

مطالعه تطبیقی الزام سهم داخل در قوانین و مقررات ایران و مقررات سازمان تجارت جهانی

عبدالحسین شیروی^۱
علیرضا پوراسماعیلی^۲

چکیده

الزام سهم داخل تکلیفی است که کشورها بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌کنند؛ مبنی بر این که بخشی از کالاها و تجهیزات مورد نیاز خود را از کالاها و خدمات ساخت داخل تأمین نمایند. از آنجا که تحمیل چنین تکلیفی از طرف کشورهای پذیرای سرمایه، بر روند آزاد تجارت تأثیر منفی بر جای می‌گذارد، مطابق مقررات سازمان تجارت جهانی چنین اقداماتی برخلاف اصل عدم تبعیض شناخته شده است. کشورهای عضو سازمان متعهد شده‌اند از تحمیل چنین الزاماتی بر سرمایه‌گذاران خارجی خودداری کنند؛ زیرا، اعمال این الزام موجب تبعیض میان کالاها و خدمات داخلی و وارداتی شده و روند تجارت آزاد را مختل می‌نماید. در بسیاری از قوانین و مقررات داخلی جمهوری اسلامی ایران که خواهان الحاق به سازمان تجارت جهانی است، چنین الزاماتی دیده می‌شود که بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌شود. در این نوشتار الزامات مذکور و حدود ممنوعیت آن مطابق مقررات سازمان تجارت جهانی بررسی می‌شود.

واژگان کلیدی:

الزام سهم داخل، سهم ایرانی، سازمان تجارت جهانی، موافقت‌نامه‌ی تریمز، اصل عدم تبعیض، سرمایه‌گذاری خارجی.

۱. دکتری حقوق خصوصی، استاد دانشگاه تهران - پردیس قم.
۲. دکتری حقوق خصوصی، استادیار دانشگاه تربیت معلم سبزوار.

درآمد

«تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت»^۱ به مجموعه‌ی تدابیر و الزاماتی اطلاق می‌شود که کشورهای میزبان بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌کنند. این قسم تدابیر به دلیل تأثیر نامطلوبی که بر گردش تجارت آزاد می‌گذارند، در اروگوئه به طور جدی مورد توجه کشورهای عضو گات^۲ قرار گرفتند؛ پس از مذاکرات طولانی، «موافقت‌نامه‌ی تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت (تریمز)»^۳ که از جمله موافقت‌نامه‌های الزامی «سازمان تجارت جهانی»^۴ است، به تصویب اعضا رسید (شیروی، ۱۳۸۹: ۱۰۷). این موافقت‌نامه که با هدف گسترش و آزادسازی هر چه بیشتر تجارت جهانی و تسهیل سرمایه‌گذاری تدوین شده است، از سرمایه‌گذاری خارجی حمایت نمی‌کند، بلکه به موانعی می‌پردازد که کشورهای میزبان در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری خارجی بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌کنند؛ موانعی که بر تجارت تأثیر سوء می‌گذارد.

در فهرست توضیحی موافقت‌نامه‌ی تریمز چهار الزام مهم برشمرده شده است؛ الزاماتی که در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری بر تجارت تأثیر نامطلوب بر جای می‌گذارند؛ کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی باید این گونه الزامات را از قوانین و مقررات داخلی خود حذف کنند. این الزامات عبارتند از: «الزام سهم داخل»^۵، «الزام تراز تجاری»^۶، «محدودیت دسترسی به ارز خارجی»^۷ و «الزام به فروش محصول در داخل کشور میزبان»^۸.

در این نوشتار الزام نخست، یعنی الزام سهم داخل در قوانین و مقررات ایران بررسی شده و سپس این الزام با مقررات سازمان تجارت جهانی و به خصوص تریمز تطبیق داده شده و جواز یا عدم جواز آن بررسی می‌شود.

1. Trade Related Investment Measures (TRIMs).
2. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).
3. Trade Related Investment Measures Agreement (TRIMs).
4. World Trade Organization (WTO).
5. Local Content Requirement.
6. Trade Balancing Requirement.
7. Foreign Exchange Restriction.
8. Domestic Sales Requirement.

۱. مفهوم الزام سهم داخل

این الزام در متون فارسی غالباً به صورت تحت‌اللفظی (محتوای داخلی)^۱ ترجمه شده (بنگرید به: زارع، ۱۳۸۵: ۱۰۷) و یا در برخی از ترجمه‌های متون اقتصادی به «الزام محلی»^۲ برگردانده شده است (کروگمن و اویسفیلد: ۱۳۸۴: ۳۵۷-۳۵۶). مقصود از الزام محلی همان الزام سهم داخل است؛ از آن‌جا که از کالاها و خدمات داخلی یا محلی برای تولید کالاها یا خدمات دیگر استفاده می‌شود، به آن محتوای داخلی و گاهی الزام محلی نیز اطلاق می‌شود. بر این اساس الزام سهم داخل آن است که سرمایه‌گذار خارجی مکلف شود درصد یا میزان معینی از مواد اولیه، تجهیزات، ماشین‌آلات و خدمات مورد نیاز پروژه‌ی موضوع سرمایه‌گذاری خود را از کالاها و خدمات تولید داخل کشور تأمین نموده و آن را در پروژه‌ی خود به کار گیرد. به دیگر سخن، مطابق الزام سهم داخل، نسبت معینی از کالای نهایی باید از تولیدات داخل کشور میزبان تأمین شود (Umamoto: 1998: 7-8).

۲. میزان اعمال الزام سهم داخل در سطح جهانی

بنابر مطالعات انجام شده بسیاری از کشورهای جهان، اعم از کشورهای توسعه‌یافته و یا کشورهای در حال توسعه، الزام سهم داخل را برای سالیان بسیار بر سرمایه‌گذاران خارجی اعمال کرده‌اند (Moran, 1991: 23-25)؛ به رغم آن‌که اعمال چنین الزامی به کشورهای در حال توسعه اختصاص ندارد، کشورهای مذکور برای رسیدن به رشد و توسعه‌ی اقتصادی بیشتر به سراغ این الزام رفته‌اند.

مطابق مطالعه‌ی صورت گرفته از سوی سازمان توسعه‌ی صنعتی سازمان ملل متحد (یونیدو)^۳، کشورهای در حال توسعه عمدتاً برای کنترل هر چه بیشتر فعالیت شرکت‌های خارجی، تقویت صنایع نوپا و به‌ویژه صنعت خودروسازی، ارتقای سطح فن‌آوری، بهبود تراز تجاری و اشتغال‌زایی این الزام را بر سرمایه‌گذاران خارجی اعمال می‌نمایند (Moran, 1991: 23-25).

هم‌چنین طبق بررسی صورت گرفته از سوی نمایندگی تجاری ایالات متحده

1. Local Content.
2. Local Requirement.
3. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

در سال ۱۹۸۵ بر روی نود و دو کشور جهان، مهم‌ترین ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت اعمال شده در این کشورها به شرح زیر بوده است: الزام سهم داخل، الزام به صادرات، الزام تراز تجاری، الزام انتقال فن‌آوری، محدودیت‌های ارزی، الزام به اعطای امتیاز (لیسانس)، الزام درصد داخل، الزام به تولید و محدودیت‌ها و مشوق‌های سرمایه‌گذاری.

هم‌چنین نمایندگی تجاری ایالات متحده در سال ۱۹۸۹، پنجاه و یک کشور؛ مشتمل بر سی و یک کشور با درآمد متوسط و کم و بیست کشور توسعه‌یافته را مطالعه کرد؛ نتایج این تحقیق بیانگر آن بود که از میان این کشورها، چهل و نه کشور ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت را بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل کرده‌اند؛ الزام سهم داخل در بیست و سه کشور در حال توسعه و شش کشور توسعه‌یافته اعمال شده است. به موجب این بررسی صنعت خودروسازی، عمده‌ترین بخشی بوده که ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت در آن اعمال شده است و بخش‌های نفت، معدن و پتروشیمی در رتبه‌های بعدی قرار داشته‌اند (Moran: 1991: 23-25).

این آمارها بیانگر میزان بالای استفاده از ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت و به‌ویژه الزام سهم داخل در بخش خودروسازی در سال‌های دهه‌ی ۱۹۸۰ میلادی است؛ این رشد فزاینده از عمده دلایلی است که کشورهای توسعه‌یافته و به ویژه ایالات متحده را بر آن داشت تا درج تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت و از جمله الزام سهم داخل در مذاکرات گات را دنبال کنند.

بخش تجارت ایالات متحده نیز در سال ۱۹۹۷، مطالعه‌ی دیگری در خصوص میزان اعمال الزام سهم داخل در بخش خودروسازی انجام داده است؛ مطابق این تحقیق کشور ترکیه با نود درصد و کشور شیلی با سیزده درصد به ترتیب بیشترین و کم‌ترین میزان استفاده از الزام سهم داخل را داشته‌اند (Umamoto, 1998: 2).

