

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

پیمانکاران خارجی از کدام راه‌ها برنده می‌شوند

بخش پایانی



۲. با توجه به اینکه قانون «حداکثر استفاده از توان تولیدی صنعتی و اجرایی کشور» حدود سه سال پیش در مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده است چه موانعی موجب شده که آئین‌نامه‌های اجرایی مربوط به این قانون هنوز به تصویب نرسیده است.

۳. چه موانعی در راه به وجود آمدن پیمانکاران عمومی وجود دارد و چگونه می‌توان این موانع را برطرف کرد و نقش چنین پیمانکارانی چه می‌تواند باشد؟

۴. به نظر می‌رسد یکی از محدودیتها برای افزایش نقش مهندسی مشاور داخلی در پروژه‌های داخلی و برای توسعه

در ادامه بحث «ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت» موضوع «راهکارهای ایفای نقش مهندسی مشاور در طرح‌های جدید سرمایه‌گذاری صنعت نفت» با حضور نمایندگان شرکتهای مهندسی و متخصصان فن مورد بحث و گفتگو قرار گرفت که در شماره قبل قسمت اول آن به نظر خوانندگان رسید. محورهای طرح شده برای اظهار نظر شرکت‌کنندگان این میزگرد عبارت بودند از:

۱- با توجه به حجم قراردادهای بیع متقابل صنعت نفت که در حال انعقاد است چه باید کرد که در این طرح‌ها از حداکثر توان داخلی استفاده شود.

صدور خدمات فنی، مسائل اعتباری است، دولت و سیستم بانکی چگونه می‌تواند به حل این مشکل کمک کند.

۵- برای حل مشکلات مربوط به بیمه‌های تخصصی که می‌تواند هزینه‌های پیمانکاران توانا، با سابقه و معتبر جهت شرکت در مناقصه‌های داخلی و بین‌المللی را کاهش دهد چه تمهیداتی اندیشیده شده است و چه اقداماتی باید صورت پذیرد.

۶- یکی از دلایل عدم واگذاری کار به مهندسين مشاور و پیمانکاران داخلی طولانی شدن زمان کار و عدم تحقق تعهدات پیمانکاران داخلی در مورد تحویل به موقع کار است. دلایل این مشکل چیست و چگونه می‌توان این مشکل را

مرتفع نمود.

۷- چه تسهیلاتی باید فراهم شود تا مشاورین و پیمانکاران داخلی در موارد مورد نیاز بتوانند نیروی انسانی متخصص خارجی را به سرعت به کار گیرند و یا اقلام خارجی مورد نیاز خود را به سرعت تأمین نمایند.

با توجه به کلیات و مشکلات مطرح شده در قسمت اول، طرح جزییات و راهکارهای شرکت‌کنندگان در این میزگرد برای مشکلات مطرح شده مورد توجه قرار گرفت که در ادامه به نظر خوانندگان می‌رسد، شرکت‌کنندگان این میزگرد عبارتند از:

مهندس حسن خسروی زاده؛ مشاور معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش
مهندس سپیل شیبانی؛ عضو هیأت مدیره مهندسان مشاور سازه
مهندس سیروس وقایع نگار؛ مدیرعامل شرکت چگالش
مهندس شاهرخ معاونی؛ مدیرعامل شرکت نارگان
آقای رضا رضوی؛ رئیس گروه خدمات فنی و مهندسی، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی - مدیریت مشاوران و پیمانکاران

آقای محمود علی‌آبادی مقدم؛ مدیرکل صادرات خدمات فنی و مهندسی، سازمان سرمایه‌گذاری و کمپهای اقتصادی و فنی ایران، وابسته به وزارت امور اقتصادی و دارایی

آقای سید غلامحسین حسن‌تاش؛ نایب رئیس هیأت مدیره انجمن اقتصاد انرژی

میزبان همسایه علاقه بیشتری دارند که از کشورهای مسلمان، هم‌زبان و هم‌فرهنگ استفاده کنند. لذا نه تنها بازار عظیم ایران مطرح است، صدور خدمات به این کشورهای گسترده هم مسئله بسیار مهمی است که اگر عملی بشود و مهندسين مشاور، سازندگان تجهیزات و پیمانکاران ما بتوانند در صدور این خدمات فعالیت کنند، نه تنها از خارج شدن بخش عظیمی از سرمایه مملکت جلوگیری می‌شود، بلکه راه بسیار خوبی برای جایگزین شدن بخشی از درآمد نفت از طریق صدور خدمات خواهد بود. شاید زمانی برسد که درآمد صدور خدمات مهندسی با درآمد نفت برابری کند. جلسه پیش عرض کردم، وقتی یک پیمانکار عمومی پروژه‌ای را کلید گردان برنده می‌شود، با توجه به اینکه دارای ابوابجمعی محدود با کیفیتی بسیار بالا می‌باشد، لذا پیشنهادهایی را که به دستشان می‌رسد، بین مهندسين مشاور و سازندگان تجهیزات که با آنها همکاری دارند، تقسیم می‌نمایند. گروه اخیر قیمت‌های خود را می‌دهند و پیمانکار عمومی رقمی را که خودش در نظر دارد اضافه کرده و پیشنهاد را به صاحب کار می‌دهند، در صورتی که مناقصه برنده شوند، هنرشان این است که در زمان معین یا قیمت معین و کیفیت معین کار را تحویل می‌دهند و رقم بزرگی از این محل درآمد دارند. در همین کارهایی که در

به حدود ۲/۷ تا ۳/۶ میلیارد دلار بالغ می‌شود. پیمانکاران و مهندسين مشاور ما تمام کارها را در میدانهای واقع در خشکی به راحتی انجام می‌دهند، به استثنای قسمتهایی که نیاز به لیسانس دارد. که آن را نیز می‌خرند. به هر حال براساس طراحی اولیه و طراحی تفصیلی، بقیه کارها را به راحتی انجام می‌دهند، اما برای انتقال تکنولوژی فعالیت‌های دریایی، لازم است تا مهندسين مشاور و پیمانکاران ایرانی در کارهای دریایی به نحوی شرکت داده شوند. در جلسه پیش توضیح داده شد که طبعاً شرکت‌های خارجی در بازار گسترده‌ای نظیر ایران با حجم عظیم سرمایه‌گذاری مورد نیاز، هرگز داوطلبانه مهندسين مشاور و پیمانکاران ایرانی را به کار نمی‌گیرند که با انتقال تکنولوژی شریک امروز و رقیب فردای آنها بشوند. علاوه بر آن، ما در یک منطقه نفتی قرار گرفته‌ایم، کشورهای حاشیه خلیج فارس از یک طرف و آسیای مرکزی از طرف دیگر، کشورهایی نفت‌خیز هستند و در این کشورها کارهای نفتی فراوانی وجود دارد. اگر یک کشور همسایه توانا، قادر به انجام فعالیت‌های مهندسی پیمانکاری و بقیه خدمات باشد، طبیعتاً هم فرهنگشان به دلیل قرابت به فرهنگ این منطقه نزدیک‌تر است، هم قیمت‌های پیشنهادی بهتر است و هم فرصت خوبی برای فعالیت وجود دارد، به ویژه آنکه کشورهای

حسن تاش: در جلسه قبل در خصوص صدور خدمات فنی و استفاده از حداکثر توان مهندسين مشاور و پیمانکاران داخلی در زمینه پروژه‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها در بخش نفت صحبت شد و با توجه به بحث‌های جلسه قبلی، در این خصوص، هفت محور مشخص استخراج شد. با توجه به کلیات و مشکلات مطرح شده در جلسه قبلی، خواهش می‌کنم که در این جلسه تا حدودی وارد جزییات راهکارها بشویم تا بتواند مفید واقع شده و بر روند تصمیم‌گیری تأثیر بگذارد.

خسروی زاده: خوشبختانه کارشناسی که از سازمان برنامه تشریف آورده‌اند، تسلط کافی به مسائل دارند و بخشی از کارشان نیز همین مسائل و مشکلات پیمانکاران و مهندسين مشاور و مسائل روز می‌باشد. جلسه پیش مطرح شد که بیش از ۸۵ درصد از آینده سرمایه‌گذاری صنعت نفت در دریاست و با توجه به اینکه، پارس جنوبی می‌تواند تا ۲۵ فاز توسعه پیدا کند، ۲۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری اولیه لازم است که با ضریب ۱/۸، فقط برای پارس جنوبی ۴۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مورد نیاز است. الان فلات قاره توسعه شش میدان را به عهده دارد. یعنی نفت و گاز میادین سلمان، نصرت، فروزان و اسفندیار. برای این شش حوزه، رقمی حدود ۱/۵ تا ۲ میلیارد دلار برآورد سرمایه‌گذاری شده است که بازپرداخت آن با احتساب ضریب ۱/۸



خسروی زاده:

حضور مهندسين مشاور و پيمانكاران ايراني در بازار كار و شركت در مناقصه باعث مي شود كه پيمانكاران خارجي ارقام پيشنهادهي خود را به مقياس محسوسي پايين آورند تا برنده شوند، و اين موضوع باعث شده است قيمتها به مقياس بسيار وسيعي کاهش پيدا كند

سنگين براي پيمانكاران و مهندسين مشاور ايراني كار بسيار مشكلي است. يعني انتقال تكنولوژي را با اين كار حمل بر محال مي كنيم، وقتي از يك مهندس مشاوري كه اگر ۶ ماه كار نكند، ورشكست مي شود، ضمانت نامه سنگين بخواهيم، طبيعتاً يعني خيلي محترمانه مي گوييم كه لازم نيست بيايد، چون نمي توانيد ضمانت نامه بدهيد. در حالي كه انتظار از دولت خدمتگزار اين است كه راه را براي رشد و شكوفايي اينها باز بكند. از آقاي رضوي كه در سازمان برنامه با اين مسائل آشنائي زيادي دارند. تقاضا مي كنم كه بگويند چه كارهاي مي توانيم انجام دهيم و راهكارهاي رفع اين موانع و مشكلات چيست و انشاالله... چه فشارتايي مي توانيم به پيمانكاران، مهندسين مشاور و سازندگان تجهيزات بدهيم.

بودند، گفتند كه سرمايه گذار دولت است و دولت فقط به مسائل صرف اقتصادي نبايد توجه كند بلكه اگر لازم باشد تا منطقه اي داراي انرژي باشد، بايد اين اتفاق بيفتد، زيرا وقتي انرژي موجود باشد، ساير صنايع هم پيشرفت مي كند و هر صنعتي كه بخواهد در منطقه ايجاد شود نياز به انرژي دارد. من خواستم از اين بحث اين استفاده را بكنيم كه صرف اينكه واگذاري كار به ايرانيها ممكن است در وهله اول طولاني باشد و احياناً مقداري گرانتر هم تمام شود، به لحاظ سرمايه گذاري خصوصي اشكال دارد ولي زماني كه دولت مي خواهد اين كار را بكنند، آن وقت مصالح و آثار تباعي اين مسئله در نظر گرفته مي شود و بخشي از اين گرانتر شدن و طولاني تر شدن و كيفيت پايين تر را قطعاً توجيه مي كند. بالاخره صنعتي شدن، قيمتي دارد، اين قيمت را كه بخش خصوصي نمي پردازد، وقتي دولت سرمايه گذاري مي كند، هدف از سرمايه گذاري تنها انجام كار در يك كيفيت و در يك زمان و در يك مبلغ معين نيست، زيرا آثار تباعي آن كه براي كشور ماندگار و ابدي است از ارزش بسيار بالايي برخوردار است. اقداماتي كه در گذشته در وزارت نيرو هم اتفاق افتاده است، مابين اين است كه در ابتدا ممكن است مشكلاتي بروز كند، ولي الان مي بينيم كه وزارت نيرو امكان صدور خدمات دارد و سال گذشته ۴۰ ميليون دلار درآمد از محل صدور خدمات و تجهيزات داشته اند و در آينده نيز قطعاً اين رقم بيشتر خواهد شد. اگر در صنعت نفت هم به پيش قراولان صنعتي شدن كشور ميدان بدهيم، در اينجا هم موفق خواهند شد. به هر حال فكر مي كنم كه مصالح ملي و واقع بيني به ما حكم مي كند كه با وجود قانوني كه در مجلس در اين زمينه تصويب شده است، حداكثر استفاده را از توان و امكانات پيمانكاران، مهندسين مشاور و سازندگان تجهيزات ايراني ببريم. خوشبختانه در قراردادي كه اخيراً براي فازهاي ۴ و ۵ پارس جنوبي امضا شده، ۴۰ درصد از قيمت كار در تمام زمينه ها، تجهيزات، مهندسي، خدمات مهندسي و پيمانكاري بايد در ايران انجام شود و اين فرصت بسيار خوبي است، زيرا در اين قرارداد انتقال تكنولوژي هم پيش بيني شده است. به هر حال اكنون فرصت بسيار مناسبی است كه سازمان برنامه و بودجه مشكلات كاري مهندسين مشاور و پيمانكاران ايراني را به نحوي مرتفع كند، آنها مشكلات فراواني در زمينه مسائل بيمه و ضمانت نامه دارند و من فكر مي كنم كه تهيه ضمانت نامه هاي ارزي

بخشهاي كوچك در كشور انجام داده ايم و اختلاف قيمتي كه پيمانكاران خارجي در مقايسه با پيمانكاران ايراني مطالبه مي كردند، نشان مي دهد كه خارجيها رقمهاي بسيار عظيمي از اين محل سود مي بردند. يك مثال عرض مي كنم: فاز اول پارس جنوبي را قرار بود شركت TPL انجام دهد كه رقم پيشنهادهي اين شركت ۱۸۱۰ ميليون دلار بوده، در حالي كه برآورد ما در آن زمان رقمي حدود ۹۰۰ ميليون دلار بود، من در جلسه اي كه برحسب اتفاق با نماينده TPL داشتم، گفتم كه ممكن است كه مسئولان و وزراي ما ندانند كه شما چكار مي كنيد، اما متخصصان ما مي دانند كه شما اضافه مي گيريد و اين كارشناسان ما هستند كه در آينده مدعي شما خواهند بود، رقمي كه شما مي گرويد بالاست و نتيجه اين شد كه اينها رقم پيشنهادهي خود را پس گرفتند و با ۱۰ ميليون دلار اضافي قرارداد بسته شد. اما بعداً به علت مشكلاتي كه پيش آمد، قرارداد عملي نشد، سپس ايرانيها با ۹۰۰ ميليون دلار متعهد شدند كه اين كار را انجام دهند. بنابراین درآمدی كه طرف برنده قرارداد از اين محل می برد، رقم بسیار قابل توجهی است، حضور مهندسين مشاور و پيمانكاران ايراني در بازار كار و شركت در مناقصه باعث مي شود كه پيمانكاران خارجي ارقام پيشنهادهي خود را به مقياس محسوسي پايين مي آورند تا برنده بشوند، يعني حضور اين آقايمان در صحنه بدون اينكه كاري به آنها واگذار شود، باعث شده است كه قيمتها به مقياس بسيار وسيعي کاهش پيدا كند. حالا با اين ديد و با اين آينده بسيار گسترده، من فكر مي كنم كه پيمانكاران و مهندسين مشاور خارجي با تمام امكاناتشان سعي مي كنند كه كار به دست ايرانيها نيافتند و همه جا هم آدم دارند و مرتب در گوش مسئولان مي خوانند كه اگر كار به دست ايرانيها بيافتد، مشكلات ايجاد مي شود. به هر حال زماني بايد اين موانع را برداريم و سد را بشكنيم و به كمك پروردگار و همت دوستان، كارها به نحو بهتر و بيشترى به مهندسين مشاور و پيمانكاران ايراني واگذار شود.

