

Rethinking the Function of Tax Treaties for Developing Countries

 **Saber Almasi Khani**

PhD Candidate in Public Law, Department of Public Law,
Faculty of Law and Political Science, University of Tehran,
Tehran, Iran (Corresponding Author)
saber.almasi@ut.ac.ir

 **Fardin Esmaili**

PhD Candidate in Public Law, Department of Public Law,
Faculty of Law and Political Science, University of Tehran,
Tehran, Iran
fardin.esmaili@ut.ac.ir

Received: 2026-05-28

Accepted: 2026-09-17



Abstract

It has generally been argued, with respect to the position of tax treaties in developing countries, that such treaties diminish the source country's taxing authority while enhancing the benefits accruing to the residence country; this understanding has led many to question their utility. Employing a descriptive-analytical method and drawing on recent research findings, this article seeks to clarify whether tax treaties, for countries such as Iran, serve merely as a means of restricting the right to levy tax, or whether they may also perform an economic and investment-related function. It must be acknowledged that the purely legal view—concerning the reduction of the source country's taxing powers—is not without merit; however, it does not suffice for a final assessment of a treaty's standing. A tax treaty should instead be regarded as an instrument of economic

Journal of Research and Development
in Financial and Tax Law

Iranian Law and Legal Research
Institute

Vol. 1 | No. 1 | Spring & Summer 2026

(Original Article)

www.jftl.illrc.ac.ir

DOI:
10.22034/jftl.2026.2089903.1010

policy, and its value should be gauged with reference to such factors as its actual effect on increasing investment, its revenue cost, the method of relieving double taxation in the residence country, the potential for treaty abuse, the capacity of the tax administration, and its impact on the state's fiscal power. It therefore appears that a developing country such as Iran ought not to adopt a uniform approach to such agreements based solely on its own tax rules, but should instead evaluate each treaty individually, with regard to the counterparty state and the effects of its provisions. Accordingly, it is advisable that every tax treaty bill submitted to Parliament be accompanied by a report on its effects, so as to clarify what is being conceded in exchange for what is being obtained.

Keywords : tax treaties, developing countries, foreign direct investment, source country, treaty impact assessment



بازاندیشی در کارکرد معاهدات مالیاتی برای کشورهای در حال توسعه

دانشجوی دکتری حقوق عمومی، گروه حقوق عمومی،
دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران
saber.almasi@ut.ac.ir (نویسنده مسئول)

صابر الماسی خانی 

دانشجوی دکتری حقوق عمومی، گروه حقوق عمومی،
دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران
fardin.esmaili@ut.ac.ir

فریدین اسمعیلی 



تاریخ پذیرش: ۱۴۰۵/۰۶/۲۶

تاریخ دریافت: ۱۴۰۵/۰۳/۰۷

دوفصلنامه تحقیق و توسعه در حقوق مالی و مالیاتی

پژوهشکده حقوق و قانون ایران

دوره ۱ | شماره ۱ | بهار و تابستان ۱۴۰۵

(مقاله پژوهشی)

www.jftl.illrc.ac.ir

DOI:

10.22034/jftl.2026.2089903.1010

چکیده

در خصوص جایگاه معاهدات مالیاتی در کشورهای در حال توسعه بیشتر چنین گفته‌اند که این معاهدات موجب کاستن از اختیار کشور منبع در مالیات‌ستانی و افزودن بر منافع کشور اقامت می‌شود؛ و همین معنی سبب شده است که بسیاری در سودمندی آن‌ها تردید کنند. این مقاله، به روش توصیفی - تحلیلی و با نظر به آثار پژوهشی جدید، در پی آن بود که روشن سازد «آیا معاهدات مالیاتی برای کشورهایی چون ایران تنها وسیله محدود ساختن حق مالیات‌ستانی است، یا می‌تواند واجد کارکرد اقتصادی و سرمایه‌گذارانه نیز باشد؟». باید گفت که نظر صرفاً حقوقی، راجع به کاهش اختیارات مالیات‌ستانی کشور منبع بی‌وجه نیست، برای ارزیابی نهایی جایگاه یک معاهده کافی نمی‌نماید. معاهده مالیاتی را باید به مثابه ابزار سیاست اقتصادی شمرد و ارزش آن را با ملاحظه اموری چون «اثر واقعی آن در افزایش سرمایه‌گذاری»، «هزینه درآمدی»، «طریقه رفع مالیات مضاعف در کشور اقامت»، «امکان سوءاستفاده از معاهده»، «توانایی دستگاه مالیاتی» و «تأثیر آن بر قدرت مالی دولت» سنجید.

لذا به نظر می‌رسد کشور در حال توسعه‌ای همچون ایران نباید در پذیرش این‌گونه موافقت‌نامه‌ها به شیوه‌ای یکسان و صرفاً با نظر به قواعد مالیاتی خود رفتار کند، بلکه باید هر معاهده را جداگانه و با نظر به کشور طرف و آثار مفاد آن بسنجد. بنابراین، شایسته است هر لایحه معاهده مالیاتی که به مجلس تقدیم می‌شود، همراه با گزارشی درباره آثار آن باشد تا معلوم شود امتیازاتی که داده می‌شود، در برابر چه ستانده‌هایی است.

کلیدواژه‌ها: معاهدات مالیاتی، کشورهای در حال توسعه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، کشور منبع، ارزیابی اثر معاهده

مقدمه

امروزه، کمتر کشوری بدون مشارکت فعال در اقتصاد جهانی به رشد و توسعه مناسب دست می‌یابد (رستمی و اسدزاده، ۱۳۹۶: ۱۶۲). برای مثال، پاره‌ای از «کشورهای در حال توسعه»^۱ به منظور جذب سرمایه خارجی، به اتخاذ انواع تدابیر و سیاست‌ها در عرصه بین‌الملل مبادرت می‌ورزند؛ بدان امید که از رهگذر ورود سرمایه، انتقال فناوری و دانش فنی میسر شود، فرصت‌های اشتغال در جامعه فزونی پذیرد و مناسبات اقتصادی و سیاسی ایشان با سایر دولت‌ها، واجد آثار محسوس‌تر و منافع عینی‌تر شود. با این همه، کامیابی در جذب سرمایه خارجی، امری نیست که بی‌اعتنا به تحلیل آثار سیاست‌های کلان اقتصادی و سیاسی حاصل آید. از جمله عرصه‌هایی که می‌تواند منشأ جلب سرمایه‌های عمده شود و مستلزم تجدیدنظر در نگرش‌های کلان سیاست‌گذاری است، حوزه حقوق مالیاتی بین‌المللی است. این شاخه از حقوق مالیاتی، به اعتبار تحولات بی‌سابقه‌ای که از حدود سال ۲۰۱۰ میلادی به این سو تجربه کرده، در سطح جهانی جایگاهی در خور توجه یافته است؛ لیکن در ادبیات پژوهشی حقوق مالیاتی ایران، به مرتبه بایسته‌ای نرسیده و غالباً در حد مفاهیم سنتی باقی مانده است. از این حیث، تحلیل رویکردهای حاکم بر این حوزه، می‌تواند نتایجی مهم و قابل‌اعتنا در عرصه پژوهش‌های اقتصادی حقوق به دست دهد. یکی از موضوعات شایسته تأمل در این میان، کارکرد

¹ Developing Countries

در این پژوهش، مراد از «کشورهای در حال توسعه»، کشورهایی است که در روابط سرمایه‌گذاری فرامرزی، غالباً در جایگاه کشور منبع و واردکننده سرمایه قرار دارند. درحالی که کشورهای توسعه‌یافته در جایگاه کشور اقامت و صادرکننده سرمایه‌اند. گفتنی است که معیارهای دیگر نظیر معیار بانک جهانی و سازمان ملل مدنظر نگارندگان نیست.

کشور اقامت کشوری است که شخص یا شرکت دریافت‌کننده درآمد در آن مقیم مالیاتی محسوب می‌شود. صلاحیت مالیاتی به اختیار دولت در وضع و وصول مالیات نسبت به اشخاص یا درآمدهای مشمول مالیات اشاره دارد. کارکرد اقتصادی معاهدات مالیاتی نیز ناظر بر آثار این معاهدات بر اموری مانند جذب سرمایه‌گذاری، کاهش عدم قطعیت مالیاتی و هزینه‌های درآمدی دولت‌هاست.

«معاهدات مالیاتی»^۱ است.

در باب معاهدات مالیاتی، هشدار کلاسیکی وجود دارد مبنی بر اینکه کشورهای در حال توسعه، پیش از انعقاد هرگونه موافقت نامه مالیاتی، باید نهایت احتیاط را معمول دارند زیرا این کشورها، در فرایند مذاکره و انعقاد معاهدات مالیاتی، غالباً از قدرت چانه زنی کمتری برخوردارند و همین امر می تواند به تحدید حق مالیات ستانی آنان منجر شود. (Daurer, 2014: 13) در همین زمینه، تعبیر «معاهدات مالیاتی نامتقارن»^۲ نیز به کار رفته است؛ بدین معنا که در نتیجه انعقاد چنین معاهداتی، حق مالیات ستانی به «کشور اقامت»^۳ منتقل می شود یا دست کم حق «کشور منبع»^۴ در اعمال صلاحیت مالیاتی^۵ محدود می گردد. از این رو، بسیاری از معاهدات مالیاتی عملاً موجب تضییق اقتدار مالیاتی کشور منبع می شوند (Daurer, 2014: 696) اهمیت این نکته برای کشورهای در حال توسعه دوچندان است، چه آنکه این کشورها غالباً در جایگاه واردکننده سرمایه قرار دارند.^۶

^۱ Tax Treaties

منظور از کارکرد معاهدات مالیاتی در این پژوهش، آثار اقتصادی و حقوقی ناشی از انعقاد این معاهدات بر جذب سرمایه خارجی، تخصیص حق مالیات ستانی و ارتقای همکاری مالیاتی میان دولت هاست.

^۲ Asymmetric double tax treaties

^۳ State of Residence

کشور اقامت، کشوری است که شخص یا شرکت دریافت کننده درآمد در آن مقیم مالیاتی محسوب می شود.

^۴ State of Source

کشور منبع، کشوری است که درآمد یا فعالیت اقتصادی در قلمرو آن ایجاد می شود.^۵ در پژوهش حاضر، صلاحیت مالیاتی به اختیار دولت در وضع و وصول مالیات نسبت به اشخاص یا درآمدهای مشمول مالیات اشاره دارد که در چارچوب معاهدات مالیاتی، این مفهوم عمدتاً ناظر بر تعیین حدود اختیار کشور منبع و کشور اقامت در اعمال حق مالیات ستانی نسبت به یک درآمد واحد و نحوه تقسیم این صلاحیت میان دولت های متعاقد است.

^۶ البته باید خاطر نشان کرد که «اجتناب از اخذ مالیات مضاعف» و «همکاری مالیاتی بین المللی» مفاهیمی هم عرض نیستند و رفع مالیات مضاعف یکی از کارکردهای همکاری مالیاتی به شمار می آید. در معاهدات مالیات بر درآمد، رفع مالیات مضاعف عمدتاً ناظر به حل تعارض ناشی از ادعاهای هم پوشان کشور منبع و کشور اقامت نسبت به یک درآمد است و از طریق تقسیم حقوق مالیات ستانی میان دو دولت تحقق می یابد. در حالی که همکاری مالیاتی

هرچند انعقاد معاهدات مالیاتی می‌تواند دولت‌های متعاقد را به افزایش ورود سرمایه خارجی،^۱ جلوگیری از اخذ مالیات مضاعف از مؤدیان بین‌المللی، ایجاد قطعیت و پیش‌بینی‌پذیری مالیاتی و تأسیس نظامی معین برای حل‌وفصل اختلافات مالیاتی رهنمون سازد، اما این معاهدات برای کشورهای درحال توسعه خالی از زیان نیست. از جمله آنکه ممکن است دولت مزبور، در قالب معاهده، از بخشی از حقوق مالیاتی خود صرف‌نظر کند و منفعت حاصل از این اعراض، بیش از آنکه نصیب کشور سرمایه‌پذیر شود، به سود کشور توسعه‌یافته و سرمایه‌فرست تمام گردد. در حقیقت، میان کشور سرمایه‌فرست و کشور سرمایه‌پذیر نوعی رابطه نامتقارن پدید می‌آید که نتیجه آن، گاه در مقرراتی چون کاهش نرخ‌های مالیات تکلیفی، تحدید صلاحیت مالیاتی کشور منبع و کاهش امکان اعمال اقتدار مالیاتی دولت درحال توسعه جلوه‌گر می‌شود. لذا اگر چنین معاهداتی می‌توانند به تحدید حقوق مالیاتی کشورهای درحال توسعه بینجامند، چرا این کشورها باید با دولت‌های توسعه‌یافته مبادرت به انعقاد معاهده مالیاتی کنند؟ از همین رو، در تلقی کلاسیک، زیان‌های ناشی از انعقاد معاهدات مالیاتی برای کشورهای درحال توسعه، بر منافع مترتب بر آن غلبه دارد. با این همه، مسئله اصلی آن است که آیا واقع امر نیز با این داوری کلاسیک منطبق است؟ یا آنکه در پرتو تحولات نوین حقوق مالیاتی بین‌المللی، باید

