

نظرات خبرگان و صاحب‌نظران صنعت نفت در خصوص بازنگری در قراردادهای نفتی

مجتبی کریمی ■ پژوهشگاه صنعت نفت

هم شرکت‌های بین‌المللی تجربیات بسیاری به‌دست آورده‌اند. قراردادهای بیع متقابل مدل جدیدی از قرارداد بود که توسط ایران ابداع شد. به‌هر حال شرکت‌های خارجی در ایران پروژه‌های زیادی در قالب این قراردادها اجرا کردند. میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری انجام شد، پارس جنوبی شکل گرفت و پروژه‌های فراوانی مثل سیری، دارخوین، درود، آزادگان و ... اجرا گردید که همه این میادین یا توسعه پیدا کردند یا در حال توسعه هستند.

ایران در چارچوب قراردادهای بیع متقابل توانست ۲۰۰ میلیون مترمکعب در روز گاز و ۳۵۰ هزار بشکه در روز میعانات گازی برداشت کند. همچنین تولید نفت خام نیز ۸۰۰ هزار بشکه در روز افزایش یافت. بر این اساس ظرف یک‌سال حجم سرمایه‌گذاری به ۳۵ میلیارد دلار رسید و ۲۰ قرارداد در این چارچوب منعقد شد. در مسیر این اتفاقات، صنعت نفت تجربه کسب کرد. همه فهمیدیم که در پروژه‌های مختلف ایرادات کار در کجاهاست. شرکت‌های بین‌المللی نیز فهمیدند کجای قرارداد ممکن است برایشان مشکل ایجاد کند و به‌دلیل اشکالات این نوع قراردادها بود که شرکت‌ها از آن فاصله گرفتند.

کاردر: در آن زمان شرکت‌ها معتقد بودند

مالی شرکت ملی نفت)، منوچهری (مدیرعامل اسبق شرکت پتروپارس)؛ زین‌الدین (معاون حقوقی اسبق شرکت ملی نفت) و اسپیری (مدیرعامل اسبق شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب) در سه بخش قراردادهای گذشته صنعت نفت، چالش‌ها و نقاط ضعف عمده قراردادهای پیشین و راهکارهای بهبود و برنامه‌های کارگروه بازنگری قراردادهاست.

الف) قراردادهای گذشته صنعت نفت (بیع متقابل)

حسینی: در دهه ۷۰ خورشیدی زمانی که صنعت نفت کشور به‌سراغ قرارداد بیع متقابل (By Back) رفت سه مطلب مدنظر بود. نخست اینکه قراردادهای قبلی چندان خوب نبود. دوم وجود محدودیت‌های قانونی و سوم آنکه باید بدون هیچ هزینه‌ای میادین خود را توسعه دهیم. قراردادهای بیع متقابل در ابتدا جهت توسعه میادین نفتی مطرح شد و سپس میادین گازی نیز به آن اضافه گردید. پس از آن بیع متقابل در اکتشاف و افزایش باز یافت نیز اضافه شد. شاید این نوع قراردادها پاسخگوی همه آن کارها نبود. در قراردادهای بیع متقابل محدودیت‌هایی وجود داشت که ضرورت آن دوره از زمان (تقریباً بیست سال پیش) بود. طی این مدت، هم شرکت ملی نفت و

دومینوی تحریم‌ها یکی پس از دیگری در حال فرو ریختن است. بدون شک برنامه‌ریزی و آماده‌سازی شرایط برای صنعت نفتی بدون تحریم از مهم‌ترین اولویت‌های کنونی است. مقدمه ورود جهانیان به صنعت نفت ایران ارائه نسل نوینی از قراردادهای نفتی است؛ قراردادهایی که در عین تضمین منافع ملی کشور، شرایط برد-برد را برای طرفین پدید آورد.

در همین راستا کارگروه بازنگری در قراردادهای نفتی با دستور وزیر محترم نفت تشکیل شد تا صاحب‌نظران این حوزه گردهم آمده و نسخه‌ای نوین و امروزی برای قراردادها ارائه دهند. قرار است نخستین هم‌اندیشی نظام جدید قراردادهای صنعت نفت ایران با هدف تبیین چارچوب‌های جدید وزارت نفت و توسعه تعامل با شرکت‌های معتبر داخلی و بین‌المللی در این قراردادها، ۳ و ۴ اسفندماه سال جاری در تهران برگزار گردد.

