

رژیم حقوقی و ترتیبات مالی در قراردادهای بالادستی در صنعت نفت

حسین زحمتکش*

استادیار گروه مطالعات منطقه‌ای دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۱/۸/۳۰ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۲/۸/۲۵)

چکیده

با توجه به اهمیت و ضرورت سرمایه‌گذاری‌های کلان در عرصه نفتی، از دیرباز به چارچوب‌های حقوقی و مالی که تنظیم‌کننده رابطه کمپانی‌های معظم سرمایه‌گذار و کشورهای نفتی سرمایه‌پذیر هستند، توجه شده است. پژوهش حاضر بر آن است تا با نگاهی به تاریخ سرمایه‌گذاری‌های نفتی از دوران استعمار تاکنون، چارچوب‌های عامی را که روابط دولت‌های سرمایه‌پذیر و کمپانی‌ها درون آن تعریف می‌شوند، بررسی کند و سیر تحول قراردادهای بالادستی در یک‌صد سال اخیر در حوزه سرمایه‌گذاری‌های نفتی را نشان دهد. پژوهش حاضر نمایانگر آن است که تحول چارچوب‌های حقوقی قراردادهای نفتی برخلاف تصور رایج بیش از آنکه برآمد تحولات سیاسی باشد، محصول شرایط خاص عینی میدان‌های نفتی است؛ افزون‌براین، چارچوب‌های عام حقوقی نقش چندانی در تنظیم ساختار مالی قراردادها ایفا نمی‌کنند.

واژگان کلیدی

امتیازات، ترتیبات مالی، رژیم حقوقی، مشارکت تجاری.

۱. مقدمه

اصولاً نخستین هدف شرکت‌های نفتی بین‌المللی که در حوزه‌های نفتی برای سرمایه‌گذاری وارد می‌شوند، اطمینان از سودآوری پروژه و بازگشت سرمایه‌ای است که در آن به‌کار انداخته و ریسک‌هایی است که به‌خصوص در مرحله اکتشاف متحمل شده‌اند (Blinn & others, 1986, p: 17). کشورهای صاحب نفت در قراردادهای نفتی در پی دستیابی به چندین هدف مانند به حداکثر رساندن درآمد خود از پروژه، انتقال سطوح بالای تکنولوژی به صنعت کشور و حاکمیت بر منابع نفتی هستند (Blinn & others, 1986, p: 16). چنانچه از کنوانسیون‌های مختلفی که برای تنظیم روابط میان کشورهای سرمایه‌پذیر و شرکت‌های سرمایه‌گذار فراملی پیشنهاد شده (مانند پیش‌نویس مجموعه مقررات نحوه عملکرد شرکت‌های فراملی، تهیه شده در «شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل») برمی‌آید، در این مجموعه‌ها در حوزه سیاسی بر عدم دخالت کمپانی در امور داخلی کشور میزبان و عدم استفاده شرکت از حمایت دولت متبوع برای اعمال فشار بر کشور میزبان، در زمینه فنی بر التزام کمپانی به انتقال پیشرفته‌ترین تکنولوژی، در حوزه اداری بر تقدم در استخدام کارمندان و کارگران بومی و تعهد به آموزش نیروی متخصص داخلی، و از نظر حسابداری بر شفافیت مالیاتی و در اختیار قرار دادن اسناد تجاری برای حسابرسی از سوی شرکت تأکید شده است (امام، ۱۳۷۳، ص ۶۵-۶۰). در این شرایط با توجه به پیشینه ملی کردن‌ها، مصادره‌ها و تجدیدنظرهای بنیادین یک طرفه در قراردادهای مشاورین شرکت‌های سرمایه‌گذار در پروژه‌های نفتی توصیه می‌کنند که شرکت‌ها شرط‌هایی را در قرارداد بگنجانند که آن‌ها را در برابر تغییرات یک‌جانبه میزبان در شرایط قرارداد مصون نگاه دارد. شروطی چون رسیدگی به اختلافات احتمالی در دادگاهی بی‌طرف و با حکمیت داورانی بین‌المللی که بر اساس کنوانسیون‌های جهانی تجارت بین‌الملل و اصول پذیرفته‌شده حقوقی به قضاوت می‌پردازند؛ وجود شرط ثبات در قرارداد و بازداشتن دولت میزبان از تغییر و یا اصلاح^۱ یک‌جانبه قرارداد به‌طور مستقیم از طریق فسخ آن و یا به نحو غیرمستقیم از طریق وضع قوانینی که متضمن نسخ ضمنی قرارداد متنازع‌فیه گردد؛ و تضمین تسعیر پول از سوی سیستم بانکی کشور میزبان و بازگشت سرمایه. به گفته سایمون برینسمید، این شرط‌ها زنجیروار با یکدیگر ارتباط دارند و بدون وجود یکی از آن‌ها مابقی اثر خود را از دست داده، به موجودیتی پوچ و بی‌محتوا بدل می‌شوند (Brinsmead, 2005, p: 4). پس از بیان مختصری از کلیات حاکم بر مناسبات میان دولت‌ها و کمپانی‌های بین‌المللی، به بررسی چارچوب‌های قراردادی موجود در سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی نفتی در بخش بالادستی می‌پردازیم. بخش

بالادستی در صنعت نفت ناظر بر بخش جستجو، اکتشاف، حفاری، توسعه میادین و تولید نفت خام و گاز طبیعی است که از آن به اختصار به بخش اکتشاف و تولید تعبیر می‌شود.

۲. امتیازات^۱

در میان چارچوب‌های موجود قراردادی، قراردادهای امتیازی از پیشینه و قدمت بیشتری برخوردار است. تا به آنجا که قراردادهای نفتی اصولاً با امتیاز تداعی می‌شوند. از این رو در بسیاری از متون تخصصی، امتیاز اصطلاحی برای نامیدن نوع خاصی از قراردادهای سرمایه‌گذاری نیست، بلکه عنوان عامی است برای اطلاق به طیف گسترده‌ای از قراردادهای سرمایه‌گذاری بین‌المللی. برای نمونه در «دایرةالمعارف حقوق بین‌الملل عمومی» آمده است: «امتیازات معاصر نام‌های متعددی دارند: مانند موافقت‌نامه امتیازی، قرارداد امتیازی، موافقت‌نامه توسعه اقتصادی، قراردادهای خدمت، قراردادهای اکتشاف و مشارکت در تولید، کنوانسیون اکتشاف معادن، جونیت ونچر، توافق‌نامه مساعدت فنی، قرارداد سرمایه‌گذاری خارجی، قرارداد تأسیس (Fischer, 1984, P:100). امتیاز به‌عنوان عقدی تعریف شده است که به موجب آن دولت یا دستگاه‌های دولتی اداره یک امر یا خدمت عمومی مثل معادن را به اشخاص حقیقی یا حقوقی می‌سپارند، تا در مدت معین و محدود آن را با سرمایه و هزینه خود به کار اندازند و در مقابل وجوهی را از استفاده‌کنندگان امور و خدمات عمومی دریافت نمایند و در برابر انتفاع از منابع و ثروت‌های عمومی برای مدت طولانی اما معین، حق‌السهم دولت را تحت عناوینی همچون حق‌الامتیاز پردازند (طاهر استخرطری، ۱۳۷۸، ص ۲۲ و ۲۳). به موجب امتیاز، دولت یا شرکت دولتی تصدی امری را به صورت انحصاری یا شبه انحصاری به شخص یا مؤسسه خصوصی واگذار می‌کند (سنجابی، ۱۳۴۲، ص ۲۳۸؛ Fischer, 1984, P:101). در قراردادهای امتیازی در چارچوب مکانیسم‌های زیر ترتیبات مالی و پرداخت‌ها تنظیم می‌شود:

- پرداخت مبلغی به‌عنوان پذیره به کشور میزبان در هنگام اعطای امتیاز؛
- پرداخت مبلغی به‌عنوان حق‌الارض در مرحله آغاز کاوش؛
- پرداخت مبلغی به‌عنوان حق‌الامتیاز در مرحله رسیدن به تولید

(لنچافسکی، ۱۳۴۲، ص ۸۷).

