

## بررسی نظام مالی و مالیاتی قراردادهای امتیازی در حوزه نفت و گاز

وحید نظریان<sup>۱</sup>

### چکیده

هدف این نوشتار، بررسی نظام مالی و مالیاتی قراردادهای امتیازی در صنعت نفت و گاز است. در این زمینه انواع قراردادهای امتیازی، از جمله امتیازنامه‌های سنتی و مدرن و همچنین قراردادهای اجاره که بر نظام امتیازی بنا نهاده شده‌اند، مورد بررسی قرار گرفته‌اند. در خصوص موضوع تحقیق، نگارنده به این نکات پی برد که در امتیازنامه‌های نسل قدیم، نظام مالی بسیار ساده بوده و در آن شرکت بهره‌بردار فقط مبلغی را به عنوان بهره مالکانه به کشور میزبان پرداخت می‌کرد. در این نوع امتیازنامه‌ها، سخنی از مالیات به میان نیامده است. با توجه به تحولاتی که در دهه ۶۰ میلادی صورت گرفت، از جمله جنبش‌های ضد استعماری و این که کشورهای صاحب نفت به این موضوع پی بردند که نفت کالای با ارزش و استراتژیکی است، از طرفی افزایش قدرت چانه‌زنی آن‌ها، بنابراین، در این مدل از امتیازنامه‌ها که حقوق آن کشورها را به نوعی چپاول می‌کرد، تحولاتی صورت گرفت که سبب گردید بین منافع طرفین، از جمله دولت میزبان و سرمایه‌گذار تعادل نسبی ایجاد شود. بنابراین، هم در بهره مالکانه این قراردادها شاهد افزایش هستیم و هم در امتیازنامه‌های نسل جدید انواع مدل‌های مالیاتی پیش‌بینی گردید. 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 سرچاه به صاحب امتیاز منتقل می‌شود. در واقع این تحولات به سود کشور میزبان است.

**واژگان کلیدی:** امتیازنامه، کشور میزبان، سرمایه‌گذار، نفت، نظام مالی.



## مقدمه

فعالیت در بخش بالادستی نفت و گاز بسیار سودآور است و سرمایه‌گذاری در این بخش با استقبال فراوانی روبه‌رو می‌باشد. لذا کشورهای صاحب نفت در جهان، به عنوان کشور پذیرای سرمایه به دنبال برقراری نظام مالی هستند که بیش‌ترین درآمد و نفع را برای آن‌ها به ارمغان بیاورد. از همین رو، در هر کدام از قراردادهای بخش بالادستی صنعت نفت و گاز و نظام مالی خاصی طراحی شده است. البته باید توجه داشت که رژیم مالی در چارچوب قانون منابع نفتی مفهوم می‌یابد. در تدوین رژیم مالی آنچه باید مورد توجه قرار گیرد، نحوه تقسیم منافع حاصل از فعالیت سرمایه‌گذاری در حوزه بالادستی نفت و گاز به گونه‌ای است که انگیزه لازم برای سرمایه‌گذار با توجه به ریسک آن ایجاد نماید. بررسی قراردادهای متفاوت نفتی نشان می‌دهد که ابزارهای مالی مختلفی در هر یک از آن‌ها تعبیه شده که دولت‌ها می‌توانند منافع خود را تضمین نمایند.

قانون نفت کشور میزبان هم می‌تواند چارچوب و معیار مشخصی برای ارزیابی قراردادها تعیین نماید و از چالش‌ها در این زمینه بکاهد. روند تاریخی قراردادهای نفتی نشان می‌دهد که وجود منابع طبیعی از یک سو و کم‌تجربگی کشورها در انعقاد قراردادها و عدم آگاهی از منابع عظیم نهفته در دل این منابع طبیعی بویژه نفت و گاز در کشورهای توسعه نیافته و یا در حال توسعه از سوئی دیگر؛ این امکان را برای کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته به وجود آورده است که با کمک شرکت‌های بزرگ نفتی به بهره‌برداری از این منابع عظیم پرداخته و تحت قراردادهای گوناگون این منابع را به نوعی غارت کرده‌اند. از این رو، بحث نظام مالی و مالیاتی در یک قرارداد نفتی از اهمیت دو چندانی برخوردار است و باید به گونه‌ای تنظیم شود که امکان چپاول ثروت‌های ملی این گونه کشورها را کاهش دهد. تحقیق پیش‌رو با تمرکز بر نظام مالی قراردادهای امتیازی که به نوعی اولین قراردادهای نفتی در سطح دنیا می‌باشند، درصدد تحلیل مزایا و معایب این نظام مالی قراردادهای است. این قراردادها تاکنون دستخوش دگرگونی‌های زیادی گردیده است و

سعی خواهد داشت از نمونه قراردادهای مورد استفاده در سطح دنیا نیز در جهت کاربردی تر کردن تحقیق استفاده کند. بنابراین، سؤال اصلی تحقیق آن است که نظام مالی قراردادهای امتیازی به چه صورت است؟ که در ادامه به آن پاسخ خواهیم داد.

نویسنده برای روشن تر شدن بحث و این که خواننده در روندی طبیعی بتواند وارد سیر مطالعه شود، سعی کرده است ابتدا قراردادهای امتیازی را تشریح کند؛ چرا که به عنوان مقدمه هر بحث نیاز است که خود موضوع مورد بررسی قرار گیرد. بنابراین، در این مبحث قراردادهای امتیازی و انواع آن و همچنین قراردادهای اجاره و لیسانس که به نوعی مدل جدید قراردادهای امتیازی هستند، مورد بررسی قرار خواهند گرفت. در ادامه تحقیق، در مبحث دوم، نظام مالی این گونه قراردادها به صورت کامل تشریح می شود و نمونه ای از مواد قراردادهای نفتی را که به این بحث پرداخته اند، جهت آشنایی خواننده در متن آورده خواهد شد. در نهایت نتیجه تحقیق بیان خواهد شد.

۲



## مبحث اول: قراردادهای امتیازی

امتیاز [concession] به معنی مجوز یا یا اجازه گفته می شود. از لحاظ حقوقی امتیاز عمدتاً به مفهوم اعطای مجوز انحصاری بهره برداری از سوی مقامات یک کشور به طرف خارجی به کار رفته است. براساس فرهنگ حقوقی بلک لاج [Black law] امتیاز از لحاظ حقوق بین الملل قراردادی است که به موجب آن یک کشور برخی حقوق را به شرکت خارجی انتقال می دهد و آن شرکت مشروط به تایید دولت و با رعایت مفاد قرارداد، عملیاتی نظیر استخراج را انجام می دهد. [ Black law dictionary 18edition: p307 ]

از این دسته از قراردادها، به عنوان اولین روش انعقاد قرارداد در بخش بالادستی نفت، به ویژه در منطقه نفت خیز خاورمیانه نام برده می شود. در واقع این روش از قرارداد، یکی از قدیمی ترین شیوه های قراردادی در سطح جهان است. در این شیوه از قرارداد که به «امتیازنامه ها» معروف هستند، حق انحصاری اکتشاف، تولید و بازاریابی نفت و گاز را به یک شرکت خصوصی اعطا می کردند. در این قراردادها میان منافع قراردادی شرکت خارجی و دولت میزبان توازن وجود نداشت. شرکت های خارجی

