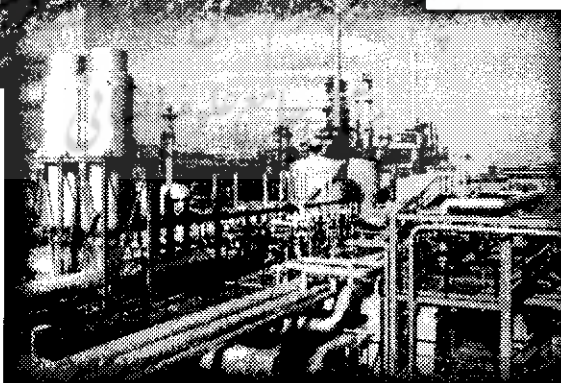
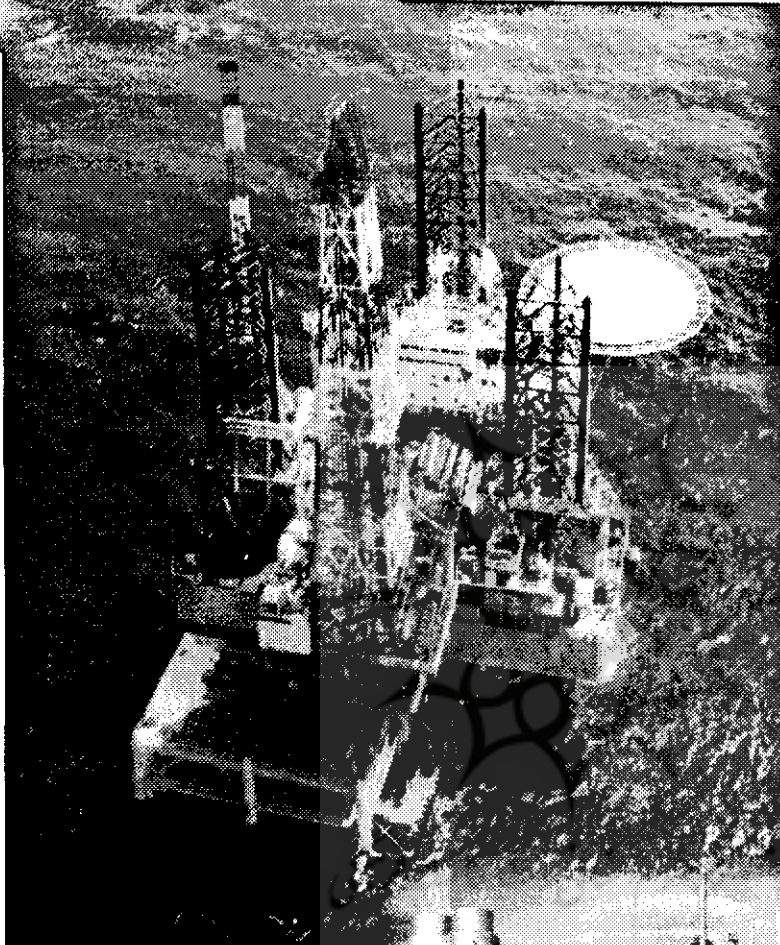
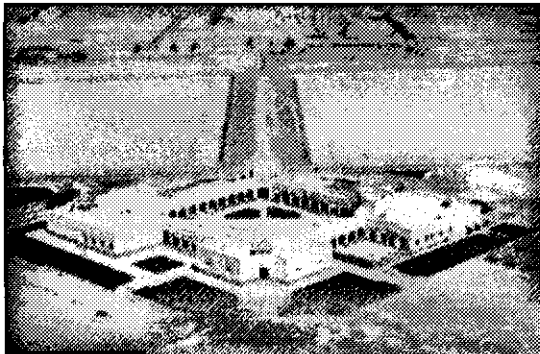


دیدگاه‌های متقابل در زمینه بیع متقابل



نظر به اهمیت قراردادهای بیع متقابل که در سال‌های اخیر در صنعت نفت ایران منعقد می‌گردد و با توجه به دیدگاه‌های مختلفی که در مورد این قراردادها وجود دارد، نشریه اقتصاد انرژی در گفتگویی با آقای سید غلامحسین حسن‌تاش، نایب رئیس انجمن اقتصاد انرژی ایران دیدگاه‌ها و نظرات ایشان را در این زمینه جویا شد، که حاصل این گفتگو به نظر خوانندگان می‌رسد:



● به عنوان اولین سؤال؛ همان طور که می‌دانید اظهار نظرهای گوناگونی در مورد قراردادهای بیع متقابل مطرح می‌گردد، به نظر شما انگیزه این اظهار نظرها چیست؟
○ سؤال جالبی است. به نظر من قبل از هر

چیز باید دیدگاه‌های مختلف را در این زمینه تفکیک و دسته‌بندی کرد. بررسی برخوردها و موضعگیری‌هایی که در خصوص قراردادهای بیع متقابل می‌شود، نشان می‌دهد که این موضعگیری‌ها همانند یکدیگر نبوده و از طیف گسترده‌ای برخوردار است. به همین دلیل، عدم تفکیک مخالفت‌ها و برخورد مشابه با آنها، می‌تواند سوء تفاهم ایجاد کند و حتی در

برخی موارد منافع ملی کشور را تحت الشعاع قرار داده و قدرت چانه‌زنی وزارت نفت را در مذاکرات بیع متقابل کاهش دهد. لذا لازم می‌دانم ابتدا یک دسته‌بندی از انواع مخالفت‌هایی که در این مورد وجود دارد، ارائه نمایم:

۱- مخالفت با اصل سرمایه‌گذاری بر روی افزایش ظرفیت تولید نفت: این دسته از

دهند. پس بحث آنان اصولاً بحث روش نیست و اگر با قراردادهای بیع متقابل مخالفت می‌کنند، شاید به این دلیل است که فکر می‌کنند با متوقف شدن این قراردادها، عملاً از توسعه ظرفیت تولید نفت جلوگیری خواهد شد. این نوع از مخالفت‌ها خود به سه دسته تقسیم می‌شوند:

الف- کسانی که نگرش سیاسی داخلی دارند و مسئله قطع وابستگی نفت و اقتصاد بدون نفت «عمدتاً به صورت یک شعار سیاسی برایشان درآمده و جزء مرامنامه و اصولشان قرار گرفته است.

