

## جایگاه پیمانکاران ایرانی در طرح‌های نفت، گاز و پتروشیمی پیمانکاران خواهان شرایط بهتر کار

صنعت نفت ایران در سالهای اخیر به طور وسیع انجام طرح‌های مختلف را در چارچوب قراردادهای بیع متقابل دنبال کرده است. یکی از مسائل پروژه‌های بیع متقابل موضوع انتقال تکنولوژی و دانش فنی به داخل کشور و بومی کردن است.

برای دستیابی به این موضوع در قراردادهای می‌توان از بخش مشارکت داخلی قراردادها بهره گرفت. عدم بهره‌برداری مطلوب از این موارد احتمالاً باعث خواهد شد که در امور تخصصی و فنی ایرانی‌ها مشارکت نداشته و کارهای اصلی و پایه توسط شرکتهای طرف قرارداد انجام شود که در این صورت انتقال تکنولوژی و دانش فنی با مشکل روبرو خواهد شد.

از طرفی باید دید که سهم کنونی مورد نظر در قراردادهای مشارکت شرکتهای ایران برای دستیابی به اهداف مورد نظر کافی است یا خیر؟ به علاوه این موضوع نیز مطرح می‌شود که توان شرکتهای پیمانکاری ایرانی برای مشارکت در طرح‌های صنعت نفت به چه میزان است و آیا توان فعلی جوابگوی نیاز پیش‌بینی شده خواهد بود؟

به منظور آشنایی با توانایی‌ها، مشکلات و موانع و راهکارهای موجود در سر راه پیمانکاران داخلی برای مشارکت در طرح‌های جاری صنعت نفت میزگردی در ادامه میزگرد قبلی نشریه با عنوان «راهکارهای ایفای نقش مهندسين مشاور در طرح‌های جدید سرمایه‌گذاری صنعت نفت» با حضور شرکتهای پیمانکاری داخلی انجام شد که حاصل آن از نظر خوانندگان خواهد گذشت شرکت‌کنندگان این میزگرد عبارتند از:

- آقای حسن خسروی‌زاده، عضو هیئت مدیره انجمن اقتصاد انرژی ایران
- آقای نادر عطایی، مدیرعامل شرکت جهانپارس
- آقای کامران عقیلی، مدیربازرگانی شرکت تهران جنوب
- آقای احمد مهدوی، مدیر پروژه شرکت ایران آروین
- آقای امیر پوریوسفی، معاونت امور بین‌الملل شرکت جهانپارس
- آقای سید غلامحسین حسن‌تاش، نایب رئیس هیأت مدیره انجمن اقتصاد انرژی ایران



**عطایی:**

## **پیمانکاران به دلیل قطع ارتباط با دنیا پیشرفته در چند موضوع مشکل دارند:**

**دارند:**

- برنامهریزی، ● کنترل پروژه، ● کنترل هزینه ● مدیریت خرید

ظرفیت‌سازی در هر دو زمینه نفت و گاز، مشغول توسعه هستیم، مخازن آزادگان، دارخوین، بنگستان اهواز و منابع دیگری که در خشکی هستند، جمعاً حدود ۶ میلیارد دلار برآورد سرمایه‌گذاری دارند، شرکت ملی گاز برای اجرای طرح‌های مسجد سلیمان، تابناک، ایلام و یک طرح دیگر، ارقام هنگفتی سرمایه‌گذاری می‌کند. شرکت پالایش و پخش برای ایجاد ظرفیت بیشتر و بهبود کیفیت فرآورده‌ها، رقمی بسیار سنگین سرمایه‌گذاری می‌کند و از جمله در پالایشگاه آبادان و اراک ظرفیت‌سازی خواهد کرد، از همه مهمتر در دریا کارهای بسیار عظیمی در دست انجام است. در چهار پروژه عظیم، شامل سلمان، نصرت و... حدود ۱/۵ تا ۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری انجام می‌شود. در پارس جنوبی تا به حال در مورد سرمایه‌گذاری در ۱۲ فاز تصمیم‌گیری شده است که قرارداد پنج فاز منعقد شده؛ فازهای ۶، ۷ و ۸ به پتروپارس واگذار شده؛ ۷، ۸، ۹ جداگانه کار می‌شود؛ و ۱۰، ۱۱ و ۱۲ هنوز در دست بررسی هستند. هر کدام از اینها به سرمایه‌اولیه‌ای در حدود ۱ میلیارد دلار و با احتساب بازپرداخت آن، به ۱/۸ تا ۱/۹ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد، لذا در تاریخ صنعت نفت ایران چنین فعالیتی بی‌سابقه است. در سخت‌ترین و پرکارترین دوران کنسرسیوم سابق، یکی دو طرح از جمله در خارک داشتیم که البته به هیچ‌وجه با وسعت و سرعت کارهای موجود قابل قیاس نیست. اگر تعلق نمایم، شرکت‌های خارجی همان‌طور که در گذشته این کارها را انجام می‌دادند و برای ما سهمی چه به لحاظ مالی و چه انتقال تکنولوژی در نظر گرفته نمی‌شد، مجدداً می‌آیند و کارها را انجام می‌دهند و ماکماکان مصرف‌کننده تکنولوژی خواهیم بود. پس این زمان فرصت بسیار مغتنمی است، در این زمینه هم در این طرح‌هایی که قراردادش امضا شده، یک سهم مشارکت ایرانی در نظر

ارجاع کار بیشتر به ایرانیان به موفقیتهایی رسید، تا اینکه در دوران انقلاب و رفتن کارکنان و کارشناسان خارجی از یک طرف و شروع جنگ تحمیلی از طرف دیگر، فرصتی به وجود آمد که ایرانیان نتوانستند خودشان را نشان دهند. در غیاب مهندسان و شرکت‌های مشاور خارجی، خوشبختانه فرصتی به سازندگان ایرانی داده شد تا ایرانیان سهم و دین خودشان را ادا کنند و توانیها، قابلیت‌ها و خلاقیت‌هایشان را ثابت کنند. این مسئله باعث شد تا در دوران جنگ حتی یک روز صنعت نفت ما تعطیل نشود و کارشناسان ایرانی با همت و تلاش فراوان، صنایع کشور را به بهترین شکل ترمیم و اداره کرده و مورد بهره‌برداری قرار دادند. این دوران کم و بیش خوب بود و ما در این دوره توانستیم تا شرکت‌های مهندسی مشاور و پیمانکاری فعالی داشته باشیم. سازندگان تجهیزات هم کم و بیش در ایران رشد کرده و بخشی از نیازمندیهای صنایع کشور را تأمین کردند و کار به آنجا کشید که مجلس به منظور حداکثر استفاده از این توانیها و خلاقیتها، قانونی را به نام استفاده از حداکثر توانمندیهای شرکت‌های ایرانی - مهندسی مشاور، پیمانکاران و سازندگان - به تصویب رساند. از طرف دیگر، در پروژه‌ها و طرح‌هایی که در سطح جهانی قابل طرح است، پیمانکاران و شرکت‌های مهندسی، شایستگی‌های خودشان را نشان دادند، از جمله طرح ناروکنگان و پالایشگاه بندرعباس، اراک و... به هر حال اکنون وارد مرحله جدیدی از کار شده‌ایم. صنعت نفت در تمام زمینه‌ها، با سرعتی باور نکردنی به سمت اجرای طرح‌ها و پروژه‌های عظیم روی آورده است و در حال حاضر صنایع پتروشیمی در حال سرمایه‌گذاری ۵ تا ۶ میلیارد دلاری است و طرح‌های عظیم پتروشیمی در یک زمان محدود در حال طراحی و اجرا هستند. در خشکی، منابع نفت و گاز زیادی داریم و به علت نیاز کشور به

**حسن‌تاش:** در پروژه‌های بی‌سابقه متقابل، قراردادهایی که در حجم گسترده‌ای منعقد شده یا در شرف انعقاد و یا در مرحله مذاکره و گفتگو هستند، موضوع سهم مشارکت طرف ایرانی نیز مطرح است که اگر از آن درست بهره‌برداری بشود، طبیعتاً بحث انتقال تکنولوژی و دانش فنی را از این بخش باید انتظار داشت. اما اگر درست بهره‌برداری نشود، شاید شرکت‌های خارجی علاقه‌مند باشند که کارهای اساسی را خودشان انجام دهند و در امور غیر تخصصی از کارشناسان ایرانی در اموری مثل مهندسی راه و ساختمان که خیلی مشکل فنی ندارد، استفاده بکنند که طبعاً انتقال تکنولوژی هم به دنبال نخواهد داشت. حال باید دید که این سهم ایرانی که در قراردادها گنجانده می‌شود، کافی است یا بیشتر از این می‌تواند باشد. باید دید توان ایرانی در این زمینه چه مقدار است، چه مواعی بر سر راه دو طرف، چه پیمانکاران و چه شرکت نفت و کارفرما و شرکت‌های خارجی وجود دارد که باعث می‌شود در حد کافی و مطلوب از توان ایرانی احیاناً استفاده نشود. چه کاری می‌توان صورت داد که بهره‌برداری از امکانات داخلی و پیمانکاران ایرانی به حداکثر برسد و نتیجه این سرمایه‌گذاری‌های عظیمی که در کشور انجام می‌شود، این باشد که پیمانکارانی داشته باشیم که تجربه کار با شرکت‌های بزرگ خارجی را پیدا بکنند و بعداً حتی بتوانند این تجربه را در نقاط مختلف دنیا ادامه بدهند. اینها زمینه‌هایی است که به نظر می‌رسد مناسب است تا در این جلسه مورد بحث قرار بگیرد.

