

Legal Framework for Preventing and Resolving Decision-Making Deadlocks in Joint Ventures, with Particular Emphasis on the Protection of Minority Partners

Seyed Nasrollah Ebrahimi* 

Faculty Member, Department of
Private Law, Faculty of Law and
Political Science, University of
Tehran, Tehran, Iran

Gholamreza Moghaddam
Rashidi 

Ph.D Student, Oil and Gas Law,
Faculty of Law, University of Tehran
(Farabi College), Qom, Iran

1. Introduction

Joint venture arrangements emerged in response to the need to pool capital and capabilities, as well as to ensure an appropriate allocation of risk. As one of the most significant legal and economic instruments for the implementation of large-scale and complex projects, particularly in capital-intensive and multi-stakeholder sectors such as energy infrastructure and oil and gas, joint venture contracts play a

* Corresponding Author: snebrahimi@ut.ac.ir

How to Cite: Ebrahimi, N & Moghaddam Rashidi, Gh, "Legal Framework for Preventing and Resolving Decision-Making Deadlocks in Joint Ventures, with Particular Emphasis on the Protection of Minority Partners", Private Law Research, Vol. 13, No. 50, (2026), 217 -271. Doi: [10.22054/jplr.2026.92802.3010](https://doi.org/10.22054/jplr.2026.92802.3010)

fundamental role in achieving the core objectives of such collaborations, namely risk-sharing, consolidation of financial and technical resources, and synergy of the parties' interests.

Joint venture agreements are complex agreements that are necessary to regulate the conduct of partners and coordinate joint activities.

However, failure to reach the required decision-making threshold in partnership agreements, as a structural and foreseeable risk, is often inadequately identified, analyzed, and managed. In many instances, contract drafters limit themselves to specifying a voting percentage or majority threshold, while neglecting to address the practical consequences of failure to attain such a threshold and to provide alternative decision-making mechanisms. Practical experience in partnership arrangements shows that inability to meet the decision-making threshold is among the most frequent and highest-risk challenges in the performance of these agreements.

This situation may arise from conflicting interests among the partners, the absence or deliberate non-participation of certain parties, an imbalanced allocation of voting power, or even strategic abuse of veto rights. In many cases, the result is a decision-making deadlock, delays in project implementation, cost overruns, erosion of mutual trust, and ultimately the emergence of extensive legal disputes. Such outcomes seriously call into question the rationale of the partnership agreement and, where no appropriate deadlock-resolution mechanism is provided, may lead to the collapse of the joint venture.

The existing research gap in this field lies in the absence of a unified theoretical framework for the management of deadlock in joint ventures. In addition, the lack of a systematic contractual model for the prevention and resolution of deadlocks, the lack of integration of governance and exit mechanisms, the limited availability of

comparative legal analysis in Persian-language literature, and the absence of legal-economic analysis of deadlock represent further gaps that this study seeks to address.

Research Question(s)

The study seeks to answer the question of how the risk of decision-making deadlock in joint ventures can be managed through the design of appropriate governance and contractual structures, in a manner that preserves the balance between efficiency and the protection of minority partners' rights.

2. Literature Review

With respect to Persian-language scholarship, although the domestic literature on decision-making deadlock in joint ventures remains limited, a considerable body of research has examined the closely related institution of the Economic Interest Grouping (EIG). Oloumi Yazdi, in *Legal Challenges to the Formation of Economic Interest Groupings*,¹ and Mirzahosseini, Oloumi Yazdi, and Masoudi, in *A Comparative Study of Economic Interest Groupings in Iranian Law and Similar Contractual Arrangements*, have analyzed the relationship between the EIG and legal institutions such as joint ventures, consortia, civil partnerships, and profit-sharing partnerships. In addition, *Withdrawal of Partners from Economic Interest Groupings from the Perspective of Islamic Jurisprudence and Iranian Law* by the same authors, together with the studies of Isaei Tafreshi and Kabiri Shahabad on the establishment and governance of Economic Interest Groupings, constitute the principal Persian-language sources on this subject.

Collectively, these studies indicate that, although the EIG is not legally identical to a joint venture, it can, as a contractual cooperative institution, provide a suitable domestic model for examining the need for the design of decision-making mechanisms, deadlock prevention, minority protection, and exit arrangements.

One source relevant to the present study is the article by Pasban and Ghorbani Zolikhai entitled *Rights, Obligations, and Liabilities of Partners in Joint Venture Agreements with Emphasis on Economic Interest Groupings*. Unlike some general studies addressing the legal nature of joint ventures, this article specifically examines the legal position of the parties, their rights and obligations, liabilities toward one another and third parties, and the relationship between joint ventures and Economic Interest Groupings under Iranian law. Its relevance to the present study lies in demonstrating that decision-making deadlock is not merely a procedural issue concerning voting mechanisms but is closely connected to the allocation of partners' rights, obligations, and liabilities. The study therefore reinforces the importance of clearly defining these matters in joint venture agreements, since failure to do so may create uncertainty not only in the decision-making process but also in determining the responsibility of the partner or partners contributing to the occurrence or continuation of a deadlock.

3. Methodology

This research has been conducted using a descriptive-analytical method with a mixed approach, based on doctrinal analysis and the examination of sample contracts, and the data were collected through library-based research.

4. Results and Discussion

The proposed hypothesis is that the combination of multi-level decision-making and deadlock-resolution mechanisms with contractual exit mechanisms can constitute the most efficient solution for managing deadlock in joint ventures.

The proposed model of this research is a multi-tier framework for deadlock resolution. At the first level, drawing on the theoretical literature on incomplete contracts and control rights, deadlock is examined as a natural consequence of the asymmetric distribution of bargaining power. The findings indicate that reliance solely on a voting mechanism or a deadlock resolution mechanism is not an appropriate solution. Accordingly, issues should be classified in advance according to different decision-making thresholds in order to reduce the likelihood of deadlock and help protect the rights of minority partners. Similarly, a range of mechanisms should be used to resolve deadlocks.

5. Conclusion

At the first stage, contractual prevention is achieved through the careful design of the voting mechanism and the incorporation of alternative contractual techniques that automatically facilitate the resolution of deadlock. Reliance on previous resolutions and the implementation of the minimum undisputed scope of the partners' agreement fall within this stage.

The second stage comprises internal governance mechanisms such as a casting vote or referral to senior managers. The third stage includes third-party intervention or neutral mechanisms, including expert determination, mediation, arbitration, and drawing lots. Finally, the fourth stage encompasses exit mechanisms and reallocation of property rights.

The practical application of this model in joint venture contracts is that it can serve as a checklist for contract design and the allocation and gradual modification of control rights, mitigate the risk of operational stoppage and harm to investment, limit dispute costs, and ensure operational continuity of strategic projects; in other words, it moves from ex post dispute resolution towards ex ante and preventive governance.

Keywords: Deadlock, Decision-making, Joint Venture, Minority Partners, Steering Committee.

چارچوب حقوقی پیشگیری و حل بن بست تصمیم گیری در جوینت ونچرها با تأکید بر حمایت از شرکای اقلیت

عضو هیئت علمی گروه حقوق خصوصی و اسلامی، دانشکده حقوق و
علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران

سید نصرالله ابراهیمی * ID

دانشجوی دکتری حقوق نفت و گاز، دانشکده حقوق، دانشگاه تهران
(دانشکده گان فارابی)، قم، ایران

غلامرضا مقدم رشیدی ID

چکیده

قراردادهای جوینت ونچر در پاسخ به نیاز تجمع سرمایه و توانایی، توزیع ریسک و برقراری امکان شرکت در چندین پروژه به صورت همزمان توسعه یافته اند. یکی از مهمترین ریسک هایی که شرکا در این نوع از قراردادهای مشارکت با آن مواجه اند، بن بست در تصمیم گیری است که در صورت عدم رفع آن، ممکن است به توقف پروژه و حتی فروپاشی مشارکت بینجامد. با توجه به فقدان چارچوب نظری یکپارچه و مدل قراردادی نظام مند برای پرهیز از مشکل یاد شده، این پژوهش به صورت توصیفی-تحلیلی با رویکرد ترکیبی و با استفاده از تحلیل دکترینال و تحلیل نمونه قراردادهای انجام شده است. روش گردآوری اطلاعات از نوع کتابخانه ای بوده است. این پژوهش در صدد ارائه یک چارچوب قراردادی چندسطحی برای پیشگیری و رفع بن بست تصمیم گیری با تلفیق سازوکارهای قراردادی، حاکمیتی، مداخله ثالث و خروج است. نتیجه آنکه طراحی مکانیسم تصمیم گیری مناسب و طبقه بندی راهکارهای رفع بن بست در سطوح مختلف، به عنوان راهکاری کارآمد برای رفع بن بست با حفظ و تأکید بر حقوق شرکای اقلیت، مجموعی از روش ها را پوشش می دهد که لازم است حسب شرایط و اوضاع و احوال بن بست به وجود آمده به کار گرفته شود.

واژگان کلیدی: بن بست، تصمیم گیری، جوینت ونچر، شرکای اقلیت، کمیته راهبری.

مقدمه

به دنبال نیاز به تجمع سرمایه و توانایی‌ها و همچنین توزیع مناسب ریسک‌ها، قراردادهای مشارکتی از نوع جوینت‌ونچر متولد شدند. این قراردادها با عنوان قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری، مخاطره مشترک، مجاهدت مشترک و یا مشارکت تجاری نیز شناخته می‌شوند. جوینت‌ونچر شامل تأسیس یک شرکت، مشارکت یا هر واحد نهادی مستقل دیگری است که در آن هر یک از طرفین قانوناً کنترل مشترکی بر فعالیت‌های آن واحد دارند. این واحدها از حیث نحوه فعالیت همانند سایر واحدهای اقتصادی عمل می‌کنند با این تفاوت که یک توافق حقوقی میان دو یا چند طرف، کنترل مشترک بر آن واحد را برقرار می‌سازد.^۱ در دیکشنری بلک، جوینت‌ونچر یک فعالیت یا بنگاه تجاری تعریف شده است که توسط دو یا چند شخص برای اجرای یک پروژه مشخص و واحد انجام می‌شود. عناصر ضروری آن عبارتند از: ۱- وجود یک توافق صریح یا ضمنی؛ ۲- هدف مشترکی که گروه قصد تحقق آن را دارد؛ ۳- تسهیم سود و زیان؛ ۴- حق برابر هر عضو در اعمال کنترل و اداره پروژه.^۲ در حقوق ایران، جوینت‌ونچر عنوان قانونی مستقل و دارای رژیم خاص تقنینی ندارد و حسب ساختار انتخابی شرکا، ممکن است در قالب یک قرارداد خصوصی، کنسرسیوم، شرکت تجاری یا ترکیبی از قرارداد پایه و شرکت پروژه سامان یابد.

روش‌های حقوقی متنوعی برای ایجاد جوینت‌ونچرها وجود دارد. در یک طبقه‌بندی، جوینت‌ونچر به دو دسته قراردادی^۳ و شرکتی^۴ تقسیم می‌شود. این تقسیم‌بندی نظری همچنین می‌تواند به دو مدل بدون شخصیت حقوقی^۵ و دارای شخصیت حقوقی^۶ توصیف شود. تمایز مهم بین جوینت‌ونچر قراردادی و جوینت‌ونچر شرکتی در این است که

1. OECD, *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Paris: OECD Publishing, 2025) p. 28; UN Statistics Division System of National Accounts, Chapter 5: Institutional Unites and Sectors, Economic Territory and Residence, (2025), p. 153.

2. Bryan A, Garner, *Black's Law Dictionary* (London: Thomson Reuters, 2009) p. 915.

3. Contractual.

4. Equity.

5. Unincorporated Model.

6. Incorporated Model.

جوینت ونچر قراردادی شامل تشکیل شرکت نمی شود. منشأ آن یک قرارداد کتبی است و معمولاً در دنیای تجاری، این قرارداد محدود به یک دوره زمانی مشخص، با هدف مشخص است. این جوینت ونچر دارای بند خاتمه است که ممکن است به واسطه تاریخ مشخص یا اتمام مأموریت پیش بینی شده اعمال شود. بهترین مثال برای این نوع، کنسرسیوم است که در آن حقوق و وظایف طرف های مختلف از طریق یک قرارداد خصوصی تنظیم می شود و نظم قراردادی خاصی به همکاری آن ها می بخشد.^۱ در جوینت ونچر های صرفاً قراردادی، اصل آزادی قراردادها به ویژه ماده ۱۰ قانون مدنی، مبنای اصلی اعتبار توافق شرکا در خصوص ساختار تصمیم گیری، نصاب ها، حق وتو، کمیته راهبری و سازوکارهای رفع بن بست است. همچنین جوینت ونچر شرکتی بر اساس اساسنامه و از طریق هیئت مدیره و توافقات موجود مدیریت می شود. امکان تغییر نصاب های تصمیم گیری و توافقات خلاف حقوق شرکت ها و امکان درج آن در اساسنامه، تا جایی که با قواعد آمره حقوق شرکت ها در تضاد نباشد، از جمله مسائلی است که یک جوینت ونچر شرکتی با آن دست و پنجه نرم می کند.^۲

در حقوق ایران لازم است به گروه اقتصادی با منافع مشترک توجه کرد. این نهاد نخست در ماده ۱۰۷ قانون برنامه پنج ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران پیش بینی شد و سپس با ماده ۲۴ قانون احکام دائمی برنامه های توسعه کشور استمرار یافت. این نهاد همکاری اقتصادی مدت دار و مبتنی بر قرارداد کتبی را به رسمیت می شناسد و از حیث

1. Ronald Charles Wolf, *The Practitioners' Treatise on International Joint Ventures Basic Structures, Essential Documents, Special Problems, Common and Civil Law Jurisdictions with Multiple Clauses and Forms* (Alphen aan: Wolters Kluwer Law and Business, 2015) p. 17.

۲. در حقوق ایران، جوینت ونچر شرکتی می تواند حسب توافق طرفین در قالب یکی از شرکت های تجاری قانون تجارت، به ویژه شرکت سهامی خاص یا شرکت با مسئولیت محدود، تشکیل شود. انتخاب قالب شرکت سهامی خاص معمولاً در مواردی مناسب تر است که شرکا قصد دارند سرمایه را به سهام تقسیم کنند، نقل و انتقال سهام را تابع قواعد مشخص سازند و ارکان شرکتی مانند مجمع عمومی، هیئت مدیره و بازرس داشته باشند. در مقابل، شرکت با مسئولیت محدود به دلیل ساختار ساده تر و نقش پررنگ تر شخصیت شرکا، ممکن است برای همکاری های محدودتر و بسته تر مناسب باشد. با این حال در هر دو قالب، آزادی قراردادی شرکا با قواعد آمره قانون تجارت و لایحه اصلاحی قانون تجارت محدود می شود.

کارکرد اقتصادی و قراردادی قرابت قابل توجهی با برخی از انواع جوینت ونچر قراردادی دارد؛ زیرا در هر دو ساختار، اشخاص مستقل برای انجام فعالیت اقتصادی مشترک، بر پایه قرارداد و برای تحقق هدفی معین، همکاری خود را سازمان‌دهی می‌کنند.^۱ با وجود این، قانون درباره ساختار تصمیم‌گیری، بن‌بست، نصاب‌های رای، حق وتو و سازوکارهای خروج، حکم تفصیلی ندارد و اداره، اختیارات مدیران، حل اختلاف، خروج، انحلال و تصفیه را تا حد زیادی به توافق طرفین واگذار کرده است. همچنین هرچند تبصره‌های ماده ۲۴ قواعدی درباره مسئولیت اعضا، آثار اختیارات مدیران در برابر اشخاص ثالث و امکان توافق برخلاف انحلال خودکار پیش‌بینی کرده‌اند، سکوت قانون نسبت به مدیریت بن‌بست نشان می‌دهد که همانند جوینت ونچرها، موفقیت و تداوم این مشارکت‌ها وابسته به طراحی دقیق قرارداد به‌ویژه در خصوص سازوکارهای تصمیم‌گیری، حل بن‌بست، خروج و تداوم همکاری است.

قراردادهای جوینت ونچر، توافق‌نامه‌های پیچیده‌ای هستند که برای پشتیبانی از کنترل رفتار شرکا و هماهنگ‌سازی فعالیت‌های مشترک ضروری می‌باشند.^۲ ویژگی ذاتی این نوع قراردادها یعنی چندطرفی بودن، تنوع منافع، عدم امکان پیش‌بینی کلیه مسائل پروژه در قرارداد و به دنبال آن نیاز به تصمیم‌گیری‌های مشترک و مستمر، سبب می‌شود که نهاد و سازوکارهای حاکم بر تصمیم‌گیری در آن‌ها اهمیتی حیاتی پیدا کند. توجه به حکمرانی شرکتی^۳ در راستای هدایت و مدیریت مناسب مشارکت، تلاش برای همسو کردن

۱. حمید کبیری شاه‌آباد و محمد عیسایی تفرشی، «تحلیل حقوقی ماده ۲۴ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور: اداره گروه اقتصادی با منافع مشترک»، نشریه حقوق خصوصی، دوره ۱۹، شماره ۲، (۱۴۰۱).

