یادداشت



فولاد ایران؛ دستاوردهای بزرگ، چالش‌های بزرگ‌تر

فرشید سلطانزاده
کارشناس صنعت فولاد

صنعت فولاد ایران با عبور از جایگاه یک واردکننده بزرگ به یکی از بازیگران مهم تولید و صادرات جهان تبدیل شده است؛ اما مزیت‌های سنتی این صنعت، زیر فشار ناترازی انرژی، محدودیت منابع و سیاست‌گذاری‌های نامتوازن، رو به تضعیف است. اکنون، بازنگری در راهبردهای توسعه، اصلاح حکمرانی زنجیره فولاد و ارتقای بهره‌وری، نه انتخابی برای رشد بیشتر، بلکه ضرورتی برای حفظ دستاوردهای گذشته و بقا در رقابت جهانی است. صنعت فولاد ایران با عبور از جایگاه یک واردکننده بزرگ به یکی از بازیگران مهم تولید و صادرات جهان تبدیل شده است.

صنعت فولاد ایران مسیری کم‌نظیر را طی کرده است؛ صنعتی که زمانی از بزرگ‌ترین واردکنندگان فولاد جهان به شمار می‌رفت، امروز به یکی از بازیگران مهم تولید و صادرات فولاد تبدیل شده است. آمارهای انجمن جهانی فولاد نشان می‌دهد ایران در سال ۲۰۰۷ با واردات ۱۲.۲ میلیون تن و خالص واردات ۱۱.۷ میلیون تن فولاد، پس از آمریکا در رتبه دوم جهان قرار داشت؛ بااین‌حال، اتکا به منابع سنگ‌آهن و انرژی ارزان، توسعه ظرفیت‌های تولید و پیشرفت فناوری، طی کمتر از دو دهه جایگاه کشور را دگرگون کرد؛ به‌گونه‌ای که ایران در سال ۲۰۲۵ دهمین تولیدکننده بزرگ فولاد خام و چهارمین کشور بزرگ از نظر خالص صادرات فولاد، با حدود ۱۲ میلیون تن بود.

این دستاورد، اما نباید چالش‌های فزاینده پیش روی صنعت را از نظر دور کند. مزیت دسترسی به مواد اولیه و انرژی ارزان، به‌تدریج جای خود را به محدودیت منابع، ناترازی انرژی و افزایش هزینه‌های تولید داده است. نرخ بهره‌برداری از ظرفیت‌های نصب‌شده که زمانی از ۷۵ درصد و متوط جهانی آن فراتر می‌رفت، در سال گذشته به حدود ۵۷ درصد کاهش یافت؛ سطحی که فاصله‌ای معنادار با عملکرد مطلوب این صنعت دارد. قطعی برق در تابستان، محدودیت گاز در زمستان، دشواری تأمین مواد اولیه و آب، موانع صادراتی، ضرورت ارائه تخفیف‌های بالا، مشکلات انتقال ارز و رفع تعهدات ارزی و قیمت‌گذاری دستوری، همگی توان رقابتی بنگاه‌ها را تحت فشار قرار داده‌اند. پیامدهای جنگ رمضان و محاصره دریایی نیز بر پیچیدگی این شرایط افزوده است. ریشه این وضعیت را باید در دو حوزه سیاست‌گذاری و حکمرانی جست‌وجو کرد. نخست، تغییر مسیر هدف‌گذاری‌های کلان بدون توجه کافی به واقعیت‌های اقتصادی و منابع کشور است. در اسناد اولیه توسعه فولاد، تولید ۴۵ میلیون تن با اتکا به ۳۵ میلیون تن سنگ‌آهن داخلی و ۱۰ میلیون تن مواد اولیه وارداتی پیش‌بینی شده بود؛ هدفی که با توجه به محدودیت منابع، منطقی‌تر از هدف‌گذاری تولید ۵۵ میلیون تن در طرح جامع فولاد سال ۱۳۹۳ به نظر می‌رسد. گذشته از این، در تدوین ویرایش اول طرح جامع فولاد کشور به محدودیت ذخایر سنگ‌آهن، ناترازی آب و انرژی، برآورد مصرف داخلی و دشواری‌های صادرات و توسعه بازار، به اندازه کافی توجه نشد. گرچه در پایش‌های بعدی این طرح، سعی شد تا حدودی این ضعف‌ها پوشش داده شود؛ ولی خشت اول گر نهد معمار کج، تا ثریا می‌رود...