پذیره^۲ به‌عنوان وجهی که شخص خصوصی طرف قرارداد امتیاز نفت در موقع امضای قرارداد یک‌جا و یا به‌طور اقساط در مواقع معین یا با شرایط به کشور طرف قرارداد می‌پردازد، تعریف شده است (منصوری نراقی، ۱۳۵۰، ص ۱۴۸). البته گروهی پذیره را نوعی سرقفلی دانسته‌اند که

1. Concessions
2. Bonus

شرکت عامل و یا سرمایه‌گذار در خصوص حوزه‌های مرغوب آن را می‌پردازد. درباره حق‌الارض باید خاطر نشان ساخت، در قراردادهایی که منطقه امتیاز از نظر مساحت محدود است، حق‌الارض نسبتاً قابل ملاحظه است؛ مانند ونزولا. اما در امتیازاتی که منطقه تحت امتیاز از وسعت زیادی برخوردار است، اصولاً مبلغی جزئی به عنوان حق‌الارض نسبت به هر کیلومتر مربع یا هر مایل مربع اخذ می‌شود. اما متداول‌ترین عایدی دولت در چارچوب امتیازات همان حق‌الامتیاز است؛ تا آنجا که عموماً چارچوب مالی قراردادهای امتیازی با «حق‌الامتیاز» تداعی می‌گردد و البته در آغاز نیز منحصر به آن بود. اصولاً حق‌الامتیاز بر اساس محصول تولیدی وضع می‌گردد و نه سود شرکت. این مسئله برای شرکت‌های نفتی به خصوص در مناطقی که هزینه تولید بالاست خوشایند نیست. بنابراین شرکت‌ها تمایل دارند تنها بخشی از عواید کشور میزبان را در چارچوب حق‌الامتیاز بپردازند و حق‌الامتیاز یگانه مکانیسم پرداخت عواید میزبان به حساب نیاید. البته با توسعه اجتماعی و اقتصادی کشورهای نفتی و وضع قوانین مدون مالیاتی و سروسامان یافتن ارگان‌های اخذ مالیات، در عمل شاهد آن هستیم که بخش عمده دریافتی‌های میزبان در چارچوب انواع مالیات‌ها از سرمایه‌گذار بین‌المللی اخذ می‌شود، از این رو از اهمیت حق‌الامتیاز در ترتیبات مالی قراردادهای کاسته شده است. به جز نیروی عادت و سنت، یگانه عنصر ضامن ادامه حیات نظام حق‌الامتیاز در قراردادهای تضمین حداقل پرداخت به کشور میزبان فارغ از سودآوری و یا سودآور نبودن پروژه می‌باشد (pp, Blinn & others, 1986: 227-231). از این رو، حق‌الامتیاز در شرایطی که مجموع دریافتی به شدت کاهش می‌یابد، اهمیت و کارکرد واقعی خود را نشان می‌دهد. حق‌الامتیاز عموماً رقمی بین ۱۰ تا ۱۵ درصد تولیدات را تشکیل می‌دهد، اما کشورهای نفت خیز با توجه به استراتژی‌های مختلف برای توسعه میدان‌های نفتی و سیستم‌های مالی جاافتاده و مألوف در این کشورها، حق‌الامتیازهای متفاوتی را وضع می‌کنند. مثلاً در آمریکا صاحبان اراضی نفتی این میدان‌ها را گاهی اوقات در مزایده تا نرخ ۵۰ درصد واگذار می‌کنند. اما از سوی دیگر در گینه نو واقع در اقیانوسیه نرخ حق‌الامتیاز ۱/۲۵ است و دولت بریتانیا نیز اصولاً از ۱۹۸۲م سیستم حق‌الامتیاز را برای میدان‌های جدید لغو کرده است (Blinn & others, 1986, p:228). در برخی قراردادهای حق‌الامتیاز به صورت مبلغ ثابتی در هر تن تولید و در برخی دیگر به صورت درصدی از منافع صاحب امتیاز است (روحانی، ۱۳۵۳، ص ۲۹۲-۲۹۱). سیستم حق‌الامتیاز این مزیت را برای طرفین دربر دارد که در صورت مبنا قرار گرفتن محصول استخراج شده برای محاسبه حق‌الامتیاز متعلق به دولت میزبان، نیازی به دستگاه عریض و طویل حسابداری و تعیین عواید خالص شرکت نیست و از این مزیت مضاعف برای شرکت سرمایه‌گذار برخوردار است که بهانه را از دستگاه‌های دولتی کشور میزبان برای نظارت بر عملیات شرکت و حسابرسی از

دفا تر آن برای روشن نمودن درآمد واقعی شرکت سلب می‌کند (Blinn & others, 1986, p: 228). با توجه به سوابق منفی که از امتیاز به دلیل پیوند خوردن سیستم امتیاز با مناسبات اقتصادی دوران استعمار در اذهان وجود دارد، برای قراردادهایی که امروزه در قالب و محتوای امتیاز منعقد می‌گردد، از عناوین دیگری مانند قرارداد امتیازی و یا لیسانس استفاده می‌شود (طاهر استخرطری، ۱۳۷۸، ص ۲۲۸). در کنوانسیون‌های اخیر، قرارداد امتیاز به عنوان چارچوبی در نظر گرفته می‌شود که بر اساس آن طرفی که حقوق و اختیارات به او اعطا شده است، متعهد به ایجاد سازه‌های زیربنایی مانند خطوط مواصلاتی، راه‌آهن، فرودگاه، بندرها و تأسیسات آب، برق و مخابرات و یا انجام عملیات اکتشاف و استخراج منابع طبیعی زیرزمینی می‌شود (Multilateral Centrefor Private Sector Development Istanbul, 2001, P:11).

در این چارچوب از سال ۱۹۸۹ تا ۲۰۰۰م در حوزه امریکای لاتین و دریای کارائیب بیش از هزار امتیاز در حوزه مخابرات، انرژی، حمل‌ونقل و غیره واگذار شده است (Guasch, & others, 2002, P: 1). یکی از عمده‌ترین اشکال قراردادهای امتیازی جدید، قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و انتقال است که در صنعت آب و برق کاربرد فراوان دارد و از قابلیت اعمال در صنایع نفتی نیز برخوردار است. این روش برای تأمین مالی پروژه‌های زیربنایی هم مناسب است. در این نوع قراردادها، کنسرسیوم می‌تواند در مدت معینی به تأمین مالی طرح، و در صنعت نفت به انجام عملیات اکتشاف و استخراج در مدت مشخصی پردازد و از محل عایدات پروژه نسبت به اخذ هزینه‌ها و سود مقرر در قرارداد اقدام کند. با انقضای مدت امتیازنامه، مالکیت به دولت میزبان بازمی‌گردد. اما نوع دیگری از قراردادهای امتیاز نوین که در صنعت نفت رواج بیشتری دارد، قراردادهای اجاره^۱ و قراردادهای اجازه استفاده از منابع زیرزمینی^۲ است. در این نوع قراردادها، مالکیت عین منابع و مخازن نفتی در ملکیت مطلق دولت میزبان باقی می‌ماند، اما منافع ناشی از استخراج به تملک شرکت خارجی درمی‌آید. از این رو می‌توان از آن به «مالکیت بر منافع منفک از عین» یاد کرد. در قراردادهای اجاره، مالکیت منفعت جدا از عین و در مدت اجاره به شرکت منتقل می‌شود و در قراردادهای اجازه، حق انتفاع و بهره‌برداری از منابع استخراجی به صورت محدود و در حدود مجوز اعطایی منتقل می‌گردد. قراردادهای امتیازی نوین بنا به دلایل سیاسی و اجتماعی، بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته متداول است (ایرانپور، ۱۳۸۷، ص ۳۱-۲۹).

عمده‌ترین وجه تمایز امتیازات جدید از امتیازات کلاسیک، کاهش محدوده جغرافیایی امتیاز است. درحقیقت یکی از عمده‌ترین انتقاداتی که متوجه نظام امتیازات بوده، گستره وسیع

