معظم دول العالم تطبيق هذه الضريبة، والتي تؤدي إلى زيادة الإيرادات الضريبية، والإقلال من التشوهات الاقتصادية، كما تعد أكثر كفاءة في الوقت الحاضر[1] وانخفاض تكاليف جبايتها.

فالقيمة المضافة تعني ما يضيفه المنتج على الموا الخام أو المشتريات التي يقوم بتصنيعها قبل بيع هذه السلعة الجديدة أو الخدمة. لذلك أصبحت الضريبة على القيمة المضافة في الدول النامية تحظى بأهمية كبيرة لغزارة إيراداتها الضريبية في ظل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وفي ظل انخفاض إيرادات الرسوم الجمركية[2]. وقد قامت 136 دولة حتى عام 2006 بتطبيق (TVA) لإحلالها محل نماذج ضريبية سابقة والتخلي عن الضريبة على المبيعات[3].

[1] صالح زين الدين، الإصلاح الضريبي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 193.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 321.
[3] ماجدة شلبي، المالية العامة قضايا معاصرة ورؤى جديدة في ظل تحول دور الدولة، مرجع سابق، ص 240.

وتتعدد أنواع القيمة المضافة، وتختلف تبعا لذلك آثارها على الاستثمار، وتتجسد في ثلاثة أشكال هي :

- الضريبة على القيمة المضافة المتعلقة بالإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي PRODUCT (P.V.A.T) VALUE ADDED TAX
- الضريبة على القيمة المضافة المتعلقة بالإنفاق على الناتج المحلي الصافي، وتفرض على الإنفاق الاستثماري الصافي، وتدعى بالضريبة على القيمة المضافة الخاصة بالدخل INCOME VALUE ADDED TAX .
- الضريبة على القيمة المضافة على الاستهلاك العام-Consumption value adde taxe (C .VAT)

وتفرض على الإنفاق الاستهلاكي الخاص، والإنفاق الاستهلاكي الحكومي، وعلى صافي الاستثمار الخارجي (الفرق بين الصادرات و الواردات).

وتتّسع القاعدة الضريبية في النوع الأول(PVAT)، لذا تعتبر عائقا للاستثمار، حيث تفرض عبئا ضريبيا على إجمالي المشتريات من السلع الرأسمالية، بدون خصم مقابل الاستهلاك، مما يثبط رجال الأعمال عن شراء سلع رأسمالية، نتيجة لخضوع السلعة للضريبة، أكثر من مرة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة تكلفة السلعة بمقدار الضريبة المدفوعة.

أما الضريبة على القيمة المضافة المتعلّقة بالاستهلاك، فتتميز بضيق قاعدتها الضريبية، مقارنة بالضرائب على الإنتاج، وعلى الدخل. لذلك تعتبر من الناحية الاقتصادية أكثر الضرائب حيادا وتعد أفضل أنواعها، لذلك تعتمد معظم الدول على هذا النوع من الضرائب[1].

يوجد اتجاه عالمي في السياسة الضريبية المعاصرة، تدعمه المنظمات الاقتصادية (صندوق النقد الدولي، و البنك الدولي) يدعو دول العالم قاطبة، إلى تبني نظام الضريبة على القيمة المضافة في نظمها الضريبية، لإحداث التوسع المطلوب في أوعية الضرائب غير المباشرة، بسبب ما ينتج عن هذه الضريبة من قدرة كبيرة على زيادة الإيرادات الضريبية بشكل غزير نتيجة اتّساع وعائها، وصعوبة

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 128-129

التهرب منها، وانخفاض تكاليف جبايتها الإدارية، مقارنة بالأنواع الأخرى من الضرائب غير المباشرة المفروضة على الاستهلاك.

ويعود تاريخ هذه الضريبة إلى عام 1918، الذي اقترح فيه F.van siemens ، بإحلال هذه الضريبة محل الضريبة على رقم الأعمال في ألمانيا، إلا أن أول دولة تبنت هذه الضريبة هي فرنسا بالقانون رقم 404/54) الصادر في 10 جانفي 1954 ، إلا أن التطبيق الفعلي لهذه الضريبة وعلى نطاق شامل كان أيضا من طرف فرنسا بموجب القانون رقم (10/66)، اعتبارا من أول جانفي من عام 1968، والذي أصبح فيما بعد نموذجا طبقته دول المجموعة الأوربية، ثم بقية دول العالم[1] .

2-تعريف الضريبة على القيمة المضافة:

على الرغم من أن الضريبة على القيمة المضافة تحتل أهمية كبيرة في الهيكل الضريبي، لمعظم دول العالم على اختلاف نظمها الاقتصادية، إلا أنها لم تحظ باهتمام كبير للتعريف بها، لسبب أساسي هو: أن فرضها يتم تحت أسماء متعددة، وغير واضحة طبقا للمرحلة التي يتم تحصيلها عندها، سواء كان ذلك عند مرحلة الإنتاج كضريبة إنتاج أو عند مرحلة المبيعات، كضريبة مبيعات، أو عند المشتريات كضريبة مشتريات، إلا أن ذلك لم يمنع بعض الفقه المالي و الضريبي من محاولة تعريف هذه الضريبة.

فقد عرفها البعض من أنها: " شكل من أشكال ضريبة المبيعات والتي تفرض على مراحل متعددة من العملية الإنتاجية، وهي تفرض على الزيادة التي تتحقّق في قيمة الإنتاج في كل مرحلة من مراحل الإنتاج و التوزيع[2].

في حين عرفها البعض الآخر أنها: "الثروة الإضافية المنشأة في المؤسسة باستعمال خدمات وموارد الغير، وذلك بالإضافة إلى وسائله الخاصة "[3].

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص373-374.

[2] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2007، ص15.

[3] رحال نصر وعوادي مصطفى، جباية المؤسسة بين النظرية والتطبيق، مطبعة السخر، الجزائر، 2010-2011، ص 22.

يلاحظ على التعاريف السابقة، أنها تنظر إلى الضريبة على القيمة المضافة، على انها ضريبة غير مباشرة، تفرض على كافة السلع و الخدمات و مظاهر الثروة، بالإضافة إلى استخدام الدخل، وتفرض على كافة مراحل التداول، حتى مرحلة التوزيع النهائي.

لكن الضريبة على القيمة المضافة ليست في جوهرها و حقيقتها سوى نوع من أنواع الضريبة على المبيعات« Sales taxe »، أو رقم الأعمال« Turnover »، إلا أنها تختلف عنها في الأسلوب الذي تدار به، حيث تفرض على كافة المراحل الإنتاجية و التوزيعية التي تمر بها السلعة أو الخدمة، تفرض على القيمة الإجمالية، كما هو الحال بالنسبة للضريبة العامة على المبيعات أو رقم الأعمال[1] .

و لتوضيح فكرة الضريبة على القيمة المضافة نسوق المثال التالي:

لنفترض أن هناك سلعة ما، تمر بثلاثة مراحل إنتاجية و توزيعية، قبل أن تصل إلى المستهلك النهائي لها، مرحلة المصنع، و مرحلة تاجر الجملة، و مرحلة تاجر التجزئة، و أن السعر الصافي لهذه السلعة في نهاية كل مرحلة، على الترتيب التالي:

50– دولار، و 70 دولار، و 100 دولار امريكي، فإذا كان معدل الضريبة على القيمة المضافة هو10% ، فإن مقدار الالتزام الضريبي في نطاق هذه الضريبة، في كل مرحلة يتحدد على النحو التالي:

المرحلة الأولى: (مرحلة المصـــنع) $\frac{10x50}{100}$ =5 دولار .

المرحلة الثانية: (مرحلة تاجر الجملة) $\frac{10x70}{100}$ =7 –5 = 2 دولار .

المرحلة الثالثة: (مرحلة تاجر التجزئة) $\frac{10x100}{100}$ =10 –7 = 3 دولار .

و على ذلك يكون مقدار الضريبة على القيمة المضافة بالنسبة لهذه السلعة هو: 5+2+3=10 دولار و بالتالي فإن السعر النهائي للوحدة من هذه السلعة بعد الضريبة هو: 100+10=110 دولار.

[1] عطية السيد عبد الواحد، مبادئ و اقتصاديات المالية العامة، (النفقات والإيرادات العامة، والموازنات العامة- دراسة مقارنة في الفكر الإسلامي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص 636 و ما بعدها

3-وعاء الضريبة على القيمة المضافة:

تفرض الضريبة على القيمة المضافة على جميع السلع والخدمات النهائية ما عدا ما يستثنى منها. وتتميز هذه الضريبة بسهولة إدارتها، حيث أنها تفرض على البائعين وليس على المستهلكين، وكذلك تفرض في غالب الأحيان بمعدلات موحدة.

ومن مميزاتها الأساسية نظام الخصم الذي يسمح للمكلف باسترداد الضريبة التي تحملها عند تحقيق الواقعة المنشئة للضريبة من الضرائب النهائية المستحقة عليه، وهو ما يجنب تحول المشروع أو المكلف أي عبء ضريبي غير مباشر[1].

يتمثل وعاء الضريبة على القيمة المضافة في الفرق بين مدخلات الإنتاجinputs، ومخرجات الإنتاجoutputs ، التي يتم ربط الضريبة على أساسها في الخصم الضريبي الذي يتم عادة بأحد أسلوبين:

أ- أسلوب الخصم المباشر، والذي يتم ربط الضريبة على القيمة المضافة وفقا له، بمعدل معين على حاصل الفرق بين المدخلات والمخرجات.

ب- أسلوب الخصم غير المباشر، والذي يتم ربط الضريبة على القيمة المضافة وفقا له، بمعدل معين على المدخلات أولا، يتم خصمها من الضريبة المربوطة بنفس المعدل، أو بمعدل آخر على المخرجات، ومن الجدير بالذكر في هذا الصدد أن هذا الأسلوب هو الأسلوب الشائع في التطبيق و يعتمد عليه الاتحاد الأوربي في تطبيق الضريبة على القيمة المضافة[2]

4- أساليب و مراحل تطبيق الضريبة على القيمة المضافة:

تفرض الضريبة على القيمة المضافة على جميع السلع و الخدمات النهائية باستثناء ما يستثنى منها، وبصفة عامة يميز بين ثلاثة أساليب لتطبيق الضريبة، أسلوب الضريبة ذات المرحلة الواحدة (single taxe system)- أسلوب الضريبة المتعددة الشاملة- وأسلوب الضريبة عند مستوى الإنتاج.

---

[1] خالد عبد العليم سيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، دراسة مقارنة للنظم الضريبية العالمية، مرجع سابق، ص 21.

[2] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص272-273.

أ-أسلوب الضريبة ذات المرحلة الوحيدة single taxe system :

وفقا لهذا الأسلوب، تفرض الضريبة عند مرحلة واحدة معينة من مراحل إنتاج و توزيع السلعة، وهي في طريقها من المنتج إلى المستهلك، إذ يمكن تطبيق هذه الضريبة وفقا لهذا الأسلوب، في مرحلة الإنتاج، أو في مرحلة التوزيع (جملة أم تجزئة) على النحو التالي:

- مرحلة شراء المواد الأولية: وهذا الشكل من الضرائب لا يكون مفيدا، إلا في البلاد النامية التي يقوم اقتصادها على بعض المواد الأولية فقط (البترول-الغاز- المعادن المستخرجة من باطن الأرض) وعادة ما يكون سعرها مرتفعا كثيرا لأن قيمة المواد الأولية تكون عادة منخفضة القيمة، والتي لا يتم تحويلها إلى منتجات مصنعة محليا بغرض الحصول على إيرادات مجزية.
- ورغم ما يتميز به هذا النوع من سهولة احتساب الوعاء الضريبي إلا أنه يؤخذ عليه أن سعرها عادة ما يكون مرتفعا بشكل مبالغ فيه كثيرا، كما أنها تصيب أغلب المشروعات الإنتاجية دون تمييز العمل الجهد المبذول[1].

1- الضريبة **عند مستوى الإنتاج:** يستخدم هذا الشكل على نطاق واسع من طرف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ووفقا لهذا الشكل، تفرض الضريبة على السلعة مرة واحدة بعد صنعها وخروجها إلى دائرة التوزيع، سواء تم البيع لشخص ليقوم باستهلاكها، أو إلى تاجر يعيد بيعها مرة أخرى إلى أحد المنتجين لاستخدامها كمدخل في إنتاجه، وبذلك يتم إعفاء الواد الأولية والوسيطة منها، ويلتزم المنتج بأداء الضريبة، ثم يقوم بإضافتها إلى سعر بيع السلعة، و تمتاز هذه الضريبة بسهولة وبساطة إجراءات ربط الضريبة عليها وإجراءات تحصيلها. كما تقلّل إلى حد بعيد من فرص التهرب منها[2].

- لكن يؤخذ على هذه الضريبة صعوبة تحديد قيمة وعاء الضريبة لا سيما بالنسبة للمشرعات التي لها منافذ توزيع، حيث يصعب فصل سعر مستوى الإنتاج عن سعر البيع للمستهلك مما يفتح الباب أمام الترهب الضريبي، كما تتصف هذه الضريبة بارتفاع سعرها مما يشجع على التهرب

[1] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2007، ص22
[2] أحمد عبر الرحيم زردق، اقتصاديات المالية العامة، دراسة نظرية عامة تطبيقية، الجزء الأول، تطور الإيرادات العامة في مصر، 1998، ص 194

من بعضها، والأخطر من كل ذلك أنها تواجه صعوبة كبيرة عند التطبيق العملي نظرا لصعبة، بل استحالة الفصل بين عمليتي الإنتاج والتوزيع[1].

2- **الضريبة على مبيعات تجارة الجملة:** ينصب وعاء الضريبة وفقا لهذا الأسلوب على رقم الإعمال الذي يتم من تجارة الجملة وتجارة التجزئة، وتحصل الضريبة من تاجر الجملة الذي ينقلها بالتالي إلى تاجر التجزئة الذي ينقلها بدوره إلى المستهلك[2]، وفقا لهذا الأسلوب تعفي معظم التشريعات الضريبية السلع نصف المصنعة والرأسمالية من هذه الضريبة.

- وعلى الرغم مما تتميز به هذه الضريبة من فاعلية على عمليتي الإنتاج و الاستهلاك، بسبب ارتباطها بنهاية النشاط الإنتاجي، وبداية النشاط التوزيعي الذي تقوم به فئة قليلة من تجار الجملة والتي لها السجلات و الدفاتر والحسابات المنتظمة، التي تسهل عمليتي الرقابة عليها، والتقليل من نفقات التحصيل بالنسبة للإدارة الضريبية، إلا أن هذه الضريبة ليست ملائمة للتطبيق في الدول النامية التي تنتشر فيها المشروعات و المنشآت الصناعية الصغير غير المسجلة والتي تقوم ببيع إنتاجها إلى تجار تجزئة غير مسجلين، أو إلى المستهلكين مباشرة، و لذلك لا تخضع مبيعاتهم للضريبة، لذلك تعتبر هذه الضريبة غير ملائمة للتطبيق في الدول النامية[3].

3- **الضريبة على مبيعات التجزئة:** retailers sales taxe، يطبق هذا النوع من الضرائب في الدول المتقدمة و النامية على حد سواء، حيث تفرض الضريبة على جميع السلع والخدمات المباعة للمستهلك، و بمعدلات متساوية، و هي لذلك تشكّل ضريبة عامة، وقد يتم فرضها على مبيعات سلع معينة، و يعفى بعضها جزئيا أو كليا.

- وتمتاز هذه الضريبة بوفرة حصيلتها نظرا لأن بيع السلعة في مرحلة التجزئة يكون أعلى قيمة له، هذا فضلا على اتساع نطاق الضريبة في مرحلة البيع بالتجزئة، كما يمكن تطبيقها بأسعار منخفضة، وعلى جميع السلع والخدمات الاستهلاكية، لذى تكون ذات فاعلية كبيرة في التأثير على حجم الاستهلاك والادخار، بسبب ارتباطها المباشر بالمستهلكين، إلا أن هذا النوع من الضرائب له بعض العيوب، منها وجود عدد كبير من المؤسسات الصغيرة غير قادرة على مسك دفاتر منظمة تفرض الضريبة على أساسها على السلع الاستهلاكية .

---

[1] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2007، ص24-25

[2] أحمد عبر الرحيم زردق، اقتصاديات المالية العامة، دراسة نظرية عامة تطبيقية، مرجع سابق، ص 195

[3] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2007، ص26.

ب-أسلوب الضريبة المتعددة MULTIPLE TAXE SYSTEM :

وفقا لهذا الأسلوب تفرض الضريبة على كل مرحلة من مراحل إنتاج وتوزيع و استهلاك السلعة فتفرض الضريبة على قيمة المواد الخام التي تستخدم في إنتاج السلعة، ثم تفرض مرة أخرى على السلعة وهي سلعة نصف مصنعة، ثم مرة ثالثة عند انتقال السلعة تامة الصنع من المنتج إلى تاجر الجملة، ومرة رابعة عند انتقالها من تاجر الجملة إلى تاجر الجملة، ومرة خامسة عند انتقالها من تاجر التجزئة إلى المستهلك. ويكون وعاء الضريبة على هذه المراحل هو القيمة الكلية للمبيعات، أي رقم الأعمال عند نهاية كل مرحلة من مراحل الإنتاج و التوزيع، و لهذا يطلق على هذه الضريبة، الضريبة على رقم الأعمال[1] .

كما يتميز هذا النوع من الضريبة بانخفاض سعرها بسبب تراكمها، بتكرار مراحل الإنتاج والتوزيع، وتفرض هذه الضريبة بسعر موحد في جميع المراحل وعلى جميع السلع والخدمات، وقد تفرض بأسعار مختلفة من مرحلة إلى أخرى.

ويمتاز هذا الأسلوب بوفرة الحصيلة نتيجة الاتساع وعاء الضريبة، رغم انخفاض سعرها، كما يصعب التهرب منها لتكرار تحصيلها على السلعة الواحدة، وحتى وإن حدث تهرب فلا يكون تهرب كلي، بل تهرب جزئي، كما أنها تمتاز بسهلة تحديد وعائها وأن نطاق تطبيقها لا يثير أي مشكلة، طالما أن جميع المعاملات والصفقات خاضعة للضريبة بغض النظر عن موضوعها، بالإضافة إلى نقل العبء الضريبي نظرا لشموله كافة الأنشطة الاقتصادية، الأمر الذي يسهل عملية نقل العبء الضريبي إلى المستهلك النهائي للسلعة أو المستفيد النهائي من الخدمة[2]

والضريبة على القيمة المضافة في حقيقة الأمر عبارة عن تركيبة من جميع الأنواع السابقة من الضرائب، تحمل المزايا الخاصة بكل منها، وتتفادى المساوئ المتعلقة بكل منها. فهي تتشابه مع الضريبة التركيبية في إمكانية فرضها بسعر موحد على جميع المراحل وجميع السلع والخدمات، كما تسري كل منهما على السلع والخدمات في كل مرحلة من مراحل الإنتاج والتوزيع والاستهلاك، لكن الضريبة على القيمة المضافة تفرض على القيمة التي أضيفت على السلعة في كل مرحلة، بينما

[1] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، مرجع سابق، ص30.
أحمد عبر الرحيم زردق، اقتصاديات المالية العامة، دراسة نظرية عامة تطبيقية ، مرجع سابق، ص 192
[2] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، مرجع سابق، ص30.

الضريبة التراكمية تفرض على القيمة الإجمالية في كل مرحلة، كما أنها تشبه الضريبة العامة الواحدة المفروضة على البيع بالتجزئة من حيث أن العبء الضريبي الناجم عنها، لا يتأثر بطول أو قصر دورات الإنتاج و التوزيع، والضريبة على القيمة المضافة تكفل المساواة في توزيع العبء الضريبي بين المستهلكين بالنسبة لكل من المنتجات الوطنية أو الأجنبية[1].

5-الخصائص العامة للضريبة على القيمة المضافة:

إن الضريبة التراكمية على رقم الأعمال مع افتراض ثبات الظروف الأخرى تعتبر أوفر حظا من الحصيلة على القيمة المضافة، بينما تمتاز الأخيرة أنها أكثر تشجيعا على حركة الإنتاج والتداول، لذلك انتشر استعمل هذه الضريبة في معظم دول العالم لما لها من مزايا، منها:

- لا يترتب على فرضها أي تفاوت في العبء الضريبي على مستوى الاستهلاك، طالما يتم خصم الضريبة في كل مرحلة من المراحل، وهو ما يسمح بضمان عدالة ضريبية أكبر للمستهلك النهائي[2].
- تعتبر محايدة تماما، تجاه دورات الإنتاج و التوزيع، لأنها تظل ثابتة في سعر السلعة، هذا فضلا عن توزيع العبء الضريبي على المراحل الاقتصادية المختلفة توزيعا عادلا.
- انعدام التهرب من الضريبة على القيمة المضافة، لأن التحصيل المبسط للضريبة يضعف الرغبة في التهرب، بخلاف الضريبة الواحدة
- تجنب الازدواج الضريبي، بسبب عدم تكرار فرضها على المدخلات والمنتجات الوسيطة، مثلما يحدث في الضريبة التراكمية.
- هذه الضريبة تشجع على الاستثمارات، لأنها تسمح للمستثمر بخصم الضريبة التي يدفعها مقابل مشترياته من الآلات والمعدات اللزمة للإنتاج.
- وفرة الحصيلة، حيث تعتبر هذه الضريبة ذات مردود مالي كبير، يمد خزينة الدولة بحصيلة نقدية وفيرة، حيث تزيد نسبة مساهمة هذه الضريبة في بعض الدول عن 20% من الدخل الإجمالي لبغض الدول .

[1] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، مرجع سابق، ص38.
[2] حميد بوزيدة، جباية المؤسسات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة2، 2007، ص 86

- تساعد الضريبة على القيمة المضافة، على تخفيض الاستهلاك و ترشيده، من خلال تأثيرها على القوة الشرائية للنقود، ومن ثمة تساهم في زيادة حجم المدخرات الإجبارية، كما تهدف إلى تشجيع الاستثمار باعتبارها تحول أجزاء معتبرة من الدخل الوطني للاستثمار على حساب الاستهلاك الخاص[1].

6-أسعار الضريبة على القيمة المضافة:

يقصد بسعر الضريبة على القيمة المضافة نسبتها إلى المادة الخاضعة للضريبة، وهذا السعر قد يكون نوعياSpecific Rate ، وهو السعر الذي يتحدد بمبلغ ثابت على الوحدة من السلعة (الطن- الكيلوغرام- المتر...)، ولا يتغير مهما تغير وعاء الضريبة، وقد يكون هذا السعر تصاعديا يزيد معدله كلما زادت المادة الخاضعة له، وهناك دول تطبق سعرا واحدا، وأعلى سعر موحد هو الذي تطبقه الدنمارك 22% وأقلّه هو الذي تستخدمه بنما 5% [2].

وعادة ما تطبق أسعار متعددة لاعتبارات اجتماعية تتمثل في تحقيق العدالة، إذ عادة ما يفرض سعر مرتفع على الشرائح العليا للدخل للحد من الاستهلاك لتخفيض قدرتهم الشرائية على الإنفاق على الأوجه الأخرى[3]. والقاعدة الأساسية للضريبة على القيمة المضافة هي تطبيق عدد محدود من الأسعار الضريبية، وأن أغلب النظم تقوم بإدخال سعر أقل من السعر الأساسي، وسعر آخر أعلى منه، وبالتالي يكون هناك ثلاثة أسعار أو أكثر، إلا أن أبسط صور الضريبة على القيمة المضافة تطبيقا للضريبة، الأخذ بسعر أساسي موجب، بالإضافة للسعر الصفري على الصادرات وعلى بعض المهن الأخرى مع وجود بعض الاستثناءات.

ويعتبر الرسم على القيمة المضافة أداة ضريبية لعصرنة الاقتصاد الوطني، لأنها تبسط الضريبة غير المباشرة وذلك بتعويض(TUGP) و (TUCPGS)، بضريبة واحدة هي (TVA) ، مع تقليص عدد المعدلات من 18 إلى 4 ، كما تقوي منافسة المؤسسات الجزائرية في الأسواق الدولية عن طريق إلغاء العبء الضريبي الذي تتحمله المنتجات الوطنية عند تصديرها إلى الخارج.

---

[1] خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، مرجع سابق، ص 40-41.
[2] خالد عبد العليم سيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، مرجع سابق، ص 94.
[3] عبد المنعم عبد الغني علي، القيمة المضافة (تأصيل علمي وعملي) ، ص 69.

جدول رقم (01) الأسعار الضريبية على القيمة المضافة في الجزائر:

قوانين المالية / المعدلات على القيمة الضافة	قانون المالية لسنة 1992	قانون المالية لسنة 1995	قانون المالية لسنة 1997	قانون المالية لسنة 2008	قانون المالية لسنة 2017
المعدل الخاص المخفض	%7	% 7	%7	% 7	
المعدل المخفض	%13	% 13	% 14	ملغى	
المعدل العادي	% 21	% 21	% 21	% 17	
المعدل المرتفع	% 40	ملغى	ملغى		

- السلع والخدمات الخاضعة للمعدل المخفض 7% هي : العمليات التي تقدمها المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري كسونلغاز، المتعلقة بالغاز الطبيعي والطاقة الكهربائية
- أعمال الطبع التي تقوم بها المؤسسات المطبعية والتي تنجزها لصالحها، وكذلك عمليات البيع المتعلقة بالجرائد والنشرات الدورية، إيجار المساكن الاجتماعية، عمليات البناء وإعادة التهيئة، وبيع السكنات وعمليات ترميم الآثار، المهن الطبية، خدمات الهاتف...إلخ.
- أما السلع والخدمات الخاضعة للمعدل 17% مع الحق في الخصم فهي : السلع والخدمات والعمليات الأخرى غير تلك المعفاة أو الخاضعة للسرم على القيمة المضافة بمعدل مخفض 7%، إلى الرسم على القيمة المضافة بمعدل 17% ، بالإضافة إلى السلع والخدمات الخاضعة للمعدل العادي بدون حق في الخصم، كالعمليات التي تنجزها الملاهي وقاعات الموسيقى، والتظاهرات الرياضية بكل أنواعها، عمليات النقل بدون استثناء مستغلي سيارات الأجرة.

بالرغم من الإصلاحات الضريبية التي قامت بها الجزائر إلا أن نظامها الضريبي يبقى يعاني العديد من النقائص والثغرات، والتي من أهمها عدم الاستقرار الذي تؤكده كثرة التعديلات الضريبية، فضلا عن عدم وضوح ودقة بعض التشريعات مما ساهم في انتشار كل من الغش والتهرب الضريبي.

لكن رغم ما تتميز به الضريبة على القيمة المضافة من مزايا وآثار إيجابية، فإن تطبيقها ولاسيما في الدول النامية يكتنفه العديد من الصعوبات والمشاكل لعل من أهمها ما يلي:

أ- يتطلب تطبيق الضريبة على القيمة المضافة إمساك دفاتر منتظمة تقيد فيها العمليات المختلفة، يوما بيوم بطريقة دقيقة ومنتظمة.

ب- يتطلّب تطبيقها، إدارة ضريبية ذات نظام كفء وأعداد هائلة من الموظفين المدربين، لأن تحديد وعاء الضريبة خاصة بالنسبة لصغار الصناعيين والتجار يستوجب القيام بعمليات حسابية بالغة الصعوبة و التعقيد، و تحتاج إلى أجهزة حديثة لإجراء أعمال الفحص و الرط.

ج- من عيوب الضريبة على القيمة المضافة أنها تعامل كلا من المؤسسات الكبيرة والورش الصغيرة تعاملا غير عادل، حيث تسمح بخصم الضريبة على أسعار السلع الإنتاجية (المعدات والآلات)، بالنسبة للمؤسسات الكبرى، و لا تسمح بالخصم بالنسبة للورش الصغرى.

الفرع الثاني: نظام تخفيض وعاء الضريبة (الحوافز ذات الأثر على الوعاء الضريبي)

تتعدد صور وأشكال التكاليف الواجب خصمها من الأرباح الإجمالية، والتي من أهمها عوائد الديون والقيمة الإيجارية للعقارات التي يشغلها المشروع، وأجور ومرتبات وتأمينات العمال، وتتمثل هذه الحوافز الضريبية الشائعة في الإعفاءات الدائمة أو المؤقتة، أو الخصم من وعاء الضريبة أو السماح للمشروعات الاستثمارية بالاستفادة من الإهلاك المعجل وترحيل الخسائر ومسموحات الاستثمار.

إن هذه الحوافز تتمثل في التكاليف التي يسمح المشرع بخصمها من الوعاء الضريبي للوصول إلى الأرباح الصافية الخاضعة للضريبة، وكأنها تخفيض مفتعل لهذه الأرباح، تتحول حسابيا إلى إعفاء ضريبي.

بناء على ما سبق نقسم هذا الفرع:

- أولا: الإهلاك المعجل لأصول المشروع
- ثانيا: مسموحات الاستثمار
- ثالثا: نظام ترحيل الخسائر

أولا :الإهلاك المعجل لأصول المشروع ACCELERATED DEPRECIATION

يقصد بالإهلاك المعجل كحافز ضريبي، مضاعفة معدل قيمة استهلاك رأس المال الثابت(أو تكوين احتياطي معفى من الضريبة يتم خصمه لأغراض معينة)[1].

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 418

واستخدام الإهلاك المعجل يمكن أن يؤثر في قرار المستثمر، حيث يستخدمه كحافز ضريبي يحد من الآثار السلبية لضريبة الدخل، وتحقيق العديد من الآثار الإيجابية، مما يجعل هذا الحافز من أهم وأفضل الحوافز الضريبية المحفزة والجاذبة للاستثمارات[1]، لأن هذا الحافز المستخدم يمكن أن يؤثر على كل من مقدار الضريبة الذي يتحملها المستثمر في السنوات الأولى من عمر الأصل في مقابل زيادتها في السنوات الأخيرة من عمره، لذى فإنه يعتبر بمثابة قرض بدون فائدة، وتوقيت دفع الضريبة، لذلك يستخدم الإهلاك المعجل لتشجيع الاستثمارات الخاصة (الاجنبية والوطنية)، وتوجيهها نحو الأنشطة والقطاعات والمناطق الاقتصادية التي من شأنها أن تحقّق مزيدا من الفاعلية في عملية التنمية الاقتصادية[2]. بالإضافة إلى أنه يسمح باستبدال الأصول المستهلكة، وإحلال أصول أحدث تقنيا محل الأصول المتقادمة والأقل كفاءة[3].

وتتجلّى أهمية هذا الحافز في تخفيض معدّل الالتزام الضريبي، و تأجيله إلى فترة ثانية، لذا يعتبر بمثابة قرض بدون فائدة من الإدارة الضريبية للمول الذي يستثمر في عمليات التجديد، والإحلال، كما أن لهذا الحافز تأثير كبير على معدل التكوين الرأسمالي (التراكم الرأسمالي) في الاقتصاد الوطني، من خلال تأثيره على عائد الاستثمار (معدّل الربح) في المشروعات الإنتاجية من جهة وزيادة حجم ونوع الاستثمارات الممكنة في ظل الظروف الاقتصادية والتكنولوجية السائدة[4].

وتؤكد تجارب الكثير من الدول المتقدمة، وبعض الدول النامية، التي استخدمت هذا النوع من أنواع الحوافز الضريبية، نجاح هذا الحافز وتفوقه على بقية الحوافز الضريبية الأخرى، وقدرته الكبيرة على جذب المزيد من الاستثمارات، ومضاعفة احجامها في النشاطات المرغوبة، وفي التوقيت المناسب لتحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاجتماعية[5].

وتعد الولايات المتحدة الأمريكية من أهم الدول المتقدمة التي اعتمدت الاستهلاك المعجل كحافز ضريبي لتشجيع الاستثمار وزيادة معدّل لاستثمارات بها، حيث اعتمد التشريع الأمريكي على الاستهلاك المعجل، كأداة تجعل من استرداد التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية، و تعوض جزئيا من الآثار السلبية الناتجة عن ضريبة أرباح الشركات، و قد تم التوسع في استخدام هذا الحافز، مع بداية

حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مركز الاسكندرية للكتاب، الاسكندرية، طبعة2، 2000، ص 264.

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر،مرجع سابق، ص 105.

[2] يونس أحمد البطريق و د سعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية، مرجع سابق،ص 101.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 87.

[4] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص 419

[5] حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مرجع سابق، ص 263-264.

السبعينيات من القرن العشرين، كحافز ضريبي من شأنه تشجيع الاستثمارات و الوطنية و الأجنبية[1]، كما يستخدم في إطار دراسات الجدوى الاقتصادية تمهيدا لاتخاذ القرار الاستثماري، الذي يتوقّف على معدّل العائد المتوقّع مقارنة بتكلفة اقتراض الأموال اللازمة لإقامة المشروع[2].

طرق الإهلاك المعجّل لأصول المشروع

تتعدّد طرق الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية، و هذا التعدّد يضيف إلى مزايا هذا الحافز الضريبي مرونة تمكّن كل دولة من أن تصيغ طريقتها الخاصة التي تتفق مع ظروفها و أهدافها، كما تتعدد مزايا كل طريقة، مما يجعل هذا الحافز من أهم الحوافز الضريبية المشجعة، و الجاذبة للاستثمار، و من أهم الطرق ما يلي:

طريقة الاستهلاك الحر FREE DEPRICIATION :

بموجب هذه الطرقة تمنح مصلحة الضرائب المستثمر الحق في تحديد خصم معدّل الاستهلاك السنوي الذي رغب في خصمه كقسط استهلاك لأصوله الرأسمالية، للوصول إلى وعاء الضريبة، بما في ذلك حق المستثمر في خصم قيمة التكلفة التاريخية للأصل بالكامل في سنة شرائه إذا رغب في ذلك. وبموجب هذه الطريقة يحدّد المستثمر قسط الاستهلاك السنوي[3].

وتعدّ كلا من السويد و النرويج أول دولتين تطبقان هذه الطريقة، وقد استمر العمل بطريقة الاستهلاك الحر في السويد من عام 1938 إلى عام 1951 ، وقد ترتّب على ذلك تزايد مستمر ومنتظم في معدّل الاستثمارات الصافية، إلى الحد الذي اعتبرته الحكومة السويدية زائدا عن حاجة الاقتصاد السويدي، ومنتجا لضغوط تضخمية، فقررت ابتداءا من سنة 1952 التخلّي عن طريقة الاستهلاك الحر، وأحلّت محلّه طريقة أخرى من طرق الاستهلاك المعجل[4].

---

[1] يونس أحمد البطريق وسعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية، مرجع سابق، ص 258-259.

[2] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، مرجع سابق، ص419.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 105
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 143.

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 144.
حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مرجع سابق ، ص 265.

1- طريقة القسط المبدئي INITIAL ALLOWANCE :

وفقا لهذه الطريقة تخصم نسبة مئوية معينة من تكلفة الأصول التاريخية كقسط مبدئي يضاف إلى القسط الأول من أقساط الاستهلاك التقليدية، ويخصم القسطان من إيرادات المشروع للحصول على قيمة الوعاء الضريبي، ثم يخصمان أيضا من التكلفة التاريخية للوصول إلى رصيد قيمة الأصل في نهاية السنة الأولى، وبذلك يمكن استهلاك التكلفة التاريخية للأصل بالكامل قبل نهاية حياته الإنتاجية[1].

وقد استخدمت إنجلترا طريقة القسط المبدئي منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية عام 1945، بهدف تحويل الصناعات الإنجليزية من الإنتاج الحربي إلى الإنتاج المدني، وهو ما تمكّنت من تحقيقه بفضل استخدام هذه الطريقة في احتساب وعاء الضريبة على الأرباح[2] .

2- طريقة القسط المتناقص DIMINISHING ALLOWANCE :

وفقا لهذه الطريقة يحتسب قسط الاستهلاك السنوي المسموح بخصمه باستخراج نسبة متناقصة وفقا للطريقة التقليدية، ثم ضرب القيمة التاريخية للأصل في 5/4 للحصول على النسبة التي تستخدم في حساب قسط الاستهلاك المسموح خصمه في حسابات الضريبة[3] .

فإذا كانت تكلفة الأصل 100.000 دولار، و عمره الإنتاجي 5 سنوات ، و كان مبلغ الاستهلاك المسموح به في السنة الأولى، و يطبق القسط الثابت 20.000 دولار وفق الاستهلاك لأغراض الضريبة، 40.000 دولار، يتبقى 60.000 دولار، فإن النسبة التي تستخدم لحساب الوعاء الضريب هو 60÷5 = 24 ألف دولار .

وقد استخدمت إنجلترا هذه الطريقة منذ سنة 1933 ، فهذه الطريقة كما هو واضح تقوم على زيادة معدلات الاستهلاك العادية المستخدمة، حيث يتم خصم ضعف المعدل المسموح به في السنة الأولى للإهلاك، المحسوب وفق طريقة القسط الثابت، أما طريقة القسط المتناقص، فلا تؤدي إلى

---

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 147-148
حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مرجع سابق، ص 266-267.
[2] حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مرجع سابق، ص 267.
[3] حامد عبد المجيد دراز، السياسة المالية، مرجع سابق، ص 266.

إهلاك كامل الأصل، و إنما تؤدي إلى تقليل الدخل الخاضع للضريبة، لذا تقرر معظم التشريعات، ومنها التشريع الأمريكي استخدام الإهلاك وفق القسط الثابت [1].

3- طريقة الاستهلاك خلال عدد قليل من السنوات:

بموجب هذه الطريقة يتم خصم صافي التكلفة التاريخية للأصل بالكامل من وعاء الضريبة على مدى عدد قليل محدود من السنوات من شراء الأصل، أي تقسيم قيمة الأصل الرأسمالي على عدد السنوات المسموح الخصم خلالها، ثم تخصم جميعها من أرباح المشروع في السنوات المحددة من حياته، بصرف النظر عن العمر الإنتاجي الافتراضي لهذا الأصل[2].

وقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية هذه الطريقة لأول مرة بعد بداية الحرب العالمية الثانية حيث تسمح للمستثمر الذي يحصل على شهادة الضرورة من مجلس الدفاع الوطني بأن إنتاجه ضروري للعمليات الحربية، بأن يخصم صافي التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية على مدى خمس سنوات من تاريخ شرائها، وقد انتهت هذه التجربة في عام 1945، ثم استخدمت في المرة الثانية من عام 1950 إلى 1959، وفي الحالتين استخدمت هذه الطريقة لزيادة الاستثمارات في الصناعات الحربية أساسا وفي المرتين تأكّد نجاح هذه الطريقة كحافز ضريبي لتشجيع الاستثمارات في النشاطات المرغوبة.

أما المشرع الجزائري فقد رخص بموجب قانون الضريبة المباشرة والرسوم المماثلة بخصم الاهتلاكات الحقيقية التي تتم فعلا في حدود الاهتلاكات المقبولة عادة حسب استعمالات كل نوع من أنواع الصناعة والتجارة والاستغلال المنصوص عليها عن طريق التنظيم بمقتضى المادة 174 من هذا القانون، ويحسب الاهتلاك بموجب المادة41، الفقرة الثالثة من هذا القانون حسب الاهتلاك الخطي غير أنه بإمكان المكلفين بالضريبة أن يطبقوا هذا الاهتلاك ضمن الشروط المحددة في المادة 174، (الفقرتين 2 و3) الاهتلاك التنازلي أو الاهتلاك التصاعدي

والأكيد أن الاستهلاك المعجل لقيمة الأصول الرأسمالية للمشروع الاستثماري أيا كانت طريقة الإهلاك، فإنه يحفز المشروع على التوسع وزيادة الاستثمار والتحديث وتطوير الآلات والمعدات بصفة

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية وجذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 105
[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 146.

دورية لمسايرة التطور التكنولوجي والعولمة، ودفع القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق الدولية، ومن ثمة تحقيق مزيد من النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية، كما لا يحب المشروع دفع ضريبة الأرباح التجارية والصناعية مدة الاستهلاك، لأنه يأتي على كل أرباح المشرع التي تفرض عليه ضريبة بعد خصم أقساط الاستهلاك منها.

كما أن الاستهلاك المعجل يعد أحد ضمانات الاستثمار الأجنبي ضد المخاطر غير التجارية في الدول النامية التي تعاني من عدم الاستقرار السياسي[1].

وقد حقّق أسلوب الاهتلاك المعجل نجاحا كبيرا في زيادة معدلات الاستثمار في مختلف الدول التي استخدمت هذا الأسلوب لما يتسم به من مزايا يمكن إيجازها فيما يلي:

- يعد هذا الحافز فعالا في تشجيع الاستثمارات لأن المستثمر يعتمد عليه في دراسة الجدوى الاقتصادية في الاستثمار المراد تنفيذه، و توافر وسائل تمويله قبل اتخاذ قرار الاستثمار، وهو لا يتأثر بحالة اليقين أو عدم اليقين، بخصوص جدوى المشروع، لأن الاستثمار المقترح يكون دائما أفضل باستخدام طرق الاستهلاك المعجل في احتساب دين الضريبة[2].
- يرتبط هذا الحافز ارتباطا مباشرا بعملية وحجم الاستثمار، لذلك لا يتمتع المستثمر بمزايا هذا الحافز، إلا إذا قام فعلا المستثمر بشراء أصول جديدة، سواء كانت لمشروع جديد، أو للتوسع في مشروع قائم يحقّق أهداف البلد المضيف للاستثمار، وخاصة البلدان النامية، بينما يصعب منح الإجازة الضريبية للاستثمارات الجديدة في المشروعات القائمة، بسبب استحالة فصل الأرباح التي تتحقق من الاستثمارات الجديدة وحدها، لذلك يصبح استخدام طرق الاستهلاك المعجل أنسب الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمارات الأجنبية و الوطنية على السواء، سواء في المشروعات القائمة أو الجديدة [3].

[1] عطية عبد الحليم صقر، الحوافز الضريبية، الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص 139-14.

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية وجذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 11.
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 47.

[3] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 148.

- يعتبر الإهلاك المعجل حافزا للمستثمر لاستبدال أصوله المستهلكة و إحلال أصول جديدة أكثر كفاءة[1].

- يعد التخفيض في الضرائب المستحقة عن زيادة أقساط الاستهلاك المخصومة بمثابة قرض دون فائدة للمشروع طول السنوات الأولى، وهو ما ينتج عنه زيادة درجة السيولة النقدية للمشروع، مما يدفع المستثمرين، و خاصة الأجانب إلى مواكبة التطورات التكنولوجية، و استبدال الآلات القديمة بآلات و معدات حديثة [2].

و نظرا لما يتسم به هذا الحافز، فإن معظم التشريعات الضريبية للدول المتقدمة تتضمن برامج مختلفة للاستهلاك المعجل، كحافز أساسي في تطوير التكنولوجيا، لذلك يتعين على البلدان النامية بدورها ان تضمن معاملة مماثلة، إن لم تكن أفضل للاستثمار الأجنبي، التي هي في أشد الحاجة إليه، و خاصة في الحالات التي تعجز فيها الحالات الأخرى في جذب الاستثمار الأجنبي[3].

ثانيا: مسموحات الاستثمار Investment Allowances

يقصد بمسموحات الاستثمار السماح للمستثمر بخصم نسبة معينة من قيمة الأصول الرأسمالية من إيراداته لوصول إلى وعاء الضريبة دون المساس بالاهتلاكات العادية، أي يتم استهلاك الأصول الرأسمالية بأكثر من تكلفتها التاريخية للتغلب على أثر التضخم على إهلاك الأصول الثابتة، مع زيادة نسبة التضخم في الأسعار، فتنخفض القيمة الحقيقية لأقساط الإهلاك التي تحدد على أساس التكلفة التاريخية للأصول، مما يزيد من العبء الضريبي على المشروعات، الأمر الذي يقتضي تصحيح أساس الإهلاك، حيث يرتفع بمعدل ارتفاع معدل التضخم[4].

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 109.

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 110.
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 148.

[3] أسامة محمد الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مرجع سابق، ص 170

[4] سعيد عبد العزيز عثمان، دور السياسة الضريبية في ترشيد استثمارات القطاع الخاص، مع التطبيق على مصر، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية التجارة، جامعة الاسكندرية، 1989، ص 184.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص110
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 88.

ثالثا: نظام تثبيت الضريبة

بمقتضى هذا النظام يحدد سعر ثابت للضريبة طيلة حياة المشروع أو مدة الاستثمار، حتى لا يتعرض المشروع لاضطراب في عمله نتيجة تعديل سعر الضريبة.

ويتم ذلك بصدور قانون ينظم شروط الاستفادة من هذا النظام، ويثبت الوضع الضريبي للمستثمر وفقا لتاريخ معين، قد يكون هو تاريخ ترخيص المشروع بالاستثمار، أو تاريخ إبرام اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي[1] .

ولكن هذا النظام غير فعال ويمس بسيادة الدولة لأنه يقوم على مبدأ تفاوض الدول مع المستمثر على كيفية تطيق أحد مظاهر سيادتها على إقليمها .

رابعا: ترحيل الخسائر: Losses Carrying

من المسائل البديهية في عالم المال و الأعمال، أن كل مشروع مهما كانت طبيعته أو نشاطه، يكون عرضة للربح و الخسائر خلال حياته الإنتاجية، وأن الحكومة من خلال فرضها الضرائب على أرباح المشروعات الاقتصادية تشاركهم في واقع الامر، الربح، و بالتالي عليها مشاركتهم الخسائر، وهذا ما استقرت عليه القوانين الضريبية في معظم الدول مع اختلاف في طريقة التطبيق[2].

وتقوم فكرة هذه الطريقة على مساهمة الدولة في خسائر الممول من خلال السماح له بخصم الخسائر من أرباح السنوات السابقة أو اللاحقة للخسارة، لتعويض الخسائر الواقعة في معرض تحديد الضرائب المفروضة عليه، ومن ثم تضييق الوعاء الضريبي إلى حد قد لا يتحمل معه المستثمر أية ضريبة، رغم تحقّق الربح، نتيجة لإدماج الخسائر ضمن التكاليف واجبة الخصم، والتي قد تستغرق تماما الأرباح المحقّقة[3]، وهذا ما يشكّل حافزا للمستثمر على الاستثمار في الإنتاج بدلا من تصفية مشروعه، وفقا للتضحيات العامة وما تقتضيه مصلحة الاقتصاد الوطني[4]. وأن هذا الحافز من شأنه أن يشجع المستثمر ويحفّزه سواء على اتخاذ قرار استثمار في البداية أو على الاستمرار في الإنتاج رغم ما يواجهه من صعوبات قد تلحق به أثناء قيامه بالإنتاج فعلا.

---

[1] الوليد صالح عبد العزيز، حوافز الاستثمار وفقا لأحدث التشريعات الاقتصادية، مرجع سابق، ص 56.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 189.
[3] أسامة محمد الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مرجع سابق، ص 172-173
[4] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار رسالة دكتوراه، مقدمة لجامعة طنطا، مصر، 2011، ص 484.

والمقصود بالخسائر التي يجوز ترحيلها هي: " كل نقص حقيقي ومؤكّد أصاب أصلا أو أصولا ممولكة لمنشأة أو مكلف خاضع إيراده لضريبة الارباح التجارية والصناعية والمهنية، و ليس هناك ما يقابل هذا النقص من تعويض أو غيره، بحيث لو أن النقص اقلب إلى نقيضه لأصبح ربحا يخضع لضريبة الأرباح التجارية و الصناعية والمهنية[1]، وأن الخسائر التي يسمح بترحيلها هي تلك الخسائر المحددة وفقا للقواعد الضريبية، أي الخسائر الضريبية دون الخسائر المحاسبية[2]. ويعد ترحيل الخسائر على هذا النحو ترجمة حقيقية لمبدأ العدالة الضريبية، كما أنه يتفق مع طبيعة النشاط الاقتصادي للمشروع، حيث يمنح للمكلف فترة زمنية لتصحيح أوضاعه الاقتصادية[3].

ويشترط عادة لترحيل الخسائر الضريبية ما يلي:

أ. أن يكون هناك نقص حقيقي و مؤكّد يلحق بالأصل أو أصولا مملوكة للمشروع.

ب. أن تكون الخسائر واقعة على كاهل الممول و متصلة بنشاطه الخاضع للضريبة.

ج. ألا يكون هناك ما يعوض هذا النقص.

د. وحدة المشروع و وحدة المستثمر

هـ. أن تكون الخسارة لو تحولت إلى النقيض لأصبح ربحا خاضعا لضريبة الأرباح[4].

و. إن أثر ترحيل الخسائر يتم بترتيب خصم الخسارة التي تحققت أولا (الأقدم)، تليها الخسارة التي تحققت بعدها مباشرة (الأحدث)[5]

يأخذ ترحيل الخسائر كما سبقت الإشارة إلى ذلك إما إلى الأمام أو الخلف، أو كليهما:

أ. ترحيل الخسائر إلى الأمام: Losse carry forward

وفقا لهذه الطريقة تنزّل الخسائر من ارباح عدد من السنوات المستقبلية التالية لسنة تحقق الخسارة بنسبة حدوث الخسارة، كما في تشريع إنجلترا و اليابان، ومصر ولبنان والجزائر.. إلخ[6].

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 153.

[2] مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، مرجع سابق، ص 293-294.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 99.

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 154.

[5] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 99.

[6] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 160.

تنص المادة 147 من قانون الضريبة المباشر والرسوم المماثلة الجزائري على أنه في حالة تسجيل عجز(خسائر) في سنة مالية، فإن هذا العجز يعتبر عبئا يدرج في السنة المالية الموالية، ويخفّض من الربح المحقق خلال نفس السنة المالية، وإذا كان هذا الربح غير كاف لتحقيق كل العجز الزائد تنقل بالترتيب إلى السنوات التالية الموالية، إلى غاية السنة المالية الخامسة الموالية لسنة تسجيل العجز . وهو ما يعني أن المشرع الجزائري قد سمح للمكلفين بدفع الضرائب بترحيل الخسائر إلى الأمام إلى مدة لا تتجاوز الخمسة سنوات .

أما المشرع المصري فقد قرر بموجب المادة 19 من قانون الضريبة على الدخل رقم 91 لسنة 2005 حق الممول في ترحيل الخسائر إلى الأمام لمدة لا تتجاوز الخمسة سنوات [1].

يكون ترحيل الخسائر إلى الأمام بقدر نسبة أو عدد محدّد من السنوات، حيث إذا لم تكف أرباح السنوات التالية المحددة لا يجوز ترحيل الجزء الباقي من الخسارة إلى سنوات أخرى، وقد يكون بشكل مطلق، بحيث يتم السماح بترحي الخسائر التي تلحق بالمشروع لتخصم من أرباح السنوات التالية دون القيد بسنة أو سنوات معينة.

ويعد ترحيل الخسائر على هذا النحو تطبيقا حقيقيا لمبدأ العدالة الضريبية، كما أنه يتفق مع طبيعة النشاط الاقتصادي للمشروع، حيث يمنحه فترة زمنية لتسوية أوضاعه الاقتصادية، وهو ما يشجع على الاستثمار في مشروعات جديدة قد لا تحقق أرباحا مؤكدة في بداية نشاطها.