در اوایل انقلاب كه بنده مسئول برنامه ريزي تلفيقي بودم، بررسيهاي انجام شده نشان مي داد كه احداث پالايشگاه و خط لوله به نقاط معيني مثل سيستان و بلوچستان، كرمان و... به لحاظ اقتصادي قابل توجهي نيست. از آنجا كه براي ما مسئله اقتصادي مطرح بود، در جلسه اي كه براي اين مورد برگزار شد، يكي از مقامات به نقل از رهبر معظم انقلاب كه در آن زمان رئيس جمهور

رضوی: در مورد مسئله تأمین مالی، اخیراً از طریق قراردادهایی که از وزارت خانه های نفت و نیرو برای ما فرستاده می شود، برای اعلام وصول آن قرارداد یا برای تأیید صلاحیت مشاور که در اجرای پروژه مشارکت دارد، یا اینکه در واقع برای صدور ضمانت نامه پیش پرداخت و حسن انجام تعهدات به کارفرما به ما مراجعه می کنند، قطعاً یک رشته قوانین و مقررات در سازمان برنامه و بودجه داریم که باید رعایت بشود. بارها متوجه می شویم که در این قراردادها مشکلات بسیار زیادی نهفته است. این که باید مجوز شورای اقتصاد داشته باشند که بعضاً دارند و در شورای اقتصاد هم بعضاً مشخص شده است که کار را با یک درصد مشخص به فلان شرکت بدهند و شرکت خارجی هم تعیین می کنند. در بعضی صورتجلسات شورای اقتصادی اصلاً ذکری از نام مشاور و پیمانکار نمی شود و کارفرما خودش کار را به یک مشاور خارجی که آمده خودش را به ثبت برساند، ارجاع می کند، زیرا می داند ذی حساب به او پرداخت نمی کند، مگر تأیید برنامه و بودجه همراه آن باشد و من وقتی می پرسم شما چکاره هستید و خرید را چگونه انجام می دهید، می گوید که یک شرکت تجاری مثلاً از ۴۰ شرکت استعلام می گیرد بعد خریدش را از آن طریق انجام می دهد. ما اینجا با مشکلات بسیاری مواجه هستیم، به صرف داشتن مجوز شورای اقتصاد، نمی توانیم به مشاور ایرانی که قرارداد طرح و ساخت را از کارفرما گرفته است بلافاصله ضمانت نامه بدهیم، زیرا علاوه بر دستور شورای اقتصاد، باید موافقت نامه ای هم که در قانون برنامه سوم تأیید شده است، باید با مدیریت بخشی مبادله شود، آن موافقت نامه را ما باید داشته باشیم، به عقیده من آن مشاور در بیشتر موارد مربوط به تأمین مالی به طور صحیح انتخاب نشده است. در واقع، آیین نامه تشخیص صلاحیت مشاوران و پیمانکاران، مقرراتی برای ارجاع کار به مشاوران دارد. ماده ۴۴ و ۴۵ می گوید که در مورد صلاحیت فروشنده کالا - یا اگر کالای فنی مورد نظر باشد - باید کارفرما موضوع را به مدیریت امور مشاوران و پیمانکاران منعکس کند و از تشخیص صلاحیت شده هایی که در مدیریت امور پیمانکاران و مشاوران هستند، فهرستی تهیه شود و طی صورت جلسه ای به کارفرما ابلاغ شود و از آنها برای شرکت در مناقصه دعوت شود. اصلاً این موارد رعایت نمی شود، یعنی من به صراحت عرض می کنم که در وزارت خانه های نفت و نیرو

این مقررات اصلاً رعایت نمی شود. به مشاورانی که قرارداد بسته شده مراجعه می کنند و درخواست ضمانت نامه می نمایند، این امر برای ما مشکلاتی دارد، نمی توانیم ضمانت نامه را بدون احراز شرایط آیین نامه تشخیص صلاحیت به یک نفر بدهیم، بعضاً سهم ایرانی از یک پروژه فقط خرید است و ما برای خرید، یک مشاور را تعیین صلاحیت نمی کنیم. ما برای مهندسی تفضیلی تأیید صلاحیت می دهیم، البته ما در اجرای قانون «حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی ایران» در پروژه هایی که سهم ایران محفوظ باشد (یعنی ۵۱ درصد سهم ایرانی و ۴۹ درصد سهم خارجی) حتی الامکان پافشاری می کنیم، ولی متأسفانه به لحاظ عدم وجود تخصص و... که خارجی آنها را می آورد و مخصوصاً روی موارد تأمین مالی نمی توان پافشاری کرد، زیرا مثلاً از ۱۰ تا ۴۰ درصد کار را حاضرند به ایرانی ها بدهند. ما هم تابع مقررات آنها هستیم و اگر بگوییم که ما ۵۱ درصد می خواهیم، می گویند که تأمین مالی برای ایران نمی آوریم. برای قانون استفاده از حداکثر توان فنی و مهندسی، آیین نامه ای که به آن اشاره شد، تهیه شده است و باید مراحل خودش را طی کند و در واقع برای اظهار نظر به جاهای مختلفی فرستاده شود. شنیده می شود که این آیین نامه برای تصویب به هیئت وزیران ارسال شده است. همین طور که اشاره فرمودید، در آیین نامه تشخیص صلاحیت پیمانکار عمومی نداریم، یا مشاور داریم یا پیمانکار. ما به منظور مساعدت گفتیم مشاوران، تشخیص صلاحیت موردی بشوند، اگر مشاور کاری را گرفت که به صورت کلیدگردان است، برای پیمانکاری هم تقاضای تشخیص صلاحیت بدهد و در اغلب موارد هم موفق شده اند. در بعضی موارد ممکن است آن رتبه را که مورد نیاز است، کسب کنند. مثلاً با رتبه ۲ این به شخص نمی تواند کاری را بگیرد که ارزش آن چندین میلیون دلار است، ما هم نمی توانیم کاری بکنیم، لذا باید با جدیت به دنبال یافتن یک راه حل باشیم. قانون استفاده از حداکثر توان را دائماً پیگیر هستیم و تنها تقاضایی که از وزارت خانه های نفت و نیرو دارم، توجه به بندهای ۴۴ و ۴۵ آیین نامه تشخیص صلاحیت پیمانکاران و مشاوران برای انتخاب مشاور و ارجاع کار است، چون در آنجا لیستی تهیه می کنیم و در اختیار کارفرما قرار می دهیم که اگر مناقصه بین المللی باشد، باید از آن لیست انتخاب کند. حال اگر خودشان هم لیست دارند و

فکر می کنند که شرکت های موجود در لیست ما قادر به انجام کار نیستند، باید لیست مورد نظر آنها مورد تأیید سازمان برنامه و بودجه قرار بگیرد و مشاوران، پیمانکاران و سازندگان خارجی نزد ما شناسایی بشوند، ما لیستی از حدود ۸۰۰ مشاور و پیمانکار و سازنده خارجی در اختیار داریم، اما هیچ سازمانی برای انتخاب آنها از ما نظرخواهی نمی کند. در یکی از این جلسات پیشنهاد شد که ما از اینترنت برای درآوردن قیمت شرکت های برجسته و زبده دنیا کمک بگیریم. در اینترنت، مشخصات ۸۰۰ هزار پیمانکار وجود دارد، البته نمی دانم آیا ایرانیها هم در آن سایت هستند یا خیر، چون در این مورد جستجویی نکرده ایم. در اینترنت، تواناییهای آنها به طور مفصل آمده است. اگر چنانچه در زمینه های نفت و زمینه های دیگر فعال باشیم، باید این اقدام انجام شود، شاید روزی کسی در یک جای دنیا بگوید که این زمینه مورد نیاز من است، چطور آنها می توانند از اوضاع ما باخبر شوند، در حالی که ما هیچ اطلاعاتی در زمینه فنی و مهندسی به جاهای دیگر دنیا ارسال نمی کنیم.

مهندس شیبانی: سؤال من بیشتر در این خصوص بود که برای پروژه هایی که به صورت بیع متقابل منعقد می شود، چه کار کنیم که حداکثر استفاده را بتوانیم از توان داخلی خودمان ببریم. من شخصاً تا به حال یک نمونه از این قراردادها بیع متقابل را ندیده ام که بتوانیم مشخصاً بگوییم، چه بندهایی باید در این قراردادها برای استفاده از توان ایرانیها گنجانده شود، ولی ظاهراً این قراردادها عمدتاً تحت نظر یک هیأت اجرایی مشترک، متشکل از صاحب کار ایرانی و طرف قرارداد خارجی و به صورت قرارداد خرید خدمات است. در نتیجه می توان تصور کرد زمانی که می خواهند پروژه را تقسیم کنند و اجزای مختلف آن را به پیمان بدهند، تدوین و تنظیم اجزا طوری صورت بگیرد که از توان ایرانیها نیز استفاده شود، ضمن اینکه ایرانیها را هم مستقلاً برای شرکت در مناقصه دعوت کنند. پروژه هایی که در این قالب انجام می شود، بعضاً دارای تکنولوژی پیچیده ای هستند که می دانیم زمانی طولانی می طلبد تا بتوانیم بر این نوع از تکنولوژی مسلط شویم. برخی نیز دارای حجم مالی قابل توجهی هستند، هرچند که تکنولوژی خیلی پیچیده ای ندارند و از این نوع کار قبلاً در ایران بدون خارجی یا با کمک خارجی، انجام داده ایم، لذا بخشهای مختلف کار باید از هم تفکیک بشوند. درخواست ما این



وقایع نگار:

یکی دیگر از مواردی که

به نتیجه نرسیدیم،

بیمه صدور ضمانت نامه ما است.

البته با کمک بانک مرکزی و

سازمان برنامه و بودجه

تا حدود زیادی می توان

مشکل را حل کرد.

ولی بانکهای تجاری در این مورد

همسان عمل نمی کنند و گاهی

اوقات بسیار مشکل ایجاد می کنند

بودجه عمرانی و تأمین مالی. در مورد ضمانت نامه و گشایش اعتبار به بانک مرکزی گفته شده است که می توانند برای شرکتهای ایرانی اعتبارات اسنادی به صورت قابل تقسیم و اتکایی بازکنند و همچنین اجازه داده شده است تا ضمانت نامه های لازم را نیز باز کنند.

علی آبادی: این امکان وجود دارد، یا باید تقاضا مطرح شود؟

وقایع نگار: مسیر کار به این ترتیب است، ولی هنوز جا نیافتاده است. از طریق بانک مورد نظر، درخواست به بانک مرکزی می رود و مجوز صادر می شود و برای صدور مجوز از قانون صدور خدمات استفاده می شود، در این مورد بخشنامه ای هست که براساس آن، تأیید سازمان برنامه را نیز می خواهد. تا آنجایی که من

سازندگان ایرانی، وقتی با یک شرکت دولتی مواجه می شویم که سازنده اقلامی از یک تأسیسات کلی است و قراردادهای متعددی برای اجرا در دست دارد، برنامه زمان بندی را تغییر می دهد و لذا تعهدات مربوط به تحویل به موقع کالا، دچار اختلاف می شود. در صورتی که موانع موجود که چندان هم پیچیده نیست برطرف شود، ایرانیها هم می توانند مثل خارجیها از خارج خریداری بکنند، در خصوص محدودیت حجم کار قابل انجام توسط ایرانیها، باید توجه داشت که پیدا کردن افراد کارآمد و با تجربه در بازار کار ایران، امری دشوار است. ما در حال حاضر دانشجویهای تازه فارغ التحصیل را به کار می گیریم و دوره های آموزش برایشان می گذاریم که ضمن انجام کار آموزش نیز ببینند. استعداد فکری این جوانها فوق العاده است و می توانند در بهترین دانشگاههای خارج بالاترین مدارج تحصیلی را طی کنند. اگر در این پروژه ها از ما استفاده نکنند و کارها را کلاً به خارجیها بدهند، این استعدادهای بی راهه می روند، بعضی ها از کشور می روند و بعضی ها هم هرگز شکوفا نمی شوند.

خسروی زاه: از آقای وقایع نگار تقاضا می کنم در مورد مشکلات موجود در زمینه اعتبارات ارزی، ضمانت نامه، بیمه و مسائل مالی برای پیمانکاران و مهندسی مشاور توضیح دهند.

