

تحلیل الگوی قراردادی برای موافقتنامه‌های فروش و انتقال گاز طبیعی از طریق خطوط لوله فرامرزی با تأکید بر نمونه بهینه برای

ایران*

الهام امین‌زاده**

دانشیار گروه حقوق عمومی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران

مهدی آذرزاد

دکتری حقوق نفت و گاز دانشگاه تهران و حقوق بانکی و تأمین مالی بین‌المللی

دانشگاه زوریخ سوییس

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۷/۱۰ - تاریخ تصویب: ۱۳۹۸/۱۰/۳)

چکیده

صنعت گاز طبیعی به طور عمده شامل سه قسمت تولید، انتقال و توزیع است. انتقال توسط خط لوله یا به صورت حمل با کشتی‌های ال.ان.جی است. در آغاز پیدایش این صنعت، یعنی بین دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰، همه این زنجیره به صورت یکپارچه انجام می‌شد؛ اما رفته‌رفته این بخش‌ها شامل بخش‌های بالادستی، میان‌دستی (حمل و انتقال) و پایین‌دستی (بازاریابی و فروش)، از یکدیگر جدا شدند. برای مدیریت ریسک‌های بازار گاز طبیعی استفاده از قراردادهای بلندمدت به‌عنوان ابزاری برای کاهش هزینه‌های معاملاتی به‌کار گرفته می‌شود. قراردادهای بلندمدت قراردادهای بیش از پنج تا سی سال را دربر می‌گیرد. قراردادهای یادشده، قراردادهای متداولی در صنعت گاز طبیعی هستند که در دو بخش قراردادهای فروش و قراردادهای انتقال مورد استفاده قرار گرفته‌اند. ایران به‌عنوان کشوری دارای ذخایر عظیم نفت و گاز می‌تواند نقش مهمی در تنظیم بازارهای گاز طبیعی ایفا کند؛ اما متأسفانه به دلایل مختلفی هنوز این ظرفیت به ثمر نرسیده است. مهم‌ترین قرارداد گاز صادراتی ایران، قرارداد با شرکت بوتاش ترکیه است که دارای مشکلات و مزایای خاص خود است. در این مقاله به تحلیل قراردادهای فروش و انتقال گاز طبیعی از منظر انتقاد ساختاری و راهبردی پرداخته‌ایم تا ضمن نشان دادن مشکلات استفاده از قرارداد فروش گاز، الگوی سرمایه‌گذاری و قراردادی بهینه‌ای را نیز جهت رسیدن به اهداف صادراتی و کاهش معایب فروش گاز ارائه کنیم.

واژگان کلیدی

قراردادهای بلندمدت، قراردادهای فروش و قراردادهای انتقال گاز طبیعی، قراردادهای ناقص، هزینه‌های معاملاتی.

* مقاله پیش‌رو برگرفته از رساله دکتری مهدی آذرزاد با عنوان «تحلیل قراردادی قراردادهای فروش و انتقال گاز طبیعی از طریق خط لوله با تأکید بر نمونه بهینه برای ایران» است.

** نویسنده مسئول

مقدمه

از ویژگی‌های قراردادهای مورد استفاده در معاملات فروش گاز، استفاده از قراردادهای بلندمدت فروش است. در دهه‌های گذشته، از دلایل اصلی برای استفاده گسترده از قراردادهای بلندمدت، نظریه هزینه‌های معاملاتی بوده است که نخستین بار توسط رونالد کوز مطرح شد (Coase, 1973: 923). به منظور تحلیل قراردادهایی که نیازمند سرمایه‌گذاری و اختصاص بر دارایی‌های خاصی باشد، طرفین قرارداد ترجیح می‌دهند برای کاهش هزینه‌های معاملاتی، قراردادهای بلندمدت منعقد کنند تا از تأمین کالای مورد نظر اطمینان داشته باشند؛ به‌ویژه تأمین کالاهایی که به سادگی امکان‌پذیر نیست. در واقع، سرمایه‌گذاری‌ها در دارایی‌های خاص و عدم اطمینان، عوامل اصلی در افزایش هزینه‌های معاملاتی در قراردادهای بلندمدت هستند. در پاسخ به نظریه هزینه معاملاتی، نظریه قراردادهای ناقص که ابتدا توسط گراسمن و هارت مطرح گردید (Hart & Grossman, 1986: 69) که اساس آن بر رفتار فرصت‌طلبانه کارگزار یا نماینده که عقلانیت محدودی نیز دارد، بنا شده است.

درحالی‌که نظریه قراردادهای ناقص، انحراف از سرمایه‌گذاری‌های پیش‌بینی شده را کاهش می‌دهد، نظریه هزینه معاملاتی مشوق‌های لازم و مذاکره مجدد مقرون به صرفه بعدی را فراهم می‌کند.

در مطالعاتی که در زمینه بازار انرژی در آمریکا انجام گردید، مشخص شد مدت قرارداد رابطه مستقیمی با میزان خاص بودن کالای مورد تقاضا دارد (Joskow, 1984: 169). در پژوهش‌های مستن و کراکر بر ۲۴۵ قرارداد فروش گاز طبیعی در آمریکا که تمام جزئیات قرارداد، از جمله قیمت، انجام شد، بیانگر دو ویژگی این قراردادها بود: اول، تغییرات فضای مقرراتی و دوم، تلاش‌هایی برای آزادسازی (Crocker, & Masten, 1988: 339).

شرط پرداخت یا دریافت در قراردادهای بلندمدت در ۸۸۴ قرارداد فروش گاز که به دنبال آزادسازی قیمت‌های سرچاهی به تصویب رسید، براساس پژوهشی نشان می‌داد این امر تأثیری جزئی بر این شرط قراردادی داشته است (Hubbard & Weiner, 1986: 73).

در همان دوران، پژوهش‌های دیگری نشان داد که دسترسی آزاد به سیستم حمل، نه تنها از ایجاد انحصار توسط دارندگان خطوط لوله جلوگیری می‌کند، بلکه به کاهش هزینه معاملاتی نیز می‌انجامد (Spulber & oane, 1994: 405). دستاورد این مطالعات نشان می‌دهد که اگرچه با تغییر مقررات دولتی و آزادسازی بازار انرژی، طول مدت قراردادها از بین ۲۰ تا ۲۵ سال به ۸ تا ۱۵ سال و از ۲۷.۱ میلیون مترمکعب به ۴.۲ میلیون مترمکعب در سال کاهش یافته بود؛ اما افزایش تقاضا برای گاز طبیعی در دهه ۱۹۹۰ موجب شد مصرف‌کنندگان بزرگ و توزیع‌کنندگان در برابر قیمت‌های بالا، نبود قرارداد بلندمدت را حس کنند و همچنین هزینه

معاملاتی ناشی از مذاکره برای انعقاد قراردادهای جدید را نیز متحمل شوند؛ به گونه‌ای که در پاسخ به این تحولات، بازار معاملات اسپات - برای نمونه در بریتانیا- گسترش یافت. تحقیقات بالا به خوبی نشان می‌دهند در زمانی که دسترسی به کالایی دشوار و میزان فراوانی آن در بازار مبهم باشد، طرفین قرارداد به دنبال داشتن روابط تجاری بلندمدت برای پرهیز از تحمل هزینه‌های معاملاتی، از جمله هزینه یافتن طرف تجاری جدید و انجام مذاکرات و انعقاد قرارداد جدید هستند. از این رو، در این فضا انعقاد قراردادهای بلندمدت مؤثرتر است. درج شرط قراردادی پرداخت یا دریافت نیز به کاهش ریسک نقض قرارداد توسط یکی از طرفین می‌انجامد و درعین حال شرط مذاکره مجدد یا بازبینی قیمت در صورت افزایش یا کاهش قیمت، چنانچه شاخص‌های قیمت در فرمول قراردادی پیش‌بینی شده باشد، نیز به نفع طرفین قرارداد است.

