

جهانی شدن؛ درون مایه‌ی تاکتیکی تأمین مالی و توسعه‌ی پایدار بخش بالادستی صنعت نفت

سردبیر |



مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران با بیان اینکه در زمینه‌ی مقابله با تحریم سیاست‌گذاری‌هایی از سوی وزارت نفت، دولت و نظام انجام شده گفت: مقابله با تحریم‌ها و عملیاتی کردن این راهکارها از اولویت‌های اساسی وزارت نفت است.

سخن نخست این شماره را با نقل‌قولی از دکتر کرباسیان آغاز کردیم تا مطلب را گام‌به‌گام به بحث جهانی شدن و تاکتیک ضروری توسعه‌ی پایدار ربط دهیم.

تعریف جهانی شدن با سه رانه‌ی اساسی (اقتصاد، سیاست و فرهنگ)، رشد صنایع جدید و نیاز به مواد خام (به‌خصوص هیدروکربنی) و رابطه با سرزمین‌های دور را به‌جای انزوای ملی و خودکفایی مطرح کرده است. ره‌آورد این رویکرد ظهور نظام بازار جهانی به‌عنوان سوغات مدرنیته بر اساس اقتصاد جهانی با درون‌مایه‌ی تولید، کالا و فرهنگ و دوره‌ی تجارت آزاد بوده است.

جریان حرکت سرمایه‌گذاری خارجی و آزادسازی کالا و فن‌آوری از سمت کشورهای توسعه‌یافته به‌سمت کشورهای توسعه‌نیافته و کمتر توسعه‌یافته و ظهور ساز و کارهای ملی-بین‌المللی، آژانس‌های چندملیتی و تجارت فراملی اولین موج‌های این روند جهانی بوده است. این یعنی از لحاظ سیاسی، دولت‌زدایی و از لحاظ فرهنگی، امنیت‌سازی جهانی.

بدین لحاظ در حوزه‌ی جهانی شدن (و در واقع به‌عنوان ارزشی در مقابل تحریم‌شدن و تحریم‌کردن و منزوی شدن) از سمت دولت به‌سمت بلوک‌هایی اقتصادی، تجاری و سیاسی آزاد در عرصه‌ی بین‌المللی رفتن و مطرح شده است. بنابراین سیاست و استراتژی درست، همگامی با این روند در تمامی مقوله‌ها از جمله مبحث اصلی تأمین مالی و توسعه‌ی پایدار پروژه‌های بالادستی

که حداقل با الویت ۵۲ هدف اقتصادی در کنفرانس تهران اخیراً مطرح شد) و حدود ۳۰۰ میلیارد دلار تأمین سرمایه باید از خود بپرسیم که در راستای سیاست‌های جهانی شدن و همچنین از سمت دولت به‌سمت بلوک‌هایی اقتصادی و تجاری رفتن در این بخش (به‌عنوان یک استراتژی ضروری و مدیرانه)، چه کاری واقع‌بینانه و اصولی است؟ البته استفاده از ذخیره‌ی محدود داخلی (صندوق‌ها، مردم و ...) یک مسکن است اما درمان نیست. واقعیات چنین است: در حال حاضر در شرایط تحریم قرار داریم، شرکت‌های بین‌المللی حداقل حضور را در کشور دارند، پروژه‌ها آماده‌ی توسعه و نیازمند سرمایه و فن‌آوری ویژه (به‌خصوص در حوزه‌ی ازدیاد برداشت) هستند، نسل جدید شرکت‌های E&P ایرانی آماده و در انتظاراند، دولت و وزارت نفت در فشار بی‌سابقه‌ی مالی و منطقه‌ای هستند و مدل قراردادهای فعلی ناکارا و فاقد جذابیت در جذب سرمایه‌گذاران

صنعت نفت کشور خواهد بود. به‌خصوص در زمینه‌ی تحریم و راهکارهایی برای برون‌رفت از آن با نگاه جهانی‌شدن.

