

گزارشی از اولین نمایشگاه افزایش توانمندی‌های ساخت داخل در طرح‌های پارس جنوبی

از مزیت نسبی تا مزیت رقابتی

برای نخستین بار در کشور با عرضه تعدادی از تجهیزات خارجی که ساخت آن‌ها در داخل سابقه ندارد، زمینه آشنایی شرکت‌های توانمند داخلی با این تجهیزات وارداتی فراهم آمد تا بومی‌سازی تولید آن‌ها در کشور آغاز شود. اولین نمایشگاه افزایش توانمندی‌های ساخت داخل در طرح‌های پارس جنوبی، مجال برای این کار بود. همچنین در این نمایشگاه، دستگاه‌ها و تجهیزاتی که در گذشته از سوی ۴۳ شرکت ایرانی برای استفاده در پروژه‌های پارس جنوبی ساخته و جایگزین نمونه‌های خارجی شده بود، به نمایش گذاشته شد تا پیمانکاران طرح‌های در دست اجرا بتوانند هماهنگی‌ها و برنامه‌ریزی‌های لازم را برای خرید این تجهیزات به عمل آورند. این ابتکار را شرکت نفت و گاز پارس با مشارکت دفتر همکاری‌های فناوری ریاست جمهوری و انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران، در هتل المپیک تهران عملی کرد.

پارس جنوبی دروازه ورود شرکت‌های ایرانی به بازارهای بین‌المللی

«توسعه فازهای مختلف میدان گازی پارس جنوبی به عنوان بزرگ‌ترین میدان گازی مستقل دنیا، دانشگاهی بزرگ برای نمایش توانمندی‌های بالقوه شرکت‌های ایرانی پیمانکار و سازندگان تجهیزات صنعت نفت و گاز در سال‌های گذشته بوده و بدون تردید امروزه پارس جنوبی دروازه ورود شرکت‌های ایرانی به بازارهای بین‌المللی است. در واقع پارس جنوبی به بازار بزرگ خدمات فنی و مهندسی نفت و گاز دنیا با ده‌ها میلیارد دلار داد و ستد مالی سالانه تبدیل شده که نیروی انسانی جوان و با پشتکار و تحصیل‌کرده ایرانی در این بازار فعال است.»

معاون مهندسی و ساختمان شرکت نفت و گاز پارس و دبیر اجرایی نمایشگاه با بیان این مطلب ادامه داد: «در سال‌های آغازین توسعه پارس جنوبی، کشورمان حتی از ابتدایی‌ترین زیرساخت‌های توسعه صنایع دریایی به‌ویژه در بخش فراساحل محروم بود؛ برای مثال پایه‌ها و بخش فوقانی سکوها، فازهای ۲ و ۳ پارس جنوبی در یکی از کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس ساخته و به محل نصب حمل شد، اما هم‌اکنون با ساخته شدن یاردهای ساحلی بسیار بزرگ و منطبق با استانداردهای جهانی در بندرعباس، خرمشهر و بوشهر، پیمانکاران ایرانی، خدمات فنی و مهندسی را به کشورهای همسایه صادر می‌کنند.»

امروزه با گذشت بیش از یک دهه از آغاز طرح‌های پارس جنوبی، صنعت نفت ایران افزون بر توانایی ساخت، نصب و بهره‌برداری همه سکوها، دریایی غول‌پیکر چند هزار تنی مورد نیاز، دارای جرثقیل‌های پنج هزار تنی نصاب در بخش دریا، کشتی‌های لوله‌گذار و دکل‌های حفاری دریایی است که دستیابی به این توانمندی‌ها در گذشته یک آرزو بود.