قلمروی وسیع‌تر دارد و علاوه بر مسائل مربوط به صلاحیت تقنینی و تقسیم حقوق مالیاتی، همکاری در حوزه اجرا را نیز دربرمی‌گیرد؛ از جمله تبادل اطلاعات و مساعدت متقابل در وصول مطالبات مالیاتی. (Zu, 2022: 159, 172,

^۱ علی‌رغم اینکه مفروض نگارندن در انجام پژوهش وجود رابطه مستقیم بین انعقاد معاهدات مالیاتی و افزایش سرمایه‌گذاری است، ابعاد قابل‌تأملی در خصوص آثار معاهدات مالیاتی وجود دارد که مفروض مزبور را به چالش می‌کشد. برای مثال، معاهدات ممکن به افزایش سرمایه‌گذاری سایه‌ای (phantom investments) بیانجامد که ارزش اقتصادی‌ای برای کشور سرمایه‌پذیر ایجاد نخواهد کرد (Guigma & Sawadogo, 2026, p. 212). و یا عوامل زمینه‌ای متعدد نظیر قدرت چانه‌زنی و تجربه مذكراتی کشور درحال توسعه، یا ترجیحات و قدرت کشور توسعه یافته در آثار انعقاد معاهده سرنوشت متفاوتی برای یک معاهده رقم بزند (Oei, 2024:2). با این حال، همچنان بین معاهدات مالیاتی و افزایش سرمایه‌گذاری رابطه‌ای قابل‌تأمل وجود دارد که طی این پژوهش طرح و بحث خواهد شد.

در این حکم به دیده تردید نگریست؟

گفتنی است که بخش عمده ادبیات فارسی موجود درباره معاهدات مالیاتی بر تخصیص حقوق مالیاتی میان دولت‌ها متمرکز بوده و کمتر به کارکرد توسعه‌ای این معاهدات در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی پرداخته است.

بنابراین، نگارندگان در پژوهش حاضر، با اتخاذ روش توصیفی - تحلیلی و با بهره‌گیری از منابع کتابخانه‌ای، در مقام پاسخ‌گویی به این پرسش برمی‌آیند که «معاهدات مالیاتی در کشورهای در حال توسعه واجد چه کارکردی است؟» فرضیه پژوهش حاضر این است که «ارزیابی معاهدات مالیاتی را نمی‌توان صرفاً بر پایه کاهش یا افزایش صلاحیت مالیات‌ستانی دولت‌ها استوار ساخت؛ بلکه بایسته است آثار و تبعات این معاهدات در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، تحکیم اعتماد و امنیت اقتصادی نیز مورد ملاحظه قرار گیرد».

پژوهش حاضر در سه گفتار انجام می‌پذیرد. در گفتار اول و دوم، دیدگاه کلاسیک و دیدگاه نو نسبت به کارکرد معاهدات مالیاتی تبیین و تحلیل می‌شود. سپس در گفتار سوم کوشش خواهد شد با عنایت به مقتضیات کشورهای در حال توسعه، معیارها و عوامل مؤثر در اتخاذ سیاست مطلوب نسبت به انعقاد یا عدم انعقاد معاهدات مالیاتی شناسایی و تحلیل شود.

گفتار اول - نگاه کلاسیک به معاهدات مالیاتی در کشورهای در حال توسعه

در بند نخست، جایگاه معاهدات مالیاتی از منظر کلاسیک تبیین می‌شود. در بند دوم و سوم به ترتیب دلایل له و علیه دیدگاه کلاسیک مطرح می‌شود.

بند نخست - جایگاه معاهدات مالیاتی در نگاه کلاسیک

مراد از «نگاه کلاسیک» به معاهدات مالیاتی آن است که دریافت نخستین و تلقی غالب از چنین معاهداتی چیست: آیا این معاهدات برای کشورهای در حال توسعه سودمند و مقتضی انعقاد دانسته می‌شوند، یا آنکه اساساً به زیان این کشورها تلقی شده و ترک انعقاد آنها توصیه می‌شود؟ بدیهی است در فرض نخست، عدم انعقاد معاهده زیان‌بار و اقدام به

انعقاد آن سودمند دانسته می‌شود؛ و در فرض دوم، انعقاد معاهده به منزله پذیرش قید و تحدیدی ناروا بر صلاحیت مالیاتی کشور در حال توسعه خواهد بود. فرض اخیر، همان «نگاه کلاسیک» است.

در قرن بیستم که حقوق مالیاتی بین‌المللی دانشی نوپدید بود و هنوز مراتب تکامل خود را می‌پیمود، نگاه غالب بر آن بود که معاهدات مالیاتی برای کشورهای در حال توسعه چندان مطلوب نیست. منشأ این نگاه آن بود که نظام مالیاتی بین‌المللی و قواعد حاکم بر آن، در اصل، ثمره مشارکت تاریخی و ابتکار حقوقی کشورهای توسعه‌یافته به شمار می‌رفت؛ کشورهایی که غالباً در مقام کشورهای سرمایه‌فرست قرار داشتند و طبیعی بود که قواعد را به‌نحوی سامان دهند که مصالح و منافع ایشان، بیش از منافع کشورهای سرمایه‌پذیر، تأمین گردد. این باور، هرچند امروز از شدت و حدت پیشین افتاده است، همچنان به صورتی ضعیف‌تر در ادبیات حقوق مالیاتی بین‌المللی باقی است (Jogarajan, 2018: 249-250; Wells & Lowell, 2013: 10-13). دگرگون ساختن نگاه کشورهای در حال توسعه نسبت به معاهدات مالیاتی، چندان قرین کامیابی نبوده است.

به عقیده مخالفان، قواعد مالیاتی بین‌المللی دست‌کم در سه موضع اصلی به سود کشورهای توسعه‌یافته و به زیان کشورهای در حال توسعه طرح و تنظیم شده‌اند. نخست، قواعد ناظر بر صلاحیت مالیات‌ستانی «کشور منبع» نسبت به سود تجاری است. این صلاحیت، از طریق تحدید مفهوم «مقر دائم»، مضیق گردیده است؛ بدین معنا که تحقق مقر دائم، غالباً منوط به آستانه‌هایی از حضور اقتصادی و انتساب سود تجاری شده که برای کشورهای سرمایه‌پذیر دشوارتر حاصل می‌شود. هر اندازه این آستانه‌ها بالاتر رود، امکان اعمال حاکمیت مالیاتی کشور منبع کاهش می‌یابد و نفع بیشتری عاید کشور سرمایه‌فرست می‌گردد؛ و هر اندازه پایین‌تر آید، قدرت مالیات‌ستانی کشور سرمایه‌پذیر تقویت می‌شود. دوم، قواعد مربوط به «مالیات تکلیفی» در خصوص بهره، سود سهام، حق الامتیاز و درآمدهای ناشی از خدمات مدیریتی، فنی و مشاوره‌ای است. در این موارد، معاهدات مالیاتی غالباً یا حق مالیات‌ستانی کشور منبع را به کلی سلب می‌کنند یا آن را به

نرخی فروتر از نرخ مقرر در حقوق داخلی محدود می‌سازند. سوم، قواعدی است که حق انحصاری مالیات‌ستانی نسبت به برخی اقسام درآمد را به «کشور اقامت» اختصاص می‌دهد؛ از جمله برخی پرداخت‌های بازنشستگی، تأمین اجتماعی، خدمات مرتبط با طرح‌های زیربنایی و عایدی سرمایه. (Cui, 2014: 659-664)

به سبب همین ملاحظات بود که سازمان ملل متحد، «کنوانسیون نمونه مالیاتی سازمان ملل متحد»^۱ را به مثابه الگویی بدیل و اصلاحی در برابر «کنوانسیون نمونه مالیاتی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی»^۲ عرضه کرد. اختلاف میان این دو نمونه، در حقیقت، پیرامون همان سه محور یادشده می‌گردد: نخست، آستانه مالیات‌ستانی از سود تجاری بر پایه مفهوم مقرر دائم؛ دوم، حدود و قیود مالیات‌های تکلیفی؛ و سوم، حق مالیات‌ستانی نسبت به برخی انواع درآمد. (Avi-Yonah, 2009: 100-104; Elliot, 2018: 200). نمونه سازمان ملل، با توسعه قلمرو مقرر دائم، از جمله در زمینه خدمات، کارگاه‌های ساختمانی، بیمه و تحویل کالا، در پی آن بوده است که امکان مالیات‌ستانی در کشور منبع را که در مناسبات سرمایه‌گذاری غالباً همان کشور در حال توسعه و سرمایه‌پذیر است، تسهیل کند. همچنین، این نمونه در خصوص سود سهام، بهره و حق الامتياز، مجال بیشتری برای اعمال مالیات تکلیفی از سوی کشور منبع فراهم می‌آورد و قلمرو حق الامتياز را نیز به اجاره تجهیزات صنعتی، تجاری و علمی بسط می‌دهد. افزون بر این، نمونه سازمان ملل فرصت‌های بیشتری برای مالیات‌ستانی کشور منبع نسبت به برخی درآمدها، از جمله درآمدهای ناشی از حمل‌ونقل بین‌المللی، پرداخت به مدیران عالی‌رتبه و عایدی سرمایه حاصل از واگذاری سهام عمده در شرکت‌های مقیم، پیش‌بینی کرده است. (UN, 2025: 11-26)

با این همه اثر عملی قواعد نمونه سازمان ملل به اندازه‌ای نبود که کشورهای در حال توسعه را به نحو چشمگیر به انعقاد معاهدات مالیاتی راغب سازد. بسیاری از مقررات این نمونه، در مقام عمل، با اقبال اندکی مواجه شده‌اند. برای مثال، از میان سی مقرره خاص این الگو، بیست‌ویک مقرره دارای نرخ پذیرشی کمتر از چهل درصد و دوازده مقرره

¹ UN Model Tax Convention

² OECD Model Tax Convention

دارای نرخ پذیرشی کمتر از بیست درصد بوده‌اند. (Wijnen & de Goede, 2014: 146) از این رو، می‌توان گفت نمونه سازمان ملل، هرچند کوشیده است توازنی عادلانه‌تر میان کشور منبع و کشور اقامت برقرار سازد، در عمل نتوانسته است معماری بنیادین الگوی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی را، به نحو مؤثری دگرگون کند.

بند دوم- نظریه «جام زهرآلود» و نفی معاهدات مالیاتی

آنچه در بند پیشین بیان شد، دلالت دارد بر اینکه هم‌زمان با تکوین قواعد حقوق مالیاتی بین‌الملل، این تلقی نیز رواج داشته است که معاهدات مالیاتی، در غالب موارد به سود کشورهای در حال توسعه نیستند و از این رو، باید با دیده احتیاط، بلکه گاه با نظر نفی، بدان نگرست. بر همین مبنا، پاره‌ای از نویسندگان انعقاد معاهدات مالیاتی از سوی کشورهای در حال توسعه را به نوشیدن «جام زهرآلود» مانند کرده‌اند؛ زیرا کشور در حال توسعه، به امید جذب سرمایه خارجی یا بهره‌مندی از نظم معاهداتی، بخشی از حق مالیات‌ستانی خود را واگذار می‌کند، بی‌آنکه لزوماً در برابر آن، منفعت اقتصادی متناسب و محقق به دست آورد. (Brooks & Krever, 2015: 160) در نفی انعقاد معاهدات مالیاتی، دلایل متعددی از سوی مخالفان اقامه شده است که اهم آن‌ها در ادامه بررسی می‌شود.

نخستین دلیل، ناظر به «فقدان ضرورت» انعقاد معاهدات مالیاتی است. توضیح آنکه اهدافی که به طور سنتی برای توجیه این معاهدات ذکر می‌شود، از جمله رفع مالیات مضاعف، تبادل اطلاعات میان دولت‌ها، افزایش همکاری اداری بین‌المللی، حل و فصل مطلوب اختلافات و ایجاد «قطعیت مالیاتی» برای سرمایه‌گذار، الزاماً مستلزم انعقاد یک معاهده جامع مالیاتی نیستند. (Zolt, 2018: 114-115) چه، بسیاری از این مقاصد از طریق تدابیر یک‌جانبه داخلی، مانند اعطای اعتبار مالیاتی خارجی، معافیت یا کسر مالیات خارجی، یا از رهگذر توافق‌های محدودتر دوجانبه نیز قابل حصول‌اند- (Dagan, 2000: 939)

(941)، بی‌آنکه کشور در حال توسعه ناگزیر شود از بخشی از حقوق مالیاتی خود نسبت به درآمدهای دارای منشأ داخلی صرف‌نظر کند. بر همین اساس، رفع مالیات مضاعف در موارد قابل اعتنا می‌تواند از طریق سیاست‌های یک‌جانبه کشور اقامت تحقق یابد و

ضرورتی ندارد که کشور منبع، در قالب معاهده جامع مالیاتی، از صلاحیت مالیاتی خویش چشم‌پوشد.

