

فصلنامه بین المللی قانون یار

License Number: 78864 Article Cod:2021S5D17SH9915611 ISSN-P: 2538-3701

تفسیر و تعدیل قراردادهای نفتی در عرصه بین الملل

(تاریخ دریافت ۱۳۹۹/۰۹/۱۵، تاریخ تصویب ۱۴۰۰/۰۱/۱۸)

فرزاد امیری

چکیده

بسیاری از کشورهایی که از نظر ثروت، وضع اقتصادی و یا سطح دانش و تکنولوژی در شرایط خیلی خوب و پیشرفته ای قرار ندارند از نفت که امروزه کالای اقتصادی سیاسی محسوب میشود بهره مند هستند لذا این مسئله همواره این کشور ما را بر آن داشته تا از تکنولوژی و دانش فنی و یا حتی منابع مالی کشورهای قدرتمند تر دیگر برای حصول این ماده پر ارزش استفاده نمایند و به همین دلیل قراردادهای نفتی تاریخی دیرینه در کشورهای نفت خیز جهان دارد. قانون حاکم در قراردادهای بین المللی الکترونیکی نفت و گاز همچون دیگر قراردادهای بین المللی از جایگاه و اهمیت ویژه ای برخوردار است. در حقوق بین المللی خصوصی، قانون حاکم بر قرارداد و همچنین تفسیر و تعدیل قراردادهای نفتی در عرصه بین الملل کی از ابزارهای اصلی رسیدگی و رفع اختلافات و همچنین تفسیر مفاد قرارداد است که در این مقاله قصد داریم به بررسی و مذاقه در این موضوع بپردازیم.

۴۸۵





بخش اول: اصول و تفسیر و تعدیل قراردادهای نفتی

بند اول: حاکمیت دولت بر منابع طبیعی

به دنبال ظهور نهضت‌های آزادی بخش و ضد استعماری در دولت‌های مختلف جهان و خودمختار شدن بسیاری از آنها به خصوص پس از جنگ دوم جهانی و آغاز جنگ سرد دولت‌های در حال توسعه درصدد برآمدند که اصل حاکمیت دائمی بر منابع طبیعی را به عنوان یکی از اصول حقوق بین‌الملل عمومی عرفی به منظور ایجاد تعادل و برابری در روابط بین‌المللی به کار برند. «در واقع حاکمیت دائم بر منابع طبیعی در خلاء و تنهایی توسعه پیدا نکرده بلکه به عنوان یک وسیله و ابزار در طول یا به عنوان یک عکس‌العمل به وقایع سیاسی بین‌المللی به کار رفته است که در برگیرنده موارد ملی‌سازی می‌شود و همچون قضیه شرکت نفت ایران و انگلیس (۱۹۵۱)، شرکت کانال سوئز (۱۹۵۶)، صنعت مس شیلی (۱۹۷۲) و صنعت نفت لیبی (۷۷-۱۹۷۶)»^۱.

بند دوم: اصل آزادی قراردادی (حاکمیت اراده)

در قانون مدنی اکثر کشورها اصل آزادی قراردادی در عین اینکه محترم شمرده شده توسط عوامل محدود کننده‌ای کنترل می‌شود و قلمرو آن تا آنجایی است که به آزادی دیگران و همچنین به حقوق اجتماعی آسیب نرساند. اصل آزادی قراردادها به معنای نامحدود بودن اراده افراد در تنظیم و انعقاد قرارداد و تعیین آثار و شرایط آن نیست امروزه برخلاف باور و اعتقاد فرد گرایان قرن نوزدهم که حدی برای آزادی افراد قائل نبودند هیچ حقوقدانی قائل به آزادی بی حد و حصر اراده افراد نیست و قانونگذار برای جلوگیری از هرج و مرج و اختلال در نظام اجتماعی و برای حفظ ضرورت‌های اجتماعی برخی از محدودیت‌های آزادی قراردادها ضمن

¹ - Shafiei Khah, Maryam, Akhbari, Elaheh, Hasani, Alireza, Conflict of Laws in International Oil Contracts, 2014, p. 450, European Online Journal of Natural and Social Sciences Vol.3, No.3 Special Issue on Environmental, Agricultural, and Energy Science ISSN 1805-3602

مشروع و محترم شمردن اصل آزادی قراردادی برای این آزادی اراده حدود و ثغوری قائل گردیده که در همان حدود افراد آزاد هستند آنگونه که می‌خواهند مبادرت به تنظیم و انعقاد قرارداد نمایند و اصل آزادی اراده دارای اعتبار مطلق نیست. مهمترین عوامل محدود کننده اصل آزادی قراردادها عبارتند از: ۱- قانون ۲- نظم عمومی ۳- اخلاق حسنه.

بند سوم: اصل حسن نیت

برگزیدن قانون باید توأم با حسن نیت باشد و ساختگی نباشد به عبارت دیگر میان قرارداد و قانون برگزیده ارتباط قانونمند برقرار باشد طرفین نمی‌باید از حقی که بر اساس قاعده آزادی اراده برای آنها در نظر گرفته شده استفاده‌های ناروا نمایند طرفداران نظریه محدودیت صلاحیت اراده متعاملین حتی پیوندی ضعیف میان قرارداد و حقوق یک کشور می‌توانند درستی انتخاب قانون حاکم را توجیه نمایند. حسن نیت در قراردادها به معنای عدم نیرنگ و قصد و حيله طرف مقابل و انعقاد قرارداد بر اساس حسن نیت. حسن نیت یکی از ابزار و عواملی است که به قاضی در تعیین حدود التزام طرفین و آثار قرارداد کمک می‌کند زیرا هر دو طرف قرارداد با اطمینان به وجود حسن نیت ملتزم شده و تعهداتی را قبول نموده‌اند و حق دارد که فرض صداقت و حسن نیت را در وجود طرف مقابل هم در مقام تعیین تعهدات و آثار قراردادی و هم در اجرای آن محقق بداند و هیچ یک از طرفین حق ندارند که از حسن نیت موجود سوء استفاده کنند. حسن نیت در نظام‌های حقوقی مختلف به رسمیت شناخته شده و در قوانین مدنی برخی از کشورها به رسمیت شناخته شده و به صراحت عوامل تعیین کننده حدود التزام و آثار قراردادها همین اصل حسن نیت است و عقود می‌باید بنا بر مقیاس حسن نیت توجیه می‌شود. اصل مطلب حسن نیت در چهار چوب قواعد و مقررات شرعی پذیرفته شده و احادیث فراوانی فراوانی وجود دارد که به مسلمین تاکید نموده اعمال و کردار برادران خود را حمل بر حسن نیت کنید و به این جهت در هر موردی که استناد به حسن نیت به حقوق شرعی و قانونی مسلم افراد صدمه‌ای نزنند به حسن نیت بعنوان یک اصل، بها و ارزش داده و طرفین قرارداد را مآخوذ به آن دانست.