**خسروی‌زاده:** مجله در نظر دارد تا پیام پیمانکاران و مشاوران را به گوش کارفرمایان برساند و همچنین نیازمندیها و کمبودها را متقابلاً به مسئولان گوشزد نماید. استحضار دارید که در گذشته، کارها در بیرون ایران طرح و ساخته می‌شد و برای نصب هم عده‌ای از خارج می‌آمدند و تقریباً آنچه از تکنولوژی نصیب ما می‌شد، مصرف آن بود. به عبارت دیگر، اگر مراحل مختلف تکنولوژی را در نظر بگیریم اختراع، طراحی و مهندسی، ساخت، نصب در خارج ایران انجام می‌شد و به ما یاد می‌دادند که چگونه از تکنولوژی بهره‌برداری کنیم و آن را اداره نماییم. این تنها بهره‌ای بود که دهها سال از تکنولوژی می‌بردیم. قبل از انقلاب، کانون مهندسی ایران تلاش فراگیری را در صنعت شروع کرد که به هر حال در انتقال تکنولوژی و به‌کارگیری متخصصان و پیمانکاران ایرانی در

گرفته شده است، از جمله ۲۰ تا ۴۰ درصد در طرح پارس جنوبی. از سوی دیگر، طرحهای خشکی کم‌کم به پایان می‌رسد و در آینده طرحهای اندکی در خشکی برای ما قابل تصویر است، زیرا بخش اعظم کارهای شرکت نفت و سرمایه‌گذاری‌های نفتی - شاید حدود ۸۰ درصد سرمایه‌گذاری آینده - چه نفتی و چه گازی در دریا خواهد بود. تقریباً هر منبعی را که در خشکی شناخته‌ایم، توسعه داده‌ایم و فقط چند طرح کوچک باقی مانده است و طرح‌های بزرگ و سرمایه‌بر ما بیشتر در دریاست. در پارس جنوبی که بزرگترین میدان گازی دنیا است، براساس آخرین برآوردها سهم ایران حدود ۴۶۰ تریلیون فوت مکعب برآورد شده است. در اینجا تا ۳۰ فزاد امکان توسعه وجود دارد و سرمایه‌گذاری اولیه، با احتساب بازپرداخت برای هر فاز، در حدود ۱/۹ میلیارد دلار است، یعنی تنها در پارس جنوبی در فاصله زمانی کوتاهی می‌تواند ۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری شود. ما راهی نداریم جز اینکه خود را برای کار کردن در دریا آماده کنیم. هرچند که در این زمینه از تجربیات زیادی برخوردار نیستیم، اما اگر دیر به فکر بیفتیم و این فرصت را از دست بدهیم، دیگر چنین فرصتی نخواهیم داشت. ما در منطقه‌ای قرار داریم که در شمال و جنوب آن، کشورهای نفت‌خیز ما را احاطه کرده‌اند. آن‌ها هم کم‌وبیش منابع خشکی‌شان تمام شده و در آینده اگر کاری داشته باشند، کار در دریا خواهد بود. الان توسعه میداین نفتی و گازی عربستان و کویت بیشتر دریایی هستند. در سمت خزر نیز کار در دریاست، لذا باید خودمان را آماده نماییم و با شرکت‌های پیمانکار خارجی به نحوی کنار بیاییم که انتقال تکنولوژی یا مهارت‌ها دریایی را فرابگیریم. با توجه به عظمت مسئله و پول فراوانی که قرار است خرج بشود، برای اینکه سهم بیشتری داشته باشیم، طبیعتاً مشکلات عظیمی در پیش‌رو داریم. مدت زیادی از فعالیت پیمانکاران ما نمی‌گذرد، قوانین مملکتی ما جوابگوی کارهای پیمانکاری نیست و باید متناسب با نیازهایی که این نوع کارها دارند، قوانین خود را اصلاح نماییم. در مسائل بانکی نیز مشکلات و نواقص فراوانی داریم، نظام بانکی ما باید با شرایط جدید تجهیز و هماهنگ شود. صدور ضمانت‌نامه‌های زمان‌بر نیز مشکل آفرین است و بیمه مسئله بزرگی است، مقررات بسیار قدیمی و تقریباً غیرصنعتی و غیرکافی ما، برای این نوع فعالیت‌های عظیم صنعتی، جوابگوی

این نیازها نیست و باید در این زمینه حرکت‌هایی را شروع و مشکلات را مرتفع نماییم. طبیعتاً مجلس برای این کارها باید خودش را آماده کند و قوانین مورد نیاز را بگذراند. کما اینکه قدم اول را برداشته و قانون استفاده از حداکثر توان را تصویب نموده است. آیین‌نامه اجرایی این قانون باید به نحوی تهیه و تصویب شود که بعداً کمبودها به نحوی که حضار محترم اشاره خواهند کرد، مرتفع بشود. از طرفی برای اینکه پیمانکاران ایرانی سهمی در صنعت داشته باشند، تنها پیمانکار بودن کافی نیست و داشتن ماشین‌آلات و وسایل پیمانکاری بسیار پرهزینه و سرمایه‌بر است و طبیعتاً اگر بخواهید طرح‌های بزرگ اجرا نمایید، چه در خشکی و چه در دریا، ماشین‌آلات و ابزار بسیاری لازم خواهد بود و ما تا به حال هیچ آشنایی با آن‌ها نداشته‌ایم. در کار سکوهای دریایی به صورت مجموعه، هیچ نوع تجربه‌ای نداریم و کاری در این زمینه انجام نداده‌ایم.

**عطایی:** آقای خسروی‌زاده فرمودند که این طرح‌ها در تاریخ شرکت نفت بی‌سابقه است، بنده معتقد هستم اگر از مدیران شرکت‌های بین‌المللی که برای انجام این پروژه‌ها به ایران می‌آیند سؤال کنیم، درمی‌یابیم که در تاریخ هیچ کشوری چنین پروژه‌هایی وجود نداشته است. بنابراین ضرورت دارد که سازندگان کشور، اعم از مشاور و پیمانکار خودشان را برای این ساخت و ساز تجهیز نمایند، زیرا اگر این ساخت و ساز به وجود نیاید، همسایگان ما از ذخایر مشترک نفت ما را می‌برند. اما اگر نگاه کنیم که چه مشکلی در راه ساخت و ساز و تولید هست، ابتدا باید گرداندندگان کشور مفهوم کار و کاسبی را دسته‌بندی و تعریف بکنند، متأسفانه در کشور ما جداسازی یا دسته‌بندی برای شغلها وجود ندارد، بنده اعتقاد دارم که اصلاً عظمت کار ساخت و ساز و تولید در ایران شناخته شده نیست، حتی مدیران شرکت‌های پیمانکاری نمی‌دانند که یک شرکت پیمانکاری یا مشاور چه کار عظیمی را انجام می‌دهد. برای اینکه بدانیم شغل پیمانکاری و ساخت و ساز و به طور کلی تولید در کشور چه مقامی دارد، متوجه می‌شویم که سه مسئله اقتصاد کشور را هدایت می‌کند، یکی ساخت و ساز، دوم تولید و سوم تجارت که این سه به هم وابسته هستند. اگر ساخت و ساز نباشد، تولید نیست و اگر تولید نباشد، تجارتي وجود نخواهد داشت و متأسفانه کشور ما به سمت تجارت رفته است. در امور پیمانکاری، کوچک‌ترین پروژه ما

یک سال، پروژه متوسط دو سال و پروژه‌های طولانی چهار سال طول می‌کشد. تجزیه و تحلیل مالی ما، بیش از ده درصد سود را در پیمانکاری نمی‌تواند نشان بدهد و رقابت در آن شدید است. در سالهای ۷۸-۱۳۷۰، می‌توان گفت تورم انفجارگونه‌ای داشتیم، به طوری که ارقام پیش‌بینی شده برای خرید تجهیزات و وسایل دچار تغییرات فاحشی شد. قراردادهای چهارساله‌ای داریم که برای نمونه، قیمت رنگ را کیلویی ۵۰۰ تومان در نظر گرفته بود، اما بعد به قیمت ۱۸۰۰ تومان خریداری کردیم. هیچ کس توجه نکرده است که ما چه مشکلاتی را داریم. اگر بخواهیم به ساخت و ساز دنیا نگاه بکنیم، متوجه می‌شویم که دو گروه در دنیا هستند که بهترین اجرا را انجام می‌دهند: اول امریکا و دوم ژاپن. یک شرکت پیمانکار امریکایی که تقریباً ۲۵ یا ۳۰ سال قبل خط لوله‌گاز ایگات را اجرا می‌کرد، از مارون تا نزدیک شهرکرد شروع کرد و دو هواپیما برای این خط ۵۰۰ کیلومتری داشت و هر اردویی که می‌زد، یک فرودگاه کوچک هم در آنجا احداث می‌کرد، ماشین‌آلات را که تماماً نو بودند در این خط لوله به کار گرفت، قطعات یدکی، مواد مصرفی و ابزارهای فنی را نیز در انبارها جا داده بودند. به محض اینکه خط لوله بعد از نه ماه تمام شد، ماشین‌آلات را فروخت و دوباره برای خط لوله ۳۶ اینچی گنتاوه ماشین‌آلات جدیدی خرید. اما اگر کسی سؤال کند که بازار ایران پر از مواد مصرفی و ابزار فنی است، باید دانست که مواد مصرفی از دست دهها دلال عبور می‌کند. ما باید برای هر پروژه که می‌خواهیم کار بکنیم، ۱۰ الی ۱۵ درصد برای خرید ماشین‌آلات، مواد مصرفی و ابزار فنی مخصوص و قطعات یدکی هزینه کنیم، یعنی برای انجام یک پروژه باید انبار قطعات شما در محل مستقر باشد. این مسئله ماشین‌آلات موضوع بسیار مهمی است، شرکت جهان پارس که یک شرکت ۳۵ ساله است، ماشین‌آلات این شرکت در انباری در شهریار قرار دارد که فقط قبرستان ماشین‌آلات است. یک انبار نیز در اهواز داریم، ماشین‌آلات کهنه‌ای که از زمان سابق و دوره اول بازسازی برجای مانده است. بولدوزر و جرثقیل نیز مانند خودرو و سواری عمر محدودی دارد. در مورد تسهیلات مالی برای پیمانکاران باید گفت که در کشور ما اصلاً بانک وجود ندارد، بانک یک سازمان دولتی است که تعدادی کارمند دارد، اگر کارمند بانک با سابقه است برای بازنشستگی خطر نمی‌کند و