درحالی که نظریه قراردادهای ناقص در این بازار کارایی ندارد؛ چراکه با درج شرط مذاکره مجدد یا بازبینی قیمت، در عمل جلوی فرصت‌طلبی طرف قرارداد که می‌تواند با پرهیز از انجام تعهدات قراردادی خویش در قراردادهای بلندمدت به قفل شدن قرارداد بینجامد و در نتیجه، طرف دیگر قرارداد را که در موقعیت ضعیف‌تری است، زیر فشار قرار دهد، بی‌اثر و فایده می‌نماید و از نظریه هزینه معاملاتی به خوبی تأثیر و کارایی قراردادهای بلندمدت را در تأمین نیازهای خریدار و نیز بازگشت سرمایه تولیدکننده نشان می‌دهد.

مدیریت نکردن ریسک‌های بازار و قیمت می‌تواند بر سودآوری و درآمدهای طرف‌های قراردادی بسیار اثرگذار باشد. برای پرهیز از این شرایط، استفاده از قراردادهای بلندمدت و حضور در بازار، می‌تواند دو رویکرد اصلی باشد؛ به طوری که با انعقاد قراردادهای بلندمدت از حداقل جریان نقدی که تکافوی هزینه‌ها را بدهد، مطمئن می‌شوند و از سوی دیگر، با حضور در بازار بر مدیریت تقاضا و کنترل قیمت نیز اثر می‌گذارند.

در این نوشتار سعی شده است با بررسی قراردادهای بلندمدت در صنعت گاز طبیعی، به‌ویژه انتقال گاز به مصرف‌کننده از طریق خطوط لوله فراسرزمینی، و بهره‌گیری از دیدگاه و نظریه‌های تحلیل قراردادی، دلایل و مزایا و معایب استفاده از قراردادهای بلندمدت را تحلیل کرده و از سوی دیگر، برای حضور مؤثرتر در بازار مصرف و جلوگیری یا کاهش ریسک‌های تقاضا و مصرف، مدل بهینه‌ای را که زنجیره‌ای از قراردادهای فروش، انتقال و بازاریابی و فروش است، ارزیابی و پیشنهاد دهیم. بر همین اساس، در این تحقیق به دنبال پاسخ به این پرسش هستیم که آیا فروش گاز طبیعی برای کشور بهینه است؟ به بیان بهتر، آیا صرف فروشنده گاز بودن باعث نمی‌شود ریسک‌های فراوانی، از جمله ریسک قیمت و تقاضا بر کشورهای فروشنده تحمیل گردد؟ در پاسخ به این پرسش می‌بایست ابتدا ظرفیت‌های

قراردادهای فروش گاز طبیعی برای تأمین منافع حداکثری ایران را بررسی کنیم. درعین حال برای استفاده بهینه از منابع گاز راهی جز حضور در بازارهای جهانی، به ویژه بازارهایی که از پیش برنامه‌های لازم را برای افزایش سهم استفاده از گاز در سبد انرژی به طور جدی در پیش گرفته‌اند - همانند اتحادیه اروپایی - باقی نمی‌ماند. به منظور دستیابی به این مهم می‌بایست گاز را یا از طریق خط لوله فرامرزی یا ال.ان.جی به مشتری رساند. با توجه به این که در این تحقیق مدل ارسال گاز از طریق خط لوله مورد نظر است، به دنبال پاسخ به این پرسش هستیم که آیا قراردادهای خطوط انتقال گاز طبیعی از طریق خط لوله فرامرزی می‌تواند گاز را با قیمت مناسبی به بازار برساند؟ چه مشکلاتی از نظر تئوری و عملیاتی بر سر راه اجرای چنین قراردادی هست؟ و سرانجام این که، داشتن قرارداد فروش و انتقال گاز، به چه میزان آسیب‌پذیری کشور را در برابر رفتارهای واسطه‌ها و کشورهای میزبان خط لوله یا خریداران بزرگ کاهش می‌دهد؟ برای پاسخ به این پرسش، به دنبال ارائه الگوی قراردادی و سرمایه‌گذاری اشاره شده در این پژوهش هستیم.

فرضیه اصلی این نوشتار بر این مناسبت که رفتارهای فرصت طلبانه طرف‌های قراردادی به عنوان خریدار در قرارداد صرف فروش گاز نمی‌تواند منافع ایران را از رهگذر فروش گاز طبیعی تأمین کند و برای استفاده بهینه از منابع گاز طبیعی کشور بهتر است با استفاده از سازوکارهای قراردادی جهت حضور مؤثر در بازارها ضمن کاهش آسیب‌پذیری، به افزایش درآمدها کمک کرد.

۱. تعریف قرارداد فروش گاز

قرارداد فروش گاز، قراردادی است که براساس آن یک طرف، یعنی فروشنده، متعهد می‌شود تا مقدار مشخصی گاز طبیعی به خریدار تحویل دهد و در مقابل خریدار متعهد می‌شود که در قبال دریافت گاز، قیمت گاز را در حق فروشنده کارسازی یا پرداخت کند (Roberts, 2017: 23). این تعریف از قرارداد با ماهیت قراردادهای دفعه‌ای که در آن قرارداد برای یکبار فروش بسته می‌شود، سازگارتر است. البته با توسعه بازارهای اسپات این تعریف بر معاملاتی که در این بازارها انجام می‌شود نیز تسری دارد. اما این قرارداد از ابتدا به صورت قراردادهای بلندمدت و هم‌اکنون میان مدت نیز منعقد می‌شود و بسیاری از تعهدات طرفین در طول زمان اجرا می‌شود. به بیان بهتر، فروشنده برای مدت طولانی متعهد به فروش و تحویل گاز به خریدار است و خریدار نیز به همان مدت متعهد به پرداخت پول گاز به فروشنده است. اما همه آنها باعث نمی‌شود قراردادهای اخیر از شمول تعریف ارائه شده خارج شود.

۲. قراردادهای فروش گاز ایران به عنوان قراردادهای دولتی

۱.۲. قراردادهای دولتی و منافع عمومی

در سرمایه‌گذاری‌های حوزه انرژی شاهد برخورد میان منافع طرفین بخش عمومی و بخش خصوصی هستیم. از یکسو، سرمایه‌گذار خارجی به دنبال حمایت قانونی، شفافیت و ثبات برای سرمایه‌گذاری پرخطر، سرمایه‌بر و بلندمدت خویش است و از سوی دیگر، کشورهای میزبان سرمایه نیز مشتاق‌اند یا به دنبال این هستند که فضای سیاست‌گذاری کافی را برای تنظیم مقررات و در صورت امکان کنترل صنایع بسیار مهم در دست داشته باشند؛ از جمله حق دخالت خود را برای ایجاد توازن بین منافع طرفین در هر زمان که ضروری بدانند، حفظ کنند که در واقع بخشی از چهارچوب سیاست کلی برای سرمایه‌گذاری خارجی و به طور خاص برای سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه انرژی بوده است. طراحی چنین چهارچوبی یکی از چالش‌های مهم از ابعاد ملی و بین‌المللی را در پی خواهد داشت (Joachim, 2014: 9).