دلیل دوم، به «آثار نامطلوب درآمدی معاهدات مالیاتی برای کشور منبع» بازمی‌گردد. معاهدات مالیاتی غالباً با محدود ساختن حق مالیات‌ستانی کشور محل تحصیل درآمد، به‌ویژه از طریق کاهش نرخ‌های مالیات تکلیفی بر سود سهام، بهره و حق‌الامتياز، تحدید مفهوم «مقر دائم» و تخصیص برخی اقسام درآمد به کشور اقامت، موجب کاهش درآمد عمومی کشورهای در حال توسعه می‌شوند. در چنین وضعی، معاهده مالیاتی در ظاهر وسیله‌ای برای همکاری، انتظام‌بخشی و جذب سرمایه‌گذاری است؛ اما در عمل، ممکن است به تضعیف پایه مالیاتی کشور در حال توسعه و محرومیت آن از درآمدهای ناشی از فعالیت‌های اقتصادی واقع در قلمرو خود بینجامد. (Brooks & Krever, 2015: 160) برای مثال، کشورهایی مانند اوگاندا و زامبیا پس از مشاهده زیان‌های واقعی درآمدی و سوءاستفاده از معاهده، به فسخ یا بازنگری جدی معاهدات منعقد روی آورند (Hearson, 2015: 26-28). مطالعه دیگری نیز همین امر را تأیید می‌کند؛ با این توضیح که قدرت نامتقارن در مذاکرات و تجربه انباشته کشورها، نقش مهمی در تصمیم به فسخ یا اصلاح معاهدات در کشورهایی نظیر آرژانتین، مغولستان، رواندا، مالاوی و زامبیا در سال‌های اخیر داشته است (Hearson, 2018: 249-255). نظر به مطالعات مزبور می‌توان گفت که نظریه جام زهرآلود و آثار نامطلوب درآمدی برای کشور منبع، مبتنی بر واقعیات اقتصادی بوده است. حتی به باور برخی نویسندگان، قواعد مالیاتی بین‌المللی در معنای عام، خاصه در روابط نامتقارن میان کشورهای صادرکننده سرمایه که غالباً توسعه‌یافته‌اند، و کشورهای واردکننده سرمایه که غالباً در حال توسعه‌اند، می‌تواند آثار درآمدی نامتوازنی بر کشورهایی تحمیل کند که هم از حیث ظرفیت مالیاتی و هم از حیث قدرت چانه‌زنی در موضع ضعیف‌تری قرار دارند. (Dagan, 2000: 946-952) از همین منظر است که گفته‌اند: «اگر بر سر میز نباشی، در منو انتخاب غذا خواهی بود». (Johnston, 2015: 119) البته باید افزود که رشد اقتصادی برخی کشورها، به‌ویژه کشورهای عضو بریکس، تا اندازه‌ای موازنه قدرت را دگرگون ساخته و نقش کشورهای در حال توسعه را در اصلاح معماری مالیات بین‌المللی

افزایش داده است. (Brauner, 2016 : 982-984)

دلیل سوم در نفی معاهدات مالیاتی، به اثر این معاهدات در تسهیل اجتناب مالیاتی و فرسایش پایه مالیاتی کشور منبع مربوط است. مطابق این استدلال، معاهده مالیاتی تنها بخشی از حقوق مالیاتی کشور منبع را محدود نمی‌کند، بلکه افزون بر آن، می‌تواند بستر حقوقی لازم را برای کاهش تعهدات مالیاتی، سوءاستفاده از معاهدات، انتقال سود به حوزه‌های کم‌مالیات یا بی‌مالیات، و تضعیف ظرفیت وصول مالیات در کشور در حال توسعه فراهم سازد. (Dagan, 2000 : 939-941; Brooks & Krever, 2015 : 160) در این زمینه، برخی مطالعات تجربی نیز قابل توجه است. برای نمونه، در مطالعه‌ای درباره کشورهای جنوب صحرای آفریقا، یافته‌ها نشان داده است که معاهدات مالیاتی تنها افزایش اندکی در سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده‌اند، حال آنکه زیان درآمدی چشمگیری بر مالیات شرکت‌ها وارد ساخته‌اند؛ به گونه‌ای که در کشورهای مزبور، افزایش سرمایه‌گذاری حدود سه درصد و زیان درآمدی حدود پانزده درصد از مالیات شرکت‌ها برآورد شده است (Beer & Loeprick, 2018 : 27-28). بر همین اساس، برخی کشورها برای جلوگیری از خروج سود و سوءاستفاده از مزایای معاهده‌ای، به فسخ یا بازنگری در معاهدات خود مبادرت کرده‌اند؛ از جمله آرژانتین، مالاوی، مغولستان، رواندا و زامبیا (Hearson, 2018 : 234; Hearson, 2015 : 26). بنابراین، خطر اجتناب مالیاتی ایرادی فرعی و عارضی نیست، بلکه بخشی از ارزیابی ماهوی درباره مطلوبیت یا عدم مطلوبیت معاهده مالیاتی به شمار می‌آید.

مجموع دلایل یادشده بر محور واحدی استوار است و آن اینکه، کشور منبع که در روابط سرمایه‌گذاری غالباً همان کشور در حال توسعه است، از بخشی از حقوق مالیاتی خود صرف‌نظر می‌کند، در حالی که منافع اصلی معاهده بیشتر نصیب کشور اقامت، یعنی غالباً کشور توسعه‌یافته، می‌شود. بدین ترتیب، کشور توسعه‌یافته از یک سو همچنان امکان مالیات‌ستانی خود را حفظ می‌کند و از سوی دیگر، از بسیاری از آثار نامطلوبی که انعقاد معاهده بر کشور منبع تحمیل می‌سازد، مصون می‌ماند.

با وجود این انتقادات، در ادبیات حقوق مالیاتی بین‌المللی این نکته نیز مورد توجه قرار گرفته است که معاهدات مالیاتی می‌توانند، در پاره‌ای موارد، به مثابه ابزاری برای افزایش

جذابیت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عمل کنند. در واقع، یکی از مبانی اصلی انعقاد معاهدات مالیاتی در کشورهای در حال توسعه، ایجاد قطعیت حقوقی برای سرمایه‌گذاران خارجی و کاستن از ریسک مالیاتی ناشی از هم‌پوشانی نظام‌های مالیاتی است. از این منظر، معاهده مالیاتی صرفاً وسیله واگذاری حق مالیات‌ستانی نیست، بلکه می‌تواند ابزاری برای بهبود محیط سرمایه‌گذاری، کاهش نااطمینانی حقوقی و افزایش جریان سرمایه تلقی شود. بر همین اساس، نگاه کلاسیک به معاهدات مالیاتی مورد نقد جدی قرار گرفته و گروهی از حقوق‌دانان و سیاست‌پژوهان مالیاتی کوشیده‌اند قرائتی متفاوت عرضه کنند؛ قرائتی که هرچند بر نقد نگاه پیشین استوار است، اما منجر به ارائه نگاهی جدید است. از این رو، برای فهم این رویکرد جدید، نخست باید دید نقدهای وارد بر نظام کلاسیک چگونه صورت‌بندی شده‌اند.

بند سوم- نقد «فرضیه حاکم در نگاه کلاسیک»

چنان‌که گذشت، نگاه کلاسیک در مقام ارزیابی معاهدات مالیاتی، زیان‌ها و مخاطرات ناشی از انعقاد آن‌ها را بر منافع محتملشان غالب می‌داند. با توجه به مباحث پیشین، می‌توان گفت بنیان این نگاه، چه از حیث تاریخی و چه از حیث ادله‌ای که در تأیید آن اقامه شده، بر این فرض استوار است که انعقاد معاهدات مالیاتی موجب می‌شود کشورهای در حال توسعه از بخشی از حقوق مالیاتی خود چشم‌پوشند و در مقابل، حقوق مالیاتی کشورهای توسعه‌یافته به‌نحوی نامتوازن تقویت گردد. با این همه، همین مبنا مورد ایراد و بازنگری قرار گرفته و همین نقد، زمینه تحول در نگاه کلاسیک را فراهم ساخته است.

نقد اصلی وارد بر نگاه کلاسیک بر این نکته استوار است که کاهش درآمد «کشور منبع» الزاماً ملازم با افزایش درآمد «کشور اقامت» نیست. به بیان دیگر، چنین نیست که هر میزان درآمدی که کشور منبع از آن محروم می‌شود، عیناً به خزانه کشور اقامت منتقل گردد؛ بلکه بخش مهمی از این منفعت، در قالب کاهش بار مالیاتی، نصیب خود سرمایه‌گذار خارجی یا شرکت چندملیتی می‌شود، نه دولت متبوع آن شرکت یا سرمایه‌گذار (Zolt, 2018: 126). (127) در همین زمینه باید افزود که کشورهای محل اقامت که غالباً همان کشورهای

توسعه یافته‌اند، از دیرباز نسبت به درآمد فعال تجاری خارجی شرکت‌های مقیم خود، سازوکارهایی تسهیل‌گرانه چون معافیت مالیاتی، پذیرش اصل سرزمینی بودن مالیات یا تعویق مالیاتی مقرر داشته‌اند. مقصود اصلی این نظام‌ها، افزایش توان رقابت و گسترش فعالیت شرکت‌های چندملیتی مقیم در بازار جهانی بوده است، نه الزاماً وصول کامل درآمدی که کشور منبع از آن صرف‌نظر کرده است (Matheson, Perry & Veung, 2013: 12; Liu, 2015: 2). از همین منظر، اصلاحات اخیر ایالات متحده آمریکا در قواعد مربوط به «درآمد نامشهود جهانی مشمول مالیات پایین»^۱ نیز در راستای تقویت رقابت‌پذیری و تسهیل رشد شرکت‌های چندملیتی ارزیابی شده است. (Sheppard, 2018: 767) بنابراین، اگر کشور منبع درآمد که غالباً کشوری در حال توسعه است، از بخشی از حقوق مالیاتی خود عدول کند، این امر را نباید لزوماً به معنای انتقال درآمد عمومی به کشور اقامت دانست؛ چه‌بسا این چشم‌پوشی، در عمل، نوعی یارانه مالیاتی به نفع شرکت چندملیتی باشد. شایان توجه است که بر پایه داده‌های خزانه‌داری آمریکا در سال ۲۰۰۶، درآمد مالیاتی حاصل از منابع خارجی تنها حدود ۳۲ میلیارد دلار بوده است؛ یعنی نزدیک به ۹ درصد کل درآمد مالیات شرکت‌ها و کمتر از ۴ درصد کل درآمد خارجی (Grubert & Altshuler, 2013: 695).

براین اساس، کشور اقامت نه تنها دریافت‌کننده کامل درآمد از دست‌رفته کشور منبع نیست، بلکه گاه از طریق قواعد داخلی یا حتی ساختارهای معاهده‌ای، به شرکت‌های مقیم خود در کاهش مالیات خارجی یاری می‌رساند. (Altshuler & Grubert, 2006: 460) از این رو، مسئله را نباید صرفاً در قالب «انتقال درآمد از کشور فقیر به کشور ثروتمند» صورت‌بندی کرد. فرض حاکم بر نگاه کلاسیک، از این حیث، با نقدی جدی روبه‌روست و همین نقد، بستر پیدایش نگرشی نو به معاهدات مالیاتی را فراهم آورده است.

گفتار دوم- نگاه نو به کارکرد معاهدات مالیاتی

در بند نخست این گفتار، تبیین خواهد شد که چگونه پرسش مربوط به جایگاه

¹ Global Intangible Low-Taxed Income

معاهدات مالیاتی، از پرسشی صرفاً حقوقی به پرسشی با مبنای اقتصادی تحول یافته است. سپس در بند دوم، کوشش می‌شود درآمدی بر تحلیل اقتصادی معاهدات مالیاتی عرضه گردد.

