



مطالعه تطبیقی مشوقهای سرمایه‌گذاری خارجی در

کشورهای موفق و هم‌تراز

کمیسیون سرمایه‌گذاری

دیرخانه کمیسیون های تخصصی

عنوان گزارش: مطالعه تطبیقی مشوقهای سرمایه گذاری خارجی در کشورهای موفق و هم تراز
کمیسیون: سرمایه گذاری

تهیه کننده: مهسان حاجی رسولیها

اعضای کمیته پژوهشی دبیرخانه: مهدی تاجیک - هما شریفی - فتانه امجدیان - علی فراهانی

ویراستار: پریسا فتوحی

انتشار: دبیرخانه کمیسیون های تخصصی اتاق ایران

شماره گزارش: ۱۲۹۷۲۲

پاییز ۹۷

فهرست مطالب:

۱	چکیده
۲	مقدمه
بخش اول: سرمایه گذاری مستقیم خارجی	
۳	۱-۱ سرمایه گذاری مستقیم خارجی چیست؟
۳	۲-۱ اهمیت فزاینده سرمایه گذاری مستقیم خارجی
بخش دوم: مشوقهای سرمایه گذاری	
۶	۱-۲ مشوقهای سرمایه گذاری چیست و چرا استفاده میشوند؟
۶	۲-۲ آیا مشوقها اثرگذار هستند؟
۸	۳-۲ مشوقهای مقرراتی
۸	۴-۲ مشوقهای مالی
۸	۵-۲ مشوقهای مالیاتی
۸	۶-۲ مزایا و معایب هر کدام از مشوقها
۱۰	۷-۲ توصیه هایی برای سیاستهای تشویقی مناسب
۱۱	۸-۲ کشورهای هدف
۱۲	۱-۸-۲ مزایا و مشوقهای سرمایه گذاری خارجی در ایران
۱۳	۲-۸-۲ ترکیه
۲۰	۳-۸-۲ سنگاپور
۲۱	۴-۸-۲ شیلی
۲۱	۵-۸-۲ چین
۲۲	۶-۸-۲ تایلند
۲۵	۷-۸-۲ هنگ کنگ
۲۵	۸-۸-۲ برزیل
۲۶	۹-۸-۲ هند
۲۶	۱۰-۸-۲ برنامه های دولت هند برای افزایش میزان صادرات (مشوقهای صادراتی)
۲۷	۱۱-۸-۲ مناطق آزاد تجاری چیست؟
۲۹	۱۲-۸-۲ مقایسه سیستم های تشویقی کشورهای هدف با ایران
۳۲	۹-۲ پیشنهادات محقق

فهرست جداول:

- ۱- مزیت هایی که شامل کشور میزبان میگردد ----- ۵
- ۲- انواع مشوقهای سرمایه گذاری ----- ۷
- ۳- جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی ----- ۱۱
- ۴- مشوقهای منطقه ای سرمایه گذاری ترکیه ----- ۱۶
- ۵- شهرهای متعلق به هر منطقه کشور ترکیه ----- ۱۸
- ۶- ابزارهای حمایتی ترکیه ----- ۱۹
- ۷- جدول مقایسه ای مشوقهای سرمایه گذاری کشورهای هدف و ایران ----- ۳۰

فهرست اشکال:

- ۱-۲ مشوقهای منطقه ای کشور ترکیه ----- ۲۰
- ۲-۲ سیاست های تشویقی سرمایه گذاری کشور تایلند ----- ۲۵

چکیده:

بهبود وضعیت معیشت و افزایش رفاه و کیفیت زندگی مردم هر کشور، همواره یکی از پررنگ ترین دغدغه های دولت مردان بوده است. از این رو، توجه ویژه به اقتصاد و تلاش جهت رسیدن به رشد حداکثری در این بخش حائز اهمیت می باشد .

یکی از فاکتورهای تعیین کننده رشد اقتصادی، موفقیت در جذب سرمایه گذاری های خارجی می باشد. کشور ایران به لحاظ موقعیت جغرافیایی ویژه و منابع موجود، می تواند یکی از جذاب ترین مناطق، برای سرمایه گذاران خارجی باشد. سرمایه گذاری مستقیم خارجی نه تنها موجب ورود سرمایه و تکنولوژی پیشرفته و مدرن به کشور جاذب و افزایش مهارت های مدیریتی می شود، بلکه موجب افزایش ظرفیت های تولیدی به ویژه در مورد کالاهای صادراتی گشته و در زمینه برقراری پیوند و ارتباط با اقتصاد بین المللی از طریق توسعه بازارهای صادراتی و پیشرفت در زمینه تحقیق و توسعه به کشور میزبان کمک میکند .

به نظر میرسد یکی از عوامل مهم در جذب سرمایه های خارجی، اعطای مشوق به سرمایه گذاران میباشد که در صورت مساعد بودن سایر شرایط از جمله ثبات اقتصادی، سیاسی، مناسب بودن فضای کسب و کار و عواملی از این دست در کشورهای میزبان، نقش به سزایی را ایفا میکند. از این روی پژوهش حاضر ابتدا به ارائه ی تعاریفی اجمالی از سرمایه گذاری مستقیم خارجی میپردازد و پس از آن با بررسی مکانیزم ها و سیاست های تشویقی مطرح در هشت کشور هدف ترکیه، هند، چین، هنگ کنگ، برزیل، شیلی، سنگاپور، تایلند، مشوق های موجود در کشور ایران را بررسی و سپس به مطالعه ای مقایسه ای بین کشورهای هدف و ایران پرداخته است. سپس پیشنهاداتی که از این مطالعه تطبیقی منتج گردیده است نیز در بخش پایانی مطرح شده است.

مطالعه ی انجام شده، با استناد به اطلاعات ثانویه و کتابخانه ای تهیه گردیده است.

در نهایت نقش موثر اعطای مشوق های سرمایه گذاری بر جذب سرمایه گذاری خارجی تأیید میگردد اما ذکر این نکته به نظر ضروری میرسد که مشوقها تنها عامل جذب سرمایه گذاری خارجی نبوده و تنها در میان پیشنهادات مشابه برای کشورهای سرمایه گذار در شرایطی که سایر عوامل کشور سرمایه پذیر مساعد باشد، نقش عاملی مهم را ایفا میکنند .

واژگان کلیدی: سرمایه - سرمایه گذاری - سرمایه گذاری مستقیم خارجی - مشوق های سرمایه گذاری

مقدمه

سرمایه^۱ موتور محرکه رشد و توسعه اقتصادی در تمام نظریات و الگوهای رشد اقتصادی محسوب می‌گردد. از این رو جذب سرمایه کافی به منظور تامین منابع مالی طرحهای اقتصادی و رسیدن به اشتغال کامل از جمله مهمترین دغدغه های تصمیم گیرندگان اقتصادی در هر جامعه است. با گسترش مباحث مربوط به جهانی شدن و ارتباط متقابل کشورها و عدم تکافوی منابع داخلی برای سرمایه گذاری، کشورها ناگزیر به جذب سرمایه های خارجی و رقابت در جذب آن هستند. این امر موجب افزایش تولید ملی کشورها و به تبع آن افزایش اشتغال می‌گردد. بررسی نسبت سرمایه گذاری به تولید ناخالص نشان می‌دهد که این نسبت برای ایران پایین تر از سایر کشورهای در حال توسعه است. از این رو استفاده از منابع خارجی به عنوان مکمل منابع داخلی و همچنین ابزاری برای هموار کردن سرمایه گذاری های داخلی و گسترش و تقویت ظرفیت ها و نیروهای مولد امری اجتناب ناپذیر و ضروری است. مهمترین آثار سرمایه گذاری خارجی در قیاس با سرمایه گذاری های داخلی، تاثیر آن بر انتقال فن آوری های روزآمد و دانش فنی پیشرفته بر کشور میزبان میباشد که این امر به تدریج به بالا بردن قابلیت های تکنولوژی در کشور میزبان، ارتقای مهارت های مدیریتی و غیره کمک میکند و موجب افزایش سهم صادرات کشورها و افزایش توان رقابت پذیری این محصولات صادراتی در بازار جهانی می‌گردد. همچنین ورود سرمایه گذاران خارجی، موجب ایجاد مدیریت علمی و کارآمد در کشورها نیز می‌گردد. بنگاه های داخلی ممکن است با مشاهده فعالیت صادراتی شرکتهای چند ملیتی و استفاده از زیرساخت هایی مانند حمل و نقل و ارتباطات و خدمات مالی که این شرکتهای برای فعالیت صادراتی تدارک دیده اند، صادراتشان را افزایش دهند.

از این رو پژوهش حاضر پس از بیان مفاهیم مرتبط با سرمایه گذاری مستقیم خارجی^۲ و اهمیت ارائه ی مشوقهای مناسب به منظور جذب این مهم، مفهومی تطبیقی از شرایط و مکانیزم های ارائه ی مشوقها در کشورهای موفق و هم تراز ارائه میکند و پس از آن با مقایسه و بررسی شکاف ناشی از شرایط موجود و مطلوب در کشور ایران سعی بر ارائه ی پیشنهاداتی در این خصوص دارد. در مطالعه پیش رو صرفا به اطلاعات کتابخانه ای و ثانویه در این باب، بسنده میکنیم.

¹ Capital

² Foreign direct investment

بخش اول: سرمایه گذاری مستقیم خارجی

۱-۱ سرمایه گذاری مستقیم خارجی چیست؟

سرمایه گذاری مستقیم خارجی، فرآیندی است که بوسیله آن، یک کشور (کشور مبدأ)، مالکیت دارایی ها را در یک کشور دیگر (کشور میزبان) با هدف کنترل تولید، توزیع و دیگر فعالیت ها به دست می آورد.

FDI به مثابه درگیری با سرمایه گذاری بلند مدت و منعکس کننده منافع بلندمدت و کنترل یک نهاد اقتصادی در کشور میزبان است. عبارت "بلندمدت" نشان دهنده تمایز FDI از سایر سرمایه گذاری ها نظیر سرمایه گذاری پرتفلیو است. سرمایه گذاری پرتفلیو، بازگوکننده نگهداری اوراق بهاداری همچون سهام خارجی، اوراق قرضه و دارایی های مالی است که هیچ کدام از آنها دربردارنده فعالیت مدیریتی یا کنترل صادرکننده اوراق از سوی سرمایه گذار (خریدار اوراق) نمیشود. سرمایه گذاری پرتفلیو کوتاه مدت بوده و عبارت "کوتاه مدت" نشان دهنده آن است که سرمایه گذاری پرتفلیو ماهیتا به دفعات زیاد دست به دست می گردد. آنچه در تعاریف مربوط به FDI شبیه به یکدیگر است، کنترل و منافع ناشی از کنترل است که بازگو کننده اهمیت بیشتر FDI از سرمایه گذاری پرتفلیو است، چرا که سرمایه گذاری پرتفلیو جستجوکننده کنترل یا منافع بلندمدت نیست.

در ایران سرمایه گذاری مستقیم خارجی عموماً اینگونه تعریف میشود که لازم است سرمایه گذار خارجی حضور فیزیکی داشته باشد و با قبول مسئولیت مالی و پذیرش ریسک در سود و زیان، احتمالاً کنترل و اداره واحد تولیدی را نیز مستقیماً در دست داشته باشد. به این ترتیب سرمایه گذار به طور مستقیم در اجرای تولید نقش داشته باشد. (انتشارات موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۹۳: ۷)

سرمایه گذاری مستقیم خارجی نقش حیاتی در رشد و توسعه ی منطقه ی آسیا و اقیانوس آرام دارد. در سالهای اخیر منطقه ی موردنظر تا حدود نیمی از جریان های جهانی سالانه را جذب کرده است. این رقم همچنین با وجود اینکه پایه پایینی دارد به مراتب بالاتر از میانگین جهانی عمل میکند. سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای کمتر توسعه یافته از سال ۲۰۰۵ سه برابر شده است.

سرمایه گذاری خارجی سبز در منطقه، به میزان ۱۲ درصد در سال ۲۰۱۶ به ۳۹۵ میلیارد دلار افزایش یافت. مشاغل جدید مرتبط با سرمایه گذاریهای مستقیم خارجی سبز نیز ۹ درصد افزایش یافته است. نقش ارزشمند سرمایه گذاری مستقیم خارجی به عنوان منبع تأمین مالی برای توسعه به خوبی مشخص شده است. در حالی که کشورهای آسیا و اقیانوس آرام به طور فعال کار میکنند تا جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی را حداکثر کنند، تصویر کلی مثبت منطقه ی ما، تفاوت های بزرگی در توانایی ملل مختلف در جذب سرمایه گذاری و اطمینان از ارائه ی مزایای پایدار دارد. همزمان، پویایی جریان سرمایه گذاری در حال تغییر است. چندین اقتصاد نوظهور در منطقه ی ما، با وجود اینکه خروج سرمایه از کشورهای توسعه یافته کاهش پیدا کرده است، خودشان منابع اصلی FDI هستند. (ESCAP, 2017: iii foreword)

۱-۲ اهمیت فزاینده سرمایه گذاری مستقیم خارجی:

سرمایه گذاری مستقیم خارجی به عنوان یک عامل موثر بر جهانی شدن از ویژگی های اقتصاد مدرن جهانی است. جریان روز افزون سرمایه گذاری مستقیم خارجی که همراه با افزایش سرمایه گذاری سهام پرتفلیو خارجی است، نشان دهنده نقش و سهم بنگاههای فراملیتی در اقتصاد هر دو دسته کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه می باشد. آزادسازی رژیم سرمایه گذاری مستقیم خارجی مخصوصاً توسط کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار که در گذشته باعث محدودیت جریان سرمایه گذاری مستقیم خارجی میشد، همراه با سایر گامهای مهمی که برای جذب بیشتر سرمایه های خارجی توسط کشورهای مختلف اتخاذ شده، جریان سرمایه های خارجی را در سطح جهان بیش از دو برابر کرده است. سرمایه گذاری مستقیم خارجی هم برای کشور پذیرنده سرمایه و هم برای سرمایه گذار خارجی دارای منافع است که (خصوصاً برای کشور پذیرنده سرمایه) آن را از دیگر روش های تأمین مالی متمایز می سازد و حتی برخی از این منافع از هیچ طریق دیگری قابل تأمین نمی باشد. برخی از محاسن و ویژگی های سرمایه گذاری مستقیم خارجی برای کشور پذیرنده سرمایه عبارتند از:

- استفاده از مدیریت کارای شرکتهای سرمایه گذار و آشنایی با شیوه های نوین مدیریت (مشروط به توانمندیهای حرفه ای کشور پذیرنده و با عنایت به برخورداری از سطوح متناسب همکاری)
- سرمایه گذاری مجدد بخشی از سود حاصل
- مشارکت در سود یا زیان

