

Examining the international joint venture contracts of the automobile industry and its role in attracting foreign investment and economic development of the country

Abstract:

The automobile industry is also one of the important industries that, due to its size, most of its actors enter into joint ventures, and in every country, due to its special position in the industrial production network and after-sales services, it is considered one of the indicators of development and in terms of communication. With a chain of industries before and after it, it is considered a key industry and has a high potential in job creation and plays an effective role in economic, social and cultural growth and development. This industry has faced important social and political events such as revolution, imposed war and development programs or in relation to the imposition of unfair sanctions, therefore, a proper understanding of the current situation of this industry inside and outside the country will lead to a better understanding for decision-making and revision of some existing policies to maintain survival and continue the path. One of the industries that will later From JCPOA, it was able to exchange knowledge and technology from the opportunities created to communicate with foreign companies, the automobile industry. Iran's automobile industry, which was ranked 11th in the world with its international cooperation before the JCPOA; After the sanctions, it dropped to the 14th rank in the world; However, after the Joint Comprehensive Plan of Action, with the planning of the state-owned and private automobile companies and the policies of the Ministry of Mining Industry and Trade, this industry was able to increase its global ranking to 16 by reconnecting with the world. In this article, we will take a new look at the type of contracts and their details. To provide a better and more suitable environment than the situation of this industry in the years before the embargo.

Keyword: Joint venture contract, automobile industry, foreign investment, economic development.

بررسی قراردادهای بین‌المللی جوینت وینچر صنعت خودرو و نقش آن در جذب سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه اقتصادی کشور

محبوب پناهی^۱

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۲/۲۰

امیر محمودی^۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۶/۲

چکیده

صنعت خودرو نیز از جمله صنایع مهمی است که بنابر گستردگی، عمده فعالان آن به انعقاد جوینت وینچر اقدام می‌کنند و در هر کشوری به دلیل جایگاه ویژه آن در شبکه تولید صنعتی و خدمات پس از فروش، یکی از شاخص‌های توسعه‌یافتگی محسوب و به لحاظ ارتباط با زنجیره‌ای از صنایع قبل و بعد خود، صنعتی کلیدی محسوب شده و دارای پتانسیل بالایی در اشتغال‌زایی و نقشی مؤثر در رشد و توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایفا می‌کند. این صنعت با اتفاقات مهم اجتماعی و سیاسی همچون انقلاب، جنگ تحمیلی و برنامه‌های توسعه‌ای و یا در رابطه با وضع تحریم‌های ناعادلانه عجین شده بنابراین درک مناسبی از وضعیت موجود این صنعت در داخل و خارج کشور به شناخت بهتر برای تصمیم‌گیری و بازنگری در برخی از سیاست‌های موجود برای حفظ بقا و ادامه مسیر منتج خواهد شد. یکی از صنایعی که بعد از برجام توانست از فرصت‌های به وجود آمده برای ارتباط با شرکت‌های خارجی به تبادل دانش و فناوری بپردازد، صنعت خودرو است. صنعت خودروی ایران که پیش از برجام با همکاری‌های بین‌المللی اش در رتبه‌ی ۱۱ صنعت خودروسازی دنیا قرار داشت؛ بعد از تحریم‌ها به رتبه ۱۸ دنیا نزول کرد؛ اما پس از تدبیر شرکت خودروساز دولتی و خصوصی و سیاست‌های وزارت صنعت معدن و تجارت، این صنعت با برقراری ارتباط مجدد با دنیا توانست رتبه جهانی خود را به ۱۶ برساند. در این مقاله برآنیم تا با نگاهی نو به نوع قراردادها و جزئیات آن فضای بهتر و مناسب‌تر از اوضاع این صنعت در سال‌های قبل از تحریم را فراهم کند.

کلیدواژه‌ها: قرارداد جوینت وینچر، صنعت خودرو، سرمایه‌گذاری خارجی، توسعه‌ی اقتصادی

^۱دانشجوی دکتری گروه حقوق بین‌الملل واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران

^۲استادیار گروه حقوق و علوم سیاسی واحد کرج، دانشگاه آزاد اسلامی، کرج، ایران

کارکرد اصلی عالم حقوق «تنظیم روابط میان تابعان و بازیگران عالم حقوق» است. به تعبیری هنجارهای حقوقی بازتابی از روابط میان تابعان حقوق را نشان می‌دهند. در واقع به هر میزان که روابط میان تابعان حقوق در سطح ساده‌تری قرار گیرند و متغیرهای کمتری در آن‌ها وجود داشته باشد، هنجارهای حقوقی تنظیم‌کننده آن‌ها نیز به مراتب ساده و کلی خواهد بود. در مقابل، هرچه روابط تابعان حقوق در سطح پیچیده‌تری قرار گیرند و متغیرهای بیشتری در آن وجود داشته باشد، هنجارهای حقوقی تنظیم‌کننده آن‌ها نیز به مراتب پیچیده‌تر و جزئی‌تر می‌شود. در نتیجه، از یکسو با توجه به ورود متغیرهای جدید و مختلف به فضای روابط میان تابعان حقوق، روابط مزبور در واقع اختصاصی شده و در پاسخ به این روابط اختصاصی نیز در عالم حقوق، هنجارها و مقررات اختصاصی، طراحی و تولید شده است. در نتیجه، شناسایی اصول و قواعد کلی عالم حقوق در تنظیم روابط تابعان حقوق دارای اهمیت بسیار زیادی است. از طرفی، با توجه به اختصاصی شدن روابط تابعان حقوق، قواعد و اصول کلی به سختی می‌تواند روابط تابعان را در حوزه‌های مختلف به یک صورت تنظیم کند.^۱ یکی از مهمترین حوزه‌های عالم حقوق، حقوق قراردادها است. با گذشت زمان و پیشرفت‌های شگرف در حوزه تکنولوژی، «سرعت» به یکی از متغیرهای مهم در فضای تجارت و قراردادها تبدیل شد. موانع مختلفی که در حوزه تجارت ایجاد می‌شوند، با توجه به تخصصی بودن فعالیت‌ها و نیاز به سرمایه‌های عظیم، بازیگران و فعالان حوزه تجارت به سمت ایجاد سازوکارهایی جهت همکاری و ایجاد اتحاد حرکت کرده‌اند.^۲

کنوانسیون جوینت وینچر یا کنوانسیون مشارکت انتفاعی از جمله پرکاربردترین کنوانسیون‌های بین‌المللی در حوزه تجارت است که در زمره قرارداد مشارکت و همکاری^۳ به شما می‌آید. این کنوانسیون‌ها در واقع نوعی همکاری تجاری محسوب می‌شوند که در آن هریک از طرفین کنوانسیون، وظیفه دارد فعالیت خاصی را بر عهده بگیرد و با مداخله فعالانه در موضوع مطرح، از سود و زیان آن به صورت مشترک سهمیم باشد. این کنوانسیون با توجه به نوع مشارکت طرفین به انواع مختلفی تقسیم می‌شود.^۴ کنوانسیون‌های جوینت وینچر انواعی دارد که اهم آن‌ها به شرح ذیل است: جوینت وینچر قراردادی (این نوع جوینت وینچر بر پایه قرارداد فعالیت مشترک یا قرارداد همکاری شکل می‌گیرد بدون اینکه طرفین به جهت اجرای قرارداد اقدام به تأسیس یک بنگاه اقتصادی مشترک جدید بزنند)؛ جوینت وینچر شرکتی (در این نوع جوینت وینچر اراده طرفین برای همکاری به صورت تأسیس شرکت تجاری است. طرفیت قرارداد آورده‌های خود را در این شرکت متمرکز می‌کنند و کلیه امور شرکت در این موسسه یا بنگاه اقتصادی انجام می‌گیرند)؛ قرارداد جوینت وینچر متمرکز (به جهت همکاری طرفین برای ایجاد واحد اقتصادی بزرگ‌تر)؛ قرارداد جوینت وینچر مکمل (طرفین به جهت تلفیق مهارت‌ها و فناوری‌ها و دانش فنی خود با یکدیگر، برای تنوع سازی در محصولات خود این قرارداد را منعقد می‌کنند)؛ قرارداد جوینت وینچر تأمیینی (طرفین برای تأمین مالی و کاهش و تعدیل هزینه‌ها با هم به مشارکت می‌پردازند)؛ قرارداد جوینت وینچر فروش (قرارداد حقوقی برای فروش و توزیع محصولات تولیدی طرفین در بازارهای سایر کشورها).^۵

^۱. Martin Partington, *Introduction to the English legal system.* (Oxford University Press, ۲۰۲۱), ۱۶-۱۷.

^۲. Anne Wesemann. *Citizenship in the European Union: constitutionalism, rights and norms.* (Edward Elgar Publishing, ۲۰۲۰). ۳۵-۳۶.

^۳. Partnership

^۴. D.J. Willis, *Real Estate Law & Asset Protection for Texas Real Estate Investors.* First Edition Design Pub, ۲۰۱۳, pp. ۱۳۶-۱۳۷

^۵. Shishido, Zenichi, Munetaka Fukuda, and Umetani Masato. "Joint Venture Strategies." (Books, ۲۰۱۵). pp. ۲۹-۶۶

این کنوانسیون مزایای بسیاری دارد که عبارت‌اند از دسترسی به منابع و بازارهایی که پیش از ایجاد جوینت ونچر موجود نبودند؛ کاهش ریسک از طریق مشارکت؛ نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه کم و محدود؛ مسیر جدید برای خروج از بازار، از طریق ارز اولیه سهام یا فروش سهام؛ سرعت بخشیدن برای معرفی و ارائه محصول به بازار.^۶

۱- مفاهیم و تاریخچه

۱-۱-۱ تعریف جوینت ونچر

۱-۱-۱-۱ تعریف لغوی

جوینت ونچر از پرکاربردترین اصطلاحات در حقوق تجارت بین‌الملل است که امروزه تقریباً در تمام زبان‌های دنیا وارد شده و با معانی متنوع و مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد.^۷ برخلاف تصور رایج، اصطلاح جوینت ونچر از حقوق انگلستان ریشه نگرفته است و ابتدا در حقوق اسکاتلند به کار گرفته شده است.^۸ این اصطلاح از سال ۱۹۸۰ به بعد در آرای دادگاه‌های آمریکا مورد استفاده قرار گرفت. امروزه در آمریکا لغت ونچر^۹ معادل لغت مؤسسه اینترپریس^{۱۰} با تأکید بیشتر بر مفهوم ریسک به کار می‌رود.^{۱۱} بعضی جوینت ونچر را «قرارداد مشارکت» معنا کرده‌اند. برخی دیگر آن را «مشارکت انعطاف‌پذیر» معنا و تعریف کرده‌اند. تعبیر مختلف دیگری همچون «مشارکت انتفاعی»، «مشارکت مشترک»، «شرکت مختلط»، «سرمایه‌گذاری مشترک»، «مشارکت حقوقی»، «مشارکت مدنی»، «شرکت مشارکتی» نیز در معنای این اصطلاح حقوقی تجاری بکار رفته است. با این حال با توجه به تداول استعمال عبارت جوینت ونچر به پیروی از این رسم معمول در متن این رساله از همین واژه استفاده خواهد شد.

