

قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان گازی پارس جنوبی از منظر قراردادهای ناقص

مهدی اخوان^۱

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۳/۱۱/۱۳

تاریخ دریافت: ۹۳/۰۶/۳۱

چکیده

قراردادی که برخی از جنبه‌های آن تصریح نشده باشد ناقص است. ناقص بودن قرارداد سبب کاهش اثر بخشی قرارداد می‌شود. قرارداد بیع متقابل دارای الزامات قانونی و قراردادی است که ناقص بودن قرارداد در برخی از این ابعاد مطلوب نیست. این مطالعه به بررسی این الزامات از سه جنبه زمان، هزینه و بازپرداخت در فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی در دوره اجرای قرارداد می‌پردازد. نتایج نشان می‌دهد قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی به دلیل هزینه مبادله زیاد، عقلانیت محدود طرفین، ناطمینانی، پیچیدگی و زمان بر بودن پروژه ناقص است و الزاما سبب اجرای کامل تعهدات اولیه نمی‌شود. از آن جا که در اقتصاد هزینه مبادله همه قراردادهای ناگزیر ناقص هستند مکانیسم‌هایی برای جبران نقص درون قراردادهای طراحی می‌شود. در ساختار قرارداد بیع متقابل این مکانیسم در قالب کمیته مشترک مدیریت طراحی شده که توزیع قدرت بین طرفین قرارداد در آن یکسان است و نمی‌تواند اجرای قرارداد را با قرارداد اولیه منطبق کند.

طبقه‌بندی JEL: D81, L71, K12

کلیدواژه‌ها: قرارداد ناقص، عقلانیت محدود، بیع متقابل، پارس جنوبی، فازهای ۲ و ۳

۱- مقدمه

قراردادهای بیع متقابل برای توسعه میدین نفت و گاز مهمترین ابزار شرکت ملی نفت برای سرمایه گذاری در بالادستی صنعت نفت در دوره پس از جنگ تحمیلی است. از سال ۱۳۷۴ که اولین قرارداد بیع متقابل در کشور منعقد شد تاکنون سه نسل از قراردادهای بیع متقابل معرفی شده است. خصوصیت قراردادهای نسل اول مجزا بودن مرحله اکتشاف و توسعه از یکدیگر و ثابت بودن سقف مبلغ قرارداد بود که در نسل های دوم و سوم این محدودیت ها به ترتیب کنار گذاشته شدند. قرارداد توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان گازی پارس جنوبی از نخستین قراردادهای بیع متقابل نسل اول است که با شرکت های نفتی خارجی منعقد شد.

هر چه قرارداد بزرگ تر می شود بررسی موارد ناقص بودن قرارداد و پیامدهای آن نیز مهم تر می شود. در پروژه های بزرگ معمولاً نیاز به سرمایه گذاری اولیه زیادی است و دارایی ها به شدت اختصاص به یک مبادله معین دارند. در قرارداد فازهای دو و سه میدان پارس جنوبی حجم سرمایه گذاری شرکت توتال بیش از ۲ میلیارد دلار است که بر اساس مفاد عمومی قرارداد بیع متقابل در صورتی که به تولید از پیش تعیین نشده نرسد تمام این مبلغ غیر قابل بازگشت خواهد بود. با توجه به ماهیت این سرمایه گذاری ها دارایی های فیزیکی نمی تواند به راحتی به جای دیگری منتقل و به کار گرفته شود. به همین دلیل خطر اعمالی چون مذاکره مجدد طرفین قرارداد و تعریف مجدد حقوق مالکیت به دلیل رفتار فرصت طلبانه، میزبان، شرکت خارجی و حامی مالی او را تهدید می کند. ضعف سیستم حقوقی در تعریف و الزام حقوق مالکیت و بندهای قراردادی سبب می شود دارایی های فیزیکی ارزش محدودی برای تضمین امنیت سرمایه گذاری داشته باشند (دیلمی و هوسوالد، ۲۰۰۰، ص ۸).

از مطالعات گوناگونی که راجع به قراردادهای نفتی صورت گرفته اکثر مطالعات به طراحی قرارداد توجه کرده اند و محققان سعی کرده اند قرارداد بهینه را بیابند (مثل مقدم و

مزرعتی، ۱۳۸۵) در این رویکرد قراردادها در شرایط ایده آل بررسی می شوند. اما می توان به قرارداد از زاویه اجرا نیز نگاه کرد و قرارداد را نه آن گونه که طراحی می شود بلکه آن گونه که اجرا می شود مطالعه کرد. در مطالعه حاضر قراردادهای بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی با رویکرد جدید بررسی می شود.

مطالعه اقتصادی قراردادهای نفت و گاز کم و بیش دچار دو ضعف است، یکی فقدان مطالعات کاربردی بر اساس رخدادهای، اطلاعات واقعی قرارداد و پروژه و دیگری فقدان چارچوب های نظری مناسب برای تحلیل سازمان یافته اطلاعات موجود. در این مطالعه تلاش شده این دو نقیصه برطرف شود. در مطالعات اقتصاد نئو کلاسیک دو فرض اساسی وجود دارد؛ نخست اینکه نهادها می توانند یک قرارداد جامع پیشینی^۱ طراحی کنند، اما بسیاری از قراردادهای واقعی ناقص هستند. در این قراردادها اگرچه طرفین در هر قرارداد می خواهند عقلایی عمل کنند اما در واقعیت عقلانیت آنها محدود است (سایمون، ۱۹۶۱) و نمی توانند تمام پیشامدهای احتمالی را در قرارداد بگنجانند. گاهی حتی طرفین می دانند که ممکن است پیشامدی رخ دهد اما چون هزینه های تصریح کردن آن بیش از منافع آن است از وارد کردن آن در قرارداد اجتناب می کنند. از آن جا که قرارداد ناقص بستر فرصت طلبی را برای طرفین مهیا می کند مطالعه ساختارهایی که خلأها را پر می کند، تعارضات را حل می کند و سازگاری ایجاد می کند اهمیت اساسی دارد. فرض اقتصاد نئو کلاسیک مبنی بر قرارداد جامع پیشینی سبب می شود چنین نهادهایی نادیده گرفته شوند (ویلیامسون، ۱۹۹۶، ص ۵۶).

فرض ساده کننده دیگر این است که نهادهای اقتصادی مطمئناً به تعهدات خود عمل می کنند. اگر قرارداد ناقص باشد و طرفین فرصت طلب باشند چنین رفتار دوستانه ای رخ نخواهد داد. وقتی خطر فرصت طلبی بروز می کند تلاش های زیادی برای غربال کردن طرفین از جهت قابل اتکا بودن سپردهای پسینی برای مختل کردن فرصت طلبی شکل می گیرد. اغلب فرض می شود که حقوق مالکیت به خوبی تعریف شده اند و دادگاه ها

عدالت را بدون هزینه برقرار می‌کنند. در بسیاری از مطالعات حقوقی دادگاه، محلی برای حل تعارضات است (ویلیامسون، ۱۹۹۶، ص ۵۷). اما در دادگاه‌ها حقوق‌دانان می‌خواهند قواعد عمومی حقوق را بر اساس دانش محدود خود از تعارض به وجود آمده در قرارداد اجرا کنند در حالی که طرفین قرارداد معمولاً می‌توانند راه‌حل‌های بهتری برای حل اختلافاتشان بیابند (گالاتر^۱، ۱۹۸۱، ص ۴). بنابراین نظم دادگاهی گرچه برای نتیجه نهایی مفید است اما بیشتر زمینه‌ای برای حل تعارض است نه محل اصلی حل تعارض. (ویلیامسون، ۱۹۹۶، ص ۵۷).

در این مطالعه پس از مروری بر مطالعات پیشین و معرفی کلیاتی از قرارداد توسعه میدان پارس جنوبی نخست صحت دو فرض جامعیت قرارداد و اجرای کامل تعهدات از سوی طرفین بررسی می‌شود. پس از آن، شواهدی از نقص این قرارداد و دلایل نقص قراردادهای توسعه میدان‌های نفتی و گازی مطرح می‌شود. از آن‌جا که به دلیل عقلانیت محدود نوشتن قرارداد کامل محال است و قرارداد باید در طول زمان با اختلالات سازگار شود در نتیجه به نهادهای دیگری برای پر کردن خلأها نیاز است، در ادامه این مطالعه به بررسی نهادهایی که برای پر کردن خلأهای احتمالی، درون قرارداد طراحی شده‌اند پرداخته می‌شود.

۲- تعریف قرارداد ناقص و مروری بر پیشینه تحقیق

قرارداد کامل قراردادی است که نتیجه مشروط آن بر اساس تمام اطلاعات مرتبط، قابل مشاهده و قابل تایید برای دادگاه تصریح شده باشد (سگال، ۱۹۹۸). بسیاری از قراردادهای روزمره مردم و اکثر قراردادهای شفاهی از این دسته هستند. این قراردادها نقدی، فیزیکی و در مقیاس کوچک هستند. یک قرارداد زمانی کامل است که حقوق و وظایف طرفین در تمام حالاتی که احتمال وقوع آن در زمان اجرای قرارداد وجود دارد در متن قرارداد تعیین شده باشد (شریف‌زاده، ۱۳۹۱، ص ۶). هارت و مور (۱۹۹۸) مدلی برای ارائه بنیان‌های

دقیق قراردادهای ناقص توسعه دادند آن‌ها ایده مشترک اکثر مطالعات قراردادهای ناقص را به این صورت دانستند: خریداری قصد دارد کالا یا خدمت خاصی را از فروشنده‌ای بخرد اما ماهیت دقیق کالا نامعین و غیر قطعی است و بیشتر وابسته به شرایطی است که رخ خواهد داد. در شرایط ایده‌آل طرفین یک قرارداد جامع می‌نویسند که در تمام حالات تصریح کند چه کالایی تحویل می‌شود. اگر تعداد حالات خیلی زیاد شود نوشتن چنین قراردادی بسیار گران می‌شود و طرفین ترجیح می‌دهند قرارداد ناقصی منعقد کنند و وقتی شرایط محقق شد قرارداد را مجدداً مذاکره کنند، چون در این حالت می‌دانند چه کالایی باید مبادله شود. تیروله^۱ (۱۹۹۹) بیان کرد قرارداد تحقیق و توسعه چنین ویژگی‌هایی دارد و طرفین نمی‌توانند پیش از اجرای قرارداد دقیقاً ویژگی‌های نوآوری را تعیین کنند اما وقتی قرارداد اجرا شد این ویژگی‌ها کاملاً روشن می‌شود. کارفرما نگران این است که نوآوری ارزشی برایش نداشته باشد بنابراین مکانیسم‌هایی باید طراحی شود که ارزش نوآوری را آشکار کند در حالیکه آن را از پیش توصیف نمی‌کند. او برای توضیح قرارداد ناقص از یک مدل تحقیق و توسعه که شامل خطر اخلاقی یک طرفه بود استفاده کرد.