- انتقال نسبی دانش فنی
 - تربیت نیروی انسانی و افزایش سطح مهارت‌های نیروی متخصص
 - ایجاد اشتغال
 - بازاریابی محصولات
 - افزایش نسبت ارزش افزوده
 - افزایش درآمدهای مالیاتی
 - به حرکت درآوردن صنایع جانبی
 - نداشتن تعهدی (خصوصاً مالی) برای کشور پذیرنده سرمایه
- شرکتهای چندملیتی و به طور کلی سرمایه‌گذاران نیز از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اهداف متعددی را دنبال می‌کنند که می‌توان به برخی از آنها اشاره نمود.
- توسعه بازار
 - استفاده از نیروی کار ارزان
 - دسترسی بهتر و کم هزینه‌تر به منابع و مواد اولیه
 - گریز از تعرفه‌ها و محدودیتهای وضع شده بر روی کالاهای وارداتی کشورها
 - پیشی گرفتن از رقبا
 - استفاده از تخفیفهای مالیاتی
 - گریز از محدودیتهای حفظ محیط زیست (که در برخی از کشورها بسیار جدی بوده و برای برخی از مجموعه‌های اقتصادی هزینه‌های سرسام‌آوری را موجب می‌شود)
 - تشویق و حمایت از کشورها برای حرکت به سمت اقتصاد باز و آزادسازی تجاری
 - کمک به کشورها برای رسیدن به سطح مناسبی از اقتصاد تا بتواند شریک تجاری خوبی برای آنها باشند
 - حذف هزینه‌های سنگین حمل و نقل و بیمه (که هنگام صادرات لازم است)
 - گریز از محدودیتهای اعمال شده به وسیله مصرف‌کنندگان (شامل ۱- ملی‌گرایی ۲- تصویر ذهنی از محصول ۳- خطر عدم تحویل ۴- تغییر محصول)
 - بهره‌گیری از نظریه چرخه عمر محصول (پس از اتمام عمر محصول در کشور مبدا سرمایه یا کشورهای دیگر)
 - کسب منافع سیاسی مانند: به دست گرفتن بخشها و منابع حیاتی دیگر کشورها (خصوصاً کشورهای در حال توسعه)، حضور فیزیکی موثر در دیگر کشورها، از بین بردن برخی حساسیتها و...
- موارد ذکر شده در بالا نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی یک بهره‌گیری دو جانبه است و هریک از دو طرف در تلاشند که منافع خود را از آن به حداکثر برسانند و لذا پذیرنده سرمایه باید مراقب باشد که منافع اصلی و حیاتی خود را در آن حفظ نماید و همواره تصمیم بهینه را اتخاذ نماید. (هیراد علیرضا، تابستان ۱۳۹۵: ۱۳۸-۱۳۰ و ۲۱۰) مطالعات حاکی از آن است که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی موجب افزایش میزان اثربخشی سازمانهای داخلی، از طریق تلفیق رقابت و سطح دانش‌پذیری کارکنان می‌گردد.
- سرریز شدن سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به صنعت کشورها موجب افزایش سطح رقابت‌پذیری محلی و تشویق آنها برای استفاده از روش‌ها و سیستم‌های کارا تر جهت تولید محصولات می‌گردد. در واقع می‌توان گفت FDI، صنایع داخلی را به سوی امکان تولیدات بیشتر هدایت میکند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، بهره‌وری صنایع و سازمانهای داخلی را افزایش داده و موجب بالا رفتن میزان استخدام‌ها و به ارمغان آوردن دانش فنی پیشرفته نیز میگردد.
- مزیت‌هایی که شامل کشور میزبان می‌گردد

جدول شماره (1-1)

مزیت	توضیح
سرمایه	دارا بودن سرمایه بزرگتر یا هزینه کمتر سرمایه نسبت به رقبای داخلی یا رقبای خارجی کوچکتر .
مدیریت	مدیریت برتر در قالب کارایی بیشتر عملیات یا قابلیت کارآفرینی بزرگتر جهت پذیرفتن مخاطره یا فعالیت های انتفاعی .
فناوری	فناوری برتر در شکلی از قابلیت برای تفسیر دانش علمی در جهت استفاده تجاری که این ، با کشف فرآیندها و تولیدات جدید ، تولیدات متمایز و فعالیت های پشتیبانی گوناگون ، مرتبط است .
بازاریابی	تحقیقات بازار و تبلیغات ، بهبود و توزیع کالا
دسترسی به مواد خام	امتیاز دسترسی به مواد خام که از نظارت بر بازارهای نهایی ، حمل و نقل تولید ، پردازش و یا تولید مواد توسط خود بنگاه ایجاد می گردد .
صرفه های ناشی از مقیاس	تهیه بودجه و اظهارنظر فنی برای برپایی و استفاده از این صرفه ها .
چانه زنی و قدرت سیاسی	توانایی برای گرفتن امتیازات و موارد مورد درخواست از دولت میزبان .

(Moosa , 2013 : 31)

بخش دوم: مشوقهای سرمایه گذاری:

۱-۲ مشوق های سرمایه گذاری چیست و چرا استفاده میشوند ؟

مشوق های سرمایه گذاری را می توان " مزایای قابل اندازه گیری اقتصادی تعریف کرد که دولت ها به شرکت ها یا گروههای خاصی از آنها با هدف سرمایه گذاری در بخش ها یا مناطق مورد علاقه ارائه میدهند . "

این مزایا می توانند مالی (امتیازات مالیاتی) یا غیر مالی (کمک های مالی ، وام ، تخفیف برای حمایت از توسعه کسب و کار و افزایش رقابت) باشند .

OECD³ در سال ۲۰۰۳ ، مشوق ها را "اقدامات طراحی شده برای تأثیر بر اندازه ، محل یا صنعت پروژه سرمایه گذاری مستقیم خارجی از طریق تأثیر بر هزینه های نسبی آن و یا تغییر در خطرات ناشی از آن از طریق انگیزه هایی که برای سرمایه گذاران داخلی قابل مقایسه نیست" تعریف میکند.

بسیاری از دولتها از مشوق ها برای جذب FDI و همچنین ترویج سرمایه گذاری های داخلی و بومی استفاده می کنند . دلایل متعددی برای دولتها جهت ارائه ی مشوق ها وجود دارد :

- به منظور غلبه بر ضعف رقابتی مانند هزینه های بالای کسب و کار و یا به طور کلی موقعیت کسب و کار ضعیف . (هزینه های رفع موانع کسب و کار)
- به منظور ترویج سرمایه گذاری در مناطق نسبتاً توسعه نیافته ، محروم و فقیر
- به منظور جذب صنایع خاص
- به منظور اصلاح شکست های بازار در ارائه ی سرمایه و ریسک پذیری شرکتهای
- به منظور تغییر تصویر یک مکان و موقعیت به شکل و شمایل یک کسب و کار حرفه ای

۲-۲ آیا مشوقها اثرگذار هستند ؟

تأثیرات مشوقها یکسان نیست و بسته به نوع مشوق و شرایط کشور پذیرنده می تواند متفاوت باشد. کالینز (۲۰۱۵) معتقد است که از سویی مشوقهای سرمایه گذاری می توانند سرمایه گذاران را متمایل به اختصاص سرمایه ها ی خود به پروژه های کمتر بهره ور نمایند. مانند سرمایه هایی که می توانند بهره ورانه در پروژه های دیگر یا کشورهای دیگر به جریان افتد. مشوقها همچنین می توانند سرمایه های دولتی که می توانست در راه فراهم کردن کالا و خدمات عمومی ضروری خرج شوند را نیز تخلیه کنند.

به بیان دیگر ، مشوقهای سرمایه گذاری، هزینه های فرصت قابل توجهی را ایجاد می کنند اما از سویی دیگر وی معتقد است این مشوقها می توانند ناکامی بازار و عدم تقارن موجود را حل کنند و به سرمایه گذاری های مستقیم در بازارهای ناامن نیز کمک کنند. مشوقها همچنین میتوانند اثرات منفی خارجی مانند آسیب های زیست محیطی را کاهش دهند.

گروه خدمات مشاوره سرمایه گذاری بانک جهانی^۴ (۲۰۱۰) می گوید: تخفیف های مالیاتی در کشورهایی با اقلیم سرمایه گذاری ضعیف ، منفی است. چنین مشوق هایی برای اینگونه اقلیم های سرمایه گذاری مفید نیست چون نمی تواند ضعف های محیطی منطقه را جبران نماید و دولت ها در واقع درآمدی را که می توانستند برای بهبود شرایط سرمایه گذاری در منطقه خرج کنند، تحت عنوان مشوق از دست داده اند . به طور کلی، هزینه تخفیف های مالیاتی بیشتر از مزایای آن است .

میزان ایفای نقش مشوق در تصمیمات سرمایه گذاری منطقه ای به شدت بستگی به انگیزه سرمایه گذار دارد. یافته های تحقیقات ادبی و تجربی نتایج مختلفی را ارائه می دهند، درحالی که مشوق ها در کشورهای پیشرفته مهم هستند، آنها اثر کمتری بر جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه دارند. جیمز (۲۰۰۹، ۲۰۱۳) و انجمن های مشاوره ای در زمینه سرمایه گذاری گزارش می دهند که سطح مالیات FDI در کشورهای پیشرفته با جو و موقعیت سرمایه گذاری کمابیش دارای اهمیت یکسانی هستند، اما اینگونه مشوق ها کمتر در کشورهای

³ Organization for Economic Cooperation and Development

⁴ The investment climate Advisory Services of the World Bank Group

در حال توسعه مهم هستند، جایی که مشوق ها نمی توانند برای موقعیت دیگر یک سرمایه گذاری ضعیف داده شوند. جیمز و ون پاریز (۲۰۰۹) و عباس و کلم (۲۰۱۳) دریافتند که مشوق ها در کشورهای در حال توسعه مهم هستند اما تاثیر آنها تقریباً کم است. لونی وندال (۲۰۱۳) نیز دریافت که مشوق ها و مالیات ها دارای اهمیت هستند اما نه به اندازه جذب FDI برای ایالات منحصر به فرد در ایالات متحده (بازارها و حرفه ها مهمتر هستند)، و اینکه آنها بیشتر برای پروژه های تولیدی مهم هستند تا برای پروژه های تحقیق و توسعه. مووتی و گروبرت (۲۰۰۴) دریافتند که مشوقهای مالیاتی FDI صادرات محور نسبت به FDI که گرایش به سمت بازار داخلی دارد حساس تر هستند. علاوه بر این ممکن است بعضی مواقع مشوق ها برای FDI بهره ور (در هر تعریفی از صادرات محور) مهم شوند، وقتی که سرمایه گذاران خارجی در زنجیره ارزشی جهانی شرکت می کنند، مکان هایی را انتخاب می کنند که در برخی موارد برجسته هستند، در نتیجه عوامل دیگر برای آنها برابر می شوند. مشوق ها نقش مهمی در بخش منابع معدنی و طبیعی ایفا نمی کنند، جایی که دولت ها باید از FDI بیشتر سود ببرند تا اینکه برای یک سرمایه گذاری که مبتنی بر مکان است و در هر صورتی باید ایجاد شود، منفعت از دست بدهند. مشابه آن، آنها نقش کوچکی برای FDI جویای بازار و جویای سرمایه استراتژیکی ایفا می کنند، بنابراین اهمیت بخش های مختلف و سرمایه گذاران مختلف، متفاوت است. همچنین در مورد FDI در بخش های سرمایه فشرده مانند اتومبیل ها و نیمه هادی ها، بعضی مواقع دسترسی به کمک های مالی دولت ضروری است (توماس، ۲۰۰۷). در آن موارد سطح مشوق های پیشنهادی می توانند اتفاق نهایی در تصمیم گیری مکان سرمایه گذاری، شوند.

همچنین در حال حاضر بحثی وجود دارد در باره اینکه آیا مشوق ها باید در دسترس همگان باشند یا مختص به یک هدف خاص شوند و یا برای برانگیختن بخشی که فعالیت ها را پایه گذاری می کند، به کار برده شوند. از این جهت می توان مشاهده کرد که مشوق های قانونی، اختیاری، عمومی یا بخش خاص به ندرت یک مکان ضعیف را به یک مکان قابل قبول تبدیل می کنند. علاوه بر این معمولاً شرکت ها بعد از اینکه تعدادی مکان قابل قبول برای الزامات عملکرد شرکت مشخص میکنند، به مشوق ها نگاه می کنند. اما مشوق ها در میان پیشنهادات خیلی نزدیک به هم می توانند نقش یک عامل قطعی را بازی کنند. در حالی که مشوق ها ممکن است مستقیماً نقش بزرگتری برای سرمایه گذاران در مقیاس کوچک نسبت به سرمایه گذاران در مقیاس بزرگ، ایفا کنند؛ در واقع ممکن است آنها بیشتر برای سرمایه گذاران بزرگ مقیاس به دلیل الزامات سرمایه گذاری حداقل و هزینه های بالای اولیه برای دریافت مشوق اهمیت داشته باشند. (ESCAP, 2017 : 160-162)

انواع مشوق های سرمایه گذاری

جدول شماره (۲-۲)

نوع	مثال
مقرراتی ^۵	- تسهیل احتیاجات زیست محیطی - معافیت از احتیاجات (شرایط خاص کسب و کار) - معافیت از الزامات عملکرد - معافیت از معیارهای مالکیت زمین
مالی ^۶	- یارانه های زیربنایی - یارانه های آموزشهای شغلی - حمایت از نقل مکان و جا به جایی - کمک های اداری اجرایی - یارانه های دستمزد موقت مثل : اعتبار به سرمایه گذاران ، یارانه های املاک و مستغلات ، مشارکت مستقیم و غیر مستقیم (مثل بازاریابی ، توسعه عملیات و عرضه کالا و خدمات)
مالیاتی ^۷	- کاهش مالیات شرکتها به ویژه کاهش نرخ مالیات بر درآمد شرکتها - تخفیف های مالیاتی - مناطق دارای حق امتیاز مالیاتی (مناطق ویژه مالیاتی) - مشوقها برای تشکیل سرمایه مانند : کمک هزینه های سرمایه گذاری ویژه ، اعتبارات مالیاتی سرمایه گذاری ، کمک هزینه های بازپرداخت شده .

⁵ Regulatory

⁶ Financial

⁷ Fiscal

<p>- کاهش موانع عملیات ارزی مانند: معافیت از مالیات استهلاک، معافیت از مالیات تجاری مثل کاهش مالیات های واردات و صادرات و عوارض گمرکی، معافیت یا کاهش مالیات کارکنان مثل مالیات بر درآمد پایین تر کاهش هزینه های اجتماعی برای مدیران و کارکنان مهاجر.</p> <p>- کاهش مالیات های دیگر (مالیات بر فروش پایین، کاهش مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر دارایی)</p>	
--	--

(ESCAP , 2017 : 160)

۳-۲ مشوق های مقرراتی:

این نوع از مشوق های سرمایه گذاری، در پی رفع و یا تلطیف برخی از قوانین و مقررات حاکم بر کشور و نظام اقتصادی کشور میزبان است. در واقع در این نوع از مشوقها، با هدف تسهیل مسیر قانونی کشور در برخورد با سرمایه گذاران خارجی، سعی در جذب سرمایه از این طریق را دارند. که از این جمله میتوان به تسهیل مسیر قانونی احتیاجات زیست محیطی، معافیت از الزامات عملکرد، معیارهای مالکیت زمین و عواملی از این دست می باشد.

۴-۲ مشوق های مالی:

مشوق های مالی، ارائه ی مزیت های مالی به سرمایه گذاران به منظور جلب سرمایه های آنها به کشور سرمایه پذیر میباشد. این نوع از مشوقها با هدف برطرف کردن بخشی از دغدغه ی مالی سرمایه گذاران، از انواع پرترفدار مشوقها میباشد. یارانه هایی که دولتها در مسیرهای آموزش شغلی، حقوق و دستمزد، توسعه عملیات و غیره میدهند را میتوان از نوع مشوق های مالی به حساب آورد.

۵-۲ مشوق های مالیاتی:

مشوقهای مالیاتی، ارائه ی تخفیفها^۸ و گاهاً معافیت های مالیاتی^۹ است که همواره بحث مالیات ها یکی از چالشهای بزرگ پیش روی سرمایه گذاران خارجی میباشد که با ارائه ی این نوع از مشوقها میتوان فضا را در این زمینه تلطیف کرد. از جمله مشوقهای مالیاتی میتوان به کاهش مالیاتی مناطق ویژه و خاص، کاهش مالیات بر صادرات و واردات، معافیت یا کاهش مالیات بر درآمد کارکنان شرکتهای سرمایه گذاران خارجی، کاهش مالیات بر ارزش افزوده، کاهش عوارض گمرکی و عواملی از این دست اشاره کرد.

۶-۲ مزایا و معایب هر کدام از مشوقها

مشوق ها می توانند به کنترل و اداره سرمایه گذاری مستقیم در بازارهای محجور مانده کمک کنند. آنها همچنین می توانند عوامل بیرونی منفی مانند آسیب های زیست محیطی را کاهش دهند.

