در طول سه ماه

بزرگترین رایانه ساز جهان یک میلیارددلار سودکرد

شرکت دل (Dell)، بزرگترین سازنده رایانه شخصی در دنیا، با وجود کسادی این بازار توانسته است در سه ماهه منتهی به ۲۹ آوریل سود خود را ۲۸ درصد افزایش دهد و به حدود یک میلیارد دلار برساند.

در حالی که سود این شرکت در مدت مشابه سال گذشته ۷۳۱ میلیون دلار بود، اکنون این رقم به ۹۳۴ میلیون دلار بالغ شده است.

این سود پس از آن به دست آمد که فروش رایانه های شخصی ساخت شرکت دل با ۱۶ درصد رشد از ۱۱ و نیم میلیارد دلار در سال پیش به ۱۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار افزایش یافت. علت این رونق فروش مطلوب محصولات این شرکت در بازارهای خارجی بخصوص سیستمهای ذخیره سازی اطلاعات و رایانه های دستی عنوان شده است.

فروش تولیدات دل در بازارهای غیرآمریکایی نسبت به سال پیش ۲۱ درصد رشد داشته و اکنون ۴۲ درصد کل درآمد این شرکت را تأمین می کند.

با انتشار این خبر ارزش سهام دل در بازار «نزدک» (Nasdaq) هفت سنت رشد کرد و به ۳۶ دلار و ۶۱ سنت رسید.

با این وجود، شرکت «دل» که تا دو سال پیش «شرکت رایانه ای دل» نامیده می شد، هنوز قادر نیست تحلیلگران را قانع کند که می توانند با تقویت حضورش در بازار چاپگر و سرور درآمد خود را در آشفته بازار رایانه به ۸۰ میلیارد دلار تا سال ۲۰۰۹ برسانند.

این شرکت پیش بینی کرده است که درآمدش ظرف سه تا چهار سال از ۴۹ به ۸۰ میلیارد دلار بالغ خواهد شد که سریعتر از تخمین تحلیلگران خواهد بود.

بعد از آن که درآمد بزرگترین رایانه ساز جهان در سال ۲۰۰۴ به حدود ۵۰ میلیارد دلار رسید، این شرکت هدف خود را از ۶ به ۸۰ میلیارد دلار بهبود بخشیده است، ولی کوین راینز، مدیر اجرایی دل تا این اواخر حاضر نبود جدولی زمانی برای نیل به این هدف بلند پروازانه ارائه کند.

اکنون وی می گوید که شرکتش با ارائه محصولات و خدمات جدید وتقویت رشد خود در بازار کنونی رایانه می تواند به مرز ۸۰ میلیارد دلار دست یابد. او در اوایل آوریل گفت: «ما رشدمان را به رشد فروش رایانه شخصی گره نزده ایم.»

مدیر اجرایی شرکت دل ادعا می کند در حال حاضر بیش از ۶۰ درصد درآمد شرکتش از فروش محصولاتی غیر از رایانه شخصی به دست می آید و در چند سال آتی شرکتهای بیشتری به استفاده از سرورها و چاپگرهای ساخت دل روی خواهند آورد.

این غول رایانه ساز همچنین می خواهد بازوی خدماتی خود در بازار سودآور خدمات فناوری اطلاعات را تقویت کند، ولی در حال حاضر محتاطانه عمل کرده و فقط به مشتریان موجود خدمات ارائه می دهد.

با این وجود، شرکت دل قصد ندارد اجازه بدهد که نفوذش در بازار رایانه شخصی کم رنگ شود، مخصوصاً بعد از این که آی بی ام تصمیم گرفت واحد رایانه سازی خود را به شرکت چینی «لونوو» بفروشد و هویلت پاکارد رئیس نیروهندش کارلی فیورینا را عزل و یک مدیر گمنام را جانشین وی کرد.

کارشناسان این واقعیت را قبول دارند که دل با کاهش هزینه و شکستن پشت حریفان با ارائه رایانه های ارزان توانسته است موقعیت خود به عنوان پیشتاز بازار کامپیوتر را تثبیت کند. این شرکت همچنین وارد عرصه سرور، تجهیزات نگهداری داده، چاپگر، لوازم الکترونیکی و خدمات فناوری شده است.

با این وجود ارزش سهام این شرکت پس از آن که در دسامبر ۲۰۰۴ به بالاترین رقم در چهار سال اخیر رسید، امسال حدود ده درصد کاهش یافته است.