2. Jeongho Choi, Andres Vellez-Calle & Farok J Contractor, "International Joint Venture Governance Mechanisms: The Role of Institutional Environment on Contract Design", *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 33, No. 3, (2024), p. 371.

۳. حاکمیت یا حکمرانی شرکتی در معنای گسترده، شامل ساختارهای نهادی، قواعد حقوقی و بهترین رویه‌هایی است که مشخص می‌کنند کدام رکن درون شرکت اختیار اتخاذ تصمیمات خاص را دارد، اعضای آن رکن چگونه انتخاب می‌شوند و چه هنجارهایی باید فرآیند تصمیم‌گیری را هدایت کنند؟

Stephen M, Bainbridge, *Corporate Governance after the Financial Crisis* (Oxford: Oxford University Press, 2012) p. 2.

علائق و منافع ذینفعان شرکت یا مشارکت، برقراری توازن میان منافع شرکا و تعیین نصاب‌های تصمیم‌گیری در یک جوینت‌ونچر، همگی به‌منزله تضمینی برای مشروعیت، کارآمدی و ثبات تصمیمات اتخاذشده هستند و رعایت آن‌ها در جوینت‌ونچر و به‌ویژه در نهاد کمیته‌راهبری اهمیت بالایی دارد.

عدم تحقق نصاب تصمیم‌گیری در قراردادهای مشارکت، به‌عنوان یک ریسک ساختاری، غالباً به‌درستی شناسایی، تحلیل و مدیریت نمی‌شود. در بسیاری از موارد، تنظیم‌کنندگان قرارداد به تعیین یک درصد یا اکثریت خاص بسنده کرده و از بررسی پیامدهای عملی عدم تحقق آن و طراحی ابزارهای جایگزین غفلت می‌کنند. تجربه عملی قراردادهای مشارکت نشان می‌دهد که عدم تحقق نصاب تصمیم‌گیری یکی از شایع‌ترین و در عین حال پرریسک‌ترین چالش‌های اجرایی این قراردادها است. این وضعیت ممکن است ناشی از اختلاف منافع شرکا، عدم حضور یا امتناع آگاهانه برخی طرف‌ها، ساختار نامتوازن قدرت رأی یا حتی سوءاستفاده استراتژیک از حق و تو باشد. پیامد چنین وضعیتی در بسیاری از موارد؛ انسداد تصمیم‌گیری، تأخیر در اجرای پروژه، افزایش هزینه‌ها، تضعیف اعتماد متقابل و در نهایت بروز اختلافات حقوقی گسترده است؛ امری که فلسفه وجودی قرارداد مشارکت را با تردید جدی مواجه می‌سازد و در صورتی که در قرارداد، سازوکار مناسبی برای حل این بن‌بست ذکر نشود می‌تواند به فروپاشی این مشارکت منجر شود.^۱ ریسک عدم تحقق نصاب تصمیم‌گیری در بسیاری از موارد ریشه در طراحی نامناسب قرارداد، بی‌توجهی به حکمرانی خوب شرکتی،^۲ ساختار تصمیم‌گیری و نظام

۱. در زمینه بن‌بست، حقوق ایران نهاد مستقلاً با عنوان بن‌بست تصمیم‌گیری یا ظلم به اقلیت، به معنای رایج در برخی نظام‌های کامن‌لا ندارد. با این حال، آثار شدید بن‌بست می‌تواند از مسیر قواعد عمومی شرکت‌ها و انحلال قضایی پیگیری شود. مطابق مواد ۲۰۱ و ۲۰۲ لایحه اصلاحی قانون تجارت، امکان درخواست انحلال قضایی وجود دارد؛ راهکاری که مغایر با هدف استمرار جوینت‌ونچر است.

۲. حکمرانی خوب شرکتی منجر به دستیابی به اهداف اصلی می‌شود که مشارکت اولیه برای دستیابی به آن بنا شده است. یکی از نکات پیروی از حکمرانی خوب شرکتی، قدرتمندتر شدن فرآیند تصمیم‌گیری و بهبود عملکرد عملیاتی است که در این پژوهش دنبال می‌شود.

توزیع اختیارات دارد. برخلاف ریسک‌های فنی یا مالی که اغلب قابل بیمه‌پذیری یا پیش‌بینی هستند، این نوع ریسک ماهیتی کیفی، رفتاری و نهادی دارد و در صورت غفلت از آن در مرحله تنظیم قرارداد، تبعات آن به مراتب پرهزینه‌تر و پیچیده‌تر خواهد بود. با توجه به ماهیت رفتاری چنین ریسکی دور از ذهن نیست که گاهی اوقات یک شریک تعمداً رفتاری را پیش‌گیرد که منجر به تحقق بن‌بست شود. مثلاً برای صیانت از منافع مشروع شرکای اقلیت، آگاهانه از رای دادن امتناع ورزد؛ خاطرنشان می‌شود که با توجه به پذیرش مفهوم وظایف امانی^۱ در حقوق آمریکا، این عمل نقض وفاداری^۲ تلقی نمی‌شود؛ بنابراین، پارامترهای موجود برای تشخیص ریسک بن‌بست و پیشگیری از آن ماهیت کمی ندارد که با الگوهای ریاضی قابل پیش‌بینی باشد.

از حیث پیشینه فارسی، باید توجه داشت که هرچند ادبیات داخلی درباره بن‌بست تصمیم‌گیری در جوینت ونچرها گسترده نیست، اما درباره نهاد نزدیک به آن یعنی گروه اقتصادی با منافع مشترک، منابع فارسی قابل توجهی وجود دارد. علومی یزدی در مقاله «چالش‌های حقوقی تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک»^۳؛ میرزاحسینی، علومی یزدی و مسعودی در مقاله «مقایسه گروه اقتصادی با منافع مشترک در حقوق ایران با قراردادهای مشابه»^۴ نسبت این نهاد را با نهادهایی مانند جوینت ونچر، کنسرسیوم، شرکت مدنی و

امیرعلی مهاجرانی؛ علینقی مشایخی و مسعود طالبیان، «حکمرانی شرکتی در ایران: پژوهش موردی شرکت‌های دولتی»، فصلنامه علوم مدیریت ایران، دوره ۱۴، شماره ۵۳، (۱۳۹۸)، صص ۳-۶.

1. Fiduciary Duties.

۲. تعهد متمایز وظیفه امانی، وفاداری است. امانت‌داری باید با حسن نیت اعمال شود و شرکا نباید خود را در موقعیت دارای تعارض منافع با جوینت ونچر یا سایر شرکا قرار دهند. از همین روست که گاهی رای ندادن به ضرر شریک یا شرکای اقلیتی که منافع‌شان در شرف پایمال است، عین وفاداری است.

Jane Knowler & Charles Rickett, "The Fiduciary Duties of Joint Venture Parties When do They Arise and what do they Comprise?", Victoria University of Wellington Law Review, Vol. 42, No. 1, (2011), p. 120.

۳. حمیدرضا علومی یزدی، «چالش‌های حقوقی تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک»، پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۱، شماره ۳، (۱۳۹۲)، صص ۶۷-۸۳.

۴. حسن میرزاحسینی؛ حمیدرضا علومی یزدی و ناصر مسعودی، «مقایسه گروه اقتصادی با منافع مشترک در حقوق ایران با قراردادهای مشابه»، نشریه مطالعات فقه اقتصادی، دوره ۳، شماره ۴، (۱۴۰۰).

مشارکت انتفاعی بررسی کردند. همچنین مقاله «جدا شدن شرکاء از گروه اقتصادی با منافع مشترک از منظر فقه و حقوق ایران»^۱ از همان نویسندگان و نیز پژوهش‌های عیسائی تفرشی و کبیری شاه‌آباد^۲ درباره تشکیل و اداره گروه اقتصادی با منافع مشترک، مهم‌ترین منابع داخلی مرتبط با این موضوع هستند. برآیند این منابع نشان می‌دهد که در حقوق ایران، گروه اقتصادی با منافع مشترک، اگرچه عیناً معادل جوینت‌ونچر نیست، اما به‌عنوان یک نهاد مشارکتی مبتنی بر قرارداد، می‌تواند نمونه داخلی مناسبی برای تحلیل ضرورت طراحی سازوکارهای تصمیم‌گیری، پیشگیری از بن‌بست، حمایت از شرکای اقلیت و پیش‌بینی راهکارهای خروج باشد.

یکی از منابع مرتبط با این موضوع، مقاله پاسبان و قربانی زلیخائی با عنوان «حقوق، تعهدات و مسئولیت‌های شرکا در قراردادهای جوینت‌ونچر با تأکید بر گروه اقتصادی با منافع مشترک است»^۳. اهمیت این مقاله در آن است که برخلاف برخی آثار عمومی درباره ماهیت جوینت‌ونچر، مستقیماً به وضعیت حقوقی شرکا، حقوق و تعهدات آنان، مسئولیت در برابر یکدیگر و اشخاص ثالث، و نسبت جوینت‌ونچر با گروه اقتصادی با منافع مشترک در حقوق ایران پرداخته است. از این حیث، منبع مزبور برای این مقاله اهمیت دارد؛ زیرا بن‌بست تصمیم‌گیری در جوینت‌ونچر تنها یک مسئله شکلی در فرآیند رأی‌گیری نیست، بلکه با قلمرو حقوق، تعهدات و مسئولیت‌های شرکا نیز ارتباط مستقیم دارد. این پژوهش این نتیجه را تقویت می‌کند که در حقوق ایران، تعیین دقیق حقوق، تعهدات و مسئولیت‌های شرکا در متن قرارداد جوینت‌ونچر ضروری است. در غیر این صورت، در هنگام بروز بن‌بست، نه تنها فرآیند تصمیم‌گیری با مشکل مواجه می‌شود، بلکه تعیین

۱. حسن میرزاحسینی؛ حمیدرضا علومی یزدی، ناصر مسعودی، «جدا شدن شرکاء از گروه اقتصادی با منافع مشترک از منظر فقه و حقوق ایران»، مطالعات فقه اقتصادی، دوره ۶، شماره ۱، (۱۴۰۳)، صص ۱۸۱-۱۹۶.

۲. محمد عیسائی تفرشی و حمید کبیری شاه‌آباد، «تحلیل حقوقی ماده ۱۰۷ قانون برنامه پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران: شرایط تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک»، پژوهش‌های حقوق تطبیقی، شماره ۲، (۱۳۹۳).

۳. محمدرضا پاسبان و مجید قربانی زلیخائی، «حقوق، تعهدات و مسئولیت‌های شرکا در قراردادهای جوینت‌ونچر با تأکید بر گروه اقتصادی با منافع مشترک»، فصلنامه قضاوت، دوره ۱۷، شماره ۹۰، (۱۳۹۶)، صص ۱-۳۱.

مسئولیت شریک یا شرکایی که در ایجاد یا استمرار بن بست نقش داشته‌اند نیز با ابهام روبه‌رو خواهد شد.

شکاف پژوهشی در این حوزه آن است که هیچ چارچوب نظری یکپارچه‌ای برای مدیریت بن بست در جوینت ونچر وجود ندارد. همچنین فقدان مدل قراردادی نظام‌مند برای پیشگیری و رفع بن بست، عدم تلفیق سازوکارهای حاکمیتی و خروج و کمبود تحلیل حقوق تطبیقی در ادبیات فارسی و فقدان تحلیل حقوقی - اقتصادی بن بست، از دیگر شکاف‌های پژوهشی هستند که این مقاله در صدد پرکردن آن‌ها است. در این مقاله مکانیسم‌ها و روش‌ها در جوینت ونچر مورد بررسی قرار گرفته است و می‌تواند در صورت امکان درج در اساسنامه و پذیرش مرجع ثبت شرکت‌ها، با توافق بر خلاف قواعد حقوق شرکت‌ها مورد استفاده قرار گیرد^۱ و یا لاقلاً شرکا در جوینت ونچر خود به اعمال آن متعهد شوند؛ توضیح آنکه برای رفع محدودیت‌های ثبت شرکت‌ها شرکا می‌توانند موافقتنامه سهامداران^۲ را موازی با اساسنامه امضا کنند و در آن مکانیسم‌های تصمیم‌گیری کمیته‌های راهبری را بر رای اعضای هیئت مدیره که نماینده شرکا هستند، حاکم نمایند. هرچند در حقوق ایران، موافقت‌نامه سهامداران را باید از حیث اثر، از اساسنامه و تصمیمات

۱. امکان درج شروط خلاف قانون تجارت در اساسنامه در حقوق ایران محل بحث است و پذیرش آن به طور کلی به مرجع ثبت شرکت‌ها بستگی دارد. در مواردی دیده شده که تغییر نصاب‌های تصمیم‌گیری مورد پذیرش قرار گرفته شده است و بالعکس. در میان حقوقدانان نیز در این مورد اختلاف نظر وجود دارد. به نظر می‌رسد تقلیل حدنصاب‌ها تا ضعیف‌ترین اکثریت و یا افزایش آن تا حد اتفاق آنرا در جهت احترام به اراده شرکا بلامانع است. کورش کاویانی، حقوق شرکت‌های تجاری (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۳۹۵)، ص ۱۵۲. مرجع ثبت شرکت‌ها معمولاً با افزایش حدنصاب راحت‌تر کنار می‌آید تا با تقلیل آن.

به طور کلی اگرچه شرکا می‌توانند سازوکارهای پیشگیری و حل بن بست را در اساسنامه یا موافقت‌نامه سهامداران پیش‌بینی کنند، اعتبار و اجرای آن‌ها تابع قواعد آمره قانون تجارت و لایحه اصلاحی به‌ویژه مقررات مربوط به صلاحیت ارکان، نصاب‌های تصمیم‌گیری و تشریفات شرکتی است. در شرکت با مسئولیت محدود نیز امکان پیش‌بینی ترتیبات متفاوت در اساسنامه، ظرفیت مناسبی برای طراحی سازوکارهای ضد بن بست ایجاد می‌کند؛ با این حال در صورت تداوم بن بست و اختلال در اداره شرکت، مطابق مواد ۲۰۱ و ۲۰۲ لایحه اصلاحی قانون تجارت، امکان انحلال قضایی وجود دارد. از این‌رو کارایی مدل پیشنهادی این پژوهش در جوینت ونچرهای شرکتی منوط به انطباق آن با قواعد آمره حقوق شرکت‌ها است.

2. Shareholder's Agreement.

رسمی ارکان شرکت تفکیک کرد. چنین موافقت‌نامه‌ای می‌تواند در روابط قراردادی میان شرکای امضاکننده، معتبر و الزام‌آور باشد و آنان را به رای دادن یا رفتار معین متعهد سازد؛ اما لزوماً در برابر شرکت، اشخاص ثالث، مرجع ثبت شرکت‌ها یا در تعارض با قواعد آمره قانون تجارت، اثری همانند اساسنامه ندارد. بنابراین، سازوکارهای تصمیم‌گیری و حل بن‌بست تا حد امکان باید در اساسنامه درج شود و در مواردی که چنین امری ممکن نیست، در قالب موافقت‌نامه سهامداران با ضمانت اجرای قراردادی پیش‌بینی گردد.

با توجه به آنچه گفته شد، هدف این پژوهش ارائه چارچوبی قراردادی و حاکمیتی برای پیشگیری و حل بن‌بست تصمیم‌گیری در جوینت‌ونچرها، با تأکید بر حفظ تعادل میان کارایی تصمیم‌گیری و حمایت از شرکای اقلیت است. پرسش اصلی آن است که چگونه می‌توان با طراحی ساختارهای مناسب تصمیم‌گیری، تعیین نصاب‌های متناسب، پیش‌بینی سازوکارهای حل اختلاف، رفع بن‌بست و تنظیم راهکارهای خروج، ریسک بن‌بست در جوینت‌ونچر را مدیریت کرد؛ بی‌آنکه حقوق کنترل شرکای اقلیت یا استمرار پروژه مشترک قربانی شود. فرضیه پژوهش آن است که ترکیب سازوکارهای چندسطحی تصمیم‌گیری و حل بن‌بست چندسطحی کارآمدترین شیوه برای مدیریت بن‌بست در جوینت‌ونچرها است.