شرکت خدمات مشاوره ای سرمایه گذاری وابسته به گروه بانک جهانی (دنیل و فورنریس، ۲۰۱۰) اشاره کرده است که تخفیفات مالیاتی در کشورهایی که جو سرمایه گذاری ضعیفی دارند به تولید آسیب می رسانند زیراچنین مشوق هایی هرگز فضای سرمایه گذاری ضعیف را بهبود نمی دهند، و درآمدهایی که دولت ها می توانند برای بهبود فضای سرمایه گذاری بکار برند را اتلاف میکنند. در کل هزینه های ناشی از تخفیفات مالیاتی، منافع را تحت الشعاع قرار می دهد. جدای از اتلاف درآمد ها، هزینه هایی که در زیر آمده اند مربوط به مشوق ها هستند (جیمز، ۲۰۰۹-۲۰۱۳):

- هزینه های ناشی از تغییرات که بخاطر تشویق و استقبال از سرمایه گذاری های جدید ایجاد میشود که برای سرمایه گذاری های فعلی زیان آور است؛
- وقت و سرمایه صرف شده توسط یک کسب و کار برای لابی کردن در دولت برای کسب مشوق ها؛
- وقت و هزینه صرف شده توسط یک کسب و کار برای رسیدن به شرایط مورد نیاز برای کسب مشوق ها؛
- از دست دادن سود ناشی از فعالیت های غیر قانونی مانند کسب و کارهایی که واجد شرایط معافیت های مالیاتی نیستند ولی اطلاعات نادرست برای انجام شدن این کار ارائه می دهند، یا از دست دادن سود در کسب و کارهاییکه واجد شرایط مشوق های مالیاتی نیستند ولی به طور غیر قانونی از منابع معاف از مالیات در خرید کالاها استفاده می کنند؛

هزینه های اضافی برای ماموران مالیاتی که مسئول اجرای مشوق ها هستند.

⁸ Tax Holiday

⁹ Tax exemption

• استفاده از مشوق های مالیاتی به طور خاصی در میان سیاست گذاران اقتصادهای در حال توسعه و یا نوظهور باب شده است. اغلب، کشورها تحت فشار هستند تا مشوق های مالیاتی سخاوتمندانه تری برای رقابت کردن با مشوق های مشابه عرضه شده در کشور های همسایه ارائه دهند، در حالی که اغلب این دولت ها همچنین مجبورند بودجه را کاهش دهند و سود مالیاتی را به هزینه کردن برای کالاها و خدمات عمومی اختصاص دهند.

تعریف مشوق های مالیاتی با هدف اصلی سیاست های مالیاتی که همان ایجاد سودهای مالیاتی و درآمد برای یک کشور است در تناقض می باشد. توماس (۲۰۰۷) اشاره می کند که مشوق های مالیاتی، در واقع یارانه به سرمایه ها هستند که موجب تضعیف سه «E» می شوند: کارای^{۱۰}، تساوی حقوق^{۱۱}، و محیط کسب و کار^{۱۲}. در کل، استفاده از کمک هزینه های مالیاتی سرمایه گذاری^{۱۳}، اعتبارات مالیاتی عرضه شده و کاهش ارزش سریع یا استهلاک نسبت به مشوق های مالیاتی در اولویت هستند. مالزی یک نمونه از کشورهایی است که ITA را در کنار مشوق های مالیاتی دیگر استفاده می کند.

¹⁰ efficiency

¹¹ equity

¹² environment

¹³ Investment Tax Allowance(ITA)

۷-۲ توصیه هایی برای سیاست های تشویقی مناسب

بسیاری از کشورها با توسعه اقتصاد بالقوه و نوآوری بواسطه ی پیشنهاد یک ثبات سیاسی و اقتصادی و جو کسب و کار مورد پسند سرمایه گذار به سرعت پیشرفت می کنند. در این مورد باید مشوق کافی برای شرکت ها فراهم شود تا در آن کشور سرمایه گذاری کنند. با این وجود ، مشوق ها می توانند تصمیم سرمایه گذار را به نفع یک مکان خاص با هر چیز دیگری برابر کنند.

درکل وقتی که مشوق ها به درستی درخواست شوند، می توانند ایجاد همکاری کنند که هم به جامعه و هم به شرکت سود می رساند، به موانع کوتاه مدت رسیدگی می کند، مشکلات قانونی، مالی و مالیاتی را حل می کند، اشتیاق برای کار کردن با کسب و کار در جامعه بوجود می آورد ، پایداری را افزایش می دهد. اگرچه آنها نمی توانند یک مکان بد را به یک مکان خوب تبدیل کنند و برای یک ضعف رقابتی تاوان می دهند، درعوض ارتباطات قطع شده بین مکان و نیازهای کسب و کار را مورد بررسی قرار می دهند، یک مجموعه صنعتی ایجاد می کنند (جایی که قبلا وجود نداشته است)، و یک ارتباط طولانی مدت بین کسب و کار و جامعه را تضمین می کنند.

اشارات و توصیه هایی که در ذیل آمده است باید در شکل گیری یک برنامه تشویقی مورد توجه قرار گیرند:

- مهم است که بفهمیم آیا مشوق ها باید بر مزایای مقایسه ای کشورها تاکید کنند یا به دلیل فقدان این مزایای مقایسه ای مجبورند تاوان بدهند. اگر مورد دوم را انتخاب کنند احتمالا شکست می خورند.

- مشوق ها در بسیاری موارد هدایت کننده ی اصلی تصمیم گیری درمورد مکان یک سرمایه گذاری توسط یک شرکت نیستند. شرکت ها معمولاً طبق صنعت مورد نظر و انواع فعالیتهای تجاریشان، عوامل متعددی را جستجو می کنند قبل از اینکه تصمیم نهایی درمورد مکانی که می خواهند در آن سرمایه گذاری کنند بگیرند.

- مدیریت عمومی هر گونه چارچوب انگیزشی ، اغلب نیازمند منابع بیشتر از نظر مدیریت، نظارت و ارزیابی است. مشوق های سرمایه گذاری باید مقرون به صرفه باشند و منجر به مزایای بیش از هزینه شوند. (OECD,2003).

- استفاده از مشوق های مالی در طراحی یک محیط سرمایه گذاری جذاب باید محدود و هدفمند باشند و بر شواهدی که نقش آنها تابع عوامل حقیقی دیگری است که بر تصمیمات سرمایه گذاری مانند، عوامل بازار/ کسب و کار اولیه (تامین نیروی کار ، مواد خام و غیره) و زیرساخت /محیط سرمایه گذاری (خطر کردن برای دارایی های سرمایه گذاری، حل اختلافات و غیره)، تاثیر میگذارد استوار است.

- هرگونه مشوق مالی سرمایه گذاری باید شفاف بوده و خوب طراحی شود ، یعنی واضح، ساده، مشخص و ترجیحا عملکرد براساس معیارهای از پیش تعیین شده باشد. مشوق های مالیاتی باید بخش و قسمتی از کد مالیاتی باشند و براساس معیارهای روشن مشخص گردند.

- ممکن است تخفیف های مالیاتی منجر به انتقال قیمت گذاری یا انتقال سود مالیات از کشور میزبان به وطن سرمایه گذار شود که شکل حداقلی ترجیحی مشوق می باشد. تخفیف های مالیاتی نیز اغلب در شروع کار بی ثمر هستند و همچنین اغلب در دوره ی شروع ، بدون درآمد هستند ، وقتی که برای تخفیف های مالیاتی درخواست داده می شود ، بهتر است به جای آن از اعتبار مالیات سرمایه گذاری، هزینه های سرمایه گذاری و تسریع استهلاک استفاد شود.

- مشوق های مالیاتی که هزینه سرمایه گذاری را کاهش می دهند، اغلب نسبت به مشوق های مالیاتی برپایه سود ترجیح داده می شوند.

- هزینه و گزارش تمام مشوق های مالی باید سالانه با یک تجزیه و تحلیل مالی مربوط به افزایش منافع سرمایه گذاری (مانند استخدام، صادرات، افزایش ظرفیت/ شغل) تحت بررسی قرار گیرند.

- مشوق ها برای سرمایه گذاری پایدار نباید مستقل باشند، بلکه باید بخشی از یک اعلامیه عمومی، سیاست گسترده تر دولت برای ارتقاء دادن و حمایت کردن سرمایه گذاری پایدار باشند. مشوق ها بدون (به طور مثال) یک قانون حفاظت محیط زیست یا سازمان حفاظتی توانمند، مشوق های ترویج توسعه پایدار نتایجی کمتر از نتایج مطلوب را تولید خواهند کرد.

- طراحی و تصویب مشوق های سرمایه گذاری پایدار، باید سیاست شفاف مورد نظر را که دولت به آن متعهد شده بود ، حمایت کند. مشخصا، آنها باید مبتنی بر تحقیقات صورت پذیرند و از یافته هایی که حاکی از دلایل عدم سرمایه گذاری پایدار است ، جریان بایند.

- طراحی مشوق های سرمایه گذاری پایدار باید توسط خروجی سیاست ها (شاید در بخش های خاص کشور مشخصی) هدایت شود و یا متناسب با مواردی باشد که دولت متعهد به تحقق آن شده است، و نباید فرض شود که هر شکلی از مشوق های مالی حتما ضروری می باشند.

- به طور ایده آل در ارائه ی مشوق ها ، نباید به خاطر ملیت تبعیض ایجاد کرد . مشوق ها باید به طور مساوی به سرمایه گذاران داخلی و خارجی در هر بخش داده شوند تا از نابرابری ها در محیط تجاری جلوگیری شود.

- فرآیندهای کاربردی و مدیریتی باید ساده باشند، درحالی که سختی و دقت لازم در فرآیند را نیز حفظ کنند.

- ادغام مشوق های جدید با مشوق های فعلی به خصوص برای جایی که سطوح متعددی از دولت (حکومت) وجود دارد برای جلوگیری از پیامدهای ناخواسته بسیار مهم است.

- آگاهی دادن و فراهم کردن اطلاعات به روز و صحیح در زمینه ی مشوق های سرمایه گذاری پایدار برای جذب سرمایه گذاری ها بسیار مهم است.

- کشورها همانطور که به دنبال افزایش هر چه بیشتر سرمایه گذاری ها می باشند و انواع مختلفی از سرمایه گذاری ها را مورد هدف قرار میدهند، در پی آن خطر رقابت زیان آور برای سرمایه گذاران نیز افزایش می یابد، یعنی یک مسابقه برای عمق قانون گذاری یا یک مسابقه برای اوج مشوق ها (با پیامدهای منفی اجتماعی و زیست محیطی، یا افزایش تعهدات بودجه عمومی). بنابراین کشورها باید برای هماهنگ کردن سیاست های مالیاتی و تشویقی که شامل توافق بر سر لیستی از مشوق های مالیاتی ممنوع می باشد ، تلاش کنند .

- مشوق ها به منظور ارزیابی مرتب برنامه های تشویقی باید یک دوره ثابت داشته باشند.

- مشوق ها باید به اهداف واقعی توسعه پایدار (مخصوصا باتوجه به اهداف و شرایط اجتماعی و محیطی) وصل شوند. (ESCAP , 2017: 169-)

(171)

۲-۸ کشورهای هدف

هدف این پژوهش گردآوری مدون و گزینشی کشورهای موفق در جذب سرمایه های خارجی با تکیه بر مشوقهای سرمایه گذاری مانند ترکیه ، هند ، چین ، هنگ کنگ ، برزیل ، شیلی ، سنگاپور ، تایلند ، ایران میباشد . لذا به نظر میرسد تجمیع الگوهای موفق در این زمینه در یک کار پژوهشی و به دنبال آن سعی بر پیاده سازی روشهای مذکور در کشور ایران ، با تأکید بر بومی سازی روش ها و مکانیزم های پیشنهاد شده با توجه به شرایط اقتصادی ، سیاسی ، اجتماعی و فرهنگی کشور ایران میتواند موثر واقع شود . همچنین از آنجایی که دولت به دنبال اصلاح موانع و رفع مشکلات پیش روی کسب و کارها میباشد و در پی این تصمیم ، اقدام به تصویب قوانینی در این خصوص نیز نموده است ، لذا پژوهش پیش روی در پی ارائه ی مشوقهای تأثیرگذار بر جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در راستای اولویت های دولت نیز میباشد .

FDI flows , by region and economy , 2011 – 2016 (millions of dollars)

جدول شماره (۲-۳)

Region	FDI inflows						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Turkey	16141	13745	13463	12739	17717	12942	10864
India	36190	24196	28199	34582	44064	44481	39916
China	123985	121080	123911	128500	135610	133700	136320
Hong Kong	96581	70180	74294	113038	174353	117387	104333
Brazil	96152	76098	53564	73370	64291	57999	62713
Chile	17739	28100	21168	24262	19541	11163	6730
Singapore	49156	59837	57453	73475	62746	77454	62006
Thailand	1370	9135	15493	4809	5624	2068	7635
Iran	4277	4662	3050	2105	2050	3372	5019

(UNKTAD , World investment report : 2017)

۲-۸-۱ مزایا و مشوق های سرمایه گذاری خارجی در ایران :

ویژگی ها و تسهیلات قانون :

- عدم محدودیت در حجم و درصد مشارکت سرمایه گذاری خارجی
- امکان ثبت شرکت ایرانی با ۱۰۰ درصد سرمایه خارجی
- انتقال اصل سرمایه، سود سرمایه و منافع حاصل از بکارگیری سرمایه به صورت ارز یا کالا
- برخورداری سرمایه گذاران خارجی از رفتار مشابه و برابر با سرمایه گذاران داخلی
- امکان سرمایه گذاری اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی و ایرانی های مقیم خارج از کشور
- امکان سرمایه گذاری در کلیه زمینه های مجاز برای بخش خصوصی
- اعطای پوشش حمایتی به کلیه روشهای سرمایه گذاری خارجی
- فرایند کوتاه و سریع پذیرش درخواست سرمایه گذاری خارجی و تصویب آن
- صدور پروانه اقامت سه ساله برای سرمایه گذاران، مدیران، کارشناسان خارجی و بستگان درجه یک آنها

ریسک های تحت پوشش قانون :

- سلب مالکیت و ملی شدن
- انتقال اصل سرمایه و سود حاصل از آن به صورت نامحدود
- تضمین خرید کالا و خدمات تولیدی در طرح های سرمایه گذاری خارجی به روش BOT در صورتی که خریدار انحصاری دولت باشد .

معافیت های مالیاتی :

- ۱- معافیت کشاورزی : درآمد حاصل از کلیه فعالیتهای کشاورزی، دامداری، پرورش ماهی و زنبورعسل و پرورش تولید و ماهیگیری، احیای مراتع جنگلها، باغات و غیره از پرداخت مالیات معاف باشند. کلیه اشخاص اعم از حقیقی و حقوقی از شروع فعالیت می توانند از معافیت مذکور بهره مند گردند .
- ۲- معافیت حقوق : ۵۰ درصد مالیات حقوق کارکنان شاغل در مناطق کمتر توسعه یافته طبق فهرست سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور بخشوده می شود. کلیه اشخاص حقیقی شاغل در مناطق کمتر توسعه یافته طبق فهرست سازمان و مدیریت و برنامه ریزی کشور تا زمانی که محل اشتغال آنان در فهرست مذکور قرار دارد می توانند از بخشودگی مذکور بهره مند گردند .
- ۳- معافیت فعالیتهای آموزش ، خدمات و ورزشی : درآمد حاصل از تعلیم و تربیت مدارس غیرانتفاعی ابتدایی، راهنمایی، متوسطه، فنی و حرفه ای، دانشگاه ها و مراکز آموزش عالی غیر انتفاعی و درآمد موسسات نگهداری معلولین ذهنی و حرکتی بابت نگهداری اشخاص مذکور که حسب مورد دارای پروانه فعالیت از مراجع ذیربط هستند و همچنین درآمد باشگاه ها و موسسات ورزشی دارای مجوز از سازمان تربیت بدنی حاصل از فعالیت های منحصرآ ورزشی از پرداخت مالیات معاف باشند .
- ۴- معافیت فعالیت های فرهنگی : فعالیت های انتشاراتی و مطبوعاتی فرهنگی و هنری که به موجب مجوز وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی انجام می شوند از پرداخت مالیات معاف می باشند. کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی با رعایت مقررات و آیین نامه های مذکور می توانند از معافیت مورد بحث برخوردار گردند .
- ۵- معافیت صادرات : صد درصد درآمد حاصل از صادرات خدمات و کالاهای غیر نفتی و محصولات بخش کشاورزی و ۲۰ درصد درآمد حاصل از صادرات مواد خام (مربوط به سرمایه گذاری خارجی) مشمول مالیات با نرخ صفر می گردد.
- ۶- معافیت محصولات صنایع دستی : درآمد کارگاه های فرش دستباف و صنایع دستی و شرکت های تعاونی و اتحادیه های تولیدی مربوطه از پرداخت مالیات معاف است .
- ۷- معافیت فعالیت های تولیدی ، معدنی و گردشگری : درآمد ابزاری ناشی از فعالیت های تولیدی یا معدنی که از طرف وزارتخانه های ذیربط برای آنها پروانه بهره برداری صادر یا قرارداد استخراج و فروش منعقد می شود و همچنین درآمد های خدماتی بیمارستان ها، هتل ها و مراکز

اقامتی گردشگری اشخاص یادشده که از طرف مراجع قانونی ذیربط برای آنها پروانه بهره‌برداری صادر می‌شود از تاریخ شروع بهره‌برداری و استخراج و فعالیت به مدت ۵ سال و در مناطق کمتر توسعه یافته به مدت ۱۰ ساله با نرخ صفر مشمول مالیات می‌باشند

معافیت‌های گمرکی :

- معافیت ماشین آلات و تجهیزات خط تولید از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی (ماشین آلات دست اول)
- استرداد حقوق و عوارض گمرکی پرداخت شده برای ورود مواد اولیه‌ای که برای تولید کارهای صادراتی به کار رفته است .
و همچنین امضای توافقنامه‌ی اجتناب از اخذ مالیات مضاعف با ۴۲ کشور و موافقتنامه‌ی دوجانبه سرمایه‌گذاری خارجی . معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری قواعدی را بوجود می‌آورند که بر اساس آنها سرمایه‌گذاری اتباع دو دولت طرف معاهده ، در کشور دیگر حمایت میشود . کشورهای در حال توسعه قصد دارند سرمایه‌گذاری خارجی جلب کنند و در مورد سرمایه‌گذاری‌های موجود و در دسترس رقابت وجود دارد . در نبود قواعدی شفاف در خصوص حمایت از سرمایه‌گذاری ، کشورهای صادرکننده سرمایه‌مطلوب میدانند که از طریق مذاکره و انعقاد معاهداتی با قواعدی روشن و شفاف ، حداکثر حمایت ممکن را از سرمایه‌گذاران خود به عمل آورند . این امر تمایل آنها را به ورود در این معاهدات توجیه می‌نماید . به طور کلی معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری به منزله بهترین روش تأمین حمایت از سرمایه‌گذاری در میان طرفین می‌باشد .