توزیع ریسک در حفظ منافع عمومی بسیار مهم است و ریسک‌های خاصی مانند ریسک پرداخت، تعدیل قیمت، تغییرات قوانین و ریسک نرخ تسعیر ارز، می‌تواند بر منافع اقتصادی طرفین قرارداد اثرگذار باشد و ضروری است که در طراحی سیاست‌های جذب سرمایه‌های خارجی مورد توجه قرار گیرد. یکی از عناصر مهم در تقویت منافع عمومی براساس رابطه دولت سرمایه‌گذار خارجی، توجه بیشتر به موضوع مسئولیت‌های سرمایه‌گذار در بخش انرژی، به‌ویژه از طریق معاهدات بین‌المللی به استانداردهای بین‌المللی - همچون راهنمای سازمان ملل درباره تجارت حقوق بشر- است که می‌تواند مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

۲.۲. قرارداد دولتی

قرارداد بین دولت‌های میزبان سرمایه و سرمایه‌گذاران معمولاً با عنوان قرارداد دولتی منعقد می‌شوند و فرم قرارداد دولتی بین‌المللی در اسناد بین‌المللی توسط برخی از نهادهای بین‌المللی، معمولاً به قراردادی اشاره دارد که میان دولت یا نهاد دولتی با یک شخص حقیقی یا حقوقی با تابعیت و ملیت خارجی منعقد می‌شود. در تعریف پیش‌گفته، معیار تمایز قراردادهای دولتی از خصوصی، ملیت و تابعیت خارجی طرف دیگر قرارداد است و شامل قراردادهای تجاری و سرمایه‌گذاری و هر نوع قرارداد مرتبط نیز می‌شود. در حوزه انرژی، به‌ویژه در بخش بالادستی - یعنی اکتشاف تا تولید- و بخش پایین‌دستی، به‌خصوص در حوزه انتقال از طریق خط لوله، قراردادهای منعقد بلندمدت است و بلندمدت بودن قرارداد خصیصه مهمی در حوزه قراردادهای بالادستی و پایین‌دستی صنعت گاز طبیعی است. بنابراین، شاید تعریف زیر با هدف این تحقیق نیز هم‌خوانی بیشتری داشته باشد. بر این اساس، قراردادهای دولتی قراردادهایی هستند که بین دولت یا نهاد دولتی صلاحیت‌دار که

دارای اختیار انحصاری برای کنترل بخش اقتصاد دولتی با یک نهاد خارجی به قصد ایجاد روابط تجاری بلندمدت با دولت یا نهاد دولتی که در آن نقش اقتصادی ایفا می‌کند، منعقد می‌شود (Sornarajah, 1993: 3).

پس، این قراردادها دارای دو ویژگی هستند؛ به طوری که از یک‌سو، قدرت حاکمیتی دولت طرف قرارداد، امکان اعمال قواعد و قوانین عمومی را در جهت منابع و منافع عمومی به دولت می‌دهد (Faruque, 2006: 86) و از سوی دیگر، بلندمدت بودن قرارداد است. دولت‌ها در قراردادهای دولتی به‌عنوان نماینده حاکمیت، افزون بر منافع اقتصادی به‌دنبال حفظ منافع عمومی نیز هستند. اما این امر در قراردادهای متداول تجاری اهمیتی ندارد؛ درحالی‌که در قراردادی که یک طرف آن دولت یا نهاد دولتی است، منافع عمومی به رکن مهمی از ارکان قرارداد تبدیل می‌شود و در قرارداد با عناصری همچون ارتقا یا ایجاد زیرساخت‌ها، تقویت و توسعه اقتصادی و ایجاد خدمات ضروری در قرارداد ذکر می‌شود. از این نگاه، قراردادهای دولتی صرفاً حاوی تعهدات خصوصی بین طرفین است که اجرای تعهدات در آن، بالاترین درجه اهمیت را داشته باشد و هرگونه اصلاح یک‌جانبه آن نیز ناممکن باشد. از سوی دیگر، در حقوق عمومی نیز برتری منافع اجتماعی بر منافع اقتصادی اشخاص خصوصی برتری ندارد (Bermann, 1981: 193). محل بحث در قراردادهای دولتی بین‌المللی، ایجاد تمایز و مرز بین دو مفهوم منافع خصوصی ناشی از قرارداد و حفظ منافع عمومی به دلیل ماهیت یک‌طرفه قرارداد است. تاکنون در حقوق بین‌الملل در این زمینه تمایز و تفکیک روشنی به دست نیامده است (Bocktiegel, 1971: 48) و حتی ممکن است این مفهوم در قرارداد به جای یکدیگر و یا در برابر هم قرار گیرد. همین ویژگی‌ها، یعنی تعارض دو مفهوم و تعهد (یعنی تقدیس قرارداد و التزام کامل به تعهدات توسط طرفین قرارداد) و همچنین نمایندگی حاکمیت برای حفظ منافع عمومی، می‌تواند یکی از زمینه‌های ناپایداری قراردادهای دولتی نیز باشد (Sornarajah, 1993: 3-4) که در نهایت موجب شده است بخش خصوصی به‌دنبال حفظ و ثبات قرارداد باشد و از قیود مربوط به حاکمیت طفره رفته و از هرگونه دخالت به نام حفظ منافع عمومی جلوگیری کند. و در مقابل، دولت به عنوان حافظ منافع عمومی برای حفظ آن، حاضر است در صورت نیاز این نقش را ایفا کند (Sornarajah, 1993: 84).

براساس آنچه گذشت، روشن شد که قراردادهای دولتی دارای ماهیت دوگانه امور خصوصی و حقوق عمومی است؛ به طوری که از یک‌سو به‌دنبال افزایش منافع اقتصادی حاصل از اجرای تعهدات قراردادی طرفین مقرر در قرارداد است و برای اطمینان از وصول به این منافع، رضایت طرفین، نقض قرارداد، خسارات، مالیات، هزینه‌هایی مانند هزینه‌های اکتشاف، توسعه و تولید و انتقال و همچنین نرخ بازگشت سرمایه، مدت بازگشت سرمایه و

غیره اولویت دارد. درعین حال از جهت حفظ حقوق عمومی و رعایت مقررات عمومی قراردادهای، نحوه واگذاری قرارداد به موجب قواعد حقوق عمومی با تأیید قانونی (Cattan, 1967: 83) یا تصویب نهادهای عمومی (Fatouros, 1962: 339) است؛ برای نمونه، هیأت عالی نظارت مقرر در ماده ۳ قانون اصلاح قانون نفت مصوب ۱۳۹۰ مجلس شورای اسلامی یا تصویب ارجاع اختلافات به داوری مشمول اصل ۱۳۹ قانون اساسی ج.ا.ا یا اصل ۸۱ قانون اساسی مبنی بر دادن امتیاز تشکیل شرکت، از این دست می‌باشد.