مبلغ اندکی را به کشورهای میزبان پرداخت می‌کردند و در ازای آن نسبت به منابع نفت و گاز حقوقی به دست می‌آوردند. [اصغریان، مجتبی، ۱۳۹۵: ص ۲۴]

یکی از قدیمی‌ترین امتیازنامه‌های تاریخ نفت جهان، قرارداد منعقدشده در سال ۱۹۰۱ بین مظفرالدین شاه قاجار و ویلیام ناکس داریسی است. به طور کلی می‌توان گفت که امتیازنامه‌ها به دو نسل قابل تقسیم‌بندی هستند. ابتدا امتیازنامه‌های نسل قدیم توضیح داده خواهد شد و سپس امتیازنامه‌های نوین. در ادامه نیز لیسانس و اجاره که بر مبنای امتیاز استوار است مطرح می‌شود.

### **گفتار اول: امتیازنامه‌های نسل قدیم (سنتی)**

این نوع از قراردادها - همان‌طور که بیان شد - اولین قالب قراردادی هستند که در صنعت نفت و گاز مورد استفاده قرار گرفته‌اند. یک نمونه کامل از امتیازنامه‌های نسل قدیم امتیازنامه داریسی است [امتیازنامه داریسی مصوب ۷ خرداد ۱۲۸۰ خورشیدی برابر با ۲۸ مه ۱۹۰۱ در کاخ صاحبقرانیه به امضای مظفرالدین شاه رسید]. که به موجب قرارداد امتیازی ۱۹۳۳ مورد تجدید نظر قرار گرفت. در این روش، اشخاص یا شرکت‌ها مجوز پیدا می‌کردند در مقابل پرداخت " بهره مالکانه" [Royalties] به صورت انحصاری در قلمرو وسیعی نسبت به انجام عملیات اکتشاف و استخراج و اجرای سایر عملیات نفتی مرتبط، از قبیل صادرات، فروش نفت و امثال آن اقدام کنند. در این روش، صاحب امتیاز حق داشت به صورت انحصاری بر منابع نفتی، عملیات نفتی و نفت و گاز استخراج شده و سایر فرآورده‌های نفتی اعمال مالکیت و مدیریت نماید. [شیروی، ۱۳۹۳: ص ۳۵۸]

این نوع از قراردادها امتیازی سنتی، ویژگی‌هایی به شرح زیر دارند:

**ویژگی اول:** شرکت سرمایه‌گذار خارجی به عنوان پیمانکار عملیات نفت، وارد قرارداد اکتشاف و توسعه می‌گردد و دارای حق انحصاری اکتشاف، استخراج و بهره‌برداری از منابع زیرزمینی به هزینه و با ریسک خود می‌باشد.

**ویژگی دوم:** گستردگی قلمرو سرزمینی موضوع امتیاز بود که بعضاً کل کشور یا بخش مهمی از کشور را شامل می‌شد. برای نمونه می‌توان به امتیازنامه داریسی اشاره



کرد که در خصوص وسعت قلمرو آن چنین ماده‌ای تنظیم شده بود: «تمام ممالک ایران» [فصل اول امتیازنامه داری] جز «آذربایجان و گیلان و مازندران و خراسان و استرآباد» [فصل ششم امتیاز نامه داری] جزء قلمرو قرارداد قرار داشت. در این امتیازنامه‌ها، همچنین امکان استرداد بخشی از منطقه امتیاز [Relinquishment] در طول اجرای عملیات نفتی نیز پیش‌بینی نشده بود.

**ویژگی سوم:** اصولاً شرکت‌های خارجی نسبت به عرصه منابع استخراجی نفت و گاز به بازار داخل تعهدی نداشته و می‌توانند به صورت مستقل و آزادانه منابع استخراجی را تصفیه و صادر کنند. معهداً در قراردادهای امتیازی درج، این شرط قراردادی متصور است که شرکت خارجی مکلف گردد بخشی از نفت و گاز استخراجی را در اختیار کشور میزبان جهت مصرف داخلی قرار دهد. [ایران پور، ص ۲۷]

**ویژگی چهارم:** گستردگی عملیات نفتی است. همانند گستردگی قلمرو در این نوع از قراردادها، تمامی عملیات نفتی از اکتشاف گرفته تا صادرات به وسیله دارنده حق امتیاز صورت می‌گیرد و کشور میزبان در این خصوص هیچ دخالتی نخواهد کرد. در واقع این امتیازنامه‌ها هم عملیات بالادستی و هم عملیات پایین دستی، مانند کشیدن خطوط لوله و تأسیس پالایشگاه را شامل می‌شود.

**ویژگی پنجم:** مالکیت تمام تجهیزات سرچاه که جهت عملیات اکتشافی و استخراجی قرار گرفته، در مالکیت شرکت خارجی باقی می‌ماند و تحت شرایطی خاص و در صورت توافق طرفین می‌تواند این امکان پیشی بینی شود که در پایان قرارداد این تجهیزات به کشور میزبان منتقل شود. البته در امتیاز نامه داری در فصل پانزدهم پیش‌بینی شده بود که در پایان مدت قرارداد، تمام اسباب و ابنیه و ادوات موجود برای استخراج و انتفاع از آن معادن برای دولت میزبان باشد و شرکت حق هیچ‌گونه غرامتی از این بابت نخواهد داشت. ولی باتوجه به طولانی بودن مدت قرارداد داری، به نظر می‌رسد این شرط اگر هم پیش‌بینی نمی‌شد، هیچ موردی نداشت؛ چراکه با پایان ۶۰ سال قطعاً آن تجهیزات دیگر قابل استفاده نبود.

**ویژگی ششم:** مدت امتیازنامه‌ها بود. معمولاً مدت این امتیازنامه‌ها بین ۶۰ تا ۷۵ سال

بود و حتی در بعضی موارد به ۹۹ سال رسیده است. در این امتیازنامه‌ها قیدی نیز مبنی بر قابل تعدیل یا تجدیدنظر بودن این مدت پیش‌بینی نمی‌شد.

**ویژگی هفتم:** تعهدات شرکت سرمایه‌گذار یا همان صاحب حق امتیاز در این نوع امتیازنامه‌ها بسیار کم بود. تعهد این شرکت‌ها معمولاً پرداخت مبلغ معینی پول به عنوان "حق مالکانه" تا زمان اختتام قرارداد می‌باشد که نوعاً به صورت پول نقد در زمان امضای قرارداد به دولت میزبان پرداخت می‌شد.

**ویژگی هشتم:** شرکت خارجی یا دارنده امتیاز نسبت به کارگیری بخشی از نیروهای کار از داخل کشور میزبان متعهد می‌گردید. برای مثال در فصل دوازدهم امتیازنامه داری چنین پیش‌بینی شده بود: «عمله و فعله که در تأسیسات فوق کار می‌کنند، باید رعیت اعلیحضرت شاهنشاه باشند؛ به استثنای اجزای علمی، از قبیل مدیر و مهندس و عماق و مباشرین.»

