

دستاوردهای ۸ ساله شرکت ملی نفت ایران

## به لطف قراردادهای بای بک



ارشو

ایرانی یعنی شرکت پتروایران را کاهش دهیم (یعنی ۱۳٪) به هر حال ما دست پتروایران را در تنظیم موافقت نامه خود با طرف خارجی باز گذاشته ایم.

بعضی بر این عقیده اند که معاملات بای بک از کارایی مورد نظر برخوردار نبوده و باید مورد تجدیدنظر و اصلاح قرار گیرند.

NIOC با توجه به تجربیاتی که در طول سال ها بدست آورده، عمل می نماید. در خصوص بای بک هم ما تجربیات موفق و هم ناموفقی را پشت سر گذاشته ایم اما از جمله تجربیات سودمند مان باید به شکایت طرح شده توسط شرکت های آمریکایی علیه ایران نزد دیوان لاهه اشاره کنم. پس از انقلاب اسلامی شرکت های نفتی آمریکایی از ایران خارج شده و ما مجبور شدیم خود فعالیت های مربوط به صادرات نفت و اجرای پروژه های مربوطه را برعهده بگیریم. البته سعی ما این بود که ضرر و زبانی متوجه دیگران نگردد بر همین اساس با آمریکایی ها تماس گرفتیم و حتی تا قبل از اشغال سفارت آمریکا نفت خود را به آنها می فروختیم. به هر حال آنها برای ادامه کار باز نگشتند و ما خود فعالیت های مربوطه را ادامه دادیم. در کنار برگزاری جلسات دادگاه ما آمادگی خود را به طرف آمریکایی برای جبران خسارت آنها اعلام کردیم. اما آنها برصردور حکم دادگاه تاکید داشتند. از جمله تجربیات سودمند ما در این امر موارد مطروحه در خصوص پروژه های PSA و JV محسوب می شوند. لازم به ذکر است که بر اساس شواهد شرکت های آمریکایی در تولید و نه در ذخائر سهم داشتند و بنابراین از نظر ما این حق آنها بابت تولید بود که ضایع شده بود.

ما در این خصوص آمادگی کامل خود را برای پرداخت حق و حقوق آنها اعلام داشتیم. این حق شامل کل سرمایه گذاری آنها و سهم آنها بابت تولید بود که در صورت عدم جبران مجبور می شدیم کنترل کل تجهیزات و وسایل ایجاد شده توسط آنها را به ایشان واگذار کنیم. اما مشکل این جا بود که شرکت های آمریکایی اعتقاد راسخ داشتند که آنها هم در تولید و تجهیزات و هم در ذخائر دارای حق پیمانکاری هستند در صورتیکه دادگاه به نفع نظر آنها رأی می داد سابقه بدی بر جای گذاشته می شد. البته دادگاه هم نظر با شرکت های آمریکایی بود. به نظر ما آمریکایی ها در ارتباط با نفت تولید شده و نه ذخایر زیرزمینی دارای سهم بودند. بعد از برگزاری جلساتی چند، دادگاه به ما توصیه کرد که حق آمریکائیان را در ارتباط با نفت زیرزمین محترم شماریم.

اما در در مورد همین ذخائر نیز، رقمی که هر دو طرف در مورد آن اشتراک نظر داشته باشند وجود نداشت و نظرات ما با آنها متفاوت بود آنها رقم یک میلیارد بشکه را مطرح می کردند و ما رقم ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون را. این مسأله بسیار حساس است چرا که وقتی تخمینی در مورد ذخایر نفت یک چاه ارائه می دهید باید توانایی تولید این میزان و یا مشکلات موجود را مدنظر قرار دهید. نهایتاً در این خصوص نیز به نظر دادگاه متوسل شدیم. پس از این امر بحث قیمت نفت به ازاء هر بشکه مطرح گردید که بین ۱۰ دلار تا ۱۰۰ دلار به ازاء هر بشکه در نوسان بود. نهایتاً دادگاه به نفع نظر طرف

نشریه ایران انرژی فو کس پانزدهم فروردین ۱۳۸۴ مصاحبه ای را با آقای سیدمهدی حسینی، معاون مدیر عامل شرکت ملی نفت ایران برگزار نمود که طی آن ایشان دیدگاه های خود را در خصوص معاملات بای بک و سیاست آتی ایران در زمینه نفت پس از دولت آقای خاتمی و اثرات تحریم ها و فشارهای امریکا بطور مفصل بیان نموده است.

