

فرصت طلبی طرفین در قراردادهای بیع متقابل نسل اول

مهدی اخوان^۱، محمد مهدی عسکری^۲ و مقصود ایمانی^۳

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۴/۱۰/۲۲

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۰۷/۴

چکیده

مطالعه قراردادهای نفتی نیازمند چارچوب نظری منسجمی است که توانایی ایجاد پیوند میان رشته‌های مختلف علوم مرتبط با مسائل نفت و گاز به یکدیگر را داشته باشد. اقتصاد هزینه مبادله رویکردی بین رشته‌ای برای تحلیل مسائل قراردادی ارائه می‌کند. در بخش بالادستی صنعت نفت و گاز کشور از سال ۱۳۷۴ تاکنون سه نسل از قراردادهای بیع متقابل منعقد شده است. هدف این مطالعه بررسی یکی از فروض آن یعنی فرصت طلبی طرفین در مورد قراردادهای نسل اول است. فرصت طلبی کسب منفعت از فرصت‌ها بدون توجه به اصول و پیامدهاست که سود مشترک طرفین را حداکثر نمی‌کند. در قرارداد بیع متقابل، طرفین منافع متفاوتی دارند که با یکدیگر همسو نیست. همچنین قراردادهای نفتی معمولاً ناقص است و عدم تقارن در ساختار سرمایه‌گذاری و اطلاعات وجود دارد. این عوامل بستر فرصت طلبی را مهیا می‌کنند. صورتهایی از طرفه رفتن از اجرای تعهدات، عدم انطباق با شرایط جدید و الزام به مذاکره مجدد در قراردادهای بیع متقابل مشاهده شده که نمونه‌های از فرصت طلبی پسین است. از آنجا که بخشی از آسیب‌پذیری طرفین قرارداد به دلیل سرمایه‌گذاری اختصاصی آن‌ها در پروژه است، سازوکارهای نظارت در قراردادهای بیع متقابل نتوانسته است مانع فرصت طلبی طرفین گردد. هم‌راستا شدن انگیزه‌ها راهکار دیگری برای مقابله با فرصت طلبی است که در دوره آزمایشی از میادین رخ داده اما در مورد کاهش هزینه‌های توسعه میدان یا استفاده از فن‌آوری‌های مؤثرتر ایجاد نمی‌شود.

طبقه‌بندی JEL: K12, L71, L14

واژه‌های کلیدی: اقتصاد هزینه مبادله، فرصت طلبی، قرارداد بیع متقابل، هم‌راستایی انگیزه‌ها، توسعه میادین نفت و گاز.

۱. دانشجوی دکتری مدیریت قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز دانشگاه امام صادق (ع)،

Email: akhavanmahdi@gmail.com

۲. دانشیار دانشکده اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع)

Email: m.askari@isu.ac.ir

۳. استادیار دانشکده اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع)

Email: imanimerkid@isu.ac.ir

۱- مقدمه

اقتصاد هزینه مبادله روشی برای تحلیل مسائل قراردادهای، سازمان و استراتژی بنگاه، و روابط بین بنگاه‌ها است که پس از دهه ۱۹۷۰ میلادی با نظریات ویلیامسون توسعه یافت. این رویکرد تلاشی برای شناسایی، توضیح و مقابله با خطرات قراردادی است (ویلیامسون^۱، ۱۹۹۶: ص ۱۲). اقتصاد هزینه مبادله دو نوآوری مهم نسبت به دستگاه تحلیل اقتصاد نئوکلاسیک دارد، نخست واحد تحلیل را از بنگاه به مبادله تغییر می‌دهد. دوم، فرض اساسی اقتصاد نئوکلاسیک مبنی بر صفر بودن هزینه مبادله را کنار می‌گذارد و تحلیل‌های خود را بر این اساس که هر مبادله‌ای در جهان هزینه دارد و بنگاه نمی‌تواند بدون هزینه، مبادله‌ای را با مبادله دیگر جایگزین کند، ارائه می‌کند. عقلانیت محدود و فرصت طلبی دو فرض رفتاری اساسی اقتصاد هزینه مبادله هستند. عقلانیت محدود سبب می‌شود قراردادهای پیچیده ناقص گردند و فرصت طلبی باعث می‌شود این قراردادها مملو از خطرات قراردادی باشد. اگر فرصت طلبی وجود نداشته باشد طرفین می‌توانند بر توافق‌های خود تکیه کنند. در این صورت حتی زمانی که قرارداد ناقص است، مشکلات قراردادی بروز نمی‌کند. تمام خلاءها و خطاهای ناشی از عبارات عمومی و مبهم قرارداد به سادگی مرتفع می‌شود چون طرفین داوطلبانه، مطمئن و سریع هر اختلاف غیر قابل پیش‌بینی در قرارداد را ترمیم می‌کنند (ویلیامسون، ۱۳۹۳). اما در جایی که قرارداد ناقص باشد و طرفین فرصت طلب باشند نمی‌توان مطمئن بود چنین رفتار مطلوبی رخ دهد و طرفین به تمام تعهدات خود عمل کنند.

در این مطالعه فرض فرصت طلبی مورد بررسی قرار می‌گیرد. وقتی فرصت طلبی وجود دارد نمی‌توان «قرارداد را به منزله قول» در نظر گرفت و منتظر وفای به عهد طرف دیگر قرارداد ماند. (ویلیامسون، ۱۹۹۶) وقتی خطر فرصت طلبی بروز می‌کند تلاش‌های زیادی از سوی هر یک از طرفین برای غربال کردن طرف دیگر شکل می‌گیرد و برای مختل کردن فرصت طلبی سپرهای پسینی طراحی می‌شود. در این شرایط، قرارداد تنها چارچوبی برای فعالیت طرفین ایجاد می‌کند. این نوع نگرش به ماهیت قرارداد برخلاف رویکرد متداول در

1. Williamson, 1996
2. Contract as Promise

حقوق قراردادهاست که قرارداد را قاعده حقوقی یا قانون بین طرفین محسوب می‌کند (کلین و سایکوتا^۱، ۲۰۱۰).

گرچه مطالعات مختلفی راجع به فرض فرصت‌طلبی صورت گرفته اما کمتر می‌توان مطالعات کاربردی در خصوص آن یافت. این وضعیت در صنعت نفت و گاز به دلیل پیچیدگی‌های خاص آن تشدید می‌شود. قراردادهای بیع متقابل بیش از دو دهه تنها الگوی قراردادی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی در بخش بالادستی صنعت نفت بوده، اما متأسفانه مطالعات موردی درباره آن انگشت شمار است. در اکثر مطالعات مربوط به قراردادهای بیع متقابل، مواد قانونی به صورت نظری بررسی می‌شود، در حالیکه آنچه در واقعیت رخ می‌دهد با آنچه در قرارداد یا قانون مکتوب شده الزاماً یکسان نیست. در قرارداد بیع متقابل توافق و انعقاد قرارداد در یک زمان، اجرای تعهد و بازپرداخت در زمان‌های دیگری صورت می‌گیرد، و از این جهت یک مبادله غیر هم‌زمان است. بنابراین مخاطرات عدم رعایت تعهدات در آن بیش از قراردادهای هم‌زمان و کوتاه مدت سایر بخش‌های اقتصادی است. به نظر می‌رسد مفهوم فرصت‌طلبی ابزار مناسبی برای تحلیل رفتار طرفین در زمان اجرای قرارداد بیع متقابل فراهم می‌کند.

تا کنون سه نسل از قراردادهای بیع متقابل برای پروژه‌های بالادستی صنعت نفت کشور معرفی شده است. قراردادهای نسل اول مربوط به سال‌های ۱۳۷۳ تا ۱۳۸۱ شمسی است که صرفاً برای توسعه میادین قابل استفاده بود. در این دوره هفت میدان سیری A و E (۱۳۷۴)، فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی (۱۳۷۶)، درود (۱۳۷۷)، سروش و نوروز و بلال (۱۳۷۸)، فازهای ۴ و ۵ میدان پارس جنوبی (۱۳۷۹)، دارخوین (۱۳۸۰) به شیوه بیع متقابل به شرکت‌های خارجی واگذار و اجرا شد^۲ (کاشانی، ۱۳۸۸). نسل دوم قراردادهای، دوره زمانی سال ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۵ را شامل می‌شود. در این دوره اکتشاف و توسعه میدان با هم واگذار می‌شود. اکتشاف در بلوک‌های نفتی اناران، مهر، منیر، توسن و فارس در چارچوب این نسل صورت گرفت که البته برخی از این عملیات‌های اکتشافی ناموفق بودند. در نسل سوم

1. Klein and Sykuta, 2010

۲. قرارداد توسعه میدان مسجد سلیمان که در سال ۱۳۸۱ منعقد شده بود نیز در سال ۱۳۹۰ با مسائل متعدد به بهره‌برداری رسید. قرارداد توسعه میدان آزادگان جنوبی (۱۳۸۲) نیز منعقد گشت که با تعلل پیمانکاران در نهایت لغو گردید.

که تقریباً از سال ۱۳۸۶ شمسی مطرح شد سقف هزینه‌های سرمایه‌ای که در نسل‌های گذشته ثابت بود برای مدت ۱۸ ماه متغیر در نظر گرفته می‌شد. در قرارداد میدان‌های نفتی یادآوران و آزادگان شمالی^۱ از این روش استفاده شد. نظر به ضرورت مطالعه قراردادهای بالادستی صنعت نفت در یک چارچوب تحلیلی مدون، قراردادهای نسل اول بیع متقابل محور مباحث قرار گرفته است. همچنین تلاش شده است تمرکز مطالعه بر قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی که دومین قرارداد بیع متقابل است حفظ شود. اما گاه به علت محرمانه بودن متن و مذاکرات قرارداد و همچنین عدم دسترسی به نحوه رفتار و عملکرد طرفین در قرارداد ناگزیر به مثال‌هایی از قراردادهای دیگر رجوع شده است.

