

## ← گفت‌وگو

### در گفت و گو با مدیر عامل IGC عنوان شد

## "زمان، قیمت و کیفیت"

### سه عامل موفقیت IGC

شرکت بین‌المللی پیمانکار عمومی ایران (IGC) جزو یکی از اولین شرکت‌های پیمانکاری عمومی کشور است که با هدف مدیریت پروژه‌های بزرگ نفتی در سال ۷۱ ثبت و تأسیس شده است.

هیأت مدیره و کارکنان این شرکت خصوصی - دولتی که اغلب از کارکنان سابق شرکت نفت هستند و در پروژه‌های نفتی کشور تجربه داشته‌اند براین اساس شرکت را طراحی و بنا نهاده‌اند تا بخش قابل توجهی از حجم قراردادهای بزرگ را که به مدیریت پروژه‌ها اختصاص می‌یابد، به داخل کشور جذب کنند به علاوه خواسته‌اند تا زنجیره صنایع و خدمات لازم در پروژه‌های بزرگ نفتی را با شناسایی حلقه‌های مفقوده انسجام بیشتری دهند و باعث هدفمند شدن و رود رشته‌ها و فن‌آوری‌های جدید به کشور شوند. تاریخ تأسیس این شرکت گواه قدمت بیشتر آن نسبت به پیمانکاران عمومی، از جمله "مپنا" و "پتروپارس" و... است. از این رو، سید محمد طباطبایی مدیر عامل شرکت پیمانکاری عمومی ایران که تا به حال پروژه‌های متعددی را - نه در اندازه‌های بزرگ بلکه با استانداردهای قابل قبول برای کارفرمایان - به انجام رسانده است گفتگویی ترتیب داده‌ایم تا چگونگی جلب رضایت کارآفرینان آنها را از زبان خودشان بشنویم. گفتنی است نام تعدادی از پیمانکاران موفق را از کارفرمایان و بالعکس اسامی تعدادی از کارفرمایان موفق را از پیمانکاران عمده کشور جویا شده‌ایم که این گفت‌وگو اولین آنها در این قالب است که از نظر تان می‌گذرد:

○ آقای مهندس به نظر شما رعایت چه نکاتی توانسته شرکت پیمانکاری عمومی ایران را به عنوان یک پیمانکار موفق در اذهان کارفرمایان حک کند؟

● البته بالطبع ما هم در مدیریت و انجام پروژه‌های محوله مشکلاتی داشته‌ایم. اما تصور می‌کنم تمهید ما به تحویل به موقع و هر از گاهی زودتر از موعد مقرر شاید یکی از دلایل اصلی باشد. دلایل دیگر شاید قیمت‌های باورنکردنی ما و انجام کار با کیفیت بالا و استانداردهای لازم است. برای مثال اولین پروژه‌ای که به شرکت ما محول شد یک پروژه آف‌سایت با حجمی

متجاوز از ۷ هزار تن نصب و اجرای تأسیسات پالایشگاه بندرعباس بود.

هر چند در ابتدا با دوندگی‌های بسیار توانستیم در مناقصه این طرح برنده شویم و نداشتن سابقه فعالیت در پرونده شرکت برای ما مشکل‌ساز شده بود اما با توجه به بافت نیروی انسانی مجرب شرکت که از افراد با سابقه شرکت ملی نفت ایران بودند، خیلی موفق عمل کردیم و پروژه را در حد قابل قبول تحویل دادیم به طوری که در چارچوب این توفیق، پروژه دیگرهای بخار و بعد پروژه برق و ابزار دقیق پالایشگاه و نیز برق و ابزار دقیق آبگیر اصلی پالایشگاه بندرعباس نیز

به ما محول شد.

بعد از تحویل این پروژه‌ها، تکمیل برق شهرک "تازیان" و متعاقب آن پروژه هایدروکراکر بندرعباس را نیز به ما ارجاع دادند.