بند چهارم: اصل اعتماد و محرمانه بودن اطلاعات

این اصل را در واقع منشاء دیگر اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی می‌دانند اعتماد کامل یک اعتماد اولیه در ایجاد قرارداد است و لازم است که در طرف قبل از انعقاد قرارداد شرایط منتهی به این اصل را بررسی نمایند معمولاً اعتماد کامل بر اساس برخی از عوامل متداول همانند: حسن شهرت طرف مقابل، میزان نفوذ دولت در حمایت دیپلماتیک و سابقه شرکت طرف قرارداد ایجاد می‌شود و مستلزم گارانتی مناسب مثل ایجاد زمینه‌های نقل و انتقال موضوع مورد معامله و یا تحت پوشش قراردادن بیمه‌های مناسب، ضمانت‌های بانکی و LCD. میزان بیمه تخصیص یافته به یک قرارداد بین‌الملل بستگی مستقیم به عوامل خارجی دارد. حفظ اسرار و حفاظت از جمله موارد امنیتی یک قرارداد بین‌المللی بشمار می‌رود. با توجه به اینکه در قراردادهای بین‌المللی دوطرف از دو ملیت متفاوت با دو قانون و شرایط مجزا می‌باشند و قرارداد آنها با توجه به اصول بین‌المللی منعقد می‌گردد و امکان دارد که طرفین به این اصول مسلط نباشند لذا نقش یک واسطه مطمئن جهت نگهداری اطلاعات از اهمیت بسزایی برخوردار می‌باشد. در صورت افشاء اطلاعات چون اینگونه اطلاعات حاوی منافع اقتصادی به نفع یکی از طرفین باشد و موجب نقصان طرف دیگر گردد لذا حفظ این اصل در قراردادهای تجاری بین‌الملل بسیار حائز اهمیت می‌باشد و طرفین بر اساس اراده خود چگونگی حفظ اسرار مربوطه و عدم افشاء اطلاعات در مشخص می‌نمایند و در مفاد قرارداد می‌گنجانند.^۱

بند پنجم: اصل نسبیّت قراردادی

این اصل مدلول مطابقی قانون ۱۰ قانون مدنی است «قراردادهای خصوصی نسبت به کسانی که آن را منعقد می‌کنند نافذ است» به موجب این اصل اثر قرار داد محدود به کسانی است که آن را منعقد نموده‌اند و دیگران جز در موارد استثنائی در برابر پیمان بیگانه‌اند نه سودی می‌برند و نه زیانی متحمل می‌شوند. عقد قرارداد یک رابطه حقوقی که یک طرف متعهد به انجام و طرف دیگر ملزم به پرداخت می‌گردد البته بر اساس قانون فی ما بین ظاهراً اصل نسبیّت

^۱ - همان، 451، p.

احکام را تنها به اصحاب دعوی اختصاص می‌دهد اگر حقیقتاً چنین باشد در مسئله اعتبار حکم مشکل حل نشده‌ای باقی نمی‌ماند اصحاب دعوی ملزم به اطاعت از اثر الزام‌آور حکم می‌گردند اما آنهایی که طرف قرارداد نیستند از چه حمایتی در برابر مفاد قرارداد بهره‌مند هستند؟ آیا قانونگذار به آنها حق اعتراض یا تجدید دعوی را می‌دهد یا آنکه حکم مذکور با اعتباری مطلق راه هر تردیدی را بر خود می‌بندد؟ بنظر نگارنده بررسی این مسئله در حقوق بین‌الملل همانند بسیاری از موارد دیگر حقوق داخلی از خواستگاه مشتری‌کی برخوردار می‌باشد چون هر دو دارای هدف مشترک می‌باشند در حقوق داخلی نظام‌ها ذریبط به قوانین و مبانی سیاست-گذاری یک کشور ارتباط دارد و محاکم قضائی همان کشور با برخورداری از ضمانت‌های اجرایی تعیین شده به این مسئله رسیدگی می‌نمایند در صورتی که از بعد بین‌الملل موارد فوق متفاوت است که نیاز به توضیح بیشتر بیان مطالبی است که در فصول دیگر مطرح گردیده است لذا جهت پاسخگویی به سوال فوق در «زمینه قراردادهای تجاری بین‌المللی» می‌بایست این اصل را از دو منظر مورد بررسی قرارداد:

الف) قابلیت استناد مطلق در پدیده‌های حقوقی

ب) قابلیت استناد در مسائل حقوقی

پدیده‌های حقوقی خاستگاه محدودی دارند یا همچون قرارداد، رخدادی میان دو یا چند شخص معین هستند یا مانند حجر و مالکیت، تنها به وضعیت یک فرد باز می‌گردند در صورتیکه یکی از طرفین قادر نباشد به سبب مالکیت و یا حق خود بر اساس یک قرارداد استناد کند چیزی از امتیازات او باقی نمی‌ماند این همان اثر نسبی در قراردادها است. دکترین کلاسیک اصل نسبی احکام که اثراحکام را تنها به طرفین قراردادها و یا دعوی محدود می‌کنند پذیرفته و نتیجه می‌گیرد که وجود احکام تنها میان اطراف دعوی قابلیت استناد دارند اما گروهی دیگر در تلاشند تا به نحوی اصل نسبی احکام را با قابلیت استناد مطلق آشتی دهد قابلیت استناد بر مبنای اصل نسبی: در نظریه‌های کلاسیک، مفهوم نسبی احکام در معنای دقیق کلمه اعمال می‌شود. نه ثالث از حکم سودی می‌برد و نه ذی‌نفع قادر است تا به آن در



برابر ثالث استناد کند پس می‌توان نتیجه گرفت: اگر چه اثر الزام آور احکام دادگاه‌ها و یا آثار قراردادهای فی ما بین از قلمرو رابطه طرفین فراتر نمی‌رود اما نفس وجود رابطه حقوقی که بر اساس حکم مورد شناسایی قرار گرفته هم از جانب طرفین دعوی و هم از جانب اشخاص ثالث قابل استناد است. از این رو حکم پدیده‌ای حقوقی با قابلیت استناد مطلق می‌باشد.

بند ششم: اصل لزوم قراردادی (اوفوا بالعقود)

اصل لزوم یکی از قواعد مهم فقهی حاکم بر معاملات و قراردادها است و مفهوم آن اینست که هر گاه عقد یا قراردادی صحیحاً واقع شود و شک و تردید حاصل شود که این قرارداد لازم است یا جایز در چنین حالتی اصل لزوم حکم می‌کند که آن عقد و قرارداد را لازم و غیر قابل فسخ دانسته و طرفین قرارداد را ملتزم به مفاد و تعهدات ناشی از آن بدانیم. بناء عقلا (توافق و تبنای عملی خردمندان بر مفهوم فعل یا ترک عمل) بر این است که وقتی قراردادی را منعقد می‌کنند به حفظ آن ملتزم شوند و به پایبندی طرف خود اعتماد کنند و بر خلاف نظر برخی از حقوق‌دانان مصلحت اجتماعی و اقتصادی عظیمی پشتوانه اصل لزوم قراردادها است زیرا افراد بر این اساس که طرف مقابل به تعهدات خود پایبند خواهد بود روابط اقتصادی خود را تنظیم می‌کنند و در صورت عدم اعتقاد به اصل لزوم استحکام قراردادها که از مصالح بزرگ اجتماعی است از بین می‌رود و نا امنی اقتصادی بر جامعه سایه خواهد افکند هیچ بازرگانی به امید وعده و وعید به تحصیل اعتبار و تحمل هزینه‌ها اقدام نمی‌کند و در برابر دیگران تعهد نمی‌پذیرد.^۱