1. Leasing Agreement
2. License Agreement

امتیاز است که حتی به گمان گروهی، حاکمیت ملی کشورها را زیر سؤال برده است. با وجود این، در حال حاضر در مناطقی که تاکنون اکتشاف و استخراج سابقه نداشته و از این رو ریسک عملیات بالاست، برای افزایش شانس موفقیت، ناحیه عملیات از نظر جغرافیایی وسیع در نظر گرفته می‌شود (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۴۶). با توجه به این موضوع، به یک نتیجه‌گیری جانبی نیز می‌توان رسید. اگر از منظر رابطه میان وسعت ناحیه عملیات و احتمال اکتشاف منابع به مساحت اراضی‌ای که در امتیازات سنتی به شرکت‌های نفتی واگذار می‌شد بنگریم، شاید تا حدودی بزرگی ناحیه عملیات در امتیازات سنتی توجیه گردد و این مسئله برخلاف آنچه که تاکنون رواج داشته، نه به ناآگاهی کشورهای میزبان، بلکه بیشتر به شرایطی که مختصات ناحیه عملیاتی تعیین‌کننده نهایی آن است، تأویل گردد. در پرتو این واقعیت که در قراردادهای امتیازی اولیه، مسئولیت کلیه هزینه‌های اکتشاف و بهره‌برداری و تأسیسات و خدمات ابواب‌جمعی با شرکت‌های بین‌المللی بود، بهتر می‌توان به گرایش دارندگان امتیازات برای افزایش وسعت نواحی تحت لیسانس پی برد. زیرا گستردگی جغرافیایی مناطق تحت امتیاز سبب می‌شود تا شانس دستیابی به منابع نفت به میزان تجاری و پوشش هزینه‌های به‌عمل آمده و در نهایت، سودآوری و بازگشت سرمایه به‌کار انداخته‌شده، افزایش یابد و در مجموع، ریسک پروژه کاهش پیدا کند (Brinsmead, 2004, p:3). ناگفته نماند که افزایش وسعت ناحیه عملیاتی همیشه برای شرکت مفید نخواهد بود و می‌تواند موجب کاهش تمرکز عملیاتی و سرانجام کاهش امکان اکتشاف گردد (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۹۴). در قراردادهای نوین اقتصادی که بعد از امتیازات کلاسیک از دهه ۱۹۶۰ به این سو منعقد شده و طیف متنوعی از انواع قراردادها را دربر گرفته است، با توجه به تثبیت جایگاه حاکمیت مطلق دولت‌ها بر منابع طبیعی، دولت از نقش پررنگ‌تر و جدی‌تری برخوردار گردید و جایگاه سرمایه‌گذار خارجی به پیمانکارانی که از طرف دولت در ازای پرداخت حق‌الزحمه به فعالیت مشغول‌اند، تنزل یافت. با ازبین رفتن حق عینی سرمایه‌گذاران بر منابع، محصولات حتی پس از استخراج نیز در مالکیت دولت و یا شرکت ملی باقی مانده، تنها در مراحل بعدی مانند نقطه صدور و یا هنگام فروش، به شرکت سرمایه‌گذار منتقل می‌شود. کنترل نهایی مدیریت عملیات و بهره‌برداری با شرکت ملی نفت کشور اعطاکننده امتیاز است. برای قطع هرگونه ارتباط میان سیستم‌های جدید قراردادی و امتیازات دوران استعماری سعی شده است اصطلاحات پیشین که در امتیازات متداول بود جایگزین واژه‌های جدید شود تا سوء تفاهم یادشده ازبین رود. عبارت‌هایی چون تعهدات مالی پیمانکار و یا پرداخت مشخص و حق‌الزحمه^۱ به جای حق‌الامتیاز^۲ برای نشان دادن آغاز

1. feet
2. Royalty

دورانی جدید در روابط صاحبان منابع و سرمایه‌گذاران به کار می‌رفت (Fisher, 1984, p: 104). مجازاً به قراردادهایی که در مقابل سیستم امتیازی منعقد می‌شود، قراردادهای پیمانکاری اطلاق می‌گردد. ناگفته نماند که در مقاطعی سیستم قراردادی به نقیض امتیاز بدل شده، در مقابل آن معنا می‌یافت که بعدها با رواج اصطلاح «قرارداد امتیازی» تقابل یادشده کم‌رنگ گردید. در سیستم قراردادی به‌غیر از قرارداد مشارکت به نوعی با پیمانکاری روبه‌رو هستیم. وجه افتراق اساسی سیستم امتیاز با الگوی پیمانکاری در مسئله مالکیت است. در امتیازات، شرکت از حق مالکیت بر منابع برخوردار است، در حالی که در سیستم پیمانکاری عملیات شرکت نه بالاصاله بلکه به وکالت و مباشرت از سوی اصیل و کارفرما که همان دولت میزبان است، انجام می‌شود و آن نفتی هم که در اختیار وی قرار می‌گیرد، نه از باب حق مالکیت شرکت بلکه به عنوان حق الزحمه و یا مابازای هزینه‌هایی است که متقبل گردیده است (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۵۰). در واقع پیمانکاری گستره وسیعی از قراردادهای مشارکت در تولید تا خدمت را دربر می‌گیرد. برای فهم تفاوت میان امتیاز و قراردادهای غیرامتیازی، تفکیکی در خصوص حقوق مترتب بر مواد معدنی و دایره شمول امتیازات نسبت به این حقوق ارائه شده که با وجود تقسیم پیش‌گفته تا حدودی نظروزرزانه و غیرانضمامی است، لکن قرینه مؤثری برای نشان دادن تمایز میان سیستم امتیاز و قراردادهای متأخر به دست می‌دهد. بر اساس تقسیم یادشده، حقوق ناشی از میدان‌های نفت را می‌توان به سه بخش تقسیم کرد:

- حقوق معدنی. منظور از آن مالکیت بر منابع طبیعی در شرایطی است که در زیرزمین قرار دارند و هنوز استخراج نشده‌اند.
- حقوق استخراج. این حق مربوط به استخراج مواد معدنی از زیرزمین است.
- حقوق اقتصادی. مربوط به مالکیت مواد معدنی پس از استخراج می‌باشد. طبق تفکیک یادشده در سیستم امتیازی، صاحب امتیاز مالک تمام حقوق سه‌گانه است، اما در الگوهایی نظیر مشارکت در تولید و بیع متقابل کلیه این حقوق متعلق به دولت میزبان است و شرکت تنها در بخشی از حقوق اقتصادی با دولت شریک است (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۳۶-۳۵).

البته در قراردادهای مشارکت حقوقی (جوینت ونچر) شرکت سرمایه‌گذار در مرحله استخراج نیز از حقوق برخوردار است. با وجود این، به دلیل حساسیت کشورهای در حال توسعه، گرایش عمومی حداقل در دهه ۶۰ و ۷۰ به سوی تنظیم قراردادهایی که حقوق استخراجی را نیز برای دولت میزبان محفوظ دارد، مانند چارچوب مشارکت در تولید، شکل گرفته است. البته بعدها این حساسیت‌ها که بیشتر در خصوص امر حاکمیتی می‌توان آن را

ارزیابی کرد، با تثبیت سیاسی جوامع و تقویت استقلال و اقتدار حاکمیتی آنها جای خود را به دغدغه‌ها و اولویت‌های اقتصادی مرتبط با توسعه داد. در اینجا به بررسی قراردادهای عمده‌ای که پس از دوران امتیازات رایج گردید، می‌پردازیم.

۳. قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری یا مشارکت حقوقی^۱

مشارکت در سرمایه‌گذاری از اقسام سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی و روش‌های تأمین مالی غیرقرضی است (معدی، ۱۳۸۷، ص ۱۳). تأسیس حقوقی مشارکت تجاری به دلیل انعطاف‌پذیری، چارچوب حقوقی مناسبی برای همکاری‌های فنی و سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی است (خزاعی، ۱۳۸۶، ص ۱۹۳). اگر دولت میزبان و شرکت خارجی برای اکتشاف، توسعه و استخراج منابع زیرزمینی به تشکیل شرکت مشترک در قالب مشارکت حقوقی روی آورند، به نظر می‌آید که علی‌الاطلاق شرکت مشترک حق مالکیت نسبت به منابع زیرزمینی داشته، به این اعتبار مالکیت منابع در مخزن به شرکت مشترک منتقل می‌شود (ایرانپور، ۱۳۸۷، ص ۳۶). از آنجا که در قرارداد مشارکت تجاری، شرکت خارجی به عنوان شریک و صاحب نفت تولیدی که از رابطه مستقیم با مخزن برخوردار است وارد مشارکت می‌شود، این شرکت به همراه شرکت ملی نفت دولت میزبان در محصول شرکت شریک می‌باشد. و در نتیجه به علت برقرار نمودن رابطه مالکانه با منابع نفتی سزاوار دریافت حق‌الزحمه نیست، بلکه به پرداخت بهره مالکانه و مالیات بابت درآمدهایش ملزم است (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۱۶۰). قراردادهای مشارکتی چارچوبی هستند که در آنها یک شرکت عامل مشترک متشکل از شرکت ملی نفت و شرکت بین‌المللی نفتی به وجود می‌آید تا به عنوان یک شرکت واحد عملیات را به انجام برساند. جایی که این دو شرکت به هم پیوسته و یک شرکت واحد را به وجود آورند و هریک از دو شرکت یادشده در آن سهم مخصوص خود را در سرمایه داشته باشند، شرکت جوینت ونچر جدید شرکت عامل پروژه محسوب شده، مالک نفت استخراجی به حساب می‌آید. در شرکت جدید ممکن است یک کمیته مدیریتی شامل نمایندگان مساوی و یا هیئت مدیره‌ای از هر دو شرکت ملی و بین‌المللی به وجود آید. معمولاً در این نوع قراردادها، مدیریت و مالکیت میان دو شرکت تقسیم می‌شود، ولی گاهی به دلیل بعضی محدودیت‌های قوانین ملی، شرکت ملی نفت کشور میزبان دارای برخی اولویت‌ها گردیده، سهم بیشتری را اخذ می‌نماید (انصاری، ۱۳۸۷، ص ۲۹-۲۸). البته باید در نظر داشت مانند همه قراردادهای نفتی که از انعطاف‌پذیری گسترده‌ای برخوردارند، شرط مخالف مالکیت شرکت خارجی در قراردادهای مشارکت نیز قابل تصور است.

