

Original Article

A Comparative Study of the Process of Concluding Concession Contracts in the Iranian Oil Industry and Other Legal Systems (Roman-Germanic and Common Law), with an Emphasis on the Governing Ownership System

Hamid Pishva¹ , Morteza NejabatKhah^{*2} , Zahra Mahmoodi³ 

¹ PhD student of Public Law, Faculty of Law and Political Science, University of Mazandaran, Babolsar, Iran.

² Associate Professor, Department of Public Law, Faculty of Law and Political Science, University of Mazandaran, Babolsar, Iran.

³ Associate Professor, Department of Public Law, Faculty of Law and Political Science, University of Mazandaran, Babolsar, Iran.



[10.22080/LPS.2025.28542.1710](https://doi.org/10.22080/LPS.2025.28542.1710)

Received:

February 2, 2025

Accepted:

June 22, 2025

Available online:

June 5, 2026

Keywords:

Oil and gas industry, upstream contracts, modern concession contracts, exploitation license, license, lease contracts

Abstract

Iran, as the first country in the Middle East to attempt concluding concession contracts, faced criticism and popular opposition. Following the approval of the 1957 Oil Law, Iran, like many other legal systems worldwide, did not take steps to update its concession contracts in the oil industry. However, a brief review of other legal systems reveals the emergence of a modern generation of concession contracts: concession contracts in France, license contracts in Britain, and lease contracts in the United States, all considered part of this new generation. France, as a developed country representing the Romano-German legal system, updated its oil concession contracts from the perspective of the "administrative contract." Meanwhile, the United Kingdom and the United States, both countries with significant oil resources and development, introduced license and lease contracts as new-generation concession contracts, reflecting the standards of the common law legal system. In this article, we employ a systematic review methodology, analyzing all relevant articles selected from various databases. Our goal is to highlight the benefits and types of new-generation concession contracts and to outline the reasons why countries with hydrocarbon resources tend to adopt these contracts. Although these contracts do not explicitly address the ownership of the concession holder over the reservoir or the government's ownership of the field, the post-World War II developments prompted a transition from traditional to modern concession contracts.

***Corresponding Author:** Morteza NejabatKhah

Address: University of Mazandaran, Babolsar, Iran.

Email: m.nejabatkhah@gmail.com



Extended Abstract

1. Introduction

Iran was the first country in the Middle East to enter into traditional concession agreements in the oil industry. Following increased public awareness and the enactment of the Petroleum Act of 1957 (1336 Persian calendar), this contractual model was prohibited in Iran. However, many developed and developing countries have continued to update it in the form of modern concession agreements, licenses, and leases. Considering current economic sanctions, a lack of capital and technology, and a provision in Iran's 7th Development Plan authorizing joint venture contracts, revisiting the possibility of using modern concession models has become necessary. This study aims to comparatively examine the evolution of concession agreements in civil law (France) and common law (UK and USA) systems, identify international factors driving this transformation, and analyze the concept of ownership in these systems.

2. Methods

This research employed a systematic review methodology. Relevant articles, books, and legal documents concerning both old and new concession agreements, petroleum licenses, and oil and gas leases were retrieved from reputable domestic and international databases using specific keywords. After screening, 26 authoritative sources (15 foreign and 11 Persian) were selected for qualitative analysis. The data were analyzed according to four main themes: (a) legal characteristics of each contractual system; (b) the role of the governing legal framework; (c) political and economic factors influencing structural change; and (d) the status of ownership over petroleum resources.

3. Results

The evolution from traditional concessions—characterized by vast territories, durations of 60 to 99 years, no state oversight, and full ownership transfer at or before the wellhead—has given rise to three modern models. First, in France (civil law), modern concession contracts take the form of "administrative contracts," which allow unilateral modification by the state. Second, in the UK (common law), the "license" model has emerged as a regulatory-contractual instrument whereby resource ownership remains with the state, and the company holds only temporary exploitation rights. Third, in the USA (common law), the "lease" model—applicable to both private and public lands—is based on private property rules and customary contract law, with the landowner receiving a royalty.

International driving factors include United Nations resolutions on permanent sovereignty over natural resources, the emergence of OPEC, the entry of independent oil companies, the establishment of national oil companies, oil price hikes, Latin American experiences (especially Mexico's nationalization), the enactment of specific petroleum laws (e.g., Iran's 1957 law banning concessions), rising economic awareness in developing countries, and the Arab-Israeli conflicts.

Key changes in modern concessions include a reduced term (25–30 years), territorial limitation to a defined block, increased state oversight (such as approval of plans and budgets), and a fiscal regime shift from fixed royalties to a percentage of production combined with progressive taxation. Regarding ownership, traditional models granted the concessionaire ownership of oil at or

before the wellhead; in contrast, modern models (license/lease) maintain state ownership of the reservoir, with ownership of produced oil transferring only at the point of production. In Iran, the 1957 Petroleum Act, subsequent laws enacted in 1974 and 1987, and the current 7th Plan have undergone significant fluctuations, but no modern concession model has ever been implemented.

4. Conclusion

Traditional concession agreements were indeed unfair; however, their modern counterparts—such as contemporary concessions, licenses, and leases—while maintaining state sovereignty and ownership over the reservoir, serve as effective tools for attracting capital and technology in high-risk sectors (e.g., the Caspian Sea). Countries like France, the UK, and the USA have updated these models accordingly.

Models vary according to their legal systems. Iran has lagged behind due to bitter past experiences and politicized rhetoric. It is recommended to adopt the license model, which is suitable for civil

law systems, and to reinterpret Article 81 of the Constitution to permit modern concession contracts in new and high-risk sectors. This approach could increase production and foreign exchange earnings—potentially restoring 2.5 to 3 million barrels per day, valued at \$73 to \$100 billion annually—and reduce dependence on buyback contracts.

Funding

This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

Authors' Contributions

The author contributed to study design, data collection and analysis, drafting the original manuscript, and final editing.

Conflict of Interest

The authors declare that they have no conflicts of interest concerning the publication of this paper.

Acknowledgments

The authors thank the Faculty of Law and Political Science at the University of Mazandaran for providing library facilities and access to scientific databases.

علمی پژوهشی

مطالعه تطبیقی سیر انعقاد قراردادهای امتیازی در صنعت نفت ایران با سایر نظام‌های حقوقی (رومی ژرمنی - کامن‌لا)؛ با تأکید بر نظام مالکیتی حاکم بر آن

حمید پیشوا^۱ ID، مرتضی نجابت خواه^۲ ID، زهرا محمودی^۳ ID

^۱ دانشجوی دکتری حقوق عمومی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران.

^۲ دانشیار گروه حقوق عمومی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران.

^۳ دانشیار گروه حقوق عمومی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران.



[10.22080/LPS.2025.28542.1710](https://doi.org/10.22080/LPS.2025.28542.1710)

چکیده

ایران، به‌عنوان اولین کشور خاورمیانه، اقدام به انعقاد قراردادهای امتیازی نمود لیکن، با افزایش آگاهی و مطالبات مردمی و پس از تصویب قانون نفت ۱۳۳۶، اقدام در به‌روزرسانی قراردادهای امتیازی خود در صنعت نفت، ننمود. در اینجا سعی شده است تا با استفاده از شیوه مطالعات مروری نظام‌مند (Systematic Review) که در آن، تمام مقالات مرتبط با موضوع را از پایگاه‌های مختلف، انتخاب نموده‌ایم و برآیندی از نتایج آن‌ها را به‌صورت کیفی، بیان کرده‌ایم، بدین پرسش پاسخ دهیم که عوامل گرایش کشورها، فارغ از نظام حقوقی حاکم بر آن‌ها، به‌سوی قراردادهای امتیازی مدرن کدام‌اند و این رهگذر، با ترتیبات قراردادی مدرن که هریک، در بستر نظام حقوقی متفاوتی ایجاد شده‌اند، آشنا شویم. با اندکی مطالعه در سایر نظامات حقوقی، شاهد انعقاد نسل مدرن قراردادهای امتیازی در فرانسه، قراردادهای لیسانس در بریتانیا و قراردادهای لیز در آمریکا هستیم که همگی، در زمره نسل جدید قراردادهای امتیازی‌اند. کشور فرانسه به‌عنوان کشوری توسعه‌یافته که ترتیبات قراردادی‌اش در بستر نظام حقوقی رومی - ژرمنی بنا یافته است، از منظر ماهیت «قرارداد اداری»، اقدام در به‌روزرسانی قراردادهای امتیازی نفتی خود نمود حال‌آنکه کشورهای بریتانیا و آمریکا، به‌عنوان کشورهای دارای منابع نفتی و توسعه‌یافته، با توجه به موازین نظام حقوقی کامن‌لا، اقدام به ابتکار قراردادهای لیسانس و لیز، به‌عنوان قراردادهای نسل جدید امتیازی نموده‌اند. با اینکه در این قراردادها، مالکیت دولت بر میدان، دگرگون شده، وقایع پس از جنگ دوم جهانی، باعث گذر از قراردادهای امتیازی سنتی به‌سوی قراردادهای مدرن امتیازی گردید؛ قراردادهایی که عامل گرایش دولت‌ها به آن، حداکثر بهره‌برداری از میداین پرریسک بوده و استفاده از آن، فناوری بالایی را می‌طلبد که خود، فاقد آن بودند و عامل گرایش شرکت‌های بین‌المللی به آن، جذابیت آن‌ها نسبت به سایر قراردادهای رایج بود.

تاریخ دریافت:

۱۴ بهمن ۱۴۰۳

تاریخ پذیرش:

۱۰ اردیبهشت ۱۴۰۴

تاریخ انتشار:

۱۵ خرداد ۱۴۰۵

کلیدواژه‌ها:

صنعت نفت و گاز، قراردادهای بالادستی، قراردادهای امتیازی مدرن، مجوز بهره‌برداری، لیسانس، قراردادهای لیز

* نویسنده مسئول: مرتضی نجابت خواه

آدرس: دانشگاه مازندران، بابلسر، ایران.

ایمیل: m.nejabatkhah@gmail.com

۱ مقدمه

در آغاز قرن گذشته، تنها قراردادهای امتیاز^۱ سنتی در صنعت نفت وجود داشت. کشورهای درحال توسعه، عمدتاً تحت حاکمیت استعمار بودند و یا حتی اگر به طور رسمی مستقل بودند، ضعیف بودند و به راحتی تحت تأثیر نفوذ خارجی قرار داشتند. با گذشت زمان، آنها متوجه شدند که در جریان این امتیازات، معامله عادلانه‌ای با آنها نشده است و به محض این که به این درک رسیدند، دیگر نمی‌توانستند نابرابری‌های آشکار نظام امتیازی را تحمل کنند. اما شکل مدرن چنین قراردادهایی، اغلب، به یک شرکت نفتی، حقوق انحصاری برای اکتشاف، توسعه، فروش و صادرات نفت یا مواد معدنی استخراج شده از یک منطقه مشخص را، برای مدت زمان معینی، اعطا می‌کند. شرکت‌های نفتی، با ارائه پیشنهاد، به نوعی، با یکدیگر رقابت می‌کنند. این کار، اغلب با پرداخت پاداش برای امضای قرارداد، همراه می‌شود. این نوع توافق، در سراسر جهان، بسیار رایج است و امروزه در کشورهای مختلفی مانند کویت، سودان، آنگولا و اکوادور، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

مزایای این قراردادها، از دیدگاه یک کشور درحال توسعه، قابل توجه است. اولاً، مجوزها یا امتیازات نسبت به انواع دیگر قراردادها ساده‌تر هستند، به خصوص اگر از سیستم مناقصه عمومی، برای تعیین شرایط اصلی قرارداد استفاده شود. متأسفانه، غالباً میزان حمایت حرفه‌ای و اطلاعات تخصصی و کارشناسی مورد نیاز، کمتر از میزان مورد نیاز برای مذاکره در مورد قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک یا توافق‌نامه‌های اشتراک تولید

است. از یک سو، یک زیرساخت قانونی قابل قبول و قابل اعتماد، از جمله حقوق‌دان‌هایی که قادر به تفسیر قراردادهای پیچیده باشد، برای کشور دارنده منابع، ضروری است. با یک نظام حقوقی که به نحو مطلوبی توسعه یافته، مانند اکثر کشورهای صنعتی، از جمله انگلستان، نروژ و کانادا، مجوز یا قرارداد امتیاز، می‌تواند بر شرایط تجاری متمرکز شود، بدون این که بار ابداع مقررات قراردادی برای پر کردن نواقص نظام حقوقی کشور میزبان را تحمل کند.

