

گفت و گوی ماهنامه اکتشاف و تولید با سید مهدی حسینی مسئول کمیته بازرگاری قراردادهای بالادستی نفت

تهیه و تنظیم: منصور ناصرین

اکتشاف و تولید: در حال حاضر، یکی از مشکلات ورود به فعالیت‌های شرکت‌های نفت و گاز در ایران، از دید شرکت‌های بین‌المللی نفتی، نوع و شرایط قراردادهای و ریسک بالای سرمایه‌گذاری در ایران، موضوع هسته‌ای ایران و تهدیدهای مربوطه است. برای رفع این موانع و اصلاح متن قراردادهای جدید چه اقداماتی انجام شده تا سرمایه‌گذاری خارجی دوباره به ایران بازگشته و سرمایه‌ی آن‌ها جذب شود.

ابتدا لازم است مروری بر قراردادهای کنونی نموده تا مشخص شود که مشکل در کجا وجود دارد. چنانچه تحلیل عمیق‌تری بر روی این موضوع داشته باشیم، می‌توان دلایل مشکلات را مشخص و موشکافی نمود. مباحث تحریم دارای اولویت بوده و در گذشته ما با تحریم‌های کنگره آمریکا روبه‌رو بودیم که تحریمی یک جانبه بود و البته ما و شرکت‌های نفتی آمریکا با آن موافق نبودیم. بنابراین، محکوم به شکست بوده و تحریم‌ها وقتی یک جانبه باشد، حتی وقتی آمریکا هم پشت قضیه باشد، موفقیتی حاصل نمی‌شود به گونه‌ای که درست در زمانی که تحریم‌های انگلیس علیه ایران بود و با فرمان

مستقیم رئیس‌جمهور وقت آمریکا (کلینتون)، تحریم‌های سنگینی علیه سرمایه‌گذاری در ایران و لیبی برقرار گردید، موفق شدیم با ملیت‌های مختلف بیش از ۲۳ قرارداد امضا کنیم. در دورتموند اروپایی‌ها (انگلیسی‌ها، نروژی‌ها، فرانسوی‌ها، فنلاندی‌ها، ایتالیایی‌ها و روس‌ها) و از آسیایی‌ها نیز مالزی را داشتیم و ژاپن که یک تأمین‌کننده سنتی آمریکایی‌ها هستند. یک بار بر سر امضای قراردادی با ژاپنی‌ها، علی‌رغم کارشکنی آمریکا و توجه به این نکته که ژاپنی‌ها زیر چتر امنیتی آمریکا زندگی می‌کنند، با آن‌ها قرارداد امضاء نمودیم.

اما وقتی تحریم‌ها از نوع تحریم‌های شورای امنیت شد و جنبه امنیتی پیدا کرد، الزام‌آور شد و در حال حاضر چنانچه کشورهایی آن را نادیده بگیرند، با تصمیمات شورای امنیت مواجه خواهند شد. لذا تحریم‌ها یا باید برداشته شود و یا تعلیق گردد. لذا، دنبال آن هستیم که صد در صد برداشته شده و راهی باز بشود تا شرکت‌ها بتوانند بدون مانع حضور یافته و قرارداد امضاء کنند. در شرایط تحریم کنونی، امکان اینکه ما بتوانیم در صنعت نفت و گاز، سرمایه‌گذار خارجی جذب کنیم

وجود نداشته و تمام تلاش ما به سمت این است که تحریم‌ها برداشته شده و ما در یک افق دیگری برنامه‌ریزی و حرکت کنیم. آنچه که ما امروز انجام می‌دهیم، برای دوره‌ی بعد از تحریم‌ها یا پس‌تحریم است که برای آن روز آمادگی داشته باشیم. در گذشته برای آنکه بتوانیم تحریم‌های آمریکا را نادیده بگیریم و اثر آن را خنثی کنیم، خیلی کارها انجام شد و انصافاً زحمات زیادی کشیده شد به طوری که گروه‌های مختلف در داخل و خارج از کشور کار کردند تا توانستیم یک صف آراییی از اروپا، آسیا و آفریقا در مقابل تحریم آمریکا ایجاد کنیم. اما امروز معتقدیم باید حتماً تحریم‌ها برداشته شود تا بتوان به نحو مطلوب حرکت کرد.