در قراردادهای ناقص پیشامدهای آتی قابل مشاهده نیست زیرا حوادث بسیاری ممکن است رخ دهد که نوشتن تمام آن‌ها در قرارداد هزینه مذاکره قرارداد اصلی را افزایش می‌دهد. لذا قرارداد اصلی باید تنها خطوط کلی رابطه طرفین را تعریف کند و پس از سرمایه‌گذاری هر اختلافی رخ داد به سرعت بین طرفین یا از طریق شخص ثالث حل و فصل شود (مانوپیوک، ۱۹۸۹، ص ۱۸). منظور از قرارداد ناقص، مبادله‌ای است که برخی جنبه‌های آن تصریح نشده یا اگر تصریح شده بدون هزینه قابل الزام نیست (موتیرام، ۲۰۱۰، ص ۳) که شامل اطلاعات پنهان یا عمل پنهان است. قرارداد ناقص خلأها، بندهای فراموش شده و ابهاماتی دارد که به احتمال زیاد در برخی حالات باید با مذاکره مجدد یا دادگاه تکمیل کند (هارت، ۱۹۹۵).

در قراردادهای ناقص زمینه‌های نزاع و درگیری میان دو طرف فراهم می‌شود. واضح است که احصاء تمام حالات و اتفاقات محتمل الوقوع و توافق در خصوص حقوق و وظایف متقابل طرفین در هر یک از این حالات، اگر ناممکن نباشد، حداقل نیازمند مذاکره و چانه زنی طولانی است و افزایش قابل توجه هزینه‌های انعقاد قرارداد را در پی دارد. به همین دلیل طرفین در اکثر قراردادها از مذاکره بر سر تک تک احتمالات منصرف می‌شوند و اغلب بر رخدادهای متداول تمرکز می‌کنند. بدین ترتیب، ناقص بودن یک قرارداد به معنای آن است که حقوق و وظایف متقابل طرفین در برخی از حالات محتمل مورد توافق قرار نگرفته و بالطبع بطور صریح در قرارداد ذکر نشده است. عدم ذکر این دسته از حقوق و وظایف به معنای وجود شکاف در قرارداد است (شریف زاده، ۱۳۹۱، ص ۷).

یکی از مهمترین کارکردهایی که یک نظام حقوقی از طریق قانون قراردادها به انجام می‌رساند پرکردن این شکاف‌ها است. آیرس و جنتر^۱ (۱۹۸۹) به نقش قواعد پیش فرض^۲ برای پر کردن خلأهای قرارداد ناقص توجه کردند. آنها این سوال را مطرح کردند که دادگاه‌ها و قانون‌گذار چگونه باید این قواعد را تعیین کنند. پاسخ آنها این بود که قواعد کارا می‌تواند با اصل «آنچه طرفین توافق کرده‌اند» تفاوت داشته باشد. جرایم پیش فرض برای این طراحی می‌شود تا حداقل یک طرف انگیزه عقد قرارداد راجع به قواعد پیش فرض را داشته باشد. این جرایم عامدانه چیزی را وضع می‌کنند که طرفین نمی‌خواهند. بنابراین طرفین انگیزه افشای اطلاعات به یکدیگر و شخص ثالث را پیدا می‌کنند.

معمولاً در قراردادها ابتدا مذاکرات برای هر دو طرف خوب و مثبت است اما هر طرف نگرانی‌هایی دارد که سعی می‌کند در این مذاکرات برطرف کند. برای مثال شرکت ملی نفت نگران این است که هزینه‌های زیادی انجام دهد اما به نتیجه مطلوب خود نرسد، یا طرح توسعه میدان بر اساس برنامه زمان‌بندی خود تکمیل نشود، یا پیمانکار قرارداد را رها کند و کشور میزبان مجبور به استفاده از پیمانکار دیگری شود. از طرف دیگر پیمانکار

1- Ayres and Gertner

2- Default Rules

نگران عدم باز پرداخت هزینه‌ها، یا مصادره اموال، یا دستور تغییر در طرح به گونه‌ای که هزینه‌ها را افزایش دهد است. در شرایط ایده‌آل راه‌حل ساده‌ای که برای بر طرف کردن این نگرانی‌ها وجود دارد. می‌توان قراردادی نوشت که تعهدات هر یک از طرفین را در هر وضعیتی مشخص کند و جرایم سنگینی برای کسی که به تعهدات خود عمل نکرده وضع کند. این قرارداد باید شامل موارد مختلفی از ویژگیهای مخزن تا مشخصات سکو، تعداد و نوع چاه‌ها، شیرهای اتوماتیک تنظیم جریان گاز خروجی از هر چاه^۱، مولدهای برق، کمپرسورهای ابزار دقیق، پمپهای تزریق گلایکل و اتاق کنترل و سیستمهای مخابراتی ماهواره‌ای، تاریخ تکمیل میدان، تاریخ تحویل، شیوه و میزان بازپرداخت و محل تامین بازپرداخت، نحوه دستور تغییر کار و نظایر آن باشد.

نوشتن چنین قراردادی بسیار مشکل یا غیر ممکن است. قرارداد تکلیف بسیاری از مسائل را روشن می‌کند اما باز هم رخدادهای زیادی تصریح نشده باقی می‌ماند. بنابراین قرارداد طرفین ناقص خواهد بود و بازنگری‌ها و مذاکرات مجددی پس از امضای قرارداد رخ خواهد داد. در واقع قرارداد به جای تصریح نتیجه، زمینه مناسب یا نقطه شروع این مذاکرات مجدد را مهیا می‌کند (هارت، ۱۹۹۵). بنابراین طرفین بدترین محتمل^۲ را تصور می‌کنند و به دنبال سپرهایی می‌شوند که در صورت وقوع رخدادهای نامطلوب یا رفتار فرصت طلبانه از سوی طرف مقابل، ایمن باشند.

اگرچه همانطور که پیشتر اشاره شد مطالعات مختلف راجع به قراردادهای بیع متقابل بیشتر در حوزه طراحی قرارداد بهینه متمرکز شده‌اند اما دو مطالعه مهم درخشان (۱۳۹۲ و ۱۳۹۳) به ترتیب نشان داد اولاً الزاماً آنچه در قراردادهای نفتی تصریح می‌شود محقق نمی‌شود و اصولی همچون رعایت موازین تولید صیانتی از مخازن، انتقال دانش فنی و تربیت نیروی انسانی که تقریباً در همه قراردادهای نفتی تصریح شده عملاً نتایج رضایت‌بخشی نداشته و صرفاً زینت بخش قراردادهای نفتی بوده است ثانیاً تعارض‌های

1- Chock

2 -Worst Case Scenario

ساختاری بین اهداف شرکت‌های نفتی بین‌المللی و شرکت ملی نفت موجب می‌شود هیچ‌گاه نتوان قرارداد بهینه‌ای با شرکت‌های بزرگ منعقد کرد که متضمن الزامات اقتصاد مقاومتی باشد. در این مطالعه نشان می‌دهیم بخشی از الزاماتی که در قانون و قراردادهای بیع متقابل تصریح شده به علت ناقص بودن قرارداد محقق نمی‌شود.

می‌توان از جنبه‌های مختلف ناقص بودن قرارداد را اثبات کرد. یک روش برای بررسی ناقص بودن قرارداد بررسی اختلاف عملکرد قرارداد با برنامه اولیه آن است. این اختلاف نشان می‌دهد رخدادهایی در دوره اجرا بروز کرده که طرفین در زمان انعقاد قرارداد بر خلاف آن قصد کرده‌اند و زمان اجرای عقد بر اساس مذاکره مجدد شرایط قراردادی اولیه را بازنگری کرده‌اند. بنابراین قرارداد اولیه ناقص بوده است. از آنجا که پروژه توسعه فازهای ۲ و ۳ مانند سایر پروژه‌های صنعت نفت و گاز شامل ترکیبی پیچیده از کالاها و خدمات است می‌توان عملکرد قرارداد را از حیث الزامات فنی، اقتصادی، مدیریتی و حقوقی بررسی کرد. تمرکز این مطالعه بر اختلاف بین الزامات قانونی و قراردادی با عملکرد قرارداد در سه حوزه زمان، هزینه و بازپرداخت قرارداد است. پس از آن که روشن شد قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ ناقص است، عوامل پنج‌گانه ناقص شدن قرارداد مطرح می‌شود. تبعات قرارداد ناقص و مکانیسم درون قراردادی برای پر کردن شکاف‌ها آخرین مبحث این مطالعه است.

۳- الزامات قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ پارس جنوبی

در قراردادهای بیع متقابل، شرکت ملی نفت و شرکت نفتی خارجی برای توسعه یک میدان وارد مذاکره می‌شوند، سرمایه‌گذار یا همان شرکت خارجی کلیه هزینه‌های مربوط به سرمایه‌گذاری اعم از خرید تجهیزات، نصب، راه‌اندازی و تمامی هزینه‌های مربوط به استفاده از نیروی انسانی و هزینه‌های عملیاتی تا مرحله توسعه میدان نفتی یا گازی موضوع قرارداد را تامین می‌کند و بعد از آنکه تولید به سطح مقرر در قرارداد رسید، میدان نفتی یا گازی را در اختیار شرکت ملی نفت ایران قرار داده و بر اساس

موافقت نامه منعقد شده پس از این مرحله صرفاً به شرکت ملی نفت ایران نظرات و مشاوره های فنی می دهد.

