



تنظیم قرارداد سرمایه گذاری مشترك به منظور صادرات

باشند، لیکن فرآیند کلی انعقاد این نوع قراردادها از يك الگوی عمومی پیروی می‌کند. مراحل اصلی این فرآیند ذیلاً احصاء گردیده است.

چرا نیاز به يك قرارداد می‌باشد؟

وقتی که دو شريك تجاری تصمیم به انجام يك سرمایه گذاری مشترك بر محور صادرات می‌گیرند، می‌بایست در مورد جنبه‌های مختلف رابطه تجاری آتی خود مذاکره کنند. ماهیت، اهداف مشترکشان، آورده‌ها و مسئولیتهای هر شريك، میزان سرمایه گذاری و مالکیت، ترتیبات سازمانی، سیاستهای تجاری، انتظارات مالی، شروع مشارکت و مدت زمان لازم جهت تهیه مقدمات، از جمله موضوعات مهم برای مذاکره می‌باشند. بررسی دقیق این موضوعات

سرمایه گذاریهای مشترك بر محور صادرات می‌تواند یکی از راههایی باشد که بوسیله آن کشورهای در حال توسعه مبنای تولید صادراتی خود را جهت افزایش فروش خارجی تقویت کنند. این سرمایه گذاریها بنا به ماهیت و هدف تعهدات خاص خود ممکن است اشکال مختلفی داشته باشند، مثلاً بعضی از قراردادهای سرمایه گذاریهای مشترك صرفاً جهت کسب دانش فنی هستند، در صورتیکه تعدادی دیگر عمدتاً به منظور راهیابی به شبکه‌های بازار خارجی تنظیم شده‌اند. در بسیاری از آنها عنصر دارایی خارجی وجود دارد. دلایل متعدد دیگری نیز جهت ایجاد سرمایه گذاری مشترك صادراتی موجود می‌باشد. اگرچه ترکیب قراردادهای سرمایه گذاری مشترك ممکن است به طور قابل ملاحظه‌ای با یکدیگر تفاوت داشته

برای درك نقاط قوت و ضعف یکدیگر و تعیین مناسب‌ترین ترتیب همکاری ضروری است.

توافق طرفین در مورد این نکات، به دلایل مختلف می‌بایست به صورت قرارداد بدون درآید. ماهیت درازمدت رابطه، یعنی حقوق و تکالیف شرکاء و سایر جنبه‌های مهم همکاری آنان می‌بایست به وضوح به رشته تحریر درآید، تا کسانی که بعداً در آن دخالت خواهند داشت از این نکات آگاه شوند. به علاوه، از آنجا که ممکن است اختلافاتی در آینده بین شرکاء بروز کند، لازم است روش حل اختلافات مشخص گردد. به علت تبعات اقتصادی قرارداد، قرارداد می‌بایست مستند شده و طبق قوانین کشورهای ذینفع الزام آور باشد. همچنین مقررات معینی جهت تضمین اعتبار قانونی قرارداد می‌بایست در آن گنجانیده شود. علت مهم دیگر برای مشروعیت قانونی بخشیدن به سرمایه‌گذاری مشترك، اینست که اشخاص ثالث (مثل دولت، موسسات مالی و سایر تشکیلات تجاری) بتوانند موجودیت آنرا به رسمیت بشناسند.

بررسی چهارچوب قانونی قرارداد

قطعاً شريك خارجي و شريك محلي هر دو توجه خاصی نسبت به قوانین کشور میزبان در زمینه‌های سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاری مشترك و انتقال دانش فنی دارند. این قوانین چهارچوبی کلی را که براساس آن ترتیبات سرمایه‌گذاری مشترك به

مرحله عمل درمی‌آید ترسیم کرده و مباحث گسترده‌ای از جمله ضمانت‌های سرمایه‌گذاری، شرایط مالکیت، اقدامات تشویقی و مالیات را شامل می‌شوند. سوالات متعددی که موضوع مذاکره بین شريك محلي و شريك خارجي می‌باشد، معمولاً در این قوانین گنجانیده شده و در بسیاری از موارد رهنمودها و پارامترهای معینی در آنها تجویز شده است. سازمانهای ملی تشویق سرمایه‌گذاری، غالباً می‌توانند به صادرکننده جهت درك واضح از مقررات قانونی مربوط به تنظیم يك موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترك، کمک کنند.