شرکت ملی نفت صرفاً به لحاظ حسن نیتمان در جوی دوستانه ادامه دادیم که نهایتاً به جایی نرسید. اما تنها شرکت باقیمانده در مناقصه یعنی توتال در طی مذاکرات خود با ما از چشم اندازها و تخمین های جدیدی خبر داده بود پیشنهاد توتال بر اساس اطلاعات ارائه شده توسط NIIOC شکل گرفته بود.

توتال در پیشنهاد خود اعلام کرده حاضر است بر اساس ارزیابی ها و تخمین های ما فعالیت خود را آغاز نماید اما در خصوص نتیجه کار هیچ گونه تضمینی ارائه نمی داد. این شرکت اجرای پروژه را با شروع آن در یک مقیاس محدود پیشنهاد نمود. یعنی در حد یک پروژه آزمایشی. این پیشنهاد توتال نیز مورد قبول ما قرار نگرفت. در این میان دو عامل تعیین کننده موجود بود اول اینکه ما باید به هر ترتیب یک طرف را به عنوان برنده مناقصه معرفی می کردیم و از طرفی دیگر مجبور ما برای اجرای پروژه بنگستان، حداکثر تا ۲۰ مارس ۲۰۰۵ اعتبار داشت. با توجه به طولانی شدن روند مذاکرات، تمدید زمان تعیین شده توسط مجلس غیر قابل تصور بود نهایتاً تصمیم ما بر این شد که اجرای این پروژه را به یک شرکت ایرانی قابل، واگذار نماییم. به نظر ما پتروایران شرکتی توانا بود که می توانستیم با آن به توافق های مورد نیاز دست بیابیم. این شرکت از تجربه اجرا و تکمیل پروژه هایی نظیر فروزان برخوردار بوده و هم اکنون نیز به طور جدی مشغول اجرای پروژه سلمان می باشد.

گرچه این شرکت از تکنولوژی و تجربه لازم IOR برخوردار نیست اما پیش بینی ما بر خورداری این شرکت از کمک یک شرکت خارجی مانند توتال بود. موافقت نامه خود را با پتروایران به شکلی تنظیم نموده ایم که به راحتی انتظارات شرکت های خارجی را به منظور مشارکت آنها در این خصوص فراهم می نماید.

البته تدابیر جدیدی نه به لحاظ ایجاد چهارچوب جدید در خصوص همکاری شرکت های ایرانی با همتهای خارجی آنها و بلکه صرفاً به خاطر آشنایی بیشتر ما با انتظارات شرکت های خارجی شکل گرفته اند. این یک واقعیت است که شرکت های خارجی بر اساس نیازهای مدیریتی و تقاضاهای سهامداران شان حرکت نموده و بعضاً با انتظارات جدیدی روبرو می گردند. سعی ما این بوده که شرایط پتروایران را برای این همکاری به شکلی تدوین کنیم که مشکلاتی برای شرکت های خارجی در انجام همکاری آنها فراهم نگردد. مضافاً بر اینکه شرکت پتروایران شرکتی وابسته به وزارت نفت محسوب شده و وزارت نفت انتظار سوددهی بالایی از اجرای پروژه بنگستان را ندارد. در این خصوص ما حتی در حدود سهم میزان برگشت سرمایه نیز تخفیفاتی قائل گردیده ایم. برای مثال علی رغم برگشت سرمایه تعیین شده با نرخ ۱۴٪ برای هر دو طرف حاضر شده ایم نرخ ۱۵٪ را به شرکتهای خارجی اختصاص داده و ۱٪ از سهم طرف

واگذاری پروژه توسعه حوزه نفتی بنگستان، گل سرسبد قراردادهای بای بک ایران به شرکت پتروایران با توجه به شرکت کمپانی های نفتی نظیر توتال، شل، بی پی و استات اویل در مناقصه مربوط تعجب همه را برانگیخته است. عوامل تعیین کننده این تصمیم چه بوده و اصولاً به چه میزان به توانایی پتروایران در انجام مسئولیت ها، وظایف و تعهدات خود در اجرای این پروژه اعتقاد دارید؟