در مقابل شرکت ملی نفت ایران نیز تعهد می کند که کلیه خدمات سرمایه گذاری اعم از هزینه های سرمایه ای و غیر سرمایه ای، حق الزحمه و سود را از طریق فروش محصول تولیدی حاصله از میدان یا از طریق تخصیص عواید حاصل از فروش محصول و در طی اقساط معین و در مدت زمان معلوم جبران کند. محل تامین هزینه های جمعی سرمایه گذار از تولیدات میدان در دوره استهلاک حداکثر تا ۶۰ درصد محصول تولیدی است. در این گونه سرمایه گذاری ها ریسک عدم موفقیت در تولید تجاری از میدان بر عهده سرمایه گذار است. این ریسک ها را می توان در سه دسته ریسک مخزن^۱، ریسک عملکرد^۲ و ریسک افزایش هزینه^۳ خلاصه کرد (شرکت ملی نفت^۴).

الزامات قانونی متعددی برای قراردادهای بیع متقابل از قانون اساسی، قوانین برنامه پنج ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور، قوانین بودجه سنواتی و قانون تشویق و حمایت از سرمایه گذاری خارجی قابل استخراج است^۵. اثر بسیاری از این قوانین در متن قراردادها مشاهده می شود. همچنین دسته ای از الزامات نیز در قرارداد وضع می شود. از آنجا که به دلیل محرمانه بودن دسترسی قرارداد به متن آن، استخراج تمام الزامات قانونی و قراردادی مندرج در آن میسر نیست ما در این مطالعه بر یک الزام قانونی یعنی بازپرداخت از محل تولیدات میدان و دو الزام قراردادی یعنی زمان اجرای قرارداد و هزینه اجرای پروژه تمرکز می کنیم.

در بندهای و و م تبصره ۲۲ قانون برنامه پنج ساله دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران که بودجه سال ۱۳۷۶ مبتنی بر این قانون تنظیم شد، آمده است:

1- Reservoir Risk

2- Performance Risk

3- Cost Over-run Risk

4- <http://www.nioc.ir/portal/Home/ShowPage.aspx?Object=NEWS&ID=069b5ebef004-41ef-8156-164e4f8fdb40&CategoryID=05a79d72-33f6-4320-81a3-34dd36334459&WebPartID=740fc8a0-4f39-4c11-bab6-a581a06d3870>

۵- برای مطالعه بیشتر راجع به جایگاه حقوقی قراردادهای بیع متقابل ر.ک صابر، ۱۳۸۶.

«و... در چارچوب قراردادهای بیع متقابل می‌بایستی ارزش مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای، ماشین‌آلات و خدمات مورد نیاز وارده از طریق صادرات کالاهای ساخته شده مذکور در هر قرارداد تسویه گردد.

م- ... به دستگاه‌های اجرایی ذیربط اجازه داده می‌شود در چهارچوب اعتبارات این قانون و با رعایت بند ج و دیگر ضوابط این تبصره، تا سقف شش میلیارد و پانصد میلیون دلار با استفاده از روش‌های بیع متقابل، طرح‌های اجرای مندرج در جدول شماره ۱۳ [از جمله توسعه میدان پارس جنوبی] ... را با رعایت شرایط ذیل اجرا نماید: ... بازپرداخت هزینه‌های سرمایه‌گذاری طرح‌های تولیدی وزارتخانه‌های نفت ... از محل درآمد حاصل از صادرات کالاهای تولیدی آنها صورت خواهد گرفت (روزنامه رسمی، ۸ دی ۱۳۷۳)».

شرکت ملی نفت ایران یکشنبه ۶ مهر سال ۱۳۷۶ مطابق با ۲۸ سپتامبر سال ۱۹۹۷ میلادی برای توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی با شرکت توتال پارس جنوبی برای اجرای تمام مراحل پروژه از تهیه برنامه توسعه تا راه‌اندازی، قرارداد بست. بنا بر مصوبه مورخ ۹ مهر ۱۳۷۶ هیات وزیران قرارداد توسعه فازهای دو و سه از برگزاری تشریفات مناقصه مستثنا شد. سهم سه شرکت طرف قرارداد به ترتیب توتال فرانسه ۴۰ درصد، گازپروم روسیه ۳۰ درصد، پتروناس مالزی ۳۰ درصد است. شرکت توتال مجری و مسئول توسعه و تولید همزمان فازهای ۲ و ۳ شد.

هدف از توسعه این فازها تولید روزانه ۵۰ میلیون متر مکعب گاز تصفیه شده برای مصرف داخلی، ۸۰ هزار بشکه میعانات برای صادرات و ۴۰۰ تن گوگرد هدف توسعه فاز دو و سه میدان پارس جنوبی بود. برای رسیدن به این هدف در بخش فراساحل حفر دو حلقه چاه توصیفی، بیست حلقه چاه توسعه‌ای، دو سکوی سرچاهی و دو خط لوله هر یک به طول ۱۱۰ کیلومتر و در بخش ساحلی پالایشگاهی با چهار واحد شیرین‌سازی، تاسیسات جانبی و مخازن ذخیره میعانات برنامه‌ریزی شد.

سکوهای فاز ۲ و ۳ که به ترتیب با نام های اختصاری SPD-2 و SPD-3 هر کدام دارای ظرفیت پذیرش ۱۵ چاه و کل تاسیسات هر سکو که شامل ۴ پایه^۱، چهار پیل^۲، دکل میانی، مشعل گاز^۳ و مشعل مایعات^۴، شیرهای اتوماتیک تنظیم جریان گاز خروجی از هر چاه^۵، مولدهای برق، کمپرسورهای ابزار دقیق، پمپ های تزریق گلایکل است. اتاق کنترل و سیستم های مخابراتی ماهواره ای جهت انتقال اطلاعات و ایجاد ارتباط تماما به طور اتوماتیک از راه دور از طریق اتاق کنترل مرکزی پالایشگاه-ها انجام میگردد و سکوها به صورت بدون نفر^۶ بهره برداری می شوند. گاز تولیدی فازهای ۲ و ۳ بصورت سه فازی بوسیله خط لوله ۳۲ اینچی به پالایشگاه های مربوطه در خشکی منتقل می شود. به منظور جلوگیری از تشکیل هیدرات، یخ زدگی و خوردگی داخلی، گلایکل در سکو به گاز تولیدی تزریق می شود که گلایکل تزریق شده پس از جداسازی و احیاء در پالایشگاه ها بوسیله پمپ های فشار قوی با خط لوله ۴,۵ اینچی که روی لوله ۳۲ اینچی زیر دریا سوار است به سکوها منتقل می شود.

مدت اجرای پروژه ۷۲ ماه است. برای فاز دو اولین تولید ۴۴ ماه و برای فاز سه ۴۷ ماه پس از تفنید قرارداد تعیین گشت. مدت بازپرداخت اصل و فرع سرمایه و دستمزد توافق شده ۵ سال از شروع تولید، قابل تمدید حداکثر تا هفت سال از زمان اولین تولید است. زمان اولین تولید بر اساس قرارداد اولین روز ماهی است که در ماه قبل از آن تولید به ۲۵۰ میلیون فوت مکعب (معادل ۲۱/۲۵ میلیون متر مکعب) در روز برای مدت ۲۱ روز از ۲۸ روز رسیده باشد (کاشانی، ۱۳۸۸).

مبلغ اولیه قرارداد، برای هزینه های سرمایه ای حداکثر ۲۰۱۲ میلیون دلار، هزینه بانکی ۸۰۷ میلیون دلار (بافرض نرخ بهره لیور ۵/۵ درصد) و دستمزد مقطوع ۱۴۰۰ میلیون دلار

-
- 1- Jacket
 - 2- Bridge
 - 3- Gas Flare
 - 4- Burner Boom
 - 5- Chock
 - 6- Unmanned

بود. هزینه سرمایه به علاوه هزینه بانکی در ۷ سال از زمان اولین تولید در اقساط مساوی ماهیانه پرداخت می‌شود. دستمزد ۱۴۰۰ میلیون دلاری هم در ۶۶ ماه به صورت سال اول ۳۰۰ میلیون دلار، سال دوم ۳۰۰ میلیون دلار، سال سوم ۳۰۰ میلیون دلار، سال چهارم ۲۰۰ میلیون دلار، سال پنجم ۱۵۰ میلیون دلار و ۶ ماه آخر ۱۵۰ میلیون دلار است. مبلغ دستمزد ثابت است مگر اینکه کمیته مدیریت و شرکت نفت بر تغییر شرح کار در قرارداد به شکلی که هزینه سرمایه‌ای پیش‌بینی شده در برنامه کلان توسعه بیش از ۱۰ درصد تغییر کند، توافق کنند. در این صورت متناسب با کاهش یا افزایش هزینه سرمایه، دستمزد تغییر می‌کند (کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۱۸۳).

برای اجرای بند واو تبصره ۲۲ قانون برنامه پنج ساله دوم در موافقت نامه فروش محصول ضمن قرارداد، که از پیوست‌های قرارداد بیع متقابل است، پیش‌بینی شده که در صورت عدم تکافوی محصول این فازها، پیمانکار از محل محصول میدان سیری آ و ای که توتال توسعه آن‌ها را بر عهده داشته کسری هزینه‌ها را جبران کند (کاشانی، ۱۳۸۸). در ادامه این مطالعه نحوه تحقق الزامات سه گانه فوق را به ترتیب از سه حیث زمان، هزینه و بازپرداخت بررسی می‌کنیم.