البته تمام این پروژه‌ها در قالب مناقصه به شرکت ما محول می‌شد و به نظر من تمام مواردی که قبلاً در مورد آنها صحبت کردم در این باره موثر بوده است.

○ قیمت‌هایی که اعلام می‌کردید در مقایسه با سایر شرکت‌ها معمولاً در چه سطحی بود؟

● تنها یک نمونه آن؛ هایدروکراکر پالایشگاه بندرعباس را عنوان می‌کنم که فن‌آوری این پروژه به لحاظ اهمیت و پیشرفته بودن می‌توان گفت در حد فن‌آوری احداث نیروگاه اتمی است ما با قیمتی معادل ۱۰ درصد هزینه اعلام شده توسط شرکت‌های خارجی در مدت زمانی بسیار فشرده و محدود در مناقصه این پروژه برنده شدیم. تأخیر هر یک روز ما در تحویل این پروژه معادل بود با یک میلیارد تومان عدم تولید، اما ما با انجام این پروژه با قیمتی در حدود ۳/۵ میلیارد کار بسیار با ارزشی تحویل دادیم.

○ به این ترتیب IGC باید بعد از این پروژه، پروژه‌های بسیاری را گرفته باشد؟

● بعد از این پروژه‌ها، پروژه ساخت سکوی دریایی WP2 مربوط به فازهای ۲ و ۳ توسعه میدان پارس جنوبی که اخیراً آن را SPD4 نام‌گذاری کرده‌اند به ما محول شد. این سکوی فرآوری گاز که برای اولین بار توسط یک شرکت ایرانی ساخته شده است در محل یارد مجتمع کشتی‌سازی خلیج فارس توسط IGC ساخته شد. این سکوی ۱۸۵۵ تنی از مرکزی در ۱۱۰ کیلومتری محل نصب سکو در میدان پارس جنوبی کنترل می‌شود که بالطبع باید از فن‌آوری پیشرفته‌ای برخوردار باشد.

○ در مورد همین پروژه ما شنیدیم که شما نتوانسته‌اید سر موقع آن را تحویل دهید؟

● در این پروژه فقط ساخت سکو با ما بود، طراحی و تأمین مواد اولیه برعهده شرکت اماراتی MPCC بود که متأسفانه مواد لازم را به موقع تزریق نکردند. ما هم نتوانستیم به وعده خود عمل کنیم از این بابت ضرر بسیار کلانی را نیز متحمل شدیم ولی برای این که نام شرکت

خود و شرکت‌های ایرانی را لکه دار نکنیم با تمام سختی آنر به اتمام رساندیم.

با مشقاتی که ما تحمل کردیم و زحماتی که شرکت نفت و گاز پارس متقبل شد، اکثر پروژه‌های دریایی پارس جنوبی از ساخت سکوی‌های دریایی گرفته تا ساخت جکت‌ها و پل‌های ارتباطی و مشعل، ایرانی شد. در عین حال IGC در بخش ساحلی فاز ۲ و ۳ پارس جنوبی؛ یعنی در پالایشگاه آن، نیز حدود ۸۰ درصد از کارهای لوله‌کشی و لوله‌گذاری و نگهدارنده‌های لوله‌ها (Piping Work) برای شرکت کره‌ای هیوندای - پیمانکار توتال - انجام داده است. مدت اولیه قرارداد ۱۸ ماه و حجم کار آن نزدیک به ۲۰ درصد کل پاپینگ بود که طی ۱۱ ماه انجام شد و بعد با افزایش ۶۰ درصدی در حجم اولیه قرارداد توسط شرکت هیوندای تمام کار در ۱۷ ماه تحویل شرکت هیوندای شد.

سر وقت بودن در پروژه‌های بزرگ به ویژه در پروژه‌های نفت و گاز - از آنجایی که هر تأخیر کوچکی کل پروژه را با تأخیر مواجه می‌کند - بسیار برای کارفرما ارزشمند است. برای مثال در فاز ۲ و ۳ غیر از تولید گاز روزانه ۸۰ هزار بشکه، مایعات گازی تولید می‌شود که درآمد روزانه آن با احتساب هر بشکه ۲۰ دلار نزدیک به ۱/۶ میلیون دلار و درآمد سالانه آن حدود ۶۰۰ میلیون دلار خواهد شد.