دومین مسئله، فاصله میان اسناد راهبردی و اجرای آنهاست. با وجود تأکید بر پرهیز از توسعه فولادسازی در مناطق داخلی و خشک، صدور مجوزها و گسترش ظرفیت‌ها در این مناطق، به‌ویژه در مجاورت معادن سنگ‌آهن، ادامه یافت. این رویکرد هزینه‌های سرمایه‌گذاری و عملیاتی را افزایش داد و در کنار افت بهره‌برداری از ظرفیت‌ها، به رشد بهای تمام‌شده و تضعیف مزیت رقابتی فولادسازان کشور انجامید. بخشی‌نگری به جای نگاه ملی و قیمت‌گذاری دستوری در زنجیره نیز در تشدید این مسئله نقش داشته است.

اکنون صنعت فولاد به بازنگری جدی در راهبردهای خود نیاز دارد. حرکت به سمت صنایع فلزات غیرآهنی و توسعه فعالیت‌های لجستیکی، تمرکز بر محصولات با ارزش افزوده بالاتر و تقویت بازاریابی و بازارسازی هوشمندانه، از جمله مسیرهایی است که شرکت‌ها برای سازگاری با شرایط جدید در پیش گرفته‌اند. بااین‌حال، اصلاح راهبرد بنگاه‌ها به‌تنهایی کافی نیست؛ بازنگری واقع‌بینانه در سیاست‌های توسعه، توجه به محدودیت‌های رو به رشد منابع، اصلاح سازوکارهای قیمت‌گذاری و فراهم کردن شرایط رقابت‌پذیر برای صادرات نیز ضرورت دارد.

دهه پیش رو، آزمونی تعیین‌کننده برای شرکت‌های فولادی خواهد بود. بنگاه‌هایی که نتوانند بهره‌وری، تاب‌آوری و مدل کسب‌وکار خود را متناسب با تحولات پیش رو اصلاح کنند، با خطر ازدست‌دادن بازار و خروج از چرخه رقابت مواجه خواهند شد و دستاوردهای گذشته، تضمینی برای موفقیت آینده نیستند.

دربررسی موانع تحقق توافق‌های بین‌المللی مطرح شد

پشت پرده تفاهم‌نامه‌های معدنی

گروه معدن
editor@smtnews.ir



امضای تفاهم‌نامه‌های معدنی با شرکت‌های خارجی در سال‌های اخیر به یکی از ابزارهای معرفی ظرفیت‌های اقتصادی و توسعه همکاری‌های بین‌المللی ایران تبدیل شده است؛ با این حال، تعدد توافق‌ها لزوماً به معنای ورود سرمایه، انتقال فناوری یا آغاز پروژه‌های عملیاتی نیست. در شرایطی که توسعه بخش معدن به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و زیرساخت‌های گسترده نیاز دارد، این پرسش مطرح می‌شود که چه عواملی مانع عبور توافق‌های اولیه از مرحله مذاکره به عرصه اجرا می‌شوند؟ صمت در گفت‌وگو با کارشناسان ارشد معدن، به بررسی چالش‌های جذب سرمایه خارجی، موانع اقتصادی و بانکی و ضرورت بازنگری در سازوکار همکاری‌های معدنی پرداخته است.

تفاهم‌نامه به‌تنهایی سرمایه‌گذاری نیست



مسعود زارع، کارشناس معدن در گفت‌وگو با صمت با اشاره به ضرورت تفکیک میان توافق‌های اولیه و سرمایه‌گذاری عملیاتی در بخش معدن اظهار کرد: تفاهم‌نامه در واقع نقطه آغاز یک همکاری است و نباید آن را به‌عنوان نتیجه نهایی مذاکرات در نظر گرفت. سرمایه‌گذاری واقعی زمانی شکل می‌گیرد که مجموعه‌ای از اقدامات اجرایی، مطالعات فنی و اقتصادی، تأمین مالی و تعهدات مشخص میان طرفین انجام شده باشد. در بسیاری از موارد، تفاهم‌نامه‌ها با هدف بررسی ظرفیت‌های همکاری و ایجاد زمینه اولیه برای مذاکرات منعقد می‌شوند، اما ورود به مرحله اجرا به عوامل متعدد دیگری وابسته است.