## خسروی زاده:

### بخش اعظم کارهای

شرکت نفت و سرمایه گذاری های نفتی -

شاید حدود ۸۰ درصد سرمایه گذاری آینده -

چه نفتی و چه گازی در دریا خواهد بود

پیمانکار، هم مشاور هم کارفرما باید درست کار بکنند. ما زمانی که با فرانسوی ها کار می کنیم، احساس می کنیم که طرف پیمانکار کمی سنگین تر است. علاوه بر آن کار و کاسبی را در کشور باید طبقه بندی نماییم. نکته ای که در اینجا گفتنی است، این است که با چند میلیون کارگر بیکاری که داریم، به نظر بنده براساس تجربه و اطلاعات موجود قطعاً یک سال دیگر باید کارگر را از فیلیپین بیاوریم، باید تمهیدات آموزشی را در کارگاههای خود فراهم آوریم. ما پیمانکاران به دلیل قطع ارتباطمان با دنیای پیشرفته در سه یا چهار موضوع مشکل داریم: ۱- برنامه ریزی، ۲- کنترل پروژه، ۳- کنترل هزینه و ۴- مدیریت خرید. ما باید در این چهار مورد کارشناسان خارجی بیاوریم تا بتوانیم با نرم افزار پیشرفته دنیا عمل نماییم. ۱۰ کارشناس هندی بیاوریم با دستمزد بین ۵۰۰ تا هزار دلار، البته نه از طریق واسطه ها، وزارت دارایی جدولی تنظیم کرده است که می گوید باید ۴ هزار دلار به یک هندی بپردازید. ما بیایم میزگردهای با وزارت دارایی و وزارت کار برگزار کنیم، چون وزارت کار با تعصب از کارگران داخلی حمایت می کند که این همان جمله به نفع خود کار کردن است. خانه کارگر را در انجمن صنفی خودمان دعوت نماییم، معاون وزارت اقتصاد، معاون رئیس بانک مرکزی، معاون رئیس جمهور در سازمان مدیریت و برنامه ریزی و معاون وزیر کار را دعوت نمایم و به وزیر کار بگویم که مگر تولید کار نمی خواهید. بنده تولیدکننده هستم، همه چیز را از من گرفتند، اخیراً در چند پروژه بیع متقابل از ما دعوت کرده اند که به نظر من، ما باید کنار برویم، زیرا سنگ بزرگ نشانه نژد است.

بیع متقابل به چند عامل نیاز دارد

- ۱- خریدار مواد که امضایش نزد بانکها اعتبار داشته باشد، ۲- بانک و ۳- بیمه پوشش ماتند لویلدز

استخراج نماییم، بانک از من در مدت چهار سال ۱۲۰ درصد سود می خواهد، یعنی پروژه در چهار سال مستهلک نمی شود. بنابراین در مورد شغلی که صحبت می کنید، این کار عملی نیست، یک جرتقیل ۵۰ تنی، ۴۵۰ هزار دلار قیمت دارد، حتی کرایه جرتقیل هزینه های خودش را نمی پوشاند، یعنی هیچ ساخت و سازی عملی نیست. خارجیها را دعوت می کنید که تأمین مالی کنید و می گوید ۳۰ درصد به شرکتهای ایرانی بدهند. شرکت از فرانسه و ایتالیا می آید و یک ریال از خودش نمی آورد، ولی یک سند خرید مواد امضا می کند و امضای آن را می برد و از بانک ۵ ساله پول می گیرد و این جا هزینه می کند. با مسئولان کشور، وزیر نفت، رئیس سازمان برنامه و وزیر اقتصاد هم یک میزگرد مشابه بگذارید، ما خودمان درد خود را می دانیم، اما مسئولان متوجه نیستند. بعد از انقلاب، تعدادی از شرکتهای بزرگ خصوصی ایران را ترک کردند و در دوران بازسازی مسئولان مجبور شدند به جای آنها شرکتهای دولتی تأسیس کنند، اینها سازمانهای بزرگی هستند و چندین هزار نفر هم آنجا کار می کنند، ما نمی گوئیم اینها را از بین ببرید، حرف ما این است که شرکتهای دولتی را با همدیگر در مناقصه ها شرکت دهید و بخش خصوصی را هم جداگانه. مسئله دوم این است که بانکها دولتی هستند و شورای معاونین هم در جلسه ای تصمیم می گیرند که معاون وزیر نفت، معاون سازمان برنامه و معاون بانک هم آنجاست، لذا مشکلات ما یکی از بانک است و یکی هم مسئله ماشین آلات. مشکل دیگر عیب بسیار بزرگی است که در همه ما وجود دارد، از بالاترین مقامات نفتی تا پایین ترین آنها معتقد هستند که باید به نفع خودشان کار بکنند. در دنیا پیشرفت تکنولوژی به جایی رسیده است که آدم باید نادان باشد تا تنها به نفع خودش کار کند، به نفع خود کار کردن به ضرر همه بوده است. هم

اگر جوان است به خاطر ترقی خودش خطر نمی کند. اگر انسان بخواهد آسیب نبیند، پس هیچ کاری نباید بکند. یک صنعتگر غربی به پسرش می گوید، تفکر داشته باش، اما نگذار که تفکر خوی کار کردن را از تو بگیرد. در نظام دولتی خوی خطر کردن از کارمند گرفته می شود. در کنار ما در کشورهای امارات و ترکیه شاهد هستیم تا پیمانکاران پروژه های را برنده می شود، بانکها تا مرز ۲۵ درصد به او وام می دهند. اما بانک در ایران دولتی است و برای ۱۰۰ میلیون دلار پروژه، ۱۰۰ میلیارد تومان ضمانت نامه می خواهد. در یک پروژه بین المللی، ۵ درصد حسن انجام کار و ۱۰ درصد پیش کار در نظر گرفته می شود. در بانکهای ما وام از ۵۰۰ میلیون تومان به بالا به شورای پول و اعتبار می رود، سه ماه طول می کشد تا ضمانت نامه بگیری و در این مدت مناقصه از دست رفته است. بنابراین من از آقایان استدعا می کنم، از این شعار دادن ها دست برداریم، هر کسی که به وزیر اقتصاد و معاون ریاست جمهور در سازمان برنامه دسترسی دارد، گوشزد کند که اصل را باید درست بکنیم و بعد به دنبال فرعیات برویم. بزرگترین توهین به شرکتهای ایرانی، حضور شرکتهای کراهی در ایران است. بنده دو مشارکت با شرکتهای کراهی داشتم، یکی در اصفهان و دیگری در تبریز، یک مشارکت هم با فرانسویها در سیری داشتم و یکی با ایتالیایی ها در مجتمع فولاد مبارکه، در پالایشگاه اراک من از اروپایی ها واقعاً دانش فرامی گیرم. ما اگر بخواهیم از کراهی دانش بگیریم، بچه های بسیجی ما بهترین دانش را دارند، زیرا اینها بسیجی عمل می کنند. قبل از انقلاب تعدادی کراهی در ایران کار می کردند و همین ها با پول ما به شرکت تبدیل شدند. انقلاب بزرگی در کشور ما روی داد و بعد از آن جنگ به ما تحمیل شد و بعد مجبور شدیم که شعار را هم به کارهایمان اضافه کنیم. بیایم خودمان را پیدا کنیم، اگر می خواهید تجارت داشته باشیم، باید ساخت و ساز داشته باشیم و اگر بخواهیم تولید داشته باشیم باز هم باید ساخت و ساز داشته باشیم. من عرض می کنم که اصلاً ساخت و ساز در کشور ما عملی نیست. زمانی که به یکی از بانکها مراجعه کردم، ۲۹ درصد سود می خواهد، ۳ درصد هم هزینه سفته است، اگر رهن هم بدهد ۵ درصد هم هزینه آن می شود، کدام کارخانه تولیدی نساجی، مواد غذایی، معدن، طلا، در ظرف چهار سال می تواند این هزینه را بپردازد. اگر از بانک پول بگیریم و بخواهیم معدن