۱-۱-۲ تعریف اصطلاحی

اصطلاح جوینت ونچر یک اصطلاح دقیق حقوقی نیست^{۱۲} و تقریباً در هیچ یک از نظام‌های حقوقی اصطلاح جوینت ونچر تعریف نشده است. بدین ترتیب نمی‌توان جوینت ونچر را در کنار نهادهای حقوقی شناخته شده‌ای همچون شرکت سهامی، شرکت تعاونی، مشارکت مدنی ... قرار داد؛ بلکه باید توجه نمود که ممکن است جوینت ونچر در قالب هر یک از این نهادها سازمان‌دهی شود یا اساساً به نحوی سازمان‌دهی شود که در هیچ قالب حقوقی شناخته شده‌ای قرار نگیرد و به این ترتیب تنها به‌عنوان یک رابطه قراردادی بین طرفین موجود فرض شود. در واقع جوینت ونچر بیش از آنکه یک مفهوم حقوقی باشد یک اصطلاح تجاری - اقتصادی است که می‌تواند اشکال بسیار متنوعی به خود بگیرد و در قالب‌های حقوقی متفاوتی سازمان‌دهی شود.^{۱۳}

^۶. Ade Asefeso. "Joint Ventures: Stronger Together. Create Space Independent Publishing Platform". ۲۰۱۰. Chapter ۲.

^۷. Luiz Olavo Baptista, and Durand-Barthez Pascal. *Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international*. FEC, ۱۹۹۱. □ ۳

^۸. Ibid., ۸.

^۹. Venture

^{۱۰}. Enterprise

^{۱۱}. Hewitt, Ian, Joint Ventures, Sweet & Maxwell, ۲۰۰۰, p. ۱۰۱.

^{۱۲}. Ibid.

^{۱۳}. Clarke, Andrew, "Business Entities – Practical Guide; Sweet * Maxwell", ۱۹۹۶, p. ۲۹۶

با این حال اصطلاح جوینت ونچر یکی از پرکاربردترین اصطلاحات در حقوق تجارت بین‌الملل است که امروزه تقریباً در تمام زبان‌های دنیا وارد شده و به همین شکل به کار رفته در زبان اصلی البته به معانی متنوع و مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد.^{۱۴}

این اصطلاح عموماً توسط تجار و بانکداران و سرمایه‌گذاران برای توصیف یک فعالیت تجاری به کار می‌روند که با دخالت مستقیم دو یا چند شخص مستقل شکل می‌گیرد بدون اینکه این اشخاص در هم ادغام شوند و شخصیت مستقل خود را از دست بدهند. به این ترتیب معمولاً هرگاه دو یا چند شخص مستقل (معمولاً شخص حقوقی)^{۱۵}، در کنار هم نسبت به انجام یک فعالیت تجاری مشترک اقدام می‌کنند برای توصیف این فعالیت از اصطلاح عام جوینت ونچر استفاده می‌شود.^{۱۶}

معاهده «توسعه و حمایت دو جانبه سرمایه‌گذاری» منعقد شده میان جمهوری اسلامی ایران و جمهوری اسلواکی که در تاریخ ۱۹ ژانویه ۲۰۱۶ به امضای طرف‌ها رسیده، تعریف نسبتاً مفصلی از «سرمایه‌گذاری» ارائه کرده است. این معاهده، در ابتدا مصادیق «سرمایه‌گذاری» را برشمرده و سپس پذیرش هر یک از اشکال فوق‌الذکر تحت عنوان سرمایه‌گذاری را منوط به مطابقت سرمایه‌گذاری مورد نظر با قوانین دولت میزبان و رعایت اصل حسن نیت و همچنین کنترل یا مالکیت سرمایه‌گذار بر دارایی‌های بکار گرفته شده در سرمایه‌گذاری نموده است. الزامات مربوط به «مطابقت سرمایه‌گذاری با قوانین داخلی دولت میزبان و رعایت اصل حسن نیت»، موجب همپوشانی و انطباق دامنه شمول معاهده بین‌المللی با قوانین و مقررات داخلی طرف‌های معاهده شده و از شناسایی سرمایه‌گذاری‌های غیرقانونی و یا مبتنی بر تدلیس و رشوه و سایر روش‌های غیرقانونی جلوگیری به عمل می‌آورد. علاوه بر این معاهده وجود عناصر عمده سرمایه‌گذاری شامل تعهد تأمین سرمایه یا سایر منابع، توقع ادامه سود و منافع، دارا بودن خطر سرمایه‌گذاری، دوره زمانی معقول و منطقی و اثرگذاری در توسعه اقتصادی دولت میزبان را الزامی می‌داند. معاهده در آخر با انتخاب منفی، برخی از موارد همچون سرقفلی و سهم بازار، قراردادهای آتی، معاملات پایاپای ارز، بیمان‌های آتی، اختیار معامله و سایر مشتقات و ... را از شمول مفهوم سرمایه‌گذاری خارج ساخته است. بدین صورت معاهده دو جانبه دولت ایران - اسلواکی با به کارگیری و درج انواع شروط خاص و مستثنی ساختن بسیاری از موارد از شمول مفهوم سرمایه‌گذاری، در مقایسه با سایر معاهدات دو جانبه متداول، بسیار مضیق‌تری از سرمایه‌گذاری خارجی ارائه نموده است.

۲-۱ مفهوم سرمایه‌گذاری

ورود به هر بحثی ناگزیر از آن است که زبان مشترک بین افراد وجود داشته باشد، مشخص نمودن مفهوم مورد نظر هر شخصی در پیش از شروع به صحبت کردن می‌تواند راهنمایی باشد تا وی را از خطاهایی که ممکن است به واسطه عدم درک متقابل از بیانات یکسان ایجاد شود رهایی دهد، از همین رو در این بخش به بیان تعریف لغت و اژگانی می‌پردازیم که در این نوشتار قرار است از آن‌ها بهره‌مند شویم.

^{۱۴}. Kee Yang LOW, "Structuring International Contracts, by Dennis Campbell" (Book review. ۱۹۹۸): p.۱۰۱

^{۱۵}. با توجه به اینکه در عرصه تجارت بین‌الملل معمولاً فعالیت‌های تجاری از طریق شرکت‌ها صورت می‌گیرد و نه اشخاص حقیقی لذا از این پس تنها شرکت‌ها را به‌عنوان مؤسسين جوینت ونچر مدنظر قرار می‌دهیم هر چند ممکن است در مواردی جوینت ونچر با دخالت اشخاص حقیقی نیز تشکیل گردد. برای ملاحظه مسائلی که اختصاصاً در مورد جوینت ونچر با مشارکت اشخاص حقیقی مطرح می‌شود و رجوع کنید به:

Andrew Comben, "Joint Ventures and Shareholders Agreements", ۲۰۰۰, pp.۲۷۵-۲۹۷

^{۱۶}. Kling Edward & Ellison, Julian (co-editors), "Joint Ventures in Europe; Butterworths", ۱۹۹۱, p.۱

۱-۲-۱ مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی در قوانین داخلی

در قوانین موضوعه کشورها، به ویژه در قوانین سرمایه‌گذاری آن‌ها، معمولاً تعریفی از «سرمایه‌گذاری» یا «سرمایه‌گذاری خارجی» ارائه شده است. تعاریف موجود در قوانین داخلی هر یک دارای مبنا و مؤلفه‌های خاص خود بوده و به‌طور کلی این تعاریف در سه گروه ذیل قابل تفکیک هستند: گروه اول؛ تعاریف شرکت محور یا فعالیت محور،^{۱۷} گروه دوم؛ تعاریف معامله محور^{۱۸} و گروه سوم؛ تعاریف دارایی محور یا تعاریف موسع سرمایه‌گذاری خارجی^{۱۹}. از آنجا که هر یک از الگوها یا قالب‌های فوق، با به‌کارگیری عوامل و مشخصه‌های خاص خود، دارای درجه شمول متفاوتی هستند، بدیهی است که پذیرش هر الگوی تعریف توسط قانون‌گذار داخلی، تأثیر زیادی بر موارد تحت شمول قانون می‌گذارد؛ به گونه‌ای که با پذیرش هر قالب خاص، بخشی از سرمایه‌گذاری‌های خارجی از شمول تمهیدات حمایتی قانون خارج شده یا بالعکس گروهی تحت پوشش تمهیدات حمایتی قرار می‌گیرند.^{۲۰}

۱-۲-۲ مفهوم «سرمایه‌گذاری» در معاهدات بین‌المللی سرمایه‌گذاری

در معاهدات دو جانبه و چند جانبه سرمایه‌گذاری، معمولاً از تعاریف «دارایی محور» سرمایه‌گذاری استفاده شده است. در متن این معاهدات، یک تعریف کلی که غالباً با عبارت «هر نوع دارایی» یا «هر نوع سرمایه‌گذاری» آغاز می‌شود، ارائه گردیده و سپس به دنبال این تعریف کلی، لیستی از مصادیق سرمایه‌گذاری ذکر شده است. به عنوان مثال؛ ماده (۶) ۱ معاهده منشور انرژی، «سرمایه‌گذاری» را به صورت «هر نوع دارایی که در مالکیت یا کنترل مستقیم یا غیرمستقیم یک سرمایه‌گذار باشد» و «به فعالیت اقتصادی در حوزه انرژی مربوط باشد» تعریف کرده و مصادیق آن را برشمرده است.^{۲۱} در رابطه با تشخیص کنترل سرمایه‌گذار بر دارایی‌های موضوع سرمایه‌گذار، یک نوشته تفسیری در این معاهده چنین بیان داشته است: «کنترل بر سرمایه‌گذاری به معنای کنترل واقعی است که پس از بررسی شرایط حاکم و ملاحظه عوامل مربوطه ... مشخص می‌گردد».^{۲۲}