برای اجرای تمام مراحل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی از تهیه برنامه توسعه تاراه اندازی آن، ششم مهر ماه سال ۱۳۷۶ مطابق با ۲۸ سپتامبر سال ۱۹۹۷ میلادی قراردادی بین شرکت ملی نفت ایران^۲ و شرکت توتال پارس جنوبی منعقد 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 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 چهار واحد شیرین سازی، تاسیسات جانبی و مخازن ذخیره میعانات برنامه‌ریزی شد. مدت اجرای پروژه در قرارداد ۷۲ ماه و مبلغ اولیه قرارداد، برای هزینه‌های سرمایه‌ای حداکثر ۲۰۱۲ میلیون دلار تعیین گشت. در عمل اجرای پروژه ۸۱ ماه طول کشید، هزینه‌های سرمایه‌ای ۱۹۷۵ میلیون دلار شد، اما مجموع بازپرداخت‌ها از مصوبه شورای اقتصاد فراتر رفت و ۱۵ دی ماه ۱۳۸۱ مصوبه دیگری از این شورا اخذ شد

۱. این دو قرارداد هم به نتیجه مطلوب نرسید و شرکت متن توسعه این میدان را به عهده گرفت.

۲. شرکت نفت و گاز پارس که یکی از شرکت‌های زیر مجموعه شرکت ملی نفت است در دی ماه سال ۱۳۷۷ تأسیس شد و مسئولیت توسعه کلیه فازهای میدان گازی پارس جنوبی و توسعه میدان‌های گازی پارس شمالی، گلشن و فردوسی و همچنین توسعه لایه نفتی پارس جنوبی را در آب‌های خلیج فارس را بر عهده گرفت.

(کاشانی، ۱۳۸۸). این پروژه به اهداف تولیدی خود رسید (موسسه مطالعات انرژی، ۱۳۸۸) و در صنعت نفت یکی از موفق‌ترین نمونه‌های قراردادهای بیع متقابل محسوب می‌گردد. ادامه مقاله در پنج گام به این شرح است: ابتدا تعریفی از فرصت‌طلبی و تبعات آن مطرح می‌شود و مراحل آن از انگیزه تا قابل تشخیص شدن رفتار فرصت‌طلبی بیان می‌شود. رخ دادن رفتار فرصت‌طلبانه شروط و تسهیل‌کننده‌هایی دارد که صحت آن‌ها در قرارداد بیع متقابل در گام دوم بررسی می‌شود. در گام سوم انواع فرصت‌طلبی و نمونه‌هایی از آن در قرارداد بیع متقابل مطرح می‌شود. در گام چهارم راه‌کارهای مدیریت فرصت‌طلبی بررسی می‌شود. در نهایت جمع‌بندی مباحث ارائه می‌گردد.

۲- مفهوم فرصت‌طلبی از انگیزه تا بروز در رفتار

فرض رفتار فرصت‌طلبانه در اقتصاد هزینه مبادله به معنای جستجوی منافع شخصی با مکر است (ویلیامسون، ۱۹۷۵، ص ۶) که شامل صورت‌های شدیدتر مثل دروغ، دزدی و تقلب هم می‌شود که کمتر رخ می‌دهند (ویلیامسون، ۱۹۸۵، ص ۴۷). در سودجویی شخصی افراد با قواعد مشخص بازی می‌کنند و از آن قواعد پیروی می‌کنند، اما فرصت‌طلبی معمولاً شامل شیوه‌های ظریفی از فریب است (ویلیامسون، ۱۹۹۶) و یک طرف آگاهانه برای تامین منافع شخصی خود با عدم صداقت یا به صورت غیر اخلاقی تلاش می‌کند (کوچ، ۳، ۱۹۹۷). ویلیامسون (۱۹۸۵، ص ۴۸) در جای دیگری فرصت‌طلبی را افزایش ناقص یا مختل شده اطلاعات برای گمراه کردن، تحریف، پیچاندن و مبهم سازی می‌داند. مانوپیموک^۴ (۱۹۸۹، ص ۱۴) از این تعریف نتیجه گرفت فرصت‌طلبی می‌تواند: الف) رفتاری باشد که شامل تصاحب یا مصادره ثروت یکی از طرفین از سوی دیگری باشد، ب) یا رفتاری باشد که وقتی شرایط خاصی بروز می‌کند سود مشترک طرفین را حداکثر نکند. فرض فرصت‌طلبی مربوط به انگیزه طرفین است و به رفتار واقعی یکی از طرفین بر نمی‌گردد. به عبارت دیگر ممکن است یکی از طرفین انگیزه فرصت‌طلبی داشته باشد، اما امکان فرصت‌طلبی برایش فراهم نشود. در این صورت قرارداد و ساختار اداره آن به خوبی

1. Williamson, 1975
2. Williamson, 1985
3. Koch, 1997
4. Manopimoke, 1989

مکمل یکدیگر هستند. همین‌طور ممکن است یک طرف مبادله امکان فرصت طلبی داشته باشد، اما این کار را بنا به مصالحی مثل رعایت اخلاق و حفظ شهرت انجام ندهد. در نهایت برخی از مواردی که انگیزه و امکان فرصت طلبی در آن فراهم است به صورت رفتار فرصت طلبانه بروز می‌کند. معمولاً طرف مقابل برخی از رفتارهای فرصت طلبانه طرف دیگر را شناسایی می‌کند که تنها بخشی از این دسته رفتارها نزد اشخاص ثالث نظیر دادگاه و داور قابل اثبات است. فرد فرصت طلب تلاش می‌کند از جایی که رفتار فرصت طلبانه برای شخص ثالث غیر قابل اثبات است فراتر نرود. لذا مشاهده رفتار فرصت طلبانه و ممانعت از آن با استفاده از رویه‌های قضائی دشوار است.

رفتار فرصت طلبانه گرچه از جنبه انگیزش در اقتصاد هزینه مبادله بسیار مهم است اما شرط لازم برای بروز مسائلی که در اقتصاد هزینه مبادله مطالعه می‌شوند، نیست (کوچ، ۱۹۹۷). به عبارت دیگر در اقتصاد هزینه مبادله نیازی نیست همه افراد انگیزه فرصت طلبی داشته باشند بلکه اگر تنها عده‌ای چنین انگیزه‌ای داشته باشند برای تحلیل‌های اقتصاد هزینه مبادله کافی است.

وقتی طرفین رفتار فرصت طلبانه دارند، از هدف اولیه قرارداد طرفه می‌روند در نتیجه قرارداد بر هزینه می‌شود. یک طرف ممکن است روزنه یا خلأی در شرایط قراردادی مشاهده کند که به او اجازه دهد به تعهدات قراردادی به شیوه‌ای غیر از آنچه در زمان امضای قرارداد مقصود طرفین بود، عمل کند. معمولاً دادگاه نمی‌تواند اجرای همه تعهدات قراردادی را اثبات کند زیرا فعل یا ترک فعل در خصوص بسیاری از تعهدات برایش به راحتی قابل احراز و اثبات پذیر نیست. وقتی یک طرف می‌تواند از مسئله اثبات پذیری استفاده کند یک قرارداد که برای سرمایه‌گذاری جهت افزایش کارایی بود به یک فرصت طلبی پر هزینه تبدیل می‌شود (کاساس آرس و کیتستینر^۱، ۲۰۰۹).

وقتی طرفین فرصت طلبی را پیش‌بینی می‌کنند تلاش می‌کنند با پیامدهای آن مقابله کنند. حتی می‌توان گفت «بسیاری از شرایط و بندهای مندرج در هر قراردادی، اعم از امتیازی، سرمایه‌گذاری مشترک، مشارکت در تولید یا خدماتی برای اکتشاف و توسعه میدان نفتی یا گازی، بازتاب پیش‌بینی یک طرف قرارداد از رفتار فرصت طلبانه طرف دیگر است (مانوپیموک، ۱۹۸۹، ص ۸۷)». به همین دلیل طرفین حاضرند منابعی را صرف

1. Cassas-Arce and Kittsteiner, 2009

کسب اطلاعات آتی کنند که قاعدتاً منافع مبادله را کاهش می‌دهد. اگر بتوان در مبادله‌ای ارزش اطلاعات را کاهش داد این جستجوی پر هزینه کمتر می‌شود. در غیر این صورت در هر مبادله‌ای وقتی قیمت در قرارداد با قیمت بازاری اختلاف پیدا کند، طرف بازنده انگیزه تلاش برای اجتناب از اجرای توافق را دارد (کاساس آرس و کیتستینر، ۲۰۰۹).

پس از آن که قرارداد امضا شد و بخشی از قدرت تصمیم‌گیری از کارفرما به پیمانکار منتقل می‌شود، پیمانکار می‌تواند از مزیت اطلاعاتی خود منتفع شود. ممکن است پیمانکار بخواهد رفاه خود را به جای رفاه کارفرما حداکثر کند. اگر اقدامات او مغفول بماند از تنبیه و جریمه هم در امان می‌ماند. کارفرما نمی‌تواند بر همه چیز نظارت کند. رفتار فرصت طلبانه از طریق هزینه‌های عاملیت یعنی هزینه‌های نظارت، هزینه ضمانت و زیان باقیمانده سبب کاهش کارایی می‌شود (گروینوگن و دیگران، ۱۳۹۱).

۳- پیش‌شرط‌های فرصت‌طلبی در قراردادهای بیع متقابل و دوگانگی انگیزه طرفین

در تحلیل‌های اقتصاد هزینه مبادله، خصلت دارایی یا دارایی اختصاصی^۱ بستر بروز رفتار فرصت طلبانه را فراهم می‌کند. وقتی دارایی اختصاصی باشد، جایگزینی طرف قرارداد پر هزینه‌تر از زمانی می‌شود که دارایی عمومی است (ویلیامسون، ۱۹۷۱)^۲. به عبارت دیگر ممکن است کارایی یک دارایی با تغییر مبادله‌ای که دارایی در آن استفاده می‌شود تغییر کند. مثلاً سکوه‌های میدان گازی پارس جنوبی مختص هر یک از فازها ساخته شده و در جای دیگر کاربرد چندانی ندارد، لذا این دارایی به شدت اختصاصی است. میدان پارس جنوبی یا هر میدان هیدروکربوری دیگری نیز یک دارایی اختصاصی است و قابلیت انتقال به جای دیگری را ندارد. با اختصاصی‌تر شدن دارایی، طرفین بیشتر در مبادله قفل می‌شوند. هر چه دارایی اختصاصی مهم‌تر می‌شود روابط مبادلاتی دو طرف محکم‌تر می‌شود، چون منافع طرفین با حفظ رابطه تأمین می‌شود. اغلب طرفین قرارداد به یک اندازه در دارایی اختصاصی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. هر چه عدم تقارن در ساختار سرمایه‌گذاری طرفین بیشتر می‌شود احتمال بروز رفتار فرصت طلبانه نیز بیشتر می‌شود. زیرا کسی که در

1. Asset Specificity or Specific Asset

2. Williamson, 1971

دارایی اختصاصی مبادله سرمایه‌گذاری کرده است در مبادله قفل شده و نمی‌تواند به راحتی از مبادله خارج شود. بنابراین قدرت چانه زنی طرف مقابل افزایش یافته، قادر است از انعطاف ناپذیری کسی که در دارایی اختصاصی مبادله سرمایه‌گذاری کرده سوء استفاده کند و با عملی فرصت طلبانه از موقعیتش بهره‌برداری کند. به این مشکل، مسئله اسارت یا تنگنا^۱ گفته می‌شود. چون صاحب حق مالکیت دارایی اختصاصی هیچ جایگزینی در اختیار ندارد این فرصت طلبی معمولاً غیر قابل اجتناب است. به عبارت دیگر می‌توان گفت اگر سرمایه‌گذاری در دارایی اختصاصی نامتقارن باشد یکی از مقدمات رفتار فرصت طلبی فراهم شده است.