ب.ترحيل الخسائر إلى الخلف losse carry back

بمقتضى هذا الشكل، يتم ترحيل الخسائر التي تصيب المشروع في سنة أو سنوات سابقة لتخصم من أرباح السنوات السابقة على وقوع الخسائر، بغرض توفير السيولة المالية اللازمة لمساعدة المشروع، للخروج من التعثّر الذي أصابه[2]، إلا ان ذلك يثير صعوبة في التطبيق، بسبب أن الإيرادات الضريبية تكون قد دخلت ضمن الميزانية، وقد طبق هذا الشكل من الترحيل في كل من السويد والنرويج حيث تسمحان بترحيل الخسائر للخلف لمدة ثلاثة سنوات[3]، كما استحدث المشرع المصري

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص98.
[2] سليم العيادي، مرجع سابق، ص 485 .
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 155.
[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 160.

بموجب قانون الضرائب على الدخل رقم 91 سنة 2005 مبدأ ترحيل الخسائر للخلف، بالإضافة إلى جوزا ترحيلها إلى الأمام[1].

ج. ترحيل الخسائر إلى الخلف و إلى الأمام losse carry back and forwad

حيث يتم ترحيل الخسائر التي تلحق بالمشروع في سنة ما ، أولا إلى الخلف في مدة محددة، فإذا لم تكف أرباح السنوات السابقة، ولم يتم استنفاذ الخسائر، يرحل الباقي ليخصم من أرباح السنوات التالية. فالتشريع الأمريكي قد طبق هذا الشكل من الخصم بترحيل الخسائر إلى الخلف لمدة ثلاثة سنوات وخمسة عشرة سنة إلى الأمام[2].

وتتوقّف فعالية ترحيل الخسائر كحافز ضريبي بحسب شكل ترحيل هذه الخسائر إلى الأمام أو ترحيلها إلى لخلف، فالسماح بترحيل الخسائر إلى الأمام يمثل حافزا للمشروعات الجديدة على النشاط التجاري، كما يحفّز المشروعات القائمة على التوسع في بناء طاقات إنتاجية جديدة عن طريق اقتناء أصول رأسمالية جديدة. أما السماح بترحيل الخسائر إلى الخلف فيترتب عليه آثار سلبية لغير صالح المشروعات الجديدة، و لصالح المشروعات القائمة، لذلك يمكن الاستفادة من مزايا الشكلين معا، حيث ترحل الخسائر أولا إلى الخلف لمدة محددة، ثم السماح بترحيل ما لم يستنفذ من تلك الخسائر إلى الأمام لعدد من السنوات التالية.

وقد نصت جميع التشريعات الضريبية المقارنة صراحة على وجوب ترحيل الخسائر التي تنتج في سنة ما لتخصم من أرباح سنوات تالية، أو سابقة، و لو كان ذلك على حساب مبدا سنوية الضريبة واستقلال السنوات المالية[3]، ففي التشريع الأمريكي مثلا يسمح بترحيل الخسائر التي تصيب المشروع إلى الخلف لمدة ثلاثة سنوات، إذا كان المشروع قد حقّق ربحا خلال السنوات الثلاثة الماضية، ومن ثم يكون للمشروع الحق في استرداد جزء من الضرائب التي دفعها لمصلحة الضرائب في السنوات الثلاث الماضية على حدوث الخسارة، فإذا لم تكف أرباح السنوات الثلاثة السابقة لاستغراق الخسارة المحققة

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص100
[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 156.
منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 161.
[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 156.

بالكامل، يرحل ما تبقى من الخسائر إلى الأمام للسنوات التالية، لتحقيق الخسارة، و لمدة خمسة عشر عاما[1].

أما في فرنسا فيسمح للمشروع الخاضع للضريبة على أرباح الشركات بموجب القانون (01-209) من القانون الضريبي (C.G.I)، بترحيل الخسائر إلى الأمام لمدة خمسة سنوات تالية لسنة تحقّق الخسارة، غير أن الممول لا يتقيد بمدة خمسة سنوات، بل يمكن خصم هذه الخائر من أرباح السنوات التالية دون التقيد بمدة معينة وفقا للفقرة الرابعة من المادة الثالثة من قانون (01-2019) من (C.G.I).

ومنذ عام 1985 يسمح المشرع الضريبي الفرنسي للمشروع الخاضع للضريبة على أرباح الشركات بترحيل الخسائر التي تصيبه في سنة ما، إلى الخلف لتخصم من أرباح السنوات السابقة فقط.

وعلى الرغم من أن كل التشريعات الضريبية نصت صراحة على وجوب ترحيل الخسائر إلا أن هذا النظام يعاب عليه المبالغة في إظهار الخسائر الصورية[2]، كما أنه يشجع المشروعات غير القادرة على المنافسة بترحيل خسائرها، هذا فضلا على أن السماح بترحيل الخسائر لمدة طويلة قد يترتّب عليه نتائج مخالفة للنتائج المتوقّعة منه، لذا يفضل أن يتم تحديد مدة ترحيل الخسائر، لمدة لا تزيد عن خمسة سنوات كأقصى حد، في حين يرى البعض أن يقتصر حق استخدام ترحيل الخسائر على المشروعات الجديدة التي تخدم أهداف التنمية في الدول المضيفة[3].

يتضح من العرض السابق، تعدد صور وأشكال الحوافز الضريبية التي تقررها التشريعات الضريبية المقارنة، و خاصة في الدول النامية، بهدف جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نحو أقاليمها، إلا أن هذه الأخيرة ليست ملزمة بتقديم كل تلك الحوافز، بل لها كل الحرية في أن تختار من تلك الحوافز ما يحقّق مصالحها و يتناسب مع ظروفها الاقتصادية و الاجتماعية والسياسية، هذا فصلا على أن بإمكانها تقديم كل أو بعض تلك الحوافز لاستثمارات أجنبية معينة دون غيرها حسب أهمية هذه الاستثمارات، و مدى مساهمتها في تحقيق برامجها و خططها الإنمائية .

[1] مرسي حجازي، النظم الضريبية، بين النظرية و التطبيق، دار الجامعية، 1998، ص 143.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 91.
[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 159

الفصل الثاني: الحوافز الضريبية في تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وتونس وماليزيا، وآثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي .

تناولت الدراسة فيما سبق الحوافز الضريبية في التشريعات المقارنة من أجل تحفيز وجلب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، والتي تتنوع وتختلف آثارها من نشاط لآخر.

ونتعرض فيما يلي للحوافز التي تقررها تشريعات الاستثمار لكل من دول الجزائر وتونس وماليزيا، من أجل مقارنة وتحديد مدى أهمية هذه الحوافز ودورها في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول الثلاث سالفة الذكر، لذلك نقسم هذا الفصل إلى 3 مباحث:

- المبحث الأول: الحوافز الضريبية في تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وتونس وماليزيا
- المبحث الثاني: آثار السياسية الضريبية على الاستثمار الأجنبي.
- المبحث الثالث: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي وتقييم سياسة الحوافز الضريبية

المبحث الأول: الحوافز الضريبية في تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وتونس وماليزيا

لقد اتّضح مما سبق أن تشريعات الاستثمار في الدول النامية اعتمدت عدة طرق في سبيل تحفيز الاستثمارات الأجنبية على الانسياب إلى أقاليمها، فقد أخذت بالإعفاء من الضريبة كليا أو جزئيا، بصفة دائمة أو مؤقتة، بشروط معينة، كما اخذت بعض التشريعات بالتخفيض من العبء الضريبي.

لذلك نقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

- المطلب الأول: الحوافز الضريبية التي تتضمنها تشريعات كل من الجزائر وتونس وماليزيا.

- المطلب الثاني: مقارنة تدفقات الاستثمار للدول الثلاث السالفة الذكر ومدى فعالية الحوافز الضريبية كأداة لجذب وتوجيه الاستثمارات.

المطلب الأول: الحوافز الضريبية التي تتضمنها تشريعات كل من الجزائر وتونس وماليزيا

تعتبر كل من الجزائر وماليزيا وتونس من الدول النامية التي سعت إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال قيامها بالعديد من الإصلاحات التشريعية التي تتجلى من خلال سن حزمة من القوانين والنصوص التشريعية التي تهدف إلى تهيئة بيئة ملائمة للاستثمار المناسب، من أجل تشجيع الاستثمارات الأجنبية والمحلية على حد سواء.

على هذا الأساس نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

- الفرع الأول: الحوافز الضريبية الواردة في تشريعات هذه الدول الثلاث
- الفرع الثاني: مقارنة تجارب الدول الثلاث في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الفرع الأول: الحوافز الضريبية الواردة في تشريعات هذه الدول الثلاث

وينقسم إلى :

- أولا : الحوافز الضربية في التشريع الجزائري
- ثانيا : الحوافز الضربية الواردة في تشريعات الاستثمار الماليزية
- ثالثا : الحوافز الضربية الواردة في تشريعات الاستثمار التونسية

أولا : الحوافز الضربية في التشريع الجزائري

1-الإعفاءات والمزايا الضريبية الواردة في الأمر رقم 12/93 المتعلق بترقية الاستثمار :

نظرا للدور الهام الذي تلعبه الحوافز الضريبية في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل رفع معدلات النمو، وتحقيق التنمية، وسد الفجوة بين الموارد المالية المحلية المتاحة للاستثمار، والمواد المالية اللازمة لتمويل الاستثمار الوطني، قامت الجزائر بسن العديد من القوانين المنظمة والحاكمة للاستثمار فيها، ابتداء من القانون رقم 277/63، المتعلق بالاستثمار، ثم القانون رقم 66/ 284،

فقانون الاستثمار رقم 13/82، و11/82 المتعلق بالاستثمار المؤرخ في 15 أوت 1982، والقانون الصادر 184/66 المؤرخ في 13،1966/12/15..إلخ إلا أن القوانين الصادرة خلال هذه الفترات فشلت في تحقيق الأهداف المرجوة منها، إلا أن تم إصدار الأمر رقم 93-12 الصادر بـ 1993/11/05 ، والذي تزامن مع الإصلاح الضريبي لسنة 1992، والذي شكل تحولا كبيرا مقارنة بالتشريعات السالفة .

تشكل نهاية 1993 منعطفا حاسما في مجال سياسة تحفيز وتشجيع الاستثمار، حيث ألغى الأمر رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار كل الاحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم التشريعي عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات[1].

لقد جاء هذا المرسوم من أجل تشجيع الاستثمار بصفة عامة، والاستثمار بصفة خاصة، وقد تزامن صدور هذا المرسوم مع الإصلاح الضريبي لسنة 1992، وفي أعقاب صدور القانون التجاري، وقانون تحكيم التجارة الدولية[2] ، ويهدف هذا القانون إلى تحرير الاقتصاد الوطني من خلال اعتماد قواعد اقتصاد السوق وتشجيع القطاع الخاص عموما، والاستثمار الأجنبي على وجه الخصوص.

وأن أهم ما يميز هذا القانون هو توحيد سياسة تشجيع الاستثمار ككل، بصرف النظر عن جنسية المستثمر، أو مصدر الاستثمار طالما أن الغاية المتوخاة منه هي الاستثمار وليس المستثمر في حد ذاته، وإن كان ضمنا موجها للاستثمار الأجنبي باعتباره الأداة الأكثر فاعلية في النمو الاقتصادي والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

وقد ألغى هذا المرسوم التشريعي 12/93 الأحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم باستثناء المتعلقة بالمحروقات.

كما نص هذا المرسوم التشريعي على إنشاء هيئة خاصة بترقية ودعم ومتابعة الاستثمارات APCI ، تتكفل بدعم المستثمرين وتمنحهم الامتيازات المنصوص عليها في القانون.

---

[1] الأمر رقم 93-12 ، مؤرخ في 1993/11/05، يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر ج ج، عدد 64، الصادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993

[2] زواقري الطاهر، وأوشن حنان، الاستثمار الأجنبي في التشريع الجزائري، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، عدد3، سبتمبر، 2014، ص 175.

لقد تضمن هذا المرسوم عددا كبيرا جدا من الحوافز والامتيازات التي بلغت في مجموعها (45) إجراء بين إلغاء وتعديل وإتمام، يتعلق بالضرائب المباشرة، و (19) بالرسم على القيمة المضافة[1].

كما منح المشرع للمستثمرين هذه الحوافز على مرحلتين: مرحلة الإنجاز ومرحلة الاستغلال، وذلك حسب أنظمة معينة هي:

- النظام العام
- نظام المناطق الخاصة
- نظام المناطق الحرة
- نظام الجنوب الكبير

1-النظام العام:

يستفيد من هذا النظام كل شخص طبيعي أو معنوي عمومي أو خاص مقيم، ويحق للمستثمر حسب هذا النظام العام، الاستفادة من الحوافز الضريبية التشجيعية للاستثمار حسب مرحلتين:

أ- مرحلة الإنجاز: تستفيد الاستثمارات خلال مدة لا تتجاوز ثلاثة (03) سنوات ابتداء من تاريخ تبليغ الوكالة من إعفاء ضريبي على أرباح الشركات[2].

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل للحصول على العقارات المنجزة في إطار الاستثمار
- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل لمعدل مخفّض قدره 0.5% على العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.
- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم على العقار، ابتداء من تاريخ الحصول عليها
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تستخدم مباشرة في إنجاز المشروع، سواء كانت مستوردة أو محلية، شرط أن توجه هذه السلع والخدمات إلى إنتاج مواد وخدمات تخضع للرسم على القيمة المضافة

[1] الأمر رقم 93-12، مؤرخ في 1993/10/05، السالف الذكر.
[2] المادة 17 من الأمر 93-12 السالف الذكر

- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 3% فيما يخص الحقوق الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري ، ويمكن للسلع المذكورة في هذه المادة أن تكون محل تنازلات بالاتفاق مع الوكالة الوطنية لدعم وترقية ومتابعة الاستثمار (APSI)[1]

ب-خلال مرحلة الاستغلال: يتم الاستفادة من الإعفاءات التالية :

- إعفاء لمدة تتراوح من سنتين (02) إلى خمسة (05) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني (IAIC)
- تستفيد المؤسسات المصدرة للسلع من إعفاء كامل ودائم من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني، وذلك بالنسبة لرقم الأعمال عند الصادرات.
- الاستفادة من نسبة اشتراكات أرباب العمل المقدرة بـ 7 % رسم الاجور المدفوعة لجميع العمال خلال فترة الإعفاء المتراوحة بين سنتين 2 وخمسة (05) سنوات .
- تعفى بموجب المادة 19 من هذا الأمر المشتريات من السوق المحلية للسلع والخدمات المودعة لدى الجمارك والموجهة لتموين المنتجات المعدّة للتصدير من إعفاء لكل الحقوق والرسوم .
- تطبق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد انقضاء فترة الإعفاء المحددة في الفقرة السابقة[2].

نظام المناطق الخاصــة:

تستفيد الاستثمارات التي تنجز في المناطق الخاصة والمصنفة حسب المناطق الواجب ترقيتها ومناطق التوسع الاقتصادي وكذا المؤسسات التي تمارس نشاطها في المناطق الحرة .

وتتكون المناطق المعدة للترقية من البلديات المحددة حدودها وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 191-321 المؤرخ في 14 سبتمبر سنة 1991، والذي عرفها على أنها البلديات التي لها دور هام على المستوى الوطني أو الولائي في تلبية المتطلبات الاجتماعية على مستوى التجهيز والمداخيل، وقد تم

[1] المادة 17 من نفس الأمر رقم 12/93 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر .
[2] المادتان 18و19 من الأمر رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر

تحديد هذه المناطق وفقا لأربعة معايير : النمو الديمغرافي، المعطيات الطبيعية، المعطيات الاقتصادية والاجتماعية، المعطيات المالية[1].

أ-في مرحلة الإنجاز: تستفيد الاستثمارات ابتداء من تاريخ قرار منح الاعتماد ولمدة لا تتجاوز ثلاثة (03) سنوات من التحفيزات والمزايا الضريبية التالية:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بالنسبة لكل المشتريات العقارية التي تنجز في إطار الاستثمار
- تطبيق رسم ثابت على حقوق التسجيل بمعدل مخفض يقدّر بـ 0.5% بالنسبة لحقوق التسجيل عند الإنشاء وزيادة رأس المال. وقد عدّلت هذه النسبة لتبلغ 0.2 وفقا للأمر 03/10 الصادر سنة 2001.[2]
- تعفى السلع والخدمات التي توظّف مباشرة في إنجاز الاستثمار من الرسم على القيمة المضافة.
- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 3% من الرسوم الجمركية على السلع التي تكون محل تنازل وتحويل بعد موافقة الوكالة[3].

ب-خلال فترة الاستغلال: تستفيد المشروعات المنتجة للسلع والخدمات من تحفيزات ضريبية إضافية، وأكثر تحفيزا مقارنة بالنظام العام، وتتمثل هذه التحفيزات فيما يلي:

- الإعفاء لمدة لا تقل عن خمسة (05) سنوات ولا تزيد عن عشرة (10) سنوات ابتداء من بداية النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركة، والدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط الصناعي التجاري.
- بعد انقضاء مدة الإعفاء تستفيد المؤسسات في المناطق الخاصة من تخفيض قدره 50% على الأرباح المعاد استثمارها والخاضعة لمعدل مخفض 33% .
- تستفيد من الإعفاء الدائم من الضريبة على أرباح الشركات، الرسم على النشاط التجاري والصناعي حسب رقم الأعمال المحقق من الصادرات، بعد انقضاء فترة الإعفاء المؤقتة المحدد سالفا بين خمسة (05) وعشرة (10) سنوات[4] .

---

[1] نسرين برجي، الاستثمارات الاجنبية المباشرة وأثرها على التنمية الاقتصادية على الدول العربية-دراسة حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة أم البواقي، 2013، ص 228.
[2] الأمر 10-03، مؤرخ في 26 أوت2010، ج ر ج ج، عدد 50، الصادرة بتاريخ 05 سبتمبر 2010.
[3] المادتين 20 و21 من القانون 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر
[4] المادة 20 من الأمر 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر

- تعفى من الضرائب والحقوق والرسوم الجمركية على المشتريات من السوق المحلية للسلع المودعة لدى الجمارك والموجهة لتموين المنتجات والسلع المعدة للتصدير[1].
- في حالة التصدير إعفاء دائم وتام من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري، وذلك بالنسبة لرقم الأعمال الإجمالي بعد فترة الإعفاء [2].

نظام المناطق الحرة:

تعد المناطق الحرة، من أبرز الاستثناءات التي ترد على قاعدة عمومية الضريبية الجمركية لما تتميز به من تعليق الضريبة لمدة غير محدودة، فضلا عن إعفاءها من كافة القيود والإجراءات الإدارية والتشريعية.

لقد لجأت الجزائر كغيرها من الدول إلى وضع تشريعات خاصة بالمناطق الحرة لما لها من أهمية قصوى في تنمية الاستثمارات. ويمكن تعريف المناطق الحرة على أنها "منطقة تمارس فيها أنشطة صناعية وخدمات وأنشطة تجارية تقع في مساحات مضبوطة حدودها، قد تشمل على مطارات، أو تقع بالقرب من ميناء أو مطار أو منطقة صناعية"[3].

في حين عرفها البعض الآخر أنها : " جزء داخل إقليم الدولة لا تسري عليها الاجراءات الجمركية والإدارية التي تسري على باقي إقليم الدولة، إلا أنها سياسة خاضعة للسيادة الوطنية"[4]

وتتم المعاملات التجارية في هذه المناطق بعملات قابلة للتحويل ومسعرة من البنك المركزي الجزائري، حيث تجري عمليات الاستيراد والتصدير أو التخزين أو التحويل وفق إجراءات جمركية مسبقة[5].

ومن أهم *الامتيازات* الممنوحة للمستثمرين في هذه المناطق ما يلي:

- تعفى الاستثمارات التي تقام بالمناطق الحرة من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي وشبه الجبائي، والجمركي، باستثناء الحقوق والرسوم المتعلقة بالسيارات

---

[1] المادة 19 من الأمر 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر
[2] المادة 21 من الأمر 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر
[3] زين .... ، والعمري، الإعفاء الضريبي كأحد آليات تشجيع الاستثمار المحلي، ولاية بسكرة نموذجا، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 3، جوان 2015، ص 60.
[4] محمودي مراد، التطورات العالمية في الاقتصاد الدولي، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2002، ص 39.
[5] نسرين برجي، الاستثمارات الاجنبية المباشرة وأثرها على التنمية الاقتصادية على الدول العربية-، مرجع سابق، ص 230.

السياحية غير المرتبطة باستغلال المشروع، والاشتراكات المتعلقة بالضمان الاجتماعي[1].

- تعفى عائدات رأس المال الموزعة الناتجة عن نشاطات اقتصادية تمارس في المناطق الحرة من الضرائب[2] .
- يخضع العمال الاجانب لنظام ضريبي على الدخل الإجمالي بنسبة 20% من مبلغ أجور العمال[3].

نظام الجنوب الكبير:

يتألف الجنوب الكبير من أقاليم الولايات الأربعة التالية: تمنراست، أدرار، تندوف، إليزي، وتحظى بعناية خاصة من طرف الحكومة الجزائرية لتنميتها وتطويرها اقتصاديا واجتماعيا، حيث يستفيد كل مستثمر عن كل نشاط يقيمه وينجزه في هذه المناطق بالمزايا الضريبية التالية:

أ-مرحلة الإنجاز: وتتمثل هذه الإعفاءات فيما يلي:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل على العقارات التي تدخل في إنجاز الاستثمار
- تطبيق نسبة منخفضة تقدر بـ 0.5% على عقود تأسيس الشركات والزيادات في رأس المال
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري، سواء كانت مستوردة أو مشتراه من السوق المحلية عندما تدخل هذه السلع والخدمات في عمليات خاضعة للرسم.
- تطبيق النسبة المخفضة بـ 03 % من الحقوق الجمركية على المواد المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار والرسم العقاري .

ب-مرحلة الاستغلال: وتتمثل هذه الإعفاءات في :

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني والرسم العقاري .
- الإعفاء بصفة دائمة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة في حالة التصدير وهذا حسب رقم الأعمال الناتج عن التصدير.

[1] المادة 29 من المرسوم التشريعي 93-12 السالف الذكر.
[2] بموجب المادة 29 من المرسوم التشريعي 93-12 السالف الذكر.
[3] المادة 30 من المرسوم التشريعي 93-12 السالف الذكر.

لم يحقق المرسوم التشريعي رقم 93-12 الاهداف المتوقعة منه في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، وذلك رغم ما تضمنه هذا المرسوم التشريعي من حوافز وتسهيلات ضريبية كثيرة، بالإضافة إلى توفير الحرية الكاملة للمستثمرين باستثناء الحفاظ على الضوابط التي تلزمهم خدمة هذا الجانب من النشاط، وكذا توفير الضمانات الكافية للقطاع الخاص، خاصة بعدما قامت الجزائر بإبرام العديد من الاتفاقية الثنائية والمتعددة الأطراف المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمارات، وإنهاء التفرقة بين الاستثمار الخاص والعام من جهة، والمستثمر المقيم المستثمر غير المقيم.

حيث لم يتجاوز حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة نحو الجزائر طيلة الفترة الممتدة من 1993 إلى 1996 ما قيمته 369.41 مليون دولار، وبذلك لم تتجاوز مساهمة هذه الاستثمارات في إنشاء أكثر من 85 مشروع في مشاريع مشتركة، حسب التقدير الذي أصدرته وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها(APSI) في سنة 1997[1].

ويعزى فشل هذا المرسوم التشريعي في تحقيقه الأهداف التي صدر لأجلها إلى:

- كثرة الإجراءات البيروقراطية، وتعدد مراكز القرار والنزاع حول الصلاحيات
- صعوبة الحصول على الوعاء العقاري اللازم لإقامة المشروع الاستثماري
- مركزية الجهاز المكلف لترقية الاستثمار
- صعوبة الحصول على القروض من المصارف المحلية.

لذلك عوض المشرع الجزائري هذا المرسوم التشريعي (93-12)، بالأمر رقم 01-03 .

2-الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار:

يندرج الأمر رقم 01-03 الصادر في 20 أوت 2001[2] المتعلق بتطوير الاستثمار الذي ألغى بموجب المادة 30 منه كل القوانين والأحكام السابقة، وخاصة تلك الأحكام التي تضمنها المرسوم التشريعي 93-12.

لكن هذا المرسوم التشريعي يكاد أن يكون مطابقا في أحكامه مع أحكام المرسوم التشريعي رقم 93-12 السالف الذكر. إلا أنه جاء بامتيازات إضافية تتعلق بالنظامين، العام والخاص، حيث تنص

[1] زوبير عياش وسمية عبابسة، دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية،عدد 4، ديسمبر 2015، ص 171

[2] الأمر رقم 01-03 المرخ في 20 أوت 2010، يتعلق بتطوير الاستثمار، ج ر ج ج، عدد 47 الصادرة بتاريخ 22 أوت 2011.

المادة 09 منه على أنه زيادة على الحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام، حيث يمنح هذا الأمر للمستثمرين الوطنيين والأجانب صنفين من المزايا أدرجهما ضمن نظامين :النظام العام ، والنظام الاستثنائي، وذلك في المادتين 9 و 10 من هذا الأمر .

إن الأمر رقم 01-03 لا يحدد مدة قصوى لإنجاز المشروع، للاستفادة من الامتيازات التي يمنحها المشرع، وإنما يكفي تحديد مدة إنجاز المشروع مسبقا، حيث يبدأ سريان مدة الامتيازات ابتداء من تاريخ إبلاغ الوكالة، والتي يمكن تمديد آجال إنجاز المشروع [1].

1-الامتيازات الجبائية التي تخص النظام العام:

بالإضافة إلى التسهيلات الجبائية والجمركية المنصوص عليها في القانون، تستفيد الاستثمارات المحددة في المادتين (01.02) مما يلي[2] :

أ.مرحلة الإنجاز:

- يتم الاستفادة من الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة بمقتضى هذا الأمر دون شروط فيما يخص الأجهزة والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع بخلاف ما كان يشترطه المرسوم التشريعي 93-12 بتخصيص هذا الإعفاء للسلع والخدمات الموجهة لإنجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة .
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية بالنسبة للسلع غير المستثناة والتجهيزات المستوردة، والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري
- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية بعوض عن كل المشتريات العقارية التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري المعني .

ب.مرحلة الاستغلال: ولمدة ثلاث سنوات، بعد معاينة النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، تتجسد الحوافز فيما يلي :

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني

[1] المادة 13 من الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر .
[2] المادة 09 من الأمر رقم 01-03 بتطوير الاستثمار السالف الذكر .

- يمكن تمديد مدة الإعفاء من 03 سنوات إلى 05 سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تشغل أكثر من 100 عامل عند انطلاق النشاط .
- لا تستفيد الاستثمارات التي يتجاوز رأس مالها (500) مليون دينار أو مساوية لمزايا النظام العام، إلا بموجب قرار من المجلس الوطني للاستثمار [1]

2- النظام الخاص (الاستثنائي): تنص المادة العاشرة 10 منه على أنه يستفيد المستثمرون من المزايا الخاصة التالية :

- تساهم الدولة في إنجاز الاستثمارات التي تقام في المناطق التي تتطلب تنمية مساهمة خاصة منها.
- الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، خاصة تلك التي تستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة، وتحمي الموارد الطبيعية، وتقتصد الطاقة، وتؤدي إلى تنمية مستدامة .
- وتنص المادة 11 أحد عشر من هذا المرسوم على أنه تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المذكورة في الفقرة الأولى من المادة 10 أعلاه من المزايا التالية:

أ.خلال فترة الإنجاز : يستفيد المستثمرون من الامتيازات التالية:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بعوض بالنسبة للمقتنيات العقارية التي تستخدم في إقامة المشروع الاستثماري.
- فيما يخص عقود تأسيس الشركات والزيادات في رأس المال، تطبق نسبة مخفضة مقدارها 0.2 %.
- تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بمصاريف المنشآت التأسيسية الضرورية لإنجاز المشروعات، بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز المشروع.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية .

[1] المادة 09 مكرر من الأمر 01-03 السالف الذكر.

- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري[1].

ب.مرحلة الاستغلال: يستفيد المستثمرون من الامتيازات التالية بعد معاينة انطلاق الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر .

- الإعفاء لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تستخدم مباشرة في إطار الاستثمار .
- الإعفاء لمدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني.
- الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري[2].
- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن وتسهل الاستثمار، مثل تأجيل العجز وآجال الاستهلاك[3].

3-الأمر رقم 08/06 المتعلق بتطوير الاستثمار:

لقد صدر الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمتمم للأمر رقم 03-03 المؤرخ في 15 يوليو سنة 2006[4]، والذي تنص المادة 12 منه على أنه يمكن أن تستفيد الاستثمارات ذات الأهمية للاقتصاد الوطني من المزايا التالية وفقا للنظامين العام والخاص.

النظام العام:

أ- **خلال مرحلة الإنجاز:** ولمدة أقصاها خمسة سنوات تستفيد هذه الاستثمارات من المزايا التالية:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة المستثناة والتي تدخل مباشرة في الاستثمار.
- الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة والمستوردة والمقتناة محليا، والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري .
- الإعفاء من حقوق نقل الملكية العقارية بعوض التي تتم في إطار الاستثمار

[1] المادة 11، الفقرة الأولى من الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر .
[2] المادة 11، الفقرة الثانية من الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر .
[3] المادة 11، الفقرة الثالثة من الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر .
[4] الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 يوليو 2006، ج ر ج ج، عدد 47 ، الصادرة بتاريخ 19 يوليو 2006.

- الإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لعقود تأسيس الشركات والزيادة في رأس المال
- الإعفاء من الرسم العقاري فيما يخص الممتلكات العقارية المخصصة للإنتاج [1].

ب-**مرحلة الاستغلال:** لقد حددت مدة الإعفاء بخمس 05 سنوات ولمدة أقصاها 10 سنوات ابتداء معاينة المشروع من قبل المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، من المزايا التالية :

- الإعفاء من الضريبة على ارباح الشركات لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي.
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني لمدة 10 سنوات من النشاط المهني[2] .

حوافز خاصة عن طريق التفاوض : يستفيد المستثمرون الأجانب الذين يستثمرون في القطاعات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى الحافز الأخرى المذكورة أعلاه من حوافز تعطى للمستثمر الأجنبي عن طريق التفاوض مع الوكالة المكلفة بترقية الاستثمار، التي تحدد الاستثمارات ذات الأهمية حسب معايير تحدد عن طريق التنظيم بالنسبة للاقتصاد الوطني [3]، منها :

- إذا كان المشروع الاستثماري الأجنبي يستخدم تكنولوجيا مهمة بالنسبة للاقتصاد الوطني .
- إذا كان المشروع الاستثماري الأجنبي ينتج سلعا يمكن تسويقها خارج الوطن (بالعملة الصعبة)
- إذا كان مشروع الاستثمار الأجنبي ينتج سلعا تستغني الدولة عن استيرادها جزئيا أو كليا .
- إذا كان رأي المجلس الوطني للاستثمار مطابقا لتلك المعايير، تستفيد بالمزايا الخاصة مما يلي:

أ-**مرحلة الإنجاز:** لمدة 05 سنوات.

- الإعفاء من الحقوق والرسوم والضرائب ذات الطابع الجبائي المطبقة على المشتريات سواء عن طريق الاستيراد أو عن طريق السوق المحلية للسلع والخدمات اللازمة لإنجاز المشروع
- الإعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكية العقارية بعوض، بما فيها حقوق تأسيس شركات وزيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الرسم العقاري فيما يخص الملكيات العقارية المخصصة للاستثمار

[1] المادة 13 الأمر 06-08 المتعلق بتطوير الاستثمار.
[2] المادة 11 الأمر 06-08 المتعلق بتطوير الاستثمار
[3] المادة 10 ، الفقرة 02/01، من الأمر 06-08 المتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر

ب-**مرحلة الاستغلال:** في مدة أقصاها 10 سنوات من تاريخ معاينة المشروع التي تعدها هيئة المصالح الجبائية بطلب من المستثمر[1].

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني
- زيادة على المزايا المذكورة في المادتين 01-02 المذكورتين أعلاه يمكن أن يقرر المجلس الوطني للاستثمار حوافز إضافية طبقا للتشريع المعمول به[2].

4-المزايا الضريبية الواردة في قانون المالية التكميلي لسنة 2015 :

لقد تضمن هذا القانون العديد من التعديلات التي أدخلت على الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المعدل والمتمم والمتعلق بتطوير الاستثمار، من أهما ما يلي[3] :

1- النظام العام:

أ- **مرحلة الاستغلال:** بمقتضى النظام العام تستفيد الاستثمارات التي توفر حتى مائة 100 منصب عمل، وبعد معاينة المشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر لمدة ثلاث 03 سنوات .

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني

وتمدد هذه المدة لخمسة سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تشغل 101 منصب عمل أو أكثر عند انطلاق النشاط، بالإضافة إلى الاستثمارات في القطاعات الاستراتيجية التي يحدد المجلس الوطني للاستثمار قائمتها.

- تعفى من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري، ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة بعنوان إنجاز المشاريع الاستثمارية.

---

[1] المادة 11 الأمر 06-08 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر
[2] المادة 12 مكرر من نفس الأمر 06-08 المتعلق بتطوير الاستثمار السالف الذكر
[3] الأمر رقم 15-01 مؤرخ في 23يوليو سنة 2015، يتضمن قانون المالية التكميلي، ج ر ج ج، عدد40، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2015

- تعفى الاستثمارات المنجزة ضمن بعض النشاطات التابعة للفروع الصناعية ، صناعة الحديد والتعدين، الكيمياء الصناعية، الميكانيك وغيار السيارات، الصناعة الصيدلانية، صناعة الطائرات، بناء السفن وإصلاحها، التكنولوجيا المتقدمة، صناعة الأغذية، الخشب وصناعة الأثاث من إعفاء لمدة 5 سنوات على أرباح الشركات وعلى الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني.
- تستفيد من تخفيض من معدل الفائدة بـ 3 % من نسبة الفائدة المطبقة على القروض البنكية
- تستفيد الاستثمارات في مؤسسات القطاع الصناعي، وفي مجال البحث والتطوير من عدم دفع الضريبة على القيمة المضافة، الحقوق الجمركية، ومن أي رسم مشابه له، ومن كل إخضاع ضريبي على لتجهيزات المتعلقة بالبحث والتطوير التي تم اقتنائها من السوق المحلية أو المستوردة .
- تخفيض معدلات الضريبة على أرباح الشركات بمقتضى المادة 150 الفقرة 01 من هذا القانون إلى 19 %، بالنسبة لأنشطة إنتاج السلع.
- 30% بالنسبة لأنشطة البناء والأشغال العمومية والري وكذا الأنشطة السياحية والخدمات
- 26% بالنسبة للأنشطة الأخرى
- تخفيض الرسم على النشاط المهني إلى 01 % بدلا من 02 % بالنسبة لنشاطات الإنتاج، كما حدد الرسم على أنشطة البناء والأشغال العمومية بـ02% مع تخفيض بنسبة 25 %[1]

2-بالنسبة للمناطق الخاصة:

- تستفيد المداخيل المتأتية من النشاطات التي يزاولها الأشخاص الطبيعيون والمعنويون في ولايات: إليزي، تندوف، أدرار، تمنراست، ولديهم موطن جبائي في هذه الولايات، ويقيمون فيها بصفة دائمة من تخفيض بنسبة 50 % من الضريبة على الدخل الإجمالي، أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة خمسة 05 سنوات ابتداء من أول جانفي 2015 .
- يخضع لنظام الضريبة الجزافية الوحيدة الأشخاص الطبيعيون والمعنويون، والتعاونيات التي تمارس نشاطا صناعيا، تجاريا، حرفيا، أو مهنة غير تجارية، والذين لا يتجاوز رقم أعمالهم السنوي ثلاثون 30 مليون دينار جزائري تمتد إلى غاية 31 ديسمبر 2019 حيث تطبق النسبة المخفضة من الحقوق الجمركية على عمليات اقتناء التجهيزات والتأثيث غير المنتج محليا حسب

[1] المادة 150 -01 من قانون المالية التكميلي لسنة 2015 السالف الذكر.

المواصفات الفندقية التي تدخل في إطار عملية العصرنة والتأهيل لمخطط جودة السياحة الجزائرية.

5- المزايا والإعفاءات الجبائية الواردة في القانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار[1]:

زيادة على التحفيزات الجبائية وشبه الجبائية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام، تستفيد الاستثمارات المعنية بالمزايا المحددة بالمادة 02 من هذا القانون، من ما يلي:

أ-مرحلة الإنجاز :

أ. الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري.

ب. الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للسلع والخدمات المستوردة أو المشتراة محليا، التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار .

ج. الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بمقابل، والرسم على الإشهار العقاري وعن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني

د. الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية التي تدخل في إطار إنجاز الاستثمار

هـ. تخفض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز المشروع .

و. الإعفاء من حقوق تسجيل عقود تأسيس الشركات والزيادات في رأس المال .

ز. الإعفاء لمدة عشرة 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ الاقتناء [2].

[1] قانون رقم 16-09 مؤرخ في 03 أوت 2016 يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر ج ج، عدد46، الصادرة بـ 03أوت 2016.

[2] المادة 12 من القانون رقم 16-09 مؤرخ في 03 أوت 2016 يتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر.

ب-مرحلة الاستغلال:

بعد معاينة الشروع في مرحلة الاستغلال بناء على محضر تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، لمدة ثلاثة (03) سنوات من المزايا التالية :

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني
- تخفيض بنسبة 50 % من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة .

مناطق الجنوب: بموجب المادة 13 من هذا القانون تستفيد الاستثمارات المنجزة في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم، التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، وكذا كل منطقة أخرى تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من قبل الدولة، مما يأتي[1] :

أ-مرحلة الإنجاز: زيادة على المزايا المذكورة في الفقرة الأولى : أ.+ب+ج+د+و+ز من المادة 12 المذكورة أعلاه، مما يأتي :

أ. تتكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية للمشروع الاستثماري، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة

ب. تخفيض مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة الممنوحة عن طريق الامتياز من أجل إنجاز مشاريع استثمارية:

- بالدينار الرمزي للمتر المربع (م^2) خلال فترة عشرة سنوات، وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في المناطق التابعة للهضاب العليا، والمناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة منقبل الدولة.
- بالدينار الرمزي للمتر المربع (م2) لمدة خمسة عشر (15) سنة وترتفع إلى 50 %من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة بالجنوب الكبير .

[1] المادة 13 من القانون رقم 16-09 مؤرخ في 03 أوت 2016 يتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر.

ب–مرحلة الاستغلال: يستفيد المستثمرون من المزايا المنصوص عليها في الفقرة 2، البندان : أ، ب من المادة 12 أعلاه، لمدة عشرة 10 سنوات ، ابتداء من تاريخ الشروع في مرحلة الاستغلال، والمحددة في محضر المعاينة الذي تعده المصالح الجبائية بناء على طلب المستثمر .

بموجب المادة 16 من هذا القانون ترفع مدة مزايا الاستغلال الممنوحة لفائدة الاستثمارات المنجزة خارج المناطق المذكورة في المادة 13 أعلاه من 3 سنوات إلى 5 سنوات عندما تنشئ أكثر من 100 منصب عمل دائم خلال الفترة الممتدة من تاريخ تسجيل الاستثمار إلى غاية نهاية السنة الأولى من مرحلة الاستغلال على الأكثر[1] .

وأيا كانت أهمية المزايا الجبائية، وأيا كان حجم الحوافز المقدمة للمستثمر، فإن ذلك لا يعد كافيا من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، الذي يرى بأن التشريعات الداخلية للدول المضيفة النامية، لا تكمنان في حجم المزايا الجبائية والمنافع الجمركية والمالية، والضمانات القانونية التي تقررها هذه التشريعات، بقدر ما تكمن في قيمتها القانونية وقوتها الإلزامية، واستقرار القانون الذي يحكمها، كما تكمن أهميتها في قدرتها على توفير المناخ الاستثماري الملائم الجاذب للاستثمار، والإطار المؤسساتي الملائم، وأن تعدد وكثرة القوانين المتتالية تخلق نوعا من الإحساس بعدم الاستقرار، مما يثبط من عزائم المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الدول المضيفة وخاصة في الجزائر التي تعاني من مناخ استثماري غير ملائم ومن تعدد وتغير التشريعات الحاكمة للاستثمار الأجنبي، وكثرة الإجراءات والتعقيدات المصاحبة لإنجاز الاستثمار والبيروقراطية الإدارية التي تشكل حاجزا منيعا لإنجاز الاستثمارات في الدولة بسلاسة ويسر ، الأمر الذي يؤثر سلبا على المناخ الاستثماري وبيئة الأعمال في الجزائر .

وإذا كان ضعف تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر الوافد إلى الجزائر خلال عقد التسعينات من القرن الماضي مرده عدم الاستقرار السياسي، والانفلات الأمني وتردي أوضاع الاقتصاد الوطني الذي فرض على السلطات الجزائرية القبول بشروط صندوق النقد الدولي، سواء فيما يتعلق بإعادة جدولة يونها الخارجية أو إعادة هيكلة اقتصاديها آنذاك، فبماذا يفسر استمرار هذا التدفق الضعيف للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر بعد ذلك، رغم ما تتوفر عليه الجزائر من مقومات طبيعية وبشرية معتبرة ذات تأهيل مقبول وأجور منخفضة، بالإضافة إلى موقعها الجغرافي المتميز لممارسة

[1] المادة 16 من القانون رقم 16-09 مؤرخ في 03 أوت 2016 يتعلق بترقية الاستثمار السالف الذكر.

الأعمال والاستثمار، فهي قريبة من الأسواق الإفريقية والأوربية، حيث تقع على الضفة الجنوبية للبحر المتوسط، كما أن لها سوق كبير إذ يقدر عدد سكانها بحوالي 41 مليون سنة سنة 2018، وتمتلك بنية أساسية متطورة نسبيا، منها شبكة من الطرق البرية طولها 107000 كلم، و4700 كلم من خطوط السكك الحديدية، إلى جانب 13 ميناء قادر على استقبال كل السفن والحاويات، إضافة إلى 35 مطار، منها 13 مطار دولي[1].

كما تحتل الجزائر المرتبة 15 عشر فيما يخص الاحتياطات العالمية للبترول والمرتبة 18 في إنتاج البترول، والمرتبة 7 عالميا في مجال الاحتياطي المؤكد للغاز الطبيعي، وأول منتج ومصدر للغاز الطبيعي في الدول المطلة على البحر المتوسط، وثالث ممول للاتحاد الأربي لغاز الطبيعي، هذا فضلا عن موارد طبيعية أخرى، كالزنك والحديد واليورانيوم[2]، بالإضافة إلى الأراضي الخصبة الشاسعة منها 9 ملايين هكتار حيز الاستغلال من مجموع 47 مليون هكتار قابلة للاستثمار[3].

ثانيا : الحوافز الضربية الواردة في تشريعات الاستثمار الماليزية

1- الإجازة الضريبية في ماليزيا :

وردت الحوافز الضريبية في تشريع الاستثمار الصادر سنة 1986، وقانون الدخل الصادر عام 1967.

كانت ماليزيا قبل الثمانينات من القرن الماضي توصف كدولة فاشلة تصنيعيا، ترتفع معدلات البطالة فيها، وتعاني من مختلف تكنولوجي، وندرة في رأس المال، إلا أنها استطاعت أن تصبح دولة صناعية بفضل وجود حكومة فعالة، كانت بمثابة مهندس للتنمية الاقتصادية[4].

ومن العوامل التي اعتمدتها الحكومة الماليزية في تشجيع وتحفيز تدفق الاستثمار نحو إقليمها، فسح المجال أمام المستثمرين الأجانب لامتلاك 100% من رأس مال المشروعات، ابتداء من سنة 1998من جهة، وتوفير بيان شامل لفرص الاستثمار عن طريق إقامة مركز لتقديم خدمات الشؤون

---

[1] شوقي جباري، متطلبات تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، المجلد الأول، ص 145.

[2] قادة ابراهيم واحمد السليت وبيبي وليد، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2014، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية- العدد الاقتصادي- 34 (1)، ص 409.

[3] عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، مرجع سابق، ص 286.

[4] رمزي زكي، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، ع295 أوت 2003، ص 236.

الاستثمارية، وله عشر (10) فروع في عدد من الدول، ويعتبر بمثابة مركز تعاون للاستثمار[1] والاعتماد على استراتيجية تشجيع الصادرات.

لقد تميزت الحوافز الضريبية سواء بالنسبة للضرائب المباشرة، أو غير المباشرة في كل القطاعات بقانون تشجيع الاستثمار لسنة 1986، قانون ضرائب الدخل العام لسنة 1967، وقانون الجمارك لسنة 1967، وقانون ضريبة المبيعات لعام 1972، والقانون المتعلق بالرسم لعام 1976، بأنها أساسا إجازات ضريبية للمشروعات التي تتصف بوضع رائد في اقتصاد ماليزيا، ومن أهمها ما يلي :

1- تعفى الشركات ذات الطابع الرائد (pioneer statuts) من نسبة 70% من الدخل الخاضع للضريبة، وتبدأ من اليوم الذي يبدأ فيه الإنتاج، وتدفع الضريبة على 30% من الدخل[2].
2- إعفاء الشركات التي تقام في المناطق المراد تنميتها من ضريبة الدخل، ولمدة خمسة (05) سنوات بدءا من تاريخ بدء الإنتاج أو مزاولة النشاط من أجل جلب الاستثمارات إلى تلك المناطق.
3- إعفاء الشركات الصناعية المنتجة لسلع ذات جودة عالية (والتي تعتبر ذات وضع رائد بموجب القانون)، إعفاء كاملا من الضرائب لمدة عشرة 10 سنوات على الاقل، اعتبارا من بدء الإنتاج.
4- يعفى قطاع التشييد والصناعة الرائدة والمتمثل في تحديث وتوسيع الفنادق الصغيرة، والفنادق ذات ثلاثة نجوم المقامة في المناطق المراد تنميتها، وخاصة في جزيرة Abian ..... لشبه جزية ماليزيا لمدة عشرة سنوات ابتداء من تاريخ مزاولة النشاط.
5- تعفى المشروعات الاسترايجية باعتبارها ذات وضع رائد[3]، إعفاء كاملا من الضريبة لمدة عشرة سنوات اعتبارا من تاريخ الإنتاج أو مزاولة النشاط[4]. وتتجسد الإعفاءات الضريبية لمشروعات الوضع الرائد في حال رأت الحكومة ضرورة ذلك وفقا لعدة اعتبارات تعتمد عليها في تقرير ذلك، وهي :

---

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص165
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 173.
[3] والتي تعتبر ذات أهمية وطنية وتتصف بإنفاق رأس مال كبير، وذات آجال طويلة، وبمستويات تكنولوجية عالية، ولها أثر مهم على الاقتصاد الوطني
[4] منى قاسم، الإصلاح الاقتصادي في مصر- دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1998، ص 184.

- أن تستخدم الشركة أكثر من خمسمائة عامل
- أن تتجاوز قيمة موجوداتها القانونية 6, 6 مليار دولار
- أن تساهم الشركة في التنمية الاقتصادية، وتطوير التكنولوجيا في البلد.
- إعفاء عوائد الأسهم والسندات من أي استقطاع ضريبي[1].

6- تعفى أرباح فروع الشركات الأجنبية التي لها مقر في ماليزيا من الضريبة لعشر سنوات

7- تعفى الشركات الوطنية التي تعيد الاستثمار في إنتاج الآلات الثقيلة (كالرافعات، المقالع..إلخ) باعتبارها ذات وضع رائد، من دفع الضريبة على دخلها بنسبة 70%، أو نسبة 100% إذا كانت تمارس نشاطها في المناطق المراد تنميتها من الضريبة لمدة خمسة 05 سنوات اعتبارا من تاريخ بدء الإنتاج .

8- تعفى الشركات التي تقدم الخدمات المتعلقة بالبحث والتطوير وفق عقد البحث والتطوير بصفتها ذات وضع رائد لمدة خمس 05 سنوات اعتبارا من تاريخ مزاولة النشاط.

9- تعفى شركات تطوير الكمبيوتر باعتبارها ذات وضع رائد إعفاء كاملا من الضريبة لمدة خمس سنوات 05 ابتداء من تاريخ الشروع في الإنتاج أو مزاولة الناشط.

10- تعفى الشركات عالية التكنولوجيا بصفتها ذات وضع رائد، إعفاء كاملا من الضريبة لمدة خمسة 05 سنوات اعتبارا من تاريخ الشروع في الإنتاج أو مزاولة الناشط

وتحدد الإعفاءات المقدمة لمصلحة المشروعات الوطنية في حالة أن رأت الحومة ضرورة ذلك.

11- تستفيد الصناعات الصغيرة التي لا يزيد رأس مالها عن 500000 رينغات ماليزي، والتي ....من إعفاء ضريبي كامل لمدة خمسة 05 سنوات ابتداء من تاريخ الشروع في الإنتاج أو مزاولة الناشط

يلاحظ أن أغلب الإعفاءات التي تقررها الحكومة الماليزية، هي عبارة عن إجازات ضريبية لمصلحة التنمية والتطوير ولتحقيق مزيد من التقدم التكنولوجي وتنمية المشروعات الصغيرة. كما يلاحظ أن مدة هذه الإعفاءات لا تتجاوز عشرة 10 سنوات .

2- المعاملة الضريبية التمييزية في ماليزيا:

[1] Malaysia investment pioneer low tax ; net status April 12 ,2006www low tax/ low tax/html/ Malaysia .html .

تعتبر الأسعار التمييزية من أشهر أشكال التمييز في المعاملة الضريبية، حيث يقرر المشرع الضريبي أسعار مختلفة وفقا لنوع المشروع وحجمه أو مدى مساهمته في أهداف خطط التنمية[1]. لذلك استخدمت السياسة الضريبية كأداة لتوجيه الاستثمارات إلى القطاعات أو إلى نشاطات معينة، أو المناطق المستهدفة في إطار السياسة الاقتصادية العامة للدولة، لزيادة معدل النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية. وهذا ما اعتمدته السياسة الضريبية في ماليزيا، وتتمثل إما في التمييز عند تحديد سعر الضريبة، أو الخفض الحكمي لمبلغ الضريبة المحدد وفقا للسعر العادي [2].

تفرض الضريبة على الشركات بمعدل 28% و38% بالنسبة لشركات البترول (وفقا لقانون الضرائب على الدخل العام لسنة 1967) لكن توجد معاملة مختلفة تقرر لمصلحة توطّن شركات في أماكن محددة، ولمصلحة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ولمصلحة شركات أجنبية وفقا لنشاطها، وهو ما سنجمله فيما يلي:

1- تخضع الشركات التجارية المقامة في جزيرة Abian ، وهي إحدى المناطق التي تسعى الحكومة لتطويرها، لضريبة بمعدل 03 % ، أو تفرض على أساس مبلغ ثابت لا يتجاوز 20000 رينغات ماليزي.

2- تستفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لا يزيد رأس مالها عن 5 مليون رينغات من معاملة ضريبية تمييزية، حيث يخفض المعدل الضريبي إلى 20% على الدخل المحقق الذي لا يتجاوز 100000 رينغات ماليزي، وما زاد عن ذلك يخضع للمعدل الأساسي (28%) ويشترط للاستفادة من التخفيض الضريبي توافر الشروط التالية:

- أن تكون صناعات منتجة لسلع يمكن استخدامها كمواد أولية أو عناصر أساسية للشركات الصناعية الكبية
- أن تكون منتجات هذه الشركات كبدا ئل للواردات، وأن يكون المكون المحلي فيها أكثر من 50% من القيمة النهائية للمنتج .
- أن تخصص 50% من إنتاجها على الأقل للتصدير

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية مرجع سابق، ص 123.

[2] أسامة الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية تصدرها كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، ع3 و4، 1989، ص 174

- أن تساهم هذه الشركات في التنمية الاقتصادية في الأرياف

3- تستفيد الأرباح والحصص الموزعة على المساهمين في شركات الأموالا من خضم ضريبي (tax credit) ، بـ 20 %من قيمة الضريبة المفروضة على الدخل

4- لا تخضع الأرباح الرأسمالية عموما للضريبة إلى في حالة بيع العقارات، وبنسب تختلف حسب تاريخ التصرف في ذلك العقار، كما يعفى من ضريبة الأرباح لناجم عن بيع الأسهم في الشركات التي تستخدم تكنولوجيا عالية، وذلك إذا تم البيع بعد مرور ثلاث 03 سنوات من تاريخ إدراجها في الشركات.

5- يستفيد المركز الرئيسي للشركة الأجنبية في ماليزيا من فرض ضريبة عليها بمعدل 10% فقط على دخلها المحقق مقابل الخدمات التي تقدمها للشركات في الخارج شريطة أن يكون كل مالكيها أجانب، وأن لا يقل رأس ما لها عن خمسة ملايين رينغات ماليزي، وألا يقل إنفاقها السنوي عن 1,5 رينغات ماليزي

ويشترط أن تقوم هذه الشركة على الأقل ثلاث سنوات من الخدمات المتتالية لمصلحة مكاتبها، أو الشركات المرتبطة بها خارج ماليزيا(إدارة عامة، التخطيط والأعمال، مصدر الدعم التكنولوجي، خدمات تسويقية، تدريب وتطوير الأفراد، مساعدتها للحصول على مساعدات ائتمانية من مصدر المواد الخام).

إ ن الهدف من منح الضريبة التمييزية وتنزيل بعض النفقات وفق التشريع الماليزي هو تشجيع رأس المال البشري وتحقيق مزيد من التطور التكنولوجي ، ودعم التوجه التصديري للبلاد .

يلاحظ في ضوء هذه الحوافز أن المشرع رصد إلى جانب المعاملة الضريبية التمييزية لمصلحة الشركات الأجنبية التي تقدم خدمات لشركات خارج ماليزيا، والتي حددها المشرع الماليزي كما خص بمعاملة ضريبية تمييزية لصالح المشروعات الصغيرة والمتوسطة وفق معايير محددة لخدمة الاقتصاد الوطني نظرا لما تقدمه هذه الشركات من توفير فرص عمل للأيدي العاملة وتدريبها وإكسابها المزيد من الخبرات التي تساهم في تحسين إنتاجيتها.

3- التكاليف القابلة للخصم في ماليزيا Deductible costs :

وتتمثل التكاليف القابلة للخصم بالتكاليف التي يسمح المشرع بخصمها من الوعاء الضريبي للصول إلى الأرباح الصافية الخاضعة للضريبة، لذلك يتحول تخفيض معدل تلك الأرباح حسابيا إلى إعفاء ضريبي.

وفقا للتشريع الضريبي الماليزي تحدّد وتنتشر قائمة النفقات القابلة للخصم في قانون ضرائب الدخل، وتشمل: الإعلان عابر للقارات، أبحاث تطوير أسواق التصدير، تكلفة البنايات المعدة لتدريب العمال.

وهذه الحوافز تستفيد منها الشركات الزراعية والصناعية المنتجة لسلع محفزة، أو أنشطة محفزة، كما تستفيد منها الشركات السياحية، فيما يتعلق بالتكاليف الناجمة عن الشركات العابرة للقارات، لغرض سياحي، ويمكن خصمها خصما مزدوجا من الأرباح الخضعة للضريبة وفق ما يلي :

1- وفقا للتشريع الماليزي تحدد وتنشر قائمة النفقات القابلة للخصم في قانون ضرائب الدخل، وتعلّق عبر القارات (تخص أبحاث تطوير أسواق التصدير، تكلفة الأبنية المعدة لتدريب العملاء المتنقلين من دولة لأخرى)، وهذا ما نورده فيما يلي:

أ. النفقات التي تهدف لتشجيع الصادرات والترويج للبضائع عبر القارات

ب. نفقات برنامج تأهيل وتدريب وإعداد العمالة لمصلحة الشركات الصناعية

ج. التعويضات المدفوعة للعمال المعوقين جسديا أو عقليا

د. النفقات المدفوعة لمصلحة البحث المصرح به من الحكومة لمصلحة للمؤسسات البحثية

هـ. رسوم الشحن والنقل للبضائع التي يتم نقلها لمصلحة الصناعات المتوطنة في مناطق محددة (مثل شركات الأخشاب)

و. يمنح خصم مزدوج علة نفقات الإعلانات لمصلحة الترويج للصادرات الماليزية بشرط أن يكون 70% من ملاك الشركة ماليزيين[1].

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 237-238
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 123-124

ثالثا : الحوافز الضريبية الواردة في تشريعات الاستثمار التونسية

طبقا للقانون التونسي رقم 120 لسنة 1993، والذي صدرت بموجبه مجلة تشريع الاستثمار في 1993/12/27، تتمتع المشرعات الاستثمارية في كل القطاعات الاقتصادية بالإعفاءات التالية:

1. إعفاء الدخل والأرباح التي يعاد استثمارها في المشروع الاستثماري أو في أي مشروع آخر في الضريبة على الدخل بنسبة 35% .
2. التمتع بنظام استهلاكات التنازلية بالنسبة للمعدات التي تزيد مدة استعمالها عن سبعة سنوات.
3. تخفيض الرسوم الجمركية إلى نسبة 10% على المعدات المستوردة التي ليس لها مثيل مصنع محليا[1].
4. توقيف العمل بضريبة القيمة المضافة ورسوم الاستهلاك بالنسبة للتجهيزات المصنوعة محليا.

بالإضافة إلى هذه التحفيزات توفر تشريعات الاستثمار السارية حوافز إضافية وفقا للأولوية التي يمثّلها الاستثمار، ومن هذه الأولويات ما يلي:

- إعفاء عمليات التصدير من الضريبة على الأرباح لمدة عشرة سنوات، وتخفيضها بنسبة 50% للسنوات التالية
- المساعدة بنسبة 8% من تكلفة المشروعات والصناعة والسياحة وبعض الخدمات المتعلقة بالصناعات التي تقام في المناطق النائية مع الإعفاء من الضريبة على الأرباح لمدة 10 سنوات، ثم تخفض بعد ذلك إلى 50% خلال العشرة سنوات التالية.
- المساهمة بمنحة تبلغ 7% من تكلفة مشروعات الزراعة والصيد البحري، بالإضافة إلى إعفائها من الضرائب على الأرباح لمدة 10 سنوات بدءا من تاريخ الإنتاج.
- استرجاع الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل المستخلصة على المواد الأولية والمواد نصف المصنعة المستوردة والتي تم اقتنائها من قبل المؤسسة بالسوق المحلية لصنع مواد ومنتجات معدة للتصدير[1].

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الأجنبية في تشجيع الاستثمارات الاجنبية، مع دراسات تطبيقية عن التجربة المصرية مرجع سابق، ص 189.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 135
المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، سنة 1999، ص 93 .

الفرع الثاني: مقارنة تدفقات الاستثمار للدول الثلاث السالفة الذكر ومدى فعالية الحوافز الضريبية كأداة لجذب وتوجيه الاستثمارات.

تناولت هذه الدراسة في الفرع الأول من هذا المطلب أهم الحوافز والمزايا والتسهيلات الضريبية التي تتضمنها تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وماليزيا وتونس، لذلك سنتعرض في هذا الفرع إلى:

- أولا : التطرق إلى تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول الثلاثة السالفة الذكر خلال الفترة (1993-2017).
- ثانيا : مدى فعالية الحوافز الضريبية .

أولا : التطرق إلى تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول الثلاثة السالفة الذكر خلال الفترة (1993-2017).

ارتأينا إجراء مقارنة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر وتونس وماليزيا، للتعرف على مدى جاذبية الحوافز الضريبية المقدمة من قبل كل منها، باعتبارها أحد العناصر المكونة للمناخ الاستثماري وبيئة الأعمال في هذه الدل.

ويعود اختيار الفترة (1993-2017) للأسباب التالية:

قبل سنة 1990 كان موقف الجزائر من الاستثمار الأجنبي المباشر موقفا غير محبذ للاستثمار الأجنبي، باعتبار أنه كان يشكل من وجهة نظرها نوعا من الاستعمار الحديث، وهو موقف لم تنفرد به الجزائر، وإنما شاركتها إياه معظم الدول النامية خلال عقدي السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، لذلك كانت عازفة عن جلبه باستثناء قطاع المحروقات.

شكّل صدور قانون النقد والقرض رقم 90-10 لسنة 1990 تحول السلطة الجزائرية نحو التوجه إلى السعي الحثيث لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر .

---

[1] طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد6، ص 322.

إن أهم الحوافز الضريبية التي قررها المشرع الضريبي الجزائري للاستثمارات المحلية والأجنبية على حد سواء، جاءت مع نهاية 1993 من خلال الأمر رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار، لذلك سنتعرض فيما يلي إلى : تدفقات الاستثمار الاجنبي في الجدول الآتي للدول الثلاث السالفة الذكر.

1- جدول رقم (02) تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر وماليزيا وتونس- الوحدة بالمليون دولار أمريكي:

السنوات	الجزائر	تونس	ماليزيا
1993	13	656	5741
1994	15	566	4581
1995	8	378	5815
1996	270	351	7297
1997	260	365	6323
1998	607	668	2714
1999	292	368	3895
2000	280	779	3788
2001	1113	487	554
2002	1065	821	3203
2003	638	584	2473
2004	882	639	4624
2005	1145	783	4065
2006	1888	3308	6060
2007	1743	1616	8595
2008	2632	2759	7172
2009	2754	1688	1453
2010	2301	1513	9060
2011	2580	1148	12198
2012	1499	1603	9239
2013	1684	1117	12115
2014	1507	1064	10877
2015	584-	1003	10082
2016	1635	885	11336
2017	1203	880	9543

المصدر : من إعداد البحث بالاعتماد على

UNCTAD stat - Table view - Foreign direct investment: inward and outward fiows and stock, annual: http://unctadstat.unctad.org/wds/tableviewer/tableview.aspx.

أ- تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى الجزائر:

من استقراء الجدول رقم (02) أعلاه بالنسبة للجزائر يتّضح ما يلي :

لم تكن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل حجما يعتد به في تمويل الاقتصاد الجزائري، قبل سنة 2001، حيث تشير البيانات الواردة في هذا الجدول إلى أن نصيب الجزائر من تدفقات الاستثمار الأجنبي خلال هذه الفترة (1993-1995) لم يتجاوز 12 مليون دولار في المتوسط السنوي، ثم ارتفعت قليلا سنة 1994 لتصل إلى 15 مليون دولار، لتتراجع إلى أدنى مستوى لها خلال هذه الفترة لتصل إلى 8 مليون دولار فقط سنة 1995. على الرغم من إصدار قانون النقد والقرض الذي ألغى القانون رقم 86-13 المتعلق بالشركات المختلطة، بالإضافة إلى إصدار السلطة الجزائرية للأمر رقم93-12 المتعلق بترقية الاستثمار سالف الذكر. الذي تضمن العديد من المزايا والحوافز الضريبية والضمانات للاستثمارات الاجنبية، ويرجع ذلك إلى تدهور الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية والاجتماعية خلال هذه الفترة، وتفاقم أزمة المديونية، وارتفاع خدمات الديون الخارجية إلى درجة تفوق إمكانية السداد المتاحة، مما أرغم السلطات الجزائرية على إعادة جدولة ديونها[1].

ثم أخذت الاستثمارات الأجنبية اتجاها تصاعديا ابتداء من سنة 1996، حيث ارتفعت من 270 مليون دولار عام 1996، إلى 1113 مليون دولار سنة 2001، أي ارتفعت بحوالي أربعة مرات بسبب بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية، وخوصصة مركب الحجار للحديد والصلب لصالح شركة ESPAT الهندية، وهذه السنة توافق صدور الأمر رقم 01-03 وما تضمنه من حوافز ومزايا جبائية. لذلك فإن هذه التدفقات ليست ناجمة عن تحسن مناخ الاستثمار التي تعتبر الحوافز الضريبية جزءا منه، والدليل على ذلك انخفاض تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2003 إلى مستوى 638 مليون دولار، ثم ارتفع إلى مستوى 882 مليون دولار سنة 2004 بفضل كذلك بيع الرخصة الثالثة للهاتف النقال إلى الشركة الوطنية للاتصالات الكويتية.

ومما يؤكد الأثر الضعيف للحوافز في جلب الاستثمار الاجنبي المباشر إلى الجزائر هو أن أغلب الحوافز الضريبية التي يمنحها الأمر رقم 01-03، هي ضمن النظام الاستثنائي، غير أن تدفقات الاستثمار الأجنبي في السنوات 2001، 2002، 2004، اتّجهت إلى قطاع الاتصالات نظرا

[1] رعاد علي وبلوكاريف نادية، الاستثمار الاجنبي المباشر، الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 15، المجلد 2، 2016 ص 342.

لما تتوفر عليه الجزائر من عدد السكان الذي بلغ سنة 2000 حوالي 40 مليون نسمة ومعدل نمو 2.2%.[1]

شهدت الفترة من 2005–2009 اتجاها تصاعديا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، حيث بلغت سنة 2006، 1888 مليون دولار، نتيجة المعاملة الخاصة التي يستفيد منها المستثمر الأجنبي من خلال الاعتماد على هيئة موحدة للتعامل مع ملفاتهم، بالإضافة إلى الاجراءات التسهيلية بموجب الأمر رقم 06–08 السالف الذكر، المتمم والمعدل للأمر رقم 01–03 المتعلق بترقية الاستثمار، لتبلغ أقصى حد لها سنة 2009 بـ 2754مليون دولار.

وقد شهدت الفترة 2010–2014 تراجع تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر من 2301 مليون دولار في 2010، وإلى 1507 مليون دولار سنة 2014، وذلك نتيجة لما تضمنه قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من نصوص تلزم الشركات الأجنبية الدخول في شراكة مع الطرف الجزائري بنسبة 51% لهذا الأخير و49%للطرف الأجنبي، والذي ثبط من عزيمة المستثمرين الأجانب على الاستثمار في السوق الجزائرية[2]، بالإضافة إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي، حيث انخفضت بنسبة 16% سنة 2014 مقارنة بسنة 2013[3].

وقد تراجعت تدفقات الاستثمارات الاجنبية المباشرة تراجعا غير مسبوق، حيث سجلت أسوء حصيلة لها على الإطلاق خلال مدة الدراسة (1993–2017)، بحصيلة سالبة بلغت 584- سنة 2015 ، الأمر الذي يدل على عزوف المستثمرين الأجانب على استثمار أموالهم في الجزائر، ويعزى ذلك إلى عاملين أساسيين هما : إلزام الستثمر الأجنبي بقاعدة 51%، 49 % في كل القطاعات والنشاطات، والثاني غياب رؤية وضاحة المعالم تجسدها كثرة التغييرات المتتالية في التشريعات التي تنظم الاستثمار، وهو ما انعكس سلبا على مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال الذي لا يزال يطغى عليه التسيير الإداري المركزي البيروقراطي، مع تعدد الهيئات والجماعات التي تشرف على عمليات الاستثمار، مما جعل الاستثمار في الجزائر أمرا صعبا وغير واضح المعالم.

---

[1] طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، ص 326.
[2] اعراب فاطمة الزهراء، قياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر، على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، 2012، ص 35.
[3] تقرير الاستثمار العالمي، أونكتاد، الصادرة عام 2012 .

ب- تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى تونس:

يلاحظ من خلال الجدول رقم (02) أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تونس سنة 1993 بلغت 656 مليون دولار، ليتراجع في سنة 1994 إلى 566 مليون دولار، لينخفض إلى النصف تقريبا في سنة 1996، مقارنة بسنة 1993، حيث لم يتجاوز 270 مليون دولار في سنة1996.

ثم شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى تونس اتجاها تصاعديا من 270 مليون دولار سنة 1996 إلى 779 مليون دولار سنة 2000، لتعاود التراجع مجددا إلى 639 مليون دولار في سنة 2004.

وقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تونس الذروة في سنة 2006 خلال مدة الدراسة (1993-2017)، حيث وصلت إلى 3308 مليون دولار، نتيجة عمليات الخوصصة التي مست العديد من القطاعات الاقتصادية، خاصة قطاع الاتصالات.

في حين سجل تدفق الاستثمار الوارد إلى تونس سقوطا حرا سنة 2009، حيث بلغ 1688 مليون دولار نتيجة الأزمة المالية العالمية، نتيجة ارتباط الاقتصاد التونسي بالأسواق العالمية للسلع والخدمات.

ثم شهد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر اتجاها تنازليا ابتداء من سنة 2011 حيث بلغ 1148 مليون دولار وهي السنة التي توافق ثورة الربيع العربي في تونس، إلى أنبلغ أدنى مستوياته خلال الفترة (2011-2017) ، بـ 889 مليون دولار، ويعزى هذا التراجع في تدفق الاستثمار الوارد إلى تونس بدرجة كبيرة إلى الأوضاع السياسية والأمنية غير المستقرة في تونس.

ج- تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى ماليزيا:

يلاحظ من الجدول السالف ما يلي:

تميزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا بالتذبذب صودا وهبوطا خلال الفترة (1993-1997) حيث بلغت 5741 مليون دولار سنة 1993، لتتراجع قليلا إلى 4581 مليون دولار سنة 2014، لتعاود الارتفاع سنة 1997، حيث وصلت إلى 6323 مليون دولار، لتنخفض إلى مستوى 2714 مليون دولار سنة 1998، أي بنسبة 57% مقارنة بسنة 1997، نتيجة الأزمة المالية الآسيوية

سنة 1997، التي أثرت عليه سلبا، لكن سرعان ما ارتفعت هذه التدفقات في السنة الموالية لتصل إلى 3895 مليون دولار، واستمر الأمر كذلك إلى سنة 2001، أين انخفض إلى 554 مليون دولار فقط، وهي أسوء نتيجة تحصلت عليها ماليزيا طيلة فترة الدراسة، وذلك نتيجة تضافر عدة اسباب منها: ركود التجارة العالمية، والأزمة الناتجة عن المضاربة في الأسهم والسندات في قطاع الأنترنت[1].

استأنفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعها مرة أخرة لتبلغ 12198 مليون دولار سنة 2011 ، لتتراجع إلى 9543 مليون دولار سنة 2017 .

2-مقارنة حصيلة الجزائر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع كل من تونس وماليزيا:

لقد استقطبت كل من الجزائر وتونس وماليزيا، 27430 مليون دولار، و 26029 مليون دولار، و162803 مليون دولار على التوالي خلال مدة الدراسة (1993-2017)، وهو ما يفيد أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر وتونس خلال فترة الدراسة، تكاد تكون متساوية، (حيث لم تزد هذه التدفقات إلى الجزائر الواردة إلى بـ 1401 مليون دولار عن تلك التي وردت إلى تونس)، وأن الجزائر جلبت استثمارات أجنبية مباشرة تقدر بنسبة 16,85 % من إجمالي ما استقطبته ماليزيا من استثمارات أجنبية مباشرة، وأن نسبة ما ورد إل تونس مقارنة بما تدفّق على ما ليزيا هي 15,99 % .

وأن الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي وردت إلى الجزائر كمتوسط سنوي طيلة فترة الدراسة (1993-2017) بلغت 1097,2 مليون دولار، بينما نسبة ما استقطبته تونس كمتوسط سنوي خلال هذه الفترة بلغت 1041,16 مليون دولار، في حين استطاعت ماليزيا استقطاب 6512,12 مليون دولار كمتوسط سنوي خلال فترة الدراسة، مما يعني أن كلا من الجزائر وتونس تعانيان من تدني حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إليهما مقارنة بما تدفق على ماليزيا، بل وبالعديد من الدول النامية، رغم ارتفاع التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الوافدة إليهما في السنوات القليلة الماضية، ولذلك تمكنت ماليزيا في مدة زمنية قصيرة من الخروج من قائمة الدول النامية واللحاق بركب الدول المتقدمة، وقد ساعدها في ذلك تمكنها من توفير البيئة الاستثمارية المواتية لها، وذلك من خلال تخفيض القيود

[1] سامية مقعاش، نادية العقون، قياس العلاقة بين التمويل الأجنبي والنمو الاقتصادي في ماليزيا خلال الفترة (1995-2014)، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد التاسع، جوان 2018، الجزائر، ص 593-594.

على تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إليها وإلغاء الحواجز المعيقة لانسيابها، كالإعفاءات الضريبية والرسوم وإقامة المناطق الحرة.

3-تقييم المناخ الاستثماري وبيئة الأعمال في الجزائر :

رغم كل ما تتمتع به الجزائر من إمكانيات ومزايا هائلة إلا أنها لم تستطع استقطاب أحجام كبيرة من الاستثمارات الأجنبية، تتناسب مع إمكانياتها السالفة الذكر .

والتساؤل الذي يثار في هذا الصدد هو ما هي الأسباب التي جعلت الدولة لجزائرية غير جادبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، لا سيما وأن الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية المتدهورة التي كانت سائدة فيها خلال عقد التسعينات قد زلت بالكامل وقد استعاد الاقتصاد الوطني عافيته وبدأ يحقق نسبا مقبولة من النمو الاقتصادي؟

للإجابة على هذا التساؤل نحاول الوقوف على المناخ الاستثماري وبيئة الأعمال السائدة في الجزائر التي تحول دون انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل يتناسب مع إمكانيات الجزائر.

لقد نشأت العديد من الهيئات والمؤسسات الدولية التي قامت بتطوير مؤشرات تتضمن الكثير من التفاصيل حول المناخ الاستثماري، في الدول المختلفة، لتمكين المستثمرين من التعرف على وضع أي دولة بين الدول المختلفة التي توفر فرص الاستثمار المربحة وبيئة الأعمال الملائمة التي تحقق للمستثمر أرباحا مزجية، وبذلك أصبح بإمكان المستثمر اتخاذ القرارات السليمة والرشيدة بالاستثمار في دولة معينة، على ضوء تلك المؤشرات، وذلك بالرغم من أن هذه المؤشرات لم تصل إلى مرحلة الدقة الكاملة، إلا أن الواقع أثبت أن هناك صلة قوية بين مواقع الدول في هذه المؤشرات وحصيلتها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة[1].

لذلك فقد استعانت الدراسة بمؤشرين أساسيين (من بين العديد من المؤشرات التي طورتها المؤسسات الدولية) لقياس مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال في الجزائر، هما: مؤشر سهولة أداء الأعمال، ومؤشر الشفافية.

[1] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 202.

أ-مكانة الجزائر ضمن مؤشر سهولة أداء الأعمال :

يقصد بهذا المؤشر الاجراءات واللوائح المعمول بها والمتصلة بالاستثمار وبيئة الأعمال بشكل عام، والتي تؤثر على الاستثمار الأجنبي بشكل خاص.

ويصدر هذا المؤشر سنويا عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية منذ عام 2004، والذي يصنّف مدى تأثير القوانين والاجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية. ويتم حساب المؤشر من متوسط عشرة مؤشرات فرعية تتمثّل في : بدأ النشاط التجاري (للمشروع)، استخراج تراخيص البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على القروض، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، إنفاذ العقود، توظيف العمال، إغلاق المشروع في حالة الإعسار[1].

دليل المؤشر :

يدل تصنيف الدول في مؤشر سهولة أداء الأعمال على مدى تمتع بيئة أعمال مناسبة وجذابة للاستثمار، حيث تدل القيمة الأدنى على بيئة أعمال أفضل والعكس صحيح [2]. وتحسب قيمة المؤشر لكل دولة من متوسط النسب المئوية لمؤشراته الفرعية .

جدول رقم (03) : وضعية الجزائر ضمن المؤشرات الفرعية لسهولة أداء الأعمال

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
المؤشر	128	116	116	125	134	136	143	150	152	147	154

من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية للسنوات من 2005 إلى 2015 .

من خلال البيانات الواردة في الجدول الذي يتضمن مؤشرات سهولة وأداء الأعمال نلاحظ أن الجزائر قد احتلت المرتبة 116 عالميا من إجمالي 175 دولة في سنتي 2006-2007، مقارنة بـ 128

[1] محمد اسماعيل، جمال قاسم، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، صندوق النقد العربي، يوليو 2017، ص 09.
المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2011، ص 168.
[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 114.

خلال سنة 2005، (حيث تقدمت بـ 12 مرتبة)، كأحسن ترتيب تحصلت عليه ضمن هذا المؤشر طيلة فترة الدراسة (2005–2015)، ثم تراجعت من المرتبة 134 عام 2009 إلى المرتبة 154 عام 1915 مسجلة بذلك تراجعا في أغلب المؤشرات الفرعية المكونة لهذا المؤشر كما سنوضحه في الجدول الموالي، حيث أصبحت تقبع في المراتب الأخيرة عالميا خلال السنوات من 2012 إلى 2015 . هذا عن ترتيب الجزائر ضمن المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال، ولكي تكتمل الصورة نتطرق إلى وضع الجزائر ضمن المؤشرات الفرعية المكونة للمؤشر العام لسهولة أداء الأعمال.

جدول رقم (04) مكانة الجزائر ضمن المؤشرات الفرعية لسهولة أداء الأعمال :

	الترتيب عالميا (189دولة)		التغيـر
	2014	2015	
المؤشر العام لبيئة الأعمال	147	154	7–
بدء المشروع	139	141	2–
استخراج التراخيص	122	127	5–
تشجيل الممتلكات	156	157	1–
الحصول على الائتمان	169	171	2–
حماية المستثمرين	123	132	9–
دفع الضرائب	174	176	2–
التجارة عبر الحدود	131	131	0
تنفيذ العقود	120	120	0
تسوية الإعسار	94	97	3–
الحصول على الكهرباء	150	147	3+

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات مجموعة البنك الدولي لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال في الجزائر. http/arabicdoingbusiness.org/data

يلاحظ من المعطيات الواردة على المؤشرات الفرعية لسهولة أداء الأعمال الواردة في الجدول رقم (04)، أن الجزائر تحتل في معظم المؤشرات الفرعية لبيئة الأعمال، مركزا متأخرا عالميا، بل إن ترتيب الجزائر قد تراجع بصفة شبه كلية في جميع المؤشرات الفرعية، حيث يوجد تحسن واحد فقط في مؤشر توصيل الكهرباء(03 مركز)، كما أنها حافظت على ترتيبها العالمي في مؤشر التجارة عبر

الحدود، وتنفيذ العقود، وهو ما يدل على عدم ملائمة بيئة الأعمال غير المحفزة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفيما يلي تفصيل لتلك المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر سهولة أداء الأعمال في الجزائر.

- بدء المشروع : يبلغ عدد الإجراءات المطلوبة لتأسيس المشروع (12)إجراء، في مدة 20 يوما، وبتكلفة 10.9 من متوسط الدخل الفردي . علما بأن تلك الاجراءات لا تتجاوز في السعودية (4) إجراءات، ولا يزيد عددها في نيوزيلاندا عن إجراء واحد فقط. أما متوسط تكلفة إنجاز المشروع كنسبة من الدخل الفردي فلا تزيد عن 0.8 % في البحرين، وفي الدنمارك 0% [1]
- استخراج التراخيص : يحتاج إلى (17) إجراء، وفي مدة 204 يوم ، بتكلفة 0.9 % من متوسط الدخل الفردي.
- الحصول على الكهرباء: يتطلب اتخاذ خمسة إجراءات في مدة زمنية قدرها 180 يوما، وبتكلفة تقدر بـ 1295 من متوسط الدخل الفردي.
- تسجيل الممتلكات : تستلزم 10 إجراءات في مدة 55 يوم، وبتكلفة تقدر بـ 7.1 من قيمة العقار.
- الحصول على الائتمان: صعوبة الحصول على الائتمان ومحدودية صيغ التمويل المتاح أمام المتعاملين.
- حماية المستثمرين: ثلاثة نقاط من عشرة
- دفع الضرائب: يبلغ عدد الضرائب المدفوعة في السنة 27 ضريبة وفي مدة 385 ساعة في السنة، كما يبلغ إجمالي الضرائب كنسبة من الأرباح التجارية 72.7%.
- التجارة عبر الحدود: يقدر الوقت اللازم لإتمام عملية التصدير 118 ساعة، وتكلفة تقدر بـ 593 دولار، أما الوقت اللازم لإتمام عملية الاستيراد فيقدر بـ 327 ساعة، تكلفة 466 دولار.
- تنفيذ العقود: يبلغ عدد الاجراءات لتنفيذ العقود 45 إجراء، وفي مدة زمنية قدرها 360 يوما، وبتكلفة تقدر بـ 19.9% من قيمة المطالب.
- تسوية حالة الإعسار(تسوية المشروع) يتطلب إغلاق المشروع، وبتكلفة تقدر بـ 7.70% من أصول قيمة الشركة المتعثرة مع إمكانية استرداد الدين بنسبة 50.8% سنت لكل دولار[2].

[1] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 179.
[2] قاعدة سياسة أداء الأعمال:WWW.doingbesnis

يتضح من مرتبة الجزائر في مؤشر سهولة أداء الأعمال ومكوناته الفرعية، أن المناخ الاستثماري في الجزائر غير ملائم ولا يشجع على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يتطلب من السلطات الجزائرية بذل الكثير من الجهود لتهيئة المناخ الاستثماري الجاذب للاستثمارات الأجنبية، وعدم الاعتماد على بشكل يكاد يكون كاملا على السياسة الضريبية، وإصدار قوانين الاستثمار المتتالية التي لا تجدي نفعا إذا لم يصاحبها عمل جبار لتحسين مناخ الاستثمار بجميع مكوناته بدون استثناء وعدم الاتكال على السياسة الضريبية وحدها.

ب-مكانة الجزائر ضمن مؤشر الشفافية :

يصدر هذا المؤشر عن مؤسسة الشفافية الدولية Transparancy International، منذ عام 1995 والتي تعرف الفساد على أنه "استغلال المناصب العامة لتحقيق مصالح خاصة"[1].

ويرصد هذا المؤشر مدى التحسن في الممارسات الإدارية الحكومية والشركات دولية النشاط، ويهتم بتحديد مدى تفشي الفساد في الدولة، وأثر ذلك على المناخ الاستثماري، كما يهتم أيضا بنظرة الشركات دولية النشاط للاستثمار في الدول المضيفة، ومدى توفر التشريعات القانونية والإجرائية للحد من الفساد داخل تلك الدول، بالإضافة إلى مدى توافر إقرار مبدأ المحاسبة والمسائلة لضمان تحقيق الشفافية والحد من الفساد الإداري [2].

ويأخذ المؤشر القيمة (صفر) للدلالة على درجة فساد عالية، والقيمة (عشرة) للدلالة على درجة شفافية عالية، وبين القيمتين توجد مستويات متدرجة من الشفافية.

3-جدول رقم (05) وضع الجزائر ضمن مؤشر الشفافية خلال الفترة (2007-2014):

السنوات		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الجزائر	عدد الدول	179	180	178	180	180	176	177	175
	الرتبة	99	92	111	105	112	105	94	100
	التنقيط	3	3.2	2.8	2.9	2.8	3.4	3.6	3.6

المصدر : transparancyinternational www.orgindex

[1] تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية ، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2005، ص 71.
ص 111.

يلاحظ من خلال الجدول رقم (05) أعلاه أن تنقيط الجزائر ضمن مؤشر الشفافية الدولية خلال الفترة (2007–2014)، قد تراوح بين 2.7 و 3.6 ، وهو تنقيط ضعيف يدل على وجود فساد كبير وبيئة استثمارية غير شفافة في الجزائر خلال هذه المدة.

لقد احتلت الجزائر المرتبة 112 عالميا من أصل 180 دولة في سلم الفساد سنة 2011، بعدما كانت في المرتبة 92 سنة 2008، وحصلت الجزائر على تصنيف منخفض جدا بحصولها على 2.8 من أصل (10) في ترتيب الشفافية سنة 2011، هذه المرتبة التي احتلتها الجزائر تؤكد انتشار ظاهرة الرشوة، وبقائها في ذيل الترتيب الدولي خاصة فيما يتعلق بالقدرة التنافسية ومناخ الأعمال وحرية التسيير.

لقد أكّد البنك العالمي على التقييم السلبي لمناخ الاستثمار والأعمال في الجزائر في تقريره لسنة 2014، حيث تظل الجزائر حسب هذا التقرير من الدول الصعبة بالنظر إلى اجراءاتها المعقدة، والطابع المركزي والبيروقراطي للإدارة، وتعدد الاجراءات والتدابير للقيام بأي مشروع، والتشريعات المقيدة للعمل، والسياسة الضريبية وتفشي الرشوة، وصعوبة الوصول إلى التمويل[1].

يستفاد من البيانات المتعلقة بوضع الجزائر في مؤشر سهولة أداء الأعمال ومكوناته الفرعية ومرتبتها في مؤشر الشفافية، إن الجزائر جاءت في مراتب متأخرة ضمن المؤشر العام لسهولة أداء الاعمال، وحصولها على تنقيط منخفض جدا يتراوح بين 2.7 و3.6 من قيمة هذا المؤشر، مما يعكس صعوبة القيام بالاستثمار فيها، وهو ما يفسر محدودية تدفق الاستثمارات الأجنبية الواردة فيها، وأن الإصلاحات التي قامت بها الجزائر سواء في مجال تشريعات الاستثمار، أو إقامة المؤسسات التي تشرف على عملية الاستثمار لم تكن كافية للتقليل من المعوقات والعراقيل التي تشكل سدا منيعا أمام أداء الاعمال والاستثمار نتيجة كثرة الإجراءات الإدارية وتعقيدها وارتفاع تكاليفها سوء عند تأسيس المشروع الاستثماري، استخراج التراخيص، تسجيل الملكية، الحصول على الإئتمان..إلخ

هذه العراقيل هي التي أدت إلى تدني حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الجزائر باستثناء قطاع المحروقات الذي يتمتع بمزايا تنافسية قوية جاذبة للاستثمارات الأجنبية.

[1] بونوة شعيب، عراب فاطمة الزهراء، انعكاسات دور الحكومة في تهيئة مناخ الاستثمار على واقع الاستثمار (المحلي والاجنبي) في الجزائر، Revue de lareüd, n°03, septembre 2016, p 147 .

ثانيا : مدى فعالية الحوافز الضريبية .

تستخدم الحكومات الحوافز الضريبية على نطاق واسع كأداة من أدوات السياسة الضريبية لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وخاصة في الدول النامية التي تتضمن تشريعاتها الضريبية الكثير من الحوافز الضريبية لجذب الاستثمارات الأجنبية، وتوجيهها بما يتفق ومتطلبات خططها الإنمائية لضمان لحد الأقصى من منافع استثمار هذه الأموال على أقاليمها[1]، بينما يهدف المستثمر الأجنبي من وراء استثمار أمواله في إقليم الدولة المضيفة إلى تعظيم أرباحه[2].

لذلك توجد صعوبة حقيقية في تحقيق أهداف الدولة المضيفة لجلب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية بشكل يتناسب مع ضخامة الحوافز والإعفاءات الضريبية التي تقررها قوانينها، بالمقارنة مع ما تجلبه العديد من دول العالم التي لا تقرر هذه الحوافز على نطاق واسع، من جهة، وتحقيق أهداف المستثمر الذي يسعى إلى تعظيم أرباحه، وبالتالي تحقيق توازن بين أهداف الدولة المضيفة في جلب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية، وبين أهداف المستثمر الأجنبي في الحصول على الربح المستهدف من استثمار أمواله في البلد المضيف[3].

لذلك يثار جدل فقهي كبير حول مسألة ما إذا كانت الحوافز الضريبية تعتبر أداة فعالة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من عدمه، رغم ما للحوافز الضريبية دور في تعظيم أرباح المشروعات الاستثمارية، فهل يكفي ذلك حتى تكون عاملا مهما وفعالا في جذب الاستثمارات الجنبية المباشرة، وهل تكفي الحوافز وحدها في هذا المجال أم أن هناك عوامل ومحددات أخرى تعمل على جذب وتدفق تلك الاستثمارات إلى الدول المضيفة، حتى في ظل عدم وجود الحوافز الضريبية في بعض الأحيان.

هناك رأيان حول مدى فعالية الحوافز الضريبية هما:

الرأي الأول: يرى أن الحوافز الضريبية تتمتع بفاعلية كبيرة، تعد السياسة الضريبية في نظر فقهاء المالية والاقتصاد من أهم العوامل الأساسية وتحفيزها على التدفق نحو الدولة المضيفة التي تقرر هذه الحوافز، وخاصة بالنسبة للمستثمر الأجنبي الذي لا يكون راغبا في الاستثمار في الدول النامية،

---

[1] نزيه عبد المقصود، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 176.

[2] أحمد شرف الدين، دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوجيهه، المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد الأربعون، 1984، ص 222،.

[3] معوض السيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر ، مرجع سابق، ص 298.

التي تعاني من تخلف بنيتها الأساسية[1]، وكذا تعويض المستثمر عن غربة رأسماله عن موطنه الأصلي، كما تعد الحوافز الضريبية تعويضا للمستثمر عن العوائق والعقبات الإدارية والرقابية التي عمل بشكل نمطي بيروقراطي بطيء، كما أن الحوافز الضريبية التمييزية تؤدي إلى تصحيح فشل الأسواق باعتبارها أداة توجيه استثمار ما، فهي تمنح لتشجيع المشروعات الصغيرة[2]، لذلك تعد سياسة الحوافز الضريبية بالنسبة لهذا الرأي سياسة فعالة في جذب الاستثمارات الأجنبية.

الرأي الثاني: يرى أنه لا جدوى من استخدام الحوافز والإعفاءات الضريبية لجلب الاستثمار الأجنبي، لأنها لا تعتبر في الحقيقة إلى مجرد تخلي الدولة عن جزء مهم من إيراداتها المالية التي كان من الممكن أن تستغلها في تمويل برامجها الاستثمارية لتنمية بنيتها التحتية ومواردها البشرية، وزيادة معدلات النمو، وإنجاز التنمية المستدامة فيها، بدلا من توجيهها لتحقيق منافع غير مؤكدة. لأن أغلب قرارات الاستثمار الأجنبي لا تتأثر بالحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب، مما يؤدي إلى زيادة الأعباء على الدولة المضيفة دون زيادة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن جاذبية الدول لا تتوقف على تعدد وتنوع تلك الحوافز، وإنما هناك عوامل أخرى تلعب الدور الأساسي في التأثير على حجم ومدى استمرار تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى مختلف الدول، والمتمثلة بشكل رئيسي في الاستقرار السياسي، وحجم السوق، ومدى توافر الموارد المادية والبشرية، ومن ثم فإن الحوافز لا تلعب إلا دورا هامشيا في ظل غياب العوامل الأخرى المحفزة للاستثمار.

لقد توصلت كثير من الدراسات إلى عدم فعالية الحوافز الضريبية في قرارات الاستثمار رغم تأثيرها على جلبه.

ففي دراسة أجراها(STEPH E GUIZINGER) بتكليف من البنك الدولي عام 1985 على 84 شركة دولية، في عشرة دول بتقييم أثر الحوافز الضريبية على الاستثمار الأجنبي، فقد توصلت الدراسة إلى أنه لا يوجد دليل مقنع على وجود أي تأثير لهذه الحوافز على سلوك الشركات دولية النشاط، كما وجدت أن هناك تباين بين الحوافز المتعلقة بعملية الإنتاج مقابل منح الاستثمار والإجازة الضريبية وتلك المتعلقة بالسلع المنتجة التي تتمتع بالحماية الجمركية من منافسة الواردات، حيث توصل إلى أن

[1] السيد عبد المولى، الوجيز في المالية العامة، مرجع سابق، ص 283.
معوض السيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر ، مرجع سابق، ص 299.
[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 84.

الحماية الجمركية تعد أهم تلك الحوافز في الحالة الأولى، وتعد الإجازة الضريبية ومِنح الاستثمار الأهم في الحالة الثانية[1]، مما يعني أنه لا يوجد دليل قاطع حول مدى فعالية الحوافز الضريبية بالرغم من الإقرار بتأثيرها الإيجابي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما منظمة UNCTAD فـترى أن حوافز الاستثمار الضريبية لم تعد تشكل عاملا فعالا في قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، بل يمكن أن يترتب على هذه الحوافز زيادة حدة المنافسة بين الدول في هذا المجال، ومن ثم المبالغة في منح الحوافز الضريبية، وإلى زيادة التكلفة المالية التي تتحملها الدولة بشكل لا يتناسب مع العوائد التي يتحصل عليها اقتصاد الدولة المضيفة، وبالتالي إهدار جزء كبير من الموارد السيادية الضرورية لتمويل عجز الموازنة العامة للدولة، لا سيما بالنسبة للدول التي مازالت تسعى إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادية وتحقيق التنمية المستدامة[2].

كما توصل خبراء الأمم المتحدة إلى أن ما تفقده الدول النامية بسبب الإعفاءات الضريبية الممنوحة للاستثمارات الأجنبية تتراوح بين 2 % إلى 10 % من الحصيلة الكلية للضرائب[3].

وخلال المناقشات والمفاوضات الخاصة بإعداد اتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف (MAI) ، والتي جرى الإعداد لها في إطار أعمال منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، أبدى بعض الخبراء تشككهم حول مدى فعالية الحوافز الضريبية كعنصر مؤثر في القرارات طويلة الأجل للشركات الأجنبية دولية النشاط، بالإضافة إلى انتقال بعض المنظمات الدولية وأعضاء (OECD)، المعاملات في منح الحوافز الضريبية، لأنها تعتبر إهدارا للموارد المالية للحكومات[4].

وقد توصلت الدراسات التي أعدتها اللجنة المتخصصة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية(OECD)، حول علاقة الحوافز بقرارات الاستثمار الدولي، إلى أن الحوافز الضريبية احتلت الترتيب السادس من بين العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار الأجنبي[5].

---

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 260-261.

[2] معوض السيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر ، مرجع سابق، ص 303.

[3] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 86.

[4] طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مرجع سابق، ص318-319.

[5] صفوت عبد السلام عوض الله، الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، مرجع سابق، ص 35.

كما توصلت دراسة أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن الحوافز الضريبية تأتي في المرتبة (08) من اهتمامات المستثمرين وأن 4% فقط هم الذين اعتبروها عنصرا مؤثرا[1].

وفي عام 1994 توصل (QUINE) من خلال دراسة قام بها أن المستثمرين الصغار عادة ما يكونون أكثر استجابة للحوافز الضريبية مقارنة بالمستثمرين الكبار، لأن المشروعات الصغيرة لا تمتلك قدرات مالية وبشرية تساعدها على اتباع استراتيجيات تجنب الضرائب.

لذلك تعد فعالية الحوافز الضريبية أمرا غير قطعي في ظل غياب باقي مكونات المناخ الاستثماري، وأنها لا تأتي على رأس العوامل المحددة للاستثمارات الأجنبية، وأن من شأنها أ تكون مضيعة للموارد المالية في حالات عديدة[2].

وأن المستثمر يهتم بالدرجة الأولى بمناخ الاستثمار بجميع مكوناته ومحددات مستوى الأداء الاقتصادي، والقوة التنافسية، ومدى توفر الكفاءة في إدارة الاقتصاد الوطني والاستقرار السياسي والاقتصادي، وتميز النظام الإداري ببساطة الاجراءات ووضوحها، وعدم وجود تعقيدات إدارية بيروقراطية، ووجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح، وعدم التضارب مع باقي التشريعات الأخرى ذات العلاقة، ومتضمنا الضمانات الكافية من عدم مصادرة أو تأميم أو نزع الملكية، ويكفل حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول وخروج رؤوس الأموال، هذه المكونات للمناخ الاستثماري هي التي تشكل بيئة جاذبة للاستثمارات الأجنبية، وأن الحوافز الضريبية ليست سوى أحد هذه المكونات وليس العامل الحاسم في جذب هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومع ذلك فإن واضعي السياسة الضريبية في معظم الدول النامية ينطلقون من فرضية أساسية هي أن الحوافز الضريبية وحدها تستطيع جذب مقادير متزايدة من الاستثمارات الأجنبية دون إعطاء أهمية كبيرة لباقي مكونات المناخ الاستثماري.

ليس هذا فحسب، بل عادة ما تؤدي الحوافز الضريبية في كثير من الدول إلى وجود بعض التعقيدات الإدارية وتعقيد النظام الضريبي والاجراءات وهو ما يؤدي إلى فوضى وعدم الاستقرار، وإرباك الإدارة التي تجد نفسها بحاجة إلى تعليمات تفسيرية في سياق تطبيقها، إضافة إلى التكاليف

[1] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 261.
[2] الحوافز، دراسات الأونكتاد بشأن سائل الاتفاقات الدولية ، 2004، ص 1-2.

التي تترتب على عاتق الإدارات الضريبية والحكومات، وبالتالي عدم ثقة المستثمر الأجنبي في هذه الحوافز والضريبية[1].

والأخطر من ذلك أن التمييز في المعاملة الضريبية للمشروعات قد يؤدي إلى تشويه سوق الاستثمارات وحدوث خلل في التوازن القطاعي والجغرافي للاستثمارات داخل إقليم الدولة المضيفة[2]. هذا فضلا على أن المعاملة الضريبية التفضيلية تتنافى مع مبدأ العمالة الضريبية وتشوه المنافسة، وهو ما أدى إلى تخلي دول التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) عن سياسة الحوافز الضريبية [3].

كما أن سياسة الحوافز الضريبية تؤدي إلى تحويل جزء من الإيرادات العامة للدولة المضيفة إلى الدول المتقدمة المصدرة لرأس المال في الحالة التي ترفض فيها الدول المصدرة لرأس المال منح إعفاء ضريبي على أرباح شركاتها المحققة في الخارج، مما يؤدي إلى تحويل جزء ن الإيرادات العامة من الدولة المضيفة إلى الدولة المصدرة لرأس المال، هو ما يشكل خسارة للدولة المضيفة، ولا يفيد المستثمر الأجنبي شيئا ، لذلك تعتبر هذه الحوافز الضريبية هبة تقدمها الدولة المضيفة للدولة الأم[4].

لذلك يرى جانب من الفقه المالي والاقتصادي ضرورة الحد من استخدام الحوافز الضريبية لجذب الاستثمار الأجنبي، لأن منحها يؤدي إلى تبديد جانب مهم من الموارد الضريبية اللازمة لتوفير الخدمات والبنية الأساسية اللازمة لنمو الاستثمارات. كما قد تؤدي سياسة الحوافز الضريبية إلى التهرب الضريبي سواء بالنسبة للمشروعات المحلية أو الشركات دولية النشاط.

كما أن تجارب مختلف الدول النامية لا تثبت دائما أن هناك علاقة إيجابية وطيدة بين سياسة الإعفاءات في بلد ما، ونصيب الدولة من الاستثمارات الدولية، حيث تلعب الحوافز الضريبية دورا هامشيا، في ظل غياب العوامل الأخرى المحفزة للاستثمار، مما يعني أن جاذبية الدول لا تتوقف على تعدد وتنوع الحوافز الضريبية، وإنما تتوقف على عوامل أخرى، تلعب دورا أساسيا في التأثير على

---

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 304.
[2] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 84-85.
[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 305.
[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 86-87.

حجم ومدى استمرار تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى تلك الدول، والمتمثلة بشكل رئيسي، في الاستقرار السياسي وحجم السوق ومدى توافر المواد البشرية والمادية[1].

فالتجربة المصرية على سبيل المثال تشير إلى أنه على الرغم من الإعفاءات الضريبية المجزية التي قدمتها الدولة المصرية، بموجب القوانين المتعلقة بالاستثمار المتتالية، إلا أن معدلات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها لم تتزايد، بل كانت في تراجع مستمر [2]، فخلال الثمانينات كانت مصر من بين الدول العشر النامية الأكثر جذبا للاستثمار، حيث بلغ الاستثمار الأجنبي الوافد إليها 31.5 مليار دولار خلال الفترة 1987–1993، بينما بلغ المعدل السنوي الوارد إليها من هذه الاستثمارات خلال التسعينات 800 مليون دولار فقط، ولم يتعد نصيبها عام 2000 مليار دولار ، وهو ما يعني أنه لا توجد علاقة إيجابية بين الحوافز الضريبية وبين نصيب الدولة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة[3]، وهو ما يؤكد على أن المسألة ليست حوافز ضريبية، بقدر ما هي قضية بيئة اقتصادية ملائمة.

في حين أن هناك دول اعتمدت وسائل أخرى بدل الحوافز الضريبية كالصين التي اعتمدت سياسة السوق مقابل الاستثمار بدلا من الإعفاء مقابل الاستثمار، حيث استقطبت 500 مليار دولار في عام 1999 [4]، بفضل اعتمادها بشكل أساسي على سعة سوقها وعلى الأيدي العاملة المؤهل منخفضة الأجور، وعلى الأداء الاقتصادي الجيد كحافز للاستثمار الأجنبي، والتي أصبحت ثاني أكبر دولة في العالم استقطابا للاستثمارات الأجنبية بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

كما أن التجربة الجزائرية في هذا المجال تدل على عدم جاذبية الحوافز الضريبية للاستثمار بشكل يتناسب مع هذه لحوافز الكثيرة التي منحها المشرع الجزائري للاستثمارات الأجنبية.

يوجد اتجاه قوي في الفقه المالي المعاصر يدعو إلى إحلال الحوافز غير الضريبية محل الحوافز الضريبية باعتبارها أكثر فائدة وجذبا للاستثمارات الأجنبية وأقل تكلفة من الحوافز الضريبية. ومن الحوافز غير الضريبية، مساهمة الدولة المضيفة في تكلفة دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع

---

[1] قدوري نور الدين وحجاب عيسى، جدوى الإصلاح الجبائي في جذب الاستثمار الأجنبي، دراسة حالة دول الانتقال الأوربي، مجلة الحقوق والعلوم السياسية- العدد الاقتصادي-35 (01)، ص 116.

[2] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية مرجع سابق، ص 303.

[3] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 173.

[4] الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ص 174.

الاستثماري الأجنبي، وتوفير الأمن والاستقرار للمستثمر الأجنبي ولرأس ماله كعدم جواز التأميم والمصادرة والحجز على أمواله، وتوفير الحرية للمستثمر في تحويل أرباحه ورؤوس أمواله، وتقديم الإعانات المالية كإعانات الإنتاج والتصدير، بالإضافة إلى توفير البيئة الأساسية ذات الكفاءة العالية اللازمة لتشجيع المستثمر، وتطوير شبكة الاتصالات السلكية واللاسلكية والمواصلات المناسبة ذات السرعة العالية للاتصال بالعالم الخارجي..إلخ.

