

# بررسی ماهیت و ساختار جوینت ونچر<sup>۱</sup>

حجة الاسلام دکتر علی محمد حکیمیان<sup>۲</sup>

## چکیده

اگر حقوق آینده را حقوق تجارت بین الملل بدانیم، گزاف نگفته ایم. امروز حقوق، کارگزار اقتصاد و تجارت در صحنه‌ی بین الملل است و هر روز برای پیش برد مقاصد تجاری کشورهای توسعه یافته و یا در حال توسعه و شرکت های بین المللی، تکنیک های جدیدی برای بهتر و سریع تر انجام گرفتن مقاصد بی پایان آنها می آفرینند. یکی از این تکنیک های حقوقی جوینت ونچر است. تکنیکی حقوقی که عرصه‌ی همه‌ی کشورها را در نور دیده و در صحنه‌ی تجارت بین الملل نقش مؤثری ایفا می کند. این تکنیک را می توان مشارکت در امر تجاری برای دستیابی به اهداف طرفین دانست. در این مقاله به توصیف این تکنیک حقوقی می پردازیم و ماهیت و ساختار آن را بررسی می کنیم.

**واژه های کلیدی:** جوینت ونچر، تعریف، ساختار، عناصر، قرارداد اصلی، مفاد قرارداد و انواع جوینت ونچر.

## 1. Joint venture

\* عضو هیئت علمی گروه حقوق پژوهشگاه حوزه و دانشگاه.

۲. شایسته است مراتب قدردانی خود را از جناب آقای دکتر عبدالحسین شیروی، دانشیار دانشگاه تهران که از خرمن دانش او خوشه برگرفته ام، ابراز دارم.

## مقدمه

جهانی شدن نه تنها اقتصاد، سیاست و فرهنگ‌های ملی را تحت تأثیر قرار داده، بلکه حقوق را نیز به استخدام خود درآورده است تا روند جهانی شدن در حوزه‌ی تجارت بین‌الملل که به سرعت رویه‌رشد است را تسهیل کند. به وجود آمدن تکنیک‌های جدید در حوزه‌ی تجارت بین‌الملل، مانند ليسانس<sup>۱</sup>، فرانشیز<sup>۲</sup>، B.O.T، انواع تجارت‌های متقابل<sup>۳</sup>، معاملات تهاتری<sup>۴</sup>، شبه تهاتری<sup>۵</sup>، بیع متقابل<sup>۶</sup>، تجارت موازی<sup>۷</sup>، معاملات جبرانی<sup>۸</sup> و مانند آنها، نتیجه‌ی جهانی شدن اقتصاد و تجارت بین‌الملل است. امروزه تمام کشورها متأثر از جهانی شدن هستند. برخی در این میان با عهده‌دار شدن و ایفا کردن نقش مثبت در صحنه‌ی بین‌المللی به هدایت این روند به نفع خود می‌پردازند و برخی دیگر صرفاً از آثار آن منفعل می‌گردند. به نظر می‌رسد کشور ما نیز در گروه کشورهای اخیر است. بر این اساس، باید مسئولین کشور، جهانی شدن را یک واقعیت انکارناپذیر بدانند و در برابر آن، سیاست‌هایی هدفمند طراحی کنند که در نهایت بتواند منافع ملی ما را در صحنه‌ی بین‌المللی محقق سازد و نخبگان حقوق، اقتصاد، سیاست و فرهنگ نیز آنها را مساعدت نمایند و هر یک فعالانه در این مجموعه حضور یابند. در این عرصه، حقوق دانان و فعالان تجاری نیز علاوه بر شناسایی سازمان‌ها و مفاهیم جدید حقوقی طرح شده در صحنه‌ی بین‌المللی، باید به تحلیل هر یک از آنها نیز پردازند و با روشن کردن ماهیت حقوقی و معایب و محاسن آنها، زمینه‌ی لازم را برای قانون‌گذاری در این عرصه‌ها فراهم کنند.

به همین دلیل بر آن شدیم تا با روشن کردن ماهیت و ساختار حقوقی جوینت ونچر<sup>۹</sup> سهم کوچکی را در این عرصه برعهده بگیریم. جوینت ونچر از جمله روش‌ها و تکنیک‌های جدید در انجام امور تجاری است که ممکن است در قالب شرکت‌های حقوقی، قراردادهای ترکیبی از آن دو صورت گیرد. این تکنیک در عرصه‌ی تجارت بین‌الملل و پیشرفت برخی کشورها نقش بسیار زیادی داشته است، به طوری که کشور چین را که امروزه در شمار کشورهای بسیار توانمند اقتصادی شناخته می‌شود، باید کشور جوینت ونچرها دانست. اما این تکنیک حقوقی در بعضی کشورها مانند ایران مورد استقبال قرار نگرفته است.

- |                     |                 |
|---------------------|-----------------|
| 1. License          | 2. Franchise    |
| 3. Counter Trade    | 4. Barter       |
| 5. Barter-like      | 6. Buy-back     |
| 7. Parallel trading | 8. compensation |
| 9. Joint venture    |                 |

با توجه به نیافتن معادل دقیق این اصطلاح در این مقاله از اصطلاح انگلیسی آن با علامت اختصاری (J.V) استفاده شده است.

احتیاطهای بیش از حد برخی کشورهای تازه استقلال یافته یا کشورهایی که در گذشته منافع ملی آنها مورد تجاوز کشورهای قدرتمند قرار گرفته، در امر سرمایه گذاری خارجی، از جمله دلایل این عدم استقبال است. عدم راهیابی این نهاد حقوقی به ادبیات حقوقی نیز از جمله آن دلایل است. لذا نویسنده سعی وافر دارد تا با روشن ساختن ماهیت «J.V.» و مقایسه اجمالی آن با برخی روشهای دیگر، نه تنها آن را به جامعه حقوقی کشور معرفی کند، بلکه در فراهم آمدن زمینه لازم برای قانونگذاری در این خصوص نیز سهمی ایفا نماید. لازم به ذکر است ما در زمینه سرمایه گذاری خارجی، مسئولین کشور را از اعمال احتیاطهای لازم منع نمی کنیم، چه بسا کشورهایی که منافع ملی آنها به دلیل عدم دقت لازم در این عرصه مورد تجاوز گسترده قرار گرفته است، اما بر این موضوع نیز اصرار داریم که در این عرصه نباید فرصت ها را از دست داد و آینده و پیشرفت کشور را فدای احتیاطی منفی کرد. بنابراین با ستایش از احتیاط مثبت می کوشیم تا از تکنیک «J.V.» تحلیلی ارائه کنیم تا محاسن و معایب آن روشن گردد.

در مورد تاریخ و چگونگی ورود این تکنیک حقوقی در عرصه تجارت اختلاف نظر وجود دارد، اما وجود این تکنیک حقوقی و کارآیی آن در عرصه تجارت بین الملل انکارناپذیر است. در این مقاله برای روشن کردن ماهیت حقوقی و ساختار آن، از روش تحلیلی - توصیفی بهره می جویم و مطالب را در دو بخش: مفاهیم و کلیات و دیگری ساختار و عناصر، ارائه می کنیم.

## ۱. کلیات

### ۱-۱. مفهوم جوینت ونچر «J.V.»

حقوق دانان ایران برای یافتن معادل فارسی «J.V.» از اصطلاحات مختلفی استفاده کرده اند که مورد مناقشه بعضی دیگر قرار گرفته است. برخی «J.V.» را «قرارداد مشارکت» تعریف کرده اند، اما به نظر بعضی از حقوق دانان، این تعبیر صحیح نیست؛ زیرا این اصطلاح برای اولین بار در قراردادهای نفتی، به معنای قرارداد مشارکت، در مقابل قرارداد «امتیاز» به کار رفت، در حالی که «J.V.» الزاماً یک قرارداد نیست و در برخی موارد، ماهیت حقوقی شرکت به خود می گیرد. به نظر این حقوق دانان بهتر است با توجه به ماهیت حقوقی انعطاف پذیر تکنیک «J.V.»، از اصطلاح «مشارکت انعطاف پذیر» استفاده شود (خزاعی، ۱۳۶۹، ص ۵۵-۵۶). برخی دیگر تعبیر «مشارکت انتفاعی» را در ترجمه «J.V.» به کار برده اند. به نظر آنان معادل های پیشنهادی «شرکت مشترک»، «شرکت مختلط»، «سرمایه گذاری

مشترک» و غیره از دقت لازم برخوردار نیست؛ زیرا «J.V.» همواره به شکل شرکت نیست و سرمایه‌گذاری نیز یکی از فعالیت‌های ناشی از آن است. به نظر آنان، با توجه به ماهیت حقوقی «J.V.» که مشارکتی بودن آن است و با توجه به قصد انتفاعی که در آن موجود است، اصطلاح «مشارکت انتفاعی» تعبیری مناسب است. (اشمیتوف، ۱۳۷۸، ج ۱، ص ۵۱۹).

اما لازم است به تعبیر «مشارکت حقوقی» که در ایران معادل «Contractual or equity joint (mon venture)»، و تعبیر «مشارکت مدنی» که معادل «Equity Joint venture»، و «شرکت مشارکتی» که معادل «joint venture company» به کار برده شده نیز توجه شود (امام، ۱۳۷۱، ص ۱۳۵).

به نظر ما با توجه به ماهیت حقوقی «J.V.» و شکل‌هایی که این تکنیک حقوقی به خود می‌گیرد، بهترین تعبیر، تعبیر «مشارکت انعطاف‌پذیر» است؛ البته در این مقاله به منظور سهولت و به دلیل عدم وجود اجماع در ترجمه‌ی این اصطلاح، از علامت اختصاری «J.V.» بهره گرفته شده است.

برای «J.V.» تعاریف مختلفی ذکر شده است که از قرار ذیل است:

۱. «J.V.» یک موجود حقوقی با ماهیت مشارکتی برای انجام اشتراکی یک عمل تجاری خاص در مقابل منافع متقابل است. (فرهنگ بلک لو).

۲. «J.V.» واحد تجاری مشترکی است که توسط دو یا چند مشارکت‌کننده برای یک مقصود مشخص تجاری، مالی یا فنی ایجاد می‌شود (اشمیتوف، همان، ص ۵۲۰).

۳. به اجتماع دو یا چند شخص برای انجام امر تجاری واحد و به منظور کسب منفعت، «J.V.» می‌گویند (خزاعی، ۱۳۶۹، ص ۶۵).

۴. طبق قانون شرکت‌های تجاری عربستان سعودی (مصوب ۱۹۶۵)، «J.V.» عبارت است از: «ترکیبی از اشخاص که اشخاص ثالث از آن آگاهی ندارند.» (فرهاد امام، ۱۳۷۱، ص ۱۲).

