



شکل‌گیری شرکت‌های برتر

راهکار ارتقاء توان‌اجرای پروژه‌های عظیم نفت و گاز

ایرج مهرآزما

مقاله

فسیلی خدادادی ضمن انعقاد قرارداد همکاری با شرکت‌های درجه اول بین‌المللی می‌تواند با تقویت ظرفیت شرکت‌های خدمات مهندسی و بالابردن ظرفیت پیمانکاری ساخت و نصب داخلی و ساخت کالاهای و تجهیزات مورد نیاز حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیارد دلار از کل سرمایه‌گذاری بلندمدت جهانی انرژی (نفت و گاز و برق) را بخود اختصاص دهد. با توجه به بالا بردن سهم سرمایه‌گذاری بخش برق در الگوی آینده سرمایه‌گذاری جا دارد شرکت‌های خدمات مهندسی و پیمانکاری در ارتقاء ظرفیت تخصصی فنی، مالی و اقتصادی به سرمایه‌گذاری در بخش برق توجه ویژه نمایند.

برآوردهای آژانس جهانی انرژی IEA در زمینه میزان سرمایه‌گذاری سه دهه اول دو هزار میلادی نشانگر آنست که در این دوره حدود ۱۶ هزار میلیارد دلار در بخش انرژی جهان سرمایه‌گذاری خواهد شد. کشور ایران به رغم آنکه در سال‌های اخیر به دلایل مختلف با وقفه‌ای در امر سرمایه‌گذاری صنایع نفت و گاز و پتروشیمی مواجه گردیده است به لحاظ ظرفیت بالقوه منابع نفت و گاز کشور و با توجه به زیرساخت‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در قالب اهداف منعکس در چشم‌انداز جمهوری اسلامی بطور بالقوه می‌تواند سهمی قابل توجه و درخور خود را در این سرمایه‌گذاری جذب نماید. یعنی به عبارت دیگر کشور ایران با بهره‌گیری منابع

توسعه فعالیت و حضور در بازار وجود ندارد مبادرت به ایجاد شرکت‌های نسل سوم می‌نمایند.

مهمترین خصیصه شرکت‌های نسل سوم جدائی مالکیت از مدیریت و بکارگیری کارآفرینان در امور تخصصی چه در بخش‌های فنی، مالی و اقتصادی می‌باشد. در اینگونه شرکت‌ها امکان جذب سرمایه فراهم می‌گردد و از اینرو شرایط استفاده از فن‌آوری روز بیش از پیش ممکن می‌شود. در شرکت‌های نسل سوم ارتباطات مالی شرکت با مؤسسات اعتباری و بانک‌ها گسترش می‌یابد و حتی بعضی از شرکت‌های نسل سوم خود به شکل‌گیری بازار سرمایه کمک می‌نمایند. به این ترتیب شرکت بموازات انجام امور تخصصی خدمات فنی و مهندسی و تولید، نسبت به مهندسی مالی و حضور در بازار سرمایه نیز اقدام می‌کند. شرکت‌های نسل سوم که بتوانند خود را تا این رده اقتصادی بالا ببرند شرایط بهتری را برای ارتقاء به نسل چهارم و ارتباط با شرکت‌های برتر جهانی دارا می‌باشند.

محدوده کاری شرکت‌های نسل سوم از نظر نوع و کیفیت خدمات مهندسی و ارائه خدمات فنی، تولیدی و اجرایی و حتی بهره‌برداری توسعه می‌یابد. بطوریکه اینگونه شرکت‌ها که از طریق ادغام چند شرکت نسل دوم و رشد اقماری و یا رشد درون‌زا و یا حتی از طریق کنسرسیوم شکل گرفته‌اند می‌توانند همزمان چند پروژه کاری (خدماتی و یا تولیدی) را اجرا کنند.

خصیصه اصلی این شرکت‌های بزرگ در آنست که نقش واحدهای مهندسی مالی و اقتصادی در کل ساختار زیرمجموعه ویژه می‌باشد یعنی این واحدها نقش راهبری شرکت را برعهده دارند. اما محدوده کاری شرکت‌های نسل سوم هنوز در محدوده جغرافیایی کشور است.

شرکت‌های نسل چهارم: در صورتی که شرکت‌های بزرگ نسل سوم بتوانند در میان مدت (حداقل ۱۰ سال) چند پروژه بزرگ را همراه و در کنار شرکت‌های برتر جهانی اجرا نمایند و فرصت آن را پیدا کنند که از خدمات آنها در پروژه‌های برون‌مرزی استفاده شود در این صورت پس از مدتی با تشکیل کنسرسیوم می‌توانند همراه شرکت‌های برتر در خارج از کشور به ارائه خدمات مبادرت کنند. علاوه بر این، کار با شرکت‌های برتر جهانی، شرایط ویژه‌ای را برای اینگونه شرکت‌ها در برنده شدن در مناقصه‌های بین‌المللی داخل کشور نیز بوجود می‌آورد.