۳. تحلیل قرارداد فروش گاز براساس نظریه قراردادهای ناقص؛ نظریه قراردادهای ناقص محملی برای تحلیل قراردادهای فروش و انتقال گاز طبیعی از طریق خط لوله قراردادهای ناقص

برای تحلیل قراردادها براساس نظریه قرارداد ناقص، نخست باید دید قرارداد کامل چیست، تا در برابر آن قرارداد ناقص را تعریف و یا توصیف کنیم. از نظر اقتصادی و در نگاه مهندسانی که درگیر تنظیم قراردادهای صنعتی، به‌ویژه قراردادهای نفتی هستند، قرارداد کامل قراردادی است که همه احتمالات آتی در آن پیش‌بینی و در قرارداد درج می‌شود تا در صورت وقوع آن احتمال، نیازی به مذاکره مجدد و چانه‌زنی دوباره نباشد. دلیل این امر نیز پیش‌بینی‌های اقتصادی است که یک پروژه اقتصادی براساس آن ارزیابی می‌گردد و به پشتوانه اقتصادی بودن محاسبات نیز عملیات اجرایی، از جمله انعقاد قرارداد، انجام می‌شود. از دلایل دیگر برای این که بهتر است قرارداد از نظر اقتصاددانان و مهندسان کامل باشد، این است که در قراردادهای ناقص، هزینه معاملاتی پروژه افزایش می‌یابد. چنانچه قراردادی ناقص باشد و در پرتو تحولاتی که در قرارداد ذکر نشده است، طرفین ناگزیر به مذاکره مجدد شوند، این امر می‌تواند بر اقتصادی بودن پروژه اثر بگذارد؛ چیزی که به هیچ‌وجه مطلوب ایشان نیست. با در نظر گرفتن واقعیت‌های اقتصادی و فنی در پروژه‌های صنعتی، به‌ویژه ناپایداری قیمت‌ها در بازارها، از جمله قیمت نفت و گاز، تنظیم قرارداد کامل به نوعی دور از انتظار است. از این‌رو، برای حل این موضوع و جلوگیری از مشکلاتی که در مثال بالا ذکر شد، مذاکره مجدد راه‌حلی است که حقوق‌دانان ارائه کرده‌اند. با وجود پیش‌بینی مذاکره مجدد در قراردادهای صنعتی، خود مذاکره مجدد می‌تواند در اجرای قرارداد به دو مشکل بینجامد: یا موجب سرمایه‌گذاری کمتر از حد مطلوب یا مورد انتظار یکی از طرفین قرارداد گردد و یا به سرمایه‌گذاری بیشتر بینجامد که هر دو این مشکلات مغایر با انتظارات سرمایه‌گذاران است که به دنبال بیشترین سود و سرمایه‌گذاری بهینه هستند.

۱.۳. سرمایه‌گذاری اختصاصی پروژه

حالت دیگر، حالتی است که یک طرف که سرمایه‌گذاری خاص آن پروژه را انجام داده است، در مذاکرات مجدد برای ادامه آن قرارداد در موقعیت ضعیف‌تری برای چانه‌زنی است که این امر می‌تواند ناشی از انگیزه‌های غیراقتصادی طرفین باشد؛ برای نمونه، خط لوله گاز ایران به پاکستان و هند موسوم به خط لوله صلح. سرمایه‌گذاری انجام شده برای اجرای قرارداد لوله‌گذاری جهت فروش و انتقال گاز از ایران به پاکستان و انتقال آن از پاکستان به هند، به دلایل سیاسی و بین‌المللی ناتمام ماند و به سرمایه‌گذاری پاکستان یا هند نینجامید.

۲.۳. سرمایه‌گذاری کمتر یا بیشتر از حد انتظار

طرفین قرارداد ممکن است علاقه‌مند به ادامه تجارت با یکدیگر و در موضوع قرارداد باشند؛ اما از آنجاکه در قرارداد ادامه قرارداد و شرایط آن پیش‌بینی نشده است، مذاکره مجدد برای ادامه قرارداد ضروری است. مشکلی که ممکن است در اینجا پیش آید این است که طرفین با اطلاع از مدت قرارداد تا پیش از اتمام قرارداد تمایل زیادی به سرمایه‌گذاری خاص در آن نداشته باشند؛ برخلاف حالت قبل که طرفین علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری برای ادامه رابطه تجاری خویش بوده‌اند، اما چنین موضوعی در قرارداد پیش‌بینی نشده بود، حالت دوم زمانی حادث می‌شود که طرفین علاقه‌ای به ادامه تجارت با یکدیگر نداشته باشند، اما ادامه تجارت و سرمایه‌گذاری در قرارداد بین طرفین پیش‌بینی شده باشد. در قرارداد ممکن است جبران خسارت و بازگشت سرمایه به نفع طرفی که قرارداد را نقض نکرده باشد، پیش‌بینی شده باشد و همین امر موجب می‌شود طرف قراردادی یادشده، به سرمایه‌گذاری خاص آن پروژه اقدام کند.

در دهه‌های گذشته، اهمیت سرمایه‌گذاری در صنعت گاز از منظر روابط قراردادی کاهش یافته است که این امر هم بر روابط قراردادی و هم هزینه‌های معاملاتی اثرگذار است؛ از این‌رو، در ادامه به بررسی دلایل این کاهش می‌پردازیم.

۴. کاهش اهمیت سرمایه‌گذاری اختصاصی در قراردادهای گاز طبیعی

در زمان ظهور صنعت گاز و فروش گاز طبیعی: اولاً، تولیدکنندگان/فروشندهگان بزرگ گاز طبیعی طرف قرارداد بودند و این امر نیازمند سرمایه‌گذاری بسیار زیادی در صنایع بالادستی، در میادین گازی، در بخش میانی، یعنی خطوط لوله انتقال گاز طبیعی، و در بخش پایین‌دستی توزیع گاز بود. به دلیل این‌که این نوع سرمایه‌گذاری مربوط به پروژه‌هایی بودند که می‌توان گفت نیاز به سطح بالایی از سرمایه‌گذاری خاص قراردادی داشتند؛ اغلب به صورت مذاکرات قراردادی شبه‌اجاره بود و به انعقاد قراردادهای بلندمدت می‌انجامید. اما به مرور به دلایل

متعددی از اهمیت سرمایه‌گذاری اختصاصی در بخش بالادستی صنعت گاز کاسته شد که به طور خلاصه، مهم‌ترین دلایل کاهش اهمیت سرمایه‌گذاری اختصاصی در بخش‌های مختلف به شرح زیر است.

۱.۴. بخش بالادستی

استفاده از قراردادهای مبتنی بر تأمین نگرانی درباره تأمین گاز طبیعی مورد نیاز خریدار را کاهش داده است^۱ و در ضمن این اتفاق در مقابل پدیده دیگری که همان حذف شرط مربوط به مقصد صادرات و همچنین افزایش تعداد شرکت‌های فعال در بازار خرید و فروش گاز به کاهش سرمایه‌گذاری اختصاصی قراردادی انجامیده است.

۲.۴. بخش میاندستی

به دلیل این که خطوط لوله انتقال گاز متعددی در کشورهای مختلف به منظور انتقال گاز در اجرای قراردادهای فعلی اجرایی شده است، برای تمدید قراردادها یا انعقاد قراردادهای جدید نیاز کمتری به ایجاد خطوط لوله جدید هست و در صورت نیاز با افزایش مقدار اندکی ظرفیت خطوط لوله و یا افزایش تعداد کمپرسورها از طریق خط اصلی دیگری، این امر اجرایی می‌گردد. این عوامل باعث شده است در آینده کمتر شاهد سرمایه‌گذاری اختصاصی باشیم.

۳.۴. بخش پایین دستی

در این بخش نیز برای توزیع گاز طبیعی، پس از گذشت سال‌ها از آغاز این تجارت زیرساخت‌ها ایجاد شده است. بنابراین، سرمایه‌گذاری در این بخش نیز مانند گذشته اهمیت بسیار بالایی ندارد.