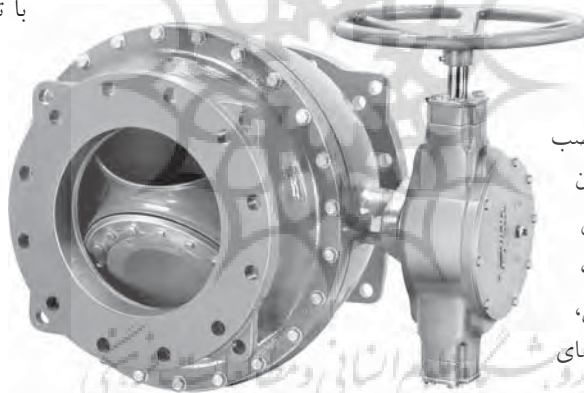
همچنین در بهره‌برداری از فازهای یک تا ۱۰ پارس جنوبی، شاهد رشد سهم ساخت داخل تجهیزات از سوی شرکت‌های ایرانی از حدود ۳۰ درصد به حدود ۶۵ درصد بوده‌ایم که در این میان، ساخت و نصب تجهیزات انحصاری و بسیار پیچیده رشته‌های تکمیلی درون‌چاهی و تجهیزات سرچاهی در چاه‌های فاز ۹ پارس جنوبی را باید به‌عنوان یکی از دستاوردهای متخصصان و مهندسان و صنعتگران ایرانی در سال‌های گذشته به‌شمار آورد.»

محمدرضا اشرفی در بخش دیگری از سخنانش گفت: «صنعت

نفت و گاز به دلیل ارتباط گسترده با شاخه‌های مختلف علوم فنی، مهندسی و علوم پایه، همچنین حساسیت کار در آن پس از علوم هسته‌ای در رتبه دوم از لحاظ پیچیدگی، حساسیت و کنترل‌های ایمنی قرار دارد. براین اساس ساخت و نصب و بهره‌برداری از این تجهیزات با قیمتی بسیار مناسب و عملکرد مطلوب و قابلیت اطمینان بسیار بالا، آن‌هم در شرایطی که در گذشته فناوری ساخت این تجهیزات تنها در اختیار سه شرکت غول‌پیکر غربی بوده است، نقطه عطفی در تاریخ صنعت نفت و گاز ایران به‌ویژه در طلیعه دومین سده تاریخ پرفراز و نشیب استخراج نفت در کشورمان به‌شمار خواهد رفت.

در حال حاضر ۳۲ تا ۶۰ درصد از نیاز فازهای طرح‌های پارس جنوبی از داخل تأمین می‌شود، گفت: «به‌موجب تفاهم‌نامه‌ای که دو سال و نیم قبل به امضای مدیرعامل شرکت نفت و گاز، دفتر همکاری‌های فناوری ریاست‌جمهوری و انجمن سازندگان تجهیزات نفت رسید، استانداردهای مورد نیاز طرح‌های پارس جنوبی برای تأمین نیازهای خود از داخل، در اختیار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت قرار گرفت.»

با توجه به اهمیت صنایع نفت و گاز پارس جنوبی، در این تفاهم‌نامه تأکید شده است در حوزه‌هایی که توانایی لازم برای ساخت داخل و خودکفایی وجود دارد، حتماً از صنایع داخلی حمایت شود. بنابراین و با توجه به امضای قراردادهای همه فازهای باقیمانده پارس جنوبی با شرکت‌های ایرانی در ۲۵



خرداد امسال، پیش‌بینی می‌شود در یک‌هزار روز آینده در مجموع بیش از ۴۰ میلیارد دلار در این میدان سرمایه‌گذاری شود که بخش چشمگیری از این سرمایه‌گذاری، با استفاده از توان فنی شرکت‌های پیمانکار بزرگ و متوسط داخلی فعال در صنایع نفت و گاز، انجام خواهد شد.»

در ادامه این مراسم، رییس انجمن سازندگان صنعت نفت پشت تریبون قرار گرفت؛ سیروس تالاری با بیان این‌که برای داشتن فرهنگ صنعتی، باید صنعت فرهنگی را در سخت‌افزار، رسانه و نرم‌افزار و نظریه‌پردازی تقویت کرد، گفت: «آخرین تجربه حضور خارجی‌ها در پروژه‌های نفت و گاز، پتروشیمی بندر امام بود که سطل آشغال آن‌هم از ژاپن وارد می‌شد. اما اکنون که دو دهه از فعالیت جدی ما در حوزه ساخت و تولید تجهیزات نفت و گاز می‌گذرد، از نگاه ملی، تاریخی و اعتقادی وظیفه داریم که برای رشد و شکوفایی تولیدات صنعت نفت تلاش کنیم.»