**ویژگی نهم:** اعطای کنترل کامل مخزن، عملیات نفتی و استخراج شده به صاحب امتیاز بود که به معنای مالکیت مطلق صاحب امتیاز بر مخازن نفت تلقی می‌شد. صاحب امتیاز لازم نبود در مورد نحوه مدیریت مخزن، توسعه میدان‌های موجود در منطقه امتیاز، نرخ تولید نفت و... توافق دولت میزبان را جلب و یا حتی با آن مشورت کند. [شیروی، ۱۳۹۳: ص ۳۵۹].

## گفتار دوم: امتیازنامه‌های مدرن

ماهیت استعماری قراردادهای امتیازی و وقوع جنبش‌های ملی دهه ۵۰-۶۰ میلادی سبب شد که به واسطه اعتراض کشورهای در حال توسعه، در این گونه از قراردادها بازبینی شده و شرایط قراردادی به نحوی دیگر و در جهت تامین منافع دولت میزبان ترسیم شود. این گرایش سیاسی که با جنبش‌های ملی و آزادی‌خواهی دهه ۵۰ آغاز گردید، آثار حقوقی خود را از سه جهت بر قراردادهای سنتی امتیازی اعمال کرد و به واقع این جنبش‌ها در تعدیل قراردادهای امتیازی به صورت زیر تحقق می‌باید:

## تعدیل اول: افزایش سهم منافع مالی کشورهای میزبان

افزایش حقوق دولت میزبان در قراردادهای امتیازی، گاه به صورت مستقیم و مؤثر، ناظر به حقوق مالی دولت میزبان است. برای مثال می توان به افزایش "بهره مالکانه" اشاره کرد که دولت میزبان از سهمی بیش تر از نفت استخراجی بهره می برد. همچنین با تحقق عناوین جدید، مانند اجاره محل، پرداخت مالیات و پرداخت بخشی از سود ناشی از فعالیت به دولت میزبان به عنوان حق مشارکت، سعی در تامین منافع مالی دولت میزبان شده است.

هم چنین در کنار این مفهوم کاملاً مالی و اقتصادی، شرکت سرمایه گذار خارجی تکلیف بیش تری در زمینه عملیات اکتشافی و استخراجی به عهده می گیرد. برای مثال شرکت نفتی خارجی نسب به استرداد بخشی از منطقه قراردادی که موفق به کشف نفت به میزان تجاری در آن نشده است، مکلف می شود. [ایران پور، ص ۲۸]



## تعدیل دوم: مداخله دولت میزبان در عملیات اکتشافی و استخراجی

روش دیگر برای حفظ حقوق دولت میزبان، مداخله دولت میزبان در اداره عملیات اکتشافی، توسعه و استخراج است. در بدو امر، میزبان از طریق مداخله بسیار محدود نمایندگان خود در قراردادهای اکتشافی و استخراجی، مداخله مدیریتی خود را در این گونه قراردادها آغاز کرد، معهداً در طول زمان، این نوع مداخله دولت در مدیریت عملیات اکتشاف و استخراج افزایش می یافت. امروزه با تشکیل "کمیته های مدیریتی" [Management committee] در قراردادهای نفتی مداخله دولت در عملیات اکتشافی و استخراجی به طور مؤثر تحقق می یابد.

## تعدیل سوم

صرف نظر از جنبه های مالی و اداری مذکور، مداخله دولت در عملیات استخراج و مشارکت دولت در سهم محصولات استخراجی نیز راه کار سومی برای حفظ منافع ملی دولت میزبان می باشد. این نحوه مداخله دولت سبب می گردد که دولت نقش مؤثرتری

در تولید و کنترل منابع زیرزمینی داشته باشد و به همین اعتبار، امروزه در بعضی از قراردادهای امتیازی، دولت با تشکیل شرکت مشترک به عنوان شرکت عملیاتی، حداکثر مداخله و مشارکت را در عملیات تولیدی اعمال می‌کند.

اگرچه قراردادهای امتیازی سنتی امروزه هم اکنون مورد استفاده قرار نمی‌گیرند؛ این بدین معنا نیست که قراردادهای امتیازی به طور کلی منسوخ و از صنعت نفت کنار گذاشته شده باشند؛ بلکه مواردی که جزء نقاط منفی قراردادهای امتیازی سنتی بودند، تغییر یافتند و قراردادهای امتیازی سنتی به قراردادهای امتیازی نوین تبدیل شدند. آنچه وجه تمایز قراردادهای امتیازی سنتی و مدرن محسوب می‌شود، برابری طرفین قرارداد است. از آنجا که در گذشته شرکت‌های نفتی قدرت چانه‌زنی بالایی داشتند، موفق می‌شدند قراردادهای امتیازی سنتی را به طور نابرابری با دولت میزبان منعقد کنند؛ اما به مرور زمان کشورهای صاحب نفت به دانش و توانایی قابل توجهی در زمینه نفت دست یافتند و از موضع ضعف نجات پیدا کردند و عنصر نابرابری در قراردادهای امتیازی مدرن تا حدودی از بین رفت. [ اصغریان، ص ۲۶ ]

هدف قراردادهای امتیازی مدرن، توسعه و رفاه ملی و همچنین اهداف مالی است. برای مثال در ماده ۱۵ قرارداد امتیازی مدرن که در سال ۱۹۶۴ میان اندونزی و شرکت پی.تی.اس.آی. [ P.T Stanvace Indonesia ] منعقد شده، آمده است: «پی.تی.اس.آی تمامی عملیات تحت قرارداد را به بهترین نحو ممکن در جهت توسعه صحیح و پیشرو صنعت نفت اندونزی انجام خواهد داد و در تمامی زمان‌ها به آمال و رفاه مردم جمهوری اندونزی و توسعه اقتصادی ملت توجه خواهد داشت و با دولت در ارتقای رشد و توسعه اقتصاد اندونزی و ساختار اجتماعی همکار خواهد داشت.»

مهم‌ترین تغییرات در قراردادهای امتیازی سنتی، توسط کشورهای تشکیل دهنده اوپک صورت گرفت. کشورهایی مانند جمهوری اسلامی ایران، عراق و عربستان به مذاکره مجدد قراردادهای امتیازی سنتی خود پرداختند و آن‌ها را با رژیم‌های جدید جایگزین کردند. در رژیم‌های جدید، همان طور که گفته شد، کنترل عملیات نفتی انحصاری نبود و طرفین در نظارت و کنترل مشارکت داشتند.