۴. قراردادهای مشارکت در تولید^۱

در کشورهایی که منابع زیرزمینی در کنترل و مالکیت دولت است و سازمانی متعلق به دولت به نام شرکت ملی نفت صلاحیت اعطای مجوز برای اکتشاف و بهره‌برداری از منابع نفتی را در اختیار دارد؛ در صورتی که موانعی بر سر راه قراردادهای مشارکت حقوقی (مشارکت در سرمایه‌گذاری) وجود داشته باشد، قرارداد مشارکت در تولید به یکی از صورت‌های اصلی قراردادهای نفتی تبدیل می‌شود (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۷۹). در این قرارداد، دولت که به عنوان مالک بلامنزاع منابع نفتی شناخته می‌شود، از طریق شرکت ملی نفت به استخدام یک شرکت خارجی به عنوان پیمانکار به منظور ارائه خدمات فنی و مالی برای اجرای عملیات اکتشاف و توسعه مبادرت می‌ورزد. در صورتی که عملیات به تولید تجاری بینجامد، شرکت خارجی در قبال پذیرش ریسک و ارائه خدمات فنی و مالی مانند تدارک سرمایه، مهارت لازم و تأمین تکنولوژی، سزاوار دریافت بخشی از نفت و گاز تولیدی در نقاط معینی نظیر سرچاه و یا محل صدور خواهد گردید. اما اصولاً مالکیت محصول تولیدی در اختیار دولت است و این دولت است که بخشی از آن را برای پرداخت حقوق شرکت به او می‌دهد (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۵۵-۵۴). در نتیجه، پیمانکار بین‌المللی دارای حقوق قراردادی است، نه مالکیت. با وجود آنکه از نظر اقتصادی تفکیک یادشده در بیشتر مواقع منشأ اثر نیست، اما از لحاظ سیاسی و ترتیبات حقوقی از اهمیت برخوردار است. این حق برای شرکت عامل در نظر گرفته شده است که به ذخیره بخشی از تولید برای جبران هزینه‌های عملیات و تأمین هزینه‌های توسعه بپردازد. در مشارکت در تولید، دولت میزبان افزون‌بر آنکه به عنوان کارفرما در پروژه شرکت دارد، از طریق شریک کردن شرکت ملی نفت با شرکت‌های حاضر در پروژه به عنوان پیمانکار، در مراحل اجرایی عملیات عملاً نقش پررنگ‌تری ایفا می‌کند. شرکت ملی نفت در این صورت از حقوق و تعهدات سرمایه‌گذاران خارجی برخوردار است (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۸۲).

حقوق و تعهدات شرکت ملی نفت و شرکت سرمایه‌گذار خارجی در سیستم مشارکت در تولید:

شرکت ملی نفت از حق کلی نظارت و اداره عملیات برخوردار است. کمک به کنسرسیوم بین‌المللی برای اجرای عملیات نفتی و تأمین پول رایج کشور که کنسرسیوم برای عملیات خود به آن نیاز دارد نیز از مسئولیت‌های این شرکت است. همچنین شرکت ملی نفت حق دارد از تأسیسات ناحیه عملیات به‌نحوی که با عملیات پیمانکار تعارض نداشته باشد استفاده نماید. آنچه که در این میان اهمیت دارد، تعهد شرکت ملی نفت به پرداخت کلیه تعهدات مالیاتی شرکت

پیمانکار در مقابل دولت است. این مسئله به این معناست که در صورتی که شرکت خارجی مطالبات مالیاتی دولت میزبان را نپردازد، شرکت ملی نفت ضامن پرداخت آن خواهد بود.

شرکت پیمانکار نفتی نیز تعهدات و حقوقی به شرح زیر دارد:

- تأمین سرمایه و تجهیزات و تکنولوژی لازم و نیروی متخصص برای عملیات اکتشاف و توسعه و بهره‌برداری از میدان‌های نفتی؛
- توجه به حفاظت از محیط زیست در منطقه عملیاتی؛
- حق انتقال حقوق مکتسبه به غیر؛
- حق عبور و مرور در منطقه عملیاتی و تصرف متعارف در زمین و آب؛
- امکان استفاده از کلیه اطلاعات مربوط به جوانب مختلف عملیات از نظر زمین‌شناسی و غیره که در اختیار شرکت ملی نفت است؛
- دادن اطلاعات به دولت میزبان؛
- تعهد به آموزش مهارت‌های فنی به اتباع دولت میزبان؛
- حق انتقال عواید دریافتی به خارج از کشور؛
- اولویت قرار دادن تأمین نیاز بازارهای داخلی تا میزان مشخص؛
- اولویت قائل شدن برای کالاها و خدمات موجود در داخل، و پرسنل متبوع دولت میزبان به ترتیب از نظر مصرف و استخدام کارکنان؛
- پرداخت مالیات براساس قانون دولت میزبان (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۸۸-۸۷)؛
- در قرارداد مشارکت در تولید، ریسک دوران اکتشاف و عدم کشف تجاری نفت برعهده پیمانکار است. در صورتی که عملیات کشف تجاری نفت به‌انجام نرسد، به منزله پایان قرارداد است و هزینه‌های انجام‌شده از سوی پیمانکار هم قابل بازگشت نیست (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۱۰۲). در صورتی که میدان اکتشافی تجاری تشخیص داده شود، پس از آنکه از طریق مکانیسم «نفت هزینه»^۱ هزینه‌های پیمانکار باز یافت گردید، نفت استحصال باقی‌مانده به عنوان «نفت انتفاعی»^۲ بین پیمانکار و شرکت ملی نفت براساس شیوه‌های متفاوت به نحو مقطوع و یا شناور تقسیم می‌شود (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۱۲۸). در قراردادهای مشارکت در تولید با گذشت زمان سهم دولت افزایش یافته، سهم سرمایه‌گذار کاهش می‌یابد تا آنجا که در نهایت سهم سرمایه‌گذار

1. Cost oil
2. Profit oil

خارجی به صفر می‌رسد. زمان قرارداد در صورت عدم کشف مخزن بین ۵ تا ۶ سال و در صورت کشف میدان معادل عمر میدان، یعنی حدود ۲۵ تا ۴۰ سال، است. یکی از وجوه عمده افتراق قراردادهای مشارکت در تولید با امتیازات آن است که در قرارداد اخیر، مالکیت شرکت خارجی بر نفت تولیدی از محل مخزن به محل استخراج یا صدور منتقل شده است.

۵. قراردادهای خدمت^۱

چهارمین نوع قراردادهای رایج در عرصه سرمایه‌گذاری‌های نفتی، قراردادهای خدمتی هستند. در این قراردادها، دارنده منابع نفتی (کشور میزبان) خدمات یک شرکت نفتی بین‌المللی را که با عنوان و وضعیت حقوقی پیمانکار فعالیت می‌کند، خریداری می‌نماید و بر مبنای یک قرارداد خدماتی، پیمانکار (شرکت نفتی خارجی) توافق می‌کند که در برابر دریافت مبلغی و یا سهم از پیش تعیین شده از تولید و نفت حاصله، کشور میزبان و یا شرکت ملی نفت آن کشور را از طریق ارائه خدمات و اطلاعات لازم در خصوص اکتشاف و توسعه میدان‌های نفت و گاز آن کشور حمایت کند. به‌طور کلی، قرارداد خدماتی به نوعی شبیه قراردادهای مشارکت در تولید می‌باشد و اصول آن‌ها تقریباً مشابه است و تفاوت اولیه و اصلی آن‌ها در روش بازپرداخت هزینه‌ها و سود شرکت نفتی بین‌المللی است. در واقع، برخلاف قرارداد مشارکت در تولید که هزینه‌های پیمانکار خارجی از طریق سهم از پیش تعیین شده‌ای از نفت تولیدی بازپرداخت می‌گردد، بر مبنای یک قرارداد خدماتی دست‌کم در تئوری بازپرداخت هزینه‌های شرکت خارجی به‌صورت نقد می‌باشد. افزون‌براین در این نوع قرارداد نفتی، هیچ‌گونه حق مالکیتی به شرکت خارجی اعطا نمی‌گردد و تمام تولید متعلق به شرکت ملی نفت می‌باشد که از جانب کشور میزبان عمل می‌نماید و پیمانکار خارجی تنها سزاوار دریافت بهای خدمات خود می‌باشد (انصاری، ۱۳۸۷، ص ۲۲-۲۱). در نمونه ایدئال یک قرارداد خدماتی صرف (بدون ریسک)، کشور میزبان و یا شرکت ملی نفت آن کشور برای انجام خدماتی خاص در حوزه صنعت نفت آن کشور وارد قرارداد با یک شرکت نفت بین‌المللی می‌گردد. وجه تمایز این نوع قرارداد اکتشاف و توسعه میدان‌های نفتی در این است که ریسک پروژه برعهده شرکت ملی نفت می‌باشد. در واقع، بر مبنای این قرارداد، همه ریسک‌های مالی و تجاری به شرکت ملی نفت کشور میزبان منتقل می‌شود و شرکت نفت خارجی برخی خدمات معین را در برابر یک میزان ثابت پول که معمولاً به صورت نقدی است، ارائه می‌دهد. در این قراردادها شرکت نفت