المبحث الثاني: آثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي

يمكن للسياسة الضريبية أن تؤثر بشكل فعال لى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو البلدان النامية، كما يمكنها أن تشكّل عائقا كبيرا أمام توجه الاستثمارات الأجنبية أمام تلك الدول، نظرا لما تشكّله هذه الآثار السلبية من تضييق من فرص الاستثمار، أو من انخفاض العائد المتوقع من استثمار رأس المال في البلد المضيف و الناجمة عما يحدث من ازدواج ضريبي يؤثر سلبيا على أرباح و دخول أرباح الشركات دولية النشاط، و ما تقوم به هذه الأخيرة من تهرب ضريبي و ما يتسبب فيه من أضرار كبيرة للدول المضيفة للاستثمار.

على ضوء ما سبق نقسم هذا المبحث إلى مطلبين :

- المطلب الأول : تفادي الازدواج الضريبي الدولي
- المطلب الثاني : الحد من ظاهرة التهرب الضريبي الدولي

المطلب الأول: تفادي الازدواج الضريبي الدولي

من أهم العوامل التي تشكّل عائقا أمام تدفّق الاستثمارات الأجنبية عبر الحدود، نوعية المعاملة الضريبية التي قد تؤثر سلبا على عوائد الاستثمارات الأجنبية من طرف الدول المصدرة للاستثمارات، لذلك على الدولة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي الأخذ بعين الاعتبار معاملة الدولة الأم لأرباح شركاتها التي تستثمر في الخارج، و التي لا تخرج عن أحد ثلاثة احتمالات:

الاحتمال الأول: أن الدولة الأم للمستثمر تفرض الضريبة على أرباحه المحقّقة في الخارج بصرف النظر عن معاملتها ضريبيا في الدول المضيفة له، فإذا كانت الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي تفرض ضريبة على أرباح و دخول هذه الاستثمارات الأجنبية، فإن ذلك سيعرض المستثمر الأجنبي لازدواج ضريبي، حيث تفرض الدولة المضيفة له ضريبة على أرباحه المحقّقة على أراضيها.

الاحتمال الثاني: أن الدولة الأم لا تفرض ضرائب على الأرباح و الدخول المحقّقة من استثمارات شركاتها التي تستثمر في الخارج، و في هذه الحالة لا يوجد أي إشكال، حيث يستطيع المستثمر الأجنبي الاستفادة من الحوافز الضريبية التي تمنحها الدولة المضيفة، مما يزيد من أرباحه المحققة في تلك الدولة .

الاحتمال الثالث: أن ترتبط معاملته في دولته الأصلية بمعاملة الدولة المضيفة له، أو بموجب اتفاقيات دولية مع الدولة المضيفة يعفى المستثمر بمقتضاها من دفع الضريبة في الدولة المضيفة، والعكس صحيح، هذا من جهة الدولة التي ترغب في جلب الاستثمار الأجنبي.

لذلك فإن الحوافز التي تقررها الدولة المصدرة لرأس المال للدول النامية تعتبر على الأقل من الناحية النظرية من العامل المؤثرة إيجابا في إقدام المستثمر على الاستثمار في الخارج، في حين يكون للضرائب التي تفرضها الدولة على أرباح و دخول شركاتها التي تمارس نشاطها في الخارج أثرا سلبيا قد يؤدي إلى اتّخاذ المستثمر قرارا بعدم الاستثمار في الخارج، و هو ما يعني أن المستثمر يأخذ باعتباره عند أخذه قراره بالاستثمار خارج دولته الأصلية العبء الضريبي الذي سيتحمله في دولته مقارنة بالمزايا و الإعفاءات الضريبية التي مكمن أن يتمتع بها في الدولة المضيفة لاستثماره، فقد يفضل عدم التمتع بهذه المزايا أو الحوافز إذا كانت تكلفتها تساوي أو تفوق ما يربحه من ضرائب على أرباحه المتوقعة في الدولة المضيفة لاستثماره، بل إن حساب احتمالات خضوع أرباح المستثمر المحققة بالخارج لضرائب دولته الأم قد تدفعه إلى العزوف عن الاستثمار في الخارج.

و الدولة المضيفة للاستثمار التي لها مطلق الحق في فرض الضرائب على الأرباح والدخول التي يكون مصدرها إقليمها، بغض النظر عن جنسية الشركة التي تحقّق هذه الأرباح لأن القانون الدولي يقرر حق كل دولة ذات سيادة في فرض ما تشاء من الضرائب على الأرباح و الدخول التي يكون مصدرها أراضيها، إلا أن هذه السيادة التي تعطي الحق للدولة في فعل ما تشاء فوق أراضيها، مقيدة أيضا بالقانون الدولي، ومن مظاهر التقييد ما تنص عليه الاتفاقيات الدولية، و هي إحدى مصادر القانون الدولي المكتوب، من وجود عدم التمييز بين المواطنين و الأجانب، أو بين الشركات الوطنية و الشركات الأجنبية أمام الضريبة في مختلف الاتفاقيات الثنائية الدولية، المتعلقة بمنع الازدواج الضريبي، كما يوجد تقييد من القا نون الدولي لسلطان الدولة في مجال فرض الضرائب، كما هو الحال في قواعد اتفاقيات منظمة التجارة العالمية خاصة في مجال الضرائب الجمركية، حيث تلزم الاتفاقيات الدول الأعضاء بتخفيضات كبيرة في الضرائب الجمركية، و الضرائب المماثلة، كالضريبة على المبيعات، بهدف تسهيل حركة التجارة الدولية، و إزالة العوائق أمام الاستثمارات الأجنبية[1] .

[1] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 25-27 .

كما تقوم الدولة باستثناء تطبيق تشريعها الضريبي داخل إقليمها في حالات معينة، كإعفاء السفراء و الوزراء و غيرهم من السياسيين و قناصلة و البعثات الدبلوماسية، بشرط المعاملة بالمثل، و بحدود تلك المعاملة، في حين قد يمتد مجال اختصاصها الضريبي إلى فرض ضرائب على دخول و أرباح تحققت خارج حدودها الإقليمية، (وفقا لمبدأ عالمية الإيراد) و هو ما نتج عنه مشاكل دولية في غاية الخطورة، و يأتي على رأسها، الازدواج الضريبي الدولي الذي يحد من تدفّق التجارة الدولية ومن حركة تدفق رؤوس الأموال من مختلف دول العالم[1]، لذلك ينبغي على الدول الراغبة في جلب الاستثمار الأجنبي العمل على تفادي الازدواج الضريبي الدولي، رغم مشروعيته من وجهة نظر القانون الدولي لما له من آثار سلبية على حركة تدفق الاستثمارات الأجنبية عبر الحدود.

و يحدث الازدواج الضريبي، بسبب اختلاف المعايير التي تطبقها الدول، عند تحيد الوعاء الضريبي الخاضع للضريبة الوطنية.

أولا: تعريف الازدواج الضريبي و شروط تحقّقه

1. تعريف الازدواج الضريبي :

لقد اختلف الكتاب في تعريف الازدواج الضريبي، إلا أن هناك من عرفه بأنه : " فرض الضريبة ذاتها أو ضريبة من نفس النوع، أكثر من مرة على ذات المكلف، في ذات المدة و لنفس محل الضريبة"[2].

في حين عرفه البعض الآخر بأنه: " فرض الضريبة نفسها أكثر من مرة على الشخص ذاته بالنسبة إلى المال نفسه في المدة نفسها"[3].

وقد عرفه بعض الفقه أنه: " فرض نفس الضريبة أو ضريبة مماثلة في النوع أو البيعة، أكثر من مرة على نفس الشخص و نفس المادة في ذات المدة المستحقة عنها الضريبة"[4].

يلاحظ على التعاريف السابقة أن الازدواج الضريبي يتحقّق عندما يخضع الشخص أو الدخل أو عناصره لضرائب أكثر من مرة في نفس المدة المحاسبية للضريبة.

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 266
[2] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 15.
[3] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 126
[4] حامد عبد المجيد دراز، المالية العامة، مركز الاسكندرية للكتاب، ط2، 2000، ص 355.

2. شروط تحقّق الازدواج الضريبي:

من تعاريف الازدواج الضريبي يتّضح أنه لكي يتحقّق الازدواج الضريبي فإنه لابد من توافر أربعة شروط هي : وحدة الشخص المكلف بأداء الضريبة، وحدة المال الخاضعة للضريبة، و وحدة الواقعة المنشئة له، و وحدة الضريبة المفروضة.

- **الشرط الأول: وحدة الشخص المكلف بأداء الضريبة**

يشترط لوجود الازدواج الضريبي أن يكون الشخص المكلف بأداء الضريبة واحدا، و هذا الشرط لا يثير مشاكل كثيرة بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، خلاف الأشخاص المعنوية فإذا كانت الضريبة مفروضة بالاشتراك بين شخصين عن نفس المادة الضريبية، حيث يقوم كل شخص بدفع الضريبة المستحقة عن الجزء الذي يخصه، فإننا لا نكون بصدد ازدواج ضريبي لعدم وحدة الشخص الخاضع للضريبة [1]، لكن الإشكال يثور عندما تفرض ضريبة الأرباح التجارية و الصناعية مثلا على أرباح شركة المساهمة، ثم تفرض بعد ذلك ضريبة القيم المنقولة، أو ضريبة الدخل على الأرباح التي توزّعها الشركة على المساهمين فيها، فلا يوجد ازدواج ضريبي من الناحية القانونية، لأن الضريبة الأولى فرضت على الشركة بوصفها شخصا قانونيا مستقلا، على الأشخاص المكونين لها، بينما فرضت الثانية على المساهمين الذين يتمتّعون بشخصيات قانونية مستقلة، و إنّما نكون أمام ازدواج ضريبي اقتصادي، باعتبار أن المساهمة يتحمل الضريبة مرتين، على أرباحه في المشروع، و مرة عند تحققها لدى الشركة، و مرة ثانية عند توزيعها عليه [2].

- **الشرط الثاني: وحدة المال الخاضع للضريبة**

يقصد بهذا الشرط فرض الضريبة على نفس المال أكثر من مرة واحدة[3]، أو فرض ضريبتين أو أكثر من نوع واحد (كضريبتي الدخل مثلا) و هذا الشرط يصعب تحققه في ظل النظم الضريبية المتقدمة، إلا إذا كان مقصودا[1].

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 225.

[2] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 126.
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 226..
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 267.

[3] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار ، مرجع سابق، ص 517.

- **الشرط الثالث: وحدة المال الخاضع للضريبة**
- **الشرط الرابع: وحدة المدّة التي تدفع عنها الضريبة**

نكون بصدد ازدواج ضريبي إذا فرضت ضريبة أو أكثر على نفس الشخص في نفس المدة إذا تحققت خلالها المادة الخاضعة للضريبة، و لا نكون بصدد ازدواج ضريبي عندما تفرض ضريبة معينة على دخل أو ربح تحقّق في سنة معينة، ثم تفرض نفس الضريبة على نفس الدخل أو الربح في سنة أخرى[2].

ثانيا: أنواع الازدواج الضريبي

إن الازدواج الضريبي، قد يكون محلّيا داخليا، كما قد يكون دوليا، كما أنه قد يكون مقصودا، و قد يكون غير مقصود.

1.الازدواج الضريبي الداخلي:

يتحقّق الازدواج الضريبي الداخلي عندما تقوم الدولة الواحدة بفرض أكثر من ضريبة على نفس المال باسم نفس الشخص، و قد يحدث بسبب وجود سلطتين ما ليتين مستقلتين في الدولة، أو بسبب وجود سلطة واحدة فيها[3].

- قد يتحقّق الازدواج الضريبي نتيجة وجود سلطتين ماليتين، في دولة اتحادية، كالولايات المتحدة مثلا، عندما تفرض السلطة المركزية و إدارة الولايات ضرائب متماثلة أو متشابهة على الوعاء الضريبي نفسه، في هذه الحالة يمكن تجنّب الازدواج الضريبي بأن ينص التشريع على تحديد الاختصاص الضريبي لكل من هاتين السلطتين بحيث تختص كلا منهما بفرض ضريبتين معينتين لا تشاركها فيها غيرها.
- و قد ينشأ الازدواج الضريبي عن سلطة واحدة في الدولة، و قد يكون هذا الازدواج ازدواجا اقتصاديا، أو قانونيا عندما تفرض ضريبتين على نفس الوعاء و باسم نفس الشخص[4]، و

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 267.

[2] العيادي مهير، رسالة دكتوراه، مرجع سابق، ص 518.

نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 226.

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 268.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 268.

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 169.

يحدث الازدواج الضريبي عندما تتوافر الشروط السابقة الذكر في دخل تفرض عليه أكثر من ضريبة وطنية داخل حدود الدولة.

2.الازدواج الضريبي الدولي:

و يتحقق عندما تفرض دولتان أو أكثر ضريبتين أو أكثر على نفس الوعاء و على نفس الشخص، خلال نفس المدة، فعندما يمتلك شخص مقيم في بلد ما و يمارس نشاطه في بلد آخر، فقد يخضع للضريبة في الدولة الأولى التي هو من رعاياها (طبقا لرابطة الجنسية)، و في الدولة التي يقيم فيها (طبقا لرابطة الإقامة)، و في الدولة التي يقع فيها ماله(طبقا للتبعية الاقتصادية) [1]، و ينشأ هذا الازدواج نتيجة استقلال كل دولة بوضع تشريعها الضريبي دون التقيد بتشريعات الدول الأخرى من جهة، اختلاف المعايير التي يقوم عليها تشريع كل دولة.

و من الجدير بالذكر أن تشريعات معظم الدول المصدرة لرؤوس الأموال تتضمن العديد من التسهيلات بغرض تخفيض العبء الضريبي على مواطنيها الذين يستثمرون أموالهم في دول أجنبية، و من أشكال هذه التشريعات إعفاء الأرباح المحولة من فروع أو شركات وليدة تابعة لشركة وطنية تمارس نشاطا صناعيا أو تجاريا في دولة أخرى من الضرائب جزئيا أو كليا، أو خصم مبالغ الضريبة المدفوعة في الدلة المضيفة من حصيلة الضرائب الوطنية، أو عدم إدراج تلك الأرباح في الوعاء الضريبي إذا أعيد استثمارها في الدول النامية[2].

3. الازدواج المقصود و الازدواج غير المقصود:

قد يكون الازدواج الضريبي مقصودا، كما قد يكون غير مقصود.

أ. الازدواج المقصود: و هو الذي تتجه إليه إرادة المشرع إلى إحداثه داخل الدولة، إما بهدف زيادة حصيلة الضرائب لمواجهة العجز في الموازنة أو زيادة الإيرادات لصالح الخزينة العامة، أو لرغبة

محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار،مرجع سابق، ص 519.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 269.

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 227.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 269.

[2] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاتجاهات التشريعية لمعاملة الاستثمار ضريبيا في القانون المارن و لتشريعات العربية، ...، ص 58..

في إخفاء رفع سعر الضريبة بتوزيعها على ضريبتين من نفس النوع، أو بتحقيق أهداف اقتصادية و اجتماعية معينة[1] ، و غالبا ما يكون الازدواج الضريبي الداخلي مقصودا من المشرع .

ب. الازدواج الضريبي غير المقصود: يتحقق الازدواج الضريبي غير المقصود، غالبا دون أن تتجه نية إرادة المشرع إلى ذلك، و ذلك نتيجة لعدم وجد سلطة عليا تسيطر على تشريعات الدول المختلفة[2]، إذ تضع كل دولة تشريعها الضريبي بشكل مستقل، و وفقا لظروفها الاقتصادية الاجتماعية و السياسية، دون الأخذ بالاعتبار التشريعات الضريبية في الدول الأخرى[3]، و هو ما قد يترتّب عليه حدوث ازدواج ضريبي دولي، إلا أن ذلك لا ينفي إمكانية أن يكون الازدواج الضريبي الدولي مقصودا بغرض تحقيق منع هجرة رؤوس الأموال إلى خارج إقليم الدولة، أو تلجأ الدولة إلى فرض ضريبة معينة على إيرادات رؤوس الأموال الوطنية المستثمرة في الخارج على نفس المال الذي تفرض الدولة المضيفة له ضريبة عليه مرة أخرى للحد من تصدير أو هجرة رؤوس الأموال الوطنية للخارج، و الازدواج الضريبي الدولي يشكل عملا مشروعا من وجهة النظر القانونية لأنه يعتمد على أساس اقتصادي أصلا.

4.أسباب تحقّق الازدواج الضريبي الدولي:

يعتبر الاستثمار الأجنبي عموما سببا في تداخل المجال (الاختصاص) الضريبي لأكثر من دولة، و هو ما يؤدي بالضرورة إلى الازدواج الضريبي، بالإضافة إلى وجود العديد من أسباب انتشار ظاهرة التهرب الضريبي الدولي، منها ما يلي:

– تباين معايير تحديد الوعاء الضريبي: إذ يمكن أن تفرض الضريبة على دخل المستثمر بالاستناد على مبدأ التبعية السياسية للدولة(الجنسية)، أو بالاستناد إلى مبدأ التبعية الاجتماعية (الإقامة) أو بالاستناد إلى مبدأ التبعية الاقتصادية (البلد محل النشاط). فقد تأخذ بعض الأنظمة الضريبية المصدرة للاستثمارات، و الدول المضيفة لها بإحدى هذه المعايير بينما يأخذ بالبعض الآخر بمعيار ثاني، و يترتب على هذا الوضع حدوث ازدواج ضريبي دولي.

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 127.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 268.
نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 228..
[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 228..
[3] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 127.

لذلك يميز الفقه الضريبي بين معيارين رئيسيين تتأثر بهما النظم الضريبية المعاصرة، عند تحديد السياسة الضريبية[1].

- **المعيار الأول: معيار الإقليمية**

وفقا لهذا المعيار الذي يستند إلى مبدأ التبعية الاقتصادية، تتحدد السيادة الضريبية للدولة بحدود إقليمها، بحيث يخضع كل نشاط يمارس في إقليمها، و يكون هذا الإقليم مصدره بصرف النظر عن موطن الممول أو جنسه

- **المعيار الثاني: معيار الإقامة**

بموجب هذا المعيار الذي يستند إلى مبدأ التبعية السياسية أو الاجتماعية، و أحيانا يسمى هذا المعيار بمعيار الدخل العالمي، ترى الدولة من حقها إخضاع الأرباح الناتجة عن حدودها الإقليمية، و هو ما يؤدي حتما إلى الازدواج الضريبي الدولي. و من الدول التي تأخذ بمبدأ التبعية السياسية (الجنسية) الولايات المتحدة الأمريكية، حيث ينص قانونها الضريبي المتعلق بالالتزام الضريبي الأمريكي foreign account taxe "FATC compliance

وهو قانون ينص على ملاحقة الأمريكيين الذين يتهربون من سداد ضرائبهم بالولايات المتحدة الأمريكية في الدول الأجنبية، و هو الأمر الذي يترتب عليه حتما ازدواج ريبي دولي، يعرقل حركة التجارة و الاستثمارات الدولية، و يتم تطبيق هذا القانون عن طريق عقد اتفاقيات الإدارة الضريبية الأمريكية IRS والمصارف المالية، خارج الولايات المتحدة الامريكية على أنم تلتزم الأخيرة بإبلاغ الإدارة الأمريكية عن الحسابات المصرفية للحاملين الجنسية الأمريكية عند تعاملهم مع أي بنك خارج الولايات المتحدة وذلك للحد من التهرب الضريبي[2].

وقد اتخذ العديد من دوال العالم الاجراءات للتعامل مع هذا القانون، سواء من أروبا أو اليابان أو باقي الدول الأخرى لتجنّب المصارف التابعة لهذه الدول، أي أن مخاطره تترتّب على أحكام هذا القانون و قد أمهلت الولايات المتحدة الأمريكية دول العالم مهلة تبدأ من يوليو 2013، و تنتهي بنهاية العام، و إلا سيتم استقطاع 39%من تعاملات المؤسسات المصرفية مع نظيراتها الأمريكية.

[1] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 14.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 270.

و الملاحظ على هذا القانون أنه لا يحترم السيادة الوطنية للدول، و النظم الخاصة بالمؤسسات المالية لها، و يتسبب في حدوث ازدواج ضريبي دولي، نتيجة ملاحقة الأشخاص الذين يحملون جنسية هذه الدول حتى و لو كانوا يحملون أكثر من جنسية لسداد الضريبة الأمريكية، رغم قيامهم بأداء الضرائب المستحقة على أموالهم و نشاطاتهم في الدول المضيفة (وفقا لمبدأ التبعية الاقتصادية) الأمر الذي من شأنه تشكيل عائق خطير أمام حركة التجارة العالمية و حركة تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود بصفة خاصة.

ثالثا: السياسة الضريبية و تلافي الازدواج الضريبي الدولي

يشكل الازدواج الضريبي الدولي عائقا خطيرا أمام حركة تدفق الاستثمارات الأجنبية، و التجارة الدولية، لذلك أصبح من الضروري تجنّبه على الرغم أنه عمل مشروع من وجهة النظر القانونية.

و يمكن تلافي الازدواج الضريبي الدولي إذا ما عمدت الدولة المصدرة لرأس المال إلى تضمين تشريعها نصا يقضي بعدم فرض الضريبة على الاستثمار نفسه الذي تفرض عليه الضريبة ذاتها من قبل دولة أخرى. و أيا كان الأمر فإن قوانين الدول المصدرة لرأس المال تعتمد أساليب متعددة للحد من آثار الازدواج الضريبي السلبية على حركة رأس المال، لعل من أهمها ما يلي:

1.نظام الإعفاء:

بموجب هذا النظام تتمتع الارباح و العوائد التي تتحقّق في الدول المضيفة للاستثمارات الاجنبية، بالإعفاء الكامل، أو الجزئي، من قبل الدولة المصدرة لرأس المال، و لا يخضع للضريبة إلا في الدول التي تحقّق فيها فقط.

أ.نظام الإعفاء الكامل:

وفقا لهذا النظام تمنح الدولة المصدرة لرأس المال إعفاءا ضريبيا لإيرادات رأس المال أيا كان الشكل القانوني للاستثمارات في الخارج، فلا تخضع للضريبة إلا في الدولة التي يتحقّق فيها[1]، و بذلك يستفيد المستثمر من ضمان عدم فرض الضرائب في دولته على أرباحه التي تحقّقت في دولة أجنبية. و تأخذ بهذا النظام الدول التي تأخذ بمبدأ الإقليمية عند تحديد الدخل الخاضع للضريبة في دول أجنبية.

محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار ، مرجع سابق، ص 523.

من هذ الدول: سويسرا، هولندا، كندا، الأرجنتين، البرازيل، و فرنسا إلى حد ما.[1]

كما أن معظم الاتفاقيات الضريبية الدولية، الثنائية، و المتعددة الأطراف، تأخذ بهذا النظام لتلافي الازدواج الضريبي الدولي، حيث تعطي حق فرض الضرائب للبلد المضيف، إعمالا لمبدأ الإقليمية.

و يترتّب على استخدام هذا النظام تجنب الازدواج الضريبي نهائيا، مما يشجع على تدفّق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول الراغبة في جلب الاستثمار، لاسيما إذا ما تضمنت تشريعاتها، إعفاءات و حوافز ضريبية[2]، لكن يعيب هذا النظام أنه يؤدي إلى إعراض المستثمر عن إعادة استثمار أرباحه في الدولة المضيفة له، طالما أن تلك الأرباح لن تكون خاضعة للضريبة عند تحويلها إلى دولته الأصلية[3].

لذا حرصت كثير من الدول على الأخذ بهذا النظام بهدف تشجيع الانتقال عبر الحدود[4]، كما أنه يحقّق أهداف الدول النامية في جلب الاستثمار لديها[5].

ب .نظام الإعفاء الجزئي :

وفقا لهذا النظام تقوم الدولة المصدرة لرأس المال بالإعفاء الجزئي من الضريبة الوطنية المستحقة على أرباح المشروع في الخارج، حيث تقوم الدولة الأم بخصم الضريبة الأجنبية المفروضة على الدخل المحقّ في الدولة المضيفة، و اعتبارها من التكاليف الواجبة الخصم، حيث تضاف الأرباح المحققة في الخارج إلى الأرباح الأخرى المحقّقة في بلد الشركة الأم مع الضريبة المدفوعة في الخارج، كتكاليف واجبة الخصم من الوعاء الضريبي في بلد المشروع الأصلي[6].

وهكذا تعامل بمقتضى هذا النظام الإيرادات و الدخول الخارجية من الناحية الضريبية بنفس معاملة الإيرادات و الدخول المحقّقة في الداخل، لكن يتم خصم الضريبة الأجنبية المدفوعة في الدولة

---

[1] السيد عبد المولى ، المعاملة التفضيلية الضريبية للاستثمارات الأجنبية في قوانين البلدان العربية، 1978،ص 424.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 272.

[3] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 62-63 .
[4] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 234
[5] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 171.
[6] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 273.

المضيفة من الإيرادات المحققة في الخارج. و قد أخذ المشرع المصري و غيره بهذه الطريقة لتلافي الازدواج الضريبي الناتج عن خضوع الدخل المحقق بالخارج للضريبة عن طريق المنشأة المستقلة عند خضوعه للضريبة في دولة أخرى.

لكن يؤخذ على نظام الإعفاء الجزئي، رغم ما يحقّقه من تخفيف الآثار السلبية التي تنتج عن الازدواج الضريبي الدولي، إلا أنه لن يؤدي إلى استبعادها كلية، إذ يبقى الدخل الصافي بعد خصم كل الضرائب المدفوعة في الدولة المضيفة للاستثمار خاضعا للضريبة مرة أخرى في دولته الأصلية. و قد أخذ بهذا النظام كل من: إيرلندا، لوكسمبورغ، النرويج، و السويد[1]، لذلك فإن هذا النظام لا يؤدي إلى تلافي الازدواج الضريبي الدولي كلية، و إنما يتضمن تجنبا جزئيا فقط، لذا يعد هذا النظام أقل تشجيعا لتدفق الاستثمارات الأجنبية بين الدول المصدرة و المستقبلة لهذه الاستثمارات.

كما يمكن استخدام نفس الأسلوب لتلافي الضرائب الجمركية في مجال التجارة الدولية بالنسبة للسلع المستوردة غير تامة الصنع، لتشجيع الاستثمار، رغم إعادة تصديرها بعد تحويلها إلى سلع مصنعة، أما إذا لم يعاد تصديرها، و تم استهلاكها داخل الدولة فتفرض عليها ضرائب جمركية[2]

2.نظام الائتمان الضريبي:

غالبا ما تطبق هذا النظام الدول التي تأخذ في فرض الضريبة بمبدأ عالمية الإيراد، و يتم ذلك بأسلوبين هما:

أ.الائتمان الضريبي المباشر:

وفقا لهذا النظام تعامل الدولة الأم الإيرادات المحقّقة في الخارج معاملة الإيرادات المحقّقة في الداخل، ثم تقوم بخصم الضريبة الاجنبية المدفوعة في الخارج من المبلغ الإجمالي للضريبة المستحقة، لذلك تعتبر الضريبة الأجنبية المدفوعة في الدولة المضيفة بمثابة دين للممول لدى خزانة بلد الشركة الأم، حيث يتم إجراء المقاصة بين الضريبة المدفوعة في الخارج و الضريبة الوطنية[3].

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 273.
[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 279.
[3] السيد عبد المولى ، المعاملة الضريبية للاستثمارات ، مرجع سابق، ص 18.

و قد يتم الائتمان الضريبي بشكل كامل حتى و لو زادت الضريبة المدفوعة في الدولة المضيفة عن الضريبة الوطنية، كما قد يكون الائتمان الضريبي الأجنبي في حدود الضريبة الوطنية[1].

ويعتبر هذا النظام أفضل كثيرا من نظام الإعفاء الجزئي باعتباره يؤدي إلى تلافي الازدواج الضريبي الدولي، و من ثمة يؤدي إلى تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول التي تطبق هذا النظام الائتماني الضريبي.

وتتميز طريقة الائتمان الضريبي، بتأثيرها المباشر و الفعال على كل من الدخل والاستثمار الأجنبي، لما تحقّقه من حياد للضريبة و ذلك من خلال نقل الضريبة على الإيراد المعفي، أو الخاضع للضريبة بسعر أقل من دولة المضيفة إلى الدولة الأم.

ب.الائتمان الضريبي غير المباشر:

و يتم عندما تقوم الشركة دولية النشاط بمزاولة نشاطها في الدول المضيفة، عن طريق شركاتها الوليدة التابعة لها و التي تتمتّع بالاستقلال القانوني المالي عنها، في هذه الحالة لا يسمح بخصم الضرائب الأجنبية التي تدفعها الشركات الوليدة، إلا عندما تقوم بتوزيع الأرباح التي حقّقتها في الخارج على الشركة الأم، كوسيلة لتشجيع تكوين شركات دولية النشاط[2]، لكن هذا النظام لا يعتبر إلا مجرد إعفاء ضريبي مؤقت إلى حين تحويل الأرباح إلى الشركة الأم[3].

3.نظام خصم الضريبة الاجنبية من قيمة الضريبة الوطنية:

وفقا لهذا النظام تقوم الدولة الأم بخصم الضريبة التي دفعها المستثمر على أرباحه المحقّقة في الدولة المضيفة لاستثماراته من الضرائب الوطنية التي تفرضها الدولة المصدرة للاستثمار، فالضريبة الأجنبية التي يدفعها المستثمر وفقا لهذا النظام تعد بمثابة تكاليف على الإيرادات المحقّقة في الخارج، يجب خصمها من وعاء الضريبة الوطنية .

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 274.
[2] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 66.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 279.
[3] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في مرجع سابق، ص 524-525.

كما تجيز بعض التشريعات الضريبية في بعض الدول، خصم الضريبة الأجنبية، سواء تم دفعها في الدولة المضيفة أم لم تدفع لإعفائها منها[1]، الأمر الذي ينتج عنه تلافي الازدواج الضريبي بشكل كامل ، إذا كانت الضريبة التي يدفعها المستثمر في الدولة المضيفة للاستثمار مساوية، أو أعلى من الضريبة المستحقّة عليه في دولته الأصلية، إلا أنه يبقى خاضعا للضريبة في الدولة الأم، إذا كان معدّل تلك الضريبة أعلى من الضريبة في الدولة المضيفة له[2].

لذلك يعد هذا النظام أقل تشجيعا لتدفّق الاستثمارات الاجنبية بين الدول المصدرة لراس المال والدول المستوردة لتلك الاستثمارات.

4.نظام إيقاف الضريبة:

و هو يعني إيقاف فرض الضريبة من طرف الدولة المضيفة على عائد الاستثمار الأجنبي إذا أعيد استثماره داخل الدولة، في حين يتم فرض الضريبة على ذلك العائد، إذا لم يعاد استثماره داخل إقليمها، و تم نقله إلى خارج الدولة، و ذلك بهدف تشجيع جلب مزيد من الاستثمارات و ذلك بهدف جلب مزيد من الاستثمارات الأجنبية كما يمكن إيقاف فرض الضريبة الجمركية في مجال التجارة الدولية، بالنسبة للسلع المستوردة غير كاملة الصنع لتشجيع الاستثمار رغم إعادة تصديرها بعد تحويلها لسلع مصنعة، أما إذا لم يعد تصديرها و تم استهلاكها داخل الدولة فتفرض عليها ضريبة جمركية[3].

5.نظام سعر الضريبة المخفف:

بمقتضى هذا النظام تخضع الأرباح المحققة في دولة أجنبية للضريبة في الدولة الأم ولكن بسعر منخفض، أي أقل من السعر المقرر لديها، و ذلك بهدف تشجيع المستثمرين الوطنيين على الاستثمار في الدول الأجنبية. و من الدول التي تطبق هذا النظام بلجيكا [4]

يتضح مما سبق أن نظام الإعفاء الضريبي يعد أكثر النظم تشجيعا للاستثمارات الأجنبية على الانسياب عبر الحدود، و تلافي الازدواج الضريبي الدولي، في حين أن باقي النظم الأخرى، و التي

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 172.
[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 239
[3] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار، مرجع سابق، ص 524-525.
[4] السيد عبد المولى ، الضرائب و المعاملات الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة،1992، ص 50.
السيد عبد المولى ، المعاملة الضريبية للاستثمارات، مرجع سابق، ص 20.
حامد عبد المجيد دراز، المالية العامة،،مرجع سابق، ، ص 356.

وإن كانت تؤدي إلى تفادي حدوث الازدواج الضريبي الدولي، إلا أنها أقل تشجيعا للاستثمارات الأجنبية للتوجه نحو الدول الأجنبية.

6.الاتفاقيات الدولية المتعلّقة بتجنّب الازدواج الضريبي الدولي:

في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة و حرية انتقال عوامل الإنتاج، و تعاظم دور الشركات دولية النشاط في توسيع الاستثمارات الأجنبية بين الدول المختلفة، تفاقمت مشكلة الازدواج الضريبي الدولي، الذي يشكل بمختلف صوره وأشكاله عبئا ماليا ثقيلا على المستثمر الأجنبي، إذ يؤدي في الواقع إلى استنفاذ جزء كبير من أرباحه ودخوله وهو ما يشكّل عائقا كبيرا أمام حركة انسياب رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، وفقا لما تقتضيه المتطلبات الاقتصادية، بل و يشكل حاجزا يحول دون استثماره، استثمارا صحيحا و منتجا[1]. وأن ترك هذا الأمر لإرادة الدول المصدرة لرؤوس الأموال أصبح غير كاف للتصدي لهذا الازدواج الضريبي.

لذلك سعت العديد من المنظمات و المعاهد العلمية، إلى إجراء الكثير من الدراسات من أجل تلافي آثار الازدواج الضريبي الضارة على الاستثمارات بين الدول. حيث قام معهد القانون الدولي بإعداد بحث في هذا الموضوع من خلال مؤتمرين: الأول عقد في كامبردج عام 1897 و الثاني في غرونوبل لبحث هذا الموضوع عام 1920، ثم عقد مؤتمر آخر عام 1923 بروما، انتهى إلى أن الدولة من حقّها فرض ما تراه ضروريا من ضرائب على أن يكون للمكلّف الحق في طلب خصم الضرائب التي سبق له أن دفعها إلى دولة أخرى عن دخوله المحقّقة فيها[2].

لم يعد من الممكن ترك ظاهرة الازدواج الضريبي الدولي للدول المصدرة للاستثمار للتصدي له، لذا أصبح لزاما على الدول أن تقوم بمعالجة هذا الأمر في إطار الاتفاقيات الدولية، الثنائية، والمتعددة الأطراف لتلافي الازدواج الضريبي الدولي.

أ.الاتفاقيات الدولية النموذجية لتجنب الازدواج الضريبي الدولي:

لقد سعت العديد من المنظمات إلى إبرام الاتفاقيات النموذجية لمعالجة ظاهرة الازدواج الضريبي بهدف التنسيق و التعاون في مجال تجنب الازدواج الضريبي الدولي لتشجيع الاستثمارات الدولية من

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 229.
[2] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار، مرجع سابق، ص 527.

خلال تحديد الاختصاص الضريبي لكل دولة طرف في الاتفاقية وفق ما يمسى بتوزيع الاختصاص الضريبي.

1 .نموذج منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية (OECD) المتعلق بتلافي الازدواج الضريبي: فقد قامت منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية بوضع مشروع اتفاق نموذجي لتجنب الازدواج الضريبي الدولي عام 1963، ثم أعيد تنقيحه في عام 1977 ، و أصبح يعرف باسم الاتفاقية النموذجية في عام 1977 لتجنب الازدواج الضريبي فيما يخص الضرائب على الدخل و على رأس المال، ثم جرى تعديله و تنقيحه تسع مرات، كان آخرها في 2014[1].

و يهدف هذا النموذج إلى تبادل المعلومات الجبائية، بين الدول المتقدمة والدول النامية، وتقديم المساعدة لهذه الأخيرة، من أجل تطوير إداراتها الضريبية، و من أهم ما تضمنه نموج الاتفاقية الجبائية في صيغتها المعدّلة عام 2010 وسائل تجنب الازدواج الضريبي، والتنسيق بين الإدارات الضريبية و تبادل المعلومات و عدم التمييز في المعاملة بين الوطني و الأجنبي[2].

و تقوم هذه الاتفاقية النموذجية لتجنب الازدواج الضريبي الدولي في كثير من الأحيان بإلغاة الازدواج الضريبي أو تخفيضه بالاشتراط على البلد المصدر لرأس المال، التنازل عن جزء أو كامل حقها الضريبي على بعض أنواع الدخل، التي يحققّها المستثمر في البلد المضيف. لكن هذه الاتفاقية النموذجية (OECD) النموذجية تعطي الأفضلية للبلدان المصدرة لرأس المال على حساب البلدان المستوردة لرأس المال، لذلك تعتبر هذه الاتفاقية غير مناسبة للدول النامية المستوردة لرأس المال، لذلك تقوم هذه الاخيرة بوضع معاهداتها النموذجية بإشراف الأمم المتحدة[3].

2 .الاتفاقية النموذجية للأمم المتحدة: قام المجلس الاقتصادي و الاجتماعي بإنشاء فريق من خبراء الأمم المتحدة المخصص للمعاهدات الضريبية بين الدول المتقدمة و البلدان النامية عملا بقراره 1273 (ب-43) إذ أصدر هذا المجلس التابع للأمم المتحدة قراره رقم 1273 في 04 أوت 1967، يطلب فيه من الأمين العام للأمم المتحدة إنشاء مجموعة عمل تتكون من خبراء و مديري ضرائب

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 239.
[2] مهداوي عبد القادر : الآليات القانونية الثفاقية لمكافحة التهرب الضريبي الدولي، دفاتر السياسة و القانون، العدد 12، جانفي 2015، ص 5-6
[3] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 25.

تعينهم حكوماتهم من كل من الدول المتقدّمة و الدول النامية، و يمثلون مختلف الدول والنظم الضريبية بين تلك الدول.

في عام 1979، وضعت تلك المجموعة نموذجا للاتفاقيات عرف بنموذج الأمم المتحدة للاتفاقيات الازدواج الضريبي، وأقره المجلس الاجتماعي والاقتصادي في 22 أفريل 1980 بهدف تحقيق التنسيق الضريبي و القضاء على الازدواج الضريبي الدولي هذا فضلا عن الكثير من النماذج المماثلة لهذا الشأن[1].

وقد أوصى المجلس الاجتماعي والاقتصادي التابع للأمم المتحدة الدول المصدرة لرأس المال ببذل جهود لتجنب الازدواج الضريبي الدولي الناتج عن تحقق أرباح الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول المضيفة له .

وأن الهدف الأساسي لهذه المعاهدة النموذجية للأمم المتحدة هو بيان الظروف والوسائل التي تسهل إبرام الاتفاقيات الضريبية بين تلك الدول.

ثم نقّحت الاتفاقية النموذجية للأمم المتحدة عام 2001، كما يقوم خبراء الأمم المتحدة منذ عام 2011 بتقديم المشورة والمساعدة للدول في المسائل الضريبية، وتقديم تعليقات تفصيلية عن اتفاقية الأمم المتحدة النموذجية، بالإضافة إلى نشر العديد من الكتيبات المتعلّقة بالمسائل الضريبية ذات الأهمية بالنسبة للبلدان النامية، من قبيل أسعار التحويل وتطبيق المعاهدات الضريبي بين الدول المتقدمة والدول النامية، وقد سارت اتفاقية الأمم المتحدة النموذجية وفق النمط الذي حددته الاتفاقية النموذجية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

لكن هناك اختلاف رئيسي بين الاتفاقيتين النموذجيتين، يكمن في أن اتفاقية الأمم المتحدة نموذجية، تفرض قيودا أقل على حقوق بلد مصدر الدخل في فرض الضرائب، وبالتالي فإن بلدان المصدر (الدخل) تتمتّع بموجبها بقدر أكبر من حقوق فرض الضريبة بالمقارنة مع الاتفاقية النموذجية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

[1] عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، مرجع سابق، ص 25.

ب.الاتفاقيات الضريبية الثنائية:

نظرا للثغرات التي تولّدت عن اتساع حركة التجارة الدولية، واعتماد الشركات المتعددة الجنسيات تخطيطا ضريبيا مكّنها من تجنّب مبالغ هائلة من الضريبة على نشاطاتها، أخذ موضوع التعاون الدولي لمكافحة التهرب الضريبي أهمية خاصة بالنسبة للدول المتقدّمة، والدول النامية على السواء.

وتسعى الاتفاقيات الضريبية الدولية الثنائية إلى إيجاد الحلول للمشاكل الضريبية على المستوى الدولي و التي يمكن حصرها في هدفين رئيسين هما:

- تجنب الازدواج الضريبي الذي له أثر سلبي يؤدي إلى تقليص التجارة والاستثمار الدوليين عبر الحدود، وله أثر سلبي على المستثمر الأجنبي، وهو ما يقتضي بالضرورة التعاون الضريبي لتشجيع حركة تدفق الاستثمارات الاجنبية وتداول رؤوس الأموال بين البلدين أو البلدان المعنية بالاتفاقية الدولية، من خلال الحد من فرض الضرائب التي يفرضها بلد المصدر على أنواع معينة من الدخل، سواء من خلال خصم الضرائب التي تدفع للخارج، أو الإعفاء من ضريبة الدخل المتأتي من مصدر دخل أجنبي، وكذا تحديد مجال الاختصاص الضريبي لكل دولة طرف في الاتفاقية، وفق ما يسمى بتوزيع الاختصاص الضريبي.
- مكافحة التهرب الضريبي للشركات دولية النشاط الذي يلحق بالدول المضيفة لها خسائر مالية هائلة، والذي يشكّل هدفا أساسيا لأغلب الاتفاقيات الضريبية الثنائية، وذلك من خلال تبادل المعلومات بين الجهات المختصة في الدولتين، وتبادل المساعدة في مجال تحصيل الضرائب التي تفرضها الدولة المتعاقدة الأخرى، كما لو كانت ضرائبها، بالإضافة إلى التنسيق الضريبي.

مضمون المعاهدات الضريبية الثنائية:

تستند جميع المعاهدات الضريبية الثنائية بشأن تفادي الازدواج الضريبي، والتهرب الضريبي تقريبا إلـ ى المعاهدتين النموذجيتين لكل من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، والأمم المتحدة، وتركّز الاحكام الرئيسية لهذه المعاهدة على:

1. تحديد الأشخاص الذين تؤثر المعاهدات على التزاماتهم الضريبية، وهم عموما، المقيمون في الدول المتعاقدة.

2. تبيان الضرائب المشمولة بالمعاهدة، وهي عموما: ضرائب الدخل، والضرائب على الثروة التي تفرضها الدول المتعاقدة على المقيمين في إحدى الدولتين، أو في كلتيهما معا، بالإضافة للضرائب على كل من الدخول المتأتية من الممتلكات العقارية، أرباح الأسهم، الفوائد، الأتاوات، أرباح رأس المال، الدخل المتأتي من الخدمات المهنية المستقلة، ومن المهن التابعة، ومكافآت المديرين وأجور كبار الموظفين الإداريين، ودخول الفنانين والرياضيين ومعاشات التقاعد.

في هذا الإطار قامت الجزائر على غرار الدول الأخرى بإبرام العديد من المعاهدات الضريبية الثنائية لتفادي الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي. لذلك سنتطرق إلى المعاهدة التي أبرمتها الجزائر مع الحكومة الفرنسية بشأن تفادي الازدواج الضريبي والتهرب والغش الضريبيين، كنموذج عن تلك المعاهدات الضريبية الثنائية.

لقد أبرمت الحكومة الجزائرية مع الحكومة الفرنسية اتفاقية بشأن تجنب الازدواج الضريبي وتفادي التهرب والغش الجبائي، ووضع قواعد المساعدة المتبادلة في ميدان الضريبة على الدخل والثروة والتركات، الموقعة في الجزائر بتاريخ 2002/04/07 ، تتضمن التصديق على هذه الاتفاقية[1].

- **فيما يتعلق بالجزائر:** يتم تفادي الازدواج للضريبي بالطرق الآتية:

- عندما يحصل مقيم بالجزائر على مداخيل، أو يملك ثروة تكون خاضعة للضريبة في فرنسا طبقا لأحكام هذه الاتفاقية، فإن الجزائر تقوم بخصم من الضرائب المستحقة على مداخيل هذا المقيم مبلغا مساويا للضريبة على الدخل المدفوع بفرنسا.
- الخصم من الضرائب المستحقة على ثروة هذا المقيم مبلغا مساويا للضرائب على الثروة المدفوعة بفرنسا. غير أن هذا الخصم في كلتا الحالتين لا يمكن أن يتجاوز قسط الضريبة على الثروة المستحقة قبل إجراء هذا الخصم.
- عندما يتوفى شخص يكون مقيما بالجزائر لحظة وفاته ، فإن الجزائر تفرض ضريبة على مجمل تركته بما في ذلك الأملاك الخاضعة للضريبة بفرنسا، وفقا لأحكام الاتفاقية، ويمنح على هذه الضريبة تحفيض بقيمة تساوي قيمة الضريبة المدفوعة بفرنسا شريطة أن لا يتجاوز

[1] مرسوم رئاسي رقم 02-121 مؤرخ في 2002/04/07، يتضمن التصديق على الاتفاقية المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي وتفادي التهرب والغش الضريبي، والمساعدة المتبادلة في ميدان الضريبة على الدخل، والثروة والتركات، ج ر ج ج، العدد 24 الصادرة بتاريخ 2002/04/10.

خصم الضريبة المستحقة على التركة قبل إجراء هذا الخصم على الأملاك التي منح التخفيض بسببها . أما إذا كان المتوفى لحظة وفاته غير مقيم بالجزائر فإن هذه الضريبة المستحقة على الأملاك الخاضعة للضريبة بالجزائر تشمل جميع الأملاك الخاضعة للضريبة وفقا للتشريع الجزائري.[1]

- **فيما يتعلق بفرنسا:** يتم تفادي الازدواج الضريبي بالطريقة التالية:

- إن المداخيل التي يكون مصدرها الجزائر، والتي تكون خاضعة للضريبة، أو لا تخضع لها، إلا في هذه الدولة وفقا لأحكام هذه الاتفاقية، وتكون هذه المداخيل غير معفاة من الضريبة على الشركات وفقا للتشريع الداخلي الفرنسي، ويكون المستفيدون مقيمون بفرنسا، في هذه الحالة تكون الضريبة الجزائرية غير قابلة للخصم من هذه المداخيل، ولكن للمستفيد الحق في قرض ضريبي يخصم من الضريبة الفرنسية، ويكون هذا القرض مساويا، لمبلغ الضريبة الفرنسية المتعلقة بهذه المداخيل.

1. بالنسبة للمداخيل غير المذكورة في (2) لمبلغ الضريبة الفرنسية المتعلقة بهذه المداخيل.
2. بالنسبة للمداخيل المشار إليها في المواد التالية:

- مداخيل أرباح الاسهم التي تدفعها الشركة المقيمة في إحدى الدولتين المتعاقبتين، والمدفوعة لمقيم في الدولة المتعاقدة الأخرى[2].
- والإتاوات الناتجة في دولة متعاقدة والمدفوعة لمقيم في الدولة المتعاقدة الأخرى، كما لا يخضع للضريبة إلى جزء المداخيل للمستمدة من الأنشطة الممارسة من المهن المستقلة في تلك الدولة الأخرى[3].
- المكافآت المقبوضة برسم أجور تؤدى على ظهر سفينة أو طائرة تعمل في النقل الدولي التي تخضع للضريبة في الدولة المتعاقدة التي يوجد بها مقر الإدارة الفعلية للمؤسسة[4]. بالإضافة إلى أتعاب الحضور والمكافآت الممنوحة لأعضاء مجلس الإدارة وغيرها من المكافآت

[1] المادة 24 الفقرتين أ و ب من نفس المادة.
[2] المادة 2 ، الفقرة ب، بند 2
[3] المادة 14، فقرة 1، (ب) من نفس لاتفاقية.
[4] المادة 15، فقرة 3.

المماثلة[1] . والمداخيل التي يحصل عليها الشخص المقيم في الدولة المتعاقدة الأخرى بصفته كفنان أو موسيقي أو كرياضي، والتي تخضع للضرائب في تلك الدولة الأخرى[2].

- عندما يتجاوز مبلغ الضريبة المدفوعة على الدخل في الجزائر وفقا للمادتين 11 و12 من هذه المعاهدة، يمكن للمقيم بفرنسا والمستفيد من هذه المداخيل عرض حالته على السلطة المختصة الفرنسية، إذا تبين له أن فرض الضريبة غير مطابق لفرض الضريبة على دخل صاف، فبإمكان هذه السلطة المختصة أن تخصم ضمن شروط تحددها هي، المبلغ غير المخصوم من الضريبة المدفوعة بالجزائر، وتخصم من الضرائب الفرنسية المطبقة على المداخيل الأخرى التي يتحصل عليها المقيم من مصادر خارجية[3].
- يخضع المقيم بفرنسا الذي يملك ثروة تخضع للضريبة بالجزائر بموجب الفقرتين 1 و2 من المادة 22 للضريبة كذلك على تلك الثروة بفرنسا، وتحسب الضريبة عن طريق خصم قرض ضريبي يكون مساويا لمبلغ الضريبة المدفوعة بالجزائر شريطة ألا يتجاوز مبلغ الضريبة الفرنسية المستحقة على هذه الثروة.
- إذا كان المتوفى لحظة وفاته مقيما بفرنسا، فإن هذه الأخيرة تخضع كل أملاكه التي تشكل تركته للضريبة بما في ذلك الأملاك الخاضعة للضريبة في الجزائر، غير أن هذه الضريبة تخفض بمبلغ يساوي مبلغ الضريبة المدفوعة بالجزائر على تركة هذا المتوفى شريطة ألا تتجاوز حصة الضريبة الفرنسية المفروضة قبل إجراء هذا الخصم.
- إذا كان هذا المتوفى لحظة وفاته غير مقيم بفرنسا فإن الضريبة الفرنسية المطبقة على الأملاك الخاضعة للضريبة في فرنسا تحسب بمبلغ يساوي قيمة الأملاك الخاضعة للضريبة وفقا للتشريع الداخلي الفرنسي[4].

عدم التمييز:

تنص المادة 25 الفقرة 1 من هذه المعاهدة على أنه " لا يخضع الأشخاص الطبيعيين الحاملين لجنسية إحدى الدولتين المتعاقدتين للدولة المتعاقدة الأخرى، لأية ضريبة، أو أي التزام، يكون أكبر

[1] المادة 16 من نفس المعاهدة .
[2] المادة 17 فقرتين 1 و 2.
[3] المادة 24 المقطع أ.
[4] المادة 24 – د- 1 و 2.

عبئا من الضرائب أو التزامات هؤلاء الأشخاص عندما يكونون في نفس الوضعية، لا سيما فيما يتعلق بالإقامة.