۵. در قانون شرکت‌های تجاری کویت (مصوب ۱۹۶۰) نیز در تعریف «J.V.» چنین آمده است: «یک مشارکت تجاری که بین دو یا چند نفر شکل می‌گیرد، به شرط این‌که مشارکت مزبور محدود به روابط بین شرکا باشد و در ارتباط با اشخاص ثالث معتبر نباشد.» (همان).

۶. برخی دیگر در تعریف «J.V.» گفته‌اند: «J.V.» مشارکت دو یا چند شخص برای انجام یک پروژه‌ی خاص یا تعهد خاص با استفاده از مهارت‌های خاص، سرمایه‌ها و اندوخته‌ها،

لیاقت‌ها، تجربیات و دانش حقوقی یکدیگر است. معمولاً «J.V.» برای انجام یک پروژه و فعالیت خاص و برای یک مدت زمان محدود به وجود می‌آید و مشارکت‌ها و معاضدت‌های طرفین می‌تواند به شکل سرمایه‌ی نقدی و پول، خدمات، سرمایه‌های فیزیکی از نوع ماشین‌آلات، تجهیزات یا حقوق معنوی مثل حق اختراع، حقوق انحصاری ثبت شده و امتیازات و یا ترکیبی از آنها باشد (<http://nanosft.com/igc/jva.html>).

۷. «J.V.» عبارت است از یک چارچوب حقوقی هم‌کاری، که در آن خطرهای احتمالی و مدیریت، میان طرفین تقسیم می‌شود (شاپیرا، ۱۳۷۱، ص ۱۰۵).

۸- بعضی نیز گفته‌اند: «J.V.» دارای دو معنای خاص و عام است. «J.V.» در معنای خاص، زمانی شکل می‌گیرد که دو شرکت گرد هم می‌آیند تا در قالب هویتی جدید، فعالیت تجاری مشخص و مشترکی را پی‌ریزی کنند. در معنای عام، «J.V.» شامل هرگونه همکاری بین دو شرکت می‌شود؛ چه هویت جدیدی در حین آن خلق شود و چه نشود، حتی زمانی که توافق‌نامه‌ای تجاری سنتی، مانند توافق‌نامه‌ی انتقال دانش فنی یا توزیع محصول بین دو شرکت، تحت عنوان همکاری مشترک، منعقد شود و این توافق‌نامه‌ی سنتی نیز زیر دیگر عناوین همکاری، مانند توسعه‌ی مشترک محصولات باشد، باز هم مشمول تعریف عام همکاری مشترک است (مختاری، ص ۱۶).

۹- برخی دیگر معتقدند که یک تعریف استاندارد از نظر اقتصادی برای «J.V.» متصور نیست و این واژه برای شرح و توضیح یک سلسله فعالیت‌های بین شرکت‌ها برای ادغام موقت و کوتاه‌مدت مورد استفاده قرار می‌گیرد. (Short of a merger: the competitive effects of horizontal joint ventures. Stephen p.king of horizontoll joint ventures. استاد اقتصاد دانشگاه پارک‌ویل از ملبورن استرالیا با آدرس: ecomfac e\_mail Unimebl.edu.au s.king). بعضی دیگر گفته‌اند: «J.V.» یک اصطلاح دقیق حقوقی نیست. (سویت و ماکسول، ۲۰۰۱، ص ۶ و ر.ک: محمدی درویش‌وند، ص ۱۱).

۱۰- بعضی از حقوق‌دانان ایرانی نیز «J.V.» را تعهد مشترک دو شرکت ثبت شده با دو تاجر، یا یک تاجر و یک شرکت تجارتی، مبنی بر انجام کار یا امور معینی که معمولاً محدود به زمان محدودی است می‌دانند. بدین صورت که در «J.V.» هر کدام از طرفین، شخصیت حقوقی خود را حفظ می‌کنند، ولی به موجب قرارداد، سازمان مستقلی برای انجام امری معین تشکیل می‌دهند که وظایف آن را به موجب قراردادی که تعهد مشترک یا همان «J.V.» نامیده می‌شود، تعیین می‌کنند؛ ولی اغلب، مسئولیت هر یک از شرکت‌ها در مقابل مقاطعه دهنده تضامنی است و هر کدام از این شرکت‌ها متضامناً مسئول همان سازمان تعهد

مشترک‌اند (ستوده، ۱۳۷۴، ج ۱، ص ۱۶۸).

به نظر می‌رسد از آنجا که منشأ «J.V.»، سیستم حقوقی کامن‌لا است، برای درک مفهوم حقوقی آن باید به مطلبی که از صاحب‌نظران حقوق تجارت بین‌الملل آن سیستم حقوقی نقل شده، توجه شود.

از فریدمان و کالمانف نقل شده که «مفهوم مرکزی و بنیادی در «J.V.» مفهوم مشارکت است. مشارکت دو جنبه دارد: جنبه‌ی تکنیکی و جنبه‌ی احساسی. در جنبه‌ی تکنیکی، «J.V.» به هم پیوستن آورده‌هاست؛ در جنبه‌ی احساسی، آن را می‌توان احساس کوشش متحد یا مشترک دانست. در هر دو معنای کلمه، نیل به درجه‌ای از مشارکت بین‌المللی در هر شکل از واحد تجاری، به هر ترتیبی که تحت تملک یا تحت کنترل باشد، امکان‌پذیر است. ایجاد منابع محلی تهیه‌ی کالا، تربیت، آموزش نیروی کار محلی و کادر مدیریت و برانگیختن آثار ظاهری در جامعه‌ی تجاری، به طور کلی، نمونه‌هایی از روش‌های ممکن برای نیل به مشارکت‌اند (امام، ۱۳۷۱، ص ۱۲۵).

اشاره‌ی این دو صاحب‌نظر تجارت بین‌الملل می‌تواند کلید اصلی برای ارائه‌ی یک تعریف صحیح از «J.V.» باشد؛ زیرا به نظر آنها مشارکت از نوع «J.V.» دو جنبه دارد: یکی مشارکت در به هم پیوستن آورده‌ها که جنبه‌ی تکنیکی است (این آورده‌ها ممکن است مادی یا غیر مادی باشند؛ از قبیل: پول نقد، ماشین‌آلات و تجهیزات، تعهدات بر انجام کار، حق استفاده از زمین، دانش علمی، تربیت کادر فنی و غیر آن) و دیگری جنبه‌ی احساسی که می‌تواند صرف احساس کوشش مشترک برای نیل به اهداف باشد. به نظر می‌رسد این اهداف، صرف منفعت مادی نیست، بلکه ممکن است نسبت به طرفین «J.V.» متفاوت باشد. هدف کشوری که برای ایجاد رغبت کشورهای سرمایه‌گذار، حاضر به دادن امتیازاتی در یک «J.V.» می‌شود، یا هدف طرف مقابلش که در سرمایه‌گذاری در پی منافع مادی است، متفاوت است، اما کوشش آنها برای رسیدن به اهداف، مشترک است. یا هدف کشوری که برای وارد کردن دانش فنی خاصی سرمایه‌گذاری می‌کند، با هدف طرف مقابل که صاحب این دانش فنی است، یکی نیست؛ بنابراین، با توجه به این دو معیار، هیچ‌کدام از تعاریف فوق نمی‌تواند تعریف جامعی باشد. به علاوه ابزار رسیدن به این مشارکت، صرف قرارداد با شرکت نیست. بلکه برای نیل به آن می‌توان به هر ترتیبی که آن واحد مشارکتی تحت کنترل باشد، استفاده کرد؛ بنابر این در تعریف «J.V.» می‌توان گفت: «J.V.» یک تکنیک حقوقی

برای مشارکت در امری تجاری به منظور دستیابی به اهداف طرفین آن است. این تعریف قلمروی وسیع و ماهیتی انعطاف‌پذیر دارد که می‌توان آن را در هر سیستم حقوقی ایجاد کرد. به همین دلیل ما ترجمه‌ی «J.V.» به مشارکت انعطاف‌پذیر را، نسبت به دیگر تعابیر ارائه شده ترجیح دادیم. در این تعریف، اولاً به جای استفاده از واژه‌ی قرارداد یا شرکت، از اصطلاح «تکنیک حقوقی» استفاده شده است؛ زیرا، همان‌طور که بحث خواهد شد، «J.V.» ممکن است در قالب قرارداد، شرکت یا ترکیبی از آن دو و حتی در برخی موارد با رفتار عمل‌آرادی طرفین ایجاد شود؛ بدون اینکه طرفین قبل از آن قرارداد یا تفاهم‌نامه‌ای امضا کنند یا به ایجاد شرکتی بپردازند. ثانیاً به جای استفاده از عبارت «مشارکت در سرمایه‌گذاری»، از عبارت «مشارکت در امر تجاری» استفاده شد؛ زیرا «J.V.» ممکن است در اموری غیر از سرمایه‌گذاری صرف و تأمین نقدینگی باشد. ثالثاً عبارت «به منظور دستیابی به اهداف طرفین آن» مورد استفاده قرار گرفت؛ زیرا در برخی موارد، کسب منافع مادی مورد توجه طرفین یا یکی از آنها نیست.

## ۱-۲. انگیزه‌های تشکیل «J.V.»

حقوق دانان تجارت بین‌الملل به رواج گسترده‌ی «J.V.» در صحنه‌ی تجارت بین‌الملل از نیمه‌ی دوم قرن بیستم اذعان دارند که انگیزه‌های تشکیل آن را می‌توان به شرح ذیل دانست:

### الف) انگیزه‌های اقتصادی

۱. امروزه در کشورهای توسعه‌یافته (مانند آمریکا و برخی کشورهای اروپایی) تعداد شرکت‌های «J.V.» داخلی زیاد است، اما به دلیل رشد جهانی شدن اقتصاد، روز به روز بر تعداد «J.V.»‌های بین‌المللی افزوده می‌شود.
۲. برخی از کشورهای در حال توسعه از سرمایه‌ی لازم برای ایجاد یک شرکت که بتواند در صحنه‌ی جهانی رقابت کند، برخوردار نیستند؛ به همین دلیل در پی یافتن شرکای تجاری‌اند تا از سرمایه‌ی آنها در تحقق اهداف اقتصادی‌شان بهره ببرند.
۳. برخی از شرکت‌ها برای پرهیز از ریسک سرمایه‌گذاری، سعی در یافتن منابع سرمایه‌ای خارجی به عنوان پشتوانه دارند و برای نیل به این هدف، با ایجاد شرکت‌های فرعی وابسته به شرکت مادر، در سرمایه‌گذاری‌هایی که ریسک بالایی دارد شرکت می‌کنند. با اتمام پروژه، منابع آن به شرکت مادر برمی‌گردد و در صورت شکست پروژه، شرکت فرعی، تنها به میزان سرمایه‌ی آورده متضرر می‌شود و امکان تعقیب شرکت مادر که به صورت مخفی در پشت چهره‌ی «J.V.» پنهان شده است وجود ندارد.

