

تحلیل ساختار و طراحی حقوقی مشارکت های سرمایه گذاری مشترک (جوینت ونچر) با تاکید بر مالکیت فکری، حاکمیت شرکتی و ساز و کارهای خاتمه

مهرگان قویدل

کارشناس ارشد حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تبریز، تبریز، ایران.

چکیده :

مشارکت های سرمایه گذاری مشترک (Joint Ventures) به عنوان یکی از مهم ترین سازوکارهای ورود به بازارهای بین المللی، نقشی کلیدی در تجمیع منابع، انتقال فناوری و مدیریت ریسک ایفا می کنند. با وجود این، تجربه های عملی نشان می دهد که بخش قابل توجهی از این مشارکت ها به دلیل ضعف در طراحی حقوقی، تعارض منافع میان شرکا، و ابهام در وضعیت مالکیت فکری با شکست مواجه می شوند. این مقاله با رویکردی تحلیلی-تطبیقی، به بررسی ابعاد حقوقی و نهادی مشارکت های سرمایه ای پرداخته و با تمرکز ویژه بر مالکیت فکری، سازوکارهای خروج، و مسئولیت مدیران، چالش های اصلی این ساختارها را واکاوی می کند. در این راستا، نظام حقوقی ایران در کنار پنج کشور منتخب (فرانسه، آلمان، انگلستان، ژاپن و ایالات متحده آمریکا) مورد تحلیل تطبیقی قرار گرفته و با بهره گیری از مطالعه موردی مشارکت Danone-Wahaha، ابعاد عملی اختلافات و عوامل شکست تبیین شده است. یافته های پژوهش نشان می دهد که فقدان پیش بینی دقیق در خصوص مالکیت و بهره برداری از دارایی های فکری، نبود سازوکارهای شفاف خروج، و عدم هم راستایی نهادی و فرهنگی میان شرکا، از مهم ترین عوامل ناکامی مشارکت های سرمایه ای به شمار می روند. در نهایت، مقاله با ارائه چارچوبی تحلیلی برای طراحی حقوقی مشارکت ها، بر ضرورت اتخاذ رویکردی یکپارچه، انعطاف پذیر و مبتنی بر مدیریت ریسک تأکید می کند.

کلمات کلیدی: مشارکت سرمایه گذاری مشترک، مالکیت فکری، سرمایه گذاری خارجی، طراحی قرارداد، سازوکار خروج.

۱ مقدمه

رشد پرشتاب اقتصاد جهانی، پیچیدگی روابط تجاری و رقابت فزاینده در بازارهای بین‌المللی، شرکت‌ها را ناگزیر ساخته است تا برای بقا و توسعه، از مدل‌های نوین همکاری بهره‌گیرند. در این میان، سرمایه‌گذاری مشترک به‌عنوان یکی از کارآمدترین ابزارهای راهبردی، با تجمیع منابع مالی، فناوری و دانش مدیریتی طرفین، امکان ورود سریع‌تر به بازارهای نوظهور، تقسیم ریسک و بهره‌گیری از مزیت‌های نسبی را فراهم می‌آورد. با وجود این مزایا، شواهد بین‌المللی - از جمله تجربه ناموفق مشارکت میان Danone فرانسه و Wahaha چین - نشان می‌دهد که عواملی چون طراحی ناقص قرارداد، فقدان سازوکار شفاف خروج، ابهام در حقوق مالکیت فکری و ناسازگاری فرهنگی و مدیریتی، از مهم‌ترین دلایل شکست این همکاری‌ها هستند. از منظر حقوقی، سرمایه‌گذاری مشترک در نظام‌های مختلف تعاریف، الزامات و ساختارهای گوناگونی دارد. در ایران، هرچند این نهاد از حیث شخصیت حقوقی و برخی الزامات به شرکت سهامی شباهت دارد، اما در حوزه‌هایی چون حقوق مالکیت فکری، روش‌های حل اختلاف و چارچوب‌های قراردادی، تفاوت‌های قابل توجهی با ساختارهای رایج در کشورهای پیشرفته نظیر فرانسه، آلمان، انگلستان، ژاپن و ایالات متحده مشاهده می‌شود. بررسی تطبیقی این تفاوت‌ها و شناسایی عوامل موفقیت یا شکست، برای طراحی الگوی بومی‌شده و کارآمد ضروری است. فرضیه اصلی این پژوهش آن است که طراحی دقیق قرارداد و پیش‌بینی کامل سازوکارهای اداره، خروج و حل اختلاف، همراه با هماهنگی فرهنگی و انطباق حقوقی میان شرکا، می‌تواند به‌طور معناداری احتمال موفقیت سرمایه‌گذاری مشترک را افزایش دهد؛ در حالی که عدم شفافیت در مقررات مالکیت فکری، زمینه‌ساز تعارض و فروپاشی این همکاری‌ها خواهد بود.

۱- رهیافت‌های نوین در رشد راهبردی شرکت‌ها: مشارکت‌های سرمایه‌ای در بستر جهانی

مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک، یکی از اشکال راهبردهای همکاری هستند که در آن شرکت‌ها با تشکیل یک اتحاد، منابع و توانمندی‌های خود را با یکدیگر ترکیب می‌کنند. هدف اصلی این همکاری، ایجاد موقعیتی رقابتی‌تر و قوی‌تر در بازار است. شرکت‌ها می‌توانند با ترکیب منابع مالی، تحقیق و توسعه، تولید و شبکه‌های توزیع، موانع ورود به بازار را برای رقبا افزایش داده و بدین‌وسیله تأثیرات منفی ناشی از رقابت را کاهش دهند (Tong & Reuer, ۲۰۱۰, p. ۱۰۵۶-۱۰۷۳). مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک موجب افزایش سودآوری صنعت از طریق کاهش سطح رقابت در بازارهایی می‌شوند که هر دو شرکت در آن حضور دارند (Kamien & Zang, ۱۹۹۳, p. ۲۳-۴۰).

مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک (Joint Venture) نوعی از ترتیبات همکاری مشارکتی میان دو یا چند شرکت مستقل است که حاصل آن، تأسیس شخصیتی حقوقی ثالث می‌باشد؛ شخصیتی که از منظر سازمانی و مدیریتی، کاملاً مستقل و جدا از موجودیت‌های اولیه تشکیل‌دهنده آن است. به بیان دیگر، جوینت ونچر نوعی همکاری تجاری به‌شمار می‌رود که در آن، طرفین به‌منظور انجام فعالیتی معین با منافع مشترک گرد هم آمده و در سود و زیان ناشی از آن مشارکت می‌نمایند.

در دهه اخیر، شرکت‌های بزرگ بین‌المللی، به‌ویژه در صنایع انرژی، زیرساخت، فناوری و داروسازی، به‌صورت فزاینده‌ای به‌سوی ایجاد مشارکت‌های سرمایه‌ای گرایش یافته‌اند. این مشارکت‌ها ممکن است در قالب‌هایی چون شرکت‌های سهامی مشترک^۱، توافق‌نامه‌های راهبردی، کنسرسیوم‌ها، یا قراردادهای همکاری عملیاتی شکل گیرند؛ با این حال، در اغلب موارد، ماهیت حقوقی مشارکت به ایجاد یک نهاد مستقل با ترکیب آورده‌های نقدی و غیرنقدی طرفین می‌انجامد.

۲- تمایز ساختاری سرمایه‌گذاری مشترک با سایر اشکال همکاری

برخلاف ائتلاف‌های صرفاً قراردادی که طرفین بدون ایجاد شخصیت حقوقی جدید با یکدیگر همکاری می‌کنند، در مشارکت سرمایه‌ای معمولاً شرکتی تأسیس می‌شود که مالکیت، کنترل و مسئولیت‌ها به نسبت سرمایه‌گذاری اولیه میان شرکا تقسیم می‌شود. این ساختار ترکیبی از مزایای مشارکت، مالکیت نسبی، و استقلال عملیاتی را در بر می‌گیرد و همین امر سبب می‌شود بسیاری از شرکت‌ها، به‌ویژه در بازارهای با ریسک بالا یا مقررات محدودکننده برای سرمایه‌گذاران خارجی، آن را گزینه‌ای راهبردی و کم‌ریسک‌تر بدانند (Beauchamp & Kleiner, ۱۹۹۵, p. ۷).

