









از نظر قیمت برویم. البته این واضح است که شرکتی که بیشتر در ایران کار کرده، ریسک ها را می شناسد، به مدیریت واقف است و هزینه های بالاسری (OverHead) آن کمتر است و احتمال اینکه در مناقصات برنده شود بیشتر است و نمی توان انحصاری ایجاد کرد.

سوال: به عنوان سوال آخر، جایگاه نشریه اکتشاف و تولید بعد از گذشت بیش از یک سال از انتشار آن در شرکت نفت چیست و برای بهبود کیفی آن چه پیشنهادی دارد.

- این نشریه به عنوان یک نشریه علمی منتها وابسته به یک ساختار خاص در بین نشریات علمی موجود در کشور در سطح خوبی قرار دارد مخصوصاً اینکه برخی مقالات بسیار پخته و کارشده است. بهترشدن و رشد نشریه یک ارتباط دو جانبه و مستقیم بین شما و مخاطب را می طلبد به طوری که

شما باید برای مخاطب و مخاطب برای شما مناسب باشد. هر کس باید نظرات و انتظارات خود را به گوش شما برساند و این ارتباط باید محکم تر شود ولی خود من همیشه نشریه را می خوانم و نشریه در همین سطح علمی، بسیار ارزشمند می باشد. □

نداشتیم، صنایع داخلی نفتی خیلی ضعیف شده بود و نیاز به کمک داشت، به فکر استفاده از قراردادهای خدماتی با روش بیع متقابل (Buy Back) افتادیم. البته امروزه در زمینه های فوق در کشور ما بسیار کارشده است.

سوال: آیا از انحصار شرکت های خارجی می توان جلوگیری کرد؟ قرارداد بیع متقابل با وجود اینکه برخلاف عقیده عده ای پاک ترین و مقدس ترین قرارداد نیست اما یقیناً مستقل ترین قرارداد می باشد و نسبت به قراردادهای دیگر، حقوقی را که به

HSE را رعایت کنند. مانند موظفند که منتظر اطلاعاتی باشیم که آنها به ما می دهنده بلکه باید اطلاعات مورد نیاز خود را از آنها بخواهیم.

سوال: استدلال قراردادهای بیع متقابل جذب سرمایه های خارجی است یا جذب سرمایه؟

قراردادها بر سه نوعی دارند: امتیازی (Concession)، همکاری و مشارکت (Sharing) و خدماتی (Service). در قرارداد امتیازی مالکیت و کنترل زیرزمین و روی زمین متعلق به طرف قرارداد می باشد.

در قراردادهای مشارکتی، تولید نفت زیرزمین متعلق به میزان است اما در جایی مثل سطح زمین یا سرچاه یا در محل تحویل، مالکیت مقداری از نفت به شرکت طرف قرارداد متعلق می گیرد و این شرکت در تصمیم گیری و کنترل تولید، شریک است.

در قراردادهای خدماتی، طرف مقابل می دهد، از همه کمتر است. مامنachte را برای عدالت بین شرکت های نمی گذاریم بلکه برای حصول اطمینان از بهترین قرارداد برای خودمان، می گذاریم و هر کس بهترین نرخ و شرح کار را بدهد در مناقصه برنده است. حتی اگر چند قرارداد به یک شرکت و اگذار شود. باید بینیم قرارداد نفتی را به چه منظوری می خواهیم بیندیم اگر هدف توسعه میدان نفتی با حداقل قیمت باشد اصولاً باید سراغ کمترین پیشنهاد

در ریاضی شرکت در ازای خدماتی است که انجام می دهد. قراردادهای نوع اول چون امتیازی محسوب می شود مشخصاً با قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران در تضاد است. قراردادهای مشارکتی نیز با قانون ۱۳۶۷ که هم می گوید هر نوع سرمایه گذاری خارجی ممنوع است و هم کنترل باید در دست ما باشد، در تنافض است. پس با توجه به اینکه از جهت قانونی محدودیت داشتیم و بودجه کافی در اختیار نداشتیم، تکنولوژی کافی