۴- نحوه تحقق الزامات قراردادی در اجرای قراردادهای ۲ و ۳ پارس جنوبی

این قرارداد ۱۷ اکتبر ۱۹۹۷ تنفیذ شد. در ۱۱ مارس ۲۰۰۲ اولین مشعل روشن شد. ماه ژوئن سال ۲۰۰۲ اولین تولید از فاز ۲ صورت گرفت. بنابراین ۵۵ ماه بعد از تنفیذ قرارداد، اولین تولید آغاز شده که ۱۳ ماه دیرتر از زمان تصریح شده و تعهد شده در قرارداد است. در سپتامبر ۲۰۰۲ هر چهار واحد پالایشگاه وارد شبکه شد. در نوامبر ۲۰۰۲ پالایشگاه به ظرفیت نهایی تولید رسید. در می ۲۰۰۳ عملیات حفاری (بخش پایانی پروژه) تکمیل شد. بنابر زمان‌بندی قرارداد، زمان تکمیل پروژه اکتبر ۲۰۰۲ بود و ۷ ماه در اتمام عملیات اجرایی تاخیر وجود داشت. از اکتبر ۱۹۹۷ تاریخ تنفیذ قرارداد تا ژوئن ۲۰۰۴ (اتمام کار) ۸۱ ماه طول کشیده که ۹ ماه از زمان پیش‌بینی شده در

قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان گازی پارس جنوبی... ۱۳

قرارداد بیشتر است. بعد از ژوئن ۲۰۰۴ به دلیل عدم آمادگی شرکت ملی گاز برای بهره‌برداری، شرکت توتال با قرارداد خدمات فنی^۱ کار بهره‌برداری را ادامه داد. در تاریخ ۲۶ بهمن ۱۳۸۱ پروژه رسماً افتتاح شد. مقایسه برنامه زمان‌بندی اجرای قرارداد با عملکرد واقعی پروژه و تاخیرهایی که در دوره اجرا وجود داشته به هر دلیلی که رخ داده باشد نشان می‌دهد قرارداد از جهت زمانی ناقص بوده و تمام تعهدات طرفین براساس زمان‌بندی اجرا نشده است.

جدول (۱) - زمان‌بندی برنامه ریزی شده و اجرا شده

مراحل مختلف قراردادی	برنامه		عملکرد		تاخیر
عقد قرارداد	مهر ۱۳۷۶	سپتامبر ۱۹۹۷	مهر ۱۳۷۶	سپتامبر ۱۹۹۷	
تنفیذ قرارداد	آبان ۱۳۷۶	اکتبر ۱۹۹۷	آبان ۱۳۷۶	اکتبر ۱۹۹۷	
روشن شدن مشعل			اسفند ۱۳۸۰	مارس ۲۰۰۲	
اولین تولید	خرداد ۱۳۸۰	می ۲۰۰۱	تیر ۱۳۸۱	ژوئن ۲۰۰۲	۱۳ ماه
تکمیل پروژه	آبان ۱۳۸۱	اکتبر ۲۰۰۲	خرداد ۱۳۸۲	می ۲۰۰۳	۷ ماه
رسیدن به حداکثر ظرفیت			آذر ۱۳۸۱	نوامبر ۲۰۰۲	
تحویل پروژه	آبان ۱۳۸۲	اکتبر ۲۰۰۳	تیر ۱۳۸۳	ژوئن ۲۰۰۴	۸ ماه

منبع: کاشانی، ۱۳۸۸، با اندکی اصلاحات

هزینه‌های این طرح در نهایت به ۱۹۷۵ میلیون دلار رسید تفکیک هزینه‌های سرمایه‌ای به شرح جدول (۲) است.

جدول (۲) - هزینه‌های سرمایه‌ای فازهای ۲ و ۳

شرح خدمات	هزینه (میلیون دلار)
پالایشگاه	۱۰۸۴
خط لوله و سکوها	۳۶۱
حفاری	۳۰۰
راه اندازی	۷۳
مدیریت	۱۵۷
جمع	۱۹۷۵

هزینه‌های غیر سرمایه‌ای که بر اساس قرارداد می‌بایست ۱۰ درصد هزینه‌های سرمایه‌ای باشد که بر اساس جدول فوق حدود ۲۰۰ میلیون دلار است. در عمل این هزینه‌ها به ۲۳۰ میلیون دلار می‌رسد که ۱۰۰ میلیون دلار آن به ساخت تاسیسات مشترک شامل آبگیر، فرودگاه و خط لوله ساحلی اختصاص یافته است. بابت اضافه شدن ۳۰ میلیون دلار به هزینه‌های غیر سرمایه‌ای، ۲۲ میلیون دلار به دستمزد مقطوع افزوده شده و دستمزد مقطوع به ۱۴۲۲ میلیون دلار رسیده است. از تاریخ اولین تولید تا تحویل پروژه در مدت ۲۷ ماه، ۲۲۰ میلیون دلار هزینه شده است (البته مقداری از این هزینه، اقلام دیگری مانند هزینه‌های آموزش و لوازم یدکی است که برای جلوگیری از تجاوز هزینه‌های غیر سرمایه‌ای از سقف ۱۰ درصد به این ردیف اضافه شده است). هنگام عقد قرارداد، مبلغ ۸۰۷ میلیون دلار برای هزینه‌های بانکی با فرض نرخ بهره ۵/۵ درصد محاسبه شده بود. از آنجا که در دوره بازپرداخت نرخ بهره لیبور به شدت کاهش یافت و به ارقامی کمتر از سه درصد رسید عملاً هزینه‌های بانکی به حدود ۵۰۰ میلیون دلار کاهش یافت. کل هزینه پروژه با در نظر گرفتن هزینه‌های سرمایه‌ای و هزینه‌های بهره‌برداری از سقف ۴۲۱۹ میلیون دلار مصوب شورای اقتصاد بیشتر شد و مصوبه دیگری برای ۲۰۰ میلیون دلار اضافی از این شورا اخذ شد. بر

قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان گازی پارس جنوبی... ۱۵

اساس این مصوبه این مبلغ از محل بودجه‌های داخلی شرکت نفت پرداخت می‌شود (مصوبه ۳۴/۱۸۸۴۶۸ مورخ ۱۳۸۱/۱۰/۱۵ شورای اقتصاد به نقل از کاشانی، ۱۳۸۸). مقایسه سقف تعیین شده هزینه‌های پروژه و هزینه‌های اجرای طرح نیز نشان می‌دهد قرارداد فازهای ۲ و ۳ از نظر هزینه نیز ناقص است و از سقف مجاز گذشته است.

هر ماه معاونت بین الملل شرکت نفت محموله‌های میعانات گازی را می‌فروخت و از فروش هر ماه به ترتیب مبالغی بابت دستمزد پیمانکار، هزینه بهره‌برداری، هزینه سرمایه‌ای، هزینه غیر سرمایه‌ای و بهره بانکی کسر می‌شد. این ترتیب بستگی به قرارداد دارد، ولی معمولاً پیمانکار تمایل دارد ابتدا مبالغی که بهره به آن‌ها تعلق نمی‌گیرد مثل هزینه بهره‌برداری و دستمزد را برداشت کند. قبل از افزایش قیمت نفت، در چند مورد، فروش تنها برای بازپرداخت هزینه‌های بهره‌برداری کفایت کرد و برای پرداخت دستمزد پیمانکار، از طریق منابع شرکت نیکو اقدام شد. از مبلغ حاصل از فروش هر ماه به نسبت ۴۰، ۳۰، ۳۰ به حساب شرکت‌های توتال، گازپروم و پتروناس واریز می‌شد (کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۱۸۷).

بررسی بازپرداخت‌ها نیز نشان می‌دهد اگر چه حتی بر خلاف اهداف قرارداد بیع متقابل در برنامه دوم توسعه که بیان می‌کند: «در چارچوب قرارداد بیع متقابل می‌بایستی ... از طریق صادرات کالاهای ساخته شده مذکور در هر قرارداد تسویه گردد (تبصره ۲۲، بند و)» در قرارداد پیش‌بینی شده «در صورت عدم تکافوی محصول این فازها، پیمانکار از محل محصول میدان سیری آ و ای که توتال توسعه آن‌ها را بر عهده داشته کسری هزینه‌ها را جبران کند» همچنان نقص قراردادی برطرف نشده و برای بازپرداخت از منابع شرکت نیکو استفاده شده است (کاشانی، ۱۳۸۸). دلیل این عملکرد در مبحث ابهام قراردادی ذکر خواهد شد.

۵- عوامل پنجگانه ناقص شدن قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ پارس جنوبی

پس از آن که مشخص شد قرارداد توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی حداقل از سه جنبه زمان، هزینه و بازپرداخت ناقص هستند این سوال مطرح می‌شود که چرا یک قرارداد

ناقص می‌شود؟ در اقتصاد هزینه مبادله اگر اولاً نتوان تمام رخدادهای مرتبط آینده را تصور کرد، ثانیاً جزئیات برخی از رخدادهای آتی مبهم باشد، ثالثاً شناخت عمومی از ماهیت پیشامدهای آینده قابل دسترس نباشد، رابعاً شناخت کامل و عمومی از انطباق صحیح با رخدادهای آینده قابل دسترس نباشد، خامساً طرفین نتوانند توافق کنند چه رخدادی عملی می‌شود، سادساً طرفین نتوانند توافق کنند انطباق واقعی با رخداد چگونه به تصریح قراردادی مرتبط شود یا سابعاً دادگاه نتواند رخداد حقیقی را ارزیابی کند (ویلیامسون، ۱۹۹۶: ص ۳۷۸) قرارداد ناقص است.

بررسی علل هفتگانه فوق در قراردادهای دشوار است مثلاً دادگاه به علل گوناگونی ممکن است نتواند رخداد حقیقی را ارزیابی کند. به همین دلیل در این مطالعه هفت حالت فوق را از یکدیگر تفکیک می‌کنیم و ذیل شش عامل ابهام در قرارداد، نااطمینانی، پیچیدگی، هزینه مبادله، عقلانیت محدود و توان نظام حقوقی دسته‌بندی می‌کنیم. گاهی چند عامل در کنار یکدیگر سبب بروز یکی از علل فوق می‌گردد برای مثال در علت هفتم ممکن است تمام عوامل شش گانه در کنار هم باشند. این عوامل منحصر به قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ نیست و ممکن است در سایر قراردادهای نیز وجود داشته باشد. آخرین عامل نقص قراردادی راجع به مکانیسم‌های شناخت در دادگاه یا داوری در قراردادهای بیع متقابل مربوط به ساختارهای خارج از قرارداد برای پرکردن خلأها است که نیازمند مطالعه مجزای دیگری است و فعلاً در این مجال نمی‌گنجد. بنابراین در ادامه وجود پنج عامل نخست را در قرارداد بیع متقابل بررسی می‌کنیم.