ب- کسانی که نگرش اقتصادی داخلی و در ارتباط با اقتصاد ایران دارند و نفت را به عنوان یک «بلا سیاه» برای اقتصاد کشور می‌دانند. این

مخالفتها، مخالفت‌های پیشینی است و اصولاً کاری به روش جذب سرمایه ندارد، یعنی مثلاً ممکن است اگر نسبت به اصل موضوع مجاب شوند و یا خود این اشخاص در مقام تصمیم‌گیری باشند (و یا در مورد مسائل مربوط به بخشهای دیگر غیر از نفت)، روشهای آزادانه‌تری را به بیع متقابل ترجیح

عده ممکن است اصولاً سیاسی نبوده و یا وابسته به جناحهای متنوع سیاسی باشند و تنها قرابت آنان با دسته اول در همین مسئله (مخالفت با توسعه نفت) باشد. مذموم بودن وابستگی اقتصاد یک کشور به درآمد تک محصولی (نفت یا هر کالای صادراتی دیگر)، یکی از مهمترین مباحث ادبیات اقتصاد توسعه است. براساس این دیدگاه، بسیاری از کشورهای در حال توسعه از این ناحیه - پدیده‌ای که به آن بیماری هلندی می‌گویند - آسیب‌های فراوان دیده‌اند و حتی در مواردی امنیت ملی ایشان مورد تهدید جدی قرار گرفته است.

ج - کسانی که بیشتر نگاه بین‌المللی به مسئله دارند و از روند افزایش تقاضا برای نفت اوپک در دهه‌های آتی مطلع نبوده و یا نسبت به آن تردید دارند و همچنین از رقابت بر سر توسعه ظرفیت میادین نفتی در بین کشورهای اوپک و غیرعضو اوپک بی‌اطلاع هستند و نگرانند که افزایش

شرکتهای نفتی،

جنبه‌های منفی قراردادهای

مطرح می‌کنند

که طبیعی هم هست،

ما در مقابل باید

این توان را داشته باشیم

که جنبه‌های مثبت را مطرح کنیم

ظرفیت تولید نفت کشور با ایجاد تقاضا برای نفت اوپک و کشور همراه نشود و در نتیجه تزاوج‌های احتمالی را بین ما و اوپک به وجود آورده و یا به نوبه خود موجب تزلزل قیمت‌ها گردد. همچنین این عده ممکن است نسبت به انتخاب بهینه پروژه‌های انرژی تردید داشته باشند. مثلاً این سؤال را دارند که با توجه به نکات مذکور (محدودیت‌های سهمیه تولید ما در اوپک و...) و مصرف بالای نفت در ایران، آیا بهتر نیست که سرمایه‌گذارها در جهت کاهش نفت مصرفی داخل و افزایش توان صادراتی متمرکز گردد؟

همان طور که ملاحظه می‌فرمایید، چنین نوعی در طیف مخالفان در مورد افزایش ظرفیت تولید نفت وجود دارد و همه این مخالفان لزوماً در یک دسته قرار ندارند. به نظر اینجانب، خواستگاه هر مخالفتی باید تشخیص داده شود.

۲- **مخالفت با روش بیع متقابل:** این دسته از مخالفتها، مخالفتهای پسینی است، یعنی

اصولاً ممکن است حساسیتی نسبت به اصل ظرفیت‌سازی و ضرورت یا عدم ضرورت آن وجود نداشته باشد. این مخالفتها خود به دو دسته کاملاً متمایز تقسیم می‌گردد که به قول معروف از زمین تا آسمان با یکدیگر اختلاف دارند:

الف - دسته‌ای از مخالفان قراردادهای بیع متقابل، نگران این مسئله هستند که در این قراردادها منافع ملی کشور در حداکثر ممکن تضمین نگردیده باشد و امتیازاتی بیش از حد به سرمایه‌گذاران اعطا شده باشد. با توجه به اینکه قراردادهای نفتی یک مجموعه پیچیده فنی، اقتصادی، مالی و حقوقی است، گاهی نگرانی این عده آن است که آیا در همه این زمینه‌ها تسلط کامل در برخورد با شرکتهای خارجی و در چانه‌زنی با ایشان وجود دارد؟ همچنین گاهی نگرانی این دسته آن است که قراردادهای بیع متقابل در زمانی پایه‌ریزی شده است که کشور با محدودیت‌های سیاسی خاص تری مواجه بوده، بنابراین ناچار بوده است که برای رفع این محدودیت‌ها، امتیازات اقتصادی بیشتری را اعطا کند. این عده عمدتاً می‌خواهند اطمینان حاصل کنند که این قراردادها حداکثر منافع ملی و حداقل تبعات منفی را دربر داشته باشد و در صورت لزوم در این جهت اصلاحاتی در آن صورت گیرد.

البته در این بین ممکن است کسانی نیز باشند که فکر می‌کنند روشهایی مناسب‌تر از بیع متقابل (از نظر تأمین منابع ملی) وجود دارد که محدودیت‌های کاذب قانونی مانع از به کارگیری آنهاست، لذا تلاش می‌کنند تا زمینه توجیه مقامات ذی‌ربط را فراهم آورند و در نتیجه این تلاش‌ها به نوعی در جهت مقابله با قراردادهای بیع متقابل ظهور و بروز می‌کنند.

ب - دسته دوم کسانی هستند که جذب سرمایه در جهت افزایش ظرفیت تولید را امری فوری و ضروری می‌دانند و معتقدند که امتیازات موجود در روش بیع متقابل به اندازه کافی جذاب نبوده و کسافی و وافنی به مقصود نیست و نمی‌تواند کشور ما را در جریان رقابت بین‌المللی جذب سرمایه به توفیق کافی برساند. جالب است که به عبارتی، شرکتهای بزرگ (سرمایه‌گذار) نفتی نیز (احتمالاً به طور ظاهری) جزء همین دسته قرار می‌گیرند. این شرکتهای و نشریات وابسته به آنها، دائماً بر روی غیرجذاب بودن قراردادهای بیع متقابل برای سرمایه‌گذاران تبلیغ می‌کنند. دو احتمال در رابطه با این تبلیغات وجود دارد. یکی اینکه این ادعا واقعی است و دیگر اینکه این ادعا