وقایع نگار: بخشی از این مسائل را در جلسه قبل مطرح کردیم، قانون استفاده از حداکثر توان فنی و مهندسی کشور این اجازه را به مجریان طرح و به سازمان برنامه داده است تا از مشاوران و پیمانکاران ایرانی بهره بگیرند. همین قانون برای ایرانیها که سابقه کار در کارهای بین المللی ندارند، تسهیلاتی فراهم کرده است و امکان آن را می دهد تا رشد بکنند. متأسفانه آیین نامه های مربوطه هنوز تدوین نشده است، ولی در عین حال، این قانون می تواند محمل بسیار خوبی برای رشد و اعتلای مهندسی کشور بشود. کلاً ما شرکتهای مهندسی عقیده داریم، برای اینکه کار طراحی، خرید و اجرا با هم انجام بشود، شرکتهایی که قادر به این کار هستند، باید دارای یک هسته مهندسی باشند. در این قانون ذکر شده است که در مورد قراردادهایی که می تواند منعقد شود، برای ایرانیها چه به صورت طرف قرارداد اصلی و چه به صورت مشارکت ایرانی-خارجی، منابع بودجه ای مشخص شده است، خواه به صورت درآمد خود اداره مربوطه و خواه به صورت بودجه تخصیص یافته و یا

است که به هر جهت برای اینکه ما در طول سالهای آینده به تکنولوژی های نوین دست یابیم، جا دارد که در تمام این پروژه ها، حتی به میزان اندکی مشارکت داشته باشیم. کارشناسان ایرانی بر مبنای این تجارب می توانند خودشان کارهای بعدی را انجام دهند. مطلبی را که شما در مورد قرارداد فاز یک پارس جنوبی اشاره کردید، از جمله علل گران بودن قرارداد طرحی بود که می خواستند روی دریا یک پالایشگاه گاز احداث نمایند، که عملی نبود. در حالی که براساس یک پروژه میدان گازی موجود در خشکی، گازها را جمع کرده، گاز و مایعات گازی را در فشار بالا به یک کارخانه آورده و در آنجا تصفیه می کنیم. بدین ترتیب، تأسیسات سرچاهی فوق العاده کوچک می شود و اگر این طرح در دریا سخاوت اجرا شود، حجم سرمایه گذاری به میزان قابل توجهی کمتر می شود. طرحهای بعدی پارس جنوبی تماماً در این زمینه است و بدین ترتیب قیمتها کاهش یافته است. این طرحی نبود که ما ابداع کرده باشیم، ولی با این کار آشنا بودیم، لذا اگر تجارب قبلی هم در این زمینه داشتیم، بهتر می توانستیم کمک نماییم. البته هیچ وقت در این مورد با ما مشورت نشد، به هر جهت در انجام این طرحها تفکیک معامله هایی که به مناقصه می رود، می تواند برای ایرانیها امکان مشارکت ایجاد کند، اعم از سازنده، مشاور یا پیمانکار ایرانی. ما معتقدیم که تعدادی شرکت توانمند در این زمینه ایجاد شده است. این را هم عرض می کنم که شرکتهای ایرانی معمولاً در این نوع قراردادها در همکاری با خارجیها، انجام دهنده بخش پر خطر پروژه هستند، یعنی تدارکات کالای ایرانی را باید کلاً انجام دهند. در حالی که سازندگان ایرانی قیمت هایی را پیشنهاد می کنند که دچار نوسانات بسیار شدید است و تعهدشان در مورد زمان، کیفیت و قیمت علی رغم تلاشی که می کنند، به دلیل مشکلاتی که دارند هیچ وقت مانند تعهد یک شرکت خارجی قابل اتکا نیست. پیمانکار خارجی در این مشارکت، قسمت پر خطر را به ایرانی واگذار می کند. برای ما ایرانیها خریدن یک کمپرسور یا قسمتی از یک پالایشگاه از خارج واقعاً کار ساده تری است، زیرا وقتی قراردادی می بندیم، طبق روال کاری که سالها انجام داده ایم، بررسی فنی می کنیم و بعد از ارزیابی پیشنهادها، قرارداد را منعقد می کنیم و مطمئن هستیم که تحت شرایط آن قرارداد، خارجیها در اغلب موارد کارشان را انجام می دهند. در مورد

در جریان هستیم، سازمان برنامه در این مورد خیلی فعال است و برای رفع مشکلات کمک می‌کند، ولی مشاورین و پیمانکاران هم مشکلات خودشان را دارند که گفته شد. بانک مرکزی در این مورد اقداماتی را انجام می‌دهد، ولی این مسئله ظاهراً به صورت یک آیین‌نامه مدون در بانک وجود ندارد. اداره صادرات بانک مرکزی این مهم را به عهده دارد و تا اندازه‌ای که من دیدم مشکلات را رفع می‌کنند. ولی به عنوان یک شرکت، هنوز اطمینانی در مورد ثبات این مقررات وجود ندارد، ممکن است هر آن بانک مرکزی تصمیم بگیرد که دیگر این کار را انجام ندهد، ممکن است این کار در دست افراد مختلفی با سلیقه‌های مختلف قرار گیرد، عملاً به دلیل اینکه قانون حداکثر، آیین‌نامه‌اش نوشته شده و برای همه به وضوح مشخص نیست و قابل تفسیر است. در مورد ضمانت‌نامه، بانک مرکزی معتقد است که می‌تواند به این قانون برای ایرانیها اعتبارات اسنادی باز کند که قبلاً این کار را انجام نمی‌داد، زیرا بانک مرکزی عقیده داشت که باز کردن اعتبارات اسنادی ارزی برای ایرانیها، ارزش ریال را کاهش می‌دهد. این موضوع علی‌رغم اینکه در آیین‌نامه نوشته شده است، می‌تواند برای آینده مستسکی باشد که بانک مرکزی این کار را نکند. و بگوید زمانی این کار را می‌کند که این اسناد قابل انتقال باشد. این موضوع در داخل بانک مرکزی موضوعی قابل بحث است که بعضی‌ها اعتقاد دارند می‌شود و بعضی‌ها اعتقاد دارند نمی‌شود. به نظر من این موضوع باید حتماً نهایی شود، ما معتقدیم که نه تنها اعتبار اسنادی ارزی باز شود، بلکه باید اعتبار اسنادی ریالی هم باز شود. پیمانکاران ایرانی باید مطمئن شوند که در عقد قرارداد مشکلات مالی و پرداخت نخواهند داشت، زیرا گاهی اوقات تا یکسال پرداختها به تعویق می‌افتد، الان به طور معمول با ۶ ماه تعویق روبرو هستیم. از سوی دیگر، بانک مرکزی این مقررات را برای آن وضع کرده است برای اینکه اعتبارات اسنادی حتماً به جریان بیفتد، باید اول ضمانت‌نامه ۱۰ درصد پرداخت شود. این موضوع در مورد شرکت‌های ایرانی می‌تواند به شکل دیگری انجام شود، ما که در خارج زندگی نمی‌کنیم، پولمان دست دولت است، کار می‌کنیم و در ازای کار پول می‌گیریم، در کشورهای خارجی مثل ژاپن، کره و کشورهای اروپایی، شرکت‌های مهندسی که در همانجا کار می‌کنند، عموماً مرسوم نیست که ضمانت‌نامه به دولت

متبوع خود بدهند، مثلاً شرکت معتبری مثل تکنپ، در فرانسه کار می‌گیرد، من فکر نمی‌کنم صاحب کار به دنبال ۱۰ درصد حسن انجام کار باشد، چون آن شرکت آن قدر اعتبارش بالاست که از این نظر مشکلی ندارد. من پیشنهاد می‌کنم که در مورد ضمانت‌نامه این نظر لحاظ شود. باید برای شرکتی که ۲۰ سال و در زمانهای مختلف جنگ، انقلاب و... کار کرده و به مملکت خدمت کرده است، ارزش قایل شد.

رضوی: کسی که تعیین صلاحیت می‌کند، برنامه و بودجه است و بانک براساس آن تأییدیه، ضمانت‌نامه‌های داخلی را می‌دهد. اگر چنانچه این موضوع را بانک لغو کند و مسئولیت را به عهده بگیرد، ما هم راحت می‌شویم.

خسروی‌زاده: در کشورهای دیگر از شرکت‌هایی که در کشور خودشان کار می‌کنند، ضمانت‌نامه نمی‌گیرند. چرا برای ما که در کشور خودمان کار کرده و شناخته شده‌ایم، این قدر تهیه ضمانت‌نامه مشکل است.

وقایع نگار: قانون حداکثر در مورد صدور بیمه‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های مربوط به ضمانت‌نامه‌ها بسند دیگری دارد. ما در پروژه‌هایمان سه نوع بیمه داریم و تا آنجا که اطلاع دارم در مورد بیمه‌های حرفه‌ای در ایران تسهیلاتی وجود دارد. البته استفاده از این تسهیلات به شکل ارزی امکان ندارد و باید از بیمه‌های اتکایی استفاده شود، از جمله در مورد بیمه‌های تمام خطر، شرکت‌های بیمه برای پوشش بیمه‌ای ما مشکل دارند. این موضوع باید حل شود. با بیمه البرز صحبت کردیم ولی به دلیل قانونی که در بیمه مرکزی وجود دارد، موفق نشدیم. یکی دیگر از مواردی که به نتیجه نرسیدیم، بیمه صدور ضمانت‌نامه‌هاست. البته با کمک بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه تا حدود زیادی می‌توان مشکل را حل کرد. ولی بانک‌های تجاری در این مورد همسان عمل نمی‌کنند و گاهی اوقات بسیار مشکل ایجاد می‌کنند. یک نمونه عرض می‌کنم: ما در مورد یک پروژه، ضمانت‌نامه حسن انجام کار از یک بانک گرفتیم و اعتبار اسنادی را در بانک دیگری باز کردیم و آن بانک به این دلیل که تمایل داشت کارمزد بیشتری از ما بگیرد، به بانک مرکزی نامه نوشت که ضمانت‌نامه را از آن بانک به این بانک منتقل نمایند تا آن بانک دوباره به کارفرما ضمانت‌نامه بدهد و بدین ترتیب دوبار از ما کارمزد گرفتند. در مورد تأمین مالی مشکلات خاصی نمی‌بینیم، زیرا از خارج باید تهیه شود و

حتماً محتاج به یک شرکت خارجی هستیم و فکر می‌کنم آقای شیبانی بهتر بتوانند در این مورد توضیح دهند.

شیبانی: اگر آقایان قوانین OECD را مطالعه نکرده‌اند، خواهش می‌کنم مجموعه‌ای از این آیین‌نامه‌ها را بگیرید و مصوبات جلساتشان را مطالعه نمایند. واقعا افرادی را لازم داریم که در جلسات OECD شرکت نمایند و با آخرین تحولات تأمین مالی در سطح جهان آشنا بشوند، مقررات OECD حکم قانون ندارد، بلکه یک نوع قرارداد تفاهمی است و توسط تمام شرکت‌ها و مؤسسات مالی جهان، مثل یک قانون به آن عمل می‌شود. این جلسات در سال ۱۹۷۸ برای اولین بار تشکیل شد و مقررات مربوطه تا به حال چندین بار اصلاح شده است. طبق این مقررات به کشور وام‌گیرنده حداکثر معادل ۱۵ درصد کل کار را که توسط وام‌گیرنده به صورت نقدی تأمین می‌شود، می‌توان ارجاع نمود، لذا اگر به هر شکلی از این میزان تجاوز کند، مؤسسه وام‌دهنده وام را کم خواهد کرد. شرکت‌های دولتی ایرانی خیلی خوب با این موضوع برخورد کرده‌اند، مثلاً پتروشیمی، عملیاتی اجرایی، نظارت خرید زمین و بسیاری از چیزهایی را که فصل مشترک زیادی با اصل کار نداشته است، جدا کرده و به صورت ریالی انجام می‌دهد و در نتیجه آنچه که می‌ماند مورد نیاز تأمین مالی است که ۱۵ درصد آن قابل بازگشت به کشور وام‌گیرنده می‌باشد. در این رابطه، OECD مقررات دیگری دارد که اگر تأمین مالی از نوع اعتبار صادراتی باشد، باید از طریق مؤسسات مالی و به وسیله صادرکنندگان صورت بگیرد. پس باید صادرکننده‌ای وجود داشته باشد و معمولاً این صادرکنندگان عبارت از مؤسسات پیمانکاری عمومی کشور وام‌دهنده هستند. به این ترتیب در چارچوبی قرار می‌گیریم که واقعا محدودیتهای پیچیده‌ای را به ما تحمیل می‌کند. کاری هم نمی‌توان کرد، اگر بخواهیم وام بگیریم راهش فقط همین است، این روش بسیار کارآمدی است و نباید با بدبینی به آن نگاه کرد، ولی باید راه حداکثر استفاده از آن را پیدا کرد. در آخرین جلسات OECD این موضوع که تأمین وام فقط از طریق صادرکنندگان کشورهای وام‌دهنده به وام‌گیرنده صورت پذیرد، مورد سؤال قرار گرفت و گفته شد هم سبب کندی امور می‌شود و هم مؤثر شدن و اماها را طولانی‌تر می‌کند. لذا پیشنهاد شد که این مقررات حذف شوند و اگر مؤسسه‌هایی در کشور وام‌گیرنده هستند که مورد



معاونی:

**ایجاد ارتباط با شرکتهای خارجی
و هماهنگ کردن خودمان
با شرکتهای خارجی هم
هدف خیلی خوبی است
و باید شرایط ایجاد شود
و این امکان به وجود آید،
ولی به نظر من مقررات بسیار
دست و پاگیر دولت
مانع از این کار می شود**

بندرعباس-رفسنجان که نفت خام را از بندرعباس به شمال کشور می آورد، می توانیم صحبت کنیم، با وجود گذشت ۶-۷ سال از تحویل پروژه، ضمانت نامه های پیمانکار آزاد نشده است. سخت گیری های بسیار شدیدی از جانب کارفرما و سازمان برنامه و بودجه روی پیمانکاران اجرایی اعمال می شود. آخرین کسی هم که جوابگوست شرکت مهندسی است، نه کارفرما و نه شرکت اجرایی حتی بعد از راه اندازی هم، کارفرما ایرادگیری هایی می کند و همه خطها به شرکت مهندسی ختم می شود. به نظر من، این ساختار انجام پروژه هاست و هیچ ربطی به بانک مرکزی و ارز هم ندارد.

علی آبادی: آقای حسن تاش ۷ سوال را مطرح کردند که اگر به اینها پاسخ دهیم به مسائل مطرح شده در این جلسه پاسخ داده شده است.