ضرر اصلی از نگاه یک کشور درحال توسعه، و همچنین، از نگاه یک شرکت کننده در مناقصه، از نوع تجاری است. معمولاً، دانش کافی، در مورد ظرفیت یک منطقه مورد امتیاز، وجود ندارد، زیرا معمولاً، اکتشاف لرزه‌ای^۲، به طور کامل، انجام نمی‌گیرد. نتیجه این است که نظام مناقصه، اغلب، یک مزایده است تا مناقصه.

از دیگر سو، شرکت‌های نفتی، چاره‌ای جز قبول ریسک‌های حساب شده در مورد قیمت پیشنهادی برای مجوز را ندارند. یک شرکت، در مبلغی که آماده پیشنهاد دادن است، محتاط خواهد بود، زیرا هیچ تضمینی وجود ندارد که امتیاز مزبور، هزینه‌های شرکت را پوشش دهد و سود لازم را برگرداند.

به هر تقدیر، با در نظر گرفتن وضعیت فعلی کشور ایران، از منظر وجود تحریم‌های متعدد اقتصادی، عدم وجود سرمایه‌گذاری خارجی در بخش صنعت نفت و گاز، نگران‌دگان متوجه تحولی شگرف در قانون برنامه هفتم توسعه اقتصادی کشور ایران شدند که در آن، قانون‌گذاران ایرانی، با در نظر گرفتن بینش اقتصادی و

² Seismic Exploration

¹ Concession Agreements



به دور از شعارزدگی‌های مرسوم، این بار با نگرشی واقع‌گرایانه، انعقاد قراردادهای مشارکتی موسوم به Joint Venture را به رسمیت شناخته‌اند تا از این طریق، و به واسطه ایجاد جذابیت در قراردادهای نفتی، سرمایه‌گذاران بین‌المللی را ترغیب به حضور در میدان ایرانی نمایند. این مهم، می‌تواند طلعه‌ای در صنعت نفت و گاز ایران، پس از انقلاب ۱۳۵۷، محسوب شود چراکه حکمرانان ایرانی، به این نتیجه رسیده‌اند که افزایش میزان تولید و امنیت عرضه و داشتن درآمد ارزی مستمر، دارای ارزش بیشتری از نوسانات افزایشی و مقطعی قیمت نفت است. لذا بر آن شدیم، تا نسل دیگر این قراردادها با عنوان قراردادهای امتیازی را، به‌عنوان پیش‌تران بستر قراردادی آینده، بررسی نموده و تحولات و دگرگونی‌های اخیر آن در سایر نظامات حقوقی دنیا، مورد بررسی قرار دهیم. شایان‌ذکر است، افق انعقاد این نسل از قراردادها در میداین پرخطر و پرریسک، مانند میداین موجود در دریای خزر که نیازمند داشتن فناوری حفاری در آب‌های عمیق و سرمایه زیادی است، می‌تواند تا حد زیادی، به جایگاه کشور ایران در بازیابی موقعیت استراتژیک سابق خود در سازمان اوپک کمک نموده و در بعد داخلی آن، به ثبات اقتصادی از طریق ارزآوری و ایجاد شغل و بازار کار داخلی، کمک شایان نماید.

با رویت آمار منتشرشده در وبگاه‌های معتبری نظیر وبگاه سازمان کشورهای صادرکننده نفت موسوم به اوپک، متوجه می‌شویم که میزان تولید روزانه نفت خام و گاز طبیعی در ایران، گاهی، تا ۶ میلیون بشکه در روز بوده است. این گزاره خبری، بدین معناست که ظرفیت فعلی تولید نفت خام در ایران، با فناوری موجود در ایران و فارغ از نوع ترتیبات قراردادی (امتیازی، مشارکتی و یا

بیع متقابل)، تولید ۶ میلیون بشکه نفت خام و تا ۲ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی، می‌باشد. پس از انقلاب اسلامی ۱۳۵۷ و جنگ ۸ ساله با عراق، باوجود ظرفیت تولید ۶ میلیون بشکه‌ای نفت خام، و با در نظر گرفتن وجود میداین مهیا و کشف شده، این میزان تولید، تا ۴ میلیون بشکه نفت خام نیز موجود بود لیکن پس از سال ۲۰۱۸ و تحریم‌های ایالات متحده آمریکا، میزان تولید نفت خام ایران طی سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴، چیزی در حدود ۳ الی ۳.۵ میلیون بشکه نفت خام و میزان تولید گاز طبیعی در همین سال‌ها، نهایتاً تا ۱ میلیارد مترمکعب، تقلیل یافته است.

حال تصور فرمایید که در شرایط تحریمی موجود، چه عاملی می‌تواند شرکت‌های مستقل قدرتمند نفتی (نه شرکت‌های نفتی وابسته به تحریم‌کنندگان) را به سرمایه‌گذاری در ایران، ترغیب نماید. پاسخ مشخص است؛ سود بیشتر. به اعتقاد نگارندگان، یکی از عوامل ترغیب شرکت‌ها، رجوع به قراردادهای جذاب امتیازی است که برخلاف سایر قراردادها، سود بالاتری را به پیمانکار و شرکت‌های خارجی تزریق می‌نماید و در عوض، تمام هزینه‌ها و ریسک‌های سرمایه‌گذاری، آن هم در میداین سخت را بر دوش شرکت خارجی تحمیل می‌کند. این قراردادهای جذاب امتیازی نوین هستند که می‌توانند پای سرمایه‌گذاران خارجی را به ایران باز کنند و ظرفیت ۲.۵ الی ۳ میلیون بشکه تولید روزانه را به ایران بازگرداند. این میزان تولید روزانه با احتساب نفت ۸۰ دلاری از بابت هر بشکه، یعنی رقمی در حدود ۷۳ الی ۱۰۰ میلیارد دلار برای کشور ایران و آن هم در سال‌های تحریم.

۲ نقش نظام‌های حقوقی نوشته^۴ (فرانسه) و کامن‌لا^۵ (بریتانیا و آمریکا) در تأسیس نظامات امتیازی مدرن

در این گفتار، قصد داریم تا ضمن بیان ویژگی‌های هر یک از انواع قراردادهای امتیازی مدرن، به نقش پیشران نظام‌های حقوقی فرانسه، بریتانیا و ایالات متحده آمریکا در اقسام سه‌گانه ترتیبات امتیازی، یعنی قراردادهای امتیازی جدید، مجوزهای نفتی یا لیسانس و اجاره‌نامه-های نفتی یا لیز بپردازیم. از این‌رو، ضمن بیان مجمل تفاوت‌ها و تشریح حدود و ثغور این ترتیبات سه‌گانه مدرن، مصادیق بین‌المللی آنها را تا حدی ذکر خواهیم کرد. لذا نگارندگان قصد دارند تا با آوردن شاهد مثال-هایی در سایر نظامات حقوقی دنیا نظیر فرانسه به‌عنوان نماینده سیستم حقوق نوشته و بریتانیا و آمریکا به‌عنوان نمایندگان سیستم کامن‌لا، معلوم نمایند که در این کشورها، نظامات امتیازی مدرن، برخلاف نظام حقوقی ایران، در اشکال سه‌گانه جدید پدیدار گشته و مطرود نشده‌اند.

از این‌رو، در مقاله حاضر قصد داریم تا ضمن آشنایی و تعریف قراردادهای امتیازی مدرن^۱ از یک سو، به بیان ویژگی‌ها و وجوه اشتراک و افتراق آن با سایر نهادهای قراردادی مشابه جدید، یعنی قراردادهای لیسانس^۲ و لیز^۳ پرداخته، و نقش نظام‌های حقوقی مرسوم در دنیا را در تأسیس این ترتیبات، تبیین نماییم. در ادامه، به بیان اهم عوامل بین‌المللی مؤثر در تغییر ساختار قراردادهای امتیازی سنتی به جدید خواهیم پرداخت و آن‌ها را مختصراً، تشریح می‌کنیم. در پایان نیز، به بیان مفهوم مالکیت بر منابع نفتی، به‌عنوان کانون اصلی انتقادات بر این سیستم قراردادی پرداخته و ضمن تبیین آثار مالکیت در ترتیبات امتیازی سنتی، این مفهوم مقدس در کشورهای در حال توسعه را، در اقسام سه‌گانه قراردادهای امتیازی نسل جدید (قراردادهای امتیازی مدرن، مجوزهای نفتی و قراردادهای اجاره) مورد بررسی قرار خواهیم داد تا بدین نتیجه برسیم که برخلاف سبقه نه‌چندان مطلوب ترتیبات امتیازی سنتی در اذهان ملت-های در حال توسعه و غالباً صاحب منابع، روشن نماییم که تاریکی این ترتیبات، بیش از آنکه مربوط به تبعیض-آمیز بودن این نوع قراردادها باشد، ناشی از ناآگاهی ملل صاحب منابع بوده است و شاهد آن، استفاده مداوم کشورهای توسعه‌یافته نفت‌خیز نظیر آمریکا و کانادا، از مدل‌های جدید قراردادهای امتیازی است.