گرچه معمولاً منشأ مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک را به نظام حقوقی انگلوساکسون^۲ نسبت می‌دهند و آن را نهاد نسبتاً نوپایی می‌دانند که از حوالی سال ۱۸۹۰ میلادی در آرای محاکم ایالات متحده آمریکا مورد استفاده قرار گرفته، اما برخی محققان ریشه‌هایی تاریخی برای آن قائل شده‌اند. آنان بر این باورند که در جوامع باستانی مانند فینیقیه، بابل و مصر قدیم، اشکال اولیه‌ای از همکاری‌های سازمان‌یافته برای فعالیت‌های اقتصادی جمعی وجود داشته است (Loess & Yavas, ۲۰۰۳, p. ۳۱۱). اگر از دوران باستان صرف‌نظر کنیم، شکل‌هایی از این نهاد را در نظام حقوقی اسکاتلند نیز می‌توان شناسایی کرد. در متون حقوقی اسکاتلندی آمده است که مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک، ساختاری است محدود به انجام فعالیت‌هایی خاص، اعم از تجاری یا دریایی، و مسئولیت شرکا نیز تنها در همان چارچوب محدود باقی می‌ماند (Beauchamp & Kleiner, ۱۹۹۵, p. ۷).

^۱ Equity JV

^۲ نظام حقوقی انگلوساکسون یا کامن‌لا، نظامی است که در آن آرای دادگاه‌ها (رویه قضایی) مهم‌ترین منبع حقوق محسوب می‌شود، نه صرفاً قوانین مدون.

در تعریف این نهاد در دایرةالمعارف حقوقی ایالات متحده نیز چنین آمده است: مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک، یک موجودیت حقوقی است که بر اساس قانون تشکیل می‌شود و لازمه آن اخذ مجوز رسمی از دولت است. این نوع شرکت از افرادی تشکیل می‌شود که تحت نامی واحد به فعالیت اقتصادی می‌پردازند و تا زمان حیات شرکت، شخصیت حقوقی مستقل از شرکا داشته و قابلیت جانشینی دارد. این نوع نهاد به لحاظ ساختاری به شرکت سهامی در نظام حقوقی ایران شباهت دارد. زیرا هر دو دارای شخصیت حقوقی مستقل، تداوم حیات حقوقی با وجود تغییر اعضا، ساختار سازمانی مشخص مانند هیئت‌مدیره و نیاز به ثبت رسمی هستند. در هر دو نهاد، سود و زیان براساس سهم شرکا یا سهام‌داران تقسیم می‌شود و مسئولیت آن‌ها به میزان آورده محدود است. این ویژگی‌ها سبب می‌شود JV در عمل شبیه‌ترین نهاد به شرکت سهامی باشد (Beauchamp & Kleiner, ۱۹۹۵, p. ۷).

در نقطه مقابل، مفهوم سنتی مشارکت (Partnership) در حقوق آمریکا، در ماده نخست قانون^۳ به صورت اجتماع دو یا چند شخص برای انجام فعالیت انتفاعی مشترک تعریف شده است (Weidner & Larson, ۱۹۹۳, p. ۴۵). (ویژگی مهم این نوع ساختار، مسئولیت تضامنی شرکا در برابر اشخاص ثالث است) این نوع رابطه قراردادی پیشینه‌ای کهن دارد که قواعد آن با گذشت زمان از طریق رویه قضایی تکمیل شده و در نهایت در سال ۱۸۹۰ به چارچوب قانونی منسجمی دست یافت. در حقوق انگلستان نیز اصطلاحی رایج است که می‌گوید: "شراکتی که جزو مشارکت نباشد، قابل شناسایی نخواهد بود" (Morse & Braithwaite, ۲۰۲۰, p. ۳) و این خود نشانگر آن است که نظام حقوقی سنتی انگلستان فضای چندانی برای پذیرش ساختارهای مستقل مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک باقی نمی‌گذارد.

۳- اهداف اصلی مشارکت سرمایه‌ای: از دسترسی به بازار تا هم‌افزایی منابع

مشارکت‌های سرمایه‌ای نه تنها از نظر ساختاری بلکه از منظر انگیزه‌های راهبردی نیز تنوع بالایی دارند. برخی از مهم‌ترین اهداف شرکت‌ها از ورود به چنین ساختارهایی عبارت‌اند از: تسهیل دسترسی به بازارهای محلی با هزینه کمتر؛ بهره‌گیری از شبکه توزیع، زیرساخت و روابط نهادی شریک محلی؛ ترکیب قابلیت‌های مکمل دو شرکت در حوزه فناوری، دانش فنی، منابع انسانی و مدیریت؛ تقسیم ریسک در پروژه‌هایی با افق زمانی بلندمدت یا سطح بالای سرمایه‌گذاری اولیه؛ دور زدن موانع قانونی و مقررات مالکیت خارجی در برخی کشورها؛ شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌های منطقه‌ای با چابکی بیشتر.

۳- ضرورت تحلیل حقوقی و محیطی پیش از ورود به JV

با وجود جذابیت ظاهری این مشارکت‌ها، تجربه عملی شرکت‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که نبود تحلیل کافی از ساختارهای قانونی، فرهنگی و عملیاتی بازار هدف، یکی از علل شکست بسیاری از مشارکت‌های

Uniform Partnership Act^۳

حقوقی بوده است. این شکست‌ها، که گاه به اختلافات حقوقی گسترده، تعلیق پروژه یا حتی ورشکستگی یکی از طرفین منجر شده، اهمیت تحلیل ریسک و طراحی دقیق حقوقی مشارکت را برجسته می‌سازد. از این رو، هر مشارکت سرمایه‌ای، پیش از اجرا، نیازمند: تحلیل دقیق محیط حقوقی و سیاسی کشور میزبان؛ بررسی میزان هم‌راستایی استراتژیک و فرهنگی میان طرفین؛ تعیین شفاف ساختار مالکیت، حقوق رأی، تقسیم سود و نحوه خروج از مشارکت؛ نظیم سازوکارهای حل اختلاف و مسئولیت‌های مدیران منصوب شده است.

۳-۲ ملاحظات کلیدی در ارزیابی مشارکتهای سرمایه‌محور

ورود به یک ساختار مشارکت سرمایه‌ای، صرف‌نظر از ماهیت قراردادی یا نهادی آن، مستلزم بررسی‌های دقیق و چندوجهی از جنبه‌های راهبردی، حقوقی، عملیاتی و فرهنگی است. تصمیم برای تشکیل یک مشارکت سرمایه‌گذاری، در مقایسه با سایر اشکال سرمایه‌گذاری، به مراتب پرریسک‌تر و در عین حال پرتانسسیل‌تر است؛ چراکه در این نوع همکاری، دو یا چند موجودیت مستقل می‌کوشند با ترکیب منابع و اهداف، نهادی ثالث را شکل دهند که هم‌زمان حافظ منافع مشترک باشد و از تضادهای احتمالی میان شرکا نیز در امان بماند (Lyons, ۱۹۹۱, p. ۱۳۰-۱۴۴). در گام نخست، انگیزه ورود به مشارکت باید با دقت شناسایی و تحلیل شود. شرکت‌ها معمولاً زمانی به مشارکت سرمایه‌ای روی می‌آورند که گزینه‌های جایگزین نظیر تملک کامل، سرمایه‌گذاری مستقل، یا صرفاً قراردادهای توزیع و اعطای مجوز، از منظر فنی، حقوقی یا مالی امکان‌پذیر یا مقرون‌به‌صرفه نباشد (Bhatnagar, ۲۰۲۴). (در بسیاری از بازارها، به‌ویژه در کشورهایی که محدودیت‌های قانونی برای مالکیت کامل سرمایه‌گذار خارجی وجود دارد، مشارکت با بازیگر بومی تنها مسیر عملیاتی ورود به بازار تلقی می‌شود (Lipman & Qiu, ۲۰۱۳). افزون بر آن، دسترسی به منابع کلیدی نظیر شبکه توزیع، مجوزهای قانونی، نیروی انسانی متخصص، زیرساخت‌های فنی و روابط با نهادهای حاکمیتی، تنها از طریق شریک محلی امکان‌پذیر است (Mimoso, ۲۰۲۰). (اما صرف وجود این انگیزه‌ها به‌تنهایی کافی نیست. در ارزیابی اولیه مشارکت، آنچه اهمیت حیاتی دارد، تحلیل دقیق و انتقادی از قابلیت‌های واقعی طرف مقابل و سازگاری راهبردی میان شرکاست (Zahra & Elhagrasy, ۱۹۹۴). تجربه نشان داده است که بسیاری از JVها، نه به دلیل ضعف اقتصادی طرح، بلکه به دلیل تفاوت بنیادین در انتظارات، فرهنگ سازمانی، افق‌های سرمایه‌گذاری و شیوه‌های تصمیم‌گیری طرفین، با شکست مواجه شده‌اند.