واقعی نبوده، بلکه پشتوانه‌ای برای چانه‌زنی در جهت دستیابی به امتیازات هرچه بیشتر در قراردادهای بیع متقابل است. برای هر دوی این احتمالات نیز شواهد و قرائنی وجود دارد و یا اصولاً ممکن است که همه شرکتهای بزرگ نفتی در این جهت وحدت نظر نداشته باشند. روآوری اخیر بعضی کشورهای نفت‌خیز به روش بیع متقابل (مانند عراق) به عنوان یک روش جذاب برای جذب سرمایه، احتمال دوم را تأیید می‌کند، در عین حال شواهدی نیز وجود دارد که احتمال اول را تأیید می‌کند. به نظر اینجانب، در هر حال این دسته از مخالفان داخلی بیع متقابل (خواسته یا ناخواسته) آب به آسیاب شرکتهای نفتی می‌ریزند. وقتی یک کارشناس نفتی در یک کنفرانس مهم در لندن ادعا می‌کند که اطلاعاتی دارد که «بر مبنای آن مجلس ششم مسئله قراردادهای مشارکت در تولید را حل خواهد کرد!!» و همزمان رئیس کمیسیون نفت مجلس (احتمالاً با نیاتی متفاوت و برای مصرف داخلی و رأی گرفتن از مردم) از قراردادهای مشارکت در تولید (ولو در مناطقی خاص) حمایت می‌کند و ادعای آن کارشناس را تأیید و تقویت می‌کند، می‌تواند قدرت چانه‌زنی مذاکره‌کنندگان بیع متقابل را در مقابل شرکتهای خارجی پایین آورد و ایشان را دچار مشکل کند. چرا که اگر احتمال اول صحیح بوده باشد، یعنی ادعای شرکتهای نفتی واقعی باشد، ممکن است که این شرکتهای امید مجلس آینده در مذاکرات دفع‌الوقت نمایند و اگر احتمال دوم صحیح باشد، شرکتهای بزرگ نفتی با تأیید گرفتن از مقامات و کارشناسان داخلی به قدرت چانه‌زنی افزون‌تر و دست برتری خواهند یافت. به نظر اینجانب، هرچند دسته اخیر با اصل افزایش ظرفیت تولید کاملاً موافقت، اما نباید برای توضیح و توجیه این امر به ایشان متوسل شد، چرا که نتیجه‌گیریهای ایشان مناسب نیست. تا زمانی که به هر تقدیر، کشور بر شاخه بیع متقابل نشسته است، نباید این شاخه را اهر کرد (یکی بر سر شاخ بن می‌برید). گاهی نیز این افراد برای جانداختن ضرورت افزایش ظرفیت تولید، اغراق نموده و با ارائه تصویری بسیار تاریک از وضعیت آینده صنعت نفت کشور، عملاً خواسته یا ناخواسته یکی از مهمترین ارکان اعتبار اقتصادی کشور را زیر سؤال می‌برند که این مسئله خود تبعاتی منفی بر قدرت چانه‌زنی کشور خواهد داشت. در جهت کاملاً معکوس، می‌توان به خوبی از اعتراضات دسته اول (آن دسته از مخالفات بیع متقابل که

فکر می‌کنند این روش، امتیاز بیش از حدی به شرکتها می‌دهد، در فرآیند چانه‌زنی بهره گرفت. همان طور که اشاره شد، به نظر می‌رسد در موضع‌گیری‌ها و برخوردهایی که با بیع متقابل صورت می‌گیرد، باید خواستگاه مخالفت را تشخیص داد. همچنین با توجه به ظرافت موضوع و تعارض موجود بین مصرف داخلی و مصرف بین‌المللی، موضع‌گیری‌ها باید از پختگی و پیچیدگی کافی برخوردار باشد تا قدرت چانه‌زنی کشور را تضعیف ننماید. به نظر اینجانب، غیر از گروه اول از دسته اول و گروه دوم از دسته دوم که اولی جهت‌گیری خاص سیاسی و دومی جهت‌گیری خاص اقتصادی دارد، علی‌القاعده باید بتوان بقیه را با بحث و استدلال منطقی اقناع نمود.

● مخالفان با بیع متقابل، این موضوع را مطرح می‌کنند که کسانی هستند که فکر می‌کنند روش‌های مناسبتر از بیع متقابل هم وجود دارد که محدودیتهای کاذب قانونی مانع به کارگیری آن روشهاست. این دیدگاه را چگونه تعبیر می‌کنید؟

(۱) مخالفتها گاهی الفاظ و جملات مشترک دارد ولی دیدگاه‌هایی کاملاً متفاوت، در این مورد هم این امر صادق است. کسانی هستند که این بحث را مطرح می‌کنند که روش‌های بهتری نسبت به بیع متقابل وجود دارد، منتها وقتی کنکاش می‌کنید، متوجه می‌شوید که در این مورد دیدگاه‌های کاملاً متفاوتی دارند. بعضی‌ها از این دیدگاه می‌کنند که روش‌های بهتری از نظر تضمین منافع ملی کشور وجود دارد، بعضی دیگر از دیدگاه تضمین منافع شرکت‌های نفتی به موضوع نگاه می‌کنند و می‌گویند در صورتی که منافع این شرکتها تأمین بشود، رغبت بیشتری برای سرمایه‌گذاری در ایران پیدا می‌کنند. در واقع، از دیدگاه جذب سرمایه به قضیه نگاه می‌کنند و می‌گویند اگر می‌خواهیم سرمایه بیشتری جذب نماییم، باید شرایط بهتری را در پیش روی شرکتهای نفتی قرار دهیم تا آنها انگیزه بیشتری داشته و راغبتر باشند که ادعا می‌کنند که انگیزه‌هایی که در بیع متقابل وجود دارد، برای این کار کافی نیست. ممکن است که گروه دوم بگویند، جذب سرمایه بیشتر را به نفع امنیت ملی و در جهت منافع ملی می‌دانیم، ولی در هر حال این دو بحث یک مقدار با هم متفاوت است، یعنی گروه اول فکر می‌کنند که بیع متقابل، منافع ملی کشور را از نظر حقوقی، از نظر

بازپرداخت و نرخ بهره... که در قراردادها وجود دارد، تضمین نمی‌کند. و امتیاز زیادی به شرکت‌های نفتی می‌دهد و گروه دوم از این دیدگاه می‌کنند که امتیاز کم داده‌اند و باید امتیاز بیشتری بدهیم تا شرکتها ترغیب بشوند. این بحث نشان می‌دهد که چارچوب‌های بیع متقابل درست تبیین نشده است و به همین دلیل همزمان دو نظر کاملاً متناقض وجود دارد.