۴. انگیزه‌ی دیگر، نیاز به متخصصان و قابلیت‌های فنی برخی از شرکت‌هاست. این قابلیت‌ها می‌تواند برخورداری آنها از امتیازات و دارایی‌های معنوی در امر فن‌آوری و به عبارت دیگر، مالکیت‌های معنوی باشد.

۵. وجود منابع طبیعی و نیروی کار ارزان نیز در کشورهای جهان سوم و در حال توسعه، از جمله عوامل ایجاد «J.V.» است. عواملی که باعث ترغیب شرکت‌های بزرگ به استفاده از نیروی کار ارزان و استفاده از بازار کشورهای جهان سوم شده است.

۶. برخی از شرکت‌های قدرتمند جهان، چون در کشورهایی مانند آمریکا و آلمان که محل اصلی تشکیل و فعالیت آنهاست، به واسطه‌ی قوانین ضد تراست محدود می‌شوند، با ایجاد شرکت‌های فرعی و مشارکت با استفاده از روش J.V. می‌کوشند از فضای مناسب دیگر کشورها برای پیش‌برد اهداف سود جویانه‌ی خود بهره ببرند. آنها با ایجاد شرکت‌های منشعب از شرکت مادر، با افراد و کشورهای سرمایه‌پذیر، سرمایه‌گذاری‌های مشترکی انجام می‌دهند و محدودیت‌های ایجاد شده در کشور اقامتگاه شرکت مادر را در صحنه‌ی بین‌الملل جبران می‌کنند (محمدی درویش‌وند، همان، ص ۵).

#### ب) انگیزه‌های سیاسی و حقوقی

۱. از سوی دیگر، کشورهای در حال توسعه که نوعاً کشورهای سرمایه‌پذیر هستند، موجب گسترش «J.V.» شده‌اند. این کشورها برای رهایی از قراردادهای ننگین، از نوع «امتیاز»<sup>۱</sup> از «J.V.» بهره گرفتند تا هم سرمایه‌ی لازم برای پیش‌برد اهداف اقتصادی خود را تأمین کنند و هم از احساسات ملی‌گرایانه نسبت به اقتدار حاکمیت، رهایی یابند.

۲. وجود سیستم‌های مختلف حقوقی سبب بروز اشکالات مختلفی در پذیرش و انتقال مفاهیم حقوقی از کشوری به کشور دیگر می‌شود؛ مثلاً عناوین حقوقی، از قبیل قرارداد، شرکت، بیمه و غیر آن در همه‌ی کشورها مفاهیم یکسانی ندارند؛ بنابراین باید از تکنیک حقوقی‌ای در تجارت بین‌الملل بهره گرفت که مشکلات پذیرش مفاهیم را در کشور سرمایه‌پذیر و سرمایه‌گذار به وجود نیاورد. تکنیک حقوقی «J.V.» از جمله‌ی آنهاست؛ زیرا به دلیل برخورداری از انعطاف‌پذیری لازم، در تجارت بین‌الملل، با استقبال خوبی مواجه شده است (مختاری، همان؛ خزاعی، همان، ص ۵۸-۵۹ و غنوی، ص ۱۲).

با توجه به آنچه ذکر شد، از نیمه‌ی دوم قرن بیستم، «J.V.» در شمار تکنیک‌های حقوقی پذیرفته شده در سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی و داخلی در آمد و رونق و رواج بسیار خوبی



یافت. امروزه بسیاری از کشورها، نه تنها در توجیه مشروعیت آن از کلیات و اصول و قواعد حقوقی بهره می‌برند، بلکه به وضع قوانین خاص در خصوص این تکنیک می‌پردازند. از میان این کشورها می‌توان به کشورهایی نظیر چین، کره‌ی جنوبی و بسیاری از کشورهای اروپایی بلوک شرق سابق نام برد (برای دیدن قوانین چین در مورد «J.V.» ر.ک: آدرس اینترنتی [www.novexcn.com](http://www.novexcn.com) و بیابانگرد، ص ۱۰ - ۴۳). ایران نیز در قانون تشویق سرمایه‌گذاری خارجی، از عنوان سرمایه‌گذاری به طریق مشارکت بهره برده است، بدون این‌که از عنوان «J.V.» استفاده نماید (ر.ک: به قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی ایران، مصوب ۱۳۸۱).

### ۱-۳. تاریخچه‌ی «J.V.»

برخی برای «J.V.» قایل به وجود ریشه‌های تاریخی شده‌اند. به عقیده‌ی آنان «J.V.» در جوامع باستانی، چون بابل، مصر و فینیقیه رایج بوده و از آن در فعالیت‌های اقتصادی دسته‌جمعی استفاده می‌شده است. در مقابل، برخی دیگر منشأ آن را اسکاتلند دانسته‌اند. به عقیده‌ی این عده، برخی از فعالان تجاری برای محدود کردن موضوع، مدت و قبول مسئولیت، از این نهاد حقوقی بهره برده‌اند. آنها می‌گویند: پس از آن‌که کامن‌لا در انگلستان عمومیت پیدا کرد و بر حقوق محلی<sup>۱</sup> که حاکم بر روابط تجاری مردم بود غلبه یافت، «J.V.» نیز از اسکاتلند وارد سیستم کامن‌لا شد و از طریق انگلستان به مستعمرات آن کشور، از جمله آمریکا و هند انتقال یافت؛ ولی برخی دادگاه‌های آمریکا مدعی شده‌اند که «J.V.» ریشه‌ای کاملاً آمریکایی دارد و از حدود سال ۱۸۹۰ میلادی در آمریکا مطرح شده است (خزاعی، ۱۳۶۹، ص ۶۰-۶۴).

در مورد تاریخ پیدایش «J.V.» اختلاف نظر وجود دارد، با این حال، قرن بیستم را باید قرن گسترش و رشد این تکنیک حقوقی در صحنه‌ی بین‌المللی دانست؛ اگرچه در بسیاری از کشورها در سطح ملی نیز از این تکنیک استفاده می‌شود.

### ۱-۴. قلمرو فعالیت «J.V.»

«J.V.» ممکن است در قلمرو داخلی یک کشور به وجود آید که نوعاً برای جذب سرمایه‌ای کوچک به هدف انجام پروژه‌های بسیار سنگین است، اما گاهی دو یا چند نفر برای انجام

کاری تجاری یا سرمایه‌گذاری در سطح ملی، از این روش بهره می‌گیرند، تا از ریسک بازار که ممکن است متوجه آنها شود بکاهند. گاهی دیگر، ایجاد آن برای همکاری مشترک در صحنه‌ی بین‌المللی است. در این‌جا این سؤال قابل طرح است که چه عاملی همکاری مشترک در قالب «J.V.» را بین‌المللی یا داخلی می‌کند؟ مثلاً اگر دو شرکت ایرانی در خارج از ایران یک «J.V.» تشکیل دهند، آیا آن «J.V.» بین‌المللی است؟ به عقیده‌ی برخی از صاحب‌نظران، همکاری مشترک بین دو شرکت وقتی بین‌المللی است که طرفین آن دارای تابعیت مختلف باشند؛ به عبارت دیگر، آنچه همکاری مشترک را بین‌المللی می‌سازد، ترکیب شرکای آن است، نه محلی که تجارت مورد توافق، در آن به فعلیت می‌رسد (مختاری، همان؛ محمدی درویش‌وند، همان، ص ۱۱-۱۳)؛ بنابراین «J.V.» ایجاد شده بین یک شرکت فرانسوی و یک شرکت ایرانی یک «J.V.» بین‌المللی است.

#### ۱-۵. روش‌های جای‌گزین «J.V.» و عمل انتخاب آنها

نکته‌ای که در این‌جا قابل بررسی است مقایسه‌ی «J.V.» با دیگر روش‌های جای‌گزین آن در صحنه‌ی بین‌المللی است؛ زیرا روش‌های متعددی، علاوه بر همکاری مشترک، برای دست‌یابی به توسعه‌ی بین‌المللی، وجود دارد که هر یک دارای نقاط ضعف و قوتی است. برای پی بردن به امتیازات «J.V.» نسبت به روش‌های دیگر جای‌گزین آن، برخی روش‌های جای‌گزین را به اجمال بررسی می‌کنیم.

**۱. صادرات مستقیم:** در این روش، صادرکننده تولیدات خود را به مشتریان خود در خارج از کشور می‌فروشد و مشتریان نیز سفارش‌های خود را مستقیماً به صادرکننده می‌دهند. در این روش، خود صادرکننده یا واسطه‌های او در کشوری که اجناسش در آن‌جا به فروش می‌رسد حضور ندارند. از مهم‌ترین مزایای این روش این است که صادرکننده مجبور نیست منابع قابل ملاحظه‌ای از سرمایه‌ی خود را درگیر توسعه‌ی بین‌المللی نماید. این روش در مواردی که صادرکننده نیاز به بازاریابی و ارتباط با مشتری و ارائه‌ی خدمات پس از فروش در کشور مصرف‌کننده دارد، مناسب نیست.

**۲. نمایندگی فروش:** در این روش، تولیدکننده‌ی محصول که محصولات خود را صادر می‌کند، باید در کشورهای واردکننده‌ی محصولش، نمایندگی فروش ایجاد کند. این نمایندگی، مسئول بازاریابی، تبلیغات و ارائه‌ی خدمات پس از فروش است و در مقابل، درصدی از فروش خالص را دریافت می‌کند؛ هم‌چنین ممکن است درصدی را نیز در مقابل ارائه‌ی خدمات دریافت کند. از محاسن این روش این است که صادرکننده با حداقل منابع

سرمایه‌ای می‌تواند به بازارهای خارجی دست یابد، اما با مشکلات یافتن نمایندگان در کشور خارجی، آن هم نماینده‌ی مورد اعتماد، و نیز عدم کنترل همه‌جانبه بر فعالیت‌های نماینده یا مشتریان هم مواجه است. به علاوه، بر اساس قانون برخی کشورها، فسخ قرارداد نمایندگانِ فروش، مستلزم پرداخت خسارت کلان است، مگر با شرایط خاص.

**۳. عقد قرارداد برای توزیع محصول:** در این روش، صادرکننده تعدادی توزیع‌کننده‌ی محلی را برای بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش محصولاتش در نظر می‌گیرد. صادرکننده محصولاتش را با قیمت توافق شده به توزیع‌کننده می‌فروشد و او مجاز است که محصول خریداری شده را در حوزه‌ی فعالیت تعریف شده‌اش به هر قیمتی که امکان فروش آن باشد بفروشد. در این روش، ریسک مالکیت به توزیع‌کننده منتقل می‌شود و بر اساس قوانین حقوقی ضد تراست برخی کشورها، صادرکننده (فروشنده‌ی محصول) نمی‌تواند قیمت فروش توسط توزیع‌کننده و نیز ارائه‌ی خدمات به مشتریان و بازاریابی را تحت کنترل داشته باشد، هر چند در این روش از منابع سرمایه‌ای صادرکننده برای توسعه و بازاریابی استفاده نمی‌شود.