وزیر اقتصاد امارات: موافقتنامه تجارت آزاد برای سرمایه گذاری خارجی مؤثر است

وزیر اقتصاد و برنامه ریزی امارات گفت: امضای موافقتنامه تجارت آزاد با آمریکا برای سرمایه گذاری خارجی و رشد مبادلات بازرگانی این کشور مؤثر است.

خانم «لبنی القاسمی» به خبرگزاری امارات «وام» گفت: نخستین دور مذاکرات دو کشور که در ابوظبی برگزار شد، بیشتر جنبه تبادل نظر از مسائل مورد توجه یکدیگر بود.

وی دور دوم مذاکرات را که در هفته جاری در واشنگتن دنبال شد، از نظر امضای موافقتنامه تجارت آزاد بین دو کشور مهم خواند و افزود: احتمالاً دور سوم دریکی از کشورهای اروپایی برگزار خواهد شد. القاسمی اضافه کرد: آمریکا در دور دوم شرطی برای امضای موافقتنامه تجارت آزاد مطرح نکرد، اما دو طرف تلاش داشتند منافع خود را در این مذاکرات بیشتر مورد توجه قرار دهند.

براساس آخرین گزارش های اتاق بازرگانی و صنایع امارات، حجم مبادلات تجاری دو کشور در سال ۲۰۰۴ به پنج میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار رسیده درحالی که این رقم در سال ۲۰۰۳ حدود چهار میلیارد و یکصد میلیون دلار بود.

این گزارش حاکی است، میزان مازاد تجاری بین دو کشور در سال ۲۰۰۴ نسبت به سال ۲۰۰۳، حدود ۸۴ درصد به سود آمریکا افزایش نشان می دهد که این امر ناشی از افزایش صادرات آمریکا به امارات است.

بخش اول

ناگفته های قرارداد بیع متقابل

گفت وگو با قائم مقام مدیرعامل شرکت ملی نفت در امور توسعه

گفت و گو از منصور بیطرف

اشاره : حدود ۱۰ سال پیش در چنین روزهایی ایران تحت تحریم تجاری - نفتی آمریکا اولین قرارداد بیع متقابل خود را در صنعت نفت منعقد کرد. این در حالی است که آن زمان از تازگی برخوردار بود، بسیاری از شرکت های نفتی و کارشناسان مربوطه را با حیرت و این سؤال مواجه کرد که آیا امکان اجرای چنین قراردادی وجود دارد یا خیر؟

اکنون ۱۰ سال از اولین قرارداد بیع متقابل در کشورمی گذرد و در این ۱۰ سال ایران توانسته است بیش از ۲۰ قرارداد دیگر زیر پرچم «بیع متقابل» امضا کند و طی این مدت، این قرارداد را هم از لحاظ محتوی وهم از لحاظ استحکام، قوت بخشد.

اما اکنون این سؤال مطرح است که بیع متقابل برای توسعه میدان های نفتی و گازی و با توجه به شرایط تحریم و نیز سیاسی داخلی قرارداد خوبی از آب درآمد که هم شرکت های نفتی و هم ایرانی از آن راضی بود، اما آیا این قرارداد نسبت به سایر قراردادها برتر است، آیا برای میدان هایی با عمر بالا هم این قرارداد مفید است؟ این سؤالات را با توجه به قدمت طولانی مهندس سیدمهدی حسینی، قائم مقام مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران در امور توسعه، در بخش نفت و قراردادها در میان گذاشتیم.

کشورهای مکزیک و ونزوئلا اظهار علاقه کرده اند که درباره قرارداد بیع متقابل و چگونگی اجرای آن اطلاعاتی را کسب کنند. قرارداد OSA کویت هم در واقع همان قرارداد بیع متقابل ما است

*** نزدیک به ۱۰ سال از اولین قرارداد «بیع متقابل» در ایران می گذرد، ارزیابی شما از این نوع قرار داد در ۱۰ ساله گذشته چیست؟**

قرار دادهای بیع متقابل، چه تحولاتی را پشت سر و چه روند تکاملی را در پیش داشته است؟