۲-۸-۲ ترکیه^{۱۴}

در کشور ترکیه چهار سیستم مختلف وجود دارد که انگیزه‌های مختلفی را برای سرمایه‌گذاران خارجی ارائه می‌کند. سرمایه‌گذاران قادرند همواره برای یکی از سیستم‌های موجود تقاضا کنند.

به طور کلی کشور ترکیه از لحاظ اعطای مشوق‌های سرمایه‌گذاری به ۶ منطقه تقسیم شده است که در هر یک از این مناطق مشوق‌های متفاوتی ارائه می‌گردد . معیار این تقسیم‌بندی شش ناحیه‌ای ، سطح توسعه یافتگی مناطق می‌باشد ، به این معنا که میزان حمایت با توجه به سطح توسعه منطقه کاهش می‌یابد . حداقل میزان سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای بهره‌برداری از یک سیستم تشویقی مشخص نیز در هر منطقه متفاوت است .

۱- پروژه‌های عمومی^{۱۵}: کلیه پروژه‌هایی که شرایط،

ظرفیت و حداقل مقدار سرمایه ثابت را صرف نظر از منطقه اکتساب سرمایه‌گذاری دارند می‌توانند از انگیزه‌های ارائه شده در این سیستم بهره‌مند شوند.

۲- پروژه‌های مقیاس وسیع^{۱۶}: دوازده نوع سرمایه‌گذاری خاص که توسط این روش تعیین شده است می‌توانند از انگیزه‌های ارائه شده در این روش بهره‌برند.

هدف از این دسته‌بندی، تعریف سرمایه‌گذاری در مقیاس بزرگ است که در نهایت باعث افزایش ظرفیت فناوری و تحقیق و توسعه و همچنین نیروی رقابتی بین‌المللی کشور خواهد شد.

مانند :

- تولید نفت خام و محصولات شیمیایی

- احداث خطوط راه آهن ، ترانوا و لوکوموتیو

- خدمات حمل و نقل خطوط لوله

۳- پروژه‌های منطقه‌ای^{۱۷}: این سیستم با رویکرد مشخص بخشی ایجاد شده است. بخش‌هایی که در هر منطقه پشتیبانی می‌شوند. با توجه به شرایط بالقوه منطقه‌ای و شرایط اقتصادی تعیین می‌شوند. تحت این سیستم پروژه‌ها با توجه به منطقه خود احتیاج دارند که حداقل مقدار سرمایه‌گذاری در هر بخش را پوشش دهند تا بتوانند از مزایای متفاوت در هر بخش بهره‌مند شوند.

این سیستم ، بعضی مناطق سرمایه‌گذاری را به عنوان اولویت معرفی می‌کند و مشوق‌های مربوط به این پروژه‌های مهم تر را برای منطقه پنج ، بدون توجه به منطقه‌ای که سرمایه‌گذاری در آن رخ میدهد ، ارائه میکند . مانند سرمایه‌گذاری‌های ساخته شده برای تولید محصولات و

¹⁴ Turkey

¹⁵ General investment incentive system

¹⁶ Large scale investment incentive system

¹⁷ Region and sector based incentive system

قطعاتی که توسط یک پروژه R&D توسعه یافته اند، سرمایه‌گذاری‌های دارویی و سرمایه‌گذاری‌های صنایع دفاعی با مقدار حداقل سرمایه‌گذاری خاص و سرمایه‌گذاری‌ها برای تولید اقلام در بخش صنعت پیشرفته نیز برخی از موارد بهره‌گیرنده از مشوق‌های منطقه پنج می‌باشند. شاخص‌های توسعه یافتگی مناطق شش گانه ترکیه:

در هر یک از استانها، آن دسته از صنایعی که می‌بایست از طریق مشوق‌های مربوطه مورد پشتیبانی قرار گیرند بر مبنای توانایی بالقوه رقابتی استان مزبور معین می‌گردد. کشور ترکیه مبنای این تقسیم‌بندی شش منطقه‌ای را سطح توسعه یافتگی مناطق در نظر گرفته است. توسعه اقتصادی عبارت است از: رشد همراه با افزایش ظرفیت‌های تولیدی، اعم از ظرفیت‌های فیزیکی، انسانی و اجتماعی. در "توسعه اقتصادی" رشد کمی تولید حاصل خواهد شد، اما در کنار آن، نهادهای اجتماعی نیز متحول خواهند شد، نگرش‌ها تغییر خواهد کرد، توان بهره‌برداری از منابع موجود به صورت مستمر و پویا افزایش یافته، و هر روز نوآوری جدیدی انجام خواهد شد. به علاوه می‌توان گفت، ترکیب تولید و سهم نسبی نهاده‌ها نیز در فرآیند تولید تغییر می‌کند.

توسعه امری فراگیر در جامعه است و نمی‌تواند تنها در یک بخش از آن اتفاق بیفتد. توسعه، حد و مرز و سقف مشخصی ندارد، بلکه به دلیل وابستگی آن به انسان، پدیده‌ای کیفی است (برخلاف رشد اقتصادی که کاملاً کمی است) و هیچ محدودیتی ندارد.

شاخص‌های توسعه اقتصادی

از جمله شاخص‌های "توسعه اقتصادی" یا سطح توسعه یافتگی می‌توان این موارد را برشمرد:

- ۱ - شاخص درآمد سرانه: از تقسیم درآمد ملی یک کشور (تولید ناخالص داخلی) به جمعیت آن، درآمد سرانه به دست می‌آید. این شاخص ساده در کشورهای مختلف، معمولاً با سطح درآمد سرانه کشورهای پیشرفته مقایسه می‌شود.
- ۲ - شاخص برابری قدرت خرید: از آنجا که شاخص درآمد سرانه از قیمت‌های محلی کشورها محاسبه می‌شود و معمولاً سطح قیمت محصولات و خدمات در کشورهای مختلف جهان یکسان نیست، از شاخص برابری قدرت خرید استفاده می‌شود. در این روش، مقدار تولید کالاهای مختلف در هر کشور، در قیمت‌های جهانی آن کالاها ضرب شده و پس از انجام تعدیلات لازم، تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه آنان محاسبه می‌گردد.
- ۳ - شاخص درآمد پایدار: کوشش برای غلبه بر نارسایی‌های شاخص درآمد سرانه و توجه به "توسعه پایدار" به جای "توسعه اقتصادی"، منجر به محاسبه شاخص درآمد پایدار گردید. در این روش، هزینه‌های زیست‌محیطی که در جریان تولید و رشد اقتصادی ایجاد می‌شود نیز در حساب‌های ملی منظور گردیده (چه به عنوان خسارت و چه به عنوان بهبود منابع و محیط زیست) و سپس میزان رشد و توسعه به دست می‌آید.
- ۴ - شاخص‌های ترکیبی توسعه: از اوایل دهه ۱۹۸۰، برخی از اقتصاددانان به جای تکیه بر یک شاخص انفرادی برای اندازه‌گیری و مقایسه "توسعه اقتصادی" بین کشورها، استفاده از شاخص‌های ترکیبی را پیشنهاد کردند. این شاخص‌ها بر اساس چند شاخص اصلی و همچنین چند زیرشاخصه تعریف می‌شدند.
- ۵ - شاخص توسعه انسانی: این شاخص در سال ۱۹۹۱ توسط سازمان ملل متحد معرفی شد که بر اساس این شاخص‌ها محاسبه می‌گردد: درآمد سرانه واقعی (بر اساس روش شاخص برابری خرید)، امید به زندگی (در بدو تولد)، و دسترسی به آموزش (که تابعی از نرخ باسوادی بزرگسالان و میانگین سال‌های به مدرسه رفتن افراد است).
- ۶ - حضور فعال زنان در عرصه اجتماعی: هرچه حضور فعال زنان در عرصه‌های اجتماعی، فرهنگی و سیاسی بیشتر باشد، جامعه توسعه‌یافته‌تر است. در جوامع توسعه‌نیافته، زنان اکثراً در خارج از خانه شاغل نیستند و به این ترتیب نیروی انسانی در این کشورها به نصف کاهش یافته است.
- ۷ - استقلال ملی: به این مفهوم که سایر دولت‌ها به میزان زیادی نتوانند بر تصمیمات دولت ملی نفوذ و تأثیر به‌سزا داشته باشند.

۴- پروژه های سرمایه گذاری های استراتژیک^{۱۸}: مشوق های این دسته با هدف تشویق تولید محصولات میانجی که وابستگی بالایی به واردات دارند می باشند. این مشوق ها برای تحریک تولید داخلی بسیار مناسب است.

۵- پروژه محور^{۱۹}: به استثنای موارد ذکر شده ، مشاوره های پروژه محور در سال ۲۰۱۶ با شماره فرمان ۹۴۹۵,۵/۲۰۱۶ معرفی شد. هدف ، حمایت از سرمایه گذاری براساس پروژه می باشد. برخی از مشوق های اضافی بر اساس پروژه عبارتند از: کارکنان / سهم سرمایه و انرژی / تضمین خرید / پشتیبانی زیر ساخت

مشوقهای عمومی :

- معافیت عوارض گمرکی برای ماشین آلات و تجهیزات وارداتی پروژه ها.
- معافیت مالیات بر ارزش افزوده ی ماشین آلات و تجهیزات داخلی و وارداتی پروژه ها

مشوقهای منطقه ای :

-معافیت مالیاتی، معافیت عوارض گمرکی، کاهش مالیات، پشتیبانی حق بیمه، اختصاص وام، حمایت از نرخ بهره، کمک هزینه مالیات بر درآمد

مشوق های مقیاس وسیع و استراتژیک :

این نوع از مشوق ها شبیه به مشوق های منطقه ای با درصد ها و اعتبارات متفاوت .

(Sahin Arediyok & Gediz Cinar , 2017)

¹⁸ Strategic investment incentive system

¹⁹ Project based investment incentive system

Regional Investment Incentives Scheme Instruments

Incentive Instruments		Region						
		I	II	III	IV	V	VI	
VAT Exemption		YES						
Customs Duty Exemption		YES						
Tax Reduction	Tax Reduction Rate (%)	50	55	60	70	80	90	
Rate of Contribution to Investment (%)	Out of OIZ*	15	20	25	30	40	50	
	Within OIZ*	20	25	30	40	50	55	
Social Security Premium Support (Employer's Share)	Support Period	Out of OIZ*	2 years	3 years	5 years	6 years	7 years	10 years
		Within OIZ*	3 years	5 years	6 years	7 years	10 years	12 years
	Upper Limit for Support (%)	Out of OIZ*	10	15	20	25	35	No limit
		Within OIZ*	15	20	25	35	No limit	No limit
Land Allocation		YES						
Interest Rate Support	TRY Denominated Loans (points)	N/A	N/A	3 points	4 points	5 points	7 points	
	FX Loans (points)			1 point	1 point	2 points	2 points	
Social Security Premium Support (Employee's Share)		N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	10 years	
Income Tax Withholding Allowance		N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	10 years	

ابزارهای تشویقی سرمایه گذاری منطقه ای ترکیه

ابزارهای تشویقی		منطقه					
		۱	۲	۳	۴	۵	۶
معافیت مالیات بر ارزش افزوده		بله					
معافیت عوارض گمرکی		بله					
کاهش مالیات	نرخ کاهش مالیات %	۵۰	۵۵	۶۰	۷۰	۸۰	۹۰
نرخ مشارکت سرمایه گذاری %	خارج از مناطق رسمی سرمایه گذاری	۱۵	۲۰	۲۵	۳۰	۴۰	۵۰
	داخل مناطق رسمی سرمایه گذاری	۲۰	۲۵	۳۰	۴۰	۵۰	۵۵
	خارج از مناطق رسمی سرمایه گذاری	۲ سال	۳ سال	۵ سال	۶ سال	۷ سال	۱۰ سال
	داخل مناطق رسمی سرمایه گذاری	۳ سال	۵ سال	۶ سال	۷ سال	۱۰ سال	۱۲ سال
	خارج از مناطق رسمی سرمایه گذاری	۱۰	۱۵	۲۰	۲۵	۳۵	بدون محدودیت
	داخل مناطق رسمی سرمایه گذاری	۱۵	۲۰	۲۵	۳۵	بدون محدودیت	بدون محدودیت
تخصیص زمین		بله					
حمایت از نرخ بهره	وام های TRY (امتیاز)	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	۳ امتیاز	۴ امتیاز	۵ امتیاز	۷ امتیاز
	وام های FX (امتیاز)			۱ امتیاز	۱ امتیاز	۲ امتیاز	۲ امتیاز
حمایت حق بیمه تأمین اجتماعی (سهم کارمند)		در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	۱۰ سال
کمک هزینه مالیات بر درآمد		در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	در دسترس نمی باشد	۱۰ سال

- متولی پرداخت حق بیمه ای که به عنوان مشوق به سرمایه گذاران اعطا می گردد ، آژانس تشویق سرمایه گذاری ترکیه می باشد .

Cities belong to each Region

Region 1	Region 2	Region 3	Region 4	Region 5	Region 6
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale (Bozcaada & Gökçeada excluded)	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
Istanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
Izmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkari
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	Kahramanmaraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Konya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Sakarya	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Tekirdağ	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siirt
	Yalova		Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	Bozcaada & Gökçeada
			Sivas		

جدول شماره (۲-۶)

Support Instruments	General Investment Incentives Scheme	Regional Investment Incentives Scheme	Large-Scale Investment Incentives Scheme	Strategic Investment Incentives Scheme
VAT Exemption	+	+	+	+
Customs Duty Exemption	+	+	+	+
Tax Reduction		+	+	+
Social Security Premium Support (Employer's Share)		+	+	+
Income Tax Withholding Allowance *		+	+	+
Social Security Premium Support (Employee's Share) *		+	+	+
Interest Rate Support **		+		+
Land Allocation		+	+	+
VAT Refund***				+

انبارهای حمایتی	مشوقهای عمومی سرمایه گذاری	مشوقهای منطقه ای سرمایه گذاری	مشوقهای سرمایه گذاری های بزرگ مقیاس	مشوقهای سرمایه گذاری های استراتژیک
معافیت مالیات بر ارزش افزوده	●	●	●	●
معافیت عوارض گمرکی	●	●	●	●
کاهش مالیات		●	●	●
حمایت حق بیمه تأمین اجتماعی (سهام کارفرما)		●	●	●
کمک هزینه مالیات بر درآمد		●	●	●
حمایت حق بیمه تأمین اجتماعی (سهام کارمند)		●	●	●
حمایت از نرخ بهره		●	●	●
تخصیص زمین		●	●	●
بازپرداخت مالیات بر ارزش افزوده				●

شکل شماره (۱-۲)



۲-۸-۳ سنگاپور^{۲۰}

کشور سنگاپور به منظور جذب سرمایه گذاران خارجی در مناطق مختلف کشور مشوق هایی را در دو بخش کمک هزینه و مشوق های مالی و مالیاتی ارائه میکند .