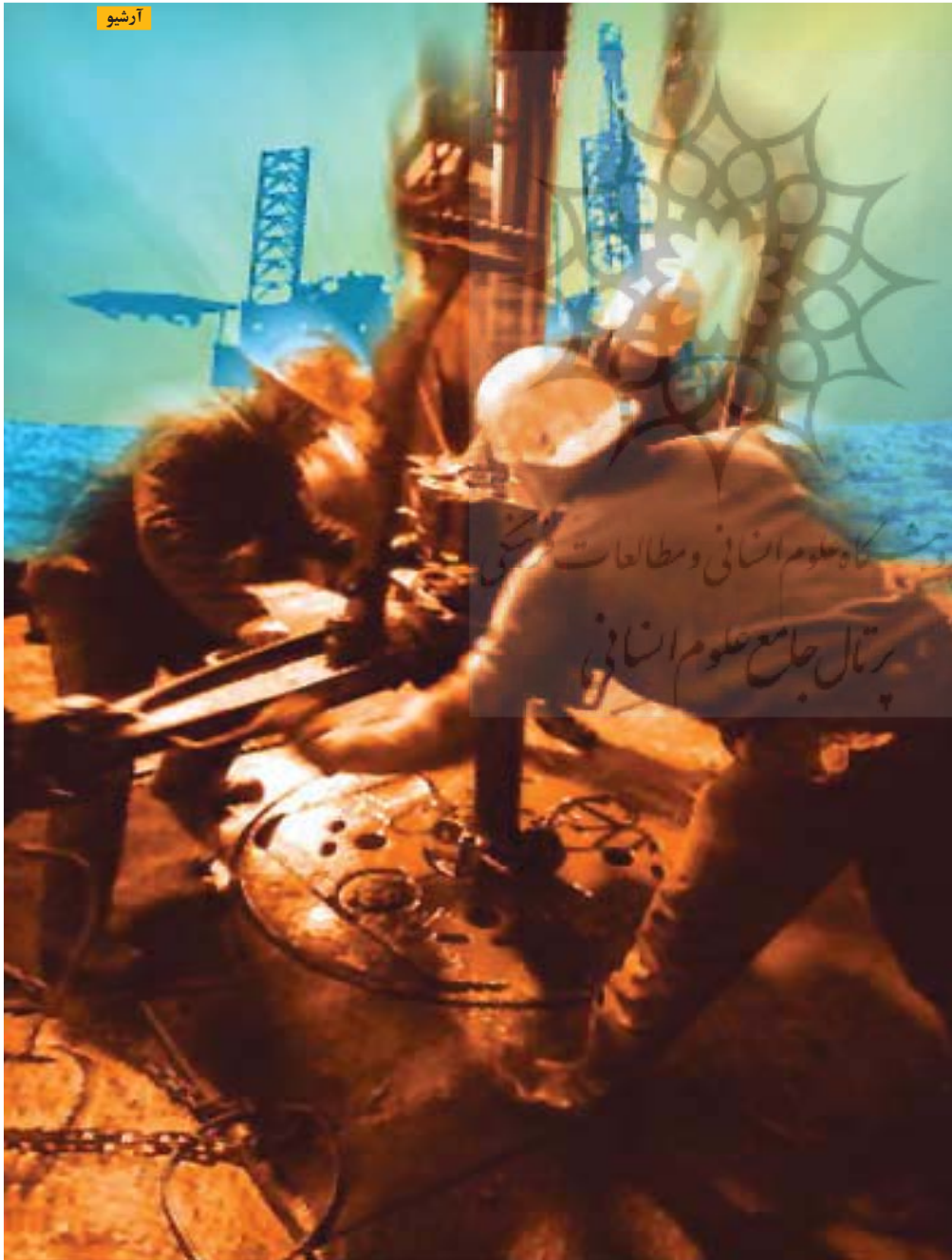
در خصوص واگذاری این پروژه با شرکت های مختلفی مذاکره کرده و بررسی های جامعی در خصوص پیشنهادات ارائه شده انجام دادیم که بعضاً غیر واقعی به نظر می رسیدند. برای مثال می توان به ادعای شرکت توتال مبنی بر افزایش تولید نفت حوزه نفتی منصوری تا ششصد هزار بشکه در روز (از ۵۰ هزار تا ۱۰۰ هزار حال حاضر) اشاره نمود. هم زمان با انجام مذاکرات مربوطه به خاطر ارائه روند تولید و حفاری چاه های جدید به ارقام و تخمین های جدید دست می یافتیم که پیشنهادات شرکت های داوطلب را با سؤال مواجه می ساخت. در این مورد مثلاً می توان به تزریق گاز به حوزه نفتی اهواز با هدف افزایش تولید تا ۳۰۰ هزار بشکه اشاره نمود. در این جا باید متذکر شوم که فن آوری IOR/EOR بسیار پیچیده بوده و فراتر از صرفاً توسعه یک حوزه نفتی می باشد. در خصوص پروژه های IOR/EOR برخلاف آنچه قوانین بر آن تصریح نموده به نظر من با توجه به فن آوری بالای مربوط پروژه های به مناقصه گذاشته نباید لزوماً به کمترین پیشنهاد واگذار شود چرا که شاید شرکت پیشنهاد دهنده از قابلیت های مورد نیاز این فن آوری برخوردار نباشد. تصمیم گیری در مورد این گونه پروژه ها دقت و مطالعه کافی را می طلبد. در این خصوص بعضاً شرکت های کوچکی که دارای توانایی بالایی در این خصوص می باشند از اولویت برخوردار هستند که از آن جمله می توان به شرکت های چینی اشاره کرد. بدون انجام مطالعات کافی نمی توان ادعا نمود که حتی شرکتهای معظم و با تجربه ای مانند شل و یا بی پی در خصوص کلیه پروژه های IOR/EOR از قابلیت های مورد نیاز برخوردارند. ما بر اساس مشکلات و محدودیت هایمان تصمیم گیری نموده و جایی برای خوش بینی صرف وجود ندارد. در خصوص مناقصه پروژه بنگستان نهایتاً شرکت پیشنهاد دهنده بی پی و توتال و شل باقی ماندند. در خصوص شل پیشنهادات این شرکت با چهارچوب قوانین مربوط به مناقصه های کشورمان سازگار نبود هر چند که این شرکت با هیچ مشکل فنی در این خصوص روبرو نبود. در مورد بی پی، این شرکت از یک طرف پیشنهاد یک روش اجرای پروژه براساس آزمایش و خطا را مطرح نمود. از طرفی دیگر نیز برداشت ما این بود که شرکت بی پی در مذاکرات خود جدی نیست. تجربه ۱۰ ساله در خصوص عدم مشارکت این شرکت در پروژه های نفتی ما مؤید این ادعا است. البته در این میان مسائل سیاسی هم جای خود را داشت لازم به ذکر است که بعدها لرد براون از چهره های شرکت BP در اظهار نظری چنین بیان داشت که سرمایه گذاری BP در ایران منافع آمریکا را تهدید می نماید ساخته بود. البته ما به مذاکرات خود با