به موازات این قوانین، شرکای سرمایه‌گذاری مشترك به بررسی سایر قوانین و مقررات مربوط به جنبه‌های خاص مشارکتشان نیاز دارند، مثلاً ممکن است قوانین کشور میزبان در مورد شرکتها، در خصوص موجودی سرمایه، ترتیبات سازمانی و سایر موضوعات مربوط به یک سرمایه‌گذاری مشترك، دارای شرایط معینی باشد. به همین نحو، مقررات راجع به بانکداری و ارز، همچنین قوانین کار کشور و مقررات مربوط به مالکیت می‌بایست رعایت گردند. حقوق و مقررات مربوط به حق تالیف و طبع، حق ثبت اختراع، علائم تجاری، قانون ضدتر- است، گمرکات، مهاجرت، تأمین اجتماعی و معاهدات بین‌المللی نمونه‌های دیگری می‌باشند. معاهدات سرمایه‌گذاری که کشور میزبان منعقد نموده نه تنها در زمان انجام سرمایه‌گذاری مشترك، بلکه طی دوره



فعالیت نیز حائز اهمیت می‌باشند.

رهنمودهایی جهت تنظیم سند مورد نظر ارائه دهند.

انواع موافقتنامه های کتبی

انواع موافقتنامه ها، قراردادهای و سایر اسناد مکتوب را می‌توان در جریان مباحثات مربوط به سرمایه‌گذاری مشترک و در مرحله نهایی کردن آن آماده نمود. طیف وسیعی از انواع مختلف همکاری وجود دارد و هیچگاه یک سند خاص را نمی‌توان با تمام وضعیتها منطبق ساخت، لکن برخی رویه‌ها و اصول مشترکی جهت انجام یک سرمایه‌گذاری مشترک پدید آمده‌اند که می‌توانند

وقتی که شرکای محلی و شرکت خارجی مباحثات اولیه را آغاز کرده و علاقه طرفین به کار مشترک آشکار گردید، معمولاً قولنامه‌ای توسط یکی از آنها یا ترجیحاً مشترکاً تنظیم و به امضاء طرفین می‌رسد. قولنامه مزبور مبین اهداف طرفین و قصد آنها به همکاری و انعقاد قرارداد با یکدیگر می‌باشد. این قولنامه همچنین نمایانگر چهارچوب زمانی و اجرای تریبالی است که می‌بایست دنبال گردند. در عین حال که اینگونه قولنامه‌ها

1. Letter of intent

توافقات حاصله بین طرفین بر روی نکات مورد مذاکره باید در قرارداد کتبی درج گردد.

مشتريك را می‌توان تهیه کرد. این سند که از نظر قانونی الزام آور است، شامل موادی منعکس کننده اهداف، آورده‌ها، مسئولیتها، سیاستهای مدیریت و سایر عناصر عمده رابطه ناشی از سرمایه گذاری مشتريك می‌باشد.

اگر قرار باشد يك شرکت سرمایه گذاری مشتريك مستقل تشکیل گردد، اسناد قانونی معینی جهت تأسیس و ثبت شرکت طبق قوانین کشور میزبان مورد نیاز می‌باشد. گاهی اوقات به این اسناد، شرکتنامه^۵ یا اساسنامه شرکت^۶ گویند که حاوی اطلاعات اساسی راجع به شرکت و مقررات دقیق نحوه فعالیت آن - بسته به مورد - می‌باشند. اینگونه اسناد معمولاً ضمیمه موافقتنامه سرمایه گذاری مشتريك می‌گردند. احتمالاً لازم است اسناد دیگری نیز تهیه و ضمیمه توافقنامه شوند که توافقنامه‌های مکمل مربوط به جنبه‌های خاص رابطه سرمایه گذاری مشتريك می‌باشند. متداولترین نمونه موافقتنامه اعطای جواز^۷ جهت استفاده از یک دانش فنی معین، یک فرآیند تولید یا یک علامت تجاری است که بین شریک خارجی یا