رفته اند. در مورد پروژه هایی که اصولاً از طرف کارفرماها مکرراً عنوان می شود که ما سابقه خوبی در آنها نداشتیم، پروژه هایی بوده اند که مهندسی آنها به شرکتهای ایرانی واگذار شده بود و خرید نیز توسط کارفرما انجام گرفته است. آنها با استفاده از خدمات فنی شرکتهای مهندسی خودشان توسط شرکتهای کالا در انگلیس و کانادا رأساً خرید می کردند، بعد هم پروژه به تأخیر می افتاد. پروژه هایی که در این قالب توسط خارجیا انجام شده اند، سابقه خوبی برجای نگذاشته اند به عنوان مثال، می توانم بگویم که پروژه پالایشگاه هفتم که به صورت کلید در دست به شرکتهای خارجی ارجاع شد، ظرف ۳ سال انجام شد و پروژه پالایشگاه هشتم در بندر عباس که توسط شرکتهای خارجی نه به صورت کلید در دست ولی به صورت مهندسی و خرید کالا قسمت به قسمت انجام شد، ۱۱ سال به طول کشید. یعنی پرونده خارجیا در مورد شیوه انجام پروژه ها درست همانند ماست. ولی از اینها که بگذریم، این مسئله واقعیت دارد که وقتی پروژه ها را به ایرانها ارجاع می کنند، با تأخیر انجام شود. به نظر من مشکل اول، فرهنگی است، یعنی کارفرما اصولاً اعتماد بیشتری به کارشناسان خارجی دارد، یعنی وقتی که تعدادی نقشه برای تأیید کارفرما می رود که از شرکتهای مهندسی خارجی رسیده است، خیلی سریعتر به تأیید می رسد. ما بارها شاهد این اتفاق بوده ایم که در ظرف ۲ تا ۳ هفته نقشه ها تأیید می شوند. متأسفانه تأیید صدور خدمات مهندسی پیمانکاران ایرانی به طول می انجامد و غلط یا درست ایراداتی به آن گرفته می شود. دلیل عمده دیگر که در تأخیر پروژه ها وجود دارد، تأمین کالا توسط کارفرما بوده است. در شیوه جدید مهندسی و ساخت یا مهندسی تأمین کالا، که الان ارجاع می شود، هنوز سابقه بدی نداریم، تأمین کالا توسط کارفرما در این ۱۰، ۱۵ سال با مسائل عدیده ای روبرو شده است. در مقوله ساخت و ساز ما به عنوان یک شرکت مهندسی، این درجه از سخت گیری را نسبت به پیمانکاران توصیه نمی کنیم. تقریباً در همه کارهای اجرایی، پیمانکاران در مرحله اجرا به بی پولی برخورد کرده اند و این موضوع عمومیت دارد. از پالایشگاه سرخون که خلع ید شده است، می توانیم صحبت کنیم، از پالایشگاه کنگان که هنوز بعد از گذشت ۷ سال از افتتاح آن، مسائل مالی پیمانکار علی رغم دستور وزرای سابق و فعلی حل نشده است و از پروژه تلمبه خانه های

تأیید خود آن کشور هستند و در مناقصه های بین المللی شرکت می کنند و برنده کار می شوند، مادامی که آنها این میزان خرید را از کشور ما انجام دهند، به منزله یک صادرکننده تلقی شوند. پس جا دارد که دولت ایران به خصوص وزارت دارایی، در این گونه گردهمایی ها شرکت نموده و تسهیلات مزبور را خواستار شوند. البته در این خصوص اختلاف نظر وجود دارد. شرکتهای پیمانکاری خارجی اصرار دارند که صدور خدمات و کالا حتماً از طریق آنها صورت پذیرد، ولی سازندگان خارجی اصرار خاصی در این مورد ندارند و می گویند هر کسی از ما خرید کند، برای ما فرقی ندارد، لذا بهتر است در این خصوص راه مناسب را پیدا کرد و از آن راه وارد شد. در معاهدات بین المللی باید اعلام کنیم که ما می توانیم از شما وام بگیریم و خودمان صادرکننده بشویم، مؤسساتی را که در کشور ما شناسایی شده اند به شما معرفی می کنیم و آنها هم اجازه این کار را داشته باشند. هم اکنون شرکتهای واسطه ای که اشاره کردند، یک گروه ۱۰ یا ۱۲ نفره می باشند که اغلب هم ایرانی هستند، ولی شرکتهای آنها در کشورهای خارجی تأسیس شده اند و صادرکننده محسوب می شوند. آنها درصدی از پیمانکار ایرانی می گیرند و برایش پول را تأمین می کنند و پیمانکار ایرانی نیز پول را در آن کشور هزینه کرده و به صورت کالا وارد ایران می کند. چرا این کار به طور مستقیم انجام نمی شود؟ بقیه مقررات OECD بسیار مشخص است و راهی هم جز این ندارد و ما اکنون به طرق مختلف در حال اجرای این مقررات هستیم و نمونه های مختلفی را نیز تجربه کرده ایم.

خسروی زاده: خواهش می کنم آقای معاونی مسائلی را در مورد عدم تعهد پیمانکاران و مشاوران ایرانی نسبت به انجام کار و طولانی شدن زمان آن بیان فرمایند.

معاونی: مسئله طولانی شدن پروژه ها، زمانی که به شرکتهای ایرانی ارجاع می شوند، از دید من مقداری ابعاد فرهنگی دارند. ابتدا باید بگویم که سابقه انجام پروژه ها توسط شرکتهای ایرانی عمده تا وقتی بوده که خدمات مهندسی تفصیلی به ما ارجاع شده است و شرکتهای ایرانی در قالب پروژه های مهندسی و کالا و... هنوز در این مورد سابقه ای از خودشان برجای نگذاشته اند. یعنی الان پروژه هایی را شروع کرده ایم که در رأس آنها پروژه های پتروشیمی قرار دارد، ما در این زمینه سابقه خوبی داریم و پروژه هایی که اجرا شده اند، طبق برنامه پیش

در مورد سؤال اول باید گفت اگر بخواهم آن را در یک کلمه خلاصه کنم، باید بگویم بهتر است با شرکتها خارجی همراه شویم، یعنی با کشمکش نمی‌توان از یک شرکت خارجی کار گرفت. اگر به خارج نیاز نداریم که همین بنیة داخلی را باید جمع و جور بکنیم، پارس جنوبی را تعطیل بکنیم، چند تا از چاههای نفتی را که معلق مانده است بازسازی کنیم و ظرفیت تولید خودمان را بالاتر از عراق ببریم، عراقی که نصف ما جمعیت دارد و در جنگ بسیار بیشتر از ما صدمه دیده است، پس ما به خارجها نیاز داریم، هم از لحاظ ابعاد فنی و تکنیکی قضیه و هم ابعاد مالی و سرمایه‌گذاری. حالا که نیاز داریم به نظر من باید با آنها رفیق شویم، هیچ راه دیگری هم ندارد، هر راه تصنیعی که آفریده شود، نتیجه منفی خواهد داشت. از جمله این راهها، قانون حداکثر ظرفیت است که در فرمایشات اکثر آقایان بود و در سؤال دوم هم هست. در مورد سؤال دوم باید گفت که این قانون، آیین‌نامه نمی‌خواهد، غیر از دو ماده که یکی از آنها ناظر است بر اینکه سازمان برنامه و بودجه راجع به شرکتهای طرح و ساخت ضوابط بگذارد و یکی هم مربوط به وزارت دارایی است، در مورد تأمین تسهیلات بیمه‌ای شرکتها که اصلاً به آیین‌نامه‌ای نیاز ندارد. دلیل اینکه چرا این قانون با این ابعاد مطرح شده، آن است که دولت اصلاً این قانون را نمی‌خواست. منشا این قانون از آنجا بود که وزیر وقت صنایع سنگین صرفاً براساس اینکه واحدهای صنعتی مانند آذراب و ماشین‌سازی اراک مشتری نداشتند و تصمیم گرفت که کاری صورت دهد، مثل مهر عدم ساخت و ضوابط اجباری خرید از تولید داخلی، طرحی نوشت و به دولت آورد و تا جایی که یادم هست دولت آن را نپذیرفت، همان طرح به دست نماینده‌ها رسید و برای تصویب تقدیم مجلس شد. جالب است که طرح اولیه با آنچه که در نهایت تصویب شد، بسیار متفاوت است. در طرح پیشنهادی کاملاً مشخص است که هدف وزارت صنایع سنگین، حمایت از سازندگان بود تا بتوانند کالاهايشان را بفروشند، اما بعداً تبدیل به بیانیه‌ای شد که در اصل همان اهداف عدم ساخت را دربرگرفت. پس علت اینکه این قانون آیین‌نامه نمی‌خواهد، این است که ضعیف نوشته شده و براساس تقاضای دولت نبوده است. یک کار ابتکاری در درون مجلس اتفاق افتاده که من به عنوان یک کارشناس احساس می‌کنم کار زائیدی بود و نباید به آن می‌پرداختند، اما قانون بیرون آمد و از اواخر سال

۱۳۷۵ تا این زمان، هنوز آیین‌نامه شرکت‌های طرح و ساخت را من ندیده‌ام، البته پیشنهادهایی را اینجا و آنجا دیده‌ام ولی فقط در حد نوشته است. این طرح در تاریخ ۷۵/۴/۳۰ با امضای آقایان دری نجف آبادی، شجاعی فرد، اخوان، یغمایی، موحدی ساوجی و غفوری فرد به مجلس داده شد و به تصویب رسید. وزیر وقت نیز آقای نژاد حسینیان بودند. این قانون به نظر من یک عامل عقب‌ماندگی صنعت پیمانکاری ما همچون صنعت تولیدی ماست که متأسفانه به هیچ وجه ارتباط عقلایی با هیچ شرکتی در هیچ کجای دنیا نمی‌تواند برقرار کند. به همین علت هم منزوی است. امروزه صنایع الکتریکی ما به سرعت بیکار و متوقف می‌شوند، برای اینکه با دنیا رفیق نیستند، صنعت خودروسازی را با این دیواری که دورش کشیده‌ایم به هیچ وجه با صنایع خودروسازی دنیا، حتی صنایعی که امروزه به میزان بسیار زیادی از تجارت انحصاری با ما نفع می‌برند نیز، رفیق نیستند. یعنی امروز کمپانی پژو و سیتروئن نیز نمی‌توانند با ما رفاقت کنند، زیرا قواعد بازی خودشان را رعایت می‌کنند، هرچند ما با آن شرکت خاص موقعیتی ایجاد کرده باشیم که بتواند کالا بفروشد، باز هم دست رد به سینه ما می‌زند. امروزه ما خودرو ساخت داخل را با قیمت بسیار ناکارا به ترکمنستان صادر می‌کنیم، پژویی که در حال حاضر در داخل با قیمت ۱۴۰۰۰ یا ۱۵۰۰۰ دلار عرضه می‌شود به قیمت ۸۸۰۰ دلار به ترکمنستان صادر می‌کنیم، این روش، صادرات محسوب نمی‌شود. لذا پیمانکاری و مهندسی ما نباید دچار این گرفتاری بشوند. آن قانون مقدمه این کار خواهد شد. من خوش‌بین بودم که خود پیمانکاران اصلاً به دنبال آن قانون نباشند، بگویند ما که تا قبل از انقلاب با خارجی‌ها کار کردیم و شرکت‌های بین‌المللی در ایران حضور داشتند به عنوان پیمانکار دست دوم در امور مهندسی و طراحی با همان شرکت‌های بین‌المللی در سیستم همکاری تجاری هم در ایران کار بگیریم و هم در خارج. گفته شده است که در همین پروژه پارس جنوبی، راحت‌ترین بخش کار را به یک شرکت کره‌ای می‌دهند، یعنی کار گذاشتن ۱۱۰ کیلومتر لوله از محل برداشت تا سواحل ایران، یعنی یک پیمانکار دست دوم کره‌ای که باید لوله را از ایران بخرد، بیشترین نفع را برده است. زیرا شرکت کره‌ای، رفیق توتال و پتروناس است و با یکدیگر در تجارت بین‌المللی بده و بستان دارند. به نظر من اصلاً قانون مزبور،

به آیین‌نامه نیاز ندارد و در متن آن اصلاً صحبت از آیین‌نامه نیست، اگر سازمان برنامه و بودجه آیین‌نامه آن را تهیه نماید برای ما تعجب‌آور است. در حقیقت زمانی که آیین‌نامه را از برنامه و بودجه دریافت کردیم، سوال شد که چرا اصلاً آیین‌نامه تهیه کرده‌اید، آنچه که یک کار تخصصی است و آیین‌نامه می‌خواهد، بحث شرکت‌های طرح و ساخت است که برنامه و بودجه باید یا در چارچوب نظام فنی اجرایی یا مستقلاً در چارچوب این آیین‌نامه که ماده ۲ این قانون است، انجام دهد. وزارت دارایی در چارچوب امور بیمه‌ای احساس می‌کند که آیین‌نامه نیاز ندارد و خود شرکت‌های بیمه باید دستورالعمل‌ها و روشهای کارشان را تصحیح کنند.

