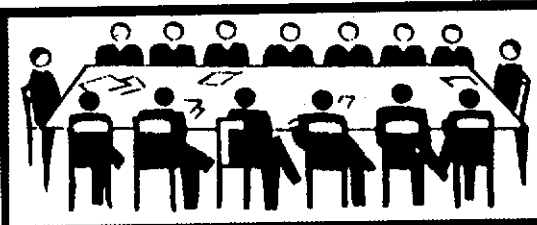


طرح‌های جدید نفت، گاز و پتروشیمی و خدمات مهندسی و پیمانکاری ایران در بوته‌آزمون

مهندسان مشاور ارفاق نمی‌خواهند، شرایط برابر با خارجی‌ها می‌خواهند

قسمت اول



به علل عدیده‌ای، ایران در زمره کشورهای در حال توسعه قرار گرفته و مدت‌هاست از وابستگی شدید اقتصادی به در آمد حاصل از محل فروش ثروت ملی خود (نفت خام) رنج می‌برد. حدود یک قرن از عمر صنایع نفت ما می‌گذرد و طی این مدت، طرح‌های عظیمی به منظور اکتشاف نفت و گاز، تولید، صدور و نیز پالایش و انتقال و توزیع فرآورده‌های نفتی و گاز به نقاط مختلف و همچنین مجتمع‌های پتروشیمی طراحی و به مورد اجرا گذاشته شده‌اند که جز بخش بسیار ناچیز آن، بقیه به وسیله شرکت‌های مهندسی، سازندگان تجهیزات و پیمانکاران خارجی به اجرا درآمده و میلیاردها دلار از ثروت عمومی کشور صرف اجرای آنها شده است.

پس از انقلاب اسلامی، حدوث جنگ تحمیلی، اعمال تحریم‌های اقتصادی و لزوم نوسازی صنایع فرسوده گذشته، ترمیم خرابی‌های ناشی از جنگ و نیز اجرای طرح‌های جدید نفت و گاز و پتروشیمی فرصتی به وجود آمد تا شرکت‌های مهندسی، پیمانکاران ایرانی و نیز سازندگان تجهیزات داخلی از بخشی از استعدادهای و توانایی‌های خود بهره گرفته، موفق به اجرای طرح‌های بزرگی در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی شوند و از خروج مبالغ معتنابهی ارز از کشور جلوگیری نمایند. همسایگان ما در حاشیه خلیج فارس و آسیای مرکزی، جملگی کشورهای در حال توسعه و اغلب دارای منابع نفت و گاز تشکیل می‌دهند که آنان نیز طرح‌های مشابه خود را با صرف میلیاردها دلار توسط شرکت‌های مهندسی و پیمانکاران خارجی انجام می‌دهند که اگر ایرانیان موفق به انجام آنها شوند، می‌توانند سالیانه میلیاردها دلار در آمد ارزی نصیب کشور کنند. لذا با عنایت به:

- ۱- طرح‌های بزرگی که در آینده در دریا و خشکی و در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی ایران به اجرا در خواهد آمد و امکانات به‌کارگیری تجهیزات و خدمات مهندسی و پیمانکاری ایرانی در آنها و صرفه‌جویی ارزی مترتب بر آنها.
- ۲- امکانات موجود برای صدور تجهیزات ساخت کشور و نیز خدمات مهندسی پیمانکاری به کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیای مرکزی و جایگزین کردن ارز حاصل از آن با بخشی از درآمدهای حاصل از فروش نفت خام.
- ۳- و بالاخره ایجاد اشتغال مولد در کشور.

میزگردی با شرکت متخصصان فن و نمایندگان شرکت‌های مهندسی برگزار شد و این مسائل مورد بحث و گفتگو واقع گردید که در ادامه به نظر خوانندگان می‌رسد. شرکت‌کنندگان در این میزگرد عبارتند از:

مهندس حسن خسروی زاده: مشاور معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش
مهندس سهیل شیبانی: عضو هیئت مدیره مهندسان مشاور سازه
مهندس سیروس وقایع‌نگار: مدیرعامل شرکت چگالش
سید غلامحسین حسن‌تاش: نایب رئیس هیأت مدیره انجمن اقتصاد انرژی

حسن تاش: در ادامه بحث «ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت»، با توجه به تحرک در توسعه صنعت نفت، سرمایه‌گذاری جدید و استفاده از کارشناسان خارجی، طبیعتاً باید سعی شود تا در طول دوران سرمایه‌گذاری، حداکثر اشتغال را برای کشور ایجاد نماید. بخشی از این کار، همان ساخت تجهیزات است و بخشی دیگر هم بررسی موانع و مشکلات است. هدف از تشکیل این میزگرد رسیدن به این سؤال است که، چه کار کنیم که مهندسین مشاور داخلی در این برنامه‌ها سهم بیشتری داشته باشند.

خسروی زاده: مسئله دیروز، امروز و فردای کشور این است که راه کارهای لازم برای خروج از جرکه کشورهای در حال توسعه و پیوستن به کشورهای توسعه یافته را از یک سو و رهایی اقتصاد کشور به درآمدهای حاصل از محل فروش ثروت ملی یعنی نفت خام را از سوی دیگر بررسی نماییم. ما به همراه ژاپن ۱۰۰ سال پیش تصمیم گرفتیم که صنعتی بشویم و کارهای صنعتی را هم شروع نمودیم. اکنون ژاپن غول صنعتی و اقتصادی جهان و ما هنوز اندر خم یک کوچه‌ایم. حدود ۱۰۰ سال است که صنعت نفت داریم و در عرض این مدت طرحها و پروژه‌های زیادی طراحی شده و به انجام رسیدند و میلیاردها دلار نیز برای این کار هزینه شد. ما تنها مصرف‌کننده و در مواردی هم مصرف‌کننده ناقص آن طرحها بوده‌ایم، طرحها را در خارج تهیه می‌کردند و در ایران اجرا می‌نمودند و ما نمی‌توانستیم آن را اداره کنیم و از بیرون کمک می‌گرفتیم و این مسئله کمی نبود.

در زمان ملی شدن صنعت نفت، کشور و صنعت نفت ما واحدهای مختلف مهندسی، طراحی اجرا و نیز و تحقیقات را داشت، که انگلیسی‌ها و ایرانی‌ها برخی کارهای طراحی، مهندسی و اجرایی صنعت نفت را انجام می‌دادند در آن زمان در ایتالیا تصمیم به ایجاد شرکتی برای ارائه خدمات مهندسی و اجرایی صنعت نفت گرفته شد و شرکت انی با یک منشی و ۵ همکار تشکیل شد که الان انواع شرکت‌های بزرگ نفت و گاز را در اختیار دارد. متخصصان ایرانی قبل از انقلاب بسیار ناراحت بودند، زیرا توانایی کار را در خود می‌دیدند، به طوری که کارهایی را که به آنها واگذار می‌کردند در بعضی موارد بهتر از کارشناسان خارجی انجام می‌دادند، اما به آنها میدان بروز استعدادها داده نمی‌شد. در دهه ۱۳۴۰، فشار جامعه مهندسین

باعث شد که دولت به راهکارهای جدیدی بپایندید، فشار فزاینده کارشناسان ایرانی از طریق کانون مهندسی و سایر واحدهای تخصصی به نظام وارد می‌شد به طوری که نظام را مجبور کرد در مورد مسئله دوباره فکر نماید. دکتر کنی مسئول شد تا با مهندسین ایرانی تماس بگیرد و راهکارها را از آنها سؤال کند، در شرکت نفت نیز گروهی مسئول شدند که راهکارهای مختلفی را برای ارضا و یا اکتناع متخصصان ایرانی جستجو کنند. نتیجه مذاکرات آقای دکتر کنی در بیرون و مهندس کمالی و گروهشان در داخل صنعت نفت، منجر به تشکیل شرکت مهندسی ایران با مشارکت شرکت بکتل امریکا (۵۱ درصد ایران و ۴۹ درصد بکتل) شد و در شرکت نفت منجر به تشکیل مدیریت برنامه‌ریزی تلفیقی کردند که در آن واحدی به نام فرایند داشتند که وظیفه رسیدگی به این مسئله را به عهده داشت. شرکت مهندسی ایران قبل از انقلاب پروژه‌هایی را گرفت، اما در گرماگرم انقلاب نیمه تمام ماند. در جریان انقلاب کم‌وبیش هسته‌های اولیه آن سست شد، و شرکت‌های ایرانی نتوانستند کارهای متمرثی انجام دهند. ولی خوشبختانه این دوره کوتاه و موقتی بود. تحریمهای کشورهای صنعتی علیه ایران از یک طرف و جنگ تحمیلی از طرف دیگر و لزوم بازسازی صنایع فرسوده و نیز ترمیم خرابیهای ناشی از جنگ، مسائلی بودند که مسئولان را وادار نمود تا از استعدادهای متخصصان متکثر شده در کشور استفاده شود و انصافاً بهترین بهره‌گیری نیز در آن زمان از این تخصصها شد. مهندسین مشاور، پیمانکاران داخلی و سازندگان تجهیزات با مشارکت واحدهای مشابه خود که در داخل دولت وجود داشتند، موفق شدند خرابیهای ناشی از جنگ را به نحو مطلوبی بازسازی نمایند و طرحها و پروژه‌های عظیمی اجرا کنند. به عنوان مثال، در طرح گاز ناروکنگان، قرار بود تا ۲/۷ میلیارد فوت مکعب گاز استخراج، تصفیه و جمع‌آوری و داخل سیستم ارسال شود، و نیز مایعات گازی جمع‌آوری شود. ظرفیت این مجموعه، معادل یک پالایشگاه ۵۰۰ هزار بشکه‌ای بود و قرار بود که شرکت پارسونز انگلیسی آن را انجام دهد که این کار نشد، ولی مهندسین مشاور ایرانی موفق شدند و آن را انجام دادند. طرحهای روغن‌سازی پالایشگاه اصفهان، پتروشیمی بندر امام، پالایشگاه بندرعباس و ارواک و تزریق گاز و... که در ایران انجام شد و خارجیها کمتر کمک

می‌کردند و اینها قطره‌ای از دریاست. به هر حال، استعدادهای بسیاری شکوفا شد و خدمات بسیار گسترده‌ای برای کشور انجام شد و با آن همه مشکلات موجود، یک لحظه نیز صدور نفت خام ایران قطع نشد. در عین حال، مشکلات عظیمی هم در آن زمان به لحاظ قانون و مقررات مانع رشد و تعالی مهندسین مشاور شد، آنها حق انجام چند شغل را نداشتند و مسئولان آنها حق نداشتند که بیش از ۶۵ سال سن داشته باشند، یعنی در زمان بهره‌دهی باید عوض می‌شدند و کارهای اجرایی نیز نباید انجام می‌دادند، زیرا می‌گفتند کسی که طراحی می‌کند، اگر در اجرا شرکت نماید اشکالاتی به وجود خواهد آمد. نیاز کشور به خدمات شرکت‌های مهندسی موجب گردید تا سازمان برنامه و بودجه در جهت رفع بخشی از این مشکلات اقداماتی معمول دارد. لذا سازمان برنامه و بودجه و در رأس آنها آقای شفاعت شدیداً به دنبال بهبود مقررات برآمدند، بخشی از آن مشکلات را مرتفع کردند، اما بخش عمده‌ای هنوز هم وجود دارد. این اواخر، قانون استفاده از حداکثر توانایی مهندسین به تصویب مجلس رسید، اما هنوز مشکلات فراوانی وجود دارد که باید توسط دلسوزان مملکت هموار شود. این مهندسین مشاور هنوز هم مسائل عدیده‌ای در زمینه مالیاتها، بیمه و... دارند که مانع از باورتر شدن استعدادهای این مجموعه می‌شود.