به من می‌گویند به جنگ برو، اما فشنگ نمی‌دهند، همه چیز را می‌گیرند بعد می‌گویند چرا کوه‌ای‌ها در بیرون موفق هستند اما شما نیستید، زیرا من قدرت خطرپذیری ۲ میلیون دلار را ندارم. ما به یک مناقصه در کویت دعوت شدیم، پیشنهاد فنی ما بهتر از شرکت آمریکایی بود، ولی قیمت ما بالاتر از آن‌ها بود، زیرا ضریب خطرپذیری ما بالاتر بود و شرکت آمریکایی از طرف کشورش پوشش داشت. لذا بیاییم و اصل موضوع را پیدا کنیم و از همین امروز به جای اینکه ما را دعوت نکنید، این چهار پنج اداره را که نام بردم دعوت نمایید. ما یک انجمنی به وجود آوردیم به نام انجمن صنفی شرکتهای مهندسی و پیمانکاری نفت و گاز و پتروشیمی و وزیر نفت دستور مساعدت به ما را صادر کرده‌اند و به ما کمک می‌شود و قصد داریم که در صورت امکان روی سه موضوع کار کنیم. یک مسئله به نفع خود کار کردن است، کمیته‌ای درست کنیم که به سیستم ساخت‌وساز کشور کمک کند و هر کس تخطی می‌کند توبیخ شود. در اساسنامه انجمن نوشته‌ایم که اگر پیمانکاری تخطی نماید خودمان او را در لیست سیاه بگذاریم، به وزارت نفت پیشنهاد کردیم که یک کمیته دائمی تشکیل شود که بر ساخت‌وساز کشور نظارت بکند. مشکلات عظیمی در پهنه ساخت‌وساز کشور وجود دارد، لذا باید اینها را بهبود ببخشیم، مانند یک امریکایی و فرانسوی کار بکنیم و به دنبال این نباشیم که چه کسی با چه کسی دوست است و رابطه دارد. مردم به دنبال رقابت صحیح باشند، کار برای همه هست، بنابراین باید خیلی سریع کمیته‌هایی تشکیل بدهیم و به مسئولان کلیدی کشور اعلام خطر بکنیم و پیشنهاد بدهیم. بنده به عنوان مدیر یک شرکت پیمانکاری و یکی از اعضای انجمن صنفی حاضر هر نوع تعهدی را بدهم که درست کار بکنیم. به هر حال ما مشکل داریم. برای ۱۰۰ میلیون دلار به هیچ وجه ۱۷ میلیارد دلار ضمانت‌نامه نمی‌خواهند، در شرکت جهان پارس محاسبه کردیم که به جز پیش‌پرداخت، ۱۰ درصد دیگر هم می‌خواهند و متأسفانه این مشکلات بر سر راه ما هست، قطعاً ما در تمام جلسات سعی می‌کنیم حرفهایی نزنیم که خدای نکرده کسی خوشش نیاید، این همان مشکل ادبیات فارسی است. در کجا باید این پرده را برداریم و دنبال این باشیم که واقعاً مشکل را بنیانی حل کنیم.

**خسروی‌زاده:** بنده با مسائلی که اشاره کردید خیلی بیگانه نیستم. چند نکته را عرض

می‌کنم، حجم عظیم پروژه‌ها در راه است، حتی با بدترین شرایط موجود که شاید هیچ کدام از ما راضی نیستیم، ۲۰ تا ۳۰ درصد سهم کارشناسان ایرانی با توجه به وضعیت نیروی کار شاغل در شرکتهای مهندسی مطلقاً جوابگوی این حجم کار نیست، عظمت مسئله به قدری است که گاهی وحشت می‌کنم که این همه شما و آقایان دیگر و بنده می‌گوییم که سهم ایرانیان عادلانه نیست، ضمن کمبودهایی که در همه جا داریم، ماشین‌آلات، بانک، سرمایه ولی کار را انسان‌ها انجام می‌دهند، انسان‌های کارداران. پیمانکاری نیز این‌گونه نیست که افراد را از خیابان بیاورید و بگویید شما مثلاً نصاب بشوی. به هر حال این کارها آموزش‌هایی می‌خواهد، دولت هم باید در این زمینه کمک‌هایی بکند، اما سؤال این است که با این همه واقعیتی در این مسئله نیروی کار را چه می‌خواهید بکنید؟ شما چه تعداد می‌توانید هندی بیاورید. به عبارت دیگر، شرکتهای پیمانکاری موفق دنیا، شرکتهایی هستند که هسته قوی مهندسی داشته باشند، در این زمینه چه کرده‌اید، وقتی که این کار را کردید شاید به ازای هر شغل مهندسی، دهها شغل دیگر در کنارش به وجود بیاید. در این زمینه چه کارهایی کرده‌اید و می‌خواهید بکنید؟

**عطایی:** شما مسئولان یک مشکلی دارید، همیشه من با شخص مسئولی که جلسه داشتیم، فکر می‌کردم که ایشان ۲۵ سال پیش از یک شرکت پیمانکاری بازدید کرده است و سیستم و روش آن شرکت را در ۲۵ سال قبل می‌بیند. ما تمام روش‌ها را بررسی کرده‌ایم، من می‌توانم این هیأت را دعوت کنم که بیایند روشهای ما را مشاهده کنند، ما در انجمن صنفی محلی درست کرده‌ایم که در آن به افراد جوان آموزش بدهیم. دو نوع آموزش داریم، یکی اینکه مهندسان و تکنسین‌های بدون سابقه کاری را استخدام می‌کنیم و آموزش می‌دهیم و هر کسی در رشته خودش آموزش می‌بیند، دومین مسئله هم همان افراد هندی است، ما نگفتیم همه هندی‌ها را، فقط گفتیم چهار تا معلم می‌خواهیم بیاوریم، یک چیز نیز یادتان باشد، در سالهای اخیر نظم و ترتیب از ایرانیان گرفته شده است. اوایل می‌گفتند کسانی که دارای کارخانه و شرکت هستند، مالشان ما آن‌ها نیست، معمولاً ایرانیان وقتی با یک سازمانی کار می‌کنند، منظم نیستند. من می‌خواهم ۱۰ تا هندی بیاورم و در کنار ایرانیها قرار دهم تا این هندی منظم ۶ ماه کار بکند و ایرانیها به او نگاه بکنند. یک مشکلی هم

با کارگران داریم، تا همین اواخر بنده را به عنوان یک کارفرما قبول نداشتند، مشکل دیگر ما قانون کار است. من ۲۵ سال قبل زمانی که از شرکت کلارک کار کوچکی به عنوان پیمانکار دست دوم در بندر امام گرفته بودم، کارگری آنجا نشسته بود و اصلاً کار نداشت، فوراً گفتند که این کارگر باید برود، ما مشکل کارگری داریم، اصلاً نرم‌افزار را می‌شود به گونه‌ای حل کرد، عقیده من این است که ۱۰ نفر از کشورهای دیگر بیاورم که اینها نگاه بکنند و کار کردن یاد بگیرند. ما دو نوع آموزش می‌دهیم، یکی در دفتر مرکزی، یکی هم برای واحدهای صنعتی که می‌خواهیم بسازیم. در داخل خود واحد، آموزشگاهی داریم که جوشکار و لوله‌کش را آنجا آموزش می‌دهیم و کارگران ساده را به کارگران فنی تبدیل می‌کنیم. مهندسان و تکنسین‌ها را هم در تهران آموزش می‌دهیم. ما پیمانکاران مشکلات زیادی داریم من تنها چهار مشکل را گفتم، ولی کسی نمی‌داند که ساخت‌وساز کاربر عظیمی است، اصلاً به پیمانکاران مانند یک مالک نگاه می‌کنند، مانند یک مغازه و یا یک پلافروشی و صرافی نگاه می‌کنند. نظام پیمانکاری یک نظام حقوقی است که از دولتی هم بدتر است و این نظام هزینه‌هایی دارد که به هیچ‌وجه نمی‌شود از آن برداشت کرد.

**مهدوی:** آقایان خسروی‌زاده و عطایی مشکلات را فرمودند و من از جنبه دیگری به قضیه نگاه می‌کنم. شرکتهایی مثل ما در سالهای جنگ تحمیلی یک رشد نسبی داشتند و زمان بلافاصل آن به دلیل اینکه کشور نیازهای فوری داشت که باید برطرف می‌شد، راه دیگری نبود. به هر صورت نیروهایی جمع شدند و در آن زمان هم دولت از طریق در اختیار گذاشتن ماشین‌آلات کمک‌هایی کرد. شرکت‌ها رشد نسبی داشتند ولی از اوایل سال ۱۳۷۰، این رشد متوقف شد یعنی هم امکاناتی که از قبیل پیش‌بینی شده بود و تا حدودی براساس آن عمل شده بود، در اختیار نبود و هم اینکه صنعت یا تجارت یا آنچه که مربوط به ساخت‌وساز است، دارای یک جهت و هدف معینی نبود. در حال حاضر همان طور که آقای خسروی‌زاده فرمودند، ابعاد قضیه عوض شده است، یعنی کشور دنبال هدفهایی خاصی می‌رود، به ویژه در نفت و گاز. شرکتهای پیمانکاری ما در حدی نیستند که در حال حاضر با این سرعت خودشان را وفق بدهند و مهندس عطایی دلایل را ذکر کردند. بنابراین، ظاهراً همگان مسائل را می‌دانند، تورم هست، بانکها اعتبار نمی‌دهند، تأمین ضمانت‌نامه و سایر

مسائل. لازمه این کار جز اینکه سریعاً راه‌حلی پیدا بشود و بتوان این مشکل را به صورت مجموعه حل کرد، راه دیگری نیست و این تنها با میزگردهایی با شرکت ما که دست‌اندرکار هستیم، حل نمی‌شود و بیشتر جنبه درد دل پیدا می‌کند. البته من سازوکار این کار را نمی‌دانم، چون دستگاه دولت بسیار پیچیده است و لذا راهکار نمی‌توانم ارائه دهم، چون می‌تواند برای رسیدگی به این موضوع در هر وزارتخانه‌ای کمیته‌هایی تشکیل بشود. غیر از این راهی نیست و این مختص کار پیمانکاری نیست، به کلیه امور کشور مربوط می‌شود. به هر حال باید راه حل پیدا کرد، همگان مشکلات را می‌دانند و تکرار قضیه مشکل را حل نمی‌کند. پیمانکاران صنعت نفت نیز نمی‌توانند خودشان را با این سرعت به پروژه‌های پیش‌بینی شده برسانند. آقای عطایی نیز به پروژه‌های بیع متقابل اشاره کردند، اصلاً در مقدرات ما نیست که وارد این کار بشویم، نه ضمانت‌نامه‌اش امکان دارد، نه تهیه جنس و... این به طور خلاصه نظر بنده بود.