وی افزود: معدن صنعتی سرمایه‌بر و زمان‌بر است. سرمایه‌گذار خارجی نمی‌تواند صرفاً بر اساس اطلاعات اولیه یا اعلام ظرفیت‌های معدنی یک کشور تصمیم به سرمایه‌گذاری بگیرد. لازم است ذخایر به‌صورت دقیق ارزیابی شده باشند، مطالعات امکان‌سنجی اقتصادی انجام شده باشد و شرایط اجرای پروژه از نظر حقوقی، مالی و زیرساختی مشخص باشد. اگر این مقدمات فراهم نباشد، تفاهم‌نامه در همان مرحله ابتدایی باقی می‌ماند و به پروژه عملیاتی تبدیل نمی‌شود. این کارشناس معدن ادامه داد: یکی از مسائل مهم در این زمینه، نحوه تعریف اهداف تفاهم‌نامه‌هاست. اگر توافق‌ها صرفاً با هدف اعلام همکاری یا ایجاد ارتباط میان طرفین انجام شوند، نمی‌توان انتظار داشت که به‌سرعت سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی را به دنبال داشته باشند. باید از ابتدا مشخص شود که هر تفاهم‌نامه قرار است چه مسئله‌ای را حل کند، چه منابعی نیاز دارد و چه مسیر مشخصی برای رسیدن به مرحله اجرا در نظر گرفته شده است.

زارع درباره عوامل مؤثر بر تصمیم سرمایه‌گذاران خارجی گفت: سرمایه‌گذاری در معدن با ریسک‌های متعددی همراه است. بخشی از این ریسک‌ها به ماهیت فعالیت معدنی مربوط می‌شود؛ از جمله احتمال عدم دستیابی به ذخیره اقتصادی در مراحل اکتشاف، تغییر عیار، افزایش هزینه‌های استخراج و نوسانات قیمت جهانی مواد معدنی. اما در کنار این عوامل، شرایط اقتصادی و سیاسی کشور میزبان نیز نقش تعیین‌کننده‌ای در تصمیم سرمایه‌گذار دارد.

وی تصریح کرد: سرمایه‌گذار خارجی پیش از ورود به پروژه باید بتواند برآوردی قابل اتکا از هزینه‌های سرمایه‌گذاری و درآمدهای آینده داشته باشد. نوسانات نرخ ارز، تورم، تغییرات ناگهانی مقررات و دشواری در پیش‌بینی هزینه‌های عملیاتی، این محاسبات را با پیچیدگی مواجه می‌کند. زمانی که امکان پیش‌بینی اقتصادی یک پروژه کاهش پیدا کند، طبیعی است که سرمایه‌گذار در ورود به آن محتاط‌تر عمل کند یا منابع مالی خود را به بازارهایی با شرایط قابل پیش‌بینی‌تر اختصاص دهد. این کارشناس افزود: در بخش معدن، تصمیم‌گیری درباره سرمایه‌گذاری معمولاً با افق زمانی بلندمدت انجام می‌شود. بنابراین، ثبات سیاست‌ها و مقررات اهمیت ویژه‌ای دارد. سرمایه‌گذار باید اطمینان داشته باشد که قواعدی که بر اساس آنها وارد پروژه شده است، در طول دوره فعالیت با تغییرات غیرقابل پیش‌بینی مواجه نخواهد شد. ایجاد چنین اطمینانی یکی از الزامات اساسی برای تبدیل توافق‌های اولیه به سرمایه‌گذاری واقعی است.