در بسیاری از کشورها، انتقال قراردادهای سنتی به قراردادهای مدرن با ابزارهای مذاکره مجدد و ملی سازی صورت گرفت. این اقدامات عمدتاً در آمریکای لاتین و آفریقای شمالی انجام شد. شرایط قراردادهای امتیازی مدرن، حسب کشور و نوع پروژه متفاوت بود. اگرچه هر دولت به صورت انفرادی به مذاکره مجدد قراردادهای خود پرداخت؛ اوپک نقش سازنده‌ای در جمع‌آوری اطلاعات راجع به شرایط مذاکره مجدد میان کشورهای عضو داشت [Smith et al eds, international Petroleum Transactions, 2<sup>nd</sup> edn, Rocky Mountain Mineral Law Fondation, 2000, p419] اکثر کشورهایی که قراردادهای امتیازی سنتی منعقد کرده بودند، درصدد بودند این قراردادها را تعدیل کنند؛ به نحوی که از یک جانبه‌بودن خارج شود.

به طور خلاصه می‌توان گفت در نسل جدید قراردادهای امتیازی، قلمرو سرزمینی به شدت کاهش پیدا کرد و به یک منطقه یا بلوک خاصی با مختصات جغرافیایی معین محدود شد. حتی کاهش تدریجی قلمرو قرارداد و استرداد بخش از آن، با اجرای فعالیت‌های نفتی مقرر گردید. نوع فعالیت‌های مجاز در این امتیازنامه‌ها نیز به فعالیت‌های بالادستی محدود شد و فعالیت‌های پایین دستی و فروش و توزیع نفت در داخل کشور از حیطه امتیازنامه خارج گردید. مدت قرارداد نیز به یک دوره معقول ۲۵ تا ۳۰ کاهش پیدا کرد. حذف مالکیت صاحب امتیاز بر مخزن و نفت درجا نیز از دیگر تحولات بود. همچنین کنترل و نظارت دولت بر عملیات نفتی افزایش پیدا کرد. تصویب برنامه‌های اجرایی مربوط به عملیات اکتشاف، توسعه و بهره‌برداری، تصویب برنامه و بودجه سالیانه، از جمله کنترل‌های دولت در این نوع از قراردادها است. همچنین میزان دریافتی دولت در این قراردادها کاملاً افزایش پیدا کرده و به جای یک رقم ثابت به درصدی از تولید اختصاص پیدا کرد و امکان افزایش این درصد متناسب با افزایش تولید نیز پیش‌بینی گردید. [ شیروی، صص ۳۶۰-۳۶۱]

### **گفتار سوم: قراردادهای اجاره و مجوز بهره‌برداری (لیسانس)**

در کشورهای صنعتی، معمولاً از روش اعطای مجوز بهره‌برداری یا اجاره [ Lease ] برای توسعه میادین نفت و گاز استفاده می‌شود که بر نظام امتیازی بنا نهاده شده است.

[پیشین، ص ۳۶۱] قراردادهای اجاره نفت و گاز، قراردادهایی هستند که برای اکتشاف، توسعه و بهره‌برداری از منابع نفت و گاز مورد استفاده قرار می‌گیرند. این قراردادها بین مالک زمین و شرکت نفتی یا گازی منعقد می‌گردند؛ اما از آنجا که این قراردادها، قراردادهای اجاره نفت و گاز نامیده می‌شوند؛ طرفین آن نیز «اجاره‌دهنده» [Lessor] و «اجاره‌کننده» [Lessee] خوانده می‌شوند.

در این روش‌ها، دولت یا مالک زمین به سرمایه‌گذاران مجوز اکتشاف و یا مجوز اکتشاف و بهره‌برداری را اعطا می‌کند. از این جهت، روش لیسانس در برخی از کشورها به «اجاره» شهرت یافته است، که صاحب امتیاز موظف است به ازای هر کیلومتر از زمین‌های موضوع لیسانس، اجاره بهای سالیانه پرداخت کند.

قراردادهای اجاره نفت و گاز با اجاره املاک متفاوت می‌باشد. به عنوان مثال، در اجاره نفت و گاز اجاره‌کننده نه تنها حق استفاده از زمین تحت اجاره را دارد، بلکه حق دارد منابع موجود در زمین را برداشت کند؛ درحالی‌که در اجاره املاک، اجاره‌کننده تنها حق استفاده از عین مستأجره را دارد. علاوه بر این، در اجاره‌های نفت و گاز حقوق اجاره‌کننده پایان مشخصی ندارد و تا زمانی که تولید ادامه یابد، حقوق قراردادی وی برقرار است؛ اما در اجاره املاک عمر تا زمان مشخصی است. [JUSTIN C. SMITH, OIL AND GAS LEASES, 26 Ohio St. L.J. 370 1965]

اجاره بها به تولید ارتباطی ندارد و حتی در صورتی که نفت کشف نشود، باید پرداخت گردد.

## مبحث دوم: نظام مالی قراردادهای امتیازی

در مبحث قبل به طور مفصل انواع امتیازنامه‌ها و قراردادهای اجاره و لیسانس عنوان شد. در ادامه به نظام مالی این قراردادها می‌پردازیم. قابلیت‌های متعدد نفت در زمینه استفاده‌های صنعتی و نظامی، کشورهای توسعه یافته را به فکر دستیابی به منابع عظیم نفتی در سراسر جهان واداشت. کشورهای عمدتاً کم‌تر توسعه یافته صاحب این منابع نیز که به خاصیت درآمدزایی این ماده پی‌بردند، به دنبال کسب درآمد از محل فروش آن و بعدها درصدد بهره‌برداری صنعتی از آن برآمدند. شرکت‌های تجاری نیز که برحسب

ذات خود به دنبال کسب سود هستند؛ نگاه خود را این بار متوجه نفت منبع سرشار درآمد ساختند [عامری و ...، ۱۳۹۳ ص ۶۴].

کشورهای تولیدکننده نفت، نیازها، علایق و اهداف متفاوت از شرکت‌های بین‌المللی دارند که در قلمرو آن‌ها به کار اکتشاف و توسعه میادین نفتی مشغول هستند. دولت‌ها می‌خواهند با جذب سرمایه‌های خارجی برای نیروی کار خود اشتغال ایجاد کنند؛ به نقدینگی لازم جهت اجرای اهداف توسعه‌ای خود دست یابند؛ تکنولوژی روز را از طریق شرکت‌های خارجی تحصیل و نیروی انسانی متخصص برای راهبری عملیات نفتی تربیت نمایند و خلاصه، این کشورها که عمدتاً از کشورهای در حال توسعه نیز می‌باشند، به دنبال توسعه پایدار از رهگذر انعقاد قراردادهای بهره‌برداری از منابع نفتی خود می‌باشند. در طرف مقابل، شرکت‌های بین‌المللی نفتی قرار دارند که به دنبال به دست آوردن حداکثر سود از محل سرمایه‌گذاری خویش می‌باشند. ایجاد موازنه و تعادل بین این خواسته‌ها و اهداف مخالف، کاری است که بایستی انجام گیرد تا هرکدام از طرفین رابطه سرمایه‌گذاری احساس کند، به مطلوب خود دست یافته است. برقراری چنین تعادلی البته آسان نیست؛ ولی رژیم مالی قراردادهای نفتی، همان عاملی است که به دنبال برقراری این تعادل و توازن بین منافع متضاد طرفین است [همان، ص ۸۶].

