مجله اقتصادی - ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی
شماره‌های ۹ و ۱۰، آذر و دی ۱۳۹۰، صفحات ۷۸-۵۳

آثار اقتصادی و بسترهای قانونی برای تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک (جوینت ونچر)

علیرضا باستانی[۱]

جوینت ونچر (JV) به نوعی از همکاری تجاری اطلاق می‌شود که طی آن طرفین، مدیریت فعالیت خاصی را به نحو مشترک به عهده می‌گیرند و در سود و زیان حاصله شریک می‌شوند. این نوع همکاری تجاری در سطح جهانی رواج گسترده‌ای دارد. خوشبختانه ظرفیت‌های قانونی لازم برای شکل‌گیری این نوع همکاری اقتصادی در قانون برنامه پنجم توسعه فراهم شده است و به موجب ماده ۱۰۷ قانون یاد شده تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک با مشارکت دو یا چند شخص حقیقی و حقوقی به منظور تسهیل و گسترش فعالیت اقتصادی و تجاری برای یک دوره محدود و براساس قراردادی کتبی پس از ثبت در مرجع ثبت شرکت‌ها در قالب شرکت مدنی و ضوابط و شرایط مربوط به آن و با رعایت موازین اسلامی و اصل منع اضرار به غیر و منع انحصار مجاز است. با توجه به فراهم‌شدن زیرساخت قانونی، معرفی این نوع همکاری اقتصادی و حوزه‌های مناسب برای گسترش آن موضوع این مقاله بوده و یافته‌های آن نشان می‌دهد با تعمیم این نوع همکاری اقتصادی میان بنگاه‌های فعال در بخش صنعت می‌توان چابکی در تولید به منظور حصول به تولید سریعتر محصولاتی با کیفیت بالاتر، قیمت مناسب‌تر و طراحی بهتر فراهم کرد.

واژه‌های کلیدی: جوینت ونچر، گروه اقتصادی با منافع مشترک، جوینت ونچر شرکتی، جوینت ونچر قراردادی و سیستم تولید چابک.

۱. مقدمه

جوینت ونچر (JV)[۲] نوعی ترتیبات همکاری مشارکتی بین دو یا چند شرکت مستقل است، به گونه‌ای که ثمره همکاری مذکور تشکیل شخصیت حقوقی سومی است که از لحاظ سازمانی کاملاً جدا و مستقل از تشکیل‌دهندگان اولیه است. به عبارت دیگر، جوینت ونچر به نوعی از همکاری تجاری اطلاق می‌شود که طی آن طرفین مدیریت فعالیت خاصی را به نحو مشترک بر عهده می‌گیرند و در سود و زیان حاصله شریک می‌شوند. این نوع همکاری تجاری در سطح جهانی رواج گسترده‌ای دارد. تشکیل JV میان شرکت‌های داخلی یک کشور با یکدیگر و یا شرکت‌های داخلی

۱. دانشجوی دکتری اقتصاد و پژوهشگر وزارت صنعت، معدن و تجارت. bastani.alireza@gmail.com
2. Joint-Venture

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

و خارجی موضوعی متداول در دو دهه اخیر بوده است. در حالی که کشورها بویژه کشورهای درحال‌توسعه تمایل زیادی به همکاری و تولید مشترک با تولیدکنندگان بزرگ جهانی داشته و این تمایل سبب گردیده قریب به $\frac{۳}{۴}$ از JV ها میان بنگاه‌هایی با ملیت‌های مختلف ایجاد شود.[1] در عین حال نمی‌توان از آثار مثبت این همکاری تجاری در سطح بنگاه‌های داخلی یک کشور نیز غفلت کرد. از جمله این موارد، همکاری میان دو یا چند شرکت در سیستم تولید چابک[2] صورت می‌گیرد. تولید چابک به عنوان یکی از پارادایم‌های مدرن در تولید صنعتی در دنیای امروز مطرح بوده و از جمله اجزای تشکیل‌دهنده آن ایجاد JV شرکتی و یا قراردادی می‌باشد.

نهادسازی برای تسهیل و شفافیت و در عین حال گسترش همکاری میان بنگاه‌های داخلی با یکدیگر و یا با بنگاه‌های خارجی از جمله شیوه‌ها برای توانمندسازی و رقابت‌پذیر نمودن بنگاه‌های داخل کشور محسوب می‌شود. در این میان، داشتن قوانین شفاف و به روز در این حوزه از جمله نیازها و ضرورت‌ها می‌باشد. خوشبختانه در قانون برنامه پنجم توسعه و لایحه اصلاح و بازنگری قانون تجارت این نیاز به درستی مورد توجه قرار گرفته است.

این مطالعه به منظور بررسی اهمیت تشکیل JV میان بنگاه‌ها و بستر قانونی پیش‌بینی شده در قانون برنامه پنجم توسعه و لایحه اصلاح قانون تجارت صورت گرفته است و از چهار بخش تشکیل شده است. در بخش اول به تعریف JV و ویژگی‌های آن پرداخته و در بخش بعدی انواع آن مورد بررسی قرار می‌گیرد. بخش سوم به ارزیابی علل و آثار اقتصادی تشکیل JV اختصاص داشته و در آن دلایل تشکیلJV، سیستم تولید چابک وآثار تشکیل JV در سطح بین‌الملل بررسی می‌شود. سرانجام در بخش چهارم ماده قانونی مربوطه در قانون برنامه پنجم توسعه و لایحه اصلاح قانون تجارت در خصوص تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک ارزیابی خواهد شد.

۲. تعریف قرارداد JV

جوینت ونچر یک اصطلاح دقیق حقوقی نیست و تقریباً در هیچ یک ازنظام‌های حقوقی تعریف نشده است. با این حال از پرکاربردترین اصطلاحات در حقوق تجارت بین‌الملل است که امروزه تقریباً در تمام زبان‌های دنیا وارد شده و با معانی متنوع و مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد.این اصطلاح از سال ۱۹۸۰ به بعد در آرای دادگاه‌های آمریکا مورداستفاده قرار گرفت. امروزه در

1. http://en.wikipedia.org/wiki/Joint_venture
2. Agility

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

آمریکا لغت Venture معادل لغت مؤسسه (Enterprise) با تأکید بیشتر بر مفهوم ریسک بکار می‌رود.

ژان شاپیرا حقوق‌دانان فرانسوی، جوینت ونچر را این‌گونه تعریف می‌کند: "چارچوب حقوقی همکاری است که در آن خطرات احتمالی و مدیریت میان طرفین تقسیم می‌شود. این همکاری ممکن است شکل یک شرکت واقعی را داشته باشد یا به صورت قرارداد بدون ایجاد شخص حقوقی باشد یا بالاخره شرکت به ضمیمه قرارداد کار و سرویس باشد (حکیمیان، ۱۳۸۵)".

در ادبیات حقوقی واقتصادی کشور ما جوینت ونچر را با تعابیر مختلفی ترجمه کرده‌اند. برخی از مؤلفین با توجه به اینکه این اصطلاح نخستین بار در قراردادهای نفتی مورد استفاده قرار گرفته است آن را در مقابل قرارداد امتیاز[1] قرارداده و از آن به قرارداد مشارکت تعبیر کرده‌اند (خزاعی، ۱۳۶۹) و یا با عنایت به مشخصه اصلی این تأسیس حقوقی که انعطاف‌پذیری آن در مقابل ماهیت غیرقابل انعطاف[2] است، نهایتاً اصطلاح مشارکت انعطاف‌پذیر را برای ترجمه این اصطلاح مناسبتر دانسته‌اند (خزاعی، ۱۳۶۹).

عده‌ای دیگر از مؤلفین با اذعان به اینکه در زبان فارسی اصطلاح مناسبی برای ترجمه این عبارت وجود ندارد و با تکیه و تأکید بر خصوصیات این تأسیس حقوقی اصطلاح مشارکت انتفاعی را برای ترجمه آن مناسبتر دانسته‌اند (امام، ۱۳۷۳). همچنین، اصطلاح مذکور به مشارکت تجارتی بین‌المللی نیز ترجمه و در تعریف آن بیان شده است: "مشارکت تجارتی بین‌المللی (JV) به صورت واحدهای تجارتی هستند که به منظور ایجاد شعبه مشترک تجارتی کشورهای مختلف با انعقاد قرارداد فیمابین آورده‌های نقدی و غیرنقدی خود را در آن سرمایه‌گذاری می‌نمایند تا بدین‌وسیله دارای حق کاری در شعبه مشترک بوده و مسئولیت اداره و مدیریت آن را بر عهده بگیرند (عرفانی، ۱۳۷۲)."