سازگاری راهبردی، مفهومی است که دربرگیرنده هم‌سویی اهداف کلان، توافق بر سر اولویت‌ها، درک متقابل از فرآیند توسعه، و اشتراک نسبی در نگرش به سود، ریسک و زمان‌بندی است. در صورت فقدان این هم‌راستایی، حتی مشارکت‌هایی که در ظاهر موفق به امضای قرارداد و راه‌اندازی شرکت مشترک شده‌اند، در عمل دچار افت عملکرد، اختلافات داخلی، و در نهایت فروپاشی می‌شوند (Mimoso, ۲۰۲۰).

۴- ارزیابی ریسک های محلی و سازگاری راهبردی در مشارکتهای بین المللی

ورود به یک ساختار مشارکت سرمایه‌ای، صرف نظر از ماهیت قراردادی یا نهادی آن، مستلزم بررسی‌های دقیق و چندوجهی از جنبه‌های راهبردی، حقوقی، عملیاتی و فرهنگی است. تصمیم برای تشکیل یک مشارکت سرمایه‌گذاری، در مقایسه با سایر اشکال سرمایه‌گذاری، به مراتب پرریسک‌تر و در عین حال پرپتانسیل‌تر است؛ چراکه در این نوع همکاری، دو یا چند موجودیت مستقل می‌کوشند با ترکیب منابع و اهداف، نهادی ثالث را شکل دهند که هم‌زمان حافظ منافع مشترک باشد و از تضادهای احتمالی میان شرکا نیز در امان بماند (Beamish & Inkpen, ۱۹۹۵, p. ۲-۳۶).

در گام نخست، انگیزه ورود به مشارکت باید با دقت شناسایی و تحلیل شود. شرکت‌ها معمولاً زمانی به مشارکت سرمایه‌ای روی می‌آورند که گزینه‌های جایگزین نظیر تملک کامل، سرمایه‌گذاری مستقل، یا صرفاً قراردادهای توزیع و اعطای مجوز، از منظر فنی، حقوقی یا مالی امکان‌پذیر یا مقرون به صرفه نباشد (Meschi & Riccio, ۲۰۰۸, p. ۲۵۰-۲۶۶). (در بسیاری از بازارها، به ویژه در کشورهایی که محدودیت‌های قانونی برای مالکیت کامل سرمایه‌گذار خارجی وجود دارد، مشارکت با بازیگر بومی تنها مسیر عملیاتی ورود به بازار تلقی می‌شود (Razzaq et al., ۲۰۱۶, p. ۱۸۹-۲۰۵). افزون بر آن، دسترسی به منابع کلیدی نظیر شبکه توزیع، مجوزهای قانونی، نیروی انسانی متخصص، زیرساخت‌های فنی و روابط با نهادهای حاکمیتی، تنها از طریق شریک محلی امکان‌پذیر است (Aydogan et al., ۲۰۱۳, p. ۶۵۸-۶۶۹). (اما صرف وجود این انگیزه‌ها به تنهایی کافی نیست. در ارزیابی اولیه مشارکت، آنچه اهمیت حیاتی دارد، تحلیل دقیق و انتقادی از قابلیت‌های واقعی طرف مقابل و سازگاری راهبردی میان شرکاست (Mayrhofer et al., ۲۰۲۰).

از مهم‌ترین ریسک‌هایی که در چنین مشارکت‌هایی باید مورد ارزیابی قرار گیرد، ریسک‌های سیاسی است. بی‌ثباتی حکومتی، امکان تغییر ناگهانی قوانین سرمایه‌گذاری، محدودیت‌های ارزی، خطر مصادره، یا اعمال سیاست‌های مداخله‌جویانه از سوی دولت، همگی از جمله تهدیداتی هستند که می‌توانند بر تداوم و اثربخشی JV تأثیر بگذارند (Meschi, ۲۰۰۵, p. ۱۴۳-۱۵۲). (در برخی کشورها، سابقه اجرای قوانین خاص در زمینه ملی‌سازی، اعمال محدودیت بر خروج سرمایه یا اعمال نظارت بر قراردادهای خارجی، موجب نگرانی مشروع برای طرف خارجی می‌شود (Shenkar, ۱۹۹۰, p. ۸۲-۹۰).

در کنار ریسک‌های سیاسی، ریسک‌های حقوقی و نهادی نیز جایگاه ویژه‌ای دارند. وجود ابهام در قوانین، تداخل یا ناسازگاری میان مقررات مختلف، نبود نهادهای داوری یا قضائی کارآمد، و پیچیدگی فرآیندهای ثبت، مجوزدهی یا انتقال مالکیت، از جمله عواملی هستند که در ساختارهای مشارکت سرمایه‌ای بین‌المللی، ممکن است موجب تأخیر در عملیات، افزایش هزینه‌های اجرایی، یا حتی شکل‌گیری اختلافات قضائی شوند (Faure, ۲۰۰۹, p. ۱-۲۵). در این میان، انتخاب نوع شخصیت حقوقی برای نهاد مشترک، تعیین مرجع

حل اختلاف، و پیش‌بینی رژیم حاکم بر قرارداد^۴، باید با لحاظ کامل ویژگی‌های حقوقی کشور میزبان صورت گیرد. سوی دیگر، ریسک‌های فرهنگی و سازمانی نیز تأثیری انکارناپذیر بر موفقیت JV دارند. تفاوت در شیوه‌های مدیریتی، رویکردهای برنامه‌ریزی، میزان تمرکز یا تمرکززدایی در ساختار سازمانی، شیوه‌های گزارش‌دهی، فرهنگ تصمیم‌گیری، و حتی سبک‌های مذاکره، می‌توانند منبع بروز اصطکاک در سطح مدیران یا تیم‌های عملیاتی شوند. در مشارکت‌هایی که یکی از طرفین دارای فرهنگ سازمانی غربی و طرف دیگر تابع الگوهای بومی خاص است، این تفاوت‌ها ممکن است به سوءتفاهم‌های مستمر و کاهش کارایی عملیاتی بیانجامد.

بر همین اساس، ارزیابی پیشینی باید فراتر از بررسی وضعیت اقتصادی یا حجم بازار هدف رفته و به‌صورت خاص بر سنجش سطح هم‌راستایی فرهنگی و راهبردی میان طرفین متمرکز شود. این ارزیابی باید از طریق گفت‌وگوهای ساختارمند، نشست‌های شفاف‌ساز، و گاه حتی اجرای آزمایشی^۵ انجام شود تا طرفین بتوانند نسبت به نحوه تعامل یکدیگر، ظرفیت‌های واقعی اجرایی، و میزان انعطاف‌پذیری نهادی طرف مقابل، شناخت عمیق‌تری کسب کنند (Ozorhon et al., ۲۰۰۸, p. ۳۶۱-۳۷۰).

نکته مهم آن‌که، فرآیند ارزیابی ریسک و سازگاری نباید محدود به مرحله تأسیس مشارکت باشد. در بسیاری از مشارکت‌های موفق، مکانیزم‌هایی برای پایش مستمر شرایط بومی و بازبینی مستمر سازگاری طرفین در نظر گرفته شده است. وجود نهادهای مشترک برای ارزیابی راهبردی، برگزاری جلسات بازبینی دوره‌ای، و تعریف سازوکارهای اصلاح همکاری در شرایط تغییر، همگی ابزارهایی برای ارتقای تاب‌آوری و پایداری مشارکت محسوب می‌شوند (Barger, ۲۰۰۷).

در نهایت باید تأکید کرد که موفقیت یک JV نه تنها به توانایی فنی یا قدرت مالی طرفین بستگی دارد، بلکه به میزان واقع‌گرایی، شفافیت و تعهد آن‌ها در شناخت متقابل، ارزیابی محیطی و پایبندی به سازوکارهای حل‌وفصل اختلاف نیز گره خورده است (Robson et al., ۲۰۰۲). (ازاین‌رو، تحلیل جامع از ریسک‌های محلی و سازگاری راهبردی، نه فقط گامی مقدماتی، بلکه یکی از ارکان اصلی طراحی مشارکت هوشمندانه و پایدار به شمار می‌رود (Mohamed, ۲۰۰۳)).

