

سقوط آزاد در پیت‌های معدنی؛ کمای سنگی در سایه تملب نهادی

عاطفه علیان

در اقتصاد سیاسی ایران، همواره کفه ترازو به نفع متغیرهای برون‌زا سنگینی کرده و «اقتصاد تولید»، به عنوان متغیری وابسته و ضربه گیر، تانگ سنگین تکرانه‌های ژئوپلیتیک را پرداخته است. تبادل اخیر آتش در خاورمیانه، اگرچه در ساخت دیپلماسی و بازدارندگی، معادلات جدیدی را در منطقه رقم زد، اما لرزه‌های این تنش باسرعتی غیر قابل تصور از گسل‌های آسیب‌پذیر اقتصاد داخلی عبور کرد و بر فونداسیون صنایع مادر نشست. برای درک عمق بحرانی که امروز گریبان‌گیر بخش حقیقی اقتصاد شده‌است، نباید به تالیلهای سبز و سرخ‌پوس یا گزارش‌های ملموس اما دور از میدان سیاست گذاران بسنده کرد؛ کافی است نگاهی به پیت‌های معدنی و سایت‌های استخراج ببنداریم. سکوتی که این روزها بر پهنه‌های معدنی کشور حاکم شده، یک رکود ادواری و معمولی نیست؛ بلکه صدای فروپاشی تدریجی زنجیرهای است که زیر بار یک ناترازی وحشتناک ساختاری در حال خرد شدن است. ما یا یک «تجزیه‌ی فلج‌شونده» روبه‌رو هستیم که از نقطه صفر پاتله‌برداری آغاز می‌شود، در مسیر لجسنتیک به بن‌بست می‌خورد، در تله‌ی نقدینگی خفه می‌شود و در نهایت، با برخورد به دیوار سخت کوردهای خاموش، به کما می‌رود.

■ **تملب بوروکراتیک در نقطه صفر؛ پارادوکس امنیت و تاریه**

هر مهندس و فعال معدنی می‌داند که استخراج در معادن، بدون عملیات دقیق اکتشافی، فاقد موضوعیت است. «مواد تاریه» (متفجره)، نقطه آغازین خلق ارزش در چرخه معدن کاری محسوب می‌شود. بدیهی است که در یک افزایش سطح هشدارهای امنیتی اخیر، نهادهای حاکمیت امنیتی بر اساس رسالت ذاتی خود، پروتکل‌های تخصصی، جابه‌جایی و مصرف مواد حساس را انقباضی‌تر کنند؛ این یک الزام گریزناپذیر در حکمرانی است. اما فاجعه‌از جایی آغاز می‌شود که «تملب نهادی» و دیوان‌سالاری کند اداری، توانایی انعطاف و همگام‌سازی خود با این شرایط را ندارد. نتیجه این عدم تطابق، ایجاد یک هزارتوی فرساینده برای دریافت مجوزها، اختلال مهلک در شبکه توزیع و به تبع آن، پش‌های نجومی قیمت مواد تاریه در بازار غیررسمی است. وقتی معدن‌دار نتواند سینه کار را متفجر کند، ناوگان چند ده میلیارد تومانی مستقر در سایت به همراه صدها تیروی انسانی، عملاً به ماشین تولید زیان تبدیل می‌شوند. اقتصاد معدن امروز با تولید کنندگانی مواجه است که هزینه‌های ثابتشان پلایر جاست، اما به دلیل فقدان تاریه، نتوان استخراج حتی یک تن کلوخه را برای بارگیری ندارند.