برای اینکه کشور بتواند به مرز خودکفایی برسد، باید این موانع به نحوی مرتفع شود، به ویژه آنکه شرکت‌های ایرانی مهندسی مشاور و پیمانکاران و سازندگان تجهیزات نشان داده‌اند که بسیار توانا هستند. قرار است با همکاری مهندسین مشاور ایران، حدود ۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در پتروشیمی انجام شود. در گذشته پول نداشتیم و مجبور بودیم با همان که در داخل داشتیم بسازیم، اکنون که وضع مالی کشور بهتر شده است و از طریق فاینانس و بیع متقابل کارها انجام می‌شود، به نظر می‌رسد که مسئله خودکفایی زیاد مطرح نیست و مدیریت به فکر انجام طرحها و پروژه‌ها به موقع و در زمان مناسب و با قیمت قابل قبولی می‌باشد. این درست و به حق است، ولی طرف دیگر قضیه این است که ما سالیانه میلیاردها دلار برای پروژه‌ها خرج می‌کنیم، اگر یکی دو طرح را به ایرانیان واگذار نماییم، و مدت زمان بیشتر، پایین بودن نسبی کیفیت و حتی قیمت بالاتر را تحمل نماییم، محققاً مهندسین مشاور و پیمانکاران ما آماده می‌شوند و در طرحهای بعدی این زیانها



الان خودکفایی معنایی ندارد، بلکه باید از هر جای دنیا که ارزان تر است استفاده کرد. این دامهایی است که باعث شده تا ما را عقب افتاده نگه دارند، ولی الان باید از گذشته عبرت بگیریم و طوری رفتار کنیم که در اجرای پروژه‌های دریایی، طرف خارجی مجبور به انتقال تکنولوژی و همکاری با مهندسين ایرانی شود. اگر گفته می‌شود در قراردادهای موجود، ۳۰ درصد کارها توسط ایرانیها انجام شود، این ۳۰ درصد از نظر پیمانکار خارجی آن بخشی از کار را تشکیل می‌دهد که نیاز به انتقال تکنولوژی ندارد و ما ارزانتر هم می‌سازیم، ولی آنچه مهم است، آن است که زمینه‌هایی که نیاز به انتقال تکنولوژی و یادگیری داریم، ۳۰ درصد پروژه را بگیریم. آنجاست که کشور بهره‌گیری می‌کند و شاید زمانی برسد که بتوانیم همراه با پیمانکاران و سازندگان خود، در خارج از کشور طرحهایی را انجام دهیم. یکی از مشکلاتی که مایل بودم مطرح شود و آقای شفاعت با دلسوزی روی آن کار می‌کردند، مسئله ایجاد بستر مناسب برای به‌وجود آوردن پیمانکاران عمومی است. تا زمانی که پیمانکار عمومی نداشته باشیم، همواره باید منتظر باشیم تا یک پیمانکار خارجی برنده شود و بعد بخشی از آن را به ما بدهند. اما اگر پیمانکاران عمومی وجود داشته باشند و طرحهای بزرگی را برنده شوند، آنها می‌توانند بین مهندسين مشاور، سازندگان و سایر گروههایی که خدماتشان مورد نیاز است، تقسیم کار کنند. به منظور نیل به خودکفایی مسئولین صنایع نفت در گذشته کارهای فراوانی در

آنها بشویم و بازار را از آنها بگیریم. علاوه بر این، باید توجه داشته باشیم که موقعیت استراتژیک ما به صورتی است که کشورهای خلیج فارس و بخشی از کشورهای آسیای میانه نیز نفت‌خیز هستند و اینها بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری‌های آینده‌شان کارهای دریایی است و اگر مهندسين مشاور و سازندگان خود را در کشور تجهیز نماییم، اینها در مناطق مزبور، رقابتی سرسختی برای شرکتهای خارجی خواهند بود، به همین دلیل آنها حاضر نیستند که این کار را به راحتی در اختیار مهندسين مشاور ایرانی قرار دهند. متأسفانه اینها همه جا عواملی دارند که در گوش مسئولان می‌خوانند و مشکلات کوچک را بزرگ می‌کنند و مسئولان را از واگذاری کار به مهندسين ایرانی می‌ترسانند که از افتادن چنین بازار گسترده‌ای به دست ایرانیها جلوگیری نمایند و ما باید در این مورد بیش از پیش هوشیار باشیم. زمانی که نیروگاه شهید رجایی را می‌خواستند به ایرانیها بدهند، بحث عظیمی راه افتاد و گفتند که ایرانیها نمی‌توانند انجام دهند و مسئله به ریاست جمهوری و نماز جمعه کشیده شد، یعنی عوامل خارجی همه جا وجود دارد و مشکلات کوچک را بزرگ می‌کنند، ولی مسئولان ما عاقلتر از آنند که در دام اینها بیافتند. ولی به‌رحال، اگر امروز غفلت نماییم، در ایجاد بستر مناسب برای تربیت مهندسين مشاور در مورد کارهای دریایی شانس بسیار بزرگی را از دست داده‌ایم. همین الان بعضی می‌گویند، زمانی مسئله خودکفایی خیلی مطرح بود ولی

جبران می‌شود، کما اینکه این تجربه در موارد دیگر هم به اثبات رسیده است. ما در منابع برق به مرز خودکفایی رسیده‌ایم، بخش زیادی از تجهیزات در داخل کشور ساخته می‌شود و بخش زیادی از مهندسی در داخل صورت می‌گیرد و در نتیجه، اکنون در حدود ۴۰ میلیون دلار خدمات مهندسی و تجهیزات برقی به خارج صادر می‌شود. این خودبه‌خود بوجود نیامده است، هزینه‌ای دربرداشته که مسئولان بخش قبول کردند تا بپردازند و در نتیجه الان خودکفا بشوند، در زمینه مسائل صنایع نفت نیز دقیقاً این مسائل مطرح است. در زمینه طرحها و پروژه‌های خشکی و تقریباً در جاهایی که خارجیا وجود ندارند، مهندسين ما قادر به انجام طراحی و اجرا هستند انجام این کار در پالایشگاهها، پتروشیمی‌ها، واحدهای تولید و... و تمام اینها ادعای بنده را ثابت می‌کنند. طبیعتاً اینها در ابتدا هزینه داشت و تحمل شده است تا ما به اینجا رسیده‌ایم. آید: صنایع نفت در ریاست و متجاوز از ۸۵ درصد سرمایه‌گذاری‌های صنعت نفت در دریاها خواهد بود، یک نمونه در این مورد، توسعه میدان عظیم پارس جنوبی است که ۴۶۰ تریلیون فوت مکعب گاز دارد. ابتدا گفته می‌شد تا ۲۰، بعد ۲۵ و اکنون می‌گویند که این میدان تا ۳۰ فاز توسعه خواهد یافت. اگر ۲۵ فاز در نظر بگیریم و هر فاز ۱ میلیارد دلار هزینه داشته باشد هزینه‌های سرمایه‌گذاری و پاداش و... هر دلار ۱/۸ دلار بازپرداخت دارد، یعنی ۴۵ میلیارد دلار باید بازپرداخت نماییم. یعنی باید ۴۵ میلیارد دلار تنها برای توسعه پارس جنوبی در دریا سرمایه‌گذاری نماییم. همان طور که در خشکی یاد گرفتیم، در دریا هم باید یاد بگیریم. همان طور که گفتیم در برق به خودکفایی رسیدیم. در پتروشیمی به خوبی با خارجی‌ها برابری می‌کنیم، در اینجا هم باید به خودکفایی برسیم. مطمئناً مسئولان امر مسئله را در نظر دارند، اما این طرف قضیه، هزینه زمان، کیفیت و مبلغ بازپرداخت نیز مطرح است. همان گونه که تجربه پیمانکاران نشان داده است، ما از توانایی یادگیری و انجام مطلوب کارها برخورداریم و با توجه به عزم مدیران در خودکفایی کشور، انتظار داریم که به کارگیری مهندسين مشاور ایرانی در دریا نیز مورد توجه قرار گیرد. یک بازار به این وسعت وجود دارد، (۴۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری) که خارجیا حاضر نیستند به راحتی به ما واگذار نمایند و انتقال تکنولوژی انجام دهند، و ما رقیب امروز یا فردای



خسروی زاده: اگر پیمانکاران عمومی وجود داشته باشند و طرحهای بزرگی را برنده شوند، آنها می توانند بین مهندسين مشاور، سازندگان و سایر گروههایی که خدماتشان مورد نیاز است تقسیم کار کنند.

می شود.

در ایران، این کار خیلی جا نیافتاده است و قبل از انقلاب، شرکتهای خارجی همه کارها را انجام می دادند، ولی بعد از انقلاب، شرکتهای مهندسی موجود توانستند جای آنها را بگیرند، اما این مسئله باز به صورت ناقص انجام شد، این

نقص را توضیح می دهم:

در مرحله ساخت سه مرحله داریم: ۱- تهیه طرح توجیهی ۲- تعریف پروژه ۳- اجرای پروژه، که در واقع مهندسی تفضیلی، خرید کالا و اجرای کار در قسمت ۳ است. در ایران، کل قضیه به عهده کارفرما گذاشته شده است تا بر کل کار نظارت نماید. پروژه به صورت مهندسی جدا اداره می شد و اجرای کار به صورت پیمانکار از طریق کارفرماها داده می شد. بعد از انقلاب که کارهای مهندسی که به شرکتهای خارجی داده می شد، در مرحله مهندسی تفضیلی، مهندسی مقدماتی و در برخی پروژهها به شرکتهای ایرانی داده شد و همه پروژهها نیز با موفقیت انجام شدند و به مرحله بهره برداری رسیدند به طوری که الان شرکتهای ایرانی در تمام خطوط پروژههای گاز، LNG، پالایشگاههای گاز، واحدهای تولید... که به بهره برداری رسیده دارای سابقه هستند و این باعث افتخار ماست.