بررسی‌ها نشان می‌دهد که استرالیا و نیوزیلند الزام سهم داخل را به میزان پنجاه درصد در پروژه‌های منابع طبیعی اعمال کرده‌اند؛ ایالات متحده آمریکا نیز در صنعت نفت و پالایش آن، الزام مذکور را اعمال می‌کند. بسیاری از کشورهای دیگر نیز الزام سهم داخل را در صنعت خودروسازی اعمال می‌کنند؛ به عنوان نمونه، ایتالیا هفتاد و پنج درصد سهم داخل را نسبت به خودرو میتسوبیشی پاجرو، ایالات متحده هفتاد و پنج درصد سهم داخل را نسبت به تویوتا کمری و انگلستان نود درصد سهم

داخل را نسبت به نیسان پری‌مرا اعمال نموده است (kumar: 2003: 3-4). دولت فرانسه نیز به منظور افزایش میزان سهم داخل در تولید خودروهای ساخت شرکت نیسان بریتانیا در سال ۱۹۹۰، از شناسایی و پذیرش خودرو نیسان بلوردا خودداری ورزید؛ با این ابتکار، شرکت نیسان مجبور شد میزان سهم داخل در تولید خودروهای خود را افزایش دهد تا به عنوان محصول تولید اروپا، در بازارهای این اتحادیه قابلیت فروش بیاید (Lahiri and Ono, 1998: 444-445).

برخی از نویسندگان بر این باورند که الزام سهم داخل بیشتر در صنایع مونتاژ وسایل نقلیه‌ی موتوری، تولید قطعات خودرو و کالاهای مصرفی اعمال می‌شود؛ زیرا، این صنایع کاملاً سرمایه‌ای هستند و در مقایسه با صنعت خودروسازی، مهارت و قابلیت کمتری می‌طلبند و موانع ورود کمتری در این بخش‌ها وجود دارد (Dawid and Reimann, 1999).

اعمال الزام سهم داخل در هند به میزان پنجاه تا هفتاد درصد ظرف پنج سال از سال ۱۹۹۷ موجب شد تا ایالات متحده، ژاپن و اتحادیه‌ی اروپا علیه این کشور اعتراض کنند؛ در نتیجه در قالب سازمان تجارت جهانی هیأتی برای بررسی این مهم تشکیل شد؛ این هیأت اقدام هند را مغایر مواد ۳ و ۱۱ گات دانست؛ بدین ترتیب الزام سهم داخل و الزام به صادرات در بخش خودروسازی و حتی سیاست‌های جدید خودروسازی در هند برچیده شد (Pursell, 2001: 5-7).

استرالیا نیز در نیمه‌ی دهه‌ی ۱۹۳۰ میلادی سیاست‌های تولید خودرو در داخل کشور را تدوین کرده و الزام سهم داخل را بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل نمود؛ از آنجا که تلاش استرالیا در رسیدن به خودکفایی در تولید خودرو و اعمال الزام سهم داخل در صنعت خودروسازی، هزینه‌های گزافی بر مصرف‌کنندگان و در نتیجه کل اقتصاد استرالیا تحمیل کرد، دولت استرالیا از سال ۱۹۸۵ به بعد، سیاست‌های کمک به صنعت خودروسازی را کاهش داد و سرانجام در سال ۱۹۹۲ با حذف الزام سهم داخل از صنعت خودروسازی تعرفه‌ها را کاهش داد و به بیست و هفت و نیم درصد رسانید (Pursell, 2002: 179-186).

نتیجه آن‌که، بررسی‌ها نشان می‌دهد که الزام سهم داخل به ویژه در صنعت خودروسازی، طی دهه‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۰ میلادی در بسیاری از کشورهای در حال

توسعه هماهنگ با سیاست جایگزینی واردات بوده است؛ از دهه‌ی ۱۹۸۰ نیز که برخی از کشورها به سوی آزادسازی تجاری گام برداشتند، این گونه برنامه‌ها و الزامات کم‌رنگ‌تر شده است (Pursell, 2001: 15)؛ اما الزام سهم داخل هنوز به طور کامل از قوانین و مقررات کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی حذف نشده است؛ زیرا، این کشورها با کنار گذاردن الزام سهم داخل، سیاست‌هایی را در پیش گرفته‌اند که همانند ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت بوده و همان آثار اقتصادی را به دنبال دارد و در عوض مشمول مقررات موافقت‌نامه‌ی تریمز نیز نمی‌باشد. به عنوان نمونه، کشورهای توسعه‌یافته مانند ایالات متحده و اتحادیه‌ی اروپا به جای اعمال الزام سهم داخل از «قواعد مبدأ»^۱ بهره می‌گیرند؛ «مقررات آچارپیچ»^۲ و «محدودیت‌های داوطلبانه‌ی صادرات»^۳ از دیگر ضوابط و الزاماتی است که این کشورها اعمال می‌کنند. (kumar, 2010: 3-5) بنابر این، با وجود چنین الزاماتی نمی‌توان از حذف کامل الزام سهم داخل سخن گفت (بنگرید به: پوراسماعیلی، ۱۳۸۹: ۱۸۵-۱۹۰).

۳. مزایای اقتصادی اعمال الزام سهم داخل

برای اعمال الزام سهم داخلی مزایای اختصاصی مختلفی عنوان شده است؛ به اختصار به برخی از مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌شود.

الف) حمایت از صنایع داخلی و نوپا: توسل به الزام سهم داخل در کشورهایی که سیاست جایگزینی واردات را دنبال می‌کنند، ابزار خوبی برای حمایت از صنایع نوپا است؛ بدین توضیح که سرمایه‌گذاری خارجی و استقرار کارخانه‌های مونتاژ در کشور میزبان، نیاز این کشور به مواد واسطه‌ای را افزایش می‌دهد؛ افزایش واردات مواد واسطه‌ای نیز به حذف تولیدکننده‌ی داخلی خواهد انجامید؛ بنابراین، کشور

1. Rules of Origin.

قواعد مبدأ به مقرراتی اطلاق می‌گردد که به منظور تعیین مبدأ ارسال کالا یا سازنده‌ی اصلی توسط یک کشور اعمال می‌شود و بر اساس آن میان تولیدکننده تبعیض گذاشته می‌شود.

2. Screw Driver Regulations.

این دسته از مقررات همان آثار الزام سهم داخل را بر جا می‌گذارد؛ با این تفاوت که تنها برخی از کالاها و یا خدمات معینی را در بر می‌گیرد آن هم در سطح محدود.

3. Voluntary Export Restraints.

این گونه محدودیت‌ها به صورت داوطلبانه توسط کشورهای صادرکننده، طی یک دوره‌ی زمانی معین برای حجم معینی از کالا اعمال می‌شود.

میزبان برای حمایت از صنایع نوپا (تولید کالای واسطه‌ای)، شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی را ملزم می‌کند تا میزان معینی از مواد اولیه‌ی داخلی یا مواد واسطه‌ای تولید داخل را در ساخت کالای نهایی استفاده کنند. افزون بر این، از آن‌جا که صنایع نوپا توانایی رقابت با صنایع خارجی مشابه را ندارند، توسل به الزام سهم داخل می‌تواند از آنان در مقابل صنایع رقیب محافظت کند. بر همین اساس، دولت فرانسه در سال ۱۹۸۸ میلادی میزان الزام سهم داخل را تا هشتاد درصد افزایش داده و از شناسایی خودروهای تولید نیسان در انگلستان که کمتر از این میزان را رعایت کرده بودند، به عنوان خودروی اروپایی خودداری کرد؛ بدین ترتیب این کشور با توسل به الزام سهم داخل به حمایت از صنایع داخلی خود پرداخت (Umamoto, 1998: 28-29).

ب) ارتقای فن‌آوری و بهبود کیفیت کالای نهایی: بررسی‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌های چندملیتی و فراملیتی سرمایه‌گذار در کشور میزبان به دلایل متعدد، تمایل چندانی به استفاده از مواد تولید داخل کشور میزبان در فرایند تولید نداشته و تلاش می‌کنند تا با تهیه‌ی مواد مورد نیاز خود از شرکت‌های وابسته و یا شرکت‌های مادر خود، کیفیت کالای تولیدی خود را در سطح بالا نگه دارند؛ در این میان، حتی برخی از کالاها و یا قطعات تولیدی این شرکت‌ها مشمول حق اختراع بوده و از اعطای امتیاز آن به تولیدکنندگان محلی کشور میزبان خودداری می‌ورزند. بنابراین، کشورهای میزبان در حال توسعه با وضع الزام سهم داخل، شرکت‌های سرمایه‌گذار را به تهیه‌ی مواد مورد نیاز خود از منابع داخلی ملزم می‌نمایند؛ بدین ترتیب، الزام سهم داخل نقش مفید و مؤثری در ترغیب شرکت‌های چندملیتی و سرمایه‌گذاران خارجی در اعطای امتیاز به تولیدکنندگان محلی ایفا می‌کند. در واقع، الزام سهم داخل، شرکت‌های چندملیتی را وادار می‌کند تا ظرفیت‌ها، استعدادها و پتانسیل‌های نوپای کشور میزبان را شناسایی کرده، فن‌آوری لازم برای تولید مواد و قطعات با کیفیت مورد نظر به تولیدکنندگان کشور میزبان را انتقال دهند (Kumar, 2003: 65; Correa and Kumar, 2003: 91-93, Kumar, 2010/05/30: 3-5).