- إن فرض الضريبة على مؤسسة مستقرة، تملكها مؤسسة دولة متعاقدة في الدولة المتعاقدة الأخرى، لا يتم بطريقة تكون أقل امتيازا من فرضها على مؤسسات تلك الدولة الأخرى الممارسة لنفس النشاط[1].
- تخصم الفوائد والأتوات والنفقات الأخرى المدفوعة من قبل مؤسسة دولة متعاقدة لمقيم بالدولة المتعاقدة الأخرى بهدف تحديد أرباح هذه المؤسسات الخاضعة للضريبة كما لو تم دفعها لمقيم بالدولة الأولى في الحالة التي لا يتم فيها تطبيق أحكام الفقرة الأولى من المادة 09 والفقرة الثامنة من المادة 11 ، أو الفقرة 6 من المادة 12. كما تخصم ديون مؤسسة دولة متعاقدة المترتبة على مقيم بالدولة المتعاقدة الأخرى لتحديد ثروة هذه المؤسسة الخاضعة للضريبة وبنفس الشروط كما لو تمت استدانتها من قبل مقيم بالدولة الأولى[2] .
- إن مؤسسة دولة متعاقدة التي يكون رأسمالها كله أو بعضه، مباشرة أو بصفة غير مباشرة في حوزة أو مراقبا من طرف مقيم أو عدة مقيمين للدولة المتعاقدة بها، لا تخضع في الدولة الأولى لأية ضريبة أو أي التزام يكون أكثر عبئا أو التزاما من تلك التي تخضع أو يمكن أن تخضع لها المؤسسات الأخرى المماثلة والتابعة للدولة الأخرى[3] .

الاجراءات:

وفقا للمادة 26 من هذه الاتفاقية، عندما يرى شخص أن التدابير المتخذة من طرف دولة متعاقدة، أو من طرف الدولتين المتعاقدتين، تؤدي أو ستؤدي بالنسبة له، إلى فرض ضريبة غير مطابقة لإحكام هذه الاتفاقية، فباستطاعته، أن يرفع حالته إلى السلطة المختصة في الدولة المتعاقدة التي يقيم فيها، أو السلطة المختصة التي يحمل جنسيتها، فتقوم السلطة المختصة، إذا تبين لها صحة الاعتراض المقدم لها، ولم تستطع بنفسها إيجاد حل مرض إلى تسوية الحالة عن طريق اتفاق ودي مع السلطة المختصة في الدولة المتعاقدة الأخرى لتفادي فرض ضريبة غير مطابقة للاتفاقية، كما تسعى

[1] المادة 25، الفقرة 2 من نفس المعاهدة.
[2] المادة 25 الفقرة 3، من نفس المعاهدة.
[3] المادة 225 فقرة 4 من نفس العاهدة .

سلطات الدولتين المتعاقدتين عن طريق اتفاق ودي إلى تذليل الصعوبات أو إزالة الشكوك التي قد يؤدي إليها تفسير أو تطبيق الاتفاقية[1].

تبادل المعلومات:

بمقتضى المادة 27، الفقرة الأولى، تتبادل السلطات المختصة للدولتين المتعاقدتين المعلومات الضريبية لتطبيق أحكام هذه الاتفاقية، أو أحكام التشريع الداخلي لكيلهما، المتعلقة بالضريبة التي تتضمنها الاتفاقية للتأكّد من مطابقة هذا التشريع مع الاتفاقية، وكذا من أجل منع التهرب والغش الضريبيين، بشرط أن تبقى المعلومات المتحصل عليها من طرف دولة متعاقدة سرية ولا يجوز إبلاغها إلا للأشخاص والسلطات (بما فيها المحاكم والأجهزة الإدارية)، المعنية بفرض أو تحصيل الضريبة التي تتضمنها الاتفاقية، أو المكلّفة بالاجراءات، أو المتابعات المتعلقة بهذه الضريبة، أو القرارات الخاصة بالطعون. ويتم تبادل المعلومات إما تلقائيا أو بواسطة طلب يخص حالات ملموسة، ويمكن الإدلاء بهذه المعلومات أثناء الجلسات العلنية للمحاكم، أو عند إصدار الأحكام، لكن لا يمكن بأي حال من الأحوال تقديم معلومات من شأنها إفشاء أسرار تجارية وصناعية ومهنية، أو أسلوب تجاري، أو معلومات يعد إفشائها مخالفا للنظام العام[2].

المساعدات في تحصيل الضرائب:

تقدّم الدولتان المتعاقدتان المساعدة والدعم لبعضهما البعض بهدف تحصيل الضرائب التي تتضمنها هذه الاتفاقية، أو وفقا للقواعد الخاصة بتشريعاتهما وأنظمتهما، وكذا الزيادات في الحقوق والرسوم الإضافية، وتعويضات التأخير والفوائد والمصاريف المتعلقة بهذه الضرائب عندما تصبح هذه المبالغ المستحقة نهائية، طبقا للقواعد ونظم الدولة الملتمسة، كما تقوم بتخفيض الديون الجبائية للدولة الملتمسة وفقا للتشريع والممارسات الإدارية المعمول بها، ما لم تنص هذه الاتفاقية على خلاف ذلك، غير أن الدولة المطلوبة ليست ملزمة بتلبية الطّلب، إذا كانت هذه الأخيرة لم تستنفذ جميع وسائل تحصيل ديونها الضريبية التي تتوفّر عليها داخل إقليمها. كما لا يمكن كذلك إلزام الدولة المطلوبة

[1] المادة 26، الفقرات 2و3 و4، من نفس المعاهدة .
[2] المادة 27، الفقرة3، والفقرة ج.

بتحصيل ديونها الضريبية إذا كانت لا تتطابق مع أحكام هذه الاتفاقية، أو أحكام اتفاقية أخرى تكون الدولتان المتعاقدتان طرفين فيهما[1].

وأن المساعدة المقدّمة بهدف تحصيل الديون الجبائية المتعلقة بتركة شخص متوفى، تنحصر في قيمة التركة ا لمحصل عليها من طرف مستفيد من هذه التركة عندما يكون الدين الضريبي لدولة متعاقدة موضوع طعن، أو لم يفصل فيه، فإن السلطة المختصة لهذه الدولة يمكنها أن تطلب من السلطة المختصة للدولة المتعاقدة الأخرى اتّخاذ الاجراءات التحفظية التي يرخّص تشريع هذه الدولة الأخيرة بها[2].

المطلب الثاني: الحد من ظاهرة التهرب الضريبي الدولي

تعتبر ظاهرة التهرب الضريبي قديمة قدم النّظام الضريبي نفسه، لكن ازداد انتشارها حاليا، وخاصة على المستوى الدولي، نتيجة الانفتاح الاقتصادي من جهة، وازدهار التجارة الدولية واندماج الاقتصاديات المختلفة في الاقتصاد العالمي من جهة أخرى، بعد أن اكتمل الضلع الثالث للعولمة (إنشاء منظمة التجارة العالمية 1994) وما ترتب على ذلك من ازدهار تدفق رؤوس الأموال بين الدول، ونقص التشريعات والنصوص التي تنظم كيفية مواجهة هذه الظاهرة على المستوى الدولي، بالرغم من خطورتها، الأمر الذي شجع المستثمرين الأجانب على القيام بالتهرب الضريبي.

يوجد نوعان من التهرب الضريبي: تهرب ضريبي داخلي، وتهرب ضريبي دولي.

وقد نشأت ظاهرة التهرب الضريبي أولا على المستوى الوطني، لذلك كانت التشريعات الداخلية سباقة إلى إدراك خطورتها على الاقتصاديات الوطنية، وقد تبلور هذا الإدراك في صورة تشريعات وطنية تهدف إلى سد المنافذ التي يحاول من خلالها المكلف الإفلات من أداء الضريبة، أو التخلص من عبئها[1].

---

[1] المادة 28، الفقرات1 و2 و3 و4 (أ، ب).

[2] المادة 28، الفقرتين 5 و 11.

[1] البر حسين، التهرب الضريبي بالمغرب، السلسلة المغربية للعلوم والتقنيات الضريبية، 2013، ص 8، 9.

الفرع الأول: التهرب الضريبي الداخلي

يعتبر هذا النوع من التهرب الضريبي الداخلي في حقيقته، تهرب قانوني، يقوم بموجبه المكلف بمخالفة القانون الضريبي، بعدم دفع جزء أو كل ما يترتب على دخله أو نشاطه من أعباء ضريبية، لذلك يعتبر سلوكه غير شرعي، وتعد هذه الظاهرة سلبية في إطار العلاقة بين الشخص المكلف والسلطة[1].

إن هذا النوع من التهرب الضريبي الداخلي يصطلح على تسميته بـ"الغش الضريبي"، يقع داخل إقليم الدولة، بالمخالفة لأحكام القانون الجبائي الداخلي، بصرف النظر عن جنسية المكلف، سواء كان مواطنا، أو شخصا أجنبيا عنها، فالعبرة هنا ليست بالجنسية، ولكن بما قد يترتب عن الغش من آثار سلبية، وضياع مورد مالي هام من موارد الدولة، لذلك يعد تهربا غير مشروع[2].

يتضمن الغش الضريبي مخالفة صريحة للقوانين والتشريعات الضريبية بهدف التخلص من الضريبة، أو تخفيف أساسها عن طريق، إما تقديم عرض خاطئ للواقع، أو تفسيرا مضللا، أو تعمد الكذب في مضمون التصريحات عن قيمة الوعاء الضريبي، أو حقيقة المركز المالي للمكلف بالضريبة، أو التمسك بمحتوى سجلات محاسبية غير قانونية أمام المصالح الضريبية، أو أن يبالغ في تقدير التكاليف الواجبة الخصم، أو استغلال نقص أو غموض، أو ثغرة في صياغة نص ضريبي[2]، وهو ما يعني أنّ المكلف يستعمل طرق الغش والاحتيال والتدليس بهدف التخلص من عبء الضريبة مرتكبا جرائم مالية يعاقب عليها القانون[3].

وتلجأ الدول إلى سن تشريعات ضريبية داخلية تحد من هذه الظاهرة، عن طريق سد الثغرات التي تشوب النصوص والقوانين الضريبية القائمة للوقاية من التهرب، بالإضافة إلى سن عقوبات رادعة متدرجة على كل من يخالف أحكام التشريعات المشار إليها[4].

---

[2] من المعلوم أن الضريبة لا تفرض إلا بقانون، و أن هذا القانون يتضمّن أحكاما آمرة في معظمها تخاطب كل من توافر في حقّه شرط الخضوع لهذا القانون بالقيام بعمل ما أو الامتناع عن عمل ما، بغية حصول الدولة على إيراداتها من الأشخاص تتوافر في حقّهم شروط الخضوع للضريبة.

[3] حسين خلاف، مبادئ النّظرية العامة للضريبة، مكتبة النهضة، القاهرة، عام 1953، ص40.

[2] محرزي محمد عباس، اقتصاديات المالية العامة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2010، ص226.

[3] محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار، مرجع سابق، ص 532.

[4] سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، مرجع سابق، ص 13-210.

تعريف الغش الضريبي:

لقد عرف (لوميان ميشال) الغش الضريبي بأنّه : "المخالفة الصريحة للقانون بهدف التخلص من دفع الضريبة، وتخفيف أساسها"[1].

كما عرف بعض الفقه الغش الضريبي بأنّه: "خرق للقانون الضريبي للتهرب كليا أو جزئيا من دفع الضريبة، واسترجاع ضرائب بدون وجه حق"[2].

في حين عرفه السيد (كويت F. Goyet)، بأنّه : "كل إخفاء أو محاولة اخفاء معتمد لضريبة مستحقة عن طريق القيام بأي فعل أو أفعال ناتج عن استعمال طرق احتيالية"[3].

والواضح من التعاريف السابقة، أنّها ناقصة لأنها تأخذ بعين الاعتبار عنصرا واحدا من العناصر المكونة لسلوك الغش الضريبي، كالإخفاء أ محاولة التخلص بطرق احتيالية، وتهمل عناصر أخرى.

يعد إعطاء تعريف دقيق وشامل للتهرب الضريبي الداخلي، أو الغش الضريبي، أمرا في غاية الصعوبة بسبب عدم قدرة هذه التعريفات على مجاراة مختلف التغيرات التي عادة ما تطرأ على هذا السلوك، نتيجة الأساليب المتطورة التي يلجأ إليها المتهربون بالامتناع عن دفع الضريبة باستمرار. لعل هذه الصعوبة هي التي دفعت بالتشريعات العالمية إلى الإحجام عن إعطاء تعريف دقيق لهذا التصرف، تاركة ذلك إلى أمر الفقه[4].

لم يعرف المشرع الجزائر الغش الضريبي، لكنه يستفاد من المواد (303) من قانون الضريبة المباشرة والمواد (118) من الرسم على رقم الأعمال، والمادة (533) من قانون الضرائب غير المباشرة، أنّه يتمثل في طرق احتيالية للتملص أو محاولة التملص من كل أو جزء من وعاء الضريبة أو من الرسوم المفروضة[5].

---

[1] ألبر الحسين، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق، ص 27.
[2] بوناظور بوزيان، أثر الغش الضريبي على ضوء القانون والاجتهاد القضائي، مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، مرجع سابق، ص 24، 05.
[3] ألبر الحسين، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق، ص 10.
[4] ألبر الحسين، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق، ص 10.
[5] قنيش كمال، الغش الضريبي والعقوبات المقررة، مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، الغش الضريبي والتهرب الجمركي، 2009، ص51.

في حين تـ نص هذه المادة على أن:" كل متملّص أو حاول التملّص باستعمال طريقة تدليسية في إقرار أساس الضريبة أو الرسوم التي يخضع لها وتصفيتها كليا أو جزئيا، يعاقب بغرامة مالية تتراوح قيمتها بين 5000 و 20000 دج، ويحبس من سنة إلى خمسة سنوات، أو بإحدى هاتين العقوبتين، أو بالحبس من خمس سنوات إلى عشرة سنوات وغرامة مالية من 500000 دج إلى 1000000 دج أو بإحدى هاتين العقوبتين عندما يفوق مبلغ الحقوق المتملّص منها عشرة ملايين دج.

ولا تتحقق واقعة الغش الضريبي إلا بتوفر ركنين متلازمين هما: الركن المادي، والركن المعنوي.

الركن المادي: و يقصد به تعمد المكلف بدفع الضريبة بتخفيض أساس الاقتطاع الضريبي بطرق مخالفة لما تنص عليه القوانين والتشريعات الجبائية، أي لجوء المكلف إلى استعمال الطرق الاحتيالية للتخلص من الدفع الكلي أو الجزئي للضريبة.

الركن المعنوي: يستوجب هذا الركن توفر القصد من أجل القيام بالغش، ويعد الركن المعنوي أكثر أهمية من أجل القيام بالغش الضريبي، والذي يصعب اثباته. فالمكلف بالضريبة لا يعاقب إلا إذا قام بذلك عن وعي وعن قصد بهدف التحايل على الإدارة الضريبية[1].

الفرع الثاني: التهرب الضريبي الدولي

لم تظهر ظاهرة التهرب الضريبي على المستوى الدولي إلا منذ بداية القرن العشرين، عندما انتشرت ظاهرة تدويل الإنتاج والتسويق من طرف الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أصبح العالم وكأنه وحدة انتاجية، أو سوق واحدة متكاملة ومتجانسة. لكن هذه الظاهرة انتشرت في الوقت الحالي بشكل لم يسبق له مثيل في تاريخ الإنسانية، نتيجة الانفتاح الاقتصادي من جهة، وازدهار التجارة الدولية، واندماج الاقتصاديات المختلفة في الاقتصاد العالمي من جهة أخرى، بعد أن اكتمل الضلع الثالث للعولمة (إنشاء منظمة التجارة العالمية)، وما نتج عن ذلك من تدفق هائل لرؤوس الأموال بين الدول، وتطور تكنولوجيا المواصلات والاتصالات التي ساهمت بشكل فعال في اندماج مختلف الأسواق والدول في إطار العولمة الاقتصادية[2].

[1] قنيش كمال، الغش الضريبي والتهرب الجمركي، مجلة المحكمة العليا، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق ، ص 51.
[2] ألبر الحسين، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق، ص 30-229.

ومن العوامل التي تشجع المستثمرين الأجانب على التهرب الضريبي، قلة التشريعات والنصوص التي تنظم كيفية مواجهة هذه الظاهرة بالرغم من خطورتها، بالإضافة إلى استفادتها من مبدأ السيادة الضريبية.

والتهرب الضريبي غالبا ما يتم على المستوى الدولي عن طريق الشركات متعددة الجنسيات التي تنتشر شركاتها الوليدة في مختلف دول العالم بهدف التخفيف من أعبائها الضريبية إلى أدنى حد ممكنٍ، من خلال الاستفادة من عدم تجانس التشريعات الضريبية في الدول المختلفة، حيث تستثمر في الدولة ذات التشريعات الضريبية الأقل عبء ضريبي ممكن لتعظيم أرباحها.

تعريف التهرب الضريبي الدولي:

لقد بذل الفقه العديد من المحاولات لتعريف ظاهرة التهرب الضريبي الدولي، إلا أنّه لم يصل إلى وضع تعريف دقيق ومانع لهذه الظاهرة.

ومن المحاولات التي بذلها الفقه في تعريف هذه الظاهرة ما يلي:

فقد عرفه بعض الفقه بأنّه : "يغطى كل انتهاك إرادي وعن قصد للقانون الضريبي، بهدف حجب الدخول ذات الطابع الدولي من الخضوع للضريبة التي تفرضها عليها التشريعات الضريبية لأي دولة"[1].

لكن الملاحظ أنّ هذا التعريف، يخلط بين المفهوم الاقتصادي والمفهوم القانوني للتهرب الضريبي الدولي، لأنّ المكلف الذي يتهرب من دفع الضريبة المستحقة على أرباحه أو نشاطه كليا أو جزئيا في الدولة المضيفة له، لا يخالف القانون الضريبي رغم أنّه سيء النية، وإنّما يستعمل حقا من حقوقه القانونية والاقتصادية.

في حين عرفه بعض الفقه بأنّه : "تخلص المكلف القانوني من دفع الضريبة مستغلا ما يوجد في النّصوص التشريعية من ثغرات أو عدم الضبط في الصياغة، دون مخالفة للقانون، حيث يستخدم حقا من حقوقه، باعتبار أن تصرف ما من عدمه مضمون قانونا"[2].

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 12.
[2] قنيش كمال، الغش الضريبي والجمركي، المرجع السابق، ص 14.

يوضح التعريف السابق أن سلوك المكلف بالامتناع عن عدم دفع الضريبة المستحقة على نشاطه أو دخله، لا ينطوي إلا على الركن المعنوي المتمثل في التحايل على الإدارة الضريبية للتخلص كليا أو جزئيا من دفع الضريبة أو الرسوم المستحقة على نشاطه أو ربحه، والذي يصعب إثباته، دون توفر الركن المادي الذي يعاقب عليه القانون، بخلاف إرادة المكلف في حالة الغش الضريبي الذي ينتهك أحكام القانون.

فالتهرب الضريبي الدولي يتضمن أحد أركان الغش الضريبي وهو الركن المعنوي دون الركن المادي، لذلك يعتبر تهربا مشروعا سواء اقترن بمخالفة نص قانوني لم يقترن بمخالفة نص قانوني[1].

يستخلص مما سبق أن التهرب الضريبي الدولي في جوهره وحقيقته تهرب اقتصادي، وليس تهربا قانونيا بسبب انعدام وجود تشريعات دولية تحدد المقصود منه، بل لا يمكن تصوره إلا من خلال منظور اقتصادي، بمعنى أنه ذو تأثير اقتصادي على الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، يتمثل في ضياع مورد مالي مهم للدولة في الظروف العادية، ويستوي في التهرب الضريبي الدولي أن يكون المكلف شخصا طبيعيا، أو معنويا، يمارس نشاطه في عدد من الدول.

أولا: الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات

يتألف الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات من عنصرين هما: الشركة الأم من ناحية والشركة الوليدة من ناحية أخرى.

1. الشركة الأم:

تزاول الشركة الأم نشاطها في أكثر من دولة عن طريق شركاتها الوليدة أو التابعة، وتنظر الشركة الأم إلى العالم كوحدة اقتصادية، وتمارس سيطرتها على الشركات الوليدة في الدول المختلفة دون أن تخالف مبدأ السيادة الضريبية لكل دولة، لأن سيطرتها اقتصادية فقط، وليست قانونية. ويتم تكوين الشركة وفقا للقوانين الداخلية للدولة التي توجد على أراضيها[2].

---

[1] ألبر الحسين، التهرب الضريبي بالمغرب، المرجع السابق، ص 9.

[2] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 42.
حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر 1978، ص 61.

2.الشركات الوليدة:

تتمتع الشركات الوليدة من الناحية القانونية بالاستقلال، فهي ذات شخصية قانونية مستقلة، ولها ذمة مالية مستقلة عن الشركة الأم، وتخضع للقوانين الداخلية للدولة المضيفة لها، أما من الناحية الاقتصادية، فهي تابعة للشركة الأم[1].

ثانيا: سيطرة الشركة الأم على شركاتها الوليدة

إن السيطرة التي تمارسها الشركة الأم على شركاتها الوليدة، هي سيطرة إدارية ومالية و رقابية وتكنولوجية، وأن هذه السيطرة، وإن كانت مفهوما واقعيا، وليس مفهوما قانونيا، إلا أنها ترتّب آثارا قانونية ترتبط بكافة السلطات التي تمكن الشركة الأم من إحكام سيطرتها على وليداتها[2]. فما هو مفهوم السيطرة، وما هي صورها؟

مفهوم السيطرة : تقوم فكرة السيطرة على وجود مشروع اقتصادي متكامل يتكون من عدّة شركات مستقلة قانونا و تابعة اقتصاديا للشركة الأم التي تمارس سيطرة مستمرة على شركة أو شركات أخرى مستقلة عنها قانونا، و تخضعها لاستراتيجيتها الإنتاجية الموحدة، متبعة في ذلك أساليب قانونية متعددة ، و ذلك نظرا لما تملكه من أسهم في شركاتها الوليدة تخولها حق السيطرة على إدارة هذه الشركات بتقرير من الذي يتولى إدارتها و كيفية تسيير أمورها[3]، فضلا عن استخدام أموال وممتلكات شركاتها الوليدة كما لو كانت ممتلكاتها هي.

وتعتبر السيطرة التي تمارسها الشركة الأم على وليداتها ضرورة تحتمها وحدة الاستراتيجية الإنتاجية العالمية الموحدة، باعتبار أن شركاتها الوليدة ليست إلا مجرد وحدات يكمل بعضها بعضا من الناحية الاقتصادية[4].

يتخصص كل منها بمرحلة إنتاجية معينة في مشروع واحد، في إطار سياسة التكامل الرأسي مما يتطلب وجود تنسيق بين هذه الشركات التي توجد في مختلف دول العالم[1].

---

[1] أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط و أثرها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول العربية، مرجع سابق ، ص 42.

[2] أيمن عرابي رخا، الدور السلبي للشركات المتعددة الجنسية في عملية غسيل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 154.

[3] أيمن عبد الحميد عرابي رضا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسية في عمليات غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 154.
سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي و آثارها على اقتصاديات الدول النامية، منشورات الحلبي، ص45.

[4] يحي عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، مرجع سابق، ص 414.

الفرع الثالث: آليات التهرب الضريبي للشركات متعددة الجنسيات

تلجأ الشركات متعددة الجنسيات لتحقيق الهدف الرئيسي الذي وجدت من أجله وهو تعظيم أرباحها عن طريق التهرب الضريبي، أو تخفيف العبء الضريبي إلى أدنى حد ممكن عن طريق استخدام العديد من الآليات، وهي :

أولا : المنشأة الثابتة[2].

ثانيا: الجنات الضريبية.tax heaven

ثالثا : أسعار التحويل .

أولا : المنشأة الثابتة

تعتبر شركات الأموال (سواء كانت شركات مساهمة أو شركات توصية بالأسهم، أو شركات ذات مسؤولية محدودة)، عبارة عن أشخاص اعتبارية تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة عن شخصية مساهميها، إلا أن تحديد الموطن الضريبي لشركات دولية النشاط، أي تحديد السياسة الضريبية للبلد المضيف، لأنشطة هذه الشركات تثير صعوبة، ومن أجل حل هذه المشكلة من جهة، وتلافي حدوث ظاهرة الازدواج الضريبي من جهة، والتهرب الضريبي من جهة أخرى، فقد استقر فقه العلاقات الضريبية الدولية على تبني مبدأ أساسي، مفاده ألا تخضع أرباح الشركات دولية النشاط للضريبة إلا في البلد المضيف، إلا إذا كانت ناجمة عن تنظيم محدد يسمى " المنشأة الثابتة أو المستقرة"[3].

لذلك فقد لجأت الشركات المتعددة الجنسيات إلى استخدام التحايل على فكرة المنشأة الثابتة، بالتهرب الضريبي[4].

ونظرا إلى أن المنشأة الثابتة قد يختلف مضمونها بين دولة وأخرى، فإن الشركة دولية النشاط تستخدم تقنياتها المالية والضريبية والفنية، لاستغلال هذا المفهوم، بما يحقّق لها وفرا ضريبيا، قد يبلغ أرقاما هائلة. والسؤال هو كيف تستعمل هذه الشركات هذا المفهوم في التهرب الضريبي.

---

[1] أيمن عرابي رخا، الدور السلبي للشركات المتعددة الجنسية في عملية غسيل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 67-68.

[2] لن نتطرق إلى ألية المنشأة الثابتة وعلاقتها بالتهرب الضريبي الدولي، لأنّ ذلك يتطلب دراستها في بحث مستقل.

[3] تعدّت التسميات لهذا المصطلح، مثل المنشأة المستقرة، المنشأة المتميزة، المنشأة المستقلة.
جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص261.

[4] جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، مرجع سابق، ص 321.

عادة ما تتبع هذه لشركات أحد أسلوبين:

الأسلوب الأول: أن تقم الشركة الأم بإقامة منشأة ثابتة لها في دولة تعفي نساط هذه الشركة من الضريبة، وبالتالي لا يثور أي إشكال في هذه الحالة، خاصة وأن الشركة الأم عادة ما تستثمر في النشاطات المعفاة من الضريبة، كأن تقوم شركة أمريكية مثلا بممارسة نشاط لها في الجزائر في مجال معفى من الضرائب بشكل غير مقيد بمدة زمنية محددة أو محدد بمدة زمنية ابتداء من تاريخ بدء النشاط، مما يترتب عليه تهرب الشركة الأمريكية من أداء الضرائب على شاطها الممارس في الجزائر، وبالتالي يكون قد ضاع على الخزانة الجزائرية حصيلة ضرائب مهمة.

الأسلوب الثاني أن تقيم الشركة الأم منشأة ثابتة لها في دولة لا تقرر أي إعفاءات أو مميزات ضريبية للنشاط الذي تمارسه هذه المنشأة الثابتة، وفي هذه الحالة تحاول الشركة إضفاء صفة غير حقيقية على هذه المنشأة بحيث لا تعد منشأة ثابتة طبقا للمعايير المشار إليها عند الحديث السابق عن هذه المنشأة أو تقوم تلك الشركة بمحاولة إخفاء هذه المنشأة .

ثانيا: الجنات الضريبية

تعتبر الجنات الضريبية، مراكز مالية، أو تمويلية بالنسبة للشركات دولية النشاط بما توفره من امتيازات، وتسهيلات واعفاءات ضريبية تصل إلى حد الاعفاءات الكلية على بعض أنواع الدخول والأنشطة. هذا فضلا على أنها مراكز للقروض بعملة غير محلية، وبدون فوائد على الإطلاق، أو على أقصى تقدير بفوائد بسيطة لا تذكر.

لذلك تلجأ الشركات دولية النشاط إلى إقامة شركات وليدة في هذه الجنات الضريبية للاستفادة من نظامها الضريبي المخفف[1].

وتنقسم الجنات الضريبية إلى نوعين أساسيين:

1-الجنات الضريبية العامة،

2-الجنات الضريبية المتخصصة.

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 82.

1- الجنات الضريبية العامة :

هذا النوع من الجنات الضريبية، قد يكون دولة ذات سيادة كاملة، كإمارة موناكو، أو مناطق تتمتع بكيان قانوني خاص داخل الدولة، مثل (البولوينزيا) الفرنسية، وهي تتمتع بكل مقومات الدولة، من وجود شعب وأرض، وتنظيم سياسي، ذات مساحة صغيرة، وعدد قليل من السكان، وذات موارد محدودة، وتشريعات محفزة فيما يتعلق باستضافة رؤوس الأموال الأجنبية، يقرر نظامها الضريبي، ضرائب مخفضة على الدخل ورأس المال، كما تتميز بغياب الرقابة على الصرف، وبنظام مصرفي ملائم، وضمان سرية الأعمال[1].

2- الجنات المتخصصة :

وهي دول ذات سيادة كاملة، وذات إقليم عادي، وعدد سكان عادي، وتنظيم سياسي وإداري عادي، وهي بذلك لا تختلف عن الجنات الضريبية العامة، إلا أن لها نظاما ضريبيا مستقلا يقرر تحفيزات خاصة للاستثمارات الأجنبية، بصورة جزئية وليست كلية، كإنشاء مناطق حرة معفاة من الضرائب داخل إقليم الدولة.

تعريف الجنات الضريبية:

لا يوجد تعريف دقيق مانع لهذه الجنات الضريبية، وإنما توجد العديد من التعاريف التي وضعت لها منها: "أنه إقليم وطني تكون فيه الاقتطاعات الضريبية في مجموعها أقل من غيرها، في أماكن أخرى، وحيث يصل الأمر من الناحية العملية إلى عدم وجود ضريبة على الإطلاق[2].

كما عرفها البعض الآخر بأنها:" دول أو أقاليم تمنح المستثمرين سواء كانوا شركات أو أفرادا، عدة مزايا، بالإضافة إلى أنها لا تفرض ضريبة، أو تفرضها بمعدلات منخفضة جدا"[3].

---

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 82- 83
منصور بن عمارة، إيمان بوفروة، أهمية استخدام الملاجئ الضريبية ضمن استراتيجيات التخطيط الضريبي للشركات متعددة الجنسيات- إشارة إلى حالة شركة Google Ink، مجلة الباحث الاقتصادي، الجزائر ديسمبر 2017، ص 128.

[2] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 84.
أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 102-115.

[3] جميل عبد الرحمان صابوني التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق، ص 324.

والجنات الضريبية رغم تسميتها لا تعتمد في الوقت الحالي في استقطاب الاستثمارات الأجنبية على فرض معدلات ضريبية منخفضة أو عدم فرض ضرائب أصلا، وإنما تعتمد على مجموعة مزايا أخرى تتوفر لها وتجعلها محل جذب الشركات والأفراد من كل أنجاء العالم.

3-خصائص الجنات الضريبية:

تتميز لجنات الضريبية بالعديد من السمات والخصائص والتي لا تقتصر فقط على الجانب الضريبي وإن كان الجانب الضريبي الأهم فيها، من أهمها ما يلي:

- سعر ضريبة منخفض،
- استقرار سياسي واقتصادي وقانوني واجتماعي،
- سرية معاملات البنوك، والمعاملات التجارية،
- استقرار العملة الوطنية وقوتها،
- اتصالات ومواصلات حديثة ومتطورة[1].

والجنات الضريبية تتميز دون غيرها بأهمية قطاع البنوك في اقتصادها بصورة تفوق أهميته في الدول ذات النظام الضريبي العادي، وتجسد سويسرا هذه الخاصة بصورة واضحة، حيث تعد أكبر الجنات الضريبية تميزا في قطاع البنوك، وسرية المعاملات البنكية والتجارية، حيث تفرض عقوبات مشددة على انتهاك هذه السرية، لذلك تعد سويسرا أشهر وأقدم الجنات الضريبية لا تنظم لأي اتفاقيات أو معاهدات دولية حول حركة رؤوس الأموال، أو التعاون القضائي والجنائي[2].

4.التهرب الضريبي عن طريق الجنات الضريبية:

غالبا ما تقوم الشركات الأم، بالقيام بأنشطة لا تولد ربحا مباشرا، كأنشطة البحث العلمي والتكنولوجي، والمعرفة الفنية في الدولة ذات النظام الضريبي المرتفع لضمان تخفيف العبء الضريبي في البلد الأم باعتبار أن هذه الأنشطة عادة ما تكون معفاة من الضرائب، أو تفرض عليها ضرائب بسيطة جدا، أما الـ شركات الوليدة والتابعة لها والتي عادة ما تكون في دول ذات نظام ضريبي مخفف، أو في دول وأقاليم ذات جنات ضريبية تختص بالأنشطة الإنتاجية والتسويقية والتوزيعية، والتي ينتج

---

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 87.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، 2014، ص 278.

[2] أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 102-104.

عنها أرباحا ودخولا تفرض عليها ضرائب منخفضة أو لا تفرض عليها ضرائب أصلا، وهكذا تتهرب الشركة من دفع الضريبة في الدولة الأم والدولة المضيفة ذات النظام الضريبي المرتفع عن طريق استخدام أسعار التحويل، وبذلك تتمكن من تخفيض من تكاليفها ونفقاتها وتزيد أرباحها[1].

5- أسباب التهرب الضريبي:

توجد العديد من الأسباب التي تدفع هذه الشركات دولية النشاط إلى التهرب من دفع الضريبة المستحقة على أرباحها ونشاطها في الدول المضيفة للشركات الوليد وفروعها التابعة، لعل من أهمها ما يلي:

- تخلف الإدارة الضريبية التي تسهر على تطبيق النصوص التشريعية في المجال الضريبي، سواء من حيث الموارد البشرية غير الكفأة، أو من حيث الهياكل والبنيات الإدارية المكلفة بتحصيل الضريبة، الأمر الذي يساهم في انتشار ظاهرة التهرب الضريبي[2]،
- تعقد الإجراءات الإدارية، سواء من حيث صعوبة تحديد الوعاء الضريبي، مما يجعل الإدارة الضريبية تفرض ضرائب جزافية، أقل من القيمة الحقيقية، أو بأكثر من ذلك، مما ينتج عنه إقدام المكلفين على التهرب الضريبي،
- الأسباب التشريعية والقانونية، فالتهرب الضريبي الاقتصادي من طرف الشركات متعددة الجنسيات، يكون عن طريق استغلال الثغرات الموجودة عمدا، أو سهوا في القانون. بالإضافة إلى عدم استقرار القانون الضريبي، الذي غالبا ما يكون عرضة للتغيير المستمر في قوانين المالية المتعاقبة في الدول النامية، وهو ما يترتب عليه حالة من القلق الدائم للمستثمرين الأجانب، الأمر الذي يشجعهم على التهرب من دفع الضرائب المستحقة على أرباحهم،
- الضغط الضريبي في الدول المضيفة لهذه الشركات، نتيجة فرض ضرائب جديدة، أو زيادة في أسعار الضريبة مما ينتج عنه ارتفاع في مستوى الضغط الضريبي، وازدياد محاولات التهرب الضريبي، لأن ارتفاع الضغط الضريبي ينتج عنه تقليص أرباح الشركات، مما يدفعها إلى التهرب الضريبي[3]،

---

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 91.
أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 116.

[2] جميل عبد الرحمان صابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق ، ص60.

[3] ألبر حسين، التهرب الضريبي بالمغرب، مرجع سابق ، ص 53.

-تجنب مشكلة الازدواج الضريبي،

-إذا كانت الدولة المضيفة لهذه الشركات لا تسمح لها أن تخصم من دخلها الخاضع للضريبة، المرتبات والأجور الواجب دفعها للشركة الأم، مقابل خدمات أو إيرادات الاختراعات والعلامات التجارية ...إلخ،

-ارتفاع معدل التضخم النقدي، الذي ينتج عنه تآكل القوة الشرائية للعملة المحلية في الدولة المضيفة[1]،

-فرض الرقابة على النقد في الدولة المضيفة، مما قد يحول دون الشركة لإخراج كل المبالغ التي تريد تحويلها من أرباحها وفقا لما يسمح به التشريع النقدي، فتلجأ الشركة إلى طريق غير مباشر، حتى تتفادى إعلان حجم أرباحها الخاضعة للضريبة عن طريق زيادة في أسعار السلع التي تشتريها من إحدى الشركات الوليدة الأخرى في دولة أخرى، أو في صورة مقابل مبالغ فيها للقيمة المدونة للسلع التي تستوردها[2].

ثالثا: أسعار التحويل

تتبع الشركات دولية النشاط آلية أسعار التحويل التي يفرضها واقعها، وتدعمه بأساس عقدي، هو العقود البينية بين الشركة التابعة للمجموعة المتعددة الجنسيات، بهدف تحديد أسعار غير حقيقية للسلع والخدمات لنقل الأموال عبر الحدود بين الشركات التابعة للشركة الأم لزيادة الربح الكلي للشركة[3].

معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 278.

[1] شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، مرجع سابق، ص 73.

أحمد يوسف عبدة الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق ، ص48.

يحي رضا عبد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، مرجع سابق ، ص 607.

جميل عبد الرحمان صابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق ، ص 53 وص57.

[2] شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، مرجع سابق، ص 73.

[3] أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 117-118.

1.ماهية أسعار التحويل:

تعد أسعار التحويل أسعار داخلية لتسوية المعاملات الداخلية في إطار الشركات متعددة الجنسيات، ولا يتم بها التعامل خارج هذا النطاق[1].

وتعتبر أسعار التحويل أداة فعالة في يد الشركة الأم صاحبة سلطة اتخاذ القرار، تستخدمها في تحقيق أكبر ربح ممكن بأقل عبء ضريبي ممكن.

2.تعريف سعر التحويل:

يثير تحديد المقصود بأسعار التحويل أهمية كبيرة باعتباره مفهوما قريب الصلة بالمفاهيم الاقتصادية، ويرتبط بذلك التعريف بها وتحديد آثارها السلبية.

اختلف علماء الاقتصاد في وضع تعريف محدد ودقيق لسعر التحويل.

فقد عرفه بعض الاقتصاديين بأنه: "السعر الذي تبيع به الشركة الأم السلع والخدمات إلى إحدى شركائها الوليدة الموجودة في الخارج، أو أنه السعر الذي تبيع به الشركة وليدة سلعة أو خدمة ما إلى شركة وليدة أخرى[2].

ركز هذا التعريف على أن سعر التحويل، هو السعر الذي يتم التعامل به داخل مجموعة الشركات دولية النشاط فقط، وتجاهل براءات الاختراع، والخدمات الفنية، ودفع العمولات التي تعد السمة الأساسية للمعاملات الدولية في الوقت الحالي[3].

وتمثل أسعار التحويل التي تحددها الشركات الأم أهم آليات التهرب الضريبي بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات والتي لا يجوز لأي من الشركات الوليدة والتابعة أن تخرج عنها، والتي تعد من القضايا الهامة التي يتم معالجتها على المستوى الكلي للشركة الأم لا على المستوى الجزئي الخاص بكل شركة وليدة على حدة، بغرض تعظيم الإيرادات في الدولة التي يرتفع فيها العبء الضريبي، لذلك تعد أسعار التحويل أداة أساسية لتنفيذ سياسات التسويق العالمية للشركة المتعددة الجنسيات، ولا يقتصر استخدامها على السلع، إنما يمتد إلى كافة معاملة الشركة التابعة للشركة الأم، أي يمتد إلى

---

[1] شريف محمد غنام، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 125.

[2] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 96.

[3] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، المرجع السابق، ص 111، 112.

أحمد يوسف عبدة الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق ، ص 45.

الأموال المعنوية، كالعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، ورسوم الخدمات، وأسعار الفائدة على القروض، ويخضع تحديد أسعار التحويل لإرادة الشركة الأم وحدها[1].

ومما يساعد الشركة متعددة الجنسيات على استخدام آلية أسعار التحويل، أنها تعمل في إطار نوع من التكامل الإنتاجي على الصعيد العالمي، حيث تتخصص كل شركة وليدة بمرحلة إنتاجية معينة (مكونات سلعة أو إنتاج مادة أولية)، ثم تجمع أو تصنع في مراكز للتجميع أو التصنيع قرب الأسواق الكبرى، فعلى سبيل المثال يصعب إيجاد سيارة صنعت بالكامل في دولة محددة، ويصدق ذلك على كل السلع التي تنتجها هذه الشركات[2] .

وتقوم الشركة الأم بنقل الأرباح التي تحقّقها إحدى الشركات الوليدة التي تعمل في دولة ذات سعر ضريبي مرتفع إلى شركة تابعة أخرى تعمل في دولة ذات أسعار ضريبية أقل، حيث تقوم بتحديد أسعار مرتفعة بشكل مبالغ فيه للسلع والخدمات، والاستشارات، وأسعار الفائدة على القروض الداخلية، والمواد الخام، والسلع الوسيطة التي تتم مبادلتها بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج بشكل متعمد، بذلك تتحصل الشركة الأم على جزء من الأرباح القابلة للتوزيع بشكل مستتر [3].

وتقوم الشركة الأم بتحديد أسعار مخفّضة للسلع و الخدمات التي تبيعها شركاتها الوليدة لبعضها البعض، وبذلك يتحقّق للشركة الأم في الحالة الأولى ربح محول إلى الخارج يتمثّل في الفارق بين القيمة الحقيقية للسلع والخدمات التي سعرت بشكل مضخم وسعرها الحقيقي.

وفي الحالة الثانية يتمثل في الربح المحول إلى الخارج لصالح المركز الرئيسي للشركة الأم في الفارق بين سعر السلعة أو الخدمة المنخفض الذي تبيع به شركة وليدة سلعة أو خدمة ما لشركة وليدة أخرى تابعة لنفس المجموعة وسعرها الحقيقي، وبذلك تصبح الضرائب المفروضة على إجمال الربح في الدولة الأم والدولة المضيفة، أقل وهذا ما تسعى إليه الشركة متعددة الجنسيات[4]، وبذلك يتم التهرب

---

[1] أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 119.

[2] أحمد يوسف عبدة الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا و تطور الاقتصاديات المختلفة، ص 118.

[3] يحي رضا عبد الرحمن، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، المرجع السابق، ص 604 -605.

[4] يحي رضا عبد الرحمن، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، المرجع نفسه، ص 404-405.

الضريبي عن طريق أسعار تحويل غير حقيقية على مبيعات الشركة الأم إلى شركاتها الوليدة، وهو ما يلحق أضرارا مالية بمصالح الدولة المضيفة.

من المعروف أن الأرباح التي تحققها الشركة الوليدة، توزع بطريقتين:

الطريقة الأولى مباشرة وشفافة تقوم بمقتضاها الشركة بتوزيع جزء من أرباحها على حملة الأسهم، وتعلنها بدقة وشفافية لإدارة الضريبة المحلية.

والطريقة الثانية، غير مباشرة، وغير حقيقية تخفي فيها الشركة جزء من أرباحها من خلال منح مزايا مالية، أو عينية على المساهمين في رأسمالها، وخاصة لأعضاء مجلس الإدارة، وبذلك تخفض الأرباح الخاضعة للضريبة، فتخسر الدولة المضيفة جزء من إيراداتها الضريبية، لأن المزايا التي يتحصل عليها المساهمون غير المقيمين لا تفرض عليها ضرائب[1].

3.استخدام أسعار التحويل كأداة للتهرب الضريبي:

ويتم التهرب الضريبي الدولي باستخدام أسعار التحويل في : أ. قبل توزيع الأرباح، ب. عند توزيع الأرباح، ج. مقابل الرسوم الجمركية .

أ.التهرب الضريبي قبل توزيع الأرباح:

يتم التهرب الضريبي من طرف الشركات دولية النشاط، قبل توزيع الأرباح عن طريق التلاعب في المادة الخاضعة للضريبة، سواء بالزيادة أو النقصان في التكاليف من جانب الشركة الأم، لتستفيد من التباين في الأنظمة الضريبية في الدول المختلفة.

فإذا كانت إحدى شركتها الوليدة تزاول نشاطها في دولة من دول الجنات الضريبية، والشركة الأم تمارس نشاطها في دولة ذات نظام ضريبي مشدد (يفرض سعر ضريبة مرتفع).تقوم الشركة الأم ببيع سلعا وخدمات إلى شركتها الوليدة، بسعر منخفض (أقل من سعر السوق، لكي تقلل من تكاليفها، وتزيد من أرباحها) الخاضعة لضريبة منخفضة، بدلا من الضريبة المرتفعة في بلد الشركة الأم، وبالتالي

[1] شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، مرجع سابق، ص 70، 71.

تصبح الضريبة المفروضة على إجمالي الربح في الدولة الأم والدولة المضيفة أقل، وهذا ما تسعى إليه الشركة دولية النشاط[1].

أما إذا كانت الشركة الوليدة تزاول نشاطها في دولة ذات نظام ضريبي مشدد بالنسبة للشركة الأم، مما ينتج عنه انخفاض أرباحها الخاضعة للضريبة في الدولة المضيفة ذات النظام الضريبي المشدد فإن التهرب الضريبي يتم عن طريق أسعار تحويل غير حقيقية على مبيعات الشركة الأم إلى شركتها الوليدة، المحلية بصورة غير مشروعة، حيث تقوم الشركة الوليدة ببيع سلع وخدمات إلى الشركة الأم أو إلى إحدى الشركات الوليدة الأخرى التي تزاول نشاطها في دولة أخرى بأسعار منخفضة ينتج عنها انخفاض أرباحها التي تقوم بتحويلها في صورة أرباح إلى الخارج، وهو ما يلحق أضرارا مالية بمصالح الدولة المضيفة.

في كلتا الحالتين سالفتي الذكر، يتحقّق اقتصاد في الضريبة عن طريق الزيادة أو النقصان الصوري (غير حقيقي) للتكاليف، وتعظيم أرباحها الإجمالية.

ويدخل في إطار التكاليف كل من رقم الأعمال، فوائد القروض، الإتاوات، أجور الخدمات، لذلك تلجأ الشركة الأم إلى التلاعب في أسعارها برفعها أو تخفيضها بطريقة احتيالية غير حقيقية للتخفيف من أعبائها الضريبية وزيادة أرباحها الإجمالية.

ب.التهرب الضريبي عند توزيع الأرباح:

يتم التهرب الضريبي عند توزيع الأرباح ليس عن طريق التلاعب في المادة الخاضعة للضريبة، لكن عن طريق إنشاء شركات وسيطة مقيمة في دولة ذات نظام ضريبي مخفف أو جنة ضريبية، وتتمتع هذه الشركة بشخصية قانونية مستقلة عن الشركة الأم وتخضع للضريبة وفقا لقوانين البلد المضيف لها، وهي شركات مالية يقتصر نشاطها على الاحتفاظ بالأرباح المحققة بالفعل من شركة أخرى، ثم يعاد تحويلها إلى الشركة الأم التابعة لها في ظل ظروف أفضل.

[1] يحي رضا عبد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، المرجع السابق، ص 604، 605.
جميل عبد الرحمان صابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة القويمات، مرجع سابق، ص 367.

وهكذا تستطيع الشركة الأم أن تتهرب من دفع الضريبة ذات السعر المرتفع في البلد الأم، عن طريق تحويل هذه الأرباح إلى الشركة الوسيطة، ليعاد استثمارها في الخارج في ظل ظروف ضريبية أخف، وبذلك يتم تحويل الأرباح إليها من الشركات الوليدة بهدف تخفيف عبئها الضريبي[1].

ج.الرسوم الجمركية:

قد يكون الهدف الذي تسعى إليه الشركة متعددة الجنسيات هو تفادي الرسوم الجمركية عندما تستخدم كوسيلة للتهرب من دفع الرسوم الجمركية، وذلك من خلال تسعير الصادرات والواردات بقيمة مغاير تبعا للرسوم المفروضة.

تلجأ الشركات متعددة الجنسيات إلى استخدام أسعار التحويل في تسديد الرسوم الجمركية المفروضة على وارداتها، فإذا كانت الرسوم الجمركية مرتفعة على الواردات، مع وجود ضرائب على الصادرات فإن ذلك يحفز هذه الشركات على أن تسعر وارداتها وصادراتها بأقل من قيمتها الحقيقية، وهو ما يمثّل تهربا ضريبيا من قبل هذه الشركات من خلال عدم دفع القيمة الحقيقية للرسوم المستحقة على وارداتها و صادراتها للدولة المضيفة لها من دون وجه حق، أما إذا كانت الدول المضيفة تمنح إعانات تصديرية، فإن الشركة الأم سوف تسعر صادراتها بأكثر من قيمتها، حتى تستفيد بأكبر قدر ممكن من تلك الإعانات.

كما تلجأ هذه الشركات إلى تسعير الصفقات المرسلة إلى دول ذات تعريفة جمركية مرتفعة بأسعار منخفضة[2].

وفي كلتا الحالتين السالفتي الذكر، تحاول هذه الشركات تخفيض عبء الرسوم الجمركية إلى أدنى حد ممكن وبالتالي تعظم أرباحها الإجمالية.

4.الإجراءات الواجب اتخاذها للحد من التهرب الضريبي:

أمام هذه التصرفات اللامشروعة لهذه الشركات التي تقوم بالتهرب الضريبي، يتعين على الدول النامية المضيفة للاستثمارات الأجنبية، إقامة هيئات رقابية مختلفة، ذات كفاءة عالية، ونزاهة تامة تتصدى للسلوك السلبي وغير المشروع لهذه الشركات، وتطوير نظمها الضريبية لسد الثغرات والنقائض

[1] سوزي عدلي ناشد، التهرب الضريبي الدولي للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سابق، ص 103، 105.
أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 121.
[2] سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة، و التصدير في الدول النامية، المرجع السابق، ص227، 228.

في تشريعاتها الضريبية، ورفع كفاءة الإدارة الضريبية من خلال تحسين كفاءة مسيريها، وتبسيط الإجراءات الضريبية، وتقليص عدد الضرائب المفروضة على أنشطة هذه الشركات، لتصبح أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي، ومحاربة الفساد الذي قد يكون متفشيا في كل من إدارة الضرائب وإدارة الجمارك للوقاية من هذه الظاهرة الخطيرة التي تشكل نزيف لموارد الدولة المضيفة.

5. الآثار السلبية للتهرب الضريبي الدولي:

من أهم الآثار السلبية التي تنتج عن ظاهرة التهرب الضريبي الدولي، انخفاض الحصيلة الضريبية التي تعود للخزينة العمومية، في الدولة المضيفة، وهو ما يشكل عائقا خطيرا في تمويل البرامج الاقتصادية والاجتماعية التي تسعى الدولة إلى إنجازها، مما قد يدفع الدولة التي تعاني من نقص في مواردها المالية، إلى تعويض هذا النقص، إما عن طريق فرض ضرائب جديدة، أو رفع أسعار الضرائب الموجودة بالفعل، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع الضغط الضريبي على المكلفين. وهو ما يشكل عاملا إضافيا ضاغطا على الشركة يدفعها إلى التهرب الضريبي للتقليل من أعبائها الضريبية، وبالتالي حدوث مزيد من الانخفاض في الإيرادات الضريبية للدولة المضيفة.

كما يترتّب على التهرب الضريبي حرمان المساهمين الوطنيين من الحصول على نصيبهم في الأرباح، أو تخفيض نسبة ما يتحصلون عليه، وبهذا تستطيع الشركات متعددة الجنسيات الحصول على أكبر جزء ممكن من الأرباح قبل توزيعها على الشركاء المحليين، بالإضافة إلى الإضرار بمصالح دائني الشركة نتيجة حرمانهم من أرباح الشركة بتحويلها إلى الشركة الأخرى، هذا فضلا عما يحدثه نقل أموال وأرباح الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات من حدوث أزمات نقدية وائتمانية في الدولة المضيفة لها[1].

[1] أيمن عبد الحميد عرابي رخا، الدور السلبي للشركات متعددة الجنسيات في عملية غسل الأموال وسبل مراقبتها، مرجع سابق، ص 123.