بخش دوم: شرح و تعریفی بر قراردادهای بین‌المللی نفتی

بند اول: تعریف و ساز و کار قراردادهای بین‌المللی نفت

در ادبیات حقوق نفت قراردادهای بین‌المللی نفت قراردادهایی هستند که بین شرکت‌های خارجی نفتی و دولت میزبان منعقد می‌گردد، این قراردادها به عنوان قراردادهای بین‌المللی

^۱ - همان ، 452، p



تلقی می‌شوند. در توجیه وصف بین‌المللی برای قراردادهای سرمایه‌گذاری نفت بطور معمول دو دیدگاه مطرح می‌گردد:

ماز دیدگاه "شخصی‌گرا" اصولاً تابعیت شرکت خارجی، خود مبنایی برای بین‌المللی قلمداد کردن قراردادهای نفتی محسوب می‌گردد. از آنجایی که تقریباً قریب به اتفاق منابع نفتی در تملک دولت‌ها قرار دارد و از سوی دیگر توانایی‌های فنی و مالی لازم برای استخراج نفت اغلب نزد شرکت‌های چند ملیتی خصوصی یافت می‌شود، بنابراین به طور معمول قرارداد نفتی بین شرکت نفتی دارای تابعیت خارجی با دولت و یا شرکت دولتی میزبان منعقد می‌گردد. در این صورت قرارداد منعقد به اعتبار شخص طرف معامله قراردادی بین‌المللی محسوب می‌شود. در دیدگاه دیگر که مبنی بر "عینی‌گرایی" است، عقیده بر آن است که به دلیل جریان سرمایه از کشوری به کشور دیگر، به واسطه این گونه از قراردادها، باید این قراردادها را در زمره قراردادهای بین‌المللی محسوب نمود. دلایل مطرح شده موجب شده است که اکثریت قریب به اتفاق متون حقوقی قراردادهایی که به موجب آن یک شرکت خارجی با تامین سرمایه مورد نیاز در کشورهای نفت خیز اقدام به اکتشاف یا توسعه میادین نفت می‌نمایند را قرارداد بین‌المللی نفت و یا قراردادهای بین‌المللی اکتشاف و توسعه بنامند. اغلب منابع مذکور این قراردادها را در چهار دسته کلی تقسیم‌بندی نموده‌اند:

۱. قراردادهای امتیازی

۲. قراردادهای مشارکت در تولید

۳. قراردادهای خدمت

۴. قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری^۱

لازم به ذکر است که با توجه به پیشرفت‌ها و تغییرات حاصله مدل قراردادی جدیدی به عنوان نسل جدید قراردادهای نفتی مطرح می‌گردد که قرارداد IPC نام‌گذاری شده است که ذیلاً به شرح آن خواهیم پرداخت.

^۱ - امانی، مسعود، ۱۳۸۹، کتاب حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت، چاپ اول، نشر دانشگاه امام صادق، صص ۷۵ و ۷۶



بند دوم: قراردادهای امتیازی

۱. ساختار قراردادهای سنتی امتیازی

با وجود تفاوت‌هایی در قراردادهای سنتی امتیازی به لحاظ عدم وجود قراردادهای استاندارد می‌توان اصول کلی حاکم بر آنها و شرایط مشابه مندرج در آنها را استخراج نمود. مقررات و شروط عمده قراردادهای مذکور را می‌توان به ترتیب ذیل دسته‌بندی و ذکر نمود:

* منطقه بزرگ در نظر گرفته شده برای امتیاز بدون حق تجدیدنظر بعدی در آن مدت زمان طولانی قرارداد بدون حق تغییر آن.

* حق انحصاری شرکت دارنده امتیاز برای انجام تمام مراحل اداره میدان و پالایش، پخش و فروش نفت.

* معافیت از تمام مالیات و عوارض گمرکی.

* پرداخت بهره مالکانه به دولت.

* الزام به انتقال اموال شرکت نفتی به دولت پس از انقضای مدت امتیاز.

* الزام شرکت نفتی به تامین سرمایه مورد نیاز برای عملیات اکتشاف، توسعه و تولید نفت.

* تحمل تمام ریسک‌های اکتشاف، توسعه و تولید نفت توسط شرکت نفتی.

علاوه بر مقررات پیش گفته می‌توان یک مشخصه دیگر برای این قراردادها ذکر نمود و آن هم عبارت است از سادگی و شباهت این قراردادها به یکدیگر. در این قراردادها به طور معمول حقوق و تعهدات طرفین به اختصار و در قالب شروط کلی ذکر شده بود. با توجه به توضیح مختصری که راجع به قراردادهای سنتی امتیازی داده شد مشخص می‌شود که توازن قراردادی مناسبی بین طرفین قرارداد وجود نداشت و این امر باعث شد که تقریباً از سال ۱۹۵۰ و حتی در مورد ایران از سال ۱۹۳۳ انتقادات فزاینده‌ای نسبت به این قراردادها که به طور کاملاً یک طرفه و به نفع شرکت‌های خارجی نفتی تنظیم شده بود، شکل بگیرد. در نهایت می‌توان چنین نتیجه گرفت که در ادبیات حقوق نفت، اجماعی شکل گرفته است که به موجب آن



قراردادهای سنتی امتیاز، قراردادهای یکطرفه و ناعادلانه شناخته شده‌اند. به ندرت در مورد یک مسئله حقوقی تمام حقوقدانان از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه متفقاً بر نامناسب بودن روابط طرفین به اتفاق می‌رسند، ولی در خصوص نامتعادل بودن روابط قراردادی که در نتیجه منجر به حقانیت یک طرف در عدم پایبندی بر مفاد قرارداد منعقد شده است، چنین اتفاق آراییی در قراردادهای امتیازی ملاحظه می‌شود.^۱

۲. قراردادهای مدرن امتیازی^۲

اگر چه قراردادهای سنتی امتیازی دیگر مورد استفاده قرار نمی‌گیرد ولی اصول این قراردادها در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، هنوز مورد استفاده دارد. البته باید متذکر شد که این قراردادها تغییرات بسیاری را در جهت هماهنگی با شرایط روز تجربه کرده‌اند. نسخه تغییر یافته قراردادهای امتیازی را قراردادهای مدرن امتیازی می‌نامند. در واقع قراردادهای سنتی امتیازی از چند جهت مورد ایراد اساسی بود:

* نخست اینکه محدوده جغرافیایی این قراردادها بسیار وسیع بود.

* دوم اینکه دولت بر فعالیت‌های شرکت‌های چند ملیتی هیچ نظارتی نداشت و یا اینکه نظارت بسیار محدودی داشت.

* سوم اینکه بازده مالی این عملیات برای کشور میزبان در قالب محدود و ثابت بهره مالکانه خلاصه شده بود.