قلمرو این پژوهش ناظر به جوینت‌ونچرها است و تمرکز اصلی آن بر سازوکارهای تصمیم‌گیری، ساختارهای حکمرانی، حمایت از شرکای اقلیت و راهکارهای رفع بن‌بست در جوینت‌ونچر قرار دارد. بنابراین، هرچند در برخی قراردادهای نفتی، پیمانکاری یا پروژه‌ای نیز نهادهایی با عنوان کمیته مشترک مدیریت یا کمیته راهبری دیده می‌شود، این نهادها تنها تا جایی مورد توجه قرار می‌گیرند که از حیث کارکرد تصمیم‌گیری و رفع بن‌بست با جوینت‌ونچر قابل مقایسه باشند. روش پژوهش توصیفی - تحلیلی است و با اتکا به تحلیل دکترينال، بررسی نمونه قراردادهای و مطالعه تطبیقی حقوق ایران و منابع خارجی انجام می‌شود. در ادامه به پاسخ پرسش پژوهش در دو گفتار پرداخته می‌شود.

۱. ساختار و فرآیند تصمیم‌گیری

شرکا نیازمند ساختار مناسبی برای تصمیم‌گیری و مدیریت پروژه هستند. نظریه سازمان، افزایش مشارکت در تصمیم‌گیری را به عنوان ابزاری برای بهبود عملکرد مورد انتظار تصمیم‌های فردی مورد توجه قرار داده است، بر این فرض که اگرچه ممکن است یک مدیر در اتخاذ تصمیم دچار خطا شود، اما احتمال آن که چند مدیر از حوزه‌های تخصصی متفاوت، به طور هم‌زمان در تصمیمی که در آن مشارکت دارند دچار اشتباه شوند، به مراتب کمتر است.^۱ بنابراین به طریق اولی اهمیت تصمیم‌گیری گروهی در جوینت‌ونچرها با در نظر گرفتن منافع شخصی و جمعی هر شریک دوجندان است.

پرسش حیاتی که در یک قرارداد ناقص مطرح می‌شود این است که چه کسی حق تصمیم‌گیری در مورد موارد پیش‌بینی نشده را دارد؟ این حق، حق کنترل یا تصمیم‌گیری باقیمانده^۲ نامیده می‌شود. سوال این است که این حق نزد کیست؟^۳ مسئله دیگر تخصیص حاکمیت است که به سطح نهادی بالاتری اشاره دارد که این حقوق اساساً به کدام ساختار واگذار شود. در مقابل سازوکار رای‌گیری، روش اعمال این حقوق در تصمیمات جمعی‌اند و به نوعی ابزار اجرایی می‌مانند. کمیته‌های راهبری می‌توانند ابزارهای ارزشمندی برای همکاری در چارچوب قراردادهای ناقص^۴ باشند، نظم‌دهی خصوصی روابط طرفین را محقق سازند و امکان سازگاری هماهنگ با اختلالات و تغییرات پیش‌بینی نشده توسط شرکا را فراهم کنند.^۵ همچنین در چارچوب حکمرانی شرکتی کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده آمریکا^۶ در اصل ۱۳ یک گزارش تاکید

1. Carlos Sáenz-Royo, Francisco Chiclana and Enrique Herrera-Viedma., "Steering Committee Management. Expertise, Diversity, and Decision-making Structures", Information Fusion, Vol. 99, No. 1, (2023), p. 2.

2. Residual Control or Decision Right.

3. Oliver Hart, Incomplete Contracts and Control, Nobel Prize Lecture, (2016), p. 373. Retried May 21, 2026. Oliver Hart and John Moore, "Property Rights and the Nature of the Firm", Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 6, (1990).

4. Incomplete Contract.

5. J. Reuer & S V, Devarakonda, "Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-Equity Alliances", op cit., p. 11-27.

6. U.S Securities and Exchange Commision.

می‌کند که شرکت باید با همه سهامداران به طور منصفانه و برابر رفتار کند، همچنین حقوق آن‌ها را به رسمیت شناخته و اعمال این حقوق را تسهیل نماید. در این خصوص بر مشارکت فعال سهامداران و حفظ حقوق ایشان از جمله حق تصمیم‌گیری تأکید شده است.^۱

علاوه بر تاسیس کمیته راهبری، شرکا می‌توانند به برگزاری جلسه طرف‌های شریک^۲ بسنده نمایند. این جلسه از مدیران عالی‌رتبه شرکت‌های شریک در یک جوینت‌ونچر تشکیل می‌شود و می‌تواند به عنوان نهادی بالادست کمیته راهبری نسبت به مدیریت و راهبری پروژه اقدام نماید و یا حتی جوینت‌ونچر را از تاسیس کمیته راهبری بی‌نیاز سازد. از طرف دیگر به جهت تخصصی بودن موضوعات تحت بررسی کمیته و همچنین تعداد و تنوع آن‌ها، معمولاً در جوینت‌ونچرها اجازه تاسیس کمیته‌های فرعی تخصصی داده می‌شود. این کمیته‌ها خوراک و اطلاعات مورد پردازش کمیته راهبری اصلی را آماده می‌کنند. به عنوان نمونه ممکن است در یک جوینت‌ونچر، کمیته فرعی برگزاری مناقصات و کمیته فرعی برنامه و بودجه تاسیس شود. هرچند غالباً چنین کمیته‌هایی از قدرت تصمیم‌گیری و اجرایی کافی برخوردار نیستند، تفویض محدود اختیار کمیته راهبری به ایشان خالی از اشکال است. حتی برای جلوگیری از بن‌بست، می‌توان اختیارات تصمیم‌گیری نهایی در امور صرفاً فنی را به کمیته‌های فرعی تفویض کرد تا بن‌بست‌های کوچک فنی به کمیته راهبری اصلی سرایت نکند و باعث انسداد کل پروژه نشود. ذیل این گفتار ساختار کمیته راهبری و در ادامه روش‌های اتخاذ تصمیم، فارغ از تاسیس کمیته راهبری یا جلسه طرف‌های شریک بحث می‌شود.

۱-۱. کمیته راهبری

در جوینت‌ونچرهایی که نهاد شرکت تاسیس نمی‌شود، مدیریت و تصمیم‌گیری معمولاً بر دوش کمیته راهبری قرار می‌گیرد. در یک پژوهش با عنوان سازوکارهای حکمرانی ترکیبی: نقش کمیته‌های اداری در ائتلاف‌های غیرشرکتی که در سال ۲۰۱۶ میلادی توسط

1. A c, Fernando, k P, Muraleedharan & E K, Satheesh, *Corporate Governance: Principles, Policies and Practices* (London: Pearson, 2017) p. 200.

2. Meeting of Parties.

جی روئر و دورا کوندا انجام شده است؛ با مصاحبه با مدیران مشخص شده که تشکیل کمیته راهبری به منظور پوشش خلأهای قراردادی و ایجاد پاسخگویی در درون مشارکت امری ضروری است.^۱ تاسیس چنین کمیته‌ای در صورت تبیین روشن ساختار، وظایف و اختیارات، نقش بسزایی در حفظ استانداردهای مدیریت پروژه، موفقیت پروژه و تحقق ارزش حاصل از سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند.^۲ علی‌رغم عناوین متفاوتی که در هر قرارداد به این نهاد داده شده است، کارکرد و کاربرد آن‌ها روی هم رفته یکسان است.^۳

کمیته‌های راهبری در جوینت ونچرهای غیرشرکتی، آغازگر پاسخ به نیاز و رفع بخشی از محدودیت‌های این شکل از سازمان‌دهی هستند. کمیته‌های راهبری نوعی دستگاه اداری^۴ ابتدایی را فراهم می‌آورند که امکان پردازش اطلاعات، تصمیم‌گیری و اعمال نظم‌دهی خصوصی روابط شرکا را میسر می‌سازد.^۵ کمیته‌های راهبری به بنگاه‌ها اجازه می‌دهند نوعی اختیار تصمیم‌گیری را در دل توافقات قراردادی تزریق کنند؛ توافقاتی که در غیر این صورت فاقد هرگونه ساختار اداری‌اند و بدین‌وسیله به شرکا امکان می‌دهند تا سازگاری هماهنگ در برابر اختلالات پیش‌بینی‌نشده را سازمان‌دهی کنند. هرچند این شکل‌های سازمانی از حیث انعطاف‌پذیری، به اندازه گزینه‌هایی مانند سازمان داخلی یک شرکت یا بنگاه مشترک تحت حاکمیت هیئت مدیره منعطف نیستند. به همین دلیل یکی از بحث‌های مهم برای اشخاصی که در اندیشه ورود به مشارکت و در حال طراحی سازوکارهای مدیریتی آن هستند، ارزیابی این نکته است که آیا یک جوینت ونچر غیرشرکتی و پشتیبانی‌شده توسط کمیته راهبری، برای مواجهه با اختلالات و عدم قطعیت‌ها کفایت می‌کند یا آنکه با توجه به نیاز به کنترل‌های اداری پیچیده‌تر مانند حسابرسی و

1. J, Reuer & S V, Devarakonda, "Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-Equity Alliances", *Academy of Management Journal*, Vol. 59, No. 2, (2016), p. 8.

2. Thomas G Lechler & Maertine Cohen, "Exploring the Role of Steering Committees in Realizing Value from Project Management", *Project Management Journal*, Vol. 40, No. 2, (2009), p. 42.

3. P, Eigen, *Oil Contracts: How to Read and Understand Them* (Berlin: Open Oil, 2012) p. 51.

4. Administrative Apparatus.

5. J, Reuer & S V Devarakonda, "Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-Equity Alliances", *op cit.*, p. 36.

تحمل هزینه‌های سلسله‌مراتبی، بهتر این است که به سمت تاسیس یک شرکت پروژه حرکت کنند.^۱

در قراردادهای غیر مشارکتی نظیر قراردادهای بیع متقابل، از آنجایی که هریک از کارفرما و پیمانکار افرادی را با تعدادی مساوی به عنوان نماینده خود به کمیته مشترک مدیریت معرفی می‌کند، این امکان وجود دارد که نمایندگان از تخصص‌های متنوع باشند. سطح تخصص و میزان تنوع اعضای کمیته راهبری غنا و کیفیت تصمیم‌گیری را معین می‌کند و قابلیت اطمینان بر تصمیمات اخذ شده را افزایش می‌دهد.^۲ برای نمونه در کمیته مشترک مدیریت در یک قرارداد آی‌پی‌سی، افرادی با تخصص‌های مهندسی، برنامه‌ریزی و کنترل پروژه، حقوقی و متخصص مسائل مالی حضور دارند که این مهم به سطح قابلیت اتکای تصمیمات اخذ شده می‌افزاید. این در حالی است که معمولاً در قراردادهای جوینت‌ونچر هر شریک یک نماینده را در سطح جلسه شرکا یا کمیته راهبری معرفی می‌کند که لاجرم باید از سطح مطلوبی از اطلاعات بهره‌بردار.

ساختار کمیته راهبری و تعداد اعضای آن به تعداد شرکای جوینت‌ونچر بستگی دارد. زمانی که اجرای یک پروژه متضمن مشارکت تعدادی از اشخاص باشد، تاسیس کمیته راهبری امری حیاتی است و مسائل مربوط به پروژه باید توسط مدیرانی که برابر با تعداد شرکای حاضر در مشارکت هستند مورد رسیدگی قرار گیرد.^۳ در صورتی که تعداد شرکا تعداد قابل توجهی نباشد هر شریک می‌تواند بیش از دو نفر را در کمیته منصوب کند چراکه به طور کلی افزایش تعداد مدیران مشارکت‌کننده بر کیفیت تصمیم‌گیری می‌افزاید.^۴ هر چند پیشنهاد شده است که به منظور پرهیز از ازدیاد جمعیت و افول کارایی،

1. Ibid. p. 36.

2. Carlos Sáenz-Royo, Francisco Chiclana & Enrique Herrera-Viedma., "Steering Committee Management. Expertise, Diversity, and Decision-making Structures", op cit., p. 3.

3. Stephen Keith McGrath, Stephen Jonathan Whitty, "Do Steering Committees Really Steer?", International Journal of Managing Projects, Vol. 12, No. 3, (2018), p. 5.

4. Carlos Sáenz-Royo, Francisco Chiclana & Enrique Herrera-Viedma, "Steering Committee Management. Expertise, Diversity, and Decision-making Structures", op cit, p. 2.

حداکثر بین شش تا هشت عضو از ذینفعان اصلی در کمیته حاضر باشند.^۱ البته این مسئله می‌تواند حقوق ذینفعان در اقلیت را به مخاطره بیندازد لکن در بحث نحوه مدیریت و تصمیم‌گیری، افزایش بی‌حد و حساب تعداد اعضای کمیته راهبری بر کیفیت و فرآیند تصمیم‌گیری اثر سوء خواهد گذاشت و بنابراین می‌بایست به تعداد متعارفی از افراد بسنده نمود.^۲ در مدل قرارداد مرکز تجارت بین‌الملل جوینت ونچر آمده است:^۳ «اداره و مدیریت جوینت ونچر به کمیته مدیریت واگذار می‌شود که متشکل از نمایندگان هریک از طرفین است. اعضای کمیته مدیریت توسط مجمع طرفین برای یک دوره یکساله منصوب می‌گردند. دوره ماموریت آن‌ها قابل تمدید است.»

در خصوص جلسه طرف‌های شریک نیز ساختار، همانند کمیته راهبری است و جز از بابت سطح اختیارات و ارشدیت منصوبین در این کمیته، تفاوتی با ساختار کمیته راهبری وجود ندارد. در کمیته‌های فرعی، تعداد اعضا کاملاً بسته به نظر شرکا است. به عنوان مثال در برخی قراردادهای آی‌پی‌سی کمیته فرعی می‌تواند متشکل از ۲ عضو و برخی دیگر متشکل از ۳ عضو باشد. در یک جوینت ونچر قراردادی، به جای از پیش تعیین کردن تعداد نفرات، می‌توان آن را در اختیار کمیته راهبری قرارداد که حسب نیاز و تخصص در زمان تاسیس کمیته فرعی مشخص شود. حتی ممکن است تعدادی از خود اعضای کمیته راهبری در این کمیته‌های فرعی حاضر شوند.

1. Loch Christoph; Mahrings Magnus & Somer Sevenja, "Supervising Projects You Don't Fully Understand: Lessons for Effective Project Governance by Steering Committee", California Management Review, Vol. 59, No. 2, (2017), p. 59.

۲. به طور کلی حضور تعداد بیشتری از افراد در کمیته راهبری منجر به بهره‌مندی از تخصص، توانایی و دیدگاه‌های متنوع‌تری می‌گردد اما تعداد کمتر ممکن است کارایی بیشتری داشته باشد.

See Generally: Gibson Dunn and Ankura, Joint Venture Governance: Best Practices for JV Board Directors and Dealmaker, (2022), p. 13.

3. International Trade Center UNCTAD/WTO, ITC Contractual Joint Venture Model Agreement, Trade Law Series, (2004), p. 13.

۱-۲. روش‌های تصمیم‌گیری

شرکت‌های شریک می‌توانند از سازوکارهای متعددی برای ایجاد نظم در روابط قراردادی و واکنش به وضعیت‌های اقتضایی^۱ یا رویدادهای ناشی از شرایط خاص و پیش‌بینی نشده استفاده کنند. در مواردی که حقوق تصمیم‌گیری قابل تبیین در قرارداد است، شرکا می‌توانند به صورت پیشینی^۲ اختیار تصمیم‌گیری را در مواجهه با وضعیت‌های اقتضایی به یکی از طرفین تخصیص دهند.^۳ در مقابل، هنگامی که حقوق تصمیم‌گیری به طور پیشینی قابل پیش‌بینی و تنظیم قراردادی نیست، شرکا می‌توانند با ورود پسینی^۴ دستورالعمل‌ها و رویه‌های کلی یا پاسخ‌های مشخص‌تری را طراحی کنند که در زمان بروز وضعیت‌های اقتضایی، طرفین را در انجام تعديلات لازم یاری دهد.

بنابراین شرکا می‌توانند در پرتو نظریه قراردادهای ناقص^۵ رابط‌های ساختاری طراحی کنند که از طریق امکان‌پذیر ساختن تبادل اطلاعات و تصمیم‌گیری مشترک، با ورود پسینی، موانع و مشکلات مستحدثه را مرتفع نماید. نظریه قراردادهای ناقص با بررسی محدودیت‌های قراردادی در روابط اقتصادی، تلاش می‌کند مسائل مربوط به تخصیص دارایی‌ها و تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت را توضیح دهد. برخلاف قراردادهای کامل که فرض می‌کنند تمامی شرایط و نتایج ممکن در قرارداد، پیش‌بینی و گنجانده می‌شود؛ قراردادهای ناقص تنها برخی از شرایط اصلی را پوشش می‌دهند و به همین دلیل امکان بروز مشکلاتی مانند گروکشی^۶ را فراهم می‌کنند. مسئله گروکشی زمانی رخ می‌دهد که یکی از طرفین قرارداد، پس از سرمایه‌گذاری خاص خود در یک پروژه یا دارایی، نتواند از بازده کامل سرمایه‌گذاری خود بهره‌مند شود، زیرا طرف دیگر از قدرت

1. Event of a Contingency.

2. EX-Ante.

3. J Reuer & S V Devarakonda, "Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-equity Alliances", op cit., p. 36.

4. EX-Post.

5. See Generally: Oliver Hart and John Moore, "Foundations of Incomplete Contracts", The Review of Economic Studies, Vol. 66, No. 1, (1999).