## قراردادهای بای بک همواره سودمند بوده و تاثیر خود را نشان داده اند ما تاکنون با انعقاد این نوع از قرارداد در طول هشت سال گذشته حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری جذب کرده ایم صرف نظر از بای بک سیبری از پس از سال ۱۹۹۸ موفق به جذب حجم بالایی از سرمایه شده ایم

برخواهند گزید. مزایای حاصل از قراردادهای بای بک برای ایران چه خواهد بود؟ قراردادهای بای بک همواره سودمند بوده و تاثیر خود را نشان داده اند. ما تاکنون با انعقاد این نوع از قرارداد در طول هشت سال گذشته حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری جذب کرده ایم. صرف نظر از بای بک سیبری از پس از سال ۱۹۹۸ موفق به جذب حجم بالایی از سرمایه شده ایم. براساس آمار NIOC درآمدهای نفتی حاصل از بای بک تا سال ۲۰۰۴ به میزان ۹ میلیارد دلار بالغ شده که از این مبلغ ۷/۵

میلیارد دلار صرف پرداخت بدهی های حاصل از این قرارداد گردیده است. به این ترتیب بدون اعمال فشاری به بودجه دولتی و کشوری موفق شده ایم به درآمد بالایی دست بیابیم. در ارتباط با گاز ایران اولویت خاصی برای توسعه حوزه گازی پارس جنوبی قائل شده است. این امر بخصوص با توجه به مالکیت مشترک این حوزه بین ما و قطر اهمیت بیشتری می یابد. از طرف دیگر تلاش داریم عمده سوخت مصرفی داخل کشور را از نفت به گاز تغییر دهیم.