فلذا در جهت پاسخ به ایرادات مذکور قراردادهای مدرن امتیازی طراحی و ارائه شد. این دسته از قراردادها در پاسخ به تغییرات سیاسی و اقتصادی در روابط بین دولت‌ها به وجود آمد. برای واژه امتیاز مترادف‌هایی چون اجازه^۳، لیسانس پروانه بهره‌برداری^۴ و یا حتی اجاره^۵ نیز

^۱ - همان، ص ۸۲ و ۸۳

^۲ - Modern concession contracts

^۳ - License

^۴ - Lease

^۵ - Permit





بکار برده شده است. اما لازم به ذکر است که واژه امتیاز علی رغم استفاده گسترده از مفهوم قراردادهای امتیازی به خوبی در رویه حقوق بین‌الملل تعریف نشده است. در مجموع می‌توان گفت که قرارداد مدرن امتیازی قراردادی است که همان اصول حقوقی قراردادهای امتیازی سنتی بر آن حکمفرماست اما به طرز آشکاری در آن جنبه‌هایی از قراردادهای سنتی که به ضرر کشورهای تولید کننده بود تغییر پیدا کرده است. در این قراردادها نیز به مانند قراردادهای سنتی، شرکت نفتی خارجی مجاز است که به کشف و استخراج مخازن نفتی کشورهای میزبان بپردازد و اختیارات قابل توجهی برای توسعه مخازن به شرکت نفتی اعطا می‌شود. همچنین شرکت طرف قرارداد بازاریابی و انتقال نفت تولید شده را نیز بطور معمول داراست. بر خلاف قراردادهای طبیعی که معمولاً حاکم یا پادشاه اقدام به اعطای امتیاز می‌نمود در این قراردادها دولت از طریق وزارت صنایع و با تصویب هیات وزیران اقدام به اعطای امتیاز می‌نماید. اما باید توجه داشت که فقط وزارت صنایع به عنوان یکی از اطراف قرارداد است و دولت در این زمینه هیچ تعهدی را نمی‌پذیرد. ورود دولت به عنوان یکی از اطراف قرارداد آثار حقوقی فراوانی در پی دارد. بطور خلاصه می‌توان گفت قراردادی که با دولت منعقد می‌گردد اگر قادر به تامین خواسته‌های عمومی نباشد از پایداری و ثبات کافی برخوردار نخواهد بود. در این میان تغییرات شرایط اقتصادی و سیاسی دولت‌های میزبان نیز تاثیرات فراوانی بر قراردادها خواهد داشت که در این میان می‌بایست به دو فاکتور تعهدات و الزامات شرکت متصدی اکتشاف و توسعه و نیز تعیین حداقل هزینه‌های اکتشاف و توسعه اشاره نمود. شرکت طرف قرارداد متعهد است برای انجام تعهداتش در اکتشاف و توسعه میدان نفتی حداقلی از هزینه‌ها را صرف نموده و کارهای مورد نیاز را لااقل در حدود معین شده در قرارداد به انجام برساند. مبلغ حداقل هزینه‌ها و کارهای مورد تعهد در هنگام شرکت در مزایده توسط شرکت اعلام می‌شود و در هر قرارداد بسته به شرایط تعیین می‌گردد. عدم انجام هر یک از تعهدات توسط دارنده امتیاز به عنوان نقض اساسی تعهد محسوب می‌شود و ممکن است به اقامه دعوی توسط دولت و مطالبه مبالغه هزینه نشده به همراه بهره آن از شرکت منجر شود. برای این قراردادها نمونه‌های زیادی را می‌توان مثال زد. به عنوان مثال قرارداد امتیازی ابوظبی

و یا قراردادهای منعقد در انگلستان را می‌توان نام برد. در جنوب شرقی آسیا هم تايلند کشوری است که نظام امتیازی را به شکل تغییر یافته و مدرن آن، هم در صنعت نفت فراساحل و هم در صنعت نفت خشکی مورد استفاده قرار می‌دهد.^۱

۳. نظام مالی قراردادهای مدرن امتیازی

در قرارداد امتیاز گوفر در سال ۱۹۸۵ تکالیف مالی زیر برای دارنده امتیاز شمرده شده بود:

الف - پاداش امضای قرارداد^۲

دارنده حق امضاء موظف است در زمان امضای قرارداد مبلغ معینی را به عنوان جایزه یا حق امضاء به دولت پردازد. این مبلغ به نسبت موقعیت جغرافیایی کشورهای تولید کننده نفت و درصد امکان کشف در آن تفاوت می‌کند. به عنوان مثال این مبلغ در قراردادهای تايلند تا سال ۱۹۹۰ پنجاه هزار دلار بوده است در حالی که در همان زمان این مبلغ در قراردادهای چین یک میلیون دلار تعیین شده است.^۳

ب - پاداش سالانه

از سال ۱۹۸۲ مبلغ معین سالانه تعیین شده که دارنده امتیاز باید به دولت پردازد. این مبلغ بر اساس میزان تولید سالانه تعیین می‌شود. این نوع از پرداخت که به صورت سالانه تعیین شده است بیشتر به ماهیت بهره مالکانه شباهت دارد تا پاداش و به نظر می‌رسد نوع رشد یافته‌ای از بهره مالکانه باشد.

ج - سود سالانه^۴

سود سالانه نیز مانند پاداش از مختصات قراردادهای مدرن امتیازی است. این شرط در بردارنده تعهدی برای دارنده امتیاز است که در هر سال مدعی هزینه‌ای بیش از نوزده درصد

^۱ - امانی، مسعود، ۱۳۸۹، کتاب حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت، چاپ اول، نشر دانشگاه امام صادق، صص ۸۵، ۸۶، ۸۷ و ۸۸

^۲ - Signature bonus

^۳ - همان، ص ۹۰

^۴ - Annual benefit



ارزش نفت استخراج شده یا فروخته شده، نشود. در فرضی که دارنده امتیاز مدعی هزینه‌ای بیش از درصد مقرر باشد باید معادل مبلغ مازاد بر نوزده درصد به عنوان سود سالیانه به دولت پردازد. بنابراین چنانچه هزینه‌های قابل کسر از درآمد کمتر از نوزده درصد کل ارزش نفت استخراج شده باشد، دارنده امتیاز موظف به پرداخت سود سالیانه نیست. بنابراین این مبلغ به نظر می‌رسد ابزاری برای کنترل هزینه‌های اعلامی است که در صورت اعلام هزینه‌ای بیش از درصد مقرر منجر به جریمه دارنده امتیاز به میزان اضافی می‌شود. به بیان دیگر ریسک افزایش هزینه‌ها بیش از مبلغ تعیینی به عهده دارنده امتیاز گذارده شده است. خاطر نشان می‌شود که تعیین درصد مذکور باید با توجه به شرایط جغرافیایی میدان، میزان هزینه‌های استخراج، ضریب بازیافت و میزان ذخایر صورت گیرد.^۱

د- بهره مالکانه

بهره مالکانه ممکن است به انتخاب دولت به صورت نقد یا درصدی از نفت خام به دولت پرداخت شود. ملاک تعیین قیمت به منظور محاسبه بهره مالکانه عبارت است از قیمت نفت صادراتی و قیمت بازار در هنگام تحویل به دولت. به بیان دیگر نفت تحویلی به دولت همواره در نقطه تحویل ارزش گذاری می‌شود در حالی که قیمت نفت صادراتی در نقطه صادرات ملاک محاسبه قرار می‌گیرد. در هر شرایطی دارنده امتیاز از پرداخت بهره مالکانه نسبت به نفتی که به عنوان بهره مالکانه به دولت تحویل می‌دهد معاف است. مطابق مقررات تا سال ۱۹۸۹ مبلغی ثابت بود ولی از آن سال به بعد نرخ متغیری برای بهره مالکانه تعیین شد و با افزایش میزان تولید نرخ بهره مالکانه نیز به صورت پله ای افزایش می‌یابد. همچنین نرخ بهره مالکانه در فراساحل، ۷۰ درصد آن در خشکی است. البته مشوق‌هایی هم برای دارنده امتیاز در قالب امکان کاهش نرخ بهره مالکانه در دو فرض در نظر گرفته شده است. نخست آنکه محدوده فعالیت دارنده امتیاز از نظر جغرافیایی در محلی واقع باشد که از حیث منابع نفت و گاز چندان غنی نیست به شرطی که میزان تخفیف از ۳۰ درصد تجاوز نکند و دوره تخفیف



^۱ - همان، صص ۹۰ و ۹۱

هم از ۴ سال کمتر نباشد و دوم مناطقی که از لحاظ جغرافیایی به گونه ای است که تولید از آنها بسیار پرهزینه خواهد بود.