ج) کاهش واردات: کاهش واردات کالاهای واسطه‌ای و یا قطعات مورد نیاز در ساخت کالای نهایی از جمله پیامدهای مستقیم اعمال الزام سهم داخل است. به دیگر سخن، اعمال الزام سهم داخل موجب می‌شود تا شرکت‌های چندملیتی به جای

واردات کالاهای واسطه‌ای و یا قطعات مورد نیاز، این مواد را از منابع داخلی تأمین کنند؛ در نتیجه واردات این گونه اقلام کاهش خواهد یافت. (WTO/ UNCTAD, (G/C/W/ 307 and Add.1, part II

د) اشتغال‌زایی: اشتغال‌زایی نیز از جمله اهدافی است که کشورهای اعمال‌کننده‌ی الزام سهم داخل آن را دنبال می‌کنند؛ زیرا با وجود چنین الزامی، صنایع نوپای داخل و صنایع واسطه‌ای رونق گرفته و اشتغال‌زایی را موجب می‌شود. بنا بر مطالعه‌ی صورت گرفته این که کشور میزبان مقرر کند که شرکت‌های خارجی منحصراً مواد مورد نیاز خود را باید از منابع داخلی تأمین کنند، موجب افزایش اشتغال‌زایی می‌شود (Lahiri and Ono, 1998: 444-457).

۴. معایب اقتصادی اعمال الزام سهم داخل

در مقابل مزایای اقتصادی تکلیف به سهم داخل، این الزام دارای معایبی است که به اختصار به برخی از مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌شود.

الف) افزایش قیمت کالای نهایی تولید کشور میزبان: در صورتی که تحت شرایط رقابت کامل، کالاهای واسطه‌ای یا قطعات تولید داخل کشور میزبان از نمونه‌های مشابه خارجی آن ارزان‌تر باشد، توسل به الزام سهم داخل لازم نیست؛ زیرا طبیعی است که تولیدکننده‌ی خارجی کالای نهایی با یکسان بودن کیفیت کالاهای تولید داخل با نمونه‌ی مشابه خارجی آن به سراغ کالاهای وارداتی نخواهد رفت تا اعمال الزام سهم داخل ضرورت یابد، اما اگر قیمت مواد و قطعات تولید داخل از مواد مشابه وارداتی بیشتر باشد، کالای نهایی تولید شده در داخل کشور میزبان نیز در مقایسه با کالای نهایی وارداتی گران‌تر خواهد شد؛ زیرا، کالای نهایی تولید داخل با استفاده از مواد و قطعات گران ساخت داخل، تولید شده است بر این اساس:

اولاً، تولیدکنندگان داخل به حمایت دولت نیازمندند تا تعرفه‌ی کالاهای نهایی وارداتی را افزایش دهد؛ بدین ترتیب، قیمت کالای نهایی مشابه نیز به دلیل افزایش تعرفه‌ها، گران خواهد شد.

ثانیاً، افزایش قیمت کالای نهایی در بازار حمایت‌شده‌ی داخلی به زیان مصرف‌کنندگان داخلی خواهد بود؛ مصرف‌کنندگان باید کالای گران و احتمالاً نامرغوب تولید داخل را خریداری نمایند.

ثالثاً، واردات و صادرات کالای نهایی کاهش خواهد یافت؛ زیرا، با توجه به قیمت بالای کالای نهایی تولید شده در کشور میزبان در اثر اعمال الزام سهم داخل و مقایسه‌ی قیمت این کالا با کالای نهایی مشابه خارجی، تولیدکنندگان کشور میزبان در رقابت با هم‌تایان خارجی خود در موقعیت نامطلوبی قرار گرفته و صادرات و واردات کاهش می‌یابد (WTO: WT/WFTI/W/56, 1998: 10-12; WTO/UNCTAD, G/C/W/307 add.1, part 11; Greenaway, 2001: 63-73).

نتیجه آن‌که، الزام سهم داخل مانعی بر سر راه سرمایه‌گذاری خارجی و در نهایت رفاه کشور به شمار خواهد آمد، مگر آن‌که کشور میزبان مشوق‌هایی برای سرمایه‌گذاری ارائه دهد (Correa and Kumar, 2003: 91-93).

ب) تحمیل هزینه‌های اطلاع‌رسانی بر سرمایه‌گذاران خارجی: نبود نظام اطلاع‌رسانی در خصوص ظرفیت‌ها و استعدادها بازار کشور میزبان و محل‌های استقرار تولیدکنندگان داخلی، سبب می‌شود تا شرکت‌های چندملیتی سرمایه‌گذار در کشور میزبان، درباره‌ی مکان استقرار تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان مواد و قطعات مورد نیاز خود تحقیق نمایند؛ با وجود الزام سهم داخل، این شرکت‌ها باید هزینه‌ی تحقیق را به دیگر هزینه‌هایی که الزام سهم داخل بر آنان تحمیل می‌کند، بیفزایند. بنابراین، الزام سهم داخل، هزینه‌ی تحقیق درباره‌ی شرکت‌های داخلی قطعه‌ساز و دیگر شرکت‌های داخلی که می‌توانند با شرکت سرمایه‌گذار همکاری کنند را بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌نماید (Balasubramanyam, 2003: 84-85).

ج) آسیب‌پذیری صنایع داخلی و نوپا: با حمایتی که دولت کشور میزبان در سایه‌ی الزام سهم داخل، از صنایع نوپا به عمل می‌آورد، بازار تضمین‌شده‌ای برای صنایع داخل پدید می‌آید و به تدریج صنایع نوپا به بلوغ رسیده و توان رقابت با صنایع خارجی مشابه را خواهند یافت. در این مرحله، لغو الزام سهم داخل، کاهش تعرفه‌ی کالاهای نهایی و افزایش واردات مواد واسطه‌ای و قطعات و کالاهای نهایی امکان‌پذیر می‌شود. بنابراین، حمایت‌های دولت موجب خواهد شد تا پس از رسیدن صنایع نوپا به مرحله‌ی بلوغ، امکان صادرات مواد واسطه‌ای و قطعات و حتی کالاهای نهایی افزایش یابد. حال اگر سایه‌ی حمایت دولت پس از مرحله‌ی بلوغ نیز بر صنایع نوپا ادامه داشته باشد، هزینه‌ی تولید کالاهای نهایی در داخل هم‌چنان بالا خواهد بود؛

صنعت مورد حمایت نیز ناکارا و رقابت‌ناپذیر باقی خواهد ماند؛ بنابراین، الزام سهم داخل مانع توسعه و رشد اقتصاد داخلی به شمار خواهد رفت (WTO/ UNCTAD, G/C/W/307 and add.1, part 11).

در مجموع باید گفت توسل به الزام سهم داخل در همه‌ی کشورها موفق نبوده است؛ چه در برخی از کشورها ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها به فعل درآمد و صنایع خودروسازی به گونه‌ای رشد کرده است که با صنایع خارجی مشابه قابل رقابت است؛ به عنوان نمونه، صنعت خودروسازی در برزیل، مکزیک و تایلند به پایه‌ای رسیده است که با صنایع مشابه خارجی رقابت می‌کنند یا کشور تایوان با وضع الزام سهم داخل به یکی از صادرکنندگان عمده‌ی قطعات خودرو در جهان تبدیل شده است، در حالی که اعمال الزام سهم داخل در کشورهای اندونزی و شیلی موفقیت‌آمیز نبوده است (Kumar, 2003: 66-67). بنابراین، وضع الزام سهم داخل باید هماهنگ و همگام با سیاست‌های تجاری باشد؛ پیامدها و تأثیرات مطلوب یا نامطلوب الزام سهم داخل به مؤلفه‌ها و عواملی مانند شفافیت و وضوح اهداف ترسیم شده توسط کشور میزبان، اجرا و کنترل مؤثر الزام سهم داخل، گستردگی بازار داخلی کشور میزبان و دیگر مزیت‌های نسبی این کشور بستگی دارد (Kumar, 2003: 66-67).

۵. الزام سهم داخل در قوانین و مقررات ایران

در نظام حقوقی ایران، در برخی قوانین و مقررات سرمایه‌گذاران خارجی متعهد شده‌اند از کالاها و خدمات داخلی ساخت ایران استفاده کنند؛ هر یک از این قوانین و مقررات به شرح آتی بررسی می‌شوند.

۵-۱. قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی

و اجرایی کشور

قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور مصوب ۱۳۷۵/۱۲/۱۲ مجلس شورای اسلامی، از مهم‌ترین قوانینی است که با هدف تقویت و استفاده هر چه بیشتر از توان فنی، مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور وضع شده است و بر استفاده از توان داخل در اجرای کارهای بزرگ

تأکید می‌کند.