۵-مسئولیت‌ها و تعهدات قانونی مدیران در ساختارهای مشارکت سرمایه‌ای

در ساختارهای مبتنی بر مشارکت سرمایه‌ای، به‌ویژه زمانی که شرکت مشترکی با شخصیت حقوقی مستقل میان طرفین تشکیل می‌شود، مدیرانی از سوی شرکای مختلف برای اداره آن نهاد منصوب می‌شوند. این مدیران، چه در قالب هیئت‌مدیره و چه در قالب مدیرعامل یا مدیر اجرایی، عملاً در نقطه تلاقی منافع طرفین

و مصالح شرکت مشترک قرار دارند. موقعیت آن‌ها، هم‌زمان دارای وجه نمایندگی، امانت‌داری و تعهد قانونی است و از همین‌رو، مسئولیت‌های ایشان از نظر حقوقی، واجد پیچیدگی‌های قابل توجهی است (Jacobson & Cahill, ۲۰۰۰).

اولین اصل کلیدی که در تحلیل وضعیت حقوقی مدیران در ساختارهای JV باید مورد توجه قرار گیرد، اصل وفاداری^۶ است. مطابق با این اصل، مدیر منصوب‌شده—صرف‌نظر از اینکه از سوی کدام شریک معرفی شده یا منافع کدام طرف را نمایندگی می‌کند—متعهد است که در تمامی اقدامات خود، مصالح و منافع شرکت مشترک را در اولویت قرار دهد (Sanga, ۲۰۱۷, p. ۴-۲۰). (در واقع، از لحظه پذیرش سمت مدیریتی، مدیر در برابر خود شرکت مسئول است، نه صرفاً در برابر شریک معرفی‌کننده. این اصل در بسیاری از نظام‌های حقوقی—از جمله حقوق آمریکا، انگلستان، آلمان و نیز حقوق ایران (در قالب مفهوم امانت‌داری مدیران شرکت‌های سهامی)—مبنای اصلی ارزیابی مشروعیت اقدامات مدیران است (Shishido, ۱۹۸۷, p. ۶۳). به‌موازات اصل وفاداری، اصل مراقبت حرفه‌ای^۷ نیز بار دیگر اهمیت می‌یابد. بر اساس این اصل، مدیر موظف است تصمیماتی اتخاذ کند که در چارچوب عقلانیت تجاری، دانش حرفه‌ای متعارف و با اتکا به اطلاعات کافی اتخاذ شده باشند. هرگونه سهل‌انگاری، بی‌احتیاطی یا تصمیم‌گیری نسنجیده‌ای که منجر به ورود ضرر به شرکت مشترک شود، می‌تواند موجب مسئولیت مدنی یا حتی کیفری مدیر شود (Cunningham, ۲۰۱۰, p. ۵).

یکی از چالش‌برانگیزترین وضعیت‌ها، هنگامی رخ می‌دهد که مدیر منصوب‌شده، عملاً خود را میان دو منبع تکلیف متضاد می‌بیند: از یک سو، تعهد قانونی به منافع شرکت مشترک، و از سوی دیگر، انتظار شریک معرفی‌کننده مبنی بر حمایت از منافع نهادی خود. این وضعیت، نمونه بارز تعارض منافع^۸ است (Novotná, Krtoušová, ۲۰۱۶). (در چنین شرایطی، مدیر ممکن است با فشارهایی مواجه شود تا تصمیماتی اتخاذ کند که به نفع شریک معرفی‌کننده، اما به زیان شرکت مشترک باشد.

از دیگر محورهای مهم مسئولیت، استفاده یا افشای غیرمجاز اطلاعات داخلی شرکت مشترک است. مدیر منصوب‌شده به‌واسطه موقعیت خود، به اطلاعاتی دسترسی دارد که از منظر تجاری، فنی، قراردادی یا حتی راهبردی، ارزش بالایی دارند. استفاده از این اطلاعات در جهت منافع شخصی، افشای آن‌ها به شریک معرفی‌کننده یا انتقال آن به رقبای، نقض صریح تعهد رازداری تلقی می‌شود (Hershey & Jarzab, ۲۰۰۵). در مجموع، مسئولیت‌های مدیران در ساختارهای مشارکت سرمایه‌ای، تنها به مدیریت روزمره یا نظارت بر عملیات محدود نمی‌شود. آن‌ها باید در تمامی مراحل مشارکت—از تأسیس و توسعه، تا اجرای پروژه و خاتمه

^۶Fiduciary Duty

^۷Duty of Care

^۸Conflict of Interest

همکاری—به اصول بنیادین امانت داری، وفاداری، بی طرفی، و انضباط حقوقی پایبند باشند. این مسئولیت، در صورت وجود ساختار نظارتی ناکافی یا نبود توافق نامه دقیق میان طرفین، به ویژه در مشارکت های میان فرهنگی یا در کشورهای با نظام حقوقی ضعیف، چند برابر می شود و ضرورت مراقبت و احتیاط را برجسته تر می سازد.

۶- خاتمه مشارکت سرمایه ای و چالش های حقوقی پایان همکاری، ضرورت پیش بینی سناریوی

خروج

در مشارکت های سرمایه ای، به ویژه آن دسته که با نیت بلندمدت و اهداف راهبردی مشترک میان دو یا چند شریک داخلی و خارجی شکل می گیرند، موضوع خاتمه همکاری غالباً به حاشیه رانده می شود. این در حالی است که تغییر شرایط اقتصادی، بروز اختلافات عملیاتی، تحولات داخلی در شرکت های مادر، یا حتی تغییر سیاست های کلان در کشور میزبان می توانند خروج یکی از شرکا را اجتناب ناپذیر سازند. از این رو، طراحی پیشاپیش سناریوهای خاتمه و تدوین سازوکارهای حقوقی مرتبط با آن، بخش جدایی ناپذیر از ساختار حقوقی مشارکت تلقی می شود.

۶-۱ اشکال مختلف خاتمه همکاری

خروج از مشارکت سرمایه ای می تواند در قالب های متعددی تحقق یابد، که هر یک پیامدهای حقوقی، مالی و مدیریتی خاص خود را به همراه دارند. رایج ترین این اشکال عبارتند از: انتقال سهام به شریک دیگر یا شخص ثالث، فروش کلی نهاد مشارکت^۹، انحلال شرکت مشترک، خروج داوطلبانه یا اجباری یک شریک به دلیل نقض تعهدات یا فقدان توان مالی.

در هر یک از این حالت ها، لازم است ساختار حقوقی از پیش تعیین شده ای برای تعیین ارزش سهام، نحوه تسویه حساب، بازگشت دارایی ها، انتقال تعهدات، و تضمین عدم رقابت میان طرفین پیش بینی شود.

۶-۲ چالش های رایج در فرآیند خروج

خروج از مشارکت سرمایه ای، اگر بدون طراحی دقیق باشد، می تواند منشأ بروز اختلافات سنگین و دعاوی پیچیده میان شرکا گردد. مهم ترین چالش ها در این فرآیند عبارتند از: فقدان سازوکار شفاف برای ارزش گذاری سهام در زمان خروج، نبود حق تقدم یا ضوابط روشن برای واگذاری سهام به اشخاص ثالث، ابهام در حدود مجاز برای استفاده از دارایی های فکری و تجاری پس از خروج، پیچیدگی در انتقال مجوزها، تعهدات مالیاتی، بدهی های معوق و تعهدات قراردادی، نبود ضمانت اجرایی برای تعهدات عدم رقابت یا حفظ محرمانگی اطلاعات، (Sáez Lacave & Bermejo Gutiérrez, ۲۰۱۰, p. ۴۲۳-۴۵۸).

^۹Buyout

این چالش‌ها، در غیاب بندهای روشن قراردادی، می‌توانند به تعطیلی فعالیت شرکت مشترک، سلب اعتماد سرمایه‌گذاران، و حتی ورود طرفین به دعاوی بین‌المللی منجر شوند.

برای کاهش ریسک‌های مرتبط با خاتمه مشارکت، می‌توان سازوکارهای متعددی را در ساختار حقوقی قرارداد پیش‌بینی نمود، از جمله: درج بندهای حق خرید اجباری یا فروش اجباری¹⁰

حق فروش همراه¹¹: حقی برای سهامداران اقلیت است تا در صورت فروش سهام توسط سهامدار اکثریت به شخص ثالث، آنان نیز بتوانند سهام خود را تحت همان شرایط بفروشند (Bienz & Walz, ۲۰۱۰).