ه- مالیات بر درآمد

دارنده امتیاز مکلف به پرداخت مالیاتی معادل ۵۰ درصد سود خالص ناشی از تجارت مربوط به نفت و یا ۳۵ درصد مالیات سود بعلاوه ۲۳/۸ درصد مالیات بر ارسال وجه به خارج می‌باشد. تقریباً می‌توان گفت نرخ مالیات بر درآمد در تایلند از باقی کشورهای آسیایی بیشتر است.

و- ما به ازای ویژه سود^۱

علاوه بر مالیات بر درآمد گونه‌ای دیگر از مالیات بعد از سال ۱۹۸۹ در تغییرات قانونی اضافه شده است. در واقع این نوع از مالیات به منظور جلوگیری از منافع بادآورده برای شرکت‌های بین‌المللی نفت وضع شده است. به بیان دیگر در صورتی که منافع عایدی برای شرکت‌های نفتی به جهت افزایش قیمت نفت و یا کشف منابعی که هزینه کمی برای استخراج نیاز دارد، از حدود معینی تجاوز کند، این نوع از مالیات به درآمدهای عایدی تعلق خواهد گرفت. هدف این تعدد مالیات‌ها در واقع تلاشی برای افزایش سهم دولت میزبان از عایدات نفتی است. با عنایت به مراتب فوق و ملاحظه سایر قراردادهای امتیازی در حال حاضر می‌توان گفت که سهم دولت‌های میزبان از عایدات نفتی در حال حاضر ما بین ۵۵ درصد تا ۹۰ درصد عایدات میدان در حال نوسان است.^۲

ز- مشارکت دولتی

در برخی از انواع قراردادهای امتیازی نسل جدید، به موجب قوانین حاکم بر قرارداد، پیش‌بینی شده است که یک شرکت دولتی باید در قرارداد با شرکت دارنده امتیاز مشارکت داشته باشد. به طور معمول شرکت دولتی به عنوان شریک دارنده امتیاز محسوب می‌شود و به همین منظور لازم است که موافقت نامه مشارکت بین شرکت اخیرالذکر و دارنده امتیاز منعقد گردد.

^۱- Special Remuneratory Benefit (SRB)

^۲- امانی، مسعود، ۱۳۸۹، کتاب حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت، چاپ اول، نشر دانشگاه امام صادق، صص ۹۱ و ۹۲





درصدی که دولت در قرارداد مشارکت طلب می‌کند ممکن است میزانی ثابت باشد که به موجب قانون تعیین شده است و یا اینکه در جریان مذاکره تعیین شود. در برخی از قراردادهای امتیازی قرارداد مشارکت نیز در قرارداد تیپ امتیاز گنجانده شده است.^۱

بخش سوم: بررسی قراردادهای مشارکت در تولید^۲

علی‌رغم در دسترس بودن قراردادهای مدرن امتیازی و قابلیت این قراردادها برای پاسخ-گویی به اغلب نیازهای کشورهای در حال توسعه تعداد زیادی از کشورهای تولیدکننده نفت با اصرار به نوع دیگری از قراردادها روی آوردند. هدف آنها از انعقاد این قراردادها برآورده شدن حداکثری اقتضائات سیاسی و نیازهای اقتصادی آنان بود. به نظر می‌رسد اولین قراردادهای منعقد شده از این نوع هم‌زمان با ملی شدن صنعت نفت و قرارداد کنسرسیوم منعقد شده بین شرکت ملی نفت ایران و کنسرسیوم متشکل از هفت شرکت نفتی بود ولی در عین حال در ادبیات حقوقی نفت قراردادهای منعقد شده در اندونزی را به عنوان نمونه قراردادهای مشارکت در تولید مورد بررسی قرار می‌دهند. در تعریف قرارداد مشارکت در تولید گفته اند قراردادی است که مابین یک شرکت ملی نفت و یک شرکت نفت خارجی منعقد می‌شود و بموجب آن شرکت اخیر مجاز می‌شود در محدوده معینی و مطابق شرایط قرارداد به اکتشاف و استخراج نفت پردازد و در مقابل منافع تولید نفت بین دو شرکت تقسیم می‌شود. در تعریف دیگری نیز به طور خلاصه این قرارداد توافق‌نامه‌ای عنوان شده که به موجب آن دولت به عنوان مالک منبع طبیعی یک شرکت نفتی را به عنوان پیمانکار در خدمت می‌گیرد و عایدات شرکت نفتی پس از کسر هزینه‌ها مطابق توافق از پیش تعیین شده مابین دو طرف تقسیم می‌شود. با عنایت به تعریف بالا می‌توان گفت اهلیت طرف دولتی یا بر مبنای تملک منابع طبیعی توسط دولت است و یا به واسطه اجازه انحصاری است که دولت به شرکت دولتی در راستای بهره‌برداری از منابع طبیعی اعطا نموده است. به طور عمده در این قراردادها پیمانکار^۳ موظف به تامین مالی

^۱ - همان، صص ۹۲ و ۹۳

^۲ - production sharing agreements

^۳ - contractor

پروژه‌های اکتشاف و بهره‌برداری است، اگر چه ممکن است طرف دولتی نیز در تامین هزینه‌ها مشارکت نماید. تمامی اقدامات شرکت بین‌المللی باید مطابق با برنامه سالیانه و بودجه‌ای باشد که باید تصویب قبلی دولت یا طرف دولتی را اخذ نموده باشد. تمام سهمی که در این قراردادها عاید طرف پیمانکار می‌شود عبارت است از نفت هزینه^۱ و نفت فایده^۲. نفت هزینه عبارت است از درصدی از نفت تولیدی که بابت جبران هزینه‌های تولید و اکتشاف به پیمانکار تعلق می‌گیرد. در بسیاری از کشورهای تولید کننده نفت باقی مانده پس از کسر هزینه‌های مالیات بر درآمد، بهره مالکانه و نفت هزینه ما بین پیمانکار و صاحب مخزن تقسیم می‌شود این میزان از نفت را نفت فایده می‌نامند. علاوه بر آنچه ذکر شد ممکن است شرکت طرف قرارداد مجبور باشد که مالیات بر درآمد مبالغ ناشی از فروش سهم خود را نیز پردازد. البته در نسخه‌های اولیه این قراردادها فرض بر آن بود که مالیات بر درآمد شرکت طرف قرارداد از محل نفت فایده که به دولت پرداخت می‌شود جبران می‌شود و بنابراین دیگر نیازی به پرداخت مالیات بر درآمد نیست. البته این سیستم در برخی از انواع قدیمی قراردادهای مشارکت در تولید هنوز هم به کار برده می‌شود.

