خراسان روزنامه صبح ایران
دوشنبه ۶ اردیبهشت ۱۳۹۵ . ۱۷ رجب ۱۴۳۷ . شماره ۱۹۲۳۹

قسمت نخست

در گفت‌وگوی ۲ ساعته خراسان با متولی قراردادهای جدید نفتی بررسی شد

الزامات انتقال فناوری از غول‌های نفتی خارجی به شرکت‌های داخلی

حسینی: محدود کردن قراردادها به میادین مشترک، ساده‌اندیشی است

حسین بردبار - جواد غیاثی: بحث قراردادهای جدید نفتی این روزها به بحثی پردامنه در محافل کارشناسی، اقتصادی و حتی سیاسی تبدیل شده است. تجربه برخی قراردادهای چالش برانگیز نظیر کرسنت و مدل قراردادهای بیع متقابل در گذشته که جملگی در دوران مدیریت پیشین وزیر فعلی نفت، بیژن نامدار زنگنه صورت گرفته بود و حساسیت‌های همواره فراوان پیرامون نفت، موجب شد که فضای جنجالی پیرامون مدل قراردادهای جدید نفتی نقش پررنگتری به نسبت نقدهای کارشناسی یابد، لذا خراسان ترجیح داد تا در یک گفت‌وگوی تفصیلی و صریح با رئیس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی، نقدهای مطرح شده به این قراردادها را مطرح و توضیحات متولیان قراردادها را منعکس کند. همان ابتدا که به دفتر کار رییس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی می رویم، دکتر سید مهدی حسینی، به مشهدی بودن خود اشاره می کند و این که تا زمان اخذ مدرک دیپلم در سال ۴۷ در مشهد بوده است؛ شاید به همین دلیل است که وقت ویژه‌ای برای روزنامه خراسان در نظر می گیرد و مصاحبه در مجموع بیش از دوساعت به درازا می کشد.

ورود وی به تهران به دلیل ادامه تحصیل در دانشگاه صنعتی شریف است و پس از پایان تحصیل و مقداری کار در بخش خصوصی از سال ۶۶ به عنوان سرپرست مشارکت‌های خارجی و قراردادهای بین المللی وزارت نفت در زمان تصدی وزارت مهندس آقازاده پا به عرصه فعالیت در زمینه تدوین و انعقاد قراردادهای نفتی می گذارد، این یعنی نزدیک به ۴۰ سال تجربه در زمینه قراردادهای نفتی. بحث ما با دکتر سید مهدی حسینی در دو نوبت امروز و فردا چاپ می شود. قسمت نخست اگرچه کمتر چالشی است اما توضیحات تفصیلی حسینی درباره نحوه انتقال فناوری از شرکت‌های خارجی به شرکت‌های داخلی در قالب قراردادهای جدید خواندنی است. وی همچنین به صراحت تاکید دارد که قراردادهای جدید نفتی صرفاً به میادین مشترک محدود نیست و میادین مستقل را هم شامل می شود، موضوعی که انتقاد برخی کارشناسان را برانگیخته و معتقدند که حضور شرکت‌های خارجی و افزایش تولید باید با تمرکز صرف بر میادین مشترک و عرصه‌هایی باشد که به سرعت توسط همسایگان در حال برداشت است. قسمت نخست گفت‌وگوی خراسان با سید مهدی حسینی، رئیس کمیته بازنگری قراردادهای نفتی در ادامه آمده است:

آیا مدل قراردادهای نفتی ما مشارکتی است؟

مشارکتی نیست. البته مدل مشارکتی مدل بسیار خوبی است. در مشارکت شرکت نفتی وقتی که می خواهد کار اکتشافی انجام دهد، مثلا یک بلوک نفتی را کشف می کند، تمام هزینه و مسئولیت و ریسک کشف به عهده خودش است یعنی کارش را انجام می دهد یا نفت و گازی پیدا می کند یا نمی کند. اگر پیدا نکرد به او هیچ چیزی داده نمی شود. یا ۱۵۰ میلیون دلار خرج می کند و چیزی پیدا نمی کند، هیچ چیزی ما نمی خواهیم نه او ادعایی دارد و نه ما پرداخت می کنیم. این ریسک بزرگ، اولین ریسکی است که دارند. از وقتی که میدان کشف شد و وارد مرحله توسعه می شود، ریسک های بعدی ایجاد می شوند، مثلا فکر کرده اند که ۱۰۰ هزار بشکه به دست می آورند ولی در عمل ۵۰ هزار بشکه شده است، یا محاسبه کرده اند که قیمت نفت ۱۰۰ دلار می شود ولی حالا ۳۰ دلار شده است. ریسک های متعددی در این صنعت وجود دارد که به دوش آن ها گذاشته شده است. چون بیشترین ریسک در بخش اکتشاف است، به همین دلیل در مدلهای قراردادی دنیا این حق را می دهند که {شرکت کشف کننده میدان} وارد توسعه میدان نیز بشود که بتواند از محل درآمدهایی که بعدا تولید می شود، هزینه هایش را نیز دریافت کند. این ریسک دریک سری از کشورها خیلی بالا است مثلا طرف باید ۲۵ دلار در هر بشکه خرج کند تا به تولیدی برسد که در نهایت ۱۰۰ دلار درآمد داشته باشد. اینجا مشارکت در تولید خیلی خوب است و اگر ایران چنین شریکی داشت من پیشنهاد می کنم که بپذیرند چون ریسک طرف آن قدر بالاست که می ارزد پاداشی بگیرد ولی در کشور ماریسک پایین است یعنی به جای ۲۰ دلار هزینه یک دلار هزینه می کند و ۱۰۰ دلار درآمد دارد، برای یک دلار ریسکی که ۱۰۰ دلار درآمد دارد که نباید یک شریک جدید برای خودمان درست کنیم. بنابراین به لحاظ اقتصادی به مصلحت کشور نمی دانم مگر در جاهایی که ریسک خیلی بالا است مثلا در دریای خزر که ریسک خیلی خیلی بالاست یا کویر مرکزی ولی در کل ریسک کشور ما پایین است و صلاح نیست که شریک برای خودمان درست کنیم.

دونوع قرارداد امتیازی و مشارکتی داریم اما نوع سوم قراردادها، نوع خدماتی است که قراردادهای بیع متقابل در ایران از این نوع است. در ایران قرارداد امتیازی و مشارکت نداریم و قراردادها از نوع خدماتی است که در آن یک شرکت خدماتی که صاحب پول و امکانات و فناوری و همه چیز است، به عنوان پیمانکار وارد می شود و همه کار را از طرف شما و به نام شما انجام می دهد که در متن قرارداد نیز ذکر می شود که in the name of and behalf of NIOC یعنی به نام و از طرف شرکت ملی نفت ایران بنابراین حقوق مالکیت محفوظ می ماند و این جزو ملاحظاتی است که ما به لحاظ انفال بودن نفت و گاز داریم. بنابراین نوع قرارداد خدماتی برای کشور ما مناسب است البته در دنیا بیشترین قراردادها ابتدا از نوع امتیازی است و بعد مشارکت در تولید که در دهه ۶۰ میلادی و در جریان ملی شدن نفت در ایران و برخی از کشورهای نفتی رایج شد.

در نوع مشارکتی مالکیت انتقال پیدا می کند؟

تفسیرهای آن را گفتم، حتی اگر بگوییم که نیست ولی حقوق قراردادی برای آن ایجاد می شود اما قراردادهای خدماتی در کشورهای محدودی انجام می شود گرچه روند در کشورهای بزرگ نفتی در جهت خدماتی بیشتر است، دلیلش آن است که شرکت های ملی نفت مثل شرکت های ملی نفت ایران و کشورهای اعضای اوپک طی این دهه ها رشد کرده اند و خودشان بالا آمده اند، بنابراین قراردادهای خدماتی در بین کشورهای نفتی تولید کننده بزرگ وجود دارد و ما هم قراردادهای خدماتی را در بیع متقابل و الان در آی پی سی (مدل جدید قراردادی) اعمال کرده ایم.