۱-۳-۱ جوینت وینچر و توسعه صنعت خودرو

در بسیاری از قراردادهای جوینت وینچر برای مدت معینی از زمان آغاز قرارداد، مثلاً برای مدت دو سال، هرگونه نقل و انتقال سهام ممنوع اعلام می‌شود. طی دوره عدم انتقال هیچ یک از طرفین نمی‌تواند نسبت به انتقال سهام خود اقدام کند و به عبارتی مجبور خواهد بود به فعالیت مشترک ادامه دهد مگر اینکه بعداً با طرف مقابل به نحو دیگری توافق کند^{۲۳}؛ اما حتی اگر طرفین اجازه نقل و انتقال نیز داشته باشند، معمولاً در قرارداد جوینت وینچر شرط می‌شود که در خرید سهام خود را به شخص ثالث واگذار کند مگر اینکه قبلاً پیشنهاد فروش را به طرف مقابل ارائه کرده باشد و او در مهلت مقرر نسبت به خرید این سهم اقدام نکرده باشد.^{۲۴}

^{۱۷}. "Enterprise-oriented" model.

^{۱۸}. "Transaction-oriented" or "transaction-based" model.

^{۱۹}. "Asset-oriented" / "asset-based" model or "broad definition of foreign investment".

^{۲۰}. سید علی هنجنی و ابوالفضل استاد زاده، «مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی در قوانین داخلی، معاهدات بین‌المللی سرمایه‌گذاری و آرای دادگاه‌های داوری بین‌المللی»، *فصلنامه تحقیقات حقوقی شماره ۷۹*. (۱۳۹۶). ۱۴

^{۲۱}. Energy Charter Treaty, Part I: Definitions and Purpose, Article ۱(۶). See at: <http://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Legal/ECTC-en.pdf> (last visited on ۱۷/۱۲/۲۰۱۶)

^{۲۲}. هنجنی و استادزاده، پیشین، ۲۴

^{۲۳}. Maw, Carlyle E., "Joint Ventures Abroad- Forms and Methods published in International and Comparative Law Center Negotiating and Drafting International Commercial Contracts", ۱۹۶۶, p. ۱۸۴

^{۲۴}. Comben, Op.Cit, pp, ۲۰۳-۲۰۸

بعلاوه معمولاً در قرارداد جوینت ونچر توافق می‌شود چنانچه قرار شد سهم یکی از طرفین به شخص ثالث فروخته شود، خریدار باید شخص مناسبی باشد و این موضوع باید به تأیید سایر شرکا برسد.

آنچه معلوم است اگر چه اعمال تحریم‌ها علیه ایران قدمت دیرینه دارد و به صورت پیوسته وجود داشته است، ولی دامنه فشارهای ناشی از تحریم‌های مرتبط با برنامه هسته‌ای ایران به نحو قابل مقایسه‌ای مختلف بوده است. روی اصلی فرق بین این دو گروه تحریم‌ها را می‌توان در دامنه قسمت‌های گوناگون اقتصادی و همین‌طور کشورهای مشارکت‌کننده دانست؛ به صورتی که تحریم‌های اولیه بیشتر صنایع گوناگونی مانند نفت یا هواپیما را نشانه می‌گرفت و اکثراً کشورها هم چندان به اجرای آن پایبند نبودند، حال آنکه تحریم‌های ثانویه که با تأیید شورای امنیت انجام گرفت برای تمام کشورها اجرای آن الزام‌آور بود. این تحریم‌ها اثرات بدی بر اقتصاد ملی کشور داشت، اگرچه که صنعت خودرو کشور هم از آزار آن در امان نبود.

این تحریم‌ها که قابل مقایسه با تحریم‌های پیشین نبود صنعت خودرو کشور را تا دم پرتگاه کشاند. در این میان تعدادی از منتقدان به صنعت خودرو عنوان می‌کردند که خروج کمپانی‌هایی مانند پژو از ایران به علت بی‌تدبیری مسئولان صنعتی و خودرویی کشورمان در نوع همکاری با کمپانی‌های خارجی است. بر این پایه هر چند کمپانی‌های طرف قرارداد ایران هم متحمل آسیب بسیار زیادی شدند، ولی با توافق هسته‌ای و به دنبال آن لغو تحریم‌های بین‌المللی، لزوم عقد قراردادهایی با توجه به برد دو طرف، مورد تصریح قرار گرفت. بدین سبب نخستین قرارداد پسا برجامی با کمپانی پژو در قالب جوینت ونچر منعقد شد، قراردادی که موافقان و مخالفان زیادی در ایران داشت. اکنون سؤال اینجاست که با توجه به نقض برجام به دست ایالات متحده آمریکا آیا قراردادهای جوینت ونچر می‌تواند مانعی برای خروج کمپانی‌های سرمایه‌گذار در ایران تلقی شود؟

۱-۳-۱ مسیر توسعه خودروسازی در قراردادهای جوینت ونچر

در دور نخست تحریم‌های ناشی از برنامه هسته‌ای ایران اگرچه صنعت خودرویی ایران در اولویت این تحریم‌ها قرار نداشت ولی جزو نخستین صنایعی بود که توانست از مزایای ایجاد شده در پسا برجام استفاده کند. این صنعت در پسا برجام از قراردادهایی با عنوان جوینت ونچر با طرف‌های خارجی بهره برد. این نوع قراردادهای منتقدانی هم داشت، آن‌ها اعتقاد داشتند این قراردادها موجب توسعه صنعت خودرو نمی‌شود و تنها شریک خارجی را از بازار خودرو کشور کامیاب می‌کند.

این در حالی است که بعضی کارشناسان اعتقاد دارند جوینت ونچر این امکان را به صنعت خودرویی ایران می‌دهد تا از تکنولوژی و فناوری کمپانی‌های خارجی در مسیر توسعه استفاده کند. از نکاتی که در این ارتباط مورد توجه کارشناسان است می‌توان به آموزش نیروی انسانی بومی به علت کار در کنار نیروی انسانی خارجی و در همین راستا انتقال فرهنگ مدیریتی اشاره کرد.

این دو در کنار دسترسی به اطلاعات فنی زمینه‌ساز انتقال تکنولوژی به داخل می‌شود. ولی دو شرط داخلی سازی ۴۰ درصدی و همین‌طور صادرات ۳۰ درصدی هم از جمله الزامات قراردادهای جوینت ونچر از طرف وزارت صنعت، معدن و تجارت بود که این دو شرط به عقیده بسیاری از کارشناسان قراردادهای جوینت ونچر در ایران را به تکامل رساند. سرمایه‌گذار خارجی برای پایین آوردن هزینه‌های خود در قراردادهای یاد شده به دنبال کامل شدن زنجیره داخلی سازی خود خواهد بود که همین کار موجب ارتقای قطعه سازان کشورمان هم می‌شود. از طرف دیگر صادرات به کشورهای مقصد هم می‌تواند کشور را در جمع خودروسازان مطرحی قرار دهد که به دنبال ارتقای کیفی و کمی تولید محصولات خود به زنجیره خودروسازی دنیا بپیوندند. در این زمینه یک کارشناس صنعت هم قراردادهای خودرویی در قالب جوینت ونچر را حاصل توافق هسته‌ای ایران می‌داند و عنوان می‌کند که سرمایه‌گذاری مشترک با خودروسازان مطرح، نه تنها برای صنعت خودرو بسیار بهره‌مند است، بلکه از نگاه اقتصاد بزرگ، ارزآوری،

ایجاد اشتغال و افزایش تولید ناخالص ملی را در پی دارد. ولی آیا قراردادهای جوینت ونچر تنها راه توسعه خودروسازی ایران تلقی می‌شود؟

در این مورد باید گفت که توسعه صنعت خودرو در فضای بین‌المللی از الگوهای مختلفی پیروی می‌کند. کشورهایی مانند آمریکا و آلمان با پیوند دادن صنعت و دانشگاه و با تکیه بر قدرت بازار داخلی، صنعت خودروی خود را توسعه می‌دهند. ژاپنی‌ها الگوی دیگری را دنبال می‌کنند، آن‌ها با اعتماد به نیروی انسانی و قدرت تکنولوژی این صنعت را در کشور خود گسترش دادند. الگوی سوم، از کانال قراردادهای جوینت ونچر می‌گذرد. کشورهایی که به علت نبود شرایط لازم برای اجرای دو الگوی قبلی، نمی‌توانستند صنعت خودروی خود را توسعه دهند با کمک گرفتن از این نوع قراردادها این امکان را پیدا کردند تا در سطح بالای این صنعت حضور داشته و این صنعت را توسعه دهند.

صنعت خودروی ما نیز در پسا برجام به سمت این‌گونه قراردادها رفت تا از رهگذر آن این امکان را پیدا کند تا خود را توسعه دهد. در پسا برجام سه قرارداد برقرار شد، قرارداد پژو با ایران خودرو، قرارداد سایپا با سیتروئن و قرارداد رنو. همین‌طور که گفته شد پس از تشکیل تفاهم‌نامه‌هایی در ارتباط با این قراردادها از طرف خودروسازان، صدای اعتراض بعضی در داخل بلند شد. تعدادی اعتقاد داشتند که این‌گونه قراردادها نمی‌تواند منافع ما را در داخل تأمین کند، معترضان برای اثبات ادعای خود، صنعت خودروی کره را مثال می‌زدند.