در خصوص سؤال سوم باید گفت که علی‌الظاهر ما در کشورمان تصمیم گرفته‌ایم که همه چیز را تصنیعی ایجاد کنیم، یعنی امروز تصمیم می‌گیریم و فردا می‌گوییم که پیمانکار عمومی می‌خواهیم. در همین بخش نفت، سان فایر را ثبت کردیم و مقداری زیادی شرکت در بخشهای عمومی و خصوصی ایجاد کردیم، اما در دنیا این گونه نیست، بلکه شرکتها به تدریج در درون هم وارد می‌شوند و به معنای دقیق آن عمومی می‌شوند. یعنی اگر دو زمانی فقط کشتی می‌ساخته، یک شرکت پیمانکار را هم جذب می‌کند و به یک پیمانکار و کشتی‌ساز بدل می‌شود، حالا که عمومی شده است، قراردادهای عمومی می‌گیرد، یعنی امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری را فراهم می‌کند. ولی ما یک دفتر تشکیل می‌دهیم با ده نفر کارمند و یک رئیس، آن وقت می‌گوییم که پیمانکار عمومی داریم. شرکتی که مدعی است می‌تواند ۱۰۰ میلیون دلار در خارج یا در داخل قرارداد ببندد، به گفته آقا رضوی حتی یک دفتر درست و حسابی ندارد و در عین حال انتظار دارد که برای ۱۰۰ میلیون دلار، قرارداد آن را تأیید کنیم و حالا این تأیید منطقی نیست، ایشان گفتند سازمان برنامه و بودجه پولش را می‌دهد، نه، بانکهای ایرانی زمانی برای ضمانت‌نامه تا ۱۵۰ درصد وثیقه می‌گرفتند و این طبیعی است، ضمانت‌نامه یک ورق حال شونده و در هر لحظه به سود ذی‌نفع است. می‌گفتند شما ۱۵۰ درصد ملک و نقد بیاورید تا ضمانت‌نامه بدهیم. بعد زمره صدور خدمات پیش آمد، پیمانکاران ما نه مایلند که ملک به نامشان باشد و نه مایلند نقدینگی‌شان را بروز دهند. این هم صرفاً به خلق و خوی مشاوران و پیمانکاران ما برنمی‌گردد، بلکه مرتبط



علی آبادی:

به نظر من

**بهترین تمرین این است که
شرکتهای مهندسی و پیمانکاری**

در عرصه بین المللی پا بگذارند،

به نظارت قوی و

پرداخت مناسب عادت کنند

و کار را

در زمان بندی مقرر تحویل بدهند،

در آن صورت دیگر

با مشکل کمتری روبرو خواهیم بود

آیین نامه اش را داریم، متأسفانه چون بخش عامل حق خودش را مطالبه نمی کند، اکنون به ابزار رفع کسر بودجه برای پروژه های سنگین تبدیل شده است. تمام شرکتها می توانند برای پروژه های سودآورشان از بانک مرکزی تقاضای انتشار اوراق مشارکت نمایند و بانک مرکزی موظف است این تقاضا را قبول کند. من فکر می کنم شرکتها از این اوراقی که باید در اختیارشان قرار بگیرد، استقبال نموده و پروژه های سودآورشان را تعریف کنند و به تأیید مؤسسات معتبر داخلی و خارجی برسانند و برای آن، اوراق مشارکت چاپ کنند. این راحت ترین کار است.

به نظر بنده در یک کار اقتصادی، پول آخرین

را بپذیرند. امروزه در کره جنوبی ۷ تا ۸ شرکت بزرگ وجود دارند که چترشان را بر روی تمام شرکت های کره ای گسترده اند و تمام آنها از حضور این ۸ شرکت در عرصه بین المللی نفع می برند. ما هم باید این گونه باشیم، نه اینکه ۳ هزار تا شرکت مدعی بشوند که می خواهند یک دفعه سامونگ بشوند. به نظر من باید اجازه دهیم تا این حرکت با روند طبیعی خود شکل بگیرد و موانع خاصی را سر راه آن قرار ندهیم، اما اکنون هر دو طرف به این موضوع اذعان دارند که نمی خواهند آن گونه بشوند و می خواهند کوچک بمانند.

در پاسخ به سؤال چهارم باید گفت که به هر صورت یک بحث اجرای کار فنی است و شما متخصص کار هستید و یکی دیگر بحث تأمین مالی طرح است که تخصص ویژه خودش را می طلبد و دوره بلوغ خاص شرکتهاست، یعنی شرکتها در سطحی که به بلوغ می رسند می توانند به مقوله تأمین مالی توجه کنند و متقاضی آن باشند. اصلاً شرکت هایی که به بلوغ نرسیده اند هیچ وقت نباید تقاضای تأمین مالی طرح را بکنند. بحث دیگر این است که برای تأمین مالی ابزارهای زیادی وجود دارد که سراغ آنها نمی رویم. دوروبر خودمان را نگاه کنیم، مهم این است که پروژه قابل اجرا باشد و سودآور. من پروژه ای را دیدم که یک شرکت ایرانی در آلمان آن را تعریف کرده و از دو شرکت معتبر ارزیابی کننده طرحها در آن کشور، ۱۰ کلاسور حاوی مدارک آورده و می گوید که من یک شامی وثیقه به کسی نمی دهم، اما این کلاسورها بهترین وثیقه برای بانکهاست، زیرا این دو مؤسسه که در آلمان مشاور مالی اجرایی هستند، زیر هیچ طرحی را امضا نمی کنند مگر اینکه قابل اجرا باشد و سرمایه پیش بینی شده در آن قطعاً بازگشت داشته باشد. اگر در داخل از این نوع شرکتها داشته باشیم باید از آنها استفاده کنیم، در غیر این صورت مجبوریم از شرکت های خارجی استفاده کنیم. دوم اینکه از ابزارهای متنوع تأمین مالی استفاده کنیم، یکی بانکها هستند و دیگری شرکت های سرمایه گذاری. امروزه شرکت های سرمایه گذاری متعددی در کشور شکل گرفته اند، که نوعی تراست مالی هستند، یعنی منابع مالی کوچک را جمع آوری می کنند و برای اجرای یک طرح مشخص تخصصی سرمایه گذاری می کنند و سود حاصله را بین منابع کوچک که نمی توانند این کار را بکنند، توزیع می نمایند. بحث بعدی اوراق مشارکت است که هم قانون و هم

به کل مسئله اقتصاد کشور است. به هر حال برای اینکه این مشکل برداشته شود، دولت ۱۵۰ درصد را به ۱۰ درصد بدل کرد و ۹۰ درصد بقیه را نیز باید سفته امضا کنند، بعد گفتند که این خطر را چه کسی پوشش دهد، بانک می گفت اگر این ضمانت نامه به اجرا گذاشته شد پول را از چه کسی بگیریم، چون صاحبان شرکت یا فرار می کنند یا داوطلبانه به زندان می روند، لذا قرار شد که تشخیص صلاحیت صورت بگیرد، این تشخیص صلاحیت یعنی اینکه دولت پشت سفته را امضا کرده است. به بیان دیگر، ۹۰ درصد مبلغ سفته شرکت را دولت با گواهی تعیین صلاحیت که سازمان برنامه و بودجه می دهد، امضا می کند. با رفع این مشکل در پنج سال اخیر، شرکتها توانستند در حجم زیادی در خارج مشارکت نمایند و آثار مثبت زیادی به بار آورد. تا این تاریخ هم هیچ ضمانت نامه ای به اجرا گذاشته نشده است، یعنی در کارهای بسیار سخت این شرکتها از عهده کار برآمده اند. در مورد کارهای داخلی به طور خیلی مجمل در قانون حداکثر ظرفیت گفته شده است که طبق مقررات عمومی یا مصوبات هیئت وزیران ضمانت نامه داده شود، ابتدا این بحث پیش آمد که این کار را در بخش صدور خدمات تعریف کنیم، اما چون تعریف صدور خدمات در قلمرو داخل ایران مشکلاتی ایجاد می کرد، بنا شد به اتکای همان مصوبه هیأت وزیران، بانک مرکزی با همان سهولتی که در مراحل اجرایی دارد به متقاضیان ضمانت نامه بدهد و در جلسات متعددی که با شما پیمانکاران داشتیم، بارها و بارها گفتیم که شروع کنید و در بانک تقاضا مطرح کنید. شرکت های مهندسی ایرانی باید واقعیت خودشان را ببینند، اینکه می گویند شرکت های ما اگر ۶ ماه کار نکنند ورشکسته می شوند، خوب پس چرا ادعای ۱۰۰ میلیون دلاری دارند. چرا می خواهند با توتال و پتروناس همآوردی کنند، در حدی که هستند خودشان را ببینند و حرکت کنند. امید ما آن است که در آینده هم شرکتها از این حالت ترس درمی آیند و هم نظام کشور اجازه خواهد داد که اصلاً خودشان و دارای خودشان را نشان بدهند. البته مواعی در ابعاد سیاسی-اجتماعی وجود دارد، خود شرکت هایمان هم مایل به این کار نیستند پس به نظر من پیمانکاری عمومی یک روند طبیعی برای حرکت در جهت کارآفرینی است. فقط باید شرکتها بخواهند تا حیات خودشان را در بزرگ شدن و قوی شدن ببینند، دولت، نظام و کشور همه باید بزرگ شدن شرکتها

قدم است، اولین قدم وجود مبدع و مبتکر است در قدم دوم، ابتکار باید به صورت نوشته شده دربیاید و در سومین قدم، طرح را تأیید بکنند و چهارمین قدم، امکانات اجرایی است و پنجمین قدم، همکاری با کسانی است که آماده‌اند تا پول بدهند و می‌توانند با پولشان کار بکنند. از این جهت در مورد تأمین مالی، دولت کار خاصی نباید بکند. سؤال قابل طرح از این شرکتها این است که کدام یک از آنها مدیریت تأمین مالی را برعهده دارد و چه کسی کار می‌کند، آیا کارشناسی وجود دارد که یک دوره در بانک جهانی گذرانده باشد و حالا مدیر تأمین مالی شما باشد. اگر این ظرفیت‌سازی و ساختارها را ایجاد کردند، مطمئناً دیگر این سؤال مطرح نمی‌شود که دولت چکار باید بکند. همه می‌دانیم که در بازار ایران نقدینگی فراوانی وجود دارد و از آن طرف می‌توانیم در بازارهای بین‌المللی به نحو مناسبی از اعتبار خودمان برای پروژه‌ها خرج بکنیم.

در پاسخ به سؤال پنجم باید گفت که بحث بیمه تخصصی به ضمانت‌نامه‌ها بازمی‌گردد که امروزه خوشبختانه به دلیل اینکه نمی‌توانیم این ساختار منطقی را ایجاد کنیم، بانکها با ۱۰ درصد نقد و ۹۰ درصد سفته ضمانت‌نامه می‌دهند و من این نوید را می‌دهم که در آینده نزدیکی این ۱۰ درصد به ۳ درصد کاهش پیدا می‌کند که ۳ درصد نیز نیاز به بیمه‌نامه ندارد. در مورد بیمه مهندسی، فرضاً یک نفر طبق قرارداد موظف است که کارهای مهندسی خود را بیمه کند، شرکت بیمه ایرانی می‌گوید وقتی می‌توانم با یک نرخ معقول به یک شرکت ایرانی بیمه‌نامه بدهم که شرکت خود را بتواند نشان دهد و شرکت بیمه، اعتبار آن را حس کند تا در حد توانایی و اعتبار پیشینه کاری که به نام او هست، برایش یک سطح اعتبار قائل شود. کسانی که در مورد اروپا و امریکا مثال می‌زنند، فقط نتیجه‌اش را می‌بینند، یک نفر به رئیس بانک زنگ می‌زند که به نفع فرد دیگری ضمانت‌نامه بدهد، بدون اینکه یک درصد هم نقد بگذارد، فوراً ضمانت‌نامه تایپ می‌شود، آخر قضیه را نمی‌بینم، این مشتری نزد آن بانک اعتبار ۳۰ ساله دارد و هویتش را آنجا متمرکز کرده، نزد شرکت بیمه هم همین طور است. برای این است که می‌بینیم طرف بدون هیچ گونه پیچیدگی از شرکت بیمه، بیمه‌نامه مهندسی می‌گیرد. دوستان بعد از جلسه‌ای که دو سال پیش داشتیم مراجعه کردند، اما برای تشکیل پرونده اقدام نکردند یا نهایتاً پرونده‌های ضعیفی تشکیل دادند. در نتیجه، شرکت بیمه به اتکای پرونده‌های ضعیف

نه می‌تواند حد اعتبار تعیین کند و نه می‌تواند بیمه‌نامه مهندسی با تسهیلات ویژه ارائه بدهد، اگر شرکت‌های ما ساختارشان را بهبود بخشند و به اصطلاح، وارد گود شوند و خودشان را نشان بدهند، شرکت‌های بیمه و بقیه همه در خدمتشان خواهند بود.

در خصوص سؤال ششم، شایان ذکر است که دوستان اشاره کردند ما در مدیریت پروژه توانایی نداریم، چرا این توانایی ایجاد نشده است، ایرادش در سازمان برنامه و بودجه بوده که سیستم نظارتی دقیقی نداشته است. در یک سفر در بنگلادش دیدیم که پیمانکار باید در دمای ۵۰ درجه با شرایط سخت، با سیلی که در پیش است کار را جلو ببرد. وقتی ناظر سهل‌انگاری کند، همه چیز می‌خوابد، یک پروژه ۶ ماهه، ۶ ساله می‌شود. وقتی پول خوب داده نشد، پیمانکار نمی‌تواند صورت وضعیت جدید ارائه کند، بنابراین پروژه می‌خوابد. اینکه چرا این طور شده است، بخشی به سیستم نظارتی بازمی‌گردد و یک بخش هم به آن موضوع بازمی‌گردد که شرکتها در این فضا این گونه بار آمده‌اند، ابتدا قول انجام ۶ ماهه می‌دهند، قرارداد که امضا شد و پیش‌پرداخت را گرفتند، کار را رها می‌کنند. اکنون مشکل یک بعدی نیست بلکه دو بعدی شده است، یعنی هم سیستم عدم پرداخت مناسب و نظارت ناکافی مطرح است و هم وضعیت نامطلوب شرکتها در عمل. اگر واقعاً بخواهیم این وضعیت را متحول نماییم، باید از امروز تصمیم بگیریم، به نظر من بهترین تمرین این است که در کارهای خارجی درگیر بشویم. امروزه شرکت‌های ایرانی که در کارهای خارجی دخیل هستند، فهمیده‌اند که چطور باید از زمان‌بندی استفاده بکنند. به نظر من بهترین تمرین این است که شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری در عرصه بین‌المللی پا بگذارند، همان طوری که آقای ناموران رفتند و یک پروژه کوچک گرفتند. به نظارت قوی و پرداخت مناسب عادت کنند و کار در زمان‌بندی مقرر تحویل بدهند، در آن صورت دیگر با این مشکل مواجه نخواهیم بود.