این قانون، کلیه وزارت‌خانه‌ها، سازمان‌ها، مؤسسات، شرکت‌های دولتی یا وابسته به دولت (موضوع ماده‌ی ۴ قانون محاسبات عمومی)، بانک‌ها، مؤسسات دولتی یا وابسته به دولت (موضوع ماده‌ی ۴ همان قانون)، بانک‌ها، مؤسسات و نهادهای عمومی غیردولتی (موضوع ماده‌ی ۵ قانون مذکور)، مؤسسات عمومی یا عام‌المنفعه، بنیادها و نهادهای انقلاب اسلامی و همچنین تمامی سازمان‌ها، شرکت‌ها و مؤسسات، دستگاه‌ها و واحدهایی که شمول قانون بر آن‌ها مستلزم ذکر نام است از قبیل: شرکت ملی نفت ایران، شرکت ملی گاز ایران، شرکت پتروشیمی، سازمان هواپیمایی کشوری، سازمان صدا و سیما، شرکت ملی فولاد و شرکت ملی صنایع مس ایران؛ اعم از این که قانون خاص خود را داشته و یا از قوانین و مقررات عام تبعیت نمایند و شرکت‌های تابعه و وابسته به آن‌ها را در بر می‌گیرد؛ سازمان‌ها و نهادهای مشمول قانون مذکور مکلفند در ارجاع کارهای خدمات مهندسی مشاور، پیمان‌کاری، ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی پروژه‌های خود، بر اساس این قانون اقدام کنند (ماده‌ی ۱). بنابراین از سویی، قانون مذکور تمامی سازمان‌ها و مؤسسات دولتی را شامل شده و هیچ یک از مؤسسات و سازمان‌های دولتی را استثنا نمی‌کند و از سوی دیگر، ماده‌ی ۳ قانون مذکور، مؤسسات دولتی را مکلف می‌نماید نیازهای خود را از داخل تأمین کنند. بر این اساس، مؤسسات دولتی در وهله‌ی نخست باید صرفاً قراردادهای خدمات مهندسی مشاور، پیمانکاری ساختمانی، تأسیساتی، تجهیزاتی و خدماتی را با مؤسسات و شرکت‌های داخلی مجاز منعقد سازند و در صورتی که شرکت‌های داخلی نتوانند با مؤسسات دولتی قرارداد منعقد سازند و یا اصلاً شرکتی در زمینه‌ی مورد نظر مؤسسات دولتی وجود نداشته باشد، مؤسسه یا دستگاه دولتی باید پیشنهاد خود را به شورای اقتصاد ارسال کند؛ با تصویب این شورا، عقد قرارداد با شرکت‌های خارجی تنها در قالب مشارکت تجاری امکان‌پذیر خواهد بود. در این فرض نیز سهم طرف ایرانی الزاماً باید پنجاه و یک درصد باشد. بنابراین، اولاً ارجاع قراردادهای خدمات مهندسی مشاور، پیمانکاری ساختمانی، تأسیساتی، تجهیزاتی و خدماتی به شرکت‌های خارجی ممنوع است، مگر آن که شرکت خارجی در قالب مشارکت ایرانی - خارجی انجام این گونه امور را برعهده گیرد.

ثانیاً، در مشارکت ایرانی - خارجی نیز حداقل میزان مشارکت خارجی چهل و نه درصد تعیین شده است. به دیگر سخن، سهم خارجی در هیچ حال نباید بیشتر از این میزان باشد، اما مؤسسات و شرکت‌های دولتی می‌توانند سهم طرف ایرانی را بیش از این نیز در نظر گرفته و از میزان مشارکت خارجی بکاهند.

ثالثاً، تبصره‌ی ۱ ماده‌ی ۳ قانون^۱ مذکور حداقل سهم منابع داخلی در قراردادهای خدمات مهندسی مشاور و پیمان‌کاری ساختمانی، تأسیساتی، تجهیزاتی و خدماتی را پنجاه و یک درصد تعیین کرده است. این تبصره برای جلوگیری از سوءاستفاده‌ی احتمالی پیمانکاران ایرانی تنظیم شده است تا پس از انعقاد قرارداد، بخش اعظم کار را از طریق قراردادهای فرعی (دست دوم) به اشخاص خارجی واگذار نکنند (شیروی: ۱۳۸۵: ۶۴).

قانون یاد شده صرفاً بر خریدها و قراردادهای دولتی زیر ناظر است: کارهای خدمات مهندسی مشاور، پیمان‌کاری، ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی. نتیجه آن که، تمام سازمان‌ها و مؤسسات دولتی مشمول این قانون هستند؛ ضمن آن که، دایره‌ی قراردادهای تحت شمول قانون نیز گسترده است؛ به گونه‌ای که خرید خدمات و همچنین خرید کالا و خدمات را در بر می‌گیرد. بنابراین، تنها قراردادهای خرید کالا از دایره‌ی شمول قانون مذکور خارج است؛ در مواردی قانون‌گذار برای تسری حکم قانون به این حوزه نیز به ناچار مقررات خاصی را تصویب نموده است؛ به عنوان نمونه، در قانون برنامه‌ی سوم توسعه‌ی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، قانون‌گذار الزام سهم داخل را در حوزه‌ی خرید کالا نیز اعمال کرده است. به موجب ماده‌ی ۸۹ این قانون «به منظور حمایت از تولید و صادرات، کلیه

۱. مطابق ماده‌ی ۳ قانون مذکور: «از تاریخ تصویب این قانون، ارجاع کالاهای خدمات مهندسی مشاور و پیمانکاری ساختمانی، تأسیساتی، تجهیزاتی و خدماتی صرفاً به مؤسسات و شرکت‌های داخلی مجاز است و در صورت عدم امکان با پیشنهاد دستگاه اجرایی و تصویب شورای اقتصاد از طریق مشارکت از شرکت‌های ایرانی - خارجی مجاز خواهد بود. حداقل سهم ارزی کار طرف ایرانی پنجاه و یک درصد خواهد بود.

تبصره ۱: طرف قرارداد موظف است کلیه لوازم و تجهیزات و خدماتی را که در داخل کشور تولید و ارائه می‌شود یا قابلیت تولید و ارائه دارد مورد استفاده قرار دهد. در هر حال، حداقل پنجاه و یک درصد از ارزش کار بایستی در داخل انجام پذیرد و کارفرما مکلف است بر این امر نظارت نماید. موارد استثنا پس از تأیید سازمان برنامه و بودجه بایستی به تصویب شورای اقتصاد برسد.

تبصره ۲: پیمانکار ایرانی و یا مشارکت ایرانی - خارجی صرفاً مجاز است بخش یا بخش‌هایی از کار را به واحدهای تخصصی به صورت دست دوم واگذار نماید و نمی‌تواند تمامی قرارداد را یکجا به صورت دست دوم واگذار نماید. سازمان برنامه و بودجه موظف به نظارت کلی بر این امر می‌باشد».

دستگاه‌های اجرایی که بابت خرید کالاها یا انجام پروژه‌ها از ارز استفاده می‌نمایند، موظفند حداقل ۱۰ درصد قیمت کالا یا هزینه ارزی پروژه را از محل تحویل کالاهای ساخت داخل پرداخت نمایند. موارد استثنا با تأیید شورای اقتصاد یا وزیر دستگاه ذی‌ربط بلامانع است».

ممکن است تصور شود که قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور صرفاً ناظر بر قراردادهای خدمات مهندسی مشاور، پیمان‌کاری، ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی و خدماتی است و ارتباطی با حوزه‌ی سرمایه‌گذاری ندارد؛ اما از آن‌جا که بخش دولتی در ایران، بزرگ‌ترین بخش فعال در عرصه‌ی اقتصادی کشور است، ضوابط و مقررات خاصی مانند قانون مذکور نیز بر آن حاکم است؛ بنابراین، دستگاه‌های دولتی به هنگام عقد قرارداد با سرمایه‌گذار خارجی موظف به رعایت مفاد این قانون هستند؛ به‌گونه‌ای که در قراردادهای خرید خدمات و یا خرید خدمات و کالا نباید سهم شرکت یا مؤسسه‌ی ایرانی در مشارکت ایرانی - خارجی کمتر از پنجاه و یک درصد ارزش قرارداد کار ارجاع شده باشد (ماده‌ی ۲-۲ دستورالعمل اجرایی ماده‌ی ۳ قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور مورخ ۱۳۸۱/۲/۹)؛ چنان‌چه قرار باشد سهم شرکت ایرانی و ارزش کارهای موضوع قرارداد مشارکت ایرانی - خارجی در ایران کمتر از پنجاه و یک درصد باشد، پیش از انعقاد قرارداد باید مصوبه‌ی شورای اقتصاد برای انعقاد قرارداد اخذ شده باشد (ماده‌ی ۷ دستورالعمل اجرایی ماده‌ی ۳ همان قانون مصوب ۱۳۸۰/۱۰/۳). از این رو، الزام سهم داخل مطرح در قانون یاد شده به حوزه‌ی سرمایه‌گذاری خارجی نیز راه می‌یابد.

این مهم از جمع قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور و بند «ب» ماده‌ی ۳ قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی به دست می‌آید؛ زیرا، مطابق بند «ب» ماده‌ی ۳ قانون اخیر، سرمایه‌گذار خارجی باید در چارچوب روش‌های «مشارکت مدنی»، «بیع متقابل» و «ساخت، بهره‌برداری و واگذاری» با بخش دولتی قرارداد منعقد و سرمایه‌گذاری کند؛ بخش دولتی در هنگام انعقاد قرارداد با رعایت مفاد قانون حداکثر، استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور الزام سهم داخل را بر سرمایه‌گذار خارجی

تحلیل می‌کند و مطابق آن سهم طرف ایرانی در پروژه پنجاه و یک درصد و سهم سرمایه‌گذار خارجی چهل و نه درصد خواهد بود.

۲-۵. قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی

قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی مصوب ۱۳۸۱/۳/۴ مجمع تشخیص مصلحت نظام، برای سرمایه‌گذاری خارجی محدودیت‌هایی را مقرر می‌دارد. نخست آن‌که، به موجب ماده‌ی ۲ این قانون سرمایه‌گذاری خارجی باید از سویی موجب رشد اقتصادی گردد. از سوی دیگر، امنیت ملی و منافع عمومی و... را تهدید نکند. هم‌چنین سرمایه‌گذاری خارجی نباید سرمایه‌گذار را در موقعیت انحصاری قرار دهد و بالاخره مطابق بند «د» این ماده، ورود سرمایه‌گذار خارجی به هر بخش و رشته یا زیر بخش با محدودیت همراه است. مطابق جدول پیوست آیین‌نامه‌ی اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، بخش‌های اقتصادی به هفت بخش تقسیم شده‌اند: کشاورزی، معدن، صنعت، تأمین آب، برق و گاز، ساختمان، حمل و نقل و ارتباطات و خدمات؛ هر یک از این بخش‌ها نیز به چندین زیر بخش تقسیم شده‌اند. به عنوان نمونه، بخش کشاورزی خود چهار زیر بخش زراعت و باغداری، دام و طیور و پرورش کرم ابریشم، جنگل و مرتع و ماهی‌گیری و پرورش آبزیان دارد؛ مطابق آیین‌نامه‌ی اجرایی قانون مذکور، هیأت سرمایه‌گذاری به هنگام اعطای مجوز باید اطمینان یابد که با اعطای مجوز سرمایه‌گذاری خارجی، کالاها و خدمات تولیدی حاصل از سرمایه‌گذاری خارجی در هر بخش از بیست و پنج درصد و در هر یک از چهار زیربخش آن از سی و پنج درصد بیشتر نباشد.