درآمد هر دو فاز پارس جنوبی؛ ۳ میلیارد دلار

«در پارس جنوبی باید ملی نگاه کنیم، چراکه هر روز که ما دیرتر از این میدان بهره‌برداری کنیم، رقبای ما از سهم ما بهره می‌برند؛ چنان‌که هر دو فاز روزی ۱۰ میلیون دلار و سالی ۳ میلیارد دلار درآمد دارد و به ازای هر روز دیرکرد از این درآمد محروم می‌شویم.»

مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس با بیان این هشدار اقتصادی، ادامه داد: «قراردادهایی که با کنسرسیوم‌های داخلی بسته شده و مدیریت پروژه‌های بزرگ پارس جنوبی به برنامه‌ریزی و انسجام قوی نیاز دارد که البته به نظر می‌رسد پیمانکاران ما به این مرحله از بلوغ رسیده‌اند. تقسیم این پروژه‌ها به اجزای کوچک‌تر نیاز به برنامه‌ریزی دقیق دارد و پیمانکاران باید با توجه به اعتماد مسئولان به توان خود در فعالیت‌های اجرایی بیفزایند. از سوی دیگر در مباحث مربوط به فناوری - چه در پیمانکاران و چه در سازندگان - مشکلات جدی داریم که باید به سرعت برای رفع آن‌ها تلاش کنیم.»

علی وکیلی افزود: «استانداردهای مورد نیاز در حوزه پارس جنوبی که گاز ترش و بسیار ترش دارد، بسیار بالا است و سازندگان حتماً باید نصب تولیدات خود را به دلایل زیست محیطی و حفاظت از منابع انسانی بالا ببرند. ما در این حوزه به هیچ‌وجه نمی‌توانیم از اجرای استانداردها کوتاه بیایم و انتظار داریم در حوزه فناوری اهداف درازمدت فدای منافع کوتاه‌مدت نشود. در بخشی از کالاها که ظرفیت و کیفیت ساخت داخل آن قابل اعتنا باشد، ورود این کالاها را ممنوع کرده‌ایم و درعین حال نماینده انجمن سازندگان تجهیزات نفت نیز در کمیته‌ای که لیست این کالاها را تهیه می‌کند، حضور دارد. فراموش نکنیم که دیگر کارهایی مثل تبلیغات، از دلایل اصلی قبضه بازار نیست، بلکه در دست گرفتن بازار به سرمایه‌گذاری در حوزه تحقیقات بازمی‌گردد.»

ایرانی بستر مناسبی را برای استفاده هرچه بیشتر از تجهیزات تولیدات داخلی فراهم آورده است، گفت: «با مقایسه آماری کلیات خرید تجهیزات، خصوصاً در صنایع بالادستی طی چهار سال گذشته با مدت مشابه سال قبل مشاهده می‌شود که جایگزینی واردات با تجهیزات ساخت داخل رشدی حدود ۸ برابر داشته است.

شرکت ملی نفت ایران با شناخت کاملی که حاصل ۲۵ سال تجربه بازرگانی و پشتیبانی از ساخت داخل بوده است، موانع و مشکلات ساخت داخل را به سه دسته عمده تقسیم‌بندی کرده که شامل مشکلات ساختاری و عملکردی در مجموعه دستگاه‌های دولتی و عمومی، مشکلات و موانع مربوط به سازندگان داخلی و اقسام ساخت داخل و موانع و مشکلات مربوط به استفاده شرکت‌های مصرف‌کننده تجهیزات می‌شود.

بالطبع با انتخاب شاخص‌ها و متغیرهای مناسب و مشخص کردن سطوح فناوری و توان رقابتی می‌توان الزامات قانونی و حقوقی که محدودیت‌هایی را در رسیدن به اهداف تعیین شده ایجاد می‌کند، اصلاح و با تدوین قوانین، دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های لازم، متولی اصلی امر حمایت از ساخت داخل را تعیین و تمامی دستگاه‌های دولتی و عمومی



را در جهت حمایت از سازندگان و تولیدات داخلی بسیج کرد.»