- من بیع متقابل را نه یک تحول در صنعت داخلی نفت، بلکه در اقتصاد و صنعت جهانی نفت می دانم، وقتی می گوییم تحول در نفت به لحاظ اینکه ما با شروع قرار داد بیع متقابل یک دوره جدیدی را در صنعت نفت خصوصاً در بخش بالا دستی نفت وگاز شروع کردیم که موجب تحول بسیار زیر بنایی و بسیار عمیق در این دوره ۱۰ ساله شده که می توانم بگویم کل صنعت نفت را در بخش توسعه، که بخش اصلی کار ما است، متحول کرده و یک فرهنگ سازی جدیدی را مبتنی بر استفاده از تعامل با صاحبان فناوری، رشد فناوری در کشور و بهره گیری از سرمایه های خارجی در جهت توسعه اقتصادی کشور ایجاد کرده است. این چیزی است که می توانم بگویم.

شما ببینید راجع به تک تک مواردی که من طرح کردم بحث های زیادی شده، مقالات، کتابها، قوانین و مقررات در انواع واقسام نوشته شده است، ولی همه اینها تا ۱۰ سال پیش حالت تئوریک داشت. وقتی که کشور از جنگ خارج شد واقعاً از لحاظ تأمین منابع مالی لازم و منابع تکنولوژیکی برای توسعه بخشهای مختلف صنعتی، مهندسی و حتی خدماتی نفت دچار بحران بودیم و ضمن اینکه این بحث و گفت وگوها در جایگاه تئوریک خود توسط بسیاری از مسؤولین و صاحبنظران فکر و اندیشه کشور مطرح می شد اما نمونه های عملی مگر در موارد خاص کم داشتیم. یادم می آید در اولین کنفرانسی که با حضور رسانه های خارجی در کیش برگزار شد در آنجا سخنرانی داشتم و به آمارهای سازمان ملل اشاره کردم. آن موقع سازمان ملل آمارهایی را که داده بود یک چیزی در حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد دلار حجم سرمایه گذاری مستقیم خارجی را اعلام کرده بود ولی در همان موقع سهم سرمایه گذاری خارجی در ایران در حد میلیون دلار بود. یعنی اصلاً به میلیارد نمی رسید، یعنی سهم ما در حقیقت در حد صفر بود.

ولی با پیدایش «بیع متقابل» ما موفق شدیم که در ۱۰ سال گذشته در بخش نفت چیزی در حدود ۴ تا ۵ میلیارد دلار را سازماندهی کنیم و الآن هم می رویم که این را به ۱۰ تا ۱۵ میلیارد دلار در سال برسانیم.

پس یک چنین تحولی در کشور روی داد که نقطه آغازین آن قراردادهای بیع متقابل بود. این در بخش بالا دستی، یک تحول است. به موازات این تحول، تحول دیگری را می توانیم بگوییم که شاهد بودیم در بخش نفت، تحول تکنولوژیکی بود ما تعامل مان را با شرکتهای صاحب فناوری شروع کردیم و خب این می توانست یک تحول بزرگ در صنعت نفتی باشد که تازه از جنگ و صدمات بعد از جنگ خارج شده بود و از یک دوره نسبتاً طولانی قطع ارتباط تکنولوژیکی با خارج، بیرون آمده بود. این تحول نه فقط در خود بخش نفت بود بلکه در همه بخشها بود.

بخشهایی که امروز شاهد رشد واقعاً چشمگیری در بخش مهندسی، صنعت، تولید، ساخت داخل و صنعتی هستیم. یادم می آید در مذاکرات قرار داد با شرکت «کوناکو» آمریکا که بعدهم با «توتال» فرانسه نهایتاً بسته شد، می خواستیم آنها را متعهد کنیم که درصدی از سرمایه گذاری خود را به صنایع داخلی کشور اختصاص دهند که ما در قرارداد این را حول وحوش ۳۰ درصد گذاشتیم. ولی آنها به شدت مخالفت می کردند و ما هم نه دلمان واقعاً اطمینان نداشت که می توانیم در حد این ۳۰ درصد هم اجناس و خدماتمان را ارائه بدهیم.

یعنی می خواهم بگویم این حالت آرزو برای من داشت و این را احساس می کردم که به این زودی ها دست نیافتنی است که ما مثلاً پلت فرمهای دریایی بسازیم، لوله های دریایی نصب کنیم و یک سری از کارهایی که واقعاً در پروژه ها لازم بود و ما اینها را می خواستیم از آنها که انجام بدهند ولی خودمان هم تردید داشتیم، اما شما ببینید که پس از ۱۰ سال امروز اساساً ما تقریباً همه تکنیک دریایی را به راحتی در اختیار داریم نه فقط در اختیار داریم بلکه امروز دیگر پذیرفته شده است. شرکتهایی که الآن می آیند با ما قرارداد ببندند پذیرش حتی ۵۱ درصد را که ما حداقل آن را می گذاریم و در قراردادهای می نویسیم را می پذیرند و حتی حاضرند که جریمه هم بدهند. جریمه هایی می گذاریم که اگر سهم آنها از این میزان تغییر کند آنها را بپردازند. ولی در آن زمان در مقابل شرایط بدون جریمه نیز مقاومت می شد و حتی با درصدهای کمتر مانند ۲۰ درصد و ۳۰ درصد هم مقاومت می کردند. در حالی که هم اکنون به راحتی حتی ۵۰ درصد را هم حاضرند اینها تحولات تکنولوژیکی است تحولات مدیریتی است که به وجود آمده است شما اگر شرکت صنعت دریایی ایران را ببینید با شرکت صنایع دریایی ۷ تا ۸ سال پیش خیلی فرق دارد.

می خواهم بگویم که یک تحول بین المللی در این کار به وجود آمده است. ما در مقابل مدلهای قراردادی موجود، مانند مشارکت در تولید که متعلق به دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی هستند یک مدل جدیدی را ارائه دادیم که این مدل جدید کارکرد. این مدل جدید توسط شرکت های نفتی پذیرفته شد و بر روی آن پروژه انجام شد و پروژه ها به بهره برداری رسید و این پروژه ها با موفقیت دارد کار می کند. ما بسیاری از پروژه هایمان را تحویل گرفتیم و تسویه حساب کردیم این نشان می دهد که این مدل کار می کند و امروز من باید بگویم از طرف کشورهای تولید کننده نفت اظهار علاقه می شود که راجع به مدل ما بیشتر بفهمند. در جریان همین اجلاس اوپک، هیأت لیبی با خود من جلسه ای گذاشت. وزیر نفت این کشور بسیار اظهار علاقه مندی کرد که قرار دادهای ما را بفهمند چرا که آنها بعد از برداشته شدن تحریم می خواهند برای توسعه صنعت نفتشان کار کنند و احساسشان این است که آنچه که به آنها ارائه می شود منافعشان را آن طور که باید و شاید حفظ نمی کند. بنابر این می خواهند بدانند ما چه کرده ایم، تجربه های ما چیست.

*** آقای مهندس یعنی این مدل بیع متقابل را که ایران پیشنهاد کرده و ۱۰ سال است دارد کار می کند در کنار مدلهایی مانند مشارکت در تولید، مدل برتری است؟**

- بگذارید یک طور دیگر راجع به این موضوع صحبت کنم.

اجازه بدهید بحث قبلی خودم را تکمیل کنم، همان موقع مکزیک اظهار علاقه کرده بود که از تجربیات ما استفاده کند و می خواستند در اجلاس اصفهان شرکت و روی این مسأله بحث کنیم که به دلایلی هیأت شان به این اجلاس نیامد. در ملاقاتهایی که همکاران ما در سفر به ونزوئلا داشتند، آنها هم اظهار علاقه کردند که مدلهای ما را بفهمند قبل از این هم، کویت با اظهار علاقه شدیدی از مدلهای ما به ایران آمد، جلسات خوبی را با ما برگزار کردند و مدل OSA که کویت بر روی قراردادهای خودش گذاشته، به نوعی یک قرارداد «بیع متقابلی» است که بسیار بسیار نزدیک به مدل «بیع متقابل» ما است و خب در این زمینه با ما مشورت زیادی کردند و ما واقعاً با آنها در توجیه شان در دادن اطلاعات به آنها همکاری کردیم. بنابراین، بیع متقابل به تدریج جای خودش را در قراردادهای دنیا به عنوان تجربه موفق و متعلق به جهان سوم و یکی از اعضای اوپک بازکرده است.

این یکی دیگر از موفقیتهایی است که به نظر من بیع متقابل داشته است.

*** آیا واقعاً موفق بوده؟**

- ببینید، در چه زمانی این مدل پیدا شده. زمانی بوده که ما با فشارهای سیاسی روبرو بودیم و هنوز هم هستیم.

غیر از بحثهای اقتصادی که وجود داشته، بالاخره تازه از جنگ خارج شده بودیم و اعتبار ما به لحاظ تأمین منابع مالی بسیار پایین بود. درجه ریسک ما درجه بسیار بالایی بود و به خوبی یاد دارم که ما اولین قرارداد فاز یک پارس جنوبی را که با یک کنسرسیوم اروپایی بستیم، این قرارداد حدود ۱۷ ماه بعد فسخ شد، چون نتوانستیم فاینانس بگیریم، یعنی دلیل اصلی اش این بود که اروپایی ها نتوانستند قرارداد را برای ما فاینانس کنند. پس شما ببینید ما با چه بحران مالی روبرو بودیم. در سالهای اول دهه ۱۳۷۰ در این شرایط ما با این فشارها روبرو بودیم. شرایطی که سیاست مهار دوجانبه آمریکا عمل می کرد و این قرارداد اولین حرکتش، البته نه اینکه ما بخواهیم بگوییم هدف ما از بستن قرارداد مقابله با سیاست مهار دوجانبه آمریکا بود، زیرا ما کار خودمان را داشتیم می کردیم، اما نتیجه مترتب برای ما این بود که ما با یک شرکت آمریکایی قراردادی را بستیم، درحالی که سیاست آمریکا مهار دوجانبه ایران بود و نمی خواست این قرارداد با ما بسته شود و به همین علت می بینیم که بلافاصله در زمان کلینتون، دستور رئیس جمهوری آمریکا برای لغو قرارداد صادر شد و به هر حال آن قرارداد را فسخ کرد و بعد از آن هم به فاصله چند ماه شما می بینید که قانون ایلسا و داماتو مطرح می شود که نشانه گیری و هدفگیری آن جلوگیری از توسعه نفت و گاز ایران و سرمایه گذاری در توسعه نفت ایران است و حتی این قدر نسبت به این مسأله حساس بودند که می آیند و قانون فرامیلتی را تنظیم می کنند که شرکتهای غیر آمریکایی را که با ما در بخش نفت و انرژی سرمایه گذاری می کنند، جریمه می کنند. یعنی اگر یک شرکت فرانسوی هم آمد در این بخش سرمایه گذاری کرد، آمریکا جریمه اش می کند و با این کار، در واقع تمام اروپا را مقابل خودشان قرار دادند و تمام دولتهای اروپایی بدون استثنا چنین قانونی را محکوم کردند، بنابراین می شود گفت که یک موفقیت بسیار بزرگ دیگری که بیع متقابل داشت، نادیده گرفتن رسمی و عملی تحریم آمریکا بود که از لحاظ ما دارای بار سیاسی بسیار ارزشمندی است منافع اقتصادی هم به جز پروژه هایی که در دست جریان است، تمام نشده یا در سال جاری تمام می شود، تا امروز برای ما داشته است.

ما در بخش آنچه که امروز تولید می شود، یعنی در ۵ فاز پارس جنوبی تمام شده، درآمدهای ناشی از آن میدان یا ارزش محصولات این میدان یک چیزی در حدود ۴ درصد تولید ناخالص داخلی ما را افزایش داده است و درست تقریباً معادل همین عدد یعنی ۴ درصد هم پروژه های نفتی ما که الآن دارند تولید می کنند، تولید ناخالص داخلی کشور را اضافه کرده به این معنا که بیع متقابل تا امروز رقمی معادل ۸ درصد در افزایش تولید ناخالص داخلی شمه دارد.

به نظر من این یک کارنامه خوب برای بیع متقابل در یک زمان خیلی خیلی کوتاه است. درست است که ما اولین قراردادمان را سال ۷۴ که ۱۰ سال پیش است، بستیم، اما ببینید که بیشتر طرحهایی که داریم، عملاً در سال ۷۷ مناقصه برگزار کردیم و باید بگویم که طی ۶ تا ۷ سال گذشته که ما بیشترین کار را در این زمینه انجام دادیم و طی این مدت چنین دستاوردی داشتیم، ضمن اینکه تقریباً هیچگونه فشاری را در بودجه کشور و خزانه کشور وارد نکردیم. بیع متقابل هرگز از منابع عمومی پول نخواسته و دولت هم بدون هیچگونه فشاری و بدون سرمایه گذاری به یک درآمد کلان رسیده، این تقریباً وضعیت بیع متقابل در این ۱۰ سال است و اگر کسی بخواهد بررسی کند، این کارنامه، کارنامه ای است که از لحاظ کارشناسی درخشان است. آن هم از این نظر که با وجود عمر کوتاه آن که حدود ۷ تا ۸ سال است که به وجود آمده، اینقدر دستاورد در کشوری دارد که جنگ را پشت سر گذاشته، ریسک بالا دارد، پول به آن وارد نمی شود و همه با احتیاط با آن برخورد می کنند، فشار سیاسی دارد، تحریم دارد. برای کشور نفع داشته یا نداشته.

*** اما نسبت به سایر مدلهای قراردادی چطور؟**

اما در مقایسه با سایر مدلهایی که شما سؤال کردید، من نظر خودم را دارم و بدون تعصب می گویم. به عنوان یک کارشناس هم می گویم هرچند ممکن است نظرم را خیلی ها نپسندند و استناد خودشان را داشته باشند. ببینید، هر قراردادی و هر مدلی از قرارداد در یک جاهایی کاربرد مثبت دارد و خوب است در یک جاهایی کاربرد منفی دارد و غلط است و ما باید اینها را مدیریت کنیم که درست انجام شود و ببینیم کدامشان به درد ما می خورند. به عنوان مثال، همین بیع متقابل که عرض می کنم، تحولات زیادی را در کشور ایجاد کرده، اگر از من بپرسند بیع متقابل برای پایین دستی قرارداد خوبی است، من قطعاً می گویم قرارداد خوبی نیست، در همان روزهایی هم که مناقصه های بیع متقابل برگزار شد، به یاد دارم در لیستی که تهیه کرده بودیم و من به عنوان مأمور وزارتخانه موظف بودم این کار را دنبال کنم، یادم است که سه پروژه در بخش پایین دستی بود، همان موقع گفتم که درست نیست این سه پروژه با بیع متقابل جلو برود. آنها را باید با مدلهای دیگری جلو ببریم، مانند فاینانس و من اعتقادم این است و ما مدلهای فاینانسمان در بخش پتروشیمی و پالایشگاهها بهتر کار می کنند و عاقلانه تر است که آنها را در بخش پایین دستی استفاده کنیم. خب، باید این انعطاف در انتخاب قراردادهایمان داشته باشیم که بتوانیم بهترین نتیجه را بگیریم. حالا در مورد قراردادهای دیگر بالادستی، خب ما قراردادهایی که در دنیا معمول است و الآن دارد عمل می شود، قراردادهای متنوعی است، ولی دو یا سه نوع قرارداد است، مثلاً قرارداد امتیازی است که این خودش شکلهای مختلف دارد که هر کشوری آن را یک طور تعریف کرده و بهره مالکانه است یا حق الارض که در حق الارض پیمانکار باید تحت هر شرایطی آن را به کشور پرداخت کند. در حقیقت، حق الامتیاز است که می دهد، می گوید من این زمین را به شما می دهم، بروید کار اکتشافی رویش انجام بدهید و تولید نفت کنید، بنابراین بابت این منطقه ای که به شما می دهم، شما باید سالی اینقدر به من بدهید. این را تحت هر شرایطی باید پرداخت کند و یک پرداخت هم پرداخت مالیات ناشی از درآمد آن شرکت است و مالیات سنگینی را هم باید بدهد. این یک مدل است و مدلهای دیگر جوینت ونچر (Joint Venture) است که کشور صاحب نفت می آید شریک می شود با شرکت پیمانکار که با هم توافق می کنند مثلاً ۵۰ درصد یا ۶۰ درصد و این مدل جوینت ونچر و مشارکت است که در سالهای قبل از انقلاب از این نوع قراردادها در بخشهای دریایی مان داشتیم.

فلسفه پیدایش مشارکت در تولید هم اساساً پس از شروع خیزش نهضتهای ملی کردن نفت که آغاز آن از ایران بود، برمی گردد و آن هم به پایمال شدن حقوقی مربوط می شد که توسط شرکتهای نفتی در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ اعمال می شد. در آن زمان، سازمان ملل تحت عنوان اینکه به هر حال حقوقی دارد ضایع می شود و ما باید دنبا را آرام کنیم، دخالت کرد.

در حقیقت این دیکته ای بود که سازمان ملل به شرکتهای نفتی و کشورهای تولید کننده نفت کرد که شما باید مدلهای قراردادهایتان را تغییر بدهید و طوری عمل کنید که منافع کشورهای صاحب نفت هم تأمین شود.

پیش از این کشورهای تولیدکننده وقتی منابع خود را واگذار می کردند دیگر حق وحقوقی نسبت به منابع خود نداشتند به همین خاطر سازمان ملل دخالت کرد و گفت شما بیایید در تولید مشارکت کنید در این زمینه، بگذارید مالکیت مخزن برای کشورها باقی بماند و به این ترتیب مدل مشارکت در تولید بوجود آمد. در این مدل شرکت نفتی می آید منطقه ای را اکتشاف می کند، اگر به نفت نرسید که کاری ندارد ولی اگر به نفت رسید دیگر حق دارد و شریک کشور تولید کننده می شود، شریک تولید می شود و ترتیب آن هم به این گونه است که اول هزینه اش را بر می دارد و بعد آنچه باقی می ماند که آن را Profit oil یا «نفت منفعتی» می گویند، طبق قراری که با هم می گذارند تقسیم می شود، که به هر حال یک سهمی را شرکت بر می دارد و یک سهمی را دولت طبیعتاً هم شرکت یک مالیات بر درآمدی را هم باید به دولت پرداخت کند که آن سهم دولت خواهد شد. حالا کاربردهایش چگونه است؟ که کشاف در ایران هم باید به دولت پرداخت کند که آن سهم دولت خواهد شد. حالا کاربردهایش چگونه است؟ شما باید کارشناسی وارد این قضیه بشوید. ریسکی که شرکت ها در مشارکت درتولید قبول می کنند ریسک اکتشاف است، یعنی آنها می آیند برای شما یک منطقه را که شما به آنها واگذار می کنید اکتشاف می کنند و ممکن است نفت باشد یا نفت نباشد خب این شرکت می آید بسته به بزرگی میدان ۲۰ میلیون، ۳۰ میلیون، ۵۰ میلیون دلار و حتی گاهی تا ۲۰۰ میلیون دلار خرج می کند.

حالا یا نفت پیدا می کند یا نمی کند که اگر نفتی پیدا نکرد ریسکی کرده و پول خود را باخته و کشور مربوطه به آن بدهی ندارد. اصولاً این قراردادها را آنها می گویند قمار و چیزی است که شرکتهای نفتی آن را دوست دارند و این ریسک را قبول می کنند اما اگر برنده شدند ونفت پیدا کردند دیگر برای مدت طولانی و یا حتی تا تمام عمر این میدان شریک هستند که به آن «پاداش در مقابل ریسک» می گویند.

قرارداد مشارکت در تولید برای مناطقی که پتانسیل نفتی پایینی دارند یک قرارداد ایده آل است

پنبه، کشمش و چای وارد بورس می شود

دبیر کل بورس کالای کشاورزی گفت: پنبه، کشمش، چای و همچنین برخی اقلام مانند خشکبار، وارد بورس کالای کشاورزی خواهد شد.

احمد کبیری در گفت وگو با فارس افزود: این مسأله زمانی قابل تحقق است که سیستم فرآوری و درجه بندی کالاهای فوق تا حدی دچار تحول مثبت شود.

وی همچنین از تشکیل یک گروه کارشناسی جهت بررسی دقیقتر لایحه بازار اوراق بهادار در این بورس خبر داد و افزود: هدف این گروه، بررسی کارشناسانه لایحه بازار اوراق بهادار جهت شناسایی و ارتقای جایگاه بورس کالای کشاورزی در آن است.

دبیرکل بورس کالای کشاورزی گفت: جایگاه بورسهای کالا در لایحه مذکور ضعیف دیده شده است.

وی افزود: ما دراین گروه سعی می کنیم چالشهایی را که در ۸ ماهه گذشته با آن روبرو بودیم در قالب یک طرح یا لایحه درآورده و آماده ارایه به دولت یا مجلس کنیم.

کبیری خاطرنشان کرد: موانعی برسر راه بورس کالا است که در قانون فعلی و لایحه جدید به آنها توجه نشده است.

وی افزود: ما در تلاش هستیم تا فعالان این بورس را مشمول معافیت مالیاتی کنیم و از سویی امکان حضور شرکتهای دولتی را در بورس کالا مهیا سازیم.

وی با بیان این مطلب که یک گروه کاری در حال بررسی راههای فعال تر کردن شرکتهای کارگزاری است افزود: در حال حاضر تعداد کارگزاران این بورس ۲۰ نفر است و با رفع موانع، بین ۵ تا ۱۰ نفر نیز بر این تعداد اضافه خواهد شد.

کبیری انجام این کار را مستلزم موافقت شورای بورس دانست.

وی در خصوص راه اندازی دفاتر نمایندگی شرکتهای کارگزاری این بورس گفت: راه اندازی دفاتر مذکور در مناطق به خصوص مناطقی که دارای نقطه شاخص تولیدی می باشد از برنامه های بورس کالای کشاورزی است.

دبیرکل بورس کالای کشاورزی افزود: با ایجاد این دفاتر در مناطقی مانند خراسان (به عنوان تولیدکننده زعفران)، فارس (ذرت)، گیلان و مازندران (برنج) و... امکان انجام همزمان معاملات در تهران و سایر مناطق فراهم می شود.

اعتراض چین نسبت به اعمال محدودیت تجاری توسط آمریکا

دولت چین باتصمیم آمریکا برای ایجاد محدودیت در مورد واردات منسوجات چینی به این کشور ابراز مخالفت کرده و این عمل را مغایر با معیارهای بین المللی تجارت آزاد دانسته است.

دولت بوش روز گذشته اعلام کرد سهمیه های جدیدی درمورد سه قلم از واردات منسوجات چینی به آمریکا اعمال خواهد کرد.

این تصمیم در پاسخ به درخواست تولید کنندگان داخلی برای اعمال محدودیت در مورد واردات منسوجات چینی و هشدار آنها نسبت به از دست رفتن هزاران موقعیت شغلی در آمریکا اتخاذ شده است.

براساس این گزارش چانگ گوان، سخنگوی بازرگانی چین ضمن ابراز مخالفت با این تصمیم از ایالات متحده خواست برای ممانعت از رجوع چین به سازمان تجارت جهانی اشتباه خود را اصلاح کند.

وی اظهار داشت: اگر این مشکل به صورت دوجانبه حل نشود دولت چین سعی خواهد کرد در چارچوب سازمان تجارت جهانی این مشکل را حل کند.

ونزوئلا از شرکتهای نفتی فعال در این کشور تحقیق و تفحص می کند

ونزوئلا برای مبارزه با گسترش مفاسد مالی واقتصادی در بین شرکتهای نفتی فعال در این کشور تحقیق وتفحص گسترده ای را از این شرکتها آغاز کرده است.

روزنامه فایننشیال تایمز نوشت: تحقیقات اولیه کمیته ویژه مبارزه با مفاسد مالی ونزوئلا حاکی است بسیاری از شرکتهای نفتی خارجی فعال در این کشور طی سالهای ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۷ میلادی مرتکب مفاسد مالی گسترده ای در این کشور شده اند.

تا کنون فساد مالی در مورد بیش از ۳۲ قرارداد نفتی شرکتهای خارجی با شرکتهای نفتی ونزوئلا مشخص شده است.

هوگو چاوز رئیس جمهور این کشور تاکنون بارها از عزم این کشور برای مبارزه با مفاسد مالی گسترده در صنعت نفت این کشور سخن گفته است.

سوئیس در ردیف ۱۰ کشور نخست جهان

اقتصاد سوئیس بار دیگر در جرگه ۱۰ کشور برتر جهان قرار گرفت و به رده هشتم ارتقا یافت، این در حالی است که این کشور در سال پیش از رده نهم به رده چهاردهمین اقتصاد جهان سقوط کرد.

مؤسسه مدیریت لوزان که هر ساله دراین زمینه، اقتصاد ۶۰ کشور جهان از نظر ۳۲۳ عامل را مورد تجزیه و تحلیل قرار می دهد، نتایج تحقیقات خود را منتشر کرد. در گزارش جدید این مؤسسه، سوئیس مجدداً به جرگه ۱۰ کشور برتر درزمینه رقابت اقتصادی بازگشته و از رده چهاردهم به رده هشتم ارتقا یافته و بعد ازکانادا قرار گرفته است.

در این گزارش بار دیگر آمریکا وهنگ کنگ در رأس قرار داشته و سنگاپور نیز به آنها پیوسته است.

سوئیس از سوی این مؤسسه به خاطر افزایش مراودات اقتصادی خارجی نیز مورد تحسین قرار گرفته است.