حال فرض کنیم امروز تحریم‌ها برداشته شد و فضای جدیدی به وجود آمد، در این صورت از دو زاویه باید به موضوع نگاه کنیم؛ یکی اینکه دیگران اساساً به لحاظ ویژگی‌های صنعت ما علاقه‌ی زیادی به سرمایه‌گذاری در ایران و حضور در این صنعت دارند و دیگر اینکه از نگاه یک سرمایه‌گذار و کسی که می‌خواهد سرمایه‌های سنگین انجام بدهد، آیا آمادگی و بستر لازم وجود دارد؟ که این



مورد اخیر، نیاز به قانونمندی و پیش‌بینی ساز و کارهای لازم دارد زیرا سرمایه هر جایی نمی‌رود؛ سرمایه جایی می‌رود که امنیت خاطر و سلامت مالی وجود داشته باشد و خطری آن را تهدید ننماید.

در کشورهایی که دارای عدم ثبات بوده و در آن‌ها درگیری و مسائل امنیتی وجود دارد، اولین چیزی که فرار می‌کند سرمایه است و کسی حاضر به انجام سرمایه‌گذاری جدید نیست. بنابراین، باید شرایط حضور آن‌ها و آمادگی و جاذبه‌ی کافی را ایجاد کنیم. در شرایط کنونی لازم است میزان آمادگی برای پذیرش سرمایه‌گذاران خارجی، بررسی شود. یک تحلیل ساده از وضعیت بازار، وضعیت ما را مقداری روشن نموده و جاذبه‌ی ما را به لحاظ مسائل سرمایه‌گذاری و مسائل فنی و زمین‌شناسی در مقایسه با رقبا مشخص می‌کند. امروز جاذبه سرمایه‌گذاری در ایران نسبت به ۲۰ سال پیش که قرارداد بای‌بک یا همان بیع متقابل ارائه شد، به مراتب کمتر است. این بخاطر جاذبه مدل قراردادهای ما نبوده، بلکه به خاطر وضعیتی است که در بازار به وجود آمده است. آن روزی که بحث بای‌بک وارد شد و علی‌رغم اینکه بای‌بک نسبت به قراردادهای مشارکتی دارای جاذبه کمتری برای سرمایه‌گذاران بود و مشکلات خاص خودش را داشت، اما دیدیم که حتی به قیمت نادیده گرفتن تحریم‌ها علیه آمریکا، کشورها آمدند و با ما قرارداد بستند. یک مورد بحث زمین‌شناسی است؛ زاگرس ایران، دانشگاه زمین‌شناسی است. یعنی به لحاظ فنی و مخزنی همانطور که می‌دانید، ما در حوزه مخازن، بزرگ‌ترین و عظیم‌ترین ذخایر گازی دنیا را داریم. در دنیایی که مصرف نفت در آن بالا می‌رود، طبیعتاً توسعه میدان‌های نفتی جدید یعنی جایی که دارای مخازن بزرگ با اطمینان کافی هست، طبیعتاً

جاذبه بسیار بزرگی را به لحاظ دسترسی به ذخایر هیدروکربوری ایجاد می‌کند. نکته دیگر اینکه ما ذخایر عظیمی داشته و ذخایر متعارف در مقایسه با نفت‌های غیرمتعارف که در دنیا وجود دارد و نیز گازهایی که غیرمتعارف هستند، بسیار اقتصادی‌تر و سهل‌الوصول‌ترند. این نکته وضعیت ما را در جهان خیلی در جایگاه بهتری قرار می‌دهد. به عبارت دیگر، هزینه‌هایی که باید صرف توسعه یک میدان نفتی یا گازی غیرمتعارف شود، به مراتب چندین برابر و گاهی ۵ تا ۷ برابر مخازن ماست. در مطلبی راجع به شیل‌گس آمریکا، هزینه‌ای که برای یک بشکه نفت شیل در آمریکا صرف می‌شود، به‌طور متوسط بین ۷۳ تا ۹۰ دلار اعلام شده بود. حال چنانچه کسی با ۷۳ دلار در شیل سرمایه‌گذاری کند، این سرمایه‌گذاری برای او ضرر دارد، زیرا با قیمت ۶۰ دلاری نفت، دیگر صرف نداشته و باید قیمت را بالا برده تا مانع از آسیب به آن صنعت شود. وقتی در آنجا هزینه استخراج هر بشکه نفت با ۵۰ دلار صورت می‌پذیرد، در حالی که اینجا با ۵ یا ۱۰ دلار استخراج می‌گردد، طبیعتاً می‌توان حدس زد که چقدر سرمایه‌گذار در اینجا ریسک‌هایش را کاهش داده و سرمایه‌گذاری برایش جذابیت دارد.

تفاوت دوره قبل با الان در این است که آن دوره جاذبه‌های بیشتری داشت برای اینکه قیمت نفت خیلی پایین‌تر از امروز بود و بعدها که قیمت بالا رفت و رسیدیم به قیمت ۲۰ دلار، محدوده‌ی اوپک بازار را مدیریت کرد و قیمت‌ها در همین محدوده بود. در این محدوده کسی حاضر نبود هیچکدام از میدان‌های غیرمتعارف و حتی بسیاری از میادین متعارف دنیا را توسعه دهد. در دریای شمال، استخراج هر بشکه نفت متعارف امروز ۵۰ دلار هزینه در بر دارد. در خلیج

مکزیک، آب‌های عمیق، آلاسکا، سیبری و... آن وقت‌ها خیلی توجه و صرفه اقتصادی نداشت، بسیاری از پروژه‌ها تعطیل شده بودند و طبیعتاً شرکت‌ها علاقه‌مند به حضور در ایران و کشورهایی مثل ایران می‌شدند که هزینه‌هایشان پایین بود. در ایران ضمن اینکه ذخایر بزرگ است، ریسک‌هایشان پایین بوده و آن‌ها حاضرند سرمایه‌گذاری کنند. پس ما در آن دوره جاذبه‌مان بیش‌تر از امروز بود. نکته دوم این است که بازار اساساً یک تغییر بنیادی کرده و در این دوره، اولاً قیمت‌ها تغییر یافته و ثانیاً ساختارها ویژگی دیگری را به خودشان گرفته‌اند؛ در شرایط کنونی، یک سری اتفاقات اطراف ما افتاده؛ بحث مسائل منطقه‌ای در عراق، سقوط رژیم صدام و بروز تحولی اساسی در بخش نفت و گاز این کشور به طوری که شرکت‌های بین‌المللی نفتی و سرمایه‌گذاران احساس کردند دیگر گرفتاری‌ها و ناامنی‌های سابق در عراق وجود نداشته و اوضاع به‌طور کامل در کنترل آمریکاست. هجوم شرکت‌های نفتی برای ذخایر بزرگی که عراق دارد، باعث شد که ۴ دوره مناقصه خوب در این کشور برگزار شود که در این مناقصه‌ها تعداد زیادی از پروژه‌ها را سرمایه‌گذاری کرده و مشغول به کار شدند. در برنامه‌ریزی‌های اولیه تصور این بود که بتوانند نفت عراق را به ۱۲ میلیون بشکه در روز تا سال ۲۰۱۷ برسانند. اما در عمل متوجه شدند که نمی‌توانند تا ۶ یا ۷ میلیون بشکه بیش‌تر تولید کنند، یعنی هنوز هم دو برابر ظرفیت بالقوه و بالفعل ما. بنابراین، یک بازار در کنار ما قرار گرفته و بازار رقابتی به وجود آمده است. علاوه بر این، در شمال کشورمان، قزاقستان را داریم که صدها میلیارد دلار در بخش نفت هزینه نموده و حدود ۱۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده است. همچنین، پتانسیل صادرات گاز