صنعت خودروی کره با سه خودروساز اصلی این کشور شناخته می‌شود: هیوندای، کیا و دوو. هر سه کمپانی در سال‌های پیشین برای توسعه خود نیازمند تکنولوژی بودند، برای دستیابی به این منظور هر کدام راه گوناگونی را انتخاب کردند. هیوندای، هر سرمایه‌گذاری خارجی را که منجر به محدود شدن استقلال کمپانی می‌شد پس می‌زد. آن‌ها به جای قراردادهای جوینت ونچر که باعث سهامدار شدن خارجی‌ها و به دنبال آن اعمال نظراتشان در ارتباط با پروژه‌ها و اهداف بلندمدت شرکت می‌شد، سراغ قراردادهای تحت لیسانس رفتند، قراردادهایی که بیشتر ارتقای قطعه‌سازی را نشان می‌گرفت. دوو در نقطه مقابل هیوندای قرار داشت. آن‌ها با کمپانی جنرال موتورز وارد یک جوینت ونچر ۵۰-۵۰ شدند. حاصل این همکاری باعث ایجاد کمپانی، جنرال موتورز کره شد. دوو طول ۱۴ سال، ۵۰ درصد سهام خود را به جنرال موتورز واگذار کرد.

کیا حالتی میان هیوندایی و دوو را در دستور کار قرار داد. آن‌ها قطعه‌سازی خود را به میزان قابل توجهی توسعه دادند؛ ولی در ارتباط با حضور در بازارهای بین‌المللی به صورت کامل وابسته به مزدا بودند. قبل از این قراردادهای تحت لیسانس در صنعت خودرو ما مورد توجه بوده است، ولی این‌گونه قراردادها نتوانست صنعت خودرو کشور را توسعه دهد و همان‌طور که شاهد بودیم کمپانی پژو با تشدید تحریم‌ها، بازار را ترک کرد.

با اشاره به مزیت‌های قرارداد جوینت ونچر می‌توان گفت: جوینت ونچر به نسبت قراردادهای تحت لیسانس و همین‌طور قراردادهایی که طول آن کم‌های فنی منتقل می‌شود، یک قدم جلوتر است. طبق این‌گونه قراردادها علاوه بر سرمایه‌گذاری طرف خارجی، شاهد انتقال تکنولوژی‌های تازه هم هستیم و این‌گونه قراردادها بیشترین نوع قرارداد هستند.

از نکات ویژه قراردادهای جوینت ونچر این است که طرف خارجی موظف به سرمایه‌گذاری در داخل کشور است همین موضوع موجب می‌شود تا در وضعیت تحریم، به سبب سرمایه‌گذاری صورت گرفته، تلاش بیشتری برای ماندن در بازار کشور به خرج دهد. اتفاقی که در ارتباط با حضور پژو و رنو در زمان تحریم‌ها شاهد بودیم. با تشدید تحریم‌ها، پژو به واسطه عدم سرمایه‌گذاری مستقیم در ایران، بازار کشور را ترک کرد در حالی که رنو به علت سرمایه‌گذاری، در زمان تحریم، حضور خود را در بازار کم‌وبیش حفظ کرد و ایران را ترک نکرد.

۴-۱ امکان استفاده حداکثری از قراردادهای جوینت ونچر در قراردادهای خودرو

یکی از علت‌های دیگری که معترضان، اعتقاد دارند قراردادهای جوینت ونچر در کشور موفق عمل نمی‌کند، وابستگی بالا به تکنولوژی طرف خارجی است و همین وابستگی موجب می‌شود تا صنعت خودرو ما توسعه نیابد. امیرحسین کاکایی، در این مورد می‌گوید که جوینت ونچر یک گام میانی در توسعه فناوری این صنعت به حساب می‌آید. توسعه فناوری در این قسمت منجر به طراحی پلت فرم می‌شود.

با اشاره به قراردادهایی که بنگاه‌های خودروساز داخلی تحت عنوان جوینت ونچر با طرف‌های خارجی برقرار کرده‌اند، اظهار کرد: هر یک از این قراردادهای جوینت ونچر سه مرحله را طی می‌کند. مرحله نخست سرمایه‌گذاری، مرحله بعد انتقال تکنولوژی و در مرحله پایانی صادرات ۳۰ درصدی محصولات تولید شده به بازارهای بین‌المللی.

از نکات مهم درباره انتقال فناوری در قراردادهای جوینت مسئله دیگر استفاده از ظرفیت‌های این قراردادها در داخل کشور است. چنانچه بنگاه‌های داخلی از ظرفیت اندکی روبه‌رو باشند، نمی‌توانند استفاده حداکثری از این قراردادها داشته باشند. نباید این‌طور فکر کرد که طرف خارجی جلوی توسعه فناوری به داخل کشور را گرفته است، بلکه این بنگاه‌های داخلی هستند که ظرفیت لازم را برای بهره‌برداری از فناوری در اختیار ندارند و همین موضوع موجب می‌شود تا توسعه فناوری بنگاه‌های داخلی به آهستگی انجام بگیرد.

با اشاره به اینکه قراردادهای جوینت ونچر باعث می‌شود نیروی انسانی بومی در کنار نیروی انسانی خارجی آموزش ببیند و فرهنگ مدیریتی منتقل شود تصریح می‌کند در جریان این قراردادها دسترسی به اطلاعات فنی فراهم می‌شود و از این رهگذر انتقال تکنولوژی به راحتی صورت می‌گیرد.

۵-۱ برجام و وضعیت قراردادهای جوینت ونچر در حوزه خودرو

با توجه به وضعیتی که برای برجام پیش آمده است، قراردادهای جوینت ونچر این امکان را برای کمپانی‌های حاضر در صنعت خودروی ایران به وجود می‌آورند تا همچنان در داخل کشور حضور داشته باشند و این به سود صنعت خودرو ایران است. در این ارتباط خودروسازان حاضر در کشور پس از خروج آمریکا از برجام صحبتی از خروج از ایران نمی‌کنند. علت اصلی این موضوع را می‌توان مربوط به قراردادهایی دانست که از طرف خودروسازان داخلی با خارجی‌ها برقرار شده است. قراردادهای جوینت ونچر موجب شده تا به علت سرمایه‌گذاری که از طرف کمپانی‌های خارجی در ایران صورت گرفته است، مسیرها برای خروج آسان از ایران مسدود شود.

همان‌طور که اشاره شد در زمان تشدید تحریم‌ها در سال ۹۱ شمسی، کمپانی پژو به راحتی بازار کشور را ترک کرد. نیکولاس لوترینگر، مدیر فرانسوی بازاریابی کمپانی سایپا - سیتروئن هم در این زمینه می‌گوید با توجه به ضرری که کمپانی پژو در اثر خروج از بازار ایران متحمل شد، سیتروئن نمی‌خواهد راه پژو را امتحان کند. سیتروئن تمام تلاشش را می‌کند تا در بازار کشور حضوری فعال و پی‌درپی داشته باشد. چون ما به خوبی می‌دانیم هزینه‌های رفتن از بازار ایران و برگشت دوباره به آن به مراتب بیشتر از ضرر ماندگاری در این بازار است. وی تأکید کرد تنها موضوعی که ماندن سیتروئن را می‌تواند در بازار کشور تهدید کند سیاست‌های اتحادیه اروپا است؛ چون سیاست‌های کلان سیتروئن بر پایه سیاست‌های اتحادیه اروپا تنظیم می‌شود.

۱-۵-۱ نقش قرارداد در کنترل و مدیریت صنعت خودرو در قراردادهای جوینت ونچر

همان‌طور که گفتیم شرکت جوینت ونچر باید به شکل یکی از شرکت‌های شناخته شده در قانون به ثبت برسد و دارای شکل حقوقی متمایزی ناست. بنابراین مسئله اداره و مدیریت یک شرکت جوینت ونچر که بر اساس قوانین ایران تشکیل و ثبت شده نیز در درجه اول تابع مقررات قانون تجارت است. لذا ممکن است این سؤال پیش آید که نقش قرارداد در تنظیم ساختار مدیریتی جوینت ونچر چیست و با توجه به اینکه قانون مقررات خاصی را برای کنترل و اداره شرکت پیش‌بینی نموده و مسائلی از قبیل ارگان‌های تصمیم‌گیری در شرکت، نحوه تشکیل جلسات مجامع و هیئت مدیره، نحوه رأی‌گیری و انتخاب مدیران، حدود اختیار مدیران و مدیرعامل و ... را روشن نموده است، دیگر چه نیازی است که قرارداد جوینت ونچر نیز به موضوع کنترل و اداره شرکت جوینت ونچر بپردازد؟