**خسروی زاده:** اگر اشتباه نکنم تقسیم‌بندی هزینه‌های اجرای پروژه‌ها رقمی در حدود ۸ تا ۱۰ درصد کارهای مهندسی طراحی و... است و ۴۰ تا ۴۵ درصد پیمانکاری است. توازن اگر از ۴۰ درصد بیشتر بشود، رقم بسیار سنگینی است. در بیع متقابل یا تأمین مالی اگر پیمانکاران ایرانی کار را انجام ندهند، حقیقتاً پیمانکاران خارجی این کار را خواهند کرد و این ۴۰ تا ۴۵ درصد یا جزئی از این درصد را که ایرانی انجام نمی‌دهد به آن طرف می‌دهند. طبیعتاً این امر می‌تواند بخشی از صدور خدمات فنی و مهندسی تلقی بشود، شما در این زمینه چه اقداماتی کرده‌اید، اگر در این زمینه نظری دارید در مورد این سهم عظیم ۴۰ تا ۴۵ درصد هزینه انجام کار که رقم کوچکی نیست، در یک طرح یک میلیارد دلاری برای هر فاز پارس جنوبی، ۴۰۰ تا ۴۵۰ میلیون دلار آن کاری است که شما در آنجا می‌دهید یا بخشی از آن را انجام می‌دهید و اگر انجام ندهید، طبیعتاً پیمانکاران خارجی انجام می‌دهند، ولی این می‌تواند جزو خدماتی که به صدور خدمات مربوط می‌شود، منظور گردد. در این زمینه چه فکرها و کارهایی کرده‌اید و چه مشکلاتی وجود دارد و کج‌می‌خواهید روی مسئله کار بکنید؟ بهتر است توضیح بیشتری بدهم. شما وقتی می‌خواهید در خارج از کشور پیمان بگیرید، خدمات صادر کرده‌اید و برای شما ارزآوری دارد و برای کشور، به علت این ارزآوری، دولت در

## عقیلی:

**شاید اگر شرکت‌های پیمانکاری جمع بشوند و یک قدرت پیوسته و مشترکی را پدید آورند و با هم یک فعالیت را انجام دهند، بهتر جواب بدهد**

تمام زمینه‌ها تسهیلاتی را برای شما در نظر می‌گیرد. طرح‌های تأمین مالی یا بیع متقابل، طرح‌هایی هستند که کارفرمای خارجی دارد، بخشی از کار را شما انجام می‌دهید، اگر این کار را شما انجام ندهید، طبیعتاً آن را هم پیمانکار خارجی انجام می‌دهد. اما زمانی که بخشی از کار را انجام دادید، از خروج ارز جلوگیری کرده‌اید، لذا این کار به نوعی صدور خدمات تلقی می‌شود. در شرایطی که شرکت ملی گاز یک پیمان می‌گذارد، خارجی هم دعوت نمی‌کند و پولش را هم خودش می‌دهد، این مسئله‌ای نیست، ولی زمانی که پول از طریق تأمین مالی تأمین می‌شود، او حق دارد که اگر شما کار را انجام ندهید از پیمانکار خارجی استفاده کند، لذا این بخش کار را می‌توانید به عنوان صدور خدمات تلقی نمایید و مزایای مترتب به صدور خدمات را مطالبه نمایید. در این مورد لطفاً توضیح بفرمایید.

**عقیلی:** در زمینه استفاده از صدور خدمات فنی و مهندسی باید عرض کنم که نفس قانون و ذهنیت مسئولان دولتی بر این است که کار باید در خارج از مرزها صورت بگیرد تا در تحت قوانین صدور خدمات فنی و مهندسی باشد. مواردی که شما فرمودید از نظر توجیه مسئله کاملاً متین است، یعنی اگر در داخل کاری بگیرید و پیمانکار خارجی باشد، برابر است با صدور خدمات، اما قانون این را نمی‌بیند، یعنی اگر بخواهید در ایران برای یک کارفرمای خارجی کار بکنید، شامل تسهیلات دولت در خصوص صدور خدمات مهندسی نخواهید شد. صدور خدمات مهندسی خودش مشکلاتی دارد، دولت در برنامه سوم توسعه، حدود ۸ میلیارد دلار ارزآوری از محل صدور خدمات مهندسی در نظر گرفته است، برای اینکه بتوانید ۸ میلیارد دلار ارزآوری داشته باشید، اگر فرض کنیم که ۱۰ درصد سود پیمانکار باشد، چیزی حدود

۸۰ میلیارد دلار باید صدور خدمات داشته باشید تا ۸ میلیارد دلار به داخل برگشت داده شود. در چهار، پنج سال گذشته، کل رقم صدور خدمات فنی مهندسی ۱/۲ میلیارد دلار بوده است که این جای سؤال دارد، آیا صدور ارز بوده یا صدور خدمات؟ مواردی وجود دارد که شرکت‌هایی به خارج رفته‌اند (بیشتر شرکت‌های دولتی) و کار گرفته‌اند، قیمت‌هایی که داده‌اند به هیچ عنوان سودآور نیست، بلکه صد درصد صدور ارز بوده است. در یک مورد در کشور پاکستان، سه فاز کار در بندر بوده است، زمانی که شرکت ایرانی برنده یکی از فازها می‌شود، مسئولان دو فاز دیگر کارگاه خود را تعطیل می‌کنند و از شرکت ایرانی که قیمت پایین‌تری داده بود، درخواست می‌کنند تا برای آن‌ها نیز کار را انجام دهد، زیرا برای آن‌ها صرف نمی‌کرده است. لذا، آن ۱/۲ میلیارد دلار هم کاملاً زیر سؤال قرار می‌گیرد و قیمت‌هایی که داده‌اند و ابزارهایی که استفاده کرده‌اند و این کارها را انجام داده‌اند، زیر سؤال است. بیش از ۸ درصد این ارقام به وسیله شرکت‌های دولتی و یا وابسته به دولت انجام شده است و شاید حداکثر ۱۰ شرکت خصوصی ایرانی در خارج از کشور مشغول صدور خدمات فنی و مهندسی باشند. در ضمن به گفته یکی از مدیران بانکها، مجموعه سرمایه‌گذاری‌های بانکهای ایران نمی‌تواند ضمانت‌نامه‌ای برای ارزآوری ۸ میلیارد دلار فراهم کند. لذا، وارد مقوله‌ای شده‌ایم که دارای مشکلات مخصوص به خود است، باید جنبه‌های سیاسی، بانکی و بیمه‌ای را در نظر گرفت. کشوری مثل ترکیه به گفته خودش بیش از ۳۰ میلیارد دلار تحت قرارداد دارد، کره نیز طبق اظهارات مسئولان آن کشور نزدیک به ۱۶۰ میلیارد دلار در صدور خدمات فنی مهندسی تحت قرارداد دارد، اما ببینید دولت‌هایشان برای آن‌ها چه کار کرده‌اند. شرکت ایرانی وقتی به خارج می‌رود و دور میز می‌نشیند، شرکت‌های

کره‌ای، امریکایی، سوسی و... هستند. شرکت کره‌ای با ۵ سال معافیت مالیات می‌آید، در کره کسانی که خدمت وظیفه انجام می‌دهند، تعدادی از آن‌ها باید در رشته صدور خدمات فنی مهندسی فعالیت بکنند، در حالی که در کشور ما سرباز وظیفه بلیط اتوبوس پاره می‌کند. صندوق توسعه ضمانت صادرات ایران به گفته خودشان برای صدور خدمات فنی و مهندسی تا به حال حدود ۳۰۰ یا ۴۰۰ میلیون تومان ضمانت‌نامه صادر کرده است. بنابراین اگر بخواهیم از این شاخه به شاخه‌ای شکننده‌تر جهش نماییم، فکر نمی‌کنم زیاد حلال مشکلات ما باشد. در رابطه با امکاناتی که شرکت‌های ایرانی دارند، البته کلیه مسائل را مهندس عطایی فرمودند، اگر اشتباهاتی در گذشته همه مرتکب شده‌اند، خصوصاً در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی که فقط چشم حمایت به دولت دوخته‌اند، نتیجه همان خواهد شد که پس از ۵ سال یک چنین رقم ناچیز و سؤال‌برانگیزی انجام بدهیم البته شاید اگر شرکت‌های پیمانکاری جمع بشوند یک قدرت پیوسته و مشترکی را پدید آورند و با هم یک فعالیت را انجام دهند، بهتر جواب بدهد تا اینکه چشم به حمایت مسئولان دولتی داشته باشیم. اگر قصد کمک داشتند تا به حال کمک کرده بودند و به نظر من به طور روشن چنین ذهنیتی را هم ندارند. اینکه مهندس عطایی فرمودند باید این موارد را به آن‌ها منتقل نماییم، عمل بسیار درستی خواهد بود، شاید نتیجه‌بخش باشد، اما همین طور که ایشان نیز فرمودند به این زودی پاسخ نخواهند داد، لذا تنها راه همین خواهد بود که خود این افراد که به عنوان مهندس و پیمانکار در این کشور سال‌ها زحمت کشیده‌اند و عمر خود را گذاشته‌اند، شاید بیشتر دلسوزی می‌کنند و شاید بهتر می‌توانند این مسیر را تغییر بدهند و بعد شاید دولت در مقابل این موج انعطاف بیشتری نشان بدهد. اما در کل سابقه نشان داده است که چشم دوختن به کمک دولت زیاد جوابگو نبوده است.