عموماً از نظر قانونی الزام آور نبوده و اغلب به آنها نیاز نمی‌باشد، اما تنظیم آن مفید است، زیرا موجب تشویق طرفین به ادامه مذاکرات شده و سلسله اقداماتی را که طرفین باید اتخاذ کنند تعیین می‌نماید. طرح کلی ترتیبات سرمایه گذاری مشتريك به نحوی که توسط شرکا پیش بینی گردیده نیز در این قولنامه تشریح می‌شود. در مواردی که طرفین معتقدند يك پروژه سرمایه گذاری مشتريك امکان تحقق دارد، اما تشخیص می‌دهند که مسائل حل نشده متعددی باقی مانده؛ در این وضعیت يك یادداشت تفاهم^۱ تنظیم می‌کنند. شرکا بنا به تمایلشان همچنین می‌توانند در مورد ترتیبات مقدماتی مشابه دیگری مانند موافقتنامه مبین قصد^۲ (مشتريك)، عناوین توافق^۳، پیش قرارداد^۴، که در خصوص همکاری آتی قبل از آماده شدن موافقتنامه رسمی سرمایه گذاری مشتريك، اطمینانهایی بدست می‌دهند، به توافق برسند.

به محض آنکه جنبه‌های مختلف همکاری آتی شرکاء مورد مذاکره قرار گرفت، موافقتنامه یا قرارداد سرمایه گذاری

1. Memorandum of Understanding
2. Agreement of intent
3. Heads of Agreement
4. Pre - Agreement

5. Memorandum of Association
6. Articles of Association or Incorporation
7. Licensing Agreement



شرکت مادر و شرکت سرمایه گذاری مشترک منعقد می شود.
استفاده از خدمات وکلای مجرب برای تهیه موافقتنامه ها و قراردادهای مختلف امری حتمی است.¹

نکات اصلی يك موافقتنامه :

اگرچه هیچگونه الگوی موردپذیرش جهانی برای يك موافقتنامه سرمایه گذاری مشترك وجود ندارد، لیکن نکات مشترکی در اکثر اینگونه توافقنامه ها به چشم می خورند نکاتی که به هنگام تأسیس يك شرکت جهت سرمایه گذاری مشترك باید ملاحظه شوند ذیلاً موردبررسی قرار می گیرند. بسیاری از این نکات در مورد ترتیبات قراردادی مشارکت (یعنی ترتیباتی که متضمن مشارکت در دارایی یا تأسیس شرکتی مستقل نیستند)، نیز قابل اجرا هستند.

۱ - طرفین قرارداد: طرفین موافقتنامه سرمایه گذاری مشترك باید به وضوح مشخص گردند، که عبارتند از شريك خارجی نماینده شرکت مستقر در خارج و شريك محلی. هر

يك از این شرکاء می بایست اختیارات قانونی لازم جهت انعقاد قرارداد سرمایه گذاری مشترك را دارا باشند.

۲ - مقدمه: بنا به تمایل طرفین، موافقتنامه را می توان با يك مقدمه ای شروع کرد که در آن اصولی که منتج به همکاری گردیده، اهداف سرمایه گذاری مشترك، مقاصد کلی شرکاء، اهداف و راهبردهای تجاری هر يك از آنان، و سایر اطلاعات ذیربطی که منجر به تهیه قرارداد سرمایه گذاری مشترك گردیده است بطورکلی درج شده باشد.

1 - در بین کتب مرجعی که حاوی توصیه های ارزشمند در مورد جنبه های مختلف قراردادهای سرمایه گذاری مشترك می باشند از کتب زیر می توان نام برد:

East - West Joint Venture Contracts, published by the UN Economic Commission for Europe; Arrangements Between Joint Venture Partners in Developing Countries, by the UN Centre on Transnational Corporations; Manual on the Establishment of Industrial Joint Venture Agreements in Developing Countries, by UNIDO; and Handbook on Acquisition of Technology by Developing Countries, by UNCTAD.

قوانین مربوط به سرمایه‌گذاران مشترک و سایر مباحث مربوطه در
کشور میزبان باید به دقت مطالعه گردد.

دولتی، عرضه‌کنندگان، موسسات مالی و غیره باشد.

موضوعات اساسی مورد بررسی نه تنها ماهیت و نوع آورده‌های قابل پذیرش توسط شرکاء، بلکه روش قیمت‌گذاری و محاسبه مورد استفاده خصوصاً در مورد مالکیت‌های صنعتی^۳ و سایر داده‌های غیرقابل محاسبه و غیرملموس مثل مهارت‌ها نیز می‌باشد.

