

مدیر اسبق امور بین‌الملل شرکت ملی نفت تشریح کرد: |مزگشایی از مسیر دولت سیزدهم برای فروش نفت/ چهار پیشنهاد برای خروج از تیررس تحریم‌ها

مدیر اسبق امور بین‌الملل شرکت ملی نفت گفت: برای اثربخشی تها تر نفت، دولت سیزدهم باید یک سازوکار مجزایی را ایجاد کند که کارویژه آن شناسایی و فعال کردن ظرفیتهای موجود در کشور در استفاده از روش تها تر بین ایران و سایر کشورها باشد.



به گزارش مشعل نیوز، دارا بودن بیشترین منابع هیدروکربوری دنیا، ظرفیت بالایی در پیش روی صنعت نفت ایران قرار داده تا به عنوان یک صنعت پیشران، لکوموتیو اقتصاد کشور را به حرکت درآورد. اما تحقق این امر جز با اتخاذ راهبردهای صحیح، تدوین و اجرای برنامه‌های دقیق و کارشناسی در بستر یک ساختار حکمرانی و اجرایی متناسب به دست نمی‌آید.

با روی کارآمدن دولت سیزدهم و مشخص شدن وزرای کابینه، اکنون وقت مناسبی است که با نگاهی به برنامه‌ها، سیاست‌ها و راهبردهای تدوین

شده توسط وزرای دولت به بررسی راهکارهای اجرایی و عملیاتی برای پیگیری هر راهبرد پردازیم. در پرونده «تبِ نفت» قصد داریم که به بررسی دقیق‌تر چالش‌های موجود در صنعت نفت و برنامه‌های جواد اوجی وزیر نفت دولت سیزدهم پرداخته و ایده و راهکارهای ایشان را در گفتگو با کارشناسان حوزه انرژی به بحث و چالش بگذاریم.

در برنامه پیشنهادی وزیر نفت که با عنوان «برنامه وزارت نفت، خط مقدم جنگ اقتصادی» منتشر شده است در مجموع 11 اقدامات راهبردی و برنامه عملیاتی وزارت نفت با لحاظ نمودن اولویت‌ها تعیین شده است که به ترتیب عبارت‌اند از:

1. بازاریابی و فروش نفت، گاز، میعانات گازی و فرآورده‌های نفتی
2. اکتشاف، توسعه، حفظ و نگهداشت تولید (نفت، گاز و میعانات) با اولویت میادین مشترک
3. تأمین پایدار نفت، گاز، سوخت و خوراک موردنیاز کشور
4. توسعه متوازن و پایدار زنجیره ارزش نفت و گاز در جهت جلوگیری از خام‌فروشی
5. ارتقاء بهره‌وری و بهینه‌سازی زنجیره تولید تا مصرف انرژی
6. تأمین منابع مالی و جذب سرمایه در صنعت نفت از مسیر طراحی مشوق‌های لازم
7. ارتقای فناوری و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان با هدف افزایش ساخت داخل
8. دیپلماسی قوی و تنظیم روابط بین‌الملل در حوزه انرژی
9. اشتغال، مسئولیت اجتماعی و محرومیت‌زدایی
10. حکمرانی و تجدید ساختار صنعت نفت و گاز و شرکت‌های تابعه
11. اهمیت‌دادن و ساماندهی منابع انسانی و تربیت نیروهای متخصص و متعهد

در برنامه ارائه شده توسط وزیر نفت به صورت کلی به برخی راهکارهای اجرایی درباره هر یک از 11 محور تعیین شده اشاره شده است. مثلاً درباره محور اول که مرتبط با «فروش نفت، میعانات گازی و فرآورده‌های نفتی» است به صورت کلی به تنوع‌بخشی روش‌های فروش، بازاریابی و جذب مشتریان جدید، تهاثر نفت با کالا و انعقاد قراردادهای استراتژیک با کشورهای نظیر چین اشاره شده است اما اجرای این راهکارها در فاز اجرایی با چالش‌هایی مواجه می‌باشد که سعی می‌کنیم در گفتگو با محمدعلی خطیبی مدیر اسبق امور بین‌الملل شرکت ملی نفت به بررسی آنها پردازیم.