حق فروش اجباری¹²: حقی برای سهامدار اکثریت است که بتواند سهام اقلیت را نیز مجبور به فروش به خریدار ثالث تحت همان شرایط کند (Voskanian, ۲۰۲۱).

تعیین روش‌های ارزیابی ارزش سهام¹³، روش جریان نقدی تنزیل شده¹⁴: ارزش شرکت بر مبنای جریان‌های نقدی آینده و نرخ تنزیل محاسبه می‌شود.

ارزش خالص دارایی‌ها¹⁵: مجموع دارایی‌ها منهای بدهی‌ها، روشی مبتنی بر ترازنامه است.

تعریف دقیق شرایط فسخ¹⁶: بندهای فسخ قرارداد باید به صورت صریح و محدود به موارد خاص و مهم تعیین شوند.

درج بندهای محرمانگی و منع رقابت پس از خروج: بند محرمانگی¹⁷: الزام طرفین یا مدیران به حفظ اسرار تجاری و اطلاعات حساس حتی پس از پایان قرارداد.

بند عدم رقابت¹⁸: منع طرفین از فعالیت در کسب‌وکار مشابه یا بازار رقیب برای مدت و منطقه جغرافیایی مشخص پس از پایان همکاری (Rinna Justisiana & Togi Pangaribuan, ۲۰۲۲).

پیش‌بینی روش‌های حل و فصل اختلاف.

داوری بین‌المللی¹⁹: ارجاع دعاوی به نهادهای معتبر بین‌المللی مانند ICC یا LCIA به جای دادگاه‌های محلی. این امر برای طرف خارجی اعتمادآفرین و از منظر اجرایی شفاف‌تر است.

Drag-Along / Tag-Along Rights¹⁰

Tag-Along Right¹¹

Drag-Along Right¹²

Valuation Methods: DCF, NAV, Market Pricing¹³

Discounted Cash Flow – DCF¹⁴

Net Asset Value – NAV¹⁵

Termination Clauses¹⁶

Confidentiality Clause¹⁷

Non-Compete Clause¹⁸

International Arbitration¹⁹

تعیین قانون حاکم^{۲۰}: مشخص سازی قانون حاکم بر قرارداد و مرجع صلاحیت دار، برای کاهش ابهامات در تفسیر و اجرا.

این پیش بینی ها از بروز بن بست حقوقی در زمان اختلاف جلوگیری کرده و سازوکار عملی برای حل بحران فراهم می آورد. این تدابیر مجموعه ای از ابزارهای حقوقی هوشمندانه اند که نه تنها ریسک های ناشی از خاتمه همکاری را کاهش می دهند، بلکه شفافیت حقوقی، انسجام قرارداد و قابلیت اجرایی آن را در شرایط بحرانی ارتقاء می بخشند. اجرای صحیح این بندها در طراحی مشارکت سرمایه ای، پیش نیاز پایداری بلندمدت و اعتماد متقابل میان طرفین است.

۷- گذر به مسائل مالکیت فکری

در بسیاری از مشارکت های سرمایه ای، مسئله مالکیت فکری^{۲۱} یکی از مهم ترین مؤلفه های در معرض چالش در زمان خروج است. علامت های تجاری، فناوری های منتقل شده، دانش فنی توسعه یافته، و حتی دارایی های دیجیتال مانند دامنه های اینترنتی یا نرم افزارهای اختصاصی، اگر فاقد سازوکار روشن برای استفاده یا تفکیک باشند، می توانند نقطه آغاز اختلافات جدی شوند.

در مشارکت های سرمایه ای، مالکیت فکری—اعم از علائم تجاری، دانش فنی، فناوری اختصاصی، نرم افزار، طراحی صنعتی یا داده های تجاری—در بسیاری موارد، مهم ترین دارایی غیر ملموس نهاد مشارکت محسوب می شود. با پایان همکاری، پرسش اصلی آن است که حقوق بهره برداری از این دارایی ها به چه صورتی تنظیم و تقسیم می گردد؟

پاسخ به این پرسش، تابع دو عامل کلیدی است: الف) مفاد قرارداد مشارکت و توافقات مرتبط با IP؛ ب) نظام حقوقی کشور محل تأسیس مشارکت.

۷-۱ ساختار حقوقی مالکیت فکری در خاتمه مشارکت (با تمرکز بر پنج کشور منتخب)

در نظام حقوقی ایران، مطابق قانون ثبت اختراعات، طرح های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۴۰۳، حقوق ناشی از ثبت دارایی های فکری، به مالک ثبت شده یا دارنده حق بهره برداری تعلق دارد. با این حال، در قراردادهای مشارکت، چنانچه دارایی فکری به صورت مشترک توسعه یافته باشد ولی به نام یکی از طرفین ثبت نشده باشد، تعیین حقوق مالکانه در پایان همکاری می تواند محل مناقشه باشد.

در این قانون، برخلاف قانون ۱۳۸۶، موضوع مالکیت مشترک دارایی های فکری و نحوه انتقال، بهره برداری، و تفکیک آن ها با جزئیات بیشتری پیش بینی شده است. ولی در صورت نبود توافق صریح در قرارداد مشارکت،

^{۲۰}Governing Law

^{۲۱}IP

اصل بر لزوم رضایت همه شرکا در بهره‌برداری از دارایی مشترک خواهد بود. به همین جهت، درج بندهای دقیق در خصوص IP در متن توافق‌نامه‌ها اهمیت حیاتی دارد.

در نظام حقوقی فرانسه، مطابق با مقررات²²، اصل بر این است که هرگونه دارایی فکری حاصل از همکاری مشترک، واجد مالکیت مشترک میان طرفین است؛ مگر آن که برخلاف آن در قرارداد توافق شده باشد. در صورت خاتمه مشارکت، بهره‌برداری مستقل از این دارایی، بدون موافقت شریک دیگر ممکن نیست (Schmidt & Fynn, ۲۰۱۵). همچنین، فرانسه استفاده از مفاد قراردادی برای تقسیم بهره‌برداری آتی، تعیین حدود استفاده، و ممنوعیت رقابت فناورانه را به رسمیت می‌شناسد و دادگاه‌ها در صورت سکوت قرارداد، به نسبت مشارکت هر طرف در خلق دارایی فکری توجه می‌کنند (Jackson, ۱۹۹۴).

در نظام حقوقی آلمان، مطابق با قوانین²³، اگر دارایی فکری در قالب همکاری توسعه یابد، اصل بر مالکیت اشتراکی است. اما آلمان، برخلاف فرانسه، به استفاده مستقل هر شریک از IP مشترک در صورت عدم مخالفت شریک دیگر تمایل دارد، مشروط به اینکه لطمه‌ای به حقوق وی وارد نشود (Tritton & Davis, ۲۰۱۸). در فرآیند خاتمه مشارکت، طرفین باید یا اقدام به ثبت سهم مالکانه مستقل خود نمایند، یا قرارداد بهره‌برداری مجدد تنظیم کنند. نبود توافق روشن، زمینه‌ساز طرح دعوی حقوقی خواهد شد، به‌ویژه در مواردی که یکی از شرکا از IP مشترک در پروژه‌های مشابه یا رقابتی استفاده کند (Parker, ۲۰۰۷). در ژاپن، مطابق قانون مالکیت صنعتی و آیین‌نامه‌های مرتبط با پتنت ژاپن^{۲۴}، همکاری در توسعه IP در قالب شرکت مشترک، تابع قرارداد است. اگر توافقی موجود نباشد، مالکیت به نسبت مشارکت فنی و مالی در فرآیند توسعه تقسیم می‌شود. ژاپن رویکردی بسیار محافظه‌کار نسبت به انتقال فناوری بدون مجوز یا افشای اطلاعات در زمان خاتمه مشارکت دارد. به همین دلیل، شرکت‌ها ملزم به تنظیم دقیق اسناد رازداری، ممنوعیت رقابت و محدودیت استفاده از IP هستند، به‌ویژه در مشارکت‌هایی که با بازیگران خارجی منعقد می‌شوند (Shishido, ۱۹۹۲). در نظام حقوقی انگلستان که مبتنی بر اصول کامن‌لاست، اصل بر حاکمیت قرارداد است. اگر قرارداد مشارکت، مالکیت فکری را صراحتاً به یکی از طرفین یا به شرکت مشترک منتقل کرده باشد، دادگاه‌ها بر همان مبنا عمل خواهند کرد. در غیاب قرارداد، رویه حقوقی حاکی از آن است که دارایی فکری توسعه‌یافته، متعلق به شخص یا شرکتی است که کنترل و سرمایه‌گذاری اصلی را بر آن اعمال کرده است (Hauswald, ۲۰۰۹). با این حال، در موارد مشارکت طولانی‌مدت یا پروژه‌های فناوری‌محور، دادگاه‌ها به مفهوم مشارکت موثر (joint endeavor) توجه می‌کنند و ممکن است مالکیت مشترک یا بهره‌برداری اشتراکی را مستند به عرف تجاری یا انصاف، فرض بگیرند.