۱-۵- ابهام در قرارداد

گاهی در بخش‌هایی از قرارداد می‌توان مفاهیم و معانی متعددی را برداشت کرد در این موارد نمی‌توان به قصد طرفین هنگام انعقاد قرارداد پی برد. زبان قرارداد بستر ابهام را فراهم می‌کند. انتخاب کلمات و عبارات در قرارداد از این حیث اهمیت بسیار زیادی دارد. شاید بتوان گفت مهمترین وظیفه بخش تعاریف در قراردادهای رفع این ابهامات باشد. تعریف

تولید تجاری، تاریخ موثر قرارداد، انتقال فناوری و نظایر آن سبب می‌شود بسیاری از ابهامات در قراردادها مرتفع شود و تعارض بین طرفین بروز نکند. دادگاه کالیفرنیا ابهام را به دو دسته آشکار^۱ که در ظاهر قرارداد مشاهده می‌شود و ابهام پنهان^۲ که بر اساس شواهد خارجی است تقسیم می‌کند. ابهام قراردادی از هر نوعی که باشد طرفین تا زمانی که اختلاف نظری بروز نکند به خلأهای موجود در قرارداد توجه چندانی نمی‌کنند. ابهام ممکن است در معنا، در دستور زبان، یا مفهوم عبارت باشد بنا به نظر مفسران معمولاً ابهام دستور زبانی رایج‌ترین نوع ابهام در متون حقوقی است (توربرت^۳، ۲۰۱۴، ص ۹). ابهام ممکن است عمدی یا سهوی باشد البته تشخیص عمدی^۴ یا سهوی بودن ابهام کار بسیار دشواری است.

همیشه می‌توان شواهدی از ابهام در قراردادها را یافت. یکی از مواردی که همواره در قراردادهای وجود دارد استفاده از کلمه «حداکثر» است مانند حداکثر توان داخلی، حداکثر تلاش و امثال آن که این عبارات معمولاً در قرارداد مبهم رها می‌شوند. مثلاً در بند استفاده از شرکت‌ها و تجهیزات داخلی قراردادهای بیع متقابل آمده است «پیمانکار باید از خدمات بنگاه‌های ایرانی برای رسیدن به حداکثر استفاده از توان ایرانی در پروژه با حسن توجه به قانون ایران استفاده کند». برای اینکه قرارداد از این جهت ناقص نباشد میزان استفاده از توان ایرانی در قرارداد فازهای ۲ و ۳ معادل ۳۰ درصد تعیین شده است. بررسی عملکرد قراردادی نشان می‌دهد استفاده از توان داخلی در این قرارداد معادل ۳۲ درصد شده است (کاشانی، ۱۳۸۸) لذا قرارداد از این جهت ناقص نیست و ساختار اداره قرارداد بیع متقابل به گونه‌ای است که می‌توان درصد معینی از استفاده سهم داخلی را در آن گنجانند و به تحقق نتیجه آن امیدوار بود.

1- Patent

2- Latent

3- Torbert

4- Intentional

در بند استخدام محلی و آموزش قرارداد بیع متقابل آمده است «پیمانکار باید در اشتغال و نفراتی که عملیات توسعه را به عهده دارند به شهروندان ایرانی اولویت دهد و اشتغال افراد خارجی فقط به مواردی که شهروندان ایرانی متخصص در دسترس نیست محدود شود.» این بند مبهم است. اولویت یا تقدم چیست و در شرایطی که دستمزد یا قیمت نفرات داخلی بیشتر است یا کیفیت آن کمتر است چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ اگر شرکت ملی مسئولیت شرکت‌های داخلی را بپذیرد راه برای فرصت طلبی پیمانکار باز می‌شود اگر مسئولیت را نپذیرد باید به پیمانکار تحمیل کند. پیمانکار برای کسب مجوز افزایش زمان و کارفرما برای ملاحظات خاص خود این رویه را می‌پذیرند.

یافتن ابهام‌های قراردادی که در زمان اجرای قرارداد بروز کرده به دلیل محرمانه بودن قرارداد و عدم دسترسی به اختلافات طرفین دشوار است در اینجا به نمونه‌ای از ابهام در قوانین مرتبط با قرارداد اشاره می‌کنیم. همانطور که پیشتر ذکر شد بر اساس قانون برنامه پنج ساله دوم توسعه «در چارچوب قراردادهای بیع متقابل می‌بایستی ارزش مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای، ماشین‌آلات و خدمات مورد نیاز وارده از طریق صادرات کالاهای ساخته شده مذکور در هر قرارداد تسویه گردد (تبصره ۲۲ بند و)» و در قانون بودجه سال ۷۶ آمده است بر اساس بند اول تبصره ۲۹ قانون بودجه سال ۱۳۷۶: «به دولت اجازه داده می‌شود ۱- در ارتباط با موضوع تعهد بازپرداخت هزینه‌های مربوط به ۱۲ طرح بیع متقابل شرکت ملی نفت ایران منظور در بند م) تبصره ۲۲ قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، شرکت ملی نفت ایران مجاز است بر اساس بودجه مصوب نسبت به تعهد بازپرداخت طرحهای فوق از محل درآمد حاصل از صادرات کالای تولیدی آنها اقدام نماید (روزنامه رسمی، ۴ اسفند ۱۳۷۵)».

از این قانون دو تفسیر قابل استنباط است. تفسیر اول مبتنی بر قانون برنامه پنج ساله دوم توسعه است که بیان می‌کند محل بازپرداخت هر طرح همان طرح است. تفسیر دوم بر اساس الفاظ این قانون است که بیان می‌کند محل بازپرداخت هر طرح از هر یک از ۱۲ طرح امکانپذیر است. بررسی مشروح مذاکرات مجلس نشان می‌دهد قانون‌گذار ذهنیتی

مطابق با تفسیر اول داشته است. تنها سه ماه پس از عقد قرارداد فازهای ۲ و ۳ یکی از نمایندگان مجلس در توضیح بیع متقابل می گوید «نحوه باز پرداختش هم این است که تمام تعهدات مربوط و باز پرداخت آنها تنها از محل درآمد حاصل از صادرات محصولات هر یک از همان طرحها و بدون تعهد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران صورت خواهد گرفت (روزنامه رسمی، ۲۲ دی ماه ۱۳۷۶)». وزیر نفت نیز در همان جلسه چنین برداشتی را از قرارداد بیع متقابل مطرح می کند و می گوید «یک قرارداد ما بستیم، ... بعد از چهار سال در طی هفت سال از محصول همان میدان، نه اینکه کشتی نفت ما، نه اینکه هر چه نفت خام در میداین دیگر داریم، از محصول همان میدان اگر به نتیجه رسید ما به شما این را در عرض هفت سال می دهیم. این بحثی است که در بیع متقابل است آقایان هم الان تأکید کرده اند و گفته اند هر کدام از خودش، یعنی برای هم تأکید کرده اند» (روزنامه رسمی، ۲۲ دی ماه ۱۳۷۶). از طرف دیگر مصالح شرکت ملی نفت نیز ایجاب می کند تضمین منافع بیع متقابل بازپرداخت هزینه ها و سود پیمانکار را فقط از محل تولیدات همان میدان تامین نماید تا پیمانکار در اجرای پروژه دقت کافی به عمل آورد (ابراهیمی و دیگران، ۱۳۹۱).

تفسیر دوم مبتنی بر الفاظ قانون و برداشت شرکت ملی نفت است. استناد شرکت ملی نفت ایران به این صورت است که توسعه میدان سیری آ و ای در بین ۱۲ طرح بیع متقابل قانون بودجه سال ۱۳۷۶ آمده است و این قانون بیان کرده «از محل درآمد حاصل از صادرات کالای تولیدی آنها» مجاز است، لذا بازپرداخت به شرکت نفتی خارجی برای توسعه یک میدان از محل درآمد توسعه ۱۱ میدان دیگر نیز مجاز است. بر اساس همین برداشت در قرارداد شرکت ملی نفت متعهد شده در صورت عدم تکافوی محصول این فازها، پیمانکار از محل محصول میدان سیری آ و ای که توتال توسعه آنها را بر عهده داشته کسری هزینه ها را جبران کند (کاشانی، ۱۳۸۸). البته چند سال بعد در بند «ک» تبصره ۲۹ بودجه سال ۱۳۸۰ این ابهام در متن برای توسعه میدان آزادگان برطرف شد و قید «تولیدات روزانه همان میدان» درج شد اما براساس بند «ل» آن مجوز سالهای قبل همچنان به قوت خود باقی ماند (روزنامه رسمی، ۲۷ اسفند ۱۳۷۹). این مجوز سبب شده ریسک

مخزن به شرکت ملی نفت منتقل گردد و دیگر نیازی نیست بازپرداخت پروژه در طول دوره بهره‌برداری از همان میدان باشد. لذا یکی از مهمترین ویژگی‌های اختصاصی قرارداد بیع متقابل عملاً در برخی قراردادها رعایت نشده است. پس از اجرای قرارداد بازپرداخت‌ها عملاً از محل منابع داخلی شرکت ملی نفت انجام شد که مجوز آن در بودجه سال ۱۳۸۴ صادر شده است.^۱

۲-۵- نااطمینانی

نااطمینانی به سه دسته تقسیم می‌شود نااطمینانی اولیه ماهیت تصادفی دارد، در توسعه مخزن و مرحله تولید مشخصات مهندسی در متغیرهای اساسی مثل زیرساخت‌ها، طرح تولید، کیفیت نفت، هزینه‌های عملیاتی و مشخصات مخزن نااطمینانی‌های زیادی وجود دارد. این نااطمینانی‌ها از مدل‌های زمین‌شناسی سرچشمه می‌گیرد و با مدل‌های اقتصادی و مهندسی آمیخته می‌شود مدیران همواره با تصمیم‌هایی برای تخصیص منابع محدود به سرمایه‌گذاری‌های که ریسک‌های قابل توجه مالی و زمین‌شناسی دارند مواجه هستند.