به اعتقاد برخی صاحب‌نظران، طرح ریزی رژیم مالی بهره‌برداری از منابع نفتی، یکی از دو گام کلیدی توسعه منابع هیدروکربنی ملت‌ها است. به نظر ایشان دو گام کلیدی در توسعه منابع هیدروکربنی وجود دارد: ۱. استراتژی تخصیص [ Allocation Strategy ]، یعنی طراحی و اجرای پروژه جذب سرمایه برای اکتشاف و بهره‌برداری از منابع نفتی؛ ۲. طراحی نظام مالی، یعنی طراحی رژیم مالی نفت که ارزشی را که ملت از منابع طبیعی اش انتظار دارد، حداکثر می‌سازد و به سرمایه‌گذار نیز یک درآمد پایدار و منصفانه پیشنهاد می‌نماید. [Johnston, Daniel. (2001). "International Petroleum Fiscal Systems", Available at: [www.un.org.kh/undp/images/stories/specialpages\\_docs/fiscal\\_systems\\_eng.pdf](http://www.un.org.kh/undp/images/stories/specialpages_docs/fiscal_systems_eng.pdf), p28 ies / extractiveindustr

لذا طراحی یک نظام مالی در قراردادهای نفتی از اهمیت و نقش بسزایی برخوردار است. در تدوین رژیم مالی آنچه مورد توجه قرار می‌گیرد، نحوه تقسیم منافع حاصل از



یک فعالیت در حوزه بالادستی نفت و گاز به گونه‌ای است که انگیزه لازم برای سرمایه‌گذار با توجه به ریسک آن به وجود آید. به طور کلی سیستم‌های مالی در صنعت نفت و گاز در دو گروه اصلی طبقه بندی می‌شوند که یک سیستم امتیاز انحصاری یا سیستم بهره مالکانه/مالیات و دیگری سیستم قراردادی است که قراردادهای مشارکت در تولید، مشارکت در سرمایه‌گذاری و خدماتی را شامل می‌شود. با توجه به این‌که موضوع تحقیق پیش رو، بررسی نظام مالی قراردادهای امتیازی است؛ در این قسمت صرفاً به بررسی نظام مالی امتیازنامه‌ها خواهیم پرداخت.

سیستم مالی و مالیاتی در قراردادهای امتیازی سنتی بسیار ساده بود که به تدریج پیچیده‌تر و ماهرانه‌تر شد. در ادامه سه مدل از نظام مالی و مالیاتی ترتیبات امتیازی مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت:

### **گفتار اول: سیستم امتیازی انحصاری یا همان بهره مالکانه**

در این سیستم، طبق قوانین حاکم بر کشور، به خصوص قوانین و مقررات حاکم بر بخش نفت، دولت امتیاز اکتشاف و تولید نفت در منطقه مشخصی را برای دوره زمانی معین و شرایطی خاص به شرکت عملیاتی واگذار می‌نماید. در این مدل، بخشی از عواید یا سهمی از نفت و گاز تولید شده به عنوان حق امتیاز به دولت صاحب نفت داده می‌شود و بقیه نفت و گاز سرچاه توسط صاحب امتیاز تملک می‌گردد. [شیروی، ۱۳۹۳: ص ۴۱۶] حق الامتیاز یا همان بهره مالکانه، معمولاً عوض نقدی است که توسط دارنده امتیاز در ازای دریافت امتیاز به مالک زمین پرداخت می‌گردد. شاید دلیل نامگذاری «حق الامتیاز» به «بهره مالکانه» این باشد که بهره مالکانه مابه‌ازای انتقال مالکیت منابع نفت دولت میزبان به شرکت خارجی است و در مقابل، طرف اخیر نیز مبلغی به دولت پرداخت می‌کند.

[ Howard, R. Williams and Meyers, Charles J. (1987). Oil and Gas Law Manual of Oil and Gas Terms, Volume 8, Matthew Bender & Company Inc. p45]

در قراردادهای امتیازی سنتی حق مالکیت دولت میزبان نسبت به منابع نفت (چه درون مخزن و چه نفت پس از تولید و در سرچاه) به شرکت خارجی منتقل و سپس در



ازای این انتقال بهره مالکانه به دولت پرداخت می‌گردید.

در این مدل، مالیات بر درآمد صاحب امتیاز وجود ندارد و موضوع اخذ مالیات از شرکت‌های خارجی در این قراردادها موضوعی ناشناخته بود<sup>۱</sup> و پرداخت حق امتیاز مزبور، کل مبلغی است که صاحب امتیاز به دولت پرداخت می‌کند.

## گفتار دوم: مدل مالی قراردادهای امتیازی مدرن

مهم‌ترین تحولی که در امتیازات سنتی به وجود آمد، تحول در شروط مالی قرارداد بود. حدوداً از اواسط قرن بیستم به بعد، شرایط مالی امتیازات هم به لحاظ تنوع و هم به لحاظ تعداد، افزایش قابل توجهی را تجربه کرد. از این زمان بود که تعهدات مالی صاحب امتیاز از پرداخت بهره مالکانه (حق‌الامتیاز) ناچیز و تأمین هزینه عملیات به سمت پرداخت‌های متعدد به دولت میزبان نظیر حق‌الامتیاز، پذیره (پاداش) و مالیات علاوه بر تأمین تمامی هزینه‌ها و تحمل ریسک‌های عملیات، حرکت نمود. در کنار تعهد به تأمین سرمایه مورد نیاز برای عملیات اکتشاف و تولید و تحمل ریسک مرحله اکتشاف که در انواع قراردادهای نفتی برعهده شرکت خارجی گذاشته می‌شود؛ صاحب امتیاز تعهدات دیگری در قبال دولت میزبان برعهده دارد که در ادامه مطالعه می‌گردد.

## پذیره

«پذیره» یک جریان درآمدی زود هنگام را برای دولت میزبان فراهم می‌نماید که می‌تواند (با توجه به اهمیت میدان نفتی مورد واگذاری) قدرت چانه‌زنی دولت را در مناقصه بالا

۱. به عنوان مثال، در امتیاز نامه دراسی تنها در یک جا از مالیات نام برده شده است و آن، هنگامی است که در فصل هفتم مقرر نموده: «تمام اراضی که به صاحب امتیاز واگذار شده و همچنین اراضی که صاحب امتیاز به موجب فصل سوم استملاک خواهدکرد و همچنین تمام محصولات آن‌ها که به خارجه حمل شود، از هر نوع مالیات و عوارض در مدت این امتیازنامه معاف خواهدبود و تمام اسباب و آلات لازمه برای تفتیش و تفحص و استخراج معادن و بسط آن‌ها و کذالک به جهت تأسیس لوله‌ها در وقت دخول به ایران به هیچ وجه من‌الوجه حقوق گمرک را نخواهند پرداخت.»

ببرد. این، به خصوص در مرحله امضای قرارداد چندان خوشایند نیست؛ چرا که اگر عملیات اکتشاف به تولید تجاری منجر نگردد، در واقع برای شرکت نفتی باعث ضرر خواهد بود که بدون به دست آوردن امکان بهره‌برداری و تولید، مبلغی را که گاه کلان نیز می‌باشد، پرداخته است. در قراردادهای امتیازی جدید، پذیره نقدی پیشی‌بینی شده است.