۱. supply_based agreements قراردادهای مبتنی بر تأمین برخلاف قراردادهای اختصاص میدان، اولویت فروشنده صرفاً تأمین میزان مورد نظر گاز می‌باشد و برای خریدار فرقی ندارد که این گاز از کجا فراهم آورده شده است. این نوع از قراردادها برای فروشندگان مناسب می‌باشد که دارای میادین متعددی هستند و چنانچه در تأمین میزان گاز به هر دلیل فنی یا غیر فنی از میدان خاصی متعذر شود با تأمین گاز یاد شده از میادین دیگر نسبت به اجرای تعهدات خویش اقدام می‌کنند. در این قراردادها فروشنده متعهد به تأمین گاز مورد تعهد صرف‌نظر از منبع و میدان آن می‌باشد و صرفاً می‌بایست منطبق با اوصاف ذکر شده در قرارداد باشد...

۴.۴. گسترش بازارهای اسپات

گسترش بازارهای اسپات در بازارهای نفت موجب تغییرات بسیار زیادی در این صنعت شد. در بازارهای گاز نیز تحولات مشابهی در جریان است که می‌تواند نقش مشابهی ایفا کند؛ برای نمونه، مراکز دادوستد و بازارهای اسپات در جاهایی که تولیدکنندگان و خریداران عمده ارتباط دارند، ایجاد شده است، مانند ان.بی.پی، زیبرگ و هنری هاب. اما نکته اصلی در فعالیت این بازارها آن است که تحت سازوکار بازارهای آزاد، داشتن مقدار اضافی گاز طبیعی مورد نیازی که به موجب قراردادهای بلندمدت حاصل گردیده است، این امکان را می‌دهد که به محض عرضه با اعلان هر خریداری به وی ارائه گردد. بنابراین، به مرور زمان یکی از فروض نظریه‌های قراردادی، از جمله قراردادهای ناقص در توجیه قراردادهای بلندمدت - یعنی نامعلوم بودن یا بلا تکلیفی در سرانجام قیمت‌ها و قرارداد - از طریق بازارهای اسپات رفع و قیمت‌ها در آن مشخص می‌شود. همچنین مشکل نقدشوندگی در بازارها را نیز حل می‌کند که همین امر موجب رونق بازار تجارت گاز طبیعی از طریق ان.ان.جی در سال‌های اخیر شده است (Jensen, 2005: 12).

۵.۴. افزایش تعداد مشارکت‌کنندگان در بازار

در دهه نخست قرن اخیر بر تعداد تولیدکنندگان/فروشنده‌گان، از جمله نیجریه، مصر و ترینیداد به همراه روسیه افزایش یافته است و این موضوع اثبات‌کننده افزایش رقابت در بازار گاز طبیعی و به طور کلی در بخش بالادستی است. و از سوی دیگر، در بخش پایین دست نیز سطح واردکنندگان و مصرف‌کنندگان عمده و نیز شرکت‌های چندمنظوره و نیروگاه‌های برق به جمع فعالان این بازار، به‌ویژه بعد از آزادسازی این بازار در دهه ۱۹۹۰ میلادی در اروپا، افزوده شده‌اند.

با در نظر گرفتن مقدمات بالا، به طور کلی می‌توان چنین نتیجه گرفت که قراردادهای بلندمدت که به‌منظور پرهیز و کنترل ریسک منعقد می‌شد، از این نظر اهمیت خاص پیشین را در ظاهر از دست داده است و انعقاد قراردادهای بلندمدت از نظر سرمایه‌گذاری توجیه قراردادی ندارد. با وجود این، بیان این نکته ضروری است که با افزایش سهم گاز طبیعی در برخی از مناطق جغرافیایی، مانند کشورهای عضو اتحادیه اروپایی، نتیجه‌گیری پیش‌گفته کلی است و بازارهای منطقه‌ای می‌تواند خلاف این امر را ثابت کند. پس، این امر مستلزم بررسی بازارهای منطقه‌ای به صورت مستقل است.

۵. چرایی تغییر در مدت قراردادها

برابر نظریهٔ ارائه شده دربارهٔ هزینه‌های معاملاتی، با افزایش تخصیص دارایی و نامشخص بودن یا تردید، انتظار می‌رود هزینه‌های معاملاتی نیز افزایش یابد و برعکس (Williamson, 1997: 52). براساس تحلیل پیش‌گفته، دلیل کاهش مدت قرارداد یا وابستگی کمتر به قراردادهای بلندمدت، کاهش هزینه‌های معاملاتی است. به طور خلاصه، دلایل زیر می‌تواند توجیه‌کنندهٔ این امر باشد:

۱-۵. افزایش بازارهای اسپات در بازارهای گاز طبیعی و انواع بازارهای گاز که به کاهش اتکا به معاملات طولانی با یک تولیدکننده یا تأمین‌کننده انجامیده است.

۲-۵. کاهش بی‌اطمینانی، به دلیل افزایش تقاضا برای تولیدکنندگان یا تأمین‌کنندگان.

۳-۵. کاهش تخصیص دارایی‌های قراردادی به دلایلی که در بالا شرح داده شد.

درواقع، بلوغ بازار گاز طبیعی بر طول مدت قراردادها اثرگذار بوده است. با وجود این، معمولاً قراردادهای بهینه، قراردادهایی هستند که شامل هر سه دستهٔ قراردادهای یادشده - یعنی قراردادهای بلندمدت، کوتاه‌مدت و اسپات- باشند؛ اما به دلیل ماهیت خاص تجارت گاز طبیعی، به نظر می‌رسد قراردادهای بلندمدت، نسبت به دیگر قراردادهای بهینه‌تر هستند که این ویژگی‌ها را می‌توان از نظر ادبیات اقتصاد نهادی - که قراردادهای بلندمدت وسیله‌ای برای مدیریت و کاهش ریسک رفتارهای فرصت‌طلبانه در زمانی که سرمایه‌گذاری هنگفتی برای چنین رابطه‌ای انجام شده است - توصیف کرد. همچنین هرچه سرمایه‌گذاری انجام‌شده بیشتر و اختصاصی برای آن رابطهٔ قراردادی باشد، احتمال رابطهٔ هرمی و افقی بیشتر است. ویلیامسون، کروکر و ماستن نشان دادند بازار کالایی که به صورت ناکارا تنظیم شده باشد، به قراردادهای کوتاه‌مدت تمایل بیشتری دارد؛ درحالی‌که در بازارهایی که رقابتی تنظیم نشده، تمایل به قراردادهای بلندمدت بیشتر می‌شود. جاسکو همچنین نشان داد که هرچه سرمایه‌گذاری خاص رابطهٔ قراردادی بیشتر باشد، تعهدات طرفین به قرارداد بلندمدت بیشتر است (Neumann & Hirschhausen, 2008: 12).