۵. مسئولیت‌های شرکاء:

هر یک از شرکاء علاوه بر آورده‌ها، در خصوص اقداماتی که باید در رابطه با سرمایه‌گذاری مشترک، اجرای موافقتنامه، شروع عملیات و مدیریت اجرا گردد، تعهدات معینی را می‌پذیرند. اینگونه مسئولیت‌ها جهت اجتناب از سوءتعبیرها و تحقق برنامه کاری می‌بایست به وضوح احصاء گردند. این مسئولیت‌ها معمولاً در رابطه با فعالیت‌های ذیل می‌باشند:

مذاکره در مورد وام (در صورت لزوم)؛ تهیه و نصب ماشین‌آلات؛ تدارک ابنیه و آماده‌سازی محل کارخانه و ساخت آن؛ عملیات تولید؛ استخدام کارکنان؛ آموزش، بازاریابی و توزیع؛ ارتباط با مقامات دولتی،

۳- اهداف و دامنه فعالیت: بسته به اینکه مقاصد و راهبردهای شرکاء چقدر مکمل هم باشند، اهداف و دامنه فعالیت سرمایه‌گذاری مشترک تعیین می‌گردد که شامل عملیات بازرگانی موردنظر (یعنی تولید و صادرات)، محصولات و خدمات تحت پوشش، ظرفیت‌های پیش‌بینی شده، محل تجارت، نام و شکل حقوقی موسسه‌ای که قرار است تأسیس گردد، دانش فنی مورد استفاده و بازارهای موردنظر می‌شود. یک جدول زمانی در مورد اجرای اقدامات پیش‌بینی شده نیز باید ضمیمه گردد.

۴- آورده‌های هر یک از شرکاء^۱: انتظار می‌رود که شرکای داخلی و خارجی، هر دو، سهمی در سرمایه‌گذاری مشترک داشته باشند. مثلاً، آورده‌های شریک خارجی (بغیر از سهم نقدی) می‌تواند حق ثبت اختراع و علامت تجاری، دانش ویژه فنی محصول، طرح صنعتی، فرآیندهای تولید و دانش فنی، شبکه بازاریابی و سایر تخصص‌های فنی باشد. داده‌های شریک بومی می‌تواند زمین، کارخانه و سایر تسهیلات، سرمایه، اطلاع از وضعیت محلی و ارتباط با سازمان‌های

1. Contribution of each Partner
2. Product Know - how
3. Industrial Properties

اتحادیه‌های کارگری و مراکز تدارکاتی و غیره؛ و کنترل کیفیت.

۶- مالکیت دارائی: توزیع مالکیت دارائی در يك شرکت سرمایه‌گذاری مشترك می‌تواند به اشکال مختلف باشد، تعلق مالکیت بیش از نصف یا کمتر از نصف دارایی شرکت به شريك خارجی، یا مالکیت ۵۰ - ۵۰. تعیین میزان سهامی که به هر يك از شرکاء اختصاص می‌یابد آسان نیست. این امر ممکن است بر مبنای ارزیابی آورده‌های آنها، سهم آنها در منافع شرکت یا دارایی آنان هنگام تصفیه شرکت، سایر منافع مالی، و مقررات کشور میزبان در زمینه مالکیت خارجی باشد. موضوع کنترل نیز به این بحث بسیار نزدیک است. اگرچه کنترل شرکت ممکن است به میزان ارزش آورده‌های شرکاء و میزان سهم در دارایی باشد، لیکن روشهای دیگری نیز جهت اعطاء و یا اجرای این کنترل وجود دارد. بعضی از این روشها عبارتند از: حق رأی و اعمال نفوذ، کنترل حقوق مالکیت صنعتی و اهرم تأمین مالی. تمام این عوامل برای تعیین فرمولی قابل قبول جهت تخصیص مالکیت دارایی باید مدنظر قرار گیرند.

۷- ترکیب سرمایه:

بر اساس مطالعاتی که احتمالاً قبلاً صورت گرفته و تجربیات قبلی و انتظارات تجاری شرکاء، میزان سرمایه لازم برای شرکت سرمایه‌گذاری مشترك را می‌توان تعیین نمود،

که شامل سرمایه متشکل از سهام^۱ رسمی (برحسب پول محلی) بوده که از آن سهام تعهد شده^۲ و سهام پرداخت شده^۳ با توافق دوجانبه شرکاء یا در مقررات کشور میزبان در مورد شرکتها مشخص می‌گردد. اجزاء باقی مانده در سرمایه متشکل از سهام شرکت را می‌توان از طریق اخذ وام از داخل یا خارج از کشور گرد آورد. در اکثر کشورهای در حال توسعه انتشار اقسام مختلف سهام مجاز است.