المبحث الثالث: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي وتقييم سياسة الحوافز الضريبية

و ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين :

- المطلب الأول: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي
- المطلب الثاني: تقييم سياسة الحوافز الضريبية

المطلب الأول: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي

قد يترتّب على السياسة الضريبية التي تطبقها الدّولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة آثار سلبية على الاستثمار الأجنبي، مما يجعل المستثمر الأجنبي لا يقدم على استثمار أمواله، وخاصة في الدول النامية، و ذلك لما تشكّله هذه الآثار من تقليص للفرص الاستثمارية في البلدان المضيفة، نتيجة انخفاض الأرباح والعوائد المتوقّعة من الاستثمار فيها، وقد اتّضح ذلك من خلال الدراسات العديدة التي أجريت في نطاق محفّزات التنمية الاقتصادية ومعوقاتها، مما جعل منها أسباب وعوامل طرد، وهروب للاستثمار الأجنبي والوطني على السواء.

وبناء على ذلك نقسم هذا المطلب إلى فرعين:

- الفرع الأول: العوائق التي تترتب على السياسية الضريبية في معاملة الاستثمار الأجنبي
- الفرع الثاني: تقييم سياسة الحوافز الضريبية .

الفرع الأول: العوائق التي تترتب على السياسية الضريبية في معاملة الاستثمار الأجنبي

وتتمثّل أهم العوائق في :

- أولا: التمييز في المعاملة الضريبية،
- ثانيا :عدم استقرار التشريع الضريبي،
- ثالثا: عدم استقرار النظام الضريبي، وتعقّده،

- رابعا: الضريبة على رأس المال،

وهو ما نفصله على الوجه التالي:

أولا: التمييز في المعاملة الضريبية

تملك الدولة من حيث الأصل كما أ379لفنا آنفا حرية واسعة في فرض الضرائب بأنواعها المختلفة بالمعدلات التي تريدها على مواطنيها وعلى الأجانب وعلى أموالهم ودخولهم، كما تملك حق فرض ضرائب عامة وموحدة على الأجانب تفوق بكثير تلك التي تفرضها على الوطنيين[1]، لذلك يعدّ التمييز في المعاملة الضريبية من الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمارات الأجنبية، حيث تشكّل عائقا أمام تدفّق الاستثمارات إلى الدول التي تميز في المعاملة الضريبية، بين الوطنيين والأجانب، أو التمييز بين مجالات الاستثمار.

1.التمييز بين الوطنيين و الأجانب:

يعترف القانون الدولي بحق كل دولة ذات سيادة في فرض الضرائب والرسوم بكل أشكالها وصورها المختلفة، و المعدّلات التي تراها على الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين، مهما كانت جنسيتهم، و على أموالهم العاملة وعوائدهم المحقّقة داخل إقليمها، ولا يوجد في القانون الدولي ما يحد من حرية الدولة في فرض رائب على الأجانب تفوق تلك المفروضة على الوطنيين[2] .

لكن التمييز بين الوطنيين والاجانب في المعاملة الضريبية بالرغم من أنه عمل مشروع من وجهة نظر القانون الدولي، إلا أنه يشكّل عائقا أمام تدفّق الاستثمارات الأجنبية إلى البلدان النامية التي تعامل المستثمر الأجنبي معاملة تمييزية، كما أن هذه المعاملة التمييزية مخالفة للمبادئ التي تقتضيها اتفاقية منظمة التجارة العالمية(GAT 1994) والقاضية بعدم التمييز في معاملة الاستثمارات ما بين الأجنبية والوطنية، أي عدم التمييز بين المستثمرين الاجانب والوطنيين، حيث يعامل المستثمر

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 128.
[2] حبيب الرحمن، السياسة الضريبية في اجتذاب رؤوس الاموال الأجنبية إلى الدول الآخذة في النمو، مرجع سابق، ص 277

الأجنبي نفس المعاملة التي يخضع لها المستثمر الوطني، وأن يتحصل على نفس المزايا والحوافز التي يحصل عليها المستثمر الوطني[1].

والتمييز في المعاملة الضريبية من قبل الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي قد يكون مباشرا وقد يكون غير مباشر. ويكون مباشرا عندما تلزم الدولة كل من المستثمر الوطني والأجنبي عن نفس النشاط والواقعة المنشئة للضريبة بعبء ضريبي متباين لصالح المستثمر الوطني، وإلزام الاجنبي بعبء ضريبي أعلى من ذلك الذي تفرضه على الوطني. وتكون غير مباشرة، وذلك عندما ترغب الدولة في إقامة مشروعات كبيرة تحتاج لأموال كثير لا تتوافر إلا لدى المستثمر الأجنبي (دون الوطني)، وعندما تشرع هذه المشروعات الأجنبية في النشاط الإنتاجي تفرض الدولة عليها ضرائب مرتفعة، وبذلك يتحمل المستثمرون الأجانب وحدهم دون الوطنيون أعباء هذه الضرائب المرتفعة[2]، ويعد ذلك تمييزا مستترا، لأن الدولة تعلم أن الأجانب الذين يملكون الموارد والإمكانيات اللازمة لإقامة هذه المشروعات الاستثمارية بأعباء مالية تفوق تلك التي يتحملها الاستثمار الوطني[3].

لذلك يتعين على الدولة الراغبة في جذب الاستثمارات الأجنبية أن تتفادى ممارسة أي تمييز ضريبي ضد الاستثمارات الأجنبية[4]، كأن تلزم الأجنبي بعبء ضريبي يفوق ذلك المفروض على الوطني، كما يتعين عليها تقديم الضمانات الكافية لطمأنة المستثمر الأجنبي بعدم التمييز ضريبيا، وهذا ما تفعله الدول الأوربية، مثل بلجيكا، الدنمارك، ..إلخ[5].

خلاصة ما تقدّم أن التمييز الضريبي شواء كان مباشرا، مقصودا أو غير مقصود، فإنه يؤثر سلبا على الاستثمار الأجنبي ويقف عائقا أمام تدفّق هذه الاستثمارات نحو إقليم الدولة التي تمارس هذا التمييز الضريبي، وتدفع الاستثمارات الأجنبية القائمة إلى الهجرة نحو دول أهرى لا تمارس تمييزا في المعاملة الضريبية بين المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني.

---

[1] أحمد جامع، اتفاقية التجارة العالمية و شهرتها الجات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، الجزء الثاني، ص 1561-1560

[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 248.

[3] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 232.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 290.

[4] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 173.

[5] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 250.

2.التمييز في المعاملة الضريبية في مجالات الاستثمار :

قد تقوم الدولة بتقرير معاملة ضريبية تمييزية لصالح بعض النشاطات أو المناطق، المراد تشجيعها نوعيا، أو جغرافيا، وفرض ضريبة مرتفعة بالنسبة لنشاطات أو قطاعات المراد انكماشها، أي استخدام الضريبة من خلال نوعية المعاملة التمييزية كأداة للتأثير على هيكل الاستثمارات وتوجيهها نحو نشاطات مختلفة للاستثمار[1].

ثانيا: عدم استقرار التشريع الضريبي

من أهم عوائق تدفّق الاستثمارات الأجنبية عبر الحدود، عدم استقرار التشريع الضريبي، وتعاقب التعديلات عليه دون مسوغ يستلزم ذلك، وهو ما يتعارض مع مبدأ استقرار التشريع الذي يعدّ من أهم المبادئ القانونية التي تعد إحدى الركائز الأساسية لاستقرار المراكز القانونية للأفراد، وهو ما يولّد حالة اللايقين القانوني، و التأثير على العلاقة بين المستثمر والإدارة الضريبية، فالتعديلات المتعددة للتشريع الضريبي، قد تصاحبها بعض الاختلالات التي تؤثر على السياسة الضريبية، و النظام الضريبي في الدولة، ومن الأمثلة على كثرة وتعدّد التشريعات الضريبية: أن القانون العام للضرائب في فرنسا يضم حوالي 6000 مادة قانونية. كما أن القانون الضريبي الأمريكي يتضمن ما يقارب 10000 مادة، يضاف إليها اللوائح التنفيذية، و النشرات الرسمية اللاتي تصدر عن الإدارة الضريبية، وهو ما يتطلّب وقتا طويلا لقراءتها و فهمها جيدا[2].

في حين أنه لابد أن يتمتّع التشريع الضريبي بدرجة معينة من الاستقرار تقتضيها ضرورات تعزيز الثقة بين المكلّفين بأداء الضريبية والإدارة الضريبية للمحافظة على استقرار المعاملات والانشطة الاستثمارية في المجتمع[3]، إلا أن ذلك لا يعني جموده وعجزه، وعدم قابليته للتطوير والتحديث، بما تقتضيه الاستجابة الفعالة للتغيرات في البيئة الضريبية المعاصرة.

ولعل أهم الضمانات الاستثنائية التي يتم الاتفاق عليها بمقتضى عقد الاستثمار بين الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي، هي تثبيت قواعد التشريع الضريبي، وقواعد تحديد وعاء الضريبة،

---

[1] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 292-293.

[2] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 292-293.

[3] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق ، ص 319.

وتحصيلها، ولا تقوم بتعديلها دوريا، وبشكل مستمر ومتسارع، لأن شرط استقرار التشريع الضريبي يجعل المستثمر الأجنبي على بينة من أمره، فضلا عن مواصلة أعماله وفقا لمعدلات الأرباح التي كان يتوقّعها لحظة اتّخاذ قراره بالاستثمار في دولة معينة، أما التغيير المستمر للتشريع الضريبي فإنه يجعل من الصعوبة بمكان على المستثمر أن يلاحق هذه التشريعات، مما قد يفقده الثقة في الدولة المضيفة للاستثمار ويخل بقاعدة اليقين[1] .

كما أنه كلّما كان التشريع الضريبي يتّسم بالاستقرار كانت جدوى المشروع أقرب إلى الصحة، وكان الاستثمار في الدولة المضيفة له أدعى للاطمئنان، و العكس صحيح[2].

يستخلص مما سبق، أن المتغيرات الاقتصادية العالمية التي تطرأ على المسرح الدولي باستمرار، تستوجب على الدول مواكبة تلك المتغيرات بتطوير و تعديل أنظمتها، و تشريعاتها المختلفة و التي من بينها، التشريعات الضريبية، بما يكفل لها مواكبة تلك التطورات و المستجدات، و أن لا تبقى مكتوفة الأيدي وتنتظر المجهول، إلا أن التعديل في تشريعاتها الضريبية إذا لم يتم بحكمة و علم و دراسة متأنية، سيكون له أثره السلبي في الإخلال بدراسة الجدوى الاقتصادية لدى المستثمر الأجنبي والوطني على السواء، وهو ما يؤدي إلى خلق بيئة أعمال غير ملائمة، ومناخ استثماري غير محفّز، وغير جاذب للاستثمار الأجنبي.

ثالثا: تعقّد النظام الضريبي

يتّسم النظام الفني للضرائب في الدول النامية بدرجة كبيرة من التعقيد، نتيجة لنقص الخبرة الفنية، وحداثة بعض النظم، وبسبب كثرة التعديلات وتلاحقها، وتشتّت التشريعات بين الضرائب الأصلية والإضافية والضرائب غير الأصلية، و تعدد الضرائب ما بين مركزية ومحلية، وتعددها تبعا لأغراضها، كضريبة التركات، ورسم الدمغة، ورسوم التوثيق والشهر .. إلخ، إلى غير ذلك من القائمة الطويلة بأسماء وأنواع الضرائب والرسوم، الأمر الذي يضفي غموضا على بعض نصوص التشريع الضريبي، مما يصعب الإلمام بها من قبل الشركات دولية النشاط[3]، كما يجعل من العسير على

---

[1] دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات و الضمانات القانونية، مرجع سابق، ص 241-244.

[2] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 257.

[3] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 250.
الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، مرجع سابق، ، ص 241.

موظفي الإدارة الضريبية الإحاطة به، هذا فضلا عن تعدّد إجراءاته التي تشكّل عائقا في سبيل انسياب الاستثمارات الأجنبية وبالتالي لا تستطيع أي دولة تطوير سياساتها الضريبية.

رابعا: فرض ضريبة دورية على رأس المال المستثمر

من المعلوم أن الضرائب المباشرة تقسم إلى نوعين رئيسيين:

1. ضرائب على الدخل
2. ضرائب على رأس المال أو الثروة.

وأن الأصل أن تفرض الضريبة العامة على الدخل التي تأخذ في الاعتبار كل ما يحصل عليه المكلّف من كافة المصادر، نتيجة إمكانية التعرف على حقيقة المركز المالي والاقتصادي للمكلّف على وجه الدّقة والتحديد، لذلك يعتبر الدخل العام أصدق تعبير عن المقدرة التكليفية الشخصية الحقيقية، وهي تفرض مرة واحدة على صافي الدخل العام أو الكلي، بالإضافة إلى اتّسامها بالعدالة نتيجة تدرج معدّلاتها تبعا للمقدرة التكليفية الضريبية، كما تتّسم بالحياد فلا يترتّب عليها إعاقة للنشاط الاقتصادي[1].

أما الضرائب على رأس المال، فهي ضرائب تتخذ من رأس المال وعاءا لها، و لا يهم بعد ذلك أن تدفع الضريبة أو تسدّد من الدخل الناتج من رأس المال ذاته أو من اقتطاع جزء من رأس المال يستخدم في أداء الضريبة المفروضة عليه[2].

ولما كانت الضريبة على الدخل هي الأصل، فالضريبة على رأس المال لا تعدّ أن تكون ضريبة تكميلية أو استثنائية لضريبة الأصل، لذلك تعد ضريبة أقل أهمية و أقل حصيلة بسبب انخفاض سعرها[3].

و يقصد برأس المال من وجهة نظر الضريبة، مجموع الأموال العقارية، و المنقولة، التي يملكها الشخص في لحظة معينة، مادية أو معنوية، سواء كانت هذه الأموال منتجة أو غير منتجة،

---

[1] عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية و المالية، مرجع سابق، ص 401-403.

[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 265.

[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 296.

مثل الأرض و العقارات و النقود و الأسهم و السندات، و سواء كانت الثروة معدّة للاستهلاك، أم كانت من قبيل الأموال المنتجة بدخول، أو سلع أو خدمات[1].

و من باب الإنصاف العدالة، أن تفرض الضريبة، على الإيراد أو الدخل، باعتباره متجدّدا لا على رأس المال، باعتباره أصدق معيار للدلالة على مقدرة الممول التكليفية، لذا تأخذ معظم التشريعات الضريبية الحديثة، بفرض الضريبة على الدخل، و ليس على رأس المال. لأن الضريبة تتجدّد و تتكرر، و بالتالي يكون لوعائها نفس الصفة و هو ما يتحقّق في الدخل، و ليس على رأس المال، لذلك يعدّ من قواعد العدالة أن تفرض الضريبة على الإيراد أو الدخل باعتباره متجدّدا و ليس على رأس المال لأن فرض الضريبة عليه يؤدي إلى تآكله و زواله و ليس تنميته، و هو ما يترتّب عليه انخفاض في حصيلة هذه الضريبة في المستقبل، و صعف الطاقة الإنتاجية[2]، كما يؤدي فرض الضريبة على رأس المال إلى هجرة رؤوس الأموال إلى الخارج و تثبيط المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الدولة التي تطبق هذه الضريبة، لما لها من أثر سلبي على نقص رؤوس أموالهم مع مرور الزمن، كما تقف حائلا دون زيادة الاستثمار في الآلات و المعدّات الإنتاجية التي تدفع عنها ضريبة، و بالتالي استعمال طرق إنتاجية كثيفة عنصر العمل، بدلا من استعمال طرق إنتاجية كثيفة رأس المال.

لذلك لا يبدو ملائما فرض ضريبة دورية على رأس المال ينتج عنها تآكل باستمرار مما يجعل هذه الضريبة عاملا طاردا للاستثمار الأجنبي، لذلك تتّجه السياسات الضريبية الحديثة إلى عدم فرض ضريبة على رأس المال، للسماح له بالنمو، و تشجيع الاستثمار الوطني و الأجنبي.

الفرع الثاني: تقييم سياسة الحوافز الضريبية

تستخدم الحكومات الحوافز الضريبية على نطاق واسع كأداة من ادوات السياسة العامة (السياسة الضريبية) لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و خاصة الدول النامية التي تقرر تشريعاتها الضريبية الكثير من الحوافز الضريبية لجذب الاستثمارات الأجنبية وتوجيهها بما يتفق ومتطلبات خططها

[1] السيد عبد المولى المالية العامة المصرية، دراسة للاقتصاد المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 219.
نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 265.
[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 266.

الإنمائية، لضمان الحد الأقصى من منافع استثمار هذه الأموال في أقاليمها [1]، بينما يهدف المستثمر الأجنبي من وراء استثمار أمواله في إقليم الدولة المضيفة إلى تعظيم أرباحه[2]. لذلك توجد صعوبة حقيقية في تحقيق أهداف الدولة المضيفة من جهة لجذب أكبر قدر ممكن من الاستثمار الأجنبي تتناسب مع ضخامة الحوافز والإعفاءات التي تقررها القوانين في الدولة المضيفة، بالمقارنة مع ما تجلبه العديد من دول العالم، و تحقيق أهداف المستثمر الأجنبي الذي يسعى إلى الحصول على أرباح مجزية يتوقع الحصول عليها.

وبا لتالي تحقيق توازن بين أهداف الدولة المضيفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بحفز النمو الاقتصادي، وتحقيق التنمية، من خلال المعاملة الضريبية التي تقررها لصالح الاستثمار الأجنبي، و بين أهداف المستثمر الأجنبي في الحصول على الربح المستهدف من استثماره في البلد المضيف[3]، وأن المستثمر الأجنبي لا يأتي لمجرد المزايا والإعفاءات والضمانات التي تقررها له قوانين الاستثمار بقدر ما ينظر إلى استقرار السياسة الاقتصادية والنقدية وتصحيح النظام الاقتصادي، وهو ما يشكل في مجموعه ما يعرف بالمناخ الاستثماري الملائم، والذي يمثل المحدد الأساسي للمستثمر لاستثمار أمواله في بلد معين.

وطالما أن لكل سياسة آثار إيجابية، و أخرى سلبية، و أن سياسة الحوافز الضريبية التي تعد إحدى أهم أدوات السياسة الضريبية، لذلك تعددت الآراء حول آثار الحوافز، حيث ينظر إليها البعض نظرة إيجابية و لهم مبرراتهم، و ينظر آخرون لها نظرة سلبية، و لهم حججهم أيضا.

على ضوء ما سبق نقسم هذا الفرع إلى:

-أولا : الآراء المؤيدة لسياسة الحوافز الضريبية

-ثانيا: الآراء المعارضة لسياسة الحوافز الضريبية

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 267.
[2] أحمد شرف الدين، دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي و توجيهه، مرجع سابق، ص 222.
[3] معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 298.

أولا: الآراء المؤيدة لسياسة الحوافز الضريبية

تعد سياسة الحوافز الضريبية في نظر الكثير من فقهاء المالية و الاقتصاد، من أهم العوامل الأساسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تحفيزها على التدفق نحو الدول المضيفة التي تقرر تشريعاتها الضريبية هذه الحوافز، و يرجع ذلك إلى العوامل التالية:

- غالبا ما تشعر السلطات التشريعية بأن أسهل وسيلة لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر و توجيهه نحو النشاطات الواعدة و المستهدفة في إطار دعم خطة تنميتها الاقتصادية، و الاجتماعية، و التي يمكن السيطرة عليها، هي الحوافز الضريبية[1].
- يرى بعضهم أن منح الحوافز الضريبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة يعد حافزا للمستثمر الأجنبي الذي لا يكون له باعث على الاستثمار في الدول النامية[2]، التي تعاني من تخلف بنيتها الأساسية ، و تعويض المستثمر الأجنبي عن غربة رأس ماله عن موطنه الأصلي، و انتقاله إلى دولة تختلف ثقافتها و أيديولوجيتها عن ثقافة و أيديولوجية الدولة الأم، كما تعتبر الحوافز الضريبية تعويضا للمستثمر عن العوائق و العقبات الإدارية و الرقابية التي تعمل بشكل نمطي[3].
- تعد الحوافز الضريبية أداة فعالة لمعالجة الازدواج الضريبي الدولي، و ذلك من خلال استخدام آلياتها و أدواتها المختلفة في إطار الاتفاقات الدولية لتفادي الازدواج الضريبي الدولي. فالازدواج الضريبي يشكل عبئا ثقيلا على كاهل المستثمر و يقلل من أرباحه و يثبطه عن التوجه نحو الاستثمار والإنتاج خارج دولته الأم، لذلك ينتج عن تلافي الازدواج الضريبي، زيادة أرباح المستثمر الاجنبي من جهة، و تزادا تدفقات الاستثمار إلى الدولة المضيفة من جهة أخرى، من خلال إبرام اتفاقات دولية لمعالجة الازدواج الضريبي الدولي، و التي تعد بمثابة حافز ضريبي للاستثمار[4].
- تلعب الحوافز الضريبية دورا مهما في دعم القوة التنافسية التصديرية للسلع الوطنية، و زيادة القدرة على النفاذ إلى الأسواق الدولية، و ذلك من خلال تقرير إعفاءات ضريبية، و جمركية، للشركات الإنتاجية المختلفة، أو في إطار الحماية الجمركية لبعض الصناعات الوطنية، مع تقرير إعفاءات

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 281.
معوض السيد محمد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 299.
[2] السيد عبد المولى، الوجيز في المالية العامة، مرجع سابق، ص 283
[3] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 299.
[4] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 300

جمركية على مستلزمات الإنتاج المستوردة من آلات و معدات و مواد أولية، و نصف مصنعة، لخفض تكلفة إنتاج السلع الوطنية، و من ثم دعم القرة التنافسية في الأسواق الخارجية، و هو ما يقلل من عجز الميزان التجاري و يخلق مزيد من فرص العمل للأيدي العاملة المحلية، و تزادا دخولهم الحقيقية[1].

- بإمكان الحوافز الضريبية أن تعوض المستثمرين الأجانب عن بعض التدخلات التي تقوم بها الدولة المضيفة، من قبيل فرض شروط تتعلق بالأداء ، فقد تجعل البلدان المضيفة تمنح الحوافز الضريبية مشروطة بالوفاء بمتطلبات معينة على مستوى أداء المستثمرين، كشرط نقل التكنولوجيا، و خلق فرص عمل في السوق المحلية، أو تصدير نسبة معينة من منتجاتهم، أو استعمال المواد المحلية، أو الاستثمار في مناطق أقل تقدما في البلد المضيف، لكن ربط هذه الحوافز بمتطلبات الأداء قد يكون عاملا مثبطا للمستثمرين، أو تفرض أسعار ضرف ملزمة أو تقييد تحويل أرباح الشركات الاجنبية[2].
- قد يترتب على سياسة الحوافز الضريبية التي تستخدم المعاملة الضريبية التمييزية، تصحيح فشل الأسواق باعتبارها أداة التوجيه لاستثمار ما، و استخدام رأس المال في نشاط ما، فهي قد تمنح إما لتشجيع المشروعات الصغيرة، أو لتخفيف تكلفة المشروعات عالية التكلفة، أو للتأثير على طريقة التمويل في المشروعات بالأسهم و السندات[3]

ثانيا: الآراء المعارضة لسياسة الحوافز الضريبية

يرى هذا الاتجاه المعرض لسياسة الحوافز الضريبية أن هذه الحوافز ليست بذات أهمية، و أنها مجرد وسيلة ضعيفة في تحفيز و توجيه الاستثمارات نحو النشاطات و القطاعات الحيوية، ذات الفائدة الكبيرة، و التي يراد تنميتها و تطويرها، و يستندون في ذلك على عدّة نقاط من أهما:

- نقص الحصيلة الضريبية، غالبا ما تؤدي سياسة الحوافز الضريبية إلى فقدان الدول النامية المضيفة للاستثمارات الأجنبية المبشرة إلى إيرادات ضريبية مهمة. فقد توصل خبراء الأمم المتحدة إلى أن ما تفقده الدول النامية بسبب الإعفاءات الضريبية الممنوحة للاستثمارات الأجنبية

[1] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 300
[2] الحوافز، سلسلة دراسات النيوكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولي، 2004، ص 51 .
[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 282.

تتراوح ما بين 2 إلى 10% من نسبة الضرائب[1]، و بذلك تضيع موارد مالية كبيرة على خزينة الدولة المضيفة للاستثمار، خاصة إذا كانت الدولة المصدرة لرأس المال و التي يتبعها المستثمر، تفرض ضرائبها على أرباحه المحققة في الخارج، مما يجعل الإعفاءات الضريبية في الدلة المضيفة لا تحقق أهدافها[2]، و هو ما يقلل في الوقت ذاته من العائد الصافي التي تجنيه الدولة المضيفة خاصة ندما تعيد المشروعات أرباحها للخارج بدلا من إعادة استثمارها في الدول المضيفة[3]. و على هذا الأساس فإن سياسة الحوافز الضريبية تؤدي إلى تحويل جزء كبير من الإيرادات العامة من الدول النامية المضيفة إلى الدول المتقدمة المصدرة للاستثمار، خاصة و أن العديد من الدول المتقدمة المصدرة لرأس المال ترفض منح إعفاء ضريبي على الارباح المحققة من طرف شركاتها العاملة في الخارج، و هو ما يشكل خسارة للدولة المضيفة[4].

- تعقيد النظام الضريبي: يترتب على سياسة الحوافز الضريبية تاثر هذه الحوافز في العديد من القوانين، مما يجعلها مبعثرة و مشتتة، و هو ما قد ينتج عنه فوضى و عدم استقرار النظام الضريبي و تعقّده، بالتالي إرباك الإدارة الضريبية التي تجد نفسها في حاجة لتعليمات تفسيرية في سياق تطبيقها، و تحصيل الضرائب المستحقة على الممولين، في حين أن فقهاء المالية و الاقتصاد يجمعون على أن بساطة النظام الضريبي و وضوحه، يعد عاملا فعالا في الإذعان له من المكلفين[5].
- قد تؤدي سياسة الحوافز الضريبية إلى التهرب الضريبي، سواء بالنسبة للمشروعات الوطنية، أو الشركات دولية النشاط التي لديها المجال واسعا للتهرب الضريبي، خاصة في ظل غياب الاتفاقات الدولية للافي الازدواج الضريبي، إذ تستطيع المشروعات دولية النشاط عن طريق شركاتها الوليدة التابعة، العاملة في مختلف الدول، استخدام آلية أسعار التحويل لتسعير الصفقات المتبادلة بين الشركة الأم والشركات الوليدة والتابعة، أو الشركات التابعة لمجموعة الشركة متعددة الجنسيات للتهرب من دفع الضرائب في الدول المضيفة التي تفرض أسعار ضريبية مرتفعة أو تفرض قيود، على تحويل الأرباح أو رأس المال، وعلى الضرف الأجنبي،

[1] وليد صالح، الحوافز الضريبية، مرجع سابق، ص 86
[2] أحمد شرف الدين، دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي و توجيهه، مرجع سابق، ص 222
[3] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق، ص 300
[4] الوليد صالح ، الحوافز الضريبية، مرجع سابق، ص 86-87
[5] مى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 300-301.

حيث تقوم بتحويل أرباحها المحققة في البلدان المضيفة ذات الأسعار الضريبية المرتفعة عبر الصفقات بين مجموعة الشركة دولية النشاط بأسعار غير حقيقية بتحويل الربح إلى شركة أخرى في دولة ذات معدل ضريبي أقل، أو إلى تلك الدول التي تقدم حوافز ضريبية أكثر، أو إلى الملاذات الضريبية.

- هناك من يرى أن سياسة الحوافز الضريبية، ليست العامل الرئيسي في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، و يستندون في ذلك بذكر بعض النظم الضريبية في بعض الدول الجاذبة للاستثمارات الأجنبية، كالولايات المتحدة الأمريكية التي تتبنى نظاما ضريبيا متوازنا يتسم بالتغير الملائم مع ا لتغيرات الاقتصادية، و كذا الصين التي اعتمدت سياسة السوق مقابل الاستثمار، بدلا من الإعفاء مقابل الاستثمار، أي أنها تعتمد بشكل أساسي على سعة سوقها، أو على الأيدي العاملة الماهرة، كحافز جذب للاستثمارات الاجنبية، وبالمقابل هناك دول بالغت في منح الحوافز الضريبي ة دون أي جدوى، كجمهورية مصر العربية التي منحت إعفاءات كثيرة بموجب قوانين الاستثمار المتعاقبة، ومع ذلك لم يزدد معدل الاستثمار الأجنبي الوارد نحو إقليمها، بل على العكس من ذلك كان في تراجع مستمر، حيث كان نصيبها من الاستثمار الأجنبي في التسعينيات أقل من نصيبها في الثمانينيات، وهو ما يؤكّد[1] بأن المسألة ليست قضية حوافز، بقدر ما هي قضية بنية اقتصادية ملائمة[2].
- قد تؤدي سياسة الحوافز الضريبية إلى اختلال موازين مدفوعات الدول النامية المضيفة للاستثمارات الأجنبية، نتيجة ما تستنزفه تلك الاستثمارات من عملات أجنبية، و التي قدرت في الدراسة التي أجرتها اللجنة الاقتصادية للأمم المتحدة، حول دول أمريكا اللاتينية، خلال السنوات من 1950 –1953، بحوالي 2882 مليون دولار كدخول متولدة من استثمارات الولايات المتحدة في هذه الدول، في حين لم تتجاوز تلك الاستثمارت خلال تلك الفترة 2446 مليون دولار[3].
- تعد الاستثمارات القائمة أساسا على الحوافز الضريبية أقرب إلى الزوال فور انتهاء المزايا الضريبية، إذ قد تلجأ بعض المشروعات الاستثمارية إلى التصفية، أو إلى تغيير الشكل القانوني للمشروع فور انتهاء فترة الإعفاء الضريبي، وهو ما قد يترتب عليه تقليص الحصيلة الضريبية

[1] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 303.
[2] السيد وليد صالح ، الحوافز الضريبية، مرجع سابق، ص 87.
[3] السيد الوليد صالح، الحوافز الضريبية، مرجع سابق ، ص 85

الإجمالية نتيجة انخفاض حجم الأنشطة الخاضعة والملتزمة بسداد الضريبة، و من ثم يؤثر سلبا على الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في الدول المضيفة[1].

- الإخلال بمبدأ العدالة الضريبية: و ذلك عندما يحرم المشرع الضريبي بعض المشروعات الصغيرة من الإعفاءات التي يقررها للمشروعات الكبيرة، أو في حالة تماثل المشروعات في الأنشطة، مع تمييز أحد هذه المشروعات بإعفاء أفضل نتيجة اختلاف أماكن ممارستها للنشاط، أو الاختلاف في شكلها القانوني (شركات أموال، أو أشخاص، أو كيانات فردية) وهو ما يثير شعورا لدى الممولين بعدم العدالة الضريبية، والأخطر من ذلك أن التمييز في العدالة الضريبية قد يؤدي إلى تشويه في سوق الاستثمارات وحدوث خلل في التوازن القطاعي و الجغرافي للاستثمارات دخل إقليم الدولة المضيفة[2].
- لذلك يترتب على المعاملة الضريبية التفضيلية التي يقررها المسرع الضريبي لبعض المشروعات أو نشاطات معينة على حساب أخرى، يتنافى مع مبدأ العدالة الضريبية و يشوه المنافسة، و هو ما تداركته دول حيث لجأت إلى تقليص استخدام هذا النظام
- كما يرى البعض الآخر المنتقد لسياسة الحواف الضريبية، أن الإعفاءات الضريبية قد تدفع الدول التي تقررها، إلى زيادة العبء الضريبي على بقية المكلفين للتعويض عن النقص الناجم عن الإعفاءات، أو تلجأ الدولة إلى فرض مزيج من الضرائب غير المباشرة، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج و يؤثر سلبا على الإنتاج[3].
- كما يرى معارضوا سياسة الحوافز الضريبية أن تنازل الدولة المضية عن الإيرادات الضريبية لا تفيد المستثمر الأجنبي إذا كانت دولته الأم تفرض عليه الضريبة على كل أرباحه المحققة في الخارج، لذلك فإن كل هذه الحوافز تعتبر هبة تقدمها الدولة المضيفة للدولة الأم ليس إلا.
- كما قد تؤدي الحوافز الضريبية إلى المنافسة بين البلدان في منح الكثير من الإعفاءات و التخفيضات الضريبية وخاصة الدول النامية، هي استخدمت لأغراض التنمية، لذلك تعد فعالية الحوافز الضريبية أمر غير قطعي في عدد من الظروف، هذا فضلا على أن التجربة تدل أن

---

[1] الحوافز، سلسلة دراسات النيوكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 64.
[2] الحوافز، سلسلة دراسات النيوكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 65
السيد الوليد صالح، الحوافز الضريبية، مرجع سابق، ، ص 84-85
[3] منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز و أثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، مرجع سابق، ص 305

الحوافز الضريبية ليست على رأس العوامل المحددة للاستثمارات الأجنبية، و أن من شأنها أن تكون مضيعة للموارد في حالات عديدة[1].

المطلب الثاني : أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصادات الدول المضيفة

يترتب على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، العديد من الآثار الإيجابية على اقتصادات الدول النامية المضيفة لها، تتمثل في تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، و من ثم تراكم رأس المال، و خلق فرص للعمالة، و تحسين ميزان المدفوعات و زيادة معدل النمو الاقتصادي و تحقيق التنمية الاقتصادية.

لذلك نقسم هذا المطلب فرعين:

- الفرع الأول: علاقة الاستثمار الأجنبي بزيادة التكوين الرأسمالي وزيادة فرص العمل وتحسين ميزان المدفوعات
- الفرع الثاني: علاقة الاستثمار الاجنبي بنقل التكنولوجيا وتحفيز النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية

الفرع الأول : علاقة الاستثمار الأجنبي بزيادة التكوين الرأسمالي وزيادة فرص العمل وتحسين ميزان المدفوعات

و نقسم هذا الفرع الأول:

- أولا : أثر الاستثمار الأجنبي على زيادة معدل التراكم الرأسمالي.
- ثانيا: الاستثمار الأجنبي على زيادة فرص العمل.
- ثالثا: الاستثمار الأجنبي و تحسين ميزان الدفوعات .

[1] الحوافز، سلسلة دراسات النيوكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 01-02

أولا: أثر الاستثمار الأجنبي على زيادة معدل التراكم الرأسمالي

نظرا لما تعانيه معظم الدول النامية من نقص في رؤوس الأموال اللازمة لتمويل برامجه الاستثمارية نتيجة انخفاض دخلها الوطني ومن ثم تدني معدل الادخار فيها، فإن هذه الدول تلجأ إلى التمويل الخارجي، من خلال القروض الأجنبية، أو الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وبما أن اللجوء إلى القروض الأجنبية تتميز بتكاليفها العالية والفوائد الباهظة تلجأ هذه الدول إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة[1] التي تشكل إضافة مباشرة إلى التكوين الرأسمال، وهي أحد الأسباب الهامة التي تدفع الدول إلى تقديم الكثير من المزايا والتسهيلات والحوافز والإعفاءات الضريبية لجذب هذه الاستثمارات، لسد النقص في مدخراتها المحلية، وزيادة مواردها من النقد الأجنبي، كما تساهم تدفقات الاستثمار الأجنبي بعد فترة في زيادات أخرى في التكوين الرأس مالي المحلي باعتبار أن ما ينتج عن تلك الاستثمارات من زيادة في الدخل المحي يمكن أن يدخر جزء منها ويتحول إلى استثمارات محلية، ترفع من معدل التكوين الرأسمالي، كما يترتب على الاستثمارات الأجنبية المباشرة حصول الدولة على إيرادات جديدة في صورة ضرائب على الأرباح المحققة من طرف هذه الاستثمارات، ورسوم جمركية، وهو ما يرفع من قدرتها على تمويل مشروعات التنمية[2].

وتظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية في زيادة معدل التكوين الرأسمالي والاستثماري، من خلال الزيادة المستمرة في تدفق الاستثمارات إلى الدول النامية كما هو مبين في الجدول رقم (....).

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية والتطبيق، الدار الجماعية، الاسكندرية، 2015، ص 177.
نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 903-400

[2] حبيب الرحمن جدي، دور السياسة الضريبية في اجتذاب رؤوس الأموال الاجنبية في الدول الآخذة في النمو، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق ، جامعة القاهرة، ص 158-159.

الجدول رقم (05): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وتوزيعه بين الدول المتقدمة والنامية خلال الفترة (2000-2013)

البيان بالسنوات	الدول المتقدمة		الدول النامية	
	القيمة بالمليار	%	القيمة بالمليار	%
2000	1142,4	80,7	272,6	19,3
2001	603,4	72,0	234,4	28,0
2002	446,2	71,0	182,5	29,0
2003	388,8	64,3	215,5	35,7
2004	423,9	57,5	313,8	42,5
2005	622,9,	62,5	373,8	37,5
2006	988,2	66,7	493,3	33,3
2007	1322,8	66,1	679,2	33,9
2008	1032,4	56,8	786,4	43,2
2009	618,6	50,6	603,2	49,4
2010	703,5	49,5	718,8	50,5
2011	880,4	51,8	819,7	48,2
2012	516,7	38,8	813,6	61,2
2013	565,6	39,0	886,3	61,0

يتضح من هذا الجدول ما يلي :

وجود زيادة مستمرة في تدفقات الاستثمارات الاجنبية في الدول المتقدمة والدول النامية خلال كل الفترة محل المقارنة، حيث بلغت التدفقات إلى الدول النامية 272 مليار دولار سنة 2000 لتتراجع خلال السنتين التاليتين، ثم ارتفعت سنة 2004 إلى 313.8 مليار دولار، لتواصل هذا الارتفاع إلى أن بلغت سنة 2013 أعلى قيمة لها بـ 886.3 مليار دولار بنسبة 61.0 % من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم، أي بنسبة 28.0 من إجمالي التدفقات.

وعلى النقيض من ذلك انخفضت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المتقدمة إلى 565.5 مليار دولار خلال 2013، بنسبة 39.0 % من إجمالي التدفقات على مستوى العالم، مقابل1142.4 مليار دولار خلال عام 2000، أي بما يمثل نسبة 80.7 من إجمالي التدفقات على مستوى العالم. وهو ما يؤكد أثر تدفقات الاستثمارات الأجنبية على زيادة التكوين الرأسمالي داخل الدول النامية المضيفة للاستثمارات.

ترجع الزيادة في النصيب النسبي للدول النامية من تدفقات الاستثمار الأجنبي العالمي، إلى نجاح مجموعة من الدول النامية الناشئة (دول جنوب شرق آسيا والصين، والهند) في تحقيق معدلات نمو مرتفعة خلال العقود الثلاثة الماضية نتيجة قيامها بإصلاحات هيكلية ومؤسساتية، مما وفّر لها الظروف الملائمة لجذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية [1].

لقد نتج عن الأزمة المالية والاقتصادية العالمية عام 2008 تغير نمط توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي، حيث سجل ارتفاع كبير في حصيلة الدول النامية والاقتصادات الانتقالية من التدفقات العالمية للاستثمارات الاجنبية المباشرة لتصل إلى 49,4 % من إجمالي الاستثمار العالمي عام 2009، و يرجع هذا التغير في نمط التدفقات الواردة إليها إلى الانخفاض الكبير في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المتقدمة و التي تقلّصت بنسبة 29 % لتصل إلى 618,6 مليار دولار مقابل المستوى الذي بلغته عام 2007، حيث كان نصيبها يصل إلى 13222,8مليار دولار [2].

وتظهر الأهمية النسبية للاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى الدول المتقدمة والنامية كنسبة من الاستثمار المحلي الثابت، حيث ارتفعت هذه النسبة في الدوال المتقدمة من 1,7 % في المتوسط سنويا خلال عقد السبعينيات إلى حوالي 8,5 % في المتوسط سنويا خلال السنوات الأولى من العقد الثاني من الألفية الثالثة، بينما ارتفعت هذه النسبة في الدول النامية من حوالي 2,3 % إلى حوالي 24,7 % خلال افترتين السالفتين على الترتيب، مما يعكس الزيادة الكبيرة في الأهمية النسبية للاستثمارات الاجنبية في الدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة[3].

و أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد غالبا ما يساهم في زيادة معدل الاستثمار المحلي نتيجة عملية الارتباط بينهما، من خلال شراء المشروعات الأجنبية، مستلزمات الإنتاج و المدخلات الوسيطة ذات التكلفة الأقل مقارنة بالسلع الوسيطة المستوردة من الخارج، من الشركات المحلية في الدول المضيفة له[4].

---

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 55.

[2] www.ir,nucatad, p 04.

[3] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية والتطبيق، مرجع سابق، ص 56-57.

[4] www.ir,nucatad,ة2009, p 06

ثانيا: الاستثمار الأجنبي و زيادة فرص العمل

تعد البطالة أحد أهم الدوافع والأسباب التي تجعل الدول تتنافس فيما بينها على جذب الاستثمارات الأجنبية التي ترى أنها تمثّل وسيلة ملائمة يمكن أن تساعدها، إما في التخلص من البطالة، أو على الأقل في الحد منها، لاسيما وأن معظم دول العالم، سواء المتقدمة أو النامية منها تعاني من مشكلة البطالة، لذلك تلجأ مختلف الدول إلى تحفيز الاستثمارات الأجنبية للتدفق نحو أقاليمها بهدف إيجاد فرص عمل جديدة، بينما تسعى الدول المصدرة لرأس المال التوسع في تصدير الاستثمارات المباشرة بغرض خلق فرص عمل جديدة[1].

وهذه المشكلة وإن كانت توجد في الدول المتقدمة، إلا أنها أكثر حدة في الدول النامية، كما أن البطالة في الدول المتقدمة، هي بطالة مؤقتة يمكن إيجاد حلول لها نتيجة مرونة الجهاز الإنتاجي، والتوسع في حجم الاستثمارات أثناء فترات الازدهار الاقتصادي، بينما تكون البطالة في الدول النامية مزمنة بسبب جمود الجهاز الإنتاجي فيها من جهة، و انخفاض معدل الاستثمار في هذه الدول من جهة أخرى، لذلك يصعب خلق فرص عمل كافية لاستيعاب قوة العمل المعروضة في السوق.

وتتمثّل خطورة مشكلة البطالة في آثارها الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية تي تتمثل في إهدار الموارد البشرية و تعميق الفقر، و زيادة حدة التوترات الاجتماعية، ما ينتج عن ذلك من تردي معدلات التنمية الاقتصادية، لذا تولي معظم الدول اهتماما كبيرا لمعالجة هذه المشكلة، حيث ترى بعض الأنظمة السياسية أن إيجاد فرص عمل لكل مواطن هو اجب أساسي على الدولة[2]، و يوضح الجدول رقم معدل البطالة لأهم الدول المتقدمة صناعيا خلال الفترة (2009-2012).

وإذا كانت الاستثمارات الأجنبية تسهم في خلق فرص عمل للأيدي العاملة في الدول المضيفة لها، فإن ذلك يتوقف على الإجابة على مجموعة من التساؤلات، وهي أنه : هل الاستثمارات الأجنبية توفر فرص عمل جديدة أم لا؟ و إذا كانت الإجابة بنعم، هل هذه الفرص تستغل من طرف الأيدي العاملة المحلية؟ ثم ما مدى أهمية هذه الفرص التي توفرها هذه الاستثمارات في تخفيض معدل البطالة.

---

[1] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 77
نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 410

[2] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق،ص.368-369

إن الإجابة على هذه التساؤلات تتوقف على الاستثمارات الاجنبية المباشرة من حيث قيامها بإنشاء مشاريع إنتاجية جديدة، أم أنها تقوم بشراء مشروعات محلية قائمة، و إذا كانت من النوع الأول، فهل هي تنشط في مجال يعتمد على استعمال الأيدي العاملة بكثافة أم تعتمد على استخدام رأس المال والتكنولوجيا الحديثة التي لا ينتج عنها إلا خلق فرص عمل جديدة قليلة ذات مهارة عالية قد لا تتوفر في العديد من الدول النامية.

فإذا كان الاستثمار الأجنبي يتم في نشاطات و قطاعات تعتمد على استخدام عنصر العمل بكثافة فإن ذلك سيؤدي إلى خلق مزيد من فرص العمل، وخاصة إذا كان يعتمد على الأيدي العاملة المحلية بدرجة أكبر من اعتماده على الأيدي العاملة الاجنبية المصاحبة له من الدولة الأم.

أما في الحالة التي يتجه فيها الاستثمار الأجنبي إلى استيراد اليد..

يستخلص مما سبق، أن الاستثمار الأجنبي يسهم في تخفيض البطالة وخلق فرص للعمل عندما يقوم بإنشاء مشاريع جديدة ويستخدم طرقا إنتاجية مكثفة للعمالة ويعتمد على العمالة المحلية، أو من خلال علاقات التكامل الرأسي بين النشاطات المختلفة، أو من خلال ما تفرضه الدولة المضيفة على المستثمر الأجنبي استخدام نسبة معينة من العمالة المحلية، كما يمكن أن تساهم الاستثمارات الأجنبية في خلق فرص للعمل من خلال علاقات التكامل الرأسية الأمامية والخلفية بين النشاطات الاقتصادية المختلفة في الدولة المضيفة، عن طريق تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات لتقديم الخدمات المساعدة، أو لمواد الخام اللازمة للمشروعات الأجنبية، وهو ما سيؤدي إلى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة ومن ثم خلق فرص جديدة للعمل[1].

عادة ما تشترط الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي في قوانينها على الشركات الأجنبية، حتى تتمتع بالمزايا والتسهيلات و الحوافز والإعفاءات الضريبية التي تتضمنها قوانينها أن تستخدم نسبة معينة من المالة الوطنية.

فعلى سبيل المثال ما أقره المرسوم رقم 10 لسنة 1999، بشأن تنظيم رأس المال الأجنبي بدولة الكويت، والذي يلزم المستثمر الأجنبي بتشغيل العمالة الوطنية وما نصت عليه المادة الخامسة من

[1] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق،ص 373.
رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 77-78

المرسوم التشريعي رقم 388 لسنة 1969 في سوريا، والذي أوجب ألا تقل نسبة السوريين في كل المشروعات الاستثمارية المشمولة بأحكام القانون عن 75% من مجموع العاملين فيه[1].

تطور مناصب العمل التي وفّرها الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر خلال الفترة 2002-2008

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
عدد مناصب العمل	12188	8173	6731	8656	28796	13020	10723

المصدر: نقلا عن عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والمنافسة الدولية، مرجع سابق، ص 316.

يلاحظ من هذا الجدول أن مجموع مناصب العمل التي وفرتها الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال سبع سنوات من (2002 إلى 2008)، بلغ 88287 منصب عمل، وهو ما ساهم في تخفيض معدل البطالة في الجزائر بنسبة 2% خلال سنة 2003، و23.7 في سنة 2004، ونسبة 6 و3 و4 % في السنوات 2006-2008 على التوالي، وهذا ما يؤكّد على أهمية الدور الذي تلعبه الاستثمارات الأجنبية في القضاء على البطالة من خلال خلق فرص عمل جديدة.

لكن ارتفاع تدفقات الاستثمارات الواردة إلى الجزائر لمباشرة خلال هذه الفترة، لم يصاحبها استحداث مناصب عمل في نفس المستوى نتيجة تمركز أغلبها في قطاع المحروقات التي تتميز بانخفاض كثافة الأيدي العاملة، وأن مناصب العمل المستحدثة في عامي 2001 و2002 كانت نتيجة دخول شركة أوراسكوم للاتصالات، ودخول شركة الاتصالات الكويتية في عام 2005، واللتين قامتا بتوسيع شبكاتهما لتشمل كل المناطق الجزائرية، مما انعكس إيجابا في استمرار خلق مناصب عمل، لذلك ارتبط حجم العمالة بالمشاريع الأجنبية في الجزائر أساسا بحجم تدفقات الاستثمار الوارد إلى قطاع الاتصالات، وهو ما يجعل نسبة العمالة في المشاريع الأجنبية إلى إجمالي العمالة في الاقتصاد الوطني منخفضة جدا، لم تتجاوز في أحسن الأحوال 0.25% ، وهي نسبة تكاد تكون هامشية[2].

[1] السيد عبد المولى، المعاملة الضريبية للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 453-454.
رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 78.

[2] عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مرجع سابق، ص 192-193.

والخلاصة أنه لا يمكن الجزم بأهمية عدد فرص العمل التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر، في تخفيض مستوى البطالة في البلد المضيف له، وبالرغم من عدم التمكن من الحصول على الإحصائيات ذات العلاقة بالموضوع، إلا أن الإحصائيات المتعلقة بنسب البطالة السائدة في الدول النامية تشير بشكل غير مباشر إلى ضآلة حجم فرص العمل التي وفرتها المشروعات الاستثمارية الأجنبية في هذه الدول المضيفة، إلا أن هذا لا يعني إهمال هذا الحجم أو التقليل من أهميته في المساهمة في تخفيض مشكل البطالة التي تعاني منها هذه الدول[1].

تقدر إجمالي العمالة التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات بشكل مباشر في عام 1993 بحوالي 65 مليون عامل، ولكنه لا يمثل سوى2 % إلى 3% من القوة العاملة العالمية، يوجد منهم 43 مليون عامل في بلدان الموطن الرئيسي لهذه الشركات، أي ما يعادل 66,2 % من إجمالي القوة العاملة العالمية، بينما يوجد 22 مليون عامل في الخارج بما يعادل 33,8 من إجمالي الأيدي العاملة التي توظفها هذه الشركات على المستوى الدولي[2].

أما الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على العمالة في الدول المضيفة، فتحدث عندما تحل هذه الاستثمارات محل المشروعات القائمة في الدولة المضيفة، أو عن طريق استخدام آلات ومعدات جديدة تتسم بالكثافة الرأسمالية العالية، مما يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية بنسبة ضئيلة، وتوفير فرص عمل أقل أو عدم حدوث أي أثر إيجابي لهذه الاستثمارات على توفير فرص العمل، والحد من مشكلة البطالة[3]

ثالثا: الاستثمار الأجنبي و تحسين ميزان الدفوعات

يعتبر ميزان المدفوعات من أهم المتغيرات الاقتصادية الكلية، التي تساعد راسمي السياسة الاقتصادية في توجيه و إدارة الاقتصاد الوطني، لذلك ترتبط في كثير من الأحيان الإجراءات الاقتصادية (المالية، و النقدية، و التجارة الخارجية، و التمويل الخارجي) التي تتخذ في دولة ما حالة ميزان المدفوعات لتلك الدولة. فالبيانات التي يتضمنها ميزان المدفوعات تشخص العلاقات الاقتصادية

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، مرجع سابق، ص 425
[2] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 121-128
[3] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و دور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 79

للدولة، و من ثم إخبارها عن المركز الاقتصادي الدولي الذي تحتله[1] ، وهذا ما يدفع راسمي السياسة الاقتصادية، إلى تغيير مضمون و محتوى سياساتهم الاقتصادية[2].

و نظرا للعجز المزمن في موازين مدفوعات الدول النامية، و خطورة تمويل هذا العجز عن طريق الاقتراض الخارجي، تضطر هذه الدول إلى اللجوء إلى جلب الاستثمارات الأجنبية، للمساهمة في تحسين موازين مدفوعاتها.