بنابراین هر روز تأخیر به معنی از دست دادن ۱/۶ میلیون دلار است که مبلغ کمی نیست. به عبارت دیگر می‌توان گفت در پروژه‌های بزرگ نفت و گاز، وقت به معنای واقعی طلاست و هر از گاهی گران‌بهارتر از آن می‌شود.

○ از جنبه دیگر می‌توان گفت مدیریت پروژه در پروژه‌های بزرگ که به عهده پیمانکاران است به نوعی مدیریت زمان به موازات مدیریت مالی و مدیریت کیفیت است. شما این موضوع را تصدیق می‌کنید؟

● کاملاً. یک پروژه پالایشگاهی را در نظر بگیرید. به طور معمول برای طراحی و ساخت و بهره‌برداری از چنین پروژه‌ای سه سال فرصت داده می‌شود اما تنها ساخت و تحویل بعضی از اقلام لازم برای چنین پروژه‌ای مانند کمپرسورها ... نزدیک به ۲۰ ماه زمان لازم دارد.

هنر مدیر پروژه در این است که رأس مدت مقرر و وظیفه محول شده به وی را به اتمام برساند، اما متأسفانه این موضوع در واگذاری پروژه‌ها و حتی در بین پیمانکاران جدی گرفته

## شرکت IGC با رعایت زمان‌بندی و کیفیت از لحاظ قیمت یکی از شرکت‌هایی است که با ارایه قیمت‌های پایین‌تر توانسته است از ائتلاف منابع کشور جلوگیری کند

### باعث تأسف است که ما نیروهای متخصص و مجرب نفت خود را به راحتی از دست می‌دهیم

هایدروکراکر متجاوز از ۳ هزار پوند بر اینچ مربع است این در حالی است که حرارتی بیش از ۸۰۰ درجه فارنهایت را نیز تحمل می‌کنند. در عین حال شما در لوله‌ها مواد نفتی را منتقل می‌کنید که بیش از ۸۵ درصد محتوای آنها هیدروژن است. به این ترتیب کیفیت بعد از زمان مهمترین عامل در موفقیت پروژه و در نتیجه خوشنامی پیمانکاران است.

○ قیمت در این بین چه اولویتی دارد؟ مگر هزینه‌ای که برای پروژه‌ها در نظر گرفته می‌شود از منابع ملی پرداخت نمی‌شود؟

● کارفرما در مورد پروژه‌هایی که از لحاظ زمان‌بندی و کیفیت شرایط ایده‌آل را دارند و او از پیمانکاران ارایه کننده پیشنهادها در این زمینه‌ها اطمینان خاطر دارد اولویت بعدی را قیمت پایین‌تر در نظر می‌گیرد. قیمت پایین‌تر به معنای آن نیست که هر پیمانکاری با هر شرایطی و حتی با رها کردن برخی از پروژه‌های قبلی و یا تأخیر در برخی دیگر از آنها قیمت پایین‌تری پیشنهاد کند، پروژه را به او واگذار کنند. اشاره به یک ضرب‌المثل اینکه، برخی اوقات "گرانتر از ارزان پیدا نمی‌شود" در اینجا خالی از فایده نخواهد بود. چون اکثر اوقات پرداخت قیمت پایین‌تر به معنی اتمام یک پروژه در حداقل ممکن قیمت نیست.

شرکت IGC با رعایت زمان‌بندی و کیفیت از لحاظ قیمت یکی از شرکت‌هایی است که با ارایه قیمت‌های پایین‌تر تا به حال توانسته است از ائتلاف منابع کشور در اوقاتی که شرکت‌های

نمی‌شود.