■ محدودیت‌های بانکی و انتقال پول

وی با اشاره به نقش محدودیت‌های مالی و بانکی در روند همکاری‌های خارجی اظهار کرد: یکی از موانع مهم سرمایه‌گذاری خارجی در ایران، دشواری برقراری ارتباطات مالی با نظام بانکی بین‌المللی است. اجرای پروژه‌های معدنی به تأمین منابع مالی، خرید تجهیزات، پرداخت هزینه‌های فنی و انتقال درآمد حاصل از فعالیت نیاز دارد. اگر این فرآیندها با محدودیت مواجه شوند، حتی سرمایه‌گذارانی که از نظر فنی و اقتصادی به پروژه علاقه‌مند هستند، برای ورود به آن با مشکل روبه‌رو خواهند شد. زارع ادامه داد: مسئله تنها ورود سرمایه نیست، بلکه گردش مالی پروژه در تمام مراحل اهمیت دارد. سرمایه‌گذار باید بتواند منابع مورد نیاز را به پروژه منتقل کند، هزینه‌های عملیاتی را بپردازد و در نهایت، درآمد حاصل از فروش محصولات را به شکلی قابل اطمینان مدیریت کند. هرگونه اختلال در این زنجیره، هزینه‌های اضافی ایجاد می‌کند و ریسک سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد. وی خاطرنشان کرد: در چنین شرایطی، لازم است سازوکارهای مالی همکاری‌های معدنی با دقت بیشتری طراحی شوند. استفاده از ظرفیت‌های قانونی، ایجاد مسیرهای شفاف برای تأمین مالی و مشخص کردن نحوه تسویه تعهدات، می‌تواند بخشی از مشکلات را کاهش دهد. البته حل کامل این مسائل نیازمند بهبود شرایط تعاملات اقتصادی و مالی کشور با جهان است. این کارشناس معدن با تأکید بر اهمیت فناوری در همکاری‌های بین‌المللی گفت: یکی از اهداف اصلی جذب سرمایه خارجی باید ارتقای توان فنی و فناوری بخش معدن باشد. در شرایطی که بسیاری از ذخایر معدنی با کاهش عیار و پیچیدگی‌های بیشتر در استخراج و فرآوری مواجه هستند، استفاده از روش‌های نوین می‌تواند نقش مهمی در افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های تولید ایفا کند. وی افزود: همکاری با شرکت‌های خارجی باید به نحوی طراحی شود که علاوه بر تأمین منابع مالی، امکان انتقال دانش فنی، آموزش نیروی انسانی و توسعه ظرفیت‌های داخلی نیز فراهم شود. اگر یک پروژه صرفاً به ورود سرمایه محدود شود و ارتباطی با توسعه فناوری و توان تخصصی کشور نداشته باشد، بخش مهمی از ظرفیت همکاری‌های بین‌المللی از دست خواهد رفت. زارع ادامه داد: در حوزه‌هایی مانند اکتشافات عمیق، فرآوری مواد معدنی کم‌عیار، استفاده از تجهیزات پیشرفته و مدیریت هوشمند عملیات معدنی، همکاری با شرکت‌های دارای تجربه بین‌المللی می‌تواند زمینه ارتقای عملکرد معادن کشور را فراهم کند. البته این همکاری‌ها باید بر اساس نیازهای واقعی بخش معدن و با شناخت دقیق ظرفیت‌های داخلی شکل بگیرند.

■ انتخاب شریک خارجی؛ فراتر از امضای توافق

وی درباره ضرورت ارزیابی توان شرکت‌های خارجی پیش از انعقاد تفاهم‌نامه اظهار کرد: یکی از موضوعات مهم، شناخت دقیق طرف مقابل و بررسی توان واقعی آن برای اجرای پروژه است. شرکت خارجی باید از نظر مالی، فنی و اجرایی ظرفیت لازم را داشته باشد و مشخص شود که آیا تجربه کافی در زمینه فعالیت معدنی مورد نظر دارد یا خیر. صرف اعلام آمادگی برای همکاری نمی‌تواند معیار مناسبی برای انتخاب شریک سرمایه‌گذاری باشد.