در مجموع می‌توان JV را اینگونه تعریف کرد که مشارکت تجارتی بین‌المللی هر نوع ترتیبات همکاری مشارکتی بین دو یا چند شرکت مستقل است، به گونه‌ای که ثمره همکاری مذکور تشکیل شخصیت حقوقی سومی است که از لحاظ سازمانی کاملاً جدا و مستقل ازتشکیل‌دهندگان اولیه است. به‌عبارت دیگر، جوینت ونچر به نوعی از همکاری تجاری اطلاق می‌شود که طی آن طرفین، مدیریت فعالیت خاصی را به نحو مشترک برعهده می‌گیرند و در سود و زیان حاصله شریک می‌شوند. به این ترتیب، بسیاری از انواع قراردادهای انتقال تکنولوژی و اعطاء لیسانس و عاملیت پخش و غیره از حیطه

1. Concession
2. Corporation Partnership

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

شمول اصطلاح جوینت ونچر خارج می‌شوند (حکیمیان، ۱۳۸۵). در این معنای خاص که بیشتر مورد توجه مؤلفین و حقوق‌دانان قرار دارد می‌توان مهم‌ترین ویژگی‌های جوینت ونچر را در موارد ذیل خلاصه نمود:

۲-۱. رابطه قراردادی

جوینت ونچر در هر صورت بر اساس یک قرارداد استوار می‌شود حتی در مواردی که در قالب یک شرکت تجارتی سازماندهی می‌شود که در این صورت اصل تشکیل شرکت، روابط شرکا با شرکت و معاملاتی که احتمالاً بین آنان صورت می‌گیرد، قواعد راجع به نقل و انتقال سهام، منع رقابت شرکا با شرکت، نحوه و میزان افزایش سرمایه در آینده، نحوه حل و فصل اختلافات و موارد خاتمه همکاری همه از مسائلی هستند که می‌بایست براساس قرارداد جوینت ونچر حل و فصل شوند. بنابراین، می‌توان گفت که جوینت ونچر مبتنی بر یک قرارداد است.

۲-۲. فعالیت مشخص

جوینت ونچر برای یک فعالیت خاص و مشخص تشکیل می‌شود و معین‌بودن زمینه فعالیت کفایت نمی‌کند بلکه باید با ابعاد اقتصادی و جغرافیایی خاص مدنظر باشد.

۲-۳. کنترل مشترک

در چارچوب یک جوینت ونچر طرفین با همکاری یکدیگر فعالیت خاصی را پیش می‌برند. در واقع دخالت فعال طرفین در اداره جوینت ونچر از وجوه ممیزه آن است. چنانچه یکی از طرفین با وجود مشارکت در تأمین سرمایه و سهیم شدن در سود فعالیت از مشارکت فعال در مدیریت امتناع کنند، نمی‌توان روابط ایجاد شده را تحت‌عنوان جوینت ونچر تحلیل نمود. همین امر، جوینت ونچر را از شرکت‌های سهامی که درآن بسیاری از سهامداران پس از تأمین بخشی از سرمایه شرکت در مدیریت شرکت نقش فعالی ایفا نمی‌کنند، متمایز می‌کند. این ویژگی باعث تمایز جوینت ونچر از قراردادهای فاینانس (تأمین مالی) یا قراردادهای مشابه می‌گردد که درآن بانک یا تأمین‌کننده اعتبار پس از اینکه بخشی از سرمایه فعالیت را تأمین می‌نماید از دخالت در اداره شرکت خودداری می‌کند.

۲-۴. شراکت در نفع و ضرر

نسبت این شراکت فاقد اهمیت است، آنچه مهم است اصل شراکت است. به این ترتیب، در مواردی که یک طرف به درخواست دیگری و در مقابل دریافت اجرت بخشی از فعالیت را انجام می‌دهد

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

نمی‌توان چنین رابطه‌ای را جوینت ونچر نامید. همین امر جوینت ونچر را از روابط پیمانکاری فرعی[1] و دادن کمک‌های فنی و غیره متمایز می‌کند.

۲-۵. قالب حقوقی

همان‌طورکه گفته شد در یک جوینت ونچر روابط طرفین بیش از هر چیز بر مبنای قرارداد فیمابین استوار می‌شود؛ اما این بدان معنا نیست که جوینت ونچرها در هیچ قالب حقوقی خاصی قرار نمی‌گیرند. بر حسب محل تشکیل ممکن است جوینت ونچر از قالب‌های حقوقی مختلفی از قبیل شرکت تجاری یا مشارکت، کنسرسیوم استفاده کند یا صرفاً بر اساس قراردادی که تحت قوانین محل به رسمیت شناخته شده به فعالیت بپردازد. به هر حال قالب برگرفته شده اعم از اینکه صرفاً یک قرارداد باشد یا شکل دیگری داشته باشد باید از بین نهادهای حقوقی کشور میزبان انتخاب شود (ناجی، ۱۳۸۳).

۳. انواع جوینت ونچر

با مطالعه موارد عملی در حقوق تجارت بین‌الملل به انواع بسیار متنوع و گوناگون جوینت ونچر برخورد می‌کنیم که هر یک از آنها بر اساس مقتضیات خاص خود و مقررات قانونی کشور یا کشورهای محل تشکیل و فعالیت شکل خاصی به خود گرفته است، اما در مجموع می‌توان جوینت ونچر را به دو نوع تقسیم کرد:

۳-۱. جوینت ونچر قراردادی

دسته‌ای از جوینت ونچرها بدون انجام سرمایه‌گذاری مشترک و در نتیجه بدون تأسیس یک بنگاه اقتصادی مشترک تشکیل می‌گردند. این نوع جوینت ونچر که بدون آورده[2] بوده هر یک از طرفین بر اساس قرارداد انجام بخشی از فعالیت مشترک را بر عهده می‌گیرد. معمولاً نظارت بر کل فعالیت برعهده یک کمیته مدیریت مشترک[3] قرار می‌گیرد؛ اما طرفین هریک به اسم خود و به مسئولیت خود بخشی از فعالیت را به انجام می‌رساند. این گونه از جوینت ونچرها معمولاً بر اساس یک قرارداد همکاری یا یک قرارداد فعالیت مشترک شکل می‌گیرد بدون اینکه طرفین برای اجرای این

1. Sub - Contracting
2. Non- Equity Joint Venture
3. Joint Management Committee

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

قرارداد دست به تأسیس یک بنگاه اقتصادی جدید بزنند. به همین دلیل به این نوع، جوینت ونچرهای قراردادی گفته می‌شود.

مشارکت انتفاعی قراردادی نوعاً در جایی مناسب است که موضوع قرارداد، فعالیت کاملاً مشخصی است که می‌تواند در عرصه‌های تولید، فروش، تدارک سرمایه، تجهیزات، مالکیت صنعتی، کمک‌ها و دانش فنی، بازاریابی و ... باشد. برخی از وضعیت‌های نمونه از این قرار است:

– JV در سرمایه‌گذاری خارجی: معمولاً در این نوع مشارکت، سرمایه‌گذار خارجی نه تنها سرمایه خود بلکه دانش مربوط به آن را نیز به محل سرمایه‌گذاری انتقال می‌دهد و به این ترتیب طرف مشارکت اجازه ورود به کشور سرمایه‌پذیر می‌یابد. یکی از اهداف مهم چنین مشارکتی، انتقال تکنولوژی است. در این نوع سرمایه‌گذاری مشخصه‌های JV کاملاً رعایت می‌گردد و در بسیاری از کشورها موضوع قانونگذاری خاصی تحت عنوان سرمایه‌گذاری خارجی قرار گرفته است.

– JV در قرارداد ارائه پیشنهاد مشترک: شایعترین نوع JV در مواردی است که طرفین مشارکت به یکدیگر ملحق می‌شوند تا برای تهیه طرح و اجرای یک پروژه خاص پیشنهادهای مناسب و قابل‌قبول برای ثالث (مشتری) ارائه نمایند.

– JV در اکتشاف و توسعه: معمولاً این نوع مشارکت در زمینه اکتشاف نفت وتوسعه میادین آن انجام می‌گیرد و می‌تواند در زمینه‌های دیگر مانند اکتشاف معادن و منابع زیرزمینی از قبیل طلا، نقره، مس، سنگ‌های قیمتی و... نیز صورت گیرد. مشخصه چنین مشارکتی این است که طرفین مشارکت با قید مدت همکاری در دو موضوع اصلی؛ یعنی اکتشاف و سپس استخراج توافق می‌نمایند. در قرارداد JV طرفین اغلب تمایل دارند که مبادرت به تأسیس شرکت مجری طرح (Operator) مبادرت نمایند که وظیفه این شرکت انجام اقدامات لازم برای تحقق اهداف مشارکت می‌باشد. هزینه عملیات اکتشاف و استخراج به نسبت سهم طرفین بوده و منابع استخراج شده به نسبت سرمایه و هزینه‌های مصرف‌شده بین طرفین تقسیم می‌شود. در این نوع مشارکت، علاوه بر شرایط عمومی که در مشارکت انتفاعی وجود دارد هر یک از طرفین مشارکت، مالک وسایل و تجهیزاتی است که برای اجرای طرح ارائه می‌کند و به مالکیت مشترک طرفین درنمی‌آید.

– JV درامور بانکی: دو یا چند بانک به اتفاق یک یا چند شخص حقیقی یا حقوقی توافق می‌کنند که به تأمین سرمایه لازم برای انجام فعالیتی معین در زمان محدود مبادرت نموده و در مقابل، اشخاص طرف قرارداد مذکور می‌بایست به اجرای طرح موردنظر مبادرت نمایند. شخص

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

مجری طرح قدرت اتخاذ تصمیم در مدیریت سرمایه را دارد و می‌تواند حساب‌های شخص مجری را کنترل نماید و سود حاصل از اجرای طرح به نسبت سرمایه‌گذاری بین بانک‌ها تقسیم می‌شود.