به جهت اهمیت این موضوع، نظرات تنی چند از اعضای کارگروه مذکور جمع‌آوری شده که در ادامه گزارش آنرا خواهید خواند. این گزارش شامل نظرات آقایان حسینی (معاون اسبق بین‌الملل وزارت نفت و رئیس کارگروه بازنگری در قراردادهای نفتی)، کاردر (معاون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع



که زیان کرده‌اند؛ البته زیان کردن به معنای سود کمتر یا بدون سود بودن پروژه. در محافل مختلف توسط شرکت‌های طرف قراردادها، بیع متقابل اظهار نظرهایی درباره سود بسیار کم یا ضرر و زیان این پروژه‌ها برای سرمایه‌گذاران مطرح شد. اما اطلاعات و صورت‌های مالی این شرکت‌ها و میانی هزینه‌های آنها در قراردادهای بیع متقابل به صورت رسمی منتشر نشد و در این زمینه اطلاعات دقیقی در دست نیست. گرچه اطلاعاتی از هزینه تجهیزات و قراردادهای پیمانکاران فرعی وجود دارد اما چون حوزه تأمین منابع مالی این قراردادها از منابع داخلی شرکت‌ها بوده در این خصوص و در زمینه برخی از هزینه‌های مربوط به مدیریت پروژه‌ها اطلاعاتی در اختیار نیست و نمی‌توان میزان سوددهی دقیق آنها را محاسبه کرد.

منوچهری: درباره قراردادهای بیع متقابل باید به چند نکته اشاره کرد: نخست آنکه عمده افزایش تولید نفت و گاز کشور در اثر همین قراردادها بود. از سوی دیگر شرکت‌های خارجی نظیر توتال، شل و... هم ادعا می‌کنند که ضرر کرده‌اند یا سود چندانی عایدشان نشده است. این شرکت‌ها مدعی هستند که قرارداد بیع متقابل برایشان جذاب نیست. دیگر آنکه در این نوع قراردادها، تأمین مالی به عهده طرف مقابل است. کمترین مبلغ قراردادهای نفتی نیز یک میلیارد دلار است. قرارداد هر فاز پارس جنوبی حدود ۳ میلیارد دلار است و آزادگان و مجموعه‌های نفتی جنوب هم قراردادهای چند میلیارد دلاری دارند. همچنین زمانی بیع متقابل می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد که مطالعات کافی در خصوص مخزن، طراحی، وندورها، تخصیص منابع، حضور پیمانکارها و شرکت‌های خدماتی مناسب انجام شده باشد. ضمن اینکه تأمین مالی پروژه باید کاملاً بررسی و مدیریت شده و سندیکای بین‌بانکی لازم نیز ایجاد شده باشد تا زمانی که پروژه آغاز می‌شود فرآیندها با هم پیشرفت کنند.

ب) چالش‌ها و نقاط ضعف عمده قراردادهای پیشین

حسینی: یکی از نقاط ضعف اصلی قراردادهای بیع متقابل آن بود که متن برخی مفاد آن به قدری محکم بود که باید گفت در آن زمان مذاکره کنندگان یک طرفه به نفع ایران مذاکره کرده بودند. در بعضی جاها قرارداد آنقدر یک طرفه بود که شرکت‌ها حتی به منافع اقتصادی مورد تفاهم در قرارداد نیز دست نیافتند. این بدان معناست که شرکت مذکور متضرر شده و دیگر حاضر به عقد قرارداد نمی‌شود.

مسئله دیگر آنست که بخشی از هزینه‌های انجام شده توسط شرکت‌ها قابل پرداخت نبود. برای مثال طبق یک قرارداد شرکتی باید در میدانی ۸۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری می‌کرد اما در عمل وقتی میدان به تولید می‌رسید این شرکت بیش از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده بود و شرکت نفت قادر به پرداخت مابه‌التفاوت این رقم نبود. نرخ بازگشت سرمایه هم که مثلاً ۱۵ درصد بود به دلیل هزینه‌های اضافی در واقع به ۳۰ درصد می‌رسید. همین موضوع باعث شده بود جذابیت قراردادهایی که زمانی شرکت‌ها برای آن صف می‌کشیدند از بین رفته و به دنبال آن شرکت‌های بین‌المللی نفتی به تدریج از قراردادهای بیع متقابل دور شوند. به نظر می‌رسد عمر قرارداد بیع متقابل که نزدیک به ۲۰ سال از تولد آن گذشته، دیگر به پایان رسیده است.