فرصت طلبی زمانی رخ می‌دهد که سه شرط دیگر نیز برقرار باشد: اولاً طرفین منافع متضاد یا متفاوت داشته باشند، ثانیاً اطلاعات طرفین ناقص باشد و یکی از طرفین از توانایی‌های طرف دیگر به صورت ناقص اطلاع داشته باشد و قبل از عقد قرارداد اطلاعات پنهان طرف دیگر را ندارد یا آن‌که نداند پس از امضای قرارداد چه خواهد کرد و ثالثاً قرارداد ناقص باشد در ادامه صحت این شروط در قراردادهای بیع متقابل بررسی می‌شود.

وقتی یک قالب قراردادی بتواند انگیزه طرفین را همسو کند، رفتار فرصت طلبانه رخ نمی‌دهد. اما زمانی که در یک قالب طرفین انگیزه‌های متفاوتی داشته باشند، انگیزه مختل کردن و منحرف کردن اطلاعات به وجود می‌آید. تحقیقات صورت گرفته در این خصوص نشان می‌دهد انگیزه شرکت‌های نفتی و با شرکت‌های ملی نفت همسو نیست، به گونه‌ای که «هر قرارداد نفتی اساساً متضمن اجتماع دو فرایند متعارض در اهداف است: تامین منافع سهامداران توسط شرکت‌های نفتی طرف قرارداد و تأمین منافع ملی بلند مدت توسط شرکت‌های ملی نفت» (درخشان، ۱۳۹۲، ص ۵۶). گرچه برای تأمین منافع ملی شرکت ملی نفت باید به دنبال حداکثر سازی ارزش اقتصادی میدان خلال عمر مخازن باشد اما شرکت‌های نفتی به دنبال حداکثر سازی سود سهامداران خود بر اساس چارچوب اصول بنگاه‌داری در طول دوره قرارداد هستند (درخشان، ۱۳۹۳). بنابراین اولاً افق زمانی طرفین یکسان نیست و شرکت‌های نفتی در قراردادهای بیع متقابل افق زمانی کوتاه‌تری را مد نظر قرار می‌دهند، ثانیاً بهینه سازی فرایند تولید از میدان با حداکثر سازی سود سهامداران شرکت‌های نفتی هم‌راستا نیست. به همین دلیل تغییر قالب قراردادی و استفاده

1. Hold-up

از قراردادهای مشارکتی و امتیازی نیز نمی‌تواند منافع طرفین قرارداد را همسو کند. زیرا با این که افق زمانی آن‌ها از قرارداد بیع متقابل طولانی‌تر است، اما همچنان اهداف طرفین با هم ناسازگار است.

اولویت شرکت‌های نفتی، برداشت از مخازن در مرحله تخلیه طبیعی است زیرا می‌توانند با حداقل هزینه به حداکثر تولید برسند و سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خود را حداکثر کنند. از این رو شرکت‌های نفتی خارجی اساساً تمایل چندانی به اجرای برنامه‌های بهبود و افزایش بازیافت ندارند. اصل حداکثرسازی سود ایجاب می‌کند طرف قرارداد حتی المقدور اجرای برنامه‌های ازدیاد برداشت^۱ را به تاخیر بیندازد. زیرا ثمرات حاصل از آن یا بعد از اتمام مدت قرارداد ظاهر خواهد شد یا اجرای آن برنامه‌ها اساساً با موازین بنگاه‌داری یعنی کسب حداکثر بازده از سرمایه‌گذاری‌ها در حداقل زمان و حداکثرسازی سود و تأمین منافع سهامداران سازگار نیست (درخشان، ۱۳۹۳، ص ۹). طرف‌های خارجی برای انتقال تکنولوژی نیز انگیزه‌ای ندارند ولو این که پول انتقال تکنولوژی را گرفته باشند زیرا با منافع آن‌ها همسو نیست (گفتگو با فرشاد مومنی، به نقل از هاشمی جاوید و حاجی پور، ۱۳۹۲، ص ۴۰۴).

مانوپیموک (۱۹۸۹) نیز هدف کشور میزبان و شرکت پیمانکار را در اکتشاف و توسعه میدان یکسان نمی‌داند. به نظر او منافع کشور میزبان در توسعه میدانی است که حداکثر بازیافت نهایی را تضمین کند و حداکثر منافع را برای اقتصاد به دنبال داشته باشد یا ممکن است میزبان تنها به دنبال حداکثرسازی درآمد از میدان نفتی باشد، چون هیچ تعهدی برای سرمایه‌گذاری در اکتشاف و توسعه ندارد، اما پیمانکار به دنبال حداکثرسازی بلند مدت بازده خالص خود از عملیات در سطح جهان است. بنابراین تابع هدف پیمانکار و میزبان، حتی با اطلاعات متقارن نیز الزاماً یکسان نیست. به عبارت دیگر رفتار پیمانکار در یک پروژه ممکن است ناشی از وضعیت پیمانکار در جای دیگری از جهان باشد. از آن‌جا که هزینه‌های توسعه میدان نفتی نسبت به سایر مراحل عملیات نفتی زیاد است، ممکن است سبب شود پیمانکار از ادامه عملیات در یک میدان کشف شده منصرف شود و در جای دیگری سرمایه‌گذاری کند.

در بررسی شرط دوم می‌دانیم که در قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی شرکت ملی نفت ایران طرف ناظر قرارداد است و شرکت توتال اجرای قرارداد را بر عهده دارد. قاعدتاً عامل قرارداد در زمان اجرای عقد از اطلاعات بیشتری نسبت به طرف غیر عامل کسب می‌کند که می‌تواند در اختیار شرکت ملی نفت قرار بدهد. از این جهت اطلاعات شرکت ملی نفت وابسته به شرکت توتال است. این مسئله در مورد میدان پارس جنوبی تشدید می‌شود. زیرا توتال از سال ۱۹۸۴ میلادی برابر با سال ۱۳۶۴ شمسی در میدان گنبد شمالی قطر حضور دارد (توتال، ۲۰۱۴). لذا توتال پیش از قرارداد نیز اطلاعات بیشتری نسبت به شرکت ملی نفت داشته است. در حالیکه شرکت ملی نفت اولین تجربه چندانی در توسعه میدان گازی فراساحل نداشت. شرکت مرسک یکی از شرکت‌هایی است که در سمت قطر با توتال همکاری می‌کرد. این شرکت برای توسعه لایه نفتی میدان پارس جنوبی در قالب کنسرسیومی متشکل از مرسک، توتال و پتروناس مالزی برای قراردادی با مذاکره قراردادی با شرکت ملی نفت و شرکت نفت و گاز پارس وارد مذاکره می‌شود. البته در نهایت قراردادی منعقد نمی‌شود اما مدیر عامل اسبق شرکت ملی حفاری ایران و نماینده کنسرسیوم به همین نکته را بیان می‌کند: «شرکت مرسک چند سال پیش از مذاکره با ایران، توسعه و بهره‌برداری از لایه نفتی پارس جنوبی در قطر را اجرا می‌کرد، بیش از یکصد حلقه چاه در آن سوی خط القعر مرزی حفر کرده بود و شناخت دقیقی از این مخزن داشت. در حالیکه طرف‌های مذاکره در آن زمان اطلاعات چندانی از این مخزن نداشتند» (هاشمی جاوید و حاجی‌پور، ۱۳۹۲، ص ۲۷۰ و ۲۷۲). ممکن است اطلاعات شرکت ملی نفت در میادین دیگر پیش از قرارداد بیش از شرکت خارجی باشد، اما در فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی وضعیت شرکت توتال شبیه مرسک است.

علاوه بر اطلاعات نامتقارن، قرارداد ناقص نیز بستر فرصت طلبی را فراهم می‌کند. بنا به نظر ویلیامسون (۱۹۹۶) اگر نتوان تمام رخدادهای مرتبط آینده را تصور کرد، جزئیات برخی از رخدادهای آتی مبهم باشد، شناخت عمومی از ماهیت پیشامدهای آینده قابل دسترس نباشد، شناخت کامل و عمومی از انطباق صحیح با رخدادهای آینده قابل دسترس نباشد، طرفین نتوانند توافق کنند چه رخدادی عملی می‌شود، انطباق واقعی با رخداد چگونه به تصریح قراردادی مرتبط می‌گردد یا دادگاه نتواند رخداد حقیقی را ارزیابی کند، قرارداد

ناقص است. از آن‌جا که نمی‌توان ابهام در قرارداد، نااطمینانی، پیچیدگی، هزینه مبادله، عقلانیت محدود را حذف کرد و توان محدود نظام حقوقی را نادیده گرفت در نتیجه هیچ‌گاه نمی‌توان یک قرارداد کامل منعقد کرد، اما می‌توان از میزان ناقص بودن قرارداد کاست. این عوامل ممکن است در هر یک از قراردادهای بیع متقابل وجود داشته باشد. قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی نیز از سه جنبه دوره قرارداد، هزینه و بازپرداخت ناقص است (اخوان، ۱۳۹۳). بنا بر آنچه ذکر شد هر سه شرط فرصت‌طلبی در قراردادهای بیع متقابل برقرار است. به عبارت دیگر منافع متضاد طرفین انگیزه فرصت‌طلبی را فراهم می‌کند، اطلاعات نامتقارن و ناقص بودن قرارداد امکان‌پذیری فرصت‌طلبی را مهیا می‌کنند. پیش از آن‌که به ذکر انواع فرصت‌طلبی بپردازیم ابتدا نمونه‌ای از امکان‌پذیری فرصت‌طلبی در قراردادهای بیع متقابل تشریح می‌شود.