تنها شرکتهای مهندسی در نفت و گاز هستند که از ابتدا تا آخر درگیر پروژه هستند و کل مراحل اجرای پروژه را می دانند. ما توانایی داریم که تمام این پروژهها را به صورت اساسی، تفضیلی و خرید انجام دهیم. با توجه به تحولات عظیمی که در شرکتهای ملی پتروشیمی ایران صورت

درآمد حاصل از صنعت مس کمتر از درآمد نیروهای متخصص ایرانی است، ایرانیهایی که از ایران رفتند، در زمینههای مختلف پزشکی، مهندسی و اقتصادی در تمام دنیا توانسته اند موقعیت برتر خود را در رقابت های بین المللی نشان دهند، و علاوه بر مسائل فرهنگی و زبان، مدارج بسیار بالایی را طی نمایند. مردم ایران باهوش و با استعداد هستند و جا دارد برنامه بهتری در مورد تربیت و بکارگیری نیروی خلاق کشورمان داشته باشیم.

وقایع نگار: صحبت های آقایان، تصویری از گذشته و نحوه کار ما را ارائه می کند و نشان می دهد که شرکتهای مهندسی ما چه توانایی هایی دارند و چگونه می توانند با قدرت در این پروژهها کار بکنند. به طور کلی هر پروژه دارای دو قسمت است: ۱- مرحله ساخت ۲- مرحله بهره برداری. در مرحله بهره برداری که حداقل ۲۰ سال طول می کشد، پروژه ساخته شده متعلق به کارفرما یا صاحب کار خواهد بود، شرکتهایی که کار را انجام می دهند، شرکتهای عامل نام دارند و در دنیا زیاد نیستند. در ایران، شرکت ملی نفت و پتروشیمی و گاز و در خارج، شرکتهای معروفی مانند اکسان، موبیل، بی پی و... هستند. شرکتهای عامل، عمدتاً کار مهندسی و ساخت را انجام نمی دهند، و تنها نظارت می کنند و آن را به دیگران واگذار می کنند، و شرکتهایی که کارها را انجام می دهند به شرکتهای مهندسی و ساخت معروف هستند، رابطه بین این شرکتهای مهندسی و شرکتهای عامل در رابطه کارفرما و پیمانکار مشخص

خشکی به شرکتهای مهندسی و پیمانکاران ایرانی واگذار نموده اند و شرکتهای مزبور هم استعدادهای خوبی از خودشان بروز داده اند. در بخش خشکی، تقریباً به خودکفایی رسیده ایم و مطمئن هستیم که مسئولین علاقه مند هستند تا در دریا هم به خودکفایی برسیم. باید مسائلی را که مانع می شوند که آن گرایش به منصفه ظهور برسد، پیدا کنیم. چکار کنیم که آنها تشویق شوند تا برای بیشتر ایرانی کردن مسائل تلاش نمایند و متقابلاً مهندسین مشاور ما چه انتظاری دارند تا این موانع و مشکلات موجود کمتر شوند.

شیبانی: یک مقدار شناخت از چگونگی حضور مهندسین مشاور ایرانی در بخش صنعت نفت، بعد از انقلاب را مرور می کنیم که روشن گر مسائل بعدی ما خواهد بود. در اوایل انقلاب مرسوم نبود که کارهای صنعت نفت به ایرانیها واگذار شود و کارهای بسیار پیش پا افتاده به ایرانیها واگذار می شد. بعد از انقلاب، به دلیل خلاء وجود خارجیها و اینکه چرخ صنعت می بایستی به حرکت خود ادامه می داد، کارها را به ایرانیها واگذار کردند که بدون استثنا همه موفق بودند و ارزش سرمایه گذاری آنها تاکنون بالغ بر ۷ میلیارد دلار است. اکنون در ایران در زمینه نفت و گاز، حدود ۱۵ شرکت مهندس مشاور فعالیت می کنند که از آن زمان تاکنون نزدیک به ۵۰ میلیون ساعت کار انجام داده اند و قریب به ۱۲۰۰ پروژه بزرگ و کوچک را به ثمر رسانده اند. امروز می بینیم که مقامات صنعت نفت با جرأت قادرند تا تزریق گاز به چاههای نفت و هر نوع خطوط انتقال نفت و گاز و برخی از واحدهای پالایشگاهها و سایر تأسیسات مشابه نفتی را به ایرانیها واگذار کنند. بجز موارد خاص علی رغم گستردگی صنایع گاز کشور، مهندسین مشاور از عهده اغلب کارها بر می آیند.

نکته قابل توجه دیگر پروژه های پتروشیمی است که اخیراً مطرح شده و تاکنون قریب ۲۰ طرح پتروشیمی یا همکاری گسترده مهندسین ایرانی چه در زمینه مهندسی و تدارکات و چه در زمینه ساختمان و نصب در ایران اجرا شده است. این قابلیت ها تنها در فاصله چند سال ایجاد شده و آن هم در شرایط دشوار تحریم تکنولوژیکی و مشکلات جنگ تحمیلی و کمبود منابع مالی. لذا نباید از استعدادهای بالقوه واقعی ایران غافل شویم. بدین معنا که بزرگترین منابع ما، نیروی انسانی ما هستند، نه ذخایر معدنی کشور. زمانی قرار بود که اگر روزی نفت تمام شد، مس جایگزین آن گردد، ولی بعد از ۲۵ سال هنوز

گرفت، این امکان فراهم آمده است تا که ما مجوز اساسی، مهندسی تفصیلی و خرید نظارت بر کار را به عهده بگیریم. چندین کار بین شرکتهای ایرانی توزیع شده و در حال انجام است. در این شکلی که ما به صورت فاینانس کار می‌کنیم، به چند دلیل اجباراً باید با شرکتهای خارجی همکاری کنیم: مهم‌ترین قسمتی که نیاز داریم، ۱- تکنولوژی و مجوز، ۲- مسئله تأمین مالی است. در برخی قراردادهایی که عمده‌تاً پارسال بسته شده‌اند، شرکتهای خارجی به صورت قراردادهای دست دوم انتصابی شرکت می‌کنند. در مورد نحوه همکاری صنعت نفت با شرکتهای خارجی توضیحی بدهم:

ما با شرکتهای خارجی در قسمتهایی که دچار کمبودهای مجوز، تکنولوژی و تأمین مالی هستیم، باید همکاری نماییم. به اعتقاد من مسئله تأمین مالی به مقدار زیادی در حال حل شدن است و با قوانین جدیدی که OECD تصویب خواهد کرد و امیدوارم در سال آینده به تصویب برسد، مشکلات مالی از طرف شرکتهای خارجی نیز قابل حل است. ما با شرکتهای خارجی می‌توانیم طبق قانون حداکثر استفاده از توان را به صورت قرارداد اساسی و مشارکت تضامنی داشته باشیم. با توجه به اینکه قوانین حداکثر استفاده از توان و همچنین قوانین موجود فاینانس، محدودیتهایی را ایجاد خواهد کرد، می‌توانیم این دو نوع مشارکت را داشته باشیم. در پروژه‌های بیع متقابل که عمده‌تاً شرکتهای عامل با شرکت نفت قرارداد می‌بندند، بنا به علتی که توضیح داده شد، می‌توانیم به صورت قرارداد دست دوم، بخشی از پروژه را به صورت کامل انجام دهیم. متأسفانه در این مورد، شرکتهای خارجی به علل مختلف کار را به شرکتهای خارجی دیگر می‌دهند. برای نمونه، شرکت توتال، کار خود را به شرکت هیوندایی داده و سکوهایی دریایی را با شرکتهایی در دوی قرارداد بسته است و حتی از ۵۰۰۰ نفر کارکنان سایت، ۱۰۰۰ نفر آنها از خارج می‌آیند، از قبیل فیلیپینی و اندونزیایی. اگر این مطالب به سمع مسئولان برسد حتماً توجه خواهند داشت که این موضوع را در قراردادهای بعدی ملحوظ نمایند.

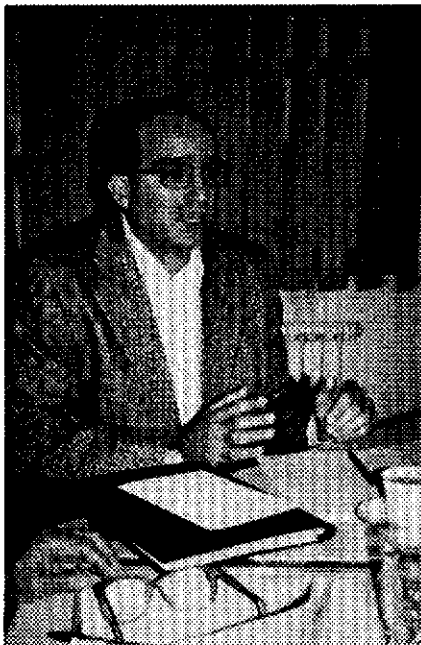
خسروی زاده: کارفرما معمولاً نگرانیهایی در زمینه انجام کار دارد و می‌خواهد کار در مدت معین و قابل قبولی انجام شود. مثلاً در میدان‌های مشترک، اگر زودتر به بهره‌برداری نرسد، مقداری از نفت و گاز از دست می‌رود، لذا کارفرما قیمت مناسب و کیفیت کار قابل قبولی

می‌خواهد. به‌هرحال این نگرانی‌ها وجود دارد، تعدادی از کارها را عملاً انجام داده‌ایم و نشان دادیم که قابل قبول است، ولی وقتی تعدادی دیگر از کارها را انجام ندادیم، چگونه می‌توانیم اطمینان کارفرما را جلب نماییم که کار را در زمان معین با قیمت مناسب و کیفیت قابل قبول انجام می‌دهیم.

شیبانی: مثالهای زیادی در این زمینه وجود دارد، که کار نیروهای ایرانی چه ارزشی داشته است. البته مسئولان اجرایی برای پروژه‌های تحت مسئولیت خود، برنامه‌ی زمان‌بندی دارند و می‌بایستی از ذخایر استفاده درست بنمایند و جوابگوی مجلس و صنعت داخل هم باشند و از آنها انتظار می‌رود که ساختار کشور را هم اصلاح نمایند که واقعاً کار دشواری است. قصد ما گله‌گذاری نیست، بلکه پروژه‌های زیادی وجود دارد که صرف وجود مهندسی ایرانی، قیمت را کاهش داده است. در قسمت گاز، پالایش و پخش در مدیریت تولید مناطق نفت‌خیز، خطوط انتقال و... ایرانیها کارها را با قیمت فوق‌العاده پایین‌تری انجام داده‌اند.