– JV در امور ساختمانی اجرای طرح‌های بزرگ ساختمانی از طریق انعقاد قراردادهای مشارکت چه به صورت قرارداد JV و چه به صورت کنسرسیوم رایج است یعنی طرفین مشارکت ابتدا نسبت به اصولی که می‌بایست در طول فعالیت خود به آن متعهد باشند، توافق می‌نمایند و سپس درخصوص نحوه انجام طرح و جزئیات آن توافق کرده و حسب مورد طرفین ممکن است که راجع به یک یا چند موضوع دیگر نیز توافقاتی داشته باشند؛ مانند اینکه در خصوص تعیین مدیر پروژه مسئولیت‌های هر یک از طرفین نسبت به کارکنان خود حفظ حقوق مالکیت صنعتی و پروانه‌های مربوط توافق نمایند.

– JV در تحقیق و توسعه: در این خصوص، طرفین مشارکت با استفاده از آورده‌ها و امکانات طرف دیگر به ویژه دانش فنی کار تحقیقی را در یک یا چند زمینه انجام داده و سود حاصل از تحقیق و توسعه بین آنان تقسیم می‌شود یا هریک از طرفین می‌پذیرند در توسعه یا تولید محصولات ویژه‌ای به طور تخصصی کار کنند و نتیجه کار خود را به دیگری ارائه نماید.

– عاملیت توزیع یا نمایندگی: نمایندگان و یا واسطه‌هایی که با تلاش خود برای فروش کالای شخص ثالث اقدام نمایند و سود حاصل از این فعالیت به صورت مشترک حاصل شود این رابطه نیز از نوع JV شناخته شده است.

– JV در خرید و فروش: هرگونه مشارکتی که به موجب آن دو یا چند شخص مبادرت به خرید و فروش مال منقول و یا غیرمنقول یا اوراق سهام و قرضه نمایند مشروط برآنکه معاملات آنها به طور اشتراکی بوده و قرار بر تقسیم سود وزیان باشد JV در امور تجاری شناخته شده است (حکیمیان، ۱۳۸۵).

– استفاده از اسم تجاری و حق ثبت: قراردادی که بین یک مخترع و یا کاشف برای تولید انبوه کالا و عرضه به بازار و استفاده از اسم تجاری و حق ثبت منعقد می‌گردد نیز از مصادیق این مشارکت شناخته شده است.

– عملیات زراعی و باغبانی: قراردادهایی که موضوع آن عملیات باغبانی و زراعی باشد و در آن شرایط قرارداد JV لحاظ شده و بین طرفین مخارج وسود تقسیم گردد. همچنین قراردادهایی که موضوع آنها استفاده از پروانه فعالیت یا حق امتیاز مخصوص (فرانشیز) و قرارداد تدارک کالا و خدمات و ... باشد که سایر ویژگی‌های مشارکت انتفاعی را داشته باشند نیز از موارد مشارکت انتفاعی تلقی می‌شود (خبره، ۱۳۸۰).

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

۳-۲. جوینت ونچر شرکتی

در مقابل، نوع دیگر JV قراردارد که درآن طرفین برای همکاری با یکدیگر و تحقق اهداف مشترک به تأسیس یک بنگاه اقتصادی جدید اقدام می‌کنند. آورده‌های خود را در این بنگاه متمرکز می‌کنند و هدایت فعالیت از طریق این بنگاه اقتصادی انجام می‌پذیرد. این دسته را جوینت ونچر با آورده[1] یا جوینت ونچر سرمایه یا جوینت ونچرهای شرکتی[2] می‌نامند.

در این قسم مشارکت تجارتی، برخلاف نوع قبلی اراده طرفین برای همکاری به صورت تأسیس شرکتی تجاری بروز می‌یابد و به همین جهت علی‌الاصول مدت این نوع مشارکت بسیار بیشتر از مدت مشارکت نوع قراردادی آن می‌باشد. البته ورود به این نوع مشارکت لزوماً نیازمند تأسیس شرکت تجاری جدید نخواهد بود. گاه ممکن است یک یا چند شریک وارد شرکت تجاری موجود شوند که علی‌الاصول به صورت انتقال مقداری از سهام و یا افزایش سرمایه صورت می‌گیرد؛ بنابراین در این مبحث از قرارداد اصولی وپایه ایجاد مشارکت، مدیریت و کنترل شرکت مشترک سخن خواهیم گفت.

۳-۲-۱. ویژگی‌های جوینت ونچرهای شرکتی

– قرارداد اصولی یا قرارداد پایه: طرفین جوینت ونچر شرکتی پیش از تأسیس شرکت مشترک و تفویض تمام اختیارات خود به این شخص حقوقی حاصل مذاکرات و توافقات خود را به صورت قراردادی کتبی که به آن قرارداد اصولی یا پایه گفته می‌شود و مبنای همکاری آینده آنها را تشکیل می‌دهد تنظیم و به امضا می‌رسانند. نظر به اینکه در قرارداد مذکور اهداف مشارکت، میزان سرمایه موردنیاز و طریقه تأمین آن، شکل حقوقی مشارکت، چگونگی اخذ تصویب‌نامه و مجوزهای موردنیاز، تأمین‌های مالی اضافی، گزارش‌های مالی و نحوه تنظیم آنها، نقل و انتقال سهام، مدت مشارکت، قانون حاکم، نحوه حل و فصل اختلافات احتمالی آینده، موارد معذوریت اجرای تمام یا بخشی از قرارداد مشارکت و حتی زبان رسمی قرارداد تذکر داده می‌شود به جهت جامعیت آن قرارداد اصولی و پایه گفته می‌شود. قرارداد مذکور حاکم بر قراردادهای فرعی بعد از آن خواهد بود و معمولاً به جهت احتراز از بروز اختلافات احتمالی ناشی از مذاکرات اولیه در قرارداد اصولی ضمن تأکید بر وحدت و غیرقابل انفکاک بودن قرارداد مذکور با ملحقات و ضمایم آن تصریح

1. Equity Joint Venture
2. Corporate Joint Venture

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

می‌شود که توافق‌های شفاهی و کتبی مقدم بر آن هم از تاریخ امضای قرارداد اصولی فاقد اعتبار می‌باشد.

– کنترل و اداره شرکت مشترک: اصولاً کنترل شرکت مشترک دارای سه بعد مختلف خواهد بود که عبارتند از کنترل مالکیت سهام، کنترل مدیریت و کنترل فنی و تکنولوژی.

الف) کنترل مالکیت سهام

نظر به اینکه حدود مالکیت هر یک از شرکای شرکت مشترک رابطه مستقیمی با میزان دخالت و تأثیر تصمیمات شریک بر اداره و کنترل شرکت دارد، یکی از اهرم‌های کنترل و اداره شرکت مشترک اهرم کنترل مالکیت سهام است. اداره و کنترل شرکت مشترک معمولاً براساس میزان سهمی انجام می‌شود که هر شریک در شرکت دارد؛ اما این ضابطه کلیت نداشته و در پاره‌ای موارد می‌تواند گمراه‌کننده باشد، زیرا همان‌گونه که می‌دانیم ممکن است بدون توجه به میزان سهام برای یک یا چند نفر از شرکا در اساسنامه شرکت یا قرارداد جداگانه‌ای یا حتی قرارداد اولیه یا تشکیل مشارکت تجارتی قید شود که اتخاذ تصمیم در موضوعات خاصی که مربوط به کنترل و اداره شرکت است به اتفاق آرا یا با موافقت دارندگان سهام خاص صورت گیرد. این قسم کنترل که از آن به عنوان کنترل منفی یاد می‌شود، بدین معنا است که صاحبان چنین سهامی می‌توانند از اتخاذ تصمیمات خلاف منافعشان جلوگیری نمایند. این حق کنترل می‌تواند ناقض نظر اشخاصی باشد که مالکیت ۵۱ درصد یا بیشتر از سهام را تنها تضمین کنترل شرکت می‌دانند (امام، ۱۳۷۳).

روش فوق در حقیقت پذیرش نوعی حق وتو برای دارندگان طبقه خاصی از سهام است. علاوه برروش فوق، ممکن است صاحبان سهام اقلیت از طریق انعقاد قرارداد مدیریت یا قرارداد تأمین تکنولوژی، مواد و خدمات مورد نیاز کنترل شرکت مشترک را دراختیار گیرند. نتیجه آنکه ضابطه کنترل مالکیت سهام برای کنترل اداره و مدیریت شرکت مشترک ضابطه قابل اطمینانی نخواهد بود؛ چرا که همیشه رابطه مستقیم بین مالکیت سهام و اعمال حق کنترل و اداره شرکت مشترک وجود ندارد. بنابراین، لازم است که برای تعیین حدود اختیارات هر یک از سهامداران در اداره شرکت عوامل دیگری را نیز مورد توجه قرارداد چرا که این ضابطه در پاره‌ای موارد می‌تواند گمراه‌کننده باشد.