مشوق های کمک هزینه^{۲۱} :

۱- مشوق های تحقیقاتی برای رشد و توسعه کمپانی ها : از طریق توسعه توانایی ها و فناوری های تحقیق و توسعه از طریق حمایت از پروژه ها در زمینه علم و فناوری .

۲- مشوق های کمک هزینه آموزش: این مشوق ها توسعه مهارت های نیروی انسانی را در زمینه استفاده از فناوری های جدید، مهارت های صنعتی و دانشگاهی فنی حرفه ای از طریق حمایت از برنامه های آموزشی برای کارمندان شرکتها ارائه میکند .

۳- مشوق های کمک هزینه بهره وری: این مشوق ها، پروژه های سطح پایین را تشویق می کند که به منظور ارتقای سطح بهره وری انرژی، آب، زمین یا نیروی کار جهت افزایش بهره وری عملیات شرکت ها با پذیرش فناوری های جدید ، هدف قرار گیرند .

مشوق های مالی و مالیاتی^{۲۲} :

۱- مشوقهای توسعه و گسترش: هدف این نوع از مشوق ها تشویق شرکت ها برای حرکت در مسیر رشد توانایی ها و فعالیت های اقتصادی جدید یا گسترش یافته در سنگاپور است. این معافیت های مالیاتی برای شرکت هایی که مقر سازمان جهانی و منطقه ای را مدیریت می کنند و یا هماهنگی و کنترل فعالیت های تجاری را برای گروهی از شرکتها انجام می دهند اعمال می شود.

۲- مشوقهای مراکز مالی و خزانه داری: هدف، تشویق شرکت ها به افزایش توانایی های مدیریت خزانه و استفاده از سنگاپور به عنوان پایهای برای انجام امور مالی استراتژیک و فعالیت های مدیریت خزانه است.

۳- کمک مالی زمین: هدف ، ترویج استفاده از زمین های صنعتی به فعالیت های با کارایی بیشتر و ارزش افزوده بالاست.

۴- مشاوره های طرح اجاره هواپیمایی: هدف، تشویق شرکت ها به توسعه قابلیت های اجاره هواپیما و رشد صنعت هواپیمایی در سنگاپور است.

(Singapore Economic Development Board (EDB) , 30 nov 2017)

²⁰ Singapore

²¹ grants incentives

²² Tax and financial incentives

۲-۸-۴ شیلی ۲۲

کشور شیلی به طور کلی در سه بخش مشوق ارائه میدهد :

- مزایای مالیاتی و مشوق هایی از این دست برای شرکت های فعال در شمال و جنوب کشور.
- مزایای مالیاتی به شرکت های محافظ محیط زیست ، قراردادهای عملیات نفت و عملیات مواد هسته ای.
- اصلاحات مالیاتی مجموعه ای از مزایای مالیاتی را برای کارآفرینان کوچک شرکت هایی که توسط قانون شماره ۲۰۸۹۹ تقویت شده اند به ارمغان می آورد .

انواع مشوقهایی که کشور شیلی جهت جذب سرمایه گذاران خارجی ارائه میکند به شرح زیر است :

۱- پشتیبانی از پروژه های استراتژیک در مرحله پیش سرمایه گذاری: انجام مطالعات پیش سرمایه گذاری برای جمع آوری اطلاعات جهت تصمیم گیری های سرمایه گذاری کمپانی ها. پوشش تا سقف ۷۰ درصد هزینه های مطالعات امکان سنجی برای پروژه های با ارزش بیش از دو میلیارد دلار .

۲- پیاده سازی پروژه های سرمایه گذاری در حوزه فناوری: مشارکت مالی برای حمایت از اجرای پروژه های سرمایه گذاریهای فناوری جدید و تسهیل اجرای ابتکارات در زمینه های تولیدی و تکنولوژیکی که تاثیر قابل توجهی بر اقتصاد بخش های جغرافیایی دارد. تامین مالی ۳۰ درصد از پروژه های با تکنولوژی بالا تا حداکثر ۵ میلیون دلار .

۳- قانون تحقیق و توسعه: اعتبار مالیاتی ۳۵ درصد (از سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه) در برابر مالیات بر درآمد شرکت (حداکثر یک میلیون دلار) و ۶۵ درصد (از سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه) می تواند از مبنای مالیات بر درآمد شرکتها به عنوان هزینه ضروری کسر شود.

۴- برنامه های نوآوری کسب و کار: کمک مالی برای تحولات مربوط به نوآوری محصولات یا فرآیندها.

۵- مناطق دور افتاده: مزایای مالیاتی و کمک های مالی برای پروژه های مناطق شمالی و استان پانلا

(Chile investment promotion agency website , 16 nov 2017)

۲-۸-۵ چین :

چین در محدوده وسیعی از مشوق های سرمایه گذاری خارجی بسته به نوع و مکان صنعت فعالیت میکند. روشهای سرمایه گذاری خارجی در چین به نوع تشویق شده، محدود و یا ممنوع شده توسط دولت مرکزی تقسیم می شود. پروژه های که مورد تشویق قرار میگیرند پروژه های تولید محور به ویژه محصولات با تکنولوژی بالا و تولیداتی که در نهایت منجر به صادرات می گردند و همچنین پروژه های زیربنایی در کشور چین هستند که از مشوقهای متعددی بهره مند می گردند.

مشوقهای سرمایه گذاری خارجی به راحتی در دسترس هستند و در مناطق آزاد تجاری ، مناطق ویژه اقتصادی و شهرهای ساحلی چین و همچنین در مناطق صنعتی به وفور یافت میشوند.

سرمایه گذاران خارجی که در عملیات هایی با تکنولوژی بالا و همچنین انجام سرمایه گذاری در مناطق غربی چین که این مناطق از لحاظ مواد معدنی ، انرژی به خصوص انرژی های آبی، گردشگری و منابع زمینی بسیار غنی هستند، مشارکت می کنند از مزایای مالیاتی مانند تخفیف های مالیاتی و مالیات بر درآمد شرکتها استفاده می کنند .

همچنین کشور چین معتقد است که موارد ذیل به عنوان مشوقهای جذب سرمایه گذاری های خارجی عمل می کنند :

- هزینه های بسیار کم نیروی کار

- بازار بزرگ خریداران در چین

- پیش بینی افزایش شدید قدرت خرید مردم چین واقعی است که تحت تاثیر تولید ناخالص ملی سالیانه بیش از ۸ درصد و نرخ تورم پایین می باشد .

لازم به ذکر است که مزایای کشور چین که به سرمایه گذاران خارجی ارائه می دهند غالباً تحت عنوان کمک های مالی ارائه نمی شود. اکثر مزایای ارائه شده توسط کشور چین در قالب مزایای مالیاتی از جمله مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر درآمد می باشد .

مناطق ویژه اقتصادی در چین^{۲۴}:

- مزایای دو + سه سال: به معنای معافیت از مالیات برای دو سال اول و مالیات با نرخ ۱۲ درصد برای سه ساله آینده .

- اختصاص تخفیف‌های مالیاتی ۶ ساله برای پروژه‌های خاص در زیرساخت‌های اساسی ، حفاظت از محیط زیست و انرژی .

منطقه ی پودونگ (شانگهای): در این منطقه، پنج منطقه ی تخصصی توسعه یافته در بخش های تکنولوژی های ارتقا یافته، خدمات، مالی، کشاورزی و غیره وجود دارد. مزایا نیز شبیه به آنچه که برای سرمایه‌گذاری در SEZ ها بود ارائه می شود .

قانون مالیات بر درآمد شرکتی که از اول ژانویه سال ۲۰۰۸ به اجرا درآمد دو سیستم مالیات بر درآمد شرکت، یکی برای سرمایه گذاری داخلی و یکی برای سرمایه گذاری خارجی را به یک رژیم واحد متصل کرد. مزایای مالیاتی گذشته که به سرمایه گذاری خارجی اعطا میشد، از آن زمان لغو گردید و به مشوقهای مالیاتی مبتنی بر جغرافیا که به طور عمده بر اساس صنعت و محدود و مبتنی بر جغرافیاست ، تغییر پیدا کرد.

به عنوان مثال در حال حاضر کشور چین سرمایه‌گذاری در توسعه فناوری را تشویق می‌کنند بنابراین سرمایه‌گذاران خارجی با تکنولوژی جدید مزایای بسیاری را در چین خواهند داشت .

شرکت های جدید فناوری پیشرفته می‌توانند از میزان مالیات کاهش یافته ی ۱۵ درصدی و همچنین سوسید ۵۰٪ برای هزینه های تحقیق و توسعه بهره مند شوند .

برخی صنایع و پروژه ها شامل ۳+۲ سال تخفیف مالیاتی هستند که برای دو سال اول از مالیات معاف بوده و پس از آن با ۵۰ درصد کاهش، مالیات را در ۳ سال آینده پرداخت می کنند .

همچنین دیگر از تخفیف های مالیاتی ۳+۳ برخوردار هستند که برای سه سال اول از مالیات معاف بوده و پس از آن با ۵۰ درصد کسری، مالیات سه سال آینده را پرداخت میکنند .

کشور چین روش های تحقیق و توسعه و تشویق های نوآورانه ای را در کشور ایجاد کرده است. این کشور همچنین مشوقهای فوق العاده ای را برای موسسات جدید فناوری پیشرفته در نظر گرفته است .

علاوه بر این از اول ژانویه ۲۰۱۷ تا یک دسامبر ۲۰۱۳ کلیه SME های تکنولوژی محور، می توانند از مشوقهای منحصر به فرد در مورد هزینه های تحقیق و توسعه استفاده کنند .

همچنین بنا به نظر شورای دولتی در سیستم بازرگاری رقابت عادلانه که در سال ۲۰۱۶ معرفی شد ، این مرکز به دنبال تلاش برای ایجاد محیط سرمایه گذاری سودمند برای FIE^{۲۵} هاست. این سیستم، حمایت های محلی چین را به حداقل رسانده و دخالت دولت را کاهش میدهد به عنوان مثال اکنون کلیه ی FIE ها مجاز به شرکت در مناقصه برای قراردادهای خرید دولتی هستند در حالی که محصولات مورد استفاده برای پروژه ها در چین ساخته شود (Lehmanbrown website , 2017)

۲-۸-۶ تایلند^{۲۶}:

کشور تایلند تحت نظر انجمن سرمایه گذاری تایلند^{۲۷} سیاست افزایش سرمایه گذاری ۷ ساله ی این کشور (۲۰۲۱-۲۰۱۵) مواردی را که در زیر آمده است تقویت میکند:

- ۱- سرمایه گذاری که به افزایش رقابت ملی به وسیله تشویق تحقیق و توسعه، نوآوری، ایجاد ارزش در بخش کشاورزی، صنعت، و خدمات، بنگاه های کوچک و متوسط، رقابت های عادلانه و رشد فراگیر کمک می کند؛
- ۲- فعالیت هایی که دوستدار محیط زیست هستند، انرژی را برای ایجاد تعادل و رشد پایدار ، ذخیره یا جایگزین می کنند؛
- ۳- مجموعه هایی برای ایجاد تمرکز سرمایه گذاری، مطابق زنجیره های ارزش پویا و قوی منطقه ای؛ و مناطق اقتصادی خاص مخصوصا در مناطق مرزی، مناطق صنعتی داخلی و خارجی، برای ایجاد ارتباط اقتصادی با کشور های همسایه و آماده شدن برای ورود به جوامع

²⁴ special economic zones

²⁵ Foreign Invested Enterprise

²⁶ Thailand

²⁷ Board of investment BOI

اقتصادی ASEAN به منظور تحقق این هدف، سیاست تشویقی خود را از مشوق های مبتنی بر مکان (مناطق) به مشوق های مبتنی بر فعالیت و واجد شرایط بودن تغییر داد.

مشوقهای مالیاتی :

- معافیت مالیاتی واردات بر ماشین آلات وارداتی؛
- معافیت مالیاتی واردات مواد خام و اجزای وارداتی؛
- معافیت از مالیات بر درآمد شرکت ها برای مدت سه تا هشت سال با اجازه به جبران خسارت های قبلی و کاهش هزینه ها تا پنج سال پس از پایان دوره معافیت مالیاتی؛ و محرومیت از مالیات بر درآمد سود سهام مشتق شده از شرکت های تبلیغ شده در طول تخفیف های مالیات بر درآمد شرکتها .

تضامین :

- در برابر ملی شدن؛
- در برابر رقابت شرکت های دولتی جدید؛
- در برابر انحصار دولت در فروش محصولات مشابه محصولات تولید شده توسط شرکت های تبلیغاتی؛
- در برابر کنترل قیمت؛
- در برابر مالیات معاف از واردات توسط سازمان های دولتی ؛ و
- مجوز صادرات

مجوزها :

- برای پذیرش اتباع خارجی برای انجام مطالعات امکان سنجی سرمایه گذاری؛
- برای آوردن تکنسین های خارجی و کارشناسان برای کار بر روی پروژه های تبلیغاتی؛
- برای مالکیت زمین برای انجام فعالیت های تبلیغاتی
- برای تحویل ارز خارجی در خارج از کشور.

اقدامات حفاظتی :

- اعمال ممنوعیت واردات در محصولات رقابتی

(Thailand investment promotion agency, 2017)

روش جدید تایلند برای اعطای مشوق

انجمن سرمایه گذاری تایلند، سیاست افزایش سرمایه گذاری ۷ ساله کشور (۲۰۲۱-۲۰۱۵) را که موجب

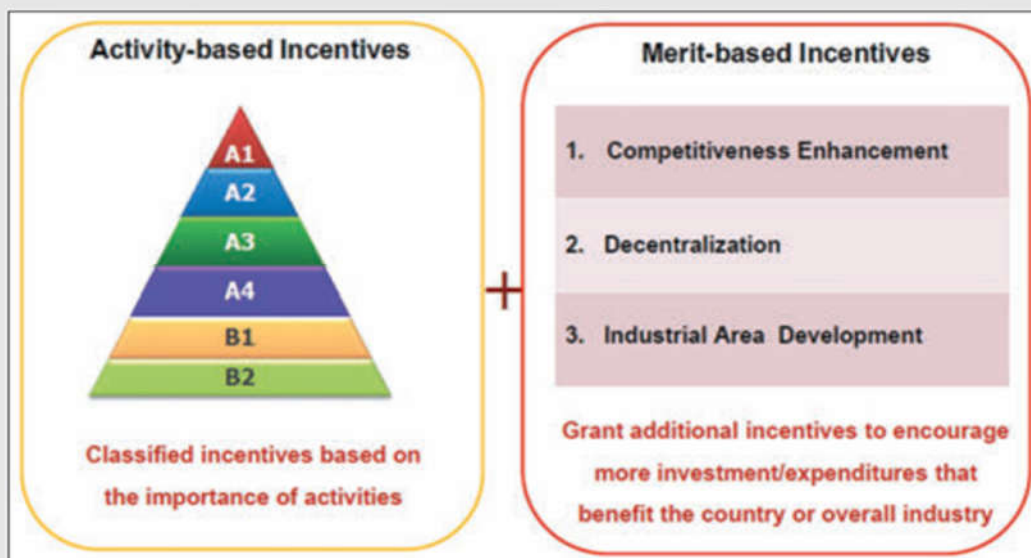
افزایش موارد ذیل می گردد را مطرح میکند :

- سرمایه گذاری که به افزایش رقابت ملی به وسیله تشویق تحقیق و توسعه، نوآوری، ایجاد ارزش در بخش کشاورزی، صنعت، و خدمات ، بنگاه های کوچک و متوسط، رقابت های عادلانه و رشد فراگیر کمک می کند؛
- فعالیت هایی که دوستدار محیط زیست هستند، انرژی را برای ایجاد تعادل و رشد پایدار ذخیره یا جایگزین می کنند؛
- مجموعه هایی برای ایجاد تمرکز سرمایه گذاری، مطابق با زنجیره های ارزشی پویا و قوی منطقه ای؛ و مناطق اقتصادی خاص مخصوص صادر مناطق مرزی، مناطق صنعتی داخلی و خارجی، برای ایجاد ارتباط بین اقتصاد کشور با کشورهای همسایه و آماده شدن برای ور

ود به جوامع اقتصادی ASEAN را افزایش می دهند. BOI به منظور این هدف، سیاست تشویقی خود را از مشوق های مبتنی بر مکان (مناطق) به مشوق ها مبتنی بر فعالیت و واجد شرایط بودن تغییر داد.