### آرشیو



آمریکایی رأی داد و به ما حکم نمود که کل رقم بدهی نقداً به طرف آمریکایی پرداخت شود که البته بسیار بی سابقه به نظر می رسید.

اما تجربه سودمند ما این بود که این گونه قراردادها تنها تا زمانیکه دو طرف از روابطی دوستانه برخوردار باشند مطلوب هستند و در غیر این صورت حقوق ما را تامین نخواهند کرد. قوانین بین المللی هم صرفاً به کلیات می پردازند و در متن قراردادها ریز نمی شوند. بنابراین دادگاهی که فاقد تجربه مورد نیاز صنعت تخصصی ما یعنی نفت می باشد. مجبور خواهد بود به کارشناسانی متوسل شود که به هر حال مورد نفوذ یکی از طرفین دعوی خواهند بود. تجربه سودمند دیگر ما این بود که به این نتیجه رسیدیم که خطر پذیری شرکت ها در پذیرش PSA به بخش اکتشاف مربوط می شود.

از طرف دیگر صرف هزینه های نه چندان بالا برای اکتشاف به سادگی با کشف ذخائر قابل توجه نفت قابل جبران می باشد. به نظر من در مواردی که کشور تولیدکننده نفت برای اکتشاف نفت شانس کمتری قائل است قراردادهای IPSA اولویت برخوردارند. در این موارد برای دولتی که از انگیزه چندان برای سرمایه گذاری در این گونه پروژه ها برخوردار نمی باشد دخیل نمودن یک شرکت خارجی در پروژه های تحقیقاتی بسیار سخت تر خواهد بود. برای مثال دولت برزیل با انعقاد قراردادی با یک شرکت پیمانکار شرکت میزور را جهت اجرای پروژه اکتشاف نفت به استخدام خود درآورد. این شرکت با صرف هزینه ای بالغ بر ۴۰ تا ۵۰ میلیون دلار در صورت کشف نفت به مقادیر قابل توجهی سود دست می یابد.

ما در عین حال به تجربیات دیگری نیز دست یافته ایم. از جمله در ارتباط با پروژه هایی که به قبل از انقلاب مربوط شده و در آنها مشارکت با کشوری دیگر وجود دارد. مثلاً در خصوص پروژه مبارک (با امارت شارجه) هیچ گونه اعمال تغییراتی قائل نشده و متوجه شده ایم که در جایی از هیچ اختیاری در خصوص یک پروژه مورد نظر برخوردار نیستیم و باید هزینه های بالایی را متحمل شویم. در مورد پروژه مبارک قابل ذکر است که کل هزینه ها متوجه ایران و امارت شده و شرکتی که در آن در حال فعالیت می باشد هیچ هزینه ای را متقبل نشده است.

در این ارتباط چون تمامی هزینه ها متوجه ایران و امارت شارجه شده است شرکت مذکور هیچ دغدغه ای نسبت به اعمال بیشتر هزینه ها به هر قیمت ممکن احساس نمی کند حتی در مواردی نیز که هشدارهای لازم نسبت به نامناسب بودن فعالیت هایی خاصی (که نتیجه آن بعداً معلوم گردیده است) به این شرکت داده شده، شرکت مذکور بدون توجه به این هشدارها همچنان فعالیت های غلط خود را ادامه داده است. در نتیجه درآمد حاصل از این پروژه برای دو طرف تنها یک دلار به ازاء هر بشکه بوده که آن هم بابت هزینه های مالیاتی صرف شده است. با توجه به تمامی این تجربیات ما برای ورود شرکت های خارجی به کشورمان و انجام سرمایه گذاری آنها در پروژه های مان به نحوی که انتقال فن آوری را نیز به همراه داشته باشد در شکل مطالعات بای بک ارجحیت قائل شده ایم. ما به حدی تلاش کرده ایم انتظارات خود را با شرکت های ملی نفت کشور های دیگر تطبیق داده و بدون دست کشیدن از این انتظارات، به شرکت های داوطلب نیز فشار نامناسبی تحمیل ننماییم. بعضی می گویند ما به خاطر تحدیدهای حاصل از مفاد قانون اساسی مان بای بک را به PSA ترجیح داده ایم در حالی که این تنها تجربیات ما بوده که چنین نگرشی را برای ما ایجاد کرده است. البته ما باید انتظارات حاصل از شرکت های ملی نفت کشور های دیگر را نیز مدنظر داشته باشیم. چرا که اگر شرایط ما سخت تر شود آن گاه شرکت های خارجی به جای ایران کشورهای دیگر را برای ادامه فعالیت خود