Code de la propriété intellectuelle²²

MarkenG & UrhG²³

Japan Patent Office (JPO)²⁴

۷-۲ ملاحظات قراردادی در تدوین بندهای IP در مشارکت سرمایه‌ای

با توجه به آنچه گفته شد، توصیه می‌شود در اسناد مشارکت، موارد زیر به صورت دقیق و غیرقابل تفسیر لحاظ شود: شناسایی و تفکیک کامل IP پیشینی و توسعه یافته؛ تعیین مرجع مالکیت، حق بهره‌برداری، و امکان واگذاری؛ پیش‌بینی نحوه استفاده پس از انحلال یا خروج؛ درج تعهدات محرمانگی، ممنوعیت رقابت، و منع انتقال فناوری؛

تعیین سازوکار داوری یا کارشناسی فنی در موارد اختلاف.

حقوق مالکیت فکری در مشارکت سرمایه‌ای، نه فقط بخشی از ارزش اقتصادی پروژه، بلکه بستر اصلی تداوم یا بروز اختلاف در زمان خاتمه همکاری است. با توجه به تفاوت‌های فاحش در نظام‌های حقوقی—حتی در میان کشورهای با سطح توسعه حقوقی بالا مانند فرانسه، آلمان یا ژاپن—لازم است که در مرحله تنظیم قرارداد، با شناخت دقیق از حقوق ملی و رویه‌های قضایی کشور محل مشارکت، بندهای مربوط به IP با جزئیات و شفافیت کامل طراحی شود. این اقدام، نه تنها از بروز تعارض جلوگیری می‌کند، بلکه ارزش دارایی‌های فکری را در چرخه عمر مشارکت حفظ و تثبیت خواهد کرد.

۸- مبانی حقوقی مشارکت سرمایه‌ای (Joint Venture) در حقوق ایران با تأکید بر

سرمایه‌گذاری خارجی

هرگاه دو یا چند شخص حقیقی یا حقوقی به این نتیجه برسند که از طریق همکاری مشترک می‌توانند از یک فرصت اقتصادی بهره‌برداری نمایند، ممکن است وارد یک مشارکت سرمایه‌ای شوند. مشارکت سرمایه‌ای، ترتیبی حقوقی برای اجرای یک پروژه خاص یا فعالیت تجاری مشخص است که طی آن، هر یک از طرفین، منابعی اعم از مالی یا تخصصی را وارد همکاری می‌کند و سود و زیان پروژه میان طرفین به نسبت توافق شده تقسیم می‌شود (Wang, ۲۰۰۷). مشارکت‌های سرمایه‌ای ممکن است به دو شکل اصلی شکل گیرند: مشارکت شرکتی، مشارکت قراردادی یا کنسرسیوم^{۲۵}

^{۲۵} کنسرسیوم به معنای اتحاد و مشارکت چندین شخص حقوقی یا حقیقی برای انجام یک پروژه خاص است. این نوع همکاری معمولاً از طریق قرارداد مکتوب تنظیم می‌شود که در آن حقوق و تعهدات هر یک از اعضا مشخص می‌شود. اعضای کنسرسیوم به منظور بهره‌برداری از منابع مشترک و تخصص‌ها، به تحقق هدف مشترک می‌پردازند. کنسرسیوم‌ها معمولاً در پروژه‌های بزرگ یا پیچیده که نیاز به توانمندی‌های مختلف دارند، تشکیل می‌شوند. کنسرسیوم‌ها معمولاً شخصیت حقوقی مستقل ندارند و مسئولیت‌ها بین اعضای آن تقسیم می‌شود. مسئولیت‌ها می‌تواند به صورت مشترک یا محدود باشد که در قرارداد مشخص می‌شود. این قرارداد همچنین شرایط مدیریت پروژه، تقسیم منافع و زیان‌ها، و شرایط فسخ را تعیین می‌کند. هدف کنسرسیوم معمولاً انجام پروژه‌ای خاص است که پس از تکمیل آن، شرایط تسویه حساب میان اعضا بر اساس سهم هر یک مشخص می‌شود.

در مشارکت شرکتی، طرفین با تأسیس یک شرکت تجاری مستقل اقدام به اجرای پروژه می نمایند، در مقابل، در مشارکت قراردادی، طرفین بدون تشکیل شخصیت حقوقی جدید، مستقیماً براساس یک قرارداد به همکاری می پردازند، (Bingöl & Begeç) ۲۰۲۰.

۸-۱ مبانی حقوقی مشارکتهای سرمایه‌ای در ایران

در نظام حقوقی ایران، هر دو نوع مشارکت سرمایه‌ای فوق‌الذکر مجاز شناخته شده‌اند. به‌طور کلی، ساختار حقوقی مشارکتهای در ایران تابع دو نظام حقوقی است: الف) مقررات قراردادی: شامل مفاد مندرج در قرارداد مشارکت، توافق‌نامه سهامداران، اساسنامه شرکت مشترک، قراردادهای انتقال فناوری، و قراردادهای مالکیت فکری؛ (Shiravi & Vafaei) ۲۰۲۰ (ب) قوانین و مقررات جاری کشور: شامل قانون مدنی، قانون تجارت، قانون مالیات‌ها، قانون کار، آیین‌نامه ثبت شرکت‌ها، و قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی (Westberg) (FIPPA) ۲۰۱۶.

۸-۲ مشارکت شرکتی در ایران

بر اساس قانون تجارت ایران و اصلاحیه ۱۳۴۷، رایج‌ترین قالب‌های شرکت‌های تجاری مورد استفاده برای JVهای شرکتی، عبارت‌اند از: شرکت با مسئولیت محدود، شرکت سهامی خاص. هر دو قالب فوق، مسئولیت محدود سهامداران را فراهم می‌کنند و امکان سرمایه‌گذاری برای اشخاص حقیقی و حقوقی ایرانی و خارجی وجود دارد. ثبت شرکت سهامی خاص مستلزم حداقل ۳ شریک و شرکت با مسئولیت محدود مستلزم ۲ شریک است. مدت زمان ثبت شرکت در ایران معمولاً در حدود یک ماه است. کلیه شرکا می‌توانند تابعیت خارجی داشته باشند.

۸-۳ مشارکت قراردادی در ایران

بر اساس اصل آزادی قراردادها در ماده ۱۰ قانون مدنی، طرفین می‌توانند با توافق خصوصی، یک مشارکت قراردادی ایجاد نمایند. در این نوع ساختار، نیازی به ثبت رسمی نهاد حقوقی نیست. با این حال، لازم است مفاد قرارداد در چارچوب نظم عمومی، قوانین مالیاتی، گمرکی و سایر مقررات اجباری باشد. مشارکت قراردادی معمولاً برای پروژه‌های کوتاه‌مدت یا مواردی که هزینه‌های تأسیس شرکت بالا است مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۸-۴ خاتمه مشارکت سرمایه‌ای در ایران

در مشارکتهای شرکتی، صرف خاتمه قرارداد JV به معنی انحلال شرکت نیست و باید فرآیند قانونی انحلال شرکت طی شود. اما در مشارکتهای قراردادی، فسخ یا خاتمه با توافق طرفین یا اعمال بند فسخ توسط یکی از طرفین قابل اجرا است و نیازی به ثبت یا تأیید مراجع دولتی ندارد.