**۴. قرارداد ليسانس:** در این روش، شرکت صادرکننده حق موتاژ و فروش محصولاتش را در محدوده‌ای معین و تعریف شده به شخص حقیقی یا حقوقی واگذار می‌کند. در مقابل، طرف قرارداد مبلغی را تحت عنوان «حق امتیاز» بر اساس حجم فروش محصولات و دیگر عوامل، به شرکت اصلی می‌پردازد. در این روش منابع سرمایه‌ای شرکت اصلی درگیر نمی‌شود، ولی قدرت کنترل آن، نه تنها بر بازاریابی و فروش، بلکه در موتاژ محصولات نیز از بین می‌رود.

**۵. تأسیس شرکت فرعی یا ایجاد شعبه در خارج از کشور:** به وسیله‌ی این روش، شرکت اصلی توسط شرکت وابسته یا شعبه در بازاریابی خارجی نمایندگان می‌شود. امکان دارد این شعبه یا شرکت به صورت یک خط موتاژ محلی عمل کند و خدمات رسانی به مشتریان را نیز عهده‌دار شود. مزیت این روش این است که شرکت اصلی علاوه بر کنترل تولیدات خود، می‌تواند بازاریابی و خدمات پس از فروش محصولاتش را نیز عهده‌دار باشد. اما این روش مستلزم صرف منابع سرمایه‌ای زیادی برای شرکت اصلی است. موضوع قابل تأمل دیگر، وجود برخی قوانین محدودکننده در کشورهای خارجی است که از ایجاد شرکت‌های وابسته یا شعب شرکت اصلی ممانعت به عمل می‌آورد. در این کشورها برای برخورداری از سرمایه‌های خارجی و کنترل بر شرکت‌های بیگانه، قوانینی وضع کرده‌اند که امکان سرمایه‌گذاری صد در صد خارجی را ممنوع و مشارکت شرکت‌های خارجی با شرکای

محلی را ضروری دانسته است.

با توجه به روش‌های جای‌گزین «J.V.»، شرکت‌ها و اشخاص حقیقی سرمایه‌گذار، در انتخاب روش مناسب، باید مسائل مهمی را مد نظر قرار دهند. طرف مقابل باید از خود پرسد آیا در امر بازاریابی در قلمرو جغرافیایی خاص، نیازمند تخصص، مهارت و فن‌آوری خاصی است؟ آیا به منابع سرمایه‌ای خارجی نیاز دارد؟ آیا امتیاز و حق مالکیت معنوی خاصی لازم است؟ و بر اساس پاسخی که به این سؤال‌ها می‌دهد، روش مناسب و شریک خود را معین نماید. سرمایه‌گذار باید خود را به جای طرف مقابل قرار دهد و از خود پرسد که انگیزه و اهداف شریک من در همکاری مشترک با من چیست؟ او باید شریکی را انتخاب کند که نسبت به اهداف این مشارکت واقعاً متعهد و دارای توان لازم در راستای نیل به هدف تجاری یا تولیدی مورد نظر باشد. رسیدن به پاسخ این سؤال‌ها و انتخاب روش مناسب، که «J.V.» یکی از آنهاست، در طی مذاکرات مفصل حاصل می‌گردد. مذاکراتی که نیازمند همکاری مشترک و صبر و دقت بسیار است. این صحبت‌ها معمولاً با امضای موافقت‌نامه‌ی حفظ اسرار شروع می‌شود و تا نهایی شدن موافقت‌نامه‌ی اصلی و اجرایی شدن کار ادامه می‌یابد (مختاری، همان، ص ۱۸).

## ۲. ساختار، عناصر و انواع «J.V.»

### ۲-۱. ساختار حقوقی «J.V.»

انتخاب ساختار حقوقی مناسب برای «J.V.» به عوامل متعددی، از جمله ملاحظات تجاری (مانند بازاریابی، لزوم سازمان‌دهی «J.V.» در قالب شرکت مستقل و ...) و ملاحظات قانونی (مانند انتخاب قانون حاکم، انتخاب ساختاری که منافع بیشتر را، با توجه به قوانین مالیاتی، برای شرکا خواهد داشت و غیره) دارد، ولی ساختار «J.V.» عموماً به چهار صورت ذیل شکل می‌یابد.

۱. «J.V.» **واجد شخصیت حقوقی**: ویژگی این شکل از مشارکت آن است که هدف مشترک به صورت یک شخص حقوقی ایجاد می‌گردد و ایجادکنندگان اغلب شکل یک شرکت خصوصی با مسئولیت محدود را انتخاب می‌کنند که منافع طرفین بر مبنای میزان مشارکتشان در سهام تعیین خواهد شد. در فرانسه، این نوع از «J.V.»، به شکل گروه با منافع اقتصادی است که طبق مصوبه‌ی ۲۳ سپتامبر ۱۹۶۷ معمول شد. این نوع شرکت، دارای شخصیت حقوقی جداگانه است و در آلمان نیز به شکل شرکت با مسئولیت محدود است (اشمیتوف، ۱۳۷۸، ج ۱، ص ۵۲۳ و ۵۲۴).

۲. **مشارکت‌های مدنی:** در این نوع از «J.V.» یک ساختار شرکتی، وسیله و محمل فعالیت مشترک قرار نگرفته است و طرفین فقط بر توافق‌های قراردادی خود تکیه می‌کنند (همان).

۳. **شرکت به ضمیمه‌ی قراردادهای مشارکت مدنی:** مانند موافقت‌نامه‌ی ۱۹۶۶ بین ایران و فرانسه (شاپیرا، ۱۳۷۱، ص ۱۰۵).

۴. «J.V.» **غیر قراردادی و غیر شرکتی:** در مقابل سه نوع «J.V.» معرفی شده که از طریق یک توافق‌نامه‌ی کتبی ممکن است به وجود آیند، گاهی «J.V.»، غیر قراردادی<sup>۱</sup> و غیر شرکتی است؛ به این معنا که قرارداد مکتوبی برای ایجاد آن وجود ندارد و طرفین در ابتدا نیز شرکتی را ایجاد نمی‌کنند، بلکه صرفاً از طریق رفتار ارادی طرفین به وجود می‌آید که در این صورت، قانون، مسئولیت و تعهدات طرفین «J.V.» را در مقابل اشخاص ثالثی که با آنها معاملات تجاری انجام می‌دهند معین می‌کند (<http://nanosft/igc/jva.html>).

البته برخی دیگر، با توجه به قوانین تجاری آمریکا گفته‌اند: «J.V.» ممکن است از راه توافق‌نامه‌ی کتبی حاصل شود؛ که در این صورت ممکن است به سه شکل ذیل باشد (عرفانی، ۱۳۷۲، ص ۸۵-۸۴ و ر.ک: <http://nanosft.com/igc/jva.html>):

۱. «J.V.» **قراردادی**<sup>۲</sup>: در این شکل از «J.V.» شروط، تعهدات و مسئولیت‌های طرفین طی یک قرارداد کتبی که توسط طرفین امضا گردیده مد نظر قرار می‌گیرد.

۲. «J.V.» **از نوع شرکت قانونی**<sup>۳</sup>: در این نوع «J.V.» شروط یا مسئولیت‌ها مانند «J.V.» قراردادی از طریق یک توافق مکتوب مد نظر قرار می‌گیرد. اما این نوع از «J.V.» دارای یک شخصیت حقوقی مستقل از تشکیل‌دهندگان آن است.

۳. «J.V.» **از نوع شرکت اشخاص**<sup>۴</sup>: که می‌تواند به یکی از شکل‌های شرکت تضامنی یا شرکت مختلط غیر سهامی باشد. این نوع از «J.V.» بیشتر برای معاملات ملکی و اموال غیر منقول مورد استفاده قرار می‌گیرد تا اقدامات تجاری که ممکن است برای توسعه‌ی

1 . non contractual joint venture.

2 . contractual joint venture.

3 . corporate joint venture.

شایان ذکر است که بر اساس قوانین تجاری فدرال آمریکا، تنها شرکت از نوع corporation به موجب قانون به وجود می‌آید. در دائره‌المعارف حقوقی آمریکا در تعریف corporation آمده است: corporation موجودیتی اعتباری است که به موجب قانون به وجود می‌آید و متشکل از افرادی است که تحت نام واحد گرد هم می‌آیند و در طول حیات آن، دارای حق جانشینی نسبت به آن هستند (خزاعی؛ همان، ص ۷۸). به همین دلیل ما در ترجمه‌ی corporate Joint venture به جای استفاده از واژه‌ی شرکت سهامی، از واژه‌ی شرکت قانونی استفاده کرده‌ایم؛ زیرا آن طور که از تقسیم بندی مذکور برمی‌آید، این نوع تقسیم بندی با توجه به حقوق آمریکا مطرح شده است.

4 . Partnership joint venture.

محصولات یا پیشبرد اهداف تحقیقاتی و پژوهشی باشد.

امر دیگری که می‌تواند در ماهیت «J.V.» شرکتی دخیل باشد، شیوه‌ی تصمیم‌گیری در «J.V.» است که ما از آن تحت عنوان «J.V.» دوشخصیتی و یک‌شخصیتی یاد می‌کنیم؛ به این معنا که آیا تصمیم‌گیری «J.V.» توسط هیئت مدیره است یا ترکیبی از هیئت مدیره و مجمع عمومی سهام‌داران؟ آن‌طور که برخی از حقوق دانان ایران گفته‌اند: «طبق سنت انگلیسی و آمریکایی، «J.V.» در ترکیب خود به وحدت هیئت مدیره اتکا دارد، اما از دیدگاه کشورهای اروپای مرکزی، ارگان‌های هیئت مدیره و بازرسان وجود دارند و مجمع عمومی سهام‌داران بالاترین ارگان شرکت است. اغلب کشورهای اروپای شرقی راه حل پیش‌بینی دو ارگان ذکر شده را در تأسیسات شرکت‌های عظیم از نوع «J.V.» پذیرفته‌اند. در حقوق چین و شوروی ممکن است مشارکت مجمع عمومی سهام‌داران وجود نداشته باشد. در این حالت، هیئت مدیره و بازرس، امور راجع به سیاست عمومی شرکت را انجام می‌دهند و کمیته‌ی اجرایی هم، مجری امور روزانه است. کشورهای مزبور اصرار دارند که یکی از شهروندان محلی به طور رسمی رئیس هیئت مدیره‌ی شرکت مشترک باشد و یک عضو هیئت مدیره هم از شریک خارجی، با دارا بودن حق وتو برای اجتناب از حاکمیت اکثریت، پیش‌بینی گردد (عرفانی، ۱۳۷۲، ص ۹۶).