اما اگر از دیدگاه کسانی که معتقدند امتیاز کافی در قراردادهای بیع متقابل وجود ندارد (گروه دوم) نگاه کنیم، به نظر می‌رسد که این دیدگاه را بیشتر شرکت‌های نفتی و کسانی که سنگ شرکت‌های نفتی را به سینه می‌زنند، مطرح می‌کنند. طبیعتاً چون شرکت‌های نفتی یک طرف چانه‌زنی در قراردادها هستند، جنبه‌های منفی را مطرح می‌کنند که طبیعی هم هست. ما هم در مقابل باید این توان را داشته باشیم که جنبه‌های مثبت را مطرح بکنیم، هر چارچوب قراردادی، چه از دیدگاه سرمایه‌گذار، مطلق نیست و ممکن است امتیازاتی نسبت به انواع دیگر قرارداد داشته باشد، بنابراین به هر قراردادی می‌توان نقدهایی وارد کرد، اما اینکه تأیید می‌شود که قراردادهای بیع متقابل جاذبه و انگیزه کافی برای شرکت‌های نفتی در جذب سرمایه ایجاد نمی‌کند، بنده با آن موافق نیستم. بلکه فکر می‌کنم قراردادهای بیع متقابل در مقایسه با سایر روشهایی که شرکتها عمل می‌کنند و در نقاط مختلف دنیا نیز متداول هست، یک دسته امتیازهای منفی برای این شرکتها دارد که درست هم هست و آنها نیز بیشتر روی این مسئله تکیه می‌کنند. مثلاً می‌گویند: ما انگیزه برای آوردن تکنولوژی‌های پیشرفته نداریم، منافع بلندمدت نداریم، اما قراردادهای نوع دیگر ممکن است طولانی مدت باشد، به طوری که امیدوار باشیم که با ابداعات و فن‌آوری‌های جدید بتوانیم ضربه بازیاخت مخزن را بالا ببریم، بنابراین انگیزه داریم که دائماً مطالعه و تحقیق بکنیم. ولی اینجا این انگیزه وجود ندارد و منافع ما در بلندمدت تضمین نمی‌شود، اما این سمت قضیه را مطرح نمی‌کنند که قراردادهای بیع متقابل تقریباً هیچ‌گونه خطری برای سرمایه‌گذار ندارد، یعنی در واقع این روش یک نسوع قرارداد خرید خدمت هست و بازپرداخت آن کاملاً تضمین شده و مشخص است. ما در مخازن نفتی با یک پدیده کاملاً ناشناخته و با یک ریسک بالا مواجه هستیم، اما این عدم شناخت و فن‌آوری در قراردادهای بیع

متقابل برای شرکت‌های نفتی وجود ندارد و این جنبه مثبت قراردادهای بیع متقابل از نظر شرکت‌های نفتی است در حالی که آنها روی این جنبه تأکید نمی‌کنند، بنابراین در چانه‌زنی ما باید به جنبه‌های مثبت قراردادهای بیع متقابل و ایجاد انگیزه برای جذب سرمایه هم توجه بکنیم.

● در مورد انتقال تکنولوژی، معمولاً گفته می‌شود که چون زمان قرارداد کوتاه‌مدت یا میان مدت است، شرکتها انگیزه‌ای برای انتقال تکنولوژی‌های پیشرفته به ایران ندارند. این قضیه از دید ما چگونه باید تعبیر بشود و آیا راهکارهایی وجود دارد که چگونه این مسئله را در قراردادها پیش‌بینی کنیم که از همان ابتدا که وارد مذاکره می‌شویم، بتوانیم جنبه‌های مثبت قضیه را برای خودمان داشته باشیم؟

(۲) این سؤال شما به طور ضمنی به بخشی از

قراردادهای بیع متقابل

تقریباً هیچ‌گونه ریسکی

برای سرمایه‌گذار ندارد

یعنی در واقع این روش

یک نوع قرارداد خرید خدمت

هست و بازپرداخت آن

کاملاً تضمین شده و مشخص است

سؤال قبلی که جواب ندادم، باز می‌گردد که آن را به دو دسته تقسیم کردم. عده‌ای هستند که می‌گویند امتیاز زیادی به شرکتها داده شده و منافع ملی ما را تضمین نمی‌کند، اما عده دیگری معتقدند که امتیاز کمی به شرکتها داده‌ایم. من دسته دوم را پاسخ دادم، اما در مورد گروه اول، باید بگویم که قراردادهای نفتی (چه بیع متقابل و چه انواع دیگر) مجموعه‌ای از ارتباط چهار جنبه مالی، اقتصادی، حقوقی و فنی هستند که با یکدیگر دادوستد دارند. ممکن است از نظر فنی، تسلط کامل و کافی راجع به مخزنی که می‌خواهیم روی آن قرارداد ببندیم، داشته باشیم و چون تسلط و اشراف کامل داریم، ممکن است که در جنبه‌های حقوقی آن خیلی سخت‌گیری نکنیم، یعنی مطمئن هستیم که اگر چاه در فلان نقطه زده بشود، این مقدار تولید خواهد داشت. البته در مسائل فنی چنین اطمینانی وجود ندارد، ولی فرض کنید که باشد، بنابراین ممکن است در

جنبه‌های حقوقی کمتر دقت بکنیم، بنده می‌گویم که نیازی نیست که نوع قرارداد را عوض بکنیم، در همین قراردادهای بیع متقابل می‌توانم فزازهایی را گنجانم که در واقع عوامل انگیزشی را برای شرکتها ایجاد بکنم، یا از نظر حقوقی بتوانیم فزازهایی را در این قراردادها بگنجانیم که مثلاً هرگاه ثابت شد که شرکت‌های نفتی بهترین تکنولوژی‌ها را به کار نگرفته‌اند و یا محاسبان نشان از دقت لازم برخوردار نبوده است، بتوانیم علیه این شرکتها اعتراض بکنیم. طبیعتاً این موارد برای شرکتها انگیزه ایجاد خواهد کرد، برای اینکه احساس خطر می‌کنند که اگر اشتباه آنها ثابت شود، سهامشان در اثر آن اعتراض سقوط بکند و این امر در رقابت فشرده‌ای در سطح بین‌المللی که بین شرکت‌های نفتی وجود دارد، برای آنها خیلی سنگین خواهد بود. لذا بنده معتقد هستم که با هر تجربه‌ای که حاصل می‌شود و هر قدر که ما در این چارچوب پیش می‌رویم، در واقع