بحث در مورد این که این قراردادهای جدید چه زمانی عملیاتی می شود، فراوان است، چند وقت پیش هم وزیر نفت در برابر برخی از انتقادهایی که مطرح می شود، گفتند که این قراردادها هنوز اجرایی نشده است، شما بفرمایید که این مدل جدید قراردادی چه زمانی قرار است جنبه اجرایی پیدا کند؟

برنامه‌ها یک چیز است و اجرا شدن واقعی چیز دیگری است. آنچه که شرکت نفت دارد در برنامه ریزی می کند و تمام تلاشش را گذاشته اند با توجه به مجموعه شرایطی که در دنیا حاکم است از جمله بحران عدم لغو کامل تحریم ها را در مورد آمریکایی ها داریم که از سال ۱۹۹۶ میلادی ما را تحریم کرده اند و هنوز این تحریم آن ها پابرجاست، آمریکایی ها علاقه ندارند که در غیاب خودشان، دیگران بخواهند این بازار را بگیرند، یک بار این کلاه سرشان رفته است و این آسیب را در بیع متقابل دیدند، فضای داخلی هم باید این تحول بزرگ را هضم کند بنابراین کار دشوار است اما شرکت نفت نیز دارد تلاش می کند و از الان مقدمات را فراهم می کند که از خرداد اجرایی شود، چون تهیه اسناد، تایید صلاحیت و شناسایی شرکتها کار زیادی می برد. خاصه که ما اصرار داریم که به دلیل انتقال فناوری شرکت داخلی همراه با شرکت خارجی باشد.

ظاهرا این موضوع یک الزام است؟

بله، الزام گذاشته ایم. ما نمی توانیم تا روز قیامت منتظر بمانیم که شرکتهای دیگران برای ما کار کنند، شرکتهای خودمان باید راه بیفتند، ۱۰۰ سال است که صنعت نفت داریم ولی هنوز یک شرکت نفتی {دارای برند بین المللی} نداریم در حالی که دیگران دارند، دیگرانی که در کنار همین شرکتها شروع کرده اند، شما نگاه کنید که برزیل همین کار را کرد و الان پتروبراس را دارد، یا آرژانتین همین کار را کرد و الان وای پی اف را دارد، مالزی همین کار را کرد و شرکتهای خود را دارد و حتی کویت الان کویت انرژی را دارد و ویتنام پترو ویتنام را دارد که دارند کار می کنند، آنگولای آفریقا دارد این کار را می کند در حالی که در صنعت نفت ایران با این عظمت و تجربه صدساله شرکت نفتی دارای برند بین المللی نداریم.

در خصوص درصد همکاری شرکتهای ایرانی با شریک خارجی چیزی معین شده است؟ آیا مشخص هست که شرکت ایرانی چقدر سرمایه باید بیاورد یا این ها در فرآیند چانه زنی قرارداد نهایی می شود؟ حد الزامی که گذاشته اید کجاست؟

ابتدا بحث اول را تمام کنم، قرار است شرکت نفت کار را تمام کنند و در خرداد ماه اولین مناقصه را براساس طرح هایی که برایشان اولویت دارد، شروع کنند که اولویت را روی میدانهای مشترک گذاشته اند. گام های مختلفی باید طی شود. قبل از هر چیز شرکتهای صاحب صلاحیت در هر پروژه‌ای را باید تعیین کنند. مثلا اگر پروژه ای ۵۰۰ میلیون دلار است با پروژه ای که ۵ میلیارد دلار است، تفاوت دارد شرکتهایی که برای کار ۵۰۰ میلیون دلاری هستند به درد کار ۵ میلیارد دلاری نمی خورند و بالعکس، لذا شرایط مالی و فناوری و توان شرکتها را شناسایی می کنند و بعد آن شرکتهایی که مناسب هر پروژه هستند، مناقصه بین آن ها برگزار می شود که این کار دارد انجام می شود که شرکتهای داخلی و خارجی را دارند شناسایی می کنند و می توانند مناقصه شان را برگزار کنند، حالا ممکن است که در مواردی خاص نظر وزارتخانه بر ترک تشریفات یا مذاکره باشد که من نمی دانم ولی امکان قانونی آن وجود دارد.

امکان دارد بفرمایید که اولین قراردادها با کدام شرکتها یا کشورها خواهد بود؟

هیچ چیزی هنوز معلوم نیست.

چون می فرمایید که خرداد قرار است کار اجرایی شود؟ حتما یک چیزی هست که این را می فرمایید؟

ببینید، اولا این طور نیست، طرح ها تعیین شده و اولویت بندی شده است.

