گذر

شورولت با واسطه عمانی در ایران

● **فارس:** قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد ممنوعیت واردات کالا از آمریکا و اینکه چگونه این مجوز صادر شـده، گفت: تا آنجـا که اطلاع دارم خودرو جزء فهرسـت کالاهای صنعتی ممنوعه قرار نگرفته اسـت بنابراین مشـمول محدودیت نیست. در دو ماه گذشـته مقام معظم رهبری بر ممنوعیت واردات کالاهای مصرفی از آمریکا تأکید داشـتند که پس از آن وزارت صنعت، معـدن و تجارت نام ۲۲۷ قلم کالا کـه واردات آن از آمریکا ممنوع خواهد بود را به سـازمان توسـعه تجارت ابلاغ کرد. در چند روز اخیر سازمان توسعه تجارت، خبری را با عنوان مجوز واردات دو نوع خودرو شـورولت روی خروجی خود قرار داد که به نظر می‌رسید با این بخشنامه در تناقض است. مجتبی خسـروتاج، قائم‌مقام وزیر صنعت، در پاسخ به این سؤال که باوجود ممنوعیت واردات کالا از آمریکا چگونه این مجوز صادر شده است، گفت: تا آنجایی که اطلاع دارم خودرو جزء فهرسـت کالاهای صنعتی ممنوعه که به سازمان توسعه تجارت معرفی شده قرار نگرفته است و بنابراین مشمول محدودیت نیست. وی داشتن نمایندگی را یکی از پیش‌شرط‌های مجـوز واردات خودرو بیان کرد و افزود: از آنجایی که هیچ برند آمریکایی‌ای در ایران نمایندگی مجاز ندارد، یک واسطه عمانی نمایندگی این دو برند شورولت را در ایران ایجاد کرده است.

نامه ۲۰۰ نماینده برای تعیین تکلیف اموال پدیده شاندیز

● **تسنیم:** ۲۰۰ نفـر از نمایندگان مجلس در نامه‌ای به رئیس‌جمهـور، رئیس مجلس و وزاری اقتصاد و کشـور، خواستار رسیدگی به موضوع پدیده شاندیز و اتخـاذ تدابیری برای بازگرداندن سـرمایه‌های مردم شـدند. ۲۰۰ نفر از نمایندگان مجلس در نامه‌ای به حجت‌الاسلام حسـن روحانی، رئیس‌جمهور، علی لاریجانی، رئیس مجلس، عبدالرضا رحمانی‌فضلی، وزیر کشـور و علـی طیب‌نیا، وزیر اقتصاد خواسـتار رسـیدگی بـه موضـوع پدیده شـاندیز شـدند.در بخش‌هایی از این نامه آمده اسـت موضوع شرکت گردشگری پدیده شـاندیز وارد سال دوم بحران شده و علی‌رغـم مصوبـات شـورای‌عالی امنیـت ملی، شورای امنیت کشـور و سـتاد تدابیر ویژه استان به دلایل متعددی ازجمله ناهماهنگی بین مسـئولان ذی‌ربط، به نتایج مطلوب نرسیده‌اند و سهام‌داران از نمایندگان مجلس استمداد داشتند.

نرسی قربان در گفت‌وگو با «شرق» با تأکید برهمکاری با بهترین‌ها اعلام کرد

چین و هند کپی‌کاران نفتی

همکاری با آمریکایی‌ها و اروپایی‌ها باید در اولویت باشد

شـرق: با اینکه زمان زیادی تا رفع کامل تحریم‌ها باقی نمانده اما نگرانی از بابت سـرمایه‌گذاری برترین‌های جهان در حوزه نفت و گاز و پتروشیمی هنوز وجود دارد. نرسـی قربان، کارشـناس حوزه اقتصاد انرژی معتقد اسـت: «حوزه‌های نفت و گاز ما در دنیـا از بهترین‌ها هسـتند و به‌همین‌دلیل هم بهترین تکنولوژی‌ها را باید در آنها به کار بگیریم. بنابراین باید شرکت‌های برجسته دنیا را تشویق کنیم که در این بخش‌ها حضور پیدا کنند». اما او درعین‌حال تأکید می‌کند: «چینی‌ها، هندی‌ها و تا حدودی ژاپنی‌ها هیچ‌وقـت تولیدکننده اصلی نفت و گاز نبوده‌اند و اغلـب مصرف‌کننده بوده‌اند و از آمریکا، انگلیس و فرانسه کپی کرده‌اند. شرکت‌های اصلی که در آمریکا و اروپا هستند به نظرم باید در اولویت باشند».