بین‌المللی در خصوص نتایج تجاری پروژه متحمل هیچ ریسکی نمی‌شود (انصاری، ۱۳۸۷، ص ۲۶). باوجوداین، در برخی از انواع قراردادهای خدمت بنا به پاره‌ای ملاحظات نظیر افزایش علقه‌های شرکت خارجی در پروژه و نبود منابع مالی از سوی دولت میزبان، حق الزحمه شرکت به صورت نقدی پرداخت نمی‌گردد. برای نمونه طبق قرارداد بیع متقابل که نوعی قرارداد خدمت شمرده می‌شود، شرکت نفتی خارجی سزاوار دریافت هزینه‌ها و سود خود صرفاً از نتیجه و حاصل میدانی می‌باشد که در آن عملیات اکتشاف را انجام داده است و نه از محصول دیگر میدان‌های نفت و گاز کشور میزبان؛ درحالی که در سایر قراردادهای خدماتی، هزینه پیمانکار از حاصل فروش و صادرات تولیدات دیگر میدان‌ها که ارتباطی با محدوده قراردادی طرفین ندارند نیز قابل پرداخت می‌باشد. در واقع، در قرارداد بیع متقابل، پیمانکار خارجی دارای حق انحصاری برای خرید میزان خاصی از تولیدات نفت و گاز میدان کشف‌شده و توسعه‌داده شده به وسیله تکنولوژی و مدیریت خود می‌شود، زیرا این شرکت ترجیح می‌دهد که نتیجه عملیاتی را که تحت نظر خودش حاصل شده است، دارا گردد. این حق به موجب یک قرارداد بلندمدت فروش نفت به قیمت روز بازار به پیمانکار خارجی داده می‌شود (انصاری، ۱۳۸۷، ص ۴۲-۴۱). به موجب قرارداد بیع متقابل در ایران، سرمایه‌گذار خارجی به‌عنوان پیمانکار، عملیات توسعه میدان‌های نفت و گاز کشف‌شده را با سرمایه و فاینانس خود در مدتی معین انجام می‌دهد و با شروع تولید، کلیه عملیات میدان را به شرکت ملی نفت واگذار می‌کند و در برابر می‌تواند تا حداکثر ۶۰ درصد محصول تولیدی پروژه را به مدت ۵ الی ۷ سال برای استهلاک اقساط سرمایه، هزینه‌ها و حق الزحمه خود به قیمت روز دریافت نماید. با توجه به این تعریف، برخی قرارداد بیع متقابل نفتی مرسوم در پروژه‌های نفتی ایران را نوعی قرارداد خرید خدمت بدون ریسک نامیده‌اند که از سوی سرمایه‌گذار خارجی تأمین مالی یا فاینانس می‌شود (صحرانورد، ۱۳۸۱، ص ۱۰۱). شرکت سرمایه‌گذاری خارجی کلیه وجوه سرمایه‌گذاری مانند نصب تجهیزات، راه‌اندازی آن‌ها و انتقال تکنولوژی مقرر در قرارداد را برعهده می‌گیرد. فاینانس یا تأمین وجوه مالی لازم برای تمام این تجهیزات و عملیات موردنظر با کمپانی سرمایه‌گذار است. پس از راه‌اندازی تجهیزات و شروع تولید، کلیه این تجهیزات و تکنولوژی در اختیار شرکت ملی نفت قرار می‌گیرد. بازگشت سرمایه، سود، حق الزحمه و هزینه‌های پیمانکار طی اقساط برابر به صورت تحویل محصولات تولیدشده به‌واسطه همین تجهیزات وارداتی طبق رویه حسابداری و ارزشیابی مشخص مستهلک می‌گردد. در این قسم عملیات، ریسک عملیات اکتشاف با شرکت ملی نفت است و کنترل و مدیریت عملیات تا شروع تولید با کمپانی خارجی، و پس از آن در اختیار شرکت ملی نفت قرار می‌گیرد. به هنگام بازپرداخت سرمایه پیمانکار، ریسک نوسان قیمت‌ها به قیمت قراردادی توافق‌شده برعهده شرکت ملی نفت است.

با توجه به این اوصاف، قراردادهای بیع متقابل از یک سو نوعی انجام عملیات پیمانکاری از سوی سرمایه‌گذار خارجی است و از این رو شباهت زیادی به قراردادهای خدمت پیمانکاری دارد و از سوی دیگر قراردادی است که از نظر مکانیسم تأمین مالی، مشابه قراردادهای فاینانس است (صحراورد، ۱۳۸۱، ص ۱۰۴). در قراردادهای بیع متقابل، پیمانکار اصولاً تضمین نمی‌کند که شرکت ملی نفت با پایان قرارداد صاحب تکنولوژی جدید در سطح جهانی شود و تکنولوژی انتقال‌یافته تنها تضمین‌کننده آن میزان از بارآوری و تولید میدان مربوطه است که بازپرداخت هزینه‌های پیمانکار را موجب شود. از این مهم‌تر، با توجه به مدت محدودی که مسئولیت و کنترل تأسیسات برعهده پیمانکار است، حفظ راندمان میدان در مدت باقی‌مانده از سوی پیمانکار تضمین نمی‌شود و وی تنها آن میزان از تولید را که بازپرداخت اصل و فرع هزینه‌های سرمایه‌گذاری او را تأمین کند، تعهد می‌نماید (صحراورد، ۱۳۸۱، ص ۱۱۷). باید در نظر داشت از آنجا که در اقسام قراردادهای خدمت شرکت‌های نفتی نمی‌توانند ذخایر مخازن را در ردیف دارایی‌های خود محسوب کنند و به این طریق ارزش سهام خود در بورس‌های بین‌المللی را افزایش دهند، تمایل چندانی به این شکل از قرارداد در میان شرکت‌ها وجود ندارد (ربیعی، ۱۳۸۱، ص ۶۸).

۶. تحلیل مقایسه‌ای قراردادهای نفتی

ترتیبات مالی در یک قرارداد نفتی از آنجا که سازوکاری را که از طریق آن منافع و زیان‌ها میان طرفین قرارداد تقسیم می‌شود تعیین می‌نماید، از نقشی اساسی برخوردار است (Le Leuch, 1998, p:82). در هر قرارداد سرمایه‌گذاری نفتی، مواد و بندهای مالی و اقتصادی از آنجا که مکانیسم تخصیص عواید و تسهیم ریسک میان طرفین را معین می‌کند، نقش محوری دارد و به نوعی می‌توان آن را ستون فقرات هر قراردادی قلمداد کرد. در واقع یکی از عمده‌ترین وجوه افتراق انواع قراردادها از یکدیگر از طریق مقایسه بندها و مواد مالی و اقتصادی قرارداد آشکار می‌شود (Blinn & others, 1986, p:224). به این ترتیب اگر بخواهیم براساس معیارهای متعارف به مقایسه قراردادهای چهارگانه اصلی بپردازیم، می‌توانیم این معیارها را برای مقایسه این قراردادها طرح نماییم: مالکیت، مدیریت و ریسک‌پذیری از نظر ساختار مالکیت در امتیاز، شاهد مالکیت کامل شرکت عامل بر مخازن تولید هستیم. در قراردادهای مشارکت در سرمایه یا همان مشارکت تجاری، شرکت عامل به میزانی که سرمایه‌گذاری کرده نسبت به مخازن تولید مالکیت دارد. در قراردادهای مشارکت در تولید اصولاً مالکیت بر مخازن در اختیار دولت است. در قراردادهای خدمت مانند بیع متقابل نیز حق مالکیت متعلق به دولت میزبان است.

از نظر ساختار عملیات و مدیریت در سیستم امتیازی، شرکت صاحب امتیاز به‌طور کامل بر کلیه عملیات اکتشاف، بهره‌برداری، توسعه، پالایش و بازاریابی تسلط دارد. در قراردادهای مشارکت و مشارکت در تولید، کمیته مشترکی از طرفین به کنترل عملیات و تعیین میزان سرمایه‌گذاری و تولید می‌پردازد. البته در قرارداد مشارکت در تولید نسبت به مشارکت، دولت میزبان در کمیته از دست بالاتری برخوردار است. در بیع متقابل نیز کنترل عملیات دست‌کم از منظر تئوریک به‌طور مطلق در اختیار دولت میزبان است.