به بیان بهتر، درپیش‌گرفتن سیاست آزادسازی تجارت گاز طبیعی در اتحادیهٔ اروپا، تأثیر بسزایی در کاهش مدت قرارداد از متوسط ۲۵ سال در دههٔ ۱۹۸۰ به متوسط ۱۵ سال در ابتدای قرن اخیر، داشته است. حال چنانچه قیمت گاز در قراردادهای بلندمدت پایین‌تر از قیمت تعادلی قراردادهای بلندمدت باشد، دراین صورت ممکن است استفاده از قراردادهای بلندمدت به طور چشمگیری کاهش یابد. از سوی دیگر، تولیدکنندگان استراتژیک گاز در بازار جهانی، مانند قطر، آمریکا و استرالیا، اقدام به کاهش محصولات خویش کنند تا جایی که میزان خسارت از دست دادن سود حاشیه‌ای که از کاهش تولید آنان برابر با سودی که از افزایش

قیمت در بازارهای قراردادهای کوتاه‌مدت به دلیل کاهش تولید به دست آید، برابر شود؛ درحالی‌که حتی چنانچه تولیدکنندگان استراتژیک تصمیم بگیرند برخی از محصولات خود را براساس قراردادهای بلندمدت بفروشند نیز نمی‌توانند زیان ناشی از کاهش تولید را جبران کنند. در این صورت ممکن است تصمیم بگیرند برای جبران و بازیافت هزینه‌های سرمایه‌گذاری، به افزایش عرضه روی آورند. بنابراین، ممکن است فروشندگان استراتژیک به فروش محصولات اخیر براساس قراردادهای بلندمدت اقدام کنند؛ اما این امر به قیمت قراردادهای کوتاه‌مدت که پایین‌تر است، به جای قیمت‌های اسپات اقدام می‌کنند که در نهایت به افزایش رقابت‌پذیری بازار کمک می‌کند. سناریوی بعدی ممکن است زمانی باشد که تولیدکنندگان تصمیم به کاهش تولید بگیرند یا به دلیل افزایش هزینه‌های سرمایه‌گذاری تمایل کمتری به هزینه کردن در این صنعت داشته باشد؛ در این حال قیمت‌های قراردادهای بلندمدت افزایش می‌یابد؛ اما در این شرایط ممکن است دارندگان قراردادهای بلندمدت با اتمام قرارداد جاری روبه‌رو شده و ناگزیر از مذاکره مجدد شوند و یا به دنبال جذب مشتری و سرمایه‌گذار بروند. بنابراین، برای پرهیز از چنین امری، دارندگان قراردادهای بلندمدت تمایل بیشتری به حفظ قراردادهای بلندمدت نسبت به قراردادهای کوتاه‌مدت دارند. با در نظر گرفتن مدت قرارداد و نقاط ضعف و قوت این قراردادها از منظر نظریه‌های قراردادی، در ادامه به ارائه الگوهای سرمایه‌گذاری برای استفاده بهینه از قراردادها در جهت تأمین منافع حداکثری ایران می‌پردازیم.

۶. الگوهای پیشنهادی و الگوی بهینه

با در نظر گرفتن مباحث بالا، به نظر نگارندگان، سه سناریوی اصلی می‌تواند موضوع قراردادهای آتی باشد؛ یعنی قراردادهای فروش، قراردادهای فروش و انتقال، قراردادهای یکپارچه، یعنی سرمایه‌گذاری (اکتشاف و تولید)، انتقال و بازاریابی و فروش که در این قسمت بدان‌ها می‌پردازیم.

۱.۶. الگوی اول - قراردادهای فروش

هم‌اکنون نبود سرمایه‌گذاری لازم برای توسعه میادین گازی ایران، موجب شده است تا ایران در مقایسه با دیگر تولیدکنندگان گاز طبیعی در منطقه، صادرکننده مهمی نباشد. با این حال، مهم‌ترین قراردادهای فروش گاز طبیعی ایران عبارت‌اند از:

الف) در میان قراردادهای فروش، قرارداد فروش گاز به بوتاش ترکیه، از مهم‌ترین قراردادهای فروش گاز طبیعی ایران است که مدت آن ۲۵ سال است. در این قرارداد به طور

متوسط سالیانه ده میلیارد مترمکعب گاز صادر می‌شود. همچنین این قرارداد حاوی شرط دریافت یا پرداخت است، تا در صورت عدم برداشت گاز توسط طرف ترکیه‌ای مبلغ آن پرداخت شود. البته اینکه مدل شرط دریافت یا پرداخت در این قرارداد چگونه تنظیم شده است، یعنی از نظر مدت زمان لازم برای برداشت گاز، میزان پرداخت به قیمت زمان برداشت و مبلغ گاز در موعد تسویه حساب و همچنین فرمول قیمت که قطعاً رابطه مستقیمی با شرط دریافت یا پرداخت دارد، اطلاعات خاصی در دست نیست؛ برای نمونه، چنانچه شرط دریافت یا پرداخت با مدت زیاد، اما با قیمت بالاتر منعقد شود، تا حد زیادی این شرط دریافت یا پرداخت مانند گذشته کارایی ندارد؛ زیرا این شرط با اعمال چنین تعدیلی به این صورت در می‌آید که مثلاً مدت برداشت به بیش از یک سال افزایش می‌یابد که امتیاز بزرگی برای خریدار است تا بخش تقاضا را مدیریت کند.

ب) قرارداد ایران با ارمنستان: قرارداد فروش گاز طبیعی به ارمنستان در واقع معاوضه گاز با دریافت برق از این کشور است.

ج) قرارداد با آذربایجان نیز نوعی قرارداد سوآپ است و میزان چشمگیری نیست.

د) قرارداد با شرکت کرسنت که عملیاتی نشد و در عمل به دلایل سیاسی، اقتصادی و حقوقی ناتمام ماند.

ه) ایران به دنبال صادرات گاز به هند از طریق پاکستان بود که این قرارداد به دلیل بروز مشکلاتی در سطح سیاسی، یعنی عدم توافق بین دولتی و نبود عزم و اراده کافی در دولت‌ها به سرانجام نرسید.

به طور کلی، الگوی صرفاً قرارداد فروش گاز، موجب می‌شود ایران در نقطه آسیب‌پذیری باشد.

۲.۶. الگوی دوم - فروش و ترانزیت

در الگوی دوم نیز روش اصلی همچنان قرارداد فروش است، اما به جای فروش در مرز -مثلاً مرز بازرگان- می‌توان با تأسیس شرکت مشترک در اروپا از طریق این شرکت بازاریابی کرده و گاز ایران را در بازارهای اروپا به فروش رساند. در این روش در کنار قرارداد فروش، از قرارداد ترانزیت نیز استفاده می‌شود و با پرداخت حق ترانزیت و هزینه حمل به بازار اروپا رسید و در آنجا بازاریابی کرد. در این روش، ریسک ادعای خریدار در مرز ایران کاسته می‌شود؛ زیرا ایران در عمل گاز را به قیمت تمام شده در کنار رقبای دیگر عرضه می‌کند و می‌تواند ریسک‌های قیمتی را نیز با استفاده از روش‌های مختلف، از جمله ابزارهای مالی مانند فوروارد و آپشن، کاهش دهد؛ اما از سوی دیگر، در معرض ریسک افزایش هزینه‌های کلان

سیاسی یا اقتصادی مانند همکاری دولت‌های مرتبط و همچنین هزینه‌هایی مانند عوارض دولت میزبان و شرکت خط لوله، یعنی شرکت حمل‌کننده، قرار می‌گیرد.