موضوع مهمی که شرکاء می‌بایست روشن کنند انتقال احتمالی سهام در آینده می‌باشد. از آنجا که فعالیت‌های شرکاء مکمل هم یا با یکدیگر سازگار بوده که سبب شده سرمایه‌گذاری مشترك انجام گیرد، لذا معمولاً محدودیتهای معینی در مورد آزادی آنها جهت انتقال آزادانه سهامشان اعمال می‌گردد. بعضی از نمونه‌های آن عبارتند از: مقررات منع کننده انتقال سهام بدون جلب رضایت سایر شرکاء، توافق به خرید و فروش سهام بین خود سهامداران، در نظر گرفتن حق اولویت در خرید سهام یا امکان خرید همه یا تعدادی از سهام شريك خارجی. این ترتیبات در کشورهایی که سرمایه‌گذار خارجی ملزم است بعد از چند سال معین از سرمایه‌گذاری مشترك خارج شود نیز قابل اجرا می‌باشد.

مسئولیت‌های شرکاء جهت اجتناب از هر گونه سوء تفاهم باید دقیقاً احصاء گردد.

مدیر فنی ارشد (مثل مدیر تولید و بازاریابی) را شریک خارجی که دانش ویژه فنی در سرمایه گذاری مشترک را ارائه داده، منصوب می‌کنند.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه به مشارکت بیشتر افراد محلی در مدیریت شرکت‌های مزبور راغب می‌باشند. چنانچه استعداد‌های موجود جهت اداره امور شرکت کافی نباشد، شرایط لازم جهت آموزش کارکنان محلی باید در قرارداد سرمایه گذاری مشترک در نظر گرفته شود. اینگونه آموزش‌ها می‌بایست شامل برنامه توسعه مدیریت همراه با برنامه اجرای آن باشد.

۹- موافقتنامه‌های دانش فنی:

به موازات موضوع تقویم آورده‌های فنی شریک خارجی در قالب سرمایه، مباحث دیگری در سرمایه گذاری‌های مشترک با انتقال قابل توجه دانش فنی مطرح هستند، مثلاً شرایط عمومی مندرج در موافقتنامه (اصلی) با دادن مجوزهای جداگانه برای استفاده از امتیاز، و توافقنامه‌های همکاریهای فنی و دانش ویژه فنی منعقد بین شریک خارجی و شرکت سرمایه گذاری مشترک تکمیل می‌گردد. بعضی از مباحث مطروحه در این توافقنامه‌ها عبارتند از: محصولاتی که طبق مجوز قرار است تولید



۸- هدایت و مدیریت:

تمامی مسئولیت‌های مربوط به مدیریت در شرکت سرمایه گذاری مشترک معمولاً به هیئت مدیره تفویض می‌شود. بنابراین مباحث اساسی در این رابطه، اندازه و ترکیب هیئت مدیره، روش‌های انتصاب و اختیارات اعضا می‌باشند. در بسیاری از موارد قوانین کشور میزبان در مورد شرکتها حاوی رهنمودهایی است که در موقع تنظیم مقررات مربوط به ایجاد و فعالیت هیئت مدیره می‌توانند مفید واقع شوند.

موضوع مهم دیگری که باید مورد ملاحظه شرکاء قرار گیرد، انتخاب مدیران اجرایی شرکت می‌باشد. این امر به روش‌های مختلف قابل اجرا است؛ از جمله توزیع مسئولیت برحسب رسته مثل فنی و اجرایی. در این روش مدیر اجرایی ارشد را شریک محلی و

جهت مدیریت شرکت، می‌توان سمت مدیر اجرایی ارشد را به شریک محلی و مدیر فنی ارشد را به شریک خارجی محول نمود.



می‌باشد.

موافقتنامه‌های اطلاعات فنی، همیاری و دانش ویژه فنی به صاحب جواز این امکان را می‌دهد که دانش ویژه فنی ضروری جهت تولید محصولات دارای امتیاز را تهیه نماید. موضوعاتی که توافقنامه‌های اخیرالذکر تحت پوشش قرار می‌گیرند عبارتند از: برنامه‌های فنی، مشخصات تسهیلات و چگونگی ساخت آنها، تهیه ماشین‌آلات و تجهیزات، نصب ماشین‌آلات، نحوه کار و نگاهداری، آزمایش وسایل و تولیدات، تحقیق و توسعه (R-D) و تعهدات شریک خارجی جهت آموزش کارکنان محلی خط تولید.