با توجه به شکل شماره ۲-۲ که تغییر سیاست کشور تایلند در ارائه ی مشوقهای سرمایه گذاری را نشان میدهد، میتوان اینگونه نتیجه گیری کرد که در ابتدا دولت تایلند ارائه ی مشوقهای سرمایه گذاری را صرفاً بر مبنای فعالیت های اولویت دار تنظیم کرده بود، به این معنا که کلیه ی فعالیت های سرمایه گذاری به شش دسته تقسیم شده و در نهایت این شش دسته به ترتیب اولویت و اهمیت مشخص شده اند. فعالیت هایی که در دسته فعالیت های اولویت دار قرار میگیرند بیشترین میزان تخصیص مشوق و فعالیت های کمتر اولویت دار، کمترین میزان مشوق را به خود اختصاص میدهند. اما پس از اعمال سیاست های جدید اعطای مشوق در کشور تایلند، اعطای مشوقهای شایستگی محور نیز به سیاست قبلی اضافه شد که بر اساس این سیاست، مشوقهای سرمایه گذاری به فعالیت هایی تخصیص می یابد که به طور خاص کشور و صنعت سود می رساند. در این سیاست، سه ویژگی: افزایش مزیت رقابتی، تمرکز زدایی و توسعه مناطق صنعتی مشخص شده است که نشان از تأکید دولت بر فعالی ت هایی که توان رقابتی کشور را در مقایسه با سایر کشورهای هم تراز افزایش میدهند دارد و همچنین سعی بر گسترش سرمایه گذاری هایی که به افزایش درجه باز بودن اقتصاد و گسترش مفهوم خصوصی سازی کمک میکند و همچنین افزایش توسعه اقتصادی کشور با کمک سرمایه گذاری های انجام شده در کشور تایلند دارد .

Figure 5.1. Shifting investment incentive policy in Thailand



Source: Board of Investment, Thailand.

۲-۸-۷ هنگ کنگ:

این کشور مشوقهای خود را در سه قسمت، مشوقهای فعالیت محور، مشوقهای آموزشی و مشوق های حمایتی رشد کمپانی ها ارائه می دهد. مشوق های فعالیت محور: این نوع مشوقها می توانند انگیزه های سرمایه گذاران در بخش های هدف را بالا برند. مانند مشوقهای که کشور هنگ کنگ برای هتلداری در شهرهای هدف ارائه کرد که موجب گردید اتاقهای هتل در این شهر از ۲۰۱۲ به ۲۳۰۰ اتاق افزایش یابد که انتظار می رود تا سال ۲۰۱۹ میلادی این عدد به رقم ۴۲۱۵ نیز برسد. این امر ۲۲۰۰ شغل جدید ایجاد کرده است و چهار میلیارد دلار به اقتصاد محلی منتقل کرده است.

مشوقهای آموزشی: این مشوق، کمک هزینه تحصیل به سرمایه گذاران ارائه می دهد که آنها بتوانند حقوق کارکنان خود را با پارانه دولت بپردازند و کارکنان خود را مورد آموزش های لازم قرار دهند.

مشوقهای رشد کمپانی ها: در این کشور یک صندوق اختصاصی به ارزش یک میلیارد دلار برای نام تجاری، ارتقا و فروش داخلی در سال ۲۰۱۲ راه اندازی شد. این صندوق برای شرکتها و سازمانهای غیرانتفاعی به منظور کمک به توسعه برندها، ارتقاء و بازسازی عملیات و ترویج فروش راه اندازی شد.

این کشور همچنین از برنامه های انکوباتور به منظور حمایت از طرح های تحقیق و توسعه، معافیت های مالیاتی و عوارض گمرکی پایین نیز بهره می برد (strategy awards by Hong Kong, 2012).

۲-۸-۸ برزیل:

مشوق های مالی و مالیاتی جهت تشویق سرمایه گذاران. این نوع از مشوقها مالیات فدرالی و مشوقهای مالی را به منظور تشویق سرمایه گذاران که تحت عنوان موافقنامه های مربوطه که توسط دولت برزیل منعقد می گردد و منجر به کاهش هزینه مالیات می گردد را برجسته می نمایند. همچنین دولت برزیل، تامین منابع مالی را به عنوان مشوق برعهده می گیرد. دولت فدرال برزیل مشوق های مالی و حمایتی را از طریق موسساتی همچون بانک توسعه برزیل، بانک منطقه ای توسعه جنوب غربی و کمک های مالی اداره مطالعات و پژوهش ها ارائه می نماید. همچنین دولت برزیل توافقنامه ای را برای جلوگیری از اخذ مالیات دوجانبه از سرمایه گذاران نیز به تصویب رسانیده است.

همچنین دولت برزیل علاوه بر انگیزه ها و مشوق های مالیاتی تاکید زیادی بر مناطق آزاد تجاری نیز دارد. بدین ترتیب زمین را در منطقه های مورد نظر برای سرمایه‌گذاران به قیمت یارانه ای فراهم می نماید و سیستم جاده‌ای شهری، شبکه آبرسانی، شبکه‌های مخابراتی، فاضلاب بهداشتی و غیره را نیز به منظور جذب آنها به مناطق مورد نظر فراهم می کند.

۲-۸-۱۰-هند :

کشور هند مشوق‌های را در بخش‌های زیر برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی ارائه می کند :

- مشوق های مالیاتی: کشور هند به منظور جذب سرمایه‌گذاری‌های جدید، توسعه زیرساخت‌ها و ارتقاء صنایع صادراتی انگیزه‌های مختلفی را نظیر تخفیف‌های مالیاتی، کمک هزینه های سرمایه گذاری، اعتبارات مالیاتی، تخفیف و غیره ارائه می دهد .

-مشوق های منطقه ای

-مشوق های مناطق آزاد تجاری

-مشوق های صادراتی

-مشوق های فعالیت محور : مانند سرمایه گذاری های انجام گرفته در حوزه ی تحقیق و توسعه

-مشوق های صنعت محور

(EY building a better working world , August 2015)

برنامه های دولت هند برای افزایش میزان صادرات (مشوقهای صادراتی) :

در سند سیاست تجارت خارجی کشور هند به اقداماتی که دولت قصد دارد به منظور تسهیل و جهت دهی صادرات کشور در دستور کار قرار دهد، اشاره شده است. در ادامه به برخی از این موارد پرداخته می شود:

❖ در نظر گرفتن معافیت های قوانین مالیاتی برای صادرکنندگان؛

یکی از دغدغه های اصلی دولت هند اثرگذاری قانون جدید مالیاتی این کشور بر کاهش میزان صادرات بوده است. از این رو در بازنگری سیاست تجارت خارجی این کشور به این مسئله به طور ویژه توجه شده است و تسهیلاتی برای صادرکنندگان در نظر گرفته شده است.

❖ افزایش مشوق های صادراتی؛

دولت هند در سیاست تجارت خارجی فعلی بیش از ۲۵۰ میلیارد روپیه معادل ۳,۸ میلیارد دلار مشوق صادراتی در نظر گرفته بود. در بازنگری این سیاست دولت هند میزان مشوق های صادراتی را به ۳۳۴,۵ میلیارد روپیه معادل بیش از ۵ میلیارد دلار افزایش داده است.

❖ بازاریابی برای صادرات محصولات در بازارهای جدید؛

یکی از برنامه های ویژه دولت هند برای افزایش میزان صادرات بازاریابی برای محصولات صادراتی در بازار های جدید است. در همین راستا دولت هند قصد دارد در کشورهایی قاره آفریقا و کشورهای قاره آمریکای جنوبی به بازاریابی برای محصولات تولید داخل خود بپردازد و از این طریق بر میزان صادرات محصولات بیفزاید.

❖ حمایت ویژه از صنایع کار بر و با اشتغال گسترده؛

در حال حاضر یکی از مشکلات اصلی پیش روی کشور هند افزایش جمعیت در سن اشتغال است که موجب شده سیاست های ایجاد اشتغال بیشتر در دستور کار دولت قرار بگیرد. از این رو در سیاست تجارت خارجی کشور هند نیز عمدتاً از حوزه های حمایت شده است که اشتغال بیشتری را ایجاد می کنند.

❖ حمایت ویژه از صنایع غذایی به منظور افزایش میزان صادرات محصولات کشاورزی با ارزش افزوده؛

دولت هند در سیاست تجارت خارجی خود حمایت های بیشتری را از صادرات صنایع غذایی رد دستور کار قرار داده است. هدف دولت هند از این اقدام افزایش میزان تولیدات کشاورزی و در عین حال افزایش تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده در این حوزه است.

❖ تمرکز بر بخش های با اولویت داخلی؛

در بازنگری سیاست تجارت خارجی هند دولت این کشور بر حمایت ویژه از بخش هایی همچون تولید چرم، صنایع دستی، فرش، محصولات ورزشی، محصولات دریایی، محصولات کشاورزی و قطعات الکترونیکی تأکید شده است و میزان حمایت های صادراتی از این بخش ها افزایش یافته است.

❖ حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی؛

در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی نیز در سیاست تجارت خارجی هند تسهیلاتی برای صادرات خدمات آموزشی، خدمات ساختمانی و دیگر بخش های خدمات فنی و مهندسی در نظر گرفته شده است.

❖ مشاوره رایگان برای صادرکنندگان؛

یکی دیگر از تسهیلاتی که دولت هند در قالب سیاست تجارت خارجی برای صادرکنندگان هندی در نظر گرفته است ارائه مشاوره رایگان به صادرکنندگان است.

❖ بهبود زیرساخت های صادراتی؛

بهبود زیرساخت های صادراتی می تواند به طور مؤثری از هزینه صادرات کالا برای صادرکنندگان بکاهد و از این رو یکی از مناسب ترین روش های حمایت از صادرات محسوب می شود. در بازنگری سیاست تجارت خارجی هند نیز بهبود زیرساخت های صادراتی از جمله کاهش هزینه حمل و نقل در دستور کار دولت قرار گرفته است.

❖ کاهش هزینه های گمرکی و بهبود شرایط استفاده از بیمه و تضمین های صادراتی

کاهش هزینه های گمرک نیز از جمله دیگر تسهیلات در نظر گرفته شده برای صادرکنندگان هندی در سیاست تجارت خارجی این کشور هستند. همچنین بهبود شرایط بیمه و تضمین های صادراتی نیز در این زمینه در نظر گرفته شده است.

مناطق آزاد تجاری چیست :

ایده ایجاد مناطق آزاد تجاری به پس از جنگ جهانی دوم بر می گردد که در آن کشورهای زیادی به استقلال رسیدند، این کشورها در صدد برآمدند تا آثار عقب ماندگی را از بین ببرند. در این راستا، رسیدن به استقلال اقتصادی-صنعتی را یکی از مهم ترین عوامل پیشرفت دانسته و بدین جهت در پی یافتن نظریه ها و راهبردهایی بودند که هر چه سریع تر آثار عقب ماندگی را زدوده و صاحب صنعت شوند. چندین نظریه و استراتژی جهت توسعه صنعتی ارائه شدند، از جمله آن ها، استراتژی تشویق یا توسعه صادرات بود که پس از سرخوردگی کشورهای در حال توسعه از سیاست جایگزینی واردات، به عنوان سیاستی که می تواند توسعه اقتصادی را به ارمغان بیاورد، توسط مؤسساتی نظیر سازمان توسعه صنعتی ملل متحد، یونیدو پیشنهاد و تشویق می شد. نکته مهم قابل ذکر این است که، همان طور که در قلب سیاست جایگزینی واردات، حمایت از صنایع نوزاد بود، در قلب سیاست توسعه صادرات بحث ایجاد مناطق آزاد تولیدی و تجاری مطرح بود و ادعا می شد اگر چنین مناطقی ایجاد شود در بسیاری از کمپانی های خارجی انگیزه سرمایه گذاری در این مناطق ایجاد خواهد شد که به تبع آن، تکنولوژی جدید، اشتغال جدید و توان صادرات و ارز از آن حاصل خواهد گردید که توسعه صنعتی کشور را به دنبال خواهد داشت؛ لذا مناطق آزاد تجاری مورد توجه قرار گرفتند.

با این که تعریف جامعی برای مناطق آزاد وجود ندارد، اما به نظر می‌رسد که تعریف بانک جهانی تعریف کامل تری باشد :

منطقه آزاد تجاری، قلمرو معینی است که غالباً در محدوده داخل یک بندر یا در مجاورت آن قرار گرفته و در آن تجارت آزاد با سایر نقاط جهان مجاز شناخته شده‌است. چنانچه کالاها را می‌توان بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی از این مناطق صادر کرد یا به این مناطق وارد نمود و آن‌ها را برای مدتی در انبار ذخیره و در صورت لزوم بسته‌بندی و مجدداً صادر کرد. کالاهایی که از منطقه آزاد تجاری به کشور میزبان وارد می‌شوند، حقوق و عوارض گمرکی مقرر را می‌پردازند. مناطق پردازش صادرات علاوه بر تسهیلات فوق، ابنیه و خدمات مورد نیاز جهت تولید، تبدیل مواد خام و کالاهای واسطه‌ای وارداتی به محصولات نهایی را به هدف صدور آن‌ها و برخی اوقات جهت فروش در بازار داخلی، به شرط پرداخت حقوق و عوارض گمرکی معمول فراهم می‌نمایند. از این جهت منطقه آزاد پردازش صادرات ناحیه صنعتی ویژه‌ای است که تولیدات آن جهت‌گیری صادراتی دارند. تسهیلات این مناطق جهت جلب سرمایه‌گذاران خارجی و تسهیل استقرار آن‌هاست و معمولاً با مشوق‌های دیگری نیز همراه است اهمیت مناطق آزاد تجاری: ایجاد یک منطقه آزاد، در صورت موفقیت می‌تواند امتیازاتی را برای اقتصادهای بسته و ناکارآمد داشته باشد. برخی از این امتیازات عبارتند از :

✚ جذب سرمایه خارجی به ویژه در بخش‌های مولد .

✚ جذب و انتقال تکنولوژی به درون اقتصاد کشور .

✚ ایجاد فرصت‌های اشتغال در داخل کشور .

✚ افزایش تولید و ارزش افزوده ی بخش‌های اقتصادی به ویژه بخش صنعت .

✚ کمک به کشور برای ورود به بازارهای جهانی و آشنایی با تجارت خارجی و گسترش و متنوع ساختن صادرات .

✚ افزایش کارایی اقتصادی و تربیت نیروی انسانی ماهر .

✚ افزایش درآمد کشور ناشی از فعالیت‌های خدماتی (حمل و نقل، بارگیری و تخلیه، بانکداری، بیمه‌گری و توریسم .

✚ کمک به ورود کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای با شرایط و قیمت مناسب تر .

پیش‌نیازهای لازم برای تأسیس مناطق آزاد: حداقل امکانات مورد نیاز برای تأسیس مناطق آزاد را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

۱. ایجاد اسکله‌هایی که کشتی‌های حداقل تا ۲۵ هزار تن بتوانند در آن پهلو گرفته تخلیه و بارگیری نمایند.

۲. ایجاد محوطه‌های مناسب برای بازراندازی و همچنین استقرار تجهیزات بندر (جراتقال، لیفتراک، ترانس)

۳. ایجاد انبارهای مناسب در بندر و تأمین آب و برق و سوخت منطقه.

۴. ایجاد یا توسعه فرودگاه و ساختن ترمینال‌های مناسب.

۵. ایجاد دبستان، بیمارستان، فروشگاه و شرکت‌های خدماتی و...

۶. اعطاء مجوز فرود به هواپیماهای مسافربری که از خارج عازم منطقه می‌شوند.