بخش چهارم: بررسی قراردادهای خدمت^۳

قراردادهای خدمت به عنوان نسل سوم از قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز در تجارت بین‌الملل پا به عرصه وجود گذاشت و اندک زمانی بعد از انشاء آن با اقبال نسبتاً خوبی در کشورهای نفت خیز مواجه شد. قرارداد خدمت (که در نظام حقوقی ما به عنوان قرارداد پیمانکاری یا اجاره خدمات یاد می‌شود). یک رابطه قراردادی است که بر اساس آن در قبال خدمات انجام شده اجرت پرداخت می‌شود. ماده ۳۶۳ قانون تعهدات سویس قرارداد مقاطعه یا پیمانکاری را چنین تعریف می‌کند: "قرارداد مقاطعه قراردادی است که به وسیله آن یکی از طرفین (مقاطععه کار)، ملتزم به اجرای کاری، در مقابل بهایی که طرف دیگر (کارفرما) متعهد

1 - cost oil

2 - profit oil

3 - service contracts





به پرداخت آن می‌شود، می‌گردد." البته مواد بعدی همان قانون مقرر می‌دارد که مسئولیت پیمانکار یا مقاطعه کار در مقابل کارفرما همان مسئولیت کارگر در مقابل کارفرما است. این بحث در حقوق ایران نیز مطرح شده و نویسندگان حقوقی قراردادهای مقاطعه کاری را باتوسل به بند ۱ ماده ۵۱۳ قانون مدنی توجیه نموده‌اند و قرارداد مقاطعه کاری را قراردادی دانسته‌اند که اگر چه مقاطعه کار یا پیمانکار در مقابل انجام عمل معینی مستحق دریافت اجرت قراردادی می‌شود، ولی در انتخاب شیوه اجرای خدمتی که به عهده گرفته آزاد است. به بیان دیگر صاحب کار نتیجه‌ای را که طالب آن است معین می‌سازد و مقاطعه کار نیز برای رسیدن به همان نتیجه تلاش می‌کند ولی در ترسیم نقشه رسیدن به مطلوب قرارداد، آزاد است و سازمان، فعالیت‌های خود را چنانکه میل دارد منظم می‌سازد.^۱

بند اول: قراردادهای خرید خدمات

قراردادهای خدماتی به دو نوع قرارداد شامل خرید خدمات و بیع متقابل تقسیم می‌شود. قراردادهای خرید خدمات نیز به دو دسته قرارداد تقسیم می‌شوند: خرید خدمات صرف و خرید خدمات خطر پذیر.^۲

الف. قراردادهای خرید خدمت با ریسک

از قراردادهای خرید خدمت خطرپذیر، هنگامی که ریسک عملیاتی وجود داشته باشد، استفاده می‌شود؛ در نتیجه بیشتر در فعالیتهای اکتشافی کاربرد دارند. در این قراردادها به مسائلی مانند مالیات و بهره مالکانه کمتر توجه می‌شود. در فعالیتهای اکتشافی اگر عملیات ناموفق باشد، قرارداد خود به خود منتفی خواهد شد و در صورت موفقیت، عملیات از سوی شرکت و یا دولت به انجام می‌رسد. در صورتی که شرکت مرحله تولید را به عهده گیرد، کل تولید در اختیار کشور میزبان قرار خواهد گرفت و شرکت طبق قرارداد یا دریافت نقدی از

^۱ - امانی، مسعود، ۱۳۸۹، کتاب حقوق قراردادهای بین‌المللی نفت، چاپ اول، نشر دانشگاه امام صادق، صص ۱۰۸، ۱۰۹.

۱۱۰

^۲ - مهرآزما، ایرج و همکاران، انواع قراردادهای نفتی، طرح‌های بیع متقابل و فاینانس، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای

بازپرداخت سرمایه و یا نرخ بهره، سهم خواهد داشت و یا از درآمد نفت تولیدشده البته بعد از کسر مالیات آن نفع خواهد برد. تقسیم بندی سود و...، در این گروه از قراردادهای و محاسبات بسیار شبیه به قراردادهای مشارکت در تولید است و تنها طبیعت پرداختها در این دو متفاوت است. به همین سبب، بسیاری از توافقاتی که خدماتی به عنوان مشارکت در تولید مطرح می-شوند. برای مثال، می توان به قراردادهای خدماتی ریسک پذیر فیلپین اشاره کرد که بیشتر به عنوان مشارکت در تولید از آنها نام برده می شود.

ب. قراردادهای خدماتی صرف

در قراردادهای خدماتی صرف، پیمانکار تمام سرمایه و تجهیزات را برای اکتشاف و توسعه منع فراهم و در عوض در صورت موفقیت در اکتشاف، دولت هزینه های او را بازپرداخت می کند. این بازپرداخت از محل فروش نفت و گاز به دست می آید و با تعیین درصد مشخص از سوی دولت خواهد بود. شرکت پیمانکار باید از محل درآمد خود به دولت مالیات پرداخت کند. قراردادهای خدماتی در کشورهایی مانند آرژانتین، برزیل، شیلی، اکوادور و پرو استفاده شده اند، البته در پرو، قرارداد امتیازی نیز بسته می شود. این قراردادها شرح معینی دارند و به صورت نقدی بسته می شوند، البته گاه برای تشویق سرمایه گذاری ممکن است امتیازهایی مانند خرید مقداری از تولید و غیره نیز در نظر گرفته شوند، اما حق الزحمه مقطوعی در ازای دریافت خدمات پرداخت خواهد شد و هیچ سهمی از نفت خام تولیدی پیش بینی نشده است. به عنوان زیر مجموعه این قراردادها می توان از قراردادهای بیع متقابل نام برد. در قرارداد بیع متقابل، شرکت سرمایه گذار خارجی تمام هزینه های سرمایه گذاری همچون نصب تجهیزات، راه اندازی و انتقال فناوری را به عهده می گیرد و پس از راه اندازی به کشور میزبان واگذار می کند. بازگشت سرمایه، همچنین سود سرمایه شرکت سرمایه گذار از طریق دریافت محصولات تولیدی انجام می شود. علت طبقه بندی قرارداد بیع متقابل در رده قراردادهای خرید خدمت این است که انجام بازپرداخت اصلی و سود سرمایه گذاری از محل مایعات گازی، نفت خام و





فرآورده‌های نفتی صورت می‌گیرد. این نوع قرارداد در کشورهایی که قوانین آنها هرگونه مالکیت بخش خصوصی و یا خارجی را بر صنعت نفت منتفی می‌داند، استفاده می‌شود.^۱