1.تعريف ميزان المدفوعات:

يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه: " عبارة عن سجل لكافة المعاملات الاقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة، و المقيمين في الخارج خلال فترة زمنية معينة، عادة ما تكون سنة واحدة[3]، في حين يعرفه البعض الآخر بأنه : " بيان يسجل قيمة الحقوق و الديون الناشئة بين دولة معينة، والعالم الخارجي، نتيجة قيام جميع المبادلات الاقتصادية التي تنشأ بين المقيمين في هذه الدولة، والمقيمين في الخارج، خلال فترة معينة، اتفق على تحديدها بسنة[4].

وينقسم ميزان المدفوعات إلى عدة موازين فرعية، أهمها:

- الحساب الجاري، حساب رأس امال، حساب الخدمات (التحويلات)

1- **الحساب الخارجي:** و يضم المعاملات السلعية والخدمية وعوائد الدخل بين الدولة، والعالم الخارجي، وينقسم هذا الحساب إلى ما يلي:

أ . **الميزان التجاري:** و يسجل في هذا الميزان لمعاملات التجارية المنظورة**visible trade** أي التجارة في السلع المستوردة، التي تتم بين المقيمين و غير المقيمين، أي الصادرات و الواردات السلعية. ويكون الميزان التجاري في صالح الدولة، إذا كانت قيمة الصادرات السلعية، أكبر من قيمة الواردات السلعية، و العكس، يكون الميزان التجاري في غير صالحج الدولة إذا كانت قيمة الواردات السلعية تفوق قيمة الصادرات السلعية.

---

[1] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مرجع سابق ص 233.
[2] معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، مرجع سابق،ص 351.
[3] سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المضرية اللبنانية، ط3، 1989، ص 89.
[4] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي ، مرجع سابق، ص 233.

ب.ميزان التجارة غير المنظورة invisible trade : و يسجل الحقوق و الديون الناشئة عن بتبادل الخدمات بكل أنواعها المختلفة (نقل دولي، تأمين دولي، مصاريف دولية...) ، الدخل الناجم عن الاستثمار بما في ذلك الفائدة، الربح، و الإيجارات، و العمولات، قيم براءات الاختراع، رسم الامتياز، النقود التي يحولها المهاجرون إلى ذويهم، الإرث..إلخ[1].

2.حساب رأس المال:

و يسجل هذا الحساب المعاملات المالية بصفة عامة، مع التمييز ما بين المعاملات المالية طويلة الأجل، و المعاملات قصيرة الأجل، و هو يهتم فقط بتحويل و نقل الحقوق بين الدول، لذلك يعكس بشكل مباشر التغيرات في رأس المال، أو في الأصول، و المطلوبات المالية للدول فقط، ونسبة نتائجها و دخلها، و يقيم هذا الحساب 'أ' حركة رؤوس الأموال طويلة الأجل ، 'ب' حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل. و تشمل رؤوس الاموال طويلة الاجل، رؤوس الأموال المتأتية من الخارج بقصد استثمارها لأجل طويل، كالقيام بالاستثمار المباشر في الخارج، كإنشاء فروع الشكرة التابعة أة تصفيتها، شراء الأوراق المالية الأجنبية طويلة الأجل، أو بيعها، منح القروض طويل الأجل، أو تسديدها.

أما حركة رؤوس الاموال قصيرة الأجل بقصد الاستثمار لأجل قصير، فهي لا تعنينا في هذا المجال[2].

تتوزع آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على معظم أجزاء، أو فروع ميزان مدفوعات البلد المضيف له، و يمكن تصنيف هذه الآثار إلى نوعين، هما:

-آثار إيجابية عندما يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر فائضا في ميزان المدفوعات أو تخفيض في عجزه

-آثار سلبية عندما يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر عجزا في ميزان المدفوعات أو يخفض من فائضه.

[1] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مرجع سابق، ص 235.
[2] عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي، مرجع سابق، 236-237.

و تتوقف نوعية الآثار التي يحدثها الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات دولة معينة على ما يحدث من أثر على كل من الميزان التجاري و ميزان حركة رأس المال، و على ميزان الخدمات و باقي التحويلات.

إن دراسة و تقييم أثر الاستثمارات الأجنبية على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة يقتضي تحديد و دراسة ما يلي:

أ. أثر الاستثمار الأجنبي في الحساب الجاري:

و يمكن الوقوف على أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على هذا الحساب مما يحدثه من أثر على الميزان التجاري.

- توضيح أثر الاستثمار الاجنبي على الميزان التجاري:

عادة ما يتم توجيه الاستثمار الأجنبي وفق إما استراتيجية الإنتاج الموجهة إلى التصدير، أو استراتيجية الإنتاج الموجهة إلى إحلال الواردات، أي إنتاج السلع المستوردة. ومبدئيا فالاستراتيجيتان، تؤثران إيجابا على الميزان التجاري للبلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تؤدي الاستراتيجية الأولى، إلى زيادة الصادرات؛ وهو ما ينعكس إيجابا على الميزان التجاري للبلد المضيف، سواء ترتب على ذلك خلق أو زيادة فوائض في الميزان التجاري، أو تقليص العجز في هذا الميزان. والتجارب في العديد من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، تؤكّد على المساريع الاستثماري الاجنبية دعمت بالفعل صادرات العديد من الدول، لكنها قد تلجأ إلى استيراد مستلزمات الإنتاج من الخارج، لذلك فإن الأثر الصافي لها في الميزان التجاري للدولة المضيفة، يتمثل في الفارق بين قيمة كل من صادرات و واردات هذه الاستثمارات الأجنبية.

فعلى سبيل المثال فقد أثرت سلبا و لعقود متتالية في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية، تجاه اليابان عام 1996 بـ **116,4** مليار دولار، و **18,46** مليار دولار على الترتيب، والصين عام 1979، و المكسيك عام 1993 بنحو **6,9** مليار دولار على الترتيب، في حين كان لها تأثير إيجابي في خلق فائض في الميزان التجاري عام 1994، و البرازيل عام 1997، بـ **11,3** مليار دولار و **2,3** مليار على الترتيب.

لكن هذا الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر في الميزان التجاري للدول المضيفة، لا يخضع فقط لاستراتيجية المستثمر الأجنبي فقط، بل يعتمد كذلك على مدى قدرة الدولة المضيفة على توفير مستلزمات الإنتاج بتكلفة منخفضة للحد من استيرادها.

وبصفة عامة تتحدد آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان حركة رأس المال بطريقة تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر (مصدر التمويل، و العملة المستخدمة في سداد تكاليف إنجاز أو حيازة المشروع الاستثماري).

ب.طريقة تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر:

- يترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية على ميزان حركة رأس المال عندما يستخدم المستثمر الأجنبي بالكامل أمواله الخاصة و بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل، أما إذا مول مشروعه الاستثماري عن طريق الاقتراض من السوق المحلية من الدولة المضيفة له بالكامل فإن ذلك الاستثمار لا يحدث أي أثر على ميزان حركة رأس المال.
- أما إذا مول مشروعه بشكل جزئي عن طريق الاقتراض من السوق المحلية من الدولة المضيفة، فإن ذلك الجزء الباقي الذي يموله به المشروع الاستثماري برؤوس أموال خاصة قد لا يكون بدرجة الضخامة التي يبدو عليها، كما يمكن أن يحول المستمثر الأجنبي الأموال التي اقترضها من السوق المحلية إلى بلده الأم، لذلك فإن حجم المكاسب التي تترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر قد تنخفض بمقدار القروض التي تحصل المشروع الأجنبي عليها من السوق المحلية.
- أما إذا تم تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر كليا أو جزئيا عن طريق قروض خارجية فإن ذلك سيؤدي إلى تحسين وضع هذا الميزان فور استقبال هذه الأموال، لكن هذا الأثر سينعكس في المستقبل عند سداد هذه القروض مع فوائدها، و يكون الأثر الصافي في النهاية سلبي [1] .
- العمالة المستخدمة في سداد تكاليف الإنجاز، أو الحيازة، عندما يقوم المستثمر الاجنبي بإنشاء مشروع استثماري جديد، فإن تكاليف إنجازه ستدفع كليا أو جزئيا للعملة الأجنبية أو المحلية، فإذا دفعت هذه التكاليف نتيجة استيراد الآلات و المعدات و باقي مستلزمات الإنتاج، بالإضافة إلى أجور الموظفين، و فوائد القروض الخارجية و الأتاوات...إلخ، كليا أو جزئيا بالعملة الأجنبية،

[1] بعداش عبد الكريم، تحليل الآثار الاقتصادية للاستثمار الاجنبي المباشر من وجهة نظر البلدان المضيفة له، Revue de réformes économiques et intégration en économie mondiale N)2/2007 ص 29.

يترتب على ذلك تأثير سلبي على الميزان التجاري الأمر الذي يخفض أو يزيل الأثر الإيجابي المحتمل لوقوع أثر إيجابي في ميزان حركة رأس المال، نتيجة لتمويل الاستثمار بهذه الطريقة.

- أما إذا قام المستثمر بشراء مؤسسة محلية قائمة، فإن أثر ذلك على ميزان حركات رأس المال يتوقف على طريقة لتمويل المذكور سلفا ، وأن تكاليف الإنجاز تكون معدومة إلا في حالة إدخال تحسينات على المؤسسة المشترات، أو تأهيلها، فإن ذلك يتوقف على قيمة هذه التكاليف، و نوع العملة المستخدمة في تسديدها، كما سبق توضيحه (عند إنشاء مشروع استثماري جديد)[1].
- أما في حالة دخول المستثمر الأجنبي مع الطرف الوطني في إنشاء مشروع استثماري مشترك، فإنه يتوقف على نسبة الشريك الأجنبي، هل هي 50% ، أم أقل، أم أكثر، إذ كلما زادت نسبة مساهمة الشريك الأجنبي في المشروع المشترك، كلما زاد تدفق النقد الأجنبي إلى البلد المضيف أما تأثير ذلك على ميزان حركات رأس المال، فيتوقف على مدى استخدام العملة الأجنبية التي يساهم بها الشريك الأجنبي ، فإذا استخدم كليا أوجزئيا في استيراد الآلات والمعدات وباقي مستلزمات الإنتاج، فسيكون لها تأثير سلبي على الميزان التجاري، الأمر الذي ينتج عنه تخفيض أو إزالة الأثر الإيجابي المحتمل في ميزان حركات رأس المال الناتج عن طريقة تمويل الاستثمار المشترك، كما سبقت الإشارة إليه

3.أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان الخدمات و باقي التحويلات:

ويسجل الحقوق و الديون الناشئة عن تداول الخدمات بكل أنواعها، النقل الدولي للسلع أقساط التأمين، و دفع الحقوق، التأمين على الاستثمار، بما في ذلك الفوائد والأرباح و الإيجارات، العمولات، قيمة تكاليف براءات الاختراع، الهبات ، النقود التي يحولها المهاجرون إلى ذويهم.

إذا كان الاستثمار الأجنبي في مرحلته الأولى قد يحدث آثارا إيجابية على ميزان الخدمات وباقي التحويلات ومن ثم على ميزان البلد المضيف، نتيجة التدفق الوارد من العملات الأجنبية، فإن اتجاه هذا التدفق سينقلب مستقبلا حين يشرع المشروع الاستثماري الأجنبي في تحويل الأرباح التي يحقّقها،

[1] بعداش عبد الكريم، تحليل الآثار الاقتصادية للاستثمار الاجنبي المباشر من وجهة نظر البلدان المضيفة له، مرجع سابق، ص 29-30.

وتحويلات أجور ومرتبات الموظفين الأجانب، و في تسديد القروض الخارجية، و فوائدها إن وجدت، و مقابل الخدمات الفنية الأجنبية (أنظر الجدول رقم ..)

مما سبق يبدو أن المدفوعات الخارجية الناتجة عن تدفق الاستثمار الأجنبي إلى البلد المضيف ستزداد في المستقبل، مما يؤثر سلبا في ميزان المدفوعات في البلد المضيف .

من الجدير بالذكر في هذا الصدد أن أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في حساب الخدمات و باقي التحويلات في الجزائر كان سلبيا حيث اتسم بالعجز كنتيجة لعجز الاقتصاد الجزائري عن تقديم خدمات إلى الخارج، أو عدم قدرته على خلق مبادلات خدمية، و أن تحويلات أرباح المستثمرين الأجانب في الجزائر إلى الخارج قدرت خلال الفترة (200-2011) بـ **45,65** مليار دولار، في حين لم تتجاوز تدفقات الاستثمار الواردة خلال نفس الفترة **17,3** مليار ، كما هو مبين في الجدول التالي رقم (06)

جدول رقم (06) أثر الاستثمار الأجنبي على حساب الخدمات و باقي التحويلات في الجزائر:

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
قيمة الأرباح المحولة إلى الخارج بـ مليار دولار	1,6	2,2	3,12	4,74	5,29	5,4	6,3	5,9	4,85	6,25

Rapport économique et monétaire de l'Algérie 2008-2012

[1] Fond monétaire internationale rapport de FMI N° 11/39 Mars 2011 , P 23

و هو ما يشكل تحويلا عكسيا للموارد، و يطرح إشكالية استفادة الجزائر من هذه التدفقات.

4.أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في حساب التحويلات :

يمارس الاستثمار الأجنبي تأثيره على حساب التحويلات من خلال أجور العمالة الأجنبية في هذه المشاريع المحولة إلى الخارج. و على مستوى الجزائر فإن صافي التحويلات كانت موجبة، ويرجع ذلك إلى المبالغ الكبيرة لتحويلات المهاجرين الجزائريين بالخارج.

[1] نقلا عن شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان المدفوعات، مرجع سابق، ص 77

جدول رقم (07) تطور صافي التحويلات خلال الفترة (1991-2011) :

السنة	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
قيمة صافي التحويلات بـ مليار دولار	1,29	1,39	1,14	1,4	1,12	0,88	1,06	1,06	0,79	0,79	0,67	1,07	1,75	2,46	2,06	1,61	2,2	2,8	2,63	2,65	2,59

المصدر: bultin statistique, banque ,Algérie, 2006, p72 ، نقلا عن شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في ميزان المدفوعات-حالة الجزائر، مرجع سابق، ص 78.

يتضح من هذا الجدول أن صافي التحويلات كانت موجبة، و يرجع ذلك إلى المبالغ الكبيرة من طرف تحويلات المهاجرين الجزائريين في الخارج وهو ما كان له أثر إيجابي على حساب التحويلات.

5.أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في حساب رأس المال:

يتوقف تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر في حساب رأس المال بالفرق بين التدفقات الواردة والصادرة منه، لقد بلغ حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال افترة (1991-2011) بـ 20,140 مليار دولار، أما حجم التدفقات الصادرة لنفس الفترة، فقد بلغت 1,988 مليار دولار، وهو ما يشير إلى أن كل دولار صادر من الجزائر كاستثمار مباشر قابله 10,13 دولار وارد إليها كاستثمار مباشر، وهو ما كان له أثر إيجابي في تدعيم رصيد حساب رأس المال، بالرغم من تواضع حجم التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، نتيجة ضعف موقع الجزائر كمصدر له، وكان يمكن أن يكون أكثر تأثيرا لو تمت إعادة استثمار الأرباح التي حولت إلى الخارج.

لكن حساب رأس المال عانى من عجز خلال الفترة (1991-2007) بسبب ارتفاع خدمة المديونية، و هو ما انعكس سلبا في إعاقة زيادة التراكم الرأسمالي في الاقتصاد الجزائري، وقد ازدادت حدة عجز هذا الميزان في عام 2006 نتيجة التسديد المسبق لأغلب ديون الجزائر، وهو ما كان له

تأثير إيجابي في تحسن رصيد حساب رأس المال في عام 2007، و الذي تدعم أكثر بداية من عام 2008 بصافي استثمار أجنبي مباشر تجاوز 2 مليار دولار سنويا[1].

يؤ ثر الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من الميزان التجاري وحساب الخدمات والمداخيل وحساب صافي التحويلات وعلى حساب صافي رأس المال، لذى فإن الحصيلة السنوية على ميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة (1991– 2011)، كان سلبيا بسبب ضعف قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبية الواردة نتيجة ضعف المناخ الاستثماري،وتمركزها أساسا في قطاع النفط، وتهميش القطاعات الأخرى، كالزراعة والصناعة، هذا فضلا عن التأثير السلبي الذي نتج عن تحويل مبالغ كبيرة من أرباح الاستثمارات الأجنبية إلى الخارج، بالإضافة إلى باقي معوقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مثل ضعف أداء النظام المالي الجزائري، البيروقراطية، وضعف فعالية الحكومة نتيجة لاعتمادها على إجراءات معقدة، وتفشي ظاهرة الفساد، وارتفاع معدلات الضرائب، والتضخم وتعقد النظام الضريبي وضعف البنية الأساسية والممارسات غير الصحية للقوة العاملة، وضعف النظام المصرفي، ومستوى الهياكل القاعدية[2].

الفرع الثاني : علاقة الاستثمار الاجنبي بنقل التكنولوجيا وتحفيز النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية

نتناول فيه:

- أولا : الاستثمار الأجنبي و نقل التكنولوجيا.
- ثانيا: تحفيز النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية .

[1] شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان المدفوعات، مرجع سابق، ص 77.
[2] شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان المدفوعات، مرجع سابق، ص 78.

أولا : الاستثمار الأجنبي و نقل التكنولوجيا

تولي الدول النامية عناية فائقة لموضوع التكنولوجيا، وكيفية الحصول عليها لما لها من أثر كبير على النمو الاقتصادي، في ظل الفجوة العميقة التي تعاني منها هذه الدول في التقدم الاقتصادي والصناعي والفني، مقارنة بالدول المتقدمة[1].

يعد موضوع التكنولوجيا، موضوع الساعة دون جدال، فهو موضوعيهم كل دول العام بدون استثناء، ولعل أهم الأسباب التي فرضت أهمية موضوع التكنولوجيا – خاصة نقلها من الدول المتقدمة إلى الدول النامية– الفجوة العميقة القائمة بين الدول المتقدمة اقتصاديا وتكنولوجيا من جهة، والدول النامية التي تعاني من تخلف اقتصادي و تقني[2].

لذلك عادة ما تلجأ الدول النامية إلى الحصول على التكنولوجيا عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بهدف تحديث صناعاتها[3].

لقد كان الاعتقاد السائد إلى وقت قريب أن الفائدة التي تعود من تدفق (ث ج م) على اقتصاد الدولة المضيفة تتمثّل فقط في نقل رأس المال من الدولة المصدرة إلى الدولة المستوردة، إلا أن هذا الاعتقاد قد زاد في العقود الأخيرة، حيث أدركت كل دول العالم أن (ث ج م) لا يقتصر على نقل رأس المال من الدولة الأم إلى الدولة المضيفة له، وإنما يسهم في نقل التكنولوجيا الحديثة من خلال تأسيس أو المشاركة في تأسيس المشروعات الاستثمارية المشتركة، والتي تستخدم تكنولوجيا إنتاج قد لا تكون متوفرة للشركات المحلية[4].

لكن يحيط بعملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية الكثير من المشاكل والإجراءات المعقّدة والحماية الفائقة وتضارب المصالح والأهداف بين الشركات المتعددة الجنسيات

---

[1] سميحة أيوب القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقد نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، السنة 77، عدد 406، اكتوبر 1986، ص 406 .

[2] سميحة أيوب القليوبي، تقييم شروط التعاقد و لالتزام بالضمان في عقد نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 97.

[3] أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق، ص 295.

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 447-448.

باعتبارها المحتكر الأول لإنتاج وتصدير التكنولوجيا المتطورة، هذا فضلا على أن الحصول على التكنولوجيا مكلف كثيرا سواء من حيث ثمنها أو من حيث طريقة استخدامها[1].

كما تثير عملية نقل التكنولوجيا من الخارج قضايا وتساؤلات كثيرة، لعل أهم تلك القضايا، ما يتعلق بطرق نقل التكنولوجيا من الخارج في ظل منظومة التجارة العالمية الجديدة، واستراتيجية مصدري التكنولوجيا، كما يثير موضوع نقل التكنولوجيا تساؤلات حول قدرة الاقتصاد المتلقي على تعلم التكنولوجيا المنقولة واستيعابها وتطويرها، وابتداع أشياء جديدة، فنقل التكنولوجيا بدون عمليات التطوير والابتكار تجعل التكنولوجيا المنقولة أداة للتخلف وليس أداة للنمو والتنمية الاقتصادية.

على ضوء ما سلف ذكره، سنتطرق إلى:

1- تعريف التكنولوجيا،

2- طرق نقل التكنولوجيا،

1-تعريف التكنولوجيا:

لا يوجد مصطلح حظي بما حظت به التكنولوجيا من شيوع وذيوع، ومع ذلك فمازال الغموض يكتنفه إلى حد بعيد، ويرجع هذا الغموض إلى الخلط القائم عند الكثيرين بين التكنولوجيا Tchnologie وبين التقنيات Technique، فالمفاهيم المستقرة في علم الاقتصاد تفيد أن التقنية هي توليفة Combinition من العمليات المستخدمة فعلا في إنتاج سلعة معينة، في حين أن التكنولوجيا هي القدرة على خلق أ و اختيار التقنيات المختلفة من جهة، وعلى إعدادها واستعمالها من جهة أخرى، بتعبير آخر، فالتقنيات هي مجموعة من الأساليب، في حين أن التكنولوجيا هي مجموعة من المعارف[2].

لقد عرف البعض التكنولوجيا بأنها: "مجموعة التعاريف المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات وفي خلق سلع جديدة." [3]

وتعتبر التكنولوجيا من الوجهة الاقتصادية أهم الأصول المالية للمشروعات.

---

[1] غسان علي غسان، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، مرجع سابق، ص 57 .

[2] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الإثباتات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص 59-61 .

[3] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الإثباتات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص .61

وهناك من عرفها بأنها " الجهد المنظم الرامي لاستخدام إنتاج البحث العلمي في تطوير أساليب أداء العمليات الإنتاجية بالمعنى الواسع الذي يشمل الخدمات والأنشطة الإدارية والتنظيمية والاجتماعية، وذلك بهدف الوصول إلى أساليب حديثة" [1]

2-طرق نقل التكنولوجيا:

تشكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهم آليات نقل التكنولوجية وأكثرها إثارة للجدل. وتتخذ هذه الاستثمارات في العمل أصنافا متنوعة، ابتداء من الفروع الأجنبية أو الشركات الوليدة المملوكة بالكامل للطرف الأجنبي، وحتى المشروعات المملوكة بالأقلية، وذلك بالرغم من وجود طرق أو قنوات عدّة غير الاستثمارات الأجنبية، مثل العقود الإدارية، والتراخيص، والبحوث المنشورة، والشراء المباشر للتكنولوجيا، يمكن من خلالها للدول المضيفة الحصول على التكنولوجيا، إلا أن الاستثمارات الأجنبية تمثل أكثر الطرق فعالية في الحصول على التكنولوجيا[2].

كما تفضل الشركات دولية النشاط التعامل مع التكنولوجيا عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات التالية:

إذا كان لديها من الموارد المالية والبشرية ما يؤهلها للاضطلاع باستثمارات مباشرة، إذا ما كانت تسعى إلى السيطرة على سوق معينة حاليا ومستقبلا، وبصفة خاصة بالنسبة للتكنولوجيا المتقدمة المنتجة لقيم إضافية مرتفعة ومنتجات تتميز بدورة حياة طويلة، إذا كانت تخشى تسرب التكنولوجيا إلى المشروعات المنافسة من خلال اتفاقيات التراخيص بشكل يهدد مركزها التنافسي، إذا كانت التكنولوجيا تحل التعامل من النوع المعقّد الذي تقدر المشروعات المتلقية الاستعانة به، اتفاقية التراخيص[3].

الطبيعة المزدوجة لعملية نقل التكنولوجيا: تتميز الشركة الوليدة التابعة للشركة المتعددة الجنسيات بطبيعة مزدوجة، فهذه الشركات في المقام الأول هي جزء من الشركة الأم تعمل مع بقية وحداتها الأخرى في إطار هيكل تنظيمي تخضع فيه كل الشركات الوليدة والفروع التابعة لسيطرة

---

[1] إبراهيم قادم، تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، أطروحة دكتوراه لجامعة عين شمس، 2002، ص07.

[2] رمضان عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 76.

[3] أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق، ص 303.

مركزية يمارسها المركز الرئيسي للشركة الأم الذي ينفرد برسم سياساتها العامة. ومن ناحية أخرى تمثّل الشركات الوليدة التابعة للشركة الأم في نفس الوقت شركة وطنية للدولة المضيفة التي تمارس فيها نشاطها وتخضع لقوانينها وشركاتها، وتحمل جنسيتها. فهذه الشركات تمارس نشاطها داخل أنظمة وطنية مختلفة، وينتج عن هذه الطبيعة المزدوجة نوعين من تداول التكنولوجيا:

- التداول الداخلي: الذي يستخدم داخل البناء التنظيمي للشركة، أو بين الشركة الأم ووحداتها المختلفة.
- التداول الخارجي: الذي يتّخذ مكانه بين الشركة الوليدة والاقتصاديات المضيفة التي تزاول فيها نشاطها.

ويتخذ التداول الداخلي للتكنولوجيا أشكالا متنوعة، مثل اتفاقية التراخيص بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة، وتبادل التقنيين فيما بينهما، وقيام الشركة الأم بتزويد شركاتها التابعة بما تحتاج إليه من آلات ومعدّت ومدخلات وسيطة، ومواد أولية، بالإضافة إلى كافة الخدمات الفنية والإدارية والتسويقية، وفي ظل هذا النوع من التداول الداخلي للتكنولوجيا بين الشركات التابعة، والشركة الأم، تبقى التكنولوجيا المتداولة حبيسة داخل النظام الاقتصادي للشركة الأم دون أن يمتد ذلك إلى الاقتصاد المضيف[1].

أما التداول الخارجي للتكنولجيا فيتم عبر قنوات مختلفة، أهمها: تدريب القوى العاملة المحلية في الشركات الوليدة التابعة وتأهيلها على نحو يمكّنها من استيعاب التكنولوجيا المستخدمة من طرف هذه الشركات، قيام الشركة الأم وشركاتها التابعة بدعم أنشطة البحث والتطوير في البلدان المضيفة، دعم الروابط الاقطاعية الخلفية والأمامية بين أنشطة الشركة الوليدة وقطاعات اقتصادية للبلد المضيف[2].

ويقصد بالروابط القطاعية الخلفية استخدام الشركات التابعة للمدخلات المحلية في نشاطاتها، بينما يترتب على الروابط القطاعية الأمامية استخدام مخرجات الشركات التابعة، كمدخلات في الصناعات المحلية، لذلك تمثل الروابط القطاعية إحدى قنوات التداول الخارجي للتكنولوجيا فيما بين الشركة التابعة والشركة المحلية في الاقتصاد المضف، ومن صمة فإنها تسهم في حالة وجودها في

[1] أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق، ص308.
[2] أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق، ص340-350.

نقل وانتشار التكنولوجيا من الشركات التابعة إلى المشروعات الوطنية في الاقتصاد المضيف، إلا أن تجارب معظم الدول النامية تشير إلى أن الروابط القطاعية الخلفية التي تولدها عملة الشركات الأجنبية دولية النشاط في هذه البلدان ضعيفة جدا نتيجة تكاملها مع عملياتها مع النظام الاقتصادي لبلدانها الأم، وليس مع البلدان المضيفة لها[1].

مما سبق نخلص إلى أن إنشاء الشركات الوليدة الصناعية التابعة للشركات المتعددة الجنسيات، وممارساتها لنشاطها في الدول المضيفة النامية، لا يضيف جديدا إلى القدرات التكنولوجية المحلية، ولا يساهم في دعم القدرات الموجودة بالفعل، وأن التكنولوجيا التي لا تنتقل بالفعل إلى الدول المضيفة، فإنها تتمثل في استعمال التقنيات والمنتجات والتدريب الذي تقوم به الشركات الوليدة للعمال، والتقنيين فيها يتعلق أولا وأخير بكيفية استخدام أدوات الإنتاج، والمساعدات الفنية التي تقدمه الشركة باستعمال السلع التي تنتجها، سواء كانت سلعا رأسمالية، (معدات وآلات) أو سلعا استهلاكية، لذلك يقتصر نقل التكنولوجيا فقط على كيفية استعمال السلع دون أن يمتد ليشمل كيفية استيعاب التكنولوجيا المجسدة في هذه السلع[2].

وهكذا يمكن أن تنتقل التكنولوجيا جغرافيا إلى مشروع قائم في إحدى الدول النامية مع بقاء هذه التكنولوجيا غريبة ومعزولة تماما عن المحيط التكنولوجي الاقتصادي في الدولة المضيفة[3]. لذلك لا تعد الاستثمارات الأجنبية عن طريق الشركات الوليدة التابعة للشركات المتعددة الجنسيات، أداة غير فعالة لنقل التكنولوجيا إلى الدولة النامية.

وبعد أن أدركت معظم الدول النامية أن نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت مخيبة لآمالها إلى حد كبي، كما أدركت أن الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى زيادة حدة التبعية الاقتصادية للدول النامية، دون أن يترتب عنها نقل حقيقي للتكنولوجيا، لذلك لجأت العديد من الدول النامية إلى محاولة الفصل بين نقل التكنولوجيا وعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر، فوضعت

[1] أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، مرجع سابق، ص 369.

[2] Charles Albert Michelet, multinational corporation and transfer of technology comparative approach of the cases of Greece, Ivory coast, morocco and Spain , transfer of technology, by Germedis , op cit Vol 46-76, p 54-62.

[3] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الإثباتات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص 53.

القيود على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفتحت الأبواب أمام عمليات الاستيراد المباشر للتكنولوجيا عن طريق عقود التراخيص[1] .

ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر و تحفيز النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية

احتل موضوع التنمية الاقتصادية اهمية كبرى بعد الحرب العالمية الثانية، سواء على مستوى الفكر التنموي، أو على مستوى عمليات التنمية ذاتها في الدول النامية عقب حصول الكثير من هذه الدول على استقلالها السياسي، وسعيها إلى التخلّص من التخلّف، في مختلف المجالات الاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، ومن ثمة تحقيق مستوى من التقدم الاقتصادي و الاجتماعي والثقافي، وتحسين مستويات المعيشة لشعوبها[2].

يجدر بنا قبل التطرق إلى تأثير (ت م ج) على كل من النمو الاقتصادي و التنمية الاقتصادية، أن نشير إلى أن هناك ميل لدى بعض الكتاب إلى المطابقة بين النمو الاقتصادي، والتنمية الاقتصادية، أي استخدامهما كمترادفين، ويعزى ذلك إلى أن بعض علماء التنمية الاقتصادية في الدول الغربية التي حقّقت مستوى كبير على طريق التنمية، كانت التنمية و النمو بالنسبة لهما يعنيان نفس الشيء، كما يرجع ذلك إلى صعوبة وضع تعريف للتنمية يحظى بالإجماع[3]، في حين أن هناك فرقا جوهريا بين مفهوم التنمية و النمو الاقتصادي، و إن كان كلاهما يعني زيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد، لذلك سنتعرض إلى أولا إلى تعريف كل من مفهوم النمو (أ)، و التنمية الاقتصادية (ب)، ثم نتطرق بعد ذلك إلى العلاقة بين تدفقات (ث ج م) و النمو و التنمية الاقتصادية.

1.**مفهوم النمو الاقتصادي:** Economic Growth

إن المقصود بمفهوم النمو الاقتصادي، الارتفاع أو الزيادة في مستوى دخول الأفراد، و الإنتاج، إذ يعبر عن النمو الاقتصادي بالزيادة التي تطرأ على الناتج المحلي، أو الناتج الوطني الإجمالي، وحيث يحدث النمو الاقتصادي دون حدوث مشاكل، مثل التضخم، أو اختلال موازين المدفوعات، فهو

[1] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الإثباتات القانونية للتبعية الدولية، مرجع سابق، ص 183.
[2] رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، مرجع سابق، ص 71 .
[3] عبد الكريم جابر العيساوي، التنمية في عامل متغير- دراسة في مفهوم التنمية و مؤشراتها، دار الشروق، بدون طبعة، 2000، ص 14.

عادة نمو تلقائي للاقتصاد دون تدخل إرادي في عمل أداء الاقتصاد. لذلك لا يقترن بالنمو عادة تدخل في عمل الاقتصاد، إلا في حالات قليلة، إذا حدث اختلال في الاقتصاد لإعادة التوازن له[1].

يعد النمو أحد المؤشرات الأساسية في قياس مستوى الأداء الاقتصادي للدولة، لذلك تتمثل القضية الرئيسية لدى واضعي السياسة الاقتصادية في كيفية زيادة معدل النمو الاقتصادي. لكن لا يوجد توافق بين الاقتصاديين حوال العوامل التي تؤثّر في النمو الاقتصادي، حيث يرى البعض أن ذلك يتم من خلال اعتماد الدولة استراتيجية تشجيع الصادرات، لأن الصادرات تقود النمو الاقتصادي، و يستدلون على ذلك ببعض تجارب الدول التي حقّقت معدلات نمو مرتفعة كثيرا نتيجة اعتمادها على استراتيجية تشجيع صناعة الصادرات. فعلى سبيل المثال، ازدادت نسبة الصادرات الصينية من 3 % عام 1984 إلى أكثر من 5% عام 1988 ، و12% عام 1990 ، و وصلت إلى 30 % عام 1993، بسبب توافر العديد من المقومات في الصين، من أهمها اتباع استراتيجية التصنيع من أجل التصدير[2].

بينما يرى فريق آخر أن النمو يتم من خلال تشجيع (ث ج م) باعتباره العامل الأساسي للنمو الاقتصادي، لأن (ث ج م) يقود الصادرات والنمو الاقتصادي، بل يعد العامل الأساسي في زيادة الصادرات[3]

2.**مفهوم التنمية الاقتصادية:** Ecomnomic Devlopment

يقصد بالتنمية الاقتصادية، التغيرات الجذرية التي تحدث نتيجة تدخل الدولة في المجالات الاقتصادية و الاجتماعية، و الثقافية والسياسية والتكنولوجية، التي ينتج عنها تحسين كفاءة الاقتصاد، و زيادة معدل النمو الاقتصادي الحقيقي في المدى الطويل، و بالتالي زيادة الناتج الوطني، وتحسين مستوى الرفاه الاقتصادي والاجتماعي لغالبية أفراد المجتمع.

---

[1] محمد عبد العزيز يسري أحمد، التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و مشكلاتها، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1999، ص 48.

[2] معاوية أحمد حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على النمو و التكامل الاقتصادي بمجلس التعاون لدول الخليج العربي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد و الإدارة، م 28 ع 2، 2014، ص 112.

[3] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 347

فالتنمية الاقتصادية لها جانب اقتصادي بالإضافة إلى أن لها جانب اجتماعي يتمثل في تحسين وتطو ير خدمات التعليم والصحة وباقي المظاهر الأخرى، من مظاهر الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع[1] يشكلان مؤشرا مهما على توافر المناخ الاستثماري المناسب

ويرى البعض أن اصطلاح النمو الاقتصادي: يستخدم للدلالة على مظاهر التقدم الاقتصادي، وعلى الأخص الزيادة في الدخل الوطني الحقيقي و متوسط الدخل الفردي.

أما اصطلاح التنمية الاقتصادية: فيستخدم للدلالة على التغيرات الجذرية التي تؤدي إلى إحداث التقدم، وخاصة في الهيكل الاقتصادي الذي يصاحب عادة نمو الدخل الحقيقي في المدى الطويل، كالتغير في نسبة الناتج الصناعي، أو الزراعي، أو الناتج في قطاع الخدمات إلى مجموع الناتج الوطني[2].

وإذا كانت الدول النامية تسعى لتحقيق التنمية الاقتصادية و زيادة معدل النمو الاقتصادي بها، فإن ذلك يتطلب رؤوس أموال ضخمة، قد تعجز عن توفيرها مواردها الذاتية وحدها، مما يضطرها إلى الاستعانة بالمويل الخارجي، وفي ظل تقلص المساعدات و المعونات الرسمية التي تتلقاها من المنظمات الدولية، والدول المتقدمة، والتي غالبا ما تكون مشروطة، وارتفاع تكاليف القروض الخارجية، تلجأ هذه الدول إلى سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية عن طريق جذب الاستثمار عن طريق تحفيز تدفق رؤوس الأموال الاجنبية نحو اقتصاداتها، هذا فضلا عما يصاحبها من تكنولوجيا حديثة، ومهارات تنظيمية، وتسويقية، قد لا تكون متاحة تجاريا. لذا يعد (ث ج م) للدول المضيفة، (خاصة النامية) الوسيلة الأفضل عوضا عن اللجوء إلى الاقتراض الخارجي، لا سيما في ظل الشروط المجحفة للقروض الخارجية، و تقلص المساعدات الخارجية الرسمية للدول النامية[3]، لذلك سعت الدول النامية إلى جلب أكبر قدر ممكن من (ث ج م) التي تساعدها في التعجيل بعملية التنمية الاقتصادية، حيث ارتفعت تدفقات الاستثمار (ث ج م) للدول

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 463.
معوض سيد خليل، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر ، مرجع سابق، ص330-331 .
[2] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 464.
[3] عبد المطلب عبد الحميد، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، العدد 2 ، المجلد 6، ديمسبر 1998، ص 234.

النامية من 3 ,9 مليار دولار عام 1970 إلى 26 مليار عام 1932، لتواصل الارتفاع لتصل إلى 202,7 مليار دولار عام 1997، ثم بلغت 886,3 مليار دولار عام 2013[1] .

لقد توصلت العديد من الدراسات التطبيقية إلى أن هناك تأثير إيجابي لتدفق (ث ج م) على الأداء الاقتصادي بالدول النامية المضيفة له، كما حدث في الصين و دوال جنوب شرق آسيا، لكن التجارب العملية تؤكّد على أن الآثار الإيجابية لتدفق (ث ج م) على النمو الاقتصادي، تتوقف على مدى توافر عدد من الشروط في اقتصادات الدول المضيفة، لعل أهمها : مستوى رأس المال البشري (كفاءة اليد العاملة المحلية)، و نظام التجارة، و درجة الانفتاح الاقتصادي، و مدى الاستقرار السياسي و الاقتصادي، وسعة السوق، إذ يتطلب تحقيق الآثار الإيجابية لتدفق الاستثمار (ث ج م) حدا أدنى من هذه الشروط، و التي لا تتوفر إلى حد ما إلا في بعض الدول النامية ذات الدخل المتوسط والمرتفع[2].

كما تشير العديد من الدراسات التطبيقية الحديثة، أن درجة استفادت الدول المضيفة من تدفقات (ث ج م) الواردة إليها في تحقيق النمو، تتوقف على نوعية العلاقة بينه وبين الاستثمار المحلي (تكميلي أم إحلالي)، ففي الحالة الأولى يردي تدفق (ث ج م) إلى الدولة المضيفة، تحقيق النمو الاقتصادي. أما في الحالة الثانية (الإحلال) فإنه يحول دون حصول الدولة المضيفة على تحقيق النمو، بل يعتبر هذا النوع من الاستثمار مثبطا للنمو الاقتصادي، وليس محفّزا له[3]، لذلك يتعين على الدول المضيفة أن لا تسمح للمشروع الأجنبي شراء مشروع محلي عن طريق الإحلال دون إضافة طاقة إنتاجية جديدة ترفع معدل النمو الاقتصادي، وتساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية.

وفي دراسة قام بها عام 2005 كل من " Li و "Lui" على دور (ث ج م) على النمو الاقتصادي على عينة كبيرة من الدول المتقدمة و النامية خلال الفترة، 1970–1999، توصل إلى أن (ث ج م) والنمو الاقتصادي مكملين لبعضهما البعض بشكل كبير، كما توصلا أيضا إلى أن (ث ج

[1] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 491.
[2] علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية و التطبيق، مرجع سابق، ص 491.
[3] معوض سيد خليل، ، السياسة الضريبية و جذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر ، مرجع سابق، ص334 .

م) لا يحفّز النمو الاقتصادي مباشرة فقط، و لكن أيضا بصورة غير مباشرة من خلال رأس المال البشري.

ويؤكّد الواقع العملي أن الدول التي استعانت بالاستثمارات الأجنبية المباشرة حقّقت معدلات نمو مرتفعة للغاية، فعلى سبيل المثال، حقّقت كل من تايوان وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية نسب نمو تتراوح بين 7% و 8 % سنويا[1].

في حين تصلت دراسات اخرى إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر، قد تكون له آثار سلبية على النمو لأنه يحل محل الاستثمارات المحلية في الدول المضيفة[2].

كما تؤكّد الإحصائيات المتعلقة بالدول العربية على أن تدفق الاستثمارات الأجنبية كان لها أثر إيجابي في زيادة معدلات النمو الاقتصادي في معظم هذه الدول.

تظهر بيانات هذا الجدول أن معدّل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي العربي (18 دولة عربية) بلغ في المتوسط 5 % خلال الفترة 2000–2013 ، لينخفض إلى 2,5 % خلال العام 2014، ثم انخفض إلى 2 % عام 2017، بينما بلغ معدل النمو في مجموعة الدول المتقدمة 9, 3 % خلال الفترة 2000–2013 ، لينخفض إلى 3,4 % و3,1 و 3,2 للأعوام 2014 و2015 و2016 على الترتيب، ليرتفع قليلا إلى 3,5 عام 2017.

أما مجموعة الدول الناشئة والنامية فقد حقّقت معدلات نمو بـ 6,1 % و 4,6 % و 4% و4,1 % خلال الاعوام 2014، 2015، 2016، 2017، على التريب.

ورغم أن النمو العربي تفوق على نظيره العالمي في عامي2014–2015 ، إلا أنه تراجع إلى ما دون معدل النمو الاقتصادي العالمي في عام 2017، إلى 2% مقارنة بمعدل نمو الاقتصاد العالمي بـ 3,5 % .

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، مرجع سابق، ص 464.
[2] معاوية أحمد حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الاقتصادي بمجلس التعاون لدول الخليج العربي، مرجع سابق، ص 117.

وقد كانت أعلى معدلات النمو المحققة في العراق الذي سجل نسبة نمو : 12,3 % خلال الفترة 2000–2013، و 7% في عام 2014، لتتراجع هذه النسبة إلى 4,8 % في عام 2015، ثم ارتفعت إلى 11 % في عام 2016، ثم أصبحت هذه النسبة سالبة، 0,4- % في عام 2017.

أما الجزائر فقد حقّقت نسبة نمو بلغت 3,7 % خلال الفترة 2013، و 3,8 %في عام 2014، ثم تراجعت قليلا إلى 3,7 % في عام 2015، و 3,3 في 2017.[1]

والخلاصة أن النمو الاقتصادي يعد محصلة لكل من زيادة معدّل التكوين الرأس مالي، ونقل التكنولوجية الحديثة، وتوفير فرص العمل، وتحسين ميزان المدفوعات في الدول المضيفة، نتيجة تدفق الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها، كما أن النمو الاقتصادي يعد من محدّدات الطاقة الاستيعابية للاقتصاد المضيف، والتي تؤدي إلى تحقيق معدلات نمو اقتصادي مرتفعة، بالإضافة إلى أنه يضمن استمرار تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، وإعادة استثمار أرباحها سواء بالتوسع في المشروعات القائمة، أو إنشاء مشروعات جديدة. فالأكيد أن ارتفاع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الأكثر تقدما يرجع إلى حد كبير ، إلى ارتفاع معدّلات النمو في هذه الدول، حيث توجد علاقة ارتباط قوية بين معدل النمو والطاقة الاستيعابية للاقتصاد، وبالتالي زيادة قدرة الاقتصاد على استقطاب مزيد من الاستثمارات الأجنبية، وهو الامر الذي يفسر انخفض تلك الاستثمارات إلى الدول النامية منذ بداية الثمانينيات من القرن الماضي .

[1] تقرير صندوق النقد الدولي حول آفاق الاقتصاد العالمي، عدد أكتوبر 2017، نقلا عن نشرة ضمان الاستثمار، آفاق الاقتصادات العربية لعام 2018، نشرة فصلية تصدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد 4 ، سنة 2014، ص 10.

معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي العربي (%) حسب الترتيب الأبجدي						
الدولة	متوسط 2013 - 2000	2014	2015	2016	توقعات * 2017	توقعات * 2018
الأردن	5.4	3.1	2.4	2.0	2.3	2.5
الإمارات	4.9	3.3	3.8	3.0	1.3	3.4
البحرين	5.1	4.4	2.9	3.0	2.5	1.7
تونس	3.8	2.3	1.1	1.0	2.3	3.0
الجزائر	3.7	3.8	3.7	3.3	1.5	0.8
جيبوتي	3.8	6.0	6.5	6.5	7.0	7.0
السعودية	4.2	3.7	4.1	1.7	0.1	1.1
السودان	4.7	1.6	4.9	3.0	3.7	3.6
الصومال	...	3.6	3.6	3.2	2.4	3.5
العراق	12.3	0.7	4.8	11.0	-0.4	2.9
سلطنة عمان	3.8	2.5	4.2	3.0	0.0	3.7
فلسطين	4.1	-0.2	3.4	4.1	3.1	3.0
قطر	11.7	4.0	3.6	2.2	2.5	3.1
الكويت	5.1	0.6	2.1	2.5	-2.1	4.1
لبنان	4.5	2.0	0.8	1.0	1.5	2.0
مصر	4.4	2.9	4.4	4.3	4.1	4.5
المغرب	4.6	2.7	4.5	1.2	4.8	3.0
موريتانيا	4.7	5.6	0.9	1.7	3.8	3.0
المتوسط العربي	**5.3**	**2.5**	**3.4**	**3.3**	**2.0**	**3.1**
العالم	**3.9**	**3.4**	**3.1**	**3.2**	**3.5**	**3.6**
مجموعة الدول المتقدمة	**1.8**	**1.8**	**1.9**	**1.9**	**2.0**	**2.0**
مجموعة الدول الناشئة والنامية	**6.1**	**4.6**	**4.0**	**4.1**	**4.6**	**4.8**

الخاتمة :

لن يكون موضوع الخاتمة سردا موجزا لما سبق التطرق إليه، وإنما سيخصص لتسجيل أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، ولأهم التوصيات التي أسفرت عنها، والتي نرى ضرورة الأخذ بها، وسنعرض ذلك على النحو التالي:

- إن للاستثمار الأجنبي المباشر دور إيجابي فعال على اقتصاديات الدول المضيفة له إذا ما أحسن التعامل معه من خلال السياسات والاجراءات والقوانين، لما له من أهمية قصوى في تمويل برامج التنمية الاقتصادية، وليس سد فجوة مالية كغيره من القروض والمنح، كما يعد الأقل كلفة مقارنة بالقروض الخارجية، هذا فضلا عما يجلبه معه من تكنولوجيا متقدمة وخبرات فنية وإدارية وتنظيمية متطورة، كما يساهم في زيادة مستوى التراكم الرأسمالي، ومن ثم توسيع الطاقات الإنتاجية، ورفع معدلات النمو الاقتصادي والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة للدول المضيفة، كما يعد وسيلة هامة لتوفير فرص العمل، من ثم الحد من البطالة ورفع كفاءة العمالة المحلية وتطوير القدرات التنافسية التصديرية للاقتصاد وبالتالي تحسين كل من الميزان التجاري وميزان المدفوعات للدول المضيفة.
- تعتبر السياسة الضريبية من أهم أدوات السياسة المالية لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال الإعفاءات والتخفيضات الضريبية، والمعدلات التمييزية ونظم الاهتلاكات وترحيل الخسائر..إلخ، هذا فضلا عن وجود علاقة طردية بين السياسة الضريبية وبين الاستثمارات الأجنبية، فهي ذات تأثير متبادل، إذ أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر تؤدي إلى زيادة حصيلة الضريبة، كما أنه لن يكون هناك توسع في الاستثمار ما لم يكن هناك نظام ضريبي محفز والعكس صحيح.
- توصلت الدراسة إلى أن تشجيع الاستثمار على التدفق نحو البلد المضيف يقتضي صياغة القوانين والتشريعات التي تنظم وتحكم الاستثمارات بحيث تتضمن نصوصا تحمي الاستثمارات الأجنبية، وتوفر الحرية الكاملة للمبادرات الخاصة، وتوفر أقصى قدر ممكن من الضمانات ضد المخاطر غير التجارية (التأميم ، المصادرة، نزع الملكية،..) وضمان حرية تحويل الأرباح ورؤوس الأموال إلى الخارج.

- أكّدت الدراسة على حق الدولة في الاستيلاء على أموال الأجانب الموجودة على أقاليمها باعتباره حقا من حقوقها السيادية التي لا يمكن التنازل عنه، ولا يجوز للمحاكم التعرض لمشروعية تلك القرارات، وإنما تقتصر سلطتها على النظر في التعويضات الملائمة.
- للدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية كامل الحق وبإرادتها المنفردة أن تحدد تشريعاتها الداخلية وفقا لما تقتضيه مصالحها في ضوء المتغيرات الاقتصادية دون أن تترتب أي مسؤولية دولية عليها شريطة أن لا تخالف أحكام القانون الدولي.
- إن الحضور الطاغي للشركات المتعددة الجنسيات، وتعذر حوكمتها ضريبيا والتي تستثمر أكثر من 80% من إجمالي الاستثمارات على المستوى العالمي، غالبا ما تستعمل العديد من الأدوات والآليات للتهرب الضريبي مما يجعل المزايا والإعفاءات الضريبية الممنوحة في أية دولة قضية في آخر اهتماماتها، الأمر الذي يعني أنه من غير الصحيح الحكم على فعالية سياسة الحوافز الضريبية في أي دولة من خلال النظر في تدفقات الاستثمارات الأجنبية فيها.
- رغم وجود الكثير من القوانين والتشريعات المتعلقة بالاستثمار إلا أن هذه القوانين ليست فعالة في تحقيق أهداف الدولة في جلب المزيد من الاستثمارات الدولية المباشرة نتيجة التناقض في التشريعات الخاصة بالاستثمار، كعدم الدقة وعدم الوضوح، بالإضافة إلى كثرة القوانين وتداخلها، حيث توجد نصوص متضاربة في نفس المجال دون أن تلغي أحيانا الجديدة منها الأحكام المخالفة لها في إطار القانون القديم، مما يجعل من الصعب التمييز بين ما هو ساري المفعول وما هو ملغى.
- رغم ما قامت به الجزائر من توفير الإطار التشريعي الذي يتضمن الكثير من الحوافز والإعفاءات الضريبية والضمانات اللازمة للاستثمار الأجنبي إلا أن حصة الجزائر من تدفقات هذا الاستثمار تبقى ضعيفة جدا مقارنة بإمكاناتها وفرص الاستثمار المتوفرة فيها من جهة، ومقارنة بدول أخرى ذات إمكانات أقل من جهة أخرى. وذلك نتيجة لعدم توفر مناخ الاستثمار الملائم، وبيئة الأعمال الجاذبة للاستثمار رغم الجهود التي بذلتها الجزائر لإصلاح بيئة الأعمال لكنها لم تكن كافية للتقليل من المعوقات والعراقيل التي تقف عائقا دون القيام بأداء الأعمال، حيث تحتل الجزائر مراتب متأخرة جدا على المستوى العالمي في المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال، نظرا لكثرة الإجراءات وطول المدة والتكلفة اللازمة لإقامة المشروعات ومزاولة الأعمال، مما يدل على أن بيئة الأعمال في الجزائر غير جذابة للاستثمارات الاجنبية. كما أنها تتذيل مؤشر الشفافية الذي

يدل على انتشار الفساد الإداري والمالي على أوسع نطاق. لذلك لا يزال مناخ الاستثمار بعيدا عن مختلف التوقعات التي رسمتها الحكومة الجزائرية نتيجة المعوقات التشريعية والمؤسساتية، لذا ينبغي إعادة النظر في مختلف التشريعات والقوانين والنصوص التي تنظم الاستثمار الأجنبي والمحلي والعمل على تحسين مناخ الاستثمار لجلب المزيد منه.