وقتی یک پیمانکار ایرانی پروژه‌ای را دیرتر از موعد تعهد شده تحویل می‌دهد - همان طور که به طور نمونه مثالی آوردم - در اصل، منابع ملی کشور را از بین می‌برد. وقتی زمان جمع کردن یک پروژه ۳ سال برآورد می‌شود ولی در این زمان به اتمام نمی‌رسد، شما غیر از این که پروژه را مسکوت گذاشته‌اید و به تولید نوسانده‌اید باید مانند سه سال قبل، مجدداً هزینه کنید. بنابراین باید گفت مهمترین عاملی که می‌تواند پروژه‌های نفت و گاز، نیروگاهی و یا پروژه‌های عمرانی و... را تضمین کند و از ائتلاف سرمایه‌های ملی جلوگیری کند رعایت زمان است.

○ بین ۳ شاخص زمان، قیمت و کیفیت بعد از رعایت زمان که به گفته شما مهمترین عامل در موفقیت یک پروژه است کدام مورد اهمیت بیشتری دارد؟

● بعد از زمان به عقیده من رعایت کیفیت و آن هم در حد استانداردهای بین‌المللی اولویت دارد. وقتی شما در یک پروژه سرمایه‌گذاری می‌کنید، غیر از این که حتی نمی‌خواهید یک روز هم تأخیر در بهره‌برداری داشته باشید، این سرمایه باید در طول مدت تعریف شده برای پروژه، مثلاً ۳۰ سال مشغول و در سرویس باشد. غیر از این در بعضی پروژه‌ها از جمله پروژه‌های نفت و گاز، جلوگیری از بروز حریق و آتش‌سوزی و انفجار از اهمیت به سزایی برخوردار است. فشار در لوله‌های واحدهای

خارجی و حتی شرکت‌های داخلی قیمت‌های بالاتری پیشنهاد می‌کنند، جلوگیری کند.

به طور مثال در مناقصه بین‌المللی پروژه پالایشگاه بندرعباس برای ساخت ۱۶ مخزن ۲۵۰ هزار بشکه‌ای و ۱۰۰ هزار بشکه‌ای که ما برنده شدیم، قیمت ما پایین‌ترین قیمت در بین شرکت‌های حاضر بود. قیمت پیشنهادی ما در این مناقصه ۲ میلیارد تومان کمتر از قیمت ارایه شده شرکت بعدی بود که آن هم ایرانی بود. برخی شرکت‌های ایرانی دیگر حتی تا ۳ برابر ما هم قیمت داده بودند.

○ چطور چنین قیمتی را می‌توانید پیشنهاد کنید که هم از لحاظ زمان بندی و پرداخت به پیمانکاران و هم از لحاظ کیفیت تجهیزات و مواد لازم و کیفیت کار افت پیدا نمی‌کند؟

● تجربه همکاران ما در شرکت و انتظار سود تک رقمی برای شرکت دو عامل مهم در ارزیابی قیمت مناسب و در عین حال همراه با کیفیت است. مورد بعدی ارزان بودن نیروی انسانی در ایران است که به عنوان یک مزیت باید آن را حفظ کرد. ایران خوشبختانه از نظر نیروی انسانی جوان و آماده کار با کمبود مواجه نیست. ما در شرکت مهندسانی را در عرض کمتر از یکسال تربیت کرده‌ایم که به واسطه استعداد ذاتی آنها و نحوه مدیریت آنها، خیلی راحت مدارج ترقی را طی کرده‌اند و الان از توان بالایی برخوردار شده‌اند. البته باید متذکر شد که کار در کارگاه‌های جنوب کشور در گرما و رطوبت بالا که از ۱۰ تا ۱۴ ساعت متناوب است، بسیار دشوار است. اگر افراد در این کارگاه‌ها دوام بیاورند و هوش و دانش خود را به کار بگیرند، در مدتی کوتاه به افرادی توانا تبدیل می‌شوند که می‌توانند نیازهای مدیریتی و اجرایی کارگاه‌ها را برطرف کنند.