۳.۶. الگوی سوم - سرمایه‌گذاری مشترک

در این روش الگوی قراردادی، از روش قرارداد فروش فراتر رفته و سرمایه‌گذاری مشترک طرفین در پروژه و همچنین فروش گاز به ثالث است. برای این امر طرفین با تأسیس شرکت مشترک یا قرارداد مشترک، احداث خط لوله را توسط سرمایه‌گذاری مشترک انجام می‌دهند و گاز از طرف ایران به شرکت مشترک فروخته شده و این شرکت پس از پرداخت هزینه‌های ترانزیت و دیگر هزینه‌های مربوط، بازاریابی را نیز بر عهده گرفته و در نهایت فروش گاز توسط این شرکت انجام می‌شود و هزینه‌ها به طور متناسب توزیع و سود تقسیم می‌گردد. در این روش، ریسک ادعای خریدار، به آن صورت که در الگوی اول و دوم وجود داشت، وجود ندارد؛ یعنی خریداری در مرز وجود ندارد؛ زیرا ایران از طریق مشارکت، خود به طور مستقیم به بازاریابی و فروش اقدام می‌کند و خریدار نهایی در مرز وجود ندارد و همچنین در بازار اروپا نیز به یک خریدار وابسته نیست؛ دوم، از روش‌ها و ابزارهای مالی برای مدیریت ریسک قیمتی نیز بهره می‌بریم و سوم، شریک دیگر به دلیل انجام سرمایه‌گذاری در پروژه تلاش بیشتری برای کاهش هزینه‌های حمل انجام می‌دهد که می‌تواند بر قیمت فروش نیز اثر بگذارد. از سوی دیگر، قراردادهای بلندمدت نیز می‌تواند باعث افزایش کارایی و همکاری شرکت در اجرای پروژه خط لوله شود. در این حالت، سناریوهای الگوی سوم با محوریت شرکت خط لوله مشترک انجام می‌شود. این الگو توسط بعضی از کشورها، به‌ویژه آذربایجان و ترکیه نیز دنبال شده است.

۷. الگوی پیشنهادی بهینه سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش افزوده

با بررسی تمایل بازار به قراردادهای میان‌مدت و بلندمدت، الگوی پیشنهادی نیز بر مبنای این فرض قرار گرفته است و در این الگو، سرمایه‌گذاری از اکتشاف و تولید تا انتقال و بازاریابی و فروش گاز را دربر می‌گیرد.

۱.۷. سرمایه‌گذاری در تولید

به‌کارگیری قراردادهای یکپارچه اکتشاف، توسعه و تولید به حضور بلندمدت پیمانکاران در بخش تولید می‌انجامد و در نتیجه، تمایل ایشان را برای به‌کارگیری بهینه از روش‌ها و تجهیزات در پروژه به دلیل حضور بلندمدت در میدان افزایش می‌دهد و در نهایت پیمانکار نیز

در دوره تولید، انگیزه‌های لازم را در افزایش تولید برای بازیافت سریع‌تر هزینه‌ها و یا افزایش دستمزد/سود در ازای افزایش هر متر مکعب گاز دارد. اما مسئله اصلی این است که در زنجیره صنعت گاز پس از این مرحله (چنانچه مصارف داخلی ایران اجازه صادرات را بدهد)، اول باید قرارداد بلندمدت سرمایه‌گذاری منعقد شود تا تکافوی هزینه‌های اکتشاف و توسعه و همچنین تولید گاز را بدهد.

همچنان که در بالا اشاره شد، هریک از الگوهای دوم و سوم نیز هزینه‌های خاص خود را دارند؛ برای نمونه، در الگوی دوم، هزینه ساخت خط لوله و همچنین هزینه حق ترانزیت بر قیمت گاز افزوده می‌شود. گفتنی است که همواره ریسک افزایش هزینه حمل‌ونقل وجود دارد.

۲.۷. انتقال گاز طبیعی از طریق خطوط لوله فرامرزی

شرکت خط لوله که وظیفه انتقال گاز تا بازار را بر عهده دارد، در واقع متشکل از پیمانکار تولیدکننده گاز از مخزن است که به همراه شرکت‌های ملی گاز ایران و کشور یا کشورهای محل عبور خط لوله هستند. در این بخش، بیشتر سهام شرکت مالک خط لوله، متعلق به کشورهای محل عبور و کشور صاحب ذخایر گاز است و بخش کمتری به تولیدکننده و پیمانکار تعلق می‌گیرد. دلیل این امر، افزایش تعلق و علاقه‌مندی کشورهای محل عبور خط لوله برای همکاری با پروژه است و این همکاری به افزایش فرصت‌های شغلی برای این کشورها نیز می‌انجامد و از سوی دیگر، درآمدزایی از طریق حق ترانزیت را به دنبال دارد. همچنین هزینه‌های ساخت خط لوله میان سهام‌داران، یعنی پیمانکاران تولیدکننده گاز از میدان و این کشورها تسهیل می‌شود؛ به طوری که افزایش هزینه ساخت خط لوله موجب افزایش هزینه بر سهام‌داران شرکت مالک خط لوله می‌شود. از این رو، تمام تلاش خود را برای کاهش هزینه‌های ساخت و هزینه‌های انتقال انجام می‌دهند. همچنین در صورت افزایش قیمت گاز، حتی در صورت تثبیت قیمت ترانزیت، از آنجاکه در تولید گاز نیز سهم داشته و می‌تواند سهم خود را به صورت جنس (یعنی گاز طبیعی) تحویل بگیرند، خودبه‌خود از افزایش قیمت نیز نسبت به سهم خویش سود می‌برند.

۳.۷. بازاریابی و فروش گاز طبیعی

یکی از معایب فروش در منطقه مرزی، نداشتن حضور فعال در بازار از طریق قراردادهای بلندمدت فروش به مصرف‌کنندگان بزرگ در اروپا، چه در بازارهای اسپات، به دلیل عدم امکان ارسال از طریق خط لوله است. به بیان بهتر، یکی از لوازم اصلی برای حضور در بازار

اروپا دسترسی به خط لوله است و برای حل این مسئله می‌توان، یا از طریق مالکیت خط لوله یا از راه انعقاد قرارداد از طریق ارسال میزان مشخصی گاز یا اجاره ظرفیت مشخصی از خط لوله بهره برد. این قراردادها در صورتی مناسب است که دارای پشتوانه قرارداد بلندمدت فروش با مصرف‌کننده بزرگ در اروپا باشد؛ اما حتی در چنین شرایطی معمولاً ریسک کاهش قیمت وجود دارد.

برای این امر، شرکت مختلطی در اتحادیه اروپایی با مشارکت و سهم عمده کشور صاحب ذخایر گاز و پیمانکار یا شرکت تولیدکننده، یعنی همان مشارکت اصلی در بخش بالادستی، در کنار سهم کمتر به کشورهای محل عبور خط لوله، می‌توان در بخش بازاریابی نیز فعال بود و در واقع در بخش تقاضا نیز با هدف مدیریت تقاضا فعال بود.