بالاخره طرف مقابل تقریبا مشخص هست، این طور نیست؟

نه طرف مقابل مشخص نیست، طرفهای مقابل دارند مشخص می شوند، چون یک طرف نیستند. ممکن است شما مورد خاصی را فکر کنید که مناسب ترین شرکتی است که برای فلان کار خوب است مثلا دریک میدان مشترک شرکتی ۱۰ سال کار می کند و همه چیز را می داند و ممکن است یک سری هزینه هایی که نیاز باشد {برای اکتشاف} انجام ندهد و برای ما منطقی آن باشد که با او جلو برویم. این منطقی است که وزارتخانه در اینجا بگوید که با این شرکت خاص ترک تشریفات کنید و با او مذاکره کنید و هیچ منعی هم ندارد اما این که امروز معلوم باشد که چه شرکتی برای کدام پروژه می خواهد بیاید این طور نیست. این روندی است که طی می شود و حتی خود شخص وزیر هر هفته برای این کار جلسه می گذارد.

عکس: حاتمی

> هدف ما این است که در طول یک دوره زمانی شرکتهای صاحب صلاحیت خود ما آن قدر رشد کنند که تبدیل به شرکتهایی بشوند که من اسم بردم. یعنی شبیه کاری که اسپانیا کرده است و از آن رپسول را درآورده است یا برزیل پتروبراس را درآورده است. یعنی ما موفق شویم که چند شرکت بین المللی نفتی ایرانی درست کنیم

> گاهی اوقات در دوره بیع متقابل زور هم گفته ایم. ما حصل این شده است که شرکتهای خارجی به لحاظ اقتصادی آسیب دیده اند. مثلا دارند سرمایه گذاری می کنند و انتظار دارند که ۱۵ تا ۱۶ درصد سود گیرشان بیاید و ما هم قبول کرده ایم، نرخ بازگشت سرمایه ۱۶ درصد را ما قبول کردیم ولی شاید باور نکنید که از همه قراردادهای بیع متقابلی که داشته ایم جزیکی، همه آن ها نرخ بازگشت سرمایه شان یک رقمی شده است

> آنگولای آفریقا دارد شرکت نفتی بین المللی ایجاد می کند در حالی که در صنعت نفت ایران با این عظمت و تجربه صدساله شرکت نفتی نداریم

خاطرم هست که در همایش آی پی سی که سال گذشته برگزار شد خودتان اعلام کردید که حداقل با ۲۰ شرکت بزرگ در این مورد وارد مذاکره شده اید؟ اگر امکان نام بردن این ها وجود دارد بفرمایید؟

ما در فرآیند تامین و تهیه مدل قراردادی مان، نه در بحث اجرا، با همه حرف زدیم تا تاریخ برگزاری آن همایش بیشتر از یکصد جلسه در این مورد داشته ایم از جمله با شرکتهای خارجی صحبت کردیم که ببینیم چه می گویند. طرف دیگر را هم تلاش کردیم که شرکتهای صاحب صلاحیت باشند که تجربه ۲۰ سال کار بیع متقابل را با ما دارند و عیبها و حسن های کار ما را می دانند، این تجربه ها را سعی کردیم که دربیاوریم. این شرکتها شامل توتال، شل، او ام وی اتریش، مرسک دانمارک و غیره بوده اند.

برگردیم به پرسش درباره میزان تعهدات و مشارکت شرکتهای ایرانی؟

این که آن شرکتها بیایند و یک شریک ایرانی را انتخاب کنند، دوسه تا احتمال می دادیم، یکی این که اگر می گفتیم شما خودتان شرکتها را انتخاب کنید، ممکن است عده ای شرکت دلال راه بیفتند و بگویند که ما هستیم. خیلی هم ساده است، مثلا یک شرکتی بنده و شما را می بیند و تبلیغ می کند که فلانی را ما می شناسیم و این جور بحثها، ما نباید به این جور دلال ها، اجازه می دادیم.

مدل دیگر شبیه کاری است که امارتی ها می کنند که یک شرکت محلی باشد که منبع درآمدی برای مردم خودشان است و اجبار می کنند که مثلا ۱۰ درصد به این شرکت بدهید، این هم آن چیزی نیست که ما می خواهیم. هدف ما این است که در طول یک دوره زمانی شرکتهای صاحب صلاحیت خود ما آن قدر رشد کنند که تبدیل به شرکتهایی بشوند که من اسم بردم. یعنی شبیه کاری که اسپانیا کرده است و از آن رپسول را درآورده است یا برزیل پتروبراس را درآورده است. یعنی ما موفق شویم که چند شرکت بین المللی نفتی ایرانی درست کنیم.