کاردر: این موضوع مهم است که اشکالات قرارداد از چه دیدگاهی بررسی می‌شود. از دیدگاه پیمانکار باید گفت شرکت‌ها ادعا داشتند به دلیل افزایش هزینه سرمایه‌گذاری اولیه، پروژه‌ها گران‌تر به اتمام می‌رسد و در نتیجه سود چندانی نصیب آنها نخواهد شد. در همان زمان وقتی قیمت نفت و قیمت جهانی فولاد و به تبع آنها قیمت تجهیزات نفتی نیز افزایش یافت عربستان طی یک اقدام جدید اعلام کرد در قراردادهای این کشور فرآیند خرید با حضور مشترک کارفرما و پیمانکار انجام خواهد شد تا قیمت‌ها پایه

هزینه سرمایه‌گذاری قرار گیرد. این در حالی بود که قراردادهای عربستان از نوع EPC و Service Contract بود. اما این کشور مکانیزم قراردادها را تغییر داد و شرکت‌های برنده را بر اساس کمترین درصد سود هزینه سرمایه‌گذاری مشخص کرد. این نوع قراردادها بر صنعت نفت ایران هم سایه انداخت و مدیریت گذشته تصمیم به تولید قراردادهای نسل دوم و سوم گرفت. البته در این قراردادها با رشد قیمت‌ها، تعدیل قیمت هم به اجرا گذاشته می‌شود و این امکان وجود دارد که بدون تعدیل قرارداد، کارفرما و پیمانکار با هم در خرید حضور داشته، نرخ‌ها را استخراج کنند و هزینه سرمایه‌گذاری مشخص گردد.

از دیدگاه کارفرما نیز چند اشکال به این قراردادها وارد است. نخست اینکه متخصصان زیادی عقیده دارند که ممکن است با این نوع قراردادها در زمان تولید به مخزن آسیب برسد. چرا که تولید در کوتاه‌مدت انجام می‌شود و به عنوان نمونه تضمین حفظ سطح تولید در محدوده زمانی ۲۱ روز از ۲۸ روز، از نظر قراردادی کفایت نمی‌کند و این زمان باید طولانی‌تر شود. شرکت‌های پیمانکاری هم اعلام کردند که در صورت افزایش زمان دوره تضمین تولید، باید پیمانکار هم حضور داشته باشد. چرا که بدون حضور پیمانکار ممکن است مدل برداشت از مخزن تغییر کند و دیگر تضمینی برای نرخ تولید وجود نخواهد داشت. برای رفع این اشکال در قراردادهای نسل بعد، دوره تولید و بهره‌برداری نیز به قرارداد بیع متقابل اضافه شد و قرارداد به اکتشاف، توسعه و تولید تبدیل گردید. عمده‌ترین چالش، اصل صیانت و تضمین پیمانکار برای رسیدن به منحنی تولید بود که این اشکال در عمل با زمان‌بندی در دوره تولید پوشش داده شد.

ریسک قیمت نفت از دیگر اشکالات این قراردادها بود که البته به نفع کارفرما تمام شد. ایران در قراردادهای نسل اول درصد کمتری از سود تولید میدان را به پیمانکار می‌داد. چرا که در ازای قسط پیمانکاران با

قیمت بیشتر نفت، میزان نفت کمتری تحویل پیمانکار می‌شد که طبعاً پیمانکاران از این امر راضی نبودند. همچنین از دیگر چالش‌های نسل قبلی قراردادها این بود که پیمانکاران سهم ۵۱ درصدی ساخت داخل را به سختی رعایت می‌کردند و به این دلیل که پروژه‌ها از یکدیگر جدا بود، مدیریت مناسبی وجود نداشت. چراکه هر شرکت برای خود نیازهای سخت‌افزاری و تجهیزات خاصی اعلام می‌کرد و بدین ترتیب پیمانکاران معتقد بودند که شرکت‌های داخلی ایران شرایط مناسبی ندارند تا خرید از آنها انجام گردد. با همه این توجیحات، پیمانکاران نیز به دلیل بی‌انگیزگی و اقتصادی نبودن قراردادها پتانسیلی برای ساخت داخل ایجاد نکردند.