به شرطی می‌توانیم

مدیریت کلان پروژه‌ها را

خودمان به عهده بگیریم

که به طور جدی مشکلات مدیریتی

و نرم‌افزاری که در کشور

وجود دارد را حل نماییم

وگرنه دچار شعارزدگی خواهیم شد

می‌توانیم قراردادها را متکامل تر کنیم، اما اگر در بُعد مالی و فنی ضعفهایی و عدم اطمینان‌هایی وجود دارد، در بُعد حقوقی قرارداد را تقویت و پیش‌بینی‌های لازم را بکنیم، زیرا این توجه سبب می‌شود که شرکت‌های نفتی منافع ملی ما را در نظر بگیرند و از بهترین تکنولوژی‌ها استفاده کرده و کم‌هزینه‌ترین و پرفایده‌ترین روش را پیش بگیرند. اما اگر مسئله را از دید جامع‌تری نگاه بکنیم، معتقد هستم که در مورد کاربرد تکنولوژی‌ها و در بهره‌برداری از مخازن نفتی ایران، مقداری اغراق شده است. چون وقتی ما سراغ شرکت خارجی می‌رویم، به خاطر سرمایه و تکنولوژی است که می‌رویم، زیرا سرمایه ارزش مشخصی دارد، نرخ بهره، بازده سرمایه و بیمه و... بستگی به رتبه‌بندی که کشور از نظر سرمایه‌پذیری دارد که محافل بین‌المللی وجود دارند که این رتبه‌بندی را تعیین می‌کنند و خیلی هم نمی‌توان آن را تغییر داد، مگر اینکه ما

وضعیت سیاسی، اقتصادی و اجتماعی خود و روند اصلاح را به گونه‌ای انجام دهیم که در آن رتبه‌بندی‌هایی که انجام می‌شود، رتبه‌بندی را پیدا بکنیم تا بتوانیم هزینه جذب سرمایه را پایین بیاوریم. اما در مورد تکنولوژی، چون تکنولوژی واژه‌ای خیلی کلی و نامشخص است، اگر ما واقعاً شناخت پیدا نکنیم، ممکن است که شرکت‌های نفتی آن را خیلی گران‌تر از آن چیزی که هست به ما بفروشند. یعنی نه از نظر قیمتی که روی محصولات تکنولوژیکی خود می‌گذارند، بلکه از نظر اینکه در مورد تکنولوژی و کاربرد و کارایی آن در مخازن ما اغراق بکنند و ما را به وسوسه بیاورند که اگر تکنولوژی‌های جدید در مخازن ایران به کار گرفته شود، ضریب بازیافت چنین و چنان می‌شود و اصولاً طرح‌هایی را که ممکن است اقتصادی نباشد، در نظر ما اقتصادی جلوه دهند. چون اگر مثلاً مخزنی را با ضریب بازیافت ۲۰ درصد مطالعه نماییم و ببینیم که سرمایه‌گذاری در آنجا اقتصادی نیست، بعد شرکتی بگوید که من تکنولوژی جدیدی را به کار می‌گیرم و این ضریب بازیافت را به ۵۰ درصد می‌رسانم، ممکن است که در ۵۰ درصد نفتی را اقتصادی تشخیص دهیم و سرمایه‌گذاری بکنیم و بعد در عمل بازده و میزان تولید چاه که حاصل شد ببینیم که این ۵۰ درصد درست نبوده است. بنابراین سرمایه‌گذاری ما از ابتدا زیر سؤال است در روش بیع متقابل هم، آن شرکتی که این ادعا را کرده و این طرح را داده است خطر آن را نخواهد پذیرفت، مگر اینکه ما از نظر حقوقی شروطی گنجانده باشیم که اگر در محاسبات خود اشتباه کرد و ضریب بازیافت اشتباهی را به ما داد و بر این مبنای مخزن اقتصادی شد و بعد در عمل مشخص شد که چنین چیزی نبوده است، ما علیه او شکایت خواهیم کرد و حق و حقوق خودمان را احقاق خواهیم نمود. اما به نکته قبلی باز می‌گردم که چگونه می‌توان در میزان حوزه‌های نفتی ایران در مورد تکنولوژی اغراق بشود. تکنولوژی‌هایی که امروزه در دنیا خیلی روی آنها صحبت می‌شود، یکی تکنولوژی اکتشاف چهار بعدی و سه بعدی است که امکان شناخت دقیق‌تری را از لایه‌های نفتی فراهم می‌کند. در مورد مخازن خلیج فارس، لایه‌های نفتی خیلی ضخیم بوده و مخازن آن وسیع و گسترده است، به همین دلیل، در اولین مراحل و با ساده‌ترین علم اکتشاف، خودشان را نشان می‌دهند یا ممکن است که این تکنولوژی‌های جدید اکتشافی در لایه‌هایی با ضخامت کم و