در پاسخ به سؤال ششم باید گفت که در مورد نیروی انسانی، وزارت کار خیلی موفق عمل می‌کند. در کتابی که این وزارتخانه چاپ کرده است، بخش‌های از قانون کار را که مربوط به اشتغال اتباع خارجی است، آورده که خیلی هم خلاصه است. یک ماده آن می‌گوید، اگر نیاز باشد تا کارشناسی فوراً حاضر شود، با پیشنهاد وزیر ذی‌ربط و وزیر کار می‌تواند مجوزش صادر

شود، بعد در آیین‌نامه آن گفته شده است که هیأتی به نام هیأت فنی و اشتغال وجود دارد که ضرورت‌ها را تشخیص می‌دهد و وزارت کار موظف است تا به نظر هیأت مزبور جامه عمل بپوشاند. این موضوع برای آقای رضوی جالب است که برای این هیأت اشتغال، در آیین‌نامه این انصاف به کار برده شده که دو نفر نماینده وزارت کار و یک نفر نماینده دستگاه استفاده‌کننده، یک نفر نماینده سازمان امور استخدامی و یک نفر نماینده سازمان برنامه و بودجه در نظر گرفته شده است. پس دو رأی رئیس جمهور دارد و دو رأی وزارت کار، یکی هم رأی متقاضی است. حال فرض کنید که متقاضی بگوید که باید این کارشناس سه ماهه بیاید و تخصص ویژه‌ای را ادامه بدهد و وزارت کار مخالف است، بحث روی همین است. به هر صورت وزارتخانه می‌گوید که این کار را انجام دهید، سه رأی از دو رأی تصویب کننده است، دو رأی رئیس جمهور می‌تواند حق را به دستگاه اجرایی بدهد. الان با این ادغامی که صورت گرفته ترکیب این کمیته به هم ریخته است، یعنی دو رأی وزارت کار دارد، یک رأی دستگاه متقاضی و یک رأی هم سازمان جدید مدیریت و برنامه‌ریزی کشور، اگر این سازمان جدید که از ادغام دو سازمان به وجود آمده است دو نماینده نداشته باشد، کار گره می‌خورد. چون وزارت کار می‌گوید نه و این دو می‌گویند بله، هیچ کس نیست که تعیین کننده باشد، ولی به هر حال انشاء... درست می‌شود و آقای رضوی پیگیری کنند که در این مجامع دو نفر نماینده و از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور وجود داشته باشند. به هر صورت این هیأت فنی و اشتغال تقاضای کارگیری نیروی متخصص را می‌شود، ترکیب هیأت هم طوری است که وزارت کار نمی‌تواند آن را وتو نماید. راجع به کالای خارجی هم امروز مصوبه‌ای را دیدیم که حداکثر تسهیلات را برای تدارک کالا از خارج خواهد داشت، حتی می‌تواند حذف تعدادی از هزینه‌ها و سودهای بازرگانی را برایش پیش‌بینی کند. مگر اینکه ضرورت تأمین پروژه یا کالا از خارج احراز نشود که این مورد همان مشکلی است که شما دارید.

شیبانی: اگر به سابقه نظام فنی و اجرایی کشور در زمان تشکیل آن بازگردیم، جدا کردن مشاور از پیمانکار و از سازنده باعث شده است که کشور و استعدادهای ما متفرق و کوچک نگه داشته شوند. ما امروز همان طور که گفتند، می‌خواهیم به طور طبیعی رشد کنیم و توان



ایجاد کنیم، نه اینکه بگوییم امروز یک شرکتی درست کردیم و حالا تبدیل به یک پیمانکار عمومی شده‌ایم. برای این کار راه حل وجود دارد، تقاضای ما از سازمان برنامه این است که این موانع را برطرف کند، هنوز در آیین‌نامه‌های سازمان برنامه و بودجه می‌گوید که یک شرکت مهندسی مشاور حق ندارد که در شرکت دیگری شریک بشود، اجازه نمی‌دهد که در حرفه‌های دیگر دخالت نماید، پس از سالها اخیراً گفته‌اند می‌توانید پیمانکاری بکنید، ولی هنوز آیین‌نامه‌اش در نیامده است. شما به این صورت عمل کنید و اجازه دهید که شرکت‌های سرمایه‌گذاری تشکیل شوند، یعنی یک شرکت مادر درست شود که شاخه مهندسی هم داشته باشد و طبق ضوابط سازمان برنامه و بودجه، شاخه پیمانکاری و شاخه ساخت هم تشکیل بدهند. شاید شما آگاهید ولی از آن چشم می‌پوشید که شرکت‌های مهندسی ما در پروژه‌هایی که شما اسم می‌برید هم پیمانکار، هم سازنده و هم مشاور هستند، ولی نمی‌توانند بروز دهند، قوانین شما این کار را منع کرده است، اینها را اصلاح کنید. اگر ما شرکت سرمایه‌گذاری داشته باشیم، آن وقت می‌توانیم رشد طبیعی داشته باشیم. ما به راحتی می‌توانیم با شرکت‌های دیگر تجمع کنیم و توان خود را زیر یک شرکت سرمایه‌گذاری با هم قرار دهیم و نیرویمان را چند برابر کنیم. اگر شرکتی وجود داشت که هسته مهندسی و برنامه‌ریزی را نداشت که ما داریم و در مقابل، ما در پیمانکاری که آن شرکت دارد، ضعیف هستیم. از تجمع آنها یک نیروی فوق‌العاده قوی تشکیل می‌شود. این امر با یک سرمایه‌گذاری مشترک فرق می‌کند، وقتی که به صورت یک شرکت سرمایه‌گذاری دربیاییم و شرکتها از آن سهم معینی داشته باشند، به این وسیله رشد می‌کنیم. شما امکان تشکیل شرکت‌های سرمایه‌گذاری را فراهم کنید تا ما هم بتوانیم دنبال آنچه که شما گفتید بروید. مسئله بعدی که اشاره کردید بیمه‌های مهندسی است. بیمه مرکزی ایران رسماً اعلام کرده که صدور بیمه‌های حرفه‌ای را منع کرده است، خوب معلوم است یک نظام بیمه دولتی چه علاقه‌ای دارد که بی‌جهت زیر بار دردرس برود. تا وقتی بانکها و شرکت‌های بیمه ما خصوصی نشده‌اند، همین اشکال خواهیم داشت. ما الان در وضعیتی هستیم که شرکت‌های بیمه خارجی آمدگی دارند که با ما مذاکره نمایند و به ما بیمه دهند، اما بیمه‌های ایرانی از این کار خودداری

می‌کنند.

علی آبادی: اشکالی ندارد، با شرکت‌های بیمه خارجی در این خصوص وارد مذاکره شوید. شیبانی: وزارت نیرو را مثلاً بزنیم، چرا این گونه شده است، یک شرکت آنجا هست و این شرکت در واقع به دلیل این که خودش را به صورت بین‌المللی به ثبت رسانده و اعتبارات اسنادی را از خارج می‌گیرد، درست مثل یک شرکت خارجی که اینجا کار می‌کند، با ماهیت خارجی توانسته است این خدمات را انجام دهد، ولی ما اگر بخواهیم از داخل این کار را بکنیم، انواع موانع بر سر راه ما وجود دارد. طی جلسه‌ای با مدیران ارشد این شرکت مشورت کردیم، ما را راهنمایی کردند که مطابق مقررات داخلی عمل کردن، کار بسیار مشکلی است همه افرادی که اینجا هستند و به اضافه بقیه، این گونه راهنمایی کردند، اینها اشخاصی هستند که سالها در بانک مرکزی و وزارت دارایی مقامات بالا داشته‌اند، یعنی دست و پاگیر بودن مقررات را حس کرده‌اند، بله ما نمی‌توانیم یک شبه اسم خود را پیمانکار عمومی بگذاریم، ولی عوامل تشکیل دهنده‌اش وجود دارد، شرکتها اگر خصوصی بشوند، به سادگی می‌توانند با هم مشارکت نمایند، مشروط بر آنکه مقررات هم اجازه بدهد.

معاونی: ایجاد ارتباط با شرکت‌های خارجی و هماهنگ کردن خودمان با شرکت‌های خارجی هم هدف خیلی خوبی است و باید شرایطی ایجاد شود که این امکان به وجود آید، ولی به نظر من مقررات بسیار دست و پاگیر دولت مانع از این کار می‌شود.

توجه داشته باشید که شریک شدن با شرکت‌های خارجی اگر شرکت‌های عامل باشند که ماهیت دولتی دارند، غیرممکن است، مثل توتال و... ولی اگر منظور شما شرکت‌های مهندسی خارجی مثل تکنیپ، پارسونز و... باشد، خیلی راحت است. خاطرتان باشد که آنها در یک زمینه اقتصادی کار می‌کنند که غیر از خدمات عمومی که دولت می‌دهد، مثل دادگستری و شهرداری، صد در صد اقتصاددان اعم از بانک، بیمه، تأمین مالی و تولیداتشان خصوصی است، یعنی عملاً ۸۵ تا ۹۰ درصد از تولید ناخالص داخلی‌شان از طریق بخش خصوصی حاصل می‌شود، ولی ما در عرصه‌ای کار می‌کنیم که به گفته خود شما ۸۶ درصد از GNP ما ناشی از بخش دولتی است، یعنی توسط بانکهای دولتی، سیستم حمل و نقل دولتی، بیمه‌های دولتی و سازندگان دولتی

شیبانی:

شرکت‌های ایرانی

معمولاً در قراردادهای همکاری

با خارجیها،

انجام‌دهنده بخش پرخطر پروژه

هستند، و به دلیل

مشکلاتی که دارند هیچ وقت مانند

تعهد یک شرکت خارجی

قابل اتکا نیستند.

پیمانکار خارجی در این مشارکت،

قسمت پرخطر را

به ایرانی واگذار می‌کند

محاصره شده‌ایم. به عبارت دیگر، باید از آذربایجان، ایران ترانسفو، ماشین‌سازی اراک و... جنس بگیریم. ما هم فکر می‌کنیم که باید این همکاری‌های بین‌المللی وجود داشته باشد، در کشورهای دیگر هم همین طور است.

علی آبادی: شما پیشنهاد بدهید، محدودیت‌هایی را که اجازه نمی‌دهد شما با شرکت‌های خارجی همکاری نمایید، مشخص کنید.

معاونی: بله در این زمینه کار می‌کنیم. یک مسئله دیگر که استدعا دارم توجه کنید، ما را با بنگلادش مقایسه نکنید. ما اگر بخواهیم جلو برویم باید با شرکت‌های اروپایی مقایسه شویم، خود مقررات سازمان برنامه و بودجه بازدارنده است. جناب آقای رضوی درست می‌گویند، که اگر بخواهند نمی‌توانند به ما ضمانت‌نامه بدهند،

تقصیر ایشان نیست، تقصیر مقررات است. رضوی: قوانین و مقررات موجود در کشور را قبول داریم و نباید استثنا قایل شویم و نباید شرکت‌های مهندسی مشاور را هم مستثنی بکنیم، اگر قوانینی وجود دارد، ما باید در چارچوب قوانین کار کنیم، در غیر این صورت باید قوانین را لغو کنیم. وقتی که عرض کردم ماده ۴۴ و ۴۵ می‌گوید صلاحیت فنی خریدار و فروشنده مطرح باشد باید این کار را کارفرما با صورت جلسه و درج آگهی انجام دهد، ما نمی‌بینیم که هیچ کدام از این آقایان این کار را انجام دهند. پس مقصر ما نیستیم، کارفرماها نیز به این عمل نمی‌کنند، بندرت ملاحظه می‌شود که قرارداد را امضا کنند، می‌آیند و می‌گویند برای این کار تأیید صلاحیت بدهید که برای دریافت ضمانت‌نامه حسن انجام تمهیدات به بانک ببرند. معاونی: فرمایشات شما صحیح است، یعنی یک رشته مقررات هست که ضمن اینکه در قالب این مقررات کارفرماها به ما این قراردادها را می‌دهند، در قالب همین مقررات ما نمی‌توانیم ضمانت‌نامه بگیریم.

رضوی: باید راه قانونی را طی کرد، یعنی آقایان از طریق قانون مناقصه‌ها را برگزار نمایند و به این ترتیب برنده مناقصه مشخص شود و صورت جلسات نیز به ما اعلام شود و قرارداد منعقد شود. با امضاهای مشخص بیاورند. شما تشریف بیاورید و ببینید که قراردادهایی برای ما ارسال می‌شود که نام و امضای مشخصی ندارد و چند میلیون دلاری یا چند میلیون یورویی است. جوابگوی اینها چه کسی است، چرا سازمان برنامه و بودجه باید زیر بار ضمانت‌نامه‌های چند میلیون دلاری برود و اعلام وصول قرارداد که اصلاً مشخص نیست قراردادهای به چه شکلی بسته شده‌اند.

خسروی زاده: این مناقصه‌ها را چه کسی برگزار می‌کند.

رضوی: این مسئله از طریق بخشنامه‌ای به تمام وزارتخانه‌ها ابلاغ خواهد شد که رعایت قوانین و مقررات جاری کشور الزامی است، وقتی که این کار انجام شد ما هم به شما تأیید صلاحیت می‌دهیم، شما هم می‌روید به بانک مرکزی و ضمانت‌نامه می‌گیرید.