^۴ Statute Law^۵ Common Law^۱ New Concession Agreements^۲ License^۳ Lease



۲،۱ تعریف و وجوه تمایز قراردادهای امتیازی سنتی و جدید؛ تأثیر مفهوم "قرارداد اداری" در حقوق فرانسه بر قراردادهای امتیازی جدید

کشور ایران، به عنوان اولین کشور خاورمیانه است که اقدام به انعقاد قراردادهای امتیازی سنتی نمود. تعداد قراردادهای منعقد ایران در قالب قراردادهای امتیازی سنتی، در حدود ۱۳ قرارداد بوده که یا در قالب صدور امر شاهنشاهی اعطا گردیده و یا به صورت تصویب قانون توسط مجلس شورای ملی وقت، منعقد شده است. در قراردادهای امتیازی سنتی، اشخاص یا شرکت‌ها، در ازای واریز «بهره مالکانه»^۲ که رقمی اندک (مثلاً چهار شیلینگ برای هر تن نفت یا ۵۵ سنت به ازای هر بشکه نفت) بود و معمولاً نرخ ثابتی را برای مقادیر مشخصی از نفت تولیدی مقرر می‌کرد، از این امکان برخوردار می‌شدند که به صورت انحصاری، در وسعت زیادی از یک سرزمین، عملیات اکتشاف، توسعه، تولید و دیگر عملیات مرتبط مانند صدور و فروش منابع هیدروکربوری را انجام داده و به نوعی، اعمال مالکیت و مدیریت نمایند. لذا اولین ویژگی قراردادهای امتیازی سنتی، گستردگی قلمرو سرزمینی بوده که در مواردی، تمام کشور و یا عمده آن را تحت پوشش خود قرار می‌داد. سایر ویژگی‌های این مدل سنتی و کلاسیک عبارت‌اند از:

- وسعت نوع فعالیت‌های نفتی؛ هم شامل عملیات بالادستی^۳ می‌شدند و هم شامل عملیات پایین‌دستی^۴.
- طولانی‌مدت بودن دوره قرارداد؛ به صورت معمول، بین ۶۰ تا ۷۵ ساله و در مواردی، ۹۹ ساله بودند.
- امکان مذاکره مجدد یا تعدیل، پیش‌بینی نشده بود.
- اگر مشورت یا مشارکتی بین شرکت نفتی با کشور میزبان پیش‌بینی شده بود، غالباً وجه تشریفاتی داشت.
- انجام همه عملیات نفتی، بر عهده و هزینه شرکت بین‌المللی نفتی بود.
- معافیت گمرکی برای شرکت نفتی بین‌المللی
- معافیت مالیاتی برای شرکت نفتی بین‌المللی
- امکان تحصیل اراضی برای شرکت نفتی بین‌المللی
- ممنوعیت دولت در وضع قوانین و مقررات مخالف مفاد قرارداد
- یکی از نمونه‌های معروف، امتیازی است که در سال ۱۹۰۱ توسط دولت ایران به دارسی^۵ اعطا شد. این امتیاز

یکجانبه قرارداد توسط اداره و امکان نظارت و کنترل اداری بر اجرای قرارداد، پیروی می‌کنند.

² Royalties

³ Up Stream

⁴ Down Stream

⁵ William Knox Darcy

^۱ قرارداد اداری در حقوق فرانسه، به قراردادی اطلاق می‌شود که به موجب آن، اداره دولتی، با اشخاص حقیقی یا حقوقی خصوصی یا سایر نهادهای عمومی، قراردادی منعقد می‌کند که تابع قواعد خاص حقوق اداری هستند نه حقوق خصوصی. عبارت دیگر، این قراردادها، بدلیل ارتباط با منافع عمومی و امتیازات ویژه دولت، از اصول و قواعد متفاوتی نظیر حق اصلاح یکجانبه قرارداد توسط اداره، حق فسخ

به علاوه، طبقه بندی قراردادهای امتیازی نیز حائز اهمیت می باشد. در اینجا، دو نظریه مربوط به تعیین ماهیت حقوقی قراردادهای امتیاز را معرفی می کنیم. از یک سو، قراردادهای امتیاز به عنوان قراردادهایی تلقی می شوند که به آنها یک ویژگی الزام آور (مانند امتیازات تاریخی در منطقه خاورمیانه) می دهد (Daintith, ۲۳: ۱۹۸۱)، به این معنا که تغییر یا فسخ یک طرفه، به طرف متضرر، حق دریافت غرامت می دهد.^۳ چنین تعبیری از اسناد مزبور را می توان در توافق دولت عربستان سعودی با شرکت نفت عربستان سعودی (آرامکو)،^۴ و توافق شرکت نفتی تگراکو در مقابل دولت لیبی، مشاهده کرد.^۵

در هر دو مورد فوق، صاحب نظران معتقد بودند که این امتیازات، چیزی بیش از اعمال اداری صرف که تنها مشروط به منویات و تمایلات دولت هاست، می باشند. از سوی دیگر، امتیازات به عنوان اشکال ترکیبی در نظر گرفته می شوند؛ یعنی مانند قراردادهای اداری، تحت کنترل مجموعه ای از قوانین خاص و اعمال محدودیت هایی برای موضوع ضروری تغییرات یک جانبه در قراردادها، بدون ممنوعیت برای طرف مقابل (در کشورهای نظیر فرانسه، آلمان، برزیل).^۶

به دارنده آن حق انحصاری اکتشاف و توسعه در کل کشور (به استثنای پنج قلمرو) را برای مدت ۶۰ سال اعطا می کرد و هیچ گونه تعهد مالیاتی برای دولت ایجاد نمی کرد (Peter, ۱۹۸۳: ۱۱-۱۲). امتیازات دیگر در کشورهای خاورمیانه نظیر عراق،^۱ عربستان سعودی یا کویت^۲ به همین صورت، طولانی مدت و غیرمنصفانه بودند.

فضای حاکم بر اولین امتیازات نفتی، امروزه دیگر وجود ندارد. بسیاری از دولت ها که وارد نوع سنتی امتیازات شده اند، سیستمی جایگزین آن نمودند که برای کشور میزبان مطلوب تر است. بسیاری از فشارهای اجتماعی، زیست محیطی، اقتصادی و سیاسی، به نسخه های جدیدی از امتیازات که بهتر به اهداف دولت های میزبان خدمت می کنند، انجامیدند. کنار گذاشتن سازوکار قدیمی در ارتباط با امتیازات، محصول بسیاری از دولت های در حال توسعه است که بر حق حاکمیت خود و نظام های سیاسی سازمان یافته تر تأکید می کنند. با این وجود، کشورهای تولیدکننده نظیر برزیل، آرژانتین و مراکش (Preira, ۲۰۱۶: ۲۴). هنوز شکل مدرنی از سازوکار امتیاز را ارائه و مورد استفاده قرار می دهند.

^۱ مراجعه کنید به:

Zuhayr Mikdashi, A Financial analysis of middle eastern oil concessions, 1901-65, at 105.

^۲ مراجعه کنید به:

Bernard G. Taverne, Petroleum, Industry and Governments: A Study of the Involvement of Industry and Governments in the Production and Use of Petroleum, at 36.

^۳ زمانی که امتیازات تاریخی در خاورمیانه وارد شد، نه نفت و نه قوانین مالیاتی وجود نداشت. چارچوب قانونی حاکم بر عملیات محدود به

خود قرارداد امتیاز بود. این نوع قراردادها از ماهیت مشخصی برخوردار بودند.

^۴ جهت مطالعه بیشتر به این منبع مراجعه کنید:

International Law Report 117 (Elihu Lauterpracht ed., 1963).

^۵ جهت مطالعه بیشتر به این منبع مراجعه کنید:

International Law Report 389 (Elihu Lauterpracht ed., 1977).

^۶ Vibe Ulfbeck, Responsibilities and Liabilities for Commercial Activity in the Arctic, The Example of Greenland, 33-34 (Vibe Ulfbeck, Anders Møllmann & Bent Ole Gram Mortensen eds., Routledge 2016).



- مدت قرارداد، به یک دوره معقول ۲۵ تا ۳۰ ساله کاهش پیدا کرد.
- کنترل و نظارت دولت بر عملیات نفتی، از طریق تصویب برنامه‌های اجرایی مربوط به اکتشاف، توسعه و بهره‌برداری، تصویب بودجه سالیانه، حسابرسی هزینه‌ها، ایجاد کمیته مشترک و یا حضور در هیئت‌مدیره شرکت اجرای پروژه، افزایش پیدا کرد.
- میزان دریافتی دولت از امتیازنامه‌های جدید، بالا رفت؛ بهره مالکانه به جای یک رقم ثابت برای مقادیر مشخصی از نفت، به درصدی از تولید تغییر یافت و امکان افزایش این درصد، متناسب با افزایش تولید، پیش‌بینی گردید. به علاوه، مالیات‌برد درآمد صاحبان امتیاز برقرار شد و با افزایش درآمد، این مالیات جنبه تصاعدی پیدا کرد (شیروی، ۱۳۹۳: صص ۳۶۱-۳۵۸).

قرارداد اداری که ساخته حقوق فرانسه است، تابع قدرت نظارتی دولت می‌باشد؛ و از این رو، امکان تعدیل قرارداد را بر اساس اختیارات نظارتی دولت فراهم می‌کند؛ امری که بین دو طرف کاملاً خصوصی، ممکن نیست.^۱ تعامل بیشتر میان ماهیت دولتی و خصوصی این امتیازات در نظام‌های حقوقی خاصی رخ می‌دهد که به تصویب پارلمانی امتیاز توسط قانون خاصی نیاز دارند یا چنین الزاماتی را برای نظام حقوقی خود در نظر می‌گیرند (مانند غنا، تونس، ایران و آذربایجان).^۲ از این نظر، امتیاز ممکن است به خود قانون و بخشی از نظام حقوقی تبدیل شود.

به هر تقدیر، در قراردادهای امتیازی مدرن، شاهد کاهش وسعت سرزمینی قرارداد به یک منطقه یا بلوک خاص، با مختصات جغرافیایی معین هستیم. سایر ویژگی‌های این مدل مدرن عبارت‌اند از:

- نوع فعالیت‌های مجاز در این امتیازنامه‌ها، محدود به فعالیت‌های بالادستی شد.

liamentary-approval-oil-contracts-missedtransparency-opportunity [https://perma.cc/2MLQ-T6PU]; Gilbert Ankrah & Richie Osei Asiedu, Ghana: Parliament to Approve Petroleum Exploration Contract Between Ghana and AGM Petroleum, ALL AFRICA (Nov. 29, 2013), https://allafrica.com/stories/201312020636.html [https://perma.cc/2GU4-5F97]; Alireza Ramezani, Iran Closer to Rolling Out New Oil Project Contracts, ALMONITOR (Aug. 24, 2016), https://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/08/iran-petroleum-contract-ipc-final-confirmation-parliament.html [https://perma.cc/K9M4-VZEH]; Nermin Rehimova, Azerbaijan Parliament Ratifies Agreements on "Umid-Babek" Block, AZ REP. NEWS AGENCY (May 2, 2017, 4:36 PM), https://report.az/en/energy/azerbaijan-parliament-ratified-agreements-on-umidbabek-block/ [https://perma.cc/2Y85-DA9D].

For details concerning the importance of determining whether the license is a contract or a regulatory act, see Marc Hammerson, upstream oil and gas: cases, materials, and commentary, *Globe Law and Business*, 2011, at 62-63.

^۱ جهت مطالعه بیشتر به منبع زیر مراجعه کنید:

Henry Cattan, *The Law of Oil Concessions in the Middle East and North Africa* (Willis L. M. Reese, Foreign Parker School of and Law Comparative eds, 1967)

^۲ جهت مطالعه بیشتر به منابع زیر مراجعه کنید:

Wisssem Heni & Amir Shafaie, Tunisia's a Draft Law on Parliamentary Approval of Oil Contracts: Miss Transparency Opportunity?, *RESOURCE GOVERNANCE* (Mar. 15, 2017), https://resourcegovernance.org/blog/tunisia%E2%80%99s-draft-law-par-

۲،۲ نقش نظام حقوقی بریتانیا در تأسیس مجوزهای نفتی یا قراردادهای لیسانس به عنوان مدل امتیازی مدرن

مجوزهای نفت معمولاً قوانین اداری و یا نظارتی هستند که توسط دولت‌ها وضع می‌شوند (Roggenkamp, ۲۰۱۶: ۴۱۹). این امر آنها را در معرض تغییرات یک‌جانبه قرار می‌دهد، موضعی که عمدتاً کشورهای توسعه‌یافته غربی نظیر بریتانیا (Gordon & Paterson, ۲۰۱۵: ۱۱۱)، دانمارک، نروژ و استرالیا اتخاذ کرده‌اند (Hunter, ۲۰۱۵: ۸۴).