شرکت‌های نسل چهارم در الگوی اقتصادی و در فرایند توسعه کشورهای توسعه یافته نقش مهمی داشته‌اند و از طریق این شرکت‌ها

لزوم ارتقاء شرکت‌های خدمات مهندسی و پیمانکاری با نگرش جدید توسعه و بلوغ شرکت‌ها

از دید تئوری‌های کلاسیک اقتصاد، تلفیق بهینه سه عامل یا مثلث نیروی انسانی، سرمایه و زمین توسعه اقتصادی را بوجود می‌آورد. اما اینک در نگرش به تلفیق این سه عامل، تغییری اصولی ملاحظه می‌گردد و بویژه در سه دهه اخیر عامل نیروی انسانی جای خود را به شکل‌گیری یا بلوغ شرکت یا سازمانها داده است. بطوریکه این شرکت‌ها یا سازمانها که برآیند نیروهای انسانی متخصص است همانند یک انسان روند دوره بلوغ خود را طی می‌کنند و یا با مکانیسمی و با استفاده از شرایط ویژه می‌توانند رسیدن به دوره بلوغ خود را تسریع نمایند. بطوریکه در اینصورت اینگونه شرکت‌ها و سازمان‌های بالغ با استفاده از توان فنی و مهندسی تخصصی مربوط، و ارتباط با واحدهای تخصصی تجهیز و تأمین منابع مالی یکباره تحولی را در جذب سرمایه و فن‌آوری نرم‌افزاری و سخت‌افزاری در سطوح مختلف در رشته‌های متفاوت بوجود می‌آورند و به بهترین وجه از منابع طبیعی استفاده می‌کنند.

در جهت اجرای فعالیت‌ها و با توجه به نگرش سیستمی در اجرای پروژه‌های اجرایی و تولیدی، بلوغ شرکت‌ها در چهار نسل به قرار زیر قابل تشخیص است:

شرکت‌های نسل اول: بطور معمول شرکت‌های نسل اول بر پایه مناسبات فامیلی و دوستی شکل می‌گیرند. سرمایه این شرکت‌ها معمولاً کم است و توسط شرکاء تأمین می‌شود. فن‌آوری در اینگونه شرکت‌ها پائین و محدوده کاری چه از نظر نوع و سطح کار و جغرافیائی محدود می‌باشد. اداره آن نیز در دست شرکاء است

تشکیل شرکت‌های نسل دوم از پیوند شرکت‌های نسل اول: معمولاً بعضی از شرکت‌های نسل اول در جهت توسعه بیشتر فعالیت‌ها به لحاظ نیاز به کارائی و سود بیشتر بطرق مختلف درهم ادغام می‌شوند و بدین طریق در نسل دوم تا اندازه‌ای سرمایه، شرکت و امکان استفاده از فن‌آوری بیشتر می‌شود ولی کماکان مدیریت از مالکیت جدا نمی‌باشد و به لحاظ استفاده کم از تسهیلات و سرمایه محدود کاری و جغرافیائی شرکت محدود می‌باشد. شرکت‌های کشورهای در حال توسعه معمولاً در این دوره بلوغ قرار دارند.

ایجاد شرکت‌های نسل سوم جهت توسعه ظرفیت اجرایی: بعضی از شرکت‌های نسل دوم به لحاظ نیاز به توسعه ظرفیت اجرایی و اینکه ضرورتاً برای تولید و ارائه خدمات متنوع نیاز به تخصص در زمینه‌های مختلف دارند و یا اینکه با منابع سرمایه‌ای محدود امکان

کشور ایران با بهره‌گیری منابع فسیلی خدادادی ضمن انعقاد قرارداد همکاری با شرکت‌های درجه اول بین‌المللی می‌تواند با تقویت ظرفیت شرکت‌های خدمات مهندسی و بالابردن ظرفیت پیمانکاری ساخت و نصب داخلی و ساخت کالاها و تجهیزات مورد نیاز حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیارد دلار از کل سرمایه‌گذاری بلند مدت جهانی انرژی (نفت و گاز و برق) را بخود اختصاص دهد



نقش آنها در قراردادهای نفتی و گازی کشورهای در حال توسعه زیاد است.

ایران در مسیر بلوغ، شرکت‌های خود را بعضی زمینه‌های پیمانکاری نفت و گاز در مرحله گذر از مرحله نسل دوم به نسل سوم قرار دارد که با کمک و مساعدت دولت و همت شرکت‌های پیمانکاری داخلی گذر از این دوره و مرحله بعید نمی‌باشد.