بند اول - تغییر پرسش

در مباحث پیشین روشن شد که فرض حاکم در نگاه کلاسیک، یعنی بهره‌مندی کشورهای توسعه‌یافته از ثروت ناشی از معاهدات مالیاتی به زیان کشورهای در حال توسعه، با ایراد جدی مواجه شده است. اکنون باید دید اگر این فرض به‌تمامی درست نباشد، پرسشی که درباره معاهدات مالیاتی مطرح می‌شود چه تفاوتی با پرسش کلاسیک دارد؛ پرسشی که عمدتاً ناظر به «نحوه تخصیص حقوق مالیاتی میان کشورها در نتیجه انعقاد معاهدات مالیاتی» بود. به بیان روشن‌تر، اگر معیار ارزش‌گذاری معاهده، صرفاً میزان حفظ یا انتقال حقوق مالیاتی کشور در حال توسعه نباشد، معیار جایگزین کدام است؟

معیار جدید، نه فقط به شیوه توزیع حقوق مالیاتی میان کشورها، بلکه به ارزش سرمایه‌گذارانه و منافع اقتصادی ناشی از معاهده معطوف است؛ زیرا از رهگذر انعقاد معاهدات مالیاتی، ممکن است امکان جذب سرمایه‌گذاری خارجی افزایش یابد و در نتیجه، رژیم مالیاتی متفاوت از رژیم حاکم بر سرمایه‌گذاران داخلی برقرار شود. در این نگاه، معاهده مالیاتی بیش از آنکه صرفاً بر محور حقوق مالیاتی کشور توسعه‌یافته یا کشور در حال توسعه تحلیل شود، به منزله نوعی «مشوق مالیاتی»^۱ تلقی می‌گردد. از این حیث، معاهدات مالیاتی در کنار سایر مشوق‌های مالیاتی قرار می‌گیرند و میان سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی تفاوت می‌نهند، بی‌آنکه الزاماً در قوانین مالیاتی داخلی، امتیازی صریح و مستقیم به سود سرمایه‌گذاران خارجی پیش‌بینی شده باشد.

بنابراین، نگرستن به معاهدات مالیاتی به‌عنوان مشوق مالیاتی، مرکز بحث را تغییر می‌دهد؛ این‌گونه که در این نگاه، پرسش از بررسی «چگونگی تخصیص حقوق مالیاتی»^۲ میان کشورها، به این پرسش تغییر پیدا می‌کند که «معاهدات مالیاتی چگونه در راهبرد

^۱ Tax Incentive

^۲ Allocation of taxing rights

کشور در حال توسعه برای تحقق اهداف اقتصادی قرار می‌گیرند؟».

البته در راستای پرسش فوق باید اذعان داشت که در نظام مالیات‌ستانی جهانی، سرمایه‌گذار خارجی ممکن است هم در کشور منبع درآمد و هم در کشور اقامت خود به شکل مضاعف مشمول مالیات می‌شود. برای احتراز از این امر، ممکن است کشور محل اقامت اعتبار مالیاتی برای مودی در نظر گیرد و یا نرخ‌های پایین‌تری لحاظ کند و نیز کشور منبع در قوانین داخلی خود یا مشوق‌ها و معافیت‌های مشخص و یا انعقاد معاهدات مالیاتی با کشور محل اقامت، تسهیلاتی در نظر گیرد. اما پرسش این است که اگر سرمایه‌گذار خارجی مشوق مالیاتی‌ای دریافت کند که مالیات در کشور محل سرمایه‌گذاری را به طور قابل توجهی کاهش دهد یا حذف کند، آیا واقعاً سبب می‌شود که در کشور محل اقامت سرمایه‌گذاری کند؟ پرسش به این پاسخ آسان نیست. در همین راستا قابل ذکر است که طبق گزارش سال ۲۰۰۰ آنکناد «درباره مشوق‌های مالیاتی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی»،^۱ برای ارزیابی رفتار مالیاتی سرمایه‌گذاری خارجی باید شیوه مالیات‌ستانی کشورهای متبوع سرمایه‌گذار از درآمد حاصل در کشورهای میزبان بررسی شود زیرا ممکن است کشور محل اقامت اعمال نرخ پایین مالیاتی و یا اختصاص اعتبار مالیاتی به سرمایه‌گذاری خارجی را منوط به میزان مالیات دریافتی در کشور دیگر کند. از این رو، در نظر گرفتن مشوق مالیاتی در میزان سود سرمایه‌گذار تأثیری ندارد و به عنوان مشوق عمل نخواهد کرد. (UNCTAD, 2000: 28) فرض کنید نرخ مالیات شرکت‌های تجاری در کشور ترکمنستان ۳۰ درصد و نرخ مالیات شرکت‌های تجاری در آلمان ۳۵ درصد باشد. حال اگر یک شرکت آلمانی در ترکمنستان سرمایه‌گذاری کند و به ۱۰ میلیون یورو سود برسد، اداره مالیات ترکمنستان ۳ میلیون یورو مالیات وصول می‌کند و اداره مالیات آلمان ۵۰۰ هزار یورو؛ زیرا در این فرض آلمان بر درآمد خارجی مالیات ۳۵ درصدی وضع می‌کند، اما برای ۳ میلیون یورو مالیات پرداخت شده به دولت ترکمنستان، اعتبار مالیاتی خارجی اعطا می‌کند. حال اگر ترکمنستان برای این سرمایه‌گذار آلمانی، در قالب مشوق

¹ UNCTAD Survey on Tax Incentives and Foreign Direct Investment

مالیاتی مثل معاهده مالیاتی یا بهشت مالیاتی در نظر بگیرد، تعهد مالیاتی در ترکمنستان به صفر کاهش می‌یابد، اما تعهد مالیاتی سرمایه‌گذار از ۵۰۰ هزار یورو به ۳ میلیون و پانصد هزار یورو افزایش پیدا می‌کند. در این وضعیت، بار مالیاتی کل سرمایه‌گذار آلمانی همان مقدار باقی می‌ماند. لذا از منظر سیاست مالیاتی، اگر کشور اقامت برای مالیات پرداخت شده در خارج اعتبار مالیاتی بدهد، امکان کشور در حال توسعه برای جذب سرمایه از طریق کاهش مالیات محدود می‌شود؛ چراکه هرگاه کشور منبع مالیات خود را کاهش دهد، اعتبار مالیاتی قابل استفاده در کشور اقامت نیز کاهش می‌یابد (Paolini et al., 2016). (384 به بیان دیگر، روش کاهش مالیات یا رفع مالیات مضاعف اهمیت بسیاری در جذب سرمایه دارد. آثار هر یک از روش‌های معافیت،^۱ اعتبار غیرمستقیم،^۲ اعتبار مستقیم،^۳ کسر مالیات خارجی^۴ و یا عدم رفع مالیات مضاعف متفاوت است. Petkova, Stasio & Zagler, 2020:12) در روش معافیت، کشور اقامت درآمد خارجی را از پایه مالیاتی خود خارج می‌کند و کشور منبع عملاً حق انحصاری مالیات‌ستانی پیدا می‌کند. بنابراین اگر کشور منبع مشوق مالیاتی بدهد، منفعت آن مستقیماً به سرمایه‌گذار می‌رسد. اما در روش اعتبار، سرمایه‌گذار همچنان در کشور اقامت نسبت به درآمد جهانی خود مشمول مالیات است و مالیات پرداخت شده در کشور منبع فقط از مالیات کشور اقامت کسر می‌شود. لذا کاهش نرخ مالیات در کشور منبع، لزوماً بار مالیاتی کل سرمایه‌گذار را کم نمی‌کند، چون کشور اقامت می‌تواند مالیات بیشتری بگیرد. لذا، معاهده در اینجا نه فقط ابزار رفع مالیات مضاعف، بلکه ابزاری برای تغییر نتیجه اقتصادی نظام مالیاتی کشور اقامت است. بنابراین رفتار کشور اقامتگاه اهمیت محوری‌ای دارد.

بر همین بنیاد، امکان تحصیل درآمد فعال خارجی با مالیات صفر یا نرخ پایین، برای مدیران مالیاتی شرکت‌ها جذابیت سرمایه‌گذارانه دارد؛ زیرا آنان در پی آن‌اند که تعهد مالیاتی جهانی کل شرکت را به حداقل برسانند. تلقی معاهدات مالیاتی به عنوان نوعی

¹ exemption method

² Indirect credit

³ Direct credit

⁴ Deduction

مشوق مالیاتی، کشورهای در حال توسعه را ناگزیر می‌سازد که بررسی کنند آیا معاهدات مالیاتی ابزار مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی هستند، یا آنکه استفاده از مشوق‌های سنتی‌تری چون بهشت‌های مالیاتی، نرخ‌های کاهش یافته مالیاتی یا مقررات مساعد استهلاک، کارآمدتر خواهد بود. بنابراین، هرچند پرسش تغییر می‌کند، معیار ارزیابی مطلوبیت معاهده همچنان نسبی است و به اوضاع و احوال خاص هر معاهده، طرفین آن، نوع درآمدها، ساختار سرمایه‌گذاری و رفتار نظام مالیاتی کشور اقامت بستگی دارد.

بند دوم - تحلیل اقتصادی معاهدات مالیاتی

نتیجه مباحث پیشین آن است که در ارزیابی مطلوبیت معاهدات مالیاتی، نباید همه توجه را معطوف به این پرسش ساخت که آیا مقررات معاهده، توزیعی منصفانه از حقوق مالیاتی میان کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای در حال توسعه پدید آورده است یا نه؛ بلکه باید پرسید آیا انعقاد معاهده، با لحاظ مجموع هزینه‌ها و منافع آن، در راستای منافع خود کشور در حال توسعه قرار دارد یا خیر. همین امر ما را به تحلیل اقتصادی معاهدات مالیاتی رهنمون می‌سازد. در این تحلیل، ارزش یک معاهده به هزینه‌ها و منافع وابسته است که همان معاهده خاص برای کشور در حال توسعه ایجاد می‌کند. بعضی از این هزینه‌ها و منافع، آسان‌تر قابل اندازه‌گیری‌اند؛ مانند برآورد افزایش سطح سرمایه‌گذاری خارجی یا محاسبه درآمد ازدست‌رفته ناشی از کاهش نرخ‌های مالیات تکلیفی. در مقابل، برخی دیگر دشوارتر به عدد و رقم درمی‌آیند؛ مانند بهبود روابط دیپلماتیک با طرف معاهده‌ای یا افزایش اعتبار کشور در مناسبات مالی بین‌المللی.

مطالعات متعددی به این سؤال پرداخته‌اند که آیا معاهدات مالیاتی با سطوح بالاتر سرمایه‌گذاری خارجی ارتباط دارند یا خیر. آنچه هویدا است این است که اگر معاهدات مالیاتی موجب کاهش مالیات مضاعف شوند، برای سرمایه‌گذاران خارجی «قطعیت مالیاتی»^۱ بیشتری فراهم کنند و سازوکار مؤثری برای حل و فصل اختلافات میان مؤدی و

^۱ Tax certainty

مقامات مالیاتی ایجاد کنند. (Baker, 2014: 341)

باین حال، مطالعات درباره اینکه آیا معاهدات مالیاتی واقعاً به افزایش سرمایه‌گذاری منجر می‌شوند یا نه پاسخ روشنی ندارد. برای مثال گزارش «صندوق بین‌المللی پول»^۱ و نتایج تحقیقات پژوهشگرانی همچون داگان، و لانگ و اوونز نتیجه و رویکرد قطعی در این خصوص نرسیده‌اند (IMF, 2014: 28-29; Dagan, 2018; Lang & Owens, 2014: 13). باین حال برخی مطالعات حاکی از افزایش سرمایه‌گذاری در سطح گسترده‌ای هستند. برای مثال اثر معاهدات دوجانبه مالیاتی بین چین و ۴۷ کشور آفریقایی از سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۲۰ مثبت و از نظر آماری معنادار ارزیابی شده است. البته اثر افزایش سرمایه‌نه بلافاصله بلکه حدوداً سه سال بعد از انعقاد معاهدات نمایان شده است (Coulibaly, 2026). (525-530) این در حالی است که معاهدات کشورهای جنوب صحرای آفریقا با هاب‌های سرمایه‌گذاری مانند موریس، افزایش سرمایه‌گذاری واقعی به همراه نداشته و زیان درآمدی قابل توجهی (تا ۱۵ درصد مالیات شرکت‌ها) ایجاد کرده است (Beer & Loeprick, 2018: 25-28).

همچنین طی مطالعه‌ای دیگر، تأثیر معاهدات مالیاتی بین ویتنام و ۵۰ کشور دیگر نظر به افزایش قطعیت مالیاتی و کاهش هزینه‌های مالیاتی، حاکی از تأثیر مثبت و معنادار معاهدات بر ورودی جریان سرمایه بوده است (Nguyen, Ha & Dinh, 2025, p. 202).^۲ جالب آنکه مطالعه دیگری در خصوص معاهدات مالیاتی دوجانبه ۲۲۰ کشور از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۷ را بررسی نموده و نتیجه حاکی از این بوده که معاهدات منجر به افزایش سرمایه ورودی به کشورهای سرمایه‌پذیر شده‌اند اما از خطر ورود سرمایه سایه یا سرمایه که رشد اقتصادی به همراه ندارد نیز به همان نسبت بین برخی کشورهای افزایش پیدا کرده است

¹ International Monetary Fund: IMF

² See Barthel, F., Busse, M., & Neumayer, E. (2009). The Impact of Double Taxation Treaties on Foreign Direct Investment: Evidence from Large Dyadic Panel Data. *HWWA Discussion Paper*; Neumayer, E. (2007). Do Double Taxation Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries? *Journal of Development Studies*, 43(8), 1501-1519; Murthy, R., & Bhasin, N. (2015). The Impact of Bilateral Tax Treaties: A Multi-Country Analysis of FDI Inflows into India. *International Journal of Economics and Business Research*.