مشروح این مصاحبه به شرح زیر است:

***وزارت نفت دولت سیزدهم با توسعه پتروپالایشگاه‌ها به خام‌فروشی نفت پایان دهد**

در صحبت‌های جواد اوجی وزیر نفت دولت سیزدهم در روزهای گذشته تاکیدات زیادی برای صادرات نفت خام ایران از کانال‌های مختلف شده است. از طرفی برخی رسانه‌ها این تاکیدات ایشان به خام‌فروشی نفت را در تناقض با برنامه‌های ایشان در جلوگیری از خام‌فروشی با توسعه پتروپالایشگاه‌ها می‌دانند. به نظر شما رویکرد وزارت نفت جدید باید چگونه باشد؟

خطیبی: مشخص است که تناقضی بین برنامه‌های ایشان وجود ندارد. رویکرد وزارت نفت دولت سیزدهم باید به سمت رهایی از خام‌فروشی با ساخت پالایشگاه‌ها و پتروپالایشگاه‌ها باشد و برای آن برنامه‌ریزی کند، اما طبیعی است که یک شبه این امر محقق نخواهد شد. فرض کنید تامین مالی پالایشگاه‌ها هم به طور کامل صورت پذیرفته باشد و همه لوازم احداث آن آماده باشد، با این حال باز هم احداث این واحدها حداقل 4 سال زمان می‌برد.

در نتیجه در این بازه زمانی 4 ساله که کشور از درآمدهای صادرات فرآورده محروم است ناچار بوده برای فروش نفت خام برنامه‌ریزی کند تا بتواند بودجه کشور را تامین کند. البته به طور موازی حتما باید ساخت پتروپالایشگاه‌ها را هم با جدیت تمام پیگیری کند. پس وقتی راهبرد وزارت نفت به سمت رهایی از خام‌فروشی تعریف شده باشد در کوتاه‌مدت و بلندمدت دو نوع برنامه‌ریزی به ترتیب برای فروش هر چه بیشتر نفت خام و توسعه واحدهای پتروپالایشی لازم است.

***آیا با افزایش صادرات فرآورده‌های نفتی، تحریم‌پذیری این محصول افزایش می‌یابد؟**

برخی کارشناسان معتقدند که تمرکز بیش از حد ایران در تبدیل نفت خام به فرآورده‌های نفتی و صادرات این فرآورده‌ها باعث افزایش اثرگذاری سلاح تحریمی آمریکا علیه فرآورده‌های ایران می‌شود. چون هر چه تعداد محموله‌های فرآورده ایران بیشتر شود، طبیعتاً وابستگی ایران به کانال‌های مالی که الان در حال استفاده از آنهاست افزایش یافته و شناسایی آنها توسط آمریکا راحت‌تر خواهد شد. نظر شما در این باره چیست؟

خطیبی: فرآورده‌های نفتی ایران از گذشته و همراه با فروش نفت تحریم شده است. بین فروش نفت و فرآورده‌های نفتی تفاوت‌هایی وجود دارد که اثرپذیری تحریم‌ها را بر صادرات این دو متفاوت می‌کند. محموله‌های نفت ایران با یک تست ساده قابل شناسایی است چون مشخصه‌ها و ویژگی‌های نفت ایران در بازار نفت منحصر است. ولی این موضوع درباره فرآورده‌های نفتی صادق نیست و نمی‌توان فهمید که مثلاً فلان نوع بنزین از کدام نفت خام به دست آمده است.

همچنین تعدد بازیگران بازار فرآورده نسبت به نفت خام، تنوع روش‌های فروش و حجم کوچک محموله‌ها و به تبع آن کوچک بودن حجم تراکنش‌های مالی باعث می‌شود که تحریم‌پذیری فرآورده‌های نفتی ایران به امری سخت و دشوار برای آمریکا تبدیل شود.