در پتروشیمی هم شاهد بودیم که وقتی ایرانیها در پروژه‌ها وارد می‌شوند، قیمتها شکسته می‌شود. نمونه‌های زیادی در این زمینه وجود دارد، اقدام دیگری که اثری ماندگار دارد در پیشرفت تکنولوژی و اقتصاد کشور دارد، میدان دادن به نیروی خلاق و با استعداد ایرانی و ذخیره‌سازی این نیرو برای صدور خدمات است. کشورهای دیگر دنیا که ذخایر عمده‌ای ندارند، با صدور خدمات توانسته‌اند کشورشان را آباد نمایند. البته نمونه‌هایی نیز داشته‌ایم که حضور ایرانی سرعت کار را کند کرده و در بعضی مواقع هم کیفیت کار را پایین آورده است ولی این موارد واقعاً کم هستند. اگر مسئله را بشکافیم، خواهیم دید که مشکلاتی وجود داشته که خارج از کنترل شرکتهای مهندسی بوده است. مهندسین مشاور ایرانی کاری را که از عهده‌شان برمی‌آید می‌توانند با همان کیفیت قابل قبول شرکتهای مشابه خارجی و در همان زمان، با یک سوم و یا حتی یک چهارم قیمت خارجی‌ها انجام دهند. اما در قسمت ساخت و تولید تجهیزات، کشور تا حدی عقب مانده است. در جایی که بخش خصوصی فعالیت می‌نماید، رقابت هست، و با قیمت کمتر و قابل قبول قادر به ساخت هستند، ولی در زمینه‌هایی که شرکتهای دولتی سازنده هستند، مشکلات زیربنایی کشور واقعاً به آنها اجازه نمی‌دهد که رقابت نمایند. سه سال پیش مجلس

ایران، تصمیم شجاعانه‌ای اتخاذ نمود و قانون حداکثر استفاده از توان مهندسی و تولیدی صنعتی و اجرایی کشور را در اجرای پروژه‌ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات تصویب کرد. در این قانون گفته شده است که به فاصله سه ماه از تصویب، سازمان برنامه و بودجه باید آیین‌نامه‌های لازم را تهیه نماید و به تصویب مجلس برساند، ولی هنوز این آیین‌نامه‌ها تهیه نشده است. ما اطلاع داریم که در وزارت‌خانه‌ها و برنامه و بودجه، صادقانه در این مورد تلاش شده به عمل آمده است، اما هنوز موفق نشده‌اند آیین‌نامه را تهیه نمایند. مشخص است که دامنه مشکلات در بخش زیربنایی آن قدر زیاد است که این آیین‌نامه هنوز به صورت نهایی تصویب نشده است. ما نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم که وزیر نفت یا صنایع و یا نیرو تمام این خواسته‌ها را در طرح‌هایشان اعمال نمایند، در حالی که قسمت دیگری از تشکیلات مملکت که سهم بسیار بالایی را در اجرای طرح‌ها دارد، هیچ اقدامی در اصلاح ساختار ننماید. این امر به نظر من به بانک مرکزی، نظام مالی و بانکی کشور و وزارت دارایی معطوف می‌گردد. ضمانت‌نامه‌ها، بیمه‌های حرفه‌ای و روند خصوصی شدن در کشور به قدری مشکلات دارد که رفع آن توسط یک دستگاه اجرایی در قالب یک طرح خود نمی‌تواند عملی شود. اما این موضوع نباید ما را از قدم گذاشتن در مسیر صحیح مأیوس کند. قانون حداکثر، مطالب را خیلی روشن گفته و با آینده‌نگری موضوع را مطرح کرده است روح قانون درصدد ساماندهی وضعیت بکارگیری استعدادهای بالقوه و بالفعل مملکت جهت‌گیری شده است. بدین ترتیب که می‌بایستی ۵۱ درصد ارزش پروژه‌ها توسط ایرانی‌ها انجام شود و چنانچه ایرانی‌ها توان انجام کار را نداشته باشند، در این صورت باید به شکل مشارکت ایرانی و خارجی انجام شود. اگر به سابقه نظام اجرایی مملکت بازگردیم، ابتدا که نظام اجرایی کشور در چهل سال پیش تدوین شد، مهندسین مشاور را از پیمانکاران جدا کردند و پیمانکاران را از سازندگان و هر نوع دخالتی از طرف یک بخش در بخش دیگری ممنوع شد. در حالی که در همان زمان تا به امروز برای پروژه‌های که قانوناً مهندسین مشاور ایرانی حق دخالت در ساخت و پیمانکاری ندارند، پیمانکار خارجی را دعوت می‌نمایند که در همه امور فعالیت کند. این این طرز رفتار موجب گردید که شرکتهای باصلاح پیمانکاری عمومی هرگز شکل نگیرند.



شیبانی: مهندسين مشاور ایرانی می توانند با همان کیفیت قابل قبول شرکتهای مشابه خارجی و در همان زمان، با یک سوم و حتی یک چهارم قیمت خارجی ها، کار آنها را انجام دهند اما در قسمت ساخت و تولید تجهیزات، کشور تا حدی عقب مانده است

برنامه ریزی نیروی انسانی و انواع نرم افزارهایی که در سطح بین المللی وجود دارد. واقعاً احتیاج است که گروههایی در خارج از وزارتخانه ها، مشکلات اجرایی کشور را نگاه کنند و راه حلهایی را بیاندیشند و آیین نامه قانون حداکثر را تدوین کنند و بیش از این نگذارند وقت تلف شود.

خسروی زاده: شما و آقای وقایع نگار فرمودید که کارهایی را در پتروشیمی انجام می دهید و اجزای پروژه های عظیم مطرح است. در شرکت نفت، پروژه های بسیار عظیم وجود دارد و این سؤال مطرح است که شرکت های مهندسی ایرانی به حد کافی مشغول هستند و قبول کار بیشتر به هر حال در شرایط موجود با تواناییهای موجودشان، تقریباً باعث عقب افتادن کار می شود و غیرممکن است، مملکت و کارفرما نمی تواند منتظر بماند که پروژه های شما تمام شود و کارهای دیگری را به شما واگذار نماید، جواب شما چیست؟

وقایع نگار: بخشی را آقای شیبانی جواب دادند، دادن کار به ایران باعث شکسته شدن قیمت ها می شود. به عنوان نمونه، پروژه هایی که در پتروشیمی اراک و تبریز قرار بود به شرکت های خارجی داده شود، تقریباً ۲ تا ۲/۵ برابر قیمت "SIR" بود، اما زمانی که به ایرانها داده شد به ۱/۷ تا ۱/۴ رسید. در زمانی که تأخیر پیدا می کند، یا کمبود ظرفیت داریم یا مشکلات دیگر، ما نمی توانیم ظرفیت سازی نماییم که کار را به خارجی بدهند، ظرفیت سازی در ارتباط با گرفتن کار است، یعنی باید کار بگیریم و بعد ظرفیت سازی نماییم. این بحث را می توانیم

که در ظرف کمتر از یک سال این سد بشکنند و قادر باشیم خودمان فاینانس بیاوریم. قصد آنها این است که پول به صورت خدمات و کالا در کشورشان هزینه بشود و هیچ لزومی ندارد که این خدمات توسط شرکت های مهندسی و ساخت آنها باشد بلکه می تواند توسط شرکت های ایرانی صورت پذیرد. جنس را خارج بخریم و چیزهایی را که بلد نیستیم از آنها بیاموزیم. نکته دیگر، حد توان ماست، طبیعی است در جاهایی که دانش فنی مطرح است، اگر خودمان نداریم می بایستی آن را از خارج بدون تعصب خریداری نماییم. اخیراً نمونه های در صنایع فولاد دیدیم که موفق بوده است، دانش فنی را از ایران به خارج صادر نماید. خارجیهما دشمن ما نیستند، آنها مایلند تا خدماتی را بفروشند و سابقه خوبی از خودشان در سطح بین المللی باقی بگذارند. بارها مجوز خرید لیسانس آن هم برای اولین بار در جهان به شرکت خارجی داده ایم. ولی این ابتکار را که با صاحب دانش فنی شریک شویم نداشته ایم، یعنی می توانستیم و هنوز هم می توانیم وقتی برای اولین بار یک دانش فنی را از یک شرکت می خریم، بگوییم که مایل هستیم در بازاریابی بعدی شما شرکت کنیم و در این دانش فنی سهم داشته باشیم. دفعه بعد به مطالبی دست می یابیم که هرگز به آن دسترسی نداشته ایم، آن وقت قادریم در ایران تکنولوژی را بیاوریم. نکته دیگر اینکه، تکنولوژی همیشه مربوط به مسائل سخت نیست، بلکه بعضی مواقع، مطالب بسیار ساده هم است. مثل روشهای مدیریت، برنامه ریزی، زمان بندی، کنترل و مدیریت کالا،

نگاهی به بخشنامه های موجود گواه بر این مدعاست. این تفاوت نگرش نشان می دهد، که در ایران هیچ ستادی خارج از کار روزمره وزارتخانه ها ایجاد نشده که مشکلات را بازنگری نماید و این نوع تبعیض را حذف کند. در هند و در کشورهای همسایه ما، مثل ترکیه، شرکت های خصوصی ای هستند که با بیش از ۳۰ هزار نفر کارمند، فعالیت می کنند در حالی که در کشور ما با رفتاری که با شرکت های ما شده است، مهندسين مشاور ایرانی در بخش خصوصی کمتر از ۶۰۰ یا ۷۰۰ نفر کارمند دارند، مگر شرکت های دولتی که اغلب کارکنان آنها شاید بیش از ۲ برابر حد مورد نیازشان است. بدین ترتیب ما نتوانسته ایم هسته هایی را ایجاد نماییم که به خارج بروند یا در داخل کشور به یک مجری مراجعه نموده و اعلام آمادگی برای انجام کل کار را بنمایند. قابل توجه است که بهتر از این نمی توانستیم راه رشد و توانمندی خود را مسدود نماییم.