### حق الامتیاز

در امتیازات جدید، «حق الامتیاز» از تلقی سنتی که بیان کردیم، فاصله گرفته و با توجه به تغییر کارکرد قرارداد امتیاز، حق الامتیاز نیز مفهومی نوین یافته است. توضیح آن که در امتیازات سنتی، حق مالکیت دولت میزبان نسبت به منابع نفت (چه درون مخزن و چه پس از تولید در سر چاه) به شرکت خارجی منتقل می‌گردید و سپس در ازای این انتقال، بهره مالکانه به دولت پرداخت می‌گردید؛ درحالی که در قراردادهای امتیازی جدید، نسبت به منابع نفت درجا، هیچ انتقال مالکیتی صورت نمی‌گیرد و نفت در سر چاه به شرکت خارجی منتقل می‌گردد.

این انتقال، نه از باب انتقال حق مالکیت دولت میزبان نسبت به منابع نفتی‌اش، بلکه به این خاطر است که صاحب امتیاز، حاصل کار تولیدی خود و پذیرش ریسک و هزینه‌های عملیات را دریافت می‌نماید؛ اما برخلاف قرارداد خدمات که ممکن است دولت میزبان در ازای خدمات پیمانکار پول نقد پرداخت نماید و بر خلاف قرارداد مشارکت در تولید که پیمانکار بخشی از نفت را دریافت می‌نماید، در قراردادهای امتیازی جدید، صاحب امتیاز تمام نفت را سر چاه تملک کرده و از محل آن تعهدات مالی خود را نسبت به دولت میزبان انجام می‌دهد. به عبارت دیگر، در قراردادهای امتیازی جدید، نقش قرارداد، اعطای حق مالکیت نفت نیست، بلکه امتیاز تولید و مجوزی است برای اجرای فعالیت تولیدی جهت بهره‌برداری از منابع نفت دولت میزبان و تعلق مالکیت نفت، به صاحب امتیاز در سر چاه. نتیجه این برداشت جدید از قرارداد امتیاز، این خواهد بود که در امتیازات جدید، حق الامتیاز ما به ازای انتقال حق مالکیت دولت میزبان به صاحب امتیاز

نیست، بلکه ما به ازای دریافت مجوز فعالیت تولیدی در قلمرو دولت میزبان است [عامری و ... ، ۱۳۹۳: ص ۸۹].

به هر ترتیب، حق الامتیاز هنوز مانند امتیازات سنتی، یکی از ارکان مهم مالی قرارداد به شمار می‌رود؛ اما بر خلاف امتیازات سنتی، در قراردادهای جدید حق الامتیاز دو تغییر مهم داشته است: در امتیازات جدید اولاً، مقرر گردید سهم دولت میزبان از بابت حق الامتیاز می‌تواند به صورت نقدی یا نفت پرداخت گردد، و ثانیاً، مقرر گردید حق الامتیاز بایستی از هزینه‌های عملیات کسر گردد. توضیح آن که به موجب قراردادهای قدیمی، بهره مالکانه در واقع سهمی از کل منافع دولت میزبان تلقی می‌شد که به صورت نقدی بود و از میزان مالیات پرداختی شرکت به دولت میزبان کسر می‌گردید. این امر باعث می‌شد دریافتی کشور میزبان بابت مالیات و حق الامتیاز از میزان مالیات مقرر در قرارداد تجاوز نکند؛ در حالی که طبق روش جدید که حق الامتیاز از زمره هزینه‌ها محسوب می‌شود، سهم کشور میزبان بابت حق الامتیاز از هزینه‌های عملیات کسر می‌گردد که در هر حال و صرف‌نظر از سودآور بودن تولید بایستی از جانب شرکت خارجی پرداخت گرد [همان، ص ۸۹ - ۹۰]. محاسبه حق الامتیاز در زمره هزینه‌های عملیات و بر مبنای سطح تولید باعث می‌شود درآمد دولت از آغاز عملیات تولید پروژه شروع شده و تا پایان دوره قرارداد ادامه یابد. کسر حق الامتیاز از هزینه‌های عملیات در مقایسه با کسر آن از مالیات بر سود، مزیت دیگر نیز از نگاه کشور میزبان دارد؛ از آن جا که ریسک هزینه‌های عملیات تماماً بر عهده صاحب امتیاز می‌باشد، چنانچه عملیات به واسطه افت تولید یا کاهش قیمت‌ها از سوددهی باز بماند، باز هم کشور میزبان حق الامتیازش را دریافت می‌کند؛ بدون این که از این ریسک متأثر گردد؛ در حالی که محاسبه حق الامتیاز در زمره مالیات بر سود، کشور میزبان را در این زیان شریک می‌سازد. همچنین در این حالت، محاسبه حق الامتیاز از حالتی که حق الامتیاز را از مالیات کسر نماییم؛ آسان‌تر است؛ چرا که اطلاعات مورد نیاز جهت برآورد حق الامتیاز از اطلاعات مورد نیاز برای محاسبه مالیات کم‌تر است. در مورد مالیات ارزش‌گذاری و زمان‌بندی کل



هزینه‌های بهره‌برداری نیز مورد نیاز است؛ به همین دلیل پیش‌بینی درآمد حاصل از مالیات بر سود بسیار پیچیده‌تر است [UNCTC. (1987). *Financial and Fiscal Aspects of Petroleum Exploitation*, UN Doc, ST/CTC/SER.B/3,p125] توجه به این ملاحظات، سیستم کسر و محاسبه حق‌الامتياز از هزینه‌ها تا حد قابل توجهی باعث افزایش عایدی دولت میزبان شده و یک جریان درآمدی پایدار در دوره قرارداد را برای آن تضمین می‌نماید.

## مالیات

موضوع اخذ «مالیات» از شرکت‌های خارجی در امتیازات اولیه موضوعی ناشناخته بود؛ لیکن تقاضای کشورهای تولیدکننده نفت برای سهم بیش‌تر از درآمدهای نفتی در اوایل دهه ۱۹۴۰ آشکار گردید. ونزوئلا به عنوان اولین کشوری که خواهان اخذ مالیات از شرکت‌های خارجی بود، در سال ۱۹۴۸ قانون مالیات بر درآمد خود را وضع کرد و از آن جا شیوه اخذ مالیات به کشورهای دیگر از جمله کشورهای خاورمیانه راه یافت. [Alqurashi, Zeyad A. (2005). *International Oil and Gas Arbitration, Alexanders Gas and Oil connections*,p29] و هم‌اکنون مالیات، یکی از ستون‌های اصلی رژیم مالی امتیازات را تشکیل می‌دهد. مالیات بر درآمد شرکت‌های خارجی یا تابع قوانین عمومی مالیات بر درآمد کشورهای میزبان است یا تابع قوانین خاص مالیات نفت می‌باشد. بر اساس این قوانین، نرخ مالیات بین ۳۵ درصد تا ۸۵ درصد نوسان دارد؛ لیکن در بیش‌تر کشورها نرخ ۵۰ درصد اعمال می‌گردد. در ایالات متحده آمریکا نرخ مالیات بر درآمد شرکت‌های نفتی ۴۶ درصد می‌باشد.

