

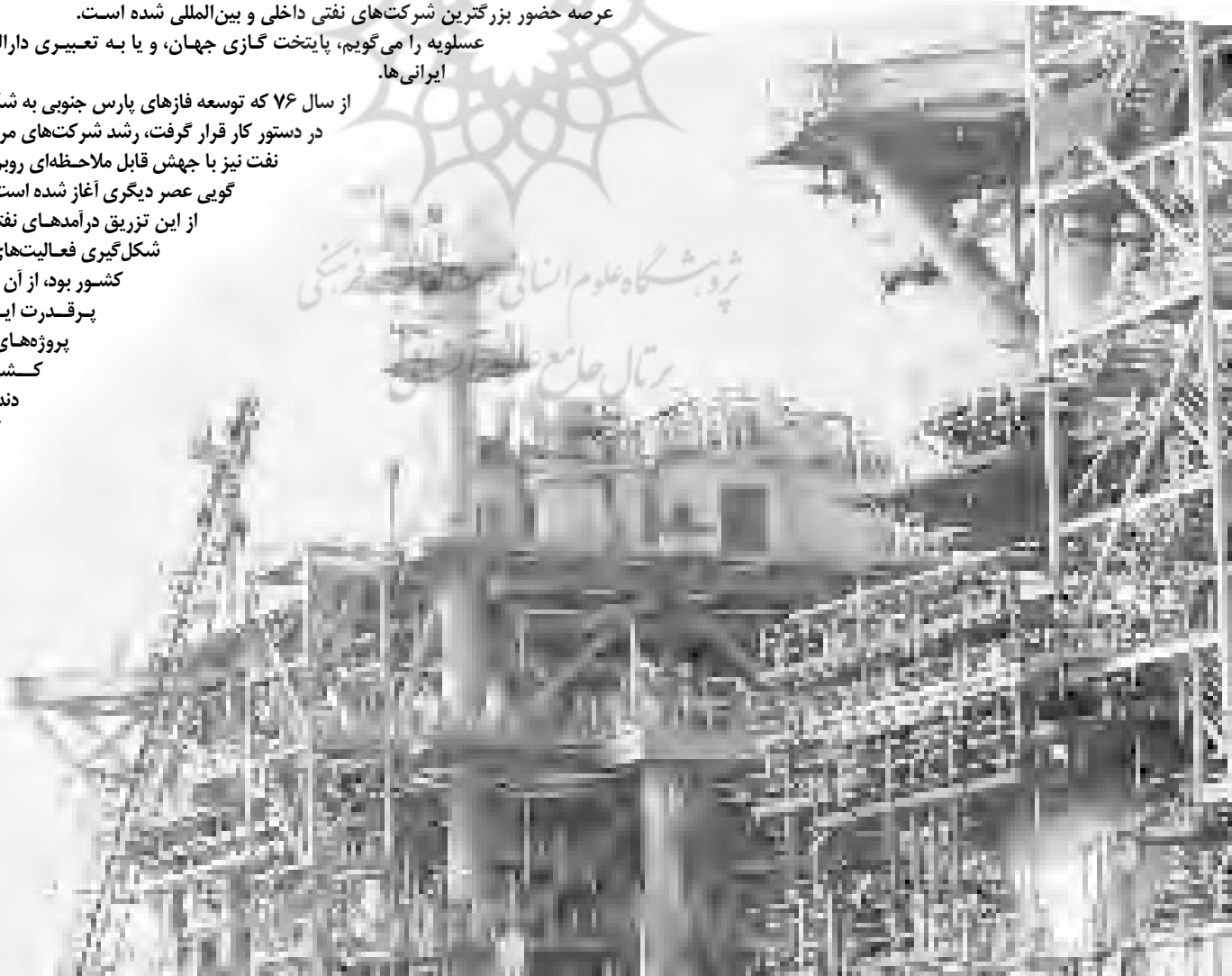
عسلویه

دارالفنون امروز صنعت نفت

دورافتاده‌ترین روستای این خاک و بوم، منطقه‌ای در ۲۷۶ کیلومتری بوشهر و ۵۷۰ کیلومتری غرب بندرعباس، جایی که تا همین چند سال پیش بندری بیش نبود و ساکنانش با ماهیگیری و صیادی روزگار می‌گذرانند، اکنون عرصه حضور بزرگترین شرکت‌های نفتی داخلی و بین‌المللی شده است. عسلویه را می‌گوییم، پایتخت گازی جهان، و یا به تعبیری دارالفنون امروز ایرانی‌ها.