ثانیاً، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی دو روش سرمایه‌گذاری خارجی را مورد حمایت قرار داده است:

نخست، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در زمینه‌هایی که فعالیت بخش خصوصی در آن مجاز است. بنابراین، در زمینه‌هایی که ورود سرمایه‌گذار داخلی به دلایل امنیتی یا غیر آن ممنوع باشد، ورود سرمایه‌گذاران خارجی نیز به طریق اولی ممنوع خواهد بود؛ در این خصوص میان سرمایه‌گذار داخلی و خارجی تبعیضی وجود ندارد.

دوم، سرمایه‌گذاری‌های خارجی در کلیه‌ی بخش‌ها در چارچوب روش‌های «مشارکت مدنی»،^۱ «بیع متقابل»^۲ و «ساخت، بهره‌برداری و واگذاری»^۳ صورت می‌گیرد؛ به نحوی که برگشت سرمایه و منافع حاصله صرفاً از عملکرد اقتصادی طرح مورد سرمایه‌گذاری ناشی شود و به تضمین دولت یا بانک‌ها یا شرکت‌های دولتی متکی نباشد (ماده‌ی ۳ قانون مذکور). به موجب این بند، ورود سرمایه‌گذار در دو بخش دولتی و خصوصی تابع ضوابط خاص و متفاوتی است؛ بدین توضیح که ورود سرمایه‌گذار خارجی در کلیه‌ی زمینه‌هایی که فعالیت بخش خصوصی در آن مجاز است، مجاز خواهد بود و محدودیتی در این خصوص وجود ندارد، اما سرمایه‌گذاری خارجی در بخش دولتی بر اساس روش‌های مندرج در این بند صورت خواهد گرفت؛ بدین معنی که سرمایه‌گذار خارجی باید ابتدا یکی از ترتیبات قراردادی بند «ب» ماده‌ی ۳ قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی اعم از «مشارکت مدنی»، «بیع متقابل» و «ساخت، بهره‌برداری و واگذاری» را با یکی از دستگاه‌های دولتی منعقد و سپس برای اخذ مجوز به سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران مراجعه کند. این امر فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی را در ایران کمی دشوار و محدود می‌سازد؛ زیرا از سویی، قانع کردن شرکت‌های دولتی به انعقاد یکی از ترتیبات قراردادی موضوع بند «ب» ماده‌ی ۳ قانون مذکور، مستلزم صرف زمان و انجام مذاکرات طولانی است؛ شرکت‌های دولتی نیز به هنگام مذاکرات شروط بسیاری را بر سرمایه‌گذار خارجی تحمیل خواهند کرد. از سوی دیگر، در مرحله‌ی انعقاد قرارداد نیز تشریفات چندی، از جمله مفاد قانون حداکثر استفاده از توان فنی

1. Civil Partnership.

مشارکت مدنی عبارت است از درآمیختن سهم‌الشرکه‌ی نقدی و غیرنقدی متعلق به اشخاص حقیقی یا حقوقی متعدد به نحو مشاع به منظور انتفاع طبق قرارداد.

2. Buy- back.

مطابق آیین‌نامه‌ی چگونگی قراردادهای بیع متقابل غیرنفتی، در قرارداد بیع متقابل یک شرکت خارجی متعهد می‌شود تا از طریق عرضه‌ی ماشین‌آلات، مواد، تکنولوژی، دانش فنی، مالی و اقتصادی به کشور واردکننده کمک کند تا یک واحد تولیدی و اقتصادی راه‌اندازی شود و در مقابل موافقت می‌کند که هزینه‌های خود (اصل سرمایه و هزینه‌های تبعی آن) را از طریق بازخرید محصولات حاصل از پروژه‌ی راه‌اندازی شده مستهلک کند.

3. Build, Operation, Transfer (BOT).

در این قرارداد دولت به کنسرسیومی متشکل از چند شرکت خصوصی امتیاز می‌دهد تا مطابق قرارداد تأمین مالی یک پروژه‌ی زیربنایی را بر عهده گرفته، آن را ساخته و راه‌اندازی کند و در ازای هزینه‌های صورت گرفته، پروژه را مدتی رایگان مورد بهره‌برداری قرار داده و پس از انقضای مدت، پروژه را در اختیار دولت قرار دهد.

و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور باید رعایت شود؛ مطابق آن سهم طرف ایرانی در پروژه، پنجاه و یک درصد و سهم سرمایه‌گذار خارجی چهل و نه درصد خواهد بود؛ بر این اساس سرمایه‌گذار خارجی باید پنجاه و یک درصد کالاها و خدمات مورد نیاز خود پروژه را از منابع داخلی تأمین کند (شیروی: ۱۳۸۹: ۴۵۰-۴۴۸).

ممکن است گفته شود که روش‌های موضوع بند «ب» یاد شده خاص بخش دولتی نیست؛ لذا سرمایه‌گذار خارجی نیز می‌تواند با بخش خصوصی در پروژه‌ی تأسیس یک نیروگاه، قرارداد مشارکت مدنی تنظیم کند و یا برای توسعه‌ی واحد فولادسازی متعلق به بخش خصوصی به روش (بیع) متقابل، سرمایه و سود خود را از طریق بازخرید محصول همان طرح دریافت کند. بنابراین، بندهای «الف» و «ب» مذکور در مقام بیان روش‌های مختلف سرمایه‌گذاری مستقیم و غیرمستقیم بوده و صدور مجوز فعالیت بخش خصوصی و دولتی را ترسیم نمی‌کند. در پاسخ باید گفت از مقایسه‌ی این دو بند چنین نتیجه می‌شود که در بخش دولتی باید ترتیبات قراردادی مصرح در قانون رعایت شود و عقد قرارداد خارج از این موارد مجاز نیست؛ در عمل نیز به همین شیوه اقدام می‌شود؛ در حالی که این شیوه در عقد قرارداد با بخش خصوصی مشاهده نمی‌شود؛ سرمایه‌گذار خارجی می‌تواند در هر قالبی که با بخش خصوصی به توافق رسید و حتی از طریق بیع متقابل سرمایه‌گذاری کند.

۳-۵. قانون توسعه و حمایت از صنایع دریایی

لایحه‌ی توسعه‌ی صنایع دریایی در راستای ماده‌ی ۳۴ قانون برنامه‌ی چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و به منظور استقرار صنایع دریایی و توسعه‌ی فعالیت‌های دریایی در تاریخ ۱۳۸۷/۲/۱۵ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. قانون توسعه و حمایت از صنایع دریایی در تبصره‌ی ۵ ماده‌ی ۱ خود به سهم داخل می‌پردازد. مطابق ماده‌ی ۱ این قانون، دولت مجاز است به منظور مطالعه، تبیین، تنظیم و اعمال انواع حمایت از صنایع دریایی و رفع مشکلات و عوامل بازدارنده با رعایت ملاحظات زیست‌محیطی، صندوق توسعه‌ی صنایع دریایی را تأسیس کند؛ صندوق نیز مجاز است در جهت استفاده‌ی هر چه بیشتر از امکانات ساخت داخل و ایجاد شرایط مناسب در اجرای ماده‌ی ۳۴ قانون

برنامه‌ی چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران به منظور رقابت سازندگان داخلی شناور با رقبای خارجی آن‌ها تا سقف بیست درصد قیمت بین‌المللی شناور مورد مناقصه یا سفارش را به عنوان تعرفه‌ی ترجیحی به سازنده‌ی داخلی برنده‌ی مناقصه بین‌المللی منوط به رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور پرداخت نماید.

در واقع، از سویی تبصره‌ی ۵ مذکور بر استفاده‌ی هر چه بیشتر از امکانات ساخت داخل تأکید می‌کند و حتی میان سازندگان داخلی شناور و رقبای خارجی آنان تبعیض می‌گذارد. از سوی دیگر، به موجب این تبصره، شرکت‌ها و مؤسسات دولتی در هنگام برگزاری مناقصه باید براساس قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور الزام سهم داخل را اعمال نمایند. بنابراین، در این قانون نیز بر اعمال سهم داخل در صنایع دریایی تأکید شده است.

۴-۵. قانون برگزاری مناقصات و آیین‌نامه‌های اجرایی آن

قانون برگزاری مناقصات با هدف ایجاد یکپارچگی در قوانین و مقررات ناظر بر خریدهای دولتی است؛ این قانون در تاریخ ۱۳۸۳/۱/۲۵ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده و پس از ارجاع به مجمع تشخیص مصلحت نظام از تاریخ ۱۳۸۳/۱۱/۳ لازم‌الاجرا شده است.