ذخایر بزرگ گاز دنیا بنشینیم و اجازه دهیم که عراق و دیگر کشورهای کوچکتر همسایه از نظر تولید بر ما پیشی بگیرند این به اقتدار اقتصادی ما لطمه خواهد زد و ما برای تبدیل شدن به یک قدرت در صحنه جهانی باید ابتدا به قدرت اقتصادی اول منطقه تبدیل شویم.

**فکر می کنید با تشکیل دولت جدید چه بخش هایی از اقتصاد ایران دستخوش بیشترین تغییرات خواهد بود؟**

من فکر می کنم ما برای دوره کوتاهی شاهد نوساناتی در اقتصادی ایران باشیم. قطعاً مدتی طول خواهد کشید تا مدیران جدید در وزارت نفت با طرح ها، ایده ها و سیاست های جاری در بخش های نفت و گاز آشنا شوند. حتی ممکن است آنها خود طرح هایی برای اصلاح و بهبود شرایط جاری در این وزارتخانه داشته باشند. مع ذلک لازم است که ما به بازار اطمینان دهیم که هیچ گونه تغییر غیرمنتظره ای در وزارت نفت یا شرکت ملی نفت ایران رخ نخواهد داد. این مانع از آسیب پذیری بازار ما خواهد گردید.

**به نظر شما فشار آمریکا بر شرکت های آمریکایی نظیر هالبرتون که با ایران قرارداد امضاء کرده اند تا چه میزان تاثیر گذار خواهد بود؟**

البته این فشارها تاثیر خواهد داشت اما تعیین کننده نخواهد بود. ما نیازی به هالبرتون نداریم بلکه این شرکت بود که به ما نیاز داشت. در اکثر موارد این شرکت های آمریکایی بودند که خود بدنبال ما آمدند و شرکت هایی نظیر اکسون-موبیل و فیلیپس با اعزام نمایندگان خود به ایران خواهان همکاری با ما بودند. من در اینجا بار دیگر این گفته مسئولین ایران را تکرار می کنم لبه تیز تحریم های آمریکا علیه ایران عمدتاً متوجه خود شرکت های آمریکایی می باشد و ایران مشکلی با حضور این شرکت ها در طرح های ما ندارد.

**نظر شما در مورد مشکل ایران در استفاده از تکنولوژی های تحت لیسانس آمریکا چیست؟**

البته ما در رابطه با استفاده از تکنولوژی های تحت لیسانس آمریکا خصوصاً در بخش صنایع پایین دستی دچار مشکل بوده ایم. در مقطعی آمریکا شروع به فشار آوردن به شرکتهایی نمود که با ایران کار می کردند. ما این مشکل را با خود این شرکت ها و با جایگزین ساختن تکنولوژی های مشابه از جاهای دیگر حل نمودیم. آمریکا به دنبال اعمال تحریم های همه جانبه علیه ایران است و شاید این هدف نهایی تبلیغات جاری این کشور در خصوص برنامه هسته ای ایران باشد. آمریکا با تحریف حقایق مربوط به طرح های انرژی هسته ای ایران سعی دارد تا موضوع را به شورای امنیت سازمان ملل بکشاند و در آنجا تحریم های جامعی را علیه ایران وضع نماید.

**اگر ما تحریم های آمریکا را جدی بگیریم در آن صورت فکر نمی کنید که این موضوع باعث محدودتر شدن گزینه های مادر خصوصاً پروژه های نظیر گاز طبیعی مایع و خصوصاً جی. تی. ال. که تاکنون ایران قادر به واگذار کردن آن نبوده است خواهد شد؟**

خوشبختانه ایران به خاطر وسعت بازار داخلی تا حد زیادی دستش باز است ما هر چه را تولید می کنیم می توانیم در بازار داخلی به مصرف برسانیم اولویت نخست ما تأمین گاز مورد نیاز بازار داخلی و در کنار آن پیگیری طرح های تزریق گاز به حوزه های نفتی جهت تقویت آنهاست تا به این ترتیب بتوانیم نفت و فرآورده های نفتی بیشتری را صادر نماییم. محیط زیست سالمتری داشته باشیم و در نهایت کارآیی خود را افزایش دهیم. بر این اساس می بینیم که صادرات گاز چه بصورت گاز طبیعی مایع یا جی. تی. ال. در اولویتهای بعدی ما قرار دارند. بنابراین محروم کردن ایران از تکنولوژی های گاز مایع طبیعی یا جی. تی. ال. ما را دچار مشکل نخواهد کرد.