منوچهری: همان‌گونه که بیان شد در قرارداد بیع متقابل دو مورد باید نقد و اصلاح شود. نخستین مورد جذابیت قرارداد از دید برگشت سرمایه برای سرمایه‌گذار است. در حال حاضر افزایش سقف هزینه‌ها و ریسک بازگشت سرمایه برعهده سرمایه‌گذار است که این امر نرخ بازگشت سرمایه را محدود می‌کند. در یک میدان نفتی که ممکن است بازگشت ذاتی سرمایه آن ۵۰ تا ۳۰۰ درصد باشد آنچه در قرارداد بیع متقابل به سرمایه‌گذار داده می‌شود ۱۲ تا ۱۸ درصد است. در حقیقت سهم پرداختی به سرمایه‌گذار ربطی به بازگشت ذاتی میدان ندارد. ضمن اینکه همین مقدار ۱۲ تا ۱۸ درصد هم با ریسک‌های زیادی روبرو است و اگر بهره بانکی نیز در نظر گرفته شود عملاً تنها ۳ تا ۵ درصد سود نصیب سرمایه‌گذار می‌شود. پس نخست باید از طریق ترکیب دو عامل کاهش ریسک‌های مربوط به افزایش نرخ بازگشت سرمایه و افزایش سود، انگیزه کافی برای حضور سرمایه‌گذار فراهم شود. چراکه همه ریسک‌ها قابل تبدیل به پول و IRR است. به هر حال قرارداد باید به گونه‌ای تنظیم شود که سرمایه‌گذار احساس کند با حضور در آن منافع دراز مدتی خواهد داشت. مورد دوم که به کشور، منافع ملی و تا

حدی پیمانکار برمی‌گردد آنست که پروژه بیع متقابل در یک میدان صرفاً یک کار فیزیکی نیست که پیمانکار انجام دهد و ترخیص شود. مسائل مربوط به چاه و حوزه بالادستی عملاً یک فعالیت دراز مدت و دینامیک است. با آغاز تولید، فشار و سطح آب با گاز و نفت پیوسته تغییر کرده و با عملکرد لایه‌های مختلف مخزنی روبرو هستیم. بنابراین تضمین تولید باید برای یک دوره ۲۰ یا ۳۰ ساله صورت گیرد؛ یعنی همان چیزی که در مهندسی مخزن به Plato معروف است. در قراردادهای فعلی با اتمام کار و ترخیص پیمانکار عملاً مخزن بی‌صاحب می‌ماند. چراکه شرکت ملی نفت بهره‌بردار خواهد بود و پایش شرایط تولید نفت و گاز و آب برعهده این شرکت بوده و اینکه در مخزن چه اتفاقات یا واکنش‌هایی در حال وقوع است (مثلاً سه سال دیگر فشار چقدر افت می‌کند یا چه زمانی آب یا گاز اضافی تولید می‌شود) بررسی نخواهد شد. در حالی که قرارداد باید به گونه‌ای باشد که از ابتدا برنامه‌ریزی برای دوره‌های آتی تولید هم صورت گیرد. بنابراین باید مدل‌های جدید قراردادی تنظیم گردد که در مدت عمر پروژه، به‌طور پیوسته مطالعه و کار اصلاحی انجام شده و تولید حفظ گردد.