با توجه به آنچه ذکر شد و همان‌طور که در تعریف «J.V.» آمده، اقتضای این نوع مشارکت انعطاف‌پذیر، انعطاف‌پذیری در ماهیت نیز هست. این مشارکت ممکن است از نوع مشارکت‌های واجد شخصیت حقوقی یا قراردادی باشد یا از نوعی که به موجب قانون، مسئولیت و وظایف و حقوق طرفین آن معین و مشخص می‌گردد؛ بنابراین در هر کشوری با توجه به قواعد و قوانین حاکم بر «J.V.» و با توجه به نوع و شکل ایجاد آن، باید حکم به ماهیت آن نمود. به نظر ما، این از معایب «J.V.» نیست، بلکه در عالم تجارت، انعطاف‌پذیری یک نهاد یا یک تکنیک حقوقی می‌تواند باعث پیشرفت و سهولت امور تجاری و بازرگانی شود. آنچه در تجارت تعیین‌کننده است، اراده‌ی طرفین و نیل آنان به اهداف مورد نظر است؛ اگرچه در تحقق این امر نمی‌توان حداقل نظم و سیاست‌های با‌دارنده از سوء استفاده را از نظر دور داشت؛ امری که در برخی کشورها موجب ایجاد قوانین ضد تراست شده است تا مانع زیاده‌خواهی و انحصارطلبی صاحبان قدرت و تکنولوژی گردد.

## ۲-۲. عناصر تشکیل دهنده‌ی «J.V.»

همان‌طور که گفته شد، در اکثر موارد «J.V.» ماهیت قراردادی یا شرکتی دارد، اما عناصر

مشترکی در همه‌ی آنها موجود است که در حقیقت عناصر و ارکان سازنده‌ی «J.V.» است.

۱. **طرفین «J.V.»:** طرفین «J.V.» می‌توانند اشخاص حقیقی یا حقوقی باشند و در صورتی که ماهیت آن از نوع شرکت باشد، ماهیت طرفین می‌تواند با ماهیت شرکت اشخاص یا سرمایه باشد و چون مسئولیت سهام داران در شرکت سرمایه محدود به سرمایه است، موضوع قرارداد «J.V.» که با همکاری شرکت‌های سرمایه به وجود می‌آید، نباید خارج از حدود فعالیت آن شرکت‌ها باشد.

ممکن است در این جا این سؤال طرح گردد که آیا دولت‌ها هم می‌توانند طرف یا طرفین قرارداد «J.V.» باشند؟ از نیمه‌ی قرن بیستم چنین امری انجام پذیرفته است. تنها در این موارد، طرفین مانند معاهدات دیگر وارد مذاکره می‌شوند و در یک وضعیت کاملاً برابر، مذاکرات دنبال می‌گردد و پس از توافق، حاصل آن در قالب معاهده‌ی مرسوم در حقوق بین‌الملل عمومی جای می‌گیرد. معمولاً هدف دولت‌ها در این موارد کسب منفعت فوری نیست و غالباً توسعه‌ی بخشی از اقتصاد ملی و تجهیز خدمات عمومی را مد نظر قرار می‌دهند.

موضوع معاهده‌ی مورد توافق دولت‌ها، گاه ایجاد موضوع مورد بحث است (مثل معاهده‌ی بین فرانسه و ایتالیا در ایجاد تونل مون‌بلان یا قرارداد فرانسه و انگلیس در مورد ایجاد تونل زیر دریایی مانس که با تشکیل «J.V.» انجام گرفت.) و گاه موضوع معاهده، تأیید همکاری‌های اقتصادی تحت عنوان «J.V.» است (مثل معاهده‌ی ۲۰ دسامبر ۱۹۵۱ بین دانمارک و نروژ و سوئد برای تأیید «J.V.» موجود بین کمپانی‌های مشترک سه دولت و ایجاد خطوط هوایی اسکاندیناوی). برخی اوقات نیز معاهده علاوه بر موضوع خاص خود، ایجاد یک یا چند «J.V.» را پیش‌بینی می‌کند. معمولاً برای ورود این معاهدات به حقوق داخلی ارزش قانونی به آن داده می‌شود (مانند آنچه ماده‌ی ۹ قانون مدنی ایران گفته است).

۲. **آورده یا سرمایه «J.V.»:** هر یک از طرفین قرارداد باید برابر تعهدی که پذیرفته‌اند، پول، کار، دانش یا هنر خود را به عنوان آورده، به فعالیت «J.V.» اختصاص دهند. این آورده تفاوتی با آورده‌ی شرکت‌های دیگر ندارد و می‌تواند به صورت کار، پول نقد و یا مایه‌ی تجارتي، مثل حق بهره‌برداری از اختراع و علامت تجارتي و امتیاز و انتقال تکنیک و دانش باشد.

۳. **تقسیم سود و زیان:** منفعت مورد نظر «J.V.» منفعتی است که بین طرفین آن مشاع باشد؛ لذا قراردادی که به موجب آن هر یک از طرفین منفعت جداگانه‌ای کسب نماید، ولو با فعالیت مشترک، آن قرارداد از نوع «J.V.» تلقی نمی‌شود. نتیجه‌ی منطقی تقسیم منفعت به عنوان عنصری از عناصر «J.V.»، تقسیم ضرر و زیان احتمالی نیز هست. اگرچه این نظر اکثریت حقوق دانان حقوق تجارت بین‌الملل است، ولی در خصوص چگونگی تقسیم سود

و زیان دو احتمال موجود است:

الف) قراردادهایی که در آن تقسیم ضرر و زیان پیش‌بینی شده که در این موارد باید بر اساس قرارداد عمل شود.

ب) قراردادهایی که آورده‌ی یک طرف پول و مال و آورده‌ی طرف دیگر کار یا خدمت اوست، که در این موارد عدم‌النفع صاحب کار و خدمت، ضرر تلقی خواهد شد.

**۴. کنترل مشترک بر امور (J.V.):** در حقوق داخلی آمریکا تقریباً کلیه‌ی دادگاه‌ها بر این امر اتفاق نظر دارند که در «J.V.» کنترل امور مشترک با طرفین است. با این حال در مورد میزان این کنترل، اتفاق نظری وجود ندارد. در برخی از آراء، حق کنترل برابر پیش‌بینی شده و در برخی دیگر قایل به وجود برخی از حقوق کنترل شده‌اند. باید گفت اجرای کنترل مستقیم و برابر، وقتی اهمیت می‌یابد که شرکت متضرر شود و از چگونگی تقسیم ضرر صحبتی به میان نیامده باشد. در این اوضاع اجرای کنترل مستقیم بر امور «J.V.» ضابطه‌ای برای تفکیک اشخاصی است که باید بدون محدودیت، ضرر و خطر را پذیرا باشند. البته در مواردی که طرفین، از ملیت‌های مختلف باشند، معمولاً از حق کنترل مستقیم خود انصراف نمی‌دهند.

**۵. وکالت متقابل:** منظور از وکالت متقابل در رابطه‌ی حقوقی «J.V.» آن است که هر یک از طرفین قرارداد به اختیارات حاصل از آن، حق انجام کلیه‌ی اموری را که برای جبران و پیشرفت کارها ضروری به نظر می‌رسد، داشته باشند. در این صورت هر یک از طرف‌های قرارداد می‌توانند به نام خود و به وکالت از دیگری وارد معامله شوند و تعهداتی را به عهده بگیرند، که البته این معاملات، هر دو طرف را متعهد می‌سازد. در حقوق آمریکا وکالت متقابل از ویژگی‌های «Partnership» است و در مورد «J.V.» بین محاکم اختلاف نظر وجود دارد، ولی اکثریت قایل به وجود آن در «J.V.» هستند.

**۶. تعهد شرافت:** در حقوق آمریکا، تعهد شرافت، علاوه بر این‌که بر روابط شرکای شرکت‌های شخص و سرمایه حاکم است، در «J.V.» نیز به رسمیت شناخته شده است. تعهد شرافت به این معناست که هیچ یک از طرفین قرارداد نمی‌تواند منافع خود را بر منافع شرکت یا شریک دیگر ترجیح دهد. ولی آنچه جنبه‌ی حقوقی دارد و ضمانت اجرای نقض قرارداد «J.V.» محسوب می‌شود، رعایت دو موضوع است: اول این‌که طرفین قرارداد نباید به دنبال منافع شخصی خویش باشند و دیگر این‌که نباید واقعیت را کتمان کنند؛ بنابراین دریافت حق‌التعلیم، حق‌الوکاله، حق‌القدم، کادو، کمیسیون و به طریق اولی رشوه، در فعالیت مشترک «J.V.» ممنوع و موجب نقض قرارداد است. در مورد مطلب دوم (یعنی کتمان) نیز هرگاه یکی از طرفین «J.V.» منفعتی را با گزارش غیرواقعی در مورد خرید و



فروش اجناس متعلق به «J.V.» به دست آورد، به لحاظ نقض تعهد شرافت و کتمان کردن واقعیت، باید به شرکای دیگر حساب پس بدهد (ر.ک: خزاعی، همان، ص ۶۸-۷۷ و بیابانگرد، همان، ص ۶۹-۷۳).

### ۲-۳. مراحل ایجاد «J.V.»

۱. **تفاهم‌نامه:** منظور از تفاهم‌نامه صرفاً ایجاد فضای لازم برای همکاری است؛ مانند انواع پروتکل‌های همکاری که بین دو دولت بسته می‌شود و حاکی از وجود اراده‌ی طرفین بر ایجاد همکاری در چارچوب قانونی دو کشور است. در ایجاد «J.V.» نیز طرفین قرارداد که ممکن است اشخاص حقیقی یا حقوقی و حتی دولت‌ها باشند، ابتدا یک چارچوب کلی مبنی بر همکاری و مشارکت به وجود می‌آید. شایان ذکر است که وجود تفاهم‌نامه ضروری نیست و طرفین می‌توانند از ابتدا توافق‌نامه‌ی همکاری یا قرارداد اصلی را امضا کنند؛ به بیان دیگر، یک سلسله ملاقات‌ها و مذاکرات با جدیت، دقت و پشتکار و صبر توسط طرفین در خصوص همکاری مشترک صورت می‌گیرد که اولین گام آن امضای یک تفاهم‌نامه برای حفظ اسرار و اطلاعات تجاری و فن‌آوری طرفین است (مختاری، همان، ص ۱۸ و خزاعی، همان، ص ۹۴-۹۵).

۲. **تنظیم قول‌نامه:** پس از امضای یک موافقت‌نامه یا تفاهم‌نامه به منظور حفظ اسرار، طرفین پس از این‌که با توجه به عوامل قانونی و تجاری، همکاری مشترک در امر سرمایه‌گذاری را مفید دیدند، قول‌نامه‌ای را تنظیم می‌کنند. قول‌نامه در واقع اعلامیه‌ای تعهدآور برای طرفین است، مبنی بر این‌که آنها به ادامه‌ی مذاکرات برای به نتیجه رسیدن مشارکت و روشن ساختن جنبه‌های کلیدی آن تمایل دارند. پس از تنظیم این قول‌نامه است که طرفین به سمت مذاکرات مربوط به تنظیم اسناد قطعی حرکت خواهند کرد و جزئیات موافقت‌نامه‌ی همکاری را مد نظر قرار خواهند داد (مختاری، همان).