- بالرغم من الإصلاحات الضريبية التي قامت بها الجزائر إلا أن نظامها الضريبي يبقى محدودا ويعاني الكثير من النقائص والتي من أهمها عدم الاستقرار الذي تثبته كثرة التعديلات الضريبية بالإضافة إلى عدم دقة بعض التشريعات لذلك لم يحقق الأهداف المتوخاة منه.
- ضعف أداء النظام المالي والمصرفي نتيجة تعقيد الاجراءات الخاصة لدراسة ملفات القروض وبطء المعاملات المصرفية نتيجة انتشار البيروقراطية بكافة المصالح التي يتعامل معها المستثمر وضعف أداء بورصة الجزائر.

أهم التوصيـــــات:

يمكن تقديم بعض التوصيات التي خلصت إليها الدراسة بغرض تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر وجعله أكثر جاذبية فيما يلي:

- تحسين الإطار التشريعي والمؤسسي من خلال وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى وأن يكون متوافقا مع التشريعات المقارنة ذات الصلة بالاستثمار.
- ضرورة ترشيد الحوافز الضريبية لجذب أنواع معينة من الاستثمارات بدلا من منحها لكل أنواع الاستثمار بشكل عام، وذلك من خلال ربط سياسة الحوافز الضريبية بأولويات السياسة الاقتصادية، ذوع المشروع الاستثماري، أو تنمية المناطق النائية أو ذات الأهمية. أي منح هذه الحوافز الضريبية إلى الاستثمارات التي تتجه إلى القطاعات والنشاطات التي تتميز بمزايا نسبية، أو تشكل أهمية كبيرة للتنمية الاقتصادية كالقطاع الفلاحي، والمشاريع ذات الأداء التصديري، وإلى قطاع الطاقات المتجددة أو الإنتاج للإحلال محل الواردات، أو توفير فرص العمل أو الحصول على التكنولوجيا المتقدمة، أو المشروعات الجديدة والرائدة تكنولوجيا، والسياحة، وبذلك يقتصر منح هذه الحوافز على أنواع معينة من الاستثمارات بدلا من تخصيصها إلى كل الاستثمارات. ورغم أن قوانين الاستثمار في الجزائر تمنح الحوافز الضريبية إلى جميع القطاعات

الاستثمارية دون تحديد قطاعات بعينها وحتى عندم خصص المشرع الجزائري الحوافز الضريبية لبعض المناطق التي تحتاج مساهمة الدولة في تنميتها أو لها مزايا خاصة، إلا أن المشرع الجزائري لم يحدد قطاعات معينة مثلما فعلت العديد من الدول النامية المضيفة للاستثمارات الأجنبية كتونس وماليزيا على سبيل المثال، مما يجعل فوائدها أكبر من تكلفتها.

- استبدال الحوافز الضريبية بتخفيض سعر الضريبة، لأن المشروعات الاستثمارية الجديدة عادة ما تفضل سعر الضريبة المنخفض عن الإعفاء الضريبي محدد المدة، خاصة وأن سعر الضريبة المخفض يعتبر أهم الحوافز في اتخاذ القرار الاستثماري في بلد ما، باعتباره يحدد العبء الضريبي الذي يخضع له الاستثمار بعد مدة الإعفاء، لذلك يترتب على تخفيض المعدل الضريبي جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية، لذا يعتبر سعر الضريبة المنخفض من أهم أدوات المنافسة فيما بين الدول الراغبة في جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- يجب تأهيل وإصلاح الإدارة الضريبية، من خلال تبسيط النصوص والاجراءات المقررة وإضفاء مزيد من الشفافية على معاملاتها، وتكوين جيد للموظفين، وتعزيز وسائل الرقابة المادية والبشرية، وتحسين أسلوب التحصيل لزيادة الحصيلة الضريبية.
- تسهيل الاجراءات الجمركية، من خلال تبسيط وشفافية الاجراءات الجمركية، وتقليص مدة معالجة قضايا تصدير واستيراد السلع، والأخذ بالمعايير الدولية، وتجهيزها بالإمكانيات والوسائل الضرورية اللازمة ورفع مستوى كفاءة رجال الجمارك، وزيادة درجة الوعي الجمركي لديهم، والمراقبة المستمرة، خاصة وأن الجزائر في طريقها إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.
- العمل من أجل استقرار النظام الضريبي، لأن كثرة التعديلات في التشريعات التي تنظم فرض الضريبة تجعل إلمام المستثمر الأجنبي لها أمرا صعبا، وأن ما يهم المستثمر هو معرفة النظام الضريبي الذي تخضع له أرباحه، فإذا كان النظام الضريبي لا يتسم بالاستقرار فإن ذلك يجعله يفقد الثقة في هذا النظام، ومن ثم التوجه بأمواله نحو بلد آخر.
- إصلاح النظام المالي والمصرفي، من خلال رفع هيمنة القطاع العمومي عليه، وفتحه أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي، القضاء على البيروقراطية التي تعيث فيه فسادا، وتقليل الاجراءات وإضفاء المزيد من الشفافية للقضاء على التمييز والمحسوبية والارتباط بمراكز النفوذ، ورفع درجة تأهيل الموظفين فيه، والعمل على مكافحة الفساد المتفشي فيه، بالإضافة إلى تفعيل بورصة الجزائر لتحسين مناخ الاستثمار.

- العمل على معالجة ملف العقار الصناعي بتسوية جميع عقود العقارات المملوكة للخواص، وتشجيع ذلك بتخفيض تكلفة التسوية وإحصاء الجيوب العقارية المملوكة للدولة وتسجيلها لمنع مافيا العقار من الاستيلاء عليها، لأن عدم تسوية ملف هذا العقار يطرح مشكلة للمستثمرين في تعاملهم مع البنوك التي تطلب عقد الملكية لمنح القروض.
- التنسيق بين الهيئات المشرفة على الاستثمار من هيئات مركزية ومحلية، إلى إدارة البنوك والجمارك.
- إنشاء بنك للمعلومات، يكون بمثابة قاعدة معطيات توفر المعلومات حول كل الفرص المتاحة للاستثمار، حيث تشكو الجزائر من ضعف القاعدة المعلوماتية وقلة الإحصائيات الدقيقة والشاملة، والمعلومات اللازمة لإنجاز قرار الاستثمار، حتى لا تضيع الفرص المواتية للاستثمار، بالإضافة إلى إحداث هيئات خاصة بالترويج للاستثمار والتعريف بفرص وإمكانيات الفرص المتاحة في الدولة والقطاعات ذات الأولوية والأكثر أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني.
- إنشاء محاكم تجارية متخصصة، قادرة على تنفيذ القوانين وحل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة بكفاءة وبدون أتعاب مرهقة ماديا.

قائمة المصادر و المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1- المراجع العامة:

1- د/ ابراهيم محسن عجيل، اعتصام الكردي، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، 2015.

2- د/ ابراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية المشتركة، مطبعة جامعة عين شمس، 1969.

3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات ودورها في تهيئة حركة الاستثمار العربي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984.

4- د/ ابراهيم أحمد ابراهيم، القانون الدولي الخاص، موطن ومركز الأجانب، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

5- د/ أحمد جامع، اتفاقية التجارة العالمية، وشهرتها الجات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

6- د/ أحمد السيد النجار، الاقتصاد المصري من تجربة يوليو نموذج المستقبل، مطبوعات مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، القاهرة، 2002.

7- د/ أحمد مصطفى معبد، التشريع الضريبي المصري، قانون 91 لسنة 2005، كلية الحقوق، جامعة بنها، بدون سنة نشر.

8- د/ أحمد عبد الرحمن زردق، اقتصاديات المالية العامة، دراسة نظرية عامة وتطبيقية، الجزء الأول، تطور الإيرادات العامة في مصر، كلية التجارة، بنها، جامعة الزقازيق، 1998.

9- د/ أحمد عبد الإله المراغي، الحماية الجنائية للاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2015.

10- د/ اسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة والتنمية المستقلة، والمواجهة العربية الاسرائيلية، مكتبة الأسرة،2001.

11- د/ المرسي حجازي، النظم الضريبية بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1998

12- د/ السيد عبد المولى، المعاملة التفضيلية الضريبية للاستثمارات الأجنبية في قوانين الدول العربية، بدون دار نشر، 1978.

- المالية العامة، دراسة للاقتصاد العام، دارالفكر العربي، 1978.
- المالية العامة المصرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991.
- التشريعات الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992
- النظام الضريبي المصري، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990.
- الضرائب والمعاملات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
- الوجيز في التشريعات الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
- الوجيز في المالية العامة مع إشارة خاصة للمالية العامة المصرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.

13- د/ بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، 2004.

14- د/ دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006.

15- د/ هشام علي صادق، الجنسية، الموطن ومركز الأجانب، المجلد الثاني، منشأة المعارف ن الاسكندرية، بدون تاريخ.

- الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي، مع إشارة خاصة للوسائل المقترحة، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، 2002.

16- د/ هبة الله محمود محمد ابراهيم المرزوقي، هبة الله محمود محمد إبراهيم المرزوقي ، حماية الإستثمار الأجنبى المباشر فى ظل تحرير التجارة العالمية، أطرحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2002.

17- د/ زينب محمود عبد السلام، دور الشركات المتعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، الطبعة الأولى، 2014.

18- د/ حميد بوزيدة، جباية المؤسسات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2007.

19- د/ حسام الدين عبد الغني، النظام القانوني لاندماج الشركات، دار الفكر العربي، الطبعة الرابعة، 2004.

20- د/ حامد عبد المجيد دراز، المالية العامة، مركز الاسكندرية للكتاب، الاسكندرية، 2000.

- دراسات في السياسة الضريبية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية، 1984.
21- د/ حسين خلاف، مبادئ النظرية العامة للضريبة، مكتبة النهضة العربية، القاهرة، 1953.
22- د/ طلعت جيادلي الحديدي، المركز القانوني للشركات المتعددة الجنسيات، طلعت جيادلي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة 1، 2008، الأردن
23- د/ يونس أحمد البطريق، النظم الضريبية، مدخل تحليلي مقارن، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية،
24- د/ لمين شريط، حق السيادة الدائمة على الثروات الطبيعية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
25- ليستر ثارو، الصراع على القمة مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان، ترجمة فؤاد بليغ، عالم المعرفة، 1995.
26- د/ محمد زكي الشافعي، التنمية الاقتصادية، الكتاب الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 1970.
27- د/ محمود مراد، التطورات العالمية في الاقتصاد الدولي، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، الكتاب الحديث، القاهرة، 2002.
28- د/ محمد مصطفى السيد ابراهيم، الشركات متعددة الجنسيات والوطن العربي، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، 1978.
29- د/ محمود ياقوت، حرية التعاقد في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، دراسة تحليلية ومقارنة على ضوء الاتجاهات الحديثة، منشأة المعارف، 2000.
30- د/ ماجدة أحمد شلبي، المالية العامة، قضايا معاصرة ورؤى جديدة في ظل تحول في دور الدولة، كلية الحقوق، جامعة بنها، 2013.
31- د/ محمد عبده اسماعيل سعيد، الشركة المتعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية مع إشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986.
32- د/ محمد عبد العزيز يسري أحمد، التنمية الاقتصادية وحل مشكلاتها، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1999.

33- د/ محرزي محمد عباس، اقتصاديات المالية العامة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2010.

34- د/ محمد أمد المخلافي، آثار العولمة على التنمية في البلدان النامية والأقل نموا، صنعاء، 2002.

35- د/ محمد حسين اسماعيل، الشركة القابضة الدولية وعلاقاتها بالشركات القابضة، الطبعة الأولى، 1990.

36- د/ نشأة عبد العالي، الاستثمار والترابط الاقتصادي الدولي، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى

37- د/ سميحة القليوبي، الشركات التجارية، النظرية العامة للشركات، وشركات الأشخاص، در النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 1992.

38- د/ سوزي عدلي ناشد، أساسيات المالية العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2008.

39- د/ سعيد عبد العزيز عثمان، النظم الضريبية، مدخل تحليلي مقارن، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000.

40- د/ عادل أحمد حشيش، د/ زينب حسين عوض الله، مبادئ الاقتصاد السياسي، الجزء الأول، دار الجامعة الجديدة، 2009.

41- د/ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون تاريخ.

42- د/ عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، المركز القانوني للمستثمر الأجنبي في السودان بين القانون الداخلي والقانون الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1990.

43- د/ عبد الكريم جابر العيساوي، التمويل الدولي (مدخل حديث) دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2015.

- التنمية كعامل متغير، دراسة في مفهوم التنمية ومؤشراتها، دار الشروق، بدون ذكر الطبعة، 2000.

44- د/ عبد الكريم صادق بركات، النظم الضريبية، النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الاسكندرية، بدون تاريخ.

45- د/ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 1992.

46- د/ عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسة الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.

47- د/ عبد الله الصعيدي، الضرائب على لدخل في تمويل الإنفاق العام في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991.

- الادخار والتمويل الاقتصادي، دراسة في محددات الادخار المحلي وعلاقته بالنمو الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1989.

48- د/ عبد الله علي العبيدي، التشريعات المنظمة للاستثمارات الأجنبية في ليبيا، دار الثقافة، 2006.

49- د/ عبد الله الشامل، الاستثمار في الدول العربية، عبد الله الشامل، سياسة الاستثمار في الدول العربية، 2006.

50- د/ عبد الله فضيل، الإعفاءات للأعباء المعيشية والعائلية بين الجمود والتطور، دراسة القانون رقم 157، لسنة 1981، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.

51- د/ عطية السيد بد الواحد، مبادئ اقتصاديات المالية العامة (النفقات والإيرادات العامة، والموازنات العامة) دراسة مقارنة في الفكر الإسلامي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.

52- د/ عماد محمد علي العاني، إدماج الأسواق المالية العامة، أسبابه وانعكاساته على الاقتصاد الدولي، بيت الحكمة، بغداد، الطبعة الأولى، 2002.

53- د/ عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات والعولمة، بيت الحكمة، بغداد، 2002.

54- د/ عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الاجنبية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، بدون تاريخ.

55- د/ فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، الأردن.

56- د/ صلاح الدين، المشروع الدولي العام، دراسة تحليلية تأصيلية، دار الفكر العربي، القاهرة، 1978.

57- د/ صلاح زين الدين، الإصلاح الضريبي، دار النهضة العربية، 2000.

58- د/ صلاح نعوش، الضرائب في الدول العربية، المركز الثقافي العربي، الطبعة الأولى، 1987.

59- د/ قادري عبد العزيز، التحكيم التجاري الدولي وضمانات الاستثمارات الأجنبية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2000.

60- د/ رمضان علي عبد الكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ودور التحكيم في تسوية المنازعات الخاصة بها، المركز القومي للإصدارات القومية، طبعة 2011.

61- د/ رمزي زكي، الاحتياطات الدولية، دار المستقبل العربي، الطبعة الأولى، 1994.

-التاريخ النقدي للتخلف، عالم المعرفة، الكويت، العدد 118، 1981.

62- د/ شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

2- المراجع المتخصصة:

1- د/ ابراهيم شحاتة، المشروعات الاقتصادية المشتركة، طبعة جامعة عين شمس، 1969.

2- د/ أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في د/ الاقتصاد العالمي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2013.

3- د/ باسم حمادي الحسن، الاستثمار الأجنبي المباشر، عقود التراخيص النفطية وأثرها في تنمية الاقتصاد، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2014.

4- د/ الوليد صالح عبد العزيز، دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمارات في ظل التطورات العالمية المعاصرة، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2002.

5- د/ بن عمارة منصور، الضريبة على أرباح الشركات، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الثانية، 2011.

6- د/ دريد محمد السامرائي، الاستثمار الأجنبي، المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بدون تاريخ.

7- د/ حسام محمد عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركّز المالي المعاصر، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1978.
8- د/ محمد عبده اسماعيل سعيد، الشركة متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، مع إشارة خاصة إلى مصر.
9- د/ محمد نجيب جادو، ظاهرة التسرب الضريبي وجذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 2014.
10-د/ معوض السيد خليل، السياسة الضريبية وجذب رؤوس الأموال الأجنبية في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 2014.
11-د/ رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع تطبيق على مصر، جامعة المنصورة، 2002.
12-د/ عبد الهادي مقبل، الضريبة من منظور دولي، دار النهضة العربية القاهرة، الطلعة الثانية، 2011.
13- د/ عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، الطبعة الأولى، 2012.
14-عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، لبنان، 2013.
15-د/ عطية عبد الحليم صقر، الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
16-د/ علي حسين ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، ...
17- د/ عجة الجيلالي، الكامل في القانون الجزائري للاستثمار، دار الخلدونية ، الجزائر، 2006.
18-د/ عصام الدين مصطفى بسيم، النظام القانوني في الاستثمارات الأجنبية الخاصة في البلدان الآخذة في النمو.
19-د/ علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية، بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2015.

20- د/ عيلوش قربوعة كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
21-د/ سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، الطبعة الأولى، 2000.
22-د/ سالم عبد الرحمن غمير، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة بين مطرقة العولمة وسندان المنافسة، جامعة البحرين، بدون تاريخ.
23-سوزي عدلي ناشد، ظاهر التهرب الضريبي الدولي وآثراها على اقتصاديات الدول النامية، منشورات الحلبي، بدون تاريخ.
24-د/ خالد عبد العليم السيد عوض، الضريبة على القيمة المضافة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2007.

الأطروحات والمذكرات الجامعية:

أ-الاطروحات الجامعية:

1- أحمد رجب عبد الخالق قرشم، الشركات دولية النشاط وأثرها في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر والدول العربية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2016.
2- أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المتخلفة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة طنطا، 1990.
3- أمين عبد الفتاح سلام، السياسة الضريبية للدول المتخلفة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1970.
4- محمد محمد مهير سليم العيادي، السياسة الضريبية و دورها في الاستثمار رسالة دكتوراه، مقدمة لجامعة طنطا، مصر، 2011،
5- جميل عبد الرحمن الصابوني، التهرب الضريبي الدولي للشركات عابرة القوميات، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2005.
6- حازم جمعة، الحماية الدبلوماسية للمشروعات المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1981.

7- حبيب الرحمن جدي، دور السياسة الضريبية في اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية في الدول الآخذة في النمو، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1982.
8- حكمت عبد الكريم الحارثي، السياسة الضريبية وتطور النظام الضريبي في العراق، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1973.
9- تهاني عنيزان صالح الرشيدي، الضمانات القانونية للاستثمارات الأجنبية في مجلس التعاون لدول الخليج العربي، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2015.
10-مختار عبد الحكيم طلبة محمد، تحديد الربح الضريبي في الشركات دولية النشاط، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1997.
11- محمد قزيبير، مكونات الإصلاح الجبائي العام، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق والعلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة الحسن الثاني، عين الشق، 1999/1998.
12-منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز الضريبية وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2006.
13-رمضان صديق محمد حسين، المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1993.
14-رمضان عبد الكريم دسوقي، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتسوية المنازعات الخاصة بها، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2009.
15-عصام عبد القادر الشهابي، ضوابط السياسة الضريبية في ظل العولمة الاقتصادية والمالية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2005.
16-عمر ملاح بخيت العطيل، المشروعات المشتركة وسيلة لنقل التكنولوجيا، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة أسيوط، 2006.
17-غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم في تسوية المنازعات التي تثور بصددها، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2004.
18- محمد خير أحمد العكام، دور السياسة الضريبية في البلاد العربية في إنجاز السوق العربية المشتركة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2003.
19-أمين عبد الفتاح سلام، السياسة الضريبية للدول المتخلفة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1970.

20- فاضل حمة صالح الزهاوي، المشروعات المشتركة وفقا لقوانين الاستثمار، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1984.

21-نزيه عبد المقصود مبروك، دور السياسة الضريبية في تشجيع الاستثمارات الأجنبية مع دراسة تطبيقية عن التجربة المصرية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2002.

22-نسرين نصر الدين حسين أحمد، الاستثمار الأجنبي في مصر، المعاملة والحصيلة 95/75، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، 2006.

23- يحي عبد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993

24- د/ علي حسين ملحم، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1998

ب-المذكرات الجامعية:

1- حمزة أحمد حسن، الحوافز الضريبية وأثرها على جذب الاستثمار الأجنبي، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة المنصورة، 2014.

2- عمر هاشم صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة أسيوط، 2006.

3- مشري حم الحبيب، السياسة الضريبية وأثرها على الاستثمار في الجزائر، ماجستير في الحقوق، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، 2009-2010.

المقالات الفقهية:

1- د/ ابراهيم شحاتة، الإطار القانوني لتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة والرقابة عليها، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة، العدد 24، 1968.

2- د/ أبو العلاء علي أبو العلا النمر، نظرية انتقادية للسياسة التشريعية المصرية في مجال استثمار ونقل التكنولوجيا، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، العدد2، 2002.

3- د/ أحمد شرف الدين، استثمار المال العربي، تأثير فكرته الاقتصادية في قواعده القانونية، مجلة مصر، العدد 393-394، يوليو/ أكتوبر، 1983.

- دور المعاملة الضريبية في تشجيع الاستثمار الأجنبي وتوجيهه، المجلة المصرية للقانون لدولي، لمجلد 40، 1984.

4- د/ أحمد رحماني، نزع الملكية من أجل المنفعة العمومية، مجلة الإدارة، رقم 02، 1999.

5- د/ أسامة الفولي، دور الإجازة الضريبية كحافز للاستثمار الخاص، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الاسكندرية، كلية الحقوق، العدد 3 و 4، 1989.

6- د/ إلهام بوجعدار، د/ سناء العايب، دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي- حالة الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد جوان 2015.

7- د/ بلكحل محمد أمين، جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي -دراسة مقارنة بين الجزائر، تونس المغرب، مجلة الاقتصاد والتنمية المحلية المستدامة، جامعة يحي فارس، العدد 7، جانفي2017.

8- د/ بابا عبد القادر، آجري خيرة، الامتيازات الجبائية ودورها في جذب لاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 2، سبتمبر 2014.

9- د/ بعلول نوفل، أمينة سلايمية، أثر الضريبة على أرباح الشركات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1992-2014، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، الجزائر، العدد03، جوان 2001.

10-د/ بعداش عبد الكريم، تحليل الآثار الاقتصادية للاستثمار الاجنبي المباشر من وجهة نظر البلدان المضيفة له، Revue de réformes économiques et intégration en économie mondiale N°2/2007 .

11- د/ وناظور بوزيان، أثر الغش الضريبي على ضوء القانون والاجتهاد القضائي، مجلة المحكمة العليا، عدد خاص، 2009.

12-د/ بونوة شعيب، د/ أعراب فاطمة الزهراء، انعكاسات دور الحكومة في تهيئة مناخ الاستثمار على واقع الاستثمار (المحلي والأجنبي) في الجزائر، مجلة la reud ، العدد 03، سبتمبر 2016.

13-د/ بن مسعود محمد، مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر- دراسة تقييمية ضمن المؤشرات الدولية، مجلة الحقيقة، أدرار ، الجزائر.

14-د/ ميلود بوعبيد، هارون الطاهر، دور بيئة أداء الأعمال في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية، (تونس، الجزائر، المغرب) مجلة الاقتصاد الصناعي، الجزائر عدد11، ديسمبر 2016 .

15-د/ مهداوي عبد القادر: الآليات القانونية الثقافية لمكافحة التهرب الضريبي الدولي، دفاتر السياسة و القانون، العدد 12، جانفي 2015

16-د/ حامد عبد المجيد دراز، دور السياسة المالية لترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة غرفة الاسكندرية للتجارة، العدد 402، ماي 1979.

17-د/ خالج محمد جمعة، إنهاء الدولة المضيفة للاستثمار، اتفاقية الاستثمار مع المستثمر الأجنبي، الطرق المشروعة والشروط، مجلة الحقوق، الكويت، العدد23، 1999.

18-د/ خير الدين معطى الله، يمينة كواحلة، محاولة تقييم أداء التمويل الخارجي للاقتصاد الخارجي خلال الفترة 1990-2008، حوليات جامعة قالمة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 06 جوان 2011.

19-د/ رعاد علي، بلوكاريف نادية، الاستثمار الأجنبي المباشر، الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 15، المجلد 02، 2016.

20-د/ زواقري الطاهر، أوشن حنان، الاستثمار الأجنبي في التشريع الجزائري، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد 03 سبتمبر 2014.

21-د/ زوبير عياش، سمية عبابسة، دور الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 04، ديسمبر 2015.

22-د/ زياد بن أحمد القرشي، حوافز وضمانات الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية، ملجة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 47، أفريل 2010.

23- د/زينب العمري، الإعفاء الضريبي كأحد آليات تشجيع الاستثمار المحلي، ولاية بسكرة نموذجا، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 03، جوان 2015.

24-د/ زين العابدين فارس، الدولة ونشاط الشركات المتعددة الجنسيات، تقييم السياسة الضريبية كأداة لتشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات، مجلة مصر المعاصرة، العددان 391-392، يناير ، أفريل 1982.

25- د/ سامي محمد السيسي، د/ منى محمود ابراهيم المصري، دراسة مقارنة لمناخ الاستثمارات في العالم العربي مع التركيز على مصر، مجلة مصر المعاصرة، العدد 475-476، 1975.

26- د/ سامية مقعاش، نادية العقون، قياس العلاقة بين التمويل والنمو الاقتصادي في ماليزيا خلال الفترة (1995-2014)، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، الجزائر، العدد 09، جوان 2018.

27-د/ سميحة أيوب القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقد نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد 406، أكتوبر 1986.

28- د/ سيد عبد المولى، فائض الأموال العربية وإمكانيات المنطقة العربية، مجلة القانون والاقتصاد، مارس، جويلية 1978.

29-د/ سيد عطية عبد الواحد، المعاملة الضريبية للمشروعات الأجنبية ، دراسة للتشريعات الأجنبية المقارنة، مجلة العلوم القانونية، العدد 02، جويلية 2002.

30- د/شوقي جباري، متطلبات تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، المجلد1.

31-د/ صالح تومي، راضية بختاش، أثر الجباية على النمو الاقتصادي في الجزائر، ....

32-د/ صفوت عبد السلام عوض الله، منظمة التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر، مجلة الأمن والقانون، دبي، العدد 01، 6 يناير 2006.

- الحوافز الضريبية وأثرها على الاستثمار والتنمية في مصر، دراسة على ضوء تشريعات الاستثمار، القانون رقم 08، لسنة 1997، بشأن ضمانات حوافز الاستثمار، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، العدد 45، 2003.

33-د/ طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 06.

34-د/ عبد الباقي نعمة الله، نزع الملكية، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد 11، 1978.

35-د/ عبد الستار بوغدة، التوجه الإسلامي للاستثمار، دراسة منشورة في مجلة الاقتصاد الإ437لامي الصادرة عن قسم القانون والدراسات الاقتصادية، بنك دبي الإسلامي، العدد 173، 1995.

36-د/ عبد القادر علي، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، عدد 34، أكتوبر 2004.

37- د/ عبد القادر نعمة، نزع الملكية امتياز مقرر للإدارة، دراسة مقارنة، مجلة العلوم القانونية والسياسية، مجلد 02، العدد 01، 1978.

38-د/ عبد الحميد برحومة، عنتر برباش، مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر-دراسة تحليلية لمؤشرات خطر البلد للفترة (2000-2012)، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد10، 2013.

39- د/ فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، مجلة عالم المعرفة، .....، 1990.

40- د/ قادري ابراهيم، أحمد السليت، بيبي وليد، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2014)، مجلة القانون والعلوم السياسية، العدد الاقتصادي، 34، ...

41- د/ قنيش كمال، الغش الضريبي والتهرب الجمركي والعقوبات المقررة، مجلة المحكمة العليا، الجزائر، عدد خاص، 2009.

42-د/ محمد حسين اسماعيل، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية، إصدار معهد الإدارة العامة للبحوث، المملكة السعودية، 1994.

43- د/ محمد سمير الشرقاوي، المشروع متعدد القوميات والشركات القابضة كوسيلة لقيامه، مجلة القانون والاقتصاد، 1975 .

44- د/ محمد عبد الحفيظ، سامي محمد السيسي، منى محمود ابراهيم المصري، دراسة اقتصادية في المناخ الاستثماري في الوطن العربي مع التركيز على مصر، مجلة مصر المعاصرة، عدد 475-476، 1975.

45-د/ معاوية أحمد حسن، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الاقتصادي لمجلس التعاون لمجلس التعاون لدول الخليج العربي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد والإدارة، العدد 02، 2014.

46- د/ منصور فرج السعيد، النظام القانوني للاستثمار الأجنبي في ظل قانون الاستثمار الأجنبي الجديد "دراسة قانونية جدية"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 03، سبتمبر 2003.

47- زغيب شهرزاد، الاستثمار الأجنبي في الجزائر، واقع وآفاق، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، العدد 8.

48- د/ زين يونس، د/ العمري أصيلة، الإعفاء الضريبي كأحد آليات تشجيع الاستثمار المحلي، ولاية بسكرة نموذجا، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة والإدارية، العدد 03، جوان 2015.

المؤتمرات والنّداوت:

1- د/ ابراهيم شحاتة، الصيغ المختلفة لإنشاء المشروعات العربية المشتركة، ورقة عمل مقدمة لندوة المشروعات العربية المشتركة، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية المشتركة، ديسمبر 1974.

2- د/ جلال الشافعي، إطار مفتوح لتطوير الضريبة على أرباح شركات الأموال في مصر، مؤتمر الضريبة على أرباح شركات الأمول، أكاديمية السادات، القاهرة، يومي 13-14،2000.

3- د/ محمد رمضان صديق محمد، إصلاح الإدارة الضريبية أحد الركائز الرئيسية لتحسين مناخ الاستثمار، المؤتمر الضريبي الثامن المنظم من طرف مديري ضرائب إفريقيا، القاهرة، من 12 إلى 15 ديسمبر، 1996.

4- مؤتمر محددات التنمية وتحديث الإدارة في الوطن العربي، طرابلس من 15 إلى 17 مارس 2000.

النصوص القانونية الداخلية حسب التسلسل التاريخي:

القوانين والأوامر:

1- الأمر رقم 66-284 المؤرخ في 09/15 /1966، المتعلق بقانون الاستثمار ، ج.ر.ج.ج، عدد80، الصادرة بتاريخ 17 سبتمبر 1966.

2- الأمر رقم 71-22 المؤرخ في 1971/04/12 ، المتعلق بالإطار القانوني لممارسة قانون المحروقات ، ج ر ج ج،

3- الأمر رقم 93-12 المؤرخ في 1993/10/05، المتعلق بترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد64، الصادرة بتاريخ 1993/10/10 .
4- الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 2001/08/20 ، المتعلق بتطوير الاستثمار،ج.ر.ج.ج، عدد 47، الصادرة بتاريخ 2001/08/02.
5- الأمر رقم 09-01، المؤرخ في 2009/07/22، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج.ر.ج.ج، عدد 44، الصادرة بتاريخ 2009/07/26.
6- الأمر رقم 10-03، المؤرخ في 2010/08/26، ج.ر.ج.ج، عدد 50، الصادرة بتاريخ 2010/09/05.
7- الأمر رقم 15-01 المؤرخ في 2015/07/23، يتمضن قانون المالية التكميلي، ج.ر.ج.ج، عدد 40، الصادرة بتاريخ... 2015.
8- القانون رقم63-277 ، المؤرخ في 27/ 1963/07، يتضمن قانون الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 53، الصادرة بتاريخ 1963/08/02.
9- القانون رقم 82-13، المؤرخ في 1982/08/28، الخاص بإنشاء وتسيير شركات الاقتصاد المختلط، ج.ر.ج.ج،
10- القانون رقم 86-14، المؤرخ في 1986/08/19، المتعلق بالتقنين والاكتشاف والاستغلال ونقل المحروقات بالأنابيب، ج.ر.ج.ج، عدد 35، الصادرة بتاريخ 1986/08/27.
11- القانون رقم 90-10 المؤرخ في 1990/04/18، المتعلق بالنقد والقرض، ج.ر.ج.ج، عدد 16، الصادرة بتاريخ 1990.
12- القانون رقم 91-11، المؤرخ في 1991/04/27، يتضمن القواعد العامة المتعلقة بنزع الملكية من أجل المنفعة العامة، ج.ر.ج.ج، عدد 21 ، الصادرة بتاريخ 1991/05/08 .
13- القانون رقم 98-12، المؤرخ في 1998/12/31، المتضمن قانون المالية لسنة 1999، ج.ر.ج.ج، عدد 98،

المراسيم:

1- المرسوم الرئاسي رقم 90-319، المؤرخ في 1990/10/17، يتضمن المصادقة على الاتفاق الرامي إلى تشجيع الاستثمارات بين الجزائر والولايات المتحدة الأمريكية، ج.ر.ج.ج، عدد 45، الصادرة بتاريخ 1990/07/22.

2- المرسوم رقم 91-345، المؤرخ في 05 أكتوبر 1991، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والاتحاد الاقتصادي البلجيكي اللوكسمبورغي المتعلق بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات الموقع في الجزائر بتاريخ 24 أفريل 1991، ج.ر.ج.ج، عدد 46، الصادرة بتاريخ 1991/10/27.

3- المرسوم الرئاسي رقم 91 -346، المؤرخ في 1991/10/05، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الإيطالية، حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقع في الجزائر بتاريخ 10 ماي 1991، ج.ر.ج.ج، عدد 46، الصادرة بتاريخ 1991/05/18.

4- المرسوم الرئاسي رقم 94-01 ، المؤرخ في 02 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الفرنسية، بشأن التشجيع فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بها، ج.ر.ج.ج، عدد 19، لـ 1994.

5- المرسوم الرئاسي رقم 94-328، المؤرخ في 22 أكتوبر 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة رومانيا، الموقع في الجزائر في 28 يونيو 1994، والمتعلق بالشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 69،

6- المرسوم الرئاسي رقم 95-88، المؤرخ في 25 /1995/03، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والمملكة الإسبانية، المتعلق بالترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات ، الموقع في مدريد بتاريخ 1994/12/23، ج.ر.ج.ج، عدد 23،

7- المرسوم الرئاسي رقم 06-127، المؤرخ في 2006/04/03، يتضمن المصادقة على الاتفاقية المتعلقة بتجنب الازدواج الضريبي فيما يتعلق بالضرائب على الدخل والثروة، ، ج.ر.ج.ج، الصادرة بتاريخ 2006/04/15.

8- المرسوم الرئاسي رقم 08-174، المؤرخ في 14 يونيو 2008، يتضمن الاتفاقية ما بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة جمهورية ألمانيا الاتحادية من أجل تفادي الازدواج الضريبي وتفادي التهرب والغش الضريبيين فيما يتعلق بالضرائب على الدخل وعلى الثرة، ج.ر.ج.ج، عدد 33، الصادرة بتاريخ 2008/07/22 .

9- المرسوم التشريعي رقم 93-13، المؤرخ في 1993/10/05، المتعلق بترقية الاستثمارات، ج.ر.ج.ج، عدد 64، الصادرة بتاريخ 1993/10/10.

10-المرسوم التشريعي رقم 96-12، المؤرخ في 1993/10/05، المتعلق بترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 64، الصادرة بتاريخ 1993/10/10.

المراجع باللغة الأجنبية :

1. Catherine Yannaka, Small definition of investor and investment in international agreements in OECD book "international investment low". Understanding concepts and tacking innovation and component volume two international investment perspectives, 2008, p 11.

2. Charles Albert Michelet, multinational corporation and transfer of technology comparative approach of the cases of Greece, Ivory coast, morocco and Spain , transfer of technology, by Germedis , Vol 46-76

3. IMF world economic outlook , September 2005

4. J.Dunning , the multinational enterprise, London, Alannd , Untvi, 1971

5. JOHN Duning, international investment selected readings pnguim, 1978 ,

6. Malaysia investment pioneer low tax ; net status April 12 ,2006www low tax/ low tax/html/ Malaysia .html .

7. Merian kene Oumali, NAFTA and the energy charter 3 treaty : compliance with implementation and effectiveness of intermediate interest agreements "huge , Boston clever" , international, 1999.

8. Unectad word investment report, 2006
9. WOLF Gang Friedman, the legal aspects of foreign investment , London, 1987,

مواقع الأنترنت:

1. UNCTAD stat - Table view - Foreign direct investment: inward and outward Flows and stock, Annual . www.ir,nucatad, 2009,

2. WWW.doingbesnis

3. http://unctadstat.unctad.org/wds/tableviewer/tableview.aspx.

4. http/arabicdoingbusiness.org/data

5. www.orgindex transparancy international

فهرس الموضوعات

مقدمـــة :..... 1

الباب الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر. 12

الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله القانونية..... 14

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي..... 16

المطلب الأول: تعريف الاستثمار والمستثمر الأجنبي..... 16

الفرع الأول: المفهوم العام للاستثمار وخصائصه 16

أولا: تعريف الاستثمار بصفة عامة..... 17

ثانيا: خصائص الاستثمار..... 18

الفرع الثاني: تعريف المستثمر الأجنبي 21

أولا : معايير تحديد جنسية المستثمر 24

ثانيا : تعريف المستثمر في التشريعات الداخلية..... 31

ثالثا :تعريف المستثمر الأجنبي في الاتفاقيات الدولية 35

المطلب الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله القانونية..... 40

الفرع الاول: تعريف الاستثمار الأجنبي..... 41

أولا: تعريف الاستثمار الأجنبي من الوجهتين الاقتصادية والقانونية 42

ثانيا: تعريف الفقه القانوني للاستثمار الأجنبي 44

ثالثا: تعريف الاستثمار الأجنبي من قبل المنظمات الدولية..... 47

رابعا: تعريف الاستثمار الاجنبي في الاتفاقيات الدولية 49

خامسا: تعريف الاستثمار الأجنبي في القوانين الداخلية..... 54

الفرع الثاني: الأشكال القانونية للاستثمار الأجنبي 58

أولا–الاستثمارات الأجنبية المباشرة Direct foreign investments 59
ثانيا: الاستثمارات الأجنبي غير المباشر. 63
المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و الشركات المتعددة الجنسيات 66
المطلب الأول: المشروعات المشتركة و علاقتها بالاستثمار الأجنبي Joint Ventures..... 67
الفرع الأول: نشأة المشروع المشترك و نظامه القانوني..... 71
أولا: نشأة المشروع المشترك..... 72
ثانيا: تعريف المشروع المشترك 73
ثالثا: النظام القانوني للمشروع المشترك..... 74
الفرع الثاني: خصائص المشروعات المشتركة و مزاياها 77
أولا : خصائص المشروعات المشتركة..... 78
ثانيا : مزايا المشروعات المشتركة 82
المطلب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات و علاقتها بالاستثمار الاجنبي multinational corporation 83
الفرع الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات و خصائصها..... 85
أولا: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات..... 86
ثانيا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات 91
الفرع الثاني: النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات..... 94
أولا :النظام القانوني للشركة متعددة الجنسيات: 94
ثانيا: الهيكل الاقتصادي للشركة متعددة الجنسيات..... 96
ثالثا: الطرق القانونية المختلفة لتكوين الشركات متعددة الجنسيات..... 97
الفصل الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي والنظريات المفسرة لحركته وتوزيعاته والضمانات ضد المخاطر غير التجارية..... 105

المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة لحركته 105
المطلب الاول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر و النظريات المفسرة لحركته 105
الفرع الأول : الدوافع الداخلية والخارجية للاستثمار الأجنبي 106
أولا: الدوافع الداخلية للاستثمار الأجنبي (الشركات) 106
ثانيا: الدوافع الخارجية للاستثمار (بالنسبة للدولة المضيفة والدول المصدرة لرأس المال)..... 111
الفرع الثاني: النظريات المفسرة لحركة الاستثمار الأجنبي المباشر 113
أولا: نظرية الاستثمار المالي " معدل العائد"..... 114
ثانيا: نظرية عدم كمال الأسواق..... 115
ثالثا: نظرية ملكية المزايا الاحتكارية 116
رابعا: نظرية دورة حياة المنتج 118
خامسا: نظرية الانتخاب الانتقائي The elect theory: 120
المطلب الثاني: المناخ الاستثماري والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر 121
الفرع الأول : مناخ الاستثمار الأجنبي..... 122
أولا: تعريف المناخ الاستثماري..... 123
ثانيا: مكونات المناخ الاستثماري..... 123
الفرع الثاني : الإطار التاريخي لاتجاهات تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر 129
أولا – التطور والتوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي من القرن التاسع عشر إلى منتصف القرن العشرين 129
المبحث الثاني: مخاطر و ضمانات الاستثمار الأجنبي المباشر 142
المطلب الأول: المخاطر غير التجارية non comercial risks 143
الفرع الأول: طرق نزع ملكية المشروع الاستثماري 145
أولا: الاستيلاء REQUISITION 146

ثانيا: المصادرةExpropriation 147
ثالثا: نزع الملكية للمنفعة العامةMexpropriation 149
رابعا: التأميم Nationalisation 152
الفرع الثاني: الشروط الواجب توفرها حتى يعر نزع الملكية مشروعا 156
أولا: المصلحة العامة: PUBLIC INTERST 156
ثانيا : شرط عدم التمييز NON DISCRIMINATION 159
ثالثا : شرط التعويضCOMPOSITION CLAUSE 161
المطلب الثاني: الضمانات القانونية لحماية الاستثمار الأجنبي من المخاطر غير التجارية .. 166
الفرع الأول: الحماية لموضوعية ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية، والضمان ضد خطر التحويل، وعدم الثبات التشريعي. 168
أولا : الضمانات ضد إجراءات الاستيلاء على الملكية 168
الفرع الثاني: الضمانات الاتفاقية لحماية الاستثمار الأجنبي 179
أولا: الضمان ضد خطر الاستيلاء على الملكية 181
ثانيا: ضمان حق التعويض 184
ثالثا: الضمان ضد حظر التحويل 185
الباب الثاني: علاقة السياسة الضريبية بالاستثمار الأجنبي المباشر 190
الفصل الأول: ماهية السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة 192
المبحث الأول: السياسة و النظم الضريبية، و معايير فرض الضريبة على الاستثمارات الأجنبية 193
المطلب الأول: السياسة الضريبية و معايير فرض الضريبة على الاستثمار الأجنبي 194
الفرع الأول: مفهوم السياسة الضريبية و أهدافها 194
أولا : مفهوم السياسة الضريبية 195

ثانيا: سمات و خصائص السياسة الضريبية..... 197
ثالثا: أهداف السياسة الضريبية..... 198
الفرع الثاني: النظام الضريبي و معايير فر ض الضريبة على الاستثمار الأجنبي 206
أولا: مفهوم النظام الضريبي 206
ثانيا: علاقة النظام الضريبي بالاستثمار 209
ثالثا: الإدارة الضريبية 210
رابعا: البيئة الضريبية..... 214
المطلب الثاني: تحديد النطاق الإقليمي للضريبة و معايير فرض الضريبة..... 221
الفرع الأول: تحديد النطاق الإقليمي للضريبة و معايير فرض الضريبة 222
أولا : تحديد النطاق الإقليمي للضريبة 223
ثانيا : معايير فرض الضريبة على الشركات دولية النشاط..... 224
الفرع الثاني: المنشأة الثابتة كمعيار إسناد لتحديد المعالم الإقليمية الضريبية في الدول المضيفة
..... 230
أولا: مفهوم المنشأة الثابتة 231
ثانيا: عناصر المنشأة الثابتة 236
المبحث الثاني: الحوافز و علاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر 242
المطلب الأول : الحوافز اللازمة لتشجيع الاستثمار 242
الفرع الأول: الحوافز غير الضريبية..... 243
أولا: إعانات الإنتاج..... 243
ثانيا : إعانات التصدير..... 244
ثالثا: الإعانات الرأسمالية..... 244
رابعا: بعض الحوافز المالية الأخرى 245

الفرع الثاني: الحوافز الضريبية..... 245
أولا: تعريف الحوافز الضريبية..... 248
ثانيا: الصيغ القانونية للحوافز الضريبية 250
المطلب الثاني: الإصلاح الجبائي في الجزائر..... 261
الفرع الأول: الضريبة على أرباح الشركات والقيمة المضافة 265
أولا: الضريبة على أرباح الشركات..... 265
ثانيا : الضريبة على القيمة المضافة INCOME VALUE ADDED TAX (I.V.T)
..... 271
الفرع الثاني: نظام تخفيض وعاء الضريبة (الحوافز ذات الأثر على الوعاء الضريبي)..... 282
أولا :الإهلاك المعجل لأصول المشروع ACCELERATED DEPRECIATION . 283
ثانيا: مسموحات الاستثمار Investment Allowances 289
ثالثا: نظام تثبيت الضريبة..... 289
رابعا: ترحيل الخسائر: Losses Carrying..... 290
الفصل الثاني: الحوافز الضريبية في تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وتونس وماليزيا، وآثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي 295
المبحث الأول: الحوافز الضريبية في تشريعات الاستثمار لكل من الجزائر وتونس وماليزيا..... 295
المطلب الأول: الحوافز الضريبية التي تتضمنها تشريعات كل من الجزائر وتونس وماليزيا .. 296
الفرع الأول: الحوافز الضريبية الواردة في تشريعات هذه الدول الثلاث 296
أولا : الحوافز الضربية في التشريع الجزائري 296
ثانيا : الحوافز الضربية الواردة في تشريعات الاستثمار الماليزية 313
ثالثا : الحوافز الضريبية الواردة في تشريعات الاستثمار التونسية..... 319

الفرع الثاني: مقارنة تدفقات الاستثمار للدول الثلاث السالفة الذكر ومدى فعالية الحوافز الضريبية كأداة لجذب وتوجيه الاستثمارات. 320
أولا : التطرق إلى تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول الثلاثة السالفة الذكر خلال الفترة (1993-2017)..... 320
ثانيا : مدى فعالية الحوافز الضريبية 332
المبحث الثاني: آثار السياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي 339
المطلب الأول: تفادي الازدواج الضريبي الدولي 339
أولا: تعريف الازدواج الضريبي و شروط تحقّقه 341
ثانيا: أنواع الازدواج الضريبي 343
ثالثا: السياسة الضريبية و تلافي الازدواج الضريبي الدولي..... 347
المطلب الثاني: الحد من ظاهرة التهرب الضريبي الدولي 361
الفرع الأول: التهرب الضريبي الداخلي..... 362
الفرع الثاني: التهرب الضريبي الدولي..... 364
أولا: الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات..... 366
ثانيا: سيطرة الشركة الأم على شركاتها الوليدة..... 367
الفرع الثالث: آليات التهرب الضريبي للشركات متعددة الجنسيات 368
أولا : المنشأة الثابتة 368
ثانيا: الجنات الضريبية 369
ثالثا: أسعار التحويل..... 373
المبحث الثالث: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي 380
وتقييم سياسة الحوافز الضريبية 380
المطلب الأول: الآثار السلبية للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي..... 380

الفرع الأول: العوائق التي تترتب على السياسية الضريبية في معاملة الاستثمار الأجنبي ... 380
أولا: التمييز في المعاملة الضريبية..... 381
ثانيا: عدم استقرار التشريع الضريبي..... 383
ثالثا: تعقّد النظام الضريبي 384
رابعا: فرض ضريبة دورية على رأس المال المستثمر 385
الفرع الثاني: تقييم سياسة الحوافز الضريبية 386
أولا: الآراء المؤيدة لسياسة الحوافز الضريبية 388
ثانيا: الآراء المعارضة لسياسة الحوافز الضريبية..... 389
المطلب الثاني : أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصادات الدول المضيفة 393
الفرع الأول : علاقة الاستثمار الأجنبي بزيادة التكوين الرأسمالي وزيادة فرص العمل وتحسين ميزان المدفوعات..... 393
أولا: أثر الاستثمار الأجنبي على زيادة معدل التراكم الرأسمالي..... 394
ثانيا: الاستثمار الأجنبي و زيادة فرص العمل..... 397
ثالثا: الاستثمار الأجنبي و تحسين ميزان الدفوعات 400
الفرع الثاني : علاقة الاستثمار الاجنبي بنقل التكنولوجيا وتحفيز النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية 408
أولا : الاستثمار الأجنبي و نقل التكنولوجيا..... 409
ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر و تحفيز النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية..... 414
الخاتمة :..... 421
قائمة المصادر و المراجع:..... 426

Le rôle de la politique fiscale pour attirer les investissements étrangers à l'ère de la mondialisation

Résumé:

Les différents pays, en particulier les pays en développement, d'adopter des lois et de la législation, qui comprend un grand nombre de fonctionnalités et des installations et incitations financières et fiscales afin d'apporter autant que possible les investissements étrangers par des entreprises souvent multinationales, en raison de son rôle actif dans la fourniture de capital , La technologie moderne, les capacités de gestion, la productivité, la réglementation et la commercialisation, qui contribuent à augmenter les taux de croissance et à réaliser le développement économique dans les pays d'accueil.

Mots clés: politique fiscale, investissements directs étrangers, sociétés multinationales, climat d'investissement, risques non commerciaux, double imposition, évasion fiscale internationale.

The role of tax policy in attracting foreign investment in the age of globalization

Abstract:

Various countries, especially developing countries, are enacting laws and legislations that include many advantages, facilities and financial and tax incentives to maximize foreign investment, often by multinational companies, because of their effective role in providing capital , Modern technology, managerial capabilities, productivity, regulatory and marketing, which contributes to raising the growth rates and achieving economic development in the host countries.

Key words: tax policy, foreign direct investment, multinational companies, investment climate, non-commercial risks, double taxation, international tax evasion.

دور السياسة الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة

ملخّص :

تقوم مختلف الدول، و خاصة الدول النامية، بسن القوانين و التشريعات التي تتضمن الكثير من المزايا والتسهيلات و الحوافز المالية و الضريبية بهدف جلب أكبر قدر ممكن من الاستثمار الأجنبي الذي تقوم به غالبا الشركات متعددة الجنسيات، لما له من دور فعال في توفير رؤوس الأموال، و التكنولوجيا الحديثة، و القدرات الإدارية، و الإنتاجية، نظيمية، و التسويقية، الأمر الذي يسهم في رفع معدلات النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة له.

الكلمات لمفتاحية : السياسة الضريبية، الاستثمار الأجنبي المباشر، الشركات متعددة الجنسيات، المناخ الاستثماري، المخاطر غير التجارية، الازدواج الضريبي، التهرب الضريبي الدولي.