6 Hold-Up.

چانه‌زنی خود استفاده کرده و بخش قابل توجهی از منافع را مطالبه می‌کند.^۱ این مسئله در قراردادهای جوینت ونچر از دیدگاه منافع شرکای اقلیت قابل بررسی است، چراکه شرکای اقلیت ممکن است مغلوب قدرت چانه‌زنی شرکای اکثریت شوند. منبع این قدرت چانه‌زنی، بهره‌مندی از اکثریت سهام مشارکت است که می‌تواند تصمیم‌گیری در جوینت ونچر را به نفع منافع شرکای دارنده اکثریت سهام محدود نماید. به همین جهت تبیین روش تصمیم‌گیری که هم متضمن منافع شرکای اقلیت باشد و هم مشارکت را با حداقل بن‌بست مواجه سازد ضروری است.

به جهت اهمیت تصمیم‌گیری، شرکا ممکن است ذیل جوینت ونچر متعهد شوند تا حق رای خود را با لحاظ منافع سایر شرکا و منفعت جوینت ونچر اعمال نمایند.^۲ درج چنین تعهدی مورد پذیرش است؛ برای نمونه در ایالات متحده، بخش ۱۸-۴۰۲ قانون LLC دلاور اجازه می‌دهد شرکا هرگونه روشی را برای رای‌گیری و حل بن‌بست استفاده کنند.^۳ از آنجا که خلأهای موجود در قراردادهای بلندمدت و ناقص می‌توانند به روشی انطباقی و گام‌به‌گام پُر شوند، درج یک شرط کلی مورد توافق شرکا با این مضمون که هنگامی که خلأیی برای انطباق پیش آید، هر یک از شرکا مسئولانه رفتار خواهد کرد و به دنبال منفعت فردی نخواهد بود، در فرض عدم وجود فرصت‌طلبی می‌تواند مفید فایده باشد.^۴ به جهت عدم قطعیت در پذیرش و تفسیر حسن‌نیت، راهکار مناسب، کارآمد و پایدارتر از تکیه بر مفاهیم اخلاقی، همسوسازی انگیزه‌های^۵ شرکا در فرآیند تصمیم‌گیری است. به نحوی که حتی اگر طرفین صرفاً منافع شخصی خود را دنبال کنند، از دید تحلیل اقتصادی حقوق، نتیجه نهایی باز هم همسو با هدف جمعی مشارکت باشد. بنابراین اثربخشی رفتار

1. See Generally: Patrick W Schmitz, "The Hold-Up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory", *Bulletin of Economic Research*, Vol. 53, No. 1, (2001).

2. Peter Roberts, *Joint Operating Agreement: A Practical Guide* (London: Globe Business Publishing Ltd, 2010) p. 97.

3. Delaware LLC Act, C. 18-402.

4. Oliver E, Williamson, "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2, (1979), p. 238.

5. Incentive Alignment.

مسئولانه به وسیله حکمرانی قراردادی^۱ و از طریق همسوسازی انگیزه‌ها، نسبت به حکمرانی روابطی^۲ که بر حسن‌نیت تکیه دارد، محتمل‌تر است.

به طور کلی پیش‌بینی تاسیس کمیته‌های راهبری در متن قراردادها نشان‌گر نیاز شرکا به اتخاذ تصمیماتی در آینده است که در زمان انعقاد قرارداد نسبت به ماهیت دقیق وضعیت‌های اقتضایی یا نوع تعدیلات مورد نیاز اطمینانی وجود ندارد. به عنوان نمونه در یک جوینت‌ونچر قراردادی مقرر شده است که کمیته راهبری مسئول تصویب تعداد کارکنان تمام‌وقت شاغل در برنامه تحقیقاتی مشترک، انتخاب نامزدهای جایگزین محصول در صورت ناکارآمدی گزینه مورد توافق اولیه و نظارت بر گزارش‌های فصلی ارائه‌شده از سوی شرکا باشد.^۳ این‌ها غالباً مواردی هستند که نمی‌توان یا نباید از ابتدای قرارداد معین کرد. در ادامه روش‌های اتخاذ تصمیم در یک جوینت‌ونچر بررسی می‌شود.

۱-۲-۱. تصمیم‌گیری به اتفاق آرا

یکی از رایج‌ترین طرق تصمیم‌گیری در یک جوینت‌ونچر، تصمیم‌گیری به اتفاق آرا و به صورت اجماع^۴ است. در جوینت‌ونچرهای ۵۰-۵۰ و دو شریکی، در مقایسه با سایر جوینت‌ونچرها روش اتخاذ تصمیم به اتفاق آرا رایج‌تر است.^۵ از آنجایی که هر شریک دارای منافع، ریسک‌ها و اهداف متفاوت است و با عنایت به این‌که در این روش هیچ تصمیمی بدون رضایت کامل تمام اعضا گرفته نمی‌شود، در نظر گرفتن این روش با تقویت احساس پذیرش مشترک، منجر به افزایش تعهد نسبت به اجرای تصمیم و بهبود انسجام استراتژیک می‌گردد. همچنین ارتقای سطح اجماع در فرآیند تصمیم‌گیری، موجب

1. Contractual Governance.

2. Relational Governance.

3. J Reuer & S V Devarakonda, "Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-Equity Alliances", op cit., p. 8.

4. Unanimous

5. Philip Zanfagna; Molly Farber & James Baford, "Decision Making in 50:50 Joint Ventures", Harvard Law School Forum on Corporate Governance, (2020), p. 2.

افزایش اطمینان نسبت به کیفیت تصمیم اتخاذ شده می‌شود.^۱ در کمیته‌های راهبری بر خلاف هیئت مدیره شرکت‌ها که رای اکثریت حاکم است معمولاً برای برخی موضوعات کلیدی^۲ توافق شده است که صرف نظر از درصد سهام، اتفاق آرا لازم باشد. بدیهی است انتخاب این روش بر حفظ حقوق شرکای اقلیت می‌افزاید لکن احتمال حصول بن‌بست در فرآیند تصمیم‌گیری را نیز افزایش می‌دهد.

۲-۲-۱. تصمیم‌گیری با اکثریت آرا

تصمیم‌گیری بر اساس رای اکثریت،^۳ یکی از روش‌های متداول به‌ویژه در جوینت‌ونچرهایی با ساختار مالکیت اقلیت-اکثریتی است. در این روش تصمیمات معمولاً با کسب حداقل بیش از نصف آرا (تعداد شرکا یا سهم مشارکت) اتخاذ می‌شود و بنابراین احتیاجی به موافقت همه طرفین نیست و بدین ترتیب می‌توان از بن‌بست‌های احتمالی و تاخیرهای ناشی از تلاش برای رسیدن به اجماع جلوگیری نمود. می‌توان حد نصاب اکثریت را حسب قرارداد و مطابق نظر شرکا تعیین کرد. در بند ۵.۹ مدل قراردادی عملیات مشترک کشور غنا آمده است:^۴ «کلیه تصمیمات، تصویب‌ها و سایر اقدامات کمیته عملیاتی در مورد تمامی طرح‌هایی که به آن ارجاع می‌شود، با رأی موافق اعضایی که در آن زمان شرکت‌های وابسته نبوده و در مجموع حداقل شصت درصد از سهم‌های مشارکت را دارا باشند، اتخاذ خواهد شد.» بر اساس این بند قرارداد، حدنصاب اکثریت مطابق با سهم مشارکت شرکت‌های شریک و غیر وابسته تعیین شده است. محدودیت یادشده به جهت حفظ حقوق سایر شرکا و پرهیز از تحمیل نظرات شرکت‌های وابسته درج شده است که معمولاً منافع مشترک داشته و با یکدیگر هماهنگ هستند.

1. Carlos Sáenz-Royo, Francisco Chiclana and Enrique Herrera-Viedma, "Steering committee management. Expertise, diversity, and decision-making structures", op. cit., p. 2.

2. Reserved Matters.

3. Majority.

4. Joint Operating Agreement, Kosmos Energy Ghana HC(1)the E.O. Group Operating, Agreement in Respect of Cape Three Point Block Offshore Ghana, p. 16.

۳-۲-۱. تصمیم گیری دو مرحله ای (با دو حدنصاب)

رای گیری مبتنی بر نصاب تصویب^۱ می تواند مبتنی بر دو روش باشد. در روش اول یا روش تک مرحله ای،^۲ موضوع زمانی تصویب می شود که درصد سهم مشارکت^۳ نمایندگان که به آن رای داده اند، مساوی یا بیشتر از حدنصاب تعیین شده است. این روش که در بند قبلی مورد بررسی قرار گرفت متضمن این مشکل است که دارنده اکثریت سهام مشارکت در جوینت ونچر می تواند کنترل واقعی مشارکت را در دست بگیرد و عملاً نهاد کمیته راهبری را به یک نهاد تشریفاتی بدل سازد. هرچند برای جلوگیری از این خودکامگی در حقوق برخی ایالت های آمریکا از جمله ایلینوی و پنسیلوانیا، در صورت اثبات ظلم به اقلیت^۴ از طریق سوء استفاده از اکثریت آرا،^۵ دادگاه صلاحیت مداخله و حتی انحلال شرکت یا ابطال تصمیم را دارد.^۶ در روش دوم که به روش دو مرحله ای^۷ معروف است موضوع زمانی در کمیته تصویب می شود که اولاً حداقل تعداد معینی از نمایندگان به آن رای موافق داده باشند و دوماً مجموع درصد سهم مشارکت آن نمایندگان مساوی یا بیشتر از نصاب قبولی تعیین شده باشد.^۸ بنابراین در این روش علاوه بر اکثریت سهم مشارکت، حد نصاب عددی نیز برای اتخاذ تصمیم لحاظ می شود تا از خودکامگی دارنده اکثریت سهام مشارکت بکاهد. درج حدنصاب عددی حتی ممکن است قدرت و توی استراتژیک را به شرکای

1. Passmark.

2. One Stage Test.

3. Participating Interest.

4. Minority Oppression.

۵. در رسیدگی به دعاوی مربوط به ظلم به اقلیت، بر سر اجرای منطوق قرارداد در مقابل تفسیر آن با تاکید بر ممنوعیت رفتارهای فرصت طلبانه شرکای دارنده سهام اکثریت، کشمکش زیادی وجود دارد. در تعدادی از رسیدگی ها ادعای ظلم توسط اقلیت را با این پرسش ارزیابی کردند که آیا اکثریت، اقلیت را از انتظارات عینی و معقولی که موجب سرمایه گذاری آن ها شده، محروم نموده است؟ به عبارت دیگر آیا اکثریت با سوء استفاده از قدرت کنترلی خود، اقلیت را از منفعتی محروم کرده است؟

Benjamin Means, "A Contractual Approach to Shareholder Oppression Law", Fordham Law Review, Vol. 79, No. 3, (2010), p. 1199.

6. Anupam Chander, "Minorities, Shareholders and Otherwise", The Yale Law Journal, Vol. 113, No. 119, (2011), p. 144.

7. Two Stage Test.

8. Peter Roberts, *Joint Operating Agreement: a Practical Guide*, op cit., p. 101.

اقلیت بدهد. در این صورت دارنده اکثریت سهام مشارکت برای جلب رضایت شرکای اقلیت، ناگزیر است تا به جای تحکم صرف، به سمت مذاکره و اقناع حرکت کند که مبتنی بر روح اصلی جوینت ونچر است. در بند ۹.۸.۲ یک نمونه قرارداد عملیات مشترک آمده است:^۱ «کلیه تصمیمات کمیته عملیاتی باید با رای مثبت حداقل ... نماینده که حداقل دارای مجموع ... درصد سهام مشارکت هستند، اتخاذ شود.»

۴-۲-۱. دسته‌بندی موضوعات با لحاظ حدنصاب‌های مختلف

یکی دیگر از روش‌های تصمیم‌گیری که مجموعی از روش‌های فوق‌الذکر را در خود جای داده است، دسته‌بندی موضوعات^۲ با نصاب‌های متفاوت است. در این روش تصمیم‌گیری، موضوعات دسته‌بندی شده و برای هر موضوعی نصاب معینی مشخص می‌شود. نصاب‌ها می‌توانند مبتنی بر تعداد، سهم مشارکت، به صورت اتفاق آرا و یا به روش تک‌مرحله‌ای یا دو مرحله‌ای باشند. مواردی که از اهمیت بالایی در جوینت ونچر برخوردار است^۳ بهتر است به صورت اتفاق آرا تصمیم‌گیری شود. به عنوان نمونه در ۸۷ درصد از قراردادهای مورد بررسی در یک پژوهش، برای پذیرش شریک جدید اتفاق آرا پیش‌بینی شده است. در بررسی مذکور تمامی قراردادها برای اصلاح قرارداد جوینت ونچر و تصویب برنامه‌های اساسی، متضمن تصمیم‌گیری به روش اتفاق آرا بوده‌اند.^۴ علاوه بر این، تصمیمات مهم دیگری از قبیل تغییر ماهیت کسب‌وکار، انحلال اختیاری، استقراض‌های سنگین خارج از بودجه و قرارداد با اشخاص وابسته^۵ در دسته فوق جای می‌گیرند. سایر تصمیماتی که از اهمیت کمتری به نسبت موارد یادشده برخوردارند می‌توانند با حدنصاب‌های متفاوتی در قرارداد درج شوند. زمانی که در جوینت ونچر، دو ساختار جلسه طرف‌های شریک و کمیته راهبری در نظر گرفته شده باشد، معمولاً

1. Offshore Energies UK (OEUK), Industry Model form: Joint Operating Agreement, (2021), p. 29.

2. Classification.

3. Fundamental Actions/Veto Matters.

4. Philip Zanfagna; Molly Farber & James Baford, "Decision Making in 50:50 Joint Ventures", op cit., p. 3.

5. Related Party Transactions.

تصمیمات دارای اهمیت، نظیر ورود شریک جدید برای جلسه طرف‌های شریک رزرو می‌شود و سایر موارد به طور کلی به کمیته راهبری محول می‌شود. از آنجایی که پیش‌بینی کلیه موارد مورد بحث در کمیته راهبری امکان‌پذیر نیست، چارچوب پیشنهادی پژوهش شامل تعیین کلی یک حدنصاب متعارف برای سایر تصمیماتی است که در دسته‌بندی نیامده‌اند.

اگرچه روش تصمیم‌گیری حسب نیازها و منافع شرکا در هر جوینت ونچری می‌تواند متفاوت باشد، یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد در شرایط یکسان و با لحاظ جمع میان حقوق ذیفعان و شرکای اقلیت، اهمیت سرعت در فرآیند اتخاذ تصمیم و تلاش برای پرهیز از تحقق بن‌بست، اتخاذ تصمیم به صورت دسته‌بندی و بهره‌مندی از حدنصاب‌های متفاوت مناسب‌ترین شیوه است. با وجود اینکه حدنصاب‌های بالا از اقلیت حمایت می‌کنند، اما خود بزرگترین عامل بن‌بست هستند. در واقع هرچه تعداد موضوعات تحت دسته‌اتفاق آرا یا اکثریت ویژه^۱ در مقابل اکثریت ساده بیشتر باشد، ریسک بن‌بست به صورت تصاعدی بالاتر می‌رود. این ساختار چندسطحی اجازه می‌دهد سطوح مختلف تصمیم‌گیری متناسب با اهمیت موضوعات در نظر گرفته شود و بدون قربانی کردن شرکای اقلیت، تا حد زیادی ریسک بن‌بست کاهش یابد؛ همچنین با پیشگیری از وتوی مخرب، تعادل میان کارایی و اعمال حقوق کنترلی شرکا بر جوینت ونچر محقق شود. این ابزار قراردادمحور، ابعاد مختلف حاکمیت مشترک را به طور عملی تقویت می‌کند.

۲. راهکارهای برون‌رفت از بن‌بست

شرکا در یک جوینت ونچر، در معرض انواعی از مخاطرات از قبیل تعریف نشدن دقیق نقش هر شریک، تقسیم ناعادلانه منافع و ریسک‌های سیاسی و بی‌ثباتی اقتصادی قرار دارند.^۲

1. Super Majority.

2. See Generally: Iftnchi Violeta & Hurduzeu, "The Pros and Cons of Using Joint Ventures as a Tool to Mitigate Political Risks in Developing Countries", The Romanian Economic Journal, Vol. 21, No. 67, (2018).