نااطمینانی ثانویه ناشی از نبود ارتباطاتی است که یکی از طرفین راهی برای دانستن تصمیم هم‌زمان طرحی که دیگری دنبال می‌کند ندارد. در دوره اکتشاف مخزن بسیاری از نااطمینانی‌ها مربوط به حجم نفت درجا و اقتصادی بودن میدان است. با افزایش اطلاعات این نااطمینانی‌ها کاهش می‌یابد. در نتیجه اهمیت نااطمینانی‌های ناشی از فناوری و نرخ بازیافت^۲ افزایش می‌یابد. ضریب بازیافت یکی از متغیرهای کلیدی توسعه میدان است که ارزیابی اقتصادی مخزن را تحت تاثیر قرار می‌دهد. حساسیت این نااطمینانی‌ها برای میادین فراساحل و میادین نفت سنگین که سرمایه‌گذاری بیشتری نیاز دارد و انعطاف‌پذیری

۱- در سال ۱۳۸۴ بازپرداخت تعهدات سرمایه‌ای شرکت ملی نفت ایران از جمله طرح‌های بیع متقابل که به موجب قوانین مربوط، قبل و بعد از اجرای این قانون ایجاد شده و یا می‌شود از محل منابع داخلی شرکت ملی نفت ایران از جمله درآمد حاصل از صادرات فرآورده‌های نفتی و گازی به عهده شرکت یادشده خواهد بود (قانون بودجه سال ۱۳۸۴ تبصره ۱۱ بند د- روزنامه رسمی، ۲۷ اسفند ۱۳۸۳).

عملیاتی کمتر است بیشتر می شود. بخشی از نااطمینانی های فناوری و نرخ بازیافت نتیجه تصمیم یکی از طرفین است و بخشی از آن ناشی از ماهیت احتمالی این عوامل است. بررسی اثر تصمیم هر یک از طرفین بر نرخ بازیافت میدان نیازمند مطالعات دقیق بین رشته ای است.

این دو نوع نااطمینانی غیر استراتژیک و غیر عمدی هستند. اما نوع سومی از نااطمینانی وجود دارد که نااطمینانی رفتاری است که ناشی از عدم افشا، انحراف یا اخلال اطلاعات است. این نوع نااطمینانی ناگزیر در وابستگی دوطرفه طرفین وجود دارد. نااطمینانی رفتاری در اثر همراه شدن قرارداد ناقص و خصلت دارایی بروز می کند. کاهش خطرات ممکن است منبعی برای افزایش سود طرفین باشد. (ویلیامسون، ۱۹۹۶، ص ۶۰) در مبحث انتقال فناوری و بندهای سهم داخلی در قرارداد چنین مسئله ای وجود دارد. طبیعتاً هر چه زمان اجرای قرارداد طولانی تر می شود نااطمینانی بیشتر می شود. از انعقاد تا آغاز بازپرداخت های قرارداد توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی حدود هفت سال زمان صرف شده است. در تقسیم بندی دیگری نااطمینانی ها را می توان به دو دسته نااطمینانی های فنی و نااطمینانی های اقتصادی تقسیم کرد. نااطمینانی فنی نسبت به وجود حجم و کیفیت مخزن، سبب تشویق سرمایه گذاری در کسب اطلاعات پیش از سرمایه گذاری در مخزن می شود تا نااطمینانی را کاهش دهد و سرمایه گذاری سنگین برای توسعه مخزن را بهینه سازی کند. نااطمینانی اقتصادی یا بازاری با جریان های اقتصادی مثل قیمت نفت، تقاضای گاز و نرخ ارز همراه است که سبب می شود تصمیم سازان زمان سرمایه گذاری را تغییر دهند و منتظر رخ دادن شرایط بهتری در بازار شوند. انتخاب زمان بهینه سرمایه گذاری در شرایط نااطمینانی مسئله پیچیده ای است که نیازمند ابزارهایی نظیر برنامه ریزی پویا است. تهیه طرح توسعه میدان مسئله پیچیده ای است چون اولاً تعداد و نوع تصمیم ها زیاد است، ثانیاً پیش بینی تولید با دقت مناسب به سادگی میسر نیست، ثالثاً تعریف استراتژی تولید به چند نوع نااطمینانی وابسته است که اثر زیادی بر میزان ریسک دارد (ساسلیک^۱ و دیگران، ۲۰۰۹).

در بند واگذاری قرارداد بیع متقابل آمده است: «هر واگذاری پیمانکار باید با رضایت کتبی از شرکت ملی نفت باشد و شرکت ملی نفت باید ظرف سی روز پس از دریافت آگهی پیمانکار قبول یا رد خود را اعلام کند» در این بند رفتار طرفین در انتخاب پیمانکاران فرعی اطمینان بخش نیست. در اینجا دو حالت متصور است در حالت اول از طرفی معمولاً بنگاه به دنبال انجام کار به موقع است شرکت ملی نفت نیز به هر دلیل مرتباً پیمانکاران را رد می‌کند و دوره سی روزه تلف می‌شود. در حالت دوم شرکت پیمانکار به هر دلیلی در اجرای پروژه تاخیر دارد و برای جلوگیری از وضع جریمه‌های تاخیر در قرارداد مرتباً پیمانکاران فرعی را معرفی می‌کند که برای شرکت ملی قابل قبول نیست و تاخیر پروژه را به این موارد نسبت می‌دهد. برای جلوگیری از این اتلاف زمان در این موارد در کنار قراردادهای نفتی هر یک از شرکت کارفرما یک لیست فروشندگان تایید شده^۱ را تهیه می‌کند این لیست شامل کالاها و شرکت‌های مورد تایید کارفرماست. معمولاً شرکت‌ها هر سال یکبار لیست خود را ویرایش می‌کنند. روند ورود به این لیست برای شرکت‌ها نیز یکسان نیست و تابع نظر کارفرمای اصلی است. همچنین برخی از لیست‌های فروشندگان تابع لیست فروشندگان مورد تایید شرکت دیگری هستند. البته تهیه این لیست نیز کاملاً این مسئله را مرتفع نکرده و همچنان اختلافاتی بین شرکت ملی نفت و شرکت‌های خارجی وجود دارد.

در قرارداد فازهای ۲ و ۳ نااطمینانی رفتاری رخ داده است. یداء احمدیان مدیر پروژه این فازها می‌گوید در انتخاب پیمانکار پالایشگاه بین ما و توتال اختلاف شد و این مسئله چند ماه^۲ انتخاب پیمانکار پالایشگاه را به تأخیر انداخت. توتال از ابتدا تمایلی به پذیرفتن هیوندای در لیست فروشندگان پالایشگاه نداشت اما با اصرار ما پذیرفت وقتی پاکت‌ها باز شد قیمت هیوندای ۸۲۰ میلیون دلار بود در حالی که قیمت بعدی که متعلق به پیمانکاران اروپایی بود به ۱۴۰۰ میلیون دلار می‌رسید. قیمت هیوندای واقعا پایین بود. توتال به شدت با

1- Approved Vendor List

۲- اعلان مناقصه پالایشگاه اسفند ۱۳۷۶ و انعقاد قرارداد پالایشگاه ۱۳ ماه بعد، در فروردین ۱۳۷۸ است.

اعطای کار به هیوندای مخالف بود ولی بالاخره پذیرفت. توتال برای اینکه زمان‌بندی پالایشگاه عقب نیفتد آماده سازی (سایت) را از شرح کار پالایشگاه خارج کرد و برای آن مناقصه برگزار کرد. (کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۲۸۳)

۳-۵- پیچیدگی

هر چه پیچیدگی فعالیتی بیشتر می‌شود تعداد حالاتی که باید در قرارداد ذکر شود افزایش می‌یابد لذا هزینه نوشتن قرارداد را بیشتر می‌کند بنابراین احتمال بروز نقص بیشتر می‌شود. قراردادهای بیع متقابل ایران بسیار پیچیده است و مذاکره درباره آنها سال‌ها به طول می‌انجامد و بازگشت سرمایه مطلوبی برای سرمایه‌گذاران ندارد. (مصاحبه با مهدی ورزی، به نقل از شانا، ۱۳۹۲) حتی بدون نااطمینانی به دلیل تعداد زیاد گزینه‌های فنی قابل استفاده، پویایی مخزن که شامل جریان چند فاز نفت، گاز و آب در محیط متخلخل است و مسئله بهینه‌سازی مرکب از انتخاب شبکه بهینه چاه‌های نفت (عمودی، افقی، جهت دار و چند شاخه‌ای^۱) مورد نیاز برای تخلیه نفت میدان با توجه به مسئله حداکثر سازی ارزش اقتصادی تصمیم سرمایه‌گذاری برای توسعه میدان نفتی یا گازی تصمیم پیچیده‌ای است (پاچکو و ولاسکو^۲، ۲۰۰۹). با عبور از مرحله اکتشاف و رسیدن به مرحله توسعه میدان با افزایش اطلاعات فرایند تصمیم‌گیری پیچیده تر می‌شود چون پیش‌بینی‌های دقیق‌تری از عملکرد میدان نیاز است و استراتژی تولید باید با این تصمیم‌ها یکپارچه شود (ساسلیک^۳، ۲۰۰۹).