۳-۱- نمونه‌ای از امکان‌پذیری فرصت‌طلبی و حداکثر نرخ کارا

در قراردادهای بیع متقابل، پیمانکاران خارجی در دوره عملیات توسعه موظف به رعایت کلیه اصول و استانداردهای توسعه‌ای جهت حفظ صیانت تولید از میدان هستند. لذا در این دوره کلیه شرح کار قراردادی مندرج در برنامه جامع توسعه بایستی تأییدات شرکت ملی نفت را داشته باشد (ابراهیمی و دیگران، ۱۳۹۱). حداکثر نرخ کارا شاخص مناسبی برای تولید بهینه روزانه از هر چاه در هر یک از مراحل تخلیه طبیعی، بازیافت ثانویه و بازیافت ثالثیه است و لذا می‌توان آن را به عنوان یکی از شاخص‌های معتبر در تولید صیانتی در هر مقطع زمانی دانست (درخشان، ۱۳۹۳).

«حداکثر نرخ کارا^۱» یا «حداکثر بازیافت کارا^۲» یا «حداکثر نرخ اقتصادی^۴» به معنای نرخی از استخراج روزانه استمرار پذیر از نفت یا گاز مخزن است که توسعه اقتصادی و تخلیه آن مخزن را امکان‌پذیر می‌سازد، بدون آنکه آثار سوئی بر «بازیافت نهایی» از مخزن داشته باشد. اگر نفت با نرخی بالاتر از حداکثر نرخ بازیافت کارا تخلیه شود آنگاه فشار

۱. برای آشنایی بیشتر با مفاهیم تخلیه طبیعی، بازیافت ثانویه و بازیافت ثالثیه ر.ک. درخشان، ۱۳۹۳

2. Maximum Efficient Rate
3. Maximum Efficient Rate of Recovery
4. Maximum Economic Rate

طبیعی مخزن کاهش می‌یابد که منجر به کاهش حجم بازیافت نهایی از مخزن خواهد شد (درخشان، ۱۳۹۳: ۱۵).

ملزم کردن شرکت‌های نفتی خارجی به رعایت MER حتی قبل از انقلاب اسلامی نیز مورد توجه شرکت ملی نفت ایران بوده است. در تاریخ قراردادهای نفتی در «قرارداد پیمانکاری اکتشاف و تولید بین شرکت ملی نفت ایران و شرکت‌های اروپایی» که در ۱۲ اسفند ۱۳۴۷ برابر با ۳ مارس ۱۹۶۹ میلادی منعقد گردید برای نخستین بار از واژه MER استفاده شد و شرکت‌های نفتی ملزم به رعایت آن شدند. بر اساس بند ب جزء ۱ ماده ۲۱ این قرارداد «... ظرفیت تولید توسعه یافته میدان‌ها هیچ‌گاه نباید از حدود MER میدان مربوطه با رعایت روش صحیح صنعت نفت تجاوز کند» و همچنین به موجب جزء ۴ ماده ۲۱ «هر یک از طرفین حق خواهد داشت که توسعه میدان را تا حداکثر قابلیت بهره‌برداری میدان (MER) درخواست نماید و طرف دیگر، با چنین تقاضایی مخالفت نخواهد کرد...» (درخشان، ۱۳۹۳).

از آن‌جا که قراردادهای بیع متقابل محرمانه هستند، مفاد آن‌ها در خصوص MER مشخص نیست، اما نقل قول زیر می‌تواند این مسئله را تا حدی روشن کند: تولید صیانت شده «کلیه عملیاتی است که منجر به برداشت بهینه و حداکثری ارزش اقتصادی تولید از منابع نفتی کشور در طول عمر منابع مذکور می‌شود و باعث جلوگیری از اتلاف ذخایر در چرخه نفت بر اساس سیاست‌های مصوب می‌گردد. به رغم اینکه شرط مزبور در قراردادهای بیع متقابل نیز تحت عنوان «حداکثر نرخ تولید مؤثر گنجانده شده است، نقض آن به سادگی قابل اثبات نیست و ضمانت اجرای خاصی نیز برای نقض آن متصور نیست. به نظر می‌رسد این شرط بیشتر در مرحله طراحی و تولید باید مد نظر قرار گیرد.» (شیروی، ۱۳۹۳، ص ۳۴۴).

از مطلب فوق الذکر می‌توان نتیجه گرفت، نخست آن که امکان فرصت طلبی در قراردادهای بیع متقابل از این جهت کاملاً وجود دارد، زیرا نقض آن به سادگی در قراردادها قابل اثبات نیست و ضمانت اجرای خاصی نیز برای نقض آن متصور نیست. در ساختار این قراردادها شیوه تحویل گرفتن میدان از پیمانکار و آغاز دوره بهره‌برداری شرکت ملی نفت به شکل‌گیری این مسئله کمک می‌کند. دوره بهره‌برداری کارفرما پس از

دوره آزمایش تولید آغاز می‌شود که در آن پیمانکار حداقل ۲۱ روز از یک دوره ۲۸ روزه^۱ به سطح تولید مندرج در قرارداد رسیده باشد (کاشانی، ۱۳۸۸). با محقق شدن این دوره پیمانکار به تعهد خود در قرارداد عمل کرده است. این بند سبب می‌شود پیمانکار تلاش کند تا این دوره محقق شود و میدان را تحویل دهد. گرچه در فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی تولید افت نکرد، اما «در برخی از پروژه‌های بیع متقابل تولید در عمل کاهش پیدا کرد یا کلاً متوقف شد» (شیروی، ۱۳۹۳، ص ۴۸۱). در نتیجه برای تحقق تولید صیانتی نمی‌توان به بند «حداکثر نرخ کارا» تکیه کرد و نمی‌توان گفت با قرار گرفتن این بند در قراردادها، به دلیل الزام آور بودن قرارداد، وعده‌ی تولید صیانتی نیز محقق خواهد شد. به عبارت دیگر برای رسیدن به تولید صیانتی از میدان، باید راه‌حلهایی خارج از قرارداد و درون ساختار اداره قرارداد یافت. البته در قراردادهای بیع متقابل «کمیت مشترک فنی» برای نظارت بر تولید در نظر گرفته شده است، اما همچنان که در ادامه مطالعه ذیل بحث نظارت بیان می‌شود، باز هم نتوانسته است تولید صیانتی را تضمین کند.

۴- انواع رفتار فرصت‌طلبانه و نمونه‌های از بروز آن در قراردادها

نیستن و جولینک (۲۰۱۱)^۲ با بررسی مطالعات مختلف، سه تقسیم‌بندی از فرصت‌طلبی ارائه کردند. این دسته‌بندی‌ها نشان می‌دهد ماهیت فرصت‌طلبی در عمل پدیده‌ای چند وجهی است و نظریه پردازی فرصت‌طلبی با پیچیدگی مواجه است. در تقسیم‌بندی نخست، ویلیامسون (۱۹۸۵) بین فرصت‌طلبی آشکار^۳ و فرصت‌طلبی قانونی^۴ تمایز قائل شد. او مفهوم اولیه «سودجویی شخصی با مکر» را فرصت‌طلبی آشکار یا قوی می‌داند که در این حالت یکی از طرفین، قرارداد رسمی را نقض می‌کند. البته قراردادهای رسمی معمولاً نقش محدودی در روابط بین بنگاه‌ها دارند (واتن و هاید^۵، ۲۰۰۰) حتی این

۱. تعیین مدت دوره آزمایش تولید یا تولید آزمایشی در گام نخست یک تصمیم فنی و نیازمند تحقیقاتی در این حوزه است.

2. Niesten E, Jolink A, 2011
3. Blatant or Reveled Opportunism
4. Lawful Opportunism
5. Wathne and Heide, 2000

قراردادها نیز مملو از انواع هنجارها و توافقات غیر رسمی هستند (هارت و مور^۱، ۱۹۹۹). به قراردادهایی که در آن طرفین قادر نباشند شرایط مهم مبادله را به صورت تعهدات شفاف درآورند قرارداد رابطه‌ای^۲ گفته می‌شود. در این قراردادها همواره شرایط ضمنی وجود دارد که تصریح نمی‌شود اما رفتار طرفین را شکل می‌دهد. عمر طولانی و ناقص بودن قرارداد دو ویژگی اساسی این نوع از قراردادها است (هوید^۳، ۱۹۹۹). ویلیامسون از مفهوم «فرصت طلبی قانونی» برای توضیح تخلفی که به قرارداد رسمی مرتبط نمی‌شود و یک طرف توافقات غیر رسمی را در یک قرارداد رابطه‌ای نقض می‌کند، بهره می‌گیرد. ماکنیل^۴ در تعریف دقیق‌تری، آن را «کسب منفعت از فرصت‌ها با بی‌توجهی به اصول و پیامدها» (۱۹۸۱، ص ۱۰۲۳) می‌داند. البته «اصول و پیامدها» نیز نیازمند تعریف است، اما معمولاً اقتصاددانان به «پیامدها» توجه می‌کنند و حقوقدانان بر «اصول» تمرکز می‌کنند (واتن و هاید، ۲۰۰۰، ص ۳۹). نیستن و جولینک (۲۰۱۱) روی فرصت طلبی آشکار متمرکز می‌شوند تا فرصت طلبی پنهان که معمولاً غیر قابل اندازه‌گیری است، حذف شود. گرچه طرفین معمولاً سعی می‌کنند از فرصت طلبی آشکار دوری کنند تا دچار تبعات پیگیری آن نظیر عکس‌العمل طرف مقابل یا رجوع به شخص ثالث و امثال آن نگردند.

