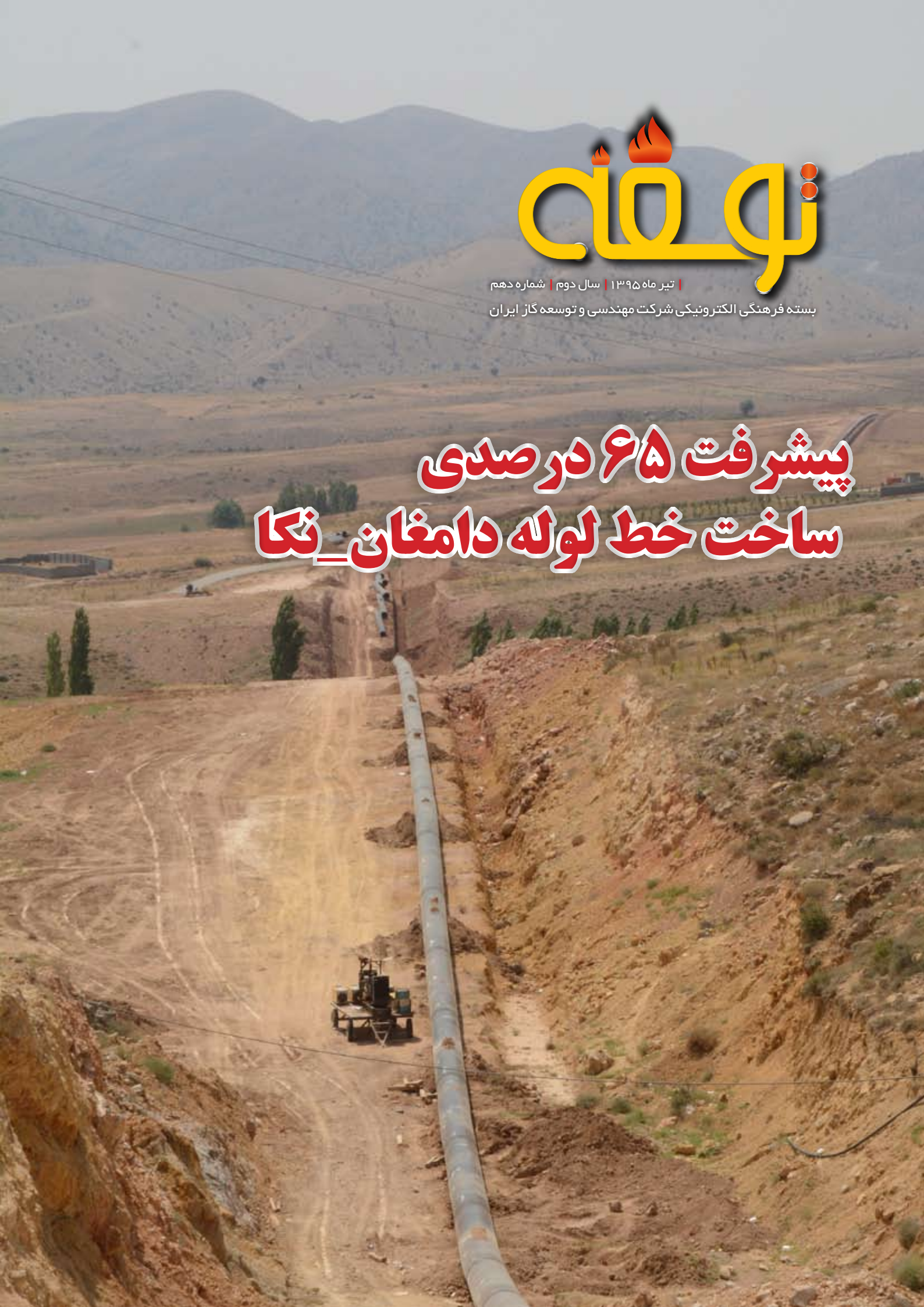


نوفته

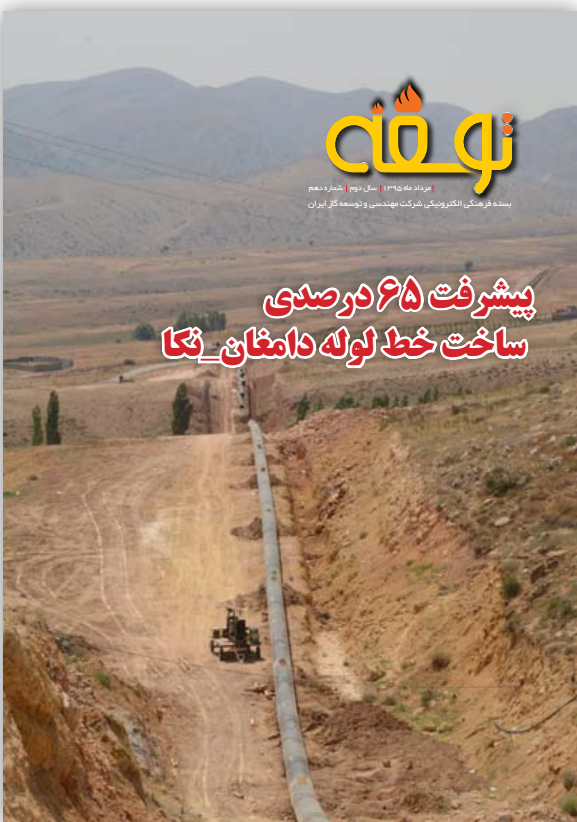
تیر ماه ۱۳۹۵ | سال دوم | شماره دهم

بسته فرهنگی الکترونیکی شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران

پیشرفت ۶۵ درصدی ساخت خط لوله دامغان_نکا



پیشرفت ۶۵ درصدی ساخت خط لوله دامغان_نکا



نوه قه

بسته فرهنگی

فهرست

یادداشت

صنعت گاز ۵۰ ساله شد



۱۰۸ سال پیش بود که نخستین چاه نفت ایران در مسجد سلیمان به بهره برداری رسید و حجم زیادی از گاز به همراه آن تخلیه شد که در آن زمان به دلیل نداشتن صرفه اقتصادی این گازها سوزانده می شد.

در سال های بعد، با توجه به اهمیت این سوخت، استفاده از گاز طبیعی برای تأمین سوخت و

مصارف منازل سازمانی در مناطق نفتخیز از جمله مسجد سلیمان، آغاچاری، هفتگل و آبادان مورد توجه قرار گرفت و در کنار فعالیت های اصلی تولید، انتقال و پالایش نفت خام در نواحی جنوبی ایران، فعالیت های محدودی برای تهیه و به عمل آوردن گاز طبیعی توسط شرکت های عامل انجام می شد.

۵۰ سال پس از کشف نفت و گازهای همراه در مسجد سلیمان، طی قراردادی در مقابل احداث کارخانه ذوب آهن از سوی شوروی در ایران، گازهای همراه نفت استخراج شده با خط لوله به این منطقه منتقل شد. در ادامه اجرای خط لوله صادرات گاز به شوروی، کارخانه سیمان شیراز نخستین کارخانه ای بود که به شبکه گاز پیوست و به تدریج گازرسانی به سایر شهرهای طول مسیر خط لوله صادراتی نیز در دستور کار قرار گرفت. به این ترتیب گازی که ۵۰ سال می سوخت و هدر می رفت وارد شبکه گازرسانی کشور و خانه های مردم شد. در ادامه با کشف منابع گازی جدید در کشور، ایجاد ساختاری مرتبط با گاز احساس شد تا امور این حوزه را به صورت مستقل در دستور کار قرار دهد که بر این اساس در اسفندماه ۴۴، شرکت ملی گاز ایران تأسیس شد.