ج) راهکارهای بهبود و برنامه‌های کار گروه بازنگری قراردادها

حسینی: اصلی‌ترین محور کار گروه بازنگری قراردادها حفظ منافع ملی است که قزاق است با رعایت این مهم، مدل قراردادی جدیدی تدوین شد. برای این هدف، منافع اقتصادی ناشی از توسعه میدان، منافع فنی-تکنولوژیک و منافع اقتصادی ناشی از توسعه میدان گاز، اکتشافات و همه این موارد لحاظ گردید. در نهایت این نتیجه حاصل شد که ضروری است کار گروه، مدل‌های جدیدی از قرارداد طراحی کند. بنابراین باید به قواعد بازی دقت داشت و بر اساس این قواعد در بازار رقابتی امروز منطقه که شرکت‌ها جذب پول، سرمایه و فن‌آوری می‌شوند باید

مثل عراق، قطر، کویت و کشورهای شمال آفریقا حرکت کرد. ضروری است با توجه به بازار رقابتی، همه موارد ارزیابی شده و برنامه‌ریزی‌ها به گونه‌ای صورت گیرد که در این رقابت برنده باشیم و بتوانیم شرکت‌ها را جذب کنیم. گفته می‌شود کشور ما به ۱۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد که طبیعتاً نباید انتظار داشت چنین حجم بزرگی از سرمایه‌گذاری از طریق بودجه عمومی کشور تأمین گردد. قاعده بازی آنست که این هزینه باید از سرمایه خارجی جذب شود. خصلت ویژه شرکت‌های نفتی اینست که معمولاً در یک چارچوب قراردادی خاص باقی نمی‌مانند و سعی در تغییر آن دارند. تنها چارچوب قراردادی که شرکت‌ها تقریباً به آن پایبند هستند قراردادهای مشارکت در تولید (Production Sharing) است. اما صاحبان نفت هم بسته به نوع میدان نظرات دیگری دارند. مثلاً در قراردادهای میادینی که در عمق آب هستند صاحبان مخزن قراردادهایی از نوع سرمایه‌گذاری مشترک (Joint Venture) را می‌پسندند که مشارکت نفتی در آن نصف-نصف است. همچنین مطلوب شرکت‌های نفتی آنست که در ریسک‌های تولید حضور داشته باشند و با ریسک‌ها رابطه برقرار کنند. چراکه برای این شرکت‌ها تولید بیشتر به منزله سود بیشتر است.

در ایران با ملی شدن صنعت نفت قراردادهای امتیازی برای همیشه دفن شد؛ هر چند دوره این امتیازات در دنیا به پایان نرسیده است. در حال حاضر بخشی از قراردادها در دنیا (به‌ویژه در کشورهای صنعتی و مثلاً در اروپا) از نوع قراردادهای امتیازی است. این کار گروه، محاسن و معایب قراردادهای مشارکت در تولید را بررسی کرده ولی با این وجود قرار نیست تنها از قرارداد مشارکت در تولید استفاده شود؛ گرچه برخی کارشناسان عقیده دارند که استفاده از قراردادهای مشارکت در تولید در برخی موارد نظیر میادین مشترک چندان هم بد نخواهد بود. در این خصوص دو مبحث وجود دارد.



نخست مدل قراردادهای ملی است. قراردادهای علاوه بر تأمین منافع کشور باید قدرت جذب شرکتها را نیز داشته باشند. اما برخی قراردادهای خاص هستند. با وجود آنکه قرار نیست از این قراردادهای استفاده شود اما اگر قرار باشد در مناطق بسیار پرخطر مثل آبهای عمیق دریای خزر یا مناطق مرکزی کویر که پتانسیل کم و ریسک زیادی دارند یا حتی میادین مشترک (که سرعت عمل بسیار مهم است) صدها میلیون دلار سرمایه گذاری شود در صورتی که شرکت سرمایه گذار امتیازات ویژه ای بخواهد این مسئله باید به عنوان یک قاعده مدنظر قرار گیرد؛ چرا که میزان ریسک سرمایه گذار باید با مقدار پاداش دریافتی آن مناسب باشد.

هزینه کردن سرمایه کشور در اکتشاف مناطقی که ریسک زیادی دارند درست نیست. بلکه باید شرکت های خارجی برای سرمایه گذاری در این گونه مناطق جذب شوند. چرا که در صورت عدم سرمایه گذاری این شرکت ها، نفت کشورمان در دریای خزر و کویر مرکزی همیشه توسعه نیافته باقی خواهد ماند. همچنین بدیهی است که برای جذب سرمایه گذاران خارجی جهت توسعه این پروژه ها باید پاداش هایی متناسب با هر پروژه و ریسک های آن نیز پرداخت گردد.