■ **استهلاک سرمایه در تله‌ی «تورم انتظاری»**

اگر معدن‌دار با هزار تقلال سرد بورو آتیک تار به عبور کند، بلافاصله با هیولای استهلاک و جنیره تحریم‌های داخلی و خارجی مواجه می‌شود. ناوگان ماشین‌آلات معدنی ایران که سال‌هاست از فرسودگی مفرط رنج می‌برد، اکنون با پدیدهای به نام «حکسکار پنهان شبکه‌ی تامین» دست به گریبان است. شوک آرزوی پس از التهاطات اخیر، شبکه‌ی تامین قطعات یدکی را وارد فاز انقباضی شدیدی کرده است. تامین‌کننده از ترس ناتوانی در جایگزینی جنس فروخته‌شده، از عرضه امتناع می‌کند و معدود قطعات موجود نیز با در نظر گرفتن بالاترین حاشیه ریسک سیستماتیک، به صورت «قیمت‌گذاری اثباتیه‌ای» فروخته می‌شوند. برای یک معدن‌دار، توقف یک دامپتراک غول‌پیکر به دلیل فقدان یک قطعه ساده هیدرولیک، به معنای توقف کل زنجیر بارگیری است. در چنین اتمسفری، مفهوم به نام «مدیریت هزینه‌های عملیاتی» به یک طزن تلخ تبدیل شده و حاشیه سود تولیدکننده در تورم تورم انتظاری جاکستر می‌شود.

■ **ناآرازی مرگبار لجسنتیک؛ وقتی کرایه، کالا را می‌بلعد**

در ادبیات اقتصاد معدن، با کالاهایی با «ارزش واحد پایین و حجم بالا» روبه‌رو هستیم؛ نظیر سنگ آهن یا غیر متوسط با سنگ‌آهنک. حیات اقتصادی این محصولات، وابستگی مطلق به شمع پهنه‌ی حمل‌ونقل دارد. افزایش ناگهانی هزینه‌های انرژی و به تبع آن قیمت گازوئیل، نیز خاصه‌ی بر شقیه‌ی لجسنتیک معدنی بود. جهش هزینه‌های سوخت و استهلاک ناوگان ذاتی خود بار پیشی گرفته‌است؛ وقتی کرایه از کالاگرانزیرتر تمام شود، شمع اقتصادی عملاً به صفر میل می‌کند. نتیجه این فلج لجسنتیکی، دیو شدن اجباری میلیون‌ها تن ماده معدنی در سایت‌ها، فساد اثبات و قفل شدن جریان نقدینگی کالایی است.

■ **تنش مصنوعی در بازار یخ‌زده؛ استعمار در قالب تسویه‌های مدت‌دار**

تمام این مصائب عملیاتی، نیازمند جریان نقدینگی روزمره است. اما معدن‌دار در بازار منقبض شده فعلی، محصول خود را چگونه می‌فروشد؟ صنایع پایین‌دستی که خود درگیر رکود و کمبود نقدینگی هستند، تنها با شرط «تسویه حساب‌های طولانی‌مدت» (قراردادهای اعتباری چندماهه) حاضر به خرید خوراک می‌شوند. در یک اقتصاد متورم با پول ملی در حال سقوط، فروش اعتباری یا سروسبدهای طولانی، به معنای خودکشی مالی بخش صنایع وابسته است. پولی که ماه‌ها بعد به دست معدن‌دار می‌رسد، حتی توان پوشش هزینه‌های جایگزینی مواد اولیه را ندارد. در این ساختار معیوب، معادن ناخواسته به «تامین‌کنندگان بی‌نام‌نشان سرمایه بر گردش» برای صنایع وابسته (که غالباً به‌اختاری ضرورتی دارند) تبدیل شده‌اند؛ روندی که رقم مالی آن‌ها را کشیده و توسعه را به طور کامل متوقف کرده است.