بند دوم: قراردادهای بیع متقابل^۲

سابقه بیع متقابل در دوره جدید را باید در دو دهه قبل و در کشورهای اروپای شرقی جستجو نمود. کشورهای اروپای شرقی با شرایط اقتصادی نامساعد از قبیل عدم توازن تجاری شدید با غرب، افزایش بدهی‌های خارجی، نیاز به واردات و عدم توفیق در افزایش صادرات رو به رو بودند لذا مجبور شدند واردات خود را به اقلامی که دارای اولویت بودند یا اقلام مولد صادرات بوده محدود کردند. بنابراین اکثر این کشورها برای تامین بقیه اقلام وارداتی سازمان-های تجارت خارجی خود را به معاملات بیع متقابل فراخواندند. مشابه فشارهای اقتصادی که موجب روی آوردن کشورهای اروپای شرقی به تجارت متقابل گردید، در مورد کشورهای در حال توسعه نیز صادق بوده است، زیرا این کشورها غالباً با محدودیت منابع ارزی برای مدرنیزه کردن منابع خود مواجه بوده‌اند. امروز بیش از ۹۰ کشور جهان با اهداف متفاوت از جمله افزایش صادرات، کسب بازارهای جدید و دسترسی به تکنولوژی پیشرفته، حداقل بخشی از تجارت خود را در قالب بیع متقابل انجام می‌دهند. در ایران نیز در راستای تحقق برنامه اول توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی و به استناد بند "ی" تبصره ۲۹ قانون مزبور، اکثریت وزرای عضو کمیسیون اقتصادی هیات دولت در جلسه مورخ ۶۹/۳/۲۰، آیین‌نامه معاملات متقابل را تصویب نمودند. اولین قراردادهای بیع متقابل پس از تصویب آیین‌نامه مذکور، توسط کارشناسان بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در اداره تهاتر و امور صادراتی مورد رسیدگی قرار گرفت. ساز و کار انعقاد این قراردادها در گذر زمان با تغییراتی رو به رو بوده است. اولین قرارداد بیع متقابل در ۱۳۷۱ با شرکت آمریکایی کونوکو منعقد شد که با آغاز تحریم اقتصادی آمریکا علیه ایران به مرحله اجرا نرسید. قرارداد بعدی در سال ۱۳۷۳ بین

^۱ - vista.ir/article/215569، منبع: شبکه اطلاع رسانی نفت و انرژی (شانا)، پنجشنبه ۹۴/۲/۱۰

^۲ - Buy-back

شرکت توتال و شرکت ملی نفت برای توسعه میدان سیری منعقد شد. تجارت متقابل در واقع دربرگیرنده ترتیبات بازرگانی گوناگونی است که در آن پرداخت به صورتی غیر از روش نقدی صورت می‌گیرد، اغلب اوقات واژه تجارت متقابل در قالب روش تهاتری که در روابط بازرگانی شرق و غرب جاری بوده است، شناخته می‌شود در حالی که تجارت متقابل دامنه وسیع‌تری دارد. بیع متقابل به عنوان یکی از شیوه‌های تجارت متقابل، از سوی کمیسیون اقتصادی ملل متحد برای اروپا به شرح زیر تعریف شده است: «در این شیوه موضوع معامله اولیه عبارت است از ماشین آلات، تجهیزات، حق اختراع، اکتشاف و دانش فنی یا کمک‌های فنی (که به عنوان تجهیزات/ تکنولوژی نامیده می‌شود). و به منظور نصب و استقرار تسهیلات تولیدی برای خریدار مورد استفاده قرار خواهد گرفت. همچنین طرفین توافق می‌کنند که فروشنده متعاقباً تولیدات بدست آمده از تسهیلات تولیدی مذکور را از خریدار اولیه ایتاع کند.» قرارداد معامله متقابل عقدی است که بین دو شخص حقیقی یا حقوقی منعقد می‌گردد و ضمن آن یک طرف، تامین کننده، در مقابل تعهد طرف دیگر، صادر کننده، مبنی بر تولید و تحویل مقدار معینی از کالا یا کالاهای مشخص جهت صدور به خارج کشور طی زمان مورد توافق، تعهد می‌نماید مواد، ابزار، ماشین آلات، قطعات و خدمات مورد نیاز آن طرف را برای ایفای تعهدش در اختیار وی قرار دهد. قرارداد بیع متقابل در ساده‌ترین حالت خود به صورت یک قرارداد دوجانبه است. حقوق و تعهدات مربوط به فروش تجهیزات و تکنولوژی در قرارداد اولیه و تعهدات مربوط به فروش محصول بدست آمده ناشی از بکارگیری تجهیزات و تکنولوژی مذکور، در قرارداد بیع متقابل درج می‌گردد و طرفین معامله به ترتیب نقش فروشنده و خریدار را در مقابل طرف دیگر به عهده خواهند داشت.^۱

بند سوم: قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری^۲

^۱ - اخوان، مهدی و همکاران، بهار ۸۷، بررسی قراردادهای بیع متقابل در صنعت نفت در قالب قاعده غرور، مجله راهبرد یاس، شماره ۱۳، صص ۷۳ و ۷۴

^۲ - partnership agreement on investment



در این قراردادها، کشور میزبان و شرکت عامل در سود و خطرپذیری توافق‌نامه‌های نفتی سهیم هستند. میزان مشارکت در عقد موافقت‌نامه‌های امتیاز متفاوت است در نتیجه دولت به مثابه شریک در تولیدی که بر اساس قرارداد انجام می‌شود، سهیم است. سهم هزینه دولت به شیوه‌ای مستقیم و یا اختصاص بخشی از سهم تولید خواهد بود که به شرکت نفتی پرداخت می‌شود. در این قراردادها، دولت میزبان افزون بر مالیات، درصدی از سود واقعی را نیز به خود اختصاص می‌دهد. این قراردادها که به جوینت ونچر هم نام گرفتند اساساً در صنعت نفت متولد شده و سپس در سایر زمینه‌های تجاری نیز توسعه پیدا کرده است. این قرارداد از بدو پیدایش تاکنون همچنان از مطلوب‌ترین ساختارهای معمول در بین شرکت‌های خصوصی نفت و گاز، به خصوص در ایالات متحده آمریکا بوده و گذر زمان نیز از اهمیت و اعتبار آن نکاسته است. اولین حضور این قرارداد در روابط حقوقی بین کشورهای دارنده منابع نفت و گاز و شرکت‌های بین‌المللی به سال ۱۳۳۶-۱۹۵۷ و تصویب اولین قانون نفت ایران و انعقاد اولین نوع آبا شرکت آجیپ یکی از زیر مجموعه‌های شرکت ای‌ان‌آی ایتالیا باز می‌گردد.

نتیجه گیری

در شرایط نوین بین‌المللی و با ساختار تازه ای که در صنعت جهانی نفت شکل گرفته برای شرکت‌های ملی نفت و کشورهای تولیدکننده نفت بسیار حیاتی و سرنوشت ساز است که نسبت به برنامه ریزی و پیاده کردن ساختارهای نوین در صنعت نفت خود و تشکیل ائتلاف‌های استراتژیک سریع‌اقدام نمایند. این حرکت برای هر دو طرف از یکسو مستلزم تجدید ساختار عملیاتی با هدف افزایش کارایی از طریق به کارگیری تکنولوژی‌های جدید، روش‌های نوین مدیریتی است و از سوی دیگر شرکت‌های ملی نفت حوزه خلیج فارس ملزم میکند که علی‌رغم موانع سیاسی، با هم و در جهت تدوین سیاست‌های مشترک در مورد شرایط سرمایه‌گذاری خارجی در صنایع نفت و گاز خود همکاری نزدیک داشته باشند. ایران به عنوان سومین کشور نفت خیز جهان است که میزان ذخایر اثبات شده نفت خام ایران ۱۳۸ میلیارد و ۴۰۰ میلیون بشکه، معادل ۱۱,۵ درصد ذخایر نفت جهان است. که به علت هزینه‌های