مشکلات دیگری نیز وجود دارد و آن مسئله تأمین مالی است. زمانی که پول نداریم و با استقراض می خواهیم کار را به صورت یکجا گرفته و انجام دهیم، متوجه می شویم که استقراض شرایط خاص خود را دیکته می نماید. قوانین OECD در مورد فاینانس در سطح دنیا مشخص است و تبعیض هم نسبت به ایران ندارد. می گوید قرض کننده باید ۱۵ درصد از سرمایه را تأمین کند، معادل آن هم می تواند کار در کشورش انجام بگیرد. با تمهیدات صحیح مجریان، عملیاتی که در ایران بدون وابستگی شدید به فعالیت های خارج از کشور قابل انجام است، جدا شده و آن را در حیطه وام قرار نمی دهند. مانند عملیات پیمانکاری، بدین ترتیب با جدا نمودن مهندسی و تأمین تجهیزات مبلغ سهمیه ایران از وام را افزایش داده و برای آن تقاضای فاینانس می کنند. خوب از این میزان، ۱۵ درصد می تواند در ایران انجام شود و اخیراً، همان طوری که آقای وقایع نگار اشاره کردند، کشورهای وام دهنده به این موضوع معترض هستند که چرا الزاماً پیمانکاران خارجی به کشورهای وام گیرنده بروند و هزینه بکنند و پروژه ها را انجام دهند، این امر وقت گیر است و بهتر خواهد بود که ما شرکت هایی را که مورد تأیید وام گیرنده هستند، آزاد بگذاریم که بتوانند کار را در یک رقابت بین المللی ببرند و انجام دهند. اینها بیایند و مستقیماً وام را به آنها بدهیم و به آنها اجازه بدهیم که صدور کالا و خدمات از کشور وام دهنده را خود انجام دهند. ما امیدواریم

بکنیم که آیا توانایی بالقوه ظرفیت‌سازی داریم یا نه؟ ما می‌توانیم ظرفیت‌سازی را افزایش دهیم، درست از سال ۷۲ یا ۷۱ که کشور دچار رکود شد، متأسفانه بسیاری از صاحبان اندیشه در صنعت مهاجرت کردند، اما ما از نیروهای جوان استفاده بهینه نمودیم و توانستیم شرکتهای خود را توسعه دهیم، ظرفیت‌سازی افزایش یافت و در مجموع به بالا ۵ میلیون ساعت در سال رسید که رقم کمی نیست. به ما فرصت داده شد و ما انجام دادیم. نمی‌گویم که این کار باعث تغییر نمی‌شود، ظرفیت‌سازی و آموزش می‌خواهد و زمان می‌برد و ممکن است کارهای ما را از نظر زمانی به تأخیر بیندازد، ولی این کار باید با شدت بیشتری انجام شود.

نکته دیگر آنکه، ذخایر ما تمام شدنی است، اما تفکرات ما تمام شدنی نیست، ما باید این فرصت را پیدا کنیم که رشد نماییم و این سرمایه‌گذاریها ابدی است. الان ممکن است در پروژه‌ها تأخیر کنیم و مشکلی پیدا شود، اما از نظر ما، این ارزش دارد که شرکتهایی به وجود بیاید که بتواند صدور خدمات کند، از خروج ارز جلوگیری کند و این فرصت باید به ما داده شود که بتوانیم این کار را انجام دهیم.

شیبانی: در جواب سؤال آقای خسروی‌زاده باید گفت، اگر واقعاً زمانی گشایش عمده‌ای در ذخایر ارزی کشور به وجود آید و تصمیم بر این باشد که تمام پروژه‌هایی را که سالها قبل باید انجام می‌گرفت به سرعت و همزمان انجام دهند، ظرفیت موجود دچار محدودیت خواهد شد. اما برگردیم و ببینیم که نگرشها چگونه است. قبل از انقلاب کشور ما ۶ میلیون بشکه نفت تولید می‌کرد و اصولاً به ذهن کسی خطور نمی‌کرد که زمانی دچار محدودیت انرژی شویم و هنوز هم این نگرانی مطرح نیست ولی در همان زمان طرحهای انرژی خورشیدی و نیروگاههای اتمی را که افق‌های جدیدی بودند، می‌خواستند در ایران انجام شود تا با آنها آشنا شویم. خوب است این امکان را داشته باشیم که در جمع‌آنها که کار انجام می‌دهند، در تمام افق‌های تکنولوژی هر قدر هم که سهم کوچکی داشته باشیم، کار بکنیم تا بتوانیم ۱۰، ۱۵ سال بعد خودمان استاد شویم. این، یک نکته اساسی است، صحبت این نیست که کار به خارجی داده نشود، در یک اقتصاد آزاد داد و ستد انجام می‌شود و در مملکت ما که به آن نیاز دارد، مسئله داد و ستد باید در شرایط برابر انجام شود. هیچ کشوری نمی‌آید که امکانات خودش را از خودش سلب

کند، و نگذارد نیروی انسانی خودش با تکنولوژی هسته‌ای یا گاز، دریایی، خورشیدی و... آشنا شود. همین طور که خارجی‌ها حاضرند اینکارها ما را بخرند، چه به صورت فرار مغزها و خرید دانش فنی از ایران، جا دارد که ما هم در کنار آنها باشیم و لااقل در خصوص پروژه‌هایی که به هزینه ما در ایران انجام می‌شود آموزش دیده و اشتراک نماییم. اگر ظرفیت نداریم، کار کمتری انجام دهیم، ولی با آن نوع کار آشنایی پیدا کنیم.

خسروی‌زاده: این طور که بنده فهمیدم، این ظرفیت بالقوه در کشور وجود دارد، اگر کمبودی احتیاج شد، آزادی عمل هست و می‌توان از خارج تأمین کرد. سازمان موجود، سازمان ماتریسی است که توانایی گسترش کار را دارد، در کشورهای صنعتی سازمانها ماتریسی هستند، ولی در آنجا انواع تخصصها وجود دارد و شما می‌توانید بیاورید، اما این نیرویی که برای این کار نیاز هست بجز در ۱ درصد افراد بازنشسته‌ای که هستند، کمتر سراغ داریم. یک جواب غیر مستقیم آن است که بازار آزاد است و از بازارهای خارجی می‌گیریم ولی آیا راهکار دیگری هم هست؟

شیبانی: قانون کار به شدت آوردن نیروی کار متخصص خارجی را محدود می‌کند، شرکتهای ما بخشی از بودجه خود را که قابل توجه است صرف آموزش می‌کنند، باید در زمینه‌های مختلف، دانشجویان فارغ‌التحصیل باتجربه کمتر از یک سال را آموزش دهیم، تا بتوانیم در سالهای بعد از توان آنان استفاده کنیم. ولی این موضوع ممکن است با سرعت توسعه اقتصادی کشور همخوانی نداشته باشد، لذا چنانچه امکان بکارگیری نیروهای متخصص خارجی برا ما شرکتهای مهندسی فراهم آید، قادر خواهیم گشت به سرعت نیروی با استعداد جوان کشور را در حین کار آموزش داده و کارآمد نماییم.

حسن‌تاش: چند سؤال مطرح است. یکی، عدم تهیه آیین‌نامه اجرایی استفاده از حداکثر توان مهندسی داخلی را به درستی اشاره کردند که در واقع شاید ستاد حاکمیتی و سیاستگذاری در دستگاه اداری کشور مقداری ضعیف است. اما سؤال این است که خود مهندسی مشاور چه اقدامی کرده‌اند، اینکه دوستان جمع شوند و در قالب اتحادیه‌ها همکاری کنند، خوب است اما باید گروههایی باشند که آیین‌نامه‌هایی را پیشنهاد بدهند و سعی نمایند که روی نظام تصمیم‌گیری تأثیر بگذارند.

شیبانی: در این مورد، حداقل گروه مهندسی مشاور که در صنعت نفت دخیل هستند، یعنی ۱۵ شرکت و جامعه مهندسی، از حدود دو سال پیش همکاری با سازمان برنامه را آغاز نموده‌اند تا آیین‌نامه تدوین شود. ما بیش از دو سال در جلسات هفتگی تدوین آیین‌نامه حضور داشتیم، آنجا مشخص می‌شد که میزان انتظار از وزارتخانه‌های اجرایی چقدر است، یعنی اگر وزیری بخواهد کارش را مطابق قانون انجام دهد، لازم است که چند وزارتخانه بتوانند کارشان را همتراز با آن انجام دهند، ولی این همترازی وجود ندارد. وزیر یک سازمان، بر وزیر دیگر حاکمیت ندارد. طبیعتاً در جایی دیگر باید آیین‌نامه‌ها تدوین شوند، این کار به درستی به عهده سازمان برنامه و بودجه گذاشته شده است. خود متن قانون هم می‌گوید، سازمان برنامه و وزارت دارایی باید آیین‌نامه‌های قانون را بنویسند. بند ۲ و ۵ این قانون در گروه ما طی ۲ سال بررسی شد، در تماس با چند وزارتخانه و به‌خصوص با سازمان برنامه هم کار ما تأیید شد و به هیأت دولت رفت و برگشت داده شد. علت این امر عدم حصول توافق نهایی بوده و نیز بند ۵ میبایستی با همکاری مستقیم وزارت دارایی تدوین می‌گردد که این امر تحقق نیافته بود. سپس ما به بند ۲ بسنده کردیم و آیین‌نامه به شکل ساده‌تری نوشته شد و به هیأت دولت رفت، یک بار هم در شورای معاونین سازمان برنامه تأیید شد، ولی در هیأت دولت مجدداً رد شد.

مشکلات به حدی زیاد است که برای هر وزیر اجرایی نگران‌کننده بوده و مسائل میبایستی با عزم ملی به طور اصولی حل شود. ریشه این مشکلات در خصوصی‌سازی، قانون کار، نظام مالی در ارتباط با صدور خدمات، نبودن بیمه‌های حرفه‌ای، نبودن اعتبارات اسنادی برای شرکتهای ایرانی تا همین اواخر است. مشکلات را باید با هم دید، در زمینه ساخت درست است که قانون می‌گوید ۵۱ درصد باید در داخل ساخته شود، اما ساخت داخل به حدی رسیده است که باید زیربنای صنعتی دیگری ایجاد شود تا بتواند توسعه پیدا کند. ما لوله‌های بزرگ، مخازن ذخیره بزرگ و برجها را می‌سازیم، اما ورق آن از خارج می‌آید، زیرا ورقهای پهن در ایران تولید نمی‌شود، خود این کار، مبلغ قابل توجهی ارز از مملکت خارج می‌نماید برای این کار، وزارت صنایع و سازمان گسترش تمهیداتی دیده‌اند و صنعت را ای :

کرده‌اند، اما به وضوح می‌بینید که در بخش عمومی چه مشکلات مدیریتی وجود دارد. خصوصی‌سازی، اصل کار است. دولت وقت ندارد که به چند هزار کارخانه و مهندس مشاور برسد و بخواهد در ساختار آنها دخالت کند. واقعاً ضروری است برای تحقق خصوصی‌سازی اعتقاد وجود داشته باشد. وقتی خصوصی‌سازی تحقق یابد، همه در صدد کاهش قیمت، بالا بردن کیفیت، کاهش زمان انجام کار، رقابت بهتر و ایجاد سود بیشتر خواهند بود و این خود اصلاح‌گر امور است و اگر به این مطلب توجه نکنیم، در دنیای امروزه که با سرعت بی‌سابقه‌ای به جلو می‌رود عقب می‌مانیم.