■ **پاشنه آشیل واردات؛ کوردهای سرد و بحران استراتژیک مواد نوز**

اسا نقطه اوج این ترازودی، در انتهای این زنجیره و در کار خنجات فراوری رخ‌نمایی می‌کند. فرض کنیم معدن بانبوغ مدیریتی و صرف هزینه‌های گزاف، خوراک آن را به کارخانه برساند؛ اینجاست یک پیک بن‌بست پنهان در معادن کوردار، گندله‌سازهای ها و کارخانجات سیمان مواجه می‌شویم؛ فقدان مواد نسوز، مدار حرارتی صنایع و کوره‌های دوار، لرزاندگی (پوشش داخلی) «آ» و گرجا و جرم‌های نسوز»؛ در ده‌ای با لامتلاشی می‌شود. واقعیت تلخ این است که مواد اولیه با کیفیت تشکیل دهنده‌ی این نسوزها، عمدتاً وارداتی هستند. شوک انرژی و اختلازم من در سیستم تخصیص رای‌آور تنش‌های منطقه‌ای، ورود این مواد استراتژیک را عملاً مسدود کرده است. انبار کار خنجات سیمان و صنایع معدنی از آجر و جرم نسوز تهی شده‌است. وقتی آجر نسوز نباشد، کوره از نفس می‌افتد و خاموش می‌شود و سرد شدن کوره، به معنای قطع زنجیروار تقاضا برای ماده معدنی است. این پیوند ارگانیک به وضوح نشان می‌دهد که چگونه وابستگی انرژی در یک نهاده‌ی به‌ظاهر حاشیه‌ای (مواد نسوز)، می‌تواند تمام زحمات جبهه‌ی استخراج را بی اثر کرده و بحرانی در ابعاد ملی (نظیر توقف پروژه‌های عمرانی یا دلیل کمبود سیمان یا زنجیره فولاد) بیافریند.

■ **اقتصاد تولید، دماسنج تاب‌آوری**

آنچه امروز در پهنه‌های معدنی در حال رخ دادن است، یک عارضه‌ی زودگذر بازاری نیست؛ یک هشدار ساختاری جدی است. سیاست‌گذاری اقتصادی نمی‌تواند با گفتار درماتی، بخشنامه‌های دستوری یا پنهان شدن پشت آمارسازی‌ها، این دیومنی و ویرانگر را متوقف کند. اقتصاد معدن امروز بیش از هر زمان دیگری نیازمند خروج از انفعال بوروکراتیک و تشکیل یک «ترازگاه عملیاتی واقعی» است. ایجاد مسیر سبز نظارت‌شده برای تخصصی بودن تاریه، تزریق اورژانسی نقدینگی برای شکستن زنجیر استثمارگونه‌ی تسویه‌های مدت‌دار، اصلاح منطق سیاست‌های قیمتی در بخش حمل‌ونقل و تخصیص فوری و بدون فوت‌وقت از برای واردات مواد اولیه نسوز، شروط بقای تولید در این برهه تاریخی است. اگر سیاست‌گذاران گمان می‌کنند که بدون رفع این تنگناهای گلوگاهی می‌توان چرخ اقتصاد را در شرایط ملتهب منطقه‌ای چرخاند، خطای محاسباتی مهلکی در تکب شده‌اند. حران معادن، دماسنج واقعی تاب‌آوری اقتصاد ایران است؛ نگذاریم این قلب سنگی در سکوت سیاست‌گذاری غلط، از تیش بایستد.

دو کارشناس معدن از چالش‌های تجارت مواد معدنی در شرایط تحریم می‌گویند

تحریم؛ هزینه پنهان تجارت معدن



معدن زمانی به مزیت اقتصادی تبدیل می‌شود که محصول آن مسیر مطمئنی برای رسیدن به بازار داشته باشد. در ایران، تحریم‌ها با دشوار کردن انتقال پول، حمل‌ونقل، بیمه و ارتباط با مشتریان خارجی، تجارت مواد معدنی را پیچیده‌تر کرده‌اند.

در چنین شرایطی، صرف برخورداری از ذخایر و تولید محصول برای حفظ بازار کافی نیست و بازارسازی، مدیریت ریسک و توسعه ارزش افزوده اهمیت بیشتری پیدا کرده است. بازارهای منطقه‌ای نیز به گزینهای مهم برای صادرکنندگان تبدیل شده‌اند؛ هرچند حضور پایدار در آنها نیازمند قیامت رقابتی و تأمین مستمر است.

در گفت‌وگو با بهرام شاهوپیسی و عماد هاشمی‌زاده، کارشناسان حوزه معدن، چالش‌های تجارت مواد معدنی ایران در شرایط تحریم و راهکارهای حفظ بازارهای صادراتی را بررسی کرده است.