از سال ۷۶ که توسعه فازهای پارس جنوبی به شکل جدی‌تری در دستور کار قرار گرفت، رشد شرکت‌های مرتبط با صنعت نفت نیز با جهش قابل ملاحظه‌ای روبرو بوده است. گویی عصر دیگری آغاز شده است، اگر تا پیش از این تزریق درآمدهای نفتی زمینه‌ساز شکل‌گیری فعالیت‌های صنعتی در کشور بود، از آن پس حضور پر قدرت ایرانی‌ها در پروژه‌های نفت و گاز کشور، چرخ دنده‌های صنعتی کشور را به حرکت واداشته است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علم‌الهدی



تولد پتروپارس، بلوغ صدرا

از سال ۶۷ که نخستین چاه میدان پارس جنوبی در بخش ایرانی زده شد تا سال ۷۳ که شرکت متن به مدیر عاملی مهدی هاشمی مسئولیت توسعه فاز یک را بر عهده می‌گیرد، کار خاصی صورت نگرفته بود. و در این میان امیرنشین قطر به آسودگی در حال برداشت از میدانی بود که بین دو کشور مشترک بود. شرکت متن نیز برای شروع عملیات فاز یک با کمبود شدید منابع مالی روبرو بود. با وساطت رئیس جمهور وقت، بانک مرکزی متقاعد می‌گردد ۵۰۰ میلیون دلار وام در اختیار این شرکت قرار دهد. از آن پس پروژه گام به گام جلو می‌رود و سرانجام با ۱۹ الی ۲۰ درصد پیشرفت کار تحویل زنگنه وزیر نفت دولت خامی می‌گردد.

بیژن نامدار زنگنه نیز پس از صدارت در نفت، شرکت نفت و گاز پارس را ابتدا برای توسعه فاز یک تشکیل می‌دهد و بعدها این شرکت را به عنوان کارفرمای پروژه‌های پارس جنوبی معرفی می‌کند تا مولود ماندگارش (پتروپارس) پیمانکار فاز یک شود و در سایه آن نخستین پیمانکار عمومی بخش نفت ایران (ابتدا به صورت خصوصی و بعد هم دولتی) شکل گیرد.

از آن پس فازها طبق یک برنامه زمان‌بندی شده به مناقصه رفتند. این مناقصات بگونه‌ای بود که زمینه همکاری شرکت‌های داخلی را با شرکای خارجی بوجود آورد. نخستین حضور خارجی‌ها نیز توتال بود که

در فاز ۲ و ۳ مشارکت نمود و زمینه حضور دیگر شرکت‌های اروپایی را فراهم کرد. انی، شل، آجیپ، پتروناس، گازپروم، اینپیکس، استات اویل، سینوپک، ساسول، ال. جی، لوک اویل و... شرکت‌هایی بودند که با وجود قانون تحریم آمریکا در پروژه‌های نفتی ایران حضور یافتند.

شرکت‌های داخلی نیز در پس حمایت قانونی، قانون حداکثر ساخت داخلی توانستند پر و بال بگیرند و بزرگ‌تر بشوند. بگونه‌ای که هم اکنون شرکت‌های ایرانی برج‌های تقطیر، بویلرها، ایرکولرها، مبدل‌ها و حتی هیترچنجرها را به تنهایی می‌سازند. در زمینه ساخت کمپرسور به ۹۰ درصد خودکفایی و در زمینه توربین نیز به ۴۰ درصد خودکفایی رسیده‌ایم. در زمینه پیمانکاری عمومی نیز با جهش روبرو بوده‌ایم. صدرا از جمله این شرکت‌ها بود که توانست قد بکشد.