گردد، پوشش جغرافیایی، اعطاء جواز (لیسانس)، استانداردها و کنترل کیفیت، اقدامات ناقص تعهدات، فروش کالا به صاحب جواز، واگذاری و اعطاء مجوز فرعی به سایر تولیدکنندگان، مدت اعتبار و تاریخ فسخ جواز و ارائه داده‌های فنی، نقشه‌ها، اطلاعات زیربط، کمک و دانش ویژه فنی. بعلاوه، شرکاء باید به این تفاهم برسند که جدیدترین دانش فنی و هرگونه پیشرفت احتمالی در زمینه فعالیت مربوطه می‌بایست در دسترس شرکت سرمایه‌گذاری مشترک قرار گیرد.

با عنایت به پرداخت حق الزحمه‌ها و حق الامتیاز بهره‌برداری از حقوق مالکیت صنعتی، جنبه‌های مشروحه ذیل می‌بایست دقیقاً تبیین گردند:

محاسبه حق الامتیاز بهره‌برداری، پرداخت یکجا یا تدریجی، نوع وجه و محل پرداختها، و اینکه آیا پرداختها در قالب سهام یا دارایی تماماً پرداخت شده در سرمایه‌گذاری مشترک خواهد بود یا خیر، در بسیاری از کشورهای در حال توسعه موافقتنامه‌های صدور جواز می‌بایست به تأیید دولت رسیده و پرداخت دستمزدها و حق الامتیاز بهره‌برداری تحت ضوابط معینی

بخش صادرات تحقق نیافته، از انجام سرمایه گذاریهای مشترک مبتنی بر صادرات از طریق بعضی اقدامات تشویقی حمایت می‌کنند.

چنانچه تشکیلات بازاریابی و شبکه توزیع شریک خارجی، طبق یک قرارداد نمایندگی یا توزیع مستقل مورد استفاده قرار گیرد، دقت لازم جهت مذاکره پیرامون قیمت‌های مناسب بین دو موسسه باید مبذول گردد. بنابراین در موافقتنامه سرمایه گذاری مشترک، سیاست قیمت گذاری درستی باید به وضوح درج گردد. همچنین، در مورد استفاده از علائم و اسامی تجاری بهترین شرایط ممکن باید برای شرکت انتخاب گردد. مثلاً، چنانچه راجع به دستمزدها و حق الامتیازها جهت بهره برداری از دانش فنی و انتقال دانش ویژه فنی قبلاً توافق حاصل شده باشد، شاید بتوان در مورد استفاده مجانی از علامت تجاری نیز به توافق رسید.

جهت کمک به تلاشهای شرکت در زمینه بازاریابی صادراتی، شریک خارجی می‌باید داده‌ها و اطلاعاتی راجع به بازارهای خارجی فراهم آورد و کمک‌های بازاریابی و ابزارهای تبلیغاتی را در اختیار شرکت قرار دهد. می‌توان توافق کرد که تهیه اینگونه اطلاعات و وسایل با هزینه اندکی در اختیار شرکت گذاشته شود.

لازم است در موافقتنامه سرمایه گذاری مشترک مقررات کافی جهت آموزش کارکنان محلی در زمینه بازاریابی گنجانده شود.

نحوه تهیه مواد اولیه، قطعات و تدارکاتی که می‌باید برای شرکت سرمایه گذاری مشترک تهیه شود، موضوع مهمی است که باید در توافقنامه سرمایه گذاری مشترک درج گردد، چنانچه شریک خارجی مایل به تهیه این مواد باشد، باید این موضوع روشن گردد که این نوع ترتیبات تنها بر مبنای قیمت رقابتی، کیفیت و تحویل به موقع کالای تهیه شده، قابل پذیرش است. برای درج شروط مناسب در قرارداد، مقررات کشور میزبان (در صورتی که مقرراتی در این زمینه موجود باشد) نیز می‌باید مدنظر قرار گیرد. در زمینه بازاریابی، مسائلی وجود دارند که قبل از درج در قرارداد سرمایه گذاری مشترک لازم است بین شرکاء مورد تفهیم قرار گیرد. مثلاً، شریک خارجی ممکن است محدودیتهای جغرافیایی اعمال کند که می‌تواند موجب محدودیت توانایی شرکت جهت صادرات شود. اینگونه محدودیتها همچنین می‌تواند در رابطه با استفاده از علامت تجاری شریک خارجی باشد یا در توافقنامه‌های ویژه انتقال دانش فنی نهفته باشد. البته، تا حد امکان باید از اعمال اینگونه محدودیتها اجتناب ورزید. در حقیقت، شرکت سرمایه گذاری مشترک به موازات بهره‌مند شدن از بالاترین حد آزادی دسترسی به بازارهای خارجی باید از کمکهای مورد احتیاج جهت مقابله با رقابت بین المللی نیز برخوردار شود. در این رابطه، بسیاری از کشورهای در حال توسعه تا زمانی که انتظارات موجود در مورد