تجارت معدن؛ فراتر از تولید

که‌فالان معدنی با آن مواجه هستند. در تجارت عادی، صادرکننده پس از فروش محصول می‌تواند از مسیرهای بانکی و رسمی وجه معامله‌ا دریافت کند، اما در شرایط تحریم، این فرآیند پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر می‌شود. وی افزود: در چنین شرایطی، هزینه‌های پنهان تجارت افزایش پیدا می‌کند. کارمزدهای بیشتر، زمان طولانی‌تر انتقال پول، ریسک معامله، هزینه واسطه‌ها و مشکلات تسویه می‌توانند بخشی از سود صادرات را از بین ببرند. به همین دلیل ممکن است یک معامله در ظاهر سودآور باشد، اما پس از محاسبه تمام هزینه‌های جانبی، جذابیت اقتصادی آن کاهش پیدا کند.

■ **واسطه‌ها؛ هزینه‌ای که دیده نمی‌شود**

شاهوپیسی با تأکید بر ضرورت توسعه روابط تجاری مستقیم گفت: یکی از راه‌های کاهش این هزینه‌ها، ایجاد روابط پایدار میان تولیدکنندگان ایرانی و مصرف‌کنندگان خارجی است. اگر صادرکننده مجبور باشد برای هر معامله از چندین واسطه استفاده کند، هم هزینه افزایش پیدا می‌کند و هم شفافیت معامله کاهش می‌یابد. وی افزود: شرکت‌های ایرانی باید به‌تدریج از نگاه کوتاه‌مدت به صادرات فاصله بگیرند و به سمت قراردادهای بلندمدت، شناخت دقیق بازارهای هدف و ایجاد شبکه‌های تجاری حرکت کنند. بازار معدنی با یک بادو معامله مقطعی ساخته نمی‌شود، بلکه نیازمند اعتماد و استمرار است. این کارشناس معدن درباره نقش دولت نیز اظهار کرد: دولت باید بیشتر نقش تسهیل‌گر داشته باشد. سیاست‌گذاری‌های صادراتی، مقررات ارزی، عوارض و محدودیت‌های صادراتی و تصمیم‌های ناگهانی می‌توانند حتی در شرایطی که تحریم وجود ندارد، ریسک تجارت را افزایش دهند. در شرایط تحریم، فعال اقتصادی بیش از هر زمان دیگری به ثبات مقررات نیاز دارد. وقتی صادرکننده نمی‌داند چند ماه بعد چه مقرراتی برای صادرات محصول او اعمال خواهد شد، نمی‌تواند قرارداد بلندمدت ببندد یا برای توسعه بازار سرمایه‌گذاری کند. شاهوپیسی همچنین بر اهمیت توسعه حمل‌ونقل تأکید کرد و افزود: هزینه لجستیک یکی دیگر از بخش‌هایی است که در تجارت معدنی باید مورد توجه قرار گیرد. مواد معدنی و محصولات فلزی معمولاً وزن بالایی دارند و هزینه حمل می‌تواند سهم قابل توجهی از قیمت نهایی را تشکیل دهد. بنابراین، توسعه مسیرهای ریلی، جاده‌ای و بندری و استفاده بهتر از ظرفیت کشورهای همسایه می‌تواند به‌افزایش رقابت‌پذیری صادرات ایران کمک کند.

بهرام شاهوپیسی، کارشناس حوزه معدن، در گفت‌وگو با **معدن** گفت: تحریم‌ها تجارت معدنی ایران را پیچیده‌تر از گذشته کرده‌اند. امروز صادرات مواد معدنی فقط به تولید و کیفیت محصول وابسته نیست، بلکه مجموعه‌ای از عوامل تجاری، مالی، حمل‌ونقلی و سیاسی بر آن اثر می‌گذارد. وی افزود: ممکن است یک معدن با واحد فراوری از نظر تولید، کیفیت و قیمت تمام‌شده توان رقابت در بازارهای جهانی را داشته باشد، اما مانی که انتقال پول، بیمه محموله یا حمل‌ونقل بین‌المللی با مشکل مواجه شود، مزیت اقتصادی محصول نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرد. بنابراین، در شرایط تحریم باید تجارت معدن را به‌عنوان یک زنجیره کامل دید و نمی‌توان تنها روی مرحله تولید تمرکز کرد.