ما بررسی کردیم و دیدیم که در دنیا عموما این مدلی که ما انتخاب کرده ایم را انجام داده اند همگی در کنار شرکتهای بزرگ نفتی طرح هایی را شروع کرده اند و به تدریج بالا آمده اند و رشد کرده اند و انتقال فناوری و مدیریت به ویژه فناوری سیستم ها در این طرح ها اتفاق افتاده است و این شرکتها در کنار شرکتهای بزرگ در دنیا شناخته شده اند و به بانکها و منابع مالی دسترسی پیدا کرده اند و این مسیر را طی کرده اند. ما هم برای این که این مسیر موفق انجام شود، یک سری الزاماتی را گذاشته ایم مثلا به شرکت خارجی گفته ایم که اگر شرکت ایرانی می آید باز هم شما مسئول باقی می مانید.

این طور نیست که چون شرکت ایرانی هست اگر خرابکاری شود، شرکت خارجی بگوید که من مسئول نیستم، شرکت ایرانی کار می کند ولی شرکت خارجی مسئول باقی می ماند. با این حال به آن ها گفته ایم که در طول زمان طی چند سال اگر جایی یک مسئول می گذارید معاونش ایرانی باشد و دوم این که به تدریج پستهای مدیریتی تان را به ایرانی ها منتقل کنید. به عبارت دیگر پس از یک دوره مثلا پنج، شش ساله آن شرکتی که این کار را انجام می دهد، کاملا ایرانی شده است و بعد بتواند در دنیا کار کند. برای این که چنین اتفاقی بیفتد ما نیامدیم بگوییم که چند درصد به شرکت ایرانی بدهید، ما شرکتهایی را گفتیم و تایید می کنیم که صاحب صلاحیت باشند.

منظورتان شرکتهای ایرانی است؟

بله، شرکتهای ایرانی صاحب صلاحیت. ما گفتیم که کمک می کنیم و داریم کار می کنیم که چه پارامترهایی را باید از ما بخواهند و اسناد به ما بدهند تا ثابت شود که صاحب صلاحیت هستند. پارامترهایی مثل درجه بندی آن ها توسط موسسات بین المللی که جزو معیارهای ما است، بنابراین هم صلاحیت شرکتهای خارجی را بررسی می کنیم و هم شرکتهای ایرانی را تا صاحب صلاحیت ها پای کار بیایند، هر شرکت قراضه دلال که امروز تاسیس شود و فردا برود، نیاید. اگر این اتفاق بیفتد واقعا ظلم شده است هم به آی پی سی و هم به مردم و هم به نیات ما؛ برای این که چنین اتفاقی نیفتد شرکتهای صاحب صلاحیتی که شرکت نفت تاییدشان می کند را باید مشخص کنیم و بگوییم که این ها مورد تایید ما هستند، ما به کسی دیکته نمی کنیم که حتما با فلان شرکت قرارداد ببندید، عده ای گفته بودند که این ها می خواهند با شرکتهایی که خودشان دوست دارند، کار کنند، نه این طور نیست، حالا آن شرکت {خارجی} می گوید که من می خواهم با شرکت دیگری خارج از لیستی که ما صاحب صلاحیت می دانیم، کار کند، ما نمی گوییم نه ولی می گوییم که اسناد تایید صلاحیت آن شرکت را بدهید و بررسی می کنیم و اگر تایید شد، با آن قرارداد ببندند. یکی از ضمائم قراردادی ما درباره جزئیات انجام طرح ها است ولی قرار نیست ما در ریز قراردادها دخالت کنیم جز در مواردی که بحث انتقال فناوری است که باید نیروی انسانی ایرانی را حداکثر بکنند. البته خود آن ها هم پذیرفته اند چون اگر یک کارشناس انگلیسی یا آمریکایی بخواهد اینجا بیاید هزار تا خرج دارد که یک کارشناس ایرانی این مخارج را برایشان ندارد بنابراین برای آن ها نیز همین صرف می کند. حتی شرکت بی پی (بریتیش پترولیوم) اخیرا اعلام کرد که رییس کل حفاری این شرکت در بزرگترین میدان نفتی عراق که رمیله است، یک عراقی است. آموزش هم بحث جدی در قراردادهای آی پی سی است. خارجی ها باید در همه مراحل کار چه توسعه و چه بهره برداری به پرسنل ما آموزش بدهند، برنامه جامع آموزشی باید به شرکت نفت بدهند، حتی کارهای پژوهشی هم گاهی نیازمند آموزش است. اگر انتقال فناوری اتفاق بیفتد به تدریج در عمل نیز مدیریت و سمتها ایرانی می شود، به شرکتهای خارجی گفته ایم که وقتی می گوییم شریک، باید عین ازدواج به آن نگاه کنید، معنای ازدواج آن است که سختی ها را وقتی با خانم خود می گذرانی، وقت خوشی هم باید با او باشی. معنای این حرف در کار ما این است که گفته ایم اگر در ایران کاری را با شریک ایرانی می گیرید در خارج از کشور نیز اگر کاری پیدا کردید، شریک ایرانی باید با شما بیاید.