به اروپا را داشته که می‌تواند از طریق دور زدن خزر به اروپا گازرسانی نماید. مقداری دورتر، تحولات عظیمی در آمریکای جنوبی و مکزیک در حال اتفاق افتادن است. صنعت نفت هم یک صنعت هیجانی است؛ بدین مفهوم که برخلاف تصور ما که فکر می‌کنیم شرکت‌های نفتی خیلی با تعمق و وسواس زیاد وارد عرصه‌ی سرمایه‌گذاری در یک کشور می‌شوند، وجود یک نوع سرعت و شتاب رقابت در بازار باعث می‌شود که هیجانی عمل کنند. به‌طور مثال می‌توان به ورودشان به آذربایجان بعد از فروپاشی شوروی سابق و یا ورودشان به عراق بعد از سقوط صدام اشاره کرد که کاملاً هیجانی و بدون ارزیابی دقیق از وضعیت و شرایط آن کشورها صورت گرفت. بنابراین، با تحولاتی که در مکزیک و جاهای دیگر اتفاق افتاده است، به سرعت سراغ آن‌ها رفته و در یک فضای کاملاً رقابتی، اولاً "نفت و گازهای متعارف و ثانیاً" نفت و گازهای غیر کارآمد را تصاحب خواهند نمود. در هر حال با بازاری این چنینی روبه‌رو هستیم که بازاری کاملاً رقابتی است. اما نکته‌ی مهمی که باید بدان توجه نمود این است که دلیل اصلی به‌وجود آمدن این رقابت، ظرفیت تولید بالای کشورهای همسایه نیست، بلکه به‌خاطر تغییراتی است که برای افزایش جدایت، در چارچوب قراردادی‌شان ایجاد کرده‌اند.

اکتشاف و تولید: عملکرد قراردادهای بیع متقابل که تاکنون انجام شده و در حال انجام است را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

درخصوص کارنامه و عملکرد طرح‌های بیع متقابل که در صنعت نفت ایران انجام شده باید گفت نه تنها بیع متقابل از نظر امنیتی برای کشور ما کارنامه‌ی بسیار درخشانی داشته است، بلکه به لحاظ اقتصادی نیز نتایج

آن برای کشور فوق‌العاده بوده است؛ به‌طور مثال درحالی که کل حجم سرمایه‌گذاری برای توسعه ۸ فاز اول پارس جنوبی کمتر از ۴۰ میلیارد دلار بوده است، ارزش محصولات آن، به بیش از ۶۰ میلیارد دلار بالغ می‌گردد (با فرض نفت ۶۰ دلاری). این درحالی است که در همین بیع متقابل، امروز شرکت‌های بین‌المللی نفتی رسماً اعلام کرده‌اند حتی اگر تحریم‌ها را بردارند، اگر چارچوب و شرایط قراردادی همین چارچوب و شرایط فعلی بیع متقابل باشد، هرگز ورود نخواهند کرد. زیرا آن هنگام مدل محدودیت‌ها متفاوت بود و باعث شد، این شرکت‌ها به‌لحاظ جایگاه و اعتباری که شرکت‌های نفتی داشتند بیایند و کارهایشان را تکمیل و تحویل دهند. علی‌رغم آنکه انتظارات اقتصادی که از این پروژه‌ها داشتند محقق نگردید. نرخ بازگشت سرمایه در بسیاری از پروژه‌های بیع متقابل به‌جز چند مورد از جمله فاز ۲ و ۳ پارس جنوبی که ۱۴ یا ۱۵ درصد بود در مابقی، تک‌رقمی بود و در واقع، شرکت‌های خارجی حتی تا حدی نیز ضرر کردند. طبیعی است که آن شرکت‌ها کارشان را به خاطر اعتبار بین‌المللی زیر سوال نبردند و به‌اتمام رساندند.

اکتشاف و تولید: برای تدوین مدل جدید قراردادی، چه فعالیت‌هایی را انجام دادید؟

اولاً حجم زیادی کار در کمیته بازنگری قراردادها صورت گرفته و مجموعه‌ای از افراد بسیار خیره با تخصص‌های مختلف موظف شده‌اند که در همه‌ی زوایا کار را دنبال کنند؛ به‌کارگیری ۱۲ مشاور و ایجاد گروه ۲۰ نفره که بیش از ۲۰۰۰ ساعت جلسه برگزار کرده‌اند. مدل ایجاد شده به‌صورت مفهومی، بیش از ۲۰۰۰ ساعت فقط کارشناسی شد و ۱۵ تا ۲۰ جلسه‌ی ۵ تا ۶ ساعته داشتیم. کار کارشناسی عظیمی انجام شد که ما آن را

جمع کردیم و تا امروز متجاوز از ۵۰ جلد کتاب شده که در حال چاپ است. کارهای زیادی صورت گرفت، این کارها با بررسی قراردادهای بین‌المللی، در حدود ۳۴ یا ۳۵ قرارداد بین‌المللی بازسازی و دسته‌بندی شده و دائره‌المعارفی درست شد که هر کشوری بر اساس موضوع یا هر موضوعی بر اساس هر کشور پاسخی داشته و در قراردادهایی که آن‌ها دارند، نکاتی جمع‌آوری شده است. ۳۳ قرارداد را به این صورت در آورده و بیش از ۷۰ پایان‌نامه دانشگاهی داخل و خارج از کشور را برای این موضوع گردآوری کردیم. برای این کار، به‌جز کار کارشناسی و مطالعه که در کمیته انجام شده و هنوز ادامه دارد، مشورت‌های زیادی هم با شرکت‌های داخلی، خارجی و مدیریت‌های نفت نموده و جمع این مشورت‌ها و توجهات، امروز حدود ۸۲ جلسه بوده است. جلسات مشورتی را با همه افراد مربوطه گذاشته و مفصلاً بحث نموده‌ایم. کلیه جمع‌بندی‌ها در مدل قراردادی لحاظ شده است.

اکتشاف و تولید: در تدوین مدل جدید قراردادی، چه ویژگی‌ها و اهدافی را مورد توجه قرار داده‌اید؟

در مجموع باید گفت در کنار محاسن زیادی که در قراردادهای بیع متقابل داشتیم، با مشکلات زیادی نیز مواجه بودیم. لذا این مسائل و اصل رقابتی بودن بازار کنونی، موجب شده که امروز شرکت‌های نفتی به ما بگویند که با این شرایط نمی‌توانند حضور یابند. پس باید آن را تغییر داد، به‌دلیل اینکه ما می‌خواهیم به‌صورت با ثبات برای ۳۰ یا ۴۰ سال آینده، طرحی داشته باشیم و به‌گونه‌ای باشد که به مدل‌های بین‌المللی آنقدر نزدیک شویم که با حفظ منافع ملی، جاذبه کافی برای حضور فعال این شرکت‌ها



به وجود آوریم. یک عده فکر می کنند که Production sharing راه نجات است اما این تنها راه نجات نیست، خوب است ولی برای جاهایی و نه برای کشور ما و نه برای مملکتی که ریسک اکتشافی آن در مقایسه با جاهای دیگر پایین است. مدل های مشارکت در تولید برای کشورهای که ریسک اکتشافی بالایی دارند، مناسب و خوب است.

از این رو، ما یک مدلی از قرارداد را درست کرده ایم که وقتی آن را در سطح بین المللی ارائه نماییم، تمامی نقطه نظرات را پوشش خواهد داد. این مدل قراردادی حاشیه های قبلی را نداشته و تلاش شد که آنچه را که دنیا می پسندد و با آن حرکت و عادت کرده، رعایت نماییم. امروز صنعت نفت دنیا یک سری انتظارات دارد که باید آن ها را بشناسیم و آن ها نیز باید انتظارات ما را بشناسند. مهم این است که بتوانیم این انتظارات را با هم مبادله نماییم و براساس آن، مدل خود را استخراج نماییم که اکنون این کار انجام شده و ما با عموم شرکت های خوب دنیا مشورت نموده ایم.

استخوان بندی مدل ما برای اینکه به مدل بین المللی نزدیک بشود، بدین صورت بوده که همه ی محدودیت هایی که در بای بک داشتیم و آزاردهنده بود را مورد توجه قرار دادیم. از مدل بای بک، یک آسیب شناسی به عمل آوردیم و سعی کردیم همه مشکلاتی را که در آنجا داشتیم کنار بگذاریم و به جای آن طرحی نو در اندازیم. ما می خواهیم در داخل کشور مدل کاملاً عملیاتی باشد و خیلی سخت و پیچیده نباشد که کسی نتواند کار بکند. آنقدر منعطف باشد که کاربردهای متعددی برای ما داشته باشد. در اکتشاف، در توسعه، در افزایش ضریب بازیافت، خشکی، فراساحل، گاز، نفت و ... جوابگو باشد. اما به این تعداد نمی توان مدل