شاهوپیسی با اشاره به اهمیت بازارهای منطقه‌ای اظهار کرد: یکی از مسیرهایی که در سال‌های تحریم برای صادرکنندگان ایرانی اهمیت بیشتری پیدا کرده، تمرکز بر بازارهای همسایه و کشورهای نزدیک است. این بازارها به دلیل فاصله جغرافیایی کمتر، هزینه حمل پایین‌تر و امکان شکل‌گیری روابط تجاری مستمر، می‌توانند بخشی از فشار ناشی از محدودیت‌های تجارت جهانی را کاهش دهند. وی گفت: البته بازار منطقه‌ای نیز بدون چالش نیست. اگر قرار باشد ایران در این بازارها حضور پایدار داشته باشد، باید کفایت، قیمت، زمان تحویل و تعهدات تجاری خود را حفظ کند. خریدار خارجی در نهایت به دنبال تأمین‌کننده‌ای است که بتواند در یک بازه بلندمدت محصول مورد نیاز او را با شرایط قابل پیش‌بینی تأمین کند.

■ **تحریم؛ افزایش هزینه‌های پنهان**

این کارشناس معدن ادامه داد: یکی از مشکلات مهم در تجارت معدنی ایران، وابستگی بیش از اندازه برای صادرکنندگان به فروش مواد اولیه و محصولات در ارزش افزوده پایین است. در شرایطی که هزینه تجارت افزایش یافته، فروش محصول خام یا نیمه‌خام نمی‌تواند حداکثر ارزش اقتصادی را برای کشور ایجاد کند. شاهوپیسی افزود: هرچه محصول فراوری‌شده‌تر و دارای ارزش افزوده بیشتری باشد، ظرفیت ایجاد درآمد ارزی و قدرت چانه‌زنی صادرکننده برای افزایش پیدا می‌کند. بنابراین، تحریم می‌تواند از یک منظر، ضرورت حرکت به توسعه تکمیل زنجیره ارزش را برای صنعت معدن ایران پررنگ‌تر کند. وی با اشاره به مشکلات نقل‌وانتقال پول بیان کرد: مسئله بازگشت ارز حاصل از صادرات یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است

تحریم و تغییر قواعد تجارت

کوتاه به‌تنهایی نمی‌توان بازار را حفظ کند. بنابراین حضور در بازار منطقه باید از حالت فروش مودی خارج شود و به یک استراتژی تجاری تبدیل شود. شناخت مصرف‌کنندگان، شرکت‌های بزرگ، پروژه‌های عمرانی و صنعتی و حتی روندهای قیمتی کشورها هدف، رای صادرکننده اهمیت زیادی دارد.

■ **واسطه‌ها؛ دشمنی دو لبه تجارت تحریمی**

هاشمی‌زاده با اشاره به نقش واسطه‌ها در تجارت ایران اظهار کرد: در شرایط تحریم، استفاده از واسطه‌ها در برخی معاملات اجتناب‌ناپذیر شده‌است، اما افزایش تعداد واسطه‌ها هزینه تجارت را بالا می‌برد و شفافیت معامله را کاهش می‌دهد. واسطه می‌تواند در شرایطی مسیر معامله را باز کند، اما اگر ساختار تجارت به شکلی باشد که تولیدکننده همیشه وابسته به چند واسطه باشد، بخشی از ارزش ایجادشده در زنجیره از بین می‌رود. به همین دلیل شرکت‌های معدنی باید در حد امکان شبکه ارتباط مستقیم خود را مستحیان را توسعه دهند.

وی افزود: ایجاد دفتر یا نمایندگی تخصصی در بازارهای هدف، حضور مستمر در نمایشگاه‌های تخصصی و استفاده از ظرفیت اتاق‌های بازرگانی می‌تواند به کاهش این وابستگی کمک کند. تجارت زمانی پایدار می‌شود که رابطه میان تولیدکننده و مصرف‌کننده نهایی تقویت شود.