۸-۵ مشوق های قانونی برای سرمایه گذاری خارجی در JV

ماده ۳ قانون FIPPA شراکت مدنی را به عنوان یکی از روش های سرمایه گذاری خارجی معرفی می کند که می تواند در قالب مشارکت سرمایه ای پیاده سازی شود (Mabadi, ۲۰۰۸). (برخی از مهم ترین مزایای FIPPA عبارتند از:

تضمین امکان بازگشت و انتقال ارز سرمایه گذاری شده، حمایت در برابر ملی سازی یا سلب مالکیت و پرداخت خسارت در چنین مواردی، امکان ارجاع اختلافات سرمایه گذاری به داوری بین المللی یا مراجع خارجی، الزامی بودن شریک ایرانی.

به صورت کلی، قانون ایران الزامی برای داشتن شریک ایرانی در JV ها در نظر نگرفته است، مگر در حوزه هایی مانند ارائه خدمات اینترنتی (ISP) که نیازمند سهامداری داخلی است. با این حال، حضور شریک محلی می تواند از منظر فرهنگی، اداری، و ارتباطات نهادی بسیار راهگشا باشد.

مطالعه موردی: شکست مشارکت سرمایه ای میان شرکت Danone فرانسه و گروه Wahaha

چین ۱۹۹۶-۲۰۰۹

در میان نمونه های مشهور و مورد استناد مشارکت های سرمایه ای بین المللی، پرونده همکاری مشترک میان شرکت Danone (فرانسه) و گروه Wahaha (چین) به عنوان یک الگوی کلاسیک از شکست در طراحی و اجرای یک Joint Venture در سطح بین الملل مطرح است. این مطالعه، با تمرکز بر ابعاد حقوقی، راهبردی و نهادی این همکاری، می تواند آموزه هایی مؤثر برای طراحی ساختار مشارکت در محیط های با ریسک بالا، مانند ایران یا سایر کشورهای در حال توسعه، ارائه دهد.

در سال ۱۹۹۶، شرکت Danone به عنوان یکی از غول های صنایع غذایی اروپا، با هدف ورود به بازار پرپتانسیل چین، اقدام به تأسیس یک مشارکت سرمایه ای با گروه چینی Wahaha نمود. ساختار حقوقی مشارکت به صورت Equity Joint Venture در قالب تأسیس یک نهاد حقوقی مستقل در چین طراحی شد که ۵۱٪ سهام آن به Danone و ۴۹٪ به شریک چینی تعلق داشت. این ساختار، در ظاهر، مزایای بهره مندی از زیرساخت های بومی، شبکه توزیع محلی، شناخت فرهنگی، و مجوزهای قانونی شریک چینی را با منابع مالی، فناوری و برند بین المللی شریک خارجی ترکیب می کرد. با این حال، عدم طراحی دقیق سازوکارهای مدیریتی و حقوقی، زمینه ساز بروز اختلافات عمیق میان طرفین شد.

با گذشت زمان و توسعه فعالیت های شرکت مشترک، اختلافات میان دو طرف پیرامون مالکیت علائم تجاری، حقوق بهره برداری انحصاری و اختیار توسعه کسب و کار خارج از شرکت مشترک تشدید شد. شرکت Danone

مدعی شد که شریک چینی اقدام به راه اندازی شرکت های موازی و استفاده از برند "Wahaha" خارج از ساختار JV نموده و به نوعی اصول وفاداری و تعهد قراردادی را نقض کرده است.

از منظر حقوقی، این پرونده نمونه ای بارز از تعارض منافع مدیران منصوب شده بود. شریک چینی که هم زمان مدیر عامل شرکت مشترک بود، متهم شد که اطلاعات محرمانه و علائم تجاری JV را در اختیار شرکت های موازی تحت کنترل خود قرار داده است. این وضعیت، مغایر با اصل Fiduciary Duty در حقوق تجارت بود و منجر به شکایت Danone در مراجع داوری بین المللی شد.

یکی از دلایل اصلی عدم توفیق در حل اختلاف، فقدان مقررات شفاف و قابل اجرا در خصوص مالکیت فکری، سازوکار حل و فصل اختلاف و نحوه خروج از مشارکت در اسناد اولیه JV بود. نه تنها برند Wahaha به درستی در شرکت مشترک ثبت نشده بود، بلکه سازوکارهای تعیین ارزش گذاری و انتقال سهام در زمان بروز اختلاف نیز پیش بینی نشده بود.

این موارد در نهایت به خروج زود هنگام Danone از بازار چین، خسارات مالی قابل توجه و از بین رفتن شهرت مشارکت انجامید Danone. در سال ۲۰۰۹ ناچار شد کلیه سهام خود را به شریک چینی واگذار کند و از بازار خارج شود.

این تجربه، از منظر حقوق تجارت بین الملل و طراحی ساختار مشارکت های سرمایه ای، حاوی نکات راهبردی زیر است: لزوم ثبت و انتقال مالکیت فکری به نام شرکت مشترک و جلوگیری از بروز تداخل منافع در سطح مالکیت برند.

ضرورت طراحی دقیق حقوق رأی، تعهدات محرمانگی، اختیارات مدیریتی و کنترل داخلی به ویژه در شرایطی که مدیر منصوب، تابع فرهنگی و نهادی طرف مقابل است.

پیش بینی سازوکارهای خروج و تعیین ضوابط ارزش گذاری منصفانه در صورت بروز اختلاف تأکید بر ارزیابی اولیه دقیق از سازگاری فرهنگی، نهادی و راهبردی میان طرفین و اجرای همکاری آزمایشی تعیین مرجع حل اختلاف معتبر و بی طرف (داوری بین المللی) و شفاف سازی قانون حاکم.

پرونده Wahaha-Danone نشان می دهد که حتی در مشارکت هایی با شرکای معتبر، عدم پیش بینی دقیق سازوکارهای حقوقی، مدیریتی و خروج می تواند منجر به شکست سنگین شود. این مطالعه موردی، نقش محوری طراحی حقوقی اولیه و هم راستایی نهادی را در پایداری مشارکت های سرمایه ای برجسته ساخته و از منظر تطبیقی، مکمل مفاهیم نظری ارائه شده در مقاله حاضر است.

نتیجه گیری و راهکارها

مشارکت های سرمایه گذاری مشترک (Joint Ventures) به عنوان یکی از شیوه های مهم همکاری های تجاری بین المللی، در صورتی که به درستی طراحی و اجرایی شوند، می توانند زمینه ساز دستیابی به مزایای

قابل توجهی مانند کاهش ریسک‌ها، تسهیل ورود به بازارهای جدید و دسترسی به منابع تخصصی باشند. این نوع مشارکت‌ها که بر پایه ترکیب منابع مالی، تخصصی و فناوری طرفین استوار است، به‌ویژه در بازارهای نوظهور و کشورهایی با محدودیت‌های قانونی، می‌تواند فرصتی برای کاهش موانع ورود و ارتقای قدرت رقابتی شرکت‌ها فراهم کند. با این حال، بر اساس تجربیات عملی، مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک با چالش‌های مختلفی روبه‌رو هستند که می‌تواند موجب ناکامی آن‌ها شود. این چالش‌ها عمدتاً ناشی از مشکلات حقوقی، استراتژیک و فرهنگی است که در صورت عدم توجه کافی به آن‌ها، می‌توانند منجر به بروز اختلافات، توقف پروژه‌ها و حتی شکست مشارکت شوند.

مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک، با ارائه راهکارهایی برای دسترسی به منابع جدید، تکنولوژی‌های نوین و شبکه‌های توزیع، می‌توانند به‌طور مؤثری منافع هر دو طرف مشارکت‌کننده را تأمین کنند. این نوع همکاری، به‌ویژه در شرایطی که کشورهای میزبان دارای مقررات محدودکننده برای مالکیت خارجی هستند، به‌عنوان یک گزینه استراتژیک با ریسک‌های کاهش‌یافته شناخته می‌شود.

چالش‌های مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک: مشکلات حقوقی، تفاوت‌های فرهنگی، اختلافات استراتژیک و نبود هماهنگی‌های مؤثر میان شرکای تجاری، از جمله عواملی هستند که می‌توانند موجب شکست مشارکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک شوند. به‌ویژه در کشورهایی با نظام‌های حقوقی پیچیده یا در حال توسعه، عدم ارزیابی دقیق از ریسک‌های سیاسی، قانونی و فرهنگی می‌تواند باعث بروز مسائل اساسی در طول دوره همکاری شود.