از نظر میزان ریسک‌پذیری با توجه به ساختار امتیاز، مسئولیت خطر عملیات در مرحله اکتشاف و بهره‌برداری به‌طور کامل برعهده شرکت صاحب امتیاز است. در سیستم‌های مشارکت و مشارکت در تولید، خطرپذیری عملیات در مرحله بهره‌برداری بین شرکت خصوصی و دولت میزبان وجود دارد، ولی ریسک در مرحله اکتشاف برعهده سرمایه‌گذار است. عملاً مقوله ریسک اکتشاف در قراردادهای خدمت، سالبه به انتفای موضوع است و در مرحله بهره‌برداری و توسعه نیز ریسک متوجه شرکت عامل است (ریبی، ۱۳۸۱، ص ۷۱). باوجود اعتبار تقسیم‌بندی‌هایی از این دست، در عمل شاهد آن هستیم که مرزهای ترسیمی میان انواع قراردادها در واقع کم‌رنگ‌تر از آن است که در آغاز به‌نظر می‌رسد. در حقیقت توافق‌نامه‌های پیچ‌پژوهشگری را نمی‌توان یافت که دقیقاً در چارچوب یکی از قراردادهای پیش‌گفته بگنجد و به‌طور تام و تمام ویژگی‌های آن را بازتاب دهد. ازاین‌رو تعریف‌های کلیشه‌ای و رسمی قراردادهای نفتی در عمل کارایی چندانی ندارد. آنچه که از آن می‌توان به تیب ایدئال قراردادی تعبیر نمود، هیچ‌گاه در یک قرارداد عینی محقق نمی‌شود. ازاین‌رو در عمل شاهد ترکیب تیب‌های ایدئال در قراردادهای انعقاد یافته هستیم. در واقع به دلیل پیچیدگی‌های مالی و حقوقی، مفاد کمتر قراردادی می‌تواند طبق نعل به نعل تابع چارچوب‌های استاندارد و قالب‌های کلی باشد. برای نمونه، باوجود آنکه در قراردادی مانند مشارکت در تولید، با توجه به مالکیت کامل دولت بر منابع تحت‌الارضی و جایگاه شرکت خارجی به عنوان پیمانکاری که فاقد هر نوع رابطه مالکانه با منابع نفتی است؛ مقوله‌ای به نام بهره مالکانه سالبه به انتفای موضوع می‌گردد، اما به‌منظور تأمین حداقل درآمد برای دولت در این قبیل قراردادها نیز بعضاً بهره مالکانه پیش‌بینی شده است (سخایی، ۱۳۸۷، ص ۷۱). این واقعیت مؤید تقدم ملاحظات اقتصادی بر اورتودوکسی حقوقی است، زیرا همان‌گونه که اشاره شد، تعریف و ماهیت قرارداد مشارکت در تولید، مؤدی مالکیت تام و تمام کشور میزبان است؛ حال آنکه کارشناسان حقوقی و اقتصادی دولت بدون توجه به این موازین و با التفات به دغدغه اصلی دولت که همانا تضمین منافع اقتصادی از قبیل قرارداد است، در پی به حداکثر رساندن منافع دولت متبوعشان هستند و در این مسیر از عاریه گرفتن قالبی ویژه قراردادهای امتیازی و عدول از شاکله‌های اساسی یک

قرارداد خاص نیز ابایی ندارند، یا در قراردادهای «خدماتی بدون ریسک» که در آنها اصل بر آن است که پیمانکار خارجی صرف نظر از نتایج پروژه، مبلغ ثابت و معینی را در قرارداد در برابر خدمات معینی که ارائه می‌دهد، دریافت دارد، گاهی به منظور افزایش انگیزه شرکت‌های خارجی و برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی، ممکن است حقوق ویژه‌ای در خصوص نفت تولیدی به شرکت خارجی اعطا گردد؛ برای نمونه داشتن حق تقدم در خرید و صدور محصول و نفت استخراج شده به قیمت بازار جهانی، که در عمل این نوع از قراردادها را به انواع دیگر قراردادها نزدیک می‌کند (انصاری، ۱۳۸۷، ص ۲۷-۲۶). گذشته از این، سیالیت و عدم ثبات حتی در تعاریف آکادمیک در خصوص انواع قراردادهای نفتی به روشنی خود را نشان می‌دهد و شاهد آن هستیم فارغ از تحقق عینی آن قرارداد در ساحت عمل، در تعریف رسمی یک قرارداد نیز متخصصان به اجماع دست نیافته‌اند. برای مثال، با وجود آنکه قراردادهای بای‌بک در زمره قراردادهای خدمت طبقه‌بندی می‌شوند، اما در برخی پژوهش‌ها ماهیت قراردادهای بای‌بک را به عنوان ترکیبی از قراردادهای مشارکت در تولید و قرارداد خدمت قلمداد نموده‌اند (Bindemann, 1999, p: 74). امروزه نگاه سلسله‌مراتبی به چارچوب توافق‌های نفتی و رژیم‌های حقوقی حاکم بر سرمایه‌گذاری‌های خارجی کم‌رنگ‌تر شده و عناصر عینی در طبقه‌بندی اقسام قراردادها، جایگاه خود را بیش از پیش تحکیم نموده است. پیش از هر مقایسه‌ای میان سیستم‌های مالی در انواع قراردادهای نفتی، باید تأکید نمود که بررسی تطبیقی این چارچوب‌های مالی بدون توجه به پارامترهای ژئولوژیک نظیر وجود یا عدم وجود میدان‌های اثبات شده نفت، هزینه استخراج نفت که می‌توان گفت سازوکار تخصیص در قراردادهای دوجانبه تا اندازه زیادی بر پایه آن‌ها بنا شده است، تحلیل غیرعینی و انتزاعی محسوب می‌شود (Blinn & others, 1986, pp: 225-226). در یک پژوهش معتبر، هزینه استخراج و تولید به عنوان یکی از مهم‌ترین فاکتورهای تأثیرگذار در انتخاب ترتیبات مالی و رژیم حقوقی حاکم بر قراردادهای نفتی در بخش بالادستی قلمداد گردیده است. بر اساس این پژوهش که کارشناسان نزدیک به اوپک انجام داده‌اند، مبنای طبقه‌بندی قراردادهای نفتی، نسبت آن‌ها با هزینه‌های استخراج و بهره‌برداری و ریسک کشف نفت به میزان تجاری است. در طبقه‌بندی یادشده، برمبنای هزینه پایین / متوسط / بالای عملیات استخراج نفت با توجه به قراردادهای منعقدشده میان کشورهای نفت‌خیز، قراردادهای رایج در سه قالب تقسیم شده‌اند. در کشورهایی که هزینه تولید پایین است، مانند کشورهای خاورمیانه، با توجه به این موضوع و وجود ذخایر ثابت شده نفت، کشور میزبان گرایش به آن دارد که از کنترل کامل بر منابع نفتی، چه در حوزه مالکیت و چه مدیریت، برخوردار باشد. با عنایت به ریسک پایین عملیات در این مناطق، چارچوب‌های حقوقی مانند اقسام «قراردادهای خدمت» نظیر قرارداد بیع متقابل که

تضمین‌کننده کنترل و مدیریت کامل کشور میزبان بر منابع نفتی و مالکیت نداشتن شرکت خارجی است، از مطلوبیت و رواج برخوردار می‌باشد. در مقابل، در مناطقی که هزینه تولید نفت نرخ متوسط دارد، مانند اندونزی، آنگولا، عمان و چین، سیستم حقوقی متداول و مرسوم، قراردادهای مشارکت در تولید است که سرمایه‌گذار خارجی در آن‌ها نسبت به قراردادهای خدمت از حقوق بیشتری برخوردار است. در مناطقی هم که حوزه‌های نفتی در آب‌های عمیق و مناطق صعب‌العبور قرار دارند و هزینه تولید نفت در آن‌ها از حد متوسط افزون‌تر است، مانند دریای شمال و کانادا، همچنان شیوه رایج و توافق‌شده میان طرفین نظام امتیازی است. زیرا دولت با توجه به مشکلات خاصی که در استخراج نفت از این مناطق وجود دارد و هزینه‌های هنگفتی که بر خزانه تحمیل می‌کند و نیز لزوم استفاده از تکنولوژی پیشرفته، تمایل ندارد که در سرمایه‌گذاری اولیه و زیان‌های احتمالی شریک گردد؛ از این رو ترجیح می‌دهد از چارچوب سنتی اعطای «امتیازات» برای بهره‌برداری از این مناطق استفاده نماید و بدون مشارکت با سرمایه‌گذاران به دریافت «حق‌الامتیاز» مقطوع ولی تضمین‌شده اکتفا کند و در مقابل اختیارات وسیعی را به شرکت سرمایه‌گذار در زمینه کنترل، مدیریت و مالکیت محصول تولیدی تفویض نماید. البته همان‌گونه که آشکار است در زمان واحد یک دولت می‌تواند با توجه به شرایط مختلفی که از نظر جغرافیایی و پارامتر هزینه تولید و ریسک‌پذیری میدان‌ها در مناطق مختلف کشور وجود دارد، به انعقاد هر یک از قالب‌های سه‌گانه قراردادی بپردازد. با توجه به ملاک پیش‌گفته، کشور میزبان هیچ‌گاه خود را به پذیرش یکی از این الگوها به شکل انحصاری مقید نمی‌کند (Al-Attar & Alomair, 2005, pp:248-263). اهمیت وضعیت میدان‌ها از نظر هزینه اکتشاف و استخراج تا آنجایی است که در قراردادهایی که ونزوئلا در منطقه ماراکایبو در چارچوب قرارداد خدمت شرکت ملی این کشور با شرکت‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی منعقد می‌کند، پیمانکار خارجی در مقابل برعهده گرفتن ریسک سرمایه‌گذاری در صورت حصول نفت به میزان تجاری، تا ۹۰ درصد از تولید را به‌عنوان بازپرداخت هزینه‌ها و سود تعیینی دریافت می‌نماید (انصاری، پیشین، ص ۲۶). این مسئله نمایانگر آن است که برخلاف نگاه معمول که به تسامح می‌توان آن را «سیاست بنیاد» نامید، میان تحول از قراردادهای امتیازی به مشارکت و در نهایت خدماتی و افزایش عواید کشورهای میزبان رابطه مستقیم و روشنی وجود ندارد و همان‌گونه که در خصوص توافقی‌های دریای ماراکایبو بیان گردید، حقوق تعلق گرفته به کشور میزبان از میزان معمول در قراردادهای امتیازی کلاسیک نیز کمتر است. بنابراین، تکامل و تحول ساختارهای حقوقی به نفع کشورهای صاحب منابع الزاماً با افزایش حقوق اقتصادی و منافع دریافتی آن‌ها همراه نیست. به تعبیر دیگر، روابط اقتصادی در این قبیل سرمایه‌گذاری‌ها دارای استقلال نسبی و بعضاً مطلق نسبت به چارچوب‌های حقوقی موجود