تاریخچه‌ی توسعه‌ی حوزه‌ی بالادستی نفت در ایران نشان می‌دهد که اکتشاف و تولید و توسعه‌ی میادین و صادرات مواد خام (نفت، گاز و میعانات و ...) همواره و به‌ویژه با سرمایه‌گذاری خارجی انجام شده است. همیشه قبل و بعد از ملی شدن صنعت نفت در تجارت اکتشاف و تولید (دست‌کم در صنعت نفت) اساس بر این بوده است. بنابراین در حال حاضر می‌توان به این واقعیت اذعان داشت که توسعه‌ی پایدار این صنعت در حوزه‌ی بالادست و خروج از بحث تحریم در حال حاضر مستلزم ارائه‌ی راهکاری بر اساس جذب سرمایه‌ی خارجی است.

امروزه با توجه به پراکندگی حوزه‌های رسوبی واجد منابع و ذخایر هیدروکربنی (چه در حال اکتشاف، چه کشف نشده، چه در حال توسعه و تولید و چه توسعه‌نیافته

(حتی در شرایط غیر تحریم) است.

پیشنهاد می‌شود از طریق تدوین و تصویب قوانین مقررات و مدل قراردادهای جامع نفتی در کل کشور (به‌هر تعداد ضروری بر اساس داده‌ها و پتانسیل‌سنجی اکتشاف و تولید و اصول مدیریت پورتفولیوی بالادستی)، محدوده‌های اصلی بلوک‌های اکتشاف و تولید E&P Master Blocks تعیین گردد و از طریق مذاکره یا رقابتی محدود بر سر بلوکی (در صورت پیش‌آمدن)، مناقصه‌ای محدود و فراخوان جهت جذب پیمانکاران بزرگ بین‌المللی در قالب پیمانکار خدماتی GC با شرایط زیر صورت پذیرد:

■ واگذاری محدوده‌های Master Blocks واجد پتانسیل اکتشافی و توسعه‌ای Green field به پیمانکار GC واجد شرایط در زمانی محدود (حداکثر ۵-۴ سال) مطابق مقررات جدید، به‌صورت پیمانکار خدماتی جهت اکتشاف منابع تجاری هیدروکربنی و تهیه‌ی DPOP میادین آماده‌ی توسعه در آن بلوک اصلی پس از اخذ یک Signature Bonus در بدو واگذاری توسط شرکت ملی نفت .

■ آزادگذاری پیمانکار فوق برای مدیریت جذب سرمایه‌ی اکتشافی یا توسعه‌ای مورد نیاز در آن بلوک و معرفی شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران بین‌المللی و حتی داخلی به شرکت ملی نفت جهت موافقت و آغاز فاز توسعه و تولید.

■ بدیهی است این پیمانکار GC که با نظارت شرکت ملی نفت، فرآیند مطالعه و عملیات اصلی و تکمیلی اکتشاف و آماده‌سازی برای توسعه‌ی میادین را با مدیریت جذب سرمایه به‌صورت متمرکز انجام داده، می‌تواند نسخه‌ی واقع‌بینانه‌ای برای سیاست برون‌رفت از تحریم و اصلاح قراردادهای جذاب نوین را برای کشور به ارمغان بیاورد تا الگویی مدرن برای تسریع روند جهانی شدن در این بخش از تجارت بالادستی باشد.

■ با این روش روند دولت‌زدایی و تصدی‌گری وزارت نفت کاهش و اصول مدل مدیریت

ملی-بین‌المللی یعنی سیاست امتزاج Merger & Acquisition که در شماره‌ی قبل ماهنامه توضیح داده شد شکل می‌گیرد.

این فراخوان و مدل بدیع بی‌سابقه و دقیق و مدبرانه می‌تواند با ارائه‌ی طرحی جامع به هیأت دولت توسط وزارت نفت به‌تصویب مجلس رسیده و اولین گام برای خروج از تحریم‌ها با فراخوان بین‌المللی در جهان طنین‌انداز شود.