نحوه توسعه ظرفیت اجرایی شرکت‌های خدمات مهندسی و پیمانکاری

نحوه اجرای پروژه‌های بزرگ در صنایع نفت و نیرو گسترده‌گی عملیات آنها هم از نظر حجم و هم از نظر مبالغ سرمایه‌گذاری موجب گردیده است که در سال‌های اخیر ضرورت توسعه ظرفیت‌های اجرایی شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری و عبارتی تشکیل شرکت‌های نسل سوم در این حوزه‌ها بیش از پیش مطرح گردد.

از آنجا که مقرر است پروژه‌های بزرگ نفت و گاز و برق بصورت EPC اجرا گردد یعنی برای خدمات مهندسی و طراحی (مقدماتی و تفصیلی) و خرید تجهیزات و ساخت و نصب و همچنین راه‌اندازی از یک شرکت استفاده شود لزوماً شرکت‌های نسل سوم که قرار

است این پروژه‌ها را اجرا کنند باید مجهز به تخصص فنی مهندسی طراحی، خرید تجهیزات و ساخت و نصب و همچنین تخصص راه‌اندازی باشند و از همه مهمتر برای اینکه این شرکت‌ها بتوانند منابع سرمایه‌ای را تجهیز و امور مالی را اداره نمایند باید واحدهای مربوط به مهندسی مالی و بررسی بازار سرمایه را داشته باشند. در نتیجه ضرورت دارد چند شرکت مهندسی طراحی و پیمانکاری نصب و ساخت و شرکت‌های مالی و تجهیز منابع و بررسی‌های اقتصادی به‌نحوی درهم ادغام گردند. بطور کلی در زمینه توسعه ظرفیت اجرایی شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری و ایجاد شرکت‌های نسل سوم روش‌های متفاوتی به قرار زیر قابل اعمال است که با توجه به نوع فعالیت و امکانات و برنامه‌های آینده می‌توان یک روش را انتخاب و مورد عمل قرار داد.

ادغام یک جانبه: شرکت با حفظ شخصیت حقوقی خود از طریق جذب یک یا چند شرکت دیگر ظرفیت اجرایی خود را توسعه می‌دهد. در این روش دارائی‌های شرکت‌های جذب شده به قیمت دفتری در حساب شرکت پذیرنده انتقال می‌یابد. در اصلاحیه قانون مالیات ماده ۱۱۱ به روش ادغام یک‌جانبه و چندجانبه توجه شده و معافیت‌های

در روش رشد اقماری بعثت گسترده بودن فعالیت عملاً هیچ سهامداری نمی‌تواند و نباید صرفاً بر مبنای میزان سهام اعمال مدیریت کند. زیرا جدائی مالکیت از مدیریت در این روش یک اصل تلقی می‌شود.

رشد درون‌زا: در این روش می‌توان با جذب سرمایه از طریق تبدیل سهام خاص به سهام عام و یا با افزایش سرمایه و یا فروش سهام جدید به نیروهای متخصص، ضمن افزایش توان مالی از طریق شرکت‌های اقماری و یا تشکیل واحدهای تخصصی ساختار و امکانات اجرایی را توسعه داد.

البته تبدیل شرکت سهامی خاص به سهامی عام کاری زمان‌بر و طولانی است و تعیین ارزش سهام نیز مشکل است و از طرفی از آنجا که مطابق قانون، حساب‌رسان خبره معتمد بورس باید بطور مستمر بر عملکرد شرکت سهامی عام نظارت داشته باشند این امر از نظر بعضی مدیران شرکت‌ها محدودیت بحساب می‌آید.

روش تجمع: در این روش با تجمع دو یا چند شرکت مشترکاً یک شرکت جدید تأسیس می‌شود در حالیکه هر یک از آن شرکت‌ها شخصیت حقوقی خود را حفظ می‌نمایند. در این روش در جهت بهبود جریان کار باید سعی شود که موضوع فعالیت شرکت جدید خارج از موضوع فعالیت هریک از شرکت‌های اصلی باشد و باید بخشی از سهام شرکت جدید را به نیروهای متخصص و کارآفرین واگذار کرد. در ایران امکان فراهم شدن شرایط فوق دور از ذهن است یعنی معمولاً موضوع فعالیت شرکت جدید با شرکت‌های مؤسس یکسان است و این امر در عمل مشکلاتی را در نحوه مدیریت و انجام امور و جدائی مدیریت از مالکیت بوجود می‌آورد.