چه طور بر انجام این امور نظارت می کنید؟

این ها صحبتهای ما است و می خواهیم ببینیم که بازخورد آن ها چیست، البته در صحبتهایی که با آن ها داشته ایم، استقبال کرده اند به خاطر این که این تجربه را دارند و بد ندیده اند. مثلا یک شرکت نفت مالزی در کنار شرکت توتال در فاز دو و سه پارس جنوبی کار کرد و الان به عنوان یک شرکت توانمند در کنار توتال در سایر جاهای دیگر دنیا کار می کند. چندی پیش که به سودان رفتم دیدم که همه چیز دست مالزیایی هاست.

> به شرکت های خارجی گفته ایم که در طول زمان طی چند سال اگر جایی یک مسئول می گذارید معاونش ایرانی باشد و دوم این که به تدریج پستهای مدیریتی تان را به ایرانی ها منتقل کنید. به عبارت دیگر پس از یک دوره مثلا پنج، شش ساله آن شرکتی که این کار را انجام می دهد، کاملا ایرانی شده است و بعد بتواند در دنیا کار کند

نحوه شراکت سرمایه با شرکت های ایرانی چگونه است؟

شرکت ایرانی باید سرمایه اش را بیاورد. باید توان مالی داشته باشد اما فکر می کنم ما قراردادهایمان به نوعی است که اصطلاحا «بانکبل» است یعنی از خود قرارداد می توانید پول به دست آورید، شرکتهای خارجی همه پولی که اینجا خرج می کنند، از جیبشان نمی آورند، به سراغ بانکها و موسسات مالی می روند.

وقتی که ما قرارداد مشارکت خارجی ایرانی می بندیم، این مشارکت موجب می شود که مثلا بانک اچ اس بی سی برای آن تامین مالی می کند. بنابراین از این زاویه من نگران نیستم که پول تامین نشود، نگرانی درباره شروع کار است، که شرکتهای ایرانی باید به شرکتهای طرف خارجی خودشان را ثابت کنند که حداقل این توان را دارند، نمی شود که دست خالی کار کرد. نمی شود به شرکت خارجی بگوییم با فلان شرکت ایرانی که هیچ ظرفیت کاری و مالی ندارد کار کن، این یعنی ایجاد رانت، کسی که نذر ندارد! جلساتی هم با اتاق بازرگانی و شرکتهای مختلف داشته ایم که شما را ارزیابی می کنند، برای این موضوع کاری بکنید، اتاق بازرگانی طرح هایی دارد که شرکتهای ایرانی با طرف خارجی برابر بنشینند. درست نیست که شرکت خارجی بگوید من پول دارم و توچی داری و شرکت داخلی بگوید، هیچی، باید خودشان را ثابت کنند و چیزی برای ارایه داشته باشند چه در تکنیک و انجام کار و چه توان مالی. به همین دلیل هم گفته ایم که شرکت صاحب صلاحیت باشد.