همانطور که پیشتر اشاره شد شرکت توتال آماده سازی سایت را از شرح کار پالایشگاه خارج کرد و برای آن مناقصه برگزار کرد. در مناقصه شرکت فرانسوی بک^۳ با پیشنهاد ۱۰/۴ میلیون دلار کمترین قیمت را داده بود. پیشنهاد بعدی از شرکت پرلیت با ۱۴ میلیون دلار بود. مدیر عامل پرلیت گفت که کمتر از ۱۴ میلیون دلار این کار غیر ممکن است و

1- Multilateral

2- Pacheco and Vellasco

3- BEC

هر کس هم بگوید ضرر کرده است. شرکت فرانسوی می‌خواست با اسکریپتر خاک برداری کند ولی کار در همان مراحل اولیه متوقف شد چون در سونداژ بی‌دقتی کرده بودند و با این فرض که با خاک نرم روبه‌رو هستند محاسبات خود را انجام داده بودند ولی معلوم شد آنجا قطعات بزرگ سنگ وجود داشت که مجبور شد با کیسون قرارداد ببندد. به هر حال قیمت واقعی کار بیش از مبلغ قرارداد بود. (مصاحبه با ید... احمدیان به نقل از کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۲۸۶)

۴-۵- هزینه مبادله

هر چه هزینه‌های مبادله نوشتن قرارداد بیشتر می‌شود طرفین تشویق می‌شوند قرارداد را ناقص منعقد کنند. این هزینه‌ها شامل هزینه فکر کردن به تمام حالات ممکن، مذاکره روی تمام حالات، هزینه نوشتن تمام آن‌ها بر اساس ادبیات حقوقی به گونه‌ای که برای دادگاه قابل اثبات باشد است (هارت، ۱۹۹۵، ص ۲۳). بنابراین طرفین ترجیح می‌دهند قرارداد ناقص پیشینی منعقد کنند که بعداً با مذاکره مجدد تکمیل شود (اشمیت، ۲۰۱۰). این نقص قراردادی عمدی است و قصد طرفین در هنگام عقد قرارداد این بوده که در برخی از رخدادهای وظایف طرفین تصریح نشده باشد. در این موارد طرفین بین هزینه‌های پیشینی نوشتن قرارداد کامل و ناکارایی ناشی از قرارداد ناقص مقایسه می‌کنند.

نوشتن قراردادی که در آن کمیت، کیفیت، قیمت دقیق کالا یا خدمات مشروط به متغیرهای خارجی تشریح شده باشد بسیار گران می‌شود. زیرا برخی از متغیرها صرفاً برای طرفین یا یک طرف قابل مشاهده است و برای برخی از متغیرها که برای شخص ثالث نیز قابل مشاهده است تصریح بدون ابهام آن‌ها در ابتدای قرارداد ذاتاً دشوار است. بنابراین ممکن است قراردادی که به متغیرهای مختلفی وابسته شده برای دادگاه قابل الزام نباشد.

گاهی ماهیت پروژه به گونه‌ای است که منافع طرفین ایجاب می‌کند قرارداد ناقص باشد مثل اینکه در حفاری گل حفاری چه ویژگی‌هایی داشته باشد. این گونه مسائل در

قرارداد مطرح نمی‌شود و به کمیته‌های نظارتی بعدی واگذار می‌شود. منافع طرفین از این جهت تامین می‌شود که مدت زمان رسیدن به توافق و پیچیدگی‌های قرارداد کاهش می‌یابد. در ساختار قرارداد بیع متقابل کمیته مشترک مدیریت^۱ مسئولیت نمایندگی طرفین را بر عهده دارند که در چنین مواردی تصمیم‌گیری می‌کند و در اصل مسئولیت مذاکره مجدد را در اجرای قرارداد بر عهده دارد.

مشترک بودن میدان سبب می‌شود هزینه مبادله برای صاحب مخزن افزایش پیدا کند چون گذشت زمان سبب می‌شود کشور همسایه برداشت بیشتری از مخزن داشته باشد. لذا از دست دادن زمان در مذاکرات سبب زیان کشور میزبان می‌شود. میدان پارس جنوبی نیز بزرگترین میدان گازی جهان است که بین ایران و قطر مشترک است. گرچه برای عقد قرارداد فازهای دو و سه مناقصه برگزار نشده که بتوان زمان لازم برای عقد قرارداد را از زمان برگزاری مناقصه محاسبه کرد. اما در سایر فازهای پارس جنوبی تقریباً دو سال زمان صرف عقد قرارداد شده است. انتخاب پیمانکار پالایشگاه در قرارداد بیع متقابل نسبت به سایر پیمانکاران فرعی روند طولانی تری دارد، زیرا پیمانکار اصلی پس از تهیه لیست شرکت‌های شرکت‌کننده در مناقصه، باید این لیست را به تأیید شرکت نفت برساند. همچنین پس از انتخاب پیمانکار برنده باید تاییدیه شرکت نفت را مجدداً اخذ کند. اعلان مناقصه قرارداد ساخت پالایشگاه فازهای ۲ و ۳ در ۱۰ اسفند ۱۳۷۶ برگزار شد اما قرارداد آن ۱۳ ماه بعد در ۱۰ فروردین ۱۳۷۸ امضا شد. (کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۲۳۱)

اگر هر یک از طرفین بتواند به راحتی طرف تجاری خود را جایگزین کند مسئله هزینه مبادله قرارداد مسئله چندانی مهمی نیست اما در بسیاری از موارد طرفین به گونه‌ای به یکدیگر گره خورده‌اند که شکستن رابطه بسیار زیانبار است. در این شرایط یکی از طرفین یا هر دو در قرارداد گرفتار می‌شوند که به آن مسئله گرفتاری^۲ گفته می‌شود. (اشمیت، ۲۰۱۰). از آنجا که یک طرف نگران این است که طرف دیگر او را در مذاکره مجدد

1- Joint Management Committee

2- Hold up Problem

گرفتار کند تمایل دارد سرمایه‌گذاری‌های عمومی غیر اختصاصی انجام دهد. چنین تصمیمی سبب می‌شود بخشی از کارایی که نتیجه تخصیص شدن بود از دست برود تا حاشیه امنی برای سرمایه‌گذاری عمومی هر طرف ایجاد شود.

چانه‌زنی در مذاکرات مجدد موجب تاخیر و تصمیمات ناکارآمد می‌شود ممکن است اطلاعات در این دوره نامتقارن شود و مانع تخصیص بهینه پیشینی گردد. فرایند مذاکره مجدد نیز هزینه‌هایی بر قرارداد تحمیل می‌کند که می‌توان آن‌ها را به دو دسته هزینه‌های پیشینی پیش‌بینی مذاکره و طراحی فرایندهای آن و هزینه‌های پسینی مرحله مذاکره مجدد تقسیم کرد. طرفین ممکن است در بازنگری قرارداد درگیر چانه‌زنی‌های زیادی شوند. اگر اطلاعات طرفین متقارن نباشد ممکن است توافقی حاصل نشود. اگر طرفین بتوانند به راحتی شریک تجاری خود را در مذاکره مجدد تغییر دهند این هزینه‌های پسینی اختلال قابل توجهی ایجاد نمی‌کند اما اگر سرمایه‌گذاری اولیه مختص مبادله انجام شده باشد این هزینه‌ها زیاد خواهد شد (هارت، ۱۹۹۵، ص ۲۶).

حتی اگر فرایند مذاکرات مجدد هموار باشد و مشکلات عدم تقارن اطلاعات و چانه‌زنی وجود نداشته باشد تقسیم منافع تجارت بر اساس قدرت چانه‌زنی طرفین و نه بر اساس قرارداد اولیه یا کارایی اقتصادی انجام می‌شود. بنابراین ممکن است یک طرف تمایل به سرمایه‌گذاری نداشته باشد چون در معرض ریسک مصادره دارایی یا عدم بازپرداخت قرار می‌گیرد.

پروژه‌گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

۵-۵- عقلانیت محدود

سایمون (۱۹۵۵ و ۱۹۵۶) مفهوم عقلانیت محدود را در مقابل عقلانیت کامل به کار برد. منظور از عقلانیت محدود، عقلانیت در وضعیتی است که پیچیدگی محیط خیلی بیشتر از توان محاسباتی نظام قابل انطباق است (سایمون، ۱۹۹۶، ص ۳۸). اطلاعات محدود، زمان محدود، محدودیت‌های شناختی طرفین سبب می‌شود رفتار عقلایی آن‌ها محدود شود.

به عبارت دیگر از آنجا که تصمیم گیران توان و منابع لازم برای یافتن راه حل بهینه را ندارند عقلانیت خود را پس از ساده‌سازی زیاد گزینه‌های قابل دسترس به کار می‌گیرند. بنابراین به جای راه حل بهینه به دنبال راه حل قانع کننده^۱ هستند (سایمون، ۱۹۹۶، ص ۲۸). عقلانیت محدود بیشتر به ماهیت تصمیم‌گیری و خصصت‌های روانی افراد برمی‌گردد. توان ذهن بشر برای بیان و حل مسائل پیچیده در مقایسه با اندازه مسائلی که نیازمند رفتار عقلانی برونی در جهان واقعی است بسیار اندک است. افراد از انجام اعمال معین به دنبال حداکثرسازی منافع خودشان نیستند زیرا نمی‌توانند تمام اطلاعات مورد نیاز را تحلیل کنند و تطبیق دهند، نه تنها به دلیل اینکه به تمام اطلاعات مورد نیاز دسترسی ندارند بلکه اگر تمام اطلاعات را نیز در اختیار داشته باشند ذهنشان قادر نیست تمام آن‌ها را پردازش کند. به نظر سایمون ذهن بشر الزاما به دلیل «محدودیت شناختی»^۲ محدود است. سایر دلایل نقص قراردادی به محیط قراردادی برمی‌گشت اما عقلانیت محدود رفتار شخصی افراد را توضیح می‌دهد.

گرچه در قراردادهای بیع متقابل مذاکره کنندگان قرارداد تصمیم نهایی را می‌گیرند اما بخشی از دانش، اطلاعات و توان این افراد، شخصی است و بخش دیگری از آن سازمانی است. شرکت‌های نفتی برای حداقل کردن محدودیت در عقلانیت از کارشناسان مجرب در مذاکرات قراردادی استفاده می‌کنند و می‌کوشند دانش، اطلاعات و تجربه افراد را به گونه‌ای درون سازمانی کنند اما این مسئله کاملا مرتفع نمی‌شود.