پیچیده‌ترین حالات زمانی رخ می‌دهد که شرکا در تقابل با یکدیگر قرار گیرند^۱ و در اتخاذ تصمیم به بن‌بست برسند. بن‌بست در اصطلاح به معنای ناتوانی سیستماتیک در اتخاذ تصمیم‌های ضروری برای عملیات شرکت است. آثار بن‌بست متفاوت است؛ در برخی موارد ممکن است تنها به معاملات خاص محدود شود و عملیات روزمره مشارکت را تحت تأثیر قرار ندهد. با این حال در موارد حاد، مشارکت به کلی از کار می‌افتد و قادر به تصویب صورت‌های مالی یا پیگیری فرصت‌های اولیه تجاری نخواهد بود.^۲ در رویه قضایی انگلستان و آمریکا وقتی یک جوینت ونچر دچار فلج تجاری^۳ شود، هدف تجاری^۴ از بین رفته تلقی می‌شود و این مجوزی برای انحلال یا مداخله قضایی است.^۵ علاوه بر عدم تحقق نصاب تصمیم‌گیری، بن‌بست می‌تواند به موجب عدم حضور شرکا در جلسه تصمیم‌گیری نیز محقق شود.^۶ گاهی اقلیت از این عدم حضور خود به مثابه ابزاری دفاعی با هدف جلوگیری از تصمیمات زیان‌بار اکثریت استفاده می‌کنند.

بروز بن‌بست تا حد زیادی به ساختار مالکیت شرکا و سهم‌الشرکه ایشان بستگی دارد. گاهی ضرورت اتخاذ تصمیم به اتفاق آرا در برخی از جوینت ونچرها با هدف حفظ حقوق شرکای اقلیت در نظر گرفته شده است. علاوه بر اتفاق آرا، در مواردی حداقل درصدی از سهام اقلیت به حق مسدودکنندگی مجهز می‌شوند تا از پیروزی اکثریت ساده بر اراده

1. Mangirds Morkunes et al., "Joint Venture as a Risk Management Tool", International Journal Economic Policy in Emerging Economies, Vol. 12, No. 3, (2019), p. 290.

2. Abduxalilov Shahboz, "Corporate Deadlock Resolution thorough Contractual Exit Mechanism In Joint-Stock Companies", Advanced Methods of Ensuring the Quality of Education: Problems and Solutions, University of Texas at Arlington, Vol. 2, No. 12, (2025), p. 49.

3. Commercial Paralysis.

4. Commercial Substratum.

5. See: In re German Date Coffee Company (1882) 20 Ch. D. 169, Re Yenidje-Tobacco Co Ltd (1916) 2 Ch. 426, Delaware LLC Act, 6 Del, C. 18-802.

۶. در مدل قرارداد جوینت ونچر مرکز تجارت بین‌الملل در خصوص تعریف بن‌بست آمده است: بن‌بست عبارت است

از ناتوانی دو جلسه متوالی (خواه جلسات طرف‌ها یا جلسات کمیته مدیریت) در اتخاذ تصمیم، به دلیل عدم حضور یکی از طرف‌ها (در مواردی که شرط حداقل حضور لازم است) یا نبود توافق.

International Trade Center UNCTAD/WTO, ITC Contractual Joint Venture Model Agreement, (2004), p. 8.

نزدیک به اکثریت جلوگیری شود.^۱ با تأکید بر نظریه قراردادهای ناقص، مسئله گروکشی از جمله ریسک‌هایی است که شریک اقلیت با آن مواجه است و تعیین حدنصاب در خصوص برخی تصمیمات می‌تواند راهکار مناسبی برای محدود نمودن قدرت چانه‌زنی و یا به تعبیر دیگر تصمیم‌سازی شرکای اکثریت باشد. بنابراین خاطرنشان می‌شود که برای برخی بن‌بست‌ها اساساً جز تغییر نظر شرکای مخالف و یا خروج خودخواسته آن‌ها راهکاری متصور نیست، چراکه بنای کلیه شرکا در تدوین جوینت ونچر، لااقل اتخاذ برخی تصمیمات به اتفاق آرا بوده است. در یک بند قراردادی جوینت ونچر مشاوران فیدیک در این مورد آمده است: «در صورت بروز اختلاف نظر در میان اعضای کمیته راهبری و تساوی آراء، رئیس کمیته راهبری از حق رأی قاطع برخوردار خواهد بود، مگر در مواردی که بر اساس این موافقتنامه، اتخاذ تصمیم به صورت اجماع لازم باشد.»^۲

مکانیسم‌های پیش‌رو در این گفتار صرفاً راه‌حل‌های عملیاتی نیستند بلکه بخشی از حکمرانی شرکتی به شمار می‌روند، چراکه نقش این مکانیسم‌ها اطمینان از تصمیم‌گیری جمعی، حفظ تعادل میان اهداف اقتصادی، حقوق کنترلی و توزیع مناسب حقوق و مسئولیت میان شرکا است.^۳ حل بن‌بست در جوینت ونچرها را می‌توان در قالب مدل چندسطحی حل بن‌بست^۴ تحلیل کرد که از پیشگیری قراردادی آغاز شده و تا باز تخصیص نهایی کنترل و مالکیت ادامه پیدا می‌کند. این توالی با منطق نظریه قراردادهای ناقص، حقوق مالکیت، کنترل و همسویی منافع شرکا سازگار است. این تقسیم‌بندی به معنای استقلال کامل هر راهکار از دیگری نیست، بلکه برای نشان دادن تقدم منطقی و شدت مداخله طراحی شده است؛ به این معنا که ابتدا باید راهکارهایی به کار گرفته شوند که امکان استمرار همکاری را حفظ می‌کنند و تنها در صورت ناکارآمدی آنها باید به راهکارهای شدیدتر مانند خروج یا انحلال متوسل شد.

1. Reinier Kraakman, *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach* (Oxford: Oxford University Press, 2017) p. 93.

2. FIDIC, *Model Joint Venture (Consortium) Agreement between Consultants*, Second Edition (Switzerland: FIDIC, 2017) p. 5.

3. A c, Fernando, K P, Muraleedharan, E K, Satheesh, *Corporate Governance: Principles, Policies and Practices*, op cit., p. 39-40.

4. Multi-Layer Deadlock Resolution Model.

۲-۱. سطح یک: سازوکار قراردادی

در این سطح ابتدا تلاش می‌شود با طراحی سازوکار مناسب رای‌گیری از بروز بن‌بست تا جای ممکن اجتناب شود. در وهله دوم شرکا با در نظر گرفتن مقررات جایگزین، امکان توقف عملیات را به حداقل ممکن می‌رسانند. از آنجایی که در این سطح بدون نیاز به تشخیص یا مداخله ثالث، به طور خودکار بر رفع بن‌بست اقدام می‌شود، روش‌های این سطح را می‌توان ابزاری کم‌هزینه و کارآمد تلقی نمود. نکته اول که در حقیقت ورود پیشینی به مسئله و طراحی مناسب یک سیستم چندوجهی رای‌گیری است، در گفتار اول مورد بررسی قرار گرفت. در ادامه اجرای قدر متیقن توافق شرکا، رجوع به مصوبه‌های قبلی و تغییر حدنصاب تصمیم‌گیری یا حدنصاب تشکیل جلسه بحث می‌شود.

۲-۱-۱. اجرای قدر متیقن توافق شرکا

در برخی موارد موضوع مورد اختلاف قابل تفکیک^۱ است به نحوی که میان مخالفان و موافقان آن در بین شرکا قدر متیقنی از توافق وجود دارد لکن در باقی موارد حصول توافق ممکن نیست. در فرضی که می‌توان برآیندی از نظرات شرکا را در موضوع مورد اختلاف استخراج نمود باید در وهله اول بر اجرای آن قدر متیقن تلاش کرد زیرا در هر حال بهتر از عمل نکردن به کل موضوع مورد تصمیم‌گیری است. این مسئله قابل مقایسه با قاعده الجمع مهما امکن اولی من الطرح است.

مثلاً تصور کنید تصویب برنامه و بودجه کاری یک جوینت‌ونچر به اختلاف خورده است. برنامه، متضمن انجام ۱۲ بسته‌کاری با بودجه‌ای معادل ۱۲ میلیون دلار است، حال عده‌ای از شرکا، مخالف دو بسته‌کاری‌اند که هزینه متناظر آن بسته‌ها روی هم رفته معادل ۳ میلیون دلار است. از آنجایی که برنامه‌ها و بودجه هر یک مشخص شده است، در صورتی که کارها به صورت زنجیره و منوط به اجرای هم نباشند، می‌توان ۱۰ بسته‌کاری و بودجه ۹ میلیون دلاری را که قدر متیقن توافق شرکا است به تصویب رساند و در خصوص مسائل مورد اختلاف از روش‌های دیگر بهره جست. برای اجرای این راهکار، قرارداد از ابتدا باید

1. Severability.

به صورت ماژولار^۱ طراحی شده باشد تا بودجه هر بخش مستقلاً قابل تخصیص باشد. طراحی چنین شرطی در قرارداد متضمن تاکید بر قابلیت تفکیک و تصویب قدر متیقن است. همچنین می توان در صورت امکان، بسته جامع اختلافی را به واحدهای کوچکتر تقسیم کرد و جداگانه برای هریک نسبت به رای گیری اقدام نمود.

۲-۱-۲. رجوع به مصوبه های قبلی شرکا

شرط استناد به سوابق قبلی می تواند به عنوان یک مکانیسم قراردادی برای جلوگیری از تداوم بن بست در نهادهای تصمیم گیری مشترک به کار رود. هسته اصلی این شرط مبتنی بر این است که در صورت عدم توانایی شرکا در اتخاذ تصمیم درباره یک موضوع خاص پس از طی تشریفات حل بن بست، تصمیم بر اساس مفاد مصوبات مشابه و معتبر گذشته اتخاذ شود. این روش با تکیه بر تداوم خط مشی تجاری و رفتار قبلی طرف های شریک، قصد مشترک قبلی طرفین را به یک ابزار عملیاتی تبدیل می کند. این رویکرد از یک سو از توقف عملیات جلوگیری کرده و از سوی دیگر با تکیه بر الگویی که قبلاً مورد توافق طرفین بوده، از ایجاد اختلافات جدید یا تفسیرهای یک جانبه می کاهد. به عنوان نمونه تهیه یک برنامه کسب و کار^۲ مناسب می تواند در صورت بروز بن بست تصمیم گیری، نقش یک عامل تثبیت کننده را ایفا کند، به این معنا که مشارکت می تواند تا زمان رفع بن بست، بر اساس آخرین نسخه مورد توافق برنامه کسب و کار به فعالیت خود ادامه دهد.^۳ مشابه این مورد در قراردادهای بیع متقابل ایران وجود دارد.^۴ در برخی قراردادهای مشارکتی تحت حقوق آمریکا، بندی با عنوان ادامه بودجه^۵ به عنوان ابزاری برای پیشگیری از توقف عملیات در نظر گرفته می شود. بر اساس این بند در صورت عدم توافق شرکا بر بودجه

1. Madular.

2. Buisiness Plan.

3. Stuart Hopper, *International Joint Ventures Handbook* (Swiss: Baker and MacKenize, 2015) p. 80.

۴. عبدالحسین شیروی، حقوق نفت و گاز (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۴۰۰)، ص ۴۷۸.

5. Budget Carryover.

جدید، بودجه سال قبل، گاه همراه با افزایشی از پیش تعیین شده که معمولاً با نرخ تورم مرتبط است، تا زمان دستیابی به توافق به اجرا در می‌آید.^۱

شرط استناد به سوابق قبلی یک ابزار کارآمد، ولی محدود است. بهترین کاربرد آن برای بن‌بست‌های عملیات‌های تکراری مانند تصویب بودجه سالانه است. حدود و ثغور این شرط را می‌توان در قرارداد معین نمود و به صراحت تعریف کرد که اولاً سوابق قبلی معتبر شامل چه اسنادی می‌شود؟ دوم اینکه تا چه حدودی باید بر اساس اسناد یاد شده عمل شود؟ نکته دیگری که در خصوص تدوین این شرط باید لحاظ شود، ترکیب این روش با سایر روش‌های خروج از بن‌بست است؛ به عنوان نمونه، ارجاع به مدیران ارشد، مکانیسم‌های حل و فصل اختلاف و حتی اعطای حق رای قاطع می‌تواند مشروط به رعایت رویه‌ها و سوابق قبلی جوینت ونچر شود. مثلاً می‌توان در اعمال رای قاطع، رئیس جلسه را متعهد به پایبندی بر سوابق جوینت ونچر یا روح مصوبات پیشین نمود.

۳-۱-۲. تغییر حدنصاب تصمیم‌گیری / حدنصاب تشکیل جلسه

چنانکه در بخش اول گفته شد، یکی از بهترین مکانیسم‌های رای‌گیری و به‌طور کلی فرآیند اتخاذ تصمیم در جوینت ونچرها، دسته‌بندی تصمیم‌ها و لحاظ نصاب‌های مختلف برای هر سطح است. بدیهی است هرچه حدنصاب سهم‌الشرکه‌ای یا عددی مدنظر برای اتخاذ یک تصمیم پایین باشد، احتمال حدوث بن‌بست کمتر است. در عمل بن‌بست در مواقعی اتفاق می‌افتد که روش تصمیم‌گیری به اتفاق آرا بوده و یا نصاب اکثریت بالایی برای آن در نظر گرفته شده است. در این صورت می‌توان حدنصاب تصمیم‌گیری را پایین‌تر آورد و از این طریق به بن‌بست خاتمه داد. خاطرنشان می‌شود در موضوعات بنیادی نباید از این شیوه استفاده نمود و باید به اعمال آن در حدود موضوعات عملیاتی بسنده کرد. فرض کنید برای تدوین استراتژی قراردادی، حد نصاب اتفاق آرا در قرارداد پیش‌بینی شده است. حال این نصاب تحقق نمی‌یابد و موضوع هم، بنا به نظر طرفین از موضوعاتی

1. Philip Zanfagna, Molly Farber & James Baford, "Decision Making in 50:50 Joint Ventures", op cit., p. 6.
2. Fall Back Thresholds.

نیست که الا و لابد باید به اتفاق آرا تصویب شود. در این حالت می‌توان ضمن در نظر گرفتن حدنصابی پایین‌تر، امکان خروج از بن‌بست را مهیا نمود. این شیوه رای‌گیری پلکانی معکوس^۱ اجازه می‌دهد اگر حدنصاب اتفاق آرا در جلسه اول حاصل نشود، در جلسه دوم با اکثریت ویژه و در صورت تکرار بن‌بست، در جلسه سوم با اکثریت ساده تصویب شود.

در مواردی که بن‌بست ناشی از عدم شرکت شرکا در جلسه رای‌گیری است، می‌توان مشابه با مقررات قانون تجارت در خصوص کاهش حدنصاب رسمیت یافتن جلسات مجمع عمومی، حدنصاب‌های لازم را برای تشکیل جلسه در وهله دوم یا سوم کاهش داد. علاوه بر این می‌توان مشخص نمود که جلسه با هر تعداد از شرکا رسمیت دارد. در مدل قرارداد جوینت ونچر مرکز تجارت بین‌الملل آمده است:^۲ «تصمیمات کمیته مدیریت با اکثریت آرای تمام اعضا، از جمله اعضای غیرحاضر، اتخاذ خواهد شد.» سپس در ادامه دو گزینه دیگر مطرح شده است: ۱- اکثریت آرای اعضای حاضر و ۲- به اتفاق آرا. متن اصلی این بند قاعده کلی را بیان می‌کند و سپس دو گزینه جایگزین آمده است تا در صورت توافق شرکا، در قرارداد درج و ملاک عمل قرار گیرد. در این حالت، مبنای محاسبه اکثریت، تعداد کل اعضای کمیته است، نه فقط حاضرین. این روش به غیبت کنندگان هم به منزله رای منفی (یا عدم حمایت) نگاه می‌کند و تصمیم‌گیری را سخت‌تر می‌کند. در گزینه اول اما مبنای محاسبه فقط اعضای حاضر در جلسه است. این روش انعطاف‌پذیرتر است و تصمیم‌گیری را تسهیل می‌کند. گزینه اول در صورت درج به عنوان مرحله دوم تصمیم‌گیری در فرض عدم حضور تمام اعضا، می‌تواند راه مناسبی برای خروج از بن‌بست باشد. گزینه دوم توافق تمام اعضا است، این سخت‌گیرانه‌ترین روش است که بحث آن گذشت.