((Guigma & Sawadogo, 2026; 235-240

غیرقطعی بودن و محتاطانه بودن این یافته‌ها مایه شگفتی نیست، زیرا دشوار است اثر مستقل معاهده مالیاتی بر سرمایه‌گذاری از سایر عوامل جدا شود. برای مثال، کشوری که ثبات سیاسی بیشتر، بازار بزرگ‌تر، زیرساخت بهتر یا نظام حقوقی با قطعیت بیشتری دارد، ممکن است معاهدات بیشتری منعقد کند و سرمایه‌گذار بیشتری جذب کند. لذا سنجش اثر معاهده به‌سهولت انجام‌پذیر نیست. در همین خصوص، برخی پژوهشگران میان اثر «مکانیکی یا ایستا»^۱ و «اثر رفتاری یا پویا»^۲ تفاوت قائل شده‌اند. در اثر مکانیکی یا ایستا، این مسئله‌محور بحث است که اگر به جای نرخ پایین‌تر مقرر در معاهده، نرخ داخلی کشور منبع اعمال می‌شد، چه مقدار درآمد مالیاتی بیشتر از سوی کشور در حال توسعه وصول می‌شد. در حالی که در اثر رفتاری این مسئله بررسی شود که اگر نرخ مالیات تکلیفی افزایش می‌یافت، سرمایه‌گذاران چگونه واکنش نشان می‌دادند؛ آیا پرداخت‌های راجع به سود سهام، بهره یا حق‌الامتیاز کاهش می‌یافت، و یا پایه مالیاتی تغییر می‌کرد؟ (Janský & Šedivý, 2019: 1829).

همچنین، همان‌طور که گفته شد کارآمدی مشوق‌های مالیاتی در قالب معاهدات مالیاتی به رفتار نظام مالیاتی کشور محل اقامت شرکت مادر بستگی تام دارد؛ یعنی اگر کشور اقامت درآمد فعال خارجی شرکت مقیم خود را نیز مشمول مالیات کند، لحاظ نرخ مالیاتی کمتر یا شمول بهشت‌های مالیاتی بر سرمایه‌گذاران خارجی بی‌اثر خواهد بود زیرا در این حالت، کشور اقامت ممکن است همان مبلغ را از شرکت وصول کند و اثر مشوق را از بین ببرد (Aze mar & Dharmapala, 2019: 89-90). لذا، اگر سیاست‌گذاران بخواهند افزایش سرمایه‌گذاری خارجی ناشی از معاهدات مالیاتی را تعیین کنند، باید ابتدا افزایش پیش‌بینی‌شده در موجودی سرمایه موجود را برآورد کنند و سپس از آن، مقدار سرمایه‌گذاری‌ای را کسر کنند که حتی در غیاب معاهده مالیاتی نیز انجام می‌شد؛

¹ mechanical/static revenue effect

² behavioural/dynamic revenue effect

مفهومی که در ادبیات ارزیابی مشوق‌ها با نسبت افزونگی یا نسبت بی‌اثری^۱ نیز شناخته می‌شود. قابل ذکر است که در این خصوص برخی نویسندگان میان آثار «درون حاشیه‌ای»^۲ و «حاشیه‌ای»^۳ معاهده تفکیک قائل شده‌اند؛ این گونه که این پرسش را مطرح کرده‌اند که آیا سرمایه‌گذاری‌های جدید از سوی اشخاص (حقیقی یا حقوقی) تابع کشور طرف معاهده در نتیجه معاهده بوده است یا خیر؟ برخی سرمایه‌گذاری‌ها از قبل روی داده‌اند و حتی بدون انعقاد معاهدات مالیاتی هم صورت می‌پذیرند. در این حالت انعقاد معاهدات فقط به سرمایه‌گذار امتیاز می‌دهد و درآمد کشور در حال توسعه را کاهش می‌دهد، بی‌آنکه سرمایه‌گذاری جدیدی ایجاد کند؛ این اثر، اصطلاحاً درون حاشیه‌ای است (Zolt, 2018: 129-130). اما از سوی دیگر، برخی سرمایه‌گذاری‌ها واقعاً به سبب معاهده ایجاد می‌شوند. اینگونه که معاهده منعقد نمی‌شد یا نشود، سرمایه‌گذاری اتفاق نمی‌افتاد یا نخواهد افتاد.

افزون بر این، سیاست‌گذار باید اثر معاهده یا مشوق را بر سطح سرمایه‌گذاری داخلی نیز بررسی کند؛ به‌ویژه اینکه آیا سرمایه‌گذاری خارجی موجب کنارزدن یا جانشینی سرمایه‌گذاری داخلی می‌شود یا نه. این اثر با عنوان «ازدحام برون‌ران»^۴ شناخته می‌شود. بنابراین، افزایش سرمایه‌گذاری خارجی همیشه به معنای افزایش خالص سرمایه‌گذاری در اقتصاد نیست. همچنین این ارزیابی مستلزم برآورد اثر مستقیم سرمایه‌گذاری نظیر میزان مشاغل ایجادشده و آثار غیرمستقیم نظیر آثار سرریز^۵ بر تأمین‌کنندگان، بنگاه‌های مرتبط و افزایش بهره‌وری ناشی از ورود فناوری‌ها و مهارت‌های جدید است (Chen, 2015: 228). با این حال، تحلیل اقتصادی اگر به صورت کلی و انتزاعی انجام شود، چندان راهگشا نخواهد بود. این تحلیل باید تا حد امکان «مقرره‌محور»^۶ باشد؛ یعنی آثار اقتصادی مواد مختلف معاهده، از جمله نرخ‌های مالیات تکلیفی، مقر دائم، عایدی سرمایه، حق الامتیاز،

¹ redundancy ratio

² Inframarginal effects

³ Inframarginal effects

⁴ crowding out effect

⁵ spillover effects

⁶ provision-by-provision

خدمات فنی، تبادل اطلاعات و قواعد ضد سوءاستفاده، جداگانه ارزیابی شود. از آنجا که هزینه‌ها و منافع نسبی معاهدات از کشوری به کشور دیگر متفاوت است، کشورهای درحال توسعه ممکن است درباره مطلوبیت معاهدات مالیاتی با کشورهای توسعه‌یافته به نتایج یکسانی نرسند. حتی در درون یک معاهده نیز برخی مقررات ممکن است آثار اقتصادی متفاوت، بلکه متعارض، بر جای گذارند.

مضافاً اینکه باید قواعد جدید نظام مالیاتی بین‌المللی را که بعد از بحران‌های مالی سال ۲۰۰۸ به طرز معنی‌داری به سمت مقابله با فرار و اجتناب مالیاتی حرکت کرد (زاده نجف و همکاران، ۱۴۰۵: ۱۳۵)، مد نظر قرار گیرد. در همین خصوص قابل ذکر است که به موجب «ستون دوم»^۱ از «قواعد ضد فرسایش پایه جهانی»،^۲ که از سوی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی برای مقابله با چالش‌های مالیاتی ناشی از جهانی‌شدن و دیجیتالی‌شدن اقتصاد تصویب شد، حداقل نرخ مؤثر مالیات ۱۵ درصدی را برای گروه‌های چندملیتی بزرگ با درآمد سالانه بیش از ۷۵۰ میلیون یورو برقرار می‌کند و در صورت کمتر بودن نرخ مؤثر مالیات در یک حوزه مالیاتی، مالیات تکمیلی تا سطح ۱۵ درصد اعمال می‌شود. طبق گزارش‌های جدید سازمان مزبور، چارچوب توافق‌شده اکنون دربرگیرنده ۱۴۷ کشور و حوزه مالیاتی است و تا ژانویه ۲۰۲۴ حدود ۵۵ حوزه مالیاتی اقداماتی برای اجرای آن آغاز کرده بودند. اجرای مقررات این ستون اینگونه است که ابتدا نرخ مؤثر مالیاتی^۳ گروه شرکت چندملیتی در هر حوزه مالیاتی، بر مبنای رویکرد حوزه‌به‌حوزه^۴ محاسبه می‌شود و هرگاه این نرخ کمتر از آستانه ۱۵ درصد باشد، مابه‌التفاوت آن به‌عنوان نرخ مالیات تکمیلی^۵ قابل اعمال خواهد بود (van 't Riet & Lejour, 2025: 707-708) البته در سازوکار وصول این مالیات تکمیلی، نوعی تقدم و تأخر نهادی برقرار می‌کنند: در گام نخست، کشور محل تحقق سود کم‌مالیات می‌تواند از طریق مالیات تکمیلی داخلی واجد شرایط خود،^۶ مابه‌التفاوت تا نرخ ۱۵ درصد را وصول کند؛ در صورت فقدان چنین

¹ Pillar Two

² Global Anti-Base Erosion Rules: GloBE Rules

³ Effective Tax Rate: ETR)

⁴ jurisdictional approach

⁵ top-up tax rate

⁶ Qualified Domestic Minimum Top-up Tax: QDMTT

قاعده‌ای، کشور محل شرکت مادر^۱ از طریق قاعده شمول درآمد در موقعیت وصول مالیات تکمیلی قرار می‌گیرد. اهمیت این سازوکار برای کشورهای در حال توسعه در آن است که اگر این کشورها برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از ابزارهایی مانند بهشت‌های مالیاتی، یا نرخ‌های و پایین‌تر مالیاتی استفاده کنند و در نتیجه نرخ مؤثر مالیات سرمایه‌گذار چندملیتی در قلمرو آنان به کمتر از ۱۵ درصد برسد، اما خود مالیات تکمیلی را دریافت کنند نه در کشور منبع، بلکه در کشور اقامت شرکت مادر یا حتی در کشور واسط قابل وصول خواهد بود. نتیجه آن است که مشوق مالیاتی کشور در حال توسعه از حیث اثرگذاری بر تصمیم سرمایه‌گذار خنثی می‌شود، بی‌آنکه درآمد ناشی از مالیات تکمیلی به خزانه همان کشور بازگردد. (van 't Riet & Lejour, 2025 : 707-710)

بنابراین، بررسی رابطه میان معاهدات مالیاتی و افزایش سرمایه‌گذاری خارجی پاسخی ساده ندارد. از یک سو، عوامل گوناگونی در کنار معاهده مالیاتی می‌توانند بر کاهش یا افزایش سرمایه‌گذاری اثر بگذارند؛ از سوی دیگر، هر معاهده از مجموعه‌ای از مقررات مختلف تشکیل شده است و همین امر تحلیل آثار هر دسته از مقررات را بر میزان سرمایه‌گذاری پیچیده‌تر می‌سازد. از این رو، مطلوبیت معاهده مالیاتی را نمی‌توان به حکم کلی و پیشینی فروکاست؛ بلکه باید آن را با توجه به ساختار هر معاهده، وضعیت اقتصادی کشور منبع، رفتار مالیاتی کشور اقامت، نوع سرمایه‌گذاری مورد انتظار و آثار درآمدی و غیر درآمدی آن سنجید.

گفتار سوم- تاملی در سیاست معاهدات مالیاتی

هرگاه از سیاست معاهدات مالیاتی سخن می‌گوییم، مقصود آن است که این سیاست بر چه مبنای فکری، حقوقی و اقتصادی باید استوار گردد و در چه جهتی سامان پذیرد. مباحث گفتارهای پیشین، پژوهش حاضر را به این نتیجه رهنمون می‌سازد که نخست باید از «گذار سیاستی» در این حوزه سخن گفت و سپس، در گام بعد، متغیرها و ملاحظات را که پیش از انعقاد، بازنگری یا تمدید معاهدات مالیاتی باید مورد توجه قرار گیرد، شناسایی و تحلیل کرد.