صدرا شرکتی که پیش از انقلاب، با نام ایران مارین



شناخته می‌شد، در آن مقطع (بعد از جنگ) کارخانه فرسوده‌ای بیش نبود، کارشناسان ارزش کل کارخانه و تجهیزات آن را، ۱۰ میلیون تومان تخمین می‌زدند. مهندس خبره، مدیر عاملی که از سال ۵۹ در شرکت حضور داشته، توصیفش این‌گونه است. «من و آقای خراسانی زاده در آن زمان تنها تحصیلکرده‌های صدرا بودیم و همه فنی و دیپلمه بودند. حدود ۲۵۰ کارگر داشتیم. سرمایه شرکت نیز ۱۰ میلیون تومان بیشتر نبود. بعد از جنگ اولین کاری که شروع کردیم بازسازی اسکله خارک بود. به غیر از ما در آن مناقصه فرانسوی‌ها و ایتالیایی‌ها هم شرکت کردند. قیمت ما ۲۰۰ میلیون دلار بود که ۱۰۰ میلیون دلار پایین‌تر از قیمت خارجی‌ها بود.»

صدرا اما در سال ۸۲ هنگام واگذاری ۳۵ درصد از سهامش، توانست عنوان بزرگترین ارزش واگذاری کل فعالیت تالار بورس اوراق بهادار ایران را از آن خود کند.

سهام صدرا در بورس، بیش از ۴۰۰ میلیارد تومان فروش رفت.

صدرا امروز نه تنها در داخل بلکه در ورای آب‌های ایران نیز درخسیده است. انعقاد قرارداد ساخت ۴ فروند کشتی اقیانوس پیما با ریکمرز آلمان، در حالی که رقاباتی از کشورهای نظیر کره، چین و ژاپن حضور داشتند که جملگی به عنوان پیشتازان ساخت کشتی در دنیا مطرح هستند به خوبی نمایان گر این مساله است. ریکمرز یکی از معتبرترین شرکت‌های کشتیرانی در سطح جهان است که از آوازه و شهرت بین‌المللی برخوردار است. این قرارداد ۱۱۸ میلیون و ۷۳۲ هزار دلار ارزش داشت. صدرا در قراردادی دیگر ساخت ۴ فروند کشتی نفتکش برای ونزوئلا به ارزش ۲۱۱ میلیون یورو را نیز در دستور کار خود دارد. تاسیس شرکت مشترک بین صدرا (۳۹ درصد) و ونزوئلا (۶۱ درصد) به منظور انجام فعالیت‌های دریایی از جمله ساخت سکوهاي حفاری دریایی در ونزوئلا نیز به امضاء رسیده است. صدرا همچنین قرارداد ساخت ۱۰ فروند کشتی پیشرفته حمل گاز مایع LNG به ارزش ۲/۴ میلیارد دلار را نیز از شرکت بلژیکی اکسمار در دست دارد. تحویل گاز مایع در مقصد، با استفاده از کشتی‌های پیشرفته، ارزش افزوده بالایی بین ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار ایجاد خواهد کرد. این توانمندی‌ها و موفقیت‌ها البته به راحتی بدست نیامده است. و قطعاً بخشی از این توفیقات مدیون اعتماد وزارت نفت به صدرا در پروژه‌های پارس جنوبی است.

صدرا پیش از این در فاز یک از کارفرمای خود پتروپارس ۲۰۰ میلیون دلار قرارداد داشت. در فاز ۴ و ۵ نیز از کارفرما (آجیپ ایتالیا) قراردادی به مبلغ ۹۲ میلیون دلار و در فاز ۶ و ۷ و ۸ مجدداً از پتروپارس به عنوان کارفرما قراردادی به مبلغ ۳۹۲ میلیون دلار دریافت کرد. در طرح توسعه مجموعه نفت و گاز سلمان نیز از شرکت پتروایران به عنوان کارفرما ۱۸۷ میلیون دلار پروژه گرفت. این‌ها بخشی از فعالیت‌های این شرکت بوده است. ساخت سکوی حفاری نیمه شناور ایران البرز، ساخت چندین فروند یدک کش و نفتکش، ساخت بارج لوله‌گذار ۱۳۲ متری، حوض آبگیری پالایشگاه مبین، خط لوله زیر دریایی آب بندر عباس قشم و پروژه یل میانگذر دریاچه ارومیه از دیگر فعالیت‌های این شرکت بوده است.

اشاره به صدرا از باب نمونه بود. در پارس جنوبی شرکت‌های بسیاری رشد کردند. پتروپارس، پتروایران،



اضافه کرد که کارها شدت سابق را ندارد. مسائل سیاسی ناشی از انرژی هسته‌ای نیز، فعالیت در عرصه بین‌المللی را نیز سخت کرده است.