رونمایـی از مـدل جدیـد قراردادهـای نفتی واکنش‌های متفاوتی را در پی داشـت. اکنون برخی موافق و برخی مخالف آن هسـتند. از دیدگاه شـما نقاط ضعف و قوت این نوع از قراردادها در چیست؟

به‌طـور کلی هـر قـرارداد، الگویی اسـت که طبق آن افـراد بـا هم گفت‌وگو کـرده تا به نتیجـه برد- برد برای تعامل اقتصادی با هم برسـند. ایـن ظاهر و باطن قراردادهاسـت. اینکه می‌گویند چرا جزئیات این قرارداد اعلام نشده، درست نیست، جزئیات وقتی باید اعلام شود که یک شـرکت نفتی در یک حـوزه معین، مذاکره کند و به نتیجه برسـد. پیش‌تر درباره این الگو صحبت شده و موردی برای پنهان‌کردن وجود ندارد.

این الگو با دیگر الگوها چه تفاوتی دارد؟

قراردادهای متفـاوت و متنوعی در دنیا برای صنعت نفت وجود دارد که در قالب سـه نـوع کلی قراردادهای امتیازی یـا انحصـاری، قراردادهای مشـارکت در تولید و قراردادهـای خدماتی از آن یاد می‌شـود. قراردادهای انحصاری در قانون اساسـی ما رد شـده است. بعضی از کارشناسان معتقد هستند قراردادهای مشارکت در تولید هم شامل این ممنوعیت می‌شود. اما برداشت بسیاری از صاحب‌نظران این اسـت که منعی برای این نوع قرارداد نیست به شرط آنکه برای شرکت خارجی حقی در ذخایر ایجاد نشود. به‌طورکلی، اغلب قراردادهای نفتی در جهان انحصاری اسـت که حتی در کشورهای پیشرفته‌ای مانند انگلسـتان، نروژ، آمریکا، کانادا و اسـترالیا معمول است. قراردادهای مشـارکت یا خدماتی بسـیار محدود هستند و به دلیل ملاحظات سیاسـی و مسائلی که در تاریخچه نفتی ما بوده، ایران در حوزه قراردادهای خدماتی مذاکره می‌کند. اکنون سـاختار قراردادهای نفتی ایران خدماتی اسـت. پیش‌تر هم قراردادی خدماتی به نام بیع متقابل داشتیم که برخی شرکت‌های خارجی در ایران با این نوع قرارداد مشـغول به کار شـدند. درعمل تقریبا همه آنها اظهـار بی‌علاقگی به آن قراردادها کردند و حاضر نبودند برای بار دیگر در چنین قراردادهایی وارد شوند.

اگر بیع متقابل مورد پذیرش شرکت‌های خارجی نبود، چرا برخـی از آنها درنهایت با این نوع قرارداد وارد ایران شدند؟

آن زمان به دلیل شرایط ویژه ایران بعد از جنگ بود که آنها با وجود بی‌علاقگی به این قراردادها و فقط به خاطر اینکه پایشـان به ایران باز شـود، وقتی حوزه‌های جذاب نفت و گاز در ایران به مناقصه گذاشـته شـد، قرارداد را امضا کردند که درعمل هم متضرر شدند. باید بدانیم دیگر با چنین شرایطی، کسـی به ایران نخواهد آمد. این توهم مربوط به سال‌های پیش است که فکر کنیم شرکت‌های نفتی کشورهای غرب در سیاست کشورها و در همه کارها دخالت می‌کنند. حدود ۵۰ سال پیش هفت شرکت بزرگ نفتـی حدود ۹۰ درصد تولید نفت دنیـا خارج از آمریکا، ۶۰ درصـد پالایش و ۴۰ درصد حمل‌ونقـل را در دنیا در اختیار داشتند، درنتیجه «الیگاپلی» کاملی برقرار بود. آن شرایط تغییر کرده و شرکت‌ها برای منافع سهام‌دارانشان که از همه‌جای دنیا هستند، کار می‌کنند. شرکت «بی‌پی» در انگلسـتان از سـهام‌دار چینـی تا آمریکایـی دارد و همین‌طور شـل و بقیه. آن سـاختار قبلـی دیگر وجود ندارد که این شـرکت‌ها با کمک کشـورهای متبوع خود در سیاسـت نقاطی کـه در آن سـرمایه‌گذاری می‌کنند، دخالـت کنند و حکومت‌ها را به نفـع خود تغییر دهند. ترس ما از آن ساختار منجر به پذیرش این نوع قراردادها شـد، درصورتی‌کـه اگر کشـور قوی و سیسـتم مالیاتی درستی داشته باشـد، و بتواند چرخه مالی را کنترل کند، مشکلی وجود نخواهد داشت همان‌طوری که انگلستان، نروژ، اسـترالیا و کانادا با قراردادهای انحصاری به‌خوبی کار می‌کنند و شـرکت‌ها هم راضی هسـتند با شـرایط آنها فعالیت داشته باشـند. من معتقد هستم مدیران و متخصصان صنعت نفت ایران نیز به اندازه کافی مطلع و قوی هستند که بتوانند با هر نوع قراردادی منافع ایران را حفظ کنند.

حتی اگر قرارداد انحصاری باشد؟

حتی قرارداد انحصاری را هم می‌توانیم کنترل کرده و درعین‌حال منافع خوبی داشته باشیم. درواقع شرکت‌های بین‌المللی کارهایشـان را انجام دهند و ما بهره مالکانه و مالیـات بر درآمد آنها را اخذ کنیم. شـما فکر می‌کنید شرکت‌های نفتی سر نروژ را کلاه گذاشته‌اند؟ یا انگلیس، آمریـکا و اسـترالیا با انعقـاد قراردادهـای انحصاری، مغبون شده‌اند؟ و آنها به اندازه ما عقل نداشتند ساختار جدیدی ابداع کنند؟ سـاختار قرارداد فقط مکانیسـمی اسـت که زیر لوای آن، کشورها و شرکت‌های نفتی با هم تعامل می‌کننـد. با در نظرگرفتن تمام بخش‌هایی که در قراردادهای قبلی در قالب بیع متقابل برای ما و شرکت‌ها مشـکل‌زا بود، در قراردادهای جدید نفتی سعی شده آن نقاط ضعف پوشـانده شده و قرارداد انعطاف‌پذیرتری از سوی وزارت نفت ارائه شود.

قراردادهای بیع متقابل چه نقاط ضعفی داشت؟

زمـان قرارداد بسـیار مهـم اسـت. در قراردادهای قبلـی شـرکت خارجی بایـد در مدت هفت تا هشـت سـال سـرمایه خود را با منافعی دریافت کند و حوزه را در اختیار ما بگذارد. آیا وقتی شـرکتی را برای توسـعه می‌آورید، آن شـرکت بهترین تکنولـوژی و افراد و نحوه کارش را بـه کار خواهد گرفت، وقتی بداند هفت سـال دیگر نیسـت؟ در آن قراردادها مشـخص نبود وقتی به دلیل اشتباهات طرف قرارداد، بعد از خروج پیمانکار به مشکل برمی‌خوردیم، چه کسی مسئول بود و چه پروسه قانونی طولانی‌ای باید شـکل می‌گرفت تا ما ثابت کنیم مشـکل از عملیات ما نبوده و از اول کوتاهی شده است. از طرفی به شرکت‌ها اعلام می‌کردیم هزینه‌های توسعه را پیـش از آغاز کار به مـا اعلام کنند و برمبنای آن همه تصمیم‌ها گرفته می‌شد که چقدر هزینه داشته باشند و چقدر بهره بدهند، درصورتی‌کـه حوزه‌های نفت و گاز، دینامیک اسـت و هیچ‌گاه نمی‌توانید برمبنای اطلاعاتی کـه اکنون دارید، برای ادامه فعالیـت برنامه‌ریزی کنید. مثل یک کارخانه نیست که تولیدش ادامه داشته باشد. این یک حوزه اسـت که با طبیعت عجین و ممکن است سـرمایه‌گذاری‌هایی که نیاز دارید کمتر یا زیادتر شـود. درنتیجه سرمایه‌گذاری‌ها را نمی‌توان از ابتدا اعلام کرد. در قراردادهای جدید این موضوع رفع شده است، یعنی سـرمایه‌گذاری‌ها با نظر دو طرف و برمبنای تحولاتی که در حوزه نفت و گاز اتفاق می‌افتد، انجام خواهد شد.

گفته می‌شـود قراردادهای جدید شـبیه قرارداد عراق است. این اظهارنظر را تأیید می‌کنید؟

قرارداد عراق، قراردادی خدماتی برمبنای اضافه تولید هر بشکه است. به این معنا که اگر اضافه تولیدی انجام گیرد، پول آن نصیب شـرکت خارجی می‌شود. در اینکه قرارداد جدید نفتی ایران بهتر اسـت، شـکی نیست، زیرا عراقی‌ها تا قرارداد ایـران به بازار آمد، قراردادهای نفتی خود را با آن تعدیل کردند. ما قراردادمان را با مطالعه آن قرارداد و قراردادهای مشابه تنظیم کردیم و خیلی واضح است که آن مشکلات را تکرار نخواهیم کرد.

می‌توان گفت قرارداد ایـران، کپی برابر روتوش قرارداد عراق است؟

به نظـرم کپی نبود. اگر شـما بخواهید بـا این نگاه قضـاوت کنید، همه قراردادهـای خدماتی، انحصاری و مشـارکت هم کپی هسـتند. می‌توانید بگویید ۹۰ درصد قراردادهای خدماتی کم‌وبیش شبیه به‌هم هستند.

ادامه در صفحه ۱۵

خبر

بلومبرگ: ایران ترکیب نفتی جدیدی را خواهد فروخت

● **ایسنا:** یک مقام بلندپایه شرکت ملی نفت ایران، می‌گوید: ایـران در تدارک برای افزایش تولید پس از لغو تحریم‌هـا، فروش درجه جدیـدی از نفت خام خود را در مـاه مارس یا آوریل شـروع خواهد کرد. به گزارش بلومبـرگ، ایران در حـال افزایش تولید نفـت خود در میادین نفتی منطقـه کارون غربی در نزدیکی مرز عراق است. این مقام شرکت ملی نفت ایران که خواسـت نامش فاش نشود، گفت: بخش عمـده نفت بـا ترکیب جدیـد از میادین یـادآوران، آزادگان جنوبی و آزادگان شمالی تأمین خواهد شد. ایران دومین تولیدکننده بزرگ اوپک تا قبل از تشـدید تحریم‌ها در سـال ۲۰۱۲، در حـال برنامه‌ریزی برای افزایـش تولید نفت خود در بازار جهانی اسـت که درحال‌حاضر در وضعیت اشباع به سر می‌برد. نفت برنت سال گذشته به‌دلیل هدایت سازمان کشورهای صادرکننده نفت از سـوی عربستان، به سمت تولید مقادیر بی‌سـابقه نفت برای دفاع از سهم بازار برابر تولیدکنندگان خارج از این سـازمان از جمله آمریکا و روسـیه، بیش از ۳۵ درصد کاهش قیمت داشت. حسـن روحانـی، رئیس‌جمهـور ایران، در مراسـم افتتاح فازهـای جدید میدان پـارس جنوبی، گفت: تحریم‌ها علیه ایـران در چند روز آینده لغو خواهند شد و سـال آینده سـال احیای اقتصاد ایران خواهد بود. تحلیلگـران مؤسسـه انـرژی IHS می‌گویند: ایران کـه اکنون پنجمیـن تولیدکننده بـزرگ اوپک اسـت، ممکن در تلاش برای پس‌گرفتن سـهم بازار ازدسـت‌رفته خود در دوران تحریم‌ها، در پیداکردن خریدار برای نفت جدید خود با مشکل مواجه شود. ویکتور شـام، رئیس تحقیقات بازار نفت در موسسه IHS، در گفت‌وگوی تلفنی از سنگاپور گفت: این کار برای ایران چالش‌برانگیز خواهد بود. یک نفت جدید وارد بازار اشباع‌شده جهانی خواهد شد و باید در این زمینه تخفیف داده شود. ویکتور شام، گفت: ترکیب جدید نفت ایران احتمالا با نفت سنگین بصره عراق برای خریداران در آسـیا رقابـت خواهد کرد و ایران بایـد در ابتدا آن را با قیمت کمتری نسـبت به نفت عراق بفروشـد. شـرکت ملی نفت ایران پیش‌بینی می‌کند تقاضـا برای این ترکیب جدیـد نفتی عمدتا از آسـیا و به‌ویژه هند و همچنین مشتریان احتمالی از پالایشگاه‌های اسپانیا باشـد. میادین کارون غربی پس از تکمیل، درمجموع روزانه بیش از یک میلیون بشکه نفت تولید خواهند کرد.

در مراسمی با حضور مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا:

ساینا، محصول جدید سایپا معرفی شد

سایپانیوز: ساینا، محصول جدید و کاملا ایرانی سایپا در مراسـمی با حضور مدیرعامل، مدیران ارشـد و نمایندگی‌های فروش و خدمات پس از فروش گروه سایپا معرفی شد.

به گزارش سایپانیوز، دکتر جمالی مدیرعامل گروه خودروسـازی سـایپا در آیین معرفی ساینا خاطرنشـان کرد: گروه سایپا با تدوین برنامه‌های جامع و مدون، در دو سـال آینـده، دو محصول جدید و باکیفیت با شرایط مناسب به بازار خودرو عرضه خواهد کرد.

جمالـی با تقدیـر و تشـکر از نمایندگی‌های فروش و خدمـات پس از فروش سـایپا، افزود: تلاش متخصصان، مهندسـان و کارگران سایپا با عرضه محصولات ایرانی با برند سایپا قابل تقدیر است.

وی تأکیـد کرد: شـبکه نمایندگی‌های سـایپا در سراسر کشـور به عنوان بازوان توانمند سایپا همواره در شرایط مختلف در کنار سایپا بوده‌اند.

مدیرعامل سـایپا گفت: ما بـه عنوان کارکنان سـایپا بایـد بتوانیـم خدمـات و محصـولات باکیفیت را به نمایندگی‌ها ارائه دهیم تا شـبکه نمایندگی‌ها بتوانند با شرایط بهتر این محصولات را بـه مردم عرضه کرده و برند سـایپا را بیش از گذشته برجسته کنند.

دکتر جمالی با اشـاره بـه هجمه‌هایی که در فضای مجازی علیه سایپا به راه افتاده بود، تأکید کرد: با ارائه طرح فروش اتوخدمت و اسـتقبال مـردم از این طرح، نشـان داده شـد کـه مردم همواره یار و یاور تولیدکنندگان داخلی و پشتیبان تولید داخلی و مصرف کالاهای ایرانی هستند.

وی افـزود: بـا تزریق ۶۰۰ میلیـارد تومان در طرح فروش اتوخدمت سایپا، نشان داده شد که مردم همواره به برند سایپا اعتماد دارند.

جمالـی در ادامـه بـه طـرح تسـهیلات ۲۵میلیون‌تومانـی خودرو اشـاره کرد و گفت: با اجرای طرح تسـهیلات خودرو توسـط دولت و اسـتقبال مردم از این طرح، مردم نشـان دادند که تبلیغات سـوء علیه صنعـت خودرو داخلی بر علاقه و حمایت مـردم از تولید داخلی بی‌اثر بوده است.

مدیرعامل سـایپا تأکید کرد: فـروش ۱۹ هزار دسـتگاه خودرو پراید در یک روز نشـان داد که پراید نیز با توجه به قیمت و شـرایط استانداردی آن، با اقبال خوبی توسط مردم روبه‌رو است.

وی گفـت: مـا باید تـلاش کنیم تـا همواره رضایت مشـتریان را جلب کـرده و عذرخواهی بنده از مشـتریان همچنان پابرجاسـت؛ چراکه معتقدم باید قدر ملت ایران و مشتریان را بدانیم و بایـد در زمینه خدمات پس از فروش، کیفیت و مشتری‌مداری بیشتر تلاش کنیم.

جمالی خاطرنشـان کرد: تولید باکیفیت یکی از اسـتراتژی‌ها و برنامه‌های مهم سایپاست و با توجه به شـرایط سـختی که پشت‌سر گذاشتیم نمایندگی‌های سایپا نشـان دادند که همواره یار و یاور سایپا هستند.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا گفت: من این نویـد را می‌دهم که گروه سـایپا با توجه به برنامه‌های جامع و مدونی کـه در نظر دارد، در بازار سرمایه و بورس جایگاه ویژه‌ای را به دست خواهد آورد.

وی همچنین از مذاکرات خوبی که با شرکای خارجی در حال انجام اسـت، خبـر داد و گفت: محصولات مشترکی برای بازار رقابتی و صادراتی تولید و عرضه خواهد شد.

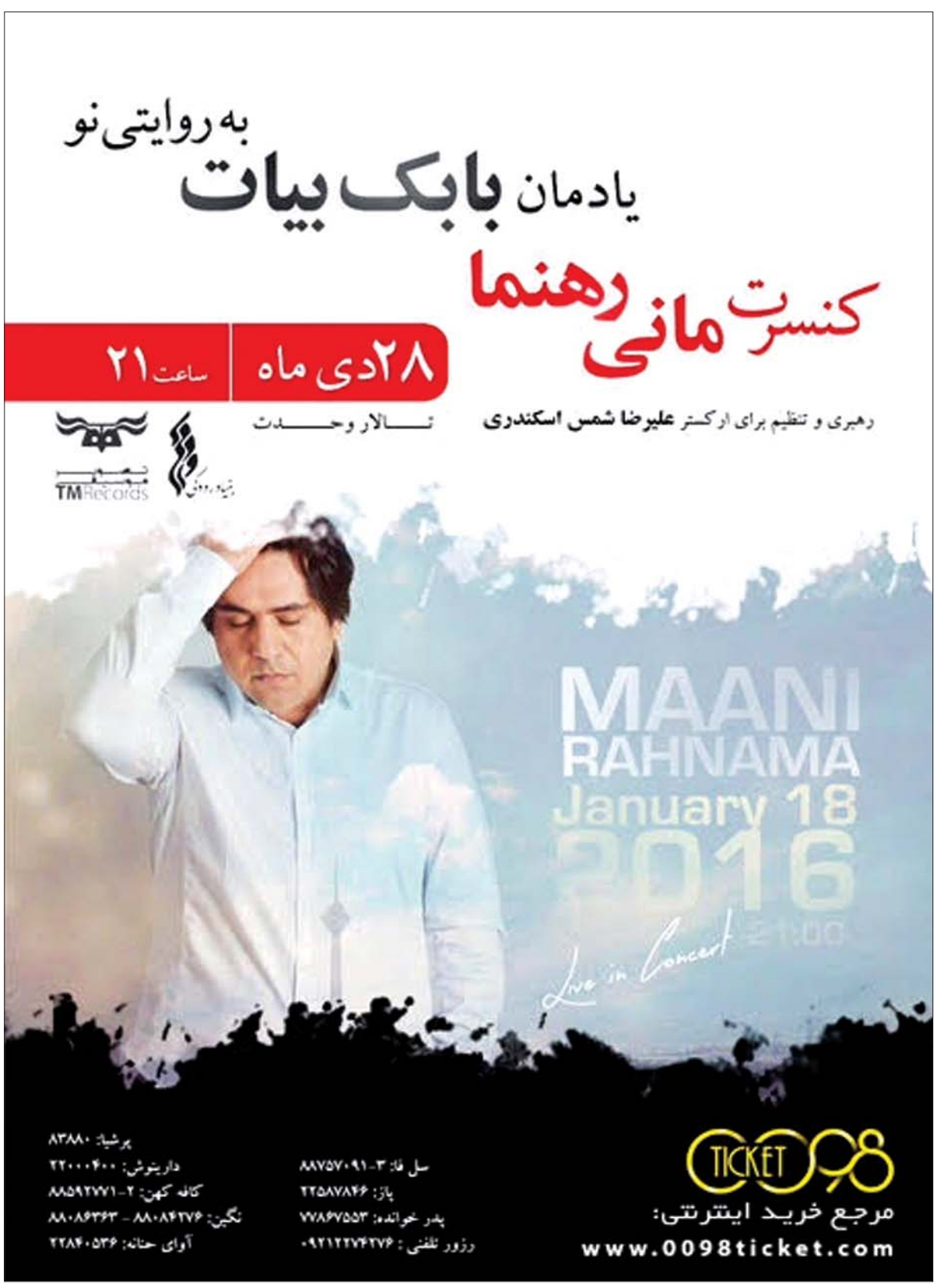
دکتر جمالـی تصریح کـرد: بـا برنامه‌ریزی انجام‌شـده، در آینده‌ای نزدیک سـهم بازار گروه سایپا ۵۵ درصد خواهد بود.

مدیرعامل سایپا افزود: در گروه سایپا ۵۰ تا ۶۰ هـزار نفر به صورت مسـتقیم و حدود ۴۰۰ هزار نفر به صورت غیرمسـتقیم فعالیـت می‌کنند تا یک محصول تولید شـود و زمانـی این زحمات به نتیجه خواهد رسید که شبکه نمایندگی‌ها به عنوان مظهر سایپا بتوانند محصولات گروه سایپا را به مردم عرضه کنند.

جمالی با توجه به اهمیت جایگاه مشتری در کسـب‌وکار تأکید کرد: مشتری سـرمایه اصلی و نهایی ماست و باید همواره رضایت داشته باشد و باید تلاش کنیم تصویری مناسـب از سـایپا در اذهان مشتریان نقش بندد.

در ادامه دکتر رضا تقـی‌زاده، معاون فروش و بازاریابی گروه خودروسـازی سـایپا، در مراسم معرفی سـاینا در جمع نمایندگی‌های این گروه خودروسـاز گفت: سـاینا دومین محصول جدید گروه خودروسازی سایپا در دو ماه اخیر است که روانه بازار می‌شود.

تقـی‌زاده با بیـان اینکه طراحی سـاینا کاملا ایرانی اسـت، افزود: این خـودرو از یک موتور با حجم هزارو ۵۰۳ سی‌سـی و قدرت ۸۷ اسـب بخار سـود می‌برد و مجهز به ترمز «ایی‌بی‌دی» است.

وی از تولید۳۰ تا ۵۰ هزار دستگاه ساینا تا پایان سال خبر داد و گفت: قیمت این محصول حدود ۲۸میلیون‌و ۵۰۰ هزار تومان اسـت که در توزیع اولیه به قیمت ۲۷ میلیون تومان عرضه خواهد شد. معاون فروش و بازاریابی گروه خودروسازی سـایپا اظهار کرد: برای بهمن و اسفندماه امسال تعدادی سـاینا به صورت فـروش نقدی عرضه خواهد شـد و برای شـش‌ماهه سال آینده طرح پیش‌فروش این محصول را خواهیم داشت.

وی گفت: با توجه به اینکه حدود ۴۰ درصد از مرگ‌ومیرها در تصادفات خودرویی مربوط به عابر پیاده است، این خودرو تست تصادف عابر پیاده را که استاندارد غیراجباری است، پشت‌سر گذاشـته و به‌گونه‌ای طراحی شده است که در تصادف احتمالی، سـر عابر بـا خودرو برخورد نکند.