حسن تاش: سؤال من مشکل صدور خدمات یا کار بیشتر در داخل گرفتن یا کارها را مستقیم گرفتن، شریک شدن با پیمانکاران خارجی، به جای پیمانکار فرعی آنها شدن نیست، مشکل اصلی تأمین مالی است و عدم توانایی شرکت‌های داخلی در تأمین مالی، زیرا خارجی تکنولوژی و پول را باهم می‌آورد، طبیعتاً اگر در خیلی جاها تکنولوژی پیچیده و مجوز هم وجود ندارد، می‌توانیم تکنولوژی را هم بخریم و بیاوریم. من فکر می‌کنم که مشکل اساسی در اینجا نهفته است، می‌خواستم این مطلب بیشتر باز شود. دیگر اینکه، آقای شیبانی اشاره به شرایط برابر کردند، یک مقدار بیشتر توضیح داده شود که این شرایط نابرابر در استفاده از پیمانکاران داخلی و خارجی چگونه عملاً خودش را نشان می‌دهد، زیرا به‌هرحال مشکلات بیشتر در آنجاست که باید حل شود. در همین راستا، چرا شرکت‌های پیمانکار ایرانی کمتر به مناقصات بین‌المللی گرایش دارند؟ مثلاً در فلان جا توتال، از هیوندایی استفاده کرده است، من اگر اشتباه نکنم، از این پروژه‌های زیادی که دوستان اشاره کردند، خیلی از آنها، پروژه‌هایی بوده است که دوستان به عنوان پیمانکار شرکت‌های خارجی کار کرده‌اند و این مشارکت، رابطه‌ای را بین آنها و شرکت‌های دیگر به وجود آورده است که بعضی از شرکتها را در دنیا ببینیم که اگر یک تجربه‌ای را با یک شرکت بزرگتری داشتند، دیگر آن شرکت را رها نمی‌کنند، یعنی می‌گویند که مثلاً همین کاری را که در فلان جا انجام دادیم، در جای دیگر هم می‌توانیم انجام دهیم. صدور خدمات همین گونه شکل می‌گیرد و اگر این بحث را مطرح می‌کنیم که روزی نفت تمام می‌شود و تجربه آن می‌ماند، همین مسئله است. در واقع، از این عرصه گسترده کشور،

قریب ۷۹ تا ۸۰ حوزه نفتی و تأسیسات و امکاناتی که وجود دارد، فرصت تجربه‌اندوزی ایجاد نکنیم تا بتوانیم آن را در سطح بین‌المللی گسترش بدهیم. سؤال من این است که چرا شرکت‌های ما در مشارکت‌های بین‌المللی کمتر حضور دارند، البته حس می‌کنم که دلیل آن، یک مقدار مربوط به نظام‌های مالی، سیستم‌های بانکی و بحث تأمین مالی است، اما بد نیست که بیشتر توضیح داده شود. مسئله بعدی آموزش است، من فکر می‌کنم در کشور نیروی جوان و تحصیل کرده داریم، مشکل اشتغال داریم، کمیت تحصیلات دانشگاهی نسبتاً توسعه پیدا کرده، اما ممکن است کیفیت افت کرده باشد، ولی می‌توان اینها را روزآمد کرد، در واقع گسترش شرکت‌های مشاوره، چه کار در داخل بگیرند یا خارج به نظر من بیشتر به مدیریت مربوط می‌شود. یعنی اگر شرکت‌ها، تجربیات مدیریتی خوبی کسب کرده باشند، با به‌کارگیری این استعدادها بالقوه که در داخل وجود دارد، باید بتوانند به سرعت خودشان را متناسب با حجم کار بیشتری که می‌گیرند، گسترش دهند. دوستان نیز اشاره کردند که روی آموزش کار شده است، سؤال این است که شرکت‌های مهندسی مشاور روی تحقیق و توسعه چقدر کار کرده‌اند، قضاوت من خیلی عجولانه است که شاید ناشی از بی‌اطلاعی است، اما به‌هرحال در دنیایی که دولتها حداقل کارهای حاکمیتی را انجام می‌دهند و در همه کارها دخالت نمی‌کنند، طبیعتاً شرکتها بخشی از سود سالانه را صرف تحقیقات می‌کنند و به این نتیجه رسیده‌اند که این موضوع مهم است و جواب می‌دهد، ولی به نظر می‌آید که در ایران تحقیق و توسعه را به عهده دولت گذاشته‌ایم. در صورتی که من فکر می‌کنم که شرکت‌های ما اگر بخواهند به فرایند خصوصی‌سازی کمک نمایند و گسترش بیشتری پیدا بکنند و توانایی‌های خودشان را بالا ببرند، باید توجه ویژه‌ای به مسئله تحقیق و توسعه بکنند و سهم خودشان را در تحقیقات کل کشور ایفا نمایند. حالا در زمینه تکنولوژی، مدیریت، بازاریابی، دانش فنی و... و در زمینه بیمه کار ضعف داریم، در سیستم‌های مدیریتی ضعف داریم، در این زمینه در واقع وضعیت شرکت‌های مشاور در تحقیق و توسعه چگونه است؟

وقایع نگار: در رابطه با تأمین مالی، این مسائل را باید خیلی کلی‌تر دید، اولاً تعریف در مورد فاینانس بیشتر به تأمین اعتبار مالی از طریق یک کشور برمی‌گردد. به طور خیلی خلاصه

مؤسسات اعتباری صادرات، یعنی بیمه‌هایی که کشورهای مختلف برای صدور کالا و خدماتشان در نظر می‌گیرند و این سازمانها معروف هستند، ساچه در ایتالیا، کوفاس در فرانسه، سسپه در اسپانیا، ECGD در انگلیس، اونگ در بلژیک، ارگ در سوئیس و اوکابه در اتریش و... پروژه‌ای که پیمانکار می‌گیرد، به سمت بانک می‌رود و تأمین بیمه صادرات و فاینانس انجام می‌شود، ولی تنها این نیست، بعد باید مراحل تأمین اعتبار را طی کرد، از جمله ضمانت‌نامه‌های حسن انجام کار و پیش پرداخت، تمام اینها باید انجام شود تا اعتبار اسنادی نافذ شود و در نتیجه قرار داد مؤثر شود. قراردادی که می‌بندیم، اول امضا می‌کنیم و تا مؤثر شدن آن باید این کارها را انجام دهیم. تجربه‌ای که داریم، پروژه گرفته‌ایم و فاینانس هم کرده‌ایم، ولی اجباراً باید آن را به شرکت مهندسی که در آنجا هست، واگذار نماییم. اما اگر پروژه کوچک و مرحله‌ای بود، می‌توانیم تمام این مسائل را حل کنیم. بحث هیوندایی به این مطلب بازمی‌گردد که اگر بخواهیم پروژه به آن بزرگی بگیریم، باید از ابتدا شروع نماییم، گرفتن پروژه برای یک شرکت مثل ما فقط این نیست که ما بنیه مالی قوی داشته باشیم، مدیریت مالی پروژه نیز بسیار مهم است. الان در عصری هستیم که گستردگی شدید بازارهای مالی، سهام و نحوه برخورد با اینها، بخش عظیمی از کار مدیریت مالی را تشکیل می‌دهد که اخیراً به آن، مهندسی مالی گفته می‌شود. مثلاً الان این شرکت‌های بزرگ، بخش بزرگی به عنوان خزانه‌داری دارند که تمام منابع مالی‌شان را دائماً در بازارهای مختلف حرکت می‌دهند و از رکود جلوگیری می‌کنند و اینها برایشان سودآوری دارد. ما بخش عظیمی از مدیریت مالی‌مان را می‌توانیم به اجرای پروژه‌ها اختصاص بدهیم، ولی همان طور که گفتیم، این مهم است و باید تجربه شود، تجربه این کار در ایران نیست.

در ایران باید این کار رشد کند و حمایت شود، ما نشان دادیم که می‌توانیم این کار را انجام دهیم. پروژه‌ای را که گرفتیم و توانستیم مسئله ضمانت‌نامه را حل نماییم، فقط به کمک مدیریت مالی بوده است و هیچ فشار عجیب و غریبی نداشتیم و واقعاً تمام کسانی که درگیر انجام این کار بودند، حسن نیت داشتند. اگر حجم پروژه از یک حدی بالاتر برود، نه ما، بلکه شرکت هیوندایی نیز که خیلی بزرگ است و خیلی از شرکت‌های اروپایی هم نمی‌توانند در این سطح



وقایع نگار:

تنها شرکتهای مهندسی

در نفت و گاز هستند که

از ابتدا تا آخر درگیر پروژهها هستند

و کل مراحل اجرای پروژهها را

می دانند. ما در ایران

این توانایی را داریم که

تمام پروژهها را به صورت اساسی،

تفضیلی و خرید انجام دهیم

تحقیقات در زمینه مربوط به گاز خودشان است، نظیر مدیریت و نظامهای مالی پیشرفته، اما در زمینه تحقیقات ملی، شرکتهای توانایی مالی دارند و نه اجازه آن را دارند.

شیبانی: در این زمینه به طور گسترده و هماهنگ، همکاری زیادی با یکدیگر داریم. در بعضی از موارد توسعهای و نرمافزاری و روشها بین شرکتهایمان، جدا از رقابت، همکاری نیز داریم و مشترکاً سرمایه گذاری می کنیم تا همگان در نتیجه تحقیقات شریک باشند.