ب) کنترل مدیریت

هیأت مدیره از ارکان شرکت و مسئول اداره و مدیریت شرکت است. این اداره عام است و شامل تصمیم‌گیری در حدود اختیارات اعطاء اساسنامه و مجامع عمومی می‌شود. همچنین اداره امور

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

جاری شرکت شامل انعقاد قراردادها و به طور کلی انجام تمام اموری است که شرکت برای انجام آنها تأسیس شده و نیز نظارت دقیق بر حسن اجرای امور شرکت را در برمی گیرد. مطابق ماده ۱۰۷ لایحه قانونی اصلاح بخشی از قانون تجارت، هیأت‌مدیره می‌بایست از بین صاحبان سهام انتخاب شود. در آغاز ممکن است ضابطه لزوم انتخاب مدیران از بین سهامداران در خصوص مدیریت شرکت‌های مشترک ایجاد مشکل نماید؛ چرا که در شرکت‌های مشترک که طرفین قرارداد دارای دو ملیت مختلف و معمولاً شرکت‌های تجاری چندملیتی هستند خود رأساً امکان حضور در هیأت‌مدیره شرکت را ندارند. در جهت حل مشکل، لایحه قانونی اصلاح بخشی از قانون تجارت با تجویز امکان انتصاب نمایندگان اشخاص حقوقی به عضویت هیأت‌مدیره مشکل مذکور را برطرف نموده است. همچنین در صورتی که شرکای مشارکت تجاری، شرکت با مسئولیت محدود را مبنای همکاری خود قراردهند می‌توانند مدیر یا مدیران مورد نظر را از بین خود یا حتی افراد خارج از شرکت برای مدت محدود یا نامحدود معین نمایند (ماده ۱۰۴ قانون تجارت) حتی در اساسنامه شرکت با مسئولیت محدود ممکن است طرفین پیش‌بینی و موافقت نمایند که هریک از شرکا برای مدت معینی اداره شرکت را عهده‌دار شوند. اصولاً توافق‌های مربوط به نحوه اداره شرکت در قرارداد مشارکت که ما از آن به قرارداد اصولی یا پایه تعبیرکردیم قید می‌شود. به منظور کنترل مدیریت شرکت مشترک راه‌حل‌های مختلفی در قرارداد مشارکت پیش‌بینی می‌شود. ممکن است در موافقت‌نامه سرمایه‌گذاری مشترک پیش‌بینی شود که برای اتخاذ تصمیم در موارد خاصی همچون افزایش یا کاهش سرمایه، انتقال سهام، تغییر در مفاد موافقتنامه سرمایه‌گذاری مشترک و یا انتصابات مدیران ارشد رأی اکثریت خاص مدیران لازم است. اکثریت خاص می‌بایست در حدی باشند که حداقل رای یک مدیر منصوب هر شریک در اقلیت و یا اگر شرکا به نسبت ۵۰ درصد شریک باشند و تعداد مدیران منصوب آنها مساوی باشد رأی موافق نصف به علاوه یک کل مدیران برای تصویب موضوع لازم است. گاهی نیز شرکا برای کنترل مدیریت شرکت اقدام به تأسیس شرکت مدیریت می‌نمایند، سپس با انعقاد قرارداد مدیریت با شرکت مشترک کنترل و اداره شرکت مذکور را عهده‌دار می‌شوند.

ج) کنترل فنی و تکنولوژیک

یکی دیگراز اهرم‌های کنترل و اداره شرکت مشترک ،داشتن دانش فنی و تکنولوژیکی است. کشورهای درحال‌توسعه به دلیل فقدان توان تکنولوژیکی از استفاده از این اهرم برای کنترل شرکت مشترک برخوردار نخواهند بود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

۴. علل و آثار اقتصادی تشکیل JV

تشکیل JV میان شرکت‌های داخلی و یا شرکت‌های داخلی و خارجی موضوعی متداول در دو دهه اخیر بوده است.در حالی که کشورها بویژه کشورهای درحال‌توسعه تمایل زیادی به همکاری و تولید مشترک با تولیدکنندگان بزرگ جهانی داشته و این تمایل سبب گردیده قریب به $\frac{۳}{۴}$ از JV ها میان بنگاه‌هایی با ملیت‌های مختلف ایجاد شود. در عین حال نمی‌توان از آثار مثبت اینگونه همکاری تجاری در سطح بنگاه‌های داخلی یک کشور نیز غفلت کرد. از جمله این موارد، همکاری دو یا چند شرکت در سیستم تولید چابک صورت می‌گیرد. تولید چابک به عنوان یکی از پاردایم‌های مدرن در تولید صنعتی در دنیای امروز مطرح بوده و از جمله اجزای تشکیل‌دهنده آن، ایجاد JV شرکتی و یا قراردادی می‌باشد.در این بخش پس ازبیان برخی از عمده‌ترین دلایل تشکیل JV به عنوان موضوعی که می‌تواند مورد توجه بنگاه‌های داخلی باشد، سیستم تولید چابک بررسی و در ادامه به آثار اقتصادی انعقاد جوینت ونچر در سطح بین‌الملل پرداخته می‌شود.

۴-۱. دلایل تشکیل JV

- مستحکم نمودن موقعیت شرکت
- سرشکن کردن هزینه‌ها و ریسک
- تسهیل در دسترسی به منابع مالی
- برخوداری از مزایای اندازه بهینه بنگاه تولیدی
- دسترسی به تکنولوژی نوین و مشتری
- دسترسی به نوآوری‌ها در اداره بنگاه اقتصادی

– از جمله اهداف استراتژیک بنگاه برای تشکیل JV

- همکاری
- انتقال مهارت‌ها و تکنولوژی
- تنوع‌بخشی

– از جمله اهداف رقابتی بنگاه برای تشکیل JV می‌توان به موارد زیر اشاره داشت:

- تحت نفوذ خود قراردادن صنعت با ایجاد تحولات ساختاری
- واکنش تدافعی در برابر محدودیت‌های ناپیدای صنعت

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

- ایجاد واحدی با قدرت رقابتی بالاتر
- دسترسی سریع‌تر به بازار
- ارتقاء چابکی بنگاه

۴-۲. سیستم تولید چابک

از جمله موضوعات مهم برای بنگاه‌های فعال در بخش صنعت ، چابکی در تولید کالاست. همیشه مشتریان خواهان محصولاتی با کیفیت بالاتر، قیمت مناسبتر و طراحی بهتر هستند. این اهداف با استفاده از تکنیک‌های اتوماسیون سنتی قابل حصول نبوده و نیاز به سیستم‌های تولیدی جدیدی می‌باشد تا نیازهای مشتریان را برآورده سازد. بر این اساس، سیستم تولید چابک مطرح شده است.

اشمویر مدیر اجرایی نشست بنگاه تولیدی چابک تولید چابک را چنین تعریف می‌کند: تولید چابک جهت بقا و پیشرفت در محیط رقابتی (که تغییرات در آن دائمی و پیش‌بینی نشده است) نوعی توانایی ایجاد می‌کند تا بتواند به تغییرات سریع بازار پاسخگو باشد (اوکونور، ۱۹۹۴). براساس این تعریف، تولید چابک شامل انعطاف‌پذیری سیستم مکانیکی در تولید محصول و مفاهیمی مانند توانمندسازی کارکنان، روابط نزدیک بین تولیدکننده و تأمین‌کننده، کیفیت جامع و مهندسی مجدد شرکت‌ها است.

بعضی از نظریه‌پردازان تولید چابک را به عنوان یک سیستم می‌دانند. در ادامه برخی نظریات آنها را بیان می‌کنیم.

کاپلان (۱۹۹۳) آن را سیستمی می‌داند که به طور همزمان محصولات متفاوتی را بدون نیاز به تجدید سازمانی و تعطیلی درکار تولید می‌کند.

کوئین تانا (۱۹۹۸) نیز آن را چنین تعریف می‌کند: "یک سیستم تولیدی که علاوه بر تولید محصولات متنوع و کارا قابلیت سازگاری (تطبیق) با تغییرات در طراحی و ترکیب محصولات و شکل‌دهی مجدد را دارا باشد."

به زعم هوپر و همکارانش (۲۰۰۱) آن یک سیستم تولیدی با توانمندی‌های فوق‌العاده جهت ارضاء نیازهای متغیر بازار است. چنین سیستمی توانایی تغییر سریع مدل‌های محصول وخطوط تولید را داراست و به طور نسبتاً مطلوبی به نیازها و خواسته‌های مشتریان به صورت واقعی و به موقع پاسخگوست.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

برخی از نظریه‌پردازان دیگر به تولید چابک به عنوان یک استراتژی می‌نگرند. از آن جمله وین آ سن و همکارانش (۲۰۰۰) هستند که آن را به عنوان یک استراتژی اصلی جهت رقابت دانسته و بر این عقیده‌اند که هدف، کسب مزیت‌های رقابتی قابل نگهداری در فضای بازار است.

رابرتسون و جونز (۱۹۹۹) نیز آن را به عنوان یک استراتژی می‌دانند که می‌تواند شرکتی مجازی یا منعطف را ایجاد و با این کار انتظارات مشتریان را برآورده سازد. این استراتژی جهت ورود سریع به بخش‌های کوچکی[1] از بازار است که شرکت قادر به تأمین نیاز و خواسته مشتری است. هر سازمانی تمام تلاش خود را می‌کند تا چابک شود.