***در دوران [برجام](#) هم ما نتوانستیم از شبکه بانکی برای فروش نفت استفاده کنیم**

از طریق جریان‌ات مالی نمی‌توانند فروش فرآورده‌های نفتی ایران را رهگیری کنند؟

خطیبی: تراکنش‌های بانکی که همین الان هم بر روی ایران بسته است و ما نمی‌توانیم از سیستم بانکی استفاده کنیم. حتی در دوران برجام هم ما نتوانستیم از شبکه بانکی برای فروش نفت استفاده کنیم.

بله این معاملات از طریق صرافی‌ها انجام می‌شود. با افزایش صادرات فرآورده‌های نفتی، وابستگی بیش از حد به انجام معاملات مالی از طریق صرافی‌ها مشکلی در تحریم‌پذیری ایران ایجاد نمی‌کند؟

خطیبی: ابزار اصلی آمریکا برای رصد تعاملات مالی ایران، شبکه بانکی است و در سایر حوزه‌ها انعطاف‌پذیری ایران برای دور زدن تحریم بالاست و همچنان ظرفیت وجود دارد. ضمن اینکه لازم نیست همه تعاملات مالی ایران را نیز به شبکه‌های صرافی محدود کرد بلکه بخش قابل توجهی نیز با تهاتر قابل انجام است.

در روش تهاتر، ما نفت را به کشورهای مختلف می‌فروشیم و ما به‌ازای آن کالای موردنیاز خودمان را دریافت می‌کنیم. در این روش دیگر استفاده از نظام بانکی از فرآیند فروش نفت ایران به صورت مستقیم حذف می‌شود، در نتیجه رهگیری محموله‌های نفت و فرآورده ایران از این طریق قابل شناسایی نیست.

بنابراین در حال حاضر بانکهای بزرگ با ایران همکاری نمیکنند، نه تنها الان بلکه در زمان برجام هم همینطور بوده است و شما جمله آقای سیف رئیس کل بانک مرکزی را به یاد دارید که از عبارت "تقریباً هیچ" در توصیف تاثیر برجام بر گشایش روابط بانکی ایران استفاده کردند.

*** افزایش اثربخشی «تہاتر نفت با کالا» نیازمند یک سازوکار مجزا و برنامه جامع است**

به نظر شما استفاده از روش تہاتر تا چه حد میتواند مشکلات کشور را در فروش نفت و واردات کالاهای موردنیاز حل کند؟ یا به عبارت دیگر چه کارهایی میتواند برای کارآیی بیشتر این روش انجام داد؟

خطیبی: برای اثربخشی تہاتر، دولت سیزدهم باید یک سازوکار مجزایی را ایجاد کند که کارویژه آن شناسایی و فعال کردن ظرفیتهای موجود در کشور در استفاده از روش تہاتر بین ایران و سایر کشورها باشد. ببینید تہاتر نفت با کالا به این راحتیها هم نیست و ریزهکاریهای بسیاری در این روش وجود دارد که طبیعتاً وزارت نفت به تنهایی از عهده آن برنخواهد آمد، بلکه باید یک «اتاق تہاتر» در بانک مرکزی یا در یک ستاد ویژه توسط دولت ایجاد شود که به صورت متمرکز بر روی این موضوع کار کارشناسی کند.

طبیعتاً تہاتر نفت با هر کالایی هم برای ایران مطلوب نیست، زیرا ما قصد داریم به ازای فروش نفت از طریق تہاتر نیاز کشور را تامین کنیم. در نتیجه در یک سازوکار مشخص در اتاق تہاتر باید تمامی کالاهای موردنیاز کشور لیست شود و کشورهای دارنده این کالاها نیز مشخص شوند و با توجه به ظرفیتهای ایران در فروش نفت و نحوه تعامل با این کشورها، مسیرهایی برای تہاتر تعریف شود تا جریان تہاتر دور از تیررس تحریمها شکل بگیرد و کشور از مزایای آن منتفع شود.