نتیجه

بازار گاز، بازار رو به رشدی است. از منظر مصرف، به دلیل پاکیزه بودن آن با پیشرفت‌های بیشتر، امکان استفاده از آن روزبه‌روز افزوده می‌شود و از منظر تولیدکننده، این به معنای فرصت‌های سرمایه‌گذاری، تجارتي و صنعتی بیشتر است. اما این امر محقق نمی‌شود، مگر با ایجاد آمادگی در زیرساخت‌ها و فراهم آوردن زمینه‌های لازم برای استفاده فرصت‌های پیش رو. بنابراین، بدون داشتن آمادگی و ایجاد زیرساخت‌های فیزیکی و فکری، استفاده از فرصت‌ها ممکن نیست. در این مطالعه، کوشیدیم با معرفی چهارچوب قراردادهای فروش و قراردادهای انتقال گاز طبیعی از طریق خطوط لوله فرامرزی، نشان دهیم که براساس نظریه‌های قراردادی، قراردادهای فروش و انتقال در صنعت گاز طبیعی دارای ویژگی‌های خاصی هستند؛ مانند بلندمدت بودن و ناقص بودن که موجب می‌شود آینده قرارداد در هاله‌ای از ابهام قرار داشته باشد و در اوضاع و احوال متفاوت هزینه‌های معاملاتی را افزایش یا کاهش دهد. برای جلوگیری از افزایش هزینه‌های معاملاتی و استفاده بهینه از هر یک از این قراردادها، پیشنهاد شد در چهارچوب قراردادهای فروش و انتقال، بهتر است این قراردادها به‌عنوان مکمل یکدیگر در زنجیره ارزش قرار گیرند؛ یعنی به جای این‌که تنها فروشنده گاز باشیم، بکوشیم قسمت فروش و انتقال را به یکدیگر متصل کنیم تا: اولاً، باعث کاهش هزینه‌های معاملاتی شود و ثانیاً، ایجاد موقعیت‌های خاص برای رقبا جهت کاهش سود ایران در بازار را از بین برده یا دست‌کم به کمترین حد ممکن برسانیم. و از سوی دیگر، این قراردادها را در پیوند با قراردادهای سرمایه‌گذاری در میدان‌های گازی قرار دهیم تا با افزایش سرمایه‌گذاری کشورهای مرتبط با پروژه، نه تنها هزینه‌های اجرای پروژه را بکاهیم، بلکه تقویت همکاری‌های کشورهای متبوع و افزایش علاقه و نفع آنان در کاهش هزینه‌ها و تداوم قرارداد را افزایش دهیم.

افزون بر موارد یادشده، باید گفت که با حضور مستقیم در بازارهای گاز منطقه‌ای، به‌ویژه اتحادیه اروپا که براساس آمارهای ارائه شده، در دهه‌های پیش رو مصرف روزافزونی خواهد داشت، به افزایش درآمدهای ارزی کشور که پشتوانه‌ای برای رشد اقتصادی است، کمک کرده و از سوی دیگر، موقعیت برتری برای چانه‌زنی در موضوعات مختلف - اعم از تجارت و سیاست - داشته باشیم.

همچنان که گذشت، اروپا از نظر بازار گاز به نوعی گروگان روسیه است؛ به طوری که یک‌سوم گاز اروپا، وابسته به روسیه است و اتحادیه اروپایی به شدت در پی تنوع‌بخشی به تأمین گاز طبیعی است و ایران نیز برای به دست آوردن بازارهای بیشتر و استفاده بهینه از منابع گازی کشور به دنبال تنوع‌بخشی به بازارهای تجاری است. اما تاکنون به دلایل سیاسی و اقتصادی این امر محقق نشده و زمینه برای یکه‌تازی رقبا فراهم گردیده است. براساس الگوی پیشنهادی در این تحقیق، سه سطح همکاری برای استفاده یکپارچه از سرمایه‌گذاری تا انتقال و فروش لازم است. الگوی پیشنهادی از منظر الگوی سرمایه‌گذاری و روابط قراردادی بلندمدت، باعث کاهش هزینه‌های معاملاتی، کاهش زمینه‌های بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه برای طرفین قرارداد شده، و نیز موجب افزایش همکاری بین دولت‌های مربوطه خواهد شد.

منابع

1. Audit, Bernard (1988). "Transnational Arbitration and State Contracts: Findings and Prospects". in *TRANSNATIONAL ARBITRATION AND STATE CONTRACTS* 23, 77.
2. Berman, G. n (1981). "Contracts between States and Foreign Nationals: A Reassessment, in *INTERNATIONAL CONTRACTS*". (H. Smit, N. Galston & S. Levitsky, eds.) 184 (New York: Matthew Bender).
3. Cattan, H (1967). *The Law of Oil Concessions in the Middle East and North Africa*. Oceana Publications (June 1, 1967).
4. Coase, Ronald (1973). *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4, x.00002tb.0335.1937-
<https://doi.org/10.1111/https://doi.org>
5. Crocker, Keith J., and Scott E. Masten (1988). "Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length". *RAND Journal of Economics*, 19(3).
6. Doane, Michael J., and Daniel F. Spulber (1994). "Open Access and the Evolution of the US Spot Market for Natural Gas". *Journal of law and Economics*, 37(2).
7. Faruque, A. Al (2006). "The Rational and Instrumentalities for Stability in Long-Term State Contracts- The Context for Petroleum Contracts". *The journal of world investment & trade: law, economics, politics*, Leiden.: Brill, ISSN 1660-7112, ZDB-ID 21405529. - Vol. 7.2006, 1, p. 85-112.
8. Fatouros, A (1962). *Government Guarantees to Foreign Investors*, Columbia University Press, /org.doi/91326fato/10.7312/.
9. Foreign Investment in the Energy Sector, Balancing Private and Public Interests, Nijhoff International Investment Law Series, (2014), Volume: 2.
10. Grossman, Sanford J & Hart, Oliver D (1986). "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration". *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 94(4), pages 691-719.

11. Hubbard, R. Glenn, and Robert J. Weiner (1986). "Regulation and Long- Term Contracting in US Natural Gas Markets". *Journal of Industrial Economics*, 25(1).
12. Joskow, Paul L (1985). "Vertical Integration and Long- Term Contracts: The Case of Coal Burning Electric Generation Plants". *Journal of Law, Economics and Organization*, 1(1) August.
13. Jensen, Michael C (2005). "Agency Costs of Overvalued Equity". ECGI - Finance Working Paper No. 39/2004; Harvard Business School NOM Working Paper No. 04-26; Financial Management, Vol. 34, No. 1, Spring 2005. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=480421>, access Sep 2019.
14. Neumann, Anne; Von Hirschhausen Christian (2008). "long- term contracts and asset specificity revisited: An Empirical analysis of producer- importer relationship relations in the natural gas industry". *the review of Industrial Organization*, Feb. Vol 32.
15. ____ (2004). *Less Long-Term Gas to Europe? A Quantitative Analysis of European Long-Term Gas Supply Contracts*. Zeitschrift für Energiewirtschaft. 28.
16. Roberts, Peter (2017). *Gas and LNG Sales and Transportation Agreements: Principles and Practice*. 5th Edition, Sweet& Maxwell.
17. Sornarajah M (2000). *The Settlement of Foreign Investment Disputes*. The Hague ; Boston: Kluwer Law International.
18. ____ (1990). *International commercial arbitration: the problem of state contracts*. Longman.
19. Walde Thomas W (1978). "Revision of Transnational Investment Agreements: Contractual Flexibility in Natural Resources Development". *Journal of Lawyer of the Americas*, Symposium Issue: Legal Problems for Multinational Corporations (Vol. 10, No. 2, Summer - Fall), pp. 265-298 (34 pages), <https://www.jstor.org/stable/2711111>.
20. Williamson Oliver (1997). "Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications". *Sage Publications, Inc. Journal of Marketing* Vol. 61, No. 4 (Oct., 1997), pp. 30-54 (25 pages).
21. UNCTAD. International Investment agreement Issues Paper Series, State Contracts (2004) available at: https://unctad.org/system/files/official-document/iteit200410_en.pdf, access Oct 2019.