**حسن تاش:** من از فرمایشات شما این گونه استفاده می‌کنم. اولاً همان‌گونه که چند مرتبه هم تأکید کردید، حجم پروژه‌هایی که به تنهایی در بخش نفت مطرح شده بسیار بالاست و آقای عطایی گفتند نه تنها در ایران، بلکه در دنیا نیز کم سابقه است. اینجا یک سؤال جدی مطرح می‌شود، در این جلسه شاید به صورت ضمنی به این نتیجه رسیدیم که در بخش پیمانکاری کشور، ابتدا به ساکن آمادگی برای اینکه بتواند بخش

پیمانکاری داخلی این همه کار را پوشش بدهد، وجود ندارد، مگر اینکه توسعه یابد و حمایت بشود. به قرینه این عدم آمادگی در این بخش، می‌توان عدم آمادگی در سایر زیرساختها را نیز دید، لذا یک سؤال اساسی مطرح می‌شود. بنابراین فرض که زیرساختهای کشور آمادگی به عهده گرفتن انجام این حجم عظیم پروژه‌ها را در صورت همزمان ندارد، آیا با این خطر مواجه نمی‌شویم که پروژه‌ها یا در زمان ساخت دچار طول زمان بشوند و در واقع سرمایه‌های ملی بیش از حد متوقف بشود و بعد هم در دوره بهره‌برداری، امکان بهره‌برداری مطلوب در حد ظرفیتها از این سرمایه‌ها صورت نگیرد. این تجربه را نیز در ایران داریم، در سالهای ۵۶-۱۳۵۲ در برنامه پنجم رژیم گذشته، سرازیر کردن منابع بیش از حد ظرفیت جذب کشور، مشکلاتی را به وجود آورد که هنوز هم تبعات هویداست. این مبحث تا حدودی کلان‌تر از بحث ما بود. به بحث بازمی‌گردیم، نکته این جاست، زمانی که ما آن قدر کار تعریف می‌کنیم که با احتساب سهم داخلی می‌بینیم می‌تواند بیش از ظرفیت تمام پیمانکاران داخلی جذب نماید، لذا در این مقطع حداقل بحث صدور خدمات فنی نمی‌تواند معنایی داشته باشد، بلکه بحث جانشینی خدمات فنی معنادار خواهد بود. یعنی به جای اینکه بگوییم امتیازات صدور خدمات فنی را به این کار بدهیم، باید تعدادی امتیاز برای خود این کار تعریف کنیم که اگر دولت کمک نکند تا ظرفیت پیمانکاران داخلی توسعه بیاید، مجبور خواهد شد تدریجاً از آن سهم ایرانی صرف‌نظر کند، یا تدریجاً آن را کاهش دهد و یا اینکه در تحقق آن ناموفق خواهد بود و این بخش با هزینه خیلی بالاتر عاید شرکت‌های پیمانکار خارجی خواهد شد. لذا به جای اینکه دولت هزینه بالاتر را پردازد، بهتر است امکاناتی را صرف پیمانکار داخلی کند که خدمات آن‌ها توسعه یابد تا بتواند این سهم داخلی را پوشش بدهد. بعد که این امر تحقق یافت، با استفاده از این فرصت و امتیازاتی که ایجاد می‌شود، بخش خدمات فنی داخلی توسعه خواهد یافت. سپس در مرحله بعد که حجم پروژه‌ها کم شد، این ظرفیت برای اینکه در سطح بین‌المللی به کار گرفته بشود، آن زمان باید بحث صدور خدمات فنی را مطرح بکنیم. یا به عبارت دیگر، در موقعیتی که این همه کار در داخل کشور تعریف شده است و تمام پیمانکاران دنیا به آن چشم دوخته‌اند و هر شرکت پیمانکاری عمومی که در

ایران کار می‌گیرد، شرکت‌های خدمات فنی خارجی که به دنبال گرفتن کار از او هستند، با یکدیگر رقابتها و کشمکش دارند که بتواند کار بگیرند، در این مقطع اصلاً معنا ندارد که بحث صدور خدمات فنی و تخصصی را مطرح نماییم، بلکه باید بحث جانشینی واردات را مطرح نماییم. نکته دیگری که از این بحث برمی‌آید این است که ما در دوره جنگ و انقلاب بنا به ضرورت به تصمیم‌گیری‌های عجولانه بدون بررسی آثار و تبعاتش عادت کردیم، البته طبیعت آن دوره هم این بوده است، یعنی وقتی که سوژه تصمیم‌گیری ممکن است فردا مورد اصابت موشک قرار بگیرد، نمی‌شود گفت که یک ماه کار کارشناسی و تحقیق بکنیم و بعد تصمیم بگیریم. ولی ضرورت این دوره چیز دیگری است، دلیلی ندارد که در تصمیمات خود عجولانه پیش برویم، تصمیماتی می‌گیریم و آثار و تبعاتش را نمی‌بینیم، فکر می‌کنیم که سریعتر کارها انجام می‌شود، سپس آثار و تبعاتش به تدریج مشخص می‌شود، کار را طولانی می‌کند و نیروهای کشور را نیز مستهلک می‌کند و با آزمون و خطا به همان چیزی می‌رسیم که از روز اول با مشورت با هم می‌توانستیم آن چیزها را ببینیم. در این حجم عظیم پروژه‌ها که تعریف شده است، یکی از آثار و تبعاتی که دیده نشده همین است که همزمان ۴۰ پروژه بیع متقابل در لندن مطرح می‌شود و در کنار آن‌ها پروژه‌های پتروشیمی هم بوده است. اگر محاسبه می‌کردیم که چقدر باید ظرفیت داشته باشیم و آیا برای آنکه این ظرفیت را ایجاد کنیم، تمهیداتی اندیشیده‌ایم، باید کار را به تأخیر می‌انداختیم تا زمینه‌ها را فراهم کنیم. از جمله این زمینه‌ها این است که حالا پس از سه سال چه باید کرد که سهم کارشناسان داخلی را پر بکنیم و شاید دبری نباید که شرکت‌های خارجی به ما فشار می‌آورند که شما نمی‌توانید این سهم را پر بکنید، بنابراین آن را کاهش دهید. من فکر می‌کنم که قطعاً در قراردادهای بعدی با این فشار چانه‌زنی شرکت‌های خارجی مواجه خواهیم بود که این سهم را کاهش دهند یا اینکه ایران با استفاده از خدمات عمومی آن را پر کند. ما باید این زمینه و آمادگی را فراهم می‌کردیم. می‌خواستیم از آن پیشنهاد شما استفاده کرده باشم که همین اتحادیه صنفی که در این بخش وجود دارد، پیگیری نمایند که ما یک امتیاز ویژه‌ای برای جانشینی واردات خدمات فنی نیاز داریم و هم اینکه علاقه‌مند هستیم از نظرات آقایان در این زمینه مطلع شویم.

**عطایی:** آقای خسروی زاده فرمودند که اگر شما نتوانید انجام دهید، دیگران انجام می دهند، این طبیعی است که اگر ساخت و ساز کنندگان داخلی نتوانند انجام دهند به ضرر مملکت خواهد بود و قطعاً باید پیمانکار خارجی انجام بدهد، یک سازمانی به نام صدور خدمات در کشور به وجود آمده است که برای صدور خدمات تسهیلاتی را فراهم می کند. در تکمیل فرمایشات جناب عالی، من معتقدم در چنین برهه ای از زمان اصلاً نباید به آن طرف فکر بکنیم، فقط به این فکر باشیم که تا چه حد می توانیم از خروج این ارزها جلوگیری نماییم. در مورد شرکتهای پیمانکاری اعم از مشاور و پیمانکار باید یادآوری کرد که شرکت پیمانکار یک تولیدکننده نیست، مزرعه دار نیست یا همین طور مشاور، اینها را پروژه و سرمایه رشد می دهد و بزرگ می کند و یا اینکه برعکس کوچک می کند. زمانی وزارت نیرو تصمیم گرفت که در ارتباط با نیروگاهها یک شرکت در داخل وزارت نیرو به نام مبنای تأسیس کند، لذا ۵۵۰ میلیون دلار پروژه به این شرکت داد تا کارش را آغاز کرد و بسیار جالب هم عمل کرد و بدین ترتیب انحصار از دست شرکتهای خارجی به درآمد. یک مشکل این است که دولت به بخش خصوصی اصلاً اعتماد ندارد، لذا یک سازمان دولتی تأسیس می کند و جوانی را با نصف تجربه مثلاً مدیرعامل شرکت ایران آروین قرار می دهد و ۵۵۰ میلیون دلار پروژه در اختیارش قرار می دهد. ولی هیچ موقع به او اعتماد ندارد و فکر می کند ممکن است این سرمایه از دست برود. در شرکت نفت ما چهار نوع پروژه می توانیم تعریف کنیم، یک تعداد پروژههای عادی است که کوچک هستند و با هیچ مشکلی مواجه نیستند. یک تعداد پروژههای بزرگ هستند که با همین مازاد درآمد ارزی نفت در حال سرمایه گذاری هستند و سه تا چهار تا نیز در مناقصه هستند، تعدادی از پروژهها هست که E.C یا تعهدات بانکی باز می کنند و هیچ تعهدی برای آوردن پیمانکار خارجی ندارد، تعداد دیگری از پروژهها هم هستند که بیع متقابل است و ما فکر می کنیم که شرکت خارجی در آنها سرمایه گذاری می کند، ولی نمی کند. خواهش می کنم توجه بفرمایید، توتال ابتدا گاز را پیش فروش می کند و بعد آنرا از ما می خورد و بنده تا حدودی در جریان کامل این امر هستم، همان طور که ۵۰ سال پیش قرارداد سلف امضا می شد، توتال به صورت سلف گاز را می فروشد و بعد پول می آورد اینجا و خرج