در این کار گروه قرار است چارچوب های درستی برای قراردادهای تعریف شود. یکی از چارچوب های قانونی آنست که دست کم ۵۱ درصد سهام هر قراردادی باید متعلق به ایران باشد. این بدان معنی است که باید ۵۱ درصد کارها Local Content باشد؛ به عبارتی باید مشارکت صنعت، ساخت داخل کشور و کارشناسان داخلی در هر قرارداد دست کم ۵۱ درصد باشد. دوم اینکه باید قالب هایی طراحی شود که صنعت داخلی کشور نیز در چارچوبی با ساختار طراحی شده و منظم رشد کرده و توان داخلی نیز در کنار شرکت های بزرگ نفتی مثل شل، توتال و... افزایش یابد تا در آینده بتوانیم در کنار این شرکت ها یا به صورت مستقل در صحنه های بین المللی حضور یابیم. بنابراین چارچوب ها

باید به شکلی طراحی شوند تا در قالب آنها توانایی داخلی برای تبدیل شدن کشور به صادرکننده فن آوری های نفت افزایش یابد.

کلام آخر اینکه قراردادهای جدید که چارچوب آن تا پایان امسال به وزارت نفت ارائه خواهد شد باید رقابتی تر از گذشته بوده و جاذبه قراردادهای عراق، قطر و سایر کشورها را داشته باشد، حافظ منافع ملی بوده، نیاز به سرمایه گذاری فراوان در میادین نداشته باشد و در عین حال در چارچوب آن کشور بتواند به صادرکننده فن آوری مبدل گردد.

اسپیاری: تأمین مالی پروژه های نفت مهم ترین مسأله توسعه صنعت نفت است. ایران در صنعت نفت جهان ۱۰۵ سال سابقه دارد و پس از ایالات متحده دومین کشوری است که به این صنعت دست یافته است. از سال ۱۹۰۸ که نفت در مسجدسلیمان کشف شد در تمامی سال هایی که شرکت نفت انگلیس و بعدها کنسرسیوم نفتی ایران و انگلیس در دهه ۵۰ خورشیدی مدیریت منابع نفت را در دست گرفت، پیمانکاران خارجی در ایران حضور داشته اند. در واقع در طول سال های پس از انقلاب بود که کارشناسان ایرانی چرخه صنعت نفت کشور را در دست گرفتند و متخصصان خبره ای به ویژه در حوزه های بالادست و پایین دست تربیت شدند. مسأله اصلی صنعت نفت تأمین مالی و سرمایه گذاری است و همه تلاش کارگروه معطوف به جذب سرمایه گذار خارجی در صنعت نفت کشور است. این امر تنها با ایجاد جذابیت های لازم برای سرمایه گذاران محقق نمی شود.

در حال حاضر حدود ۶۰ درصد از قراردادهای نفتی جهان امتیازی و حدود ۳۵ درصد به شیوه مشارکت در تولید هستند. کمتر از ۵ درصد از قراردادهای نیز به صورت بیع متقابل یا T.S.A. منعقد می شود. به عنوان مثال در عراق با اجرای دو نوع قرارداد مختلف با کشورهای خارجی، دو تجربه متفاوت در شمال و جنوب این کشور در حال اجراست. در جنوب عراق قراردادهایی از نوع سرویس خدمات فنی برای اکتشاف

میادین، توسعه و تولید برای مدت ۲۰ سال و تمدید آن تا ۵ سال، سبب جذب سرمایه خارجی به میزانی بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار شده است. این در حالی است که در شمال این کشور و در شهر سلیمانیه با اجرای قراردادهایی با جذابیت بیشتر، زمینه ای ایجاد شده تا شرکت های خارجی از بعضی قراردادهای جنوب عراق دست کشیده و به سوی انعقاد قراردادهای جدید در این منطقه روی آورند. بنابراین با توجه به موارد بالا و ایجاد رقابت های بین المللی جذب سرمایه و همچنین ریسک های سرمایه گذاری در کشف و توسعه میادین، نمی توان مسئولیت همه ریسک های قراردادهای بیع متقابل را بر عهده پیمانکار (سرمایه گذار) نهاد. چرا که قراردادهای باید زمینه و جذابیت لازم را برای حضور سرمایه گذار جهت کشف و توسعه میادین نفت و گاز کشور فراهم نماید.