بند اول- گذار از سیاست معاهداتی «حق‌محور» به «کارکردی»

نخستین قدم، چه از حیث نظر و چه از جهت عمل، آن است که از نگرش صرفاً

¹ Ultimate Parent Entity: UPE

حق محور به سوی نگرشی کارکردی حرکت کنیم. در نگرش حق محور، معاهده مالیاتی غالباً از این جهت سنجیده می شود که چه مقدار از حق مالیات ستانیمحدود یا واگذار شده است؛ بدین معنا که آیا نرخ مالیات تکلیفی بر سود سهام، بهره یا حق امتیاز کاسته شده، آیا مفهوم مقر دائم مضیق تر گردیده، یا آیا بعضی اقسام درآمد به کشور اقامت اختصاص یافته است. البته این نگرانی بی وجه نیست. هر تحدیدی در صلاحیت مالیاتی کشور منبع ممکن است بر درآمد عمومی و توان مالی دولت اثر گذارد. لیکن اکتفا به این ملاحظه، سیاست معاهداتی را نه راهبردی می سازد و نه کارآمد. چنین نگاهی این پندار نادرست را پدید می آورد که هر کاهش در حق مالیات ستانی، بالضروره زیانی نهایی است. حال آنکه مسئله اصلی این نیست که کشور منبع چه حقی را از دست داده است، بلکه این است که در برابر آن، چه منفعت اقتصادی، چه مقدار سرمایه گذاری و چه انتقال دانش و فناوری به دست آورده است. از این رو، معاهده مالیاتی در باب نباید تنها سندی برای تقسیم صلاحیت مالیاتی میان دو دولت شمرده شود؛ بلکه باید آن را در شمار ابزارهای سیاست اقتصادی، و حتی نوعی مشوق مالیاتی بین المللی، نگرست. گذار به رویکرد کارکردی بدین معناست که پیش از انعقاد یا تجدیدنظر در هر معاهده، باید اثر واقعی آن در نسبت با مقاصد اقتصادی کشور سنجیده شود.

در این چارچوب، پرسش اصلی آن نیست که آیا کشور در حال توسعه از بخشی از حق مالیات ستانی خود چشم پوشیده است یا نه؛ پرسش دقیق تر آن است که آیا این چشم پوشی موجب ورود سرمایه گذاری مستقیم خارجی، کاهش ریسک مالیاتی سرمایه گذار، افزایش اطمینان حقوقی، انتقال فناوری، توسعه اشتغال یا بهبود همکاری اداری مالیاتی شده است یا خیر. اگر معاهده تنها به کسانی امتیاز دهد که حتی در نبود آن نیز، به سبب بازار، منابع، موقعیت جغرافیایی یا فرصت های تجاری، وارد کشور توسعه یافته می شدند، چنین معاهده ای واجد هزینه ای درون حاشیه ای خواهد بود؛ یعنی دولت بخشی از درآمد مالیاتی خود را کاسته، بی آنکه سرمایه تازه ای پدید آمده باشد. اما اگر بتوان نشان داد که معاهده در تصمیم سرمایه گذار خارجی برای ورود به کشور توسعه یافته ای مثل ایران تأثیر واقعی داشته است، آنگاه کاهش درآمد مالیاتی را می توان هزینه ای سیاستی و قابل توجیه دانست.

بر این اساس، سیاست معاهداتی کارکردی برای ایران مستلزم ملاحظه عواملی چند

است که در بند آتی به اجمال بیان می‌شود.

بند دوم- عوامل مهم پیش از انعقاد معاهدات

در بند قبل از لزوم تغییر نگاه از «حق‌محور» به «کارکردی» سخن گفتیم. در این بند تلاش می‌کنیم عواملی را شناسایی کنیم که در نگاه کارکردمحور اهمیت پیدا می‌کند. ایران باید از تلقی تشریفاتی و صرفاً دیپلماتیک نسبت به معاهدات فاصله بگیرد و آن‌ها را به‌مثابه ابزارهای اقتصادی-مالیاتی ارزیابی کند.

نخستین عامل، اثر معاهده بر جذب سرمایه است. باید میان سرمایه‌گذاری‌ای که واقعاً به سبب معاهده وارد کشور می‌شود و سرمایه‌گذاری‌ای که حتی بدون معاهده نیز به علت بازار، منابع طبیعی، نیروی کار، موقعیت جغرافیایی یا ضرورت‌های تجاری تحقق می‌یافت، فرق نهاد. اگر معاهده تنها امتیازی باشد برای سرمایه‌گذارانی که در هر حال وارد کشور می‌شدند، اثر آن درون‌حاشیه‌ای است. در حالی که اگر معاهده موجب کاهش ریسک مالیاتی، افزایش اطمینان حقوقی و ورود سرمایه‌ای شود که در نبود معاهده حاصل نمی‌گردید، آنگاه می‌توان از اثری حاشیه‌ای و قابل دفاع سخن گفت.

عامل دوم، برآورد هزینه درآمدی معاهده است. هر معاهده مالیاتی معمولاً با کاهش پاره‌ای از حقوق مالیاتی کشور منبع همراه است؛ از جمله کاهش مالیات تکلیفی بر سود سهام، بهره، حق‌الامتیاز، خدمات فنی یا عایدی سرمایه. بنابراین پیش از انعقاد یا بازنگری هر معاهده، باید محاسبه شود که دولت چه مقدار درآمد را در نتیجه کاهش نرخ‌های داخلی از دست می‌دهد. این محاسبه باید بر مقایسه نرخ‌های داخلی با نرخ‌های پیشنهادی معاهده‌ای و نیز برآورد حجم پرداخت‌های خروجی به کشور طرف معاهده مبتنی باشد.

عامل سوم، «بررسی نظام مالیاتی کشور اقامت سرمایه‌گذار و روش رفع مالیات مضاعف» است. اثر یک معاهده مالیاتی بر سرمایه‌گذار فقط به مقررات داخلی بستگی ندارد، بلکه مضاف بر آن، به این نیز وابسته است که کشور اقامت سرمایه‌گذار با درآمد خارجی چگونه رفتار می‌کند (موسوی و همکاران، ۱۳۹۷: ۱۴۳). اگر کشور اقامت از روش اعتبار مالیاتی استفاده کند، کاهش مالیات در ایران ممکن است صرفاً موجب کاهش اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذار در کشور اقامت شود و در نهایت بار مالیاتی کل او را کاهش ندهد. در چنین وضعی، کشور توسعه‌یافته درآمد خود را کم کرده، اما سرمایه‌گذار منفعت واقعی نبرده است؛ یعنی امتیاز داده شده، ولی مشوق کار نکرده است. در مقابل، اگر کشور

اقامت از روش معافیت استفاده کند، کاهش مالیات در ایران می‌تواند مستقیماً به کاهش بار مالیاتی سرمایه‌گذار منجر شود و اثر مشوقی بیشتری داشته باشد. عامل چهارم، «خطر سوءاستفاده از معاهده» است؛ اینگونه که بسیاری از مواقع کشور طرف معاهده سرمایه‌فرست واقعی نیست و یا نقش کشور واسط و گذرگاه مالیاتی دارد. از این رو، کاهش نرخ‌های مالیاتی در انعقاد معاهده با آن کشور می‌تواند به اشخاص و شرکت‌هایی امکان دهد که بدون ارتباط اقتصادی واقعی با آن کشور و از طریق گذرگاه مالیاتی، از مزایای معاهده استفاده کنند و درآمدهای حاصل از آن با مالیات کمتر خارج سازند. در این وضعیت، معاهده نه ابزار جذب سرمایه واقعی، بلکه مسیر کاهش مالیات و فرسایش پایه مالیاتی می‌شود.

عامل پنجم، توجه به تحولات جدید مالیات بین‌الملل و آثار آن بر رفتار کشور توسعه‌یافته طرف معاهده است. برای مثال، طبق قواعد ستون دوم از قواعد ضد فرسایش پایه مالیاتی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، اگر کشوری در حال توسعه برای جذب سرمایه خارجی از معافیت، نرخ ترجیحی یا تعطیلی مالیاتی استفاده کند و در نتیجه نرخ مؤثر مالیات شرکت چندملیتی در آن کشور به کمتر از پانزده درصد برسد، اما خود سازوکار داخلی مناسبی برای اخذ مالیات تکمیلی نداشته باشد، ممکن است این مالیات تکمیلی توسط کشور اقامت شرکت مادر یا کشور واسط وصول شود. در این حالت، مشوق مالیاتی کشور در حال توسعه از نظر اقتصادی خنثی می‌گردد؛ زیرا سرمایه‌گذار در نهایت مابه‌التفاوت را در جای دیگر می‌پردازد و درآمد آن نیز نصیب کشور در حال توسعه نمی‌شود. عامل ششم، توجه به ساختار درآمدی نظام مالیاتی کشورهای در حال توسعه است. در کشورهای توسعه‌یافته، درآمد مالیات بر اشخاص حقیقی غالباً نسبت به مالیات شرکت‌ها سهم بیشتری دارد؛ اما در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، وضع به عکس است و مالیات شرکت‌ها یکی از منابع مهم تأمین مالی عمومی به شمار می‌رود. چنان‌که گفته شده است، نسبت درآمد مالیات اشخاص به درآمد مالیات شرکت‌ها در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی حدود ۲/۳ به ۱ است، حال آنکه همین نسبت در کشورهای کمتر توسعه‌یافته حدود ۰/۷ به ۱ است؛ (Baker, 2018: 400-401) یعنی مالیات شرکت‌ها در این کشورها جایگاهی برجسته‌تر در درآمد دولت دارد. از این رو، اگر کشور در حال توسعه از طریق معاهده مالیاتی نرخ‌های تکلیفی یا حقوق مالیات‌ستانی خود نسبت به سود

شرکت‌های خارجی را کاهش دهد، باید به دقت بسنجد که این کاهش تا چه حد به منابع مهم درآمد عمومی لطمه می‌زند.

عامل هفتم، سنجش منافع خارج از متن معاهده است. ممکن است کشوری در حال توسعه از بخشی از حقوق مالیاتی خود چشم‌پوشد و حتی معاهده نیز مستقیماً موجب افزایش محسوس سرمایه‌گذاری نگردد، اما در عوض، در چارچوبی وسیع‌تر، از منافع دیگری بهره‌مند شود. این منافع ممکن است به صورت کمک توسعه‌ای، سرمایه‌گذاری زیرساختی، تأمین مالی پروژه‌ها، انتقال فناوری، تضمین سرمایه‌گذاری یا گشودگی بازارهای اقتصادی ظاهر گردد (Braun & Zagler, 2018: 1-30). بنابراین باید بررسی شود که آیا امتیازاتی مانند کاهش نرخ‌های مالیات تکلیفی، محدود کردن مقر دائم یا واگذاری بخشی از حقوق کشور منبع، در منظومه‌ای بزرگ‌تر از روابط اقتصادی و مالی جبران می‌شود یا خیر.

البته یک نکته بسیار مهمی وجود دارد و آن اینکه، جبران درآمد ازدست‌رفته نباید مفروض گرفته شود. اگر در معاهده‌ای نرخ مالیات تکلیفی بر سود سهام، بهره، حق‌الامتیاز یا خدمات فنی کاهش یابد، نباید انتظار داشت که این کاهش با رشد سرمایه‌گذاری یا منافع جانبی جبران می‌شود. لذا باید به طور دقیق و پیشاپیش بررسی شود که آیا چنین جبرانی قابل اندازه‌گیری است یا نه؛ آیا در قالب تعهد موازی، سرمایه‌گذاری مشخص، همکاری فنی، تبادل اطلاعات، یا افزایش پایه مالیاتی داخلی ظاهر می‌شود یا نه (Gnangnon, S. K: 2016, 10-15).

عامل دیگری که مدنظر قرار گیرد این مورد است که تاثیر انعقاد معاهده بر توان مالی دولت چگونه است. پیش از انعقاد معاهده مالیاتی، اثر کاهش احتمالی درآمد ناشی از تحدید حقوق مالیات‌ستانی کشور منبع بر توان مالی دولت بررسی شود؛ خصوصاً آنکه مالیات مهم‌ترین رکن تأمین درآمد دولت است (صفایی و درویش‌زاده، ۱۴۰۴: ۲۵۸). به دیگر سخن، ارزیابی معاهده نباید فقط به درآمد ازدست‌رفته محدود شود، بلکه باید نسبت آن با بدهی عمومی، توان تأمین مالی هزینه‌های توسعه‌ای، ظرفیت بودجه‌ای دولت و امکان حفظ پایداری مالی نیز سنجیده شود. در همین خصوص، برخی بر این باورند که کاهش حقوق مالیات‌ستانی کشور منبع، بدون تقویت هم‌زمان ظرفیت تقنینی و نهادی نظام مالیاتی برای افزایش میزان مالیات دریافتی، ممکن است انتخابی هزینه‌زا باشد. در

غیر این صورت، معاهده ممکن است کارکرد سرمایه‌گذاری ادعا شده را محقق نکند و هم‌زمان توان مالیاتی کشور را تضعیف سازد.

آخرین عامل مورد شناسایی، اثر معاهده بر توان مالی دولت است. پیش از انعقاد هر معاهده مالیاتی، باید اثر کاهش احتمالی درآمد ناشی از تحدید حقوق مالیات‌ستانی کشور منبع بر ظرفیت مالی دولت بررسی شود. ارزیابی معاهده نباید تنها به رقم درآمد ازدست‌رفته محدود ماند، بلکه باید نسبت آن با بدهی عمومی، توان تأمین هزینه‌های توسعه‌ای، ظرفیت بودجه‌ای و پایداری مالی کشور نیز سنجیده شود (Gnangnon, S. K., & Brum, J.-F, 2019: 4). اگر کاهش حقوق مالیات‌ستانی کشور منبع با تقویت هم‌زمان ظرفیت تقنینی، اجرایی و نهادی نظام مالیاتی همراه نباشد، ممکن است نه سرمایه‌گذاری وعده داده شده حاصل شود و نه توان مالیاتی دولت محفوظ بماند-18: 20). (Gnangnon, 2020

برآیند این عوامل آن است که سیاست معاهدات مالیاتی باید از قلمرو عادت، تشریفات و ملاحظات صرفاً حقوقی بیرون آید و بر پایه سنجش سود و زیان واقعی سامان یابد. معاهده مالیاتی هنگامی موجه است که بتوان نشان داد امتیاز داده شده به طرف خارجی، در برابر منفعتی روشن، قابل اندازه‌گیری و متناسب قرار گرفته است.

نتیجه‌گیری

آشکار شد که تحلیل کلاسیک راجع به معاهدات مالیاتی که عمدتاً بر تقسیم صلاحیت مالیاتی میان کشور منبع و کشور اقامت مبتنی است، برای تبیین صحیح آثار معاهدات کفایت نمی‌کند زیرا طبق نگرش سنتی، هرگاه کشور منبع از پاره‌ای حقوق مالیاتی خود چشم‌پوشد، نتیجه قهری آن انتقال درآمد به کشورهای توسعه‌یافته و تضعیف پایه مالیاتی کشورهای در حال توسعه خواهد بود. این سخن، هرچند پاره‌ای از حقیقت است، اما تمام حقیقت نیست؛ زیرا رابطه میان تحدید صلاحیت مالیاتی کشور منبع و کاهش درآمد عمومی آن، رابطه‌ای تک‌وجهی نیست و با پیچیدگی روبه‌رو است. از همین رو، رویکرد نوین بر آن است که معاهدات مالیاتی باید از حیث کارکرد اقتصادی و اثر واقعی آن‌ها تحلیل شوند. در این دیدگاه، اعتبار و ارزش معاهده نه صرفاً به مقدار حقی است که کشور منبع واگذار کرده، بلکه به آثاری است که آن معاهده بر جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، کاهش ریسک مالیاتی، افزایش قطعیت مالیاتی، تسهیل فعالیت اقتصادی و بهبود محیط کسب‌وکار بر جای می‌گذارد. لذا معاهده مالیاتی می‌باید جزئی از سیاست اقتصادی دولت و ابزاری در رقابت کشورها برای جلب سرمایه و تحکیم روابط مالی و تجاری تلقی کرد.

نظر به حقیقت فوق، نباید پنداشت که اثر معاهدات مالیاتی بر سرمایه‌گذاری خارجی امری یکنواخت و مشخص است. این اثر تابع عوامل گوناگونی نظیر نظام مالیاتی کشور اقامت سرمایه‌گذار، شیوه‌های رفع مالیات مضاعف، ساختار شرکت‌های چندملیتی، کیفیت نهادهای کشور میزبان، قطعیت حقوقی، امنیت سرمایه‌گذاری و میزان کارآمدی نظام مالیاتی داخلی است. از این رو، کاهش قدرت مالیاتی کشور منبع یا سرمایه‌پذیر ممکن است به سبب اعمال سازوکار اعتبار مالیاتی در کشور اقامت نهایتاً سودی برای سرمایه‌گذار پدید نیاورد و صرفاً موجب انتقال منفعت مالیاتی از یک دولت به دولت دیگر شود. در چنین فرضی، سیاست معاهداتی می‌باید معطوف به تضمین حق مالیاتی باشد زیرا واگذاری حق نفعی برای کشوری منبع ندارد. اما چنانچه عوامل متداخل منجر به افزایش سرمایه‌گذاری شوند، سیاست معاهدات مالیاتی در کشورهای در حال توسعه، و از جمله در ایران، می‌تواند از نگرشی صرفاً حقوق‌محور به نگرشی کارکردی و نتیجه‌محور

(اقتصادی) انتقال یابد. مقصود آن نیست که جنبه حقوقی معاهده کنار گذاشته شود، بلکه معاهده مالیاتی، عمدتاً از حیث آثار اقتصادی و مالی سنجیده شود.

یکی از سیاست‌های قابل اتخاذ که از سوی نگارنده قابل پیشنهاد است، توجه به ظرفیت اصل ۱۲۵ قانون اساسی است که تصویب معاهدات، مقاوله‌نامه‌ها، موافقت‌نامه‌ها و قراردادهای بین‌المللی دولت ایران با سایر دولت‌ها را مستلزم تصویب مجلس شورای اسلامی می‌داند. از این نقطه‌نظر هر لایحه مربوط به موافقت‌نامه یا معاهده مالیات می‌تواند همراه با «گزارش ارزیابی اثر معاهده مالیاتی» به مجلس ارائه شود. با وجود گزارش مزبور، نمی‌باید هیچ موافقت‌نامه مالیاتی را بی‌اعتنا به اوضاع و احوال کشور طرف آن ارزیابی کرد و از این بابت، هر معاهده، در عمل تابع وضعیت اقتصادی، جایگاه سرمایه‌گذاری، نظام مالیاتی و نقش بین‌المللی دولت متعاهد است. لذا معیار درست آن است که در هر مورد، روشن شود کشور طرف معاهده چه جایگاهی در جریان سرمایه، تجارت، فناوری، پرداخت‌های برون‌مرزی و ساختارهای مالیاتی بین‌المللی دارد و معاهده با آن کشور، چه سود و زبانی برای ایران در پی خواهد داشت. نمونه روشن این ضرورت را می‌توان در موافقت‌نامه‌های مالیاتی اخیر ایران با بنگلادش و فنلاند مشاهده کرد که در سال ۱۴۰۴ وارد مرحله تصویب و اجرا شده‌اند. قاعدتاً اینکه تخصیص حقوق مالیاتی در مواجهه با کشورهای مزبور چگونه طراحی شود، با توجه به قدرت اقتصادی طرف مقابل، نرخ سرمایه‌گذاری احتمالی و دیگر عوامل مدنظر در این نوشته بدان‌ها اشاره شد، کاملاً متفاوت خواهد بود. برای مثال، نظر به ظرفیت پایین کشور بنگلادش برای فرستادن سرمایه، بایسته است حقوق مالیاتی هر چه بیشتر به نفع کشور ایران اختصاص یابد؛ اما اگر ظرفیت کشور فنلاند در فرستادن سرمایه نسبتاً بالا باشد، حسب مورد می‌توان از برخی حقوق جهت ورود سرمایه و رشد اقتصادی چشم پوشید. برای مثال، نرخ مالیات‌های تکلیفی بر سود سهام و بهره کاهش یابد یا حسب مورد از اشخاص حقوقی یا تجار حقیقی از سود تجاری به نرخ‌های نسبتاً پایین‌تری مالیات دریافت شود.

فهرست منابع

منابع فارسی

۱. رستمی، ولی و اسدزاده، وحید (۱۳۹۶)، «بررسی حقوقی تأثیر مالیات بر سرمایه‌گذاری خارجی»، پژوهشنامه مالیات، دوره ۲۵، شماره ۳۳ (مسلسل ۸۱)، صص ۱۴۹-۱۶۵.
۲. زاده نجف، محمدرضا؛ علی‌پور، محمدرضا؛ میرزاده کوهشاهی، نادر و رستمی، ولی (۱۴۰۵)، «شفافیت مالیاتی در مقابله با برنامه‌ریزی مالیاتی تهاجمی شرکت‌های چندملیتی؛ مطالعه تطبیقی اتحادیه اروپایی و ایران»، فصلنامه تحقیق و توسعه در حقوق تطبیقی، دوره ۹، شماره ۳۰، صص ۱۳۰-۱۶۰. DOI: ۱۰.۲۰۳۴/law.۱۵۸۶/۱۵۸۷۱۱/۲۰۲۵/۲۰۲۵.
۳. زمانی، احمد (۱۳۸۶)، «تحلیل اقتصادی مالیات بر انتقالات فرامرزی و قراردادهای اجتناب از اخذ مالیات مضاعف»، مجله اقتصادی، دوره ۷، شماره‌های ۶۵ و ۶۶، صص ۲۹-۳۷.
۴. صفایی، سید حسین و درویش‌زاده، محمدجواد (۱۴۰۴)، «تحلیل فقهی و حقوقی مشروعیت مالیات‌ستانی از خسارت تأخیر تأدیه با تأکید بر نقد درآمدانگاری خسارت»، دوفصلنامه تحقیق و توسعه در حقوق عمومی، دوره ۲، شماره ۳، صص ۲۵۴-۲۸۸. DOI: ۱۰.۲۰۳۴/jrpl.۱۱۵۶/۲۰۶۴۳۸۵/۲۰۲۵/۲۰۲۵.
۵. موسوی جهرمی، یگانه؛ عبدی، محمدرضا و دهقان، سحر (۱۳۹۷)، «رتبه‌بندی موافقت‌نامه‌های اجتناب از اخذ مالیات مضاعف ایران»، فصلنامه سیاست‌های مالی و اقتصادی، دوره ۶، شماره ۲۱، صص ۱۳۵-۱۵۷.

منابع انگلیسی

1. Altshuler, R., & Grubert, H. (2006). Governments and multinational corporations in the race to the bottom. *Tax Notes International*, 41, 459.
2. Avi-Yonah, R. S. (2009). Double tax treaties: An introduction. In *The effect of treaties on foreign direct investment*.
3. Azémar, C., & Dharmapala, D. (2019). Tax sparing agreements, territorial tax reforms, and foreign direct investment. *Journal of Public Economics*, 169, 89-108. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.10.013>
4. Baker, P. L. (2014). An analysis of double taxation treaties and their effect on foreign direct investment. *International Journal of the Economics of Business*, 21(3), 341-377. <https://doi.org/10.1080/13571516.2014.968454>
5. Baker, P. L. (2018). An analysis of the corporate income tax policy of less developed countries. *Scandinavian Journal of Economics*, 120(2), 400-427.
6. Barthel, F., Busse, M., & Neumayer, E. (2009). *The impact of double taxation treaties on foreign*

- direct investment: Evidence from large dyadic panel data*. HWWA Discussion Paper.
7. Beer, S., & Loeprick, J. (2018, October). *The cost and benefits of tax treaties with investment hubs: Findings from Sub-Saharan Africa*. IMF Working Paper No. 18/227. <https://ssrn.com/abstract=3285225>
 8. Beer, S., & Loeprick, J. (2021). Too high a price? Tax treaties with investment hubs in Sub-Saharan Africa. *International Tax and Public Finance*, 28, 113-153. <https://doi.org/10.1007/s10797-020-09615-4>
 9. Braun, J., & Zagler, M. (2018). The true art of the tax deal: Evidence on aid flows and bilateral double tax agreements. *The World Economy*, 41(6), 1478-1507. <https://doi.org/10.1111/twec.12628>
 10. Brauner, Y. (2016). Treaties in the aftermath of BEPS. *Brooklyn Journal of International Law*, 41, 973.
 11. Brooks, K., & Krever, R. (2015). The troubling role of tax treaties. In G. M. M. Michiels & V. Thuronyi (Eds.), *Tax design issues worldwide*. Kluwer Law International.
 12. Chen, D. (2018). The framework for assessing tax incentives: A cost-benefit analysis approach. In United Nations, *Design and assessment of tax incentives in developing countries: Selected issues and a country experience*. New York: United Nations.
 13. Coulibaly, S. (2026). The impact of China-Africa bilateral tax treaties on Chinese foreign direct investment in Africa. *The World Economy*, 49(3), 521-538.
 14. Cui, W. (2014). Taxing indirect transfers: Improving an instrument for stemming tax and legal base erosion. *Virginia Tax Review*, 33(4), 653-700.
 15. Dagan, T. (2000). The tax treaties myth. *New York University Journal of International Law and Politics*, 32, 939.
 16. Dagan, T. (2018). *International tax policy: Between competition and cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
 17. Daurer, V. (2014). Tax treaties and developing countries. *Intertax*, 42(11), 695-701.
 18. Elliot, C. B. (2018). The convergence of U.N. and OECD global tax policy. *Tax Notes International*, 90, 200.
 19. Gnanon, S. K. (2016). Aid for trade and trade tax revenues in developing countries. *Economic Analysis and Policy*, 50, 9-22.
 20. Gnanon, S. K. (2020). Effect of development aid on tax reform in recipient-countries: Does trade openness matter? *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 11(1), 2050001.
 21. Gnanon, S. K., & Brun, J.-F. (2020). Tax reform and fiscal space in developing countries. *Eurasian Economic Review*, 10, 237-265. <https://doi.org/10.1007/s40822-019-00135-z>