## حسن تاش:

### بانکها در شرایط فعلی با استفاده از ساختار تورمی و ساختار تجارت رانتی کشور، کسب درآمد می کنند

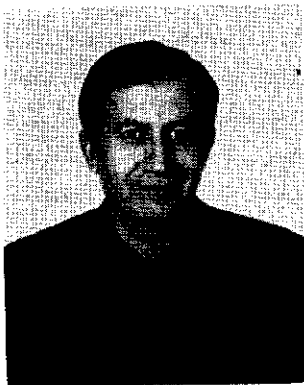
می کند. ما باید خودمان را باور داشته باشیم، برای اینکه این باور به وجود بیاید، من به وزارت نفت یا شرکت ملی نفت ایران در مورد پروژههای کلیدگردان یک پیشنهاد دارم، معمولاً قراردادهای تحت یک پروتکل بین رئیس جمهور یک کشور یا توسط وزیر نفت امضا می شود، در حال حاضر در کشورهای پیشرفته ساخت و ساز تمام شده است و بیکار هستند و التماس می کنند که بیایند و کار بکنند، زیرا در تمام اروپا اصلاً یک قطعه زمین ساده یافت نمی شود، در آمریکا و ژاپن هم همین طور است. ما می توانیم کنسرسیومهایی متشکل از شرکتهای ایرانی، یک مشاور توانا و باتجربه و یک پیمانکار عمومی توانا با تجربه مفید به وجود بیاوریم. بالاخره ما هم نوعی تکنولوژی داریم و تکنولوژیهای بسیار جدید تنها در اختیار چند شرکت می باشد و ما با ۷۰۰ هزار دلار در پالایشگاه شارجه قرارداد بستیم که این اجازه را بیاورد و وزارت اقتصاد موافقت نماید که ما کارمند استخدام نماییم، الان این اجازه هست ولی رقمهایی را وزارت کار مشخص کرده است که اصلاً نمی توانید با این رقمها دست به استخدام بزنید. توجه کنید، یک کنسرسیوم از یک مشاور و یک پیمانکار عمومی و یک E.C نیز از خارجیا بگیریم که تنها ۲ یا ۳ درصد است و برای تکنولوژی هم اروپایی استخدام نماییم و زمانی که قرارداد امضا می شود، بگوییم ساخت و ساز و مهندسی در ایران انجام بشود، خوب در بعضی جاها نیز طراحان ما مشکل دارند، و باز هم پیشنهاد من این است که به جای وارد کردن شرکت خارجی به شرکت ایرانی اجازه بدهیم تا خودش نیرو استخدام نماید و از کارایی لندن ۲۰ نفر را استخدام کند، ما تعارف می کنیم و همیشه محتاط عمل می کنیم و مراقب هستیم تا در همین میزگرد چیزی نگوییم که کسی ناراحت بشود. این مشکل ما است.

**خسروی زاده:** اتفاقاً مسئله بنده دقیقاً همین

فرمایش شما بود، وقتی که این حجم بزرگ کار در کشور هست و برای صدور خدمات یک سلسله امتیازاتی در نظر گرفته ایم و نباید این را رها کنیم و خارجی را بیاوریم تا در داخل کار انجام بدهد و خود ما برویم در آفریقا کار بکنیم. چرا همان مزایای مترتب به صدور خدمات را شامل همین مسئله نکنیم، قانون وحی منزل نیست. سازمان مدیریت و برنامه ریزی باید این مسائل را بررسی نماید، در مجلس هم باید مسئله را عنوان کرد. ما حدود ۱۵/۸ میلیارد دلار در خشکی کار داریم و چیزی حدود ۱۲ میلیارد دلار در قسمتهای بیع متقابل، مجموع اینها حدود ۳۰ میلیارد دلار است که یا به خارجیا به پیمان داده ایم یا در شرف واگذار کردن هستیم. ۳۰ درصد این رقم مجموع خدمات و تجهیزات مهندسی و پیمانکاری است که ما می توانیم آنها را انجام دهیم، چرا این را رها کنیم تا خارجیا بیایند، چرا امتیازات صدور خدمات را برای همینها در نظر نگیریم و چرا به همینها توجه نکنیم. این مقدار حجم کار وجود دارد، مجموعه پیمانکاران ما الان توانایی انجام چقدر کار را دارند، چند صد میلیون دلار همزمان پیمانکاران ایرانی می توانند کار انجام دهند و چگونه می خواهند خودشان را برای مسائل بعدی آماده کنند؟

**عطایی:** ما در خصوص پروژههای بیع متقابل دو راه داریم، یکی اینکه به خارجی که وارد ایران می شود بگوییم ما ضمانت نامه نداریم، ماشین آلات هم نداریم، هرچند درصد کار به من می دهید من کار می کنم و طبیعتاً ۱۰ الی ۱۵ درصد بیشتر به ما نخواهد داد که در آن صورت واقعاً لطف می کند. راه دیگر این است که بانک و امکانات به صورت RTI داشته باشیم. همان طور که یک شرکت خارجی ماشین آلات را به صورت موقت وارد می کند و پس از پنج سال خارج می کند، این تسهیلات را به شرکت ایرانی بدهند تا بتوانیم امکانات وارد بکنیم و مشکلات





**مهدوی:**

## شرکتهای پیمانکاری ما

در حدی نیستند که به سرعت

خودشان را با پروژه‌ها وفق دهند

شما توانستید که پول را تبدیل به چیزی نمایی و تورم را خنثی بکنیم و تنها ارزش آن دارایی با تورم افزایش یابد، سپس بفروشید و به مردم ۱۳ درصدی بپردازید، به دلیل تورم ۳۰ درصد به پول شما اضافه شده است. چون یک دارایی داری که تورم را خنثی کرده است، ولی مردم ندارند یعنی تا این مسائل وجود دارد، بانک سراغ کارهای دیگر نمی‌رود. البته من قبول دارم که بانک دولتی است و بخشنامه‌ای عمل می‌کند. در همین ساختار فعلی کشور با استفاده از ساختار تورمی کشور و ساختار تجارت رانتی کشور، انتفاع حاصل می‌شود و هم سود سپرده‌گذار را می‌دهد و هم ساختمان‌های مجلل می‌سازد، یعنی در این دوره، شیک‌ترین و مجلل‌ترین ساختمان‌های تهران، مال بانکها است. بنابراین، اگر یک برخورد اساسی با کنترل تورم و رانت‌هایی که به تجارت رونق کاذب می‌دهد، نشود، هیچ کس به سراغ اصلاح این چرخه نخواهد رفت که جناب عالی هم به درستی به آن اشاره کردید.

**مبارکی:** شما الان فعال هستید در عین حال فرمودید که انجام پروژه‌ها عملی نیست. آیا در حال حاضر با قبول ضرر و زیان به کار ادامه می‌دهید؟

**عطایی:** این سؤال بزرگی است و من در این مورد مقاله‌ای تهیه کرده بودم که اگر شما ضرر می‌کنید، پس چه می‌کنید؟ دو مسئله را باید در نظر گرفت، یک شرکت زمانی که پروژه‌ای می‌گیرد، تعدادی ماشین‌آلات و امکانات دارد. ما از سال ۱۳۷۰ به این طرف تنها با گرفتن کار دست دوم از خارجیا خودمان را حفظ کرده‌ایم. کارهای مستقل با قیمت سازمان برنامه، هم برای ما ضرر داشت. منتها چهار تا پنج کار با خارجیا داشتیم و توانستیم خودمان را حفظ کنیم. موضوع دیگری نیز هست، در دنیا وقتی به یک شرکت پیمانکاری نگاه می‌کنند، عظمت کار آن‌ها را قبول دارند، ولی در ایران می‌گویند یا باید

بدهید. یکی از مشکلات کشور بالا بودن نرخ بهره است، زیرا هیچ کار زیربنایی نمود نمی‌کند و اصلاً پیمانکاری عملی نیست. تولید، کشاورزی و دامداری هم عملی نیست.

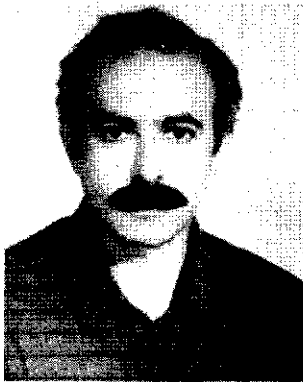
**مهدوی:** بانک در خارج درصد خطرپذیری را حساب می‌کند، یعنی اگر آقای عطایی درخواست وام می‌کند، سابقه انجام پروژه‌هایش را نگاه می‌کنند و درصدی از خطرات را در نظر می‌گیرند، یعنی این حساب را هم می‌کند که ممکن است ضرر نماید، ولی در مجموع با تعداد مشتریانی که دارد می‌تواند اگر در جایی ضرر کرد، آن را پوشش دهد. این سیستم را ما نداریم، بانک ما صددرصد پشتوانه می‌خواهد تا وام بدهد.

**حسن تاش:** من جواب دیگری برای آن سؤال دارم که آقای عطایی تلویحاً به آن اشاره کردند و آن هم جواب کلان اقتصادی قضیه هست. در واقع اگر کشوری از تجارتی منتفع می‌شود، آن تجارت مبتنی بر تولید و ساخت و ساز است. طبیعتاً اگر ساخت و ساز دچار رکود شود، تجارت هم دچار رکود می‌شود و انتفاعی هم حاصل نمی‌شود و مانند زنجیر به هم متصل هستند، اگر جایی از این زنجیر قطع است، یعنی یک کشوری از تجارتی منتفع می‌شود که به ساخت و ساز متکی نیست، بلکه متکی به رانتی است که از یک ماده استخراجی از زیر زمین و صادرات آن حاصل می‌شود و رانت در اقتصاد به چرخش در می‌آید و بخش تجارت جدای از ساخت و ساز و تولید دچار رونق است، طبیعتاً از تولید حمایت نمی‌کند، الان بانکهای ما روز به روز ساختمانهای مجلل‌تر می‌سازند و ۱۳ تا ۱۸ درصد هم به سپرده‌گذار سود می‌دهند، پس مشخص می‌شود که درآمد دارند و این درآمد از جایی به دست می‌آید و به نظر من از چند جا حاصل می‌شود: یکی از تجارت رانتی، یکی دیگر از نرخ تورم. یعنی اگر

گمرکی هم نداشته باشیم و همزمان با لوازم و ابزار پروژه، ماشین‌آلات به کارگاه بیاید و هم اینکه مشکل بانک نداشته باشیم. من احساس می‌کنم که اگر با سازمان برنامه و بودجه، بانک مرکزی، کارشناسان وزارت دارایی و وزارت کار دو جلسه داشته باشیم، قطعاً در جلسه سوم می‌توانیم نتیجه بگیریم و نتیجه به هیأت دولت برای تصویب برود و خیلی زود باید این عمل انجام شود.