۳. **توافق‌نامه‌ی همکاری یا قرارداد اصلی:** از این توافق‌نامه گاهی به «موافقت‌نامه‌ی عملکرد مشترک» نیز تعبیر می‌شود. این موافقت‌نامه در حقیقت تعیین‌کننده‌ی چارچوب اصلی مشارکت است و باید با حوصله و دقت کامل تنظیم شود. در این قرارداد شکلی که «J.V.» به خود می‌گیرد، مشخصات طرفین و آورده‌های آنها، میزان مشارکت آنها در سود و زیان، ساختار مدیریت و اداره‌ی «J.V.»، طرق خاتمه‌ی آن و چگونگی انحلال، چگونگی

فعالیت، فروش و خرید، محل تشکیل، میزان سرمایه‌ی شرکت، حقوق، وظایف و مسئولیت طرفین، شیوه‌ی انتقال تکنولوژی، محل فروش محصولات، محل اداره و اقامتگاه، مدت فعالیت، طریق حساب‌رسی و بازرسی، روش‌های افزایش و تقلیل سرمایه، مسئولیت‌های ناشی از نقض تعهد طرفین، فورس‌ماژور و آثار آن، قانون حاکم، طریق حل اختلافات، زبان قرارداد و دیگر عوامل مؤثر در قرارداد، همه در این قرارداد مشخص و معین می‌شود و به تفصیل مورد بحث قرار می‌گیرد (ر.ک: اشمیتوف، ۱۳۷۸، ص ۵۲۱ و ۵۲۲).<sup>۱</sup>

برخی دیگر از حقوق‌دانان گفته‌اند: سازمان‌دهی و تشکیل (J.V.) در حقوق داخلی، با ایجاد آن در صحنه‌ی بین‌المللی متفاوت است. در حقوق داخلی، «J.V.» به طور ساده و مانند قراردادهای عادی بین طرفین منعقد می‌شود، اما در صحنه‌ی بین‌المللی معمولاً «J.V.» از یک قرارداد اصولی و تعدادی قرارداد فرعی تشکیل می‌گردد و به همین دلیل، بعضی آن را سیستم قراردادی توصیف کرده‌اند. ولی این توصیف پذیرفته نیست؛ زیرا ممکن است به دلیل بصیرت، تجربه و تخصص طرفین، «J.V.» تنها در قالب یک قرارداد تنظیم گردد (خزاعی، ۱۳۶۹، ص ۹۳-۹۴ و بیابانگرد، ص ۸۱).

#### ۲-۴. موضوعات مورد بحث در قرارداد اصلی

معمولاً در یک قرارداد اصلی یا توافقنامه‌ی همکاری مشترک، این موارد مورد بحث قرار می‌گیرد و جوانب آن به خوبی روشن می‌گردد (ر.ک: قرارداد نمونه‌ی چین و بیابانگرد، همان، ص ۷۳-۷۶):

۱. نوع فعالیت تجاری موضوع سرمایه‌گذاری، که تحت عنوان انواع قرارداد «J.V.» مورد بحث قرار خواهیم داد.

۲. تعیین شکل و ساختار حقوقی (J.V.)، که قبلاً از آن بحث کردیم.

۳. تدوین اساس‌نامه‌ی شرکت عامل: در صورتی که ساختار «J.V.» از نوع شرکتی باشد، طرفین باید اساس‌نامه و دیگر مقررات مربوط به شرکت عامل «J.V.» را مشخص و در مورد آن مذاکره کنند.

۴. سرمایه‌ی اولیه: نوع سرمایه‌ی اولیه، میزان آن، نقدی یا غیر نقدی بودن و میزان نقد آن، در این نوع مذاکره مشخص می‌شود. ضمناً مسائل مالیاتی، چه در شکل امتیازات یا تکالیف مالیاتی در این مرحله مورد توجه قرار می‌گیرد.

۱. برای اطلاع ر.ک به نمونه قرارداد اصلی پیشنهادی دولت چین به آدرس اینترنتی

۵. **افزایش سرمایه:** سرمایه‌گذاران طرف قرارداد باید میزان سرمایه‌ی اولیه مورد نیاز، نوع ترکیب آن (از لحاظ نقدی و غیرنقدی) و پیش‌بینی افزایش سرمایه و چگونگی افزایش آن را نیز مورد توجه قرار دهند؛ به عبارت دیگر، آنها باید منابع مالی مورد نیاز در آینده را تدارک ببینند و مشخص کنند که آیا این افزایش سرمایه از طریق وام تأمین خواهد شد یا به شکل دیگر.

۶. **مدیریت:** از جمله مهم‌ترین موضوعاتی که با دقت و وسواس مورد بحث طرفین قرار می‌گیرد موضوع مدیریت است. این سؤال همواره مطرح است که نحوه‌ی تصمیم‌گیری در «J.V.» چگونه و نقش هر یک از طرفین مشارکت در این تصمیم‌گیری چه اندازه است؟ البته ساختار مدیریت مورد نیاز «J.V.»، بسته به موضوع آن و نوع مشارکت، متفاوت است. اگر «J.V.» از نوع قرارداد باشد، باید روشن شود که هر کدام از طرفین، مسئولیت انجام چه بخشی را عهده‌دار است و طرف دیگر چگونه می‌تواند در انجام آن بخش مشارکت کند. در شرایط معمولی، هر شریک، یک مدیر پروژه برای هدایت گروه خود که عهده‌دار بخش‌هایی از انجام پروژه است، معین می‌کند و در این حالت اگر آنها یک شورای مشورتی به وجود آورند، کار غیر عادی‌ای انجام نداده‌اند. ترکیب این شورا عبارت است از نمایندگانی از مدیریت عالی هر یک از شرکا که به طور منظم و بر اساس اصولی مشخص در خصوص فعالیت‌ها و میزان دست‌یابی به اهداف طرح تجاری مورد سرمایه‌گذاری به بحث می‌پردازند. برقراری ارتباطات خوب و تفاهم کلی بین شرکای «J.V.» بسیار مهم است؛ چرا که در صحنه‌ی بین‌المللی «J.V.» مشارکت بین افرادی است که دارای فرهنگ‌های متفاوت‌اند.

اما اگر «J.V.» از نوع شرکتی باشد، شرکا، یک گروه مدیریت ایجاد می‌کنند؛ گروه مدیریتی که اداره‌ی «J.V.» را به طور مستقل عهده‌دار است. هر یک از شرکا باید اطمینان یابد که نقش مهم و فعالی را در ارتباط با امور «J.V.» ایفا می‌کند و از طرف دیگر معمولاً شریکی که سهم عمده‌ای در «J.V.» دارد، با استفاده از حق کنترل فعالیت‌های سرمایه‌گذاری، تصمیم‌گیری می‌کند؛ مگر این‌که برای تضمین حقوق شریک اقلیت حق و تو در نظر گرفته باشد. این حق، طرف ضعیف را قادر می‌سازد تا در تصمیم‌گیری‌های مهم شرکت کند و مانع از انجام اقدامات خاصی توسط شریک قوی‌تر شود؛ مثلاً روش معمول در مشخص کردن ترکیب هیئت مدیره این است که هر شریک متناسب با میزان سهام خود در «J.V.» نمایندگانی را مشخص می‌کند، به طور نمونه، در صورتی که شریکی ۳۰٪ سهام داشته باشد، ۳ عضو از ۱۰ عضو هیئت‌مدیره را معین می‌کند. بر اساس این فرمول، شریکی که

اکثریت سهام را در سرمایه‌ی شرکت داشته باشد، حق تعیین اکثریت اعضای هیئت مدیره را نیز داراست و به این شکل توانایی او در کنترل «J.V.» بیمه می‌شود. ولی شریک اقلیت می‌تواند با برخورداری از حق و توکه در قرارداد اصلی آن را شرط مشارکت خود در «J.V.» قرار داده و طرف دیگر آن را پذیرفته است، طرف اکثریت را مجبور سازد تا در تصمیم‌گیری‌ها با او وارد مذاکره شوند و نظر او را جلب نمایند.

در روش دیگر، شرکا ممکن است با وجود چند مدیر مسئول مرضی الطرفین، به انضمام مدیرانی که توسط هر یک از آنها مشخص شده‌اند موافقت نمایند. در این صورت، هیئت مدیره متشکل از نمایندگان هر یک از شرکا و مدیران مرضی الطرفین خواهد بود. مدیران مرضی الطرفین معمولاً به عنوان مدیر مستقل، نقش خود را به صورت مشاوران بی طرف برای «J.V.» ایفا می‌کنند و در صورت ایجاد وضعیت عدم امکان تصمیم‌گیری می‌توانند «J.V.» را از بن بست خارج کنند (مختاری، ۱۳۸۲، ص ۹-۱۰).

زمانی که «J.V.» یک شریک اقلیت دارد، به ناچار موضوع حق و تو مطرح می‌شود. معمولاً مواردی که سهام‌دار اقلیت در شرکت سهامی عامل «J.V.» می‌تواند آنها را تو کند عبارت‌اند از:

- الف) ورود «J.V.» به عرصه‌ی دیگری از تجارت؛
- ب) ادغام، الحاق یا فروش همه‌ی دارایی‌های اساسی «J.V.»؛
- ج) تملیک دارایی‌های اساسی به دیگری؛
- د) هرگونه تغییر یا فسخ قرارداد‌های قطعی مربوط به «J.V.»؛
- ه) تحمّل هزینه‌های خاص؛
- و) تصویب طرح اجرایی سالانه یا تنظیم بودجه‌ی سالانه؛
- ز) تصویب انجام معامله بین «J.V.» و شریک دارای سهام اکثریت با شرکت‌های وابسته به آن (همان، ص ۱۱).

**۷. تمهید به اطلاع‌رسانی:** موضوع دیگری که در توافق‌نامه‌ی اصلی مورد توجه قرار می‌گیرد، در نظر گرفتن سازوکاری است که اطمینان دهد اطلاعات کافی گردآوری، گزارش و ارزیابی خواهد شد.

**۸. امتیازات و دارایی‌های غیر مشهود (مالکیت معنوی):** امتیازها و دارایی‌های معنوی، نقش اساسی و مهمی را در بسیاری از مشارکت‌های از نوع «J.V.» بر عهده دارند. از مهم‌ترین مسائل در مشارکت‌هایی که محصولی تولید می‌کنند یا خدماتی ارائه می‌دهند، نوع مالکیت معنوی مورد نیاز «J.V.» است؛ مثلاً اگر نیاز به حق ليسانس یا دانش فنی یک شریک است،

آیا «J.V.» حق تکمیل و توسعه‌ی فن آوری موضوع حق ليسانس را دارد؟ و این حقوق بر چه اساسی موضوع حق ليسانس «J.V.» قرار می‌گیرد؟ زمانی که «J.V.» پایان می‌یابد نیز در مورد این نوع از دارایی‌ها سؤالات پیچیده‌ای وجود خواهد داشت؛ برای مثال آیا این دارایی‌ها و همه‌ی اصلاحات و توسعه‌های صورت گرفته به سهام‌داران اصلی بازمی‌گردد؟ آیا این دارایی‌ها با واگذاری اموال «J.V.» به غیر منتقل می‌شود؟ و... این‌ها موضوعاتی است که در روند مذاکرات باید مورد توجه قرار گیرد و به خوبی همه‌ی ابهامات آن روشن شود.