هرمزی تولید چابک را چنین تعریف می‌کند: "متد جدید تولید که برای کارخانه‌هایی که خواستار پیاده‌سازی آن باشند یک دوره رقابتی فراهم خواهدکرد. سازمان‌های تولیدی چابک محصولاتی با کیفیت بالا بدون اشکال با زمان انتظار کوتاه همراه با ارتقاء و قابلیت شکل‌دهی مجدد تولید می‌کنند. این سازمان‌ها طراحی، مهندسی و تولید را با بازاریابی و فروش یکپارچه و منسجم می‌کنند. در چنین روشی محصولات دقیقاً مطابق با خواسته و نیاز مشتری ساخته می‌شود (خوش‌سیما، ۱۳۸۳)."

مفهوم تولید چابک می‌تواند سطوح مدیریت را کاهش داده و درنتیجه فرایند تصمیم‌گیری را تسهیل بخشد. سازمان‌های تولیدی چابک در پاسخ به شرایط متغیر بازار، سریع و منعطف هستند. آنها قدرت عقلانی کارکنان را به جای قدرت ماهیچه‌ای آنها اهرم می‌کنند. برای افزایش اثربخشی تیم‌های چندوظیفه‌ای توسعه محصول، کمپانی‌ها از تکنیک‌های هدفگذاری استفاده می‌کنند. هدفگذاری بین استقلال این تیم‌ها با اهداف کمپانی که ممکن است شامل سطوح کیفیت و زمانبندی باشد، تعادل برقرار می‌کند. مدیریت این تیم‌ها می‌بایست منعطف و مستعد تغییرات مداوم باشد. جریان اطلاعات در داخل این سازمان‌ها یکنواخت و پیوسته است (هرمزی، ۲۰۰۱).

شارپ و همکارانش در سال ۱۹۹۹ و گاناسکاران در سال ۲۰۰۱ عوامل شکل‌دهنده برای تولید چابک را به شرح زیر معرفی کرده‌اند (خوش‌سیما، ۱۳۸۳):

بنگاه مشترک، تجارت الکترونیکی، ساخت سریع نمونه اولیه، توانمندسازی، بهبود مستمر افراد منعطف و چندمهارته، کارهای تیمی، مهندسی همزمان، مدیریت تغییر و ریسک و سیستم اطلاعاتی یکپارچه کسب و کار / تولید / محصول.

1. NICHE

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

۴-۲-۱. بنگاه مشترک

شبکه‌های موقتی از شرکت‌های مستقل که براساس توانایی هر بنگاه زیرساختارها و فرایندهای کسب و کار را به اشتراک می‌گذراند و این کار با هدف تأمین نیازمندهای خاص بازار صورت می‌گیرد. علت آن است که بنگاه‌ها با توجه به کمبود منابع و امکانات به تنهایی توانایی پاسخگویی به تمام نیازهای مشتریان را ندارند و اگر هم این امر امکان‌پذیر باشد از لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه نیست. بنابراین بنگاه‌ها برای پاسخ به تمام نیازهای مشتریان و ساخت محصولی خاص در یک دوره زمانی مشخص براساس توانایی‌های هربنگاه با هم پیوند ایجاد کرده و پس از تکمیل پروژه مورد نظر منحل می‌شوند. به عبارت دیگر، مفهوم بنگاه مشترک شامل دو یا چند شرکت است که از لحاظ جغرافیایی غیرمتراکم و پراکنده هستند و به صورت سینرجیک توان آنها جهت رفع نیازهای مشتری و پاسخ سریع به تقاضای بازار ترکیب می‌شود.

۴-۲-۲. تجارت الکترونیکی

استفاده از ابزارآلات الکترونیکی باعث کاهش هزینه و زمان در تجارت می‌گردد. تکنولوژی اینترنت برای دستیابی به چابکی و اغنای مشتری با روش‌های متفاوت، از نظارت بر نیازهای مشتری تا پشتیبانی بهتر پردازش‌های مشتری کمک نموده و اثر اطلاعات و افراد را نیز اهرمی می‌نماید. ارزش اطلاعات زمانی اهرمی می‌گردد که در زمان مورد نیاز جای مورد نیاز و در شکلی که مورد نیاز است در دسترس افراد قرار گیرد. افراد هم زمانی که با دانش و اطلاعات در جهت تصمیم‌گیری توانمند شوند اثر اهرمی خواهند داشت.

از آنجایی‌که تعامل نزدیک بین مشتریان و تأمین‌کنندگان برای تولید چابک ضروری است، تجارت الکترونیکی پراکندگی جغرافیایی مشتریان و نیازهایشان را مسلماً در نظر می‌گیرد. در واقع، انگیزش اصلی پشت تجارت الکترونیکی، بهبود زمان پاسخ به تقاضای مشتری به صورت سریع و ممکن و نیز پاسخ به تقاضای مشتریان در هر زمان می‌باشد که تجارت الکترونیکی به عنوان یکی از تواناترین سازنده‌های کلیدی تولید چابک مطرح می‌شود.

۴-۲-۳. ساخت سریع نمونه اولیه

نمونه‌سازی اولیه را طراحی و ایجاد یک نسخه از محصول به صورت سریع گویند. برای ایجاد این نسخه ضروری نیست که تمام ویژگی‌های محصول نهایی را داشته باشد بلکه باید ویژگی‌های

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

کلیدی که بر روی آن تست انجام می‌گیرد را دارا باشد. نمونه‌سازی اولیه با کمک تکنولوژی‌های پیشرفته انجام می‌گیرد.

۴-۲-۴. توانمندسازی

کارکنان توانمند شامل افرادی هستند که شبکه غیررسمی را (زمانی‌که مورد نیاز واقع شود) تشکیل داده و به طور مؤثر توانایی انجام این کار را داشته باشند. بسیاری از سازمان‌ها کارها و شغل‌هایشان را مجدداً طراحی و بسیاری از تصمیمات مرتبط با شغل را به کارگران واگذار کرده‌اند این انتقال مسئولیت و اختیار مرتبط با شغل از مدیران به کارگران را توانمندسازی گویند.

توانمندسازی به معنای واگذاری قدرت، آزادی ، دانش و مهارت‌ها به کارکنان برای تصمیم‌گیری و انجام کارهای مؤثر است و به صورت تیم‌های کاری خودمختار، حلقه‌های کیفیت، غنی‌سازی شغلی و گروه‌های مشارکتی کارکنان منعکس می‌شود و از طریق واگذاری اختیار تصمیم‌گیری، آموزش و اطلاعات انجام می‌گیرد، به طوری‌که شغل‌ها بدون سرپرستی انجام می‌گیرند.

۴-۲-۵. بهبود مستمر

فرایند تکراری برنامه‌ریزی، تغییر، ارزیابی و بهبود عناصر داخل ساختار سازمانی را بهبود مستمر گویند. این فرایند گاهی اوقات شامل مشتریان و تأمین‌کنندگان خارجی نیز می‌شود.

۴-۲-۶. افراد منعطف و چندمهارته

افراد منعطف و چندمهارته نتیجه برنامه‌های آموزشی هستند. این افراد علاوه بر دانش، مهارت و لیاقت انجام شغل خود، انعطاف‌پذیری سریعی در انجام وظایف دیگران (هنگام بروز مشکلات برای دیگر افراد) را دارا می‌باشند.

۴-۲-۷. کارهای تیمی

تیم شامل اعضایی است که به یک هدف مشترک و مجموعه‌ای از اهداف کاری متعهد هستند و روشی است برای آن افراد که خود را به طور متقابل مسئول می‌دانند. انواع جدید زیرساختارهای منطقی مانند تولید و تیم‌هایی که به صورت فیزیکی توزیع شده‌اند، چابکی و پاسخگویی سریع را با هدف کاهش زمان رسیدن به بازارهای جهانی مورد حمایت قرار می‌دهند. بنگاهی که به صورت فیزیکی توزیع شده یک پیوند موقتی از بنگاه‌های مشارکت‌کننده می‌باشد که در سراسر جهان پخش شده‌اند و در

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

هر یک از ویژگی‌های آنهانوعی شایستگی اساسی برای کسب مزیت‌های فرصت‌های تجاری مشخص و یا دوری از تهدیدات بازار می‌باشد. این فرصت‌ها و تهدیدات نوعاً کوتاه‌مدت هستند و در محیط رقابتی به‌صورت ناگهانی ظاهر می‌شوند.

۴-۲-۸. مهندسی همزمان

در یک محیط چابک نیاز به یک سیستم تولیدی پاسخگوی سریع ضروری به نظر می‌رسد. مهندسی همزمان پاسخ به نیاز برای سیکل توسعه محصول را کوتاهتر و از این‌رو به بازارهای در حال تغییر به صورت سریع و ممکن پاسخگو می‌باشند. کابرد مهندسی همزمان در توسعه محصول نشان می‌دهد که محصولات جدید با ورودی‌هایی از تمام امور مرتبط طراحی می‌شود. همیشه مشتری در مرتبه اول می‌باشد کسی که موفقیت نهایی محصول را تعیین خواهد کرد. اگر نیازمندی‌های هدف به خوبی تعریف و مستند شوند خصوصیات محصول را می‌توان بر نیازهای مشتری متمرکز نمود.