۷. تأسیس شبکه‌های مخابراتی پیشرفته (تلفن، تلکس و فاکس و

در یک منطقه یا بندر آزاد، کلیه فعالیت‌های مزبور را می‌توان با همکاری دولت و بخش خصوصی یا جذب سرمایه‌داران خارجی و داخلی انجام داد؛ اما باید خاطر نشان ساخت که در کارهای زیربنایی معمولاً بخش خصوصی رغبتی از خود نشان نمی‌دهد؛ بنابراین تأمین آب و برق و ایجاد شبکه توزیع آن، فاضلاب، فرودگاه، ترمینال جاده‌های آسفالت، ایجاد بندرگاه مجهز، تأسیس شبکه‌های مخابراتی پیشرفته و... باید توسط خود دولت صورت گیرند .

تفاوت مناطق آزاد تجاری و مناطق ویژه اقتصادی: منطقه ویژه اقتصادی عبارت است از محدوده جغرافیائی مشخص در مبادی ورودی یا در داخل کشور که به منظور پشتیبانی از تولید و همچنین تأمین کالا برای مصارف داخلی کشور و بدون رعایت مقررات صادرات و واردات و مراحل ثبت سفارش یا محدودیت زمانی برای نگهداری (مدت مقرر در آئین‌نامه امور گمرکی) در انبار بنادر و مقررات ارزی تحت شرایطی مطمئن و آسان توسط فروشندگان و تولیدکنندگان خارجی یا شرکای آن‌ها به این مناطق وارد می‌شوند. واردکنندگان کالا به این مناطق می‌توانند تمام یا قسمتی از کالای خود را در مقابل قبض انبار تفکیکی قابل معامله که توسط مدیریت منطقه صادر می‌شود به دیگران واگذار نمایند. در این صورت دارنده قبض انبار تفکیکی صاحب کالا محسوب می‌شود. مدیریت منطقه مجاز است به درخواست خریداران نسبت به صدور گواهی مبدأ باری کالای خریداری شده از منطقه با تأیید گمرک ایران اقدام نماید. بانک‌های کشور مکلف به پذیرش گواهی مبدأ صادره می‌باشند. ورود کالا از منطقه ویژه به داخل کشور مستلزم رعایت مقررات صادرات و واردات و انجام مراحل ثبت سفارش در وزارت بازرگانی و بانک و ترخیص کالا از گمرک می‌باشد. واردات کالا به میزان نسبتی از ارزش افزوده و قطعات داخلی به کار رفته در کالاهای تولیدی در یک منطقه ویژه اقتصادی به داخل بدون رعایت مقررات مذکور و انجام مراحل ثبت سفارش و گشایش اعتبار بلامانع است .

مقایسه سیستم های تشویقی کشورهای هدف با ایران :

نگاهی اجمالی به مشوقهای ارائه شده در کشورهای هدف و کشور ایران در بحث سرمایه گذاری مستقیم خارجی، تفاوت های ساختاری، زیربنایی ، قانونی و اجرایی بسیاری را آشکار می‌سازد. همانطور که اشاره گردید ، کشور ایران غالباً ، مکانیزم های تشویقی سرمایه گذاری خارجی را در غالب معافیت های مالیاتی و گمرکی اعم از معافیت های کشاورزی، حقوق و دستمزد، صادراتی، خدماتی و مواردی از این دست ارائه می نماید و همچنین امضای موافقت نامه هایی چون اجتناب از اخذ مالیات مضاعف و موافقت نامه ی دوجانبه سرمایه گذاری خارجی نیز یکی دیگر از مکانیزم های تشویقی کشور ایران می باشد . به نظر میرسد، با توجه به بررسی های به عمل آمده و شرایط حاکم بر فضای اقتصادی کشور در این روزها ، میتوان از سایر مشوق هایی که کشورهای هدف ارائه میکنند و در ایران مشاهده نمیشود نیز ، به فراخور شرایط و موقعیت فرهنگی ، اجتماعی و سیاسی ایران نیز استفاده کرد .

استفاده از مشوق های منطقه ای که به طور گسترده در کشور ترکیه در حال اجراست ، میتواند یکی از مکانیزم های موثر در کشور عزیزمان باشد، همچنین لزوم استفاده از مشوق های استراتژیک در ایران نیز بسیار حیاتی تلقی میگردد چرا که با پیاده سازی این مکانیزم، میتوان وابستگی کشور به واردات کالاهای اساسی به را به حداقل رساند که به نظر میرسد با توجه به شرایط بومی که امروزه در کشور حاکم میباشد ، این سیستم یکی از حیاتی ترین مشوقهای بحث سرمایه گذاری خارجی می باشد . همچنین تلاش بر کمرنگ تر کردن نقش دولت در سیستم های رقابتی اعم از مناقصه و مزایده ها، مشوقهای برقراری سیستم رقابت عادلانه بین کسب و کارهای دولتی و خصوصی که در کشورهای هدف مورد مطالعه در این پژوهش یکی از سیستم های تشویقی موثر قلمداد میگردد نیز موثر به نظر میرسد. پیاده سازی مشوقهای سرمایه گذاری بازاریابی و ارتقای ارزش برند و خلق بازار مصرف توسط کشورهای میزبان ، پوشش هزینه های امکان سنجی برای پروژه های بزرگ مقیاس و اعطای مشوق به فعالیت های اولویت دار کشورها اعم از فعالیت هایی که موجب گسترش سطح رقابت پذیری، تمرکز زدایی و توسعه مناطق صنعتی کشورها میگردد نیز سایر مکانیزم های تشویقی موجود در کشورهای هدف می باشد که به طور خاص در کشور ایران مشاهده نمی گردد .

جدول مقایسه ای مشوقهای سرمایه گذاری کشورهای هدف و ایران

شماره (۷-۲)

ردیف	کشور	مشوقها
۱	ترکیه	<p>-مشوقهای سرمایه گذاری عمومی</p> <p>-مشوقهای سرمایه گذاری منطقه ای</p> <p>-مشوقهای سرمایه گذاری مقیاس وسیع</p> <p>-مشوقهای سرمایه گذاری استراتژیک</p> <p>- مشوقهای مالیاتی:</p> <p>معافیت مالیات بر ارزش افزوده / معافیت مالیات گمرکی / کاهش نرخ مالیات / پشتیبانی حق بیمه / معافیت مالیات بر درآمد / کاهش نرخ بهره / بازپرداخت مالیات بر ارزش افزوده</p>
۲	هند	<p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری مناطق آزاد تجاری</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری فعالیت محور</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری منطقه ای</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری صادراتی</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری صنعت محور</p>
۳	چین	<p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی(تخفیف های مالیاتی، مالیات بر درآمد شرکتها) :</p> <p>مشوقهای سرمایه گذاری تخصیص یافته به عملیات با تکنولوژی بالا/ مشوقهای تخصیص یافته به سرمایه گذاری در مناطق غربی چین/ مشوق های مالیاتی برای شرکت های فعال در بخش تحقیق و توسعه</p> <p>-مشوقهای برقراری سیستم رقابت عادلانه:</p> <p>مجاز بودن کلیه FIE ها به شرکت در مناقصه برای قرارداد های خرید دولتی همپای شرکت های داخلی</p> <p>-مشوقهای سرمایه گذاری منطقه ای (منطقه پودونگ)</p>
۴	هنگ کنگ	<p>- مشوقهای سرمایه گذاری فعالیت محور (هتلداری)</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالی :</p> <p>کمک هزینه تحصیل به سرمایه گذاران</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری بازاریابی و ارتقای ارزش برند محصول تولیدی و کمک به خلق بازار مصرف</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی و عوارض گمرکی</p>
۵	برزیل	<p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالی :</p> <p>تامین منابع مالی پروژه های سرمایه گذاری</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی :</p> <p>کاهش هزینه های مالیاتی/ جلوگیری از اخذ مالیات دو جانبه</p> <p>- مشوقهای سرمایه گذاری مربوط به مناطق آزاد تجاری :</p> <p>تخصیص زمین به قیمت یارانه ای همراه با تمامی سیستم های مخابراتی، فاضلاب، سیستم جاده ای شهری آبرسانی و غیره</p>
۶	شیلی	<p>-مشوقهای معافیت یا تخفیف مالیاتی:</p> <p>شرکتهای فعال در شمال و جنوب/ شرکت های محافظ محیط زیست/ کارآفرینان کوچک/ اعتبار مالیاتی ۳۵ درصدی مالیات بر درآمد در ازای سرمایه گذاری در بخش تحقیق و توسعه/ در نظر گرفتن ۶۵ درصد از هزینه تحقیق و توسعه به عنوان هزینه ضروری شرکتها</p> <p>به منظور کاهش مالیات بر درآمد آنها/ مزایای مالیاتی برای پروژه های مناطق شمالی و استان پانلا</p> <p>-مشوقهای مالی:</p> <p>مشوقهای پوشش ۷۰ درصدی هزینه های مطالعات امکان سنجی برای پروژه های بیش از ۲ میلیارد دلار/ تامین مالی ۳۰ درصد از پروژه های با تکنولوژی بالا تا حد اکثر ۵ میلیون دلار / کمک مالی برای نوآوری محصولات یا فرایندها</p>

<p>-مشوقهای سرمایه گذاری کمک هزینه^{۲۸}: مشوقهای تحقیقاتی به منظور رشد و توسعه کمپانی ها/ مشوقهای کمک هزینه آموزش نیروی انسانی/ مشوقهای کمک هزینه ارتقاء سطح بهره وری - مشوقهای سرمایه گذاری مالی و مالیاتی: مشوقهای مالیاتی مراکز مالی و خزانه داری/ مشوقهای کمک مالی اعطای زمین/ مشوقهای مالیاتی توسعه و گسترش فعالیتهای اقتصادی جدید</p>	<p>سنگاپور</p>	<p>۷</p>
<p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی: معافیت مالیاتی واردات ماشین آلات/ معافیت مالیاتی واردات مواد خام/ معافیت مالیات بر درآمد شرکتها -تضامین ارائه شده توسط دولت -ارائه تسهیلات مالی به منظور انجام مطالعات امکان سنجی سرمایه گذاری -اقدامات حفاظتی: اعمال ممنوعیت واردات در محصولات رقابتی -تمرکز بر اعطای مشوقهای اولویت دار فعالیت محوری که سه فاکتور افزایش رقابت پذیری ، تمرکززدایی و توسعه مناطق صنعتی را دارا هستند . (به جای مشوقهای منطقه ای)</p>	<p>تایلند</p>	<p>۸</p>
<p>- مشوقهای سرمایه گذاری مالیاتی : معافیت کشاورزی/ معافیت حقوق و دستمزد/ معافیت فعالیت آموزشی خدماتی و ورزشی/ معافیت فعالیتهای فرهنگی/ معافیت تعاونی/ معافیت صادرات/ معافیت محصولات صنایع دستی/ معافیت فعالیت های تولیدی، معدنی و گردشگری/ معافیت گمرکی / امضای توافقنامه ی اجتناب از اخذ مالیات مضاعف با ۴۲ کشور / -موافقتنامه ی دوجانبه سرمایه گذاری خارجی</p>	<p>ایران</p>	<p>۹</p>

۹-۲ پیشنهادات محقق

- فرایند سرمایه گذاری مستقیم خارجی یکی از مولفه های رشد و توسعه اقتصادی اجتماعی فرهنگی تکنولوژیکی و مواردی از این دست می باشد لذا کشورها به دنبال ایجاد استراتژی ها و روش های جذب این مهم میباشند. از آنجایی که یکی از مولفه های تاثیرگذار در جذب سرمایه های خارجی ایجاد حس اطمینان و اعتماد به سرمایه گذاران در جوانب مختلف می باشد ، به نظر می رسد ارائه مشوقها در شاخه های متفاوت می توانند عاملی اثرگذار تلقی شود. در پژوهش پیش رو سعی داشتیم در ابتدا با ارائه تعاریفی از مفاهیم بنیادین این موضوع و بیان ضرورت ارائه مشوق توسط دولت ها به سرمایه گذاران خارجی موضوع را روشن سازیم ، پس از آن به ارائه مطالعه ای تطبیقی در مورد مشوق های ارائه شده توسط کشورهای موفق و همتراز با ایران پرداختیم . در این قسمت سعی داریم به ارائه پیشنهاداتی مبنی بر ارائه مشوق ها در کشور ایران با توجه به شرایط موجود بپردازیم .

در ابتدا لازم است به تعریفی خلاصه از یکی از مهمترین مفاهیم علم بازاریابی بپردازیم . پروسه STP^{۲۹} یکی از مهمترین و اساسی ترین مفاهیم مورد توجه بازاریابان در دنیای رقابتی امروز می باشد. محصولات با تنوع بالا در همه صنایع هر روز اوج می گیرند و رقابت برای شرکتها سخت تر و سخت تر می شود. گستره محصولاتی که با ویژگی ها مزایا و برندهای مختلف ذهن گروه های مختلف مصرف کننده را مورد هدف قرار داده اند . از سوی دیگر منابع اکثر شرکتها برای تامین هزینه تولید توزیع و بازاریابی برای فعالیت در همه بخش های بازار کافی نیست و آنها هر روزه با ورود رقبای جدید و سخت تر شدن رقابت برای حفظ مشتریان موجود و جذب مشتریان جدید مواجه اند پاسخی که استراتژیست های بازاریابی به این موضوع داده اند روشن است گام نهادن در پروسه بخش بندی هدف گذاری و جایگاه یابی این پروسه که به صورت مخفف STP نامیده می شود در همه تجربیات و تئوریهای مدیریتی جایگاه مهمی دارد و یکی از ارکان فرآیندهای مدیریت بازاریابی در شرکت های موفق دنیا بوده و در عین حال منافع تجاری قابل ملاحظه ای را برای بسیاری سازمان ها به همراه داشته است این عبارت را می توان کوتاه ترین بیان برای درک اهمیت این پروسه قلمداد کرد « اگر بخواهید برای همه کس همه چیز باشید خیلی راحت به هیچ چیز برای هیچ کس تبدیل خواهید شد » . لذا فلسفه فرآیند STP این است که فضای بازار را کاهش دهیم تا امکان ایجاد موقعیتی برتر که رقبا تمایل و یا توانی برای حمله به آن نداشته باشند به وجود آید کاتلر اشتباه در بخش بندی و هدف گذاری را یکی از اشتباهات نابخشودنی در بازاریابی می داند. بدین ترتیب به ارائه خلاصه ای از این سه مرحله می پردازیم:

ابخش بندی : در گام اول که بخش بندی نام دارد می بایست بازار را بر اساس معیارهای تقسیم بندی کرد یعنی بازار کلان و یکپارچه را بر اساس برخی معیارها تفکیک و دسته بندی کرد .

۲ هدف گذاری : گام دوم هدف گذاری یا انتخاب بخش هدف است از آنجا که یک شرکت نمی تواند همه محصولات خود را متناسب با همه بازارها ارائه کنند ناگزیر می بایست از بین بخش های بازار دست به انتخاب بزنند و بخش هایی از بازار را انتخاب کنند که بالاترین مزیت رقابتی ممکن را نسبت به رقبا در پی داشته باشد در واقع هدف گذاری یعنی از بین بخش های مختلف تفکیک شده یک یا چند بخشی را جهت تمرکز و جایگاه یابی انتخاب می کنیم برای این انتخاب ابتدا باید شناخت کاملی از مشتریان هر بخش داشته باشیم در واقع باید رفتار خرید هر بخش را بدانیم .

۳ جایگاه یابی : پس از آنکه گام های بخش بندی و هدف گذاری به انجام رسید در گام سوم نوبت به جایگاه یابی می رسد جایگاه یابی یعنی اشغال یک مکان مشخص روشن و مطلوب در اذهان مصرف کنندگان هدف نسبت به برند ها و کالاهای مشابه به عبارت دیگر طراحی کالا و تصویر ذهنی شرکت است به گونه ای که این دو در اذهان مشتریان هدف از جایگاه رقابتی برجسته و نمایان ای برخوردار گردند مصرف کنندگان درباره کالا یا خدمات با انبوهی از اطلاعات روبرو هستند آنها قادر به ارزیابی پیوسته کالاها در هر نوبت خرید نیستند برای سهولت در تصمیم گیری محصولات در ذهن مشتریان جایگاه خاصی می یابند جایگاه یک محصول مجموعه پیچیده ای از برداشت ها تاثیرات و احساساتی که مصرف کنندگان نسبت به محصولات رقیب از یک محصول پیدا می کنند می باشد در واقع جایگاه یابی چیزی نیست که بتوان مشتریان را تحمیل کرد بلکه

²⁹ segmentation / targeting / positioning

جایگاه یابی یک کار ذهنی نیست به عبارت دیگر جایگاه یابی نبردی است که در ذهن مشتریان اتفاق می افتد و مشتریان بر اساس ارزش ادراک شده و کیفیت و قیمت ادراک شده و قیمت واقعی حاضر هستند پول بپردازند.