در این قانون بر اعمال تبعیض میان مناقصه‌گر داخلی و خارجی تصریح شده است؛ به‌گونه‌ای که بند «د» ماده‌ی ۲۰ قانون در این‌باره مقرر می‌دارد: «در مناقصات بین‌المللی، مناقصه‌گران داخلی نسبت به مناقصه‌گران خارجی ترجیح دارند نحوه ترجیح مناقصه‌گران داخلی در اسناد مناقصه قید خواهد شد. مناقصاتی که در آن‌ها رعایت این قاعده به مصلحت نباشد باید از سوی شورای اقتصاد تأیید شود». ماده‌ی ۱۵ آیین‌نامه‌ی اجرایی بند «ج» ماده‌ی ۱۲ قانون برگزاری مناقصات مصوب ۱۳۸۵/۷/۵ هیأت وزیران، نیز چگونگی ارزیابی و ترجیح مناقصه‌گران داخلی بر خارجی را بیان کرده و رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور را الزامی می‌داند.

افزون بر این، در مناقصات بین‌المللی که توسط مؤسسات و دستگاه‌های

اجرائی دولتی برگزار می‌شود، مناقصه باید با رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور برگزار شود. بند «د» ماده‌ی ۱۳ قانون برگزاری مناقصات چنین مقرر می‌دارد: «در صورتی که نیاز به برگزاری مناقصه بین‌المللی باشد یا استفاده از تسهیلات اعتباری خارجی مطرح باشد باید با کسب مجوزهای مربوط و با رعایت موازین قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور در اجرای پروژه‌ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات مصوب ۱۳۷۵/۱۲/۱۲، آگهی مربوط در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار و حداقل یک نوبت در یکی از روزنامه‌های انگلیسی زبان داخل و یک مجله یا روزنامه بین‌المللی مرتبط با موضوع مناقصه، منتشر شود». بنابراین، مطابق قانون برگزاری مناقصات، در مناقصات بین‌المللی هم مناقصه‌گران داخلی ترجیح داده شده‌اند؛ حتی در ارزیابی کیفی نیز مناقصه‌گر داخلی بر مناقصه‌گر خارجی و یا مشارکت داخلی - خارجی ترجیح داده شده است؛ ضمن آن که، بر اساس قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور ارجاع کار به خارجیان باید انجام گیرد (شیروی: ۱۳۸۵: ۴۹-۷۷).

بند «ج» ماده‌ی ۲ قانون تنظیم بخشی از مقررات تسهیل نوسازی صنایع کشور و اصلاح ماده‌ی ۱۱۳ قانون برنامه‌ی سوم توسعه‌ی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۲/۵/۲۶ نیز در مناقصه‌های اجرای طرح‌های صنعتی، زیربنایی و خرید خدمات فنی و مهندسی بر لزوم اعمال تبعیض میان مناقصه‌گران داخلی و خارجی و اعمال الزام سهم داخل بر اساس قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور تأکید می‌کند. به موجب این بند: «دستگاه‌های اجرائی موضوع ماده‌ی (۱۱) قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران ضمن رعایت قانون حداکثر استفاده از توان فنی، مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرائی کشور در اجرای پروژه‌ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات مصوب ۱۳۷۵/۱۲/۱۲ موظفند قیمت‌های پیشنهادی شرکت‌کنندگان در مناقصه‌های اجرائی طرح‌های صنعتی و زیربنایی و خرید خدمات فنی و مهندسی خود را با اعمال ضرایب ارزیابی تا بیست درصد که به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید، مورد مقایسه و ارزیابی قرار دهند.

معیارهای تعیین ضرایب مورد عمل در این ماده متناسب با سهم ساخت داخل و استفاده از خدمات مشاوره و طراحی و مهندسی داخلی که در اجرای موضوع مناقصه توسط پیشنهاددهندگان تعهد می‌شود و همچنین میزان جرایم عدم انجام تعهدات (میزان جرایم در متن قرارداد تصریح می‌شود)، بنا به پیشنهادات مشترک وزارت صنایع و معادن و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید».

۵-۵. معاهده‌ی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری بین کشورهای

عضو اکو

اعضای سازمان اکو^۱ در تاریخ هفتم ژوئن ۲۰۰۵ میلادی (شانزدهم تیرماه ۱۳۸۴ هجری شمسی) در استانبول موفق شدند در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری موافقت‌نامه‌ی تنظیم کنند که به «موافقت‌نامه‌ی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری بین کشورهای عضو اکو»^۲ معروف است. این موافقت‌نامه در تاریخ ۱۳۸۷/۱۱/۱۶ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده و در ۱۳۸۸/۹/۲۱ پس از ارجاع به مجمع تشخیص مصلحت نظام لازم‌الاجرا گردیده و مطابق ماده‌ی ۹ قانون مدنی در حکم قانون است.

قانون موافقت‌نامه‌ی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری بین کشورهای عضو اکو، مشتمل بر یک مقدمه، هفده ماده و پروتکل اصلاحی است؛ به تصریح موافقت‌نامه، کشورهای عضو، مقررات آن را به عنوان «حداقل» در رابطه با سرمایه و سرمایه‌گذاری‌ها تلقی خواهند کرد (مقدمه‌ی موافقت‌نامه). هرچند این قانون جدیدترین قانونی است که به تصویب رسیده است، به برطرف کردن موانع موجود بر سر راه سرمایه‌گذاری خارجی توجه چندانی نکرده است؛ زیرا، از یک سو در بند ۳ این ماده تنها به این مهم بسنده می‌کند که «طرف‌های متعاقد در چارچوب قوانین داخلی خود درخواست‌های مربوط به ورود و اقامت اشخاص طرف‌های متعاقد دیگر که قصد ورود به قلمرو طرف‌های متعاقد دیگر جهت انجام و ادامه سرمایه‌گذاری

1. Economic Cooperation Organization (ECO).

2. Agreement on Promotion and Protection of Investment among ECO Member States.

را دارند با نظر مساعد مورد بررسی قرار خواهند داد» و از سوی دیگر در بند ۴ آن مقرر می‌دارد: «چنانچه الزامی برای تصویب سرمایه‌گذاری‌ها بر اساس قوانین مربوط کشور میزبان وجود داشته باشد، این الزام باید توسط سرمایه‌گذاران طرف‌های متعاقد دیگر رعایت شود». بنابراین، برای حذف موانع و محدودیت‌های موجود در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری خارجی گامی بر نمی‌دارد؛ حتی به کشورهای عضو سازمان اگو اجازه می‌دهد موانع و محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی و از جمله الزام سهم داخل را بر سرمایه‌گذاران خارجی اعمال کنند.

۶. الزام سهم داخل در مقررات سازمان تجارت جهانی

الزام سهم داخل که از جمله الزامات و تدابیری است که در بسیاری از موافقت‌نامه‌های بین‌المللی راجع به سرمایه‌گذاری و از جمله در موافقت‌نامه‌ی تریمز ممنوع دانسته شده است، نخستین بار در گات ۱۹۴۷ مطرح شد. این موضوع ابتدا در چارچوب گات توسط ایالات متحده آمریکا علیه کانادا طرح شد.

در دسامبر ۱۹۷۳ دولت کانادا به منظور کنترل شرکت‌های تجاری بزرگ کانادایی و شرکت‌های تجاری خارجی که در خاک آن کشور تأسیس می‌شد، «قانون بازنگری در سرمایه‌گذاری خارجی»^۱ را به تصویب رساند. به موجب این قانون، تنها شرکت‌هایی اجازه‌ی فعالیت داشتند که دولت تأیید می‌کرد فعالیت تجاری آنان در قلمرو کانادا سود قابل توجهی برای این کشور به همراه دارد. همچنین، سرمایه‌گذاران به امضای تعهدات مکتوبی تشویق می‌شدند که جنبه‌ی الزامی نداشت، اما بر پایه‌ی آن تعهدات باید تنها در صنایع و تجارت‌های پیشنهادی دولت کانادا سرمایه‌گذاری می‌کردند. این تعهدات عموماً در نتیجه‌ی گفت‌وگوهای طولانی و مفصل میان دولت کانادا و سرمایه‌گذاران بالقوه پدید آمده بود و سرمایه‌گذارانی که موافقت می‌کردند تحت نظارت دولت کانادا سرمایه‌گذاری کنند، باید گزارش پیشرفت تعهدات را ارائه می‌دادند؛ تأیید و امضای این گزارش غالباً اجباری می‌نمود. تعهدات تحمیلی بر سرمایه‌گذاران خارجی بر سه دسته بود: خرید کالاهای با منشأ کانادایی یا از منابع کانادایی (الزام سهم داخل)؛ تعهد به تولید کالا در کانادا؛ و سرانجام، برابری حجم