از منظر اقتصادی، بر خلاف حق‌الامتياز که از زمره هزینه‌های عملیات محسوب می‌گردد، مالیات از منفعت حاصل از عملیات کسر می‌گردد. این امر دو مزیت دارد: اول این که رقم قابل ملاحظه‌ای از سود عملیات به دولت اختصاص می‌یابد و دیگر، بین میادین پرسود و میادین کم‌تر تفکیک می‌گردد؛ به این معنا که از میادین پرسود، مالیات بیش‌تری اخذ می‌گردد و از میادین کم‌تر، مالیات کم‌تری اخذ می‌شود. به طور کلی در این روش، معمولاً دو مدل مالیات اخذ می‌گردد. در اوایل معمولاً





درصد ثابتی به عنوان مالیات بر درآمد از شرکت نفتی گرفته می‌شد. در این روش از سرجمع تولید هزینه‌های قابل قبول و ضررهای قبل کسر می‌شد و باقی مانده مشمول مالیات بر درآمد می‌گردید. اما اشکال این روش این بود که نسبت به افزایش و کاهش هزینه‌ها و یا درآمد حساس نبود و در هر صورت، درصد ثابتی به عنوان مالیات اعمال می‌شد؛ اما این امکان وجود داشت که به دلیل پیچیدگی مخزن یا افزایش قیمت نفت و یا میزان تولید درآمد پروژه دستخوش تغییر گردد. لذا در این موارد مالیات باید به صورت متغییر حساب شود و در صورت افزایش یا کاهش درآمد، جنبه تصاعدی یا تنزلی داشته باشد. [ شیروی، ۱۳۹۳: ص ۴۱۸ ]

نکته دیگری که باید متذکر شد، این که در مواردی برای کنترل درآمدهای بادآورده ناشی از افزایش ناگهانی قیمت نفت، امروزه مالیات ویژه‌ای در کشورها مقرر می‌شود که در صورت افزایش درآمدها از حد خاصی، مالیات مزبور ممکن است تا ۹۵ درصد هم برسد. [ همان، ص ۴۱۹ ] وضع مالیات بر منافع بادآورده [ Windfall Profit ] اهرم کنترل کننده‌ای در دست کشور میزبان است تا با توجه به نوسان قیمت نفت در بازار جهانی، در سود شرکت خارجی سهمی شود. از این رو، با کاهش قیمت نفت معمولاً این نوع مالیات اهمیت خود را از دست می‌دهد

به عنوان مثال پس از شوک نفتی سال ۱۹۷۳ و افزایش قیمت‌های جهانی نفت، دولت اندونزی مالیات بر منافع بادآورده شرکت‌های خارجی وضع نمود که به افزایش عایدات کشور از ۶۵ درصد به ۸۵ درصد منجر گردید.

[ Machmud, Tengku Nathan. (2000). The Indonesian Production Sharing Contract, An Investor Perspective, Kiuwer Law International.p115 ]

### سود سالانه

در برخی از قراردادهای امتیازی جدید، تعهد دیگری برای صاحب امتیاز مقرر می‌شود که به «سود سالانه» [ Annual benefit ] شهرت دارد. پرداخت سود سالانه در مواردی است که هزینه‌های عملیات از سقف معینی تجاوز نماید. پرداخت این مبلغ از سوی صاحب امتیاز به دولت میزبان اهرمی است که باعث کنترل هزینه‌های عملیات شده و از بالا رفتن

بی رویه هزینه‌ها جلوگیری می‌نماید؛ گرچه اصولاً در قراردادهای امتیاز مسئولیت بالا یا پایین بودن هزینه‌ها بر عهده صاحب امتیاز است و دولت میزبان در این خصوص تعهدی ندارد؛ توجه به این امر که صاحب امتیاز سرانجام در صدد بازیافت هزینه‌های مذکور است و ممکن است مدعی صرف هزینه‌های هنگفتی گردد، دولت میزبان را در تعیین محدودیت برای سقف هزینه‌ها ذی‌نفع می‌نماید [عامری و ... ، ۱۳۹۳: ص ۹۶] و از این رو، در برخی از قراردادهای امتیاز، نظیر قراردادهای تایلند مقرر می‌گردد، شرکت نفتی خارجی حق ادعای مخارج بالاتر از ۱۹ درصد ارزش نفت فروخته شده یا مصرف شده را ندارد. هنگامی که هزینه‌ها از این میزان بالاتر رود، پرداخت مبلغی معادل زیاده بر درصد مزبور به عنوان سود سالانه، به دولت میزبان، بر عهده شرکت خارجی خواهد بود، بنابراین، در صورتی که هزینه‌های عملیات، معادل ۱۹ درصد یا کم‌تر از آن اعلام گردد، شرکت خارجی به پرداخت سود سالانه تعهدی نخواهد داشت. لذا مکانیسم سود سالانه نوعی شیوه تعیین جریمه برای شرکت خارجی در صورتی است که هزینه‌ها از درصد مقرر فراتر رود. از این شیوه در قراردادها به طور گسترده استفاده نمی‌شود.

پس از پرداخت پذیره و حق‌الامتیاز، باقی مانده نفت متعلق به شرکت خارجی می‌باشد که از محل آن مالیات بر درآمد، مالیات بر سود باد آورده (در صورت وجود) و سود سالانه پرداخت خواهد شد. نفتی که بعد از کسر این اقلام یا وجوه به دست می‌آید، ملک صاحب امتیاز است و وی طبق قرارداد حق فروش و صدور آن را خواهد داشت. قابل ذکر است که تعهدات مالی صاحب امتیاز به موارد گفته شده منحصر نیست. قراردادهای امتیازی جدید نسبت به شرایط مالی انعطاف‌پذیر بوده و در کشورهای گوناگون ممکن است تعهداتی برای صاحب امتیاز مقرر گردد که ناشی از شرایط خاص آن کشور است. این انعطاف‌پذیری عمدتاً به واسطه حساسیت قرارداد نسبت به قیمت‌های جهانی نفت و نیاز دولت‌های میزبان به جذب سرمایه‌گذاری خارجی است.

## گفتار سوم: نظام مالی قراردادهای اجاره و ليسانس

ملاحظات مالی در قراردادهای اجاره نفت و گاز، همانند اغلب قراردادهای تجاری دیگر از اولویت نخست برخوردار است؛ تا به هر حال منفعت مالی اجاره کننده مشخص گردد. اجاره کننده زمینی را با انعقاد قرارداد اجاره نفت و گاز در اختیار می گیرد و پس از صرف هزینه و انجام کارهای مشخصی، از فروش تولیدات حاصله نفع مالی می برد. اما این که منفعت مالی اجاره دهنده یا مالک در این قراردادها چیست و این منفعت مالی در قراردادهای اجاره نفت و گاز چگونه تنظیم می شود؛ موضوع این بخشی از نوشتار است.

