

بررسی برخی از موانع مهم مذاکراتی در مدل جدید قراردادی IPC

سردبیر |



جذابیت حجم ذخایر نفت خام و گاز کشور با حدود ۱۵۸ میلیارد بشکه نفت خام و ۳۴ تریلیون گاز طبیعی و گستره وسیعی از تولید محصولات پتروشیمی و پایین دستی برای جهانیان و دست اندرکاران بخش توسعه و تجارت صنایع نفت و گاز کشور حائز اهمیت و برنامه ریزی است و با سیاست گذاری و برنامه ریزی موجود تنها در توسعه بخش بالادستی صنعت نفت، تامین مالی ۱۸۵ میلیارد دلار از طریق شرکت های صاحب صلاحیت بین المللی IOC, S بر روی میز است.

اگر اعلامیه روز ۱۶ شانزدهم ژانویه سال ۲۰۱۶ میلادی آژانس بین المللی انرژی در خصوص الزام کنترل فعالیت های اتمی کشور و تعلیق تحریم های صادره از سوی سازمان ملل (UN)، اتحادیه اروپا (EU) و البته ایالات متحده آمریکا (US) را فصل الخطاب قرار داده و تاریخ امضا طرح جامع مشترک عملیاتی (JCPA) بین کشورمان با کشورهای ۱+۵ را مبنا بگیریم، خواهیم دید که تا امروز، هنوز سایه برخی تحریم های مهم سیاسی - استراتژیک با عناوینی همچون حقوق بشر، محدودیت نظامی و حمایت از تروریسم و... برخی تحریم های مالی و تجاری - مانند ممنوعیت معامله و قرارداد با افراد و نهادها کشور که در لیست منتشره از سوی اتحادیه اروپا و دفتر کنترل دارایی های خارجی دپارتمان خزانهداری آمریکا (OFAC) قرار دارند - وجود دارد و آنها به همراه تحریم های نقل و انتقال پولی و سیستم های مالی، مدیریت صنایع بالادستی کشورمان را در وزارت نفت و شرکت ملی نفت ایران، - علی رغم برنامه ریزی دقیق و تلاش و مساعی تیمی - تحت الشعاع قرار داده است و در روند تامین مالی و مذاکرات شرکت ملی نفت و شرکت های بین المللی (IOC) اخلال، کندی و گاهی ابهام ایجاد کرده است.

شرکت های بین المللی شرقی و غربی همواره در حین مذاکرات و چانه زنی و تعیین شرایط و جایگاه خود همواره نیم نگاهی به این موانع دارند و در

این مواضع حساس هستند. این به هر حال شرایطی تحمیلی است که البته تیم های مذاکراتی و مدیران ارشد با آن در بوده و در تعاملی پویا و کارساز برای رسیدن به هدف تامین سرمایه در روند پیشرفت مذاکرات جاری با آن دست بگریبان هستند. اما به عنوان یکی از اعضا تیم مذاکره کننده با شرکت های بین المللی و سردبیر نشریه می خواهیم از نقطه نظر مدل قرارداد IPC به اهم حساسیت های این مدل که کمی ریسک قرارداد خدماتی را به سمت پیمانکار تامین سرمایه می برد تا در روند آنالیز - Risk Reward بر روی کفه پاداش بیشتر حساس شود یا کلا پا پس بکشد، در این مجمل پردازم.

- عدم احراز مزیت Book Reserve برای سرمایه گذاران خارجی که توسط شرکت های IOC به سرمایه گذاری دعوت می شوند و می توانند شرکت های IOC را در تامین سرمایه مصمم تر کنند. امروزه قراردادهای ایده آل جهانی با بازه های زمانی محدود و تعهد آور حتی در نوع قراردادهای خدماتی این مزیت را مدیریت می کنند. رقابت جهانی برای جذب سرمایه امروز بسیار حساس و شدید است.

- عدم شفافیت در ساز و کار تاسیس شرکت مشترک بین شرکت بین المللی و شریک ایرانی در قالب JVC یا حتی قرارداد مشترک عملیاتی بین دو شرکت JOA، که در هنگام مذاکره ابهام ایجاد کرده و سایر مزیت ها را نیز کم رنگ می کند.

- وجود تحریم های مستقیم برخی شرکت های E&P و افراد ایرانی که باعث محدود شدن تعداد شرکای ایرانی می شود و کمبود سرمایه کافی جهت تعیین میزان سهم شرکت های ایرانی.

- درصد بالای سهم تامین داخل (Local Content) به میزان حداقل ۵۱ درصد و حداکثر تا ۹۰ درصد. به این مورد باید واقع بینانه و اجرایی نگاه کرد تا هدف تامین سرمایه را از بین نبرد.

- پذیرش انجام برخی اقدامات زیربنایی در توسعه میدانی توسط شرکت ملی نفت ایران که می تواند ریسک کارفرما را افزایش دهد. مانند تامین آب جهت تزریق به مخازن یا برق و ...

- ابهام در فسخ قرارداد بخصوص در شرایط تحمیل تحریم شرکت های IOC در حین اجرا و فرآیند ارجاع اختلاف به داوران و اجرای رویه ها و مقررات حقوقی بین المللی؛ که پیمانکار را در حین مذاکرات نهایی به عقب گرد می کشاند. نمی توان پیمانکاری را که علی رغم الزام به خدمات مصوب، تامین مالی پروژه را نیز به عهده دارد، صرفا کار گزار تلقی کرده و به اصطلاح حق طلاق را از او گرفت. به نظر می رسد اگر شرایط تحمیل تحریم های خارجی در آتیه کم رنگ تر شود و مدیران ارشد نفتی در مدل قراردادی جرح و تعدیل هایی را در چارچوب قانون پذیرند، بتوان انتظار داشت تا هدف تامین مالی قراردادهای نفتی در سال جاری تا حدودی محقق شود. انشاا...