1. Step-Down Voting.

2. International Trade Center UNCTAD/WTO, ITC Contractual Joint Venture Model Agreement, (2004), p. 14.

۲-۲. سطح دو: سازوکار حاکمیتی

در سطح دوم، حل بن بست نه از طریق قواعد قراردادی مندرج و به صورت خودکار، بلکه از رهگذر اقدامات نهادهای موجود در مشارکت رفع می شود. این سطح ممکن است متضمن بازتوزیع حقوق کنترلی شرکا در مشارکت باشد. در ادامه روش های ارجاع موضوع به مدیران ارشد و اعطای حق رای قاطع مطالعه می شود.

۲-۲-۱. ارجاع موضوع به مدیران ارشد

ارجاع موضوع مورد بن بست توسط اعضای کمیته به مدیران ارشد^۱ مربوطه برای اتخاذ تصمیم از رایج ترین روش های حل بن بست است^۲ که در بسیاری از قراردادهای بالادستی صنعت نفت اعم از مدل های مشارکتی و غیرمشارکتی دیده می شود. به عنوان مثال در قراردادهای خدماتی عراق، بیع متقابل و آی پی سی آمده است که در صورت عدم توافق در کمیته مشترک، موضوع برای تصمیم گیری به مدیران ارشد طرفین محول شود.^۳ در جوینت ونچرهایی که موضوعات تصمیم گیری حسب صلاحیت، بین دو ساختار جلسه طرف های شریک و کمیته راهبری توزیع شده است، در صورت عدم حصول نتیجه در کمیته راهبری موضوع می تواند به ساختار بالاتر، یعنی جلسه طرف های شریک ارجاع شود. با تکیه بر چارچوب حکمرانی شرکتی، در جوینت ونچرهای شرکتی نیز در برخی موقعیت ها از جمله بن بست که هیئت مدیره نمی تواند یا نمی خواهد اقدامی انجام دهد، موضوع به نهاد بالاتر ارجاع می شود. در چنین شرایطی، مجمع عمومی مجاز است اختیاراتی را که در اصل به هیئت مدیره واگذار شده، خود اعمال کند. وضعیت های متعددی قابل تصور است که در آن ها مجمع عمومی برای اعمال این اختیارات پیش فرض یا اختیارات باقیمانده فراخوانده می شود.^۴ در پرونده بارون علیه پاتر، دادگاه عالی انگلستان

1. Senior Managers.

2. Stuart Hopper, *International Joint Ventures Handbook*, op cit., p. 41.

۳. عبدالحسین شیروی، حقوق نفت و گاز، پیشین، ص ۴۷۸.

A c, Fernando, k P, Muraleedharan, E K, Satheesh, *Corporate Governance: Principles, Polices and Practices*, op cit., P 210.

اعلام کرد اگر هیئت مدیره قادر به تصمیم‌گیری نباشد، سهامداران به عنوان مرجع ارشد می‌توانند نسبت به اتخاذ تصمیم اقدام نمایند.^۱

مدیران ارشد به دلیل دید کلی‌نگری که نسبت به منافع پروژه دارند در اغلب موارد می‌توانند با تصمیم خود از بن‌بست به وجود آمده عبور کنند. بنابراین ارجاع اختلاف به مدیران ارشد به منظور مذاکره و حصول تصمیم، علاوه بر اینکه شیوه‌ای مناسب برای حل و فصل هرگونه اختلافی میان شرکا است، به عنوان ابزاری قدرتمند برای شکست بن‌بست شناخته می‌شود. با حضور افراد با قدرت تصمیم‌گیری بالاتر، معمولاً راه‌حل‌هایی یافت می‌شود که در سطوح پایین‌تر ممکن نیست.^۲ گسترش دامنه^۳ بررسی موضوع مورد اختلاف در کنار کاهش آن از طریق تنش‌زدایی^۴ می‌تواند ابزار ترکیبی بسیار ویژه‌ای برای حل بن‌بست باشد. گاهی بازگرداندن موضوع از فضای حقوقی و از سطح مدیران به سطح تخصصی و فنی کارشناسان می‌تواند مفید واقع شود. یکی از نکات قابل بحث در این مورد در نظر گرفتن مهلت معین در خصوص بررسی و اتخاذ تصمیم است تا از اطاله زمان جلوگیری شود. ارجاع مورد اختلاف به سطوح بالاتر در ادبیات انگلیسی، اصطلاحاً یک شرط جین و تونیک^۵ تلقی می‌شود. بر اساس این شرط، زمانی که بن‌بست اتفاق می‌افتد، مدیران ارشد طرفین با یکدیگر دیدار می‌کنند تا موضوع را رودررو مورد بحث قرار دهند. چنانکه گذشت، این روش بر این اصل استوار است که غالباً مدیران ارشدی که از سطح جزئی عملیاتی پروژه به دور هستند می‌توانند ریشه‌های اختلاف به وجود آمده را با نگاهی وسیع‌تر به منافع شرکت‌ها بررسی کنند و نسبت به ارائه راهکار منطقی اقدام نمایند.^۶

1. Barron V Potter [1914] 1 Ch 895.

2. See Generally: James Bamford & Others, "Misalignment Management in Joint Venture: Drafting JV Agreements to Prevent, De-escalate, and Resolve Dispute", *Negotiation Journal*, Harvard Law School, Vol. 34. No. 4, (2022).

3. Escalation.

4. De-Escalation.

5. Gin and Tonic Clause.

6. Susan Singleton, *Joint Venture and Shareholders Agreement*, Sixth Edition (London: Bloomsbury Professional Publishing PL, 2021) p. 292.

۲-۲-۲. اعطای حق رای قاطع

منظور از رای قاطع^۱ نظر نهایی یکی از اعضای مشارکت و یا حتی شخصی خارج از مشارکت است که فصل الخطاب بن بست به وجود آمده است به نحوی که برای کلیه طرفین قرارداد لازم الاتباع می شود. این حق معمولاً به رئیس کمیته راهبری یا در مشارکت هایی که متضمن تشکیل کمیته راهبری نیستند به عضو راهبر جوینت ونچر اعطا می شود، چنانکه در جوینت ونچرهای فرانسه چنین است.^۲ هر چند در غالب موارد، رئیس کمیته راهبری همان عضو راهبر است که معمولاً شریکی است که سهم بیشتری در مشارکت دارد یا دارای توانایی فنی و اجرایی بالاتری نسبت به سایر شرکا است. این مسئله می تواند به دلیل توانمندی، آگاهی و دسترسی مناسب اطلاعاتی عضو راهبر به مسائل اجرایی پروژه باشد. به عنوان مثال در نمونه قراردادی فیدیک برای جوینت ونچر مشاوران، اختیار رای قاطع با رئیس کمیته است که خود عضو راهبر پروژه است.^۳

همچنین می توان هر یک از شرکا را به صورت دوره ای برای ریاست کمیته راهبری یا جلسه طرف های شریک در نظر گرفت که از منظر برابری شرکا و حفظ حقوق ذینفعان در اقلیت یک مزیت محسوب می شود. در این روش در حقیقت شرکا موافقت می کنند تا موقتاً کنترل را به یک شریک واگذار کنند. اشکال این روش این است که در دوره ریاست یک شریک، ممکن است مسائلی حیاتی نیاز به تصمیم گیری داشته باشند و رئیس با رای قاطع خود تصمیمات مطلوب خود را اخذ کند اما در دوره ریاست شرکای دیگر اخذ چنین تصمیمات حیاتی و مهمی نیاز نشود.^۴

هر چند در حقوق دلاور آمریکا و رویه قضایی انگلستان، اگر حق رای قاطع به یکی از شرکا داده شود، وی همچنان متعهد به وظایف امانت داری است، یعنی نمی تواند ازین حق

1. Deciding/Casting/Second/ Tie-breaking Vote.

2. Benoit Lafourcade, Conflicts with a French Shareholder: How to Escape a Joint Venture, (2014), Retrived May 21, (2026), [https:// www. delcade. com/ 2014/09/17/conflicts-french-shareholder](https://www.delcade.com/2014/09/17/conflicts-french-shareholder).

3. FIDIC, *Model Joint Venture (Consertium) Agreement Between Consultants*, op cit., p. 5.

4. Susan Singleton, *Joint Venture and shareholders Agreement*, op cit, p. 292.

صرفاً برای نابودی شریک یا شرکای اقلیت استفاده کند.^۱ در فرم استاندارد قراردادهای جوینت‌ونچر پاکستان در خصوص رای قاطع آمده است:^۲ «در صورتی که میان اعضای کمیته سیاست‌گذاری در خصوص موضوعاتی که در این قرارداد به نحو دیگری تعیین نشده‌اند اختلاف نظر حاصل شود، رئیس کمیته مجاز خواهد بود از رای قاطع استفاده کند.» درج این تعهد در متن قرارداد که حق رای قاطع باید در راستای مصلحت جوینت‌ونچر اعمال شود، ضمانت اجرای حقوقی این مکانیسم را بالاتر می‌برد.

یکی دیگر از راه‌های خروج بن‌بست، اعطای چنین اختیاری به یک شخص ثالث است. اگرچه لازم است این روش در سطح سه مورد مطالعه قرار گیرد، به‌منظور پرهیز از دوباره‌گویی، مطالب در همین بخش بیان شده است. این شخص باید شخصی باشد که مورد قبول طرف‌های شریک بوده و از توانایی تشخیص و حل مسئله بهره‌مند باشد. چارچوب پیشنهادی پژوهش شامل این نکته است که شخص ثالثی که در مواقع حصول بن‌بست می‌تواند از حق رای قاطع استفاده کند، به وضوح در متن قرارداد معین شود و یا لاقلاً نحوه انتخاب و ویژگی‌های آن مورد تبیین قرار گیرد. به عنوان نمونه شخص یادشده نباید دارای تعارض منافع بوده و با هیچ یک از شرکا رابطه سهامداری کنترل‌ی داشته باشد. نکته حائز اهمیت دیگر، تعهد شخص ثالث به تصمیم‌گیری وفق مصلحت پروژه با لحاظ منافع کلیه شرکا است.

۲-۳. سطح سه: سازوکار مداخله ابزار یا اشخاص ثالث بی‌طرف

در صورتی که سازوکارهای داخلی قادر به رفع تعارض نباشند، اختلاف به سطحی بیرونی منتقل می‌شود و تصمیم‌گیری به یک ابزار یا مرجع بی‌طرف مستقل سپرده می‌شود. در این سطح قرعه و مکانیسم حل و فصل اختلاف بررسی می‌شود. روش دیگر اعطای حق رای قاطع به اشخاص ثالث است که در بند قبلی مورد اشاره قرار گرفت.

1. See Generally: Jane Knowler & Charles Rickett, "The Fiduciary Duties of Joint Venture Parties – When Do They Arise and what do They Comprise?", op cit.

2. Pakistan Engineering Council, Standard Forms of Joint Venture/Consortium Agreements and Memorandum of Understanding, (2010), p. 11.

۱-۳-۲. قرعه

قرعه‌کشی^۱ روش دیگری است که در صورت عدم تحقق نصاب تصمیم‌گیری و تساوی آرا می‌تواند راهگشا باشد. در این حالت تصمیم نه از طریق رای اکثریت و نه با استفاده از رای قاطع، بلکه بر مبنای شانس اتخاذ می‌شود. قرعه‌کشی یک مکانیسم مشروع و شناخته شده در ادبیات تصمیم‌گیری گروهی است که می‌تواند در شرایط بن‌بست به کار گرفته شود، این روش به‌ویژه در حوزه حقوق عمومی از منظر دموکراسی و سازمان‌دهی سیاسی مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته فرآیند انتخاب تصادفی معایب و کاستی‌های ذاتی خود را دارد که از آن‌ها می‌توان به مخاطره انداختن نظریه رضایت و برابری ماهوی اشاره کرد.^۲ از این روش در حقوق ایران در مواردی نظیر مشخص نمودن حق تقدم و تاخر در بردن آب یک نهر استفاده می‌شود. هرچند به کارگیری آن مشروط به فقدان راه حل‌های مناسب دیگری است و به عنوان آخرین راه‌علاج معرفی شده است.^۳ قرعه‌کشی در قواعد فقهی مبتنی بر قاعده قرعه است. قاعده قرعه هنگام تحیر در تعیین میان دو امر مورد استفاده قرار می‌گیرد و متحیر را از سردرگمی نجات می‌دهد. عمل به مقتضای آن یک حکم عقلایی است، به این معنا که عقلاء در صورت بسته شدن تمام راه‌ها، قرعه را راهی برای رسیدن به واقع می‌دانند و به‌وسیله آن رفع مشکل و اشتباه می‌کنند.^۴ اینکه قرعه‌کشی در چه حدود و ثغوری در فرآیند اتخاذ تصمیم اعمال شود بستگی به توافق شرکا دارد، اما بهتر است اولاً فرآیند و نحوه قرعه‌کشی به وضوح در قرارداد مشخص شود و دوماً دامنه اعمال آن تا جای ممکن محدود گردد. همانطور که بیان شد قرعه‌کشی به‌ویژه در انتخابات یا تصمیمات مشروطی که در آن‌ها چندین گزینه ممکن وجود دارد، مفید است. دادگاه عالی فدرال سوئیس تأیید کرده است که استفاده از اصل شانس، ابزار معتبری برای حل اختلاف در صورت تساوی آرا، حتی در مجمع عمومی، محسوب می‌شود. با این حال، سازوکار

1. Drawing Lots.

2. Baogang He, "The Logic of Randomness: Can lotter Democracy Truly Replace Electoral Democracy?", Chinese Political Science Review, Spring, Vol. 11, No. 3, (2025), p. 1.

۳. ناصر کاتوزیان، *اموال و مالکیت* (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۳۹۶) ص ۷۹.

۴. سید محمد بجنوردی، *قواعد فقهیه*، جلد ۱ (تهران: موسسه عروج، ۱۴۰۱ق) ص ۲۲۱.

قرعه کشی باید صراحتاً در اساسنامه شرکت پیش بینی شده باشد و در صورت وجود، می تواند تحت توافق های قراردادی بر مبنای حقوق تعهدات در موافقت نامه سهام داران^۱ نیز تنظیم شود.^۲

۲-۳-۲. مکانیسم حل و فصل اختلاف

جوینت ونچر بر شراکت و همکاری شرکا استوار است و تا حد امکان، مسائل باید به صورت مسالمت آمیز و با جلب رضایت کلیه شرکا از طریق مذاکره حل و تصمیم سازی شود. تعیین مدت به منظور مذاکره و اتخاذ تصمیم برای رفع بن بست از جمله مکانیسم های حل بن بست در جوینت ونچرها در فرانسه است.^۳ در صورت حدوث بن بست، می توان از روش های جایگزین حل و فصل اختلافات از جمله میانجیگری و سازش، برای تسهیل حل و فصل مسالمت آمیز بن بست استفاده نمود.^۴ در این راستا کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده آمریکا با تاکید بر حکمرانی شرکتی توصیه می کند تا به درخواست شرکا، یک سازوکار جایگزین حل و فصل اختلافات برای رسیدگی دوستانه و موثر به اختلافات درون شرکتی فراهم شود.^۵ تعیین چنین سازوکاری در کلیه انواع مشارکت می تواند مفید واقع شود.

بعد از به کارگیری روش های جایگزین و عدم حصول نتیجه می توان به کارشناس یا داوری رجوع کرد. از آنجایی که به کارگیری این روش مستلزم صرف زمان و هزینه زیادی است، اصولاً باید جایی به کار رود که اختلاف شرکا در اتخاذ تصمیم به موضوع لاینحلی

1. Shareholding Agreement.

2. Alain, Conflict Resolution Mechanisms for 50:50 Joint Ventures, (2022, Retrived May 21, 2026, <https://www.lexfutur.ch/blog-en/conflict-resolution-mechanisms-for-50-50-joint-ventures>

دادگاه های سوئیس، قراردادهای مشارکت را به دلیل ماهیت اعتباری (Intuitae Personae) بسیار وابسته به توافق شرکا می دانند و لذا شرط قرعه را به عنوان جزئی از آزادی قراردادی (Contractual Freedom) می پذیرند.

3. Benoit Lafourcade, Conflicts with a French Shareholder: How to Escape a Joint Venture, op cit.

4. Mohammad Essam, Ahmed Hatem & Paireen Nashar, United Arab Emirates: Joint Venture, op cit., p. 7.

5. A c, Fernando, k P, Muraleedharan & E K, Satheesh, Corporate Governance: Principles, Polices and Practices, op cit., p. 200.

بدل شده است. چارچوب پیشنهادی پژوهش متضمن این است که از این روش به عنوان آخرین راه و به صورت ترکیبی در کنار سایر روش های رفع بن بست استفاده شود. مثلاً در صورتی که امکان اجرای قدر متیقنی از توافق شرکا وجود دارد، از آن روش بهره برد و برای حل مسئله مورد اختلاف به مکانیسم های حل اختلاف رجوع کرد. امروزه با توسعه داوری فوری^۱ لزوم بهره گیری از آن در جهت حل بن بست بیش از پیش احساس می شود. داوری فوری متضمن بهره مندی طرفین از اقدامات موقت است و می تواند در ظرف چند روز برای بن بست های حیاتی دستور موقت صادر کند.