این کارشناس معدن ادامه داد: یکی دیگر از موضوعاتی که باید جدی گرفته شود، افزایش ارزش افزوده محصولات معدنی است. هرچه محصول از مرحله ماده اولیه فاصله بگیرد و به محصول تخصصی‌تر تبدیل شود، بازار آن نیز می‌تواند متفاوت باشد. هاشمی‌زاده با اشاره به اهمیت لجستیک بیان کرد: در تجارت مواد معدنی، حمل‌ونقل یکی از عوامل تعیین‌کننده قیمت نهایی است. وزن بالای محصولات صادراتی یک بزرگ‌ترین تغییر در هزینه حمل نیز روی رقابت‌پذیری اثر گذارند. وی افزود: در شرایط تحریم، موضوع فقط کرایه حمل نیست. دسترسی به کشتی، بیمه، مسیرهای انتقال، زمان رسیدن کالا و ریسک توقف محموله نیز باید در محاسبات تجاری لحاظ شود. بنابراین توسعه زیرساخت‌های ریلی، جاده‌ای و بندری می‌تواند بخشی از هزینه‌های تجارت معدن را کاهش دهد.

■ **ثبات مقررات؛ نیاز بخش خصوصی**



وی افزود: در کنار مسیرهای حمل‌ونقل، دسترسی به بنادر و ایجاد شبکه‌های تجاری در کشورهای هدف نیز اهمیت زیادی دارد. صادرکننده زمانی می‌تواند در بازار خارجی ماندگار شود که زنجیره انتقال محصول از معدن تا مصرف‌کننده نهایی را به‌درستی مدیریت کند.

■ **ارزش افزوده؛ راه عبور از محدودیت‌ها**

این کارشناس حوزه معدن با اشاره به تغییرات بازار جهانی مواد معدنی بیان کرد: بازار جهانی به سمت مواد معدنی راهبردی و محصولات دارای فناوری و ارزش افزوده بیشتر حرکت کرده‌است. ایران نیز اگر بخواهد سهم خود را در این بازار حفظ کند، باید از مزیت ذخایر معدنی به مزیت تجاری تبدیل شود. صرف داشتن ذخیره معدنی، به معنای برخورداری از قدرت اقتصادی نیست. توسعه فراوری و تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر می‌تواند بخشی از آسیب‌پذیری تجارت معدن را کاهش دهد. هرچه محصول منطقی‌ای، مسیرهای جدید تجاری را شناسایی کند، کیفیت محصولات را پایدار نیز افزایش پیدا می‌کند.

■ **زنجیره مقاوم؛ ضرورت تجارت معدن**

وی در پایان گفت: آینده تجارت معدن ایران به توانایی کشور در ایجاد یک زنجیره مقاوم وابسته است؛ زنجیره‌ای که از اکتشاف و استخراج آغاز شود و تا فراوری، حمل‌ونقل، بازاریابی، فروش و بازگشت درآمد ارزی ادامه پیدا کند. تحریم اگرچه هزینه تجارت معدن را افزایش داده، اما نباید بهانه‌ای برای کنارگذاشتن بازارهای جهانی باشد. ایران باید همزمان با توسعه بازارهای منطقه‌ای، مسیرهای جدید تجاری را شناسایی کند. کیفیت محصولات را ارتقا دهد و ارزش افزوده بیشتری در داخل ایجاد کند. اگر سیاست‌گذاری‌ها با هدف کاهش ریسک، ثبات مقررات و حمایت از تجارت واقعی انجام شود، بخش معدن می‌تواند در شرایط تحریم نیز یکی از پایه‌های مهم صادرات غیرنفتی کشور و مقطعی به یک راهبرد بلندمدت تبدیل شود؛ راهبردی که فعالیت و ثبات بخش معدنی را به‌طور کامل متوقف کرده است.



این کارشناس حوزه معدن با تأکید بر نقش سیاست‌گذاری گفت: فعال معدنی برای ورود به بازار خارجی نیازمند افاق قابل پیش‌بینی است. تغییر مداوم مقررات صادراتی، عوارض و سیاست‌های ارزی، تصمیم‌گیری برای قراردادهای بلندمدت را دشوار می‌کند.

وی اظهار کرد: اگر دولت قصد دارد صادرات معدن افزایش پیدا کند، باید محیط کسب‌وکار را برای صادرکننده قابل پیش‌بینی‌تر کند. بخش خصوصی باید بداند قواعد بازی در یک یا دو سال آینده چگونه خواهد بود تا بتواند بازارسازی و سرمایه‌گذاری کند.

هاشمی‌زاده افزود: تسهیل حمایتی الزاماً به معنای پرداخت بارانه نیست. گاهی کاهش بروکراسی، سبیل‌تواند صادرات، ایجاد زیرساخت و ارائه اطلاعات دقیق درباره بازارهای هدف، تأثیر بیشتری بر عملکرد صادرکننده دارد.

وی با اشاره به نقش دیپلماسی اقتصادی گفت: تجارت مواد معدنی را نمی‌توان کاملاً از روابط اقتصادی و سیاسی کشورها جدا کرد. وقتی یک کشور مقصد برای خرید محصول ایرانی را به‌رسمک مواجه است، روابط اقتصادی و ایجاد اطمینان می‌تواند در تصمیم او تأثیرگذار باشد.

وی افزود: حضور دولت و بخش خصوصی باید در کنار یکدیگر تعریف شود. دولت می‌تواند مسیر ارتباطات اقتصادی را هموار کند و بخش خصوصی نیز با شناخت بازار، کیفیت محصول و توان اجرایی خود، این ارتباط را به قرارداد تجاری تبدیل کند.

■ **عبور از تجارت مقطعی**

هاشمی‌زاده در پایان گفت: تحریم شرایط سختی برای تجارت معدن ایجاد کرده، اما مشکل اصلی زمانی شکل می‌گیرد که ما این شرایط را با تصمیم‌های کوتاه‌مدت پاسخ دهیم. صنعت معدن به یک برنامه مشخص برای بازارهای هدف، توسعه زنجیره ارزش و کاهش هزینه‌های تجارت نیاز دارد. ایران از نظر ذخایر معدنی ظرفیت بالایی دارد، اما تبدیل این ظرفیت به درآمد پایدار نیازمند بازارسازی، توسعه روابط تجاری و افزایش قدرت رقابت شرکت‌های ایرانی است. اگر بتوانیم تجارت معدن را از فروش مقطعی به یک فعالیت حرفه‌ای و بلندمدت تبدیل کنیم، حتی در شرایط تحریم نیز امکان حفظ و توسعه بازارهای صادراتی وجود خواهد داشت. آینده تجارت معدن ایران تنها به این وابسته نیست که چه میزان ماده معدنی استخراج می‌کنیم، بلکه به این بستگی دارد که چگونه آن را به بازار جهانی معرفی و عرضه کنیم. معدن زمانی می‌تواند به یک مزیت اقتصادی واقعی تبدیل شود که در کنار ذخایر، شبکه تجاری، زیرساخت، فناوری و سیاست‌گذاری مناسب نیز در اختیار داشته باشد.

سخن پایانی

تجارت معدن در شرایط تحریم بیش از گذشته به مدیریت ریسک، بازارسازی و کاهش هزینه‌های پنهان وابسته است. صرف تولید و داشتن ذخایر معدنی برای حضور در بازارهای جهانی کافی نیست و انتقال پول، حمل‌ونقل، بیمه و ثبات مقررات نیز باید همزمان مدیریت شود. توسعه بازارهای منطقه‌ای، افزایش ارزش افزوده محصولات و ایجاد مسیرهای پایدار صادراتی می‌تواند بخشی از فشار تحریم‌ها را کاهش دهد. در نهایت، عبور از تجارت مقطعی و حرکت به سمت روابط تجاری بلندمدت، یکی از مهم‌ترین الزامات حفظ جایگاه معدن ایران در بازارهای جهانی است.