احمد قلعه‌بانی ادامه داد: «شرکت ملی نفت ایران در راستای رفع موانع و مشکلات ساخت داخل در شرایط موجود با توجه به قوانین و مقررات حاکم توانسته است، اقدامات مؤثری را به عمل آورد که از آن جمله می‌توان به بسترسازی جهت ورود مدیرانی درد آشنا از صنایع و تسهیل در امر حمایت از ساخت داخل، ایجاد فهرست منابع مشترک در سطح وزارت نفت، بسترسازی مناسب جهت خرید الکترونیکی و تجمع اطلاعات خرید وزارت نفت، انجام خریدهای عمده به صورت قراردادهای باز، تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها در خصوص نحوه ارزیابی و ورود و خروج شرکت‌ها به فهرست منابع مشترک وزارت نفت، تهیه پرسشنامه‌های اخذ اطلاعات از شرکت‌های سازنده و فروشنده به صورت واحد در سطح وزارت نفت و تهیه قرارداد تیپ اشاره کرد.

در خریدها نیز گرایش زیادی به سمت خرید از سازندگان داخلی

چرخش رویکرد به سمت پیمانکاران ایرانی

«باید هدف را از جایگزینی واردات و داخلی‌سازی به سمت توسعه قابلیت‌های فناوری و رقابتی‌سازی سوق داد و ارکان اساسی حمایت از ساخت داخل را با رویکردها، سیاست‌گذاری‌ها و اقداماتی که در جهت توسعه توانمندی‌های فناوری ساخت تجهیزات و ماشین‌آلات صورت می‌گیرد، منتج به یک صنعت رقابتی برخوردار از قابلیت‌های صادراتی کرد. مسلماً این امر مستلزم تحولات پایه‌ای در سیاست‌ها و برنامه‌های وزارت نفت و نهادهای واسطه همچون انجمن‌های سازندگان تجهیزات صنعت نفت و سازندگان تجهیزات صنعتی ایران در تدوین استراتژی‌ها و توانمندی‌های واحدهای صنعتی مرتبط با صنایع نفت است.»

مدیرعامل شرکت ملی نفت با بیان این‌که واگذاری ۸ فاز پارس جنوبی به شرکت‌های توانمند داخلی و چرخش رویکرد به پیمانکاران

بحث امروز با توجه به نمایشگاه افزایش توانمندی‌های ساخت داخل در طرح‌های پارس جنوبی، معطوف به میادین مشترک و ضرورت تسریع در راه‌اندازی فازهای مختلف این طرح عظیم ملی در جنوب کشور است. بالطبع با توجه به میادین مشترک در دریای خزر و غرب کشور، موضوع اهمیت و جایگاه ویژه‌تری نیز از نظر تجهیزات و ماشین‌آلات خواهد داشت.

با وجود این‌که در این زمینه دستاوردهای قابل تقدیری در نمایشگاه‌های مختلف قابل مشاهده است، اما پاسخ به این سوال که نتایج به‌دست آمده تناسب و سنخیتی با سرمایه‌ها نیروی انسانی و زمان صرف شده دارد یا خیر، نمی‌تواند منتج به پاسخی قانع‌کننده باشد که دلیل اصلی این موضوع نیز مجموعه رویکردها، سیاست‌ها و اقدامات کشور در این حوزه است. امروز با توجه به توانمندی‌های صنایع داخلی باید انتظار داشت تا مزیت نسبی در زمینه تولید تجهیزات و قطعات به مزیت رقابتی در تولید ماشین‌آلات تبدیل شده و زیرساخت‌های یک جهش عظیم صنعتی را سبب شود.

مدیرعامل شرکت ملی نفت همچنین در حاشیه بازدید از نمایشگاه افزایش با بیان این‌که قراردادهای پارس جنوبی صددرصد با شرکت‌های ایرانی امضا شده است، گفت: «سهم ساخت داخل در فازهای پیشین پارس جنوبی همچون فازهای ۶، ۷ و ۸ بیش از ۵۶ درصد بوده است و پیش‌بینی می‌شود این رقم در فازهای جدید به بالای ۶۵ درصد برسد. توسعه این میدان مشترک برای مجموعه کشور اهمیتی ویژه دارد. از این‌رو پیمانکاران فازهای پارس جنوبی، به ازای هر ماهی که پروژه را زودتر به بهره‌برداری برسانند، ۵۰ میلیون دلار پاداش دریافت می‌کنند و به ازای هر ماه تأخیر نیز ۵۰ میلیون دلار جریمه می‌شوند.»

