

مدير عام دائرة العقود والتراخيص البترولية في وزارة النفط العراقية عبد المهدي العميدي يجيب على اسئلة رئيس تحرير Iraq Oil Forum ربي الحصري حول جولة التراخيص الرابعة المقررة في 30-31 ايار (مايو) 2012 وشروط عقد الخدمة للاستكشاف والتطوير بما في ذلك ميزاته وقصوره.

- من غير المؤلف في الصناعة النفطية في العصر الحالي منح عقود للتنقيب عن النفط والغاز على اساس عقد خدمة، ما هي المبررات لمنح هكذا عقد؟

المبرر هو ان الدولة تعتبر عقود المشاركة في الانتاج غير قانونية وغير دستورية لان الدستور ينص على ان النفط والغاز هو ملك للشعب العراقي. وبما ان عقود المشاركة في الانتاج تعطي حق للشركات الاجنبية بنسبة في الانتاج عن طريق نفط الربح لذا تعتبر مخالفة لاحكام الدستور النافذ. هناك ايضا جانب آخر وهو اننا منحنا عقود خدمة بناءا على جولات التراخيص الثلاثة الاولى واصبح هذا هو النمط السائد والمتبع بالنسبة لوزارة النفط. صحيح ان هناك اشكالا في هذه العقود لان المجازفة تكون عالية سواء بالنسبة للشركات او بالنسبة للوزارة عندما نتفق على اجور ربحية مسبقا اذ لا يمكن ان نكون واثقين مئة بالمئة من مدى معقولية هذا الرقم ولا حتى الشركات ستكون واثقة ايضا رغم انها تكون قد ادخلت عنصر المجازفة في حساباتها الا ان من الصعب التنبؤ بحسابات الربح والخسارة.

- هل لانه سياسيا غير مقبول للعراق؟

طبعاً هو سياسيا غير مقبول وهذا يأتي من كونه مخالف للدستور. هناك موضوع آخر يتعلق بالجانب السياسي وهو ان عقود اقليم كردستان كلها عقود مشاركة في الانتاج ولان الوزارة اعترضت على هذه العقود وبررت اعتراضها بان هذا النوع من العقود غير مقبول دستوريا ولا قانونا ولا شرعا لذا لا يمكن لنا اعتماد عقود مشاركة في الانتاج بالنسبة لعقود وزارة النفط.

- كون هناك اعتراض على عقود اقليم كردستان لا يعني بالضرورة ان العيب يكمن في طبيعة العقود نفسها بل ربما كانت تصلح للعراق ككل

اعتراضنا على عقود المشاركة في الانتاج ليس لانها كعقود لا تصلح وانما ربما العكس فبالنسبة للعقود الاستكشافية تعتبر هي الافضل لان ليس هناك هامش من المجازفة لا للوزارة ولا للشركات الاجنبية اذ ان الحقوق ستكون محفوظة للطرفين. وعقود المشاركة في الانتاج بقدر ما يمكن ان تحكم شروطها التجارية والاقتصادية بقدر ما يمكن ان تحافظ على مصلحة البلد وليس بها خسارة. ولكن لان الدستور يقول ان لا مشاركة في النفط فلذا فهي غير قابلة للتطبيق في العراق.

- استخدام عقود الخدمة لعمليات الاستكشاف – كما في عمليات التطوير – يعني انك عمليا تطلب من الشركات النفطية ان تقوم بمقام البنك فتقرضك ما تحتاج وتسترده خلال فترة معينة وفي نفس الوقت هي تقوم بدور شركة خدمات نفطية وليس بدورها كشركة نفطية استثمارية. ما الذي يدفع الشركات النفطية للقبول بلعب هذا الدور في العراق؟

كانت هناك فكرة سابقة انه بدلا من الذهاب الى جولات التراخيص ان يتم استخدام شركات هندسية وخدمات نفطية لتقوم بهذا العمل. ولكن هذه الشركات تعمل بالاجر المدفوع ولن تؤجل مصاريفها فترة من الزمن الى ان تستردها ما يتطلب من الوزارة دفع كلف الاستكشاف اولا باول لهذه الشركات. لذا ذهبنا الى جولة تراخيص وشركات نفطية عالمية لتستثمر وتسترد ما تنفقه فيما بعد.

- ولكن بامكانك ان تقترض من البنك وتقوم بذلك بدل ان تقترض من الشركات النفطية بفائدة ربما كانت اعلى من البنوك.

لا اعرف اذا كانت البنوك العالمية ستقبل باقراض العراق الان لهذا السبب او لهكذا مشاريع ذات محازفة عالية لانها تقوم على الاستكشاف. ولكن هناك جانب آخر الى جانب الامر المالي وهو ان الشركات عندما تقوم بالاستكشاف ستكون اكثر حرصا من شركات الخدمات البترولية على الفعاليات التي ستنفذها لانها ستكون لاحقا المسؤولة عن تطوير كل هذه الحقول. لذا من الناحية الفنية والاعتبارية ستكون هذه الشركات مسؤولة عما انجزته من ناحية الاستكشاف.

- هناك اشكالية في عقود الخدمة برزت من خلال العقود الموقعة الحالية وهي انه لا يوجد سقف للكلف او للانفاق التي تدفعها الوزارة ما يعني انك ربما ستتكلف لتطوير الحقول او الاستكشاف اكثر مما لو كنت منحهم حصة بالانتاج عن طريق عقود المشاركة.

لقد حاولنا في عقد الخدمة للجولة الرابعة معالجة هذا الامر بشكل مختلف عن الجولات السابقة. فبدل ان ندفع كل الكلف التي بصرفها المقاول، وجدنا ترتيب اخر من خلال عقد الجولة الرابعة قد ينجح بشكل اكبر وان كنا سنرى ذلك بالفعل من خلال التجربة. ما قمنا به هو اننا جعلنا جزء من انتاج النفط او الغاز يخصص ككلف بترولية والمشغل او المقاول يستحق اجر ربحية ليس على كل الانتاج وانما على الجزء المتبقي بعد خصم الكلف. هذا يعطي دافع للشركة المشغلة ان تقلل الكلف بحيث يزداد المتبقي مما يحقق ربحية اعلى. وهذا امر مشابه لما هو معمول به في عقود المشاركة في الانتاج. ففي هذه العقود (المشاركة بالانتاج) تتم السيطرة على الكلف - اضافة للتدقيق - لانها تعتبر جزء من الانتاج ويتم خصمه والباقي يخصص لنفط الربح.

- ولكن في نفس الوقت عقد الخدمة يشجع الصرف اكثر كي يبقى معامل الأسترداد (R-factor) اعلى اذ كلما كانت الكلف اعلى سيتمكن المقاول من تحقيق اجور اعلى بسبب الطريقة التي يعمل بها معامل الأسترداد.

هذا صحيح فامكانية المبالغة في الكلف امر موجود حتى في عقود المشاركة في الانتاج اذ ان معامل الأسترداد موجود في هذه العقود كذلك وهو مرتبط بالانفاق والانتاج والمقاول يستفيد من ذلك. ويمكن ان تكون المبالغة في الكلف لصالح المقاول حتى لو اثرت على ما تبقى من الانتاج سواء كان يأخذ اجور ربحية او يأخذ نسبة كنفط ربح فهي لمصلحة المقاول. لكن تبقى عملية تدقيق الكلف من الامور التي يجب ان تمارسها الشركات الاستخراجية بهدف السيطرة على الانفاق. والان بدأت الامكانيات والخبرات تتطور لدى منتسبي الشركات الاستخراجية العراقية بحيث ستكون السيطرة على الانفاق اكثر من بداية تنفيذ العقود السابقة.

- ما هي الحوافز التي يمنحها عقد الجولة الرابعة في صيغته النهائية؟

هناك محفزات كثيرة للشركات المشاركة اذ ان هناك شركات ليس لديها فرص للعمل في العراق خصوصا الصغيرة منها والمتوسطة وهي ترغب في تحقيق مشاريع في العراق. العامل الثاني - وان كنا لا نستطيع ان نحكم من الان - هي معدلات الاجور التي ستقدمها الشركات فاذا كانت المعدلات تحقق لها منفعة مالية وكانت الاجور تتناسب مع ما حددته وزارة النفط فان مصلحتها المالية ستتحقق. اما اذا كانت اجور الربحية التي تسعى اليها اعلى من تلك التي حددتها الوزارة فهي لن تفوز بالعقود ولكنها ايضا لن تخسر شيئا. هناك حافز آخر يتمثل في فترة التطوير خصوصا فيما يتعلق بالعقود الغازية وهي فترة اطول من فترة تطوير النفط. هناك عامل جذب آخر يتمثل في امكانية تصدير الغاز الفائض عن الحاجة اذ عندها يدخل الشريك في اتفاقية منفصلة يتم الاتفاق على شروطها لاحقا. من الامور التي تغيرت ايضا في العقد النهائي بهدف تحفيز الشركات موضوع الحد الادنى للاتفاق والذي كان في الصيغ الاولى محدد بـ 150 مليون دولار لكل رقعة من الرقع ولكن في الصيغة النهائية تم تخفيض الحد الادنى ليصبح ما بين 90 مليون و 130 مليون دولار حسب مساحة كل رقعة. كذلك كان على المقاول اذا لم يحقق اكتشاف تجاري ان يدفع المتبقي من الحد الادنى للاتفاق الذي لم يُصرف وهذا شرط جائر وتم تغييره لان ليس عدلا ان يخسر بسبب عدم وجود اكتشاف وفوق ذلك يدفع المتبقي الذي لم يصرف.

- ما هي العوامل التي تدخل في حسابات وزارة النفط لتحديد اجور الربحية؟

اية حسابات اقتصادية لاي مشروع تعتمد على عاملين: اولا نمط الاستثمار وثانيا نمط الانتاج. وفي هذه الحالة وكما في الجولات الثانية والثالثة، كانت حساباتنا مبنية على افتراضات وكذلك حسابات الشركات مبنية على افتراضات تتعلق بالكلف التي يمكن انفاقها لاغراض التطوير و معدلات الانتاج التي يمكن تحقيقها. والامر هو ذاته في عقد الجولة الرابعة بالاضافة الى انه ستكون هناك كلف ستصرف في مرحلة الاكتشاف والتقييم. استخدام هذين العاملين في الحسابات اصبح امر موثوق بالنسبة لنا من خلال التجربة وهما العاملان اللذان اشارت اليهما الشركات من خلال ملاحظاتها التي قدمتها لنا على الصيغة الاولى. ومن خلال هذه الحسابات حددنا اجر واحد لكل رقعة من الرقع المطروحة للمنافسة.

- هل سيختلف مستوى الاجور عن تلك التي شاهدناها في الجولات الاخرى؟

بالتأكيد ستختلف عن الاجور التي حددناها في الجولات السابقة. فالاجور التي ستحددها الوزارة ستكون اعلى من سابقتها لان الوزارة تقدر ان هذه الرقع مرتبطة بعملية استكشاف، ليس من ناحية الكلف الاضافية وانما ايضا بسبب طبيعة المجازفة التي يتضمنها العمل الاستكشافي. فالمقاول يمكن ان ينفق ملايين الدولارات ولا يجد شيئا وبالتالي سيخسر ما انفق. ولذا لاعطاء حافز للقيام بالاستكشاف، فان الاجور التي ستحددها الوزارة ستكون اعلى مما كانت عليه في الجولات الثلاث السابقة. طبعا هناك حقول ستكون نفطية واخرى غازية والاجور مختلفة في الحالتين ولكنها في الحالتين ستكون اعلى من سابقتها.

- اعتماد اجور الربحية كعامل اوجد للمنافسة يعني انك تطلب من المقاول ان يقرر الاجر المناسب دون معرفة كمية الغاز او النفط التي سيتم اكتشافها كما انه مطلوب منه ان يحدد اجور لن يحصل عليها فعلا الا بعد سنوات خصوصا اذا اخذنا بعين الاعتبار اكتشاف نفطي يخضع لفترة

تجميد او انتظار قد تصل الى سبع سنوات بعد فترة الاستكشاف. كيف يمكن لاي منافس ان يحدد هذا الاجر من الان ودون معرفة حجم الاستثمار المطلوب ولا حجم الانتاج الذي سيقوم به؟

بالنسبة للرقع النفطية ليس بالضرورة ان تكون فترة الأنتظار فعلا سبع سنوات بل قد تكون اقل اذا قررت الوزارة ان تدعو المقاول لتطوير اي اكتشاف تجاري خلال فترة الأنتظار. ولكن بغض النظر عن كونه سيطور وينتج ويسترد الكلف نحن ابقينا في العقد اشارة الى ان المقاول يمكن ان يسترد الكلف بمجرد ان يحقق اكتشاف وتحصل موافقة عليه باعتباره اكتشاف نفطي تجاري وتطلب منه الوزارة الأنتظار لفترة اقصاها سبع سنوات، فان بإمكانه في هذه الفترة ان يسترد الكلف التي انفقها في مرحلة الاستكشاف والتقييم وهي نوعان: كلف خاصة يحصل على فائدة عليها وكلف بدون فائدة. ففي هذه الحالة المقاول حقق اكتشاف ويسترد ما صرفه دون ان يضطر للانتظار سنوات. وفي حالة ان المقاول اقتنع ان ينتظر بدل استرداد الكلف الى ان يطور الحقل ويبدأ بانتاجه فانه يستحصل فائدة على نوعين من الكلف. اذا اعتبر المقاول ان الفائدة مناسبة فهذا القرار متروك له.

- لكن الظروف قد تختلف بعد 12 سنة سواء بالنسبة لسعر النفط الذي يدخل في حساباته او مستوى سعر الدولار عما هو عليه عندما يقوم بالمنافسة

هناك مجازفة في هذا الامر للطرفين اي الوزارة والشركات. على كل من يريد المشاركة ان يقوم بحساباته ويحدد الاجر المناسب له واذا كانت متناسبة مع الاجر الذي نحن وضعناه فاهلا وسهلا به واذا لم يتطابق فهو لن يتورط في الموضوع ولن يتحمل المجازفة. صحيح ان المعادلة صعبة للطرفين لذلك نحن نضع احتمال ان بعض الشركات لن تشارك بسبب هذا الوضع. لكن نحن مضطرون ان نجعل عقدا بهذه الطريقة للاسباب التي شرحتها سابقا.

- قد يكون ثمن ذلك ان لا تشارك شركات كبرى في هذه الجولة وانما فقط الشركات الصغيرة او المتوسطة التي ترغب بموطئ قدم في العراق باي ثمن.

نحن نفضل بالطبع ان تشارك الشركات الرصينة وذات القابلية الفنية والقدرة المالية وان تحال عليها العقود. هذا امر نتمناه ونشجعه. ولكن اذا لم نتقدم مثل هذه الشركات ولم ترغب بالمنافسة او اذا جاءت ارقامها عالية جدا بالنسبة لاجور الربحية التي ستتنافس عليها فاننا في هذه الحالة سنحيل على التي نتقدم بارقام مقبولة. وكانت لنا تجربة في حقل عكاز في جولة التراخيص الثالثة عندما تقدمت شركة توتال 19 دولار للبرميل بينما كغاز طلبت 5.5 دولار واحيل عليها العقد. من خلال التجربة حتى الان لم تتجاوز كغاز على التوقيينات الزمنية ولا زالوا ملتزمين بما نص عليه العقد. ولا زال الوقت مبكر للحكم على مستوى التنفيذ ولكني اعتقد ان هذه الشركات رصينة وترغب بالمحافظة على سمعتها وثبتت وجودها.

- يذكر العقد امكانية ان تقوم الشركات المطورة للغاز بالتفاوض على عقد منفصل لتصدير الغاز الفائض. ما هو الحافز لكي تقوم بالبحث عن اسواق والتعاقد على سعر يعود بالفائدة على الحكومة بالدرجة الاولى وهي لا تملك الغاز اصلا؟

ليس من الضروري ان تملك الشركة الغاز ليكون التصدير مجديا. فعلى سبيل المثال شركة غاز البصرة وهي شركة مشتركة بين غاز الجنوب وشل ومتسوبيشي ستنفذ مشروع كبير لتصدير الغاز هي لا تملك الغاز. فبالامكان ان يتم التصدير من اي حقل غازي بناء على مشروع مشابه لمشروع شركة غاز البصرة. فالمقابل سيشارك في بناء المنشآت والمستلزمات لتصدير الغاز ويكون الاتفاق على امور تحقق مصلحته دون ان يمتلك الغاز. فالاتفاق من خلال تأسيس شركة مشتركة يمكن ان يشمل نسبة من سعر الغاز المصدر للخارج وكذلك مقابل ان يستثمر ايضا في منشآت لتصدير الغاز ويأخذ اجر على معالجة الغاز بهدف التصدير. هذه امور كلها يتفق عليها في حينه.

- في بداية طرح الجولة الرابعة كان هناك تفكير لتحديد اجور الربحية القصوى مسبقا وقبل عقد الجولة. لماذا تغير ذلك؟

هذا صحيح وحصلت مناقشة حول هذا الموضوع ولكن بسبب عدم اليقين بالنسبة للرقم لانه يعتمد على فرضيات تتعلق بالانتاج والكلف فهناك مخاطرة. فاذا حسبت الوزارة رقم عالي اكثر من الشركات فان الشركات ستقدم ارقام عاليه مقارنة في حين انها ربما لو لم يعلن الرقم لكنت ارقامها اقل. وهذا يعني خسارة للوزارة.

- لماذا لا يحدد الاجر في هذه الحالة بعد تحقيق الاكتشاف؟

لان ذلك يعني الدخول في مفاوضات بعد تحقق الاكتشاف والموافقة عليه والموافقة تتطلب معرفة اقتصاديات المشروع والذي يتطلب بدوره معرفة الاجور. ولذلك المفاوضات ستسبق موافقة الوزارة على الاكتشاف التجاري وهذا يعني ان ندخل في مفاوضات ومناقشات والتي برأينا لن تصل الى نتيجة لان الشركات عندها قد تبالغ بالكلف المقدمة ويحصل خلاف بشأنها. وحتى لو في النهاية سيحصل اتفاق فانه سيحصل بعد فترة طويلة من الوقت ونحن لا نملك الوقت ولا الامكانيات. ونحتاج الى الغاز في اسرع وقت ممكن. كما ان حتى الارقام لن تكون دقيقة عندها لانها ستعتمد على بئر او بئرين لاعتماد النموذج الاقتصادي.

- ولكن هذا ما يتم في كل العقود فالمفاوضات دائما تتبع عملية الاكتشاف.

نحن نرى وبناء على الامكانيات المتاحة انه ستكون هناك صعوبة في الاتفاق على هذه الامور في وقت لاحق كما ان عدم الاتفاق على امور صغيرة قد تجعل المفاوضات تطول لفترة طويلة وكما قلت نحن لا نملك وقت ونحتاج لتطوير الغاز وانتاجه في اسرع وقت ممكن ليسد الحاجات المحلية.

- هل هناك آلية لضمان ان لا تكون اجور الربحية عالية جدا او منخفضة جدا؟

هذه هي المجازفة في الموضوع ونحن نتقبلها. الارقام التي سنختارها ستكون مقبولة لنا. في النهاية ما سيحدد اذا كانت الاجور عالية او منخفضة هو كمية المخزون من النفط او الغاز والاحتياطي القابل للانتاج. هذا ما سيؤثر على الارقام وما اذا كانت في مصلحتنا ام في مصلحة المقاول ام في مصلحة الطرفين معا.

- ماذا تتوقع ان يكون معدل العائد على الاستثمار (IRR) بالنسبة للشركات؟

سيكون هناك عائد معقول. فنحن عندما نتعامل مع الموضوع ننظر الى اكثر من مجرد العائد الداخلي اذ نأخذ بعين الاعتبار ايضا صافي القيمة الحالية (NPV) على مشاريع كبيرة ومتوسطة وكذلك النسبة المقبولة لمشاريع صغيرة - على سبيل المثال بقيمة 100 مليون دولار كحد ادنى واكثر- وكذلك (discount profitability ratio) اي كم يربح الدولار من الاستثمار وننظر الى مدى معقوليتها. لذا ننظر الى العوامل الثلاثة في آن معا فاذا كانت تعطي رقم ايجابي فاننا نتجه باتجاه الاجر الذي يحقق ذلك. لن اذكر اية ارقام في هذه المرحلة لان ليس من الممكن ان نعلن العائد الذي اعتمدناه في حساباتنا قبل ان تقدم الشركات عروضها. ولكن في كل الاحوال ليس من المعقول ان نحسب شيء لا يحقق مصلحة للشركات. فليس هدفنا ان تحقق الشركات خسارة لذا لا يمكن ان تكون النسبة 8% او 9% على سبيل المثال لاننا لن نصل الى نتيجة في هذه الحالة اطلاقا. اذ عندها لن تأتي الشركات بارقام نقبلها وبالتالي لن نحيل اية عقود في حين نحن نريد ان نحيل العقود لان من مصلحتنا ان نكتشف الغاز ونطوره وبالتالي من مصلحتنا ان تحقق الشركات عائد معقول. ومن يقدم عرض مبني على خسارة فقط ليحصل على العقد فانه لن يستمر به وسيكون ادائه غير مقبول او سينسحب وهذا ليس من مصلحتنا كذلك.

- بناء على ذلك كيف تقوم ما جرى في الجولات السابقة وما هي الدروس المستفادة؟

الجولات السابقة كانت حرجة واجور الربح لبعض الحقول التي تقدمت بها الشركات وعلى اساسها احييت عليها العقود كانت حرجة، بمعنى انها الحد الادنى من الربح الذي يمكن ان تحققه. مشكلة الاجور الحرجة انه في حالة وجود معوقات او تأخير وبناء على الانتاج المستهدف حسب العقد الذي التزموا به فانها ستؤثر سلبا على العقد. نتمنى في الجولة القادمة ان لا تقدم الشركات اجور بمستوى حرج لان ذلك قد يحصل خلال عملية التنافس. التنافس يدفع الشركات لان تقلل اجورها ولذا حسابات الربح والخسارة تكون حرجة جدا بالنسبة لها. الوزارة ليست مسؤولة عن هذا الامر وانما الشركات هي التي تختار. لذلك اذا خسروا يجب ان لا يحملونا المسؤولية. صحيح هناك حالات يكون تأخير في الالتزامات المترتبة على الوزارة او شركة نفط الجنوب مما يؤدي الى تأخير من ناحيتهم وهذه يمكن ان تأخذها الوزارة بعين الاعتبار.

- هل ستم إعادة صياغة الالتزامات لآخذ هذه الامور بعين الاعتبار؟

ليس في المرحلة الحالية. هناك اسباب ادت الى ذلك فالتجربة كانت جديدة بالنسبة للوزارة وكذلك بالنسبة للشركات. فالوزارة كان لديها امكانيات ما قبل الاحتلال ولكنها لم تعد قائمة وبالنسبة للامكانات الحالية فان التجربة جديدة والخبرة والمؤهلات حاليا لا تتناسب مع حجم العمل والعقود ولذلك كان من المتوقع ان يكون هناك تأخير ومعوقات وهذا ما حصل. ولكن في تقديري ان كل عمليات التأخير التي رافقت تنفيذ العقود في العامين الماضيين ستنتهي خلال هذا العام والعام المقبل واذا كان هناك اي تأخير مستقبلي سيكون محدودا جدا. كذلك اتوقع ان يكون اداء الشركات الاستخراجية في الجنوب والوسط والشمال افضل من السابق بحيث لا يؤدي الى اي تأخير ينعكس على التزامات المقاول المحددة في العقد وبالتالي على استرداده للاجور والكلف. هذا من اهم الدروس التي استفدناها من الجولات السابقة.

- ينص عقد الجولة الرابعة على امكان طلب تأجيل للعمليات البترولية في حال كان الجانب الحكومي غير جاهز ولكن دون تعويض وهو امر يقلق الشركات المشاركة - على سبيل المثال ان لا يكون الجانب العراقي مستعدا لاستلام الغاز عند تطويره.

القضية تعاقدية وهي تدور حول احتمال ان تحتاج الشركة الأستخراجية فترة بضعة اشهر ولكنها لن تؤثر على اقتصاديات المشروع لانها قصيرة ولذا لم نجد ميرر ان يكون هناك التزام على الوزارة في حال كنا في هكذا وضع. وهو مختلف عن تخفيض الانتاج في عقود النفط والتي نصت على ان ندفع الاجور كي لا يتأثر المقاول. الامر في عقد الجولة الرابعة لا يتعلق بتأخير كبير وانما نحن نتحدث هنا عن سبب تشغيلي يؤدي الى تأخير. وليس المقصود انه تأخير ناتج عن عدم قيامنا بالامور المترتبة علينا حسب العقد. نحن سننفذ ما علينا ولكن الاعطال هي التي تدخل تحت هذا البند.

- من سيقوم ببناء وتهيئة البنى التحتية لاستخدام الغاز بعد انتاجه؟

العقد يضع هذه المسؤوليات على المقاول بالتنسيق والتفاهم معنا. المقاول مسؤول عن بناء كل شيء حتى نقطة التسليم وايضا ما بعد ذلك المقاول مسؤول عن بعض الامور التي يمكن ان يستثمر بها ويحصل على استرداد للكلف. هذا محفز للاستثمار في كل المراحل ويضمن ان تكون البنى التحتية جاهزة لانه مسؤول عن تهيئتها. على سبيل المثال اذا كانت نقطة التسليم وسطية ما بين الحقل ومحطة كهرباء ونحن طلبنا استكمال الخط حتى يصل الغاز الى محطة الكهرباء فانه من مصلحته ان يكملها.

- كيف يتم التعامل مع اكتشاف نفطي في حقل غازي او اكتشاف مخزون غاز في حقل نفطي؟

اولا اجور الحقل النفطي تختلف عن اجور الحقل الغازي فاذا كان حقل غاز فان اجور الربحية تكون لحقل غاز وليس نفط وليس من الممكن ان نعطي اجور الغاز لانتاج حقل نفط. كما ان انتاج النفط لن يتم الا بموافقة الوزارة اي ان اي اكتشاف سواء كان بمستوى اكتشاف تجاري او كمية محدودة من النفط يحتاج الى موافقة. لذا ينص العقد ان تطوير و انتاج النفط في هذه الحالة يكون اولاً خاضعاً لموافقة الشركة الأستخراجية وثانياً انه يتم التفاوض والاتفاق على الاجور. والامر نفسه يسري على اكتشاف غاز في حقل نفطي. وهذه حالات استثنائية وليس الاساس.

- تقرر ان تكون فترة العقد 40 سنة للغاز و 30 سنة للنفط، ما هو مبرر اختيار هكذا فترات؟

مبرراتنا هي انه بغض النظر عن كون الغاز يحتاج الى فترات طويلة للتسويق في بعض الاحيان - رغم انه في احيان اخرى يمكن ان نبيع غاز بناء على عقد لمدة 5 سنوات او اقل - رغبت بعض الشركات لاسباب تتعلق بالناحية الاقتصادية ان تكون الفترة طويلة بالنسبة للغاز. كما ان حساباتنا ايضا اظهرت انها افضل بالنسبة لفترات التطوير لان اعادة الكلف تكون على فترة اطول. لذا ليس فيها خسارة للعراق وانما هي مصلحة اقتصادية للوزارة ان تدفع على فترة اطول.

- كم من بين الشركات ال 47 التي تأهلت دفعت رسوم المشاركة وكم منها تأهلت لتكون مشغل؟

حوالي 38 شركة دفعت الرسوم لكي تتمكن من المشاركة منها حوالي 20 تأهلت لتكون مشغل و18 غير مشغل.

- في الصيغة النهائية لعقد الجولة الرابعة نلاحظ ان النص المتعلق بشروط انهاء العقد اصبح اوسع ويشمل توقيع عقود مع غير الحكومة المركزية كما ان تعريف القانون اصبح يشمل امور مثل التعليمات والسياسات التي تقرها الوزارة. هل هذا بسبب التجربة مع اكسون موبيل؟

العقود السابقة كانت تتضمن ذلك ايضا ولكن بشكل غير مباشر ودون ان يترتب عليها التزامات تعاقدية قانونية على المقاول رغم الاشارة الى ان النفط والغاز في عموم العراق هو ملك للشعب العراقي بالكامل، وان الحكومة العراقية التي تمثل مجموع الشعب العراقي هي المعنية بشكل اساسي وحصري باستغلال واستكشاف و انتاج الثروة النفطية والغازية. هذه كلها موجودة. ما حدث هو انه جاء موضوع اكسون موبيل الذي سبق اعداد العقد بصيغته النهائية وتوقيعها عقود مع اقليم كردستان لذا اردنا ان يكون هناك شرط تعاقدى او التزام تعاقدى قانوني - وان كان التعاقدى يسبق القانون لان ما هو تعاقدى يؤخذ به قانونا - فاردنا ان يكون هناك التزام على الشركات التي توقع عقود مع وزارة النفط او تؤهل من قبلها ان لا تعمل في اي منطقة في العراق، وليس حصرا في اقليم كردستان، دون حصولها على موافقة الحكومة الاتحادية ممثلة بوزارة النفط العراقية. فكانت الفقرة الاضافية في موضوع انهاء العقد هو ان الشركة التي تخرق القانون او التي تدخل في اتفاقيات وعقود مع جهات اخرى لتطوير حقول نفطية او غازية دون موافقة الحكومة سينهى عقدها وتخسر كل حقوقها الموجودة في العقد. هذه الامور اصبحت واضحة في العقد الحالي وهي احد الدروس المستفادة مما حصل مع اكسون موبيل.

1

- هل كان توقيع اكسون موبيل او غيرها عقود مع اقليم كردستان امر غير متوقع عند اعداد صيغة العقود السابقة؟

نحن لم نكن نتخيل ان شركات خصوصا اذا كانت مثل اكسون موبيل لديها سمعتها ووزنها العالمي ان تقدم على عمل مخالف وتجاوز على صلاحيات وسياسة وزارة النفط والحكومة الاتحادية وعدم الامتثال لها. فالمخالفة هنا واضحة. لم نكن نتوقع امر كهذا من اي من الشركات ولا زلنا لا نتوقعه من شركات مماثلة. كما اننا لا زلنا في نزاع مع اكسون ولم ينتهي الموضوع رغم انه اخذ وقت طويل.

- اثير خلال مناقشات الصيغ الاولية للعقد موضوع وجود اكثر من اكتشاف في منطقة تعاقدية واحدة وكيفية التعامل معه. كيف تم التعامل مع الامر في الصيغة النهائية للعقد؟

المشكلة الاساسية التي اثيرت كانت تتعلق بتحديد 200 مليون برميل مكافئ كحد ادنى للانتاج خلال مدة العقد او فترة الانتاج اي 20 سنة للنفط او 30 سنة للغاز. فقد حددنا ان المقاول يجب ان يثبت ان الانتاج من الحقل بعد الاكتشاف التجاري لا يقل عن 200 مليون برميل مكافئ خلال فترة التطوير. الموضوع الذي اثار الشركات هو انها قد تحقق اكتشاف تجاري بهذه الكمية من الانتاج لكن قد تكون هناك اكتشافات اخرى لا تصل الى 200 مليون برميل من النفط المكافئ فماذا يكون مصيرها في هذه الحالة. اي هل تحصل موافقة الوزارة على اعتبارها اكتشاف تجاري ام لا. عالجنا هذا الموضوع في النسخة النهائية من العقد اذ اعتبرنا انه بغض النظر عن الحد الادنى اي 200 مليون برميل مكافئ خلال فترة التطوير فانه يمكن للشركة الاستخراجية ان

توافق على اعتبار الاكتشاف تجاري على ان تأخذ بنظر الاعتبار تطويره وانتاجه ضمن منطقة تطوير قائمة. واذا لم يكن الاكتشاف هو نפט في حقل نفطي او غاز في حقل غازي فان بالامكان تطبيق الامر ذاته اذ عندها قد نقبل بتطويره حتى لو كان الانتاج اقل من 200 برميل مكافئ خلال فترة التطوير.

- ما هو الاساس لاختيار 200 مليون برميل مكافئ خلال فترة التطوير لتحديد اذا كان الاكتشاف تجاريا ام لا؟

الاساس في اختيار 200 مليون برميل لتحديد الاكتشاف التجاري هو بالمقارنة مع حقل السبية. فحقل السبية في تقديراتنا يمكن ان ينتج 200 مليون برميل نפט مكافئ من الغاز لذا اخترناه كاساس لانه كان اصغر حقل عرض في كافة الجولات السابقة واعتبرناه القاعدة للموافقة على اي اكتشاف تجاري. بالاضافة الى ذلك نحن قمنا بدراسة جدوى في حال اكتشاف حقل غازي ينتج 200 مليون برميل نפט مكافئ لمعرفة ما اذا كان هناك جدوى اقتصادية من تطويره وذلك حتى نثبت للجهات التي تطلب هكذا معلومات ان هناك جدوى اقتصادية وان بالامكان تطوير حتى حقل صغير كهذا. لذلك رغم اصرار الشركات على وضع رقم اقل من ذلك الا اننا اخترنا ان يكون هذا هو الاساس واي رقم اقل لن يكون تجاري او اقتصادي بحيث يسمح للوزارة بتطوير هكذا حقل دون ان تتحمل كلف مبالغ فيها على كميات قليلة من الغاز.

- ينص العقد على ان الخيار الاول هو ان يكون الدفع للشركات عينا بالنفط وليس نقدا ما لم تقرر الشركة الاستخراجية غير ذلك وهو امر يختلف عما جرى في العقود السابقة. ما هو الدافع لهذا التغيير؟

المبرر هو ان انتاج العراق من النفط سيزداد في الفترة التي ستبدأ فيها هذه الحقول بالانتاج وسيكون الانتاج كبيرا اذا افترضنا الحفاظ على التزامات التطوير والانتاج المنصوص عليها في عقود الجولتين الاولى والثانية اي ما يزيد على 10 مليون برميل يوميا او اكثر. تعتبر هذه كمية كبيرة لتسويقها ويجاد الاسواق لاستيعابها بالاضافة الى التعامل معها من حيث النقل والخزن والموانئ ولذا فان اضافة انتاج حقول نفطية جديدة ضمن هذه الجولة سيضيف الى كميات النفط المنتج وبالتالي سيكون علينا ان نجد مشترين جدد. لذا فان الدفع نقدا يقتضي ايجاد المشترين ومن ثم تسديد ما علينا. فوجدنا ان من الافضل ان تكون الشركات المشغلة العاملة في الحقول هي المشتري الجاهز للنفط المنتج وبذلك نتخلص من موضوع البحث عن اسواق جديدة ومشتريين جدد ومن هنا نص العقد على الدفع عينا بالنفط الخام بدل نقدا.

- لماذا الغي الشريك الحكومي في العقد الجديد؟

عندما نصت عقودنا السابقة على وجود شريك حكومي في كل عقد كان الهدف منه ليس اقتصاديا ولا تجاريا رغم الانطباع السائد. فعندما ندفع اجر 10 دولار للبرميل الواحد على سبيل المثال وكانت حصة الشريك الحكومي هي 25% فان ما يحصل عليه المشغل هو عمليا 7.5 دولار. بينما بدون وجود الشريك الحكومي فاننا ندفع فقط 7.5 دولار. اذن فان حصة الشريك الحكومي تتحملها الوزارة او الدولة كانما هي تدفع لنفسها دون ان تحقق مصلحة اقتصادية او مالية. الجانب الاخر المهم هو تطوير الامكانيات والخبرات لدى منتسبي وزارة النفط من ناحية دخولهم كشريك للمقاول من حيث الاطلاع على الخطط وبرامج العمل والميزانية والكلف فكان هدفنا هو تطوير

الامكانيات بحيث نصل بمنتسبينا الى مستويات من الخبرة الادارية والتدقيقية. لذا خلاصة القول ان وجود الشريك الحكومي يؤدي الى زيادة اجور الربحية ورفع الشريك الحكومي من عقد الجولة الرابعة هو بغرض تخفيض اجور الربحية الى الحد المقبول اذ ان اعلى اجور ربحية كانت في الجولات السابقة هي 7.5 دولار للبرميل ما يعني اننا قد نظهر هذه المرة وكأننا نضاعف الاجور 3 او 4 مرات لتصبح عند الحد المقبول. لذا كان من الافضل ان نلغي الشريك الحكومي لتقليل هذه الاجور.

- **ينص العقد على هبة للتوقيع ولكن ليس على هبة للاكتشاف كما هي العادة في عقود الاستكشاف. لماذا؟**

لان اية مبالغ يدفعها المقاول ستعكس على اجور الربحية. نحن عملنا حساباتنا بناء على وجود هذه الهبة وفي حال عدم وجودها وتبين لنا مدى تأثرها لذا الارقام التي وضعت تمت بعناية بحيث لا تزيد اجور الربحية بشكل مبالغ فيه كما اننا اخترنا الارقام التي لا تؤثر. هناك فهم خاطئ حتى فيما يتعلق بهذه الهبات وكان المقاول يدفعها من جيبه وهي ليست كذلك اذ انها تسترد ضمن اجور الربحية.

- **اذا لماذا وضعت هبة التوقيع في العقد؟**

هي وضعت في العقد اولا لانه تقليد وثانيا لانها اموال اضافية تاتي للدولة وتسترد على فترات طويلة لانها ستدفع بعد سبع سنوات عندما يبدأ التطوير وتسترد خلال 20-30 سنة وهي ليست مبالغ كبيرة لان اعلى هبة هي 25 مليون دولار. العقود السابقة تختلف لان الشركات رغم خبراتها وامكانياتها العالية الا انها دخلت في عقود الجولة الاولى والثانية مجردة من خبرتها المالية لان الارقام واجور الربحية التي طلبتها واطئة جدا. نحن في حينها اجرينا حساباتنا ولم ندخل هبة التوقيع فيها او في التدفقات النقدية بل حسبنا على اساس ان هبة التوقيع تأتي من جيب المشغل ولم يدخل التعويض في حسابنا بما في ذلك الجولات الثلاث (ما عدا حقل الرميلة). وربما كان ذلك تفكير وطني مبالغ به. لذا فهي دفعتها من جيبها لاننا لم ندخلها في الحساب ومع ذلك فان الشركات قدمت اجور ربحية اقل من الأجر التي حددتها الوزارة. لكن في الجولة الرابعة لانه استكشاف ولاننا نريد ان ننصف الشركات ونحاول ان يكون العقد اكثر جذبا للشركات.