در اختلافاتی که ماهیت فنی، مالی یا تجاری دارند مانند اختلاف درباره بودجه یا برنامه عملیاتی، ارجاع به کارشناس مناسب تر است و می تواند بدون ورود به فرآیند شبه قضایی داوری، بن بست را برطرف نماید. از طرف دیگر اختلافاتی که ماهیتی هستند می بایست از طریق داوری حل و فصل شوند. در حقوق ایران مطابق مواد ۴۵۴ و ۴۵۵ قانون آیین دادرسی مدنی، طرفین می توانند اختلافات خود را به داوری ارجاع دهند. از این رو پیش بینی شرط داوری همراه با سازوکارهای تدریجی حل اختلاف، می تواند از تبدیل بن بست تصمیم گیری به توقف پروژه یا انحلال جوینت ونچر جلوگیری کند. به منظور تسریع در فرآیند حل بن بست از این طریق پیشنهاد می شود کارشناس یا داور در متن قرارداد معین شوند یا مواعد مربوط به تعیین آنها، لااقل در مورد حل بن بست، به کوتاه ترین زمان ممکن مشخص شوند.

۴-۲. سطح چهار: سازوکار خروج و بازتوزیع مشارکت

آخرین سطح، زمانی کارایی دارد که ادامه همکاری دیگر ممکن نیست و راه حل از طریق بازتوزیع انجام فعالیت مشترک، ساختار مالکیت در سهم مشارکت یا در نهایت خاتمه رابطه قراردادی دنبال می شود. در این سطح اعطای حق عملیات انحصاری و در نهایت خروج بررسی می شود. اعطای عملیات انحصاری را می توان ذیل سطح یک و دو هم مدنظر قرارداد لکن بیشترین ارتباط را با سطح چهار دارد.

1. Emergency Arbitration.

۱-۴-۲. اعطای حق عملیات انحصاری

به عنوان یک اصل در تصمیم گیری در یک جوینت ونچر، تصمیمات اخذ شده برای همه شرکا الزام آور است و اگر حدنصاب مندرج در قرارداد برای اخذ تصمیم حاصل شود، موضوع یا فعالیت تصویب شده حتی برای شرکایی که به موضوع مزبور رای منفی داده اند نیز لازم الاجرا است. در چارچوب جوینت ونچر ممکن است در شرایط بن بست، راه حلی از طریق وجود عملیات انحصاری^۱ در قرارداد وجود داشته باشد، به طوری که یک طرح خاص بدون نیاز به مشارکت طرف مخالف/ممتنع پیش برده شود؛ مگر اینکه به طور کلی در جوینت ونچر چنین حقی وجود نداشته باشد، وجود داشته اما اعمال نشود، یا وجود داشته اما به هر دلیلی غیر قابل اجرا باشد. عملیات انحصاری ممکن است به دو صورت تحقق یابد. در صورت اول که به عملیات عدم رضایت^۲ معروف است؛ شرکا، عملیاتی را تصویب کرده اند و به عبارت دیگر حدنصاب لازم کسب شده است. در این فرض شریک یا شرکای مخالف با اعمال حق عدم رضایت، عملیات مشترک را به عملیات انحصاری تبدیل می کنند و در حقیقت در عملیات تصویب شده مزبور شرکت نمی کنند. صورت دیگر عملیات، ریسک فردی^۳ است، در این فرض حدنصاب لازم تحقق نیافته و به عبارت دیگر موضوع به تصویب شرکا نرسیده است اما موافقان، با ریسک و هزینه خود نسبت به انجام عملیات پیشنهادی اقدام می کنند.

از آنجایی که جوینت ونچر بر عملیات مشترک استوار است، عملیات انحصاری باید تا حد امکان محدود شده و امکان اعاده آن به عملیات مشترک در قرارداد پیش بینی شود. از آنجایی که منطق اقتصادی همسوسازی انگیزه ها در به حداقل رساندن رفتار فرصت طلبانه

1. Exclusive Operation.

در مدل قراردادی AIPN 2012 که بعدها به AIEN تغییر نام داده است عملیات انحصاری به شرح ذیل تعریف شده است: «عملیات انحصاری به معنای اقداماتی است که بر اساس قرارداد انجام می شود و هزینه های آن به حساب کمتر از همه طرف ها (Fewer Than All Parties) گذاشته می شود» به همین دلیل است که به عملیات انحصاری، عملیات با کمتر از همه طرف ها نیز گفته می شود.

2. Peter Roberts, *Joint Operating Agreement: A Practical Guide*, op cit., p, 103.

3. Non Consent Operation.

4. Sole Risk Operation.

نهفته است،^۱ این نوع از عملیات می‌بایست تنها در راستای حفظ شراکت، پرهیز از خروج یا به کارگیری مکانیسم‌های حل اختلاف و همچنین پذیرش برخی اختلاف نظرهای شرکا و تلاش برای همسوسازی انگیزه‌ها اعمال شود. به عنوان نمونه در قرارداد عملیات مشترک کشور ترینیداد و توباگو محدودیت‌های ذیل برای انجام عملیات انحصاری معین شده است:

الف- با عملیات‌های مشترک و انحصاری مصوب قبلی در تعارض نباشد، ب- حداقل تعهدات کاری که جوینت ونچر در قرارداد اصلی پذیرفته و متعهد به انجام آن شده، نمی‌تواند مورد عملیات انحصاری واقع شود، پ- اعمال این عملیات متضمن رعایت مسائل شکلی و مواعد زمانی مشخص است و ت- نوع عملیات‌هایی که می‌توانند موضوع عملیات انحصاری واقع شوند به وضوح معین شده است.

۲-۴-۲. خروج از مشارکت

در جوینت ونچرهای ۵۰-۵۰، چون هیچ جبهه اکثریتی وجود ندارد، سازش تنها راه بقای جوینت ونچر است و حل بن‌بست معمولاً مستلزم آن است که یکی از شرکا سهام طرف دیگر را خریداری کند و از مشارکت خارج شود. در مشارکت‌های بیش از دو شریک و ساختارهای اقلیت-اکثریت، مسئله قدری پیچیده‌تر است و نحوه مواجهه با بن‌بست تا حد زیادی به مفهوم رای مسدودکننده^۲ بستگی دارد.^۳

قبل از ورود به این راهکار، به کارگیری پیش‌نیازهای اجباری سردکردن و ارجاع به مدیران عالی ضروری است تا حتی‌المقدور از نهاد مشارکت محافظت شود. در دوره سردکردن که حسب مورد می‌تواند از چندروز تا چند هفته به طول بینجامد، شرکا مدتی عقب‌نشسته و به مسئله به‌وجود آمده خوب فکر می‌کنند.^۴ در صورتی که بن‌بست همچنان

1. Vladislav Valentinov, "Toward an Incentive Alignment Theory of Nonprofit Organization, Voluntary and Institutional Economics Review", Rev 5, (2008), p. 190.

2. Blocking Votes.

3. Mohammad Essam, Ahmed Hatem & Paireen Nashar, "United Arab Emirates: Joint Venture", Matouk Bassiouny, Legal 500 Country Comparative Guides 2025, (2025), p. 7. <https://www.legal500.com/guides/chapter/uae-joint-ventures>

4. John Patrick Scherer, "Deadlock Provisions in Equity Joint Venture Agreements", University of Cape Town (UCT), Department of Commercial Law, (2018), p. 26.

حل‌نشده باقی بماند، ممکن است هر یک از طرفین این اختیار را داشته باشند که به طرف‌های دیگر اعلامیه‌ای ارائه دهند مبنی بر اینکه یا سهام خود را به طرف‌های دیگر بفروشند یا سهام طرف‌های دیگر را خریداری کنند که در هر مورد، قیمت نقدی مشخصی تعیین شده است. اگر این حق خرید اجباری اعمال نشود، جوینت‌ونچر ممکن است در نهایت منحل شده و دارایی‌های آن میان شرکا توزیع گردد.^۱ انجام این عمل مستلزم گنجاندن اختیارات فروش و خرید اجباری در قرارداد است. در حقوق ایران، وفق اصل لزوم قراردادها مطابق ماده ۲۱۹ قانون مدنی، پیش‌بینی چنین مکانیسم‌هایی در قالب شرط فعل یا شرط نتیجه مشروع و منطبق بر ماده ۱۰ قانون مدنی است. جدا از شرط اختیارات فروش و خرید اجباری، گاهی ممکن است حق خروج داوطلبانه^۲ در قرارداد درج شده باشد. با وجود این شرط، شریک می‌تواند به منظور پرهیز از تحمل هزینه‌های آتی در فرض بن‌بست‌های مداوم، با واگذاری رایگان سهم خود به سایر شرکا، از حق خروج داوطلبانه در قرارداد استفاده کند.

اختیار فروش اجباری^۳ به یک شریک حق می‌دهد تا از شریک دیگر بخواهد سهام خود را به او بفروشد. در مقابل، اختیار خرید اجباری^۴ به یک شریک حق می‌دهد تا از شریک دیگر بخواهد که سهام وی را خریداری نماید. بزرگترین ایراد این روش الزام به تعیین قیمت در ابتدای امر است.^۵ از این رو سازوکارهای ویژه‌ای از جمله شروط موسوم به تیراندازی^۶ مانند رولت روسی^۷ با هدف تعیین قیمت عادلانه ایجاد شده‌اند. بر اساس این سازوکارها، به طرفین پیشنهاد می‌شود که سهام خود را بخرند یا بفروشند، و مشخص نیست کدام یک باقی خواهد ماند و کدام یک از مشارکت خارج خواهد شد. مطلوب است پیش از اینکه اصطلاحاً هر طرف شلیک کند (خارج شود)، یک دوره زمانی سردکردن دیگر

1. Peter Roberts, *Joint Operating Agreement: A Practical Guide*, op. cit., p. 103.

2. Voluntary Withdrawal.

3. Put Option.

4. Call Option.

5. Victoria Oboegbolts, "Contractual Deadlock Resolution Mechanisms in Joint Venture Companies in Russia", *Tilburg University Law School International Business Law (LLM)*, (2019), p.17.

6. Shoot-out.

7. Russian Roulette.

ملحوظ گردد.^۱ در برخی شرایط، چنین سازوکار خروجی ممکن است نتیجه معکوس بدهد. عدم تقارن میان شرکا از نظر اطلاعات، توانمندی‌ها و منابع مالی می‌تواند رفتارهای راهبردی نامطلوب و فرصت طلبانه را برانگیزد و پیامدهای ناعادلانه و از لحاظ هزینه کرد، ناکارآمدی به همراه داشته باشد.^۲ در دنیای سرمایه‌گذاری‌های مشترک با شخصیت حقوقی، تدابیر اجباری خاصی برای جدایی ارائه شده است که در گفتار عامیانه با عناوینی رنگارنگ چون رولت روسی، تیراندازی تگزاسی^۳ و بن‌بست مکزیکی^۴ توصیف می‌شوند.^۵

نتیجه‌گیری

یکی از مهمترین ریسک‌هایی که ممکن است یک جوینت ونچر شرکتی و غیرشرکتی، در طول حیات خود با آن مواجه شود، ریسک اختلاف در تصمیم‌گیری و مسائل مربوط به بن‌بست در فرآیند اتخاذ تصمیم است. اگرچه به منظور مدیریت پروژه و حل ریسک مذکور در جوینت ونچر راهکارهای مختلفی بیان شده است، هیچ چارچوب نظری یکپارچه‌ای برای پیشگیری و رفع بن‌بست در فرآیند تصمیم‌گیری وجود ندارد. فقدان مدل قراردادی نظام‌مند برای مقابله با بن‌بست، نگارندگان را بر آن داشت که نسبت به ارائه یک چارچوب قراردادی با تلفیق سازوکارهای حاکمیتی اقدام نمایند.

در این مقاله نشان داده شد که بن‌بست تصمیم‌گیری در جوینت ونچر به‌ویژه در پروژه‌های سرمایه‌بر و بلندمدت مانند صنعت نفت و گاز، صرفاً یک مشکل مدیریتی نیست بلکه ریشه در تخصیص ناقص حقوق کنترل، بی‌توجهی به حاکمیت شرکتی، ناهم‌راستایی مشوق‌ها و ضعف در طراحی مکانیسم رای‌گیری دارد. بر این اساس با تکیه بر ادبیات نظری قراردادهای ناقص و حقوق کنترل، بن‌بست به عنوان پیامد طبیعی توزیع نامتقارن قدرت چانه‌زنی مورد بررسی قرار گرفت. یافته‌ها نشان می‌دهد که اتکای صرف به یک مکانیسم

1. Norman Nadorff & Quincy Mcneal, "Breaking Joint Venture Agreement Deadlocks: Before the Texas Shoot-Out, Try a Texas Shout-Out", Oil and Gas, Natural Resources, and Energy Journal, Vol. 5, No. 3, (2020), p. 417.

2. Claudia m, Landeo & Kathryn E, Spier, "Shotguns and DeadLocks", Yale Journal on Regulation, Yale Law School, (2014), p. 149.

3. Texas Shoot-out.

4. Mexican Stand-off.

5. Peter Roberts, *Joint Operating Agreement: A Practical Guide*, op cit., p. 103.

رای‌گیری راه‌حل مناسبی نیست. از این رو باید نسبت به دسته‌بندی موضوعات با نصاب‌های مختلف اقدام نمود تا به صورت پیشینی امکان تحقق بن‌بست را کاهش داد و در راستای حفظ حقوق شرکای در اقلیت تلاش کرد. در این ساختار می‌توان بدون قربانی کردن شرکای اقلیت از وتوی مخرب جلوگیری نمود. همچنین روش‌های خروج و رفع بن‌بست به تنهایی کارآمد نیستند، بلکه کارایی زمانی حاصل می‌شود که سازوکارهای قراردادی، حاکمیتی، مداخله‌ای و خروج و بازتوزیع مشارکت به صورت لایه‌مند و چندسطحی طراحی شوند تا هم از وقوع بن‌بست پیشگیری کنند و هم در صورت وقوع، مسیرهای تدریجی و کم‌هزینه برای عبور از آن را فراهم نمایند به نحوی که موجب توقف عملیات مشارکت نگردد.

بر این مبنا مدل پیشنهادی، یک چارچوب چندسطحی حل بن‌بست است. در سطح نخست، در مرحله اول پیشگیری قراردادی از طریق طراحی دقیق مکانیسم رای‌گیری و طراحی شیوه‌های جایگزین قراردادی است تا به صورت خودکار موجبات رفع بن‌بست فراهم شود، رجوع به مصوبات قبلی و اجرای قدر متیقن مورد توافق شرکا در این سطح قرار دارند. سطح دوم، متضمن سازوکارهای حاکمیتی داخلی مانند حق رای قاطع یا ارجاع به مدیران ارشد است. سطح سوم، مداخله ثالث یا ابزار بی‌طرف شامل کارشناسی، میانجی‌گری، داوری و قرعه‌کشی است. در نهایت سطح چهارم، سازوکارهای خروج و بازتوزیع حقوق مالکیت را در بردارد. کاربرد عملی این مدل در قراردادهای جوینت‌ونچر آن است که می‌تواند به عنوان چک‌لیست طراحی قرارداد، تخصیص و تغییر تدریجی حقوق کنترلی به کار رود، ریسک توقف عملیات و آسیب به سرمایه‌گذاری را کاهش دهد، هزینه اختلافات را محدود سازد و پیوستگی عملیاتی پروژه‌های راهبردی را تضمین کند؛ به بیان دیگر، از حل اختلاف پسینی به سمت حاکمیت پیشینی و پیشگیرانه حرکت کند. اعمال سازوکارهای قراردادی پیشگیری و حل بن‌بست در حقوق ایران مستلزم تفکیک میان جوینت‌ونچر قراردادی، جوینت‌ونچر شرکتي، موافقت‌نامه سهامداران و گروه اقتصادی با منافع مشترک است. این سازوکارها در جوینت‌ونچرهای قراردادی بر پایه ماده ۱۰ قانون مدنی، در حدود قواعد آمره و نظم عمومی معتبرند. اما در

جوینت ونچرهای شرکتی نمی توانند بر صلاحیت ارکان و موارد آمره قانون تجارت حاکم شوند و عمدتاً آثار قراردادی میان شرکا دارند. همچنین گروه اقتصادی با منافع مشترک اگرچه نزدیک ترین نهاد داخلی به جوینت ونچر قراردادی است، درباره بن بست و سازوکارهای تصمیم گیری، مقررات تفصیلی ندارد و شرط داوری نیز به استناد مواد ۴۵۴ و ۴۵۵ قانون آیین دادرسی مدنی صرفاً در حل اختلافات قراردادی میان شرکا قابل استفاده است. بنابراین، قابلیت اعمال هر سازوکار باید با توجه به ماهیت رابطه، آثار آن بر ارکان شرکت و اشخاص ثالث و عدم تعارض با قواعد آمره بررسی شود.