تقسیم بندی دوم از حیث زمان وقوع فرصت طلبی است که به دو دسته فرصت طلبی پیشین و پسین تقسیم می‌شود، فرصت طلبی پیشین^۵ پیش از امضای قرارداد رخ می‌دهد، ممکن است این نوع از فرصت طلبی در اثر عدم تقارن اولیه اطلاعات بروز کند. برای مثال فروشنده ماهیت اصلی کالا یا خدمت را بیان نمی‌کند. اما فرصت طلبی پسین^۶ به صورت خطر اخلاقی^۷ نمایان می‌شود و مربوط به زمانی است که طرفین پس از عقد و هنگام اجرای قرارداد رفتارهای فرصت طلبانه دارند. ممکن است طرفین هنگام امضای قرارداد اطلاعات متقارنی داشته باشند، اما در دوره عملیات اطلاعات نامتقارن شود. از آنجا که در قراردادهای نفتی پیمانکار موظف است تمام فعالیت‌ها را انجام دهد قاعدتاً است در خلال

1. Hart and Moore, 1996
2. Relational Contract
3. Hviid, 1999
4. MacNeil, 1981
5. Ex-ante
6. Ex-post
7. Moral Hazard

عملیات چنین اطلاعاتی کسب می‌کند و از آن در جهت منافع خودش استفاده می‌کند. این رفتار الزاماً با منافع کشور میزبان منطبق نیست (مانویموک، ۱۹۸۹).

به نظر ویلیامسون (۱۹۸۵) فرصت‌طلبی پیشین و پسین به ترتیب در مطالعات بیمه ذیل مباحث انتخاب بد و خطر اخلاقی قرار می‌گیرند. مسئله انتخاب بد در اقتصاد هزینه مبادله نوعی از فرصت‌طلبی پیشین است که در آن یک طرف مبادله دارای اطلاعات خصوصی است که می‌تواند به دلخواه افشا کند. در حالیکه فرصت‌طلبی‌های پسین در تحلیل‌های اقتصاد هزینه مبادله اهمیت زیادی دارد. ویلیامسون (۱۹۸۵) به دو دلیل استفاده از عنوان فرصت‌طلبی را به مخاطره اخلاقی ترجیح می‌دهد، نخست اینکه فرصت‌طلبی هر دو مفهوم را در بر می‌گیرد. دیگر اینکه استفاده از عبارت مخاطره اخلاقی مانع تحقیقات بیشتر می‌شود. لازم به ذکر است مسئله انتخاب بد در نظریه قراردادها نیز مطرح می‌شود و از این جهت به رویکرد اقتصاد هزینه مبادله شباهت دارد. اما این دو رویکرد با یکدیگر تفاوت دارند، هدف مطالعات نظریه قراردادها یافتن قرارداد بهینه است، در حالیکه هدف رویکرد اقتصاد هزینه مبادله یافتن ساختار مناسبی برای اداره پسینی قرارداد است.

آنچه سبب تضعیف فرصت‌طلبی پیشین می‌شود، رقابت بین بازیگران بازار است. ممکن است این تصور به ذهن خطور کند که رقابت پیش از انعقاد قرارداد بیع متقابل، بین شرکت‌های خارجی سبب می‌شود که قیمت‌های رقابتی در مناقصه ارائه شود و پایین‌ترین قیمت انتخاب شود. در حالیکه با توجه به شرایط کشور برخی از قراردادهای بیع متقابل، به روش ترک تشریفات مناقصه منعقد شد. از جمله انعقاد قرارداد توسعه مراحل (۲) و (۳) میدان گازی پارس جنوبی، از موارد مستثنی از انجام مناقصه تعیین شد (مصوبه هیات وزیران مورخ نهم مهر ۱۳۷۶ به نقل از کاشانی، ۱۳۸۸). بنابراین رقابت پیشین که مانع مناسبی برای جلوگیری از فرصت‌طلبی پیشین است در این قرارداد شکل نگرفت. اگر شرکت سرمایه‌گذار درگیر رقابت پیشینی نشود از آنجا که هیچ سرمایه‌گذاری انجام نداده قدرت زیادی برای چانه‌زنی در مذاکرات قراردادی دارد. لذا می‌تواند از این طریق بستر مناسب برای «قانونی کردن فرصت‌طلبی» آینده فراهم کند. البته از مرور سوابق تاریخی روابط شرکت‌های نفتی بین المللی بزرگ می‌دانیم، این شرکت‌ها در گذشته

توافق‌هایی نظیر هفت خواهران نفتی را برای جلوگیری از شکل‌گیری رقابت پیشینی، طراحی و اجرا کرده‌اند.

ابتدا بنا بود قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی با شرکت آمریکایی کونوکو منعقد گردد، اما پس از تحریم داماتو^۱ این شرکت کنار رفت و شرکت فرانسوی توتال با تغییراتی در قرارداد جایگزین شد. «چنین به نظر می‌رسد که قانون داماتو بازار این قرارداد را به سود فرانسه و این کمپانی فرانسوی شیرین کرده و شرکت ملی نفت ایران را برانگیخته تا در انعقاد قرارداد درنگ نکند، مبادا که فرصت از دست برود ... بی‌گمان در شرایط سخت کنونی و تحریم این قراردادی است که شرکت ملی نفت ایران از سر ناچاری با شرکت فرانسوی توتال بسته است» (فرهنگ، ۱۳۷۶، ص ۱۰۴). البته دسترسی به پیش نویس قرارداد کونوکو و متن قرارداد توتال وجود ندارد که بتوان نمونه‌های فرصت طلبی پیشین را بر اساس بندهای قراردادهای شناسایی کرد، اما می‌توان آثاری از آن را در عملکرد قرارداد مشاهده کرد. در اینجا به سه نمونه اشاره می‌کنیم، نخست برخلاف اصل «بازپرداخت از محل تولیدات هر قرارداد» در این قرارداد بازپرداخت هزینه‌ها از محل تولیدات میدان سیری A و E نیز پیش‌بینی شد.^۲ البته، در عمل بخشی از بازپرداخت‌ها از محل منابع داخلی شرکت نیکو صورت گرفت (کاشانی، ۱۳۸۸) لذا می‌توان گفت متن قرارداد به گونه‌ای تنظیم شده که حتی چنان‌که امکانی نیز در آن فراهم گشته است. مدیر عامل وقت شرکت نفت و گاز پارس به دو نمونه دیگر از فرصت طلبی پیشین اشاره می‌کند: «اشکال‌های عمده عقد قرارداد بیع متقابل در زمینه توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی، لحاظ نکردن جریمه تاخیر و کاهش تولید است. این ایرادات در قرارداد فازهای دیگر این میدان لحاظ شده است (گفتگوی ایسنا با صالحی فروز، ۱۳۸۰)». بر خلاف آنچه پیشتر ذکر شد این نمونه فرصت طلبی پیشین، چندان ناشی از عدم تقارن اطلاعات نیست، بلکه ناشی از شرایط محیطی قرارداد است. از آن‌جا که فرصت طلبی

۱. بر اساس این تحریم که در سال ۱۹۹۶ میلادی وضع شد، شرکت‌هایی که در یک سال بیش از چهل میلیون دلار در ایران سرمایه‌گذاری می‌کردند از دادوستد با دولت آمریکا محروم می‌گشتند.

۲. در قرارداد توسعه فازهای ۴ و ۵ میدان پارس جنوبی با شرکت انی که سه سال بعد منعقد شد بازپرداخت از محل میعانات گازی آن و فروش LPG تعیین شد و تولید میادین دیگر به آن ضمیمه نشد (کاشانی، ۱۳۸۸).

پیشین حداقل در سه زمینه بازپرداخت، جریمه دیرکرد و کاهش تولید از میدان محقق شده است، مشاهده رفتار فرصت‌طلبی پسین در این زمینه‌ها را دشوار کرده است.

در تشریح فرصت‌طلبی پسین، تقسیم بندی سوم مطرح می‌شود که مربوط به ماهیت عمل یک طرف است. در این تقسیم‌بندی، فرصت‌طلبی ممکن است منفعل باشد، یعنی طرف قرارداد فعلی را ترک کند، تلاشی ننماید، از تعهدات فرار کند یا از کیفیت بکاهد، یا آنکه فرصت‌طلبی فعال باشد و طرف قراردادی عمداً حقایق را وارونه جلوه دهد، دروغ بگوید، کالا را در مناطق غیر مجاز بفروشد یا هنگام تغییر شرایط طرف دیگر را مجبور به مذاکره مجدد کند. به عبارت دیگر فرصت‌طلبی منفعل ناشی از قصور^۱ و فرصت‌طلبی فعال ناشی از تقصیر^۲ است. برای مثال، در قرارداد شرکت نفت عراق^۳ با دولت عراق مشخص شد این شرکت چاه‌های اکتشافی حفر کرده که روزانه ۵۰ هزار بشکه تولید می‌کردند اما این چاه‌ها را مسدود کرده و اصلاً گزارش نکرده است، زیرا دسترسی به چنین اطلاعاتی، چانه‌زنی با دولت عراق را دشوارتر می‌کرد (مانوپیموک، ۱۹۸۹، ص ۲۶). واتن و هاید (۲۰۰۰) این تقسیم‌بندی را دقیق‌تر کردند و فرصت‌طلبی در شرایط موجود و جدید را از هم تفکیک کردند که خلاصه آن در جدول (۱) آمده است. گرچه استفاده از این تقسیم‌بندی برای فرصت‌طلبی پیشین نیز از جهت نظری امکان‌پذیر است اما ثمره عملی چندانی ندارد. در ادامه نمونه‌هایی از فرصت‌طلبی پسین ذکر می‌شود. به دلیل اینکه، اولاً شناسایی این نوع فرصت‌طلبی، زمانی امکان‌پذیر می‌شود که برای شخص ثالث قابل مشاهده گردد، ثانیاً دسترسی به عملکرد و تصمیمات طرفین به ویژه در کمیته مدیریت مشترک در قرارداد فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی مقدور نیست و ثالثاً الزاماً همه انواع فرصت‌طلبی در یک قرارداد رخ نمی‌دهد، ناگزیر شده‌ایم برخی از نمونه‌ها را از دیگر قراردادهای بیع متقابل ذکر کنیم. البته مطالعه نمونه‌ها نشان می‌دهد ممکن بود این اتفاقات در قرارداد فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی نیز رخ دهد.

1. Omission

2. Commission

۳. پیش از ملی شدن صنعت نفت عراق در سال ۱۹۷۲، شرکت نفت عراق (IPC) نماینده شرکت‌های بین‌المللی نفت (IOCs) از سه کشور امریکا، انگلیس و فرانسه بود.