مخازن کوچک در عمق‌های زیادی و پراکنده بتواند اطلاعات دقیق‌تری بدهد و در نتیجه هزینه‌ها را پایین بیاورد، ولی در مورد مخازنی که ضخامت لایه آنها زیاد بوده لزوماً این گونه نیست که اطلاعات خیلی گسترده‌تری را در اختیار ما بگذارند. نمی‌گویم که این تکنولوژی‌ها کاربرد ندارد و شناخت مخازن را بیشتر نمی‌کند، ولی مطلب را باید در حد خودش دید و نباید اغراق کرد. این نوع از تکنولوژی، آن کاربردی را که در مخازن دریای شمال و در مخازن پراکنده با ضخامت لایه کم که با چشم فوق‌العاده مسلح باید آنها را پیدا کرد، داشته است، لزوماً آن کاربردها را در حوزه‌های نفتی منطقه خلیج فارس نخواهد داشت، زیرا آن تکنولوژی‌ها عمدتاً در آن مناطق توسعه پیدا کرده است. تکنولوژی دیگری که خیلی در مورد آن صحبت می‌شود، حفاری افقی است، این تکنولوژی باز هم در جاهایی که ضخامت لایه نفتی کم است و سنگ مخزن از فشرده‌گی برخوردار است، یعنی موئینگی و نخلخل در سنگ مخزن کم است و چون موئینگی و فضای خالی مخزن کم است، باید برای بالا بردن ضریب بازیافت به نقاط مختلف سنگ مخزن دسترسی پیدا بکنیم کاربرد دارد چرا که به جای این که چاه‌های عمودی زیادی حفر کنند، با یک چاه افقی به نقاط مختلف سنگ مخزن دسترسی پیدا می‌کنند. بنابراین تکنولوژی مزبور در آنجا می‌تواند در افزایش بازیافت خیلی مؤثر باشد. اما مجدداً در مورد مخازن خلیج فارس که از نظر موئینگی حالت دوگانه دارند، در بعضی نقاط در سنگ مخزن شکستگی وجود دارد و ضخامت لایه هم زیاد است، یعنی اگر چاه عمودی را ادامه بدهیم، به بخش وسیعی از سنگ مخزن دسترسی پیدا می‌کنیم. و اگر چاه را در نقاط مناسب که حالت گسل وجود دارد بزنیم، چون موئینگی زیاد است، خود به خود تمام نفت به آن سمت کشش پیدا می‌کند. این طور نیست که فکر بکنیم حفاری افقی تحول عظیمی را همان گونه که در مخازن دریای شمال ایجاد کرده است، بتواند در مخازن ما هم ایجاد بکند. بازم تأکید می‌کنم که متکر این امر نمی‌شود که تکنولوژی‌های جدید در کاهش هزینه‌ها مؤثر است. بعضی جاها که شهرها روی حوزه‌های نفتی قرار گرفته‌اند، اگر بخوایم وسط شهر چاه حفر نماییم، هزینه زیادی خواهد داشت، زیرا باید زمینها را خریداری کنیم و مردم را جابجا نماییم، و... ولی از طریق حفاری افقی می‌توانیم از بیرون شهر به مخزن دسترسی پیدا بکنیم.

قطعاً این گونه کاربردها را برای ما دارد و هزینه‌ها را می‌تواند کاهش دهد، ولی واقعاً در این که ضریب بازیافت را به شکل قابل توجهی افزایش دهد، نمی‌توان اغراق کرد. از جمله تکنولوژی‌های دیگر که امروزه روی آنها صحبت می‌شود، بحث آبهای عمیق است که باز هم مربوط به اقیانوسها می‌شود که به ما ارتباطی ندارد، ما در خلیج فارس با آبهای عمیق مواجه نیستیم، -چرا، در دریای خزر، در قسمت ایران وضعیت اقیانوس گونه‌ای وجود دارد و آبها خیلی عمیق است و آنجاها ممکن است تکنولوژی آبهای عمیق کاربرد داشته باشد- ولی در حوزه‌های خلیج فارس خیلی کاربرد ندارند. بنابراین می‌خواستم این توجه را بدهم که ما وظیفه داریم که تکنولوژی‌ها را بشناسیم و حلایحی نماییم، میزان کاربرد و اثر آنها را روی حوزه‌های نفتی ایران در نظر داشته باشیم و اجازه ندهیم شرکت‌های نفتی بیش از حد روی مسئله غلو کنند و تکنولوژی را خیلی گران به ما بفروشند. به نظر می‌رسد که در حوزه‌های خلیج فارس و حوزه‌های نفتی ایران، تکنولوژی‌هایی که کاربرد دارند، تکنولوژی‌هایی است که دانش فنی نهفته است و انحصاری در مورد آنها وجود ندارد. در حال حاضر در مورد آب‌های عمیق که تکنولوژی‌ها هنوز بازاری نشده و در اختیار همه نیست و واقعاً دانش فنی انحصاری وجود دارد، ولی آن چیزی که ما نیاز داریم به نظر نمی‌رسد که دانش فنی انحصاری داشته باشد. دانش فنی هست، اما می‌توان آن را از شرکت‌های مختلف تهیه کرد، بنابراین نباید دچار اغراق شد و مرعوب شرکت‌های نفتی شویم.

● نکته قابل توجه دیگر این است که، در روش‌های ازدیاد برداشت نفت (EOR)، چون مخازن ایران شکافدار هستند و در دنیا در مورد مخازن شکافدار کار نشده است، باید این تکنولوژی با توجه به مخازن ایران تطبیق داده شود. به عبارتی، خود شرکت‌های نفتی نیازمند هستند که با آزمون و خطا و تجربه اندوزی آن تکنولوژی را با شرایط مخازن ایران تطبیق بدهند. اگر این تکنولوژی‌ها در ایران گسترش پیدا کند، ما در بقیه نقاط جهان که چنین مواردی وجود دارد، می‌توانیم مشارکت داشته باشیم و از تجربه خودمان می‌توانیم استفاده کنیم. در این مورد نظر شما چیست؟
○ کاملاً درست است و در واقع شرکت‌های نفتی فرصت تجربه اندوزی و توسعه دانش فنی

در مخازن ما را نیز دارند، این امتیازی است که ما باید برای خودمان در نظر داشته باشیم.

● اخیراً روش‌های جایگزین بیع متقابل مطرح است، رئیس کمیسیون انرژی مجلس مطرح کرده است که ما به جای استفاده از روش‌های بیع متقابل، با توجه به ذخایر انرژی خوبی که داریم می‌توانیم از روش‌هایی نظیر تأمین مالی (Finance) استفاده بکنیم، این دیدگاه را چگونه می‌توان بررسی کرد؟