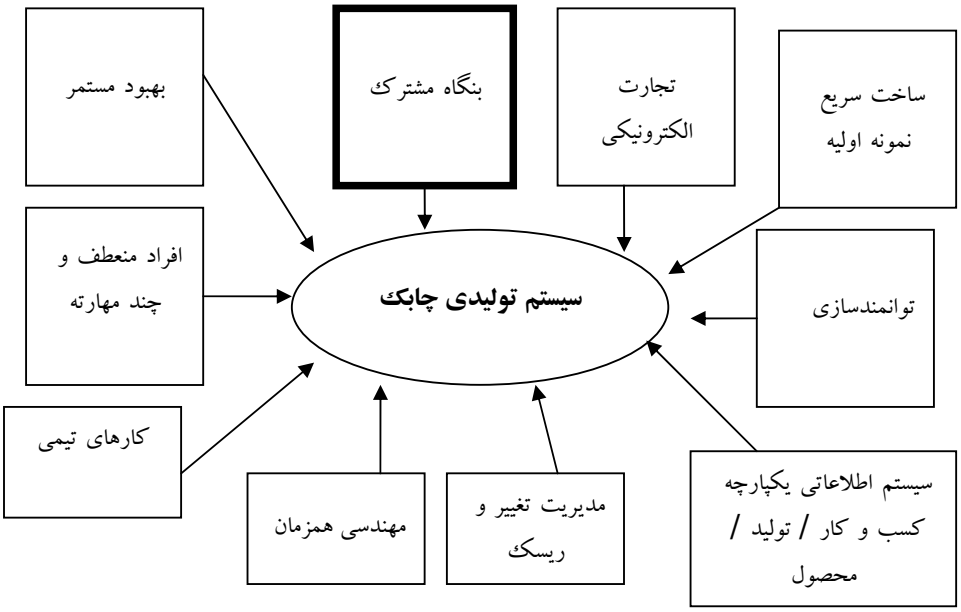
۴-۲-۹. مدیریت تغییر و ریسک

شامل فرایند تغییر فرهنگ سازمانی از ارزش‌ها و شیوه‌های عملی سنتی می‌باشد. این تغییرات، ایده‌ها و عقاید جدیدی را منعکس می‌نماید که این مجموعه تغییرات به عنوان نرم جدید برای سازمان محسوب می‌شود.

۴-۲-۱۰. سیستم اطلاعاتی یکپارچه کسب و کار / تولید / محصول

اطلاعات داخل سیستم می‌بایست با فرمت استاندارد قابل فهم، مؤثر و مورداستفاده برای افرادی که به آن نیاز دارند، درآید. در یک محیط تولیدی چابک برای کنترل مؤثر تولید، سیستم‌های اطلاعاتی تولید می‌بایست به یک تعداد از منابع داده و پایگاه‌های داده‌ای خصوصی و تجهیزات دسترسی داشته باشند. در بنگاه مشترک سیستم اطلاعاتی یکپارچه بدلیل وجود شرکای پراکنده (از لحاظ فیزیکی) کمی پیچیده می‌گردد. این پیچیدگی به دلیل تفاوت در زبان، سیستم، مهارت‌های در دسترس و شبکه‌های ارتباطی رخ می‌دهد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]



نمودار ۱. عوامل شکل‌دهنده تولید چابک

به‌طوری‌که ملاحظه گردید از جمله اجزای مهم برای تولید چابک توسط بنگاه، ایجاد بنگاه یا انجام پروژه‌ای مشترک توسط دو یا چند شرکت است. ایجاد اینگونه بنگاه‌ها و یا انعقاد اینگونه همکاری‌ها موضوع اصلی JV قراردادی یا شرکتی بوده و از این منظر تدوین قوانین مرتبط JV می‌تواند نهاد قانونی مناسب را برای ترغیب شرکت‌های داخلی در انجام اینگونه همکاری‌های مشترک فراهم کند.

۴-۳. آثار تشکیل JV در سطح بین‌الملل

امروزه تشکیل جوینت ونچر در سطح بین‌الملل به عنوان پدیده‌ای گسترده درآمده است. در کشورهای درحال‌توسعه و در حال گذار به دلیل نیاز به جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به دنبال ایجاد JV با شرکت‌های چند ملیتی بوده و از این طریق با مالکیت مشترک در پی کسب منافع حاصل از نشت تکنولوژی[1] می‌باشند. از سوی دیگر، شرکت‌های چندملیتی نیز معمولاً نشت ارادی تکنولوژی را دنبال می‌کنند و به مقاومت در برابر فعالیت‌هایی می‌پردازند که منجر به امکان نشت تکنولوژی غیرارادی می‌شود.

1. Technology Spillovers

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

دو ابزار سیاستی مختلف از سوی دولت‌های میزبان مورد استفاده قرار می‌گیرد که شامل مالیات و ساختار سرمایه‌گذاری کشورمیزبان است. این دو ابزار سیاستی به کشور میزبان و شرکت‌های چندملیتی این امکان را می‌دهد که منافع خود را در رابطه با انتقال تکنولوژی هم‌تراز کنند. به هر حال شرکت‌های چند ملیتی از بکارگیری سیاست‌های تسهیل‌کننده در JV از سوی دولت میزبان استقبال می‌کنند. از سوی دیگر، برای آنها اهمیت دارد که بدانند در چه نوع ترتیبی از JV دولت میزبان منفعت کمتری می‌کند (اسشینتز،۲۰۰۵).

۴-۳-۱. دسترسی به ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن

از جمله آثار پراهمیت اقتصادی تشکیل JV می‌توان به دسترسی به منابع سرمایه، دسترسی به ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن، دسترسی به بازارهای خارجی برای کشورهای درحال‌توسعه و دسترسی به منابع اولیه و دستمزد پایین برای شرکت‌های چندملیتی اشاره کرد که در این بخش به طور اجمال هر یک از این آثار مورد بررسی قرار می‌گیرد.

برخی از کشورهای درحال‌توسعه از سرمایه‌های لازم برای ایجاد یک شرکت که بتواند در صحنه جهانی رقابت کند،برخوردار نیستند به همین دلیل درپی یافتن شرکای تجاری‌اند تا از سرمایه آنها در تحقق اهداف اقتصادی خود بهره ببرند.

۴-۳-۲. انتقال تکنولوژی

از جمله روش‌های متدوال انتقال تکنولوژی،JV می‌باشد که به صورت یک همکاری و قرارداد مشترک بین شرکت محلی در کشور میزبان و طرف خارجی آن منعقد می‌گردد. تفاوت اصلی میان قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) در این است که در اولی هر دو طرف قرارداد در تصمیم‌گیری، کنترل و فواید معامله سهیم می‌باشند و حال آنکه در دومی معمولاً سرمایه‌گذار کنترل اصلی را در جریان انتقال برعهده دارد.

در این روش طرف دریافت‌کننده تکنولوژی قادر است تا از تکنولوژی‌هایی بهره‌برداری نماید که به تنهایی توان استفاده و بهره‌برداری از آن را نداشته است. در نتیجه، هرقدر میزان و درجه همکاری و حضور طرفین قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک در تمام زمینه‌ها نظیر تحقیق و توسعه، کنترل کیفیت و ترتیبات سازماندهی بیشتر باشد، درجه موفقیت آن نیز افزایش می‌یابد. همچنین، تمایل و تلاش مشترک طرفین قرارداد نیز در کاهش هزینه‌ها و افزایش منافع حاصله از آن می‌تواند از عوامل مؤثر در موفقیت آن محسوب شود. از دیگر فواید این قراردادها این است که موجب

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

تحولی چشمگیر در ساختار صنایع و رفتار رقابتی می‌شود. ایجاد JV می‌توانند به طور فزاینده‌ای برای توسعه صنایع جدید، احیاء صنایع موجود، رشد و یا ارتقاء مزیت رقابتی شرکت‌های صنعتی مفید واقع شوند. این روش به‌عنوان یکی از کاراترین کانال‌های انتقال تکنولوژی مطرح می‌شود، زیرا زمانی که عرضه‌کننده خارجی تکنولوژی در منافع و ریسک‌های پروژه سهیم باشد به‌طور مستقیم در جهت موفقیت آن تلاش می‌نماید.

با وجود مزایای گوناگون انتقال دانش فنی و مهارت‌های مدیریتی از طریق قراردادهای JV زمانی که اهداف عرضه‌کننده و دریافت‌کننده تکنولوژی با یکدیگر مغایرت داشته باشد دستیابی به یک توافق همه‌جانبه و پایدار بسیار مشکل است.

۴-۳-۳. دسترسی به بازارهای خارجی

یکی از عمده‌ترین راه‌های افزایش صادرات، انعقاد قراردادهای JV میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی است. در قراردادهای JV سازنده خارجی تضمین می‌کند که در ازای سرمایه‌گذاری مشترک و ارائه دانش فنی به سازنده داخلی بخشی از تولیدات سازنده داخلی را خریداری نموده و به این ترتیب، مشکل رقابتی نبودن قیمت، کیفیت و تحویل به موقع تولیدات سازنده داخلی را مرتفع نماید.