جدول ۱- فرصت‌طلبی ناشی از قصور و تقصیر

	طرفه رفتن مثال: عدم پذیرش هیوندای	
امتناع از انطباق مثال: افزایش هزینه‌ها		
الزام به مذاکره مجدد مثال: تأخیر فاز ۱۱	نقض	

فرصت‌طلبی منفعلی در شرایط موجود به شکل طرفه رفتن^۱ و فرار از تعهدات رخ می‌دهد. برای مثال یکی از بخش‌های قرارداد توسعه فازهای ۲ و ۳ مربوط به ساخت پالایشگاه است که به شرکت هیوندای واگذار شده است، به گفته مدیر پروژه این فازها «توتال از ابتدا تمایلی به حضور هیوندای در لیست فروشندگان پالایشگاه نداشت، ولی 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، توتال به شدت با اعطای کار به هیوندای مخالف بود ولی بالاخره پذیرفت. واقعاً قیمت هیوندای پایین بود. این مسئله چند ماه انتخاب پیمانکار پالایشگاه را به تأخیر انداخت (کاشانی، ۱۳۸۸، ص ۲۸۳-۲۸۵)». بنابراین گرچه بر اساس قرارداد، توتال متعهد بوده شرکت هیوندای را بپذیرد اما تلاش کرده چنین اتفاقی نیفتد. نمونه دیگری از سوی شرکت ملی نفت رخ داده است. در قرارداد فازهای ۲ و ۳ میدان گازی یارس جنوبی، «پیمانکار به دنبال دریافت مایعات گازی بود، در حالی که شرکت ملی نفت ایران از انجام چنین کاری طرفه می‌رفت. این موضوع باعث شکایت پیمانکار شد، حتی معاونت حقوقی شرکت ملی نفت ایران حق را به پیمانکار داد، اما در نهایت این شرکت ملی نفت بود که حرف خود را به

1. Evasion

۲. قرارداد هیوندای توتال پیچیدگی‌های زیادی دارد، از یک جنبه اگر شرکت ملی نفت نظر توتال را می‌پذیرفت هزینه‌های طرح ۵۸۰ میلیون دلار اضافه می‌شد که در نهایت سود توتال را تأمین می‌کرد. از جنبه دیگر، عملاً هیوندای در اجرای قرارداد با مشکلاتی مواجه شد لذا شاید توتال ناتوانی هیوندای را پیش‌بینی کرده و از این رو با این تصمیم مخالفت می‌کند، از جنبه سوم به گفته مدیر پروژه این فازها سود هیوندای از ورود به قرارداد، مدیریت توتال بود و شاید این جنبه برای توتال اهمیت داشته و دلیل مخالفت توتال ممانعت از ورود یک رقیب است.

کرسی نشاند» (مصاحبه با نژاد حسینیان به نقل از هاشمی جاوید و حاجی پور، ۱۳۹۲، ص ۴۰۹).

فرصت‌طلبی فعال در شرایط جدید به صورت انعطاف‌ناپذیری یا امتناع از انطباق^۱ بروز می‌کند. در این مورد تغییری در میدان یا مسائل مرتبط با آن رخ داده که برای رسیدن به نتیجه اولیه باید در برخی بخش‌های اجرای پروژه بازنگری شود و طرفین باید برنامه خود را با این تغییرات منطبق کنند. بررسی تجربیات شرکت ملی نفت نشان می‌دهد پس از سرمایه‌گذاری قابل توجه در پروژه، شرکت‌های مختلف در مواجهه با تغییرات جدید معمولاً از انطباق امتناع نمی‌کنند، بلکه درخواست می‌کنند به علت تغییر قرارداد مبلغی جهت اضافه کاری^۳ پرداخت شود، یا ادعا می‌کنند به دلایل مختلف مثل افزایش قیمت نهاده‌ها هزینه‌های پروژه افزایش یافته است. قاعدتاً مبلغی که در این شرایط تعیین می‌شود، قیمت رقابتی نیست زیرا امکان شکل‌گیری رقابت هنگام اجرای عقد وجود ندارد. تفکیک مبلغ واقعی و مبلغ اضافی از یکدیگر نیازمند اطلاعات دقیقی از مذاکرات و اقدام طرفین در هر مورد است که در حال حاضر در دسترس نیست. در قراردادهای بیع متقابل هر گونه تغییر در شرح کار، اضافه کاری یا کاهش کاری در کمیته مشترک طرح انجام می‌شود. نتیجه این افزایش هزینه‌ها و کارهای اضافی اثر خود را در میزان بازپرداخت ظاهر کرده است. در قرارداد بیع متقابل فازهای ۲ و ۳ نیز تغییراتی نسبت به شرح کار اولیه به وجود آمده است که موجب شده هزینه‌های طرح از مبلغ ۴۲۱۹ میلیون دلار مصوب شورای اقتصاد فراتر برود و مجدداً مصوبه دیگری برای ۲۰۰ میلیون دلار اضافی اخذ شود^۴. البته نمی‌توان گفت تمام این مبلغ ناشی از فرصت‌طلبی است، اما بخشی از آن ناشی از این مسئله است و شرکت ملی نفت ناگزیر از تأیید و پرداخت این مبالغ بوده است. در قرارداد بیع متقابل

1. Refusal to Adapt

۲. سال ۱۳۴۱ بر اساس مطالعات میدان‌های هفتکل و آغاچاری مشخص شد تزریق گاز در این مخازن بسیار مؤثرتر از بهره‌برداری طبیعی یا تزریق آب است. شرکت‌های عامل با بهانه‌های مختلف، تأثیر برخی از فرایندهای مؤثر در استخراج نفت از داخل سنگ‌های متخلخل را نمی‌پذیرفتند و اثبات آن فرایندها را به انجام کار آزمایشگاهی موکول می‌کردند. در نهایت شرکت‌های نفتی پس از نه سال این مطلب را پذیرفتند (سعیدی، ۱۳۸۱). گرچه این مثال از قراردادهای بیع متقابل نیست اما نمونه مشهودی از عدم انطباق است.

3. Work Over Additional Work

۴. مصوبه ۳۴/۱۸۸۴۶۸ شورای اقتصاد مورخ ۱۳۸۱/۱۰/۱۵ به نقل از کاشانی ۱۳۸۸ ص ۱۸۷

میدان پارس جنوبی پس از آغاز سرمایه‌گذاری موقعیت شرکت ملی نفت و شرکت خارجی به سه دلیل متوازن نیست، اولاً شرکت خارجی هنگام عملیات نسبت شرکت ملی نفت اطلاعات بیشتری از میدان کسب می‌کند، ثانیاً از آنجا که ساختار سرمایه‌گذاری در طرح نامتقارن است زیان شرکت ملی نفت در این شرایط بیش از زیان شرکت خارجی است زیرا در صورتی که بخواهد مانع فرصت طلبی شود بایست هزینه‌های انجام شده پیمانکار نخست را جبران کند و پیمانکار دیگری بیابد تا وضع موجود در پروژه را به پایان برساند. ثالثاً میدان پارس جنوبی میدان مشترک است و تاخیر در برداشت به زیان کشور است. بنابراین یافتن پیمانکار جدید بر اساس شرایط موجود پرهزینه‌تر از تحمل پیمانکار موجود است. به تعبیر ویلیامسون (۱۹۹۶) «تبدیل بنیادین» رخ داده و رقابت اولیه به انحصار ثانویه تبدیل شده است. البته همچنان که پیشتر ذکر شد در قرارداد فازهای ۲ و ۳ این میدان رقابت اولیه اساساً شکل نگرفته و انحصار اولیه به انحصار ثانویه تبدیل شده است.

فرصت طلبی فعال در شرایط موجود زمانی رخ می‌دهد که یکی از طرفین عملی انجام دهد که ضمناً یا صریحاً به موجب قرارداد ممنوع است، مثل فروش کالایی خارج از محدوده معین. این گونه رفتارها با قرارداد متناقض است و سبب افزایش هزینه‌های نظارت می‌شود. در قرارداد بیع متقابل «زمان بازپرداخت سرمایه‌گذاری انجام شده به توتال از هنگام رسیدن ظرفیت پالایشگاه‌های مراحل ۲ و ۳ به حداقل ۲۵۰ میلیون فوت مکعب در روز (به شرط ۲۱ روز تولید در ۲۸ روز) است (صالحی فروز، ۱۳۸۱)». پس از آغاز سرمایه‌گذاری تلاش توتال برای رسیدن به این مرحله است تا دوره بازپرداخت آغاز گردد، برای همین در طول دوره اجرای قرارداد هر اقدامی که منجر به نقض قرارداد^۲ شود به زیان این شرکت است و از آن اجتناب می‌کند. به همین دلیل مثالی برای این نوع از فرصت طلبی در قرارداد بیع متقابل نیافتیم. اما مثالی که در مورد عراق و گزارش نکردن اطلاعات نمونه‌ای از این فرصت طلبی است.

در فرصت طلبی فعال در شرایط جدید، یک طرف از شرایط جدید برای کسب امتیاز از دیگری استفاده می‌کند. در این موقعیت یکی از طرفین تلاش می‌کند مذاکره مجدد^۳

1. The Fundamental Transformation

2. Violation

3. Forced Renegotiation

انجام شود. این فرصت‌طلبی سبب افزایش هزینه‌های مذاکره مجدد و چانه زنی می‌شود. البته در قرارداد اولیه فرایندهای برای مذاکره مجدد طراحی شده است، اما این مذاکرات بر اساس قدرت چانه‌زنی جدید انجام می‌شود. در قرارداد بیع متقابل تا زمانی که طرف قرارداد سرمایه‌گذاری قابل توجهی نکرده ممکن است به هر توجیهی مثل افزایش هزینه‌ها از اجرای قرارداد سر باز بزند. با شدت گرفتن مباحث ایران و غرب بر سر مسائل هسته‌ای، شرکت توتال فرانسه در قرارداد بیع متقابل فاز ۱۱ میدان پارس جنوبی از سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۷ به بهانه افزایش قیمت‌های جهانی فولاد و بالا رفتن هزینه اجرای این پروژه مشترک گازی، به وقت کشی پرداخت و یک سری مذاکرات دنباله دار در تهران و اروپا بین دو طرف آغاز شد و در نهایت شرکت ملی نفت ایران با پیشنهاد افزایش هزینه فرانسوی‌ها مخالفت کرد (ایسنا، ۱۳۹۳) و شرکت توتال از قرارداد کنار رفت. در سال ۱۳۸۸ قراردادی با شرکت CNPC چین امضا شد. پس از تعلل در آغاز پروژه تا پاییز ۱۳۹۱ این شرکت کنار گذاشته شد. در حال حاضر این فاز قراردادی ندارد.