نتیجه‌گیری

با توجه به شرایط موجود کشور در زمینه انجام پروژه‌های بزرگ بخش نفت و گاز و انرژی بصورت EPC شرکت‌های خصوصی خدمات مهندسی و شرکت‌های خصوصی پیمانکاری ساخت و نصب که دارای تجارب زیادی در اجرای پروژه‌های نفت و گاز دارند ضرورتاً باید برای حضور فعال در بازار اقداماتی را در جهت توسعه ظرفیت کاری خود بعمل آورند. همکاری شرکت‌های خدمات مهندسی و شرکت‌های پیمانکاری در ایجاد شرکت‌های جدید توان زیادی را برای آنها برای آنکه به جرگه شرکت‌های نسل سوم بپیوندند بوجود می‌آورد. اصل مهم در این همکاری و افزایش ظرفیت اجرائی جدائی مدیریت از مالکیت بشمار می‌آید.

بدین ترتیب با توجه به محدودیت‌های قانونی و ساختار شرکت‌های موجود نسل دوم در کشور بنظر می‌رسد روش رشد اقماری و رشد درون‌زا برای بلوغ شرکت‌های پیمانکاری و روش رشد درون‌زا برای بلوغ شرکت‌های خدمات مهندسی مناسب‌تر باشد.

مالیاتی برای آن در نظر گرفته شده است.

ادغام چند جانبه: در این روش دو یا چند شرکت با محور شخصیت حقوقی خود و تشکیل شرکت جدید درهم ادغام می‌شوند. این روش ادغام در اروپا و آمریکا متداول است ولی در ایران بععل فرهنگی و خلاء قانونی، ادغام چند جانبه در بخش خصوصی به صورت بسیار محدود صورت گرفته است و بلوغ شرکت‌ها از این طریق هنوز متداول نشده است.

ایجاد کنسرسیوم: دو یا چند شرکت برای انجام فعالیت‌های مشخص و پروژه‌های تعریف شده تفاهم‌نامه‌ای را بین خود امضاء می‌کنند. در قانون تجارت ایران و قانون مالیات کشور در خصوص ایجاد کنسرسیوم راهکارهای قانونی وجود ندارد. یعنی امکان ثبت کنسرسیوم در قالب شخصیت حقوقی مطرح در قوانین کشور وجود ندارد. کنسرسیوم یک مشارکت مدنی است که ماده ۲۲۰ قانون تجارت (مقررات شرکت‌های تضامنی) بر آن قابل اعمال است.

در کشورهای اروپایی یکی از روش‌های مرسوم جهت توسعه ظرفیت‌های شرکت پیمانکاری روش ایجاد کنسرسیوم است و از این طریق امکان ایجاد شرکت‌های نسل سوم و سپس نسل چهارم از طریق ادغام‌های یک جانبه و یا چند جانبه بوجود می‌آید.

در ایران بععل فرهنگی و محدودیت‌های قانونی همکاری شرکت‌ها از طریق مشارکت پایدار نبوده است و این از دلایل عدم ایجاد شرکت‌های نسل سوم بشمار می‌رود.

برای بهره‌گیری از روش کنسرسیوم و پایداری همکاری شرکت‌ها در چارچوب آن لازم است موانع قانونی ثبت کنسرسیوم در قالب شخصیت حقوقی رفع گردد.

رشد اقماری: در این روش در جهت ایجاد شرکت‌های نسل سوم یک شرکت بعنوان شرکت مادر می‌تواند از طریق جذب چند سهام ممتاز و یا جذب بیش از ۵۱ درصد سهام شرکت‌های تخصصی، با تشکیل یا ایجاد شرکت‌های تخصصی جدید و یا جذب شرکت‌های تخصصی موجود توأمآ توسعه یابد. در روش تشکیل شرکت‌های تخصصی جدید امکان واگذاری قسمتی از سهام به کارآفرینان با حفظ حق اعمال مدیریت خود وجود دارد. روش رشد اقماری به لحاظ نبود محدودیت قانونی و جدایی مدیریت از مالکیت دارای مزیت است. ضمن اینکه شرکت مادر و شرکت‌های وابسته قادرند در قالب یک شرکت سهامی خاص یا عام تشکیل شده و از طریق سرمایه‌گذاری و خرید سهام اعمال مدیریت نمایند. این روش از نظر آنکه سود سهام حاصل از شرکت‌های وابسته مشمول مالیات نمی‌باشند نیز مزیت دارد.

در این روش از طریق ایجاد واحدهای مهندسی مالی، مدیریت حقوقی و قراردادهای مدیریت برنامه‌ریزی، می‌توان سهولت خدمات زیادی را به شرکت‌های زیرمجموعه ارائه داد.