1. Foreign Investment Review Act (FIRA).

صادرات کالا با حجم و اندازه یا نسبت کالای تولیدی (الزام به صادرات). دولت کانادا برای هماهنگی سرمایه‌گذاران خارجی با شرایط و تعهدات اعمال شده، پی‌گیری قضایی و گرفتن حکم از دادگاه را نیز ضروری دانسته بود، در عمل هیچ‌گاه نوبت به رسیدگی قضایی نرسید و دولت کانادا علیه سرمایه‌گذاران خارجی اقامه‌ی دعوا نکرد. در سال ۱۹۸۲ میلادی ایالات متحده آمریکا با توسل به بندهای ۴ و ۵ ماده‌ی ۳ (اصل رفتار ملی)^۱ و بند ۱ ماده‌ی ۱۱ گات، علیه کانادا اقامه‌ی دعوا کرد. آمریکا معتقد بود اقدامات کانادا و تحمیل این‌گونه تعهدات و شروط، جریان آزاد تجارت را مختل و کند می‌سازد. آمریکا بر این نکته تأکید کرد که دولت کانادا با تحمیل الزام سهم داخل بر سرمایه‌گذاران خارجی، آنان را ترغیب کرده است تا به جای کالاهای وارداتی، کالاهای کانادایی را خریداری کرده و از کالای داخلی در پروژه‌های سرمایه‌گذاری استفاده کنند؛ بدین ترتیب میان کالاهای وارداتی و کالای داخلی تبعیض گذاشته شده است. پس از آن آرژانتین نیز به عنوان طرف سوم علیه کانادا اقامه‌ی دعوا کرد؛ هیأت رسیدگی نیز تعهد به خرید کالا با منشأ کانادایی یا از منابع کانادایی را با اصل رفتار ملی مندرج در بند ۴ ماده‌ی ۳ گات مغایر دانست؛ زیرا، دولت کانادا میان کالای وارداتی و صادراتی تبعیض گذارده است. افزون بر آن، این تعهد امکان خرید کالاهای موجود ارزان و با کیفیت بهتر را از سرمایه‌گذاران خارجی سلب کرده، در مقابل آنان الزام شده‌اند کالای گران و احتمالاً با کیفیت پایین‌تر داخلی خریداری کنند (Dillon, 2002: 94-95; De Sterlini, 2005, Vol. 1: 444-445).

طرح چنین دعاوی بر پایه‌ی مقررات گات برخی از کشورهای عضو گات مانند

۱. بند ۴ ماده‌ی ۳ گات: «نسبت به کالاهای وارداتی هر یک از اعضای متعاقد به سرزمین عضو دیگر، رفتاری نامطلوب‌تر از رفتار مورد نظر برای کالاهای مشابه از لحاظ قوانین، هر نوع مقررات و الزامات مؤثر بر فروش، پیشنهاد فروش، خرید، حمل و نقل، توزیع و استفاده‌ی کالاها در بازار داخلی تعیین نخواهد شد». مطابق بند ۵ ماده‌ی ۳ گات، «هیچ یک از اعضای متعاقد، نمی‌تواند مقررات داخلی کمی را وضع و یا حفظ کند که آن مقررات مخلوط، پردازش یا استفاده برخی از کالاها، مقادیر یا نسبت‌های ویژه را به طور مستقیم یا غیرمستقیم اجبار کند و یا مقرر دارد که سرمایه‌گذار خارجی باید مقدار یا نسبت معین از محصول تولیدی خود را از منابع داخلی به دست آورد» و بالاخره، بند ۱ ماده‌ی ۱۱ گات (ناظر به حذف کلی محدودیت‌های مقداری است) مقرر می‌دارد: «هیچ یک از اعضای متعاقد برای ورود کالای اصلی عضو متعاقد دیگر، برای صدور یا فروش صادراتی یک کالا به مقصد سرزمین عضو دیگر از ممنوعیت‌ها یا محدودیت‌هایی جز عوارض گمرکی، مالیات‌ها یا سایر مخارج هرچند از طریق تعیین سهمیه، مجوزهای وارداتی یا صادراتی یا هر اقدام دیگری حمایت نکرده و اقدام به وضع آن‌ها نخواهد کرد».

کشورهای در حال توسعه را بر آن داشت تا در زمینه‌ی تدوین یک موافقت‌نامه راجع به تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت مقاومت کرده، حتی تدوین چنین مقرراتی را خلاف اهداف گات که اصولاً ناظر بر تجارت کالا است و مانع تحقق اهداف توسعه‌ای خود بدانند؛ در مقابل، ایالات متحده تدوین چنین موافقت‌نامه‌ای را ضروری دانسته و بر آن اصرار می‌ورزید؛ این دولت حتی فهرست بلندی از تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت را ارائه کرده و خواهان ممنوعیت اعمال همه‌ی آن‌ها بود. این‌گونه مقاومت‌ها و پافشاری‌ها در مذاکرات دور اروگوئه به اوج خود رسید؛ سرانجام موافقت‌نامه‌ی تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت که به اختصار موافقت‌نامه‌ی تریمز خوانده می‌شود، بر پایه‌ی طرح پیشنهادی اتحادیه‌ی اروپا و کشورهای اسکاندیناوی به تصویب رسید. همان‌گونه که گفته شد، موافقت‌نامه‌ی تریمز بر پایه‌ی دیدگاهی میانه تدوین شده است؛ از سویی تدوین‌کنندگان نخواسته‌اند موافقت‌نامه‌ی راجع به سرمایه‌گذاری خارجی تدوین کنند تا مبادا از صلاحیت گات پا را فراتر گذارده باشند؛ از سوی دیگر، به مقررات گات نیز بسیار وفادار مانده‌اند؛ به‌گونه‌ای که در مهم‌ترین مقررات خود مانند اصل رفتار ملی و تعهد به حذف محدودیت‌های مقداری (مواد ۳ و ۱۱ گات)، موافقت‌نامه به مقررات گات ارجاع داده و هیچ تعریف یا توضیحی درباره‌ی این اصل ارائه نمی‌دهد؛ در فهرست توضیحی ضمیمه‌ی موافقت‌نامه نیز چند اقدام ممنوع و خلاف مواد ۳ و ۱۱ گات (الزام سهم داخل، الزام تراز تجاری، الزام به فروش محصول تولیدی در داخل کشور میزبان و محدودیت دسترسی به ارز خارجی) برشمرده شده است؛ اعضای سازمان تجارت جهانی ظرف مهلت‌های مذکور در موافقت‌نامه باید به اصلاح یا حذف این تدابیر همت گمارند. از این رو برخی بر آن شده‌اند که این موافقت‌نامه، موافقت‌نامه‌ی مستقلی نیست (De Sterlini, 2005, Vol.1: 448).

برخی از مهم‌ترین ویژگی‌های این موافقت‌نامه به شرح زیر است:

- الف) موافقت‌نامه‌ی تریمز تنها به اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت ناظر است؛ بنابراین، اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت خدمات را در برنمی‌گیرد.
- ب) موافقت‌نامه‌ی تریمز میان سرمایه‌گذار خارجی و داخلی تفاوتی قائل نشده و بدون توجه به ملیت سرمایه‌گذار، ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت را که توسط کشور میزبان اعمال شده و آثار سوئی بر گردش تجارت آزاد گذاشته و آن

را محدود یا منحرف کند، ممنوع می‌سازد؛ اعم از این که ضوابط موجب محرومیت یا محدودیت سرمایه‌گذار داخلی شده باشد و یا آن که ضوابط سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت بر سرمایه‌گذاری خارجی تحمیل شده باشد.

ج) مقررات موافقت‌نامه‌ی تریمز تنها از لحظه‌ی ورود سرمایه‌گذار خارجی به کشور عضو سازمان تجارت جهانی و استقرار در کشور قابل اعمال خواهد بود؛ بنابراین، اگر کشور میزبان پیش از ورود سرمایه‌گذار خارجی، مانع حضور سرمایه‌گذار خارجی شود، نمی‌توان به مقررات موافقت‌نامه‌ی تریمز استناد کرده و کشور میزبان را به پذیرش سرمایه‌گذار خارجی ملزم نمود. (De Sterlini, 2005, Vol.1: 448, Read, 1999, 8-1: Greenfield)

د) موافقت‌نامه‌ی تریمز تنها به دسته‌ی معینی از ضوابط سرمایه‌گذاری ممنوع می‌پردازد، اما به مشوق‌های سرمایه‌گذاری که کشورها برای ترغیب و تشویق سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری به کار می‌برند، اشاره‌ای نکرده است. به عبارت دیگر، موافقت‌نامه تنها تدابیری را در برمی‌گیرد که بر سرمایه‌گذار تحمیل می‌شود، اما نسبت به مشوق‌هایی که کشورها برای جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی در نظر می‌گیرند، ساکت است؛ مانند معافیت‌های مالیاتی موقت یا یارانه‌ها.

ه) از آن جا که موافقت‌نامه‌ی تریمز یک موافقت‌نامه‌ی سرمایه‌گذاری نیست، به موضوعات کلیدی چون سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، تأسیس شعبه و بنگاه در قلمرو کشور میزبان، حق انتقال عواید و وجوه ناشی از سرمایه‌گذاری، انتقال فن‌آوری، حق جبران خسارت در صورت سلب مالکیت و دیگر حقوق و تکالیف سرمایه‌گذار و کشور میزبان نمی‌پردازد.

و) موافقت‌نامه روش متفاوتی برای حل و فصل اختلافات ارائه نمی‌کند؛ در واقع حل و فصل اختلافات ناشی از سرمایه‌گذاری را تابع روش معمول سازمان تجارت جهانی می‌داند. بنابراین، تنها دولت‌های عضو این سازمان می‌توانند اختلافات خود را مطرح سازند و اختلاف میان کشور میزبان عضو سازمان و سرمایه‌گذار زبان‌دیده در سازمان تجارت جهانی قابل طرح نیست؛ زیرا خسارت‌های سرمایه‌گذاران و طرح دعاوی آنان در سازمان قابل پیگیری نیست، مگر آن که کشورهای متبوع سرمایه‌گذاران تصمیم به طرح دعوا و ارجاع آن به سازمان تجارت جهانی بگیرند (Banerji and Jain, 2007: 72; Greenfield, 2001: 1-8).