هم اکنون این شرکت ۵۰ سال دوم فعالیت خود را آغاز کرده و در این سال ها با فراز و فرودهایی همراه بوده است. با تلاش کارکنان توانمند شرکت ملی گاز ایران طی سال های گذشته، اکنون ۷۰ درصد سبد انرژی کشور به گاز اختصاص یافته و این شرکت به عنوان یکی از ۱۰ شرکت بزرگ خاورمیانه محسوب می شود.

با ورود به ۵۰ سال دوم فعالیت صنعت گاز و توسعه گازرسانی در بخش های مختلف کشور، هم اینک برنامه ریزی برای حضور موثر در بازار جهانی در دستور کار قرار گرفته تا در سال های آینده، نهالی که سال ۴۴ کاشته شد به درختی توانمند در عرصه های بین المللی تبدیل شود.

سردبیر

- ۳ پیشرفت ۶۵ درصد ساخت خط لوله دامغان_نکا
- ۴ و ۵ بازدید مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران از خط لوله دامغان_نکا
- ۶ و ۷ زمان برگزاری مناقصات با رعایت الزامات قانونی کاهش می یابد
- ۸ برگزاری برنامه های فرهنگی، سرمایه گذاری سودآوری برای شرکت است
- ۹ ایجاد ذهنیت مثبت بین مراجعه کنندگان در بدو ورود به شرکت
- ۱۰ با چند راهکار ساده گرماده نشویم
- ۱۱ توصیه های سنتی برای مقابله با گرمادگی
- ۱۲ تلاش برای تغییر مدل تجاری گاز پروم

شناسنامه

صاحب امتیاز: شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران

مدیر مسئول: حسن منتظر تربتی

سردبیر: محمد عسگری

مدیر اجرایی: مسعود علی گل

پیشرفت ۶۵ درصدی ساخت خط لوله دامغان_ نکا



پیشرفت اجرای خط لوله ۱۷۰ کیلومتری دامغان_ نکا در حالی از ۶۵ درصد فراتر رفته که با بهره برداری از این پروژه شاهد تقویت گازرسانی به شمال کشور خواهیم بود.

پس از اتفاق هایی که سال ۸۶ رخ داد و گاز ترکمنستان قطع شد، شرکت ملی گاز ایران تصمیم گرفت شبکه گاز منطقه شمال کشور را از چند محور پشتیبانی کند و براین اساس اجرای پروژه در سه محور در دستور کار قرار گرفت.

براین اساس، محور نخست، میامی به دشت بود که شبکه استان گلستان را تقویت می کرد. محور دوم رشت بود که برای تحقق آن خط لوله سوم سراسری تا این منطقه اجرا و این منطقه از سمت گیلان تقویت می شد. محور مرکزی نیز قوشه به نکا بود که مستقیماً مازندران را تقویت می کند.

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران درباره این خط لوله می گوید: این خط لوله به دلیل اینکه در مناطق کوهستانی، جنگلی و صعب العبور، اجرامی شود از جمله پروژه های ویژه و دشوار این شرکت بشمار می رود.

حسن منتظر تربتی می افزاید: باوجود مشکلاتی که در ابتدای کار در زمینه فاینانس و تامین منابع مالی پروژه از خارج شرکت وجود داشت، شرکت ملی گاز ایران تصمیم گرفت به دلیل اهمیتی که این پروژه دارد اعتبار آن را از منابع داخلی تامین کند و به همین خاطر نیز اجرای پروژه شتاب گرفت.

براین اساس، هم اکنون لوله مورد نیاز این خط تولید و به صورت خام در کارخانه موجود است. از سوی دیگر، بخشی از این لوله ها پوشش شده و حدود ۱۰۰ کیلومتر از لوله به پروژه ها ارسال شده و مابقی نیز در حال پوشش است.

بهره برداری برسانیم.

وی در ادامه با اشاره به دیگر پروژه های گازرسانی در دستور کار برای شمال کشور یادآور می شود: با توجه به اینکه خط لوله سوم سراسری به موازات این خط لوله تا رشت رسیده، امسال پروژه دیگری نیز با عنوان رشت_ سنگر تعریف کرده ایم.

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران ادامه می دهد: این خط لوله نیز کمک می کند مصارف استان گیلان را از مازندران جدا کنیم تا از این طریق بتوانیم گاز بیشتری را از طریق خط سوم سراسری به مازندران برسانیم.

مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران با بیان اینکه جوشکاری ۸۰ کیلومتر از خط لوله انجام شده است، می گوید: اجرای این پروژه هم اکنون با ۶۵ درصد پیشرفت فیزیکی در جریان است.

وی تاکید می کند: از طرفی، ۲۵ کیلومتر از این خط به موازات خط لوله شمال احداث می شود و پس از اجرای ۱۵۰ کیلومتر از این پروژه امکان بهره برداری از آن فراهم می شود و ۲۵ کیلومتر باقیمانده نیز جنبه تقویتی دارد.

به گفته تربتی، تلاشهایی صورت گرفته تا با اقداماتی، بخشی از پروژه را امسال به





با تاکید مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران:

زمان برگزاری مناقصات با رعایت الزامات قانونی کاهش می یابد



برقراری عدالت در برخورد با پیمانکاران، تولید کنندگان و سایر شخصیت های حقیقی و حقوقی در هنگام مناقصات اصلی ترین شاخص کمیسیون مناقصات شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران به شمار می آید.

برای تحقق این مهم، قوانینی در فرآیند معامله حاکم است که همه دستگاه های اداری کشور مکلف به رعایت آن هستند.

برای تحقق این مهم، قانون گذار با تدوین ضوابطی معین در قانون، شرایطی را به وجود آورده که امکان اجرای عدالت را بسترسازی کرده و تمامی دستگاه های اداری کشور نیز مکلف به رعایت آن کرده است.

با تصویب قانون مناقصات از سوی مجلس شورای اسلامی در سال ۸۳ و ابلاغ آن به تمام دستگاه های اجرایی، هم اکنون تمام سطوح کشور از این قانون تبعیت می کنند و اجماع مثبت، کارساز و اثربخشی در این خصوص به وجود آمده است.

در ادامه، گفت و گو با محمدحسین ساعتیان، مشاور مدیرعامل و رئیس کمیسیون مناقصات شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران را می خوانید.

«چگونه میتوانیم بدون تشریفات، مناقصه را برگزار کنیم؟»

یکی از موضوعاتی که در مباحث مناقصات بسیار مهم بوده و خیلی مورد توجه دستگاه نظارتی قرار می گیرد، ماده ۲۸ و ۲۹ قانون است. ماده ۲۸ قانون تاکید میکند در مواردی که امکان برگزاری مناقصه فراهم نباشد، می توانیم ترک تشریفات انجام دهیم.

با داشتن دلایل قانع کننده، دریافت مجوزهای لازم و ارائه استدلال به کمیته ای که برای این موضوع تعیین

می شود، امکان ترک تشریفات مناقصه فراهم می شود. این فرآیند ساده نیست و پیچیدگی های خود را دارد و دستگاه های نظارتی در خصوص این گونه مناقصات حساسیت قابل ملاحظه ای نشان می دهند.

«لطفاً به دیگر موارد مهم قانون مناقصات نیز اشاره کنید.»

نکته بعدی، مواردی را داریم که ماده ۲۹ قانون است و در مورد عدم الزام به انجام مناقصه صحبت می کند. این قانون به ترک تشریفات

به این صورت باید مناقصه را آغاز کرده و پس از اینکه تعداد به حد نصاب درج شده در اسناد مناقصه نرسید یکبار فرآیند آگهی را تجدید می کنیم و اگر مجدداً کسی اعلام آمادگی نکرد اختیار داریم که با استناد به بند الف ماده ۲۹ قانون مناقصات و با دریافت مجوز از بالاترین مقام دستگاه، معامله را با مذاکره کمیسیون، به صورت انحصاری به پایان برسانیم.

ماده ۲، ۲۸، ۲۹ و ماده ۲ قانون، سه ویژگی منحصر بفرد قانون مناقصات است و سایر موارد در مورد نحوه انجام کار است و موضوع خاصی ندارد.

«روش برگزاری مناقصات بین المللی چگونه

ارتباطی ندارد و در این ماده، مفادی که می توانیم مناقصه را برگزار نکنیم به صراحت آمده است. نکته بعدی، بحث انحصار است. موارد کثیری وجود دارد که کالای مورد نظرمان انحصاری است.

روش انحصاری شدن این است که طبق ماده دو قانون چنانچه هیات وزیران صراحتاً اعلام کند که انجام این معامله صرفاً در انحصار دولت است، انحصاری می توان از آن دستگاه معامله را انجام داد.

دوم اینکه صرفاً یک مناقصه گر برای حضور در مناقصه اعلام آمادگی کند. اینکه چگونه به آن مناقصه گر می رسیم فرآیند پیچیده ای دارد

توسعه گاز ایران طی فعالیت حدود ۱۰ سال گذشته خود هیچ گونه انحرافی نداشته است و تمام دستگاه های نظارتی از عملکرد این مجموعه راضی هستند و تا کنون کوچک ترین مطلبی در فرآیند قانونی کار گزارش نشده که این نکته بسیار قابل توجه است.

طی این مدت چندین بار شرایطی برای بنده به وجود آمد که شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران را ترک و در حوزه های دیگر خدمت کنم. اگر وجود این همکاران نبود بدون شک این کمیسیون را رها کرده و حوزه مسئولیت را به شخص دیگری واگذار می کردم اما حضور این افراد آگاه، توانمند، متشخص و مسلط به قانون، باعث شد که خیالم راحت باشد و با هماهنگی های تنگاتنگ توانستیم در این چند سال وظایف خود را به نحو احسن انجام دهیم.

■ ***نکته دیگری که کمیسیون مناقصات شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران را از دیگر شرکت ها متمایز کرده، اجرای دستورالعمل های وزارت نفت است. توضیحاتی را نیز در این خصوص ارائه بدهید.**

در سال های اولیه وزارت مهندس زنگنه، علاوه بر ابلاغ قانون مناقصات، دستورالعمل هایی نیز از سوی وزارتخانه ابلاغ شد که این موارد را نیز همواره رعایت کرده ایم.

■ ***سخن پایانی** به دلیل تسلطی که همکاران کمیسیون دارند، در طول پنج سال گذشته موفق شده ایم کتابی را تحت عنوان شرح موضوعی قانون مناقصات طراحی و به صنعت نفت هدیه کنیم. این کتاب بسیار مورد توجه مسئولان شرکت ملی گاز ایران و همکاران در سطح وزارت نفت قرار گرفت به طوری که در ماه های نخست چاپ، کتاب تمام شد و در حال حاضر با وجود درخواست های مکرری که دریافت کرده ایم نتوانسته ایم پاسخگو باشیم.

رویکرد جدید ما در این کتاب، آموزش است. این نخستین باری است که کتابی تحت این عنوان با شرایط آموزشی طراحی می شود.

نکته مهم این است که از ابتدا تمایل نداشتیم وارد تجارت تولید کتاب شویم بر همین اساس سعی می کنیم تا جایی که امکان دارد خدماتی که به صنعت می رسانیم کاملا عام المنفعه باشد، از این رو صاحب امتیاز کتاب را شرکت ملی گاز ایران قرار دادیم و در مورد کتاب دوم نیز قصد داریم اینچنین عمل کنیم.

مختلفی دارد که کمیته تعیین روش باید مشخص کند و پس از اینکه اظهار نظر آن ها دریافت شد مجوزهای لازم کنترل و در صورت تکمیل بودن فرم های یادشده (۱ و ۲) مجوز فراخوان صادر می شود.

همکاران ما با دقت و سرعت کافی کارها را در همان روزی که واصل می شود، تعیین تکلیف می کنند؛ به جز در موارد خاص که مجبور به اخذ مجوز کمیسیون هستیم از حوزه دبیرخانه خارج می شود.

از طرف دیگر بنا داریم با توجه به دستوری که مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران صادر کرده است، سرعت مناقصات را با برنامه جدیدی که در دستور کار داریم ارتقا، دهیم.

تلاش می کنیم که در پیچیده ترین و سخت ترین شرایطی که ممکن است، بتوانیم مناقصات را برگزار و زمان برگزاری مناقصه را به حداکثر ۶ ماه برسانیم و در طول این مدت نیز تمام الزامات قانونی را رعایت کنیم.

ویژگی قابل اعتنایی که کمیسیون مناقصات دارد این است که در حین اینکه اعضا و دبیرخانه به مباحث تئوریک قانون تسلط کافی دارند، در عین حال افرادی کاملا اجرایی هستند و دقیقا با اطلاع از قوانین حاکم، مباحث را در تنگناهایی که قرار می گیرد می توانند تجزیه و تحلیل کنند و به مرحله اجرا بگذارند و این کار باعث شده که مناقصات با سرعت برگزار شود.

*علاوه بر سرعت برگزاری یک مناقصه، رعایت اصول و قوانین و از همه مهم تر، برگزاری سلامت فرآیند مناقصه بسیار مهم است. در مسیر برگزاری مناقصات چه الزاماتی را رعایت می کنید تا به صحت و سلامت فرآیند، خدشه ای وارد نشود؟

یکی از دلایلی که در طول ۱۰ سال گذشته موجبات موفقیت کمیسیون مناقصات را فراهم کرده، توانمندی و قابلیت های اجرایی اعضای کمیسیون است.

نیروهایی کاملا متدین، متخصص و صاحبنام در بحث مناقصات و دارای سابقه بالا در این کمیسیون فعالیت

می کنند. همکارانی در دبیرخانه این واحد مشغول به فعالیت هستند که حدود ۲۸ سال سابقه کار مستمر در کمیسیون دارند و با تمام توان بر این کار مسلط هستند و کم سابقه ترین نیروی این مجموعه به راحتی می تواند قانون مناقصات را تفسیر کند. کمیسیون مناقصات شرکت مهندسی و

است و برای حضور شرکت های خارجی، قانون خاصی وجود دارد؟

برای مناقصات بین المللی، نحوه اطلاع رسانی متفاوت است و حضور شرکت های خارجی یا شرکت هایی که تامین کنندگان کالای خارجی هستند با توجه به الزامات و دستورالعمل هایی که از سوی وزیر نفت ابلاغ شده، انجام می شود.

قانون نیز به ما اجازه داده است تا در مناقصاتی که از شرکت های بین المللی یا از پیمانکاران خارجی یا تامین کنندگان خارجی استفاده می کنیم از یک اولویت و امتیاز ترجیحی برای متمایز کردن مناقصه گران داخلی استفاده کنیم.

شکل مناقصه متفاوت نیست ولی زمانی که از شرکت ها دعوت می کنیم و در مناقصه حضور پیدا می کنند، در زمان ارزیابی کیفی و ارائه پیشنهاد مالی، امتیاز ترجیحی برای مناقصه گران داخلی قائل می شویم تا بتوانیم تا جایی که امکان پذیر است از ورود پیمانکاران خارجی جلوگیری کنیم.

■ ***شرایط لغو یا تجدید نظر یک مناقصه به چه نحوی است؟**

تنها مرجعی که قادر است مناقصه را باطل کند کمیسیون مناقصات است. بند الف ماده ۲۴ قانون تاکید می کند که چنانچه مقرر باشد مناقصه ای تجدید شود لازم است یکی از شروط تعیین شده در بند الف ماده ۲۴ رعایت شود. چنانچه لازم باشد مناقصه لغو شود، باید یکی از شروط تعیین شده در بند ب قانون رعایت شود و ملاک عمل قرار گیرد.

■ ***به صورت میانگین فرآیند درخواست فراخوان طی چند روز انجام می شود؟**

اگر بحث عملکرد ضعیف بعضی از واحدها را کنار بگذاریم، کسانی که درخواست یک مناقصه را ارائه می کنند، چنانچه به صورت منظم پیگیر باشند و فاصله زمانی غیر متعارف در این مسیر قرار نگیرد واحد متقاضی می تواند حداکثر در مدت یک هفته تا ۱۰ روز مجوز لازم را برای تنظیم درخواست فراخوان دریافت کند.

در مناقصات پیمانکاری، به دو بخش خیلی اهمیت می دهیم.

نخست کمیته تعیین روش است که روش انجام یک مناقصه را برای ما روشن می کند. به طورمثال اگر

می خواهیم یک پروژه خط لوله را اجرا کنیم این پروژه ممکن است به روش های EPC، EC، PC و... انجام شود. این موارد شرایط

برگزاری برنامه های فرهنگی، سرمایه گذاری سودآوری برای شرکت است

سید اسماعیل خانی از واحد مالی درباره فعالیت های فرهنگی شرکت می گوید: اقداماتی نظیر توزیع بلیت سینما که در چند ماه گذشته انجام می شود، با توجه به مشغله کاری کارکنان، بسیار در ارتقای روحیه آن ها موثر است.

وی می افزاید: آشنا شدن خانواده ها با یکدیگر و برگزاری جشن آینده سازان باعث می شود، همکاران با روحیه بهتری در خدمت شرکت باشند. به گفته خانی، اقدامات فرهنگی و روحیه بخش، نوعی سرمایه گذاری است که سودآوری بسیاری برای شرکت دارد.



برگزاری گردهمایی های خانوادگی سبب پیشرفت سازمان می شود

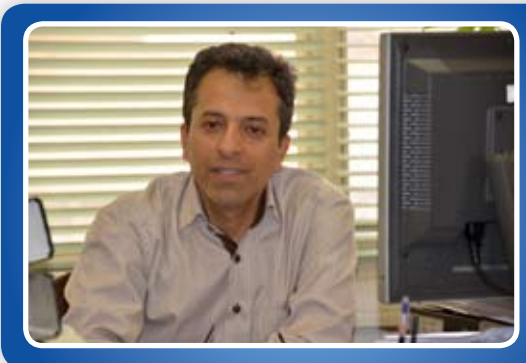


وحید اسدی از اداره خریدهای داخلی و خارجی شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران می گوید: رسالت تدارکات، تهیه کالا برای پروژه ها، از جمله پروژه های در دست اقدام است.

وی می افزاید: پیمانکارهایی که نمی توانند کالا تهیه کنند، تقاضای خود را به این واحد ارجاع می دهند تا این اقدام از طریق مناقصه، استعلام و ... خریداری و تحویل پروژه شود.

اسدی درباره برنامه های فرهنگی شرکت نیز می گوید: در موضوع فرهنگ سازی، درونی سازی ارزش های اخلاقی و رفتاری، یک اصل است. به گفته وی، خلق اعتماد و محبت بین افراد شرکت که از طریق ابزارهای روابط عمومی نظیر گردهمایی ها و اجتماعات صورت می گیرد، باعث نزدیکی قلب ها شده و با کاهش سوء تفاهم ها و تعارضات و دشمنی ها، پیشرفت سازمان را در پی دارد.

اعضای خانواده کارکنان به عنوان سفیران شرکت مهندسی در جامعه هستند



علی زیوریان از واحد مالی درباره فعالیت های واحد متبوعش می گوید: بررسی و کنترل اسناد مالی، رفع ایرادات و تطبیق مبالغ و تایید صحت برای صدور سند از فعالیت هایی است که در حوزه کاری این واحد انجام می شود.

وی در ادامه با اشاره به برنامه های فرهنگی شرکت می افزاید: به لحاظ روان شناسی، اهرم های انگیزشی تنها با اعطای پاداش محقق نمی شود، احترام گذاشتن به کارکنان و خانواده هایشان با اقداماتی به ظاهر ساده نظیر اعلای بلیت سینما، باعث ایجاد حس تعلق و وفاداری به شرکت در کارکنان می شود.

به گفته زیوریان، اعضای خانواده کارکنان به منزله سفیران و نمایندگان شرکت در جامعه محسوب می شوند که با حفظ منزلت و دعوت در مراسم ها و گردهمایی ها می توانند بهترین مبلغ برای برند و اعتبار شرکت باشند.

وی ادامه می دهد: چاپ عکس از گردهمایی های خانوادگی در نشریه، سایت و رسانه های شرکت و درج موفقیت های آن ها می تواند ارتقای احساس وابستگی، وفاداری و ارزشمند بودن از سوی کارکنان و خانواده هایشان را به شرکت در پی داشته باشد. زیوریان می گوید: اعطای بن کتاب به کارکنان به مناسبت سالروز تولدشان، اقدامی نیکوست که می تواند در صورت امکان به خانواده کارکنان نیز تسری یابد.

برگزاری برنامه های فرهنگی باعث ایجاد همدلی در خانواده کارکنان می شود

داوود سلیمی از واحد تدارکات کالا می گوید: واحد تدارکات کالای شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران بیشتر به خریدهای داخلی کمک می کند. وی در مورد برگزاری گردهمایی های خانوادگی می گوید: برنامه های فرهنگی، نظیر مسافرت های مذهبی و سیاحتی تأثیری غیرقابل انکاری در روحیه افراد دارد. در دوره ای که بسیاری از افراد و خانواده ها دغدغه های خاص خود را دارند، اقدامات روحیه افزا باعث ایجاد همدلی در خانواده ها و کارکنان می شود.

به گفته سلیمی، در سفر اخیر به جمران، پذیرایی و امکانات رفاهی قابل قبول بود اما باید در برنامه ریزی های فرهنگی، همه جوانب را سنجید.



جذب جوانان با هدف خنثی کردن تهاجمات فرهنگی



محمد قربانی شکوه، مهندس ارشد برآوردها می گوید: جوانان باید اولویت اول استراتژیست های فرهنگی باشند. باید با جذب جوانان در برنامه ها و مراکز فرهنگی، آسیب های تهاجمات همه جانبه فرهنگی را تا حد امکان خنثی کرد. وی می افزاید: مملکت ما مملکتی جوان است و اگر موفق شویم جوانانی سالم و با انگیزه داشته باشیم، مطمئناً به جامعه ای پیشرو بدل خواهیم شد. قربانی ادامه می دهد: تاریخ به ما نشان داده که در مواقع بحران، نظیر جنگ تحمیلی، جوانان با در دست گرفتن ابتکار عمل و فرماندهی اوضاع، کشور را نجات می دهند و عزت ملی می آفرینند، از این رو کمیته فرهنگی شرکت نیز می تواند با ارتباط گیری با جوانان و به کارگیری شیوه های نو و جذاب در جذب جوانان نقش آفرین باشد.

دعوت از اساتید مجرب برای تقویت فرهنگ کتابخوانی

حسن الهی، از واحد خزانه داری با اشاره به فعالیت های این واحد می گوید: دریافت ضمانتنامه و نگهداری آن در این امور انجام می شود. وی می افزاید: پس از ثبت سیستمی، ماهانه گزارش می گیریم و براساس آن درخواست تمدید را به بانک های مختلف ارسال می کنیم. الهی، با اشاره به فعالیت های فرهنگی شرکت می گوید: برنامه های فرهنگی آن طور که باید و شاید فراگیری ندارد. به عنوان مثال در نماز جماعت به نسبت پرسنل شرکت، انتظار می رود جمعیت بیشتری حضور یابند که مستلزم کار تبلیغی و فرهنگی بیشتر است. وی ادامه می دهد: در امور قرآنی، شورای دارالقرآن در مورد پرسنل و فرزندان موفق عمل کرده و دعوت از اساتید مجرب و اعطای کتاب به صورت هفتگی، با هدف تقویت فرهنگ کتابخوانی ظرفیت اجرا دارد.



ایجاد ذهنیت مثبت بین مراجعہ کنندگان در بدو ورود به شرکت



غلامرضا حیم زینالی از واحد حراست می گوید: عملیات حفاظت و امنیت ساختمان ها و کنترل تردد ارباب رجوع که در خلق تصویری خوب از شرکت بسیار موثر بوده در حیطه کاری این واحد است. وی می افزاید: سعی کرده ایم با برگزاری جلسات آموزشی، رفتار نیکو و حسن خلق در بدو ورود مجریان، اتیاع خارجی و مشتریان به شرکت، ذهنیتی مثبت در ذی نفعان ایجاد کنیم. به گفته زینالی، خوشبختانه همدلی و همکاری بین مدیریت، بسیج، روابط عمومی و سایر نیروهای تاثیر گذار فرهنگی، باعث اثربخشی و انسجام بیشتر در اجرای برنامه ها شده است. وی تأکید می کند: همکاران حراست به اشکال مختلف در فعالیت های فرهنگی همپای دیگر عزیزان در تلاش هستند. تکریم ارباب رجوع، رفتار سازمانی مناسب با پیمانکاران، قرائت قرآن، مداحی و مولودی از جمله این فعالیت ها است. زینالی یادآور می شود: فراگیری حداکثری برنامه های فرهنگی از اهدافی است که باید محقق شود چرا که لازمه استقرار آرامش در شرکت، استفاده بهینه از همه سلاقی، طرح دیدگاه ها و همدلی همه جانبه تمام همکاران در پیشبرد اهداف شرکت است.

جامعه امروزی به نشاط و شادابی نیاز دارد

احمد مجتبابی، کارشناس فناوری اطلاعات و حفاظت پرسنلی حراست با اشاره به فعالیت های این شرکت می گوید: کارکنانی که قصد عزیمت به خارج را دارند، باید فرم های مخصوص را قبل و بعد از بازگشت از سفر تکمیل کنند. وی می افزاید: همچنین افرادی که بخواهند در سمت های جدید به کار گرفته شوند، باید از سازمان حراست استعلام شان اخذ شود. به گفته مجتبابی، در حوزه فناوری اطلاعات، دستورالعمل های حراست شرکت گاز نظیر مسدود سازی پورت ها و تفکیک اینترنت از اینترنت اجرا و نظارت می شود. وی معتقد است: فعالیت های مفرح و شاد، تاثیری غیر قابل انکار در روحیه و انگیزه بخشی به پرسنل دارد و باعث بهبود روندهای سازمانی می شود. مجتبابی ادامه می دهد: جامعه جوان و امروزی ما به تزریق نشاط و شادابی نیاز دارد و این مهم از طریق افزایش برنامه های روابط عمومی نظیر بازدیدها، جشن ها و سینما میسر است.



با پند راهکار ساده گرمزده نشویم



گرمزده‌گی موقعیتی حاد و تهدید کننده است که در این حالت سیستم تنظیم کننده دمای بدن، به دلیل قرار گرفتن طولانی مدت در هوای گرم یا تولید بیش از حد گرما در بدن یا وجود هر دو حالت، از کار می‌افتد. در حالت گرمزده‌گی بدن نمی‌تواند گرمای اضافی خود را دفع کند، در نتیجه دمای بدن خیلی افزایش می‌یابد که می‌تواند اندام‌های اصلی را تخریب کند.

اثرات گرمزده‌گی بر بدن چیست؟
گرمزده‌گی خطری برای فرد ندارد و کشنده نیست، مگر اینکه در درمان گرمزده‌گی کوتاهی و سهل‌انگاری شود و به طور کامل سر موقع درمان نشود. اگر به طور ناگهانی مکانیسم خنک کننده بدن از کار بیفتد، دمای مرکزی بدن آنچنان افزایش می‌یابد که می‌تواند در کمتر از نیم ساعت منجر به مرگ فرد شود.

بعضی افراد چند هفته بعد از گرمزده‌گی فوت می‌کنند که به دلیل نارسایی کلیه یا قلب است. بیش از ۱۰ درصد افرادی که دچار این حالت می‌شوند، فوت می‌کنند. گرمزده‌گی باعث

زمانی از روز را که هوا خیلی گرم است (مثل سر ظهر و بعد از ظهر) در منزل یا یک جای خنک استراحت کنید و بیرون نیایید. قبل از فعالیت زیاد و ایستادن در



معرض آفتاب، سعی کنید به هوای گرم تابستان عادت کنید. سیستم تنظیم دمای بدن شما هنگامی که به گرما عادت کرده باشد، کار خود را بهتر انجام دهید.

اگر یک دونه استقامتی یا یک دوچرخه سوار هستید و می‌دانید که مسابقات شما در شرایط آب و هوایی گرم برگزار خواهد شد، باید قبل از شروع مسابقه، خود را با این شرایط وفق دهید (یعنی در هوای گرم، تمرین کنید). این عمل باعث می‌شود بدن تان به گرما عادت کند. زمان انجام تمرین به مقدار کافی آب و مایعات بنوشید. اگر اولین بار است که به شرایط آب و هوایی جدید رفته‌اید، تمرینات خیلی سنگین و سخت را انجام ندهید. کمتر جلوی نور خورشید بایستید.

از کار افتادن و خرابی دائمی بعضی اندام‌ها مثل کبد می‌شود.

آیا می‌توان از گرمزده‌گی جلوگیری کرد؟

برای جلوگیری از بروز گرمزده‌گی به توصیه‌های زیر عمل کنید:

وقتی برای مدتی طولانی در معرض تابش آفتاب یا در یک محیط گرم هستید و همچنین قبل و بعد از طی ورزش، آب زیادی بنوشید. قبل از اینکه کاملاً احساس تشنگی کنید، آب بنوشید (یعنی منتظر نباشید تا احساس تشنگی کنید و سپس آب بنوشید) و هنگام نوشیدن آب بیشتر از آن حدی که فکر می‌کنید نیاز به آب دارید، آب و مایعات بنوشید، مخصوصاً وقتی که خیلی عرق کرده‌اید.

کوتاه مدتی انجام دهید و به تدریج و طی دو هفته مدت آن را افزایش دهید. سعی کنید تمرینات شدید را صبح زود که هوا خنک است یا هنگام عصر انجام دهید. هر نیم ساعت یک بار به مدت ۵ تا ۱۰ دقیقه در سایه استراحت کنید و اگر احساس خستگی کردید، سرعت ورزش خود را کاهش دهید.

در صورتی که دارو مصرف می‌کنید، از پزشک خود سوال کنید که آیا این دارو با تنظیم دمای بدن شما تداخل می‌کند یا خیر؟ اگر داروی مصرفی شما در تنظیم دمای بدن تان مداخله می‌کند، باید فعالیت بدنی تان را در هوای گرم کاهش دهید و به مقدار کافی آب و مایعات بنوشید.

باید از علائم خطر گرمزده‌گی آگاه باشید تا هنگام بروز این علائم، اقدامات لازم را انجام دهید. به خاطر داشته باشید که این علائم می‌توانند به تدریج و طی چند روز یا اینکه به طور ناگهانی بعد از یک فعالیت شدید بروز کنند.

وقتی جلوی آفتاب کار می‌کنید، روی سر تان کلاه بگذارید که بهتر است لبه دار باشد تا روی صورت تان سایه ایجاد کند. سر شما نسبت به گرما حساس است.

در هوای گرم لباس‌های گشاد، نازک و رنگ روشن بپوشید. لباس کتان از همه بهتر است زیرا باعث می‌شود هوا به راحتی از آن عبور کند و عرق شما خشک شود.

در هوای گرم، پنجره‌ها را باز کنید یا از یک سیستم خنک کننده مثل پنکه، کولر و فن استفاده کنید.

سعی کنید وعده‌های غذایی تان را سبک و به مقدار کم میل کنید. برای جلوگیری از گرمزده‌گی در آب و هوای گرم یا مرطوب فعالیت شدیدی انجام ندهید به خصوص اگر به این آب و هوا عادت ندارید.

اگر در هوای گرم ورزش می‌کنید، برای جلوگیری از گرمزده‌گی به ترتیب زیر آن را انجام دهید تا بدن شما به این آب و هوا عادت کند. ابتدا تمرینات



توصیه‌های سنتی برای مقابله با گرمزدگی

به‌لیمو

به‌لیمو گیاهی به صورت درختچه است که از برگ آن استفاده می‌شود. این گیاه از قدیم در طب سنتی ایران به عنوان آرام‌بخش، ضد تشنج، ادرار آور، رفع کننده سرگیجه و تپش قلب مورد استفاده بوده و در حال حاضر نیز از آن استفاده می‌شود.

هندوانه

هندوانه یک میوه تابستانی لطیف، آبدار، خنک کننده، آرام بخش و مسکن التهابات درونی است که اصولاً برای رفع عطش در اوج گرمای تابستان مصرف می‌شود و مورد پسند بسیاری از مردم است. طبیعت هندوانه سرد و تر است و برای افراد گرم مزاج بسیار مطلوب است. مریای پوست هندوانه برای رفع حرارت بدن، رفع تشنگی و گرمزدگی بسیار مفید است.

گلاب

برای معالجه اشخاص گرمزده، بهترین راه خواندن گلاب همراه با مقداری یخ است. به قدری که باعث استفرغ شده و صفرا را خارج کنند. نوشیدن گلاب خنک، گرمی درون را از بین می‌برد و بدن را تقویت می‌کند. بوییدن گلاب برای تقویت قلب و رفع بی‌هوشی و تقویت حواس باطنی مفید است.

نکات قابل ذکر

- هنگام گرمزدگی از گرفتن دوش آب سرد به جهت ایجاد شوک، از قرار گرفتن در معرض باد مستقیم کولر به دلیل ایجاد عفونت‌های تنفسی و نوشیدن سریع مایعات سرد به جهت به هم خوردن وضعیت سیستم ایمنی و گوارشی بدن خودداری کنید. با مالیدن حوله خنک به بدن فرد گرمزده، وی را به حالت طبیعی بازگردانید.

میوه‌هایی مانند آلبالو، خیار و هندوانه نقش بسزایی در تنظیم درجه حرارت بدن دارند.

از آنجا که فرد گرمزده اشتهازی زیادی برای خوردن آب سرد و یخ دارد، باید وی را تشویق کرد تا به تدریج و آهسته مایعات را بنوشد تا معده وی دچار تحریک و درد نشود.

با چکاندن چند قطره آب‌لیمو در آب آشامیدنی و افزودن مقدار کمی نمک، ترکیب مناسبی به دست می‌آید که می‌تواند کمک زیادی به پیشگیری از بروز گرمزدگی کند.

یادچار گرفتگی معده شده‌اند و نیز برای کسانی که مبتلا به نفخ هستند فواید زیاد دارد اما برای مبتلایان به زخم معده و روده، مضر است.

از آنجا که فرد گرمزده اشتهازی زیادی برای خوردن آب سرد دارد، باید به تدریج و آهسته مایعات را بنوشد تا معده وی دچار تحریک و درد نشود.

عنباب و شکر

برای رفع گرمزدگی بهتر است عنباب را در آب جوشانده و با کمی شکر به صورت خنک میل کنید. همچنین خوردنی‌های سرد و تر مانند گل بنفشه، خاکشیر، هندوانه و تخم خیارین (خیار، کدو، هندوانه و خربزه) نیز توصیه می‌شود. البته بهترین دارو برای رفع گرمزدگی دم کرده عنباب و زرشک است که همراه با مقداری شکر میل می‌شود.

شربت خاکشیر

خاکشیر یخ زده و شربت آب‌لیمو استفاده از خاکشیر یخ زده و شربت آب‌لیمو برای جلوگیری از گرمزدگی موثر است.

برای جلوگیری از اسهال و تأثیر خنکی، خاکشیر باید به شکل یخ زده یا همراه خورده یخ مصرف شود، در غیر این صورت ملین و اسهال آور است.

با توجه به گرمی و آلودگی هوا، مصرف آب‌لیمو نیز به دلیل داشتن ویتامین C که دارای خاصیت ضد عفونی کننده است، توصیه می‌شود و نیاز است هر دو روز یک بار، یک عدد لیمو در آب آشامیدنی استفاده شود.

تخم شربت

تخم شربت در حقیقت دانه گیاه ریحان است که به علت داشتن ترکیبات لعاب‌دار به صورت محلول در آب (شربت) استفاده می‌شود. لعاب این دانه‌ها پس از جذب آب، به صورت ژله‌ای درمی‌آید که می‌تواند برای رفع عطش مورد استفاده قرار گیرد.

تخم شربت در طب سنتی ایران به عنوان رفع کننده التهابات دستگاه تناسلی و مجاری ادرار کاربرد بسیار داشته است.

هوای گرم تابستان بسیاری از مردم را دچار گرمزدگی می‌کند. متخصصان طب سنتی معتقدند که مصرف شربت سکنجبین برای رهایی از گرمزدگی در این روزها بسیار مفید است.

شربت آب لیمو

توصیه ابوعلی سینا برای جلوگیری از گرمزدگی به گفته شیخ‌الرئیس، دوغ ترش نیز برای گرمزدگی مناسب است. اگر فرد آفتاب زده شده بهتر است در سایه بنشیند و پای خود را در آب سرد بشوید و اگر تشنه بود اندک اندک از ظرفی با دهانه باریک آب بنوشد. علاوه بر این خوراکش هم باید از غذاهای زود هضم باشد.

ابوعلی سینا در این باره توصیه کرده است:

مالیدن روغن بنفشه روی پیشانی، برای جلوگیری از گرمزدگی و سردردهای صفراوی مفید است.

بعد از سفر، حمام آب سرد بگیرد تا از آسیب سفر به دور باشد و سر حال آید، البته نباید در این کار عجله کند و باید به تدریج آب تنی کند.

فرد مسافر، سر و سینه خود را از تابش مستقیم نور خورشید بیوشاند و در راه قاووت جو و عصاره میوه تناول کند و قدری برای حرکت صبر کرده و سپس به راه افتد.

کسانی که از باد سر می‌ترسند بهتر است دهان و بینی خود را بپوشانند و در سفر از دوغی که ۲۴ ساعت قبل از سفر در آن پیاز خرد شده باشد، استفاده کنند. همچنین بوییدن روغن گل سرخ و روغن تخم کدو و خوردن روغن تخم کدو مفید خواهد بود.

زکریای رازی مصرف سکنجبین با یخ را مفید می‌داند

زکریای رازی گفته است: نوشیدن شربت سکنجبین فایده بسیار دارد. یکی از فواید سکنجبین آن است که چون آن را با یخ خنک کرده و بنوشند، صفرا را می‌برد و از التهاب حرارت معده می‌کاهد و آنچه بلغم در معده و روده‌ها باشد، خارج می‌کند.

اگر سکنجبین را با ریشه و تخم کاسنی مخلوط کرده و کمی گلاب به آن اضافه کنند، نوشابه‌ای پر سود و شگفت آور می‌شود، به خصوص برای کسانی که جگر و معده‌ای گرم داشته



تلاش برای تغییر مدل تجاری گازپروم



همه شرکت‌هایی که در اتحادیه اروپا فعالیت می‌کنند، صرف نظر از این که اروپایی یا غیراروپایی باشند، باید بر اساس مقررات این اتحادیه فعالیت کنند. شرکت گازپروم در سال‌های گذشته با زیر پا گذاشتن مقررات، نسبت به تقسیم بندی بازار شرق و مرکز اروپا اقدام و قوانین ممنوعیت انحصار را نقض کرده است.

در آخرین روزهای سال گذشته میلادی، الکساندر مدودف، معاون مدیر اجرایی شرکت گازپروم روانه بروکسل شد تا با مارگرت ویستاگر، کمیسر رقابت اتحادیه اروپا دیدار کند. هدف از این نشست، رایزنی با سران اروپا به منظور صرفه نظر از شکایت در موضوع زیر پا گذاشتن قوانین ضدانحصار این اتحادیه از سوی شرکت گازپروم در منطقه جنوب و شرق اروپا بوده است. کارشناسان معتقدند دیر یا زود، شرکت گازپروم باید جریمه هنگفتی به دلیل ایجاد انحصار در بازارهای انرژی اروپا، پرداخت کند.

در سال‌های اخیر، رهبران شرکت گازپروم با رویکردهای تجاری ویژه خود نظیر تقسیم بندی بازارها و توسعه افقی مالکیت زیرساخت‌ها همراه با تعیین فرمول قیمت گذاری گاز طبیعی بر اساس شاخص قیمت نفت، منابع مالی هنگفتی به دست آورده اند. مدیران شرکت گازپروم که روابط نزدیکی با رهبران کرملین دارند، بخشی از درآمدهای خود را صرف تامین مالی پروژه‌هایی کرده اند که بنیان‌های آینده صنعت انرژی روسیه را تشکیل خواهند داد.

مهم‌ترین پروژه راهبردی روس‌ها را باید ساخت خط لوله قدرتی سیبری و توسعه میدان شرق این کشور پهناور دانست که با هدف صادرات سالانه ۳۸ میلیارد متر مکعب گاز طبیعی به چین طراحی شده و در حال اجراست. سایر پروژه‌های اولویت دار در دست اجرای شرکت گازپروم نیز عبارتند از: خط لوله التای برای انتقال گاز طبیعی به غرب چین از میدان گاز طبیعی غرب سیبری، خط لوله ساخالین-خابارووسک-ولادی ووستوک، پروژه ال ان جی بالتیک و پروژه ال ان جی ساخالین.

اگرچه ولادیمیر پوتین پیش‌تر اعلام کرده بود که «اروپا، گازپروم است و بدون اروپا، شرکت گازپروم وجود ندارد.» اما به دنبال بحران شبه جزیره کریمه و الحاق این منطقه راهبردی به خاک روسیه، رهبران اتحادیه اروپایی با تحریم‌های غیرمنتظره اقتصادی مسکو، شرکت گازپروم را با محدودیت‌های دست و پاگیر و بی سابقه‌ای روبرو کردند.

در چهارم سپتامبر سال ۲۰۱۲ میلادی، اتحادیه اروپا اعلام کرد که در باره زیر پا گذاشتن قوانین مربوط به جلوگیری از انحصار از سوی شرکت گازپروم تحقیق میکند. نتایج این بررسی سرانجام در ۲۲ آوریل سال ۲۰۱۵ میلادی از سوی ویستاگر اعلام شد.

در بیانیه نهایی هیات بررسی کننده ماجرای انحصار از سوی گازپروم تاکید شده است: همه شرکت‌هایی که در اتحادیه اروپا فعالیت می‌کنند، صرفه نظر از این که اروپایی یا غیراروپایی باشند، باید بر اساس مقررات این اتحادیه فعالیت کنند.

جلوگیری از فروش گاز فروخته شده به سایر کشورها، از دیگر اقدامات شرکت گازپروم در بازارهای اروپایی به شمار می‌رود. به این ترتیب، ما شاهد قیمت گذاری غیرمنصفانه گاز طبیعی از سوی روس‌ها در چند بازار و خریداری زیرساخت‌های انتقال گاز برای انحصارگری بیشتر بوده ایم.

اما در دوره سه ساله تحقیق رهبران اتحادیه اروپا، اتفاقی روی داد که جایگاه شرکت گازپروم را در بررسی‌ها، تضعیف کرد. مداخله مسکو در بحران جزیره کریمه، تولید گسترده گاز طبیعی در ایالات متحده و تبدیل ایالات متحده از واردکننده به صادرکننده منابع انرژی، اعلام آمادگی اروپا برای خرید ال ان جی از ایالات متحده همراه با تلاش اروپایی‌ها برای تغییر در فرمول قیمت گذاری خرید گاز طبیعی.

اما در این مذاکرات دامنه دار، روس‌ها سیاست خود را از رویارویی به تعامل تغییر دادند و با وجود تعامل شرکت گازپروم، اختلاف نظر بر سر چگونگی قیمت گذاری همچنان ادامه دارد.

افول گازپروم در بازار اروپا؟

کارشناسان بر این نکته اتفاق نظر دارند که اهداف بلندپروازانه پیشین شرکت گازپروم با تهدیدهایی جدی روبرو شده است. باید به این نکته توجه کرد که عواید فروش گاز طبیعی، حدود ۹۵ درصد درآمدهای شرکت گازپروم را تشکیل می‌دهد. گزارش‌های انتشار یافته از سوی شرکت گازپروم نشان می‌دهد که بازارهای صادراتی این شرکت عبارتند از: روسیه، بازارهای اروپایی و سایر کشورها (شامل محموله‌های ال ان جی) و کشورهای مستقل مشترک المنافع استقلال یافته از شوروی سابق. در این سال‌ها، اروپا دومین بازار بزرگ روس‌ها پس از بازار داخلی این کشور با حدود ۳۶ درصد سهم بوده است.

فراموش نکنید که بازار اروپا، حدود ۷۰ درصد درآمدهای این شرکت را تامین میکند. می‌دانیم که اروپایی‌ها در نظر دارند تا روس‌ها را واردار به فروش گاز طبیعی بر اساس شاخص قیمت نفت خام کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت گاز طبیعی فروخته شده از سوی شرکت گازپروم در سال ۲۰۱۵ میلادی با افزایش روبه‌رو شده است. بحران اقتصادی روسیه، تورم قابل توجه و سقوط ارزش روبل در برابر دلار، در پدید آمدن این شرایط، موثر بوده است. اروپایی‌ها معتقدند فروش گاز بر اساس قیمت عرضه آن در هاب‌های گازی مناطق مختلف دنیا، عادلانه نیست. هرچند آنان از قدرت چانه زنی زیادی برخوردار نیستند.

آژانس بین‌المللی انرژی در گزارش میان مدت سال ۲۰۱۵ میلادی پیش‌بینی کرده که صادرات سالانه شرکت گازپروم به اروپا تا سال ۲۰۲۰ میلادی در عدد ۱۶۰ میلیارد مترمکعب تثبیت خواهد شد. البته رهبران گازپروم مخالفت خود را با این گزارش اعلام کرده اند.

مهم‌ترین دلایل مطرح شده در این گزارش عبارتند از: تلاش سران اروپا برای کاهش وابستگی به گاز صادراتی روسیه، پیش‌بینی عرضه سالانه ۶۶ میلیارد متر مکعب ال ان جی از سوی ایالات متحده در بازار، رشد استفاده از منابع انرژی تجدیدپذیر و دوستدار محیط زیست و بهبود کارایی مصرف انرژی در قاره سبز.

به هر ترتیب، اروپایی‌ها در بلندمدت نیز نمی‌توانند به سادگی جایگزینی مطمئن برای گاز خریداری شده از روس‌ها بیابند. بررسی‌های آژانس بین‌المللی انرژی نشان می‌دهد با پیش‌بینی میانگین قیمت کمتر از ۵۵ دلار برای هر بشکه نفت خام تا پایان دهه کنونی، بی‌تردید برنامه‌های بلندپروازانه کرملین برای حضور در بازارهای آسیایی به ویژه چین و توسعه میدان‌های پرهزینه و یخ زده سیبری، محقق نخواهد شد.

راه دشوار آینده

در بنیان‌های روابط گازی دوجانبه اتحادیه اروپا و روسیه، تناقض‌های مهم و تاثیرگذاری وجود دارد. شرکت گازپروم برای تامین مالی طرح‌های توسعه خود وابسته به فروش گاز طبیعی به دولت‌های تشنه انرژی اروپاست اما به استثنای پروژه ال ان جی بالتیک و خط لوله به فراموشی سپرده شده نورد استریم ۲، دولت‌های اروپایی تقریباً هیچ نفعی از اجرای این طرح‌های پرهزینه نخواهند داشت.

در واقع، دولت‌مردان روسیه، از ساخت خط لوله قدرتی سیبری به عنوان فرصتی برای رهایی از وابستگی مسکو به بازارهای اروپایی یاد میکنند. به این ترتیب آیا اروپایی‌ها حاضر خواهند بود با پرداخت مبلغ ۳۵۰ دلار برای هر یکپهزار مترمکعب گاز طبیعی، راه را برای سرمایه‌گذاری کرملین در بازارهای آسیایی هموار کنند؟

فراموش نکنید که در سایه ساخت خط لوله التای از میدان‌های گازی سیبری غربی تا بازارهای غرب چین، روس‌ها می‌توانند در فروش گاز این میدان‌ها به اروپایی‌ها از قدرت چانه زنی بیشتری برخوردار شوند.

در قراردادهای درآمدت فروش گاز طبیعی، مشتری باید از عرضه پایدار مقدار گاز مورد نیاز و قیمت‌های باثبات، اطمینان یابد اما در قراردادهای شرکت گازپروم با دولت‌های اروپایی، ما شاهد زمینه‌سازی مسکو برای برهم زدن چینش مهره‌ها و تضعیف جایگاه دولت‌های نیازمند به منابع انرژی هستیم.

در این شرایط، شرکت گازپروم خواهان دریافت بهایی بیش از قیمت کنونی گاز طبیعی در بازارهای اروپایی است اما در عین حال، درآمدهای به دست آمده، صرف توسعه مسیرهای جایگزین و رقیب خواهد شد.

اتحادیه اروپا، راهی به جز پافشاری بر پرداخت قیمت‌های واقعی گاز طبیعی بر اساس نرخ بازار و هزینه‌های تمام شده و سود منصفانه همراه با تلاش برای ایجاد منابع جدید عرضه ندارد. اما راه فراروی شرکت گازپروم روشن است: یافتن منابع جدید و تامین مالی اجرای طرح‌های توسعه.

اما برنده نهایی این کارزار تمام عیار و دامنه دار، کدام طرف ماجرا خواهد بود؟ این پرسشی است که کسی پاسخ قطعی برای آن ندارد.

نویسنده: دالان مک اندری

مترجم: محسن داوری



www.nigceng.ir