

مکانیسم‌های قراردادی پیشگیری از اختلافات در قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی

امین پارسایی

کارشناسی ارشد حقوق شرکت‌های تجاری، دانشگاه شهرکرد

چکیده

حضور شرکت‌های چندملیتی و دست‌اندازی آن‌ها به منابع طبیعی کشورهای درحال توسعه و همچنین دخالت این کشورها باعث گردید که کشورهای درحال توسعه نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی بدبین شوند. تجارب تلخ این کشورها از استعمار به این بدبینی‌ها دامن می‌زد. از دیدگاه آن‌ها شرکت‌های چندملیتی و سرمایه‌گذاری خارجی شیوه نوینی از استعمار کهنه بود که درصدد به یغما بردن منابع طبیعی، دخالت در امور سیاسی و ایجاد وابستگی اقتصادی بوده است. از دهه ۱۹۸۰ به بعد، توجه به سرمایه‌گذاری‌های خارجی و جذب آن مورد توجه کشورهای درحال توسعه (سرمایه پذیر) قرار گرفت. این چرخش عمدتاً ناشی از افزایش قدرت چانه‌زنی کشورهای درحال توسعه، نیاز کشورهای مزبور به سرمایه خارجی، تغییرات سریع تکنولوژی و دانش فنی، شبکه‌های درهم‌تنیده، تولید و توزیع کالا و خدمات در سطح بین‌المللی، و افزایش وابستگی کشورها به یکدیگر بوده است. بسیاری از کشورهای درحال توسعه در جهت رفع نگرانی‌های سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی و حمایت از ورود سرمایه و جذب آن قوانین مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی خود را اصلاح کردند. در این قوانین ضمن برقراری تضمینات و حمایت‌های قانونی از سرمایه‌گذاری خارجی، سیاست نسبتاً آزاد سرمایه‌گذاری اتخاذ شد و موانع سرمایه‌گذاری کاهش پیدا کرد. انعقاد معاهدات چندجانبه و دوجانبه بین این کشورها با کشورهای توسعه‌یافته به روند جذب سرمایه‌گذاری در این کشورها سرعت بیشتری بخشید به نحوی که در ۲۰ سال گذشته سهم سرمایه‌گذاری خارجی از ۵۳/۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۰ به ۱/۴ هزار میلیارد سال ۲۰۰۰ منجر شد.

واژه‌های کلیدی: قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی، مکانیسم‌های قراردادی، کشورهای درحال توسعه

مقدمه

حضور شرکت‌های چندملیتی و دست‌اندازی آن‌ها به منابع طبیعی کشورهای درحال توسعه و همچنین دخالت این کشورها باعث گردید که کشورهای درحال توسعه نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی بدبین شوند. تجارب تلخ این کشورها از استعمار به این بدبینی‌ها دامن می‌زد. از دیدگاه آن‌ها شرکت‌های چندملیتی و سرمایه‌گذاری خارجی شیوه نوینی از استعمار کهنه بود که درصدد به یغما بردن منابع طبیعی، دخالت در امور سیاسی و ایجاد وابستگی اقتصادی بوده است. در نتیجه این تفکر، دهه ۱۹۷۰ شاهد مصادره و ملی کردن سرمایه‌گذاری‌های خارجی و ایجاد محدودیت برای فعالیت‌های شرکت‌های خارجی و به خصوص شرکت‌های چندملیتی در کشورهای درحال توسعه بوده است. از دهه ۱۹۸۰ به بعد، توجه به سرمایه‌گذاری‌های خارجی و جذب آن مورد توجه کشورهای درحال توسعه (سرمایه پذیر) قرار گرفت. این چرخش عمدتاً ناشی از افزایش قدرت چانه‌زنی کشورهای درحال توسعه، نیاز کشورهای مزبور به سرمایه خارجی، تغییرات سریع تکنولوژی و دانش فنی، شبکه‌های درهم‌تنیده، تولید و توزیع کالا و خدمات در سطح بین‌المللی، و افزایش وابستگی کشورها به یکدیگر بوده است. بسیاری از کشورهای درحال توسعه در جهت رفع نگرانی‌های سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی و حمایت از ورود سرمایه و جذب آن قوانین مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی خود را اصلاح کردند. در این قوانین ضمن برقراری تضمینات و حمایت‌های قانونی از سرمایه‌گذاری خارجی، سیاست نسبتاً آزاد سرمایه‌گذاری اتخاذ شد و موانع سرمایه‌گذاری کاهش پیدا کرد. انعقاد معاهدات چندجانبه و دوجانبه بین این کشورها با کشورهای توسعه‌یافته به روند جذب سرمایه‌گذاری در این کشورها سرعت بیشتری بخشید به نحوی که در ۲۰ سال گذشته سهم سرمایه‌گذاری خارجی از ۵۳/۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۰ به ۱/۴ هزار میلیارد سال ۲۰۰۰ منجر شد.^۱ کمبود منابع مالی و تکنولوژیکی در برخی از کشورها (عموماً کشورهای درحال توسعه) و تمایل آن‌ها به جذب و بهره‌برداری از امکانات مالی و فن‌آوری موجود در سایر کشورها (عموماً کشورهای توسعه‌یافته) به منظور اجرا و پیاده‌سازی برنامه‌های توسعه‌ی اقتصادی خود از یک سو و تمایل کشورهای دارای سرمایه و تکنولوژی به دستیابی به منابع و بازارهای جدید و استفاده از نیروی انسانی ارزان از سوی دیگر منجر به ترغیب آن‌ها به سوی انعقاد قراردادهای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌شود. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی فرآیندی است که از طریق آن اتباع یک کشور (موسوم به کشور سرمایه فرست یا منبع سرمایه) کار و فعالیت اقتصادی خود را به منظور کسب سود در یک کشور بیگانه (موسوم به کشور میزبان) برای مدت طولانی مستقر می‌کنند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به عنوان روشی برای تامین منابع مالی و کسب سود، منافع قابل ملاحظه‌ای برای دولت میزبان و سرمایه‌گذار خارجی دارد که نمی‌توان آن را از طریق سرمایه‌گذاری غیرمستقیم یا سایر روش‌های تامین مالی بدست آورد. از منظر سرمایه‌گذار سرمایه‌گذاری خارجی، ابزاری برای دستیابی به منابع طبیعی، نیروی کار و بازارهای کشور میزبان است. از منظر دولت میزبان نیز، ورود سرمایه‌های خارجی به کشور ابزاری در جهت رشد و توسعه‌ی اقتصادی است. سرمایه‌گذاری‌های خارجی ضمن به همراه آوردن تکنولوژی جدید به کشور موجب ایجاد فرصت‌های شغلی جدید می‌شوند. نیروی کاری که به این منظور بکار گرفته می‌شوند مهارت‌هایی که تکنولوژی جدید اقتضا دارد را آموزش می‌بینند و همچنین در ارتباط با سرمایه‌گذاران تکنیک‌های مدیریتی را فرا می‌گیرند. از سوی دیگر ورود سرمایه‌گذاران خارجی به کشور موجب افزایش کارایی و بهره‌وری شرکت‌های داخلی و ایجاد رقابت در بین آن‌ها می‌شود. همین منافع موجب شده است

^۱ شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، صص ۴۳۸-۴۳۹.

که کشورها به رقابت برای جذب سرمایه‌های خارجی بپردازند و آن را به عنوان موثرترین شیوهی سرمایه‌گذاری بدانند.^۲ موضوع دیگری که ضرورت ایجاد ثبات در قراردادهای سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد، نیاز اغلب این پروژه‌ها به صرف مبالغ و سرمایه‌های بالا برای راه‌اندازی پروژه است. این در حالی است که برای سرمایه‌گذار هیچ تضمینی برای این موضوع که دولت میزبان دست به تغییر قوانین و مقرراتش نخواهد زد وجود ندارد؛ همان‌طور که یکی از جریاناتی که در اواخر قرن بیستم قراردادهای سرمایه‌گذاری را موضوع خود قرار داد تعداد قابل توجه ملی‌سازی‌ها و سلب مالکیت اموال سرمایه‌گذاران بود. اما از حدود دهه‌ی گذشته این نگرانی جای خود را به موضوع دیگری یعنی سلب مالکیت غیرمستقیم داده است.^۳ امروزه یکی از نگرانی‌های سرمایه‌گذاران خارجی، قوانین و مقررات پیش‌بینی نشده هستند. دولت میزبان ممکن است با انگیزه‌های سیاسی و اجتماعی، به منظور تامین رفاه عمومی یا دستیابی به برخی اهداف سیاسی، تغییراتی در سیاست‌های خارجی خود، قوانین ارزی، مالیاتی، صادرات و واردات، مالکیت خارجیان بر اموال و غیره اعمال نماید یا اجرای طرح‌های جدید اقتصادی را در دستور کار خود قرار دهد. هر یک از این اقدامات ممکن است سودآوری و ادامه‌ی حیات پروژه را به خطر اندازد و یا حتی سودآوری آن را به کلی از بین ببرد. از اینرو موضوع ریسک‌های سیاسی و یافتن راهکاری برای کاهش آن‌ها همواره ذهن سرمایه‌گذاران و به تبع آن دولت‌ها را برای تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در کشورشان را مشغول نموده است. این هدف همواره از طریق معاهدات^۴، قوانین ملی^۵، بیمه‌ها^۶ و تضامین دولتی دنبال شده است. اما شیوهی دیگری که سرمایه‌گذاران میتوانند برای مدیریت ریسک‌ها از آن بهره ببرند، استفاده از مکانیسم‌های قراردادی است. یکی از راهکارهای جلوگیری از بروز اختلافات در روابط تجاری بین‌المللی، گنجاندن شروطی در قرارداد می‌باشد که به قرارداد انعطاف می‌بخشد و این امکان را فراهم می‌سازد که قرارداد بتواند خود را بدون نیاز به مذاکره مجدد با تغییر اوضاع و احوال مقرر تطبیق دهد. این شروط که باعث جلوگیری از بروز اختلافات می‌باشد «شروط تکمیل‌کننده»^۷ قرارداد می‌باشد که خلاهای موجود در قرارداد را پر می‌کند، از آنجا که تصمیم‌گیری در مورد کلیه جزئیات قراردادی در زمان انعقاد قرارداد ممکن است میسر یا مصلحت نباشد، برخی از شروط قرارداد به صورت باز مورد موافقت قرار می‌گیرند و برای تکمیل آن‌ها در قرارداد مکانیسمی پیش‌بینی می‌شود. شروط مربوط به شرح کار قرارداد که مشخصات فنی مندرج در قرارداد را با شرایط واقعی قرارداد تطبیق میدهد و همچنین شروطی که قیمت قرارداد را تعدیل می‌نماید. «شروط تعدیل قیمت»^۸ به توافق قراردادی اطلاق میشود که به موجب آن قیمت قرارداد متناسب با افزایش هزینه کارگر، مصالح، مواد اولیه و یا نرخ تورم تعدیل می‌گردد. این شروط «شروط تعدیل‌کننده»^۹ نام دارد^{۱۰} که به قرارداد انعطاف می‌بخشد و باعث پیشگیری از بروز اختلافات آتی می‌گردد که با شرایط و توافقات طرفین قرارداد باعث تغییراتی در روند قرارداد بعد از عقد قرارداد و برای آینده می‌باشد که قرارداد با تغییرات به وجود آمده در آینده وفق و اصلاح پیدا می‌کند. یکی دیگر از مهمترین شروطی که سرمایه‌گذاران به این منظور در قرارداد می‌گنجانند، شروط ثبات هستند. شروط ثبات هدفشان حمایت از سرمایه‌گذار با اطمینان بخشی به او از این موضوع است که

^۲ -J.Jones, Foreign Direct Investment and the Regional Economy, (Ashgate, Tyne and Wear, 2006), p.8.

^۳ -M.Erkan, International Energy Investment Law: Stability Through Contractual Clauses, (Wolters Kluwer, 2011), p.6.

^۴ -که ممکن است دوجانبه، چند جانبه یا بین‌المللی باشند.

^۵ -شامل قوانین سرمایه‌گذاری خارجی، قوانین نفتی و قوانین مرتبط با بخش انرژی به طور کلی می‌باشد.

^۶ -خرید بیمه‌های ریسک سیاسی می‌تواند از طریق بیمه‌گران خصوصی یا دولتی انجام شود.

^۷ Gap-filling clauses

^۸ -escalation clause

^۹ -adaptation clause

^{۱۰} - شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، ص ۴۷۴.

قرارداد به طور یک‌جانبه توسط دولت میزبان تغییر نمی‌کند و یا از طریق اقدامات تقنینی یا اداری خاتمه نخواهد یافت. هدف این شروط ایجاد ثبات در شرایط سرمایه‌گذاری است. با درج شرط ثبات در قرارداد در واقع طرفین توافق می‌کنند که جنبه‌هایی از قوانین کشور میزبان را در طول مدت اجرای قرارداد ثابت نگه دارند. شرط دیگری که طرفین به این منظور ممکن است در قرارداد همراه شرط ثبات یا بدون آن بگنجانند، شرط مذاکره‌ی مجدد است. این شروط کارکردشان در تضمین اجرای یکنواخت قرارداد و بویژه حفظ تعادل اقتصادی آن از طریق ایجاد انعطاف در قرارداد و پویا ساختن روابط قراردادی است. شروط مذاکره‌ی مجدد مقرر می‌دارند که اگر تغییر اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد دارای تاثیر مادی منفی بر روی قرارداد بوده و موازنه‌ی قراردادی زمان انعقاد را به ضرر یکی از طرفین برهم زند، طرفین تعهد خواهند داشت تا برای بازگرداندن تعادل اولیه‌ی اقتصادی زمان قرارداد مجدداً به مذاکره بپردازند. هدف این پژوهش بررسی کارایی شروطی است که به اختصار به آن‌ها اشاره شد، در مدیریت ریسک‌هایی است که از قراردادهای سرمایه‌گذاری ناشی می‌شود و به تبع نقشی که می‌توانند در پیشگیری از اختلافات بالقوه داشته باشند. البته این نکته قابل ذکر است که در این پژوهش مقصود از پیشگیری از اختلاف، اختلافات سازش‌ناپذیر است. این احتمال که طرفین به هر حال ممکن است دچار تعارض منافع شوند وجود دارد اما هدف ما بررسی نقش این شروط در پیشگیری از رفتن اختلاف به دادگاه یا داوری است. زیرا هیچ دادگاه یا دیوان داوری نمی‌تواند حکمی صادر کند که منافع هر دو طرف را به تساوی لحاظ و پایه‌ای برای روابط آینده‌ای آن‌ها باشد. به این منظور ضمن بررسی کارکردهای شروط پیش‌گفته در برآوردن این هدف، به نقاط ضعف هر کدام و آثار منفی که ممکن است به همراه داشته باشند نیز پرداخته خواهد شد. در این پژوهش سعی می‌شود ضمن ارائه‌ی دیدگاه‌های تئوریک و دکترینی که راجع به هر یک از موضوعات پیش‌گفته وجود دارد تا حد ممکن نمونه‌هایی از رویه‌ی عملی قراردادها ذکر شده و به نکاتی که در درج هر یک از این شروط باید توجه شود پرداخته شود.

مبانی نظری

مفهوم و انواع روش‌های سرمایه‌گذاری خارجی

در خصوص مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی تعاریف مختلفی ارائه شده است که با وجود تشابهاتی که می‌توان مابین آن‌ها پیدا کرد اما از نظر ماهوی و قلمرو تفاوت‌هایی با هم دارند. دایره المعارف حقوق بین‌الملل در این خصوص بیان می‌دارد: "سرمایه‌گذاری خارجی عبارتست از انتقال وجوه و مواد از یک کشور موسوم به کشور سرمایه فرست به کشور دیگر موسوم به کشور میزبان، جهت استفاده در تاسیس یک بنگاه اقتصادی در کشور اخیر، در ازاء مشارکت مستقیم یا غیر مستقیم در عواید آن بنگاه"^{۱۱}. تعریف دیگری که در این موضوع قابل ذکر است، تعریفی است که صندوق بین‌المللی پول ارائه داده است. از دیدگاه این صندوق سرمایه‌گذاری خارجی عبارتست از آن "سرمایه‌گذاری که منعکس کننده‌ی هدف نهادی در یک اقتصاد، در بدست آوردن سودی ممتد در بنگاهی مقیم اقتصادی دیگر است که حاکی از قصد سرمایه‌گذار در ایفای نقشی موثر در مدیریت آن بنگاه می‌باشد"^{۱۲}. این تعریف تنها شکل غالب و سنتی سرمایه‌گذاری یعنی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی^{۱۳} را در بر می‌گیرد.

^{۱۱} - Encyclopedia of Public International Law, (Elsvier Science Publisher B.V, 1985), (vol8, p.344).

^{۱۲} - International Monetary Fund, Balance of Payment Manual (Washington, 5th ed, 1993), pp86-7 <<http://www.imf.org/external/np/sta/bop/Bopman.pdf>. accessed: 14 November 2011.

^{۱۳} - "Foreign Direct Investment"

غیر از این نوع سرمایه‌گذاری شیوهی دیگری وجود دارد که به سرمایه‌گذاری غیر مستقیم یا پرتفولیو^{۱۴} موسوم است. منظور از این نوع سرمایه‌گذاری خرید اوراق بهادار (سهام و اوراق قرضه) شرکت‌های موجود است. در این نوع سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار معمولاً در پی بدست آوردن کنترل یا اداره‌ی یک شرکت یا دخالت در تصمیم‌گیری‌ها یا مدیریت یک واحد به طور مستقیم نیست. در این شیوه سرمایه‌گذار در کوتاه مدت به دنبال سود حاصل از فروش سهام به قیمتی بالاتر از قیمت خرید است. قلمرو تعاریفی که از سرمایه‌گذاری ارائه شده است متفاوت است. برخی از تعاریف تنها دربرگیرنده‌ی مفهوم سرمایه‌گذاری مستقیم هستند در حالی که برخی از آن‌ها قلمروی گسترده‌تر داشته و دربرگیرنده‌ی سرمایه‌گذاری غیرمستقیم نیز می‌شوند. برای مثال تعریفی که یکی از حقوقدانان ارائه داده است مانند تعریف صندوق بین‌المللی پول تنها سرمایه‌گذاری مستقیم را دربر می‌گیرد. مطابق این تعریف سرمایه‌گذاری خارجی عبارتست از انتقال دارایی‌های عینی یا دینی از یک کشور به کشور دیگر به منظور استفاده در آن کشور برای تولید ثروت تحت کنترل کامل یا جزئی دارنده‌ی دارایی‌ها^{۱۵}. از آنجاییکه تعریف موسع یا مضیق از سرمایه‌گذاری تاثیر مستقیم در سرمایه‌های مشمول حمایت قانون دارد، لذا در اکثر معاهدات سرمایه‌گذاری سعی می‌شود تعریفی از این مفهوم ارائه گردد. از سوی دیگر از آنجاییکه در نظام داوری مرکز حل و فصل اختلافات در بانک جهانی (ایکسید)^{۱۶} لازم است اختلاف ناشی از سرمایه‌گذاری باشد، در چندین پرونده این مطلب که آیا موضوع در برابر دیوان داوری مرکز سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود یا خیر مورد حکم قرار گرفته است.

وجه تمایز قراردادهای سرمایه‌گذاری مستقیم از سرمایه‌گذاری غیرمستقیم

هر چند قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی ایران ناظر به سرمایه‌گذاری مستقیم در مقابل سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار (پرتفولیو) است، ماده ۳ قانون تشویق سرمایه‌گذاری خارجی را به دو گروه الف و ب تقسیم کرده است. گروه الف، تحت عنوان «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» تعبیر شده است، ولی برای گروه دوم عنوان خاصی بیان نشده است. در ماده ۳ آیین نامه اجرایی قانون مزبور به گروه دوم عنوان «سرمایه‌گذاری خارجی در چهارچوب ترتیبات قراردادی» اطلاق شده است. اطلاق عنوان «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» به گروه الف باعث شده است که برخی گروه ب را از جمله روش‌های سرمایه‌گذاری غیر مستقیم تلقی کنند که به نظر نمی‌رسد این تلقی صحیح باشد. قانون‌گذار تعبیر «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» را در مقابل «سرمایه‌گذاری خارجی در چهارچوب ترتیبات قراردادی» به کار برده است. در حالی که در ادبیات بین‌المللی عنوان «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» در مقابل سرمایه‌گذاری پرتفولیو (سرمایه‌گذاری غیر مستقیم) به کار می‌رود. بنابراین، به تعبیر بین‌المللی کلیه سرمایه‌گذاری‌های موضوع قانون تشویق اعم از آنچه در بند الف ماده ۳ تحت عنوان «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» و آنچه در بند ب همین ماده تحت عنوان «سرمایه‌گذاری خارجی در چهارچوب ترتیبات قراردادی» سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در مقابل سرمایه‌گذاری پرتفولیو محسوب می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های موضوع بند الف ماده ۳ قانون تشویق که، در این قانون به «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» تعبیر شده است، برای آن دسته از فعالیت‌های اقتصادی مجاز است که بخش خصوصی می‌تواند در آن فعالیت‌ها سرمایه‌گذاری کند. بنابراین، سرمایه‌گذاری در بخش‌های اقتصادی که طبق قوانین ایران در انحصار دولت است، نمی‌تواند به شیوه مستقیم انجام گیرد. در این نوع از سرمایه‌گذاری اعطای مجوز سرمایه‌گذاری مستلزم توافق قبلی با یک دستگاه دولتی نیست و سرمایه‌گذار می‌تواند رأساً تقاضای خود را به

¹⁴ - "Portfolio Investment"

¹⁵ - M. Sornarajah, International Law on Foreign Investment, (Cambridge, 3rd ed, 2010), p. 8.

¹⁶ - International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID).

سازمان سرمایه‌گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران تقدیم نماید اما «سرمایه‌گذاری خارجی در چهارچوب ترتیبات قراردادی» تعبیر شده است. برای کلیه فعالیتهای اقتصادی مجاز است اعم از اینکه فعالیت هادر انحصار دولت باشد یا بخش خصوصی نیز بتواند در این نوع کارها فعالیت نماید.^{۱۷}

محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی با تاکید بر مقررات ایران

در دهه ۱۹۷۰ شاهد بدبینی فزاینده کشور های درحال توسعه به سرمایه‌گذاری خارجی بود. برخی از کشور ها با ملی کردن سرمایه‌گذاری‌های خارجی فعالیت خارجی را در کلیه بخش های اقتصادی خود منع کردند. برخی دیگر این ممنوعیت ها را در بخشهای خاصی از اقتصاد اعمال کردند. دلایل عمده این محدودیت ها حفظ استقلال اقتصادی ملی، جلوگیری از غارت منابع ملی، پیشگیری از مداخله شرکت‌های چندملیتی در مسائل داخلی و نهایتاً حمایت از صنایع داخلی بود. از دهه ۱۹۸۰ به بعد توجه به آزاد سازی سرمایه‌گذاری خارجی مورد توجه کشورها اعم از توسعه‌یافته و درحال توسعه قرار گرفت و کشورها تلاش کردند یه طرفه با اصلاح قانون موجود زمینه جذب سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم سازند و یا محدودیت ها در پذیرش و جذب سرمایه‌گذاری خارجی را با انعقاد معاهدات دوجانبه و چندجانبه کاهش دهند. محدودیت های سرمایه‌گذاری خارجی به چند گروه عمده تقسیم می شوند. گروه اول، شامل ممنوعیت ورود سرمایه‌گذاری خارجی به طور کلی و یا در بخشهای اقتصادی خاصی است. گروه دوم، اعمال محدودیت در مالکیت خارجی و اعمال مدیریت بنگاههای اقتصادی است. گروه سوم، تحمیل تکلیف خاص برای پذیرش سرمایه‌گذاری خارجی از قبیل استفاده از کالاها و خدمات داخلی و یا الزام به صادرات است. گروه چهارم، نظارت استصوابی کمیته ها و هیأت هایی است که مسئولیت اعطای مجوز سرمایه‌گذاری را بر عهده دارند.

سرمایه‌گذاری دولتهای خارجی

در ماده ۴ قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاری خارجی به تصویب مجلس شورای اسلامی منوط شده است. اخذ مجوز مجلس معمولاً دشوار است و تا کنون دولت برای چنین امری به مجلس لایحه ای تقدیم نکرده است. البته ذیل ماده ۴ این شرط سنگین را تعدیل کرده و صراحتاً سرمایه‌گذاری شرکت‌های دولتی را یک نوع سرمایه‌گذاری خصوصی تلقی کرده است. بر این اساس، سرمایه‌گذاری شرکت‌های دولتی خارجی به اخذ مجوز مجلس نیازی ندارد.^{۱۸}

تحمیل تکلیف خاص به سرمایه‌گذاران خارجی

برخی کشورها اعم از توسعه‌یافته و یا درحال توسعه تعهداتی را به سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می کنند که باید در فعالیت های خود در کشور پذیرای سرمایه انجام دهند.^{۱۹} هدف از تحمیل این تعهدات نیل به اهداف اقتصادی و اجتماعی خاصی است که دولت سرمایه پذیر به دنبال تحقق آنهاست. هرچند کشور ها به انحاء گوناگون تمایل دارند که تعهدات خاصی را به سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل کنند در اینکه تحمیل این شرایط به دولت های پذیرای سرمایه فرصت میدهد که سرمایه‌گذاری

^{۱۷}- شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، صص ۴۴۴-۴۴۵.

^{۱۸}- شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، صص ۴۴۸.

^{۱۹}- investment measure; performance requirements

را مطابق با الویت های ملی جهت دهند و یا موانعی را بر سر ورود سرمایه‌گذاری‌های خارجی ایجاد می‌کند، اختلاف نظر وجود دارد. بر اساس گزارش آنکتاب این شرایط به سه گروه قرمز، زرد، سبز تقسیم می‌شود.

گروه قرمز، شرایطی هست که در معاهدات بین‌المللی از جمله «موافقتنامه راجع به تدابیر سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت»^{۲۰} سازمان تجارت جهانی منع شده است. به طور مثال: الزام تراز تجاری می‌باشد که به موجب آن سرمایه‌گذار خارجی به میزان کالا و خدمات صادراتی می‌تواند کالا و خدمات وارد کشور کند و یا محدودیت در صادرات است که به موجب آن سرمایه‌گذار خارجی مؤظف می‌شود که بخشی از تولیدات خود را در داخل کشور به فروش رساند و...

گروه زرد، به آن دسته از شرایطی گفته می‌شود که تحمیل آن به سرمایه‌گذاران خارجی در معاهدات بین‌المللی ممنوع، مشروط یا مورد بی‌رغبتی قرار گرفته است. به طور مثال: الزام سرمایه‌گذار خارجی به مشارکت با سرمایه‌گذار داخلی، الزام سرمایه‌گذار خارجی به تأسیس دفتر مرکزی خود در یک منطقه خاص و الزام سرمایه‌گذار خارجی به فروش محصولات خود در یک منطقه مشخص داخلی یا خارجی و...

گروه سبز سایر شرایطی است که کشورهای پذیرای سرمایه‌به سرمایه‌گذاران خارجی تحمیل می‌کنند که نمی‌توان آن‌ها را جزء گروه‌های زرد یا قرمز دسته‌بندی کرد.^{۲۱}

انواع ریسک‌های سیاسی

اقداماتی که دولت‌ها انجام می‌دهند و بر فعالیت شرکت‌های خارجی تأثیر می‌گذارد، از این قرار است: مصادره: گرفتن دارایی خصوصی یک شرکت یا سازمان به وسیله دولت بدون پرداخت غرامت، به این بهانه شرکت به استثمار کشور می‌پردازد.

انکار و نفی قرارداد: امتناع دولت از تعهدات ناشی از قرارداد بدون ارائه دلیل مشخص. عدم تبدیل ارز: ایجاد محدودیت‌هایی برای انتقال سود شرکت‌های خارجی به کشور مبدأ، از طریق تصویب قوانین ویژه یا طولانی‌کردن مسیر تبدیل ارز به نحوی که امکان انتقال ارز به سختی امکان‌پذیر شود. مالیات تبعیضی: وضع نرخ مالیات برای شرکت‌های خارجی بالاتر از شرکت‌های داخلی. تحریم: هرگونه ممانعتی که از طرف دولت نسبت به تجارت وضع شود، مانند ممنوعیت فروش بعضی از کالاها و خدمات به یک کشور خاص.

خلع ید از مالکیت: نفی مالکیت خصوصی شرکت خارجی و پرداخت غرامت در مقابل آن. خلع ید گاهی به صورت آهسته و خزنده صورت می‌پذیرد؛ مانند افزایش تدریجی نرخ مالیات بر سود، به نحوی که نهایتاً ادامه کار برای شرکت خارجی بی‌فایده می‌شود. همچنین ایجاد موانع روزافزون برای انتقال سود سهام از کشور میزبان، تغییر دادن درصد مالکیت محلی و غیره... ملی کردن: متمرکز کردن عوامل تولید در دست دولت و انتقال مالکیت خصوصی به مالکیت عمومی با این پیش‌فرض که انتقال مالکیت به نفع عموم است.

جنگ، شورش، آشوب، قیام، هجوم، ضبط وثیقه‌های سپرده شده بابت حسن انجام کار و...

²⁰ - Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs)

²¹ - شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین‌الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، صص ۴۵۵-۴۵۶.

برخی از ریسک های سیاسی را میتوان بیمه کرد و خسارات حاصله را از بیمه دریافت داشت، مانند: مصادره، خلع ید از مالکیت، ملی سازی، نفي قرارداد، غير قابل تبدیل شدن ارز.

شروط تکمیل کننده قرارداد

«شروط تکمیل کننده»^{۲۲} به ترتیبات قراردادی اطلاق می شود که به موجب آن خلأهای موجود در قرارداد بعداً تکمیل می شود. از آنجا که تصمیم گیری در مورد کلیه جزئیات قراردادی در زمان انعقاد قرارداد ممکن است میسر یا مصلحت نباشد، برخی از شروط قرارداد به صورت باز مورد موافقت قرار می گیرند و برای تکمیل آن ها در قرارداد مکانیسمی پیش بینی می شود. مثلاً در قراردادهای پیچیده و به خصوص قراردادهای ساخت پروژه های عظیم، ممکن است در زمان انعقاد قرارداد نتوان جزئیات کار را کاملاً مشخص کرد. مثل اینکه «مهندسی تفصیلی»^{۲۳} طرح شامل (طراحی تفصیلی، کشیدن نقشه های اجرایی و تعیین لیست تجهیزات و ماشین آلات مورد نیاز) به خود پیمانکار محول شود. طبیعتاً در چنین مواردی، جزئیات در زمان انعقاد قرارداد معلوم نیست و بعداً از طریق مهندسی تفصیلی به دست خواهد آمد. همچنین عدم اطمینان به اوضاع و احوال آتی به طرفین اجازه نمی دهد که بتوانند به طور متعارف میزان تعهدات و ریسک خود را ارزیابی کنند. فرض کنید شرکتی تمایل دارد که در سال آینده یک میلیون بشکه نفت از شرکت نفت خریداری کند. از آنجا که وضعیت قیمت نفت در سال آینده برای طرفین نامعلوم است، طرفین ترجیح می دهند که قیمت قرارداد را مسکوک گذاشته و به جای آن روی مکانیسمی برای تعیین آن توافق کنند. مثل اینکه طرفین توافق کنند که قیمت بر اساس قیمت سبد اوپک تعیین گردد.^{۲۴}

بند دوم: شروط تغییر کار

«شروط تغییر کار»^{۲۵} به ترتیبات قراردادی اطلاق می شود که به موجب آن قرارداد با تغییرات فنی حاصله تطبیق پیدا می کند. در قراردادهای پیمانکاری از قبیل ساخت جاده، راه آهن، سد، نیروگاه و امثال آن، جزئیات فنی طرح و نحوه اجرای آن بر اساس اطلاعات و شرایط موجود در سندی تحت عنوان «شرح کار»^{۲۶} مقرر می شود. از زمان انعقاد تا زمان تکمیل طرح مورد نظر، تغییرات فنی گوناگونی ممکن است بروز کند که طرفین در زمان انعقاد از آن اطلاعی نداشته اند، مثل شرایط خاک، ولی اجرای قرارداد منوط به در نظر گرفتن تغییرات مزبور است. شروط تغییر کار به طرفین امکان میدهد که شرح کار پروژه را متناسب با تغییرات فنی حاصله تطبیق دهند. در قراردادهای پیمانکاری معمولاً امکان اعمال تغییرات، نحوه تصمیم گیری در مورد تغییرات، و روش تعیین قیمت تغییرات پیش بینی می شود.^{۲۷}

²² Gap-filling clauses

²³ -Detailed engineering

²⁴ - شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱، ص ۴۷۵

²⁵ -Variation clauses

²⁶ -Scope of work (SOW)

²⁷ -شیروی، عبدالحسین، پیشین، ص ۴۷۶.

شرط کامله الوداد

در قرارداد ممکن است قید شود که چنانچه خریدار بعداً کالای مشابهی را با قیمت زیادتری از فروشنده و یا هر شخص ثالثی خریداری نماید، قیمت مزبور به طور خودکار نسبت به قرارداد حاضر نیز اعمال گردد؛ یا در قرارداد مقرر شود که چنانچه فروشنده کالای مشابهی را به قیمت نازل تری به خریدار یا شخص ثالثی بفروشد، به طور خودکار قیمت مزبور نسبت به قرارداد مزبور اعمال گردد. مشکل «شرط کامله الوداد»^{۲۸} این است که قراردادهای منعقد شده با اشخاص ثالث ممکن است به صورت محرمانه انجام گیرد و طرف قرارداد از آن اطلاعی نداشته باشد تا بتواند به آن استناد کند.^{۲۹}

پیشنهاد صادقانه

در قرارداد ممکن است پیش بینی شود که چنانچه فروشنده در آینده پیشنهاد صادقانه ای مبنی بر خرید با قیمت مناسب تری دریافت نماید، طرف قرارداد موظف است که قیمت مزبور را به فروشنده پرداخت نماید. «شرط پیشنهاد صادقانه»^{۳۰} بیشتر در قراردادهای مواد اولیه و به خصوص در قراردادهای گاز ممکن است پیش بینی شود.

شرط مذاکره مجدد

در قرارداد ممکن است مقرر شود که در صورت افزایش یا کاهش هزینه های نیروی کار، مواد اولیه، مصالح و یا نرخ تورم، طرفین مذاکره نموده و نسبت به تعدیل قیمت قرارداد اقدام نمایند. چنانچه طرفین نتوانند به توافق برسند، قیمت جدید از طریق ارجاع به کارشناسی و یا داوری تعیین می گردد.^{۳۱}

تعدیل خودکار قیمت

در قرارداد ممکن است پیش بینی شود که با بروز عواملی قیمت قرارداد به طور خودکار به تناسب، افزایش یا کاهش پیدا می کند. مثل اینکه در قرارداد خرید و فروش گاز مقرر می شود که با افزایش یا کاهش در قیمت نفت، قیمت فروش گاز به تناسب تعدیل پیدا می کند. یا در قرارداد فروش برق تولیدی از یک نیروگاه گازی مقرر می شود که قیمت برق متناسب با افزایش یا کاهش قیمت گاز تعدیل می گردد. در قرارداد های بی.او. تی ممکن است قیمت ارائه خدمات به تناسب نرخ تورم تعدیل گردد. تعدیل خودکار ممکن است بر اساس افزایش یا کاهش در شاخص^{۳۲} خاصی انجام گیرد، مثل اینکه در قرارداد قید شود که قیمت قرارداد بر اساس شاخص سبیدی از اجناس مثل فولاد، سیمان، نفت و امثال آن تعدیل می شود.^{۳۳}

آثار اقتصادی و اجتماعی شروط ثبات

گروهی عقیده دارند وجود شرط ثبات در قرارداد خصوصاً آن دسته از شروطی که منجر به انجماد رژیم حقوقی و مالی حاکم بر قرارداد می شوند، می توانند موجب آثار نامطلوب اقتصادی و اجتماعی برای میزبان شوند. از نظر اقتصادی این عقیده وجود دارد

²⁸ -favored-nation clause

^{۲۹} - شیروی، عبدالحسین، پیشین، ص ۴۷۸.

³⁰ -bona fide offer clause

^{۳۱} - شیروی، عبدالحسین، پیشین، ص ۴۷۸.

³² -index

^{۳۳} شیروی، عبدالحسین، پیشین، ص ۴۷۹.

که این شروط می‌توانند منجر به کاهش درآمد کشور میزبان شوند. مثالی که در این مورد می‌توان ذکر کرد مربوط به کشور زامبیا است. این کشور در جریان خصوصی سازی صنعت معادن در دهه‌ی ۱۹۹۰ موافقت‌نامه‌های توسعه‌ی اقتصادی چندی را با شرکت‌های فراملی امضا کرد که نه تنها در آن‌ها امتیازات خاصی برای شرکت‌ها قائل شده بود، بلکه هم‌چنین مقرر نمود دولت زامبیا از حق تغییر رژیم قانونی مندرج در قرارداد منع می‌شود. این موافقت‌نامه‌ها نرخ حق‌الامتیاز دولت زامبیا از معادن مس را ۶٪ درصد درآمد ناخالص شرکت‌های چندملیتی مقرر نمودند (نرخ‌ی که بسیار کمتر از نرخ سه درآمد خالص است که امروز وجود دارد و به موجب قانون ۱۹۹۵ که جایگزین قانون قبلی شده مقرر شده است). از جمله این قراردادها می‌توان به موافقت‌نامه‌های توسعه‌ی معادن مس بین این کشور و موبانی اشاره کرد.^{۳۴} به علاوه این موافقت‌نامه‌ها این رژیم مالی را برای مدت ۱۵ تا ۲۰ سال به حالت انجماد درمی‌آوردند. از اینرو گرچه پس از انعقاد این موافقت‌نامه‌ها انفجاری در قیمت مس رخ داد، اما به دلیل نرخ پائین حق‌الامتیاز مقرر در موافقت‌نامه‌ها درآمد قابل توجهی نصیب زامبیا نشد.

شروط مذاکره مجدد در قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی

گفتار اول: مفهوم و ضرورت درج شرط مذاکره مجدد

بند اول: مفهوم شرط مذاکره مجدد

همان طور که قبلاً نیز ذکر شد قراردادهای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عموماً متضمن سرمایه‌های اساسی بوده و اکثراً طولانی مدت اند. از اینرو سرمایه‌گذاران همواره به دنبال ایجاد ثبات و قابلیت پیش بینی در این قراردادها بوده و سعی دارند از طریق درج شروطی تمامیت قراردادشان را حفظ و اجازه ندهند قرارداد جز با توافق و رضایت هر دو طرف تغییر یابد. یکی از ابزارهایی که در راستای نیل به این هدف توسط سرمایه‌گذاران به کار گرفته شد شروط ثبات بود. در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ میلادی تصور میشد که استفاده از شروط ثبات مهجور و قدیمی شده و دیگر نیازی به ذکر آن در قراردادها نیست. اما بعد از آن که سرمایه‌گذاری خارجی اهمیت خود را به عنوان راه حلی برای مشلات اقتصادی کشورها نشان داد، دولت‌ها (خصوصاً آن‌هایی که قبلاً سخت‌گیری زیادی نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی داشتند) سعی کردند با اجازه‌ی ورود دوباره‌ی این شروط در قراردادها و قوانین خود عرصه‌ی رقابت برای جذب سرمایه‌های خارجی شوند.

در دهه ۱۹۹۰ شروط ثبات توسط این کشورها برای نشان دادن تعهد این دولت‌ها به ایجاد ثبات در قوانین مرتبط با سرمایه‌گذاری و رژیم‌های مالیاتی‌شان استفاده میشد اما رویه‌ی مدرن در استفاده از شروط ثبات تغییر یافت و به سمت شرط مذاکره‌ی مجدد تمایل یافت. این شروط مقرر میدارند که اگر اقدامات دولت به نحو نامطلوبی براقصد قرارداد اثر گذارد، طرفین به پای میز مذاکره باز خواهند گشت تا با مذاکره تعادل اولیه‌ی اقتصادی را به قرارداد بازگردانند.^{۳۵}

برخلاف شروط ثبات که هدفش ایجاد تعهد برای کشور میزبان در حفظ شرایط قراردادی زمان انعقاد است، مذاکره‌ی مجدد هدفش حمایت از سرمایه‌گذار خارجی و در نهایت کاهش اختلافات از طریق ایجاد یک چارچوب انعطاف پذیر برای قرارداد به منظور تطابق آن با تغییرات اوضاع و احوال در طول مدت اجرای قرارداد است.

³⁴ The Government of the Republic of Zambia and Mopani Copper Mines Plc, art 76, <http://www.Minewatchzambia.com/reports/Mopani.pdf> [Mopani Copper Mines Development Agreements], accessed 24 November 2011

³⁵ R. Bishop, S. Shimitroff, C. Miles, Strategic Options Available When Catastrophe Strikes The major International Energy Projects, 36 *tex Int'l L.J.*, (2001), pp631, 637.

نکته ی قابل ذکر این است که در صورتی که این شرط در قرارداد ذکر نشده باشد، در صورتی که یکی از طرفین یا هر دو مایل به مذاکره باشند باید به قانون حاکم بر قرارداد مراجعه نموده و بررسی نمایند که آیا این قانون امکان مذاکره ی مجدد را به طرفین می‌دهند یا خیر^{۳۶}.

پس از این معرفی کوتاه در این فصل ابتدا به ذکر ضرورت و دلایل درج این شرط در قرارداد پرداخته میشود زیرا ممکن است این سوال پیش آید که آیا وجود شرط ثبات که ایجاد کننده ی چارچوبی با دوام برای قرارداد است نمیتواند نقش موثری در حمایت از منافع سرمایه گذار و پیشگیری از بروز اختلاف داشته باشد. از اینرو فواید درج این شرط هم از منظر سرمایه گذار خارجی و هم از منظر دولت میزبان بررسی خواهد شد. پس از آن، بررسی این شرط و اقسام آن و تعهدات طرفین در جریان مذاکره و نهایتاً نتیجه ی به ثمر نرسیدن این مذاکرات خواهد آمد.

بند دوم: ضرورت درج شرط مذاکره ی مجدد در قراردادهای سرمایه گذاری خارجی

همان طور که قبلاً هم اشاره شد موضوع ثبات در قراردادهای سرمایه گذاری خارجی یک نیاز جدی می باشد. اهمیت این موضوع از آنجا ناشی می شود که نه تنها خود سرمایه گذاران نیاز دارند که از بعضی جنبه های سرمایه گذاری شان مانند رژیم مالی و قواعد حاکم بر صادرات و واردات مطمئن باشند، بلکه سایر افرادی هم که به نوعی حامی پروژه محسوب می شوند (از قبیل بانک ها، موسسات تامین کننده اعتبار و ...) نیز می خواهند از این موضوع مطمئن باشند که درآمدی که سرمایه گذار کسب می کند می تواند جواب گوی پرداخت بدهی هایش به آن ها باشد^{۳۷}.

حال پرسشی که ممکن است مطرح شود این است که آیا شروط ثبات که اغلب برای محدود کردن حاکمیت تقنینی دولت ها به کار گرفته می شوند نمی توانند به تنهایی این هدف را برآورده سازند و حتی گاه شک و تردیدها در استفاده از چنین شروطی از این هم بیشتر می شود و این سوال را مطرح می کند که آیا اگر چنین شروطی در قرارداد درج نشوند قرارداد از ثبات بیشتری برخوردار نخواهد بود؟

از این رو لازم است ضرورت درج چنین شروطی و فوایدی که می توانند هم برای دولت میزبان و هم سرمایه گذار خارجی به همراه داشته باشند بیان گردد.

الف) اگر چه شروط ثبات در بسیاری از قراردادهای سرمایه گذاری خارجی وارد شده و می شوند و از این رو ممکن است گفته شود که دیگر نیازی به درج شروط مذاکره ای مجدد در این قراردادها نیست اما باید توجه داشت که شروط ثبات همیشه حمایت کافی از سرمایه گذار به عمل نمی آورند و در بسیاری از سیستم های حقوقی اعتبار این شروط مورد تردید است و همواره مورد سوال قرار گرفته، چرا که به عقیده گروهی این شروط در تعارض با حاکمیت دولت ها قرار دارند و دولت ممکن است از قدرتش به عنوان حافظ نظم عمومی و منافع عمومی استفاده کرده و قرارداد را به نفع خود تغییر دهد. همان طور که بررسی شد در رویه ی داوری بین المللی در مورد شروط ثبات این نتیجه آشکار می شود که پرونده هایی وجود داشته اند که با وجود این که حاوی شروط ثبات بوده اند اما عمل دولت میزبان در ملی کردن غیر قانونی شناخته نشده است. به همین دلیل

۱- از آنجاییکه موضوع این رساله بررسی شروط قراردادی پیشگیری از اختلاف است موضوع مذاکره ی مجدد بدون پیش بینی این موضوع در قرارداد بررسی نمیگردد. برای آگاهی از این موضوع نک: شافع، میرشهبیز، لکس پترولیا، پایان نامه دوره دکتری، دانشگاه شهید بهشتی، ۱۳۸۶، صص ۱۷۸ تا ۱۸۶.

³⁷ A.kolo & T.Waled, Renegotiation And Contract Adaptation, Int'l Investment Projects, 1 J.World Investment And Trade, (2000),p.20.

باید گفت درج شرط ثبات به تنهایی از سرمایه گذار حمایت کافی به عمل نمی آورد و او را از درج شرط مذاکره ی مجدد بی نیاز نمی گرداند.^{۳۸}

ب) از ویژگی های عمده قرارداد های سرمایه گذاری به طولانی مدت بودن آن ها و نیاز آن ها به سرمایه های اساسی قبلاً اشاره شد. برخی از این قرارداد ها خصوصاً قراردادهای مربوط به استخراج منابع طبیعی دارای دوره های اکتشاف طولانی مدت هستند که سرمایه گذار برای ورود به آن ها نیازمند ارزیابی عوامل مختلفی از جمله موقعیت زمین شناسی منطقه، قوانین کار و دستمزدها، مقررات مالیاتی و بسیاری از عوامل دیگر است که در نهایت با بررسی مجموعه ی این عوامل بازدهی پروژه را تخمین خواهد زد و تصمیم می گیرد که در آن کشور سرمایه گذاری کند یا به جای دیگری برود. اما واضح است که هیچ سرمایه گذاری نمی تواند خود را از تغییرات در اوضاع و احوال سرمایه گذاری اش مصون بداند. خصوصاً این نکته قابل توجه است که هر چه مدت پروژه طولانی تر باشد تخمین هایی که سرمایه گذار می زند بیشتر احتمال دارد که در طول زمان و تحت تاثیر عوامل مختلف منطبق با واقعیت نباشد. این تغییرات می توانند دارای منشاء مختلف باشند اما یکی از ساده ترین آن ها کاهش پیش بینی نشده قیمت محصولی است که سرمایه گذار به تولید آن می پردازد و موجب کاهش سودآوری پروژه یا حتی غیر سودآور بودن آن گردد. این وضعیت در حالی رخ می دهد که عموماً سرمایه گذار مبالغ هنگفتی صرف راه اندازی پروژه کرده، هزینه هایی که تنها در طول مدت مدت قرارداد قابل بازگشت خواهند بود. از این رو سرمایه گذار لاجرم وابسته به این موضوع می شود که قرارداد ادامه یابد و این امر طرفین را به مذاکره ی مجدد وادار می نماید.^{۳۹}

از سوی دیگر هنگامی که این منابع از نظر تجاری به توسعه می رسد روان شناسی دولت تغییر می کند. ممکن است به دلایلی از قبیل افزایش قیمت محصولات پروژه سودآور تر از آنچه در ابتدا تخمین زده می شد گردد. در این حالت دولت ممکن است احساس کند منابع تجدید ناپذیرش که برایش ثروت ملی محسوب می شوند مورد بهره برداری قرار گرفته بدون آن که در قبال آن ها سود عادلانه ای دریافت نماید. این وضعیت خصوصاً در پروژه های مربوط به استخراج منابع طبیعی بیشتر احتمال وقوع دارد. گذر زمان موجب می شود که ریسک های اولیه قرارداد فراموش شوند و کم کم چارچوب قراردادی در نظر دولت کم رنگ شده و منافی که سرمایه گذار از قبل پروژه می برد به طور غیر منصفانه ای زیاد به نظر رسد.^{۴۰}

ج) در طول اجرای یک پروژه این احتمال وجود دارد که استانداردهای جدید زیست محیطی توسط دولت، گروه های فشار یا موافقت نامه های بین المللی وضع گردد. نگرانی عمده ی سرمایه گذار خارجی در این موارد غیر قابل پیش بینی بودن تاثیرات این گونه مقررات بر پروژه است. در این موضوع تردیدی وجود ندارد که هیچ کس نمی تواند این حق مشروع را از دولت سلب کند که خودش را با استانداردهای جدید زیست محیطی که چه در سطح ملی و چه در سطح بین المللی ممکن است ظاهر شوند تطبیق ندهد. اما مطابقت با چنین استانداردها که گاه با فعالیت گروه های فشار و سازمان های غیر دولتی همراه است ممکن است نیازمند صرف مبالغ هنگفتی پول بوده و در نتیجه افزایش هزینه های اجرایی پروژه باشد. همین امر به نوبه خود می تواند دلیل موجهی برای بازگشت طرفین به میز مذاکره و تجدید نظر در قرارداد باشد.^{۴۱}

³⁸ - M.Sornarajah, The Myth of International Contract Law, op cit, p.206

³⁹ - K.Berger, Renegotiation and Adaptation of International Investment Contracts: The Role of Contract Drafters And Arbitrators, 36 Vand. J of Trans. L, p.1384.

⁴⁰ - A.Kolo & T.Waled, op cit, p.7.

^{۴۱} شافع، میر شهبیز، پیشین، ص ۱۷۵.

د) برخی از حقوق دانان معتقدند که امروزه مذاکره ی مجدد باید به عنوان یک عنصر جدا نشدنی از جریان سرمایه گذاری در نظر گرفته شود.^{۴۲} کشورهای میزبان اغلب علاقه دارند که به مذاکره مجدد در رابطه با قراردادهای سرمایه گذاری شان بپردازند حتی اگر خود قرارداد یا قانون حاکم چنین امکانی را به آن ها ندهد. و بر عکس گاه سعی شده تا از مذاکره مجدد قرارداد با تدابیری از قبیل درج شروط ثبات جلوگیری شود که غالباً این تلاش ها موفق نبوده است. در این رابطه اوپک در دهه ۶۰ مقرر می دارد تغییر در اوضاع و احوال اقتصادی زمان انعقاد قرارداد مبنای قانونی مشروعی برای دولت ها در مذاکره ی قرارداد های نفتی شان فراهم می آورد. این سازمان در یکی از قطع نامه هایش اعلام می دارد که دولت ها حق دارند به مذاکره مجدد قرارداد هایشان بپردازند، هنگامی که شرکت های فراملی طرف قرارداد با آن ها بعد از پرداخت مالیاتشان سود خالص قابل توجهی نصیب شان شود. این مذاکره باید در ارتباط با بندهای مالی قرارداد انجام گیرد. اوپک سپس قواعد دقیقی را در رابطه با محاسبه این درآمد ها و هم چنین معیارهایی را که باید در مذاکره مجدد به کار گرفته شود ارائه می دهد.^{۴۳} لازم به ذکر است که درخواست دولت جهت مذاکره مجدد قرارداد حتی گاه با تهدیدهایی صریح یا ضمنی همراه است و با اقداماتی چون مداخله، سلب مالکیت، کاستن از سرعت عملیات یا فسخ قرارداد توأم می گردد.

نتیجه گیری

تمرکز این پژوهش بر بررسی برخی از شروط قراردادی در قراردادهای سرمایه گذاری خارجی که به منظور مدیریت ریسک و تبعاً پیشگیری از وقوع اختلاف توسط سرمایه گذاران بکار گرفته می شوند قرار گرفت. در پژوهش سعی شد پس از بررسی کوتاهی که از ویژگی های قراردادهای سرمایه گذاری خارجی، ممنوعیت سرمایه گذاری خارجی در ایران، نقاط ریسک خیز آن ها و انواع مکانیسم های قراردادی صورت می گیرد، به بررسی نقاط قوت و ضعف شروط ثبات، شروط تکمیل کننده قرارداد، شروط مذاکره ی مجدد در مدیریت ریسک و پیشگیری از اختلاف پرداخته شود که مهمترین یافته های این پژوهش را می توان به این شرح خلاصه کرد:

موضوع ریسک و خصوصاً ریسک های سیاسی از زمان های گذشته تا کنون یکی از موضوعات پراهمیت در بحث قراردادهای سرمایه گذاری خارجی بوده اند. ویژگی خاص ریسک های سیاسی در این است که بر خلاف ریسک های تجاری با گذشت زمان و هنگامی که پروژه دوره هایی از موفقیت را تجربه کرد نه تنها از میزان آن ها کاسته نمی شود بلکه احتمال آن افزایش هم می یابد. از اینرو لازم است سرمایه گذاران به منظور آسیب پذیری کمتر در برابر ریسک ها و به منظور افزایش قابلیت انطباق با اوضاع و احوال تغییر یافته، اقدام به پیش بینی شروطی که چنین امکانی را فراهم کند بنمایند. نکته ی دیگری که باید در این جا تاکید این موضوع است که اخیراً دولت ها به جای اقدام به مصادره یا سلب مالکیت مستقیم از اموال سرمایه گذاران سعی دارند اقدامات مداخله گرانه شان در اموال و حقوق مالی سرمایه گذاران را بیشتر از طریق سلب مالکیت غیرمستقیم تنظیم نمایند که شاید این امر به دلیل آثار شدید و واضحی است که سلب مالکیت های مستقیم دارد. البته این نکته را باید افزود که سلب مالکیت غیر مستقیم نیز از زمان های گذشته وجود داشته اما در سالهای اخیر اهمیت و رواج بیشتری پیدا کرده است. بررسی ها نشان می دهد کشورهای میزبان از روش های مختلفی برای گرفتن اموال سرمایه گذاران و خروج آن ها از کشور بکار گرفته اند. اقداماتی از قبیل تحمیل مقررات جدید مربوط مسائل کار، محیط زیست و... به شکل تبعیض آمیز، افزایش مالیات ها یا وضع قوانین جدید

⁴² A.Kolo & T.Waled, op cit, p.29.

⁴³ K.Samuel, B.Asante, Stability of Contractual Relations In The Transnational Process, 28 Int'l and comp.L.Q.401 (1979).p.14.

مالیاتی، تحمیل قوانین کنترل ارزی و ... دولت‌ها هم‌چنین ممکن است اقدام به تغییر یک‌جانبه‌ی مفاد قرارداد به نفع خودشان بنمایند. همان‌طور که ذکر شد یکی از شروط قراردادی که سرمایه‌گذاران برای مقابله با این‌گونه اقدامات دولت بکار گرفته‌اند شروط ثبات هستند. اما همان‌طور که گفته شد بر سر اعتبار این شروط بحث‌های فراوانی صورت گرفته است و نظرات بسیاری در باب تقابل این شروط با حاکمیت دائمی ملت‌ها بر منابع طبیعی‌شان ایراد شده است. اما با این وجود نباید در کارکرد این شروط به کلی تردید کرد. با همه‌ی انتقاداتی که به شروط ثبات شده است هنوز هم این شروط یکی از ابزارهای کاهش ریسک‌های سیاسی به شمار می‌آیند. اصلی‌ترین اثری که این دکترین و رویه‌ی داوری بین‌المللی برای آن‌ها قائل شده‌اند اثری است که این شروط بر پرداخت غرامت دارند. این شروط هنوز هم یکی از بندهای قراردادهای سرمایه‌گذاری خصوصاً قراردادهای نفتی هستند و سرمایه‌گذاران براین باورند که برای رسیدن به اهدافشان در طول اجرای پروژه نیاز به ثبات دارند تا جایکه در بسیاری از موارد وارد قراردادی که حاوی چنین شرطی نیست خصوصاً با کشورهای در حال توسعه نمی‌شوند. در عمل هنگامی که قرارداد حاوی چنین شرطی است دولت‌ها به دلیل آثاری که این شروط بر پرداخت غرامت دارد و هم‌چنین آثار سوئی که نقض چنین قراردادهایی می‌تواند برای اعتبار و شهرت آن‌ها و در نتیجه نگاه سایر سرمایه‌گذاران به آن‌ها داشته باشد با این قراردادها با احتیاط بیشتری برخورد می‌کنند. از سوی دیگر با وجود رواج نسبتاً گسترده‌ی این شروط در قراردادها خصوصاً در دهه‌های قبل تعداد پرونده‌هایی که در نتیجه‌ی نقض آن‌ها به داوری رفته‌اند اندک‌اند. اما با این وجود باید اذعان کرد که امروزه با توجه به پیچیدگی‌های قراردادهای سرمایه‌گذاری و تغییراتی که در روند ماهیت ریسک‌های سیاسی و هم‌چنین تغییر اوضاع و احوال روز قرارداد در این زمینه اتفاق افتاده است دیگر استفاده از این شروط به تنهایی در قرارداد کافی به نظر نمی‌رسد. در واقع آنچه امروزه نیاز طرفین این قراردادهاست انعطاف‌پذیر بودن قرارداد است. قرارداد باید به گونه‌ای طراحی شود که بتواند منافع متعارض طرفین قرارداد را در طول اجرای آن آشتی داده و هم‌چنین تعادل اقتصادی قرارداد را که به دلیل تغییر در اوضاع و احوال بر هم خورده است با درج شروط تکمیل‌کننده و یا ترتیبات قراردادی دیگر به آن بازگرداند. همان‌طور که ذکر شد قراردادهای سرمایه‌گذاری اغلب طولانی مدت‌اند به همین دلیل در طول اجرای قرارداد تغییرات سیاسی، اقتصادی و تکنیکی اجتناب‌ناپذیرند. به همین دلیل بسیاری از این قراردادها به منظور تطابق با این تغییرات موضوع مذاکره‌ی مجدد واقع می‌شوند. از اینرو باید گفت ایجاد ثبات در قرارداد همیشه از طریق شروط ثبات کلاسیک برآورده نمی‌شود. به منظور برآوردن این نیاز بوده است که رویه‌ی قراردادی به سمت استفاده از شروط ثبات اقتصادی، مکانیسم‌های قراردادی و مذاکره‌ی مجدد حرکت کرده است. هدف از مکانیسم‌های قراردادی و شروط مذاکره‌ی مجدد تجدید نظر در قرارداد به منظور تطبیق آن با اوضاع و احوال تغییر یافته است و نیز پر کردن خلأهایی که در زمان انعقاد قرارداد نمی‌توان نسبت به تمام آن اشراف کامل داشت که منجر به تغییرات مادی در قرارداد شده‌اند. این شروط به قرارداد انعطاف‌پذیری بیشتری به منظور تقسیم عادلانه‌ی منافع بین سرمایه‌گذار و دولت میزبان می‌دهند. این شروط برای استقرار تعادل اقتصادی برهم خورده‌ی قرارداد از عناصر اصلی آن بشمار می‌روند. اما نکته‌ای که به آن باید توجه کرد این است که طرفین نباید به این شرط به عنوان شرطی کاملاً ایده‌آل بنگرند و گمان کنند صرف درج این شرط در قرارداد می‌تواند انتظارات آن‌ها را برآورد بلکه نکته‌ی مهم در درج این شروط نحوه‌ی نگارش آن‌هاست. درست است که این شروط به منظور تامین انعطاف‌پذیری در قرارداد طراحی شده‌اند اما با این وجود باز بودن بیش از حد این شروط ممکن است در عمل مستمسکی برای طرفین خصوصاً برای دولت در تجدیدنظر در قرارداد در صورت بروز هر تغییر کوچکی در اوضاع و احوال اقتصادی و تعادل قراردادی شود از اینرو باید در نگارش شرط دقت زیادی بعمل آید و هم‌زمان با حفظ انعطاف‌پذیری از بکار بردن عبارات مبهم و چندپهلوی اجتناب شود. این شروط خصوصاً

شروط موازنه‌ی اقتصادی به خوبی وابستگی متقابل سرمایه‌گذار و کشور میزبان را به یکدیگر نشان می‌دهند در حالی که در فقدان این شروط اهداف سرمایه‌گذار و کشور میزبان در دو سمت متفاوت حرکت می‌کنند به همین دلیل گفته می‌شود درج این شروط در قرارداد می‌تواند از اختلافات بالقوه‌ی طرفین پیشگیری کند و بر همین اساس است که گفته شده درج شرط موازنه‌ی اقتصادی موثرترین ابزار به منظور حمایت از سرمایه‌گذاران خارجی است.^{۴۴} از سوی دیگر همان‌طور که گفته شد از آن‌جاییکه این شروط حاکمیت میزبان را دست‌نخورده باقی می‌گذارد از بسیاری از انتقاداتی که به شروط ثبات شده است در امان است. برای مثال در رابطه با موضوعاتی از قبیل حمایت از حقوق بشر و محیط زیست گفته شده است که دولت نمی‌تواند با استناد به این شروط از مسئولیت‌هایی که در مورد حمایت از این موضوعات دارد شانه خالی کند. از سوی دیگر در مورد سرمایه‌گذاران خارجی گفته شده است عدم حکومت قوانین جدیدی که در رابطه با موضوعات پیش‌گفته تصویب می‌شود بر آن‌ها موجب افزایش بی‌مسئولیتی اجتماعی خواهد شد.

با توجه به مجموع آن‌چه تا کنون بیان شد این نتیجه‌ی کلی حاصل می‌شود که هر یک از شروطی که مورد بررسی قرار گرفتند در صورتی که به درستی به نگارش در آیند و نکات اساسی در پیش‌نویس کردن آن‌ها مد نظر طرفین باشد، می‌توانند به افزایش ثبات و قابلیت پیش‌بینی در قرارداد و در نتیجه کاهش بروز اختلافات موثر باشند. به علاوه این نکته واضح است که استفاده از چنین شروطی می‌تواند منافعی را برای هر دو طرف به دنبال داشته باشد که البته ضشروط تکمیل‌کننده قرارداد در درجه اول و در درجه دوم مذاکره‌ی مجدد در مقایسه با شروط ثبات بهتر می‌تواند اهداف و منافع طرفین را بهم نزدیک کند.

فهرست منابع

۱. شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، چاپ چهارم (ویراست دوم)، ۱۳۹۱.
۲. شیروی، عبدالحسین، حقوق نفت و گاز، تهران، نشر میزان، چاپ دوم، ۱۳۹۳.
۳. امانی، مسعود، حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت، تهران، انتشارات دانشگاه امام صادق، چاپ اول، ۱۳۸۹.
۴. پیران، حسین، مسائل حقوقی سرمایه‌گذاری بین‌المللی، تهران، انتشارات گنج دانش، چاپ اول، ۱۳۸۹.
۵. موحد، محمدعلی، درس‌هایی از داوری‌های نفتی: قانون حاکم، جلد اول، نشر کارنامه، ۱۳۸۶.
۶. حاتم‌علی - علی - کریمیان، اسماعیل، حقوق سرمایه‌گذاری خارجی در پرتو قانون و قراردادهای سرمایه‌گذاری، تهران، انتشارات تیسرا، ۱۳۹۳.
۷. ایرانی‌پور، فرهاد (۱۳۸۲)، «نظام حقوقی حاکم بر قراردادهای تجاری بین‌المللی دولت»، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی
۸. تی بی کول، مارگاریتا، شروط ثبات در معاملات نفتی بین‌المللی، ترجمه:السان، مصطفی، رضایی؛ علی، مجله حقوقی شماره ۳۷، ۱۳۸۶.
۹. جنیدی، لعیا، مداخله‌ی دادگاه در داوری، قابل دسترس در: <http://www.internationaltradelaw.persianblog.ir/post/5>
۱۰. جنیدی، لعیا، نظریه حقوق بازرگانی فراملی، فصلنامه حقوق، شماره ۴۱، بهار ۱۳۹۰.
۱۱. خمایی زاده، فرهاد، قواعد غیردولتی به عنوان قانون حاکم بر قرارداد، مجله تحقیقات حقوقی، شماره ۴۳.
۱۲. لندو، اوول، حقوق بازرگانی فراملی در داوری تجاری بین‌المللی، ترجمه: محبی، محسن، مجله حقوقی، شماره ۴، ۱۳۶۴.

⁴⁴ M.Erkan.op cit.p.275.

۱۳. ویرالی، میشل، تفکری بر تئوری حقوق فراملی، ترجمه: صبح‌خیز، ناصر مجله حقوقی دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی، شماره سوم، ۱۳۶۴.
۱۴. ویلیام باوت، دریک، قراردادهای دولت با بیگانگان: تحولات معاصر در مسئله‌ی غرامت ناشی از نقض یا فسخ این قراردادها، ترجمه: قاسمی، علی، مجله حقوقی، شماره شانزده و هفده.
۱۵. قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، مصوب ۱۳۸۰/۱۲/۱۹ مجلس شورای اسلامی
۱۶. آیین‌نامه اجرائی قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، مصوب ۱۳۸۱/۶/۲۴ هیئت وزیران
۱۷. قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی در تأمین نیازهای کشور و تقویت آن‌ها در امر صادرات و اصلاح ماده ۱۰۴ قانون مالیاتهای مستقیم، مصوب ۱۳۹۱/۵/۱ مجلس شورای اسلامی
۱۸. شافع، میر شهبیز، لکس پترولیا، پایان‌نامه دوره دکتری، دانشگاه شهید بهشتی، ۱۳۸۶.
۱۹. شیروی، عبدالحسین، و فریده شعبانی جهرمی، مذاکره مجدد در قراردادهای سرمایه‌گذاری نفتی.
20. Energy Charter Treaty (ECT) Reader Guide available at: <<http://www.encharter.org> >
21. North American Free Trade Agreement between the Government of Canada, the Government of Mexico and the Government of United States, (Adopted 17 December 1992, entered into force 1 January 1994) ۳۲ I.L.M (1993).
22. The United Nations Assembly Resolution on Permanent Sovereignty over Natural Resources, G.A. res. 1803 (XVII), 17 U.N. GAOR Supp. (NO17), U.N. Doc. A/5217 (1962).
23. The United Nations Charter of Economic Rights and Duties, Resolution 3281 (XXXIX), 29 U.N. GAOR Supp. (NO.31), UN Doc. A/9631 (1974).
24. AGIP v. Popular Republic of Congo, ICSID award of 30 November 1979, 21 I.L.M (1982).
25. Antoine Gotez and Others v. Republic of Burundi, ICSID Case No. ARB/95/3, February 10, 1999, 15 ICSID Rev, (2000).
26. BP Exploration Company (Libya) Ltd. v. Government of the Libyan Arab Republic, ۵۳ I.L.R (۱۹۷۹).
27. Fedax v Venezuela, ICSID Case No. ARB/96/3, Decision on Jurisdiction 11 July 1997, 37 I.L.M (1998)...
28. Joy Mining Machinery Ltd. v. Arab Republic of Egypt, ICSID case NO. ARB/03/11, Award of 6 August 2004, available at: http://www.asil.org/ilib/JoyMining_Egypt.pdf.
29. Kaisar Bauxite Company v Government of Jamaica, ICSID case No. ARB1743, Decision on Jurisdiction and Competence of July 5, 1975, 1 ICSID Rev (1993)
30. Kuwait v. Am Indep. oil Co, 21 I.L.M (1982)
31. Libyan American Oil Company (LIAMCO) v. Government of the Libyan Arab Republic, 62 I.L.R, (1977)
32. Alqurashi. Z.A, International Oil And Gas Arbitration, Ogel special study, vol3, 2005.
33. Bartels. M, Contractual Adaptation and Conflict Resolution, Deventer: kluwer Law and Taxation, 1985.
34. Bishop. R, Furd J. C, Reisman .W.M, Foreign Investment Disputes: Cases, Materials and Commentary, kluwer law International, 2005.
35. Alon Lian, T., & Herbert, T. (2009). A Stranger, in a Stranger Land: Micro political Risk
36. Brownlie. I, Principles of public international Law, New York: oxford, 1998
37. Dolzer. R and Schreuer .C, Principles of International Investment Law, Oxford University Press, 2008.

38. Eiseman. F, La Clauses d'arbitrage pathologique, in Arbitrage commercial international, Essai in memoriam Eugenio Minoil, Truin, 1974.
39. Encyclopedia of Public International Law, vol 8, Elsevier Science Publisher B.V, 1985.
40. Erkan. M, International Energy Investment Law, Stability through Contractual Clauses, Netherlands, Wolster Kluwer, 2011.
41. Fouchard, Gaillard, Goldman, International Commercial Arbitration, Vol 1, kluwer Law International 1999.
42. Heuman. L, Arbitration law of Sweden: Practice and Procedure, Juris Publishing 2003.

43. Adam. C & simpasa. M, Harnessing Resource Revenue for Prosperity in Zambia, (Oxcarre Research Paper 36, Revised
44. <http://www.oxcarre.ox.ac.uk/images/stories/papers/Revenuewatch/oxcarrerp201036.pdf>
45. Alquraishi. Z, Renegotiation Of International Petroleum Agreements, 22 (4) JIA.
46. Ambakedremo .T, What is the value of Stabilisation Guarantees As Relates To Fiscal Regimes In The Energy Sector?, p.13. Available at: [www.dundee.ac.uk/cepmlp_car13_52_57\[1\].pdf](http://www.dundee.ac.uk/cepmlp_car13_52_57[1].pdf)
47. Berger. K, Renegotiation and Adaptation of International Investment Contracts: The Role of Contract Drafters And Arbitrators, 36 Vanderbilt Journal of Transnational Law.
48. Bernardini. P, The Renegotiation Contracts, 13 ICSID Rev. FILJ, 1988.
49. Bernardini. P, The Renegotiation of Investment Contracts, 13 ICSID Review, Foreign Investment L.J, 1998.
50. Bernardini. P., Stabilisation And Adaptation In Oil And Gas Investment, 1 Journal of World Energy Law and Business, 2008.
51. Bishop. R, Shimitroff. C, Miles. S, Strategic Options Available When Catastrophe Strikes The International Energy Projects, 36 Tex. Int'l L.J, 2001.
52. Blessing. M, Mandatory Rules of Law Versus Party Autonomy In International Arbitration, 14 J. Int'l Arb, 1997.
53. Boclestiogel. K, Hardship, Force Majeure and Special Risk Clauses in International Contracts, in N. Horn (ed), Adaptation and Renegotiation of Contracts in International Trade and Finance, London, Kluwer, 1985.
54. Bond. R, How to Draft an Arbitration Clause, 6 J. Int'l Arb, 1989.
55. Broches. A, The Convention on the Settlement of Disputes: Some Observations on Jurisdiction, 5 Colum. J. Transnational. L, 1966.
56. Cameron. P, Stabilisation in State Contracts And Change of Rules In Host Countries, AIPN, Final Report, 2006.
57. Carbonneau .T, "Rendering Arbitral Awards With Reasons: The Elaboration of a Common Law Of International Transactions", 23 Colum. J. Trans. L, 1985.
58. Comeaux. E. & Kinsella. N.S, Reducing Political Risk in Developing Countries: Bilateral Investment Treaties, Stabilisation Clauses, and MIGA and OPIC Investment Insurance, 15 N.Y.L. Sch. J. Int'l & Comp. L. 1994-1995.
59. Curtis. C.T, The legal Security of Economic Development Agreements, 29 Harvard Int'l L. J, 1988.
60. Delaume. G.R., ICSID Arbitration: Practical considerations, 1 J. Int'l Arb, 1984.
61. Delaume. G.R., ICSID and the Transnational Financial Community, 1 ICSID Rev, 1986.
62. Delaume. R, State Contracts and Transnational Arbitration, 75 Am. J. Int'l L, 1981.
63. El-Kosheri .S & Riad. F., The Law Governing a New Generation of Petroleum Agreements: Changes in the Arbitration Process, 1 ICSID L. Rev, 1989.
64. Faruque. A, Validity and Efficacy of Stabilisation Clauses, 23 J. Int'l Arb, 2006.

65. Firoozmand. M.R, Force Majeure clauses in Long-term Petroleum Contracts: Key issues in Drafting, Journal of Energy And Natural Resources Law, Vol 24, No3, 2006.
66. International Law Association, Report of the Sixty-Second Conference , (1987).
67. PCIJ Reports, Series A , (1929), No 20/21.
68. Report of the Executive Directors of the International Bank for Reconstruction and Development of the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States ,in ICSID Convention, Regulations and Rules, (2006), available at: www.worldbank.org/icsid/basicdoc.htm.
69. UNCTAD, International Investment Agreements: key Issues, vol I, United Nations, New York and Geneva, 2004.
70. UNCTAD, International Investment Agreements: key Issues, vol III , United Nations, New York, Geneva, 2004.
71. <http://www.encharter.org> .
72. http://www.tcc.macc.gov/pdf/singaporeFTA/text_final.pdf.
73. http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Chile_FTA/Final_Texts/Section_Index.html.
74. http://www.asil.org/ilib/JoyMining_Egypt.pdf.
75. http://www.iisd.org/pdf/2006/itn_icsid_v_drc.pdf
76. <http://www.worldbank.org/icsid/basicdoc.htm>
77. <http://www.dundee.ac.uk/cemplp/journal/html/vol5/article5-6.html>.
78. <http://www.internationaltradelaw.persianblog.ir/post/5>.
79. <http://www.oxcarre.ox.ac.uk/images/stories/papers/Revenuewatch/oxcarrerp201036.pdf>.
80. <http://www.Minewatchzambia.com/reports/Mopani.pdf>>[Mopani Copper Mines Development Agreements].
81. http://www.globalewitness.org/media_library_detail.php/156/en/heavy_mittal>[Heavy Mittal?].