۵- راهکارهای جلوگیری از فرصت‌طلبی

پیشتر چهار شرط برای فرصت‌طلبی ذکر شد که عبارتند از: عدم تقارن ساختار سرمایه‌گذاری اختصاصی، انگیزه فرصت‌طلبی، اطلاعات ناقص و قرارداد ناقص. این شروط بستر فرصت‌طلبی را فراهم می‌کنند. در مطالعات مختلف سازوکارهایی برای مقابله با فرصت‌طلبی در قراردادها بیان شده گروینوگن و دیگران (۱۳۹۱) ترس از زوال حسن شهرت، مقابله به مثل، استفاده از گروه‌های ثالث برای ارزیابی عملکرد، ایجاد تعهدات متقابل، یکی شدن^۱ گروه‌ها را مانع فرصت‌طلبی می‌دانند. به نظر ویلیامسون (۱۹۹۳)^۲ به دو شرط رفتار فرصت‌طلبانه پسینی رخ نمی‌دهد، نخست آن که اگر طرفین متعهد شوند تمام اطلاعات مرتبط را صادقانه افشا کنند و در دوره اجرای قرارداد و زمان تجدید نظر همکاری کنند، دیگر آنکه این تعهدات خود الزام باشد، و تأکید می‌کند که البته قدرت کلمات برای الزام یک تعهد ناچیز است. در این بخش به بررسی دو راهکار نظارت و انگیزه می‌پردازیم. به صورت کلی نظارت به افزایش اطلاعات کمک می‌کند و اثر

1. Unification

2. Williamson, 1993

اطلاعات ناقص را کاهش می‌دهد همچنین می‌تواند بخشی از نقص قراردادی را جبران کند. اگر انگیزه طرفین در یک جهت قرار بگیرد در جایی که فرصت طلبی از ناحیه ساختار نامتقارن سرمایه‌گذاری در مبادله رخ می‌دهد اثر بخش است. تشخیص محل آسیب پذیری بنگاه بر انتخاب راهکار مناسب موثر است. در صورتی که راهکار نامناسب انتخاب شود می‌تواند نتایج نامطلوبی ایجاد کند، مثلاً نظارت بیشتر در جایی که آسیب پذیری بنگاه از ناحیه اطلاعات نامتقارن ایجاد شده می‌تواند راهگشا باشد، اما در جایی که آسیب پذیری بنگاه از ناحیه دیگری مثل اثر قفل شدن باشد کارایی چندانی ندارد. در بسیاری از مطالعات تلاش می‌شود از مکانیسم‌هایی برای اداره قرارداد استفاده گردد که فرصت طلبی را حذف کند. اما شاید تعیین سطح قابل تحمل برای رفتار فرصت طلبانه اثر بخش‌تر باشد. در حقیقت بنگاه بایست بین مدیریت فرصت طلبی و اقتصادی بودن هزینه‌های اداره، تعادل برقرار کند (واتن و هاید، ۲۰۰۰).

۱-۵- نظارت در قراردادهای بیع متقابل

تا جایی که اطلاعات نامتقارن در مبادله وجود دارد یکی از طرفین می‌تواند بدون نگرانی به عمل فرصت طلبانه دست بزند. نظارت بر رفتار یا نتایج طرف قرارداد، می‌تواند بر این مسئله غلبه کند، چون سبب کاهش عدم تقارن اطلاعات می‌شود. استفاده از ابزار نظارت، دو پیش نیاز دارد: نخست، شناسایی فرصت طلبی احتمالی و منبع آن پیش از قرارداد، دوم لازم است یک ناحیه معین برای نظارت تعیین گردد، زیرا استفاده بی رویه از نظارت و پاسخگویی در تمام اجزاء مبادله، قدرت عمل طرف مقابل را از بین می‌برد و سبب افزایش هزینه‌ها و ناکارآمدی می‌شود. حتی گاهی نظارت‌های اضافی، روزنه‌ای برای تسهیل فرصت طلبی ایجاد می‌کند. مثلاً اگر یک شرکت برای تمام اعمال خود تدریجی تأییدیه بگیرد وقتی پروژه تکمیل شد، نمی‌توان فرصت طلبی‌ها را تعقیب کرد، زیرا رضایت طرف مقابل در تمام مراحل کسب شده است.

می‌دانیم که طبق الگوی قرارداد بیع متقابل بازپرداخت هزینه‌ها و پرداخت حق الزحمه پیمانکار باید از عواید میدان تأمین گردد، لذا کاهش یا توقف تولید تأثیر منفی روی این بازپرداخت‌ها دارد. از طرف دیگر بر اساس قرارداد بیع متقابل اگر «در دوره تولید و

بهره‌برداری از میدان توسط شرکت ملی نفت ایران، کشف شود که تولید مقدار معینی از نفت صیانتی نبوده است و تولید مزبور به ضرر مخزن خواهد بود، شرکت ملی نفت می‌تواند تولید را کاهش دهد یا قطع کند تا مواضع صیانتی میدان را رعایت کند» (ابراهیمی و دیگران، ۱۳۹۱، ص ۱۲). فرصت‌طلبی‌های پسینی میزان ممکن است در این دوره رخ دهد و شرکت خارجی متضرر شود. برای رفع این نگرانی، شرکت ملی نفت متعهد گردیده: اولاً، حداکثر برداشت صیانتی از میدان را داشته باشد و به دلایل غیر فنی و غیر فیزیکی تولید از میدان را کاهش ندهد و چنانچه به دلایل دیگری تولید را کاهش داد، باید مبالغ استحقاقی پیمانکار را از سایر منابع پرداخت کند. ثانیاً، به صورت ماهیانه گزارشات مربوط به تولید را در اختیار پیمانکار قرار دهد. این گزارش شامل میزان تولید نفت، گاز و آب به اضافه میزان آب یا گازی که میدان تزریق شده است. ثالثاً، عملیات بهره‌برداری را مطابق با «اصول روش‌های بهره‌برداری»^۱ انجام دهد. این اصول و روش‌ها به قرارداد پیوست شده است. رابعاً، یک «کمیته مشترک فنی» تحت نظر کمیته مدیریت مشترک توسط طرفین تشکیل شده که بر تولید نظارت کرده و به بهره‌بردار توصیه‌های لازم در خصوص نحوه بهره‌برداری را ارائه کند. این کمیته فرعی در برخی از قراردادهای بیع متقابل به نام «کمیته فرعی نظارت بر تولید»^۲ شناخته می‌شود (شیروی، ۱۳۹۳، ص ۴۸۱).

علی‌رغم همه پیش‌بینی‌های فوق، در برخی از پروژه‌های بیع متقابل تولید در عمل کاهش پیدا کرد یا کلاً متوقف شد، در حالی که هر کدام از طرفین دیگری را در این خصوص مقصر قلمداد کرده است. پیمانکار معمولاً دو ادعا را مطرح می‌کند: نخست، بهره‌بردار استانداردهای تولید، دستورات و توصیه‌های وی را رعایت نکرده و به این جهت تولید کاهش پیدا کرده است. دوم، بهره‌بردار به دلایل غیر فنی تولید را کاهش داده است. در طرف مقابل، شرکت ملی نفت ایران نیز کاهش یا توقف تولید را به طراحی نامناسب پیمانکار، عدم ظرفیت میدان، بکار بردن مواد و تجهیزات نامرغوب و ساخت غیر استاندارد منتسب می‌دارد (شیروی، ۱۳۹۳، ص ۴۸۱).

-
1. Operational Principal and Procedures
 2. Production Monitoring Subcommittee (PMS)

۲-۵- انگیزه

در تحلیل‌های اقتصاد هزینه مبادله بنگاه‌ها برای حفظ سرمایه‌گذاری‌های اختصاصی مبادله در مقابل رفتار فرصت‌طلبانه به ادغام عمودی روی می‌آورند. یکی از منافع ادغام کردن یک فعالیت درون یک بنگاه و استفاده از ساختار سلسله‌مراتبی برای رسیدن به اهداف، قابلیت کنترل انگیزه‌ها از طریق کم کردن پاداش رفتار فرصت‌طلبانه است (ویلیامسون، ۱۹۷۵). تحقیقات دیگری نشان دادند که می‌توان چنین نتیجه‌ای را در رابطه بین بنگاه‌های مستقل نیز ایجاد کرد، مشروط به اینکه بتوان توافقی ایجاد کرد که ساختار انگیزشی آن منافع فردی طرفین را همسو کند و منافع بلندمدت همکاری بیش از منافع کوتاه‌مدت فرصت‌طلبی گردد (واتن و هاید، ۲۰۰۰). چنین توافقی خود الزام است. گاهی شرکت‌ها برای رسیدن به این ساختار از طرف مقابل می‌خواهند در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که در مبادلات دیگر ارزش چندانی ندارد (ویلیامسون، ۱۹۸۳). توافقی‌های خود الزام فرصت‌طلبی در شرایط جدید را نیز مدیریت می‌کند البته کارایی آن بستگی به شرایط محیطی مبادله دارد (واتن و هاید، ۲۰۰۰). «یک قرارداد خود الزام بین دو طرف تا زمانی ادامه می‌یابد که هر طرف معتقد باشد ادامه توافق بهتر از پایان دادن به آن است» (تلسر، ۱۹۸۰، ص ۲۷).