برآمد

الزام سهم داخل تعهدی است که در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری توسط کشورهای میزبان بر سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل شده و بر تجارت آزاد آثار نامطلوبی بر جای می‌گذارد؛ زیرا، موجب تبعیض میان کالا و خدمات داخلی و کالا و خدمات وارداتی می‌شود؛ امری که بر خلاف اصل رفتار ملی و عدم تبعیض در سازمان تجارت جهانی است. این الزام که در دسته‌ی الزامات و تعهدات ممنوعه جای می‌گیرد، به صراحت در موافقت‌نامه‌ی تریمز نیز ممنوع دانسته شده است؛ بر این اساس، اعضای سازمان تجارت جهانی باید از اعمال چنین تدبیری بر سرمایه‌گذاران اجتناب نموده و مقررات داخلی خود را با موافقت‌نامه‌ی تریمز هماهنگ سازند.

جمهوری اسلامی ایران نیز که به عنوان عضو ناظر سازمان تجارت جهانی خواهان الحاق به این سازمان است، باید قوانین داخلی خود از جمله قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی اجرایی کشور و قانون برگزاری مناقصات و دیگر قوانینی که در آن بر اعمال الزام سهم داخل تأکید شده است، را در راستای هماهنگی با موافقت‌نامه‌ی تریمز اصلاح کند؛ در واقع می‌توان گفت کشورهای توسعه‌یافته الزام سهم داخل را به طور کامل حذف نکرده‌اند و در عمل از سیاست‌ها و تدابیری بهره می‌جویند که همان تأثیر الزام سهم داخل را دارد، بر این اساس ایران نیز نسبت به حذف الزام سهم داخل تکلیفی ندارد؛ باید توجه داشت که چنین الزامی مطابق مقررات موافقت‌نامه‌ی تریمز ممنوع است، اما تدابیر جایگزین ممنوع نیست. بنابراین، ایران نیز می‌تواند در اقدامی مشابه نخست الزام سهم داخل را از مقررات داخلی حذف کند و سپس تدابیری را جایگزین الزام سهم داخل نماید که از نظر موافقت‌نامه ممنوع نیست، اما همان اثر الزام سهم داخل را دارد؛ مانند قواعد مبدأ. قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور از جمله مهم‌ترین و اصلی‌ترین قوانینی است که بر رعایت الزام سهم داخل توسط دولت و شرکت‌های دولتی تأکید دارد؛ بخش دولتی به هنگام عقد قرارداد سرمایه‌گذاری با سرمایه‌گذار خارجی باید بر اساس این قانون، سهم طرف خارجی را چهل و نه درصد در نظر بگیرد؛ مفاد این قانون در قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی مصوب ۱۳۸۱/۳/۴ نیز مورد توجه قرار گرفته است؛ در بسیاری

از مواد قوانین برنامه‌ی توسعه کشور که بحث سرمایه‌گذاری و یا مناقصه‌ی خارجی مطرح شده است، رعایت مفاد قانون حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی تولیدی و صنعتی و اجرایی کشور الزامی دانسته شده است؛ حتی در قانون موافقت‌نامه‌ی تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری بین کشورهای عضو آکو به عنوان آخرین مصوبه‌ی قانونی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی، به وضوح اجازه‌ی اعمال الزام سهم داخل داده شده است.

در قوانین توسعه و حمایت از صنایع دریایی و قانون برگزاری مناقصات و آیین‌نامه‌های اجرایی آن و برخی قوانین دیگر نیز بر لزوم رعایت الزام سهم داخل تأکید شده است؛ در راستای الحاق کشور به سازمان تجارت جهانی باید این‌گونه موانع که بر گردش آزاد تجارت تأثیر سوء بر جای می‌گذارد، اصلاح یا برچیده شود.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

فهرست منابع

- ۱- پوراسماعیلی، علیرضا، *الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی و تأثیر آن بر مقررات راجع به سرمایه‌گذاری خارجی*، رساله‌ی دکترای حقوق خصوصی، پردیس قم، دانشگاه تهران، ۱۳۸۹.
- ۲- زارع، محمدحسین، *سرمایه‌گذاری خارجی و سازمان تجارت جهانی با نگاهی به وضعیت ایران*، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۵.
- ۳- شیروی، عبدالحسین، «مقایسه قانون برگزاری مناقصات با موافقت‌نامه ناظر به خریدهای دولتی در سازمان تجارت جهانی»، مدرس علوم انسانی، دوره‌ی ۱۰، شماره‌ی ۳، پاییز ۱۳۸۵.
- ۴- شیروی، عبدالحسین، *حقوق تجارت بین‌الملل*، تهران، سمت، ۱۳۸۹.
- ۵- کروگمن، پل آر؛ و اوبیسفیلد، موریس، *اقتصاد بین‌الملل (تئوری و سیاست)*، مترجم: حسین صمصامی، مرکز چاپ و انتشارات دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ۱۳۸۴.
- 6- Balasubramanyam, Vudayagiri, *Host Country FDI Policies and Development Objectives*, UNCTAD, The Development Dimension of FDI: Policy and Rule-Making Perspective, New York and Geneva, United Nations, 2003.
- 7- Banerji, Amit; Jain, Tarun, *WTO Rules on Investment: Futility Manifold*, Journal of International Business Research, Vol.6, No.2, 2007, Available at: <http://www.ssrn.com/abstract=1087334>.
- 8- Correa, Carlos M; Kumar, Nagesh, *Protecting Foreign Investment: Implications of a WTO Regim and Policy Options*, London & New York, Zed Books, 2003.
- 9- Dawid, Herbert; Reimann, Marc, *“Do Local Content Schemes Encourage Innovation?”*, POM Working Paper 4-99, University of Vienna, 1999, Available at: <http://www.wiwi.uni-bielefeld.de/vpl1/mitarbeiter/prof-dr-herbert-dawid/veroeffentlichungen.html>, 2011/06/27.
- 10- Dillon, Sara, *International Trade and Economic Law and the*

European Union, Oxford and Portland and Oregon, Hart publishing, 2002.

11- De Sterlini, Martha Lara, **The Agreement on Trade Related Investment Measures, in "the World Trade Organization: Legal, Economic and Political Analysis"**, Patrick F. J. Macrory and Arthur E. Apleton and Michael G. Plummer (Ed), New York, Springer Science and Business Media Inc, 2005, vol. 1.

12- Greenaway, David, **Trade Related Investment Measures and Development Strategy**, KYKLOS, Vol. 45, Fasc. 2, 1992.

13- Greenfield, Gerard, **The WTO Agreement on Trade- Related Investment Measures (TRIMS)**, briefing paper series: Trade and Investment, Vol. 2, No. 1, 17 January 2001, Available at: http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National_Office_Pubs/brief2_1_trims.pdf, 2010/08/17.

14- Kumar, Nagesh, **Performance Requirements as Tools of Development Policy: Lessons from Experiences of Developed and Developing Countries for the WTO Agenda on Trade and Investment**, Available at: <http://www.ris.org.in>, 2010/05/30.

15- Kumar, Nagesh, **Use and Effectiveness of Performance Requirements: What can be Learnt from the Experience of Developed and Developing Countries?**, UNCTAD, The Development Dimension of FD1: Policy and Rule-making Perspective, New York and Geneva, United Nations, 2003, Available at: <http://www.ris.org.in>, 2010/05/20.

16- Kumar, Nagesh, **Performance Requirements as Tools of Development Policy: Lessons from Experiences of Developed and Developing Countries for the WTO Agenda on Trade and Investment**, Available at: <http://www.ris.org.in>, 2010/05/20.

17- Lahiri, Sajal; Ono, Yoshiyasu, **Foreign Direct Investment, Local Content Requirement and Profit Taxation**, the Economic Journal, 108, March 1998.

- 18- Moran, Theodore, *The Impact of Trade-Related Investment Measures and Development: Theory, Evidence and Policy Implications*, New York & Geneva, United Nations, 1991.
- 19- Morrissey, Oliver, *Investment and Competition Policy in the WTO: Issues for Developing Countries*, Development Policy Review, 20 (1), 2001.
- 20- Pursell, Garry, *Australia's Experience with Local Content Programs in the Auto Industry, Lessons for India and other Developing Countries*, World Bank Policy Research Working Paper, June 2001, No. 2625, see also: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=632693, Available at: 2011/06/27.
- 21- Pursell, Garry, *Local Content Policies: Australia's Experience with Auto Mobiles, in "Development Trade and the WTO. A Handbook"*, Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo and Philip English (Ed), Washington, D.C, World Bank, 2002.
- 22- Read, Pippa, *International Investment in the WTO: Prospects and Challenges in the Shadow of the MAI*, [1999] Bond Law Rw 22; (1999) 11(2) Bond Law Review 360, Available at: <http://www.austlii.edu.au/au/journals/BondLawRw/1999/22.html>, 2010/09/14.
- 23- Umemoto, Masaru, *Three Essays on Local Content Requirements*, Ph.D Dissertation in Economics, Faculty of Graduate School of Vanderbilt University, May 1998.
- 24- WTO and UNCTAD, *Trade Related Investment Measures and Other Performance Requirements*, Joint Study by the WTO and UNCTAD Secretariats, 1 October 2001, G/C/W/307 and G/C/W/307/Add.1, Part I and II.
- 25- WTO, *The Impact of Investment Incentives and Performance Requirements on International Trade*, WT/WGTI/W/56, 30 September 1998.