۴-۳-۴. ایجاد اشتغال

با تولید کالا که در پی تشکیل JV در کشور میزبان صورت می‌گیرد، امکان اشتغال برای نیروی‌کار بویژه نیروی‌کار ماهر نیز گسترش می‌یابد. از جمله علل تشکیل JV در سطح بین‌الملل عبارتند از:

– برخی از شرکت‌ها برای پرهیز از ریسک سرمایه‌گذاری، سعی در یافتن منابع سرمایه‌ای خارجی به‌عنوان پشتوانه دارند و برای نیل به این هدف با ایجاد شرکت های فرعی وابسته به شرکت مادر در سرمایه‌گذاری‌هایی که ریسک بالایی دارند شرکت می‌کنند. با اتمام پروژه، منابع آن به شرکت مادر برمی‌گردد ودر صورت شکست پروژه شرکت فرعی تنها به اندازه سرمایه آورده متضرر می‌شود وامکان تعقیب شرکت مادر که به صورت مخفی در پشت چهره JV پنهان شده است، وجود ندارد.

– انگیزه دیگر، نیاز به متخصصان وقابلیت‌های فنی برخی از شرکت‌هاست .این قابلیت‌ها می‌تواند برخورداری آنها ازامتیازات ودارایی‌های معنوی در امر فناوری و به عبارت دیگر مالکیت‌های معنوی باشد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

– وجود منابع طبیعی ونیروی‌کار ارزان نیز در کشورهای جهان سوم ودرحال‌توسعه از جمله عوامل ایجاد JV است. عواملی که باعث ترغیب شرکت‌های بزرگ به استفاده از نیروی‌کار ارزان و استفاده از بازار کشورهای جهان سوم شده است.

کاهش ریسک سیاسی برای شریک خارجی از طریق مشارکت دادن یک شرکت داخلی و در نهایت رعایت مقررات کشور سرمایه‌پذیر درخصوص لزوم مشارکت اتباع داخلی یا ممنوعیت کسب اکثریت سهام شرکت‌ها توسط اتباع خارجه.

– برخی از شرکت‌های بزرگ جهانی چون در کشورهایی مانند آمریکا و آلمان که محل اصلی تشکیل وفعالیت‌های آنها می‌باشند، به واسطه قوانین ضدتراست محدود می‌شوند و با ایجاد شرکت‌های فرعی ومشارکت با استفاده از روش JV در دیگر کشورها می‌پردازند.

۵. بسترهای قانونی برای تشکیل JV

۵-۱. قانون برنامه پنجم توسعه

در قانون برنامه پنج‌ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران (۱۳۹۴-۱۳۹۰) مصوب جلسه ۱۳۸۹/۱۰/۱۵ مجلس شورای اسلامی بسترهای قانونی لازم برای تشکیل JV را فراهم نمود.

• بنابر ماده ۱۰۷ قانون برنامه پنجم توسعه، تشکیل گروه اقتصادی با منافع مشترک با مشارکت دو یا چند شخص حقیقی و حقوقی به منظور تسهیل و گسترش فعالیت اقتصادی و تجاری برای یک دوره محدود و براساس قراردادی کتبی پس از ثبت در مرجع ثبت شرکت‌ها در قالب شرکت مدنی و ضوابط و شرایط مربوط به آن و با رعایت موازین اسلامی و اصل منع اضرار به غیر و منع انحصار مجاز است.

• در تبصره یک ماده یاد شده عنوان شده است که تغییر در حیطه اختیارات مدیران در قرارداد در قبال اشخاص ثالث قابل‌استناد نیست و اعضاء گروه بطور تضامنی مسئول پرداخت دیون گروه از اموال شخصی خود می‌باشند مگر اینکه با اشخاص ثالث طرف قرارداد به ترتیب دیگری توافق شده باشد.

• همچنین در تبصره۲ قانون مورد بحث عملیات مربوط به دفاتر تجاری، بازرسی و تصفیه مطابق ماده (۶) و احکام باب یازدهم قانون تجارت و مواد ۱۵۱ و ۱۵۲ لایحه قانونی اصلاح بخشی از قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ انجام می‌شود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

• بر اساس تبصره۳ این قانون نیز فوت یا حجر یا ممنوعیت قانونی یکی از اشخاص حقیقی یا انحلال یا ورشکستگی یکی از اشخاص حقوقی موجب انحلال گروه می‌شود مگر اینکه در قرارداد تشکیل گروه اقتصادی طور دیگری مقرر شده باشد.

۵-۲. لایحه اصلاح قانون تجارت

در لایحه اصلاح قانون تجارت باب جدیدی به JVها و کنسرسیوم‌ها با ملاحظه حقوق اروپا و مقررات مربوطه در کشورهای پیشرفته تدوین شده است. در این بخش به طور اجمال این بخش از لایحه معرفی می‌شود.

۵-۲-۱. تعریف گروه اقتصادی با منافع مشترک (ماده ۱۰۱)

گروه اقتصادی با منافع مشترک عبارت است از تشکیل دو یا چند شخص که به منظور تسهیل و گسترش فعالیت اقتصادی و تجارتی و افزایش نتایج فعالیت‌های اعضای گروه به موجب قرارداد برای دوره محدود تشکیل می‌شود.

۵-۲-۲. تشکیل ،تعهدات ومسئولیت اعضای گروه (مواد ۱۰۹-۱۰۲)

– گروه می‌تواند بدون سرمایه تشکیل شود.

– گروه می‌بایست در دفتر ثبت تجارتی ثبت شود و از تاریخ ثبت از شخصیت حقوقی برخوردار خواهد شد.

– مسئولیت گروه در قبال تعهدات حین ثبت که پس از ثبت تنفیذ شده

– بطلان قرارداد گروه و همچنین عدم اعتبار اقدامات و تصمیمات گروه در صورت تخلف از قواعد آمره مقید

– مسئولیت تضامنی اعضای گروه در پرداخت دیون گروه از اموال شخصی

– تأمین مالی از طریق انتشار اوراق مشارکت

– در قرارداد تشکیل گروه اقتصادی مواردی نظیر نام گروه، اسامی اعضاء، نشانی اقامتگاه، مدت، موضوع فعالیت ، صاحبان حق امضا و نحوه بازرسی حساب‌های گروه قید شود.

– گروه اقتصادی می‌تواند عضو جدید بپذیرد و هریک از اعضاء نیز می‌توانند با رعایت شرایط قرارداد از گروه خارج شوند.

۵-۲-۳. فرایند تصمیم گیری و اداره گروه (مواد ۱۱۳-۱۱۰)

– اتخاذ هرگونه تصمیم در خصوص تعیین مدیران، نحوه اداره گروه، انحلال پیش از موعد، افزایش

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

یا کاهش در حقوق و تعهدات اعضاء گروه و یا تمدید مدت در صلاحیت اعضاء آن می‌باشد.
– شیوه تصمیم‌گیری می‌بایست در قرارداد مشخص شود.
– امکان نصب شخص حقوقی عنوان مدیر
– مدیر یا مدیران گروه و نمایندگان آنان در صورت نقض قوانین و مقررات یا تخلف از مفاد قرارداد حسب مورد به طور انفرادی یا تضامنی در مقابل گروه و اشخاص ثالث مسئول جبران خسارت می‌باشند.
– هرگونه اقدام مدیر یا مدیران که در حدود موضوع گروه باشد گروه را در مقابل اشخاص ثالث متعهد می‌سازد.

۵-۲-۴. نگهداری دفاتر تجاری و نام گروه (مواد ۱۱۵-۱۱۴)

– نگهداری دفاتر تجاری و تهیه صورت‌های مالی توسط گروه‌هایی که به فعالیت‌های تجارتی اشتغال دارند.
– در کلیه اسناد، اوراق و مکاتبات (اعم از کاغذی و الکترونیکی) که توسط گروه اقتصادی صادر می‌شود می‌بایست نام گروه درج گردد.

۵-۲-۵. انحلال و تصفیه (مواد ۱۱۶-۱۱۹)

– گروه بدون انحلال می‌تواند به یک شرکت تضامنی تبدیل شود.
– گروه اقتصادی در مواردی نظیر انقضای مدت با انجام موضوع گروه یا غیرممکن شدن انجام آن، با تصمیم اعضاء گروه به موجب رأی قطعی دادگاه تجارتی با فوت یا حجر یا ممنوعیت قانونی یکی از اشخاص حقیقی یا انحلال یا ورشکستگی یکی از اشخاص حقوقی عضو گروه منحل شود.
– تصفیه گروه اقتصادی مطابق شرایط قرارداد تشکیل آن انجام می‌شود. در صورت سکوت قرارداد یک یا چند مدیر تصفیه توسط اعضاء گروه اقتصادی تعیین می‌گردد. مدیر تصفیه پس از پرداخت دیون مازاد دارایی را مطابق شرایط مندرج در قرارداد تشکیل گروه بین اعضاء تقسیم می‌کند.

۵-۲-۶. مجازات‌ها (ماده ۱۲۰)

– پرداخت جزای نقدی از ده میلیون ریال تا سی میلیون ریال در صورت عدم درج نام گروه در اسناد، اوراق و مکاتبات.
– استفاده غیرقانونی از عنوان گروه یا هر عنوان یا اصطلاح و عبارت دیگر که موجب اشتباه و

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

اختلاط با این عنوان گردد مستوجب مجازات حبس از ۴ ماه تا ۱ سال یا جزای نقدی از ۲۰ میلیون ریال تا ۵۰ میلیون ریال برای مرتکبین.