در قراردادهای بیع متقابل شرکت خارجی انگیزه‌ای برای کاهش هزینه‌های توسعه میدان ندارد، زیرا از این کار نفعی نمی‌برد. در این بخش انگیزه شرکت ملی نفت با انگیزه شرکت خارجی همسو نیست. همچنین در بیع متقابل، پیمانکار انگیزه زیادی ندارد که از فناوری‌ها و سرمایه‌گذاری استفاده کند که در درازمدت به نفع پروژه باشد، در مقابل پیمانکار برای پایان یافتن پروژه انگیزه قوی دارد (ابراهیمی، ۱۳۸۴). زیرا پس از این دوره، دوره بازپرداخت آغاز می‌شود. همچنان که بیان شد در قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان پارس جنوبی بازپرداخت از محل دیگری غیر از تولیدات میدان نیز پیش‌بینی شده که این امر سبب می‌شود انگیزه شرکت خارجی برای حفظ سطح تولید میدان فقط تا پایان ۲۸ روز دوره انتقال با انگیزه شرکت ملی نفت همسو باشد. افزون بر این، اگر راهی برای افزایش تولید بیش از هدف ذکر شده در قرارداد بیع متقابل وجود داشته باشد، پیمانکار

1. Williamson, 1983

2. Telser, 1980

انگیزه‌ای برای به عملیاتی کردن آن ندارد. به عبارت دیگر نگاهی به قراردادهای بیع متقابل نشان می‌دهد این قراردادها از جنبه‌های حداقل کردن هزینه و استفاده از فن‌آوری‌ها و روش‌های کارآمدتر خود الزام نیست، زیرا انگیزه پیمانکار و کارفرما در این موارد همسو نشده است.

استفاده از انگیزه ممکن است نیازمند دسترسی به اطلاعات خاصی داشته باشد. «وقتی یک طرف پایبندی به قرارداد را مستقیماً مشاهده نمی‌کند و تنها می‌تواند بر مشاهدات غیر مستقیم و مهم اکتفا کند یافتن قرارداد خود الزام به مراتب دشوارتر می‌شود. هر چه مشاهده پذیری کمتر می‌شود امکان استفاده از این ابزار کمتر می‌شود (کرپس^۱، ۱۹۹۰، به نقل از واتن و هاید ۲۰۰۰، ص ۴۵)».

۶- نتیجه‌گیری

در قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای دو و سه میدان پارس جنوبی، طرفین انگیزه‌های متضادی دارند، قرارداد آنها ناقص است و عدم تقارن در ساختار سرمایه‌گذاری و اطلاعات وجود دارد. بنابراین زمینه‌های فرصت‌طلبی در این قرارداد فراهم گشته است. فرصت‌طلبی ممکن است از سوی هر دو طرف قرارداد رخ دهد، اما موقعیت شرکت خارجی در فرصت‌طلبی پیشین و فرصت‌طلبی حین اجرای پروژه، بیش از میزبان است. در دوره بازپرداخت شرکت خارجی میدان را ترک می‌کند و ممکن است میزبان فرصت‌طلبی کند. احصاء تمام فرصت‌طلبی‌ها نیازمند دسترسی به اطلاعات و تحلیل‌های دقیق است که در دسترس نیست. البته به برخی از نمونه‌های آن در مطالعات و مصاحبه‌های مختلف اشاره شده است. فرصت‌طلبی نه تنها در دوره اجرای قراردادها رخ می‌دهد، بلکه پیش از امضای قرارداد طرفین بخشی از این رفتارها را پیش‌بینی می‌کنند. این پیش‌بینی‌ها تابع توان و تجربه طرفین قرارداد است و قرارداد محل آشکار شدن دور اندیشی‌های طرفین، راجع به پیش‌بینی فرصت‌طلبی طرف دیگر است. فرصت‌طلبی در قرارداد بیع متقابل ریشه‌های متفاوتی دارد که به سه ریشه عوامل محیطی، اطلاعات نامتقارن و دارایی اختصاصی در این مطالعه اشاره شد. در قراردادهای بیع متقابل بر نظارت تاکید زیادی می‌شود و تصور می‌شود نظارت

1. Kreps, 1990

می‌تواند مانع فرصت طلبی گردد، اما همچنان که بیان شد نظارت در جایی مفید است که فرصت طلبی پیش‌بینی شود و ریشه آن در عدم تقارن اطلاعات باشد. لذا برای مسائلی نظیر تولید صیانتی یا انتقال فناوری نمی‌توان به ابزار نظارت در قرارداد تکیه کرد. در مواردی که فرصت طلبی ناشی از شرایط محیطی است، قرارداد ابزاری برای قانونی کردن فرصت طلبی است. همچنان که شرکت توتال احتمال فرصت طلبی پسینی میزبان در عدم بازپرداخت و جریمه تأخیر را پیش‌بینی کرده و این نکات را در قرارداد گنجانده است. در جایی که دارایی اختصاصی نامتقارن باشد، «راه‌حل‌های درون قراردادی» زمانی موثر است که بتواند سود طرفین را همسو کند. در بسیاری از موارد چنین امکانی میسر نیست و شرکت ملی نفت در تنگنا قرار می‌گیرد. برای این موارد شرکت ملی نفت بایست جایگاه «شریک غیر عامل» را در قرارداد بیع متقابل ترک کند. در غیر این صورت، ناگزیر فرصت طلبی را تحمل خواهد کرد، چون میدان مشترک دارایی اختصاصی چشمگیری است که در مبادله درگیر شده و زیان ناشی از فرصت طلبی کمتر از هزینه‌های عدم تحمل فرصت طلبی است.

۷- منابع

الف) فارسی

- ۱- ابراهیمی، سید نصراله (۱۳۸۴)، «اصلاح یا جایگزینی قراردادهای بیع متقابل، راهکار یا ضرورت»، مصاحبه با شانا، قابل دسترس از:
<http://www.shana.ir/fa/newsagency/78155>
- ۲- 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.
- ۳- اخوان، مهدی (۱۳۹۳)، «قرارداد بیع متقابل توسعه فازهای ۲ و ۳ میدان گازی پارس جنوبی از منظر قراردادهای ناقص»، پژوهشنامه اقتصاد انرژی ایران، سال چهارم، شماره ۱۳، زمستان ۱۳۹۳، صص ۱-۳۲.

۴- هاشمی جاوید، امیرحسین و وحید حاجی‌پور (۱۳۹۲)، *شطرنج اندیشه‌ها در قراردادهای نفتی: جستاری درباره قراردادهای مشارکت در تولید و بیع متقابل*، تهران، [بن]، ۴۸۸ ص.

۵- ایسنا، (۱۳۸۰)، گفتگو با اسدا.. صالحی فروز، چهارشنبه ۲۸ آذر ۱۳۸۰،

<http://www.isna.ir/fa/news/8009-06942>

۶- ایسنا، (۱۳۹۳)، فاز ۱۱ پارس جنوبی در گیلو دار انتخاب پیمانکار، ۱۳ اردیبهشت ۱۳۹۳، قابل دسترس از:

<http://www.isna.ir/fa/news/93121911181>

۷- 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، صص ۵۳-۱۱۳.

۸- 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، صص ۷-۵۲.

۹- سعیدی، علی محمد (۱۳۸۱)، «موقعیت نفت و گاز کشور در بازارهای نفت و گاز

جهان»، مجله مجلس و پژوهش، تابستان، سال نهم، شماره ۳۴، صص ۷۱-۹۹.

۱۰- شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۳)، *حقوق نفت و گاز، نشر میزان*، تهران، ۷۱۲ ص.

۱۱- صالحی فروز، اسدا.. (۱۳۸۱)، «صدور نخستین محموله مایعات گازی از آبهای پارس جنوبی»، مشعل، شماره ۲۲۲، سال هشتم، نیمه دوم اردیبهشت ماه، قابل دسترس از:

<http://mashal.mop.ir/222/222-2.htm>

۱۲- فرهنگ، منوچهر (۱۳۷۶)، «قرارداد گازی ایران- توتال، قانون تحریم داماتو- کندی و اقتصاد ایران»، *اطلاعات سیاسی اقتصادی*، شماره ۱۲۴-۱۲۳، صص ۱۰۱ تا ۱۰۶.

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

۱۴- گروینوگن، جان و دیگران (۱۳۹۱)، *مقدمه‌ای بر اقتصاد نهادگرا*، مترجم اصلان قودجانی، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۵۹۴ ص.

۱۵- مؤسسه مطالعات انرژی (۱۳۸۸)، *ترازنامه هیدروکربوری کشور سال ۱۳۸۷*، مؤسسه مطالعات بین‌المللی انرژی.

ب) انگلیسی

- 1- Casas-arce, Pablo and Thomas Kittsteiner Yz (2009), "Opportunism and Incomplete Contracts", Working Paper, 1-43, available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.320.249&rep=rep1&type=pdf>.
- 2- Hart, Oliver D. and John Moore (1999), "Foundation of Incomplete Contracts," *Review of Economic Studies*, Vol. 66, No. 1, pp. 115–138.
- 3- Hviid, Morten (1999), "Long-Term Contracts and Relational Contracts", pp. 46-72, available at: <http://encyclo.findlaw.com/4200book.pdf>
- 4- Klein, Peter G. and Michael E. Sykuta. (2010), *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Incorporated.
- 5- Koch, C. A. (2000), "Who Needs the Assumption of Opportunistic Behavior? Transaction Cost Economics Does Not!", Roskilde University Research Paper, No. 400, Roskilde, pp. 1-19, available at: <http://rudar.ruc.dk/bitstream/1800/5791/1/SCAN-Who-needs.pdf>
- 6- Kreps, David M. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- 7- Macneil, Ian R. (1981), "Economic Analysis of Contractual Relations: Its Shortfalls and the Need for a 'Rich Classificatory Apparatus'", *Northwestern University Law Review*, Vol. 75, February, pp. 1018–1063.
- 8- Manopimoke, Wirote (1989), "Transaction Costs and Choice of Petroleum Contract", University of Hawaii, PhD Thesis.
- 9- Niesten E. and A. Jolink (2011), "Incentives, Opportunism and Behavioral Uncertainty in Electricity Industries", *Journal of Business Research*, doi:10.1016/j.jbusres.2011.03.012
- 10- Telser, Lester G. (1980), "A Theory of Self-Enforcing Agreements", *Journal of Business Research*, Vol. 53, No. 1, pp. 27–44.
- 11- Total (2014), Total in Qatar available at: <http://www.total.com>.
- 12- Wathne, Kenneth H. and Jan B. Heide (2000), "Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes and Solutions", *Journal of Marketing*, Vol. 64, October, pp. 36-51.

- 13- Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.
- 14- Williamson, Oliver E. (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", *American Economic Review*, Vol. 73, pp. 519–540.
- 15- Williamson, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- 16- Williamson, Oliver E. (1993), "Opportunism and Its Critics", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 14, pp.97–107, doi: 10.1002/mde.4090140203
- 17- Williamson, Oliver E., (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 448 pages.

Archive of SID