## صرف نظر از نتیجه انتخابات ریاست جمهوری

**و خط مشی رئیس جمهور منتخب روشن است که اداره امور کشور**

**به تخصص و پروژة های ماوهمچنین حضور سرمایه های خارجی**

**برای پیشبرد این پروژه ها نیاز خواهد داشت. این ها واقعیتی است**

**که دولت آینده باید آنها را بپذیرد**

از اولویت خاصی برخوردار می گردد. به هر حال تاکنون به موفقیت های زیادی هم در عرصه نفت و هم در عرصه گاز دست یافته ایم که همه به لطف قراردادهای بای یک تحقق یافته اند.

**آیا در سیاست ایران در خصوص معاملات بای یک در آینده تغییر حاصل خواهد شد یا خیر؟**

ما هنوز در حال کسب تجربه در خصوص مسائل مربوط به قراردادها هستیم. من همواره با انتقادهایی که از معاملات بای یک می شود مخالف بوده ام چرا که این نظرات جنبه کارشناسی ندارد و بیشتر دلایل سیاسی دارد و یا ناشی از فشارهای شرکت های خارجی می باشد. طبیعی است که برخی افراد و یا محافل که با کسانی که در سمت های تصمیم گیری در این صنعت قرار دارند مخالفند و از اینرو نسبت به مسائلی که مردم این کشور به حق نسبت به آنها حساس هستند نظرات انتقادی را مطرح می کنند. اصولاً این نوع قراردادها انتقادپذیر می باشند خصوصاً در جایی که سازمان ملی نفت ایران آنطور که شایسته است از آنها دفاع ننماید.

از سوی دیگر شرکت های خارجی به انحاء مختلف به ما فشار می آورند تا روش بای یک را کنار بگذاریم و روش (ayreement) PSA (Product sharing) یا فییننس را که برای آنها پرسودتر می باشد جایگزین آنها نماییم.

**به نظر شما چرا شرکت های خارجی تا این اندازه نسبت به تغییر روش بای یک فشار می آورند؟**

من فکر می کنم تقریباً تمامی این شرکت ها برآورد صحیحی از هزینه های پروژه ها نداشته اند. ما می توانیم با غرور بگوییم که در جریان مذاکرات مربوط به پروژه ها توانسته ایم با زیرکی این شرکت ها را فریب دهیم و قراردادهای خود را با آنها ارزان تمام کنیم و برای خود در داخل اعتبار کسب نماییم. البته من این اعتبار را برای شخص خود قائل نمی شوم بلکه علت آن را برآورد غلط این شرکت ها از هزینه های این پروژه ها می دانم. در عین حال عجیب است که برخی از سیاستمداران از شرکت ملی نفت ایران به خاطر آنچه که آن ها آن را انجام پروژه ها به قیمت های بالا می دانند انتقاد می کنند و شرکت های خارجی را بخاطر فریب دادن ما مورد حمله قرار می دهند.

**آیا قبول دارید که نوسانات در نرخ برابری یورو در مقابل دلار تا حدی باعث تشدید این وضعیت شده است؟**

بله، این نوسانات تاثیر گذار بوده اند اما هزینه های مربوط به برخی پروژه ها از تاثیرات مربوط به تغییر نرخ برابری این دو ارز خیلی فراتر رفته است. ایران بعنوان یکی از تولیدکنندگان عمده نفت چارچوب مناسبی را برای قراردادهای خود پی ریزی کرده است که در آن سقف هزینه ها مشخص گردیده است و چیزی فراتر از آن برای ما قابل قبول نمی باشد. ما بیشترین توجه خود را در انعقاد این قراردادها به حفظ منافع ملی معطوف داشته ایم.