۶. جمع‌بندی

جوینت ونچر (JV) نوعی ترتیبات همکاری مشارکتی بین دو یا چند شرکت مستقل است، به گونه‌ای که ثمره همکاری مذکور تشکیل شخصیت حقوقی سومی است که از لحاظ سازمانی کاملاً جدا و مستقل از تشکیل‌دهندگان اولیه است. به عبارت دیگر، جوینت ونچر به نوعی از همکاری تجاری اطلاق می‌شود که طی آن طرفین، مدیریت فعالیت خاصی را به نحو مشترک بر عهده می‌گیرند و در سود و زیان به دست آمده شریک می‌شوند. این نوع همکاری تجاری در سطح جهانی رواج گسترده‌ای دارد. تشکیل JV میان شرکت‌های داخلی یک کشور با یکدیگر و یا شرکت‌های داخلی و خارجی موضوعی متداول در دو دهه اخیر بوده است.

می‌توان جوینت ونچر را به دو نوع تقسیم کرد: JV قراردادی و JV شرکتی. JV قراردادی بدون انجام سرمایه‌گذاری مشترک و در نتیجه بدون تأسیس یک بنگاه اقتصادی مشترک تشکیل می‌گردند. این نوع جوینت ونچر که بدون آورده بوده هر یک از طرفین بر اساس قرارداد انجام بخشی از فعالیت مشترک را بر عهده می‌گیرند. در مقابل، نوع دیگری JV قراردارد که درآن طرفین برای همکاری با یکدیگر و تحقق اهداف مشترک دست به تأسیس یک بنگاه اقتصادی جدید می‌زنند. آورده‌های خود را در این بنگاه متمرکز می‌کنند و هدایت فعالیت از طریق این بنگاه اقتصادی انجام می‌پذیرد.

از جمله دلایل تشکیل JV عبارتند است از مستحکم نمودن موقعیت شرکت، سرشکن‌کردن هزینه‌ها و ریسک، تسهیل در دسترسی به منابع مالی، برخوداری از مزایای اندازه بهینه بنگاه تولیدی، دسترسی به تکنولوژی نوین و مشتری و دسترسی به نوآوری‌ها در اداره بنگاه اقتصادی.

از جمله اهداف رقابتی بنگاه برای تشکیل JV می‌توان به مواردی نظیر تحت نفوذ خود قراردادن صنعت با ایجاد تحولات ساختاری، واکنش تدافعی در برابر محدودیت‌های ناپیدای صنعت، ایجاد واحدی با قدرت رقابتی بالاتر، دسترسی سریعتر به بازار و ارتقاء چالاکی بنگاه اشاره کرد.

از جمله موارد همکاری دو یا چند شرکت در سیستم تولید چابک صورت می‌گیرد. تولید چابک به عنوان یکی از پارادایم‌های مدرن در تولید صنعتی در دنیای امروز مطرح بوده و از جمله اجزای تشکیل‌دهنده آن ایجاد JV شرکتی و یا قراردادی می‌باشد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

امروزه تشکیل جوینت ونچر در سطح بین‌الملل به عنوان پدیده‌ای گسترده درآمده است. در کشورهای در حال‌توسعه و در حال‌گذار به دلیل نیاز به جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به دنبال ایجاد JV با شرکت‌های چندملیتی بوده و از این طریق با شریک‌شدن در مالکیت در پی کسب منافع حاصل از نشت تکنولوژی می‌باشند.

از جمله آثار پراهمیت اقتصادی تشکیل JV می‌توان به دسترسی به منابع سرمایه، دسترسی به ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن، دسترسی به بازارهای خارجی برای کشورهای درحال‌توسعه و دسترسی به منابع اولیه و دستمزد پایین برای شرکت‌های چندملیتی اشاره کرد.

ایجاد JV می‌توانند به طور فزاینده‌ای برای توسعه صنایع جدید، احیاء صنایع موجود، رشد و یا ارتقاء مزیت رقابتی شرکت‌های صنعتی مفید واقع شوند. این روش به‌عنوان یکی از کاراترین کانال‌های انتقال تکنولوژی مطرح می‌شود، زیرا زمانی که عرضه‌کننده خارجی تکنولوژی در منافع و ریسک‌های پروژه سهیم باشد به‌طور مستقیم در جهت موفقیت آن تلاش می‌نماید.

با وجود مزایای گوناگون انتقال دانش فنی و مهارت‌های مدیریتی توسط قراردادهای JV، زمانی که اهداف عرضه‌کننده و دریافت‌کننده تکنولوژی با یکدیگر مغایرت داشته باشد دستیابی به یک توافق همه‌جانبه و پایدار بسیار مشکل است.

JV یک تکنیک حقوقی انعطاف‌پذیر است واز این روش می‌توان در زمینه‌های بسیاراعم از صنعت، معدن، نفت، خدمات، کشاورزی و ... بهره برد .JV را می‌توان با توجه به اهداف ومقاصد به صورت متفاوت طراحی کرد JV روشی است که با سیاست‌های مختلف اقتصادی قابل تطبیق است. این روش خاص یک منطقه جغرافیایی یا اقتصادی نیست بلکه متخصصین مدبر وتوانا می‌توانند با توجه به اهداف وسیاست‌های اقتصادی وزمینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری آن را طراحی کنند.

در لایحه اصلاح قانون تجارت باب جدیدی به JVها و کنسرسیوم‌ها با ملاحظه حقوق اروپا و مقررات مربوطه در کشورهای پیشرفته تدوین شده است. در این لایحه به موضوعاتی نظیر تشکیل تعهدات ومسئولیت اعضای گروه اقتصادی با منافع مشترک، فرایند تصمیم‌گیری و اداره گروه، نگهداری دفاتر تجاری و نام گروه و مجازات‌ها اشاره کرد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

منابع

امام، فرهاد (۱۳۷۳)، *حقوق سرمایه‌گذاری خارجی در ایران*، چاپ اول، نشر یلدا.

باستانی، علیرضا و جواد رضایی (۱۳۸۶)، "گزارش راهکارهای ارتقاء بهره‌وری بنگاه‌های تولیدی در اقتصاد ایران"، دفتر مطالعات اقتصادی،معاونت برنامه‌ریزی و امور اقتصادی.

پل دبلیو، به آمیش و دیگران (۱۳۷۶)، *مدیریت بین‌المللی*، ترجمه احمد آرام، چاپ اول، تهران: مرکز آموزش مدیریت دولتی.

حکیمیان، علی‌محمد (۱۳۸۵)، "بررسی ماهیت و ساختار جوینت ونچر"، *فصلنامه حوزه و دانشگاه*، قراردادهای تجاری بین‌المللی.

خبره، ولی‌الله (۱۳۸۱)، *مشارکت‌های انتفاعی موسوم به JV*، پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشکده حقوق دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز.

خزاعی، حسین (۱۳۶۹)، "بررسی اجمالی مفهوم JV در حقوق آمریکا و حقوق بین‌الملل"، *مجله حقوقی*، شماره ۱۳.

خوش‌سیما، غلامرضا و دیگران (۱۳۸۳)، "سیستم تولیدی چابک (AMS) چارچوب و توانا سازنده‌ها"، دومین کنفرانس ملی مهندسی صنایع، دانشگاه یزد.

عرفانی، محمود (۱۳۷۲)، "مشارکت تجارتی بین‌المللی"، *مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران*، شماره ۳۰.

کسمتی، محمدرضا و احمدفر مهینی فراهانی (۱۳۸۵)، "مطالعه تطبیقی قراردادهای نفتی"، اولین همایش مدیریت پروژه.

کلایوام، اشمیتوف، (۱۳۷۸)، *حقوق تجارت بین‌الملل*، جلد اول، ترجمه دکتر بهروز اخلاقی و دیگران، چاپ اول، تهران: انتشارات سمت.

ناجی، فراز (۱۳۸۳)، *جوینت ونچرهای ایرانی- خارجی و نکات حقوقی راجع به تشکیل آنها*، پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات.

نوری، حمید و راسل رادفورد (۱۳۷۹)، *مباحث نوین در مدیریت تولید و عملیات*، جلد اول،ترجمه دردانه داوری، سازمان مدیریت صنعتی، چاپ اول.

وزارت بازرگانی (۱۳۸۵)، *معرفی لایحه تجارت و نوآوری‌های آن: مقالات همایش همراه با متن لایحه*، دفتر مطالعات اقتصادی، معاونت برنامه‌ریزی و امور اقتصادی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.

Direct Investment, *International Journal of Industrial Organization,* Vol. 17, PP. 1113 - 1137.

Hormozi, A.M. (2001), "Agile Manufacturing: The Next Logical Step", BIJ, Vol. 8, No. 2, PP. 132-143.

O'Connor (1994), "Agile Manufacturing in a Responsive Factory", Mechanical Engineering, July, Vol. 116, No. 7, PP. 7-54.

Schnitzer, M. & T. Müller (2005), "Technology Transfer and Spilloversin International Joint Ventures, Governance And the efficiency of Economic Systems", Discussion Paper, No. 84.

Schnitzer, M. (1999), "Expropriation and Control Rights: A Dynamic Model of Foreign".

Steensma, H. K., etal (2008), "The Evolution and Internalization of International Joint Ventures in a Transitioning Economy", *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, Issue 3, PP. 491-507.

http://en.wikipedia.org/wiki/Joint_venture

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-02]