خسروی زاده: متأسفانه در کشور ما رابطه مطلوب دانشگاه و صنعت و بنگاههای اقتصادی به نحوی که بتواند تحقیقات را در مقیاس قابل قبولی عملی نماید، وجود ندارد. از طرفی، دانشگاههای ما حصار محکمی دور خود کشیده اند و دانش و نوآوری شان تقریباً نظری است و از طرف دیگر، مؤسسات صنعتی و تحقیقاتی ما آموخته های قدیمی را به کار می گیرند. نتیجه زمانی به دست می آید که حرکت رفت و برگشتی بین دانشگاه و مصرف کنندگان محصولات دانشگاههای ما برقرار شود، مصرف کنندگان مدتی در دانشگاهها درس بدهند و دانشگاهیان مدتی در بنگاههای مصرف کننده چه صنعتی و چه غیر صنعتی کار بکنند. در هر جای دنیا که بروید، آنهايي که موفق هستند، این رابطه به نحو بسیار معقولی برقرار است. من یک مثال کوچک می زنم، در دانشکده نفت آبادان در مقایسه با سایر دانشگاههای دیگر، دانشجویان بلافاصله پس از فراغت از تحصیل به خوبی قابل استفاده بودند و اینها بودند که مسائل تحقیقاتی

یعنی اگر طرف مقابل بخواهد قیمت را افزایش دهد، با اضافه کردن تولید می توانیم قیمت را کنترل نماییم. ولی اگر وابسته به تکنولوژی آنها باشیم، مشکل تر است، زیرا ممکن است تکنولوژی به ما ندهند و نمی دهند. هنوز هم مشکل داریم، این تحقیق و توسعه باید در شرکت عامل ما انجام شود، صنعت نفت یک پژوهشگاه دارد و باید این کارها را انجام دهد، پتروشیمی هم در حال انجام همین کار است.

ما در واقع می توانیم مدیریتهای خوبی داشته باشیم، در بخشهای مدیریت مالی و مدیریت پروژه، مدیریت های مختلف می توانیم کمک کنیم که این مجوز به جاهای دیگر منتقل بشود و به صورت پروژه کارخانه ساخته شود، یعنی مجوز آن را داشته باشیم و شرکتهای مهندسی بتوانند جایی آن مجوز را به کار بگیرند. شیبانی: به عبارت دیگر در خصوص تحقیق و توسعه، جا دارد دانشگاههای ما باید به کار گرفته شوند، بودجه کافی و امکانات در اختیارشان گذاشته شود و درصدی از سهم توسعه کشور هم در تحقیقات هزینه شود. اکنون شرکتهای دارویی غرب هر کدام سالیانه یک میلیارد دلار صرف تحقیقات می کنند. ما هم باید از جایی شروع نماییم، بالاخره یک قسمت کوچکی از بودجه را بسدیم تا دانشگاهها تحقیقات اصولی را به دست بگیرند و وقتی به مرحله ای رسیدیم که بخواهد به مهندسی کاربردی تبدیل شود، می توانیم ادعا کنیم که در این خصوص دارای پایگاه تحقیقاتی شده ایم.

حسن تاش: منظور بنده، سرمایه گذاری و

پروژهها را بگیرند، یعنی باید این فرصت به ما داده شود که این کار انجام شود. این را در این کلیت ببینیم، به نظر من تأمین مالی تنها مشکل ما نیست. در برنامه سوم، تمام موارد به طور شفاف گفته شده است، در قانون حداکثر توان، خصوصی سازی گفته شده است که با پیمانکار خصوصی و دولتی به طور یکتا وخت برخورد شود، اما زیرساخت کشور طوری است که دست و پای همه یک جور بسته است، تقصیر هیچکس هم نیست. در رابطه با آموزش، سیستمهای مهندسی در دنیا بسیار پیچیده شده است. استفاده از نرم افزارها و کامپیوتر کار را ساده کرده است، در گذشته، آموزش طراحان بسیار طولانی بود و آموزش یک طراح ۱۰ سال طول می کشید، اما با سیستمهای موجود، در مورد Cad سیستم و سیستمهای طراحی مهندسی و فرآیندی بسیار کمک می کند، جوانهای ما با کامپیوتر بسیار راحت کار می کنند و در عرض مدت کوتاهی می توانند به تولید برسند و بسیار فعال و باهوش هستند. آموزش دادن اینها بسیار مفید است، جوانهای تحصیل کرده بسیاری داریم و استفاده زیادی می توانیم از آنها بکنیم. اگر این امکانات پیدا شود، می توانیم در آینده نرم افزارهای خود را بفروشیم. الان همه شرکتهای بزرگ دنیا نرم افزار می فروشند، ارزش شرکت مایکروسافت ۶۰۰ میلیارد دلار است و اگر به لیست شرکتهای بزرگ نگاه کنیم اکثراً این کاره هستند، مثل «یاهو» و... و قابل مقایسه با شرکتهای اکسان، جنرال موتورز و... نیستند و ما که توانایی فکری داریم چرا این کار را نکنیم.

در مورد تحقیق و توسعه برای پروژههای پتروشیمی، مجوزها و تکنولوژی های موجود، عمدتاً دست شرکتهای عامل است، به غیر از ۲ یا ۳ مورد بقیه مجوزها مربوط به شرکتهای عامل است و از آن به شدت محافظت می کنند و همینها هستند که بازارهای دنیا را کنترل می نمایند. شرکتهای پتروشیمی شل، بی پی، میتسویشی و شرکتهای وی اس اس و شرکتهای امریکایی، اینها شرکتهایی هستند که به کسی تکنولوژی نمی دهند، برای اینکه بازار را کنترل نمایند. موضوع تحقیق و توسعه هزینه بر است و باید توسط شرکتهایی انجام شود که خودشان بخشی از بازار را در اختیار داشته باشند. اگر یک پروژه داشته باشیم، مثلاً بخواهیم متانول و یا اولفین را تولید نماییم و محصول را بتوانیم بفروشیم، می توانیم در بازار محصول وارد شویم.

را انجام می‌دادند، ولی کسی که از دانشگاه‌های دیگر می‌آمد، حداقل ۳ الی ۴ سال باید آموزش ببیند. امیدواریم که با گسترش مسئله تحقیقات، مسئله رفت و برگشت صنعت و دانشگاه‌ها به وجود آید، آن وقت این مسئله می‌تواند مفهوم پیدا کند، تا آن زمان متأسفانه یک طرح راه‌جا می‌فروشد و متأسفانه هیچکدام آن کاربردی را که مورد انتظار است، ندارند.

در برنامه پنج ساله سوم، برای صدور خدمات هدف گذاشته‌اند، حساب باز کرده‌اند، به‌رحال چکار کنیم که به این اهداف برسیم، به این راه برسیم. یکی از راه‌ها را آقای حسن تاش گفتند که الان شما که با یک شرکت خارجی کار می‌کنید، وقتی کار یاد گرفتید، موفق می‌شوید، حال شما او را به کار بگیرید یا بالعکس. با توجه به این که ۷ میلیارد دلار در برنامه سوم برای صدور خدمات پیش‌بینی شده است، ما که در تأمین نیازهای داخلی به کار گرفته نمی‌شویم، یا مشکلاتی برای به کار گرفته شدن داریم، مسئله صدور خدمات و دسترسی به آن رقمی که پیش‌بینی شده است، چگونه می‌بینید و راه رسیدن به این مسئله چیست؟

شیبانی: بازار بین‌المللی میدان رقابت بزرگان است. ما باید ابتدا تشکیلات بزرگی را در کشور ایجاد کنیم آنوقت به میدان‌های بزرگان گام بنهیم. هر پرواز بلندی یک فاصله اوج‌گیری می‌خواهد، ما بسیار هزینه می‌کنیم که برای خارجی فرصت اوج‌گیری را تأمین نمایم. ما شاهد این بوده‌ایم که چند شرکت کره‌ای که قبل از وقوع انقلاب جز کارگری کاری برای شرکت‌های آمریکایی نمی‌کردند و هر کدام چند هزار نفر در ایران داشتند، الان به غولهای بین‌المللی پیمانکاری و صنعتی تبدیل شده‌اند. ما هم نیاز به یک زمینه‌سازی داخلی داریم که کارآمد شویم و بعد به بازارهای خارجی برویم. در بازارهای خارجی که می‌رویم و خودمان را عرضه می‌کنیم، می‌گویند شما چقدر در مهندسی خوب هستید، ولی آیا کار را کامل می‌توانید بگیرید و انجام دهید. آیا رفراانس لازم را دارید. در کدام کشور مشابه این کار را انجام داده‌اید؟ یک مثال می‌زنیم، پروژه بزرگی در ترکمنستان به مناقصه گزارده شد که یکی از ادارات مهندسی شرکت ملی نفت ایران این پروژه را برد، یعنی هر شرطی که خواستند فراهم کرد. در حال حاضر با تکمیل طرح فرآورش گاز ترکمنستان با ظرفیت ۲۴ میلیون مترمکعب در روز گاز آن کشور از طریق همین پروژه با خطوط لوله از مسیر ایران به ترکیه صادر می‌شود و در

حالی که ایران تحت تحریم بود. آمریکا اعلام کرد، صدور گاز ترکمنستان از مسیر ایران آزاد است. شرکت ملی نفت ایران این کار را گرفت و با توجه به شناخت از مهندسی مشاور ایرانی به فاصله ۴۸ ساعت کار مهندسی را به ایران واگذار کردند سپس سازندگان و پیمانکاران ایرانی را وارد پروژه نمودند و با قیمتی کار تمام شد که در تصور هیچ شرکتی نمی‌گنجید. ما بنیه را نداریم که وارد عرصه بین‌المللی شویم، ولی شرکت نفت می‌تواند وارد شود، و ما را با خود ببرند و در کنار آنها یاد بگیریم تا به تدریج خودمان هم بزرگ شویم، این یک نمونه است که انجام شده، ولی توان بازاریابی بین‌المللی در ایران بسیار ضعیف است. بخش دولتی ما سالهاست که در انزوا بوده، و نمی‌داند که چگونه باید بازاریابی نموده و کار خارجی بگیرد. ضمن اینکه دولت اصولاً محدودیتهای نهفته‌ای دارد که در بازاریابی بین‌المللی به کار نمی‌آید.

حسن تاش: مشکل عملاً همان حلاله پیمانکاران عمومی است.

خسروی زاده: دقیقاً، ولی کمبودهای دیگری هم داریم. نخست‌وزیر یک کشور که به خارج می‌رود، اولین گروه، گروه صنعتی است که با خودش می‌برد، اما در ایران اصلاً این مسئله وجود ندارد، در حالی که حق این است که اولین گروهی که همراه رئیس‌جمهور یا هر وزیر صنعتی و اقتصادی به خارج می‌روند و شناسانده می‌شوند، گروه پیمانکاران و مهندسی مشاور باشند، اینها هستند که ارزآور هستند و جا دارد که به این مسئله عنایت بیشتری شود.

حسن تاش: ما بیش از نیاز به خصوصی‌سازی به عنوان یک مقدمه ضروری، نیاز به این داریم که بخش خصوصی‌مان را بیشتر باور کرده و بیشتر حمایت نماییم.