روش تہاتر نیز باید با مدیریت بانک مرکزی ساماندهی شود و وزارت نفت، وزارت صمت و سایر وزارتخانهها نیز با بانک مرکزی همکاری کنند. البته طبیعتاً نقش وزارت نفت به عنوان فروشنده نفت در بین سایر وزارتخانهها پررنگتر خواهد بود ولی اینکه به تنهایی از وزارت نفت توقع داشته باشید که نفت را بفروشد و پولش را برگرداند یا تہاتر کند توقع به جایی نیست و حتی اگر هم وزارت نفت بتواند در این حوزه کارهایی کند، باز هم آن کارها چون ذیل یک سازوکار مشخص و برنامه جامع نیست، اثربخشاش در مقایسه با ظرفیت بالقوه

موجود برای تهاتر بسیار کمتر خواهد بود.

آیا روش تهاتر اصلا بدون وجود سازوکار مشخص و برنامه جامع توانسته است در دوران مختلف تحریمی مسیری را برای فروش نفت و فرآورده ایران باز کند؟ یعنی تجربه ملموسی در این حوزه وجود دارد که گره‌گشایی کرده باشد؟

خطیبی: بله در دوره‌های قبلی تحریم ما از روش تهاتر برای فروش نفت استفاده می‌کردیم و یکسری از کالاهای استراتژیک که ما قبلا از طریق شبکه بانکی و گشایش LC خریداری می‌کردیم را توانستیم با این روش خریداری کنیم. تجربه این کار در کشور وجود دارد ولی نکته اینجاست که برای کارآیی بیشتر این روش یک اتاق تهاتر در بانک مرکزی یا ستاد ویژه‌ای که دولت تشکیل داده است مدیریت این کار را برعهده بگیرد.

***فروش نفت ایران در سایه انعقاد قراردادهای استراتژیک با کشورهای تحریمی**

وزیر نفت دولت سیزدهم در اظهارات خود در صحن علنی مجلس در پاسخ به نگرانی نمایندگان مجلس درباره فروش نفت ایران مطرح کردند که ما بازارهای جدیدی را برای فروش نفت ایران شناسایی می‌کنیم تا بخشی از مشکل فروش نفت ایران و تامین بودجه موردنیاز دولت حل شود. تا چه حد این بازاریابی جدید امکان‌پذیر است؟ به هر حال ایران از دیرباز یک تعداد مشتری سنتی داشته است.

خطیبی: این جمله آقای وزیر طبیعتا بدین معناست که ایران باید در ازای از دست رفتن برخی مشتریان سنتی خود، مشتریان جدیدی را برای فروش نفت پیدا کند. بنده در جریان جزئیات برنامه‌های ایشان نیستم ولی طبیعتا در حوزه فروش نفت پیدا کردن مشتریان جدید کار سخت‌تری است نسبت به بازار فرآورده‌های نفتی.

در چند سال گذشته در بازار فرآورده دیدیم که فروش بنزین و سایر فرآورده‌ها به کشورهای نظیر [ونزوئلا](#) و حتی اخیرا [لبنان](#) آغاز شده است، یعنی بازاریابی صورت گرفت و برای فروش فرآورده بازارهای جدیدی ایجاد کردیم. اما برای فروش نفت با توجه به تفاوت‌هایی که درباره این دو بازار اشاره کردم، قطعاً کار سخت‌تر است.

به نظر بنده برای افزایش فروش نفت ایران باید بر روی انعقاد قراردادهای همکاری‌های استراتژیک با کشورهای همسو با ایران

متمرکز شد. مثلاً یک نمونه از این قراردادهای 25 ساله با چین است که البته در انعقاد، تکمیل و اجرای آن تعللهای بسیاری صورت گرفت. در قالب این قراردادهای ایران میتوان مشتریان استراتژیک برای نفت خود ایجاد کند، ضمن اینکه چینیها نیز برای تامین امنیت انرژی خود و تنوعبخشی در مبادی واردات به نفت ایران نیاز دارند.