این کارشناس افزود: لازم است در مذاکرات اولیه، تعهدات طرفین به‌صورت روشن تعریف شود. میزان سرمایه‌گذاری، زمان‌بندی اجرای پروژه، مسئولیت تأمین تجهیزات، نحوه انتقال فناوری، سهم مشارکت و سازوکار حل اختلاف باید در مراحل مختلف همکاری مشخص باشد. هر اندازه این موارد شفاف‌تر باشند، احتمال بروز اختلاف و توقف پروژه در مراحل بعدی کاهش پیدا می‌کند.

وی تأکید کرد: همچنین باید میان تفاهم‌نامه‌هایی که صرفاً برای شناسایی ظرفیت‌های همکاری منعقد می‌شوند و توافق‌هایی که از پشتوانه مطالعات و مذاکرات اجرایی برخوردارند، تفاوت قائل شد. ارزیابی عملکرد در این زمینه باید بر اساس میزان پیشرفت پروژه‌ها و تحقق تعهدات انجام شود، نه صرفاً تعداد تفاهم‌نامه‌های امضاشده.

زارع با اشاره به نقش شرکت‌های ایرانی در همکاری‌های معدنی خارجی گفت: حضور بخش خصوصی داخلی در پروژه‌های مشترک اهمیت زیادی دارد. شرکت‌های ایرانی از شناخت مناسبی نسبت به شرایط زمین‌شناسی، اقتصادی، حقوقی و اجرایی کشور برخوردارند و می‌توانند در کنار سرمایه‌گذاران خارجی، زمینه اجرای مؤثرتر پروژه‌ها را فراهم کنند. مشارکت این شرکت‌ها همچنین موجب می‌شود منافع حاصل از سرمایه‌گذاری در داخل کشور باقی بماند و ظرفیت‌های فنی و مدیریتی آنها توسعه پیدا کند.

وی ادامه داد: همکاری‌های بین‌المللی نباید به شکلی طراحی شوند که شرکت‌های داخلی صرفاً نقش پیمانکاران محدود را بر عهده داشته باشند. ایجاد مشارکت واقعی، انتقال دانش، توسعه زنجیره تأمین داخلی و فراهم کردن فرصت برای حضور شرکت‌های ایرانی در مراحل مختلف پروژه، می‌تواند آثار اقتصادی این همکاری‌ها را افزایش دهد.

این کارشناس معدن تصریح کرد: در نهایت، جذب سرمایه خارجی زمانی می‌تواند به توسعه پایدار منجر شود که در کنار منابع مالی، زمینه افزایش توان رقابتی بخش معدن کشور را نیز فراهم کند. هدف باید این باشد که پروژه‌های مشترک، علاوه بر تولید و صادرات، به ارتقای دانش فنی، افزایش بهره‌وری و توسعه ظرفیت‌های داخلی کمک کنند.

■ از تفاهم‌نامه تا پروژه؛ ضرورت تغییر رویکرد

زارع در جمع‌بندی سخنان خود اظهار کرد: برای افزایش اثربخشی تفاهم‌نامه‌های معدنی خارجی، لازم است رویکرد کشور از تمرکز بر تعداد توافق‌های منعقدشده به سمت کیفیت مذاکرات و میزان تحقق پروژه‌ها تغییر کند. هر تفاهم‌نامه باید بر اساس مطالعات دقیق، شناخت ظرفیت‌های واقعی و تعریف روشن تعهدات طرفین شکل بگیرد و از ابتدا مسیر مشخصی برای رسیدن به مرحله اجرایی داشته باشد.

وی افزود: بهبود ثبات اقتصادی و مقرراتی، تسهیل فرآیندهای اداری، ایجاد امکان قابل اطمینان برای تأمین مالی و انتقال منابع، توسعه زیرساخت‌ها و تقویت مشارکت بخش خصوصی داخلی، از جمله اقداماتی است که می‌تواند زمینه حضور مؤثرتر سرمایه‌گذاران خارجی را فراهم کند. در کنار این موارد، توجه به انتقال فناوری و ارتقای توان تخصصی کشور باید در مرکز برنامه‌ریزی همکاری‌های بین‌المللی قرار گیرد. این کارشناس معدن در پایان تأکید کرد: ظرفیت‌های معدنی ایران برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی قابل توجه است، اما بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها به فراهم بودن مجموعه‌ای از شرایط وابسