

دکتر عباس ملکی کارشناس ارشد روابط بین الملل انرژی در گفتگو با "دنیای انرژی" مطرح کرد،

ضرورت توسعه تجاری و استراتژی انرژی ایران با جهان

مریم میخانک بابایی - دنیای انرژی



موضوع استراتژی بین المللی انرژی، چیدمان ساختاری هدفمند برای پیاده سازی روابط بین الملل در راستای کسب منافع تجاری از کالا و خدمات است. استراتژی انرژی در حوزه بین الملل علاوه بر طراحی ساختاری برای نیاز امروز به موضوعات آینده انرژی هم می پردازد. ایران که دارنده بزرگترین ذخایر هیدروکربوری دنیاست از زمان پیدایش نفت، خواه ناخواه درگیر چیدمان این استراتژی بوده و با گذر زمان به دلیل تغییر سیاستگذاری های داخلی و بین المللی این استراتژی هم تغییر یافته است تا بتواند وضع موجود را همسو با منافع ملی پیش ببرد. با این مقدمه، می توان در حال حاضر استراتژی بین المللی انرژی را این گونه ارزیابی کرد که کشور ما به دلیل تحریم ها ظالمانه هر گونه استراتژی را مجبور است بر مبنای تحریم ها طراحی و اجرا کند و بعضا به دلیل ماهیت و تغییر ابعاد تحریم ها نیز ناچار است تغییری در استراتژی خود بدهد. در واقع روابط تجارت بین الملل در منطقه و جهان برای مبادلات کالای انرژی موضوع پیچیده و حیاتی است که سیاستگذاران مجبور به بررسی و ارزیابی آن در دوره های مختلف هستند. از جمله کالاهایی که کشور ما طی این سال ها با وجود تحریم ها توانسته است منابع ارزی قابل توجهی را کسب کند صادرات محصولات پتروشیمی و فرآورده های نفتی است. فروش مواد خام پتروشیمی که علاوه بر بالابودن ارزش افزوده و ایجاد رقابت، توانسته است منافع را برای ایران و شرکت های ایرانی خلق کند و تولیدکنندگان ایرانی توانسته اند در این فروش و تجارت انبوه بازارهایی را برای فروش محصولات خود حفظ کنند. با این توضیح می خواهیم به بررسی این رویداد بپردازیم که روسیه پس از جنگ با اوکراین به دلیل تحریم های جهانی بویژه اروپا، بر روی صادرات محصولات خود متحمل هزینه های زیادی شده است؛ اما با این وجود برای جبران ناترازی تجاری خود به برخی از بازارهای دیگر تجار از جمله ایران وارد شده است تا از این طریق بتواند با ریزینی بیشتر محصولات بیشتری را به فروش برساند و منفعی را کسب کند. یکی از استراتژی روسیه برای این کار تخفیفات بالایی است که به برخی از کالاها منظور می کند تا با ایجاد بازار رقابتی محصولات خود را به راحتی به فروش برساند. در حالی که تولیدکنندگان ایرانی در مواجهه با این تخفیفات روسیه و کاهش قیمت کالاهایشان بعضا مجبور به عقب نشینی می شوند و علی رغم میلشان شاید بازار را به نفع روسیه واگذار کنند. این موضوعات و پرسشی که مطرح می شود این است که تجار ایرانی برای روبرویی با این رویه چه رویکردی را اتخاذ کنند و به عبارتی چه استراتژی را برای فروش محصولات خود به کار ببرند. برای یافتن این پرسش و یافتن راه حلی حساب شده به سراغ دکتر عباس ملکی دانشیار سیاستگذاری انرژی دانشگاه صنعتی شریف رفتیم تا از او که سبقه طولانی در حوزه اقتصاد بین الملل انرژی داشته است بخواهیم تحلیلی جامع برای این موضوعات ارائه دهد.

اخیرا از تجار و صادرکنندگان متانول شنیده می شود که روسیه کالای متانول خود را به چین با قیمت هایی کمتر از ایران صادر کرده است و این موضوع باعث شده است تا قدرت چانه زنی ایران برای فروش و صادرات محصولی مثل متانول از ایران سلب شود. شما که مدت ها در حوزه روابط بین الملل در بخش انرژی فعالیت مطالعاتی و اجرایی داشته اید بفرمایید که شرکت ها و یا بعضا دولت ها برای طراحی استراتژی بین المللی و حفظ منافع ملی چه کاری باید انجام دهند؟

ببینید نفت و گاز و همه فرآورده های ناشی از آن ها گرچه همه در زمره کالا محسوب می شوند و قاعدتا ما باید این نوع از کالاها را در قالب موضوعات اقتصادی به لحاظ بررسی قیمت گذاری در عرضه و تقاضا بسنجیم اما باید گفت در بازارهای بین المللی این مفاهیم اقتصادی به طور کامل تحلیل نمی شوند و ما نمی توانیم بررسی درستی از وضعیت این مبادلات کالایی ارائه دهیم. منظور این است که در اقتصاد اگر یک نفر کالایی را بفروشد نفر دیگری اگر بپاید همان کالا را با قیمت کمتر بفروشد موضوع رقابت مطرح می شود و ممکن است در فروش و مبادلات کالایی آن افراد تاثیر بگذارد اما در بازار بین المللی انرژی این گونه نیست. در صنعت انرژی و بازار مرتبط به آن هر چه قدر با رقبای خود همکاری کنیم اتفاقا بهتر است. زیرا بحث های انرژی به بخش های اقتصادی محدود نمی شود. در این عرصه موضوعات امنیت انرژی، سیاستگذاری انرژی مربوط می شود که این موضوع سیاستگذاری به بحث هایی مثل ژئوپلتیک، خطوط لوله، حاکمیت کشورها بر مناطق و منابع و کلا بازارهای مختلف مربوط می شود که جمیع اقدامات را تحت تاثیر خود قرار می دهد. بنابراین اگر

“

در حالی که نهایتا بعد از سال ۲۰۳۰ نمی توانیم فرآورده فسیلی در دنیا بفروشیم زیرا دیگر مشتری قابل توجهی ندارد. پس هر چه لازم است باید در توسعه روابط تجاری بیشتر کار کنیم و فعالیت و روابط مان را توسعه دهیم و شاید نیاز به ریزنی و ارتباطات جدیدتری باشیم

”

روسیه فروشنده کالاهای مشابه نفت و گاز ایران است این رقیب به حساب نمی آید این نوعی همکاری است. این بدان معنا نیست که ما نگران باشیم که منافع ما کم شده است. نمونه مورد نظر اوپک پلاس است. در اوپک پلاس مجموعه ۲۳ کشور که همه تولیدکننده نفت هستند و تردیدی وجود ندارد که یکی از دلایلی که نفت خام در کریدور ۸۰ دلار است، چون سیاستگذاران اوپک پلاس منطقی و عقلایی بوده و این قیمت را تا این مقدار بالا نگه داشته اند. پس بین ایران و روسیه که هر دو تولیدکننده نفت و گاز هستند این همکاری در دنیای معاصر باعث می شود منافع ملی هر دو کشور ارتقا یابد.

پس شما می گوید در دنیای بین المللی ورود به بازارهای یکدیگر گاهی اوقات کارشکنی محسوب نمی شود و بعضا ممکن است این نوع اقدامات به نفع یکدیگر باشد؟

مثل این است که فکر کنیم و انتظار داشته باشیم مغازه داری مثلا کالایش را به نفع مغازه دیگری بفروشد که اصلا این گونه نیست. بر اساس تئوری بازی، نتایج نشان داده می شود و هر دو کشور سود می برند به ویژه این سودآوری در بازار متلاطم انرژی بیشتر خود را نشان می دهد.

ایران تا چه حد می تواند این استراتژی انرژی خود در دنیا را به نفع خودش پیش ببرد؟ آیا در این بازار متلاطم انرژی تئوری بازی را خود طراحی می کند؟

ببینید سوال این است که ما در بازار تجارت، اشکالات خودمان را رفع می کنیم یا انتظار داریم همه دنیا تغییر کند تا ما منافع خودمان را داشته باشیم؟! که قطعاً مورد دوم که همه دنیا تغییر کند تا ما منافع



یعنی می فرمایید دولت باید اقدامات جدیدی انجام دهد؟ حضور پررنگ شرکت های ایرانی در بازارهای بین المللی را چگونه ارزیابی می کنید؟

دقیقا می خواستم عرض کنم که انتظار ما پس از رایزنی های سیاسی دولت به شرکت ها هم معطوف می شود. مثلا ببینید شرکت های خصوصی ترکیه در بخش انرژی در حوزه تجارت چه کارهای خوبی انجام دادند اما شرکت های ایرانی که منابع غنی دارند چه کردند؟ باید توسعه تجاری و استراتژی انرژی را در دنیا گسترش دهیم.

با محدودیت های تحریم چه کار باید کرد؟

اگر دائم به این بیاندیشیم که تحریم هستیم که نباید اصلا کاری انجام دهیم. وقتی متوجه شدیم محدودیت تحریم داریم باید بگردیم و راه های جدیدتری را دنبال کنیم. اگر بگوییم که تحریم هستیم و دست روی دست بگذاریم که نمی شود. به اعتقاد من تحریم ها یک تجربه بزرگ جامعه بشری در ۳۰ سال اخیر تاکنون بوده اند. تحریم های ما از سال ۱۳۹۰ نشان داده اند که در کشور چگونه توانستیم هوشمندانه، تحریم های پیچیده تری را دور بزیم و انواع راه های دور زدن تحریم را هم یاد گرفتیم. پس می شود در زمان تحریم هم کاری کرد. شاید سخت باشد اما شدنی است. مثلا روسیه را ببینید که تحریم است اما در مصر فروشگاه نفتی باز کرده است و مصر هم از صنعت انرژی روسیه بهره می برد اما ما چه کردیم فقط شعار دادیم و فقط به داخل نگاه کردیم و مصرف کردیم. باید حداقل ۲۰ درصد از فروش فراورده و محصولاتمان را برای بازاریابی بگذاریم. شرایط مذاکره با دیگر شرکت ها را فراهم کنیم. از سوی دیگر بخش سیاست خارجی کشور باید به کمک تجار و صنعتگران ایرانی بیاید. همانطور که می دانیم اگر یک تاجر ترک در ترکمنستان دچار مشکل شود بدون تردید سفیر آن کشور از مراجع حقوقی و قانونی دنبال تاجر خود می شود تا مشککش را حل کند. اما آیا سفیر ایرانی در دنیا چنین دغدغه ای دارد؟ چه قدر به فکر این است با شرکت های مختلف خارجی ملاقات کند و آن ها را به ایران دعوت کند. به هر حال تحریم یکی از عوامل پیشران در صنعت انرژی ما بوده است.

درآمد نفت و گاز روسیه از دوره تحریم ها یعنی از ۲۴ فوریه ۲۰۲۲ با شروع جنگ اوکراین ۱.۵ برابر بیشتر شده است. با وجودی که خطوط لوله گاز روسیه قطع شده است، سقف قیمت فروش محصولات برای کالاهای روسی به دلیل تحریم ها تعیین شده است ولی می بینیم که این کشور کار خود را انجام می دهد و در فضای تحریم هم توانسته است منافع قابل توجهی را کسب کند. بنابراین محدودیت عامل تعیین کننده نیست و می شود. در هر شرایطی باید روابط تجاری با کشورها برقرار کرد به شرطی که هدفگذاری فروش و کسب درآمد بیشتر را از بازارهای انرژی دنیا داشته باشیم.

مصر به آمریکا و عربستان سعودی وابستگی بسیار زیادی دارد ولی شاید کسی باور نکند که میزان واردات نفت خام مصر از روسیه در سال ۲۰۲۲ نزدیک به ده برابر بالاتر از سال ۲۰۲۱ بوده است. یعنی مصر به صورت عقلایی تصمیم گرفته است تا از ایجاد بازاری در نزدیکی به کانال سوئز استفاده کند و آن را محلی برای عرضه نفت خام خودش به کار ببرد. برای مصر چه فرقی می کند که این نفت خام را از روسیه، عربستان و یا از دیگر کشورها بگیرد چون می خواهد به انرژی تبدیل کند و به مصرف حرارتی و سوخت کارخانه ها و خانه ها برساند. پس منافع را در نظر می گیرد که این مهم است. مثل ضرب المثل جالبی که در فرهنگمان داریم که می گوید گربه آن است که موش بگیرد.

منظور شما این است که موضوعات اقتصاد و منافع ملی و آینده کشور باید در نظر گرفته شود و خیلی به موضوعات سیاسی در تجارت بها ندهیم؟

من سال ها در بخش بین الملل شرکت ملی نفت بودم و به جرات می گویم ما عادت کردیم که مشتری بیاید و نفت و فراورده از ما بخرد. درحالیکه این ما هستیم باید برویم و بازاریابی کنیم به خصوص با رقبای خودمان. باید هر چه زودتر با عربستان سعودی مشکلاتمان را حل کنیم. ما نفت و گاز را در زیرزمین محدود و محصور نگه می داریم درحالی که نهایتا بعد از سال ۲۰۳۰ نمی توانیم فرآورده فسیلی در دنیا بفروشیم، زیرا دیگر مشتری قابل توجهی ندارد. پس هر چه لازم است باید در توسعه روابط تجاری بیشتر کار کنیم و فعالیت و روابط مان را توسعه دهیم و شاید نیاز به رایزنی و ارتباطات جدیدتری باشیم.

“

اگر بخواهیم برای منافع و تجارت، فقط مسائل سیاسی را مدنظر قرار دهیم که نمی شود. همانطور که همه می دانیم کشور مصر به آمریکا و عربستان سعودی وابستگی بسیار زیادی دارد ولی شاید کسی باور نکند که میزان واردات نفت خام مصر از روسیه در سال ۲۰۲۲ نزدیک به ۱۰ برابر بالاتر از سال ۲۰۲۱ بوده است

”

که متضرر شود چون هزینه تولید نفت و گاز روسیه از تولید نفت و گاز ایران بیشتر است. دوم اینکه ما به عنوان تولیدکننده مستقل باید کاری کنیم که ابتدا مشتری های خودمان را بشناسیم. با کشورهای متنوعی کار کنیم تا منافعمان حفظ شود. مقداری با چین، و یا مقداری با هند، برزیل و یا کشورهای منطقه، به عبارتی باید همکاری گسترده تر شود. البته این را هم می دانیم که مسائل سیاسی هم مانع است، اما باید منافع ملی را مدنظر قرار دهیم.

ببینید اگر بخواهیم برای منافع و تجارت، فقط مسائل سیاسی را مدنظر قرار دهیم که نمی شود. همانطور که همه می دانیم کشور

کسب کنیم اساسا امکان پذیر نیست. ایران در زمینه کالاهای مرتبط با انرژی، دارای منابع زیادی است. مجموع ذخایر ثابت شده نفت خام ایران بعلاوه ذخایر گاز طبیعی ایران بر اساس یک واحد مشترک از همه کشورهای دنیا بیشتر است. بنابراین اگر ایران نتواند مثلا متانول خود را بفروشد و فکر کند رقیبی در دنیا بازار او را گرفته است که باید ببیند اشکال خود در بازاریابی چگونه بوده است. منظوم این است که هر چه قدر روسیه کالای تولیدی مشابه ایران را در دنیا ارزان تر هم بفروشد باز که نمی تواند کل نیاز چین را تامین کند؛ چون چین کارخانه دنیاست. از سویی دیگر چینی ها مانند همه کشورهای دنیا برای حفظ امنیت خودشان به دنبال تنوع سازی هستند. چین همه تخم مرغ هایش را در یک سبد نمی گذارد، کما اینکه ما هم سعی می کنیم این تنوع سازی با همه کشورهای دنیا را در روابط بین الملل مان پیاده سازی کنیم. پس یک بازار رقابتی است.

رویه ایران با توجه به تجربه ای که از انرژی در دنیا دارد در حوزه تجارت چگونه ارزیابی می شود؟

مدیریت و تجربه کاری یکی از موضوعات اساسی است که در تجارت نفت به ما کمک می کند. البته ما تجربه کاری بسیاری در تجارت داریم. شما بررسی کنید می بینید که بسیاری از لغاتی که چینی ها در تجارت استفاده می کنند فارسی است و سالیان سال از ایران وارد فرهنگ لغاتشان شده است. پس ما در تجارت می توانیم بسیار قوی عمل کنیم البته بعد از پیدایش نفت ما به راحت طلبی عادت کردیم والا ایرانیان تاجران کارکشته و حرفه ای بوده اند. اگر بخواهیم به سوال اول شما برگردم، روسیه هر چه قدر تخفیف بدهد باز این قدری نیست