با توجه به تعاریفی که از این سه مرحله به صورت خلاصه مطرح شود می توان مفاهیم بالا را در زمینه ارائه مشوق به سرمایه گذاران خارجی نیز بسط داد از آنجایی که پتانسیل و امکانات کشور ما برای ارائه مشوق به تمامی بخشها و سرمایه گذاری های موجود در دنیا کافی نیست لذا به نظر می رسد با استفاده از مفهوم اس تی پی بتوان مشاوره ها را هدفمند تر ارائه کرد . لذا گام نهادن در فرایند بخش بندی که اولین مرحله در این پروژه می باشد لازم است بتوانیم بخش بندی درستی از جامعه هدف که همان سرمایه گذاران می باشند که مایل به جذب آنها هستیم داشته باشیم و در مرحله بعد انتخاب بخش هدف و در نهایت ایجاد جایگاه یابی در ذهن سرمایه گذاران می باشد . لذا به منظور ایجاد بخش بندی مناسب به نظر می رسد ارائه مشوق ها در زمینه های مورد توجه و اولویت دار دولت با توجه به شرایط موجود ضروری می باشد . لذا توصیه می گردد بسته های تشویقی در قالب فعالیت های اولویت دار کشور تهیه و اعمال گردد که هم اکنون بررسی مشوقهای ممکن در قالب مشوقهای برانگیزاننده ی بخش های صنعت، گردشگری، دانش بنیان، بازار سرمایه و کشاورزی در دستور کار سازمان سرمایه گذاری قرار گرفته است .

- به نظر می رسد یکی از عمده ترین دغدغه های سرمایه گذاران جهت وارد کردن سرمایه های خود به کشورهای میزبان، عدم اطمینان از وجود بازار مصرف برای محصول تولیدی شان می باشد . اگرچه نمیتوان از اهمیت بحث مشوق ها مالی، مالیاتی، قانونی و غیره در جذب سرمایه های خارجی چشم پوشی کرد اما به نظر می رسد در محیط امروز کشور ایران، بحث خلق بازار مصرف برای سرمایه گذاران خارجی یکی از برانگیزاننده ترین مشوق ها برای سرمایه گذاران خارجی خواهد بود. بدین ترتیب پیشنهاد می گردد تدابیری در جهت خلق بازارهای مصرف کالاهای تولیدی سرمایه گذاران خارجی در کشور، جهت جلب اعتماد و اطمینان آنها برای بازاریابی و فروش محصولاتشان اندیشیده شود. لذا به نظر می رسد ارائه ی مشوقهای حمایتی به منظور رشد و ارتقای سطح برند و بازاریابی محصولات تولیدی توسط سرمایه گذاران خارجی ضروری به نظر می رسد .

- پیشنهاد می گردد بخش بندی های منطقه ای در کشور به منظور اعطای مشوقها بسته به مکان سرمایه گذاری و نوع سرمایه گذاری انجام شده، صورت پذیرد. امروزه اعمال مشوقهای فعالیت محور نیز یکی از مکانیزهای تشویقی موثر در کشورها تلقی می گردد . بدین صورت که کلیه ی فعالیت های اولویت دار دولت که تسهیل گر رشد و توسعه ی کشور می باشند به صورت بخشی، مشخص و سپس بنا به اهمیت هر مورد از معافیت ها، تخفیفات، مشوقهای مالی، قانونی و غیره بهره مند گردند.

- پیشنهاد می گردد مشوقهایی تحت عنوان ، ابزار تشویقی برای پروژه های سرمایه گذاری استراتژیک ارائه گردد. این مشوقها به فعالیتهایی مربوط میشوند که محصولات تولیدی آنها ، وابستگی به واردات را در داخل کشور کاهش میدهند و به تولید در داخل مرزهای کشور و خودکفایی در محصولات مربوطه منجر میشوند .

- پیشنهاد می گردد کمک هزینه های تشویقی برای سرمایه گذاری هایی که منجر به توسعه ی توانایی ها و ارتقای فناوری های تحقیق و توسعه و فعالیت هایی در زمینه علم و فناوری میگردند، تعلق گیرد .

- پیشنهاد می گردد کمک هزینه های تشویقی به منظور آموزش کارکنان و فعالان حاضر در پروژه های سرمایه گذاری اعطا گردد .

- پیشنهاد می گردد مشوقهایی در قالب کمک هزینه ی بهره وری برای پروژه های سطح پایین به منظور ارتقای سطح بهره وری اعمال گردد .

- پیشنهاد می گردد مطالعات پیش سرمایه گذاری جهت فراهم آوردن امکان تصمیم گیری صحیح برای سرمایه گذاران توسط کشور میزبان (ایران) در قالب نوعی مشوق صورت پذیرد و هزینه های مطالعات امکان سنجی تا سقف معینی، برای پروژه های بزرگ مقیاس ، پوشش داده شود .

- تخصیص زمین به قیمت یارانه ای برای سرمایه گذاران خارجی نیز میتواند به عنوان یک مکانیزم تشویقی موثر عمل کند .

- لزوم بکارگیری تکنیک های M&E^{۳۰} در طی فرآیند جذب سرمایه های خارجی که عبارت است از :

پیش ارزیابی؛

مدل های پیش اجرا؛

بررسی ها؛

مدل های امتیاز بندی؛

تجزیه و تحلیل رابطه هزینه و سود؛

- پیش ارزیابی (سرمایه گذاران)، خطر اعطای مشوق هایی که یک شرکت لزوما نیاز ندارد ، خطر اعطای بیش از حد مشوق ها را کاهش می دهد. این روش نیز به هدف گیری بیشتر مشوق ها برای انواع خاص فعالیت های تجاری اجازه می دهد، فعالیت هایی که با اهداف توسعه دولت مطابقت دارند هدف قرار گیرند. اگرچه تصمیمات، با اجرای یک طرح دقیق و تضمین یکنواختی آن و مسئولیت درقبال معیار های اعمال شده، گرفته می شود و همچنین استفاده ی مناسب از بودجه ی اختصاص یافته، نیازمند ظرفیت اداری و مالی قابل توجه است، جدول ۵،۶ یک لیست مفصل از سوالات کلیدی استفاده شده در ایرلند برای ارزیابی پروژه های سرمایه گذاری قبل از معرفی مشوق های مالی را نشان می دهد.
- مدل های پیش از اجرا، تاثیر مشوق ها (یعنی منافع مورد انتظار از سرمایه گذاری) را پیش ارزیابی می کنند، و اکثرا به یک روش کمی از طریق ذکر کردن یک مجموعه معیارها اجرا شده اند. اگرچه چنین تکنیک هایی کمیاب هستند، اکثریت قریب به اتفاق سازمان ها، تاثیر نسبی مشوق ها را ارزیابی نمی کنند بلکه بیشتر اثرات واقعی اعمال شده (پس از اجرا) را ارزیابی می کنند. چنین سیستم هایی عملا همیشه بخشی از مرحله واجد شرایط بودن یک پروژه سرمایه گذاری هستند، وقتی که ذینفعان بالقوه نیازمند بدست آوردن یک حداقل امتیاز مشخص، جهت واجد شرایط بودن برای دریافت مشوق ها می باشند. مدل های پیش از اجرا اغلب اهداف سیاسی را محاسبه می کنند .
- بررسی ها(ذینفعان) یک مکانیزم مفید برای ارزیابی و برای چیزی که گسترش می دهند، هستند. یک برنامه تشویقی تاثیر گذار، مطابق معیار های اساسی واجد شرایط بودن است و به هدف توسعه و اقتصاد یک کشور کمک شایان توجهی می کند . یک بررسی یا پرسشنامه، تکنیکی است که می توان از آن برای جمع آوری داده های اولیه استفاده کرد. با استفاده از زیرساخت فناوری اطلاعات امروزی، توسعه یک نسخه آنلاین به راحتی صورت می گیرد، که این نسخه یکنواختی و شفافیت را افزایش می دهد. چنین بررسی هایی باید همه عناصر مهم رشد اقتصادی (مانند ایجاد شغل، سرمایه گذاری عمده، آموزش، تجارت بین المللی، و سود سهام محلی) را به یکدیگر پیوند دهد نتایج بررسی باید حداقل با یک بازدید سالانه شرکت توسط یک مقام رسمی (مثلا یک مقام ارتقاء دهنده سرمایه گذاری) از وزارتخانه رسمی تایید شود. ارائه ی انواع اطلاعات مورد نیاز، فرستادن این پرسشنامه به ذینفعان هر شش ماه یکبار ، یک عمل متناوب مناسب و پسندیده میباشد. خطر این روش این است که ممکن است بازخورد ، دقیق نباشد ، یعنی سرمایه گذاران مایل نیستند دسترسی شان به مشوق ها را تضعیف کنند، و علاوه براین ممکن است تمایل به گزارش مفید بودن مشوق ها بدهند، حتی وقتی که به آنها نیاز ندارند. اگرچه ممکن است بررسی ها منجر به اصلاحیه یا تغییرات در سیستم تشویقی برای بهبود و تاثیرگذاری مشوق ها (حداقل از نقطه نظر ذینفعان) شود .
- مدل امتیاز بندی، یک مکانیزم امتیاز بندی (پیش و پس از اجرا) برای ارزیابی این مهم است که آیا سرمایه گذاری ها واجد شرایط دریافت مشوق میباشد یا خیر ؟ این یک تکنیک کاربردی رایج است. از مکانیزم های امتیاز بندی نیز می توان برای نظارت بر پیشرفت یک سرمایه گذاری تشویق شده استفاده کرد. براساس یک مکانیزم امتیاز بندی تصمیم گرفته می شود که کمک مالی به صورت کامل یا بخشی داده شود یا درخواست پیش پرداخت نقدی شود.
- تجزیه و تحلیل رابطه ی هزینه - فایده خیلی مفید اما پیچیده است، همانطور که تاثیر چارچوب مشوق برای ارزیابی ارزشمند هزینه ها و منافع (هم مستقیم و هم غیر مستقیم) دشوار است. سوال اصلی بستگی به این دارد که «آیا یک پروژه سرمایه گذاری (خارجی) در یک کشور خاص، اگر آن کشور مشوق هایی را حذف کرده باشد درحالی که کشورهای دیگر که در رقابت با آن هستند، مشوق های خود را در سطوح موجود حفظ کرده باشند، واقع میشود ؟» جواب این سوال نیازمند درک درست از نقش مشوق ها در تصمیمات سرمایه گذاری شرکت های بزرگ و ایجاد سناریو های جایگزین خاص است. اساسا یک تجزیه و تحلیل رابطه ی هزینه - فایده، جریان های سرمایه از آن را محاسبه می کند، سرمایه گذاری ها را تشویق می کند و به هزینه های احتمالی روش تشویقی کمک می کند.

هزینه فرصت، منعکس کننده گزینه های جایگزین بر اساس نتیجه پیش بینی شده بدون در نظر گرفتن سیاست مشوق ها است. تفاوت بین فرضیه "چه می شود اگر" با وضعیت فعلی مشوق ها منجر به منافع و هزینه های نهایی می شود، و همچنین یک تجزیه و تحلیل درست از تاثیر مشوق ها ارائه می دهد. تجزیه و تحلیل رابطه بین هزینه و فایده باید هم هزینه ها و منافع اجتماعی و هم هزینه ها و منافع اقتصادی (و احتمالاً زیست محیطی) را مورد خطاب قرار دهد.

- به نظر می رسد ارائه ی مشوقها در قالب بسته های تشویقی با توجه به بخش بندی ذیل نیز مفید واقع میشود: بسته سرمایه گذاری استراتژیک، بسته توسعه زنجیره ارزش، بسته سرمایه گذاری مشترک، بسته تبدیل تجارت به سرمایه گذاری.

● بسته سرمایه گذاری استراتژیک به معنی هدف گیری رشته های خاص برای ایجاد صنایع جدید و دستیابی به فناوری های نوین جذب فناوری در صنایع مهندسی برق و ماشین آلات به ویژه مورد استفاده در صنایع منبع محور. مانند انواع high tech ها، زیست فناوری، داروسازی، هوا فضا و غیره

● بسته های سرمایه گذاری در توسعه زنجیره ارزش که به معنای استفاده از مزیت نسبی در بالادست برای ایجاد مزیت رقابتی در صنایع پایین دست است که موجب اشتغال و صادرات نیز می گردند مانند توسعه صنایع تکمیلی و پایین دست پتروشیمی.

● بسته سرمایه گذاری مشترک که به معنای تحول در بنگاه های موجود، نوسازی تکنولوژیکی، ایجاد توانمندی های سازمانی و مدیریتی نزد شرکای داخلی همگی در جهت رقابتی شدن ظرفیت های موجود مانند خصوصی سازی ها و پروژه های PPP³¹.

● بسته تبدیل تجارت سرمایه گذاری که به معنای مجموعه ای از سیاست های تعرفه ای و تشویقی بسته به صنعت مورد نظر برای ترغیب شرکت های بزرگ جهانی که سالها در کشور ایران فعالیت تجاری داشتند به سرمایه گذاری در کشور می باشد. تبدیل تجارت های حجیم دراز مدت و پر سود به سرمایه گذاری ایجاد اشتغال و انتقال فناوری به کشور یکپارچه سازی سیاست های صنعتی و تجاری مانند صنایع مصرفی بادوام مثل نساجی پوشاک و وسایل خانگی و خودروسازی

- مشوقها تنها زمانی تاثیر مطلوب خواهند داشت که فضای سرمایه گذاری و محیط کسب و کار نیز بهبود یابد. از نظر مالیاتی نرخ های مالیاتی کشور چندان تفاوت معنی داری با کشورهای بررسی شده ندارد.

- توصیه می شود مشوقها هدفمند و دارای دوره زمانی مشخص باشند.

³¹ Private Public Partnership

مراجع :

- [۱] انتشارات موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، عوامل موثر بر جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در صنایع ایران، صفحه ۷، ۱۳۹۲.
- [۲] هیراد، علیرضا، پایان نامه بررسی اثرات سرمایه گذاری مستقیم خارجی بر تجارت خارجی ایران، پایان نامه کارشناسی ارشد رشته علوم اقتصادی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز، تهران، صص ۱۳۸-۱۳۰ و ۲۱۰ تا ۲۱۳، تابستان ۱۳۹۵.
- [۳] پایگاه اطلاع رسانی بازار سرمایه ایران، گزارش منتشرشده در تاریخ ۹۵/۶/۱
- [۴] سایت مرکز خدمات سرمایه گذاری استان خراسان شمالی، گزارش منتشر شده در بهار ۹۶
- [۵] مصاحبه ی دکتر علی طیب نیا وزیر اقتصاد ۱۶ آذر ۹۵
- [۶] سایت وزارت جهاد کشاورزی
- [۷] سایت سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری
- [8] Handbook on policies , promotion and facilitation of foreign direct investment for sustainable development in Asia and the Pacific , published by : ESCAP , 2017 , page iii foreword
- [9] Moosa , pp.31, 2013.
- [10] Handbook on policies , promotion and facilitation of foreign direct investment for sustainable development in Asia and the Pacific , published by : ESCAP ,pp.160-162, 2017.
- [11] Handbook on policies , promotion and facilitation of foreign direct investment for sustainable development in Asia and the Pacific , published by : ESCAP ,pp.160, 2017.
- [12] Handbook on policies , promotion and facilitation of foreign direct investment for sustainable development in Asia and the Pacific , published by : ESCAP , pp.169-171,2017
- [13]World investment report 2017 published by : UNCTAD
- World investment report 2018 published by : UNCTAD
- [14] Sahin Arediyok & Gediz Cinar , investment support and promotion agency of turkey website,What the new Turkish incentive system has to offer foreign investors , 2017 .
- [15] Singapore Economic Development Board (EDB) report from :Singapore government ,integrity . service . excellence website . 30 nov 2017
- [16] Chile investment promotion agency website 16 nov 2017
- [17] Thailand promotion agency website, 2017
- [18] Thailand promotion agency website, 2017
- [19] Mena – OECD investment program report / united arab emirates/2016
- [20] Direct foreign investment in China current regulation and incentives According to the 2017 catalogue , Lehmanbrown website