**۹. تعهد به حفظ اسرار:** در توافق‌نامه‌ی همکاری مشترک یا قبل از امضای توافق‌نامه‌ی اصلی یا در جریان آن، از طرفین تعهد گرفته می‌شود که حافظ اسرار «J.V.» باشند.

**۱۰. اصل عدم رقابت:** شرکا باید در توافق‌نامه‌ی همکاری مشترک تأکید کنند که دست به فعالیت‌های تجاری که موضوع «J.V.» است نخواهند زد. این نوع ممنوعیت باید تفکیک، و در هر مورد مطابق قوانین رقابت و ضد تراست مشخص شود.

**۱۱. تقسیم سود:** میزان سودی که در فعالیت تجاری به صورت اندوخته درخواهد آمد و سرمایه‌گذاری خواهد شد، از میزان سودی که بین شرکا تقسیم می‌شود باید مشخص گردد.

**۱۲. معین کردن وظایف و تعهدات هر کدام از طرفین قرارداد:** قرارداد همکاری ممکن است روابط تجاری دیگری را بین شرکا ایجاد کند؛ مثلاً یکی از شرکا مسئول تهیه‌ی مواد خام برای انجام فعالیت‌های «J.V.» باشد، یا کارگران محلی لازم را شناسایی و با آنها قرارداد منعقد کند. این نوع از وظایف و تعهدات نیز باید کاملاً معین گردد.

**۱۳. انتقال حقوق و منافع قرارداد به غیر (شخص ثالث):** در موافقت‌نامه‌ی اصلی باید ممنوعیت انتقال حقوق که می‌تواند شامل موارد ذیل باشد، مورد مذاکره و تأکید قرار گیرد:

الف) ممنوعیت مطلق انتقال به غیر در صورت عدم رضایت شریک؛  
ب) حق ردّ اولیه یا قبول اولیه: بر اساس این روش، انتقال حقوق تنها در صورتی ممکن است که طرف فروشنده‌ی سهم، امکان خرید آن را توسط شریک خود ایجاد کند و در صورتی که او از خرید خودداری ورزد، می‌تواند سهم خود را به غیر انتقال دهد.

**۱۴. خرید و فروش بین شرکا و تعیین چگونگی سهم فروش از همکاری مشترک:** در برخی از قراردادهای همکاری مشترک، طرفین شرایطی را از پیش فراهم می‌کنند که بر اساس آن، شریک دیگر می‌تواند سهم شریک را درخواست کند، یا از او بخواهد که سهمش را به او بفروشد.

**۱۵. روش رسیدگی به اختلافات:** بسیار اتفاق می‌افتد که طرفین «J.V.» در خصوص موضوع یا موضوعاتی اتفاق نظر ندارند؛ بنابراین با توجه به این‌که قوام و بقای «J.V.» بر

مشارکت و توافق است، باید راه حلی برای پایان دادن به اختلافات اندیشیده شود. این اختلافات ممکن است مربوط به شیوه و شکل اداره‌ی «J.V.»، یا تفسیر موافقت‌نامه و حقوق قانونی شرکا باشد. اختلاف در تفسیر موافقت‌نامه یا حقوق طرفین، معمولاً از طریق حکمیت و مراجعه به داور یا دادگاه حل می‌شود، اما در اختلافات مربوط به امور تجاری باید راه‌حلی پیش‌بینی شود که طرفین با روش‌های همکاری متقابل آن را حل نمایند؛ مثلاً پیش‌بینی میانجی یا مشاورانی در خصوص این موضوع. در مورد مراجعه به دادگاه یا داور، شایان ذکر است که به دلیل عدم اعتماد به دادگاه‌های کشور طرف دعوی یا احتمال عدم اجرای رأی صادره از دادگاه کشوری در کشور دیگر، طرفین بیشتر تمایل دارند که اختلافات را به داوری مرضی‌الطرفین ارجاع دهند؛ زیرا تقریباً در همه‌ی کشورهای مطرح در جهان تجارت، امکان اجرای رأی داوری پذیرفته شده است و رسیدگی از طریق داوری، دارای امتیازات سرعت، هزینه‌ی کم‌تر، تخصصی بودن و سری بودن رسیدگی نیز هست (ر.ک: اسکینی، ص ۵).

**۱۶. شرایط فسخ قرارداد:** یکی از موضوعاتی که باید در مذاکرات مورد توجه قرار گیرد و در موافقت‌نامه‌ی اصولی به دقت تنظیم گردد، مسائل مربوط به شرایط فسخ و انحلال «J.V.» است. عوامل احتمالی فسخ «J.V.» عبارت‌اند از:

الف) انقضای مدت «J.V.» که می‌تواند محدود به مدت زمان مشخص یا تحقق موضوع مورد نظر و اهداف تشکیل «J.V.» باشد؛

ب) توافق بین شرکا برای پایان دادن به حیات «J.V.»؛

ج) ورشکستگی «J.V.» یا شرکای آن؛

د) نقض اساسی قرارداد «J.V.» به وسیله‌ی شرکا؛

ه) پیش‌بینی حق خروج یا انحلال برای طرفین یا یک طرف «J.V.»؛

و) به بن‌بست رسیدن شرکا در خصوص تصمیم‌گیری امور اداری یا تجاری «J.V.»؛

ز) تغییر در کنترل و مدیریت «J.V.» یا انتقال یکی از شرکای شریک به شرکت دیگر.

پس از فسخ و انحلال «J.V.» می‌توان از روش‌های ذیل استفاده کرد:

الف) نقد کردن و تصفیه‌ی اموال از طریق فروش آنها؛

ب) فروش به شخص ثالث؛

ج) خرید توسط یکی از شرکا (مختاری، ۱۳۸۲، ص ۱۴).

## ۲-۵. قراردادهای پیوست و انواع آن

چنانچه بیان شد، قرارداد اصلی سبب ایجاد حیات رسمی «J.V.» است؛ ولی قراردادهای پیوست، نوعاً ناظر به امور اجرائی اند؛ به عبارت دیگر، قرارداد اصلی، ناظر به کلیات طرح و شیوهی همکاری طرفین قرارداد، و موضوع آن، انجام پروژهی عظیم مشترک است؛ ولی قراردادهای پیوست، معمولاً متعدد و موضوع هر یک با دیگری متفاوت است. در حقیقت، قراردادهای پیوست، زمینهی اجرای پروژه و مراحل مختلف آن را فراهم می‌سازند (خزاعی، ۱۳۶۹، ص ۱۰۱).

معمولاً با توجه به موضوع و هدف «J.V.»، قراردادهای پیوست آن متعدد و مختلف است، ولی نوعاً قراردادهای پیوست ذیل قابل پیش‌بینی است (همان، ص ۱۰۴-۱۰۶).

الف) قرارداد در اختیار گذاشتن نیروی کار محلی؛

ب) اجاره‌ی وسایل کار در محل؛

ج) توافقی‌های مالی؛

د) انتقال تکنولوژی؛

ه) قرارداد تأمین مواد اولیه‌ی کالاهای ترکیبی؛

و) قرارداد تجاری کردن محصولات و فروش آن؛

ز) قرارداد چگونگی بهره‌برداری و توزیع.

## ۲-۶. رابطه‌ی حقوقی بین قرارداد اصلی و قراردادهای پیوست

احتمال پیش آمدن تضاد و تعارض و اختلاف بین قرارداد اصلی و قراردادهای پیوست بسیار زیاد است؛ بنابراین باید به دنبال راه‌حل مناسبی برای رفع این تعارض و اختلاف بود. برخی حقوق‌دانان تجارت در توضیح این مسئله چنین گفته‌اند: در «J.V.» که قراردادهایی به عنوان «اصلی» و «پیوست» منعقد می‌شوند، تعدد موضوع وجود دارد. قرارداد اصلی، ناظر به کلیات طرح و چگونگی همکاری طرفین قرارداد، و موضوع آن انجام پروژهی عظیم مشترک است، حال آن‌که قراردادهای پیوست هر یک موضوع جداگانه‌ای دارند که نهایتاً و در مجموع برای به انجام رسانیدن موضوع قرارداد اصلی منعقد می‌شوند. حال این مسئله‌ی اساسی مطرح می‌شود که تضاد احتمالی بین بعضی از شرایط مندرج در قرارداد اصلی و الزامات ناشی از نظم عمومی حاکم بر قراردادهای پیوست، به چه نحو باید رفع شود؟ به عنوان مثال، آیا تدارک پرسنل لازم برای اجرای طرح که تابع قواعد مخصوص قانون کار است و به وسیله‌ی قراردادهای پیوست به مرحله‌ی اجرا درمی‌آید، حاکمیت اراده‌ی طرفین

را در قرارداد اصلی متزلزل نخواهد کرد؟

بنابراین، مسئله‌ی حاکمیت قرارداد اصلی بر قراردادهای پیوست مورد سؤال نیست؛ بلکه اعتبار برخی از قواعد مندرج در قرارداد اصلی است که مورد اشکال قرار می‌گیرد. در جهت عکس نیز ممکن است اختلاف حادث شود و وضعیتی پیش آید که به دلیلی قرارداد اصلی منتفی گردد. در این صورت باید دید که آیا طرف قراردادهای پیوست می‌تواند اجرای قرارداد را خواستار شود؟ مثلاً در مورد استخدام کارگرانی برای انجام طرح، هرگاه قرارداد اصلی فسخ شده باشد، آیا این کارگران می‌توانند خواستار اجرای قرارداد کار خود با کارفرما شوند؟

از موارد دیگر تضاد بین قراردادهای اصلی و قراردادهای پیوست، مسئله‌ی مربوط به قانون قابل اجرا و روش حل اختلاف است. در قراردادهای اصلی، معمولاً موارد حل اختلاف به داوری ارجاع می‌شود، در حالی که در قراردادهای پیوست، الزامات ناشی از نظم عمومی می‌تواند دادگاه صالح یا قانون حاکم را به قرارداد تحمیل کند. به همین ترتیب، باید دید آیا شرایط مندرج در قرارداد اصلی، در صورت سکوت قراردادهای پیوست قابل اجرا خواهد بود یا خیر؟

در مورد این سؤال، سه راه قابل پیش‌بینی است (همان، ص ۱۰۲-۱۰۳):

۱. به مجموعه‌ی قراردادهای تشکیل‌دهنده‌ی «J.V.»، اعم از اصلی و پیوست، استقلال کامل داده شود. این روش، ساده، ولی نامناسب است؛ زیرا به عدم شناخت روابط قراردادی «J.V.» به صورت یک مجموعه‌ی واحد منتهی می‌شود.
۲. قرارداد اصلی را فاقد موضوع اجرایی تلقی کنیم و اصالت را به قراردادهای پیوست بدهیم که در نهایت با اجرای آنها موضوع قرارداد اصلی هم اجرا می‌شود. این نظریه نیز مناسب نیست؛ زیرا وقوع هر حادثه‌ای در قراردادهای پیوست که احتمالش نیز زیاد است، قرارداد اصلی را زیر سؤال می‌برد.
۳. بطلان قرارداد اصلی موجب تزلزل در قراردادهای پیوست گردد. این روش، اجتناب‌ناپذیر است؛ زیرا فسخ قرارداد اصلی سبب فسخ قراردادهای پیوست شده و طرفین قرارداد پیوست فقط غرامت خود را دریافت می‌دارند (همان، ص ۱۰۳-۱۰۴).