با عنایت به این که سهم الشرکه طرف ایرانی در این قراردادها مشخص نیست این بیم وجود دارد که طرف خارجی در نهایت در زمینه انتقال فناوری، طرف ایرانی را دور بزند و به مشکل بخوریم و به آن اهدافی که اشاره کردید می خواهیم شرکتهای ایرانی را به شرکت دارای برند بین المللی تبدیل کنیم، نرسیم؟ این دغدغه را در این قراردادها چگونه پاسخ داده اید؟

قرار نیست که به شرکت خارجی بگوییم که وقتی اینجا می آیی هر کاری که می خواهی بکن، ما با تو کاری نداریم، این نیست. فراموش نکنید که یک نقش بسیار مهم و بالای کارفرمایی را شرکت نفت ایران برعهده دارد. تمام مراحل کار را دارد نگاه می کند و حق نظارت را در هر زمان و لحظه در قرارداد برای شرکت نفت قایل شده است. همه برنامه ها، از جمله نحوه اجرا، بودجه سالانه و تمام این ها باید به تصویب شرکت نفت ایران برسد و اگر رسید و ابلاغ شد آن می رود و عمل می کند. ابزار کنترل در اختیار شرکت نفت است پس چرا باید نگران باشیم که این اتفاق بیفتد.

آیا شرکت ملی نفت و سایر شرکتها توانایی فنی نظارت را دارند؟ گاهی اوقات این بحث مطرح شده است که شرکت ایرانی کارفرما نتوانسته نظارت خود را به خوبی انجام دهد گاهی دور خورده بود و هزینه ها بیشتر برآورد شده بود وغیره، آیا ما این توانایی فنی را داریم، برای نظارت بر چند پروژه مثلا ۵ یا ۱۰ تا؟

این فرآیند یک فرآیند ادامه دار است. ما ایستا نباید فکر کنیم. امروز اگر نگاه کنیم گاهی اوقات در دوره بیع متقابل زور هم گفته ایم. ما حصل این شده است

> ما در بخش نظارت بر عملکرد شرکتهای خارجی با مشکلاتی مواجه خواهیم بود، اما معنایش این نیست که نظارت بر این شرکتها نشدنی است

که آن شرکتها به لحاظ اقتصادی آسیب دیده اند. مثلا دارند سرمایه گذاری می کنند و انتظار دارند که ۱۵ تا ۱۶ درصد سود گیرشان بیاید و ما هم قبول کرده ایم، نرخ بازگشت سرمایه ۱۶ درصد را ما قبول کردیم ولی شاید باور نکنید که از همه قراردادهای بیع متقابلی که داشته ایم جزیکی، همه آن ها نرخ بازگشت سرمایه شان یک رقمی شده است. برخی اش به چارچوب قراردادهای بیع متقابل بازمی گردد که ما سقف گذاشتیم که بیشتر از آن سقف هزینه ها را پرداخت نمی کنیم، ما تقریبا در تمام قراردادهای بیع متقابلمان مواردی داشته ایم که شرکتها از جیبشان پرداخت کرده اند. در مرحله کارفرمایی نیز وقتی که بازپرداخت پول کسی را معطل می کنید، تاخیر در تصویب به معنای کاهش نرخ بازگشت سرمایه است که البته دو وجه داشته است یکی به خود ما برمی گردد که گاهی کم و کسر وجود داشته است و دیگری به عملکرد دستگاه های نظارتی برمی گردد که در این قضیه طوری عمل کردند که مدیریتهای شرکتها که باید تصمیم بگیرند و تصمیم گیران موازی کار شدند یعنی کسی را بابت این که امضا نکند، مواخذه نکردیم ولی اگر کسی امضا کرده است و در صدتا کار دو تا اشتباه دارد، بابت دوتا اشتباه مجازاتش کرده ایم، این شما را می برد به سمتی که مسامحه کار شوی و امضا نکنی یا بهانه بگیری. امروز دستگاه های نظارتی ما از ۱۰ سال پیش خیلی بیشتر بلدند و خیلی پخته تر عمل می کنند، قطعا ۱۰ سال بعد نیز اگر حوصله کنیم بهتر عمل می کنند. ما در بخش نظارتی با مشکلاتی مواجه خواهیم بود، اما معنایش این نیست که نشدنی است، مگر دنیا چه کار می کند.