تاریخچه مکتوبی از این مجوزها وجود ندارد، اما در بریتانیا و استرالیا این سازوکار به دلیل این که تلاش‌های اولیه برای توسعه ذخایر ساحلی توسط مالکانی که مدعی بودند مالکیت معادن به طور خودکار با مالکیت زمین‌ها به دست می‌آید، کنار گذاشته شد. همان‌طور که در ادامه به آن خواهیم پرداخت، همین وضعیت در ایالات متحده آمریکا و کانادا نیز به وجود آمد. در بریتانیا، دولت تصمیم گرفت که موضوع مالکیت در زمین‌های ساحلی را در آن زمان نادیده بگیرد و این حق را برای جلوگیری از هرگونه عملیات بدون مجوز حفظ کرد. این‌گونه بیم و تردیدها ممکن است مانع از توسعه بیشتر میادین نفت و

گاز شود. با این حال، با ارائه قانون (تولید نفت) مصوب ۱۹۴۳ در بریتانیای کبیر و قانون مصوب ۱۹۲۳ در کوئینزلند از توابع استرالیا، مالکیت منابع معدنی در محل به دولت سلطنتی سپرده شد؛ و به این ترتیب، به هرگونه بیم و به‌منظور توسعه بخشی تردیدها در این خصوص پایان داده شد. در نروژ اتفاق مشابهی رخ داد،^۱ اگرچه جدیدتر بود. بنابراین، منشأ مجوزها را باید در تمایل دولت‌های ملی باهدف دفاع و حفظ کنترل بر منابع معدنی جست‌وجو کرد (Hunter, ۲۰۱۵: ۳۹۵).^۲

مجوز نفت، مانند هر قرارداد نفتی دیگر، بیانگر ارتباط میان حقوق دولت در ارتباط با منابع نفتی و شرکتی است که مایل به بهره‌برداری از این منابع می‌باشد. در واقع، این مجوز نوعی اجازه اداری برای انجام اقداماتی است که بر اساس آن، مجوز، مجاز و قانونی شمرده می‌شود، اگرچه ماهیت قانونی آن مشخص نباشد. محققان بریتانیایی، به نام‌های گرگ گوردون و جان پترسون، فرایند صدور مجوز را بخشی از مقررات و تا حدی قراردادی می‌دانند. نویسندگان نروژی، همچون نوردویت^۳ آن را با امتیازات فردی مقایسه کرده‌اند (Nordtveit, ۲۰۱۵: ۱۴۳).^۴ مجوز نفت، در قالب یک قرارداد است زیرا طرفین آن را امضا می‌کنند و از اعتبار قانونی برخوردار است.^۵ با وجود این، به دلیل این‌که

^۱ مراجعه کنید به:

Bernard G. Taverne, *Petroleum, Industry and Governments: A Study of the Involvement of Industry and Governments in the Production and Use of Petroleum*, at 61.

^۲ نظام صدور مجوز و امتیاز توسط بسیاری از ایالت‌ها ایجاد شده است تا تعامل با شرکت‌های نفتی شرکت‌کننده و مدیریت آنها صورت بگیرد و سود مالی را به حداکثر برساند.

^۳ Nordtveit

^۴ Nordtveit می‌کوشد تا تأیید کند که از نظر او، هیچ تفاوتی بین

مجوزها و امتیاز وجود ندارد.

^۵ شکل قراردادی مجوز دارای پیامدهای حقوقی مهمی است. فرم

الگویی که در زمان اعطای مجوز لازم الاجراست، بر روابط بین ایالت و دارنده پروانه نظارت خواهد داشت. با این حال، در حالی که در بریتانیا، تغییر توسط اولی بدون تصویب دومی یا توسل به قوانین عطف به

ماسبق (تقریباً) غیرممکن خواهد بود، در حالی که در نروژ، هر زمان که پارلمان بخواهد شرایط تغییر خواهد کرد و شرایط جدیدی وضع خواهد



مختلف، اما باهدف مشابه، معمولاً مبتنی بر اجاره‌نامه می‌باشد.

در مقایسه با سازوکارهای مربوط به مجوز و امتیاز، اجاره‌نامه نفتی سازوکاری است که ویژگی اصلی آن دخالت حداقلی دولت در توسعه منابع می‌باشد، درعین‌حال که قانون قراردادها به تفصیل به مسائل مربوط به حقوق مالکان می‌پردازد. شرکت‌های خصوصی استقلال زیادی در انجام عملیات خود دارند. به‌هرحال، باوجود مقررات متعدد در این خصوص، اجاره‌نامه‌های دولتی انعطاف‌پذیری کمتری را فراهم می‌کنند. به بیان ساده، در ایالات متحده، اجاره‌نامه‌های نفتی در زمین‌های ایالتی و فدرال تحت قوانین مربوط به اجرا درمی‌آیند که می‌توانند متفاوت از اجاره‌نامه‌های خصوصی به نظر برسند که بر اساس عرف و رویه تاریخی و آزادی قراردادی تهیه شده‌اند.^۳

ذکر این نکته نیز ضروری است که کانادا و ایالات متحده به‌استثنای حوزه‌های قضایی کبک و لویزیانا، تحت‌تأثیر حقوق کامن‌لا قرار دارند. بااین‌وجود، اجاره نفت در تعریف حقوق کامن‌لا در اجاره ملک نمی‌گنجد. اجاره ملک در ایالات متحده آمریکا به این معناست که در قبال مبلغی یا اجاره‌بها مستأجر ملک را موقتاً به اجاره

موضوع و روش‌های انتقال امتیازات مزبور توسط قانون تنظیم می‌شود، درعین‌حال یک امر نظارتی است. مجوز نفت همچنین تعهداتی را عمدتاً بر صاحب مجوز تحمیل می‌کند و به دولت مربوطه اختیارات خاصی را می‌بخشد (Gordon & Paterson, ۲۰۱۵: ۱۱۱).

۲،۳ ابتکار تأسیس اجاره‌نامه‌های نفتی یا قراردادهای لیز^۱ در نظام حقوقی ایالات متحده آمریکا به‌عنوان مدل امتیازی مدرن

مالکیت زمین هم شامل سطح آن و هم شامل زیر آن می‌شود. بنابراین، هر سوخت هیدروکربوری، در هر سطحی از زمین، به مالک زمین تعلق خواهد گرفت. بااین‌حال، با توجه به منابع نفتی، این سازوکار بیشتر در ایالات متحده و کانادا برای زمین‌های خصوصی (به‌استثنای زمین‌های فدرال یا دولتی) اعمال می‌شود. بنابراین، مالک زمین می‌تواند به هر شخصی که انتخاب می‌کند، در ازای پرداخت حق امتیاز، اجاره‌نامه اعطا کند. بااین‌حال، حق مالکیت با منافع دولت برای تضمین امنیت و حفظ منابع معدنی درهم‌پیچیده شده است.^۲ بنابراین، روابط حقوقی میان مالکان زمین و شرکت‌های نفت و گاز با شرایط مختلف در حوزه‌های قضایی

^۲ مراجعه کنید به:

Muhammed Mazeel, *Petroleum Fiscal Systems and Contracts*, Diplomatica Verlag ed., 2010.

^۳ Kirstin E. Gibbs, Felipe Alice, Giovanna M. Cinelli, Christopher J. McAuliffe & John Crespo, *Oil and Gas Exploration and Production Law in the United States* Lexology (Mar. 19, 2019), <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=3bb5950e-2259-43cd-9b3e-585e7b44ace4> [https://perma.cc/DM3 4-BLS].

شد. بدین معنی که مجوز هیچ تضمینی برای ثبات شرایط ارائه نمی‌دهد. چنین تفاوت‌هایی بین رژیم حقوقی قابل اعمال برای همان ابزار اعطایی تنها می‌تواند ناشی از ماهیت حقوقی نامشخص مجوز باشد. ^۱ اجاره‌نامه‌های نفتی یا قراردادهای لیز در صنعت نفت و گاز، نوعی از قراردادها هستند که بر اساس آن، شرکت‌های نفتی دولتی، امکانات و تجهیزات اکتشاف، استخراج یا پالایش نفت را به شرکت‌های دیگر اجاره می‌دهند. در این مدل، مالکیت منابع نفتی معمولاً، در اختیار دولت یا شرکت ملی نفت باقی می‌ماند، اما بهره‌برداری از میدان‌های نفتی، برای مدت معینی، به شرکت‌های خارجی یا خصوصی، واگذار می‌شود.

اجازه می‌دهد تا زمانی که تولید وجود دارد، منفعت حاصله و در نتیجه حق امتیاز به طور نامحدود ادامه یابد. ویژگی دیگر این اسناد، این است که اصالت اجاره‌نامه‌های نفتی باید احراز شوند. امضای موجر باید در محضر دفتر اسناد رسمی یا با شهود تأیید شود و در دفتر ثبت رسمی اموال غیرمنقول در محل مربوطه به ثبت برسد که باعث می‌شود برخی پژوهشگران این ایده را مطرح کنند که اجاره‌نامه نیز یک «سند» است (Lowe, ۲۰۱۲: ۶۸). علاوه بر این، درحالی‌که در بسیاری از ایالت‌های آمریکا پیش‌شرطی برای واگذاری مورد اجاره وجود ندارد، مالکین پس از اجرای توافق اجاره، پاداش دریافت می‌کنند (Lowe, ۲۰۱۲: ۳۰۸). این ویژگی‌ها اجاره‌نامه را به امتیازات و مجوزها شبیه می‌سازد.

اجاره زمین‌های دولتی در آمریکای شمالی نیز وجود دارد، مانند زمین‌های متعلق به دولت‌های فدرال و ایالتی ایالات متحده و سرزمین‌های متعلق به دولت سلطنتی کانادا. این موضوع مالکیت خصوصی در برابر مالکیت دولتی باعث می‌شود توسعه‌دهندگان نفت از قوانین متفاوتی که طبق اجاره‌نامه مشخص می‌شود که کدام نهاد مستقل مالک زمین است، آگاه شوند. این امر تا حدی از یک مشکل حاکمیتی قابل‌توجه ناشی می‌شود که در ایالات متحده آمریکا در خصوص مالک واقعی منابع معدنی ساحلی مطرح شد. در نهایت، ایالات متحده این موضوع را با دادن اجازه به ایالت‌ها برای کنترل بخشی از این منابع در امتداد سواحل خود حل کرد، اما منابع معدنی در فاصله معینی از آب‌های ساحلی در مالکیت

خود درمی‌آورد و ملزم می‌شود که عین مورد اجاره را با همان شرایط پس از خاتمه مدت اجاره بازگرداند. چنین تعریفی در مورد اجاره‌نامه‌های نفتی صدق نمی‌کند، زیرا مستأجر باید به طور مستمر مواد معدنی ملک را جدا کرده تا از مورد اجاره ارزشی به نفع خود کسب نماید.

ماهیت حقوقی اجاره‌نامه‌های نفت و گاز مبهم و نامشخص می‌باشد. اکثر دادگاه‌ها آن را هم به‌عنوان سند واگذاری و هم به‌عنوان یک قرارداد تلقی می‌کنند. این نوع اجاره در حقیقت نوعی واگذاری است زیرا مالک حق مالکیت مواد معدنی ملک موردنظر را به یک شرکت نفت و گاز باهدف اکتشاف و تولید با حفظ منافع حق امتیاز منتقل می‌کند. این رویکرد در کانادا به چشم می‌خورد، جایی که اجاره نفت به‌عنوان سود نامیده می‌شود،^۱ و در ایالت‌های آمریکایی کانزاس، مونتانا، کالیفرنیا، وایومینگ و اوکلاهما نیز چنین رویکردی رایج است (Lowe, ۲۰۱۴: ۱۸۷). درعین‌حال، این اجاره‌نامه یک قرارداد است زیرا مستأجر نفت و گاز تحت وعده‌های صریح و ضمنی خاصی حق اکتشاف و تولید را بر عهده می‌گیرد (Lowe, ۲۰۱۲: ۳۰۷). به‌عنوان مثال، در ایالت لوئیزیانای آمریکا، اجاره‌نامه نفتی صرفاً قراردادی طبق قانون بهره‌برداری از معادن شناخته می‌شود.^۲ همچنین به‌موجب برخی رویکردها، این موارد اجاره‌نامه‌ها در واقع حق مالکیت مشخصی را ایجاد می‌کنند (Lowe, ۲۰۱۲: ۳۰۹)، مانند آنچه در ایالت تگزاس وجود دارد؛ زیرا اجاره‌نامه حاوی بندی است که

Berkheiser v. Berkheiser [1957] S.C.R. 387 (Can.); 7 D.L.R. 2d 721.

² LA. REV. STAT. § 31:114 (2018).

^۱ سود *à prendre* حقی است که یک شخص به دیگری برای ورود به ملک خود و کسب سود آن اعطا می‌کند. به منبع زیر مراجعه کنید:



۳ عوامل بین‌المللی مؤثر در تغییر ساختار قراردادهای امتیازی سنتی به مدرن؛ نقش کشورهای عضو و غیر عضو اوپک

یک بررسی گذرا از ماهیت گسترده حقوقی که شرکت‌های نفتی، تحت امتیازات سنتی به دست می‌آوردند، نشان می‌دهد که نارضایتی از حق امتیاز سنتی، عامل اصلی به وجود آمدن قراردادهای نسل جدید است. قراردادهای اولیه، بسیار یک‌طرفه بودند، زیرا در دوران استعمار، با اعمال زور دولت‌های دست‌نشانده بر شرکت‌های داخلی، مذاکرات مزبور انجام می‌شدند. گفته می‌شود که در مناقصه امتیاز، شرکت‌های نفتی کاملاً هماهنگ بودند و همچون یک بدنه واحد، در محدود کردن قراردادهای اکتشافی عمل می‌کردند، درحالی‌که کشورهای خاورمیانه مجبور بودند به عنوان واحدهای مجزا، مشغول چانه‌زنی در مذاکرات شوند. در ادامه، برخی از عوامل اصلی که در تغییرات در نظام امتیازدهی نقش داشتند، مورد بررسی قرار خواهند گرفت (Wigwe, ۲۰۱۸: ۷).

۳،۱ نقش سازمان ملل متحد

سازمان ملل متحد، با تعدادی از قطعنامه‌های تاریخی که با اکثریت قاطع مجمع عمومی به تصویب رسیده، اعلام کرده که هر کشوری از حق حاکمیت دائمی کامل بر منابع طبیعی و کلیه فعالیت‌های اقتصادی خود برخوردار است.

دولت فدرال قرار گرفتند. در نتیجه، بر این اساس که منابع نفتی در مالکیت دولت فدرال قرار دارد یا دولت ایالتی، بسیاری از نهادهای مستقل می‌توانند طرف قرارداد اجاره دولتی نفت در ایالات متحده آمریکا باشند.^۱ هر یک از این دولت‌ها فرم و شکل اجاره‌نامه مناسب خود را خواهند داشت که به نگرانی‌های مردم و نیاز به توسعه این منابع در ارتباط با کسب درآمد و صنعت نفت می‌پردازند.

درحالی‌که هیچ ماده معدنی متعلق به طرف خصوصی در اطراف آب‌های دریایی وجود ندارد، این موضوع در مورد توسعه خشکی صدق نمی‌کند. بنابراین، در صورت مجاورت اراضی دولتی و خصوصی، داشتن یک اجاره‌نامه خصوصی یا دولتی که نفت یکسان را پوشش می‌دهند، محتمل می‌باشد. در چنین حالتی، شرکت‌های اکتشاف و تولید نفت باید از مقرراتی که اجاره دولتی را تحت کنترل درمی‌آورند پیروی نمایند و اطمینان حاصل کنند که اجاره خصوصی برای کنترل قانونی طرف‌های خصوصی، کافی است (Pereira & Koenck, ۲۰۱۹: ۱۰۷).

^۲ به عنوان مثال. قطعنامه سازمان ملل متحد به شماره G.A. Res. ۱۸۰۳ (XVII).

^۱ Submerged Lands Act 43 U.S.C. §§ 1301, 1331(a), 1332 (2012)

۳،۲ ظهور اوپک

بی شک، دومین عاملی که در ازبین رفتن امتیاز سنتی نقش بسزایی داشت، ظهور سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و مزایای فوق العاده اقدامات هماهنگ، توسط کشورهای عضو بود. به ویژه در مورد مسائل مهمی مثل حجم مبادلات، قیمت ها و تقسیم سود که بر اساس اجاره، حق امتیاز و مالیات، طی اعلامیه ها و توصیه های سازمان به کشورهای عضو، اظهار می شدند.

۳،۳ شرکت های مستقل

ورود فعالان و تهاجمی گروه شرکت های به اصطلاح "مستقل" از اواخر دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ به عملیات بین المللی، خدشه جدی بر هیمنه غول های نفتی بین المللی^۱ وارد کرد که به نوعی، نظر خود را بر جهان تحمیل می کردند. این نفوذ و اعمال نظر شرکت های نه چندان بزرگ، آغازگر فرایندی شد که طی آن، شرکت های مستقل آمریکایی، اروپایی و ژاپنی را ترغیب به رقابت موفقیت آمیز برای اکتشافات و بهره برداری از زمین های بیشتر در خاورمیانه کرد. ورود این شرکت های تازه وارد، دو اثر مهم داشته است. اول این که آنها، تقاضایی برای اکتشافات در زمین های جدید ایجاد کردند که کشورهای میزبان، قادر به توسعه کامل آنها نبودند. اجازه دادن به غول های نفتی، برای توسعه زمین های نفتی، می توانست این انحصار را تقویت کند. دوم، از آنجاکه

تقاضا نیز قوی بود، بازار فروش جدیدی برای این زمین ها ایجاد شد.

۳،۴ شرکت های ملی یا دولتی نفت

تأسیس شرکت های ملی نفت دولتی توسط کشورهای در حال توسعه، نقش برجسته ای در پیشبرد این مسیر مهم داشت. اولین شرکت از این نوع، Yacimientos Petroliferos Fiscales (YPF) بود که توسط آرژانتین، در سال ۱۹۲۲ تأسیس شد. در اواسط دهه ۱۹۷۰، تقریباً همه کشورهای در حال توسعه که مشغول تولید نفت بودند، شرکت های نفتی دولتی خود را تأسیس کرده بودند و بیشتر، به طور کلی، یک محدوده انحصاری برای عملیات نفتی خود داشتند.

۳،۵ افزایش قیمت نفت

افزایش قابل توجه قیمت نفت در بازار جهانی، دست کشورهای در حال توسعه را برای چانه زنی، باهدف کنترل بیشتر و سهم خواهی بیشتر از سود حاصل از توسعه میادین نفتی، تقویت کرد. توسعه جهانی مناطق فراساحلی، زمینه را برای کشورهای در حال توسعه، برای مشارکت جدید شرکت های خارجی، فراهم کرد.

۳،۶ تأثیر کشورهای آمریکای لاتین

مستندات به خوبی نشان می دهد که تجربه اولیه آمریکای لاتین، منبع قابل توجهی از تأثیرپذیری و نفوذ در شکل دهی سیاست های جدید نفتی بر سایر بخش های

۱. هفت شرکت بزرگ بین المللی که بر اساس تولید نفت خام آنها در سال ۱۹۶۶ رتبه بندی شده اند که عبارتند از: شرکت استاندارد اوپل (نیوجرسی)، گروه رویال داچ/شل، شرکت بریتیش پترولیوم، شرکت نفت خلیج فارس، تکساکو، استاندارد اوپل کالیفرنیا و شرکت موبیل اوپل که نام سابق آن اسکوکونی موبیل. شرکت نفت فرانسه یا همان

Compagnie Française des Pétroles. بسیار کوچک تر از هر یک از این شرکت ها و همچنین کوچک تر از تعدادی دیگر از شرکت های آمریکایی بود، اما خیلی زود سهمی در نفت خاورمیانه پیدا کرد و به همین دلیل، اغلب به عنوان هشتمین "غول نفتی بین المللی" شناخته می شود.



۳،۷ تصویب قوانین خاص در رابطه با منابع

نفت و گاز

طی پنج دهه گذشته، بسیاری از کشورهای تولیدکننده نفت، نیاز فوری به بررسی مجدد الگوهای قراردادی موجود برای توسعه منابع طبیعی خود را احساس کردند. شاید بتوان گفت که همین امر، منجر به تصویب قوانین نفتی شده که به وضوح، سیاستی را بیان می‌کنند که به دنبال هدف جدیدی است (Zachariah, ۱۹۷۶: ۵۵۳). در همین خصوص، در کشور ما نیز، این دست از قوانین به تصویب رسیدند که هریک، پرچم‌دار نسلی جدید از قراردادهای مرسوم در صنعت نفت و گاز، در زمان تصویب خود بوده‌اند. برای مثال، می‌توان به «قانون مربوط به تفحص و اکتشاف و استخراج نفت در سراسر کشور و فلات قاره»، موسوم به قانون نفت ۱۳۳۶ اشاره نمود. این قانون، رژیم قراردادی امتیازی در ایران را ممنوع اعلام نمود و نسل قراردادهای مشارکتی^۱ را جایگزین نمود؛ یا قانون ۱۳۵۳ که در آن، ترتیبات قراردادی مشارکتی ممنوع شد و متعاقباً، نظام قراردادی خدمت^۲، به عنوان تیپ جدید قراردادهای منعقد در صنعت نفت و گاز ایران، معرفی شد. قانون نفت مصوب ۱۳۶۶ به عنوان قانون نفتی بود که رژیم قراردادی بیع متقابل^۳ را رسماً به عنوان تنها مدل قراردادی رایج ایران معرفی نمود و سایر نظامات قراردادی سابق را لغو کرد. این قوانین، به فراخور مقتضیات سیاسی، فرهنگی و اقتصادی کشور، دائماً در حال تغییرند تا آنجا که در ایام نگارش مقاله حاضر و هم‌زمان با تصویب قانون برنامه هفتم پیشرفت، قانون‌گذار به دلیل تحریم‌های اقتصادی و

جهان، چه در داخل و چه در خارج از اوپک بوده است. در این زمینه، عوامل متعددی دخیل بوده‌اند. اول این که بیشتر این کشورها، بیش از یک قرن است که از نظر سیاسی مستقل بوده‌اند. کشورهای آمریکای لاتین مانند آرژانتین، برزیل، مکزیک و ونزوئلا، قبلاً درگیر مناقشات شدید با شرکت‌های نفتی خارجی بودند. در نتیجه، آنها مجبور به اتخاذ تدابیر قانونی به منظور اعمال کنترل دولتی و ایجاد شرکت‌های ملی نفت خود شدند. به عنوان مثال، برزیل، در سال ۱۹۳۸، صنعت نفت را یک شرکت دولتی اعلام کرد و آن را تحت مدیریت شورای ملی نفت کشور قرار داد. ونزوئلا از این روش پیروی کرد و در سال ۱۹۴۳ توانست درباره قراردادهای امتیازی خود مذاکره کند و به شرایط مطلوب‌تری دست یابد که سایر کشورهای در حال توسعه، تا دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، قادر به انجام آن نبودند. مکزیک به قدری از شرکت‌های نفتی خارجی ناراضی بود که اقدام به ملی کردن کامل امتیازهای نفتی سابق آنها کرد، اقدامی که تأثیر پایداری بر توسعه بعدی در آمریکای لاتین به طور خاص و جهان، به طور کلی داشته است. مسلماً، ملی شدن نفت مکزیک، نمونه‌ای برجسته از کشورهای آمریکای لاتین و احتمالاً جهان است که در آن، اقدام یک کشور فقیر و توسعه نیافته علیه آنچه در سال ۱۹۳۸ کارتل بین‌المللی نفت نامیده شد، راه، ارائه می‌دهد. از نظر سیاسی، این کشور نشان داد که قدرت این کارتل را می‌توان با اقدام قاطعانه مهار کرد و اینکه در نهایت، شرکت‌ها باید با این امر موافقت کنند، مگر این که بتوانند آمریکا و بریتانیا را متقاعد کنند که با نیروی قهریه مداخله کنند.