علاوه بر دوره‌های آموزشی رسمی، می‌توان آموزش حین خدمت و بازدید از شرکت و تأسیسات شریک خارجی را در برنامه آموزشی گنجانید.

۱۱ - جنبه‌های مالی:

ضروری است که شرکاء دارای یک برنامه مالی جهت اجرای عملیات شرکت سرمایه‌گذاری مشترک باشند. این برنامه علاوه بر آورده‌های نقدی شرکاء باید مشخص‌کننده منابع مالی ممکن (مثل وام‌های دولتی، ضمانت‌نامه‌های بانکی و اعتبارات عرضه‌کنندگان مواد موردنیاز شرکت) نیز باشد.

موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترک باید حاوی خط‌مشی شرکت در مورد عدم توزیع درآمدها، اعلام سود سهام و پرداخت دستمزدها و سایر پرداختها باشد. به دلایل مختلف از جمله افزایش ظرفیتهای تولید و استهلاک قروض، عدم توزیع درآمدها تا بالاترین حد ممکن باید موردتثویق قرار گیرد.

۱۲ - حسابداری و حسابرسی:

جهت اجتناب از مشکلات بالقوه آینده، در موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترک می‌باید معیارهای حسابداری که به کار گرفته خواهد شد، تهیه صورت‌حساب‌های با استفاده از پول داخلی یا خارجی و سایر شرایط گزارش مالی به وضوح معین گردد. هر موضوع مربوط به پرداخت مالیات، مانند مائل تحت‌بوشش

موافقتنامه‌های مربوط به مالیات مضاعف منعقد بین دو کشور نیز باید درج گردد. انتخاب حسابرسی از خارج که موردقبول شرکاء باشد نیز موضوع قابل ملاحظه دیگری است.

۱۳ - موافقتنامه‌های تکمیلی:

مشارکت شریک خارجی، به طور خودکار به شرکت سرمایه‌گذاری مشترک امکان دسترسی به مالکیت صنعتی و سایر مهارت‌های فنی طرف خارجی را نمی‌دهد. بنابراین، همانگونه که قبلاً اشاره گردید، موافقتنامه‌های تکمیلی (مانند موافقتنامه‌های مربوط به اعطای جواز، دانش فنی و دانش ویژه فنی؛ قراردادهای عرضه؛ و قراردادهای کمک و مدیریت بازاریابی) می‌باید تهیه و به صورت بخشی از قرارداد یا پیوست آن درآید.

۱۴ - تضمینات:

ممکن است شرکاء مایل به درج بعضی تضمینات و تعهدات در موافقتنامه باشند. اینگونه تضمینات، ممکن است به اجرای قرارداد مربوط به عرضه مواد موردنیاز، تهیه دانش فنی یا ارائه خدمات به نحو مقرر در فعلیتهای تجاری موردنظر، مربوط گردد. مثلاً، گرفتن بعضی تضمینات از طرف خارجی جهت اجرای تعهدات، تحویل تجهیزات مشخص و انتقال دانش ویژه فنی ممکن است لازم باشد. باتوجه به پیچیدگی تنظیم ضوابط راجع به تضمینات، استفاده از نظریات یک

وکیل پیشنهاد می‌گردد.

داوری یا یک داور منفرد^۲ حل نمود. تنها در مرحله آخر است که برای حل اختلاف باید به دادگاه‌های حقوقی مراجعه کرد. هزینه دادرسی دادگاه و داور به میزان زیادی برای موسسات متوسط گران بوده، لذا تمام تلاشها می‌باید جهت اجتناب از رسیدن به این مرحله معطوف شود.