از این جهت (ضعف نظارت شرکت ملی نفت) قیدی به میادینی که می خواهیم پیشنهاد بدهیم وارد نمی شود؟ هم در مورد تعداد و هم جای آن ها؟ مثلا لایه نفتی پارس جنوبی مشترک و پرریسک و کم ضخامت است را بدهیم ولی میدان گرین را ندهیم تا شرکتهای ما رشد کنند، میدان گرینی که خودمان هم بعدا می توانیم {توسعه دهیم}؟

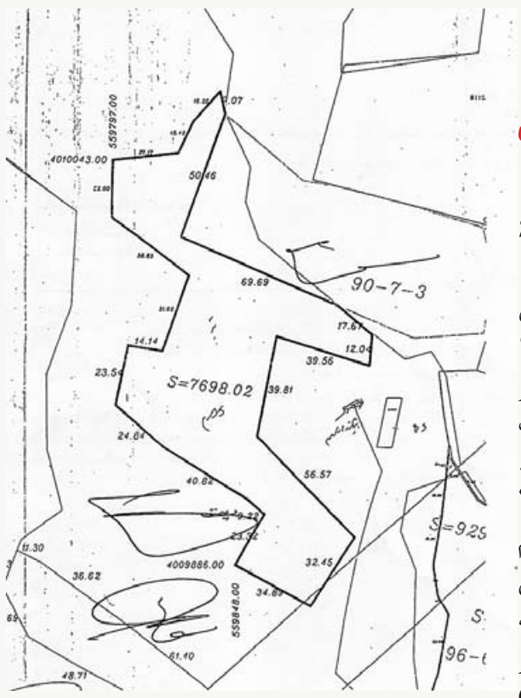
این طوری فکر کردن ساده اندیشی است. این جریان رشد می کند قرار نیست که متوقف شود اما شما یک سری منافع بزرگ دارید این یک بحث اساسی است. بعضی گفتند وحتی به ما نوشتند که فقط در میدانهای مشترک کار کنید اما مستقل ها را کار نکنید، خب این ساده اندیشی است چون اولا در دنیایی کار می کنیم که دنیای رقابتی است و در کنار ما کشورهایی مثل عراق دارند تولیدشان را بالا می برند، همین الان عراق بالای ۴ میلیون بشکه دارد تولید می کند، و قرار است به ۷ میلیون برسد. در دنیا قدرت تان به قدرت تولیدتان است، ظرفیت تولید یعنی قدرت اثرگذاری از نظر سیاسی و اقتصادی این ها نقاطی است که باید به آن برسیم وظرفیتش را هم داریم اما میدانهای مشترک اولویت یک ما است که باید انجام دهیم....

> بعضی گفتند وحتی به ما نوشتند که فقط در میدانهای مشترک کار کنید اما مستقل ها را کار نکنید، خب این ساده اندیشی است چون اولا در دنیایی کار می کنیم که دنیای رقابتی است و در کنار ما کشورهایی مثل عراق دارند تولیدشان را بالا می برند، همین الان عراق بالای ۴ میلیون بشکه دارد تولید می کند، و قرار است به ۷ میلیون برسد. در دنیا قدرت تولیدتان است، ظرفیت تولید یعنی قدرت اثرگذاری از نظر سیاسی و اقتصادی

ادامه دارد...

اداره کل راه و شهرسازی خراسان رضوی
آگهی اعلام رای کمیسیون تشخیص ماده ۱۲ قانون زمین شهری

موضوع: آگهی اعلام رای موات پلاک قسمتی از ۶ اصلی بخش ۳ سبزوار
کمیسیون تشخیص موضوع ماده ۱۲ قانون زمین شهری برابر نظریه شماره ۵۶ مورخ ۹۴/۱۰/۳۰ پلاک قسمتی از ۶ اصلی واقع در بخش ۳ سبزوار به مساحت ۷۶۹۸/۰۲ مترمربع موسوم به کلوت مطابق با کروکی ذیل را موات تشخیص داده است. لذا مستند به ماده واحده مصوبه مورخ ۷۰/۱۱/۳ مجمع محترم تشخیص مصلحت نظام جهت اعلام به مالکین و سایر مدعیان و دارندگان حقوق قانونی در ملک مذکور این نظریه در دو نوبت به فاصله ده‌روز در روزنامه منتشر می‌گردد، تا در صورت اعتراض (تا سه ماه از انتشار آخرین آگهی) اعتراض خود را به دادگاه صالحه تسلیم نمایند. بدیهی است در صورت عدم اعتراض در مهلت مذکور این نظریه قطعی و لازم‌الاجرا خواهد بود.



روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی خراسان رضوی
۹۵۰۱۳۰۶۰/آ