علی آبادی: اشکالی ندارد خودمان را با بنگلادش مقایسه کنیم. امروزه بنگلادش اقتصادش از ما سالمتر است و صادراتش نیز از ما بیشتر است. چرا ما خودمان را با اروپا مقایسه کنیم، اگر این کار را بکنیم همین می‌شود که امروز

هست و همیشه در خیالات و اوام هستیم، باید با همترازهای خودمان، بنگلادش اندونزی، کره و کسانی که خیلی جلوتر از ما هستند، مقایسه کنیم. به هر صورت از ذخایر گاز پارس جنوبی برداشت می‌شود، اگر سریعاً اقدام نکنیم، بعد از مدت مخازن به نفع طرف مشترک صفر می‌شود. زمانی دومین تولید کننده نفت بودیم، اما امروز داریم سومی یا چهارمی می‌شویم، احتمالاً اگر کندتر عمل کنیم ممکن است به آخرین عضو اوپک تبدیل شویم. چاره‌ای نیست که ضربتی صنعت نفت را بازسازی نماییم و مخازنی را که استفاده نکرده‌ایم، سریعاً فعال کنیم، در عرصه گاز و منابع مشترک نیز که اصولاً منافع ملی مطرح است. به هر صورت کار باید به صورت ضربتی تعریف بشود، سرمایه‌ای که متقاضی است جذب بشود، اما اینکه یک شرکت مهندسی ایرانی چطور می‌تواند از توتال، پتروناس و... یک بخش از کار مهندسی و تولیدی را به عهده بگیرد، ربطی به اینها ندارد، این شرکت باید بتواند با آنها وارد همکاری بشود که به جای اینکه لوله را به کره‌ای بدهند تا در کف دریا بگذارد، به ایرانی بدهند. این موضوع نیاز به این بحثها ندارد، حالا راهش چگونه است، شما آقایان که اکثر در اروپا درس خوانده‌اید، عمدتاً با همین آقایان که امروز مدیر عامل این شرکتها هستند، رفیق هستید و صحبت کرده‌اید، به آنها رجوع کنید و به این نتیجه برسید که این گونه نیست که به تنهایی بتوانیم کاری انجام دهیم، شروع کنیم به شریک پیدا کردن، من فکر می‌کنم خیلی موانع از پیش پای شما برداشته شود.

رضوی: آقای خسروی زاده توضیح در مورد علت تأخیر در پروژه‌ها را به من واگذار کردند. حالا برمی‌گردیم به همین پروژه‌های خرید و مهندسی توجه کنید اگر کارفرما این پروژه را به یک شرکت خارجی بدهد، ۱۰۰ درصد ضمانت‌نامه‌اش را از بانک خارجی می‌گیرد و به سازمان برنامه مراجعه نمی‌کند، اعتبار اسنادی‌اش مؤثر واقع می‌شود و کارش جلو می‌رود و پروژه را به یک مشارکت خارجی ایرانی می‌دهند. اگر از ما می‌خواهند تا ضمانت‌نامه بدهیم، در قالب ۱۰ درصد هم حاضر هستیم، ولی در مسیری می‌افتیم که نمی‌توانیم ضمانت‌نامه بدهیم. می‌بینیم یک رشته مقررات را کارفرما رعایت نکرده است و لذا مسئولان امر نیز به حق مجوز نمی‌دهند، نتیجه این می‌شود که کار را به شرکت ایرانی واگذار می‌کنیم که با تأخیر انجام می‌شود.

علی آبادی: بحث ۱۰ درصد نیست، شما باید در مورد ۹۰ درصد پوشش دولت اطمینان ایجاد کنید.

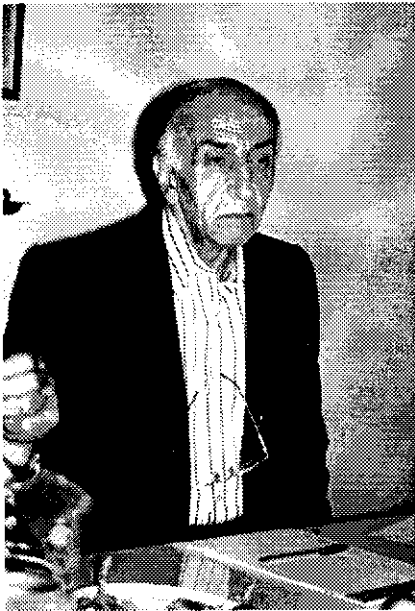
رضوی: صلاحیت را بانک از ما می‌خواهد، و ما هم اغلب این کار را انجام می‌دهیم.

علی آبادی: شما به بانک سفته می‌دهید که دولت می‌خواهد امضا کند، دولت برای امضای سفته شما می‌گوید که این شرکت باید سابقه کاری در داخل داشته باشد، شناخته شده باشد و رتبه‌بندی مناسب از سازمان برنامه داشته باشد، سپس بیاید ۹۰ درصد را امضا کنیم. آن شرکت‌هایی که دیروز ثبت شده‌اند و امروز ضمانت‌نامه می‌خواهند، باید با مانعی مواجه بشوند، بلکه سازمان برنامه می‌گوید که صلاحیت شما تأیید نمی‌شود، بعضی وقتها ممکن است موانع و مقرراتی وجود داشته باشد که یک بخش کار است، ولی بخش عمده این است که شرکت‌هایی که در مورد این قضیه خیلی اعتراض دارند، سوابق آن کار را نداشته‌اند، یعنی کاری ۵۰ میلیون دلاری هیچ وقت در طول عمرشان نداشته‌اند و الان می‌خواهند برای ۵۰۰ میلیون دلار ضمانت‌نامه ارائه بدهند.

خسروی زاده: تمام شرکت‌ها که این طور نیستند، در مورد شرکت‌هایی که جدیداً تأسیس شده و سابقه کاری زیادی ندارند حرف شما درست است، اما شرکت‌هایی که سابقه کار دارند، هویت دارند و شناخته شده‌اند باید مشکلاتشان رفع بشود.

حسن تاش: در اینجا یک سؤال مطرح می‌شود، فرض کنیم که رفاقتی که آقای علی آبادی اشاره کردند، بین یک شرکت توانای داخلی و یک شرکت خارجی ایجاد شود و بگوید این لوله را به جای یک شرکت کره‌ای من کار بگذارم. آیا شرایط این شرکت داخلی با شرکت کره‌ای دقیقاً برابر است، یعنی قوانین و مقررات ما اجازه می‌دهد که کاملاً برابر باشد، یا شرکت کره‌ای خیلی راحت می‌تواند تمهید امکانات بکند و زمین‌ها را فراهم کند، در حالی که این شرکت داخلی با مشکلات زیادی مواجه می‌شود.

علی آبادی: اگر این توانایی که می‌گویید مصداق پیدا کرده باشد مشکل حل شده است، ولی اگر توانایی شرکت مصداق پیدا نکند، شرکتی است که همواره در داخل با مشکلات زیادی کار کرده و شکل گرفته است و امروز هم اصلاً دارایی‌ها به نام خودش نیست و یا خودش را بروز نمی‌دهد، ترسان است و زیر بار نمی‌رود، اگر وضع شرکت این گونه باشد پاسخ شما منفی است، کره‌ای خیلی سریع ضمانت‌نامه را می‌دهد



رضوی:

به صرف داشتن

مجوز شورای اقتصاد

نمی توانیم به مشاور ایرانی

که قرارداد طرح و ساخت

از کار فرما گرفته است

بلافاصله ضمانت نامه بدهیم

نداریم ما در یک توانایی برابر با آنها نیستیم. تا چند سال دیگر باید عضو سازمان تجارت جهانی شویم، اصلاً چاره‌ای ندارم جز اینکه قوی بشویم. **علی آبادی:** شما اگر می‌خواهید از این فضا

نجات پیدا کنید، باید بلند شوید و این فضای خود ساخته را درهم بشکنید و به دنیای خارج پا بگذارید و کار بگیرید، بعد می‌بینید که این طرف قضیه مثل این است که آدم به کره ماه برود و از آنجا زمین را ببیند. شما اگر بیرون مرز بروید اولاً می‌فهمید پروژه یعنی چه، کار کردن یعنی چه، ناظر یعنی چه، پول گرفتن یعنی چه، محیط کار یعنی چه، بعد قدر داخل را بهتر خواهید دانست. در حال حاضر در بخش راه و ساختمان دو، سه

شرکت خصوصی داریم که در این راه خوب پیشرفت کرده‌اند. شماها هم خوب است از آنها عقب نمانید در بخش نفت در خارج کار کنید، مناقصه‌های زیادی ارائه می‌شود، اگر واقعاً توانمند هستید در اندازه‌های کوچک کار بگیرید و اگر دو، سه تا کار را این گونه بگیرید، اصلاً تصویرتان عوض می‌شود و ساختار مناسب را

علی آبادی: خارجی می‌گوید من این شرکت را پسندیده‌ام.

رضوی: اگر پسندیده است پس آیین‌نامه تشخیص صلاحیت را باید دور بزنند.

علی آبادی: در این پروژه بله، خارجی پسندیده است.

رضوی: شورای اقتصاد به آنها مجوز داده، کارفرما مجوز داده است که من تو را انتخاب می‌کنم. یعنی قرارداد بسته حالا دیگران معترض هستند که چرا از طریق مناقصه برگزار نمی‌شود، این واقعاً حق دیگران است و ما می‌گوییم که به دیگران فرصت داده شود، چنانچه ذی‌حق هستند حق خود را بگیرند.

وقایع نگار: من فکر می‌کنم که مقداری زاویه دید ما به یکدیگر متفاوت است، آقای علی آبادی در بالا هستند و ما در پایین. در مورد بحثی که فرمودید با خارجی رفیق شوید تا پیمانکاری عمومی شکل بگیرد، اولاً بحثی که آقای شیبانی کردند صحیح است، باید موانع قانونی از سر راه ما برداشته شود تا بتوانیم به پیمانکار عمومی تشکیل بدهیم. تا این قضیه شکل نگیرد، ما نمی‌توانیم در یک مقام برابر با شرکت خارجی قرار بگیریم، ما اگر آن قدر قوی باشیم کار بگیریم که احتیاج به شرکت خارجی نداریم و می‌رویم خارج کار می‌گیریم، باید موانع برداشته شود تا پیمانکاری عمومی شکل بگیرد. ما الان نمی‌توانیم یک شرکت سهامی عام بشویم و سهام خود را در بازار بورس اوراق بهادار بگذاریم، زیرا سازمان برنامه اجازه نمی‌دهد، باید اجازه بدهند تا شرکت سهامی عام بشویم و اوراق مشارکت منتشر کنیم.

علی آبادی: باید گفت که یک ماده قانون برنامه و بودجه گفته است که نمی‌توانید شرکت سهامی عام بشوید، چه اشکالی دارد که این ماده را تغییر دهیم تا بتوانید بشوید. قانون مربوط به چهل سال پیش است، بحثهای کلی را کنار بگذاریم، اینکه ما یک دفعه قوی شویم، باید همکار شویم، استاد داشته باشیم و در عرصه بین‌المللی ابعاد مختلف تأمین مالی را یاد بگیریم.

وقایع نگار: تمام حرفهای شما را قبول دارم. **علی آبادی:** فکر می‌کنم برای ادغام در دنیای امروز تجارت، باید بدانیم که تجارت دست صاحبان قدرت است، آن را سهمیه‌بندی کرده‌اند باید بتوانیم هم خود را از این سهمیه‌بندی بگیریم.

وقایع نگار: من فکر می‌کنم که امکان رقابت

و کار را تمام می‌کند و امروز به جای اینکه این بحثها را بکنیم باید شرکتهایمان دست به ایجاد شرکت‌های سرمایه‌گذاری بزنند.

شیبانی: این کار ممنوع است.

علی آبادی: اصلاً تعیین صلاحیت را رها کنید، ببینید این بحث تعیین صلاحیت بحث متفاوتی است. اولاً اینکه قانون نیست. این نظام فنی و اجرایی از یک ماده قانون برنامه و بودجه نتیجه گرفته شده و احتمالاً بالغ بر ۱۰ کیلو کاغذ است که زمانی هم باید تماشای سوزانده شود، اما این امر چه زمانی اتفاق خواهد افتاد، وقتی که به جای ۱۰ کیلو کاغذ، ۱۰ برگ کاغذ با عنوان نظام فنی و اجرایی ایجاد کردیم. براساس آن هر امری می‌تواند صورت بگیرد، واقعاً طی سال‌های ۱۳۴۸ تا ۱۳۵۲ که قانون برنامه و بودجه شکل گرفته، تا امروز به طور مستمر به حجم نظام فنی و اجرایی افزوده شده است. اما اینکه امروز می‌خواهید در یک مناقصه بین‌المللی که بیمه متقابل شده و یک پیمانکار خارجی آن را تأمین مالی کرده است پیمانکار دست دوم بشوید، داخل آن مکانیزم پیچیده باید بشوید. اما در واقع اینطور نیست، امروز براساس قانون حداکثر ظرفیت که تکالیفی هم برای سازمان برنامه در نظر گرفته و براساس نیازی که کشور دارد به شرطی که توانا باشید و رتبه‌بندی مناسبی داشته باشید و به شرطی که بتوانید قراردادی را احراز بکنید و تأیید کنید، هیچ مشکلی نخواهید داشت. در یک مناقصه در بنگلادش، یک شرکت ایرانی بسیار سریعتر از یک شرکت کره‌ای ضمانت‌نامه تهیه کرده است، علت این بوده که کره‌ای گفته اعتبار بانکی‌ام پر شده است و بانک به من اعتبار نمی‌دهد و از من پول می‌خواهد، من می‌خواهم با کارفرما صحبت کنم و بخشی از مطالباتی را که دارم به حساب ضمانت‌نامه بگذارم. برای شرکت خارجی هم تهیه ضمانت‌نامه هزینه دارد، در عوض در ایران یک رشته مقررات پیچیده داریم، اما در آنجا مقوله اعتبار و پر شدن اعتبار دارند، هر دو نیز احتمالاً می‌توانند همزمان ضمانت‌نامه‌هایشان را بیاورند به شرطی که بتوانند در کار رقابت کنند.

رضوی: همیشه نباید فکر کنیم که کار را باید به من بدهند، آقایان می‌دانند مشاوران بسیاری وجود دارند و قانونی به نام ارجاع کار وجود دارد. حرف من این است که اگر قانون ارجاع کار رعایت نمی‌شود و قراردادی با یک مشاور منعقد می‌شود که ما خبر نداریم، چطور باید قرارداد را پیش ما بفرستند.



برای برخورد با مشکلات پیدا می‌کنید. رضوی: من با این موضوع که آقایان می‌فرمایند سازمان برنامه و بودجه مانع است موافق نیستم، زیرا در قراردادهایی که به ما می‌رسد، آقایان به عنوان پیمانکار عمومی تأیید صلاحیت می‌شوند، پس ما ممانعتی به عمل نمی‌آوریم، شما می‌روید قراردادی را امضا می‌کنید، بخش «حوزه کار» سازمان برنامه اصلاً خیر ندارد که شما زمینه کار را دارید یا نه، ما حتی به شما می‌گیریم مشاور هستیم و تأیید می‌کنیم و می‌گیریم تعیین صلاحیت موردی هم برای پیمانکاری بگیریم که این می‌شود پیمانکاری عمومی. بعد از آن، کارفرما کار را به شما واگذار نمی‌کند، چون تکنولوژی را شخص دیگری وارد مملکت کرده است. کسی که تکنولوژی را آورده است به شما اجازه نمی‌دهد تا مهندسی تفضیلی را انجام دهد. خوب شما اگر کلید در دست را می‌گرفتید، خودتان پیمانکار عمومی می‌شدید.