مهم ترین آورده مالی مالک در قراردادهای اجاره نفت و گاز «حق امتیاز» است. البته نفع مالی مالک در این قراردادها به دریافت حق امتیاز منحصر نبوده و در فرصت های مختلف مبلغی را از اجاره کننده دریافت می دارد و هنگام امضای قرارداد مبلغی به عنوان حق امضا به مالک پرداخت می گردد. در طول دوره اول قرارداد ممکن است به صورت دوره ای مبلغی به عنوان «حق تأخیر» به مالک پرداخت گردد؛ اما مهم ترین نفع مالی اجاره دهنده در قراردادهای اجاره نفت و گاز حق امتیاز است. طبق شرط حق امتیاز، زمانی که قرارداد به تولید برسد، اجاره دهنده مبلغی را به عنوان حق امتیاز دریافت می کند که این مبلغ معمولاً به صورت درصدی از تولید یا درصدی از ارزش فروش یا درآمدهای ناشی از فروش آن و بدون احتساب هزینه های تولید ذکر می گردد. پیش بینی پرداخت حق امتیاز در قرارداد، به صورت درصدی از تولید یا درصدی از ارزش فروش یا درآمدهای ناشی از فروش آن جهت ایجاد قطعیت صورت می گیرد تا از بروز هرگونه اختلاف در خصوص میزان حق امتیاز جلوگیری کند. [ Judon fambrough, minerals, surface rights and royalty payments, technical report840, real estate center, texas A&M University,2009,pp3-4]

یکی از نکات مثبت پیش بینی حق امتیاز به صورت درصدی، توازن منافع اجاره دهنده و اجاره کننده در مقابل ریسک ذاتی اکتشاف است. تا زمانی که چاهی



حفاری نگردیده است که قطعاً در زمان انعقاد قرارداد چاهی در کار نیست؛ میزان نفت و گاز تولیدی به هیچ وجه مشخص نیست و حتی ممکن است وجود نفت و گاز نیز مورد تردید باشد. بنابراین، درج حق امتیاز به صورت درصدی از تولید، این امکان را به وجود می‌آورد که اگر قرارداد به تولید نرسید، حق امتیاز منتفی گردد و از این حیث تعهد مالی بر دوش اجاره‌کننده قرار نگیرد. از سوی دیگر، اگر قرارداد به تولید فراوان رسید، حق امتیاز مزبور به همان اندازه با ارزش خواهد بود [Ibid, pp4-5].

البته معمولاً در قراردادهای اجاره، حق امتیاز معمولاً به صورت درصد ثابتی درج می‌شود؛ اما گاهی اوقات حق امتیاز به صورت یک جدول پلکانی پیش‌بینی می‌گردد. در این صورت، در سطوح بالاتر تولید، درصد قابل پرداخت نیز افزایش می‌یابد. [ John

S. lowe, oil and gas law in nutshell, west, 4ed, 2003, p279

در قراردادهای لیسانس، صاحب امتیاز موظف است به ازای هر کیلومتر مربع از زمین‌های زمین‌های موضوع لیسانس اجاره‌بهای سالانه پرداخت کند. این اجاره‌بها با تولید ارتباطی ندارد و حتی در صورت عدم کشف نفت باید پرداخت گردد. این مجوزها برای مدت معینی اعطا شده و در پایان مدت مزبور مجوز منقضی می‌گردد، مگر پیشرفت کار به نحو رضایت بخشی باشد که در این صورت مجوز ممکن است تمدید شود.

در نتیجه مجوز مزبور، از نفت و گاز تولید شده، دولت بهره‌مالکانه می‌گیرد که این، در کشورهای گوناگون متفاوت بوده و ممکن است تا ۵۰ درصد نیز برسد. علاوه بر آن، صاحب امتیاز باید مالیات پرداخت کند که این مالیات به درآمد خالص صاحب امتیاز تعلق می‌گیرد و نرخ آن به میزان درآمد بستگی دارد. [ شیروی، ۳۶۴]

## منابع

۱. اصغریان، مجتبی، قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز، تهران، انتشارات خرسندی، چاپ اول، ۱۳۹۵
۲. امتیازنامه داری مصوب ۷ خرداد ۱۳۸۰ خورشیدی برابر با ۲۸ مه ۱۹۰۱ در کاخ صاحبقرانیه به امضای مظفرالدین شاه رسید.
۳. شیروی، عبدالحسین، حقوق نفت و گاز، تهران، نشر میزان، چاپ اول، ۱۳۹۳
۴. فرهاد، ایران‌پور، انواع قراردادهای نفتی از قراردادهای معاوضی به سوی قراردادهای مشارکتی، فصلنامه حقوق، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دوره ۳۸ شماره ۲
۵. عامری، فیصل؛ شیرمردی دزکی، محمدرضا، پژوهش حقوق خصوصی بهار - ۱۳۹۳ - ۱۳۹۳ شماره ۶ علمی-پژوهشی، قراردادهای امتیازی جدید و منافع کشورهای تولیدکننده نفت: تحلیلی بر مالکیت نفت، نظارت و مدیریت دولت میزبان و رژیم مالی قرارداد
۶. اصغریان، مجتبی، حقوق نفت و گاز در ایالات متحده آمریکا (قراردادهای اجاره نفت و گاز)، تهران، انتشارات خرسندی، چاپ اول، ۱۳۹۱
7. Blaks Law Dictionary.(2004). Eighth Edition, Thomson West
8. Johnston, Daniel. (2001). "International Petroleum Fiscal Systems", Available at: [www.un.org.kh/undp/images/stories/specialpages/extractiveindustries/docs/fiscal\\_systems\\_eng.pdf](http://www.un.org.kh/undp/images/stories/specialpages/extractiveindustries/docs/fiscal_systems_eng.pdf), p28
9. Howard, R. Williams and Meyers, Charles J. (1987). Oil and Gas Law Manual of Oil and Gas Terms, Volume 8, Matthew Bender & Company Inc. p45
10. UNCTC. (1987). Financial and Fiscal Aspects of Exploitation, UN Doc, ST/CTC/SER.B/3,p125 Petroleum



11. Alqurashi, Zeyad A. (2005). International Oil and Gas Arbitration, Alexanders Gas and Oil connections,p29
12. Machmud, Tengku Nathan. (2000). The Indonesian Production Sharing Contract, An Investor Perspective, Kluwer Law International.p115
13. Judon fambrough, minerals, surface rights and royalty payments, technical report840, real estate center, texas A&M University,2009,pp3-4
14. John S. Lowe, oil and gas law in nutshell,west,4ed,2003,p279
15. JUSTIN C. SMITH, OIL AND GAS LEASES, 26 Ohio St. L.J. 370 1965
16. Smith et al eds, international Petroleum Transactions, 2<sup>nd</sup> edn, Rocky Mountain Mineral Law Fondation,2000,p419



نقش مدیریت خشم در پیگیری از جرایم