در مراسم اختتامیه این نمایشگاه نیز محمدعلی عمادی، مدیر پژوهش و توسعه شرکت ملی نفت با اشاره به ارزش افزوده ۵ برابری هر بشکه نفت در کشورهای توسعه‌یافته نسبت به کشورهای خاورمیانه، گفت: «این کشورها جایگاه ساخت و زنجیره ارزش را در کشور خود تقویت کرده‌اند. برای نمونه براساس تجربه‌های شرکت‌های نروژی و برزیلی، شرکت استات‌ویل‌هیدرو، ساخت را در کشور نروژ تقویت کرده و با مسئولیت خود پشتیبانی از توانمندی ساخت داخل را در دستور کار قرار داده است و این موضوع یکی از بندهای اساسنامه این شرکت به‌شمار می‌رود. ارزش پایه نفت تولیدی در خاورمیانه ۴۵ دلار و ارزش افزوده‌ای که از فروش هر بشکه نفت در این منطقه احراز می‌شود، حدود ۳۰ دلار است. این در حالی است که شرکت‌های بزرگ نفتی و کشورهای توسعه‌یافته تا ۱۷۰ دلار از فروش هر بشکه نفت ارزش افزوده ایجاد می‌کنند که حاصل تقویت زنجیره ارزش یعنی طراحی، مهندسی، ساخت، نصب، راه‌اندازی، بهره‌برداری، مدیریت و پشتیبانی است، هدفی که ما نیز در شرکت ملی نفت دنبال می‌کنیم.»

در تمامی شرکت‌های تابعه شرکت ملی نفت ایجاد شده، به‌طوری‌که طی چهار سال گذشته تجهیزاتی مانند CASING, TUBING قطعات دکل‌های حفاری، کریسمس تری، اقلام سرچاهی، درون‌چاهی و انواع VALVE, PIPE مخازن و ظروف تحت فشار، مبدل‌های حرارتی و اتصالات به‌وفور از سازندگان داخلی خریداری و مصرف شده و عمده مشکلات مبتلا به کارفرمایان زمان تحویل سازندگان بوده که در اثر تأمین مواد اولیه و نحوه خرید برخی تجهیزات HIGH TECH است.

به‌رحال با توجه به توانمندی‌های موجود و برخی مشکلات قابل رفع در فازهای پارس جنوبی، سهم سازندگان داخلی بیش از پیش در نظر گرفته خواهد شد و سازندگان نیز باید بتوانند در صنایع بالادستی و پایین‌دستی فازهای طرح، تجهیزات را با رعایت استانداردهای لازم و مزیت رقابتی، تولید و در محدوده زمانی تعریف‌شده با قیمت مناسب تحویل مجریان طرح دهند تا وقفه‌ای در برنامه زمان‌بندی پروژه که ۳۵ ماه تعریف شده و یک‌ماه آن‌هم گذشته است، پیش نیاید.

شرکت ملی نفت ایران نیز علاوه بر این‌که از هیچ حمایتی از



سازندگان داخلی دریغ نخواهد کرد، به‌دنبال اعمال سیاست‌های حمایتی خرید به‌صورت مدیریت متمرکز بوده و سعی دارد خریدهای مربوط به فازهای طرح را به‌صورت ویژه مدیریت کند تا الگوی مناسبی جهت طرح‌های آتی در میادین مشترک شمال و غرب کشور باشد.

باید توجه داشت که صنعت نفت بیش از یک قرن است که امکانات بسیار قابل توجهی را در اختیار اقتصاد کشور قرار داده و بخش عظیمی از دستاوردهای اقتصادی و اجتماعی کشور بدون دسترسی به منابع مالی حاصل از نفت امکان‌پذیر نبوده است. اکنون با علم به این‌که حدود ۶۰ تا ۶۵ درصد هر پروژه نفتی را تجهیزات و تأمین کالای آن دربرمی‌گیرد، می‌توان تأمین کالا را از مسائل استراتژیک در حوزه نفت و مهم‌ترین سوال پایه‌ای مطرح امروز را برداشت بیشتر از میادین مشترک نفت و گاز و جلوگیری از خام‌فروشی در درازمدت و افزایش مزیت نسبی دانست.