است و میزان دریافت‌های مالی طرفین بیش از هر چیز تابعی از شرایط عینی یعنی مختصات جغرافیایی ناحیه عملیات از نظر واقع شدن در دریا یا خشکی، سابقه اکتشاف، و وضعیت زمین‌شناختی و دوری و نزدیکی به بازارهای عمده مصرف و مسائلی از این دست می‌باشد و هرچه بیشتر می‌گذرد الگوها و ضوابط عام حقوقی در مقابل عوامل عینی که خارج از اراده طرفین هستند، کم‌رنگ‌تر می‌شوند.

روندی که از سیستم امتیازات آغاز، و به قراردادهای مشارکت در تولید و خرید خدمت ختم شد، الزاماً بر افزایش حقوق و منافع کشورهای نفت‌خیز دلالت نمی‌کند، زیرا تالی منطقی این امر آن است که قراردادهای فاینانس صرف را به‌عنوان نمونه مطلوب و ایدئال روابط میان شرکت‌های نفتی و دولت‌های میزبان تلقی نماییم. در دوره رواج امتیازات که با دوران اقتدار استعمار تقارن داشت، گرایش پررنگی در میان سیاستمداران و روشنفکران جهان سوم برای کاهش دایره تصدی و عملیات شرکت‌های خارجی در حوزه توسعه و بهره‌برداری از منابع طبیعی قوت گرفت که واکنشی به نفوذ گسترده شرکت‌های معظم در اقتصاد و حتی سیاست این کشورها بود. این رویکرد تلاش خود را بر کاهش حداکثری حضور شرکت‌های خارجی در پروژه‌های ملی معطوف کرده بود و در پی تحدید فعالیت، دخالت و حضور این شرکت‌ها در مراحل مختلف عملیات نفتی به‌خصوص در مراحل مدیریتی بود. باوجود از میان رفتن دوره استعمار همچنان این نگاه یعنی کمینه نمودن و حاشیه‌ای کردن دخالت شرکت‌های سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نفتی به خط مشی و الگوی راهنمای گروهی از کارشناسان تبدیل شده است. تا آنجا که هر نوع حضور شرکت‌های خارجی در این پروژه‌ها را غارتگری شرکت‌های بین‌المللی برای به‌مخاطره انداختن استقلال اقتصادی کشور و مالکیت دولت بر منابع طبیعی قلمداد می‌کنند. این گونه به‌نظر می‌رسد که گرایش بیش‌ازاندازه به دراختیار داشتن تام و تمام مدیریت اجرایی و اداره عملیات از سوی کشور میزبان، سرانجام به استفاده از شیوه‌های استقراضی که موجب سلب مسئولیت از شرکت سرمایه‌گذار می‌شود و ضمانتی نیز برای انتقال تکنولوژی به کشور میزبان ندارد ختم گردد که به‌نظر می‌آید در نهایت در راستای منافع کشورهای در حال توسعه که عموماً از سطح فناوری پایینی برخوردارند نباشد و نیاز آن‌ها را به انتقال سطوح بالای فنی تأمین نکند. حال آنکه در صورتی که شرکت سرمایه‌گذار به هر درجه در پروژه نفتی دخالت و حضور عملیاتی داشته باشد، به همان میزان مسئولیت‌پذیری و علقه‌هایش به موفقیت پروژه به‌دلیل ارتباط تنگاتنگ آن با بازگشت سرمایه افزایش می‌یابد و نقش یک وام‌دهنده و مقرض صرف را ایفا نمی‌کند. در فاینانس صرف، شرکت خارجی حتی زیر بار این موضوع نمی‌رود که بازگشت اصل و فرع سرمایه از محل بهره‌برداری و عواید پروژه تأمین گردد و دستیابی به عواید منظور شده برای خود را مستقل از پروژه‌ای که برای آن

تأمین مالی صورت گرفته است، انتظار دارد. باوجود آنکه در اختیار داشتن کامل همه مراحل تولید نفت به خصوص مراحل بالادستی از سوی دولت در کشورهای نفت خیز از نظر تاریخی از مطلوبیت برخوردار بوده و همیشه به آن به چشم یک هدف و غایت نگریسته شده است، باید به این موضوع توجه داشت که باوجود هزینه های هنگفت سرمایه گذاری در پروژه های نفتی و ریسک پذیری بالای آن و نیز هزینه های خاصی که دولت در ردیف بودجه سالانه متعهد به پرداخت آن است، اصولاً دولت تمایلی ندارد که از محل منافع عمومی به سرمایه گذاری در حوزه هایی بپردازد که سودآوری و بازگشت سرمایه در آن ها محل تردید باشد. این اصل کلی وقتی در کنار این واقعیت قرار گیرد که کشورهای نفت خیز عموماً با مشکل کمبود منابع مالی لازم برای سرمایه گذاری های زیربنایی روبه رو هستند، بیشتر صدق می یابد.

۷. نتیجه

آنچه در تحلیل انواع قراردادهای نفتی عموماً از آن غفلت شده، خصلت عمومی قراردادهای نفتی به مثابه زیرمجموعه سرمایه گذاری های بین المللی شرکت های فراملیتی است. درحقیقت، تفاوت اسامی و برخی ویژگی های قراردادهای نفتی نباید به شائبه خاص بودگی و اختلاف بنیادین این چارچوبه ها دامن زند. زیرا روابط میان کمپانی های فراملیتی و کشور میزبان متأثر از برخی پارامترهای عمومی فراحقوقی است که به روابط طرفین و چارچوبه هایی که این روابط درون آن ها شکل می گیرد، تعیین می بخشد. واقعیت هایی نظیر هزینه و ریسک بالای مراحل اکتشاف، ناتوانی شرکت های متوسط و حتی بسیاری از دولت ها به پذیرش ریسک سرمایه گذاری در چنین پروژه های پرهزینه ای، شرایط ویژه جغرافیایی، نبود زیرساخت های صنعتی و ترابری در بیشتر کشورهای نفت خیز، همه و همه خصایص مشخص و منحصر به فردی را به روابط میان شرکت های سرمایه گذار و دولت های سرمایه پذیر تحمیل می کند. مروری بر مفاد قراردادهایی که میان کمپانی ها و کشورها در مناطق و دوره های مختلف منعقد شده، نمایانگر آن است که باوجود پاره ای اختلافات به استثنای مقطع گذار از سیستم امتیازی کلاسیک، در مابقی قراردادها و روابط حقوقی شاهد مواد و بندهای تکرارشونده ای هستیم که حدود و ثغور روابط میان کشورها و کمپانی ها را معین می سازد؛ نظیر تضمین هایی که حقوق شرکت ها و منافع کشورها را مشخص می سازد، از جمله حقوق کشور میزبان به منظور استفاده از منابع استحصالی برای مصرف داخلی به قیمت مناسب؛ حق مانع للغیر کمپانی در ناحیه عملیات برای اکتشاف و بهره برداری؛ پذیرش بخش اصلی ریسک در مرحله حفاری از سوی شرکت سرمایه گذار که در واقع فصول مشترک تقریباً همه قراردادهای نفتی را تشکیل می دهد. از این رو به نظر می آید که تفاوت هایی که میان این قراردادها وجود دارد بیش از