در پاسخ باید گفت اگرچه یک شرکت جوینت ونچر از لحاظ شکلی مانند سایر شرکت‌های تجاری و تابع همان قوانین و مقررات است، اما در عمل مقتضیات خاصی بر این‌گونه شرکت‌ها حاکم است که بحث اداره و کنترل را در آن‌ها متمایز می‌گرداند.^{۲۵} در حالی که مقررات قانونی بر پایه این فرض بنا شده که شرکای یک شرکت تجاری با انتخاب مدیران، اداره امور شرکت را به ایشان می‌سپردند و خود تنها از دور بر این فعالیت نظارت می‌کنند و نسبت به دریافت سود سالانه اقدام می‌نمایند؛ این فرض در شرکت‌های جوینت ونچر معمولاً صادق نیست. شرکت‌های جوینت ونچر توسط طرفین جوینت ونچر برای رسیدن به یک هدف تجاری خاص تشکیل شده‌اند و تحت نظارت نزدیک و دقیق طرفین جوینت ونچر فعالیت می‌کنند تا به این وسیله طرفین اطمینان حاصل کنند شرکت در جهت اهداف تعیین شده حرکت می‌کند. بعلاوه شرکت جوینت ونچر معمولاً با طرفین جوینت ونچر مناسبات تجاری برقرار می‌کند و از آنجا که طرفین هر یک دارای منافع خاص و متفاوت از دیگری است، هر یک از طرفین تلاش خواهد کرد امور شرکت مطابق خواست وی اداره شود. بنابراین مقررات ساده قانونی معمولاً جوابگوی نیازهای طرفین جوینت ونچر نیست. طرفین جوینت ونچر می‌خواهند حدود و اختیارات خود و طرف مقابل را دقیقاً بدانند به همین دلایلی که قانون در مورد آن‌ها ساکت بوده و تعیین آن‌ها را به اساسنامه شرکت یا تصمیم مجمع عمومی یا مدیران سپرده، از همان ابتدا روشن می‌کنند تا هیچ ابهامی در نحوه کنترل و مدیریت شرکت وجود نداشته باشد. برای مثال بر اساس قانون تجارت ایران (ماده ۱۲۴ لایحه اصلاحی)، در شرکت‌های سهامی، بعد از اینکه هیئت مدیره توسط مجمع عمومی سهامداران تعیین شد، نسبت به انتخاب مدیرعامل اقدام خواهد کرد و حدود اختیارات وی را تعیین خواهد نمود؛ اما در مورد شرکت‌های جوینت ونچر اقتضاء و عرف چنین است که طرفین از همان ابتدا ترکیب هیئت مدیره و نحوه تعیین مدیرعامل را تعیین کنند و در مورد میزان اختیارات هیئت مدیره و مدیرعامل نیز به توافق برسند. بنابراین معمولاً نسبت به این موضوع توافق می‌کنند که هر یک چند نماینده در هیئت مدیره داشته باشد و مدیرعامل توسط کدام یک از طرفین انتخاب شود و چه اختیاراتی داشته باشد. بعلاوه در برخی از موارد طرفین ترجیح می‌دهند از برخی از مقررات غیر امری قانون عدول نمایند؛ برای مثال ممکن است تصمیم‌گیری در مجامع عمومی به اکثریتی بیش از آنچه قانون معین کرده موکول شود تا طرفی که در اقلیت است بتواند در تصمیم‌گیری‌ها ایفای نقش نماید.

۱-۵-۲ قرارداد جوینت ونچر در توسعه اقتصادی کشور

^{۲۵}. hewitt, Lan, Op.Cit, p, ۲۳

برخلاف جوینت ونچرهای شرکتی که باید در قالب خاص و از پیش تعیین شده یک شرکت سازماندهی و اداره شوند، در جوینت ونچرهای قراردادی طرفین در سازماندهی و مدیریت جوینت ونچر آزادی کامل دارند و می‌توانند در این مورد هر طور که می‌خواهند توافق کنند.

در چنین شرایطی اصولاً مهم‌ترین ارگان تصمیم‌گیرنده عبارت خواهد بود از یک نشست مشترک بین طرفین جوینت ونچر که به اتفاق آرا تصمیم‌گیری خواهد نمود. با این حال هیچ اشکالی ندارد اگر طرفین اختیارات خود را به گروه یا شخص دیگری تفویض نمایند و انعطاف‌پذیری موجود در جوینت ونچرهای قراردادی به آنان چنین امکانی را می‌دهد. بر این اساس معمولاً از روش‌هایی استفاده می‌شود که اهم آن به شرح زیر است:

تشکیل کمیته مشترک مدیریت: ممکن است طرفین با تشکیل یک کمیته مشترک که اعضای آن را خود تعیین می‌کنند، مدیریت روزمره فعالیت را به این کمیته بسپارند. بدیهی است حدود اختیارات و میزان استقلال رأی اعضای این کمیته، بستگی به توافقات طرفین و روند عمومی مدیریت فعالیت خواهد داشت و به هر حال احتمالاً تصمیم‌گیری در مورد برخی از مسائل مهم کماکان محتاج تأیید بعدی خود طرفین خواهد بود که یا در یک نشست مشترک در مورد موضوع باید به توافق برسند و یا باید بعد از اتخاذ تصمیم توسط کمیته، هر یک از طرفین جداگانه تصمیم کمیته را تأیید نمایند.

انعقاد قرارداد مدیریت: روش دیگری که ممکن است برای سازماندهی به مدیریت یک جوینت ونچر قراردادی پیش‌بینی شود عبارت است از انعقاد یک قرارداد مدیریت با یک شخص ثالث. شخص ثالث بر اساس مفاد قراردادی دارای حدود و اختیارات و وظایفی خواهد شد تا نسبت به مدیریت فعالیت اقدام نماید.

انتصاب مدیر اجرایی: ممکن است طرفین یک شخص را به عنوان مدیر اجرایی پروژه منصوب کنند. مدیر اجرایی احتمالاً شخصی مستقل است که مستقلاً تصمیم‌گیری می‌کند. حدود اختیارات مدیر اجرایی بستگی به توافق طرفین دارد ولی معمولاً اختیارات کافی برای اداره امور روزمره جوینت ونچر به او داده می‌شود و البته تصمیم‌گیری در مورد برخی از امور مهم‌تر کماکان به عهده خود طرفین جوینت ونچر باقی خواهد ماند.

ایران بر اساس افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ سالانه باید بیش از ۳ میلیون دستگاه خودروی سواری و تجاری تولید و ۳۰ درصد آن را صادرات کند که وزارت صنعت، معدن و تجارت امیدوار بود با مشارکت خارجی این هدف محقق شود و حتی در قراردادهای خارجی صادرات نیز برای محصولات مشترک در نظر گرفته شد، اما این هدف در قراردادهای ضمانت اجرایی ندارد و امروز نیز در سایه تحریم‌ها قرار گرفته‌اند.

صنعت خودروی ایران با سهم ۳۰٫۵ درصدی در تولید ناخالص داخلی، سهم ۲۰ درصدی در بخش صنعت و سهم ۱۲ درصدی در اشتغال از جایگاه اقتصادی، سیاسی و اجتماعی ویژه‌ای برخوردار است؛ به همین دلیل از ۳ سال پیش وزارت صنعت، معدن و تجارت سند راهبردی در صنعت خودرو ارائه کرده و اردیبهشت ماه سال گذشته مورد بازنگری قرار داد.

با بیان اینکه تحقق صادرات یک میلیون خودرو در چشم‌انداز به زیرساخت‌های جدیدی در بخش بازاریابی، تولید و توزیع نیاز دارد، می‌توان گفت: تدوین‌کننده‌های استراتژی صنعت خودرو در ایران با واقعیت‌ها هیچ توجهی نداشته‌اند و تنها سرمایه‌گذاری سنگین در توسعه این بخش می‌تواند تولید خودرو را به چشم‌انداز نزدیک کند. البته باید این واقعیت را بپذیریم که سرمایه‌گذاری مشترک (جوینت ونچرها) تأثیری در استراتژی صنعت خودروی ایران ندارد، زیرا این قراردادهای بر بازار داخلی ایران تمرکز دارند، در حالی که نیاز صنعت خودروی ایران صادرات است و از آنجایی که صادرات ۳۰ درصدی این قراردادهای محقق نمی‌شود و برای شرکت خارجی طرف قرارداد ضمانت اجرایی پیش‌بینی نشده، عملاً کمکی به تحقق چشم‌انداز خودرو نمی‌کنند.

با تأکید بر اینکه در حال حاضر شرایط سیاسی نیز مانع اجرای این جوینت ونچرها شده می‌توان گفت که یکی از جوینت ونچرها با بخش خصوصی است، اما ۲۰ درصد سهام آن در اختیار دولت است و همین میزان سهام از سوی دولت نیز کافی است تا سرمایه‌گذاری‌های خودرویی کارایی لازم را نداشته باشد. از طرف دیگر باید توجه داشت دلیل این سیاست تمرکز مدیریت اقتصادی کشور بر حفظ شرایط موجود است.

خودروهای چینی موجود در بازار کیفیت بالاتری نسبت به محصولات ایرانی دارند، می‌توان گفت که همکاری چینی‌ها با ایران به صورت «سی. سی. کی. دی» است و همین مسئله زمینه حضور پررنگ‌تر آن در بازار ایران را فراهم کرده است و از آنجایی که در کشور مشکل تعرفه گذاری داریم، واردکننده‌ها به جای خودروی ژاپنی یا اروپایی محصولات چینی وارد می‌کنند. از طرف دیگر مسئله این است که خودروی شاسی بلند چینی در بازار ایران ۲۵ هزار دلار فروخته می‌شود، در حالی که قیمت واقعی آن شاید ۱۵ هزار دلار نیز نباشد.

۶-۱ بررسی قرارداد جوینت وینچر خودرو سازان ایرانی (ایران خودرو و سایپا) با طرف فرانسوی

با توجه به اهمیت ورود سرمایه‌گذاری خارجی به کشور و نیاز مبرم صنعت خودروسازی ایران به منطبق شدن با تکنولوژی روز جهانی با استفاده از تجارب و سرمایه‌گذاری کشورهای پیشرفته در صنعت خودروسازی جهان از جمله فرانسه بعد از بررسی‌های فراوان و جلسات مختلف قراری بین شرکت پژو فرانسه با ایران خودرو منعقد گردید همچنین قرارداد دیگری بین شرکت فرانسوی پژو سیتروئن با شرکت سایپا بسته شد. در این مبحث به بررسی قرارداد ایران خودرو - پژو و سایپا - سیتروئن پرداخته خواهد شد.

۱-۶-۱ ایران خودرو پژو

قرارداد ایران خودرو - پژو به لحاظ مفاد آن که قابل مقایسه با هیچ یک از قراردادهای امضا شده در صنعت خودروسازی کشور نیست و در این میان مشارکت جوینت وینچر صورت خواهد گرفت. باید اضافه کرد این قرارداد به صورت یک قرارداد کامل و تفاهم نامه است و بعد از یک سال و نیم تلاش محقق شده است و با اعتقاد به اینکه تمام مفاد آن منافع ایران خودرو را تأمین می‌کند نیازی به اصلاح ندارد.

باید گفت در سال ۱۳۹۱ طرف فرانسوی این قرارداد را به صورت یک‌طرفه لغو کرده و خسارت‌های زیادی را به صنعت خودروسازی وارد کرده بود و به همین سبب این شرکت موظف شده یک بسته حمایتی - خسارتی را به ایران پرداخت کند. این بسته هم شامل خسارت نقدی است و هم اینکه شرکت پژو متعهد شده پلتفرمی که پژو تولید می‌کند وارد ایران شده و در دسترس ایران قرار گیرد. باید اشاره کرد تیم مذاکره کننده یک تیم ۱۵ نفره در حوزه حقوق، مالی و فنی بوده است و در صورت تکرار رفتار پژو مجبور به پرداخت غرامت است.