**حسن تاش:** آقای عطایی، شما در فرمایشات دور اول، نکته‌ای را گفتید، من در مورد آن سؤالی دارم، البته خودم برای آن جوابی دارم، ولی دوست دارم که جواب شما را هم بشنوم و آن اینکه، ترکیه را مثال زدید و اینکه چه تسهیلاتی برای پیمانکاری ایجاد می‌کند و عملاً پیمانکار چیزی از خودش نمی‌گذارد و از تسهیلات بانکی استفاده می‌کند. سؤال این است که آن بانک قطعاً به دنبال سود است و حتماً اگر این کار انجام شود، سود می‌برد و با بخشنامه دولت هم این کار را نمی‌کند، ممکن است که دولت به دلیل منافع ملی تأکید نماید، اما اگر سودش اقتضا نکند، بالاخره به نحوی شانه خالی خواهد کرد، به چه دلیل برای بانکهای ترکیه چنین منافعی در حمایت از پیمانکاران وجود دارد ولی در ایران وجود ندارد؟

**عطایی:** بانک ترکیه و امارت خصوصی است، بانک همزمان پروژه را کنترل می‌کند، بانک همزمان با برآورد کارشناسانش نظارت می‌کند، برای اینکه بیمه نیز هست، چون بخش خصوصی است این کار را می‌کند. من توضیح دارم، بانک ایران اصلاً بانک نیست، یک نظام دولتی و نگهداری پول است و در همین مملکت در قبل از انقلاب پادام هست که در اهواز دو نفر از مسئولان بانک به ما می‌گفتند که بروید و در یک جمله خلاصه کردند که بانک دولتی است و این کار را نمی‌کند، باید به بانک بخشنامه بدهی. ما به بانکی که طرف حساب ما بود نامه نوشتیم و گفتیم با ما شریک شوید و منافع شما را تضمین خواهیم کرد. الان یکی از مشکلات این کشور مثل قارچ روییدن سازمانهای سرمایه‌گذاری است. ما از سازمان سرمایه‌گذاری وزارت نیرو وام خواستیم، برای این کار ۴۷ درصد سود از ما خواسته است، در حالیکه ما از سهامداران آنجا هستیم. ما ایرانیها همیشه می‌گوییم او نمی‌تواند و ما می‌توانیم ما همان زمان فریاد زدیم که همین کاری که با سازمان سرمایه‌گذاری انجام می‌دهید با بانک انجام



## پوریوسفی:

### در واقع

### بزرگترین رقیب شرکتهای خصوصی

### چه در داخل و چه در خارج،

### خود دولت است

نشینند کرد، یعنی اگر رکود همه جا را فراگرفت بالاخره نفت که داریم. چون درآمد مالیاتی قابل مقایسه با درآمد دولت نیست. الان رک و راست می‌گویند این ارز که مال ما است، اگر ۸۰۰ تومان کمتر بفروشیم حرف ندارد، بیاید کمتر از ۸۰۰ تومان بفروشید، اما اجازه بدهید گردش در کشور به وجود آید تا از محل مالیات بتوانی خودت را اداره بکنی، این گونه هم می‌توان به قضایا نگاه کرد. ولی تا زمانی که می‌گوید من درآمد مستقلی دارم که هم‌ارز مرا تأمین می‌کند و هر چقدر که بخواهید می‌فروشم و ریال هم تأمین می‌کنم، همه هم از بین بروند، من مشکلی ندارم، تا دولت گرفتار این وضعیت است، در اندازه‌های حمایت از فعالیت‌های اقتصادی، تولید و بخش خصوصی ظاهر نخواهد شد. آقای عطایی روی این نکته خیلی تأکید کردند که ما خیلی با هم غریبه هستیم و تا ارباب رعیتی و غریبه‌وار با هم برخورد می‌کنیم، همین است. غریبه بودن که یکی از رمزهای اصلی قضیه است، چون مانند غریبه‌ها برخورد کردن، یک مشکل فرهنگی است که به نظرم ریشه مشکلات است یعنی اگر دولت غریبه‌وار برخورد نکند، به قسمی عمل می‌کند که همه مشکلات را حل کند. ولی اگر دولت کاری به مردم نداشته باشد و درآمد مستقل داشته باشد، مشکلی حل نمی‌شود.

### خسروی‌زاده: مسئله دیگری که مهم است،

ضد ارزش بودن سودجویی است، طبیعتاً وقتی انتظار این باشد، بخش خصوصی هم نمی‌تواند رشد کند و تا زمانی که افزایش ثروت، سودجویی و به دنبال منفعت رفتن ضد ارزش است، این مسائل را هم خواهیم داشت. امیدوارم در آینده نزدیک این موضوع را با سایر بخش‌هایی که در این جلسه حضور نداشتند بتوانیم دنبال کنیم.

حدود ۴۰ میلیارد و بیشتر آن از فروش نفت حاصل شده است، این مطلب نقش محوری دولت را مشخص می‌کند، مثل پدری که پول به دست می‌آورد و به فرزندانش دیکته می‌کند که چگونه خرج بکنند. اگر در کشورهایی با اعتصاب مردم مواجه هستیم و اینکه نظر مردم تعیین کننده است، به دلیل این است که خود مردم منبع درآمد هستند و ما تا زمانی که با این شکل تأمین درآمد مواجه هستیم، حتماً می‌توانیم از دولت سالیاری صحبت کنیم و نه از شرکتهای خصوصی و نه مردم‌سالاری، یکی از ریشه‌های اصلی مطلب اینجاست. به علاوه، عدم همگرایی نهادهای دولتی را نیز اضافه بکنید، یعنی در مسائل بیع متقابل و تأمین مالی از مشکلاتی که وجود دارد، قانون نفت است که می‌گویند از هرجا بابت هر پروژه که تعریف می‌شود، خود آن پروژه باید تأمین کننده وجه باشد. به همین دلیل بحث متقابلی دارید بین بیع متقابل و تأمین مالی، اینها یکی نیست. در بیع متقابل مجبور هستید که دست خارجی را بیشتر بازگذارد و او بیشتر به شما دیکته خواهد کرد و در آنجا خیلی بحث شرکتهای خصوصی نمی‌تواند مطرح بشود.

### خسروی‌زاده: یعنی نتیجه می‌گیریم که یکی

از مشکلات دیگر بیع متقابل است.

### حسن‌تاش: این بحثی که آقای پوریوسفی

اشاره کردند بیشتر در زمینه دولت نفتی یا دولت رانتهی است، دولتی که از فعالیت شهروندان خود منتفع می‌شود و از مالیاتی که از آن‌ها می‌گیرد، حامی شهروندان و فعالیت‌های آن‌ها می‌شود. یعنی اگر فعالیت انجام نشود، مالیات نمی‌دهند و مالیات نباشد، کار دولت مختل می‌شود، ولی دولتی که از جای دیگر منتفع می‌شود، می‌گوید: گر جمله کائنات کافر گردند/ بردامن کبریا پیش

«دراز بکشی یا اگر سرپا هستی، هنوز سرپا هستی»، الان تمام کارگاه‌های ما مشکل پرداخت دارند و چهار ماه است که پرداخت نکرده‌ایم. موضوع دیگری می‌خواهم عرض کنم، شما علت گرانی را در این کشور در چه چیزی می‌دانید، گرانی مواد خوراکی، پوشاک، ابزار، مواد مصرفی، آهن‌آلات و... دلیل گرانی تنها دست به دست گشتن است و شغل‌های کاذب. دولت باید حرکت بکند، اینکه من عرض کردم طبقه‌بندی کردن شغلها، منظور همین مطلب است. ما جلسه‌ای در انجمن صنفی داشتیم که معاون یک وزارتخانه آمده بود و از یک مغازه‌داری که خوب کار کرده بود و جایزه گرفته بود بحث می‌کرد، اصلاً خنده‌آور است، ایشان در انجمن پیمانکاران صنفی شرکت کرده است و در رابطه با طلافروشی صحبت می‌کند، اصلاً دنیای دیگری است. در ایران به شرکتهای پیمانکاری، حتی خود مالکین به چشم ملک شخصی و پول شخصی نگاه می‌کنند. اگر دولت به سمت شناسایی شغلها برود و شغل‌های زیربنایی به نفع مملکت را حمایت بکند، مشکلاتش حل خواهد شد.

پوریوسفی: مطالبی که گفته شد تا حدودی کامل و جامع بود، ولی به نظر بنده اینکه ما در چه مقطعی از دولت انتظار داریم، این مسئله باید روشن بشود. در واقع بزرگترین رقیب شرکتهای خصوصی چه در داخل و چه در خارج، خود دولت است. یعنی ما با رقم‌های خیلی کوچک در مناقصه‌های خارج از کشور مواجه می‌شویم، نمونه‌هایی از این دست، پروژه‌های راه‌سازی است که در همین کشورهای همسایه داشتیم و متأسفانه شرکت‌های دولتی با یک درصد بسیار پایین که اصلاً منطقی نبوده است، قیمت داده‌اند و اولین نتیجه‌اش هم از میدان خارج شدن شرکت خصوصی بوده که با هزار بدبختی در خارج کار می‌گرفته است، آن وقت شما از این سیستم انتظار کمک دارید، یعنی مرحله کمک باید تعریف بشود. بهترین کمک در این مرحله این است که لااقل واقع‌بینانه وارد کار بشویم. سندیکای پیمانکاری ساختمانی ترکیه اعلام کرده است، هرچا که یک پیمانکار ترک، دچار شکستگی یا معضل مالی بشود، این سندیکا تأمین خسارت می‌کند که اینها بتوانند در آنجا قد بلند کرده و حرف بزنند. بنابراین، این نکته بسیار مهمی است، یعنی وقتی که در طی این صد سال، از رقم ۵۰ میلیارد دلار بودجه مطرح شده،