از جمله راهکارهایی که برای حفظ منافع کشور و همچنین تأمین منافع معقول سرمایه گذاران می توان به آنها اشاره کرد عبارتند از: طولانی تر کردن زمان قرارداد، نرخ بازگشت سرمایه (ROR) جذاب تر و سریع تر، برداشتن سقف هزینه های سرمایه ای، در نظر گرفتن پرداخت پاداش های مناسب جهت اجرای کیفی کار، توجه به جنبه های صیانتی مدیریت میدان و در نهایت در نظر گرفتن حفظ منافع طرفین در راستای ایجاد نتیجه برد-برد.

رفع محدودیت های گذشته نیز می تواند سبب افزایش تمایل شرکت های خارجی شود. مدت زمان قراردادهای پیشین صنعت نفت با شرکای خارجی کوتاه بود و برای سهم مشارکت این شرکت ها سقفی وجود داشت. این در حالی است که مطلوب پیمانکار خارجی آنست که این سقف وجود نداشته باشد یا به صورت شناور باشد.

همچنین وقتی قراردادی برای یک شرکت جذابیت داشته باشد می تواند پشتوانه ورود شرکت های پیمانکار به بازارهای پولی و سرمایه شده و زمینه ساز اعتبار و تأمین منابع باشد. پیمانکار علاوه بر سود به امنیت

سرمایه‌گذاری هم نیاز دارد. باید ریسک اکتشاف به حداقل رسیده و مخازن کشور هم محافظت شوند. تنها قراردادهای بلند مدت است که مانع آسیب‌رسانی به مخازن توسط پیمانکار خواهد بود. ضمن اینکه منابع کشور به شکل تأسّف باری در میادین مشترک مصرف می‌شود. بدون حضور سرمایه‌گذاران خارجی امکان بهره‌برداری از سایر میادین وجود ندارد و باید به سرعت و با شدت در این مناطق وارد عمل شد.

زین‌الدین: در سال‌های اخیر در اثر تحریم‌ها ورود شرکت‌های بین‌المللی به عرصه نفت و گاز ایران با مشکل روبرو بود و مسأله کنونی اینست که صنعت با نوعی عقب‌افتادگی در سرمایه‌گذاری مواجه است. به دلیل نقش مهم ایران در بازار نفت و گاز جهان انتظار می‌رود با کاهش تحریم‌ها و رفع محدودیت‌ها، موجی از تقاضاهای شرکت‌های بزرگ نفتی برای ورود به بازار ایران آغاز شود. در این صورت بدیهی است که باید آماده مواجهه با شرایط تازه بود تا هم قدرت چانه‌زنی کشور افزایش یابد و هم طرف‌های مقابل انگیزه‌های لازم را پیدا کنند.

نکته دیگر آنکه قراردادهای نفتی دنیا چارچوب‌های مشخصی دارند و تقریباً مشخص است که هر شرکتی در هر کشور چگونه عمل می‌کند و با چه چارچوبی وارد شده است. مطالعه چارچوب قراردادهای کشورهای حاشیه خلیج فارس و همسایگان دریای خزر می‌تواند نشان‌دهنده این مهم باشد که چه چارچوبی در کجا عملکرد بهتری داشته است. باید از همه این تجربه‌ها استفاده کرد و با تلفیق تجارب و ایده‌های نو

به نقطه‌ای بهینه رسید که منافع طرفین را دربر داشته باشد و به اصطلاح وضعیت برد-برد را برای دو طرف رقم یزند.

همچنین به نظر بنده در بازنگری قراردادهای باید پروژه‌ها در اولویت قرار گیرند. در میادین مشترک باید به یک شیوه عمل کرد و در مناطق مرزی به شیوه‌ای دیگر. هر پروژه و مختصات آن می‌تواند تا حد زیادی بر چارچوب قرارداد اثرگذار باشد. از سوی دیگر تدوین این چارچوب‌ها بدون توجه به سیاست‌های وزارت نفت و اسناد بالادستی آن (مثل برنامه‌های ۵ ساله) اجرایی نخواهد شد.