۲-۶-۱ سیتروئن - سایپا

بر اساس این قرارداد سرمایه‌گذاری به صورت ۵۰-۵۰ خواهد بود و در این همکاری سیتروئن صاحب نصف سهام سایپا کاشان می‌شود. قطعه‌سازی داخلی، طراحی داخلی و توسعه محصول و صادرات ۳۰ درصدی در شبکه سیتروئن از مفاد این قرارداد است

و حجم کل سرمایه‌گذاری اولیه ۳۰۰ میلیون یورو برای ایجاد شرکت مشترک است. در این قرارداد این مسئله که تولید داخلی از روز اول شروع قرارداد به صورت ۴۰ درصدی باشد و صادرات شرکت مشترک به میزان ۳۰ درصد باشد از طرف شریک خارجی پذیرفته شده است.

۱-۶-۳ بررسی آورده‌های دو قرارداد برای صنعت خودروسازی ایران

با بررسی قراردادهای منعقد شده بین شرکت ایران خودرو - پژو و سایپا - سیتروئن به صورت قطع نمی‌توان ابزار کرد که کدام یک از این دو قرارداد، قرارداد بهتری برای صنعت خودروسازی کشور هستند و آورده‌ی بیشتری دارند و در زمینه‌ی انتقال دانش و فناوری بهتر عمل می‌کنند.

قراردادهای ایران خودرو با پژو و سایپا با سیتروئن در نوع خود قراردادهای مناسبی هستند که می‌توانند صنعت خودروی ایران را به لحاظ تکنولوژیکی ارتقا داده و محصولات به روز این گروه خودروسازی را در ایران به تولید برساند. در زمینه‌ی اقتصاد مقاومتی می‌توان گفت قرارداد ایران خودرو از سایپا قرارداد بهتری است چرا که این قرارداد تمام فاکتورهای اقتصاد مقاومتی را در خود دارد چرا که هم حداکثر توان داخلی در آن لحاظ شده و هم پژو ملزم به آن شده تا از طریق شبکه خود حدود ۳۰ درصد محصولات تولید شده را به بازارهای رقابتی صادر کند. در حقیقت ۷۰ درصد این محصولات در بازار داخل به فروش رسیده و ۳۰ درصد دیگر از طریق صادرات محصول به دست مشتریان غیر ایرانی برسد؛ بنابراین می‌بینیم که این قرارداد کاملاً منطبق با اصول اساسی اقتصاد مقاومتی است.

۱-۷-۷ تحلیل حقوقی و بررسی نوع جوینت ونچر شرکت‌های سایپا و ایران خودرو با طرف‌های فرانسوی

جوینت ونچر بین‌المللی به دو دسته تقسیم می‌شود:

۱. مشارکت انتفاعی (جوینت ونچر) دارای شخصیت حقوقی
۲. مشارکت انتفاعی (جوینت ونچر) فاقد شخصیت حقوقی

مشارکت انتفاعی نوع اول در قالب شرکت‌های تجاری ظاهر می‌شود و جوینت ونچر نوع دوم، در قالب شرکت‌های مدنی بروز می‌کند و ماهیت کاملاً قراردادی دارد. باید گفت در قراردادهای منعقد شده بین خودروسازان ایرانی و فرانسوی مشارکت سایپا و سیتروئن از نوع مشارکت انتفاعی دارای شخصیت حقوقی است و در نتیجه در قالب شرکت تجاری است و مشارکت انتفاعی بین ایران خودرو و پژو فاقد شخصیت حقوقی است و لذا در قالب شرکت مدنی بروز می‌کند و ماهیتی قراردادی دارد.

۱-۷-۱ مشارکت انتفاعی در قالب شرکت سهامی (سایپا - سیتروئن)

از میان شرکت‌های تجاری در ماده ۲۰ قانون تجارت فقط شرکت‌های سهامی (عام و خاص) محدودیت موضوعی ندارند، به این معنا که موضوع فعالیت این نوع شرکت‌ها می‌تواند «امور تجاری» یا «غیرتجاری» تعیین شود و اشتغال این نوع شرکت‌ها در امور غیرتجاری موجب خروج آن‌ها از صدق عنوان شرکت تجاری و احکام مترتبه بر آن نمی‌شود؛ بنابراین با توجه به نوع فعالیت مشترک، گستردگی موضوع و زمان کار و نیاز به انواع دانش و تجارب فنی، مالی، تخصصی اعضای مشارکت اجتماعی و همچنین عدم محدودیت قانونی این نوع از شرکت‌ها از حیث موضوع فعالیت شرکت، به نظر می‌رسد قالب حقوقی اطلاق شده برای تشکیل

جوینت ونچر، شرکت سهامی خاص است، زیرا بر اساس ماده‌ی ۲ اصلاحی قانون تجارت تنها یک نوع شرکت تجاری می‌تواند شرکت تجاری باشد، هرچند که موضوع فعالیت آن امور تجاری نباشد و آن شرکت سهامی است.

با توجه به قانون حاکم بر شرکت‌های سهامی در ایران و نیز قواعد حمایتی قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی مصوب ۱۳۸۱، فقط از میان شرکت‌های تجاری موجود، مشارکت انتفاعی بین‌المللی شرکتی می‌تواند به شکل شرکت سهامی خاص ایجاد و فعالیت کند و سایر شرکت‌های تجاری نمی‌توانند به عنوان قالب علی‌الطلاق مورد قبول، برای تشکیل جوینت ونچر مورد استفاده قرار گیرند.

از سوی دیگر با توجه به اینکه جوینت ونچر در قالب شرکت سهامی، واحد حقوقی مجزایی از سهامداران را تشکیل می‌دهد و دارای شخصیت حقوقی مستقلی است و مسئولیت سهامداران محدود به مبلغ اسمی سهام آن‌ها در شرکت است و شخص حقوقی نیز می‌تواند سهامدار آن شرکت باشد، لذا تشکیل جوینت ونچر در قالب شرکت سهامی خاص هم موجب ترغیب خارجی‌ان در مشارکت با شرکت‌های داخلی می‌شود و هم دو هدف عمده، یعنی انتقال سرمایه و محدودیت قدرت مدیران که در مشارکت انتفاعی از اهمیت خاصی برخوردار است از این طریق بیشتر تأمین می‌شود.

در چهارچوب قرارداد سایپا و سیتروئن، شرکت سایپای کاشان به عنوان آورده سایپا در این قرارداد محسوب می‌شود که مثلاً ارزشی معادل a ریال دارد، بر این اساس شرکت سیتروئن نیز به اندازه همین ارزش، سرمایه، تجهیزات و ماشین‌آلات ساخت را به این قرارداد تزریق خواهد کرد تا سهم هر یک از این دو خودروساز در چهارچوب این شرکت جوینت ونچر به ۵۰-۵۰ برسد. قرار نیست تا سهام سایپای کاشان به سیتروئن منتقل شود بلکه در چهارچوب این تولید مشترک آورده سایپا، شرکت سایپای کاشان خواهد بود و معادل آن باید سیتروئن هم آورده بیاورد. در نتیجه با توجه به توضیحات گفته شده شرکت تأسیس شده جزء شرکت‌های سهامی خاص محسوب می‌شود.

۱-۷-۲ (مشارکت انتفاعی) جوینت ونچر فاقد شخصیت حقوقی (پژو- ایران خودرو)

شرکت عقدی یا شرکت مدنی یکی از عقود معینه است و به همین خاطر که قانون‌گذار در قانون مدنی در باب عقود از این شرکت بحث کرده است، اما به رغم تعریف قانونمند از شرکت مدنی، حقوقدانان^{۲۶} نسبت به ارائه‌ی تعریف این نهاد حقوقی اقدام کرده‌اند. کاتوزیان شرکت مدنی را چنین تعریف کرده است: «عقدی است که به موجب آن دو یا چند شخص به منظور تصرف مشترک و تقسیم سود و زیان و گاه مقصد دیگر، حقوق خود را در میان می‌نهند تا به جای آن چند شخص به منظور تصرف مشترک و تقسیم سود و زیان و گاه مقصد دیگر، حقوق خود را در میان می‌نهند تا به جای آن مالک سهمی مشاع از این مجموعه شوند». شهیدیان را چنین تعریف می‌کند: «حقوق مالکین متعدد، در شیء واحد» و توضیح می‌دهد واضح است که مقصود از حقوق مالکین متعدد، حقوق مالکیت ایشان است، یعنی چند نفر در آن واحد، مالک یک شیء هستند.

۱-۸ بررسی قراردادهای پژو و سیتروئن از منظر اصل ۴۴ قانون اساسی و قانون سرمایه‌گذاری خارجی

طبق توافق، پژو - سیتروئن محصولاتی را در هر دو شرکت ایران خودرو و سایپا تولید خواهد کرد که دارای بازه قیمتی ۵۰ تا ۹۰ میلیون تومان خواهد بود و چون در این بازه قیمتی بازار ایران دارای محصولات بسیار اندکی است و همچنین برای واردات خودرو

^{۲۶} مهدی شهیدی، «مجموعه مقالات حقوقی»، تهران: نشر حقوقدان، (۱۳۷۵)، ۸۸؛ ناصر کاتوزیان، «مشارکت‌ها و صلح»، تهران: گنج دانش، (۱۳۷۶)، ۲۹.

تعرفه و عوارض بالایی در نظر گرفته شده است، پژو - سیتروئن می‌تواند انحصار تولید و فروش در بازار خودرو ایران را در انحصار خود قرار دهد.

از طرفی بنا به گفته مدیران وزارت صنعت خودروهای جدید از شمول قیمت‌گذاری شورای رقابت خارج خواهند بود و در نتیجه شرکت پژو - سیتروئن که با استفاده از ایران خودرو و سایپا بازار خودرو ایران را در اختیار دارد می‌تواند با خیال راحت از فروش محصولاتش قیمت پک قطعات ارسالی به ایران را بالا ببرد، چرا که انحصار تولید و فروش در ایران را در اختیار دارد و از طرفی تعرفه واردات خودرو و سایر عوارض و هزینه‌ها به نحوی است که قیمت خودرو وارداتی تقریباً دو برابر قیمت اصلی آن می‌رسد. لذا شرکت دولتی پژو - سیتروئن می‌تواند فروش تضمین شده و با قیمت دلخواه را در بازار انحصاری تجربه کند. از طرفی هر خودرو نیز به میزان قابل توجهی قطعات یدکی نیاز خواهد داشت، تأمین این قطعات یدکی نیز در انحصار پژو - سیتروئن قرار خواهد گرفت که این موارد از نتایج نفوذ دولت فرانسه در اقتصاد ایران و انحصاری شدن بازار خودرو و لوازم یدکی توسط شرکت دولتی پژو - سیتروئن خواهد بود.

این مسئله با بندهای قانونی متعددی در تعارض است که با عنوان نمونه می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد: مواد قانونی «سیاست‌های اصل ۴۴ ماده ۲۷۴۴ فصل نهم بند ط، ماده ۲۸۴۵، ماده ۲۹۵۹» به منظور افزایش سطح رقابت و جلوگیری از هرگونه انحصار صراحتاً هر قراردادی که منجر به مشخص کردن قیمت‌ها و نحوه تعیین آن در بازار به طور مستقیم و غیر مستقیم گردد و یا موجب تقسیم یا تسهیم بازار کالا یا خدمت بین دو یا چند شخص گردد را منع کرده‌اند.

۲۷. ماده ۴۴- هرگونه تبانی از طریق قرارداد، توافق و یا تفاهم (اعم از کتبی، الکترونیکی، شفاهی و یا عملی) بین اشخاص که یک یا چند اثر زیر را به دنبال داشته باشد به نحوی که در نتیجه آن بتواند اخلال در رقابت باشد ممنوع است:

۱. مشخص کردن قیمت‌های خرید یا فروش کالا یا خدمت به نحوه تعیین آن در بازار به طور مستقیم و غیرمستقیم
۲. محدود کردن یا تحت کنترل در آوردن مقدار تولید خرید و فروش کالا یا خدمت در بازار
۳. تحمیل شرایط تعویض آمیز در معاملات همسال به طرف‌های تجاری
۴. ملزم کردن طرف معامله به عقد قرارداد با اشخاص ثالث یا تحویل کردن شروط قرارداد به آن‌ها.
۵. موکول کردن انعقاد قرارداد به قبول تمهیدات تکمیلی توسط طرف‌های دیگر که بنا بر عرف تجاری با موضوع قرارداد ارتباطی ندارد.
۶. تقسیم یا تسهیم بازار کالا یا خدمت بین دو یا چند شخص
۷. محدود کردن دسترسی اشخاص خارج از قرارداد، توافق یا تفاهم بازار.
۲۸. ماده ۴۵: ... ط - سوء استفاده از وضعیت اقتصادی مسلط
سوء استفاده از وضعیت اقتصادی مسلط به یکی از روش‌های زیر:
۱. تعیین، حفظ یا تغییر قیمت یک کالا یا خدمات به صورتی غیرمتعارف،
۲. تحمیل شرایط قراردادی غیرمنصفانه،
۳. تحدید مقدار عرضه و یا تقاضا به منظور افزایش و یا کاهش قیمت بازار
۴. ایجاد مانع به منظور مشکل کردن ورود رقبای جدید یا حذف بنگاه‌ها یا شرکت‌های رقیب در یک فعالیت خاص،
۵. مشروط کردن قراردادهای پذیرش شرایطی که از نظر ماهیتی یا عرف تجاری، ارتباطی با موضوع چنین قراردادهایی نداشته باشد.
۶. تملک سرمایه و سهام شرکت‌ها به صورتی که منجر به اخلال در رقابت شود.

۲۹. ماده ۵۹: شورای رقابت می‌تواند در حوزه کالا یا خدمتی خاص که بازار آن مصداق انحصار طبیعی است، پیشنهاد تشکیل نهاد تنظیم کننده بخشی را برای تصویب به هیئت وزیران ارائه و قسمتی از وظایف و اختیارات تنظیم خود را در حوزه مزبور را به نهاد تنظیم کننده بخشی واگذار نماید.

ترکیب اعضای نهادهای تنظیم کننده بخشی به پیشنهاد شورای رقابت با تصویب هیئت وزیران تعیین می‌شود. شرایط انتخاب اعضای این نهادها، مطابق بند «ب» ماده (۵۳) این قانون است و اعضای آن‌ها در حیطه وظایف و اختیارات تفویض شده، مسئولیت‌های پیش‌بینی شده در این قانون برای اعضای شورای رقابت را بر عهده دارند. در هر حال هیچ نهاد تنظیم کننده بخشی نمی‌تواند مغایر با این قانون یا مصوبات شورای رقابت در زمینه تسهیل رقابت تصمیمی بگیرد یا اقدامی کند.

همچنین مواد قانونی «حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی فصل دوم ماده‌ی ۲ بند ج^{۳۰}، فصل دوم ماده‌ی دوم، تبصره ۳۱ و دستورالعمل صدور جواز تأسیس برخی رشته‌های صنعتی» به صراحت عنوان می‌کند که سرمایه‌گذاری خارجی به هیچ عنوان نباید متضمن اعطای امتیاز توسط دولت به سرمایه‌گذار خارجی گردد و منظور از امتیاز حقوق ویژه‌ای است که سرمایه‌گذاران خارجی را در موقعیت انحصاری قرار دهد.

خرید ۵۰ درصد از سهام کارخانه سایپا کاشان توسط سیتروئن به معنی تملک نیمی از املاک و دارایی‌های شرکت سایپا کاشان است، اما مطابق با تبصره ۱ از فصل دوم قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی در ایران، «قانون مربوط به تملک اموال غیرمنقول اتباع خارجی مصوب ۱۳۱۰/۳/۱۶ کماکان به قوت خود باقی است، لذا تملک هر نوع زمین به هر میزان به نام سرمایه‌گذار خارجی در چارچوب این قانون مجاز نمی‌باشد». این بند به صراحت اعلام می‌دارد «تملك هرگونه زمین ممنوع است»، اما در شرایطی که نیمی از سهام سایپا کاشان به شرکت خارجی سیتروئن واگذار شود عملاً شرکت فوق مالک دارایی‌های شرکت سایپا کاشان اعم از زمین و ملک خواهد شد که کاملاً مغایر با قانون است. قانون شکنی فوق و سکوت مسئولین ذی‌ربط مصداق بارزی از نفوذ دولتی بیگانه و با کمک یک شرکت خودروسازی دولتی است. چرا که شرکت مذکور علاوه بر مالکیت زمین که امری غیرمجاز است بر سایر ارکان شبکه تولید از جمله زنجیره تأمین، نیروی انسانی و... نیز اثر گذاشته و به این ترتیب می‌تواند کشور را در موضوع آسیب‌پذیری قرار دهد. لذا قرارداد فوق از نظر تملک اموال منقول و غیرمنقول نیز دچار اشکال است.^{۳۱}

باید اضافه کرد مطابق با فصل دوم، ماده ۲ بند ب از قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی در ایران پذیرش سرمایه‌گذاری خارجی باید مطابق شرایط زیر باشد: «موجب تهدید امنیت ملی و منافع عمومی، تخریب محیط زیست، اختلال در اقتصاد کشور و تضییع تولیدات مبتنی بر سرمایه‌گذاری‌های داخلی نشود».

طبق توافق ۵۰ درصد از سهام کارخانه سایپا کاشان به سیتروئن واگذار می‌شود، در حالی که سایپا کاشان ابتدای دهه ۹۰ به بهره‌برداری رسیده و از تجهیزات به روزتری نسبت به تمامی کارخانه‌های خودروسازی کشور برخوردار است. حتی مقامات این خودروساز و فرانسوی نیز اذعان داشتند که سایپا کاشان مدرن‌ترین کارخانه تولید خودرو ایران و دارای بالاترین سطح استانداردهای زیست محیطی است. از طرفی سایپا به این منظور این کارخانه را احداث کرد که سایر سایت‌های تولید اتومبیل قدیمی بودند و امکان انجام طرح‌های توسعه و تولید محصولات جدید در آن‌ها امکان‌پذیر نبود. از همین رو واگذاری کارخانه سایپا کاشان تأثیر جدی بر توسعه داخلی سایپا در آینده دارد چرا که ساخت و تجهیز چندین کارخانه‌ای علاوه بر سرمایه بالا، بسیار زمان‌بر بوده و با توجه به قدیمی بودن کارخانه سایپای تهران، تولید محصول جدید در این کارخانه با هزینه‌ها و مشکلات فراوان روبرو خواهد بود. از همین رو با واگذاری سهام سایپا کاشان به سیتروئن برنامه توسعه محصول بومی سایپا دچار اشکال شده و به توسعه صنعت بومی و به تبع آن قطعه‌سازی داخلی آسیبی جدی وارد خواهد شد.

همچنین مطابق با ماده ۱ بند ب از قانون مجازات اخلاگران در نظام اقتصادی کشور که بیان می‌دارد: «اختلال در امر توزیع مایحتاج عمومی از طریق گران‌فروشی کلان یا سایر نیازمندی‌های عمومی و احتکار عمده و نیازمندی‌های مزبور و سایر تولیدات

^{۳۰} ج- متضمن اعطای امتیاز توسط دولت به سرمایه‌گذاران خارجی نباشد منظور از امتیاز، حقوق ویژه‌ای است که سرمایه‌گذاران خارجی را در موقعیت انحصاری قرار دهد.

^{۳۱} تبصره- قانون مربوط به تملک اموال غیرمنقول اتباع خارجی مصوب ۱۳۱۰/۳/۱۶ کماکان به قوت خود باقی می‌باشد. تملک هر نوع زمین به هر میزان به نام سرمایه‌گذار خارجی در چارچوب این قانون مجاز نمی‌باشد

مورد نیاز عامه و امثال آن‌ها به منظور ایجاد انحصار یا کمبود در عرضه آن‌ها» از مصادیق اختلال در اقتصاد به حساب می‌آید و این قرارداد با بند «ب» از قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی در ایران تناقض دارد.

نتیجه‌گیری

صنعت خودرویی هر کشوری به دلیل ارزش و جایگاه ویژه آن در شبکه تولید صنعتی و خدمات پس از فروش، یکی از شاخص‌های توسعه یافتگی محسوب می‌شود. صنعت خودرو به لحاظ ارتباط گسترده با زنجیره‌ای از صنایع قبل و بعد خود، صنعتی کلیدی محسوب شده و دارای پتانسیل بالایی در اشتغال‌زایی و نقشی مؤثر در رشد و توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و غیره ایفا می‌کند. خودروسازی از اجزای مهم و لاینفک تجارت و جهانی است. صنعت خودرویی ایران با قدمتی حدود ۵۰ سال، شاهد فراز و نشیب‌های فراوانی بوده است اما در مجموع امروزه به عنوان بخش مهمی از کل صنعت و اقتصاد ملی کشور محسوب می‌شود، به نحوی که جامعه از آن انتظارات فراوانی دارد. صنعت خودرو به خاطر آنچه بر آن گذشته و می‌گذرد به شدت با اتفاقات مهم اجتماعی و سیاسی همچون انقلاب، جنگ تحمیلی و برنامه‌های توسعه‌ای چه در مسائل عمرانی و اقتصادی چه در روابط خارجی و یا در رابطه با وضع تحریم‌های ناعادلانه عجین شده است؛ بنابراین درک مناسبی از وضعیت موجود این صنعت داخل و خارج کشور به شناخت بهتر برای تصمیم‌گیری و بازنگری در برخی از سیاست‌های موجود برای حفظ بقا و ادامه مسیر منتج خواهد شد. یکی از صنایعی که بعد از برجام توانست از فرصت‌های به وجود آمده برای ارتباط با شرکت‌های خارجی به تبادل دانش و فناوری استفاده کند، صنعت خودرو است. صنعت خودرویی ایران که پیش از برجام با همکاری‌های بین‌المللی‌اش در رتبه‌ی ۱۱ صنعت خودروسازی دنیا قرار داشت؛ بعد از تحریم‌ها به رتبه ۱۸ دنیا نزول کرد؛ اما پس از برجام با تدبیر شرکت خودروساز دولتی و خصوصی و سیاست‌های وزارت صنعت معدن و تجارت، این صنعت با برقراری ارتباط مجدد با دنیا توانست رتبه جهانی خود را به ۱۶ برساند و از طرفی زمینه‌ی سرمایه‌گذاری‌های کاربردی خارجی را فراهم کند. نگاهی به نوع قراردادها و جزئیات آن، نشان می‌دهد که اجرای این قراردادها و تفاهم‌ها، فضای بهتر و مناسب‌تر از اوضاع این صنعت در سال‌های قبل از تحریم را فراهم کند. شرکت‌های بزرگ اروپایی ارزش بازار ایران و علاقه‌ی ایرانیان به خودروهای خوب و با کیفیت را به درستی درک کرده بودند، پس از مشخص شدن توافق‌نهایی بین ایران و کشورهای ۵+۱ به سرعت راه‌های حضور در بازار خودرویی ایران را بررسی و مذاکرات خود را با شرکت‌های داخلی شروع کردند. در این میان شرکت‌های ایرانی که در دوران تحریم، نتایج همکاری نداشتن با شرکت‌های برتر دنیا را در کمبود کیفیت تولید، افت کیفیت خدمات پس از فروش و نارضایتی مشتریان تجربه کرده بودند، این فرصت را از دست ندادند و به فکر انعقاد قراردادهای مؤثر افتادند. البته با تدبیر وزارت صنعت، معدن و تجارت و سیاست‌های خودروسازان دولتی و خصوصی، تدابیری جهت ضرر نکردن شرکت‌های ایران و حضور یافتن محصولات به روز دنیا اندیشیده شد. یکی از این تدابیر قراردادهای انتقال دانش بود تا شرکت‌های خودروساز ایرانی بتواند بعد از چند سال همکاری به دانش و فناوری‌های روز دنیا در عرصه خودرو دسترسی پیدا کنند و به همین خاطر کیفیت تولید و کیفیت خدمات پس از فروش، گام‌به‌گام افزایش پیدا کند. تدبیر دیگر قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک و تأسیس شرکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا همان جوینت ونچر است. در سال‌های قبل از تحریم خودروسازان داخلی یک تنه سرمایه‌گذاری روی تولید محصولات خارجی را انجام می‌دادند و شرکت‌های اصلی با توجه به اینکه سرمایه‌ای در میان نبود، روی کیفیت و خدمات پس از فروش تأثیری نداشتند. به همین خاطر بر اساس دستور وزارت صنعت، معدن و تجارت، در قراردادهای جدید همکاری باید سرمایه‌گذاری مشترک با خودروسازان، با سرمایه‌گذاری بالای ۴۰ درصدی شرکای خارجی انجام شود. این موضوع به جدیت شرکت‌های خارجی برای ارائه خدمات خوب و با کیفیت به ایرانیان منجر می‌شود.

دیگر سیاست در نظر گرفته شده، اجبار به صادرات محصولات تولیدی به کشورهای منطقه یا کشورهای دیگر است. این بخش از قرارداد، سبب افزایش توان مالی شرکت‌های خودروسازی ایرانی و همچنین رعایت کیفیت بالا در زمان تولید می‌شود. آخرین تدبیری که بر اساس تجربیات سال‌های قبل از تحریم به دست آمد، تولید خودروهای به‌روز است که کمتر از ۳ سال از عرضه‌ی آن‌ها در دنیا گذشته باشد. با اجرای این بند، شاهد حضور خودروهای به‌روز و مدل سال در شهرهای کشور خواهیم بود ایرانیان می‌توانند از فناوری‌ها به‌روز دنیا بهره‌مند شوند.

پژو را می‌توان اولین شرکت اروپایی خواند که برای حضور در بازار ایران با خودروسازان وطنی قرارداد همکاری امضا کرد؛ مانند ۴۰ سال گذشته، ایران خودرو شریک تجاری پژو شد تا با قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک با سهم برابر ۵۰ درصد دو شرکت پژو و ایران خودرو، شرکت ایکاپ در ایران تأسیس شود. ایکاپ وظیفه‌ی تولید خودروهای به‌روز پژو را در خاک ایران و برای ارائه در بازار ایران و خاورمیانه دارد. اولین خودروی تولیدی این کارخانه، پژو ۲۰۰۸ مدل ۲۰۱۷ خواهد بود. بر اساس گفته‌ی مدیرعامل شرکت پژو، ایکاپ تولید پژو ۳۰۱ جدید و پژو ۲۰۸ جدید را آغاز خواهد کرد. سیتروئن دیگر شرکت هلدینگ پژو سیتروئن ۳۳ برای حضور در ایران، شریک قبلی خود یعنی سایپا را انتخاب کرد. دلیل این انتخاب از سوی مدیران سیتروئن تجربه‌ی خوب تولید و عرضه زانتیا اعلام شد. بر اساس قرارداد گروه خودروسازی سایپا سیتروئن ۵۰ درصد سهام کارخانه سایپا کاشان به سیتروئن واگذار شده است تا تولید خودروهای سیتروئن نظیر C۴ و C۶ در این صورت گیرد. این قرارداد هم شامل صادرات ۳۰ درصد محصولات تولید شده در کارخانه سایپا کاشان می‌شود. باید گفت در مورد این قراردادها انتقادهای فراوانی وجود دارد که بیشتر می‌شود با رعایت موارد زیر در راستای ایجاد عدالت گام برداشت و درصد رفع اشکالات این قراردادها برآمد.

فهرست منابع

الف) منابع فارسی

- شهیدی، مهدی. مجموعه مقالات حقوقی. تهران: نشر حقوقدان، چاپ اول، ۱۳۷۵.
- کاتوزیان، ناصر. مشارکت‌ها و صلح، تهران: گنج دانش، چاپ چهارم، ۱۳۷۶.
- هنجنی سید علی و استاد زاده، ابوالفضل، « مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی در قوانین داخلی، معاهدات بین‌المللی سرمایه‌گذاری و آرای دادگاه‌های داوری بین‌المللی»، *فصلنامه تحقیقات حقوقی شماره ۷۹ (۱۳۹۶): ۳۵-۱۱*.

ب) منابع انگلیسی

- Asefeso Ade, " Joint Ventures: Stronger Together". *Create Space Independent Publishing Platform*, (۲۰۱۵): Chapter ۲.
- Denis Cammpbell (Editor), *Structuring International Contracts; Kluwer Law International*, (۱۹۹۶): ۱۰۱

- Clarke, Andrew, *Business Entities – Practical Guide*, Sweet * Maxwell, ۱۹۹۶ .
- Comben, Andrew, *Joint Ventures and Shareholders ' Agreements*, Butterworths, ۲۰۰۰.
- Hewitt, Ian, *Joint Ventures, Sweet & Maxwell*, ۲nd Edition ۲۰۰۱, London, Page xi; Campbell, Denis (Editor); *Structuring International Contracts; Kluwer Law International*, (۲۰۰۵): ۱۰۱
- Kling Edward & Ellison , Julian (co-editors), *Joint Ventures in Europe, Butterworths*, (۱۹۹۱): ۱
- Baptista, Luiz Olavo, and Pascal Durand-Barthez. *Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international*. FEC, ۱۹۹۱.
- Carlyle Maw, *Joint Ventures Abroad- Forms and Methods published in International and Comparative Law Center Negotiating and Drafting International Commercial Contracts, Mathew Bender & Co*, (۱۹۶۶): ۱۸۴
- Partington, Martin. *Introduction to the English legal system*. Oxford University Press, ۲۰۲۱.
- Shishido, Zenichi, Munetaka Fukuda, and Masato Umetani. "*Joint Venture Strategies*." Books , ۲۰۱۵.
- Willis, D.J., *Real Estate Law & Asset Protection for Texas Real Estate Investors*. First Edition Design Pub, ۲۰۱۳.
- Wesemann, Anne. *Citizenship in the European Union: constitutionalism, rights and norms*. Edward Elgar Publishing, ۲۰۲۰.