برخی از این شرکت ها دچار کسری بودجه گردیدند که علت آن را باید در به کارگیری سیستم غلط از سوی آن ها در اجرای پروژه جستجو کرد. ما اصولاً به دنبال این نبودیم که شرکت ها متضرر شوند و قراردادهای ما هم به گونه ای تدوین نگردیده است که آنها متحمل ضرر و زیان شوند اما آنها خود در چارچوب قراردادهای شان از داده های غلط استفاده کردند و دچار این مشکل شدند. حالا آنها تقصیر را به گردن ما می اندازند و روش بای یک را ناکارآمد می دانند.

**راه حل های پیشنهادی شما برای حل این مشکل کدامند؟**

البته راه حل های زیادی وجود دارد، اما ما در حال حاضر مشغول بررسی دو راه حل هستیم. نخست آن که چارچوب فعلی قرارداد بای یک را حفظ کنیم ولی آن را سودآورتر نماییم. بعنوان مثال، ما می توانیم پروژه ای را طی چهار سال به مرحله بهره برداری برسانیم و خودکار بهره برداری از آن را آغاز نماییم و در عین حال سعی کنیم شرکت های خارجی را کنار دست خود نگاه داریم تا در صورت نیاز به سرمایه گذاری های جدید و عدم امکان تأمین سرمایه مورد نیاز از سوی طرف ایرانی و تمایل این شرکت ها جهت تأمین چنین سرمایه ای، اقدام به تدوین چارچوب قرارداد جدیدی برای دوره جدید همکاری میان طرفین نماییم البته من شخصاً این طرح را نمی پسندم و آنرا عملی هم نمی دانم.

راه حل دیگر تدوین شکل جدیدی از طرح قراردادها می باشد. در این طرح اصول جدیدی همراه با اصول جاری در قراردادهای فعلی بای یک لحاظ خواهد شد. ما باید قراردادی را برای خدمات تعریف نماییم که براساس بهای انجام چنین خدماتی تنظیم می شود. به عبارت دیگر در این قرارداد رابطه ای میان تولید و درآمد شرکت ها در یک پروژه مشخص تعریف می شود. ما در حال حاضر با برخی از شرکت ها برای تعیین بهای خدمات سرگرم مذاکره می باشیم.

**به نظر می رسد که با اتمام دوره ریاست جمهوری آقای خاتمی وزارت نفت برای انعقاد قراردادهای عمده نفت تحت فشار می باشد. آیا این موضوع صحت دارد و فکر می کنید با تغییر دولت چه تغییراتی در وزارت نفت رخ خواهد داد؟ آیا تغییرات عمده ای نیز در رابطه با قراردادهای نفت صورت خواهد گرفت؟**

ما برای امضای قراردادهای نفت تحت هیچ فشاری نیستیم، بلکه صرفاً تلاش می کنیم تا با استفاده از اختیارات خود مانع از هدر رفتن فرصت ما شویم. این یک تصمیم مدیریتی است نه یک تصمیم سیاسی. شرکت ملی نفت ایران توسعه بویژه در عرصه نفت و گاز را بسود کل اقتصاد کشور می داند. ممکن است ایران در برخی از زمینه های نفت و گاز از بسیاری از دیگر کشورهای منطقه عقب باشد اما قطعاً از نظر طرح های توسعه ما از دیگران جلوتر می باشیم. ما سعی کرده ایم که در رقابت خود با کشورهای منطقه از جمله قطر که حوزه گازی پارس جنوبی میان ما و آنها مشترک می باشد از سیاست های صحیحی استفاده نماییم. ما ناگزیر از رعایت برخی بایدها و نبایدها در سیاست های خود می باشیم.

صرف نظر از نتیجه انتخابات ریاست جمهوری و خط مشی رئیس جمهور منتخب روشن است که اداره امور کشور به تخصص و پروژة های ماوهمچنین حضور سرمایه های خارجی برای پیشبرد این پروژه ها نیاز خواهد داشت. این ها واقعیتی است که دولت آینده باید آنها را بپذیرد. ایران دارای مزیت های رقابتی فراوانی بویژه در زمینه های نفت، گاز و پتروشیمی می باشد که باید با استفاده از آنها توسعه اقتصادی خود را پیش ببرد. من فکر می کنم که دولت آینده همین مسیری را که شرکت ملی نفت ایران در پیش گرفته است ادامه دهد. ما نمی توانیم روی دومین