بالای بخش بالا دستی صنعت نفت و یا در برخی موارد عدم دسترسی به تکنولوژی مناسب برای اکتشاف و بهره برداری از منابع نفت و گاز خود از کمک شرکت‌های سرمایه گذار نفتی استفاده می نمایند و بر اساس ویژگی های فیزیکی مخازن نفتی و همچنین شرایط سیاسی و قانونی کشور در یکی از قالبهای امتیازی ، مشارکتی و خدماتی ، قراردادهای با این شرکتها منعقد میکنند. شکل قراردادهای پیش از انقلاب بیشتر به صورت امتیازی و مشارکت در تولید بوده ولی پس از پیروزی انقلاب اسلامی به علت تغییرات سیاسی و قانونی کشور فرم قراردادهای نفتی نیز تغییر یافته و به قراردادهای خدماتی بیع متقابل تبدیل گشت و قراردادهای مشارکتی و امتیازی در بخش نفت به واسطه قانون اساسی جمهوری اسلامی ممنوع شد. هر چند که در ایران از قراردادهای بیع متقابل استفاده میشود ولی قراردادهای مشارکت در تولید در نقاط مختلف بسیار رایج است و شرکت‌های سرمایه گذار علاقه وافری به این نوع قرارداد نشان می دهند در حالی که قراردادهای بیع متقابل برای آنها چندان جذاب نیست . در این خصوص نظام حقوقی اقسام قراردادها بین المللی نفت و گاز بررسی تطبیقی مفیدی ارائه نماید و همچنین در شرایط نوین بین المللی ساختارهای تازه ای که در صنعت نفت و گاز شکل گرفته برای شرکت‌های ملی نفت و کشورهای تولید کننده نفت بسیار حیاتی و سرنوشت ساز است و از آن طرف پیش بینی ها نشان می دهد که تقاضای نفت خام در فاصله سالهای ۲۰۳۵-۲۰۰۹ به مقدار ۹۹ میلیون بشکه در روز خواهد رسید در همین حال در سال ۲۰۳۵ تولید نفت ۹۶ میلیون بشکه در روز پیش بینی شده است که در آن صورت بسیار ضرورت دارد تا با شناختی بیشتر از اوضاع و توزیع جغرافیایی ذخایر نفت جهان چگونگی تولید نفت از ذخایر مورد توجه قرار گیرد، زیرا در سال ۲۰۳۵ نفت خام همچنان مهم ترین منبع تامین انرژی جهان بوده بطوریکه حدود ۳۰ درصد کل انرژی مصرفی جهان از طریق نفت خام تامین خواهد شد.



منابع و مأخذ

الف) منابع فارسی

۱. الافریقى المصرى، ۱۴۱۴، ابى الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور، لسان العرب، ۱۵ جلد، چاپ سوم، دار صادر، بيروت لبنان.
۲. امانى، مسعود، ۱۳۸۹، حقوق قراردادهای بین المللی نفت، یک جلد، چاپ اول، نشر دانشگاه امام صادق.
۳. انصارى، شیخ مرتضى، مکاسب، ۱۳۷۵ هجری، یک جلدی، تبریز، موسسه نشر اسلامى، چاپ سنگی.
۴. انیس، ابراهیم و همکاران، ۱۳۷۶، المعجم الوسيط، الجزء اول و الثانى، چاپ هفتم، دفتر نشر فرهنگ اسلامى.
۵. بجنوردی، سید میرزا حسن، ۱۳۷۲، قواعد الفقهیه، ۵ مجلد، چاپ دوم، من منشورات الصدر، الطبعة الثانیه، تهران.
۶. جعفرى لنگرودى، محمد جعفر، ۱۳۸۱، مبسوط ترمینولوژى حقوق، جلد ۲، انتشارات گنج دانش.
۷. حکیم، سید محسن، ۱۳۷۱ هجری، نهج الفقاهه، شرح بر مکاسب، چاپ سربى.
۸. سنهورى، عبدالرزاق احمد، ۱۹۵۸، الوسيط فى شرح القانون المدنى، جلد ۳، مکتبه النهضه المصریه، قاهره.
۹. طباطبایى یزدى، سید محمد کاظم، ۱۳۴۰ هجری، سوال و جواب، استفتائات و آرای فقیه کبیر، نجف.
۱۰. طریحی، شیخ فخر الدین، ۱۴۱۶، مجمع البحرين، ۶ جلد، تهران، انتشارات مکتب مرتضوى.



ب) مقالات فارسی

۱. ابراهیمی، سید نصرالله، ۱۳۹۲، میزگرد هم اندیشی نظام جدید قراردادهای صنعت نفت، کمیته بازننگری قراردادهای نفتی وزارت نفت، جلد دوم، چاپ اول، موسسه ارتباط گستران انرژی.
۲. ابراهیمی، سید نصرالله و همکاران، ۱۳۹۲، انتقادهای وارده بر قراردادهای بیع متقال صنعت نفت و گاز ایران و پاسخهای آن، فصلنامه حقوق، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دوره ۴۲، شماره ۴.
۳. ابراهیمی، سید نصرالله و همکاران، ۱۳۹۲، قراردادهای بالادستی نفت و گاز نظام جمهوری اسلامی ایران و تبیین دلالت‌های قانونی و الزامات قراردادهای جدید، سال سوم، فصلنامه اقتصاد انرژی ایران، دانشکده اقتصاد علامه طباطبایی، شماره ۱۰.
۴. ابراهیمی، سید نصرالله و همکاران، پاییز ۹۳، اصول قانونی حاکم بر قراردادهای خدماتی بالادستی صنعت نفت و گاز ایران، سال سوم، پژوهشنامه اقتصاد انرژی ایران، شماره ۱۲.
۵. ایرانپور، فرهاد، ۱۳۸۶، مبانی عمومی قراردادهای نفتی، فصلنامه حقوق، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، دوره ۳۷، شماره ۳.
۶. بنایی اسکویی، مجید، ۱۳۸۹، مطالعه تطبیقی بطلان اجاره، مجله علمی- پژوهشی حقوق و سیاست، شماره ۲۸، دانشگاه علامه طباطبایی.
۷. شیروی، عبدالحسین، ۱۳۸۵، مقایسه قانون برگزاری مناقصات با موافقتنامه ناظر به خریدهای دولتی در سازمان تجارت جهانی، فصلنامه مدرس علوم انسانی، دوره ۱۰، شماره ۳.
۸. منتظر، مهدی و همکاران، ۱۳۹۱، دلایل استفاده از قراردادهای بیع متقابل در بخش بالادستی صنعت نفت و گاز ایران، سال بیست و نهم، مجله حقوقی بین‌المللی، نشریه مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری، شماره ۴۷.



ب) مقالات انگلیسی

1. Abbas Ghandi & C-Y, Cynthia Lin. "An Analysis of Risk and rate of Return to International Oil Companies from Iran's Buy- Back Service Contracts: The Case of Soroosh and Nowroos", (http://pubs,itsucdavis, edu/publication_detail.php).
2. Cheshire & Fifoot's, Law of contract, 1976, Butterworth.9th ed, London.
3. Derek (Roebuck) ,Law of Contract(Text& Materials), 1974, The Law Book Co. Ltd, Sydney, Melbourne, Brisbane.
4. Emeka , J , Nna (2008), Anchoring Stablization Clouses in International Petroleum Contracts, International Lowyer
5. Honnold (John), Uniform Law for International Sales, 1991, Second Edition, Philadelphia.
6. ISSN 1805-3602 .
7. Macini , P. and E. Mesini (2011) , The Petroleum Upstream Industry: Hydrocarbons Exploration and Production, in Petroleum Engineering-Upstream, in Encyclopaedia of Life Support Systems, Eolss Publishers, Oxford, UK.