خسروی زاده: در قانون حداکثر پیش‌بینی شده است که شرکت‌های مشترک ایرانی و خارجی برای واگذاری کار تشکیل بشود، اما متأسفانه این موضوع در موارد دریایی و مواردی که فاقد تکنولوژی مورد لزوم هستیم، تا به حال تحقق نیافته است. اگر مسئله قانون حداکثر استفاده اجرا شود، البته مشکلاتی هم برای اجرای آن وجود دارد، به هر حال مشکلات را باید مرتفع کرد. اگر آن قرارداد به آن صورت که نوشته شده است با ۵۱ درصد سهم طرف ایرانی انجام بشود، آن وقت در عین انجام کار، آن نظری که جناب عالی دارید تأمین می‌شود، یعنی می‌توانند با هم رفیق شوند. ولی من وقتی می‌توانم به خارج بروم در پروژه‌های آنها شرکت کنم که عملکرد خود را ارائه دهم. به این راحتی که به ما کار نمی‌دهند، می‌گویند کارهای مشابه را کجا انجام داده‌اید. وقتی در کشور خود به من کار مشابهی را نداده‌اند، در یک وضعیت ناشناخته که به من کار نمی‌دهند.

علی‌آبادی: به هر حال دهها سال است که در این کشور کار می‌کنید.

خسروی زاده: برخی شرکتها به مالزی و جاهای مختلف رفته و کارهایی گرفته‌اند و به نتیجه هم رسیده‌اند، پس باید در ایران هم ما را بپذیرند.

علی‌آبادی: چرا قید باید می‌گذارید. **خسروی زاده:** وقتی می‌گوییم سازمان برنامه نمی‌گذارد، نه اینکه آقای رضوی

نمی‌گذارد، به قوانین و مقررات موجود اشاره می‌کنند. راجع به پیمانکار عمومی مقرراتی وجود ندارد و آقایان نمی‌توانند سهام یکدیگر را بخرند، اینها موانع و مشکلاتی است که وجود دارد.

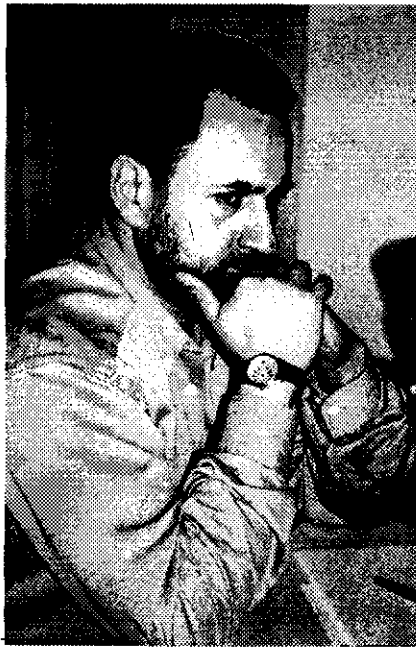
رضوی: راهکارها را ما گفتیم که به طور موردی شما را تعیین صلاحیت می‌کنیم.

خسروی زاده: به هر حال اگر در این قوانین به صورتی که نوشته شده است، سعی بشود حسن نیت بیشتری اعمال شود و این مقررات به یک نحوی انجام شود که مشارکت‌ها تشکیل بشود، آن وقت رفاقتها برقرار می‌شود و در داخل و خارج به همراه خارجیا کار می‌گیرند.

علی‌آبادی: امروزه با همین نابسامانیها و مشکلات، شرکت‌هایی از بخش خصوصی، دولتی و عمومی (بنیادها) به خارج رفته و رفیق پیدا کرده‌اند. توصیه من به جمع این است که یک قدم به جلو بگذارید. اینکه بنشینیم بحث ماده و قانون و... بکنیم، اینها را رها کنید. اگر یک شرکت در یک مناقصه خارجی برنده شود، چهره جدیدی پیدا می‌کند، بین‌المللی می‌شود و بقیه شرکتها به اتکای او شروع به حرکت می‌کنند و امیدوار می‌شوند.

حسن تاش: در جلسه قبل، بیشتر مشکلات را از زبان شرکت‌های مهندسی مشاور شنیدیم، این جلسه هم آقایان مجدداً مطالب را طرح کردند و مطالب طرف مقابل را هم شنیدیم. من به عنوان جمع‌بندی خیلی کلی، فکر می‌کنم که چند مشکل اساسی در کشور وجود دارد که شاید مانع این می‌شود که پوسته‌ها را بشکافیم و بزرگتر شویم. به لحاظ فرهنگی، موضوعی که آقای

علی‌آبادی مطرح کردند، خودش می‌تواند موضوع بحث کاملاً مستقلی باشد که چرا اختفا و پنهان‌کاری وجود دارد. من فکر می‌کنم که به هر حال این امر یک مسئله فرهنگی است و اینکه چندی پیش جلسه‌ای داشتیم و دکتر سریع‌القلم می‌گفتند عده‌ای در کشور باید به دنبال تولید ثروت باشند و کشوری توسعه پیدا نمی‌کند مگر اینکه مدیران کشور چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی به دنبال تولید ثروت باشند و تولید ثروت مذموم تلقی نشود، زیرا در کشور ما به لحاظ تاریخی و فرهنگی تولید ثروت مذموم تلقی می‌شود. دوم اینکه، در دوره‌های مختلفی در طول تاریخ ما برخلاف چیزی که در غرب و اروپا وجود داشته، مالکیت آن‌شان و اعتبار خود را نداشته است، هر دوره‌ای هر کسی آمده و خیلی راحت با مالکیت دیگران بازی کرده و انتقال مالکیت داده و مصادره کرده است، یا دوره‌ای تحت عنوان خالصه‌جات و به شکل‌های دیگر عمل شده است. محور بحث این است که بر سر راه شکوفایی استعدادهای موجود در کشور موانعی وجود دارد که باید برداشته شود. به نظر من، بخش خصوصی ما باید به دنبال این باشد که در جاهایی که فکر می‌کند استعدادهایی وجود دارد و موانعی بر سر راه وجود دارد، اینها را شناسایی و استخراج کند و اعمال فشار بکند و دنبال برطرف کردن آن باشد. من نمی‌خواهم بحث جدیدی را باز کنم، ولی فکر می‌کنم برای این کار باید سازوکار سالم و درستی برقرار شود. همه جای دنیا کسانی که به دنبال تولید و ایجاد ثروت هستند حتی دنبال این هستند که به خاطر



حسن تاش:

به نظر من،

بخش خصوصی ما باید

به دنبال این باشد که

در جاهایی که فکر می‌کند

استعدادهایی وجود دارد

و موانعی بر سر راه وجود دارد،

اینها را شناسایی و استخراج کند

و اعمال فشار بکند

و دنبال برطرف کردن آن باشد

این جهت اشاره کردند، این اراده و خواست در بخش خصوصی هم باید به همین صورت وجود داشته باشد که باید فشار بیاورد و بخواهد تا این موانع را برطرف کند، پوسته‌ها را کنار بگذارد به جلو حرکت کند.

علی‌آبادی: من می‌گویم امروز تصمیم بگیریم که حرکت کنیم، اگر در داخل نمی‌شود و محدودیت وجود دارد به خارج بروید، شرکتهای خوبی مثل شما که اینجا هستید من دوست دارم به ما مراجعه کنند که ما می‌خواهیم مثلاً در مناقصه قرقیزستان شرکت کنیم. هیچ‌گونه مشکلی که امروز در ذهن شما هست، آنجا نخواهد بود و به سهولت می‌توانید در مناقصه شرکت کنید و کار را برنده شوید، تجهیز کارگاه بکنید و می‌بینید که به یک شرکت بین‌المللی بدل می‌شوید و خیلی از این بحث‌ها را دیگر مطرح نمی‌کنید.

مردمی است، باید بتوانند تأمین مالی بکنند، اعتبار مالی داشته باشند و... و اگر نتوانند در شرایطی که دولت هم انجام نمی‌دهد، جامعه عقب‌گرد خواهد کرد. هیچ راهی نیز وجود ندارد. لذا دولت باید به دنبال این باشد که موانع را از سر راه تولید ثروت بردارد، موانع و مشکلات سرمایه‌گذاری تولیدی را برطرف کند، قوانین و مقررات را در جهتی شکل بدهد که اینها اتفاق بیفتند. انسان این گونه است، وقتی محدود شد راه خودش را پیدا می‌کند. دولت هم باید این عزم را داشته باشد که خصوصی‌سازی را از اول شروع کند، اما درست در زمانی که شعار خصوصی‌سازی می‌دهیم، شاهد بزرگ شدن بی‌رویه دولت هم هستیم. درست در همین زمان که خصوصی‌سازی مطرح است شرکتهای دولتی متعددی تأسیس شده‌اند، اینها با هم تناقض دارند. آقای علی‌آبادی حرف درستی می‌زنند که کارهای مصنوعی جواب نمی‌دهند، بلکه باید به صورت طبیعی به آن نقطه بلوغ خود برسند، ولی همین کار مصنوعی در بخش دولتی هم انجام می‌شود. امیدی هم به بخش خصوصی نیست که آن بلوغ را طی کند، به جای اینکه مشخص کنیم که چرا امیدی به بخش خصوصی نیست، سعی کنیم آن را تشویق به جلو رفتن بکنیم. اگر به این رسیدیم که نیاز توسعه کشور به وجود پیمانکاری عمومی است و بخش خصوصی در این کار مشکل دارد، چطور باید این را درست بکنیم. بعد همه اینها را کنار می‌گذاریم و باز به همان شکل مصنوعی شرکتهایی دولتی برای کارهای پیمانکاری و سایر موارد تشکیل می‌دهیم و در یک رقابت نسبتاً نابرابر با بخش خصوصی قرار می‌دهیم، چون حداقل نابرابری در رقابت، امتیاز دسترسی به اطلاعات است که شرکتهای دولتی به آن دسترسی دارند. این دیگر معنا ندارد که دولت در عین حالی که می‌خواهد خصوصی‌سازی را ترویج نماید، همزمان مثل قارچ شرکتهای متعدد دولتی هم ایجاد می‌کند. به هر حال دولت اراده کند که همین شرکتهای را که داریم، نمی‌خواهیم واگذار کنیم، ولی از این به بعد اراده کردیم که بزرگتر از این نشویم. در عین حال جمعیت کشور در حال رشد است، مجبوریم که بخش خصوصی را حمایت کنیم که نیازهای رو به رشد جامعه را تأمین نماید. به نظر من شاید جمع این صحبتها این باشد که هم این اراده به صورتی که عرض کردم در دولت باید وجود داشته باشد و به رشد استعدادهای کمک‌کننده و همین طور که آقای علی‌آبادی هم بیشتر روی

رسیدن به آن در قانونگذاری تأثیر بگذارند و سهم خودشان را در قانونگذاری و روند این آیین‌نامه‌ها و قوانین و مقررات ایفا نمایند. لذا از این طرف هم باید قدمهایی برداشته شود، یعنی همان گام به جلو برداشتن، ما اراده کنیم سدی را برداریم، این اراده و خواست باید از این طرف وجود داشته باشد. از آن طرف هم دولت به دلیل وابستگی به درآمد نفت یک حالت بی‌نیازی نسبت به آن چیزی که در اقتصاد می‌گذرد، احساس می‌کند، یعنی گاهی وقتها دولت‌ها در ایران، بعد از مدتی احساس می‌کند، خدای نکرده، اگر همه بگیرند ما که هستیم و درآمد نفت هم که هست. یعنی می‌توانیم برنامه بنویسیم، بودجه تعیین کنیم و جلو برویم، ولی دولتی که خودش را به گردش اقتصادی جامعه و به گردش فعالیتها و تولید و ایجاد ثروت وابسته می‌داند که اگر متوقف شود درآمد هم نخواهد داشت و مالیات هم نمی‌تواند بگیرد، طبیعتاً طور دیگری با این مسئله برخورد می‌کند. به نظر من از این طرف باید این عزم در دولت به وجود بیاید که من جای بخش خصوصی هستم، برای اینکه اگر بخش خصوصی نباشد من نمی‌توانم زندگی کنم، حالا حداقل روزی که نفت تمام شد، باید به گردش اقتصاد اتکا کنم. از آن طرف درخواست و از این طرف هم حمایت و توسعه بخش خصوصی باید وجود داشته باشد تا جمع این دو کمک‌کننده موانع برطرف بشود. یک نکته دیگر را هم اشاره کنم، دولت ما این گونه به مسائل نگاه نکند، در بحث خصوصی‌سازی اموال و املاک دولت، این بحث بیشتر مطرح است. بنده عرض کردم که چرا خصوصی‌سازی را همیشه از آخر شروع می‌کنیم، یعنی هنوز در برنامه پنج ساله، دولت و سازمان برنامه پروژه‌های بزرگ را می‌بینند، یعنی متناسب با نیازهای در حال توسعه جامعه و رشد جمعیت، به زیربناهای کاری نداریم، ولی کماکان سرمایه‌گذاری‌های تولیدی و توسعه‌ای که لزوماً هم زیر ساخت نیست و دلیلی ندارد که دولت انجام بدهد، در پروژه‌هایش موجود است و انجام می‌دهد. بعد که به نتیجه می‌رسد، می‌گوید که سهامی بکنیم و به مردم بفروشیم، من می‌گویم که چرا از اول این کار را نکنیم، یعنی دولت از یک زمان مشخصی اراده بکند که من دیگر نیازهای مردم را تأمین نمی‌کنم و شرایطی فراهم می‌کنم که مردم خودشان نیازهایشان را فراهم کنند. طبیعتاً مردم، بخش خصوصی در قالب تعاونیها، شرکتهای خصوصی و شوراهای شهر و شهرداریها و در قالبی که