پروژه‌گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

۶- نتیجه‌گیری و جمع‌بندی

هر قرارداد نفتی ناگزیر ناقص است. البته درجه نقص قراردادهای با یکدیگر متفاوت است. قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ حداقل از سه جنبه زمان، هزینه و بازپرداخت ناقص است. پنج عامل اساسی که سبب ناقص شدن قرارداد می‌گردد

1- Satisfying

2- Cognitive Limit

عبارتند از ابهام، نااطمینانی، پیچیدگی، هزینه مبادله و عقلانیت محدود. وجود عوامل پنج گانه فوق با درجات متفاوت در هر قراردادی سبب می شود دو قرارداد ناقص حتی با یک متن واحد الزاماً یکسان نباشند. از آن جا که نمی توان عوامل فوق را حذف کرد در نتیجه هیچ گاه نمی توان یک قرارداد کامل منعقد کرد اما می توان از میزان ناقص بودن قرارداد کاست.

وقتی قرارداد ناقص شد توزیع قدرت پسینی مهم می شود. منظور از قدرت وضعیت هر یک طرفین در صورت عدم اجرای تعهدات طرف دیگر است. در قراردادهای بیع متقابل گروهی متشکل از پنج نماینده از هر دو طرف (مجموعاً ده نفر) در کمیته مشترک مدیریت مسئولیت نمایندگی طرفین (کارفرما و پیمانکار) را بر عهده دارند. پس توزیع قدرت در کمیته مدیریت مشترک برابر است و آنچه در اینجا اهمیت پیدا می کند عدم تقارن اطلاعات طرفین است. هر طرف از دانش و اطلاعات بیشتری برخوردار باشد از این توزیع قدرت بهره مند می شود.

عدم تقارن اطلاعات در همه ابعاد فنی، حقوقی، اقتصادی و مالی، به چشم می خورد. اگر اطلاعات طرفین قرارداد نسبت به برخی جنبه های مبادله نامتقارن باشد کسی که اطلاعات بهتری دارد ممکن است ترجیح دهد قرارداد به دلایل استراتژیک از این جهت مسکوت باقی بماند (کیتز، ۲۰۰۵). در شرایط اطلاعات نامتقارن قدرت طرفین نامتوازن می شود و گاهی مبادلات منحرف می شود. در بسیاری از موارد اشراف فنی شرکت های بین المللی نفتی بر ویژگی های مخازن نفتی از شرکت دولتی طرف مذاکره بیشتر است. گاهی حتی اطلاعات و داده های متمرکز تاریخی بعضی از شرکت های نفتی در مورد مخازن از کشور میزبان بیشتر است. طبعاً داده های ما باید از شرکت های خارجی بیشتر باشد. اما متأسفانه در بسیاری از موارد این داده ها نزد ما متمرکز و سازمان یافته نیست و تبدیل به اطلاعات نشده است، در حالی که یکی از

توانائی‌های شرکت‌های بین‌المللی سازمان دادن به این اطلاعات و روزآمد کردن آن است (حسن تاش، ۱۳۸۵).

همانطور که بیان شد یکی از عوامل پنج‌گانه فوق محدودیت عقلانیت طرفین است که تابعی از دانش، تجربه و اطلاعات شخصی مذاکره‌کنندگان قرارداد است. برای حرکت به سوی قراردادهای کامل‌تر می‌بایست اطلاعات، دانش و تجربه فردی را به دانش و توان سازمانی تبدیل کرد. از آن‌جا که افزایش زمان قرارداد نااطمینانی و پیچیدگی را افزایش می‌دهد طولانی‌تر کردن دوره قرارداد کمکی به کامل‌تر شدن قرارداد نمی‌کند. گام اساسی دیگر برای کاهش تبعات ناقص بودن قرارداد طراحی مکانیسم‌های اداره قرارداد پس از امضای آن است. در قرارداد بیع متقابل مهمترین مکانیسم اداره قرارداد کمیته مدیریت مشترک است که توزیع قدرت در آن یکسان است و صرفاً یک ساختار نظارتی است. برای جبران قرارداد ناقص می‌بایست مکانیسم‌های مکمل دیگری برای اداره قرارداد طراحی کرد.

۵- منابع

الف) فارسی

- ۱- «قانون بودجه کل کشور» سالهای مختلف، روزنامه رسمی، قوه قضاییه، شماره‌های مختلف.
- ۲- «مشروح مذاکرات مجلس شورای اسلامی»، (۲۲ دی ۱۳۷۶)، جلسه ۱۵۸ مجلس پنجم، روزنامه رسمی، قوه قضاییه، شماره ۱۵۵۵۵.
- ۳- ابراهیمی، سید نصراله. و دیگران (۱۳۹۱)، «انتقادهای وارده بر قراردادهای بیع متقابل صنعت نفت و گاز»، فصلنامه حقوق، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دوره ۴۲، شماره ۴، زمستان، صفحات ۱-۱۹.
- ۴- حسن تاش، غلامحسین (۱۳۸۵)، «قراردادهای نفتی و عدم تقارن اطلاعات»، اقتصاد

انرژی، دی، شماره ۸۷ صفحات ۲-۴.

۵- درخشان، مسعود، (۱۳۹۲)، «ویژگی‌های مطلوب قراردادهای نفتی: رویکرد اقتصادی-تاریخی به عملکرد قراردادهای نفتی در ایران»، فصلنامه علمی-پژوهشی اقتصاد انرژی ایران، سال سوم، شماره ۹، زمستان ۱۳۹۲، صفحات ۵۳-۱۱۳.

۶- درخشان، مسعود، (۱۳۹۳) «قراردادهای نفتی از منظر تولید صیانتی و ازدیاد برداشت: رویکرد اقتصاد مقاومتی»، فصلنامه علمی-پژوهشی مطالعات اقتصاد اسلامی، سال ششم، شماره دوم، بهار و تابستان ۱۳۹۳، صفحات ۷-۵۲.

۷- شانا، (۱۳۹۲) ۱۳ مهر، «برگ برنده ایران با احیای دیپلماسی نفتی»، قابل دسترس در <http://www.shana.ir/fa/newsagency/print/208303>

۸- شریف زاده، محمد جواد (۱۳۹۱)، «ظهور نظام حقوقی اسلام و تأثیر آن بر هزینه‌های انعقاد قرارداد در شبه جزیره عربستان»، مجله اقتصادی - ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی، شماره ۴ و ۵، تیر و مرداد، صفحات ۵-۳۸.

۹- صابر، محمدرضا، (۱۳۸۶) «مطالعه تطبیقی ماهیت حقوقی قراردادهای بیع متقابل و جایگاه حقوقی آن»، مجله حقوقی، پاییز و زمستان، شماره ۳۷، صفحات ۲۴۳-۲۹۵.

۱۰- کاشانی، سید صادق (۱۳۸۸)، توسعه میادین نفت و گاز: ساختارها و رویکردهای اجرای پروژه، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۳۲۴ صفحه.

۱۱- مقدم، محمدرضا و مزرعتی، محمد (۱۳۸۵)، «مدل‌سازی و تحلیل قراردادهای بیع متقابل و ارایه مدل بهینه‌سازی قرارداد در ایران»، مجله تحقیقات اقتصادی، شماره ۷۶، آذر و دی ۱۳۸۵، صفحات ۱۵۷-۱۸۲.

ب) انگلیسی

1 www.nioc.ir/portal/Home/ShowPage.aspx?Object=NEWS&ID=069b5ebef00441ef8156164e4f8fdb40&CategoryID=05a79d7233f6432081a334dd36334459&WebPartID=740fc8a0-4f394c11bab6a581a06d3870

2- Ayres, Ian and Gertner, Robert, (1989), "Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules", Faculty Scholarship Series. Paper 1545. http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/1545

3- Dailami, Mansoor, Hauswald, Robert, (2000), *Risk Shifting and Long-*

Term Risk Shifting and Incomplete Contracting Evidence from the Ras Gas Project, The World Bank.

- 4- Galanter, M. (1981), "Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering and Indigenous Law", *Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, vol. 19, pp. 1-47 .
- 5- Hart, Oliver, (1995), "Corporate Governance: Some Theory and Implications", *Economic Journal*, vol. 105, May, pp. 678-89.
- 6- Herbert A Simon (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *the Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1. (Feb.,), pp. 99-118.
- 7- Herbert A Simon (1996), *The Sciences of the Artificial*, Third Edition, MIT Press
- 8- Katz, Avery W. (2005), "Contractual Incompleteness: A Transactional Perspective", *Case Western Reserve Law Review*; Fall, vol. 56 issue 1, pp.169-186.
- 9- Manopimoke, Wirote, (1989), "Transaction Costs and Choice of Petroleum Contract", University of Hawaii, PhD Thesis.
- 10- Motiram, Sripad (2010), "Incomplete Contracts, Incentives and Economic Power", *Indira Gandhi Institute of Development Research*, Mumbai, 27 pages .
- 11- Oliver Hart & John Moore (1998), "Foundations of Incomplete Contracts", Harvard Institute of Economic Research Working Papers, Harvard - Institute of Economic Research.
- 12- Pacheco, Marco A. C. and Vellasco, Marley M. B. R., (2009), *Intelligent Systems in Oil Field Development Under Uncertainty*, Springer Publishing Company.
- 13- Schmidt, Klaus M., (2010), "Contract Theory", Summer, LMU Munich .
- 14- Segal, Ilya, (1999), "Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 66, pp. 57-82.
- 15- Simon, H. A. (1961), *Administrative Behavior*, 2nd Ed, New York: Macmillan.
- 16- Simon, H. A. (1956), "Rational Choice and the Structure of the Environment". *Psychological Review*, 63 (2): pp. 129-138.
- 17- Suslick, Saul, et-al., (2009), "Uncertainty and Risk Analysis in Petroleum Exploration and Production", *TERRÆ* 6(1):pp. 30-41
- 18- Tirole, Jean (1999), "Incomplete Contracts: Where Do We Stand?", *Econometrica*, vol. 67, issue 4, pp. 741-782.
- 19- Torbert, Preston M., (2014), "A Study of the Risks of Contract Ambiguity", *Peking University Transnational law Review*, vol. 2, May 1,

issue 1, pp. 1-114. University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper No. 686. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2431815>

20- Williamson, Oliver E., (1996), "Transaction Cost Economics and the Carnegie Connection", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, vol. 31(2), November, pp. 149-155.