22. Grubert, H., & Altshuler, R. (2013). Fixing the tax system: An analysis of alternative proposals for the reform of international tax. *National Tax Journal*, 66, 671.
23. Guigma, N. A. H., & Sawadogo, P. N. (2026). Double taxation treaties: A double-edged sword in attracting real and phantom investments? *The World Economy*, 49(2), 212-243.
24. Hearson, M. (2015). *Tax treaties in Sub-Saharan Africa: A critical review*. Tax Justice Network-Africa.
25. Hearson, M. (2018). When do developing countries negotiate away their corporate tax base? *Journal of International Development*, 30(2), 233-255. <https://doi.org/10.1002/jid.3351>
26. Hearson, M., & Kangave, J. (2016). *A review of Uganda's tax treaties and recommendations for action*. ICTD Working Paper.
27. IMF. (2014). *Spillovers in international corporate taxation*. IMF Policy Paper.
28. Janský, P., & Šedivý, M. (2019). Estimating the revenue costs of tax treaties in developing countries. *The World Economy*, 42(6), 1828-1849. <https://doi.org/10.1111/twec.12764>
29. Jogaarajan, S. (2018). *Double taxation and the League of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Johnston, S. S. (2015). U.N. rejects global tax body. *Tax Notes International*, 79, 195.
31. Lang, M., & Owens, J. (2014). *The role of tax treaties in facilitating development and protecting the tax base*. WU International Taxation Research Paper Series No. 2014-03.
32. Liu, L. (2020). Where does multinational investment go with territorial taxation? Evidence from the United Kingdom. *American Economic Journal: Economic Policy*, 12(1), 325-358. <https://doi.org/10.1257/pol.20180592>
33. Matheson, T., Perry, V., & Veung, C. (2013). *Territorial vs. worldwide corporate taxation: Implications for developing countries*. IMF Working Paper No. 13/205.
34. Michel, B. (2025). *The 2025 update of the UN Model Tax Convention*. Tax Justice Network / SSRN.
35. Murthy, R., & Bhasin, N. (2015). The impact of bilateral tax treaties: A multi-country analysis of FDI inflows into India. *International Journal of Economics and Business Research*.
36. Neumayer, E. (2007). Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? *Journal of Development Studies*, 43(8), 1501-1519.
37. Nguyen, T. T. D., Ha, K. O., & Dinh, H. T. (2025). Governance perspectives on double tax treaties and foreign direct investment: Do bilateral double taxation treaties matter? *Corporate Law & Governance Review*, 7(3), 202-210.
38. Oei, S.-Y. (2024). Disentangling power and preferences in tax treaty negotiations: Analyzing tax treaties between developing and OECD countries using multilevel modeling. *Duke Law School*

- Public Law & Legal Theory Series*, No. 2024-47.
39. Paolini, D., Pistone, P., Pulina, G., & Zagler, M. (2016). Tax treaties with developing countries and the allocation of taxing rights. *European Journal of Law and Economics*, 42(3), 383-404.
 40. Petkova, K., Stasio, A., & Zagler, M. (2020). On the relevance of double tax treaties. *International Tax and Public Finance*, 27, 575-605. <https://doi.org/10.1007/s10797-019-09570-9>
 41. Sheppard, L. A. (2018). GILTI as charged. *Tax Notes*, 90, 767.
 42. UNCTAD. (2000). *Tax incentives and foreign direct investment: A global survey*.
 43. van 't Riet, M., & Lejour, A. (2025). Developing countries, tax treaty shopping and the global minimum tax. *Public Finance Review*, 53(6), 671-732.
 44. Wijnen, W., & de Goede, J. (2014). The UN Model in practice 1997-2013. *Bulletin for International Taxation*, 68, 118.
 45. Zolt, E. M. (2018). Tax treaties and developing countries. *Tax Law Review*, 72, 111.
 46. Zu, Y. (2022). Developing VAT treaties: International tax cooperation in times of global recovery. *Legal Studies*, 42(1), 159-177.

References

1. Altshuler, R., & Grubert, H. (2006). Governments and multinational corporations in the race to the bottom. *Tax Notes International*, 41, 459.
2. Avi-Yonah, R. S. (2009). Double tax treaties : An introduction. In *The effect of treaties on foreign direct investment*.
3. Azémar, C., & Dharmapala, D. (2019). Tax sparing agreements, territorial tax reforms, and foreign direct investment. *Journal of Public Economics*, 169, 89-108. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.10.013>
4. Baker, P. L. (2014). An analysis of double taxation treaties and their effect on foreign direct investment. *International Journal of the Economics of Business*, 21(3), 341-377. <https://doi.org/10.1080/13571516.2014.968454>
5. Baker, P. L. (2018). An analysis of the corporate income tax policy of less developed countries. *Scandinavian Journal of Economics*, 120(2), 400-427.
6. Barthel, F., Busse, M., & Neumayer, E. (2009). *The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: Evidence from large dyadic panel data*. HWWA Discussion Paper.
7. Beer, S., & Loeprick, J. (2018, October). *The cost and benefits of tax treaties with investment hubs: Findings from Sub-Saharan Africa*. IMF Working Paper No. 18/227. <https://ssrn.com/abstract=3285225>
8. Beer, S., & Loeprick, J. (2021). Too high a price? Tax treaties with investment hubs in Sub-Saharan Africa. *International Tax and Public Finance*, 28, 113-153. <https://doi.org/10.1007/s10797-020-09615-4>
9. Braun, J., & Zagler, M. (2018). The true art of the tax deal : Evidence on aid flows and bilateral double tax agreements. *The World Economy*, 41(6), 1478-1507. <https://doi.org/10.1111/twec.12628>
10. Brauner, Y. (2016). Treaties in the aftermath of BEPS. *Brooklyn Journal of International Law*, 41, 973.
11. Brooks, K., & Krever, R. (2015). The troubling role of tax treaties. In G. M. M. Michiels & V. Thuronyi (Eds.), *Tax design issues worldwide*. Kluwer Law International.
12. Chen, D. (2018). The framework for assessing tax incentives : A cost-benefit analysis approach. In United Nations, *Design and assessment of tax incentives in developing countries: Selected issues and a country experience*. New York : United Nations.
13. Coulibaly, S. (2026). The impact of China-Africa bilateral tax treaties on Chinese foreign direct investment in Africa. *The World Economy*, 49(3), 521-538.

14. Cui, W. (2014). Taxing indirect transfers: Improving an instrument for stemming tax and legal base erosion. *Virginia Tax Review*, 33(4), 653-700.
15. Dagan, T. (2000). The tax treaties myth. *New York University Journal of International Law and Politics*, 32, 939.
16. Dagan, T. (2018). *International tax policy: Between competition and cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
17. Daurer, V. (2014). Tax treaties and developing countries. *Intertax*, 42(11), 695-701.
18. Elliot, C. B. (2018). The convergence of U.N. and OECD global tax policy. *Tax Notes International*, 90, 200.
19. Gngangnon, S. K. (2016). Aid for trade and trade tax revenues in developing countries. *Economic Analysis and Policy*, 50, 9-22.
20. Gngangnon, S. K. (2020). Effect of development aid on tax reform in recipient-countries: Does trade openness matter? *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 11(1), 2050001.
21. Gngangnon, S. K., & Brun, J.-F. (2020). Tax reform and fiscal space in developing countries. *Eurasian Economic Review*, 10, 237-265. <https://doi.org/10.1007/s40822-019-00135-z>
22. Grubert, H., & Altshuler, R. (2013). Fixing the tax system: An analysis of alternative proposals for the reform of international tax. *National Tax Journal*, 66, 671.
23. Guigma, N. A. H., & Sawadogo, P. N. (2026). Double taxation treaties: A double-edged sword in attracting real and phantom investments? *The World Economy*, 49(2), 212-243.
24. Hearson, M. (2015). *Tax treaties in Sub-Saharan Africa: A critical review*. Tax Justice Network-Africa.
25. Hearson, M. (2018). When do developing countries negotiate away their corporate tax base? *Journal of International Development*, 30(2), 233-255. <https://doi.org/10.1002/jid.3351>
26. Hearson, M., & Kangave, J. (2016). *A review of Uganda's tax treaties and recommendations for action*. ICTD Working Paper.
27. IMF. (2014). *Spillovers in international corporate taxation*. IMF Policy Paper.
28. Janský, P., & Šedivý, M. (2019). Estimating the revenue costs of tax treaties in developing countries. *The World Economy*, 42(6), 1828-1849. <https://doi.org/10.1111/twec.12764>
29. Jogaarajan, S. (2018). *Double taxation and the League of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Johnston, S. S. (2015). U.N. rejects global tax body. *Tax Notes International*, 79, 195.
31. Lang, M., & Owens, J. (2014). *The role of tax treaties in facilitating development and protecting the tax base*. WU International Taxation Research Paper Series No. 2014-03.

32. Liu, L. (2020). Where does multinational investment go with territorial taxation? Evidence from the United Kingdom. *American Economic Journal: Economic Policy*, 12(1), 325-358. <https://doi.org/10.1257/pol.20180592>
33. Matheson, T., Perry, V., & Veung, C. (2013). *Territorial vs. worldwide corporate taxation: Implications for developing countries*. IMF Working Paper No. 13/205.
34. Michel, B. (2025). *The 2025 update of the UN Model Tax Convention*. Tax Justice Network / SSRN.
35. Mousavi Jahromi, Y., Abdi, M. R., & Dehghan, S. (2018). Prioritizing of Iran's avoidance of double taxation agreements. *Quarterly Journal of Fiscal and Economic Policies*, 6(21), 135-157. (in Persian)
36. Murthy, R., & Bhasin, N. (2015). The impact of bilateral tax treaties : A multi-country analysis of FDI inflows into India. *International Journal of Economics and Business Research*.
37. Neumayer, E. (2007). Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? *Journal of Development Studies*, 43(8), 1501-1519.
38. Nguyen, T. T. D., Ha, K. O., & Dinh, H. T. (2025). Governance perspectives on double tax treaties and foreign direct investment : Do bilateral double taxation treaties matter? *Corporate Law & Governance Review*, 7(3), 202-210.
39. Oei, S.-Y. (2024). Disentangling power and preferences in tax treaty negotiations : Analyzing tax treaties between developing and OECD countries using multilevel modeling. *Duke Law School Public Law & Legal Theory Series*, No. 2024-47.
40. Paolini, D., Pistone, P., Pulina, G., & Zagler, M. (2016). Tax treaties with developing countries and the allocation of taxing rights. *European Journal of Law and Economics*, 42(3), 383-404.
41. Petkova, K., Stasio, A., & Zagler, M. (2020). On the relevance of double tax treaties. *International Tax and Public Finance*, 27, 575-605. <https://doi.org/10.1007/s10797-019-09570-9>
42. Rostami, V., & Asadzadeh, V. (2017). A legal study of the impact of taxes on foreign investment. *Journal of Tax Research*, 25(33), 149-165. (in Persian)
43. Safaii, S. H., & Darvishzadeh, M. J. (2025). Juristic and legal assessment of taxation on delay damages : A critical review of income-based reasoning. *Journal of Research and Development in Public Law*, 2(3), 254-288. <https://doi.org/10.22034/jrpl.2025.2064385.1156> (in Persian)
44. Sheppard, L. A. (2018). GILTI as charged. *Tax Notes*, 90, 767.
45. UNCTAD. (2000). *Tax incentives and foreign direct investment: A global survey*.
46. van 't Riet, M., & Lejour, A. (2025). Developing countries, tax treaty shopping and the global minimum tax. *Public Finance Review*, 53(6), 671-732.
47. Wijnen, W., & de Goede, J. (2014). The UN Model in practice 1997-2013. *Bulletin for*

- International Taxation*, 68, 118.
48. Zadeh Najaf, M. R., Alipour, M. R., Mirzadeh Kouhshahi, N., & Rostami, V. (2026). Tax transparency in combating aggressive tax planning by multinational corporations; A comparative study of the European Union and Iran. *Journal of Research and Development in Comparative Law*, 9(30), 130-160. <https://doi.org/10.22034/law.2025.2048711.1586> (in Persian)
 49. Zamani, A. (2007). Economic analysis of taxation on cross-border transfers and agreements for the avoidance of double taxation. *Economic Journal: Review of Economic Issues and Policies*, 7(65-66), 29-37. (in Persian)
 50. Zolt, E. M. (2018). Tax treaties and developing countries. *Tax Law Review*, 72, 111.
 51. Zu, Y. (2022). Developing VAT treaties: International tax cooperation in times of global recovery. *Legal Studies*, 42(1), 159-177.