³ Buyback Contracts

¹ Joint Venture Agreements

² Service Contracts

مطالبات جدید خود را درخواست نماید. عایدی کشور میزبان در قالب حق امضا و بهره مالکانه، بسیار ناچیز بود و حتی در قراردادهای اولیه امتیاز سنتی، به شرکت‌های خارجی، انواع و اقسام معافیت‌های گمرکی و مالیاتی اعطا می‌گردید که همه و همه، ناشی از عدم شناخت و آگاهی پادشاهان وقت از ارزش طلای سیاه بود. در این شرایط، کشور ایران، به موجب قانون نفت مصوب ۱۳۳۶، این نظام قراردادی را کلاً، ممنوع اعلام کرد و سمت و سوی مدل‌های قراردادی دیگری رفت. حال آنکه امروزه، مشاهده می‌نماییم که کشورهای پیشرفته، بر خلاف ایران، در قراردادهای امتیازی سنتی، بازنگری نمودند و آن را به شکل امروزی (وسعت سرزمینی کوچک، مدت زمان اندک قراردادی، گنجانیدن شرط مذاکره مجدد، مشارکت حداکثری کشور میزبان در انجام عملیات نفتی و نظارت بر میدان، استفاده از ظرفیت‌های داخلی مانند تصویب قوانینی از قبیل قانون استفاده حداکثری از توان داخلی و غیره)، درآوردند.

۳،۸ افزایش آگاهی اقتصادی در کشورهای در حال توسعه

با افزایش آگاهی اقتصادی، این درک به وجود آمد که ذخایر نفتی آنها لایزال نیست و صنایع استخراجی، ستون اصلی اقتصادی آنها را تشکیل می‌دهد. به هر حال، کشورهای تولیدکننده، به ویژه کشورهایی که قبلاً مستعمره بوده‌اند، بعد از تجربه کردن صعوبت تولید و نداشتن سرمایه کافی جهت سرمایه‌گذاری در صنعت نفت به دلیل اتکا به اقتصاد تک محصولی، بیشتر به سمت ناامیدی از این تغییر و تحولات رفته و حتی جهت

فقدان سرمایه‌گذاری کافی، مجدداً، به نظام قراردادی مشارکتی روی آورده است که به موجب قانون نفت ۱۳۵۳، ملغی اعلام شده بود. این امر، توأم با ایجاد یک شرکت نفتی دولتی انجام می‌شود تا به عنوان ابزاری مؤثر، برای اجرای این سیاست جدید، عمل کند.

به اعتقاد نگارندگان این مقاله، نقطه ثقل عقب ماندگی کشور ایران از قافله به روزرسانی قراردادهای امتیازی، تصویب قانون نفت مصوب ۱۳۳۶ شمسی است. در کشور ایران، به عنوان اولین کشور منعقدکننده قراردادهای امتیازی در خاورمیانه، انعقاد این نظام قراردادی، به موجب قانون نفت مصوب ۱۳۳۶ هجری شمسی^۱، ممنوع گردید. این قانون که در ۱۶ ماده به تصویب رسید، به عنوان اولین قانون نفت کشور ایران بود که به علت افزایش سطح آگاهی مردم و ارتقای مطالبات آنها، توسط قانون‌گذاران وقت، به تصویب رسید. حقیقت آن بود که قراردادهای امتیازی نسل قدیم، دیگر پاسخگوی نیازهای کشورهای صاحب منابع نفت و گاز نبودند چراکه در این قراردادها، تمامی منابع نفت و گاز موجود در وسعت گسترده‌ای از یک کشور (گاهی تمام وسعت کشور)، به یک شرکت بین‌المللی نفتی اعطا می‌شد. حیطه عملیات صاحب امتیاز، از اکتشاف و توسعه و تولید آغاز می‌شد و حتی فروش و قیمت‌گذاری نفت و گاز هم در اختیار صاحب امتیاز بود و نه کشور میزبان. تمامی این امتیازات گسترده، در یک برهه متوسط شصت ساله اعطا می‌گردید که گاهی در این قراردادها، شرط مذاکره مجدد در حین اجرای قرارداد اصلی را پیش‌بینی نکرده بود و از این رو، کشور میزبان، قادر نبود که از مجرای قرارداد اصلی،

^۱ مصادف با ۱۶ جولای ۱۹۵۷ میلادی



۴ بررسی مفهوم مالکیت در موافقت‌نامه‌های امتیازی سنتی با امتیازات مدرن، قراردادهای اجاره یا لیز و قراردادهای مجوز بهره‌برداری یا لیسانس

در مجموع، موضوع مالکیت در ایجاد و انتخاب انواع مختلف قراردادهای نفتی مهم است. در قراردادهای امتیاز سنتی، صاحب امتیاز، مالک منابع نفتی کشف شده شناخته می‌شود. لذا از یک سو قرارداد امتیاز بیانگر تعهد دولت میزبان و از سوی دیگر بیانگر تعلق حق مالکیت مطلق و کامل به صاحب امتیاز نسبت به مخزن نفتی است و به عبارتی، امتیاز و مالکیت در تعارض با یکدیگر و دونقطه مقابل همدیگر تلقی می‌شوند و پذیرش قرارداد امتیازی در خصوص منابع نفتی، چشم‌پوشی از مالکیت آن توسط دولت میزبان تلقی می‌شود و حتی در قراردادهای امتیازی نوین که شرایط مطلوب‌تری برای دولت میزبان دارد نیز، اثر تملیکی آن با قرارداد امتیازی سنتی تفاوت اساسی ندارد (عامری، ۱۳۹۳: ۷۴). البته در قراردادهای امتیازی نوین، عرف متداول مربوط به انتقال مالکیت، ایجاد مالکیت در سر چاه است به این معنی که عامل، هیچ حق عینی نسبت به نفت تا زمانی که در زمین وجود دارد پیدا

بازگشت به میز مذاکره با کشورهای استعمارگر، از خود تمایل نشان داده‌اند.

۳،۹ درگیری اعراب و اسرائیل

درگیری اعراب و اسرائیل و تحریم‌های اعراب، تأثیر شگرفی در ایجاد کمبود مصنوعی نفت داشته است. کشورهای غیرعربی به سرعت از این موقعیت استفاده کردند و خواستار شرایط بهتری برای توافقات موجود خود شدند. به‌ویژه در سال ۱۹۶۹، پس از آن که سرهنگ معمر القذافی در لیبی، خواستار افزایش قابل‌توجه قیمت‌های نفت از طریق "قیمت پست شده" گردید،^۱ تغییرات قابل‌توجهی رخ داد. غول‌های نفتی مزبور، به سرعت متوجه پیامدهای این جهش و تأثیر آن بر تولید در مقیاس بزرگ در خلیج فارس شدند. ایران نیز از همین رویه پیروی کرد؛ زیرا این موج، به سرعت در کشورهای تولیدکننده گسترش یافت. دیگر تأمین‌کنندگان مدیترانه‌ای، از جمله الجزایر، جبهه‌ای متحد با لیبی تشکیل دادند و الجزایر، به صورت ویژه، سیاست‌های خود را برای تشدید تأثیر سیاست نفتی مذکور با لیبی هماهنگ کرد.^۲ در نتیجه، این تحولات جدید، منجر به افزایش قابل‌توجهی در "سهم دولت‌ها" شد و به‌وضوح اصل ۵۰/۵۰ را تضعیف کرده و آن را از بین برد.

۲. در ۱۵ ژوئن ۱۹۷۰، الجزایر پنج شرکت نفتی خارجی را ملی کرد: PONS, June ۱۷, ۱۹۷۰, at ۱, col. ۲. الجزایر به شرکت‌های فرانسوی اعلام کرد که قیمت‌های اعلام شده ۷۹ دلار در هر بشکه افزایش خواهد یافت. الجزایر همچنین سیاست‌های گاز طبیعی خود را هماهنگ کرد تا اکسون (در آن زمان اسو) را از گزینه انتقال گاز طبیعی از لیبی به الجزایر محروم کند: PONS, Sept. ۲۱, ۱۹۷۰ at ۴, col. ۱. PONS, July ۲۹, ۱۹۷۰, at ۱, col. ۱.

۱. مفهوم "قیمت پست شده" برای اولین بار در صنعت نفت ایالات متحده مطرح شد؛ به این معنا که هر پالایشگاه یا نماینده‌ای که نفت خام بخواهد، قیمتی را اعلام می‌کند که با آن حاضر است نفت را از یک میدان مشخص خریداری کند. در خاورمیانه، اولین کسانی که شروع به ثبت قیمت کردند، والدین آرامکو بودند که جایگاه خود را در این مکان اعلام کردند. در پایان سال ۱۹۵۰ شرکت‌های دیگر نیز همین روند را دنبال کردند. هدف آنها فراهم کردن مبنایی (قابل قبول برای دولت‌ها) برای محاسبه سود مشمول مالیات بود.

نمی‌کند و تنها زمانی که نفت از چاه خارج می‌شود، مالک آن می‌گردد (کاظمی نجف‌آبادی، ۱۳۹۶: ۱۴۵).

در قراردادهای نفتی اولیه که به صورت امتیازی منعقد می‌شد، آنچه موضوع قرارداد قرار می‌گرفت، اعطای امتیاز بود و موضوع مالکیت نفت به صورت مصرح در قرارداد ذکر نمی‌شد. برای مثال در قرارداد موسوم به دارسی، موضوع قرارداد را اعطای «اجازه مخصوصه به جهت تفتیش و تفحص و پیدا کردن و استخراج و بسط دادن و حاضر کردن برای تجارت و نقل و فروش محصولات ذیل که عبارت از گاز طبیعی و نفت و قیر و موم طبیعی باشد» تشکیل می‌دهد (عامری و همکاران، ۱۳۹۳: ۷۴). این عبارت به صورت غیرمستقیم دلالت بر تعلق مالکیت نفت اکتشاف و استخراج شده به طرف دیگر قرارداد دارد، اما زمان و مکان مشخصی برای آن تعیین نشده است. همین رویه در قرارداد امتیاز ۱۳۱۲ میان دولت ایران و «شرکت نفت انگلیس و ایران محدود» که جایگزین قرارداد موسوم به دارسی می‌شود نیز، تکرار شده است. قبل از انعقاد قراردادهای بعدی، «قانون مربوط به تفحص و اکتشاف و استخراج نفت در سراسر کشور و فلات قاره» در سال ۱۳۳۶ به تصویب می‌رسد. در این قانون که استخراج نفت به صورت اعطای امتیاز به شرکت مشترک میان شرکت ملی نفت ایران و شرکت نفتی خارجی پیش‌بینی شده است، در بند (ط) ماده (۱۱) تصریح شده است: «نفتی که هر عامل از چاه‌های موضوع عملیات خود تولید نماید، در سر چاه به مالکیت مشارالیه درمی‌آید» و همین تصریح برای نقطه انتقال مالکیت نفت در قراردادهایی که تا زمان اعتبار این قانون به امضا و تصویب می‌رسند، کافی است (امین‌زاده، ۱۳۹۴: ۱۶).