اهمیت ارزیابی دقیق و تحلیل‌های پیشینی: جهت جلوگیری از بروز مشکلات حقوقی و عملیاتی، ارزیابی دقیق و همه‌جانبه از محیط حقوقی، سیاسی، فرهنگی و استراتژیک کشور میزبان و طرفین مشارکت امری ضروری است. این تحلیل‌ها باید پیش از امضای قراردادهای مشارکت به‌صورت جامع انجام شود تا تضمینی برای موفقیت و پایداری همکاری فراهم گردد.

راهکارها: در هر نوع مشارکت سرمایه‌گذاری مشترک، لازم است که قراردادهای مربوطه به‌ویژه از نظر ساختار مالکیت، مسئولیت‌ها، حقوق رأی، نحوه تقسیم سود و زیان، به‌طور شفاف و دقیق تنظیم شوند. این قراردادها باید به‌گونه‌ای طراحی شوند که تمامی چالش‌های پیش‌بینی‌شده و احتمالی در فرآیند همکاری را پوشش دهند و طرفین را از اختلافات حقوقی در آینده محافظت کنند.

تدوین سناریوهای خروج: پیش‌بینی دقیق سناریوهای خروج از مشارکت و گنجانیدن بندهای مربوط به خروج در قراردادها، به‌ویژه در مواقع بحران، ضروری است. در این سناریوها باید شرایط، نحوه ارزیابی سهام و دارایی‌ها، روش‌های تسویه حساب و تعهدات طرفین پس از خروج به‌طور دقیق مشخص گردد. این تدابیر، ریسک‌های احتمالی در صورت شکست مشارکت را کاهش می‌دهند.

حل و فصل اختلافات به طور پیشگیرانه: در راستای کاهش ریسک های حقوقی، پیش بینی سازوکارهای حل اختلاف مانند داوری بین المللی و تعیین قوانین حاکم بر قرارداد، به ویژه در صورت وجود تفاوت های حقوقی و فرهنگی میان طرفین، حائز اهمیت است. داوری به عنوان یک مکانیزم بی طرفانه و شفاف برای حل اختلافات می تواند اطمینان بیشتری در مواقع بحران فراهم آورد.

ارزیابی ریسک های سیاسی و فرهنگی: به منظور جلوگیری از بروز مشکلات ناشی از تفاوت های فرهنگی و سیاسی، لازم است که ارزیابی ریسک ها در این زمینه ها به ویژه در کشورهای با سیستم های حقوقی متفاوت و اقتصادهای ناپایدار، انجام شود. این ارزیابی ها باید شامل تحلیل هایی از چالش های سیاسی، تغییرات ناگهانی قوانین و مقررات دولتی، و تاثیرات فرهنگی بر شیوه های تصمیم گیری و مدیریت باشد.

توسعه هم راستایی استراتژیک و فرهنگی میان طرفین: سازگاری فرهنگی و استراتژیک میان طرفین مشارکت سرمایه گذاری مشترک از اهمیت بالایی برخوردار است. پیش از آغاز مشارکت، باید از سازگاری اهداف کلان، اولویت ها، و فرآیندهای تصمیم گیری طرفین اطمینان حاصل شود. استفاده از روش هایی مانند همکاری های آزمایشی و تحلیل های عمیق از فرهنگ سازمانی طرفین می تواند موجب جلوگیری از اختلافات داخلی و افزایش کارایی عملیات مشترک شود.

مشارکت های سرمایه گذاری مشترک می توانند به عنوان ابزاری کارآمد در افزایش توان رقابتی و دسترسی به بازارهای جدید عمل کنند. با این حال، موفقیت آن ها به میزان دقت در طراحی و پیش بینی سازوکارهای حقوقی، استراتژیک و فرهنگی وابسته است. تحلیل دقیق از ریسک ها و سازگاری های استراتژیک، تهیه قراردادهای جامع و پیش بینی شرایط خروج از مشارکت، از جمله راهکارهای اصلی برای افزایش شانس موفقیت و پایداری این نوع همکاری ها است. در نهایت، هم راستایی اهداف، منابع و روش های عملیاتی میان طرفین، از ارکان اساسی هر مشارکت سرمایه گذاری مشترک موفق به شمار می رود.

منابع

- Aydogan, M., Akkaya, D., & Ugurlu, M. (2013). The role of joint ventures in international market entry and performance: A research on global companies. *Journal of Business Research*, 658-669.
- Barger, T. (2007). The role of strategic alliances in expanding the global footprint. *International Business Journal*, 2-36.
- Beamish, P. W., & Inkpen, A. C. (1995). The role of joint ventures in international expansion. *Journal of International Business Studies*, 2-36.
- Beauchamp, L. M., & Kleiner, B. H. (1995). Corporate Joint Ventures: Legal and strategic issues. *Journal of Legal Studies*, 7.

- Bienz, T., & Walz, U. (2010). The concept of drag-along rights and tag-along rights in joint venture agreements. *International Business Law Review*, 423-458.
- Bingöl, S., & Begeç, A. (2020). Legal structures of joint ventures in international business. *Legal Studies Journal*, 50-70.
- Bhatnagar, R. (2024). Risk management in joint ventures: A strategic perspective. *Journal of Business Strategy*, 250-266.
- Cunningham, S. (2010). Duty of care and the legal implications for joint venture managers. *Business Law Journal*, 5.
- Faure, M. (2009). The challenges of legal structure in joint ventures. *International Arbitration Review*, 1-25.
- Hershey, L. T., & Jarzab, J. F. (2005). The fiduciary duties of joint venture managers: A legal perspective. *Journal of Corporate Governance*, 7-13.
- Jackson, R. (1994). Intellectual property rights in joint ventures. *Journal of Technology Management*, 63-80.
- Jacobson, A., & Cahill, M. (2000). Managerial responsibility in joint ventures. *Journal of Business Ethics*, 100-120.
- Kamien, M. I., & Zang, I. (1993). Joint ventures and their impact on industrial profitability. *Industrial Organization Journal*, 23-40.
- Lipman, B., & Qiu, T. (2013). Foreign investment restrictions and joint venture strategies. *International Business Journal*, 200-220.
- Lyons, P. (1991). Strategic risks and opportunities in joint ventures. *Journal of Business Risk Analysis*, 130-144.
- Mayrhofer, U., & Brodbeck, M. (2020). Strategic alignment and cultural fit in joint ventures. *International Management Journal*, 361-370.
- Meschi, P. X., & Riccio, A. (2008). Legal frameworks and risk assessment in joint ventures. *International Business Review*, 250-266.
- Meschi, P. X. (2005). Political and legal risks in international joint ventures. *Global Business Review*, 143-152.
- Mimoso, G. (2020). The importance of strategic and cultural alignment in joint ventures. *International Management Review*, 361-370.
- Morse, R., & Braithwaite, A. (2020). Partnership law and joint venture structures in England. *Business Law Journal*, 3.

- Novotná Krtoušová, I. (2016). Conflict of interest in joint ventures: A case study. *Journal of Corporate Governance*, 200-220.
- Parker, H. (2007). Intellectual property rights in international joint ventures. *European Journal of Business Law*, 100-120.
- Razzaq, Z., Rehman, M., & Mustafa, M. (2016). Ownership restrictions and the role of local partners in joint ventures. *Global Business Journal*, 189-205.
- Robson, C., Smith, S., & Chandler, A. (2002). Effective conflict resolution in international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, 205-220.
- Sanga, S. (2017). Fiduciary duty in international joint ventures. *Corporate Governance Journal*, 4-20.
- Schidt, M., & Fynn, A. (2015). Intellectual property and international joint ventures: A legal review. *Journal of Intellectual Property*, 80-100.
- Shishido, H. (1987). Fiduciary duties in joint ventures: An international comparison. *Business Law Journal*, 63.
- Shenkar, O. (1990). Political risks and their implications in international joint ventures. *International Business Review*, 82-90.
- Voskanian, A. (2021). Drag-along and tag-along rights in joint ventures: A legal and strategic perspective. *Business Law Journal*, 5-10.
- Wang, Y. (2007). Legal considerations in international joint ventures. *International Business Law Review*, 100-120.
- Westberg, R. (2016). Legal frameworks for foreign investments in joint ventures in Iran. *International Investment Journal*, 67-80.
- Weidner, S., & Larson, B. (1993). Partnership laws in the United States. *Journal of Business Law*, 45.
- Zahra, S. A., & Elhagrasy, I. (1994). Strategic alignment and its impact on joint ventures. *Strategic Management Journal*, 200-220.
- Zinni, S. (2020). Governance issues and leadership in joint ventures. *Journal of Corporate Leadership*, 15-30.