○ پس به نظر شما این که گفته می‌شود در ایران نیروی متخصص کافی وجود ندارد و حتی بعضی از جوشکاری‌های فنی توسط خارجی‌ها انجام می‌شود درست نیست؟

● به نظر من کمبود نیروی انسانی مساله مهمی نیست. نیروی کار در کشور ما از توانایی‌های خوبی برخوردار است و می‌توان با آموزش‌های کوتاه مدت و عملی این افراد را کار آمد کرد. البته همان طور که قبلاً گفتم، پروژه‌ها اغلب در موقعیت‌های بد آب و هوا انجام

## اگر پروژه‌های ۳ ساله تعریف شده و در ۴ سال انجام شود، باید هم پروژه را دور انداخت و هم پیمانکار آن را

## در پیمانکاری عمومی تجربه حرف اول را می‌زند. شرکت‌هایی که یک شبه به وجود آمده‌اند نمی‌توانند با رقبای ۳۰ تا ۵۰ ساله خود برابری کنند

بازوهای لازم و ملزوم یکدیگر هستند که با همکاری و هماهنگی کامل با یکدیگر می‌توانند پروژه‌ها را اجرا کنند. بهترین پیمانکار در صورتی که کارفرما به تعهداتش عمل نکند نمی‌تواند موثر باشد و بالعکس. اما در مورد این که کارفرما باید به چه ویژگی‌هایی در پیمانکار خود توجه کند باید گفت کارفرمایان برای حصول اطمینان از توانایی اجرای پروژه‌ها با کیفیت مناسب و در موعد مقرر باید سوابق قبلی پیمانکاران پیشنهاد دهنده را مطالعه کنند تا متوجه شوند آنها در کدام پروژه‌ها شرکت داشته‌اند و احتمالاً چرا خلع ید شده‌اند؟ کدام پروژه را نیمه کاره رها کرده‌اند؟ در کدام پروژه دریافت اضافی داشته‌اند و آیا این دریافت به حق بوده یا نه؟

این بررسی‌ها می‌تواند انتخاب یک پیمانکار مناسب را تسهیل کند.

کارفرما برای اطمینان از اجرای به موقع قرارداد مطابق با شرایط خواسته شده باید به این نکات توجه کند. همچنین باید دقت کند تا هر پیمانکاری قیمت پایین ارایه کرد، آن را انتخاب نکند چرا که در برخی موارد ممکن است قیمت پایین بر کیفیت اجرای پروژه‌ها تأثیر بگذارد. کارفرما در این زمینه باید توسط کارشناسان و مشاوران زبده هزینه‌های اجرایی پروژه‌ها را برآورد کند و بداند که پروژه حداقل به چه میزان سرمایه احتیاج دارد، در این صورت می‌تواند به راحتی در مورد قیمت‌های پیشنهادی بسیار بالا و بسیار پایین به طور قاطع تصمیم‌گیری کند.

قاطع بودن کارفرما نیز به عقیده من، در انجام به موقع و استاندارد پروژه‌ها بسیار مؤثر است.

می‌شود؛ ۶ تا ۷ ماه از سال در مناطق جنوبی کشور مثل بندرعباس، عسلویه و... در حرارت بسیار بالا کارکردن کار ساده‌ای نیست.

باید افرادی برای کار در این شرایط انتخاب شوند که مسؤلیت‌پذیر باشند و توان گذراندن ساعات کار در شرایط سخت را داشته باشند. البته کارفرما و پیمانکار هم باید نیازهای رفاهی و تسهیلاتی آنها را در هر شرایطی فراهم کند تا آنها بتوانند بدون دغدغه بهتر کار کنند.

○ به نقش کارفرما اشاره کردید. به نظر شما موفقیت کارفرما تا چه حد در موفقیت پیمانکار دخیل است؟

● همانطور که به خوبی توجه کردید ۷۰ درصد موفقیت یک پروژه، به نظر من به کارفرما بستگی دارد.