همین رویه در خصوص حاکمیت بر نفت و گاز اکتشافی و استخراجی تکرار شد و در «قانون راجع به مبادله قرارداد فروش نفت و گاز و طرز عملیات آن» موسوم به قرارداد کنسرسیوم که در سال ۱۳۱۳ با ظاهر قراردادهای خدماتی منعقد شد، همچنان ادامه یافت و حق «اکتشاف و حفاری و تولید و استخراج و برداشت نفت خام و گاز طبیعی» به کنسرسیوم اعطا گردید و انتقال مالکیت نفت پیش‌بینی شد، با این تفاوت که گرچه حاکمیت کنسرسیوم بر نفت و گاز تولیدی در سر چاه را تصریح نمود اما به استناد مفهوم مخالف این عبارت، کنسرسیوم بر نفت و گاز موجود در مخزن مالکیت نمی‌یافت (کاظمی نجف‌آبادی، ۱۳۹۶: ۱۳۶).

اولین قانون مصوب در خصوص بهره‌برداری از معادن مربوط به دوره حاکمیت قراردادهای امتیازی، قانون معادن مصوب ۱۳۱۷ می‌باشد که به موجب آن، حق استخراج معادن نفتی، منحصراً در اختیار دولت قرار گرفت و پس از آن نیز به موجب بند (ه) ماده (۱) و بند (ج) ماده (۲) قانون معادن مصوب ۱۳۳۶، مالکیت معادن نفتی متعلق به دولت اعلام گردید (امانی و همکاران، ۱۳۹۰: ۱۸).

مهم‌ترین ویژگی‌های مدل سنتی امتیاز را می‌توان دوره طولانی، گستردگی ناحیه امتیاز، فقدان سازوکارهای نظارتی کشور میزبان نسبت به عملیات، عدم تکلیف صاحب امتیاز به پاسخگویی به مقامات کشور میزبان، حق مالکیت صاحب امتیاز نسبت به منابع نفتی واقع در ناحیه امتیاز و تملک تمام نفت تولید شده، فروش یا پالایش نفت و رژیم مالی ساده متشکل از حق الامتیاز و گاه پذیره‌ای اندک دانست (منصوری نراقی، ۱۳۵۰: ۱۱۵).

باتوجه به اعتراضاتی که از سوی کشورهای صاحب مخزن به ناعدالتی و عدم رعایت تولید صیانتی از سوی شرکت‌ها و صاحبان امتیاز در این دسته از قراردادها شد، کم‌کم شکل این نوع از قراردادها تغییر کرد و عملاً ساختارها و نظام‌های نوین امتیازی وارد فضای قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز گردید. لذا الگوی امتیازی به طور مشخص دو مدل کاملاً متفاوت را تجربه نموده است؛ نمونه سنتی قرارداد امتیاز که از اوایل قرن بیستم تا اواسط آن، مورد استفاده بود و قراردادهای امتیازی جدید که حدوداً از دهه پنجاه قرن بیستم به این سو مورد استفاده است. امتیازنامه‌های سنتی به تأسی از قراردادهای امتیازی محلی ایالات متحده تنظیم شده بودند. مالکیت نفت در قراردادهای امتیاز سنتی بر اساس قاعده حیازت (کاشانی، ۱۳۸۹: ۵۲) ^۱ به صاحب امتیاز منتقل می‌گردید. در خصوص مالکیت زمین، منطقه‌ای معین از طرف دولت میزبان به شرکت دارنده امتیاز واگذار می‌گردید.

مع‌هذا، امروزه در قراردادهای جدید امتیازی این تردید وجود دارد که آیا اصولاً شرکت خارجی مالکیتی بر زمین منطقه عملیاتی خواهد داشت یا خیر؟

به نظر می‌رسد وجه مشترک تمام قراردادهای نفتی، امکان استفاده از منابع زیرزمینی بوده و زمین منطقه عملیاتی خود به صورت مستقل، هدف شرکت سرمایه‌گذار خارجی و دولت میزبان نیست؛ بنابراین، قطع نظر از محدودیت‌های قانون اساسی و ساختار قراردادهای نفتی در هر کشوری، آنچه مبنای توافق و اراده مشترک طرفین است، همانا استفاده ابرازی از زمین و امکانات ارضی و

تحت‌الارضی جهت شروع عملیات اکتشافی و استخراجی است (ربیعی، ۱۳۸۱: ۸)، بنابراین مالکیت عین زمین نمی‌تواند مطلوب نظر قانون‌گذاران و حتی شرکت‌های نفتی خارجی باشد.

قراردادهای امتیازی جدید، شکل اولیه قراردادهای امتیازی سنتی را حفظ کرده لیکن نسبت به نمونه اولیه خود تغییرات مهمی داشته است. واژه «جدید» نه تنها نشانگر زمینه جدیدی است که قرارداد در قالب آن انعقاد می‌یابد، بلکه به انعکاس خواسته‌های جدید در قرارداد اشاره دارد و تلاشی برای توسعه عقلانی منابع طبیعی کشور میزبان است. واژه «جدید» همچنین به این معناست که شرکت‌های خارجی ملزم شده‌اند که منافع اجتماعی، سیاسی و اقتصادی کشورهای در حال توسعه را که در امتیازات سنتی نادیده گرفته شده بود، در نظر گیرند.

در قراردادهای امتیازی نوین، امتیازات عمدتاً در قالب اشکالی مانند اعطای اجازه بهره‌برداری، اعطای پروانه بهره‌برداری و اجازه محقق می‌شود و برخی شاخص‌ها و معیارهای این الگوی قراردادی ^۲ در زمینه مالکیت عمومی و مدیریت بر منابع نفتی به شرح زیر است:

۱. اجازه حفاری چاه‌ها تا تاریخ معین به شرکت دارای پروانه بهره‌برداری و حق‌الامتیاز داده می‌شود.
۲. اراضی واقع در محدوده مناطق موضوع قرارداد، در تاریخ معین به دولت برگشت داده می‌شود.
۳. بهره مالکانه به دولت صاحب مخزن پرداخت می‌شود.

¹ The Rule of Capture

² Contractual Model

۴. قانون‌گذار کشور میزبان، قوانینی برای تعیین مالک نهایی میادین کشف شده، وضع می‌کند (رمضانیان مهر، ۱۳۹۴: ۱۲۲).

۵. دولت میزبان می‌تواند جهت دریافت حقوق مالی خود از صاحب‌امتیاز، به‌جای پول نقد، نفت دریافت نماید.

مالکیت نفت در قراردادهای امتیازی جدید تا زمانی که نفت تولید نشده است، در مالکیت دولت میزبان باقی می‌ماند و تنها بعد از تولید است که مالکیت آن در سر چاه به صاحب‌امتیاز منتقل می‌شود. این ویژگی، قراردادهای امتیازی نوین را از قراردادهای خدماتی و مشارکت در تولید متفاوت می‌سازد زیرا در قراردادهای خدماتی، انتقالی صورت نمی‌گیرد و تمام نفت در مالکیت دولت باقی می‌ماند اما در قراردادهای مشارکتی، پیمانکار درصدی از نفت را در نقطه صدور مالک می‌شود. در خصوص مدیریت و نظارت بر فرایند عملیات، بررسی‌ها نشان می‌دهد که در امتیازنامه‌ها، به‌منظور تأمین کنترل و نظارت کشور میزبان، تغییراتی به سود این کشورها صورت گرفته است. مع‌ذلک، در عمل، به دلیل نداشتن مهارت و فناوری‌های لازم، چنین نظارت و کنترلی نه تنها در امتیازنامه‌ها بلکه در سایر قراردادها نیز، کمتر اثربخش بوده است. در ارتباط با رژیم مالی که مواردی چون حق‌الامتیاز، مالیات و پذیره را پوشش می‌دهد، تحولاتی که در امتیازات جدید رخ داده، به سود کشورهای میزبان بوده است و بسته به شرایط خاص، معافیت و تخفیفاتی از حیث مالیات، حق‌الامتیاز و پذیره برای صاحب‌امتیاز پیش‌بینی شده است. مع‌ذلک، رژیم مالی امتیازنامه‌های جدید، تعهدات متعدد و متنوعی را برعهده امتیازگیرنده می‌گذارد که در مجموع، شکاف آنها

را با دیگر قراردادها کمتر می‌کند. به‌طورکلی، رژیم مالی قرارداد، انعطاف‌پذیر است و تعهدات متعدد و متنوعی را برعهده صاحب‌امتیاز می‌گذارد. پذیره، حق‌الامتیاز و مالیات در غالب موارد وجود دارد و در کشورهای مختلف بسته به شرایط خاص، تعهدات دیگری نظیر سود سالانه در قرارداد درج می‌گردد. حساسیت قرارداد نسبت به قیمت‌های جهانی نفت، موجب وضع نوعی مالیات به نام مالیات بر سود بادآورده، شده است که به هنگام افزایش ناگهانی بهای نفت، به‌عنوان اهرم کنترل درآمد شرکت خارجی و ابزاری برای کسب درآمد دولت میزبان، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بنابراین، نظام حقوقی امتیازهای نفتی در قراردادهای نوین، در چهار محور عمده مدت‌زمان، منطقه امتیازی، تسهیم منافع و برنامه تولید بسیار متفاوت از شکل سنتی شده است. اما به نظر می‌رسد پاسخ صریح و روشنی نمی‌توان به این سؤال داد که آیا ساختار حقوقی قراردادهای امتیازی جدید با قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران مغایرت دارد یا نه، چراکه این نظام نوین، متضمن حاکمیت و مالکیت جزئی و حتی ضمنی شرکت خارجی بر منابع نفتی کشور صاحب مخزن نمی‌باشد گرچه تصریح اصل ۸۱ قانون اساسی بر ممنوعیت واگذاری امتیاز، همچنان باقی است (سالاری، ۱۳۹۹: ۱۶۲).

۵ نتیجه‌گیری

علی‌رغم همه انتقاداتی که ممکن است علیه قرارداد امتیاز وارد شود، و اگرچه قراردادهای امتیازی قدیمی با هیچ معیار امروزی قابل قبول نیستند، شرایط و مفاد این قراردادها را باید به بهترین وجه در زمینه تاریخی آنها



اندیشمندان و تصمیم‌گیران ایرانی به بازنگری در سیاست‌های بازاریابی و قراردادی خود بوده است.

به‌رحال می‌توان گفت که این نظام سنتی امتیازدهی به‌وضوح ناعادلانه و کاملاً به نفع شرکت‌های نفتی خارجی بود، و بنابراین چنین شکلی از قرارداد قادر نبود در برابر فرایند استعمارزدایی و نظم جدید اقتصادی بین‌المللی مقاومت کند. بنابراین، امتیاز به‌عنوان نوعی قرارداد بی‌اعتبار در نظر گرفته شد، و خود کلمه "امتیاز" در بسیاری از کشورها مفهوم بدی پیدا کرد.