شهبانی: مسئله شرایط برابر، یک جنبه برون مرزی دارد و یک جنبه داخلی. ما با خارجی‌ها نابرابریم، زیرا آنها سیستم‌های جانبی بسیار قوی کار می‌کنند، بازارهای بین‌المللی، ویزا، ضمانت‌نامه‌ها، بیمه‌های حرفه‌ای، اعتبارات، نظام قضایی، همه چیز کمک می‌کند که وارد بازارهای بین‌المللی بشوند و کار پیدا کنند و در واقع نظام اقتصاد کشور در خدمت تولید و صادرات آن کشور است. شرکت‌هایی که از آنجا به ایران می‌آیند، یک پشتوانه بسیار قوی حمایتی دارند که ما نداریم. ما نمی‌گوییم که به ما ارفاق شود، بلکه می‌گوییم که رفع موانع شود. به بعضی از شرکت‌های دولتی تولیدی ایرانی ارفاق

می‌کنید، اما تولیداتشان مایه خجالت است و قیمت‌هایشان بیشتر مایه خجالت بیشتر. پس شرایط برابر با پیمانکاران خارجی را برای ما فراهم کنید. اگر او قادر است بدون سپرده ارزی به سهولت ضمانت‌نامه ارزی بگیرد، ما هم همین کار را بکنیم. اصلاً مفهوم ضمانت‌نامه در مملکت مثل تابویی شده و تصور می‌رود واقعاً چیز ملموسی است. تا به حال چه تعداد ضمانت خارجی ضبط شده است و آیا حقوق واقعی کارفرمایان از طریق ضبط ضمانت‌نامه خارجی‌ها احقاق گردیده است؟

در ایران نیز موارد بسیار نادری وجود داشته که ضمانت شرکت‌های ایرانی ضبط شده باشد. آنچه مهم‌تر از ضمانت‌نامه بانکی است، اعتبار سابقه خوب یک شرکت است. ما قادر به تأمین ضمانت‌نامه ارزی نیستیم زیرا که بانک‌های ایران خصوصی نیستند و در رقابت برای کسب مشتری نمی‌باشند. بیمه حرفه‌ای در ایران وجود ندارد. کار بانک مدیریت ریسک نمی‌باشد و این در حیطه شرکت‌های بیمه است. در خارج شرکت‌های بیمه حرفه‌ای اگر شرکتی را شناسند که ۳۰ سال بدون ضعف کار کرده است برایش اعتبار قابل می‌شوند. همین الان که با بیمه‌های ایرانی صحبت می‌کنیم، مطلب را قبول دارند، اما بیمه مرکزی ایران مانع شرکت‌های بیمه می‌شود که بیمه حرفه‌ای بدهند، پس شرایط برابر مربوط به مسائل جنبی کار است، آن وقت انتظار داریم که ما هم در قیمت، کیفیت و زمان برابر باشیم.

دوم اینکه، اگر پروژه‌ای به قیمت نقدی به مناقصه می‌رود، ایرانی را نیز دعوت نمایم. نمونه‌های این موضوع در وزارتخانه‌ها تجربه شده است که به محض ورود یک شرکت ایرانی در مناقصه بین‌المللی قیمت‌ها فوق‌العاده پایین می‌آیند، حتی اگر برنده پروژه‌ها ایرانی نباشد. نمونه‌های زیادی در این مورد در صنعت نفت وجود دارد. اخیراً که پای ایرانها باز شده، قیمت‌ها در حدود ۳۰ درصد افت کرده است، تجهیزات کماکان خارجی است. در شرکت پتروشیمی این موضوع را احساس کردند و واقعاً صادقانه عمل می‌کنند. منظور از شرایط برابر این است که اگر خارجی را دعوت می‌کنید، شرکت‌های ایرانی را هم دعوت بنمایید. ما نمی‌خواهیم با قیمت گرانتر کار را تمام کنیم، اگر کیفیت کارمان بدتر بود، کار را ندهید، شرکت‌های خصوصی به امید بخشش و ارفاق کارفرما نمی‌تواند بنشینند. آنها ضمانت و تعهد دارند زیر سوال قرار می‌گیرند و گاهی ورشکسته می‌شوند. لذا سعی می‌نمایند که



حسن تاش:

علت آنکه شرکتهای مهندس مشاور ما نمی توانند از یک حدی بیشتر رشد نمایند، به مشکلات و زیرساختهای نرم افزاری برمی گردد، یعنی نهادها، ساختارها، سازوکارها، در صورتی که اگر یک شرکت خارجی بیاید، نیاز نیست که همه چیز را خودش انجام دهد، مثلاً کس دیگری هست که او را تضمین کند

بعد دیگری دارد. الان ما حدود ۲۰ سال است که در بدترین شرایط کار کرده ایم. در جنگ، در جنوب و... همه می دانند ولی نمی توانند این زیرساختها را حل نمایند. در رابطه با صدور خدمات، بانکی هست که اگر کار در خارج بگیریم تأمین مالی می کند. بانک توسعه صادرات، صندوق ضمانت صادرات هست که فعالیتش خوب است، ما با آنها کار کرده ایم، از بانکهای دیگر خیلی بهتر است. بانکهایی که اگر همه یکی شوند، فرقی نمی کند، چون رقابتی بینشان نیست، ولی همان طوری که آقای شیبانی گفتند، باید فرصتی داده شود که ما خودمان را بسازیم، ما باید در داخل کار بگیریم و نباید تنبل شویم. از ما باید کار بگیرند، ولی باید در این قضیه ساخته شویم، مثل آهن سخت شویم، آن وقت خارج برویم و کار بگیریم.

مسئله دیگر، مشکلات سازه های ماست، این سازه ها عادت به سیستم های بین المللی ندارند، اگر این سیستم را آموزش دهیم، و در داخل بوجود بیاوریم بخش خصوصی تقویت می شود، می توانند سیستمی را که مورد تقاضای جامعه بین المللی است، جواب دهند.

نظام مدیریتی کل مجموعه دارای ضعف است و این را با این روند حل خواهیم کرد و این مطلب خیلی مهم است، زیرا ما یکی دو سال آینده باید به سازمان تجارت جهانی بپیوندم. اگر آنجا نتوانیم کار کنیم، واقعاً گرفتار می شویم.

بسیار قوی در شرکتها و نیز ساختار خصوصی اقتصادی کشورهای صادرکننده خدمات دارد. این تجربه در ایران بسیار ناچیز و دانش لازم نسبت به آن بسیار محدود است. بنابراین ساختار زیر بنایی میبایستی اصلاح شود و حل این مشکلات در جای دیگری بسترسازی شود، زیرا مجریان طرحها واقعاً نه حوصله این کار را دارند و نه وقت دارند که در این زمینه قدمهای شجاعانه ای بردانند.

وقایع نگار: در قانون حداکثر استفاده از توان، تفکر آن وجود دارد، یعنی تسهیلات را آماده کنیم که اینها بتوانند صدور خدمات نمایند، ولی به این نکته توجه نشده است، یعنی افکار هست ولی عمل نمی شود. در ارتباط با ضمانت نامه، ضمانت نامه ای که باید برای پروژه های پتروشیمی بدهیم، طبق یک بخش نامه باید در بانک مرکزی وارد شود که خیلی دید کلی دارد. تجزیه و تحلیل نکرده اند که از ایرانیها بگیرند یا نه.

ولی روح این قانون آن است که شرکت خارجی می آید و پیمانکار می گیرد، یک اعتبارنامه برایش بازمی شود و ما باید در ازای آن یک ضمانت نامه بگیریم و درست هم هست، چرا، چون این شرکت در ایران نیست و اگر مشکلی پیدا شود دسترسی به آن نداریم، ولی ما که اینجا هستیم. گرفتن ضمانت نامه نفعی برای کارفرما ندارد، کارفرما صد درصد کار را به ما داده است، ده درصد از ما می گیرد، حتی اگر ما کار را خراب نماییم، آن ده درصد به چه درد می خورد. فرض کنیم که ضمانت نامه هم داریم، اصلاً مسئله

کارشان را صحیح و به موقع انجام دهند. ولی شرکتهای دولتی در بعضی از موارد سابقه بدی را برجای گذاشته اند و کار را به قیمت ارزان گرفته و بعد به انواع بهانه ها ارفاقهایی به آنها شده است.

حسن تاش: چرا شرکتهای مهندس مشاور ما نمی توانند از یک حدی بیشتر رشد نمایند، به مشکلات و زیرساختهای نرم افزاری برمی گردد، یعنی نهادها، ساختارها، سازوکارها، در صورتی که اگر یک شرکت خارجی بیاید، نیاز نیست که همه چیز را خودش انجام دهد، کس دیگری هست که او را تضمین می کند، بنابراین هزینه ها مقدار زیادی پایین می آید، ولی ما این را نداریم یا زیرساختهای مالی، بانکی و اعتباری را نداریم. اگر می خواهیم شرکتهایمان نقش قویتری را ایفا نمایند، باید این نهادها و ساختارها را همپای نهادهای شرکتهایی که این کارها را انجام می دهند، گسترش دهیم که این شرکتهای مهندسی و مشاور ما در این مجموعه قرار بگیرند، که خودشان کار را انجام دهند.

شیبانی: هنوز طرز فکری در جامعه مطرح است دائر بر اینکه، تکاثر ضد ارزش است، در صورتی که تکاثر لازمه رشد است. چگونه می توانیم در بازارهای بین المللی رقابت کنیم وقتی همیشه کوچک مانده ایم. در حالیکه در اثر رشد ما می توانیم منشاء ایجاد اشتغال شده و به داخل کشور ارز بیاوریم. از طرف دیگر، هنوز در قوانین برنامه و بودجه که اساسنامه های ما را تهیه می کنند ما حق نداریم در شرکت دیگری شریک باشیم، منع قانونی داریم. بدین ترتیب امکان استفاده از شرکتهای بزرگتر از شرکتهای نوجوان که اغلب بیکار نیز هستند از بین می رود. ما می توانیم از تجربیات سایر کشورها بهره مند شویم. به طور مثال در خارج وقتی یک شرکت به رشد قابل ملاحظه ای می رسد، شاخه های اجرایی خود را تفکیک نموده و برای دستیابی به امکان مدیریت و حسابرسی دقیقتر، آنها را به صورت شرکتهای مستقل زیر چتر یک شرکت مادر که به صورت یک سرمایه گذار عمل می کند جمع می نماید. شاخه مهندسی درست می کنند که کارش طراحی و مهندسی است، شاخه پیمانکاری دارند که کارش عملیات ساختمانی است، در تولید می روند و تولید می کنند، در بازاریابی می روند، تجارت بین المللی را دنبال می گیرند و در بازارهای دنیا وارد میدان می شوند. ورود به بازارهای کار جهانی نیاز به مدیریت مالی