آنکه مابازای حقوقی و حتی اقتصادی و تجاری داشته باشد، دارای آثار سیاسی خاص به‌خصوص در دوران مبارزات استقلال‌خواهانه و ضداستعماری ملت‌های صاحب منابع بوده است. به‌عبارت‌دیگر تفاوت میان قراردادهای منعقدشده در چارچوب مناسبات سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نفتی به آن میزان و شدتی که کشورهای نفتی در بوق و کرنا می‌کردند نبود و مطالعه این قراردادها در دوره صد ساله اخیر بیش از آنکه افاده خاص‌بودگی نماید، نمایانگر وجوه اشتراک و نقاط تشابه بسیاری است. باید به این مسئله توجه داشت که هیچ قراردادی به دلیل نوع و چارچوب آن فی‌نفسه مقبول یا مطرود نیست. نوع قرارداد تنها چارچوب و ظرفی برای تقسیم منافع میان طرفین است. آنچه بیش از هرچیز اهمیت دارد و می‌تواند بیانگر دقیق ساختار روابط مالی میان دولت میزبان و شرکت خارجی باشد، نرخ‌های توافق‌شده و درصدهای تعلق‌گرفته به طرفین، افزون‌بر روش دقیق نگهداری حساب‌های پرداخت و هزینه‌های مربوطه و تعیین نوع اسعاری است که در روابط طرفین رسمیت دارد. نظام حقوق داخلی و قوانین موضوعه در کشور نیز نقش تعیین‌کننده‌ای در انتخاب نوع قراردادها و مفاد آنها ایفا می‌کند. این ساختارها می‌تواند انعقاد شکل خاصی از قرارداد را تسهیل و یا در جهت آن مانع‌تراشی نماید. از سوی دیگر، انتخاب هر چارچوب قراردادی گستره‌ای از مقدمات و محذورات را پیش روی طرفین می‌گذارد و آنها را به برخی از اهداف خود نزدیک و از برخی دور می‌کند. در هر صورت، می‌توان با قاطعیت اظهار داشت که پروژه‌های مختلف چارچوب‌های قراردادی متفاوتی را می‌طلبد و استفاده از یک فرم قراردادی واحد در تمام پروژه‌ها و معاملات نظر قابل دفاع و مناسبی نیست.

منابع و مأخذ

الف) فارسی

۱. اسکندریون، بابک (۱۳۷۹). پایان‌نامه کارشناسی ارشد رشته اقتصاد انرژی و بازاریابی. «نحوه عملکرد شرکتهای فراملیتی بزرگ نفت»، دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران.
۲. انصاری، عباس (۱۳۸۷). چکیده فارسی پایان‌نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق تجارت بین‌الملل. «ماهیت و کارایی قراردادهای بای‌بک»، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.
۳. امام، فرهاد (۱۳۷۳). حقوق سرمایه‌گذاری خارجی در ایران. چاپ اول، تهران، نشریلدا.
۴. ایرانپور، فرهاد (۱۳۸۷). «انواع قراردادهای نفتی؛ تحول قراردادهای نفتی از قراردادهای معاوضی به سوی قراردادهای مشارکتی». فصلنامه حقوق دانشگاه تهران، دوره ۳۸، شماره ۲.
۵. جنیدی، لعیا (۱۳۷۶). قانون حاکم در داوریهای تجاری بین‌المللی. چاپ اول، تهران نشر دادگستر.
۶. خزاعی، حسین (۱۳۸۶). حقوق تجارت بین‌الملل (مشارکت تجاری). چاپ اول، تهران، نشر قانون.
۷. ریگو، فرانسوا و دوپویی، رنه ژان، و دیگران (۱۳۷۹). یک رأی داوری و دونقد. ترجمه مرتضی کلانتریان، چاپ اول، تهران، نشر آگه.

۸. ذولفقاری، سیدمحمد (۱۳۸۶). پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل. «جنبه‌های حقوقی قراردادهای حفاری در صنعت نفت و گاز»، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.
۹. ربیعی، فرانک (۱۳۸۱). حقوق قراردادها (قراردادهای نفتی - قیرپاشی - کشتی‌رانی...), چاپ اول، تهران، انتشارات بهنامی.
۱۰. روحانی، فؤاد (۱۳۵۳). تاریخ اوپک. ترجمه منوچهر روحانی، چاپ اول، تهران، شرکت سهامی کتابهای جیبی.
۱۱. سخایی، احسان (۱۳۸۷). پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل. «قراردادهای نفتی مشارکت در تولید و قابلیت اعمال آن در صنعت نفت ایران»، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.
۱۲. سنجابی، کریم (۱۳۴۲). حقوق اداری ایران. چاپ اول، تهران، انتشارات زهره.
۱۳. صحرائورد، اسد... (۱۳۸۱). «تأملی بر بیع متقابل در قراردادهای نفتی ایران». پژوهشهای حقوقی، شماره ۲.
۱۴. طاهر استخرطری، عزت... (۱۳۷۸). پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق عمومی. «قرارداد امتیاز و تحولات حقوقی آن»، دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.
۱۵. لنچافسکی، جرج (۱۳۴۲). نفت و دولت در خاورمیانه. ترجمه علینقی عالیخانی، چاپ اول، تهران، انتشارات اقبال.
۱۶. محبی، محسن (۱۳۸۶). مباحثی از حقوق نفت و گاز در پرتو رویه داورى بین‌المللی (سلب مالکیت و غرامت در قراردادهای نفتی). چاپ اول، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای حقوقی شهر دانش.
۱۷. معبدی، امیرحسین (۱۳۸۷). پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل «راهکارهای حقوقی جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی در قراردادهای بالادستی نفت و گاز». دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی.
۱۸. منصوری نراقی، محمود (۱۳۵۰). مبانی حقوقی و شرایط عمومی قراردادهای نفتی خاورمیانه. بی‌نا.
۱۹. موحد، محمدعلی (۱۳۸۴). درسهایی از داوریهای نفتی. ملی کردن و غرامت، چاپ اول، تهران کارنامه.
۲۰. موحد، محمدعلی (۱۳۷۴). درسهایی از داوریهای نفتی. جلد ۱، چاپ اول، تهران، دفتر خدمات حقوقی بین‌الملل.

ب) خارجی

1. Al-Attar, Abdulaziz & Alomair, Osamah (December 2005) «Evaluation of upstream petroleum agreements and exploration and production costs», *OPEC Review*, PP:243-266.
2. Bindemann, Kirsten (October 1999), **Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis**, Oxford Institute for Energy Studies, WPM 25.
3. Blinn, Keith W. & Duval, Claude & Le Leuch, Honore', Andre Pertuzio, (1986) **Exploration & Exploitation Agreements, Legal, Economic, And Policy Aspects**, New York, The Barrows Company.
4. Brinsmead, Simon (2006), **oil concession contracts and the problem of Hold Hold-up**, available at: <http://ssrn.com/abstract=1002755>
5. Faber, Mike & Brown, Roland (Jan 1980), Changing the Rules of the Game: Political Risk, Instability and Fairplay in Mineral Concession Contracts, **Third World Quarterly**, Vol. 2, No. 1, pp: 100- 119
6. Fischer, Peter (1984), Concessions, in **Encyclopedia of Public International Law**, vol: 8 (Human Rights And The Individual In International law, International Economic Relations) THE NETHERLANDS, ELSEVIER SCIENCE PUBLISHERS.
7. Guasch, J. Luis & Laffont, Jean-Jacques & Straub, Stéphane, (October 2002) **Renegotiation of Concession Contracts in Latin America**, USC Center for Law, Economics & Organization Research Paper No. C02-22, University of Southern California Law School Los Angeles
8. Le Leuch, Honoré (1998). Contractual Flexibility in New Petroleum Contracts, in **Petroleum Investment Policies In Developing Countries** (Nicky Beredjick & Thomas Walde EDS)
9. Multilateral Centre for Private Sector Development (2001), **Basic Elements of a Law on Concession Agreements**, Istanbul
10. RAYMOND F and SELL, MIKE, (1984), **Petroleum Company Operations and Agreements**.
11. Sorrell, Steve (2007), The economics of energy service contracts, **Energy Policy**, No. 35
12. Trinidadian & Tobagon Model Production Sharing Contract for Deep Water Areas, 86 IHS Energy, Petroleum Economics and Policy Solutions (PEPS) Database at <http://www.ihseenergy.com>.
13. Wälde, Thomas W. & Ndi, George (1996), Stabilizing International Investment Commitments: International Law Versus Contract Interpretation, **31 TEX. INT'L L.J.** 220.
14. Wm. W. Bishop, Jr. (Oct., 1951), The Anglo-Iranian Oil Company Case, **The American Journal of International Law**, Vol. 45, No. 4.