عمده فعالیت‌های کارگروه بازنگری تعیین چارچوب برای قراردادهای صنعت نفت، فرآیندهای مذاکره و اجراست. در این کارگروه هم اولویت‌های کلان (مثلاً رجحان اکتشاف و توسعه بر یکدیگر در مناطق مختلف) و هم ابعاد حقوقی و فنی قراردادهای کنونی و مشوق‌های آتی مورد بررسی قرار می‌گیرد.

کارده: شکل قراردادی مشارکت در تولید تبعاتی برای کشور به همراه دارد و فضای سیاسی هم بر این قبیل تصمیمات تأثیرگذار است. برای نمونه در ابتدا قرارداد بیع متقابل برای بسیاری از کارشناسان نامفهوم بود. آقای زنگنه نخست قراردادهای EPC و سپس قراردادهای بیع متقابل را وارد صنعت نفت کرد که اجرای آنها با مشکلات بسیاری روبرو بود. از طرفی اکنون این نظریه مطرح شده که میزان توسعه یافتگی و صنعتی شدن یک کشور در نوع قراردادهایش تأثیرگذار است. مثلاً آمریکایی‌ها به راحتی می‌توانند قراردادهای امتیازی ببندند اما کشورهای

فقیرتر نباید از این نوع قراردادهای استفاده کنند. همچنین کشورهای توسعه‌یافته می‌توانند قرارداد مشارکت در تولید داشته باشند ولی این نوع قرارداد برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته مناسب نیست.

شاید عجیب باشد که بدانیم انگلیس در دریای شمال قرارداد امتیازی اعطا کرده یا مشارکت در تولید دارد. آیا دولت این کشور شرایطی پدید آورده که تحت استعمار سایر کشورها و شرکت‌ها قرار گیرد؟! پاسخ منفی است؛ چراکه در آنجا مفاهیم این گونه نیست و مباحث دیگری مطرح است. هدف دولت‌های بزرگ از حضور شرکت‌های بزرگ بین‌المللی، توسعه صیانتی میدان و تولید است. برای نمونه ایران نیز در دریای شمال یک قرارداد امتیازی با انگلیس دارد.

با این حال به اعتقاد بنده در میادین مشترک کشور بهتر است قراردادهای به صورت مشارکت در تولید باشد. چراکه در غیر این صورت ممکن است تولید غیرصیانتی انجام شده و سبب آسیب مخزن گردد. در حالی که با قرارداد مشارکت در تولید می‌توان به راحتی از این آسیب جلوگیری کرد. ضمن اینکه در قانون هم به صراحت از مشارکت در تولید نام برده شده است.

برای برخی از میادین هم می‌توان این مدل را تعریف کرد که دولت میدان را به شرکت ملی نفت پیشنهاد دهد تا این شرکت میدان را در قالب قرارداد مشارکت در تولید به شرکت سومی واگذار کند. در این صورت شرکت نفت نیز جزء سهام‌داران مشارکت در تولید بوده و درصد سهام می‌تواند تا ۹۰ درصد باشد. ■

منابع

- [۱] شبکه اطلاع‌رسانی نفت و انرژی- کد خبر ۲۱۰۸۸۲
- [۲] شبکه اطلاع‌رسانی نفت و انرژی- کد خبر ۲۱۰۸۵۸
- [۳] شبکه اطلاع‌رسانی نفت و انرژی- کد خبر ۲۱۰۸۵۶
- [۴] شبکه اطلاع‌رسانی نفت و انرژی- کد خبر ۲۱۰۸۶۷
- [۵] دو ماهنامه "توسعه صنعت نفت"، شماره ۲- مصاحبه با دکتر منوچهری؛ "اثرات مدیریت ناکارا و تحریم"
- [۶] دو ماهنامه "توسعه صنعت نفت"، شماره ۲- مصاحبه با مهندس کاردر؛ "نظام جدید قراردادهای نفتی"
- [۷] روزنامه ایران- "خداحافظی با قراردادهای بیع متقابل"
- [۸] وبگاه هم‌اندیشی نظام جدید قراردادهای نفتی- مصاحبه با مهندس اسپیری
- [۹] وبگاه هم‌اندیشی نظام جدید قراردادهای نفتی- مصاحبه با زین‌الدین