برای طراحی مکانیسم خروج از بن بست لازم است ضمن داشتن نگاهی چندبعدی و همه جانبه، اولاً یک سیستم رای گیری مناسب طراحی نمود و در ثانی از شبکه ای از روش های رفع بن بست استفاده کرد. به کارگیری مجموعه ای از روش ها به صورت توانمند در راستای همسوسازی منافع شرکا است تا علاوه بر حقوق شرکای اکثریت، حقوق شرکای اقلیت هم حفظ و محترم شمرده شود. چارچوب پیشنهادی پژوهش شامل درج یک پیوست کامل در قراردادهای جوینت ونچر با موضوع فرآیند اتخاذ تصمیم و خروج از بن بست است به نحوی که راهکارهای مختلف بسته به تحقق شروط مختلف و با توجه به نیازهای پروژه به صورت چندسطحی مورد تبیین قرار گیرد.

تعارض منافع

تعارض منافع وجود ندارد.

ORCID

Seyed Nasrollah Ebrahimi



<https://orcid.org/0000-0002-4942-0431>

Gholamreza Moghaddam



<https://orcid.org/0009-0002-5007-0069>

Rashidi

منابع

کتاب‌ها

- بجنوردی، سید محمد، *قواعد فقهیه*، جلد ۱ (تهران: مؤسسه عروج، ۱۴۰۱ق).
- شیروی، عبدالحسین، *حقوق نفت و گاز* (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۴۰۰).
- کاتوزیان، ناصر، *اموال و مالکیت* (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۳۹۶).
- کاویانی، کورش، *حقوق شرکت‌های تجاری* (تهران: بنیاد حقوقی میزان، ۱۳۹۵).

مقاله‌ها

- پاسبان، محمدرضا و قربانی زلیخائی، مجید، «حقوق، تعهدات و مسئولیت‌های شرکا در قراردادهای جوینت ونچر با تأکید بر گروه اقتصادی با منافع مشترک»، فصلنامه قضاوت، دوره ۱۷، شماره ۹۰، (۱۳۹۶).
- علومی یزدی، حمیدرضا، «چالش‌های حقوقی تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک»، پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۱، شماره ۳، (۱۳۹۲).
- عیسائی تفرشی، محمد و کبیری شاه‌آباد، حمید، «تحلیل حقوقی ماده ۱۰۷ قانون برنامه پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران: شرایط تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک»، پژوهش‌های حقوق تطبیقی، دوره ۱۸، شماره ۲، (۱۳۹۳).
- کبیری شاه‌آباد، حمید و عیسایی تفرشی، محمد، «تحلیل حقوقی ماده ۲۴ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور: اداره گروه اقتصادی با منافع مشترک»، نشریه حقوق خصوصی، دوره ۱۹، شماره ۲، (۱۴۰۱).
- مهاجرانی، امیرعلی، مشایخی، علینقی و طالبیان، مسعود، «حکمرانی شرکتی در ایران: پژوهش موردی شرکت‌های دولتی»، فصلنامه علوم مدیریت ایران، دوره ۱۴، شماره ۵۳، (۱۳۹۸).
- میرزاحسینی، حسن؛ علومی یزدی، حمیدرضا و مسعودی، ناصر، «جدا شدن شرکاء از گروه اقتصادی با منافع مشترک از منظر فقه و حقوق ایران»، مطالعات فقه اقتصادی، دوره ۶، شماره ۱، (۱۴۰۳).
- میرزاحسینی، حسن؛ علومی یزدی، حمیدرضا و مسعودی، ناصر، «مقایسه گروه اقتصادی با منافع مشترک در حقوق ایران با قراردادهای مشابه»، نشریه مطالعات فقه اقتصادی، دوره ۳، شماره ۴، (۱۴۰۰).

References

English

Books

- Bainbridge, Stephen M, *Corporate Governance after the Financial Crisis* (Oxford: Oxford University Press, 2012).
- Garner, Bryan A, *Black's Law Dictionary* (London: Thomson Reuters, 2009).
- Eigen, P, *Oil Contracts: How to Read and Understand Them* (Berlin: Open Oil, 2012), [https:// www. academia. edu/ 26070993/ How_ to_ read_ and_ understand_ them_ OIL_ CONTRACTS](https://www.academia.edu/26070993/How_to_read_and_understand_them_OIL_CONTRACTS).
- Fernando, A c, Muraleedharan, k P & Satheesh, E K, *Corporate Governance: Principles, Policies and Practices*, Third Edition (London: Pearson, 2017).
- FIDIC, *Model Joint Venture (Consortium) Agreement between Consultants* (Switzerland: FIDIC, 2017).
- Hopper, Stuart, *International Joint Ventures Handbook* (Swiss: Baker and MacKenize, 2015).
- Kraakman, Reinier, *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach* (Oxford: Oxford University Press, 2017).
- OECD, *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Paris: OECD Publishing , 2025).
- Roberts, Peter, *Joint Operating Agreement: A Practical Guide* (London: Globe Business Publishing Ltd, 2010).
- Singleton, Susan, *Joint Venture and Shareholders Agreement*, Sixth Edition (London: Bloomsbury Professional Publishing PL, 2021).

- Wolf, Ronald Charles, *The Practitioners' Treatise on International Joint Ventures Basic Structures, Essential Documents, Special Problems, Common and Civil Law Jurisdictions with Multiple Clauses and Forms* (Alphenn Aan: Wolters Kluwer Law and Buisiness, 2015).

Articles

- Bamford, James & Others, "Misalingment Management in Joint Venture: Drafting JV Agreements to Prevent, De-esclate, and Resolve Dispute", *Negotiation Journal*, Harvard Law School, Vol. 34. No. 4. (2022), <https://doi.org/10.1111/nejo.12418>.
- Carlos Sáenz-Royo, Francisco Chiclana & Enrique Herrera-Viedma, "Steering Committee Management. Expertise, Diversity, and Decision-making Structures", *Information Fusion*, Vol. 99, No. 1, (2023), <https://doi.org/10.1016/j.inffus.2023.101888>.
- Chander, Anupam, "Minorities, Shareholders and Otherwise", *The Yale law Journal*, Vol. 113, No. 119, (2011).
- Choi, Jeongho, Vellez-Calle, Andres & Contractor, Farok J, "International Joint Venture Governance Mechanisms: The Role of Institutional Environment on Contract Design", *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 33, No. 3, (2024).
- Essam, Mohammad, Hatem, Ahmed & Nashar, Preen, (2025), "United Arab Emirates: Joint Venture", *Matouk Bassiouny, Legal 500 Country Comparative Guides 2025*. [https:// www. legal500. com/ guides/ chapter/uae-joint-ventures](https://www.legal500.com/guides/chapter/uae-joint-ventures).
- Hart, Oliver & Moore, John, "Foundations of Incomplete Contracts", *The Review of Economic Studies*, Vol. 66, No. 1, (1999), <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00080>.
- Hart, Oliver & Moore, john, "Property Rights and the Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6, (1990), <https://doi.org/10.1086/261729>.

- He, Baogang, “The Logic of Randomness: Can lotter Democracy Truly Replace Electoral Democracy?”, Chinese Political Science Review, Spring, (2025), DOI:10.1007/s41111-025-00293-3.
- Iftnchi, Violeta & Hurduzeu, “The Pros and Cons of Using Joint Ventures as a Tool to Mitigate Political Risks in Developing Countries”, The Romanian Economic Journal, Vol. 21, No. 67, (2018).
- Knowler, Jane & Rickett, Charles, “The Fiduciary Duties of Joint Venture Parties When do They Arise and what do They Comprise?”, Victoria University of Wellington Law Review, Vol. 42, No. 1, (2011).
- Landeo, Claudia m & Spier, Kathryn E, “Shotguns and deadLocks”, Yale Journal on Regulation, Yale Law School, Vol. 12, No. 1, (2014).
- Lechler, Thomas G & Cohen, Maartin, “Exploring the Role of Steering Committees in Realizing Value from Project Management”, Project Management Journal, Vol. 40, No. 2, (2009).
- Loch, Christoph, Mahring, Magnus and Somer, Sevenja, “Supervising Projects You Don’t Fully Understand: Lessons for Effective Project Governance by Steering Committee”, California Management Review, University of California Berkely, Vol. 59, No. 2, (2017), 45-67.
- Means, Benjamin, “A Contractual Approach to Shareholder Oppression Law”, Fordham Law Review, Vol. 79, No. 3, (2010).
- Morkunes, Mangirds, Volkov, Artiom, Rudeine, Elze & Skvarciany, Viktoria, “Joint Venture as a Risk Management Tool”, International Journal Economic Policy in Emerging Economies, Vol. 12, No. 3, (2019), <https://DOI:10.1504/ijepee.2019.102779>.
- Nadorff, Norman & Mcneal, Quinncy, “Breaking Joint Venture Agreement Deadlocks: Before the Texas Shoot-Out, Try a Texas Shout-Out”, Oil and Gas, Natural Resources, and Energy Journal, Vol. 5, No. 3, (2020).

- Patrick Scherer, John, “Deadlock Provisions in Equity Joint Venture Agreements”, University of Cape Town (UCT), Department of Commercial Law, (2018).
- Reuer, J & Devarakonda, S V, “Mechanisms of Hybrid Governance: Administrative Committees in Non-equity Alliances”, Academy of Management Journal, Vol. 59, No. 2, (2016), <https://doi.org/10.5465/amj.2012.0098>.
- Stephen Keith McGrath, Stephen Jonathan Whitty, “Do Steering Committees Really Steer?”, International Journal of Managing Projects in Business, (2018), <https://doi.org/10.1108/IJMPB-04-2018-0064>.
- Shahboz, Abduxalilov, “Corporate Deadlock Resolution Thorough Contractual Exit Mechanism In Joint-Stock Companies”, Advanced Methods of Ensuring the Quality of Education: Problems and Solutions, University of Texas at Arlington, Vol. 2, No. 12, (2025). <https://incop.org/index.php/amoee/article/view/2698>.
- Schmitz, Patrick W, “The Hold-Up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory”, Bulletin of Economic Research, Vol. 53, No. 1, (2001), <https://doi.org/10.2139/ssrn.264969>.
- Valentinov, Vladislav, “Toward an Incentive Alignment Theory of Nonprofit Organization”, Voluntary and Institutional Economics Review, Rev 5, Vol. 5, No. 2, (2008), 189–196. <https://doi.org/10.14441/eier.5.189>
- Williamson, Oliver E, “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 2, (1979).
- Zanfagna, Philip, Farber, Molly and Baford, James, “Decision Making in 50:50 Joint Ventures”, Harvard Law School Forum on Corporate Governance, (2020). <https://corpgov.law.harvard.edu/2020/11/13/decision-making-in-5050-joint-ventures>.

Documents

- Gibson Dunn and Ankura, Joint Venture Govaernance: best practices for JV board directors and dealmaker,(2022).
- International Trade Center UNCTAD/WTO, ITC Contractual Joint Venture Model Agreement, Trade Law series, Geneva, (2004).
- Joint Operating Agreement, Kosmos Energy Ghana HC(1)The E.O. Group Operating Agreement In Respect Of Cape Three Point Block Offshore Ghana, <https://ir.parliament.gh/handle/123456789/573>
- Offshore Energies UK (OEUK), Industry Model form: Joint Operating Agreement, (2021).
- Pakistan Engineering Counsil, Standard Forms Of Joint Venture /Consertium Agreements And Memorandum Of Understing, Islamabad, (2010).
- UN Statistics Division, System of National Accounts, Chapter 5: Institutional unites and sectors, economic territory and residence, (2025).<https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2025.asp>.

Cases

- Barron V Potter, (1914), 1 Ch 895. <https://www.studocu.com/en-gb/document/university-of-london/company-law/ch14-directors/22302288>
- Re German Date Coffee Company, (1882), 20 Ch. D. 169, <https://lawsforum.com/du-llb/semester-3/company-law/in-re-german-date-coffee-company1882-20-ch-d-169/>
- Re Yenidje-Tobacco Co Ltd, (1916), 2 Ch. 426.<https://go-legal.co.uk/wp-content/uploads/2024/05/Re-Yenidje-Tobacco-Co-Ltd-1916-2-Ch-426.pdf>.

Websites

- Alain, Conflict Resolution Mechanisms for 50:50 Joint Venture, (2022), Retrived May 21, 2026, <https://www.lexfutura.ch/blog-en/conflict-resolution-mechanisms-for-50-50-joint-ventures>.
- Hart, Oliver, Incomplete Contracts and Control, Nobel Prize Lecture, (2016), Retrived May 21, 2026, [https:// www. nobelprize. org/ uploads/2018/06/hart-lecture.pdf](https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/hart-lecture.pdf).
- Lafourcade, Benoit, Conflicts with a French Shareholder: How to Escape a Joint Venture, (2014), Retrived May 21, 2026. [https:// www. delcade.com/2014/09/17/conflicts-french-shareholder/](https://www.delcade.com/2014/09/17/conflicts-french-shareholder/)

Laws

- Delaware LLC Act, C. 18-402. [https:// delcode. delaware. gov/ title6/ c018/sc04/index.html](https://delcode.delaware.gov/title6/c018/sc04/index.html).
- Delawar LLC Act, 6 Del, C. 18-802, [https:// delcode. delaware. gov/ title6/ c018/sc08/index.html](https://delcode.delaware.gov/title6/c018/sc08/index.html).

Thesis

- Obgolts, Victoria, “Contractual Deadlock Resolution Mechanisms in Joint Venture Companies in Russia”, International Business Law (LLM), Tilburg University Law School, (2019).

In Persian

Books

- Bojnourdi, Seyed Mohammad, *Jurisprudential Rules*, Vol. 1 (Tehran: Orouj Institute, 1401 AH). [In Persian]
- Shiravi, Abdolhossein, *Oil and Gas Law* (Tehran: Mizan Legal Foundation, 1400). [In Persian]

- Katouzian, Nasser, *Property and Ownership* (Tehran: Mizan Legal Foundation, 1396). [In Persian]
- Kavyani, Koorosh, *Company Law* (Tehran: Mizan Legal Foundation, 1395). [In Persian]

Articles

- Isaei Tafreshi, Mohammad & Hamid Kabiri Shahabad, “A Legal Analysis of Article 107 of the Fifth Development Plan of the Islamic Republic of Iran: Conditions for the Establishment of Economic Interest Groupings”, *Comparative Law Studies*, No. 2, (1393). [In Persian]
- Kabiri Shahabad, Hamid & Mohammad Isaei Tafreshi, “A Legal Analysis of Article 24 of the Permanent Law on the Development Programs of the Country: Governance of Economic Interest Groupings”, *Private Law Journal*, Vol. 19, No. 2, (1401). [In Persian]
- Mirzahosseini, Hassan, Oloumi Yazdi, Hamidreza & Masoudi Nasser, “A Comparative Study of Economic Interest Groupings in Iranian Law and Similar Contractual Arrangements”, *Journal of Economic Jurisprudence Studies*, Vol. 3, No. 4, (1400). [In Persian]
- Mirzahosseini, Hassan, Oloumi Yazdi, Hamidreza & Masoudi, Nasser, “Withdrawal of Partners from Economic Interest Groupings from the Perspective of Islamic Jurisprudence and Iranian Law,” *Journal of Economic Jurisprudence Studies*, Vol. 6, No. 1, (1403). [In Persian]
- Mohajerani, Amir Ali, Alinaghi Moshayekhi & Masoud Talebian, “Corporate Governance in Iran: A Case Study of State-Owned Enterprises”, *Iranian Journal of Management Sciences*, Vol. 14, No. 53, (1398). [In Persian]
- Oloumi Yazdi, Hamidreza, “Legal Challenges to the Formation of Economic Interest Groupings”, *Private Law Research*, Vol. 1, No. 3, (1392). [In Persian]

- Pasban, Mohammadreza & Ghorbani Zolikhai, Majid, "Rights, Obligations, and Liabilities of Partners in Joint Venture Contracts with Emphasis on Economic Group with common Interest," Judgement Quarterly, Vol. 17, No. 90, (1396). [In Persian]

استناد به این مقاله: سید نصرالله و مقدم رشیدی، غلامرضا، «چارچوب حقوقی پیشگیری و حل بن بست تصمیم گیری در جوینت ونچرها با تأکید بر حمایت از شرکای اقلیت»، پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۱۵، شماره ۵۶، (۱۴۰۵)، ۲۷۱-۲۱۷.

doi: 10.22054/jplr.2026.92802.3010



Private Law Research is licensed under a Creative Commons NonCommercial 4.0 International License.