به‌خصوص بعد از زمانی که با طرح قراردادهای جدید IPC دنیا شاهد نوگرایی و تحول ایران بوده است. اصولاً نوآوری و تغییر تنها راهکار برون‌رفت از وضعیت سکون فعلی در صنعت نفت به‌خصوص در بخش بالادست است.

اخیراً بدنه‌ی کارشناسی و مدیریت توسعه‌ی صنعت بالادستی نفت در شرکت ملی نفت، تجربه‌ی مدیریت نظارتی و مذاکراتی خوبی داشته و این پیشنهاد می‌تواند مکمل حرکت‌های روبه‌جلو جهت توسعه‌ی پایدار باشد.

وقتی پرچم شرکت‌های مادر پیمانکار GC در این محدوده‌ها توسط همه‌ی جهان دیده شود و شرکت‌های E&P داخلی هم با نقشه‌ی راه آنها به این مقوله ورود کنند وزارت نفت و شرکت نفت می‌توانند نفسی تازه کنند و برنامه‌ای جهت مدیریت راهبردی و نظارتی و حاکمیتی نوین بر اساس مدل کاهش تصدی‌گری و افزایش مدیریت متمرکز بین‌المللی و اقتصاد نفتی فراملی تدوین نمایند.

مقدمات این پوست‌اندازی جسورانه و ضروری آماده است. وضعیت فعلی در حوزه‌های توسعه‌ی منابع انسانی، مالی و ... نیازمند ارائه‌ی راهکارهای مدبرانه است که انشاء... با توجیه و تدوین دقیق فنی و حقوقی این طرح می‌تواند فتح‌بابی باشد در راستای رشد اقتصادی کشور در وضعیت بحران.

در واقع با این طرح امتیاز یا واگذاری محدوده در درازمدت به پیمانکار GC داده

نشده و قرارداد، امتیازی نیست. جذابیت طرح برای پیمانکار در اختیار داشتن پتانسیل‌های اکتشافی و توسعه‌ای به‌عنوان یک دارایی موقت (زیر زمین) در مدتی محدود (البته با پرداخت پاداشی به شرکت ملی نفت) است که در میان سایر شرکت‌های متوسط، ریز و درشت به او قدرت مانوری می‌دهد که بتواند به بهترین شکل برای آنها جذب سرمایه کرده، هم حق مدیریت خود را از شرکت ملی نفت مطالبه کند و هم از مدعوین برای سرمایه‌گذاری دعوت نماید. البته خود پیمانکار نیز می‌تواند با الویت‌بندی بهترین مورد توسعه‌ای آن بلوک را انتخاب کند.

درست مثل اینکه شرکت ملی نفت برای بازاریابی و جذب سرمایه جهت پتانسیل‌های اکتشافی و توسعه‌ای خود با شرکتی بزرگ و واجد شرایط ممزوج شود؛ آن هم در محدوده‌هایی مشخص.

واگذاری این محدوده‌ها به شرکت‌های پیمانکاری فرآیندی ساده است که اکثر این شرکت‌ها از قبل اطلاعات خوبی از پتانسیل‌های شرکت ملی نفت دارند و البته مطالعاتی مشترکی هم با آنها انجام شده است. در واقع با این روش بدیع، شور جدیدی در مدیریت بازاریابی، جذب سرمایه و دورزدن تحریم‌ها ایجاد می‌شود. ضرورتی ندارد همه‌ی مذاکرات برای رفع تحریم‌ها در وزارت امور خارجه و در قالب موافقت‌های بین‌المللی انجام شود؛ در برخی موارد در قالب همین مدل‌ها و قراردادهای می‌توان زمینه‌ی رفع تحریم‌ها را تسریع کرد.

البته رعایت تمامی موازین قانونی، قانون‌های مدرن، جدید و جامع جهت توسعه‌ی پایدار صنعت نفت باید به‌سرعت، با تعامل تمامی بخش‌ها و همکاری وزارت نفت این پوست‌اندازی و گشایش را عملی کند، انشاء...

مقدمه‌ی تدوین این طرح و پیشنهاد، جلسات توجیهی و نشست‌های کارشناسی است. ■