قرارداد درست کرد، ما به این نتیجه رسیدیم در کمیته باید یک مدل قرارداد درست کرده ولی این مدل آنقدر منعطف باشد که برای همه ی این ها کاربرد داشته باشد که البته این امر تاحدی مدل ما را پیچیده نموده است. ما سعی کردیم در فضای بازار امروز حرکت کنیم، فضای بازار امروز نسبت به بازار دیروز، فضای قیمت های نسبتاً بالاست و نیز، بازار، رقابتی است. تحولات عظیمی در همسایگی ما اتفاق افتاده و همچنین گاز و نفت های غیر متعارف فضای کار را در دنیا به هم ریخته است. با توجه به مجموعه ی این قضایا و اصل رقابت، تلاش کردیم مدلی را تهیه نماییم که بتواند با این شرایط کار کند. در مدل عراق، همه شرکت ها هیجان زده آمدند و دیدند که در مدل آنان سود پیمانکار ثابت گذاشته شده است؛ ما در مدلمان این عیب را پوشش داده ایم. در حال حاضر برای عراق یک رقیب جدی پیدا شده و آن، کردستان عراق است که شرایط جذاب تری را ایجاد نموده و باعث شده تا امروز، شرکت های نفتی فعال در بخش جنوبی عراق، به بخش های کردستان عراق متمایل شوند. فعالیت کردستان عراق نیز کف انتظارات بازار را برای ما برآورده می کند. یعنی در صورت ایجاد رقابت، باید با کردستان عراق رقابت کنیم. چون کردستان عراق، گوی رقابت را از کشور عراق ربوده است. در مجموع لازم است مشخص شود که چه مقدار منفعت به سرمایه گذار و پیمانکار تعلق گرفته و چه مقدار به کشور صاحب پروژه نفتی تعلق خواهد گرفت.

اکتشاف و تولید: در مدل جدید قراردادهای، موضوع تأیید قراردادهای یا لزوم اجرای آن در هیأت وزیران یا مجلس و دغدغه شرکت های خارجی طرف مقابل ما

چگونه است. لطفاً توضیح دهید؟

طبق ماده ۷ قانون وظایف و اختیارات وزارت نفت، شرایط عمومی قراردادهای جدید باید به تصویب هیأت وزیران برسد و چون این، قانون مجلس است، قراردادهای جدید از نظر قانونی، تأیید رسمی مجلس را نیاز ندارند هر چند ما به لحاظ اعتقادی خود را موظف می دانیم که با مجلس همفکری نماییم. همانگونه که تاکنون هم اینکار را کرده ایم به طوری که با کمیسیون انرژی مجلس جلسه ی چندساعته ای داشته ایم که بسیار سازنده بود و بازخوردهای مثبتی داشت. در مورد IPC، خیلی اصرار داشتیم که محاسن هر دو قرارداد مشارکت تولید و انجام خدمات را داشته باشد. بنابراین، می توان گفت که IPC یک مجموعه ای از قراردادهای خدماتی بوده و خیلی از مجموعه شرایطی که نزدیک به نرم های پذیرفته شده بین المللی است را دارا می باشد.

اکتشاف و تولید: اطلاع رسانی این مدل جدید قراردادی در سطح جامعه چگونه بوده و نسخه ی رسمی آن چه زمانی انتشار خواهد یافت؟

البته تاکنون ویرایش های غیر رسمی از IPC به جاهای مختلف فرستاده شده ولی نسخه اصلی و رسمی بعد از تصویب و ابلاغ ارائه خواهد شد. در خصوص اطلاع رسانی در سطح جامعه هم باید بگویم تاکنون با دانشگاهیان سمینارهای مختلفی داشته ایم؛ دانشگاه امام صادق، تهران، صنعت نفت، مرکز مطالعات بین المللی انرژی و ... مهمتر از همه برگزاری سمینار هم اندیشی در اسفندماه سال گذشته بود که با انبوه جمعیت شرکت کننده مواجه شدیم و بعد از ارائه مدل، ۱۲ میزگرد برگزار کردیم. در این راه مستندسازی بسیار خوبی نیز انجام شده است.