○ آقای مهندس شما بالطبع در پروژه‌هایی که به اجرا رسانده‌اید برخی از کارها را به شرکت‌های دیگر محول کرده‌اید، یعنی در عین حال کارفرما بوده‌اید. با وجود چنین تجربه‌ای بفرمایید کارفرما که به گفته شما نقش به‌سزایی در موفقیت پروژه دارد باید به چه ویژگی‌هایی در پیمانکاران خود توجه کند؟

● همان طور که در ابتدا عرض کردم من و همکارانم قبل از این در شرکت ملی نفت ایران کارفرما بوده‌ایم و با مشکلات کارفرمایی آشنا می‌داریم.

از این رو معتقدم که پیمانکار و کارفرما

○ یکی از مواردی که درباره پروژه‌های بیع متقابل عنوان می‌شود بحث انتقال دانش فنی است. برای مثال در توسعه میدان نفت و گاز به ۳ دسته فن‌آوری برای بخش بالادستی، حفاری و تأسیسات سطح الارضی نیاز است و به نظر شما ضعف ما در کدام بخش بیشتر است و باید به چه سمتی حرکت کنیم؟

● من معتقدم در قراردادهای بیع متقابلی که در ایران در حال اجرا است به جزء انتقال دانش در ساخت سکوه‌های دریایی (آف‌شور) و جکت‌های آن در قسمت بالادستی کار چندانی صورت نگرفته است و البته این ضعف تا حدود زیادی به ساختار کشور در فعالیت‌ها به ویژه فعالیت‌های اقتصادی باز می‌گردد.

ما به طور کلی در صنایع بالادستی نفت مشکل داریم. این موضوع از یک جنبه به ضعف آموزشی کشور مرتبط است. رشته‌های مورد نیاز این صنعت در بخش آموزش عالی ایران تدریس نمی‌شوند و به نظر من ما باید حداقل هر سال ۲ تا ۳ رشته مورد نیاز برای صنایع بالا دستی را راه‌اندازی کنیم و نیروی‌های مورد نیاز را آموزش دهیم. اگر وزارت نفت و آموزش عالی و سایر نهادهای مربوطه به این وضع توجه می‌کردند، الان وضعیت ما در صنایع بالادستی نفت به این ترتیب نبود. البته در حال حاضر هم نیروهای بسیار زیادی داریم که در شرکت‌های خارجی فعالیت می‌کنند. در حالی که با کمی توجه به آنها می‌توانستیم به حفظ آنها بپردازیم.

باعث تأسف است که ما نیروی‌های متخصص نفت خود را در بهترین شرایط از دست می‌دهیم. بخش خصوصی و دولتی باید به این ضعف توجه کنند و ساختارها و شرکت‌هایی را به وجود آورند که در مسایل بالادستی نفت فعال شوند. البته انحصار دولتی از موانع بسیار مهم پدید آمدن چنین وضعیتی است که نباید آنرا از خاطر برد. حفاری، سرمایه بسیار زیادی می‌طلبد و تأسیس یک شرکت خصوصی جدید در این زمینه نیاز به حمایت دولت و وزارت نفت دارد تا با ایجاد یک ساختار پویا بتوان از آن به عنوان شاخصی برای مقایسه عملکرد شرکت‌های دولتی استفاده کرد. این مساله می‌تواند منشاء اثر باشد و می‌تواند به عنوان یک معیار، حفظ سرمایه‌های ملی را در بر داشته باشد.

○ آقای طباطبایی، به برخی مشکلات ساختاری کشور اشاره کردید فکر می‌کنید به چه علتی شرکت‌هایی از کشوری مانند

## نیروی کار در کشور ما توانایی‌های خوبی دارد و می‌توان با آموزش‌های کوتاه مدت و عملی این افراد را کارآمد کرد

## در پیمانکاری عمومی تجربه حرف اول را می‌زند. شرکت‌هایی که یک شبه به وجود آمده‌اند نمی‌توانند با رقبای ۳۰ تا ۵۰ ساله خود برابری کنند

شکست می‌خورد در اصل سهم داخلی لطمه می‌خورد و همه شرکت‌های ایرانی متضرر می‌شوند.