خبره از مشکلات سیاسی نیز سخن می‌گوید: «در یک سال اخیر مثلاً وقتی برای حضور در مناقصه به کشوری می‌رویم چون ساخت یک سکو دو سال طول می‌کشد تا تحویل داده شود و آنها احتمال می‌دهند که ایران تحریم شود با شکل عدم فروش مواجه می‌شویم درست است که مصرف‌کننده نهایی ما کشوری جز ایران یا مثلاً قطر است اما چون کالا باید به مقصد ایران خریداری شود به مشکل برمی‌خوریم. چون فروشندگان عمدتاً روابط خوبی با دولت‌هایشان دارند و دولت این کشورها به آنها توصیه می‌کند از ایجاد رابطه با ایران خودداری کنند مثلاً ما در پروژه قطر شرکت کردیم و برنده هم شدیم حتی دو روز پرواز اختصاصی بین بوشهر و قطر برقرار کردیم اما به دلیل احتمال تحریم ایران قطری‌ها عذر ما را خواستند در هند هم مشابه همین اتفاق افتاد. همه چیز مورد قبول طرفین بود و ما هم به وظیفه خود برای کشور عمل کردیم. اما در عرصه بین‌الملل رفتارهای سیاسی بر کار ما سایه انداخته است».

وزارت کارفرمای تمام پروژه‌های نفت و گاز است نحوه رفتارشان تعیین‌کننده است. اگر هدف رشد بخش خصوصی و افزایش توانمندی شرکت‌هاست باید شرایط عادلانه باشد. □

ترک تشریفات مناقصه واگذار می‌گردد. این روند به نگرانی‌ها دامن زده است.

مهندس خبره، مدیر عامل صدرا که هیچگاه نامش روی تلکس خبری نیست و به یاد هم ندارم در این چند سال اخیر گفتگویی انجام داده باشد، اخیراً در مقاله‌ای از تبعیض در دولت عدالت‌محور گلایه کرده است.

«بازارهای رقابت در ایران شفاف نیست و شعار دولت هم عدم تبعیض است. اگر سیاست رفع تبعیض مطرح می‌شود به این معنی است که به همه فرصت مناسب بدهیم و آن که بیشتر و بهتر کار کرده فضای کار بهتری داشته باشد. وزارت نفت بعضی از پروژه‌ها را با ترک تشریفات مناقصه به دیگران واگذار کرده است. امروزه تبعیض بیشتر و بیشتر می‌شود و معلوم نیست کار به چه کسی داده می‌شود و این باعث از بین رفتن اطمینان میان کارفرما و پیمانکار می‌شود.

ما با ظرفیت کامل کار نمی‌کنیم. ما را خصوصی تلقی می‌کنند و کار را به شرکت‌های دولتی می‌دهند به ما می‌گویند ظرفیت شما پر شده است در حالی که این طور نیست و آن شرکت‌هایی که بدون تشریفات قانونی پروژه گرفته‌اند از ما بیشتر مشغول هستند».

این گلایه‌های مدیری است که صدرا را از صفر به اینجا رسانده است. و الان به قدر کافی پروژه دارد تا به حرکت خود ادامه دهد. دیگر شرکت‌ها چه بگویند که در این دولت پروژه‌ای دریافت نکرده‌اند. تازه این را هم باید

کیان، پرلیت، سازه، نارگان، ناموران نمونه‌های دیگر از این دست هستند. و البته جا برای رشد هنوز زیاد است و نباید متوقف ماند.

توقف در آستانه پرواز

شرکت‌ها برای رشد نیازمند شرایط باثبات و قابل

«بازارهای رقابت در ایران شفاف نیست و شعار دولت هم عدم تبعیض است. اگر سیاست رفع تبعیض مطرح می‌شود به این معنی است که به همه فرصت مناسب بدهیم و آن که بیشتر و بهتر کار کرده فضای کار بهتری داشته باشد.»

پیش‌بینی هستند. و همواره تغییر دولت‌ها نگرانی ایجاد می‌کند. تیم مدیریتی وزارت نفت تغییر کرده است و متأسفانه در این بین رویه‌ها و قواعد عادلانه نیز تا حدی به کنار رفته است. پروژه‌ها به دلایلی که معلوم نیست با