○ آن چیزی که من از این حرف برداشت می‌کنم، خصوصاً در مقایسه بین روش بیع متقابل و تأمین مالی کردن عادی، اگر بخواهیم مسئله را باز بکنیم، باید بدانیم برداشت ما از این مسئله چیست. اگر بخواهیم متوجه این امر بشویم، باید ببینیم که شرکت‌های نفتی اصولاً چه در روش‌های بیع متقابل و چه مشارکت در تولید و یا روش‌های دیگر، برای ما چه کاری انجام می‌دهند؟ شرکت‌های بزرگ نفتی نظیر توتال، بی‌پی، شل و... در واقع به عبارتی پیمانکاران کل هستند، اینها براساس تربیت و روشی که دارند، تقریباً تنها کاری را که خودشان انجام می‌دهند، مدیریت است، یعنی اینها مجموعه‌ای از امکانات و خدمات را جذب می‌کنند و کنار هم سازماندهی می‌کنند و یک پروژه را پیش می‌برند. درصد قابل توجهی نیز برای این اعمال مدیریت می‌گیرند و به نمایندگی از ما تأمین مالی می‌گیرند، چون در دنیا نهادهای مالی از نهادهای اجرایی جدا هستند، یعنی آنها به نمایندگی از ما، برای ما تأمین مالی انجام می‌دهند و پروژه را تأمین مالی می‌کنند. البته از اعتبار خودشان هم برای تأمین مالی استفاده می‌کنند، این استفاده از اعتبار خودشان و اینکه به نمایندگی از ما یا با یک واسطه برای ما تأمین مالی می‌کنند، می‌تواند تا حدودی هزینه تأمین مالی را برای ما افزایش دهد. اگر کشور در یک شرایط معتبر و خصوصاً صنعت نفت کشور در شرایط معتبری قرار داشته باشد و بتواند با اعتبار خودش تأمین مالی بکند، شاید بتواند با هزینه کمتری تأمین مالی بکند. بنابراین از نظر تأمین مالی اگر به طور مستقیم وارد بازار مالی بشویم (به شرط اینکه از اعتبار لازم برخوردار باشیم) شاید بتوانیم هزینه تأمین مالی را کاهش دهیم و به شرطی که بتوانیم خودمان پروژه‌های خودمان را مدیریت نماییم، شاید بتوانیم آن هزینه اعمال مدیریت را نپردازیم. مگر شرکت بی‌پی، شل و... با چه کسانی کار می‌کنند، نهایتاً از پیمانکاران فرعی استفاده

می‌کنند. به علاوه، طبیعتاً به خاطر اینکه با فرهنگ و شرایط اقتصادی، قوانین و مقررات و امکانات ما آشنایی کمتری دارند و به دلیل اینکه علاقه دارند برای کشورهای خودشان هم اشتغال و کار ایجاد بکنند، طبیعتاً باید ما به زور بحث سهم مشارکت ایرانی را به آنها تحمیل کنیم، یعنی آنها را وادار نماییم که از امکانات ایرانی استفاده بکنند و آنها هم سعی می‌کنند که در زمینه‌های غیر تخصصی این کار را انجام دهند و به همین دلیل، انتقال تکنولوژی هم اتفاق نمی‌افتد. اما اگر بتوانیم مدیریت کلان پروژه‌ها را خودمان به عهده بگیریم، بتوانیم شرکت‌هایی به وجود بیاوریم تا بتوانند پیمانکار عمومی باشند، آن موقع ما با هزینه کمتری می‌توانیم کار را انجام دهیم. استفاده بیشتری هم از امکانات ایرانی خواهیم کرد، یعنی برای کشور اشتغال بیشتری می‌توانیم ایجاد کنیم و در جاهایی که مشکل داریم، نقص داریم و امکانات و تجهیزات نداریم و مشکل

اگر بآید جامع‌تری نگاه کنیم، معتقد هستیم که در مورد کاربرد تکنولوژی‌ها در بهره‌برداری از مخازن نفتی ایران مقداری اغراق شده است

تکنولوژی داریم، آن قسمت‌ها را از شرکت‌های کوچک و پیمانکاران خارجی، همان گونه که شل و بی‌پی و دیگران نیز انجام می‌دهند، استفاده کرده و بتوانیم با سرمایه‌گذاری‌های مشترکی بین آنها و شرکت‌های داخلی، انتقال تکنولوژی هم صورت بگیرد. شاید کنار کردن با شرکت‌های کوچک کار زیاد سختی هم نباشد، اما تمام این حرف‌ها که در شرایط مفروضی هم خیلی خوب است و بهتر از این است که پروژه‌هایمان را به صورت یکجا در چارچوب بیع متقابل اجرا بکنیم، یک شرط دارد و آن اینکه واقعاً بتوانیم اعمال مدیریت بکنیم. در یک پروژه نفتی جمع کردن تخصص‌های مختلف، انجام خریدهای مختلف و استفاده از تکنولوژی‌های مختلف، باید کنار یکدیگر قرار بگیرد و هماهنگ شود و با هم مدیریت بشود تا پروژه طبق زمانبندی خودش پیش برود، اما ما از نظر نرم‌افزاری مشکلاتی در کشور داریم که اگر دچار اغراق

مشارکت شرکت نفتی «انترپرایز» در پروژه پارس جنوبی

شرکت نفتی خصوصی انترپرایز "Enterprise" در انگلیس ماه گذشته اعلام کرد که به میزان بیست درصد در فازهای ششم، هفتم و هشتم توسعه حوزه گازی پارس جنوبی مشارکت خواهد داشت. این اولین قرارداد شرکت مزبور در خاورمیانه محسوب می‌شود. «پی‌یر جانگلز» رئیس هیئت‌مدیره این شرکت گفت با توجه به اینکه تقریباً تمام فعالیتهای انترپرایز در دریای شمال، ایرلند، ایتالیا، خلیج مکزیک و برزیل تحت رژیم‌های مالیاتی و بهره‌مالکانه قرار دارد این قرارداد بیع متقابل با ایران را می‌توان نوعی Hedging طبیعی در مقابل سقوط قیمتهای نفت تلقی نمود. (Hedging به منزله اقدامات مالی و تجاری است که یک مؤسسه برای حذف و یا کاهش خطرات مالی آتی به عمل می‌آورد.) خبر امضای این قرارداد با پتروپارس که یک شرکت زیرمجموعه شرکت ملی نفت ایران محسوب می‌شود سبب افزایش قیمت سهام انترپرایز در بورس شده است. این شرکت مستقل نفتی انگلیسی قرار است که مساعدهای فنی در زمینه حفر حدود سی حلقه چاه تولید نفت در سه مجموعه جدید تأسیسات دریائی به عمل آورد. گاز تولیدی در هر یک از این تأسیسات دریائی توسط یک لوله ۳۲ اینچی به ساحل هدایت شده و عملیات فراوری گاز در تأسیسات ساحلی انجام خواهد شد. سهم انترپرایز از هزینه تخمینی ۲/۶۵ میلیارد دلار برای فازهای ۶ تا ۸ بزرگترین حوزه گازی ایران ظرف یک دوره شش‌ساله حدوداً پانصد میلیون دلار خواهد شد. «جانگلز» اظهار داشته که روش بیع متقابل مبتنی بر پرداخت از محل فروش میعانات گازی و گاز مایع شده از این مزیت برخوردار است که فارغ از نوسانات قیمت نفت بازگشت تضمین شده سرمایه را تأمین می‌کند. به گفته وی این قرارداد اولین قدم انترپرایز در مسیر فراهم آوردن یک فعالیت اقتصادی سودآور در ایران محسوب می‌شود.

نظر اعمال مدیریت انجام می‌دهند، جایگزین بکنیم. باید توجه داشت که پیمانکار جامع هم یک شبه درست نمی‌شود و زمان و تجربه لازم دارد.

● از صحبت‌های شما نتیجه می‌گیریم که شما این فرایند را در بلندمدت و میان‌مدت می‌پیشید.

○ بله، در واقع ما به عنوان یک جهت‌گیری که می‌خواهیم به تدریج روش تأمین مالی را جایگزین بیع متقابل بکنیم، این را به عنوان یک رهیافت در نظر بگیریم و مشکلات و راهکارها را بررسی کنیم، قوانین، مقررات، نیازها و ساختارهایی را که در کشور نداریم بازسازی نماییم و به تدریج به این سمت حرکت کنیم.

من مجدداً روی دو چیز تأکید می‌کنم، یکی اینکه ما شاید در خیلی از موارد اگر کارها را به تأخیر بیندازیم و شرایط آن را بهتر فراهم بکنیم و نرم‌افزارهای لازم را تهیه نماییم، روی قراردادهای بیشتر کار بکنیم و در مورد مذاکره کنندگان بیشتر سرمایه‌گذاری کنیم، تربیت نماییم و آموزش بدهیم، یاد بدهیم که این چهار تخصص فنی، مالی، اقتصادی و حقوقی با یکدیگر زبان مشترک و درک متقابل از یکدیگر داشته باشند و بهتر کار بکنند و خصوصاً مطالعات مخزن را در کشور توسعه دهیم و مخازن را با حداکثر شناخت ممکن به مرحله قرارداد برسانیم، ممکن است دیرتر شروع بکنیم، ولی خیلی سریع‌تر به جواب خواهیم رسید. اما اگر شتاب‌زده سراغ کارها برویم، ممکن است زودتر شروع بکنیم، ولی آثار و تبعات این شتاب‌زدگی و ندیدن مسائل در واقع چه مذاکرات ما با شرکتهای خارجی و چه زمان اجرا و دوران اجرا را طولانی بکند و دیرتر به نتیجه برسیم. در این چارچوب، باید بر مطالعات مخزن و شناخت مخازن و میزان بازدهی و کاربرد تکنولوژی بر روی مخازن است که باید به آنها توجه شود و نکته دیگر اینکه، هیچ قراردادی مطلقاً بهترین نیست و هیچ قراردادی هم مطلقاً بدترین نیست، با تجربه‌اندوژی، فکر، بررسی و شناخت در واقع می‌توان نقایص همین قراردادهای بیع متقابل را به حداقل رساند و دائماً متکامل تر کرد و با آن داد و ستدی که در آن چهار بُعد عرض وجود دارد، در واقع بتوان آسیب‌پذیری کشور را از ناحیه این قراردادها به حداقل ممکن رساند.

گفتگو از: فرهاد محمدی

بشویم و بگوییم که خودمان می‌توانیم انجام دهیم و نتوانیم نهادها و ساختارهای لازم را ایجاد کنیم و نهادهایی را جایگزین آن شرکتها به عنوان پیمانکار کل و به عنوان مدیریت جامع پروژه‌ها بکنیم، قطعاً پروژه‌ها از نظر زمان‌بندی با تأخیر مواجه خواهد شد. در این صورت، با اینکه هزینه‌های تأمین مالی و اجرایی کاهش یافته و از امکانات داخلی بیشتر استفاده کرده‌ایم، ولی ممکن است خسارت تأخیر در دوران خواب سرمایه و دوران بازگشت سرمایه و دیر به نتیجه رسیدن پروژه آن‌قدر زیاد باشد که جبران آن امتیازات را نکند، بنابراین، به طور خلاصه، به شرطی می‌توانیم این کار را انجام دهیم که به طور جدی مشکلات مدیریتی و نرم‌افزاری را که در کشور وجود دارد، حل نماییم و گرنه دچار شمارزدگی خواهیم شد و ممکن است که پروژه‌ها با تأخیر و طولانی شدن مواجه بشود و در نهایت ضررش بیشتر از نفعش

در خیلی از موارد اگر کارها را

به تأخیر بیندازیم

و مقدمات لازم را

بهتر فراهم کنیم،

ممکن است دیرتر شروع کنیم

ولی خیلی سریع‌تر

به جواب خواهیم رسید

باشد. بنابراین توصیه‌ای که بنده از این جهت می‌توانم داشته باشم، این است که ما در بعضی حوزه‌های کوچکتر که ارقام پایین‌تری دارد و تأمین مالی و مدیریت آن هم راحت‌تر است و تنوع و تکثیر کمتری دارد (به ویژه در خشکی) با کارهای کوچکتر شروع کنیم و در این زمینه تجربه‌اندوژی نماییم، زیرا بی‌بی یا شل هم از نظر پیمانکار جامع بودن یک شبه به اینجا نرسیده‌اند. ما باید از کارهای کوچکتر شروع کرده و تجربه کسب نماییم، بعد از پایان کار هم تمام مسائل را مرور کنیم، سپس نهادها و بدنه‌هایی برای این اعمال مدیریت به‌وجود بیاوریم، حالا در قالب شرکتها یا قالب دیگر با استفاده از تجربیات کوچک و رفع نقایص و مشکلات، به تدریج سراغ کارهای بزرگتر برویم تا به حدی برسیم که بتوانیم پروژه‌های خیلی بزرگ را نیز اداره کنیم. ولی در قدم اول مشکل است که بتوانیم نقشی را که آنها از