استفاده از مشاوره حقوقی جهت درج مواد مربوط به حل اختلافات در قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک نه تنها باعث پیچیدگی امر، بلکه همچنین به منظور رعایت معیارهای حقوقی و مقاله‌نامه‌های منعقد در این زمینه، الزامی است. بعضی از نمونه‌های آن، مدل‌های مربوط به سازش و داور است که توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) و کمیسیون حقوق

۱۵ - قانون حاکم بر قرارداد و حل اختلافات: از آنجا که موافقتنامه نمی‌تواند تمام مسائل مربوط به رابطه سرمایه‌گذاری مشترک که احتمال دارد در آینده بروز کنند را تحت پوشش قرار دهد، مقتضی است ماده‌ای در خصوص قانون حاکم در آن گنجانده شود. این قانون (که معمولاً قوانین شرکتهای کشور میزبان می‌باشد)، نه تنها ناظر بر فعالیتهای تجاری شرکت است، بلکه بیشتر در تعارضات بالقوه و نکات مشکل‌آفرین در همکاری بین خود شرکاء کاربرد دارد.

همچنین مقتضی است که در توافقنامه سرمایه‌گذاری مشترک روشهای حل اختلافات احتمالی تعیین شود. اولاً، باتوجه

باتوجه به پرهزینه بودن تشریفات دادرسی، در صورت بروز اختلافات باید سعی شود قبل از مراجعه به دادگاهها، دعاوی از طریق مذاکره، مصالحه یا داور حل شود.

تجارت بین‌الملل سازمان ملل (UNCITRAL) توصیه گردیده است.

۱۶ - شروع و فسخ موافقتنامه:

شروع سرمایه‌گذاری مشترک غالباً مقارن با امضاء موافقتنامه توسط طرفین و تأیید آن توسط مقامات صلاحیتدار دولتی می‌باشد. طبق قوانین کشور میزبان، چنین

به روحیه همکاری در سرمایه‌گذاری مشترک بهترین روش این است که شرکاء شخصاً و با توافق دوجانبه اختلافاتشان را حل کنند. چنانچه این امر میسر واقع نشد، روش سازش با کمک شخص ثالثی، که توسط شرکاء انتخاب گردیده را می‌توان امتحان کرد. در مرحله بعدی اختلافات را می‌توان با روش داور توسط یک هیئت قضائی^۱، هیئت

لازم است در توافقنامه سرمایه گذاری مشترک، شرایطی جهت آموزش کارکنان محلی در زمینه نحوه کاربرد و تعمیر ماشین آلات و بازاریابی صادراتی توسط شریک خارجی درج گردد.

موردپذیرش شرکاء دیگر باشد منتقل گردد، امکان ادامه فعالیت شرکت وجود دارد.

۱۷- مقررات متفرقه:

رسم است که در قرارداد سرمایه گذاری مشترک تعدادی مقررات متفرقه نیز درج گردد، که شامل جنبه های ذیل می باشد: شرایط و اقدامات ممکن در صورت عدم ایضای تعهدات قراردادی توسط یکی از شرکاء، محرمانه بودن بعضی از اطلاعات مربوط به سرمایه گذاری مشترک حق بازرسی دفاتر قانونی و حسابهای شرکت، نحوه اصلاح قرارداد و الحاق موادی به آن، زبانهایی که برای امور مختلف شرکت باید استفاده شود و ضمائم.

موافقتنامه ای می تواند به مدت نامحدود یا ده تا سی سال - بنابه تمایل شرکاء - اعتبار داشته باشد. همانگونه که می توان با درج موادی در قرارداد مدت موافقتنامه را تمدید نمود، عواملی همچون قوه قاهره (فورس ماژور)، ورشکستگی و سایر موارد مقرر در قرارداد یا قانون حاکم بر قرارداد نیز می توانند موجب فسخ قبل از موعد همکاری گردند. چنانچه مدت موافقتنامه نامحدود باشد، باستناد دلایل موجه و اعلان موضوع به طریق مناسب می توان قرارداد را فسخ کرد.

فسخ موافقتنامه سرمایه گذاری مشترک معمولاً منجر به تعطیلی شرکت می شود، لیکن چنانچه سهام شریکی که از قرارداد خارج می شود به سایر شرکاء و یا شخص ثالثی که

به نقل از:

Bayani S. Aguirre, «Drawing up a Contract for an Export Joint Venture». *International Trade Forum*, Oct./ Dec. 89, pp. 16-21.