ما باید بتوانیم الگوی قرارداد با چینیها را به چندین کشور همسو با ایران نیز اجرایی کنیم. در این الگو دیگر مسیر تعاملات تجاری و مالی نیز راحتتر انجام میشود، زیرا مبتنی بر نیازهای مشترک و وابستگیهای متقابل دو طرف امتیازاتی را در اختیار همدیگر قرار میدهند. مثلاً چینیها میتوانند برای تامین نفت و گاز موردنیاز خود در ایران سرمایهگذاری کنند و سپس با افزایش تولید از میادین هم بخشی از نیاز خود و هم بخشی از نیاز داخلی ایران به این منابع هیدروکربوری را تامین کنند. این مدل برای سایر نیازها در حوزه کالاها و تجهیزات و خدمات هم قابل تنظیم و اجراست.

به نظرم برای شروع کار، نخستین اولویت [وزارت امور خارجه](#) ایران پیگیری برای به سرانجام رساندن توافق استراتژیک با چینیهاست که در این فرآیند قطعاً وزارت نفت نیز باید پای کار موضوع باشد. حتی این نوع قراردادهای با کشوری مثل روسیه هم قابل تعریف است. در گذشته ایدههای مطرح شد به نام تشکیل "باشگاه تحریمیها" که کشورهایی که تحت تحریم آمریکا هستند یا در بلوک مقابل آمریکا قرار گرفتهاند بتوانند با یکدیگر همکاریهای استراتژیکی تعریف کنند. به نظرم پیگیری این ایده باید در عرصه بینالملل در دستور کار دستگاه دیپلماسی کشور قرار گیرد.

***ایران چگونه میتواند ریسک فروش نفت به سایر کشورها را کاهش دهد؟**

اشاره کردید که پیدا کردن بازارهای جدید برای فروش نفت ایران کار دشواری است، زیرا فارغ از بحث تعاملات مالی که راهکارهای خودش را دارد به دلیل ویژگیهای بازار نفت، شناسایی محمولهها و تحریمپذیری آنها به راحتی امکانپذیر است. به نظر شما برای جلب مشتریان جدید ایران باید چه راهکارهایی را برای کاهش ریسک طرف مقابل در فروش فیزیکی نفت در دستور کار قرار دهد؟

خطیبی: در شرایط تحریم برای فروش نفت یا هر کالایی ریسک وجود دارد. کشور تحریمکننده سعی میکند که این ریسک را بالا ببرد تا کسی

از شما نفت نخرد ولی در مقابل شما باید این ریسک را برای خریدار نفت پوشش دهید. پس در دو حوزه باید اقداماتی انجام داد. در حوزه تعاملات مالی که نکاتم را عرض کردم، اما در حوزه فروش و تحویل فیزیکی چه اقداماتی برای کاهش ریسک وجود دارد؟

همان کاری که ما در تحریم سال 90-91 می‌کردیم. البته برای کشورهای مختلف این اطمینان‌دهی و پوشش ریسک به شکل متفاوتی است ولی در کل باید برای کشور خریدار این اطمینان فراهم شود که به تبعات منفی تحریم دچار نمی‌شود و تمامی ریسک‌ها متوجه خود ایران است. باید بپذیریم که همان‌طور که آمریکا برای تحریم ایران هزینه و تمرکز می‌گذارد ما هم باید در این [جنگ اقتصادی](#) هزینه و ریسک کنیم.

برای کاهش ریسک تحریم برای خریدار نفت ایران، ما نفت را با کشتی و بیمه خودمان به صورت چراغ خاموش حمل می‌کردیم و در بنادر آن کشورها نفت را تحویلشان می‌دادیم. بدین صورت هیچ ریسکی متوجه آنها نمی‌شد. در نتیجه برای فروش نفت ما باید این شیوه را مدنظر قرار دهیم.

*لزوم بازی دادن به بخش خصوصی در فروش نفت و فرآورده‌های نفتی

در ابتدای بحث نکاتی درباره تحریم‌پذیر فرآورده‌های نفتی را به بحث و بررسی گذاشتیم. در دولت دوازدهم یکی از اقدامات [خوبی](#) که در دستور کار قرار گرفت بازی دادن به بخش خصوصی ایران برای صادرات فرآورده‌های نفتی کشور بود. به هر حال بخش خصوصی انعطاف‌پذیری بیشتری در دور زدن تحریم و فروش محصول و برگشت پول به کشور دارد. آیا این برنامه در دولت سیزدهم نیز باید پیگیری شود؟

خطیبی: قطعاً باید ادامه پیدا کند. البته موضوع حضور بخش خصوصی در بازار فرآورده به [دولت نهم](#) و دهم برمی‌گردد. در آن دوران ما شرکت‌های خصوصی توانمند ایرانی را برای واردات فرآورده به کار گرفتیم، چون آن زمان به خصوص در دوره اول تحریم کشور به واردات فرآورده نفتی مثل بنزین نیاز داشت.

به نظرم بخش خصوصی ایران حداقل در فروش فرآورده‌های نفتی تجربه و توانمندی لازم را دارد. تمرکز اصلی تحریم‌های آمریکا بر بخش دولتی ایران است. نمی‌خواهم بگویم تحریم برای بخش خصوصی مشکلی ایجاد نکرده است، نه بلکه منظورم این است که آنها انعطاف‌پذیری و چابکی بیشتری دارند.

در حوزه فروش نفت ایران توسط بخش خصوصی ملاحظاتی وجود دارد. عمدتاً بخش خصوصی فعلی توانایی اعطای تضامین لازم برای فروش نفت را ندارد و آنها می‌گویند مثلاً به ما اعتماد کنید و نفت را بدهید درحالی‌که نمی‌توان این کار را انجام داد زیرا غیرقانونی است. بحث اعتماد داشتن یا نداشتن اصلاً در تجارت معنا ندارد. باید با اخذ تضامین لازم و رعایت ضوابط و اصول و منافع کشور فروش نفت از طریق بخش خصوصی نیز پیگیری شود.

***دولت سیزدهم از تجربه 10 ساله در دور زدن تحریم‌های نفتی استفاده کند**

خیلی ممنونم از توضیحات‌تان. به عنوان سخن پایانی اگر نکته‌ای باقی مانده است بفرمایید.

خطیبی: بحث فروش نفت و دور زدن تحریم موضوعی نیست که صرفاً وزارت نفت را به صورت تک و تنها به میدان بفرستیم، بلکه باید تمامی مجموعه دولت به کمک وزارت نفت بیایند. در بحث بازگشت پول باید بانک مرکزی هدایت کار را برعهده بگیرد، در موضوع قراردادهای استراتژیک باید وزارت امور خارجه نقش فعالی را بازی کند و حتی خود حوزه فروش نفت نیز شاید نیاز به اخذ مجوزهای ویژه مثلاً از جلسه سران قوا باشد که باید شخص رئیس‌جمهور این کار را پیگیری کند.

در حوزه مشکلات ناشی از تحریم که دولت سیزدهم با آن مواجه است باید توجه داشته باشید که این اولین تجربه ما در مواجهه با تحریم نیست. بلکه یک تجربه حداقل 10 ساله‌ای در این حوزه وجود دارد. متأسفانه [دولت یازدهم](#) و دوازدهم هم در این حوزه به تجربیات گذشته توجه نکرد و به صورت آزمون-خطایی جلو رفت و به بن‌بست خورد.

وزارت نفت دولت سیزدهم توجه کند که افراد غیرتوانمند و بی‌تجربه در راس کار فروش نفت ایران قرار نگیرند. به بیان دیگر مناصب حساس فروش نفت ایران نیازمند دانش و تجربه‌ای است که این معیارهای در انتخاب مدیران این بخش باید موردتوجه وزیر نفت قرار گیرد. حتی اگر مدیران جوان در این بخش منصوب می‌شوند در قالب‌های مناسب از تجربه‌های گذشته و افراد باتجربه استفاده شود چون این تجربه‌ها ذخیره ملی است. در پایان امیدوارم که وزارت نفت دولت سیزدهم بتواند در حوزه فروش نفت انشالله به توفیقاتی دست پیدا کند.

مصاحبه از سیداحسان حسینی