## ۲-۷. انواع قراردادهای «J.V.»

برای روشن شدن ماهیت «J.V.» و عناصر و ارکان آن و تدابیری که در یک قرارداد «J.V.» معمولاً به کار گرفته می‌شود، برخی از نمونه‌های آن در امور مختلف را بیان می‌کنیم:



۱. **قرارداد اکتشاف نفت:** به دو دلیل پرهزینه بودن پروژه‌های نفتی و زیر سؤال رفتن رژیم قرارداد «امتیاز»، شرکت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کردند، «J.V.» را در صحنه‌ی بین‌المللی فعالیت‌های نفتی به وجود آوردند. اولین قرارداد نفتی به شکل «J.V.» بین شرکت دولتی نفت کشور مصر و شرکت ایتالیایی ENI در فوریه سال ۱۹۷۵ منعقد شد و در اوت همان سال این شرکت ایتالیایی با شرکت ملی نفت ایران<sup>۱</sup> قراردادی منعقد ساخت. مواردی که در این نوع قراردادهای نفتی مورد توجه قرار می‌گیرد عبارت‌اند از:

الف) مدت همکاری به صورت مشخص؛

ب) چگونگی تقسیم منفعت؛

ج) تعیین شرکت مجری طرح<sup>۲</sup>، وظیفه‌ی آن، انحلال، تصفیه یا تجدید مأموریت آن؛

د) تعیین هیئت مدیره‌ای مرکب از نمایندگان هر یک از طرفین، تا در مورد مسائل جاری تصمیم بگیرند؛

ه) هزینه‌ی عملیات نیز به نسبت سهم طرفین تعیین می‌شود و نفت یا گاز تولید شده نیز به نسبت سرمایه بین متعاقدین تقسیم می‌گردد؛

و) هر یک از طرفین حق دریافت هرگونه اطلاعات در مورد عمل‌کرد پروژه‌ی مشترک از طرف دیگر را دارد؛

ز) وسایل و تجهیزات معمولاً به مالکیت مشترک طرفین در نمی‌آید و تحت مالکیت شخص مربوط باقی می‌ماند؛

ح) طرفین حق کنترل حساب‌های شرکت مجری طرح را نیز دارند.

۲. «J.V.» در **امور بانکی:** اخیراً شاهد استفاده از تکنیک حقوقی «J.V.» در زمینه‌ی امور بانکی نیز هستیم. معمولاً چند بانک برای تأمین سرمایه‌ی مورد نیاز یک پروژه، شرکت «J.V.» مجری طرح تشکیل می‌دهند و آنها به نحو تضامنی مسئول تأمین مال مورد نیاز شرکت می‌شوند و بعداً سود حاصل از انجام طرح را به نسبت سرمایه‌ای که بانک‌های طرف «J.V.» گذاشته‌اند، تقسیم می‌کنند. در خصوص سرمایه‌ی مشترک نیز به شرکت مجری طرح، قدرت تصمیم‌گیری در مدیریت سرمایه داده می‌شود.

۳. «J.V.» در **امر سرمایه‌گذاری:** تفاوت عمده‌ی این نوع «J.V.» از لحاظ موضوع و طبیعت آن است و این نوع «J.V.» رو به گسترش است. این نوع مشارکت در اغلب کشورها با موضوع قانون‌گذاری خاصی، تحت عنوان سرمایه‌گذاری خارجی قرار گرفته است (ر.ک: قانون

تشکیل «J.V.» توسط خارجیان در چین و قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی ایران).

در این نوع «J.V.» سرمایه‌گذار خارجی نه تنها سرمایه‌ی خود، بلکه دانش مربوط به آن را نیز به محل سرمایه‌گذاری انتقال می‌دهد و طرف سرمایه‌گذار، که ممکن است شخص حقیقی یا حقوقی باشد، اجازه‌ی ورود به بازار کار و فروش محصول را، که به نحوی به روی سرمایه‌گذار خارجی مسدود است، کسب می‌کند. این نوع «J.V.» می‌تواند جنبه‌ی انتفاعی نداشته و بیشتر از طرف دولت‌ها برای ایجاد تعادل در تجارت خارجی صورت گرفته باشد. یکی از اهداف مهم چنین مشارکتی، انتقال تکنولوژی است. اصول حاکم بر این نوع مشارکت را می‌توان به شرح ذیل دانست:

الف) قراردادی بودن؛

ب) داشتن طبیعت اشتراکی با تقسیم سود و زیان؛

ج) وجود حق کنترل و مدیریت برای متعاقدین و اطراف قرارداد؛

ه) محدود بودن به انجام پروژه‌ی خاصی در محدودیت زمانی معین.

## نتیجه‌گیری

«J.V.» یک تکنیک حقوقی، انعطاف‌پذیر است و از این روش می‌توان در زمینه‌های بسیار اعم از صنعت، معدن، نفت، خدمات، کشاورزی و غیر آن بهره برد. «J.V.» را می‌توان با توجه به اهداف و مقاصد به صورت متفاوت طراحی کرد. «J.V.» روشی است که با سیاستهای مختلف اقتصادی قابل انطباق است. این روش، خاص یک منطقه جغرافیایی یا اقتصادی نیست، بلکه متخصصین مدبر و توانا می‌توانند با توجه به اهداف و سیاستهای اقتصادی و زمینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری آن را طراحی کنند و با در نظر گرفتن شرایط کشور خود آن را به استخدام گیرند. به نظر می‌رسد با توجه به موقعیت خاص جغرافیایی ایران که می‌توان آن را به مثابه پلی بین شرق و غرب، از یک طرف و کشورهای تازه استقلال‌یافته شوروی سابق و آبهای آزاد از طرف دیگر دانست، این روش می‌تواند در پویایی و تحرک اقتصاد ایران نقش به‌سزایی داشته باشد. شاید بهره‌گیری مناسب از موقعیت فوق برای ساختن اقتصاد کشور ایران کافی باشد و احتیاج به بهره‌گیری از منابع فراوان کشور مانند نفت، معدن و کشاورزی نباشد. بنابراین با توجه به:

۱. ارزانی و فراوانی کار در ایران؛

۲. برخورداری ایران از نیروی کار نسبتاً متخصص در برخی زمینه‌ها؛

۳. موقعیت مناسب جغرافیایی ایران در منطقه و جهان؛

۴. داشتن جمعیت قابل توجه و بازار مناسب تولید و مصرف؛

۵. بهره‌مندی از منابع عظیم طبیعی مانند نفت، گاز، انواع معادل زیرزمینی و بستر مناسب کشاورزی، صنعت توریسم و... باید از روش و تکنیک حقوقی «آ.۷» در پیشبرد اهداف درازمدت اقتصادی کشور بهره لازم گرفته شود؛ به شرط آنکه متخصصین امور حقوقی و اقتصادی تمام ارکان و عناصر آن را خوب طراحی کنند، با تدابیر لازم موانع ناکارآمدی آن را برطرف نمایند. بعلاوه قانونگذار باید با مطالعه سیاستهای حقوقی، اقتصادی برخی از کشورها، ارکان قانونگذاری در مورد «آ.۷» را در زمینه سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی فراهم آورد و نه تنها با بهره‌گرفتن از منابع سرمایه‌گذاری خارجی زمینه پیشرفت اقتصادی کشور را فراهم آورد که بر ثبات سیاسی کشور نیز بیافزاید.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی

## فهرست منابع و مآخذ

اسکینی، ربیعا. «داوری بین المللی»، جزوه‌ی درسی، دانشگاه تربیت مدرس. بیابانگرد، حسین. جنبه‌های حقوقی مشارکت تجاری بین المللی، رساله‌ی دکتری، دانشگاه تربیت مدرس.

خزاعی، حسین. «بررسی اجمالی مفهوم حقوقی J.V.»، مجله حقوقی، ش ۱۳، سال ۱۳۶۹. شاپیرا، ژان، حقوق بین الملل بازرگانی، ترجمه‌ی دکتر ربیعا اسکینی. تهران: انتشارات آموزش انقلاب اسلامی، ۱۳۷۱.

ستوده تهرانی، حسن (۱۳۷۴). حقوق تجارت. ج اول. تهران: نشر دادگستر. عرفانی، محمود. «مشارکت تجاری بین المللی»، مجله دانشکده حقوق دانشگاه تهران، شماره ۳۰، دی ماه ۱۳۷۲.

غنوی، غلامرضا. «دستیابی به بازارهای بین المللی از طریق J.V.». نشریه صنعت و توسعه، شماره ۳۰.

امام، فرهاد، حقوق سرمایه گذاری خارجی در ایران، ۱۳۷۱.

قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ایران. مصوب ۱۳۸۱.

کلایوم، اشمیتوف. حقوق تجارت بین الملل، ترجمه‌ی دکتر اخلاقی و دیگران، ج ۱، ۱۳۷۸.

مختاری، علی. «J.V چیست؟» مجله‌ی صنعت خودرو، ش ۶۲، خرداد ۱۳۸۲، سال ششم.

مختاری، علی. «کلیاتی در مورد J.V.»، قسمت دوم. مجله‌ی صنعت خودرو، ش ۷۲، فروردین ۱۳۸۳، سال هفتم.

محمدی درویش‌وند، همایون، روابط طرف مشارکت‌های بین المللی، رساله کارشناسی ارشد دانشگاه شهید بهشتی.

Hewitt Ian joint ventures, sweet & maxwell, 2nd Edition, London, 2001, page xi

<http://nanosft.com/igc/jva.html>

<http://nanosft/igc/jva.html>

Stephen p.king. Short of a merger. *the competitive effects of horizontoll joint ventures*

[www.china-experts.de/joint-venture-contract.pdf](http://www.china-experts.de/joint-venture-contract.pdf)

[www.novexcn.com](http://www.novexcn.com)

Blacks Law Dictionary