یکی از دلایل موفقیت شرکت ما به این دلیل است که به توصیه‌ها و تجربه‌های عوامل اجرایی به دیده مثبت می‌نگریم. در بعد مدیریت هیچ کس حق آزمون و خطا ندارد.

آزمون و خطا در مسایل کلان کشور حقوق ایرانیان را از بین می‌برد اما متأسفانه در این بین با شرکت‌هایی روبرو می‌شویم که بافت تشکیلاتی و سازمانی آنها غیرنفتی است. مدیریت، هیأت مدیره همگی با نفت و مسایل آن بیگانه هستند انتظار موفقیت داشتن از چنین مجموعه‌هایی انتظاری عبث است. ما در مجموعه خود از افراد با تجربه استفاده کرده‌ایم.

افرادی که تجربه همکاری و مدیریت چندین پروژه نفتی کشور را داشته‌اند و در عین حال با تمام تلاش خواسته‌اند تا پروژه‌های ارجاع شده را به موقع و با کیفیت تحویل دهند ما اگر در اجرای پروژه‌های بزرگ ضعیف هستیم به خاطر این بوده که پروژه‌ها را ۱۰ ساله یا ۱۵ ساله اجرا کرده‌ایم. اگر پروژه‌های ۳ ساله تعریف شده و در ۴ سال انجام می‌شود باید هم پروژه را دور انداخت و هم پیمانکار آن را، کما این که روال کار در دنیا به این ترتیب است، اما در ایران یک شبه شرکت‌هایی را به وجود می‌آورند و انتظار دارند این شرکت با رقبای ۳۰ ساله و ۵۰ ساله خارجی برابری کند. بنابراین در پیمانکاری عمومی تجربه حرف اول و آخر را می‌زند.

کسره جنوبی که خود منابع نفت و گاز و پتروشیمی ندارند پیمانکار دست اول پروژه‌های بزرگی مانند توسعه فازهای پارس جنوبی می‌شوند اما شرکت‌های - ایرانی البته به غیر از پتروپارس - در این حد و حدود شناخته نمی‌شوند؟

● ایران با توجه به تجربیات متجاوز از صد سالی که در صنعت نفت به دست آورده هیچ نیازی به پیمانکار خارجی ندارد. یعنی ما در موقعیتی هستیم که می‌توانیم پالایشگاهی نظیر پالایشگاه بندرعباس را که یکی از عظیم‌ترین پالایشگاه‌های ایران است توسط شرکت‌های داخلی انجام دهیم؛ تمام کارهای اجرایی این پروژه توسط ایرانی‌ها انجام شده است. اگر منظور شما فاز ۲ و ۳ توسعه میدان پارس جنوبی یا پروژه‌هایی در این سطح است باید بگویم پالایشگاه ستول پالایشگاهی است که ایران در آن سرمایه‌گذاری کرده و با سرمایه ایرانی شکل گرفته است. مدیر این پالایشگاه که اولین پالایشگاه کره جنوبی بوده حتی تا چند سال پیش یک نفر ایرانی بوده است، اما متأسفانه در این سال‌ها روندی را در پیش گرفته‌ایم که الان کره‌ای‌ها در ایران پالایشگاه می‌سازند ما نیازی به پیمانکاران خارجی نداریم البته این به معنای آن نیست که از تجربه دیگران بهره نبریم. در کشور ما روند اجرای پروژه‌ها نشان می‌دهد که تجربه را زیرا پا گذاشته‌ایم. و متأسفانه برخی پیمانکاران خارج از اصول تجربی و روال کارها پیش می‌روند و در نتیجه پروژه‌ها با شکست مواجه می‌شوند. وقتی یک شرکت ایرانی در پروژه‌ای