به‌هر تقدیر، قراردادهای لیز و لیسانس، دو مدل کاملاً مشابه از قراردادهای مرسوم در صنعت نفت و گاز هستند که دارای تفاوت‌های جزئی و کلیدی، به شرح ذیل هستند؛

بعد حق مالکیت و کنترل منابع

قراردادهای لیز، معمولاً در سیستم‌های حقوقی کامن‌لا (مانند ایالات متحده آمریکا) استفاده می‌شود و شرکت نفتی، حق انحصاری اکتشاف، توسعه و تولید نفت و گاز را در محدوده مشخصی، دریافت می‌کند. دولت میزبان هم معمولاً، حقوق مالکانه یا royalty دریافت می‌کند که درصدی از تولید یا درآمد است. لیکن قراردادهای لیسانس، بیشتر در سیستم‌های civil law و برخی کشورهای دارای منابع ملی شده مانند بسیاری از کشورهای خاورمیانه رایج است. در این قراردادها، دولت، حق مالکیت منابع را حفظ می‌کند و فقط حق بهره‌برداری موقت را به شرکت نفتی می‌دهد. شرکت نفتی، تحت شرایط مشخصی مانند مشارکت در تولید یا پرداخت مالیات و عوارض، فعالیت می‌کند. کنترل

مورد مطالعه قرار داد. اکتشاف نفت در روزهای اولیه با مخاطرات جدی همراه بود که کشورهای در حال توسعه به‌تنهایی نمی‌توانستند این کار را انجام دهند. نظام اولیه حق امتیاز، در ربع آخر قرن بیستم با انتقادات تند، عمدتاً از سوی کشورهای تولیدکننده جهان سوم مواجهه بوده است. اگرچه این نظام سنتی، در حال حاضر منسوخ تلقی می‌شود، چنانچه اشاره شد، تعداد زیادی از کشورها هنوز در معاملات خود با شرکت‌های نفتی، از نسل جدید آن، یعنی از قراردادهای امتیازی مدرن، لیسانس و لیز، بسته به نظام حقوقی خود، خواه نوشته یا کامن‌لا باشد، استفاده می‌کنند. چنانچه گذشت، در کشور ایران، پس از تصویب قانون نفت مصوب ۱۳۳۶، انعقاد قرارداد امتیازی سنتی به تاریخ پیوست و قراردادهای بعدی، در قالب ترتیبات مشارکتی و بیع متقابل صورت گرفت و ایران، به‌عنوان کشور اولین‌ها در صنعت نفت و گاز، از قافله به‌روزرسانی قراردادهای نفتی در عرصه بین‌المللی، عقب ماند و دیگر حاضر به بررسی مدل‌های جدید این نظام قراردادی، نگردید. به اعتقاد نگارندگان، علت اصلی عدم بررسی مدل‌های امتیازی نوین در ایران، شعارزدگی و خطرات تلخ ناشی از فزون‌طلبی قدرت‌های جهانی بود که حق مردم ایران را با دادن اندک سهمی، به یغما می‌بردند. لذا، امکان بررسی تطبیقی نظامات امتیازی در ایران با سایر نظامات حقوقی نوشته و کامن‌لا، سالبه به انتفاء موضوع است چراکه اساساً قرارداد امتیازی نوینی در ایران، منعقد نشده که شاهد نقاط ضعف و قوت آن برویم. لیکن، هدف نگارندگان، در وهله نخست، وصف کیفی و بررسی تطبیقی این پیشرفت‌های قراردادی در سایر نظامات حقوقی دنیا و در وهله بعد، ترغیب

و ثروت‌های عمومی، بهره‌گیری و الگوبرداری از قراردادهای لیسانس برای صنعت نفت ایران، امری است موجه‌تر تا مراجعه به قراردادهای لیز.

با این وجود، مزیت اصلی نظام امتیازی این است که یک سیستم آزمایش شده و واقعی است که کار می‌کند. این نظام می‌تواند به عنوان مجموعه‌ای از قوانین تصویب شود، همان‌طور که نسل جدید آن، در بریتانیا، فرانسه و ایالات متحده وجود دارد. گفته می‌شود که همچنین می‌توان مستقیماً با توسل به آن مذاکره کرد تا الزامات یکسانی را در برگیرد و به همان اهدافی دست یابد که اکنون در سایر قراردادها وجود دارد. قراردادهای امتیازی نوین، در مواردی می‌تواند نیازهای فوری برخی کشورهای میزبان را برآورده کند. به عنوان مثال، در کشورهایی با ظرفیت ثابت نشده؛ مانند ایران، مناطق اکتشافی منزوی از نظر جغرافیایی و تخصص و سرمایه محلی اندک، نسل جدید قرارداد مبتنی بر امتیاز ممکن است ابزار مفیدی برای جذب شرکت‌های نفتی خارجی برای انجام عملیات اکتشاف باشد. علاوه بر این، نظام امتیازدهی جدید، می‌تواند نقش قابل توجهی در به وجود آوردن انگیزه، سرمایه و انتقال فناوری به منظور انجام معاملات پرخطر و پرهزینه اکتشاف نفت، در کشورهای نفت‌خیزی مانند ایران که دائماً دچار کمبود سرمایه جهت سرمایه‌گذاری در میدان خود بوده و یا فناوری لازم را ندارند، ایفا کند.

عملیاتی نیز ممکن است، تحت نظارت شدید دولت باشد.

بعد مدت‌زمان و انعطاف‌پذیری

قراردادهای لیز، معمولاً برای دوره‌های طولانی‌تر (مثلاً ده تا سی سال) منعقد می‌شوند و امکان تمدید دارند و طرفین می‌توانند بر اساس شرایط بازار، تصمیم‌گیری نمایند لیکن قراردادهای لیسانس، غالباً کوتاه‌مدت هستند (مثلاً پنج تا پانزده سال) و ممکن است مانند قراردادهای لیز، مورد تمدید قرار گیرند.

بعد ساختار مالی و پرداخت‌ها

در قراردادهای لیز، شرکت نفتی معمولاً، پرداخت‌های ثابت^۱ و حقوق مالکانه^۲ را به دولت یا مالک زمین می‌پردازد و سود شرکت از فروش نفت و گاز، پس از کسر هزینه‌ها محاسبه می‌شود. لیکن پرداخت‌ها در قراردادهای لیسانس، ممکن است شامل پرداخت مالیات، عوارض و سهم دولت از تولید^۳ باشد. در برخی مدل‌ها مثل PSA^۴، دولت، درصدی از تولید یا سود را نیز، دریافت می‌کند.

بعد توزیع ریسک و مسئولیت

در قراردادهای لیز، شرکت نفتی، ریسک عملیاتی و مالی بیشتری را متحمل می‌شود لیکن در قراردادهای لیسانس، دولت ممکن است، در ریسک مشارکت نماید.

به نظر می‌رسد که باتوجه به قرابت نظام حقوقی جمهوری اسلامی ایران به نظام حقوق نوشته از یک سو، و شناسایی مالکیت و حاکمیت نفت و گاز در زمره انفال

³ Production Sharing

⁴ Production Sharing Agreement

¹ Bonus

² Royalty



منابع

- Ameri, Faisal and Shirmardi Dezki, Mohammad Reza, 2014, "New Concession Contracts and the Interests of Oil Producing Countries: An Analysis of Oil Ownership, Host State Supervision and Management and Contract Financial Regime", Private Law Research, Year 2, Issue 6 (In Persian).
- Amani, Masoud and Esmaili, Mohsen, 2011, "Comparative Study of Oil and Gas Ownership in National Systems and International Law", Comparative Law (Nameh Mofid), Volume 8, Issue 1, (In Persian).
- Aminzadeh, Elham and Nikbakhsh Sharafshadeh, Ali, 2015, "A Comparative Study of the Right of States to Own and Sovereignty of Oil and Gas Resources", Energy Law Studies, Volume 1, Issue 1, pp. 1-16. (In Persian).
- Cameron. Peter, 1983. property rights and sovereign rights: the case of North Sea oil, New York, Academic Press Inc.
- Daintith. Terence, THE Legal Character of Petroleum Licenses: A Comparative Study 223 (University of Dundee, Centre for Petroleum and Mineral Law Studies 1981).
- Gordon, G. W., & Paterson, J. B. 2015. Licensing the Exploration for and Production of Petroleum on the UK Continental Shelf. In T. Hunter (Ed.) , Regulation of The Upstream Petroleum Sector: A Comparative Study of Licensing and Concession Systems (pp. 107-132). Edward Elgar Publishing Limited.
- Hunter, T. 2015. Comparison of access to petroleum in developed and developing licensing and concession systems. In T. Hunter (Ed.) , Regulation of the upstream petroleum sector: a comparative study of licensing and concession systems. (New Horizons in Environmental and Energy Law). Edward Elgar.
- Hunter, T. 2015. Licensing and concession system for developing Australia's conventional petroleum resources. In T. Hunter (Ed.) , Regulation of the upstream petroleum sector: a comparative study of licensing and concession systems (pp. 61-106). (New Horizons in Environmental and Energy Law). Edward Elgar.
- Kazemi Najafabadi, Abbas, 2017, "Oil Ownership in International Oil Contracts from a Private Law Perspective", Private Law Research Quarterly, Issue 18, (In Persian).
- Kashani, Seyed Sadeq, 2010, "Development of Oil and Gas Fields: Structures and Approaches to Project Implementation", Tehran, Research Center of the Islamic Consultative Assembly. (In Persian).
- Lowe. John S., 2014. Oil and Gas Law in a Nutshell, West Academic, 6th ed.
- Lowe. John S., 2012. Cases and Materials on Oil and Gas Law, West Academic, 6th ed.
- Mansouri Naraghi, Mahmoud, 2011, Oil, "Legal Principles and General Conditions of Middle East Oil Contracts", Volume 1, Tehran, Sobhe Emrooz Publications. (In Persian).
- Nordtveit. Ernst, Regulation of the Norwegian Upstream Sector, in Regulation of the Upstream Petroleum Sector: A Comparative Study of Licensing and Concession Systems. (New Horizons in Environmental and Energy Law). Edward Elgar.



- Pereira. Eduardo G. & Kim Talus, 2015. African Upstream Oil and Gas: A Practical Guide to the Law and Regulation, Globe Law and Business.
- Roggenkamp. Martha M., Catherine Redgwell & Iñigo Del Guayo, 2016. Energy Law in Europe, National, EU and International Regulation, Oxford.
- Rabiei, Frank, 2002, Oil Contract Law, Tehran, Behnami Publications (In Persian).
- Rezaian Mehr, Mustafa, 2015, "A Study of the Characteristics of International Oil Contracts", Monthly Oil and Gas Exploration and Production, No. 122. (In Persian).
- Stanescu. Catalin Gabriel, Eduardo G. Pereira, and Aarin Koenck. 2019, "Petroleum Concession, Licenses and Leases: Same-Same but Different", LSU Journal of Energy Law and Resources, Issue 1.
- Salari, Mustafa, 2019, The New Model of Iranian Oil Contracts from the Perspective of the Constitution, 2nd Edition, Dadgostar Publications, p. 162 (In Persian).
- Shirvi, Abdul Hossein, 2014 «Oil and Gas Law», Mizan Publishing House. (In Persian).
- Wigwe. Christian. 2018. A Critical Examination of the Main Provisions of Modern Concession Agreements", Journal of Mineral Resources Law, January.
- Zachariah. Hassan, 1976. New direction in the search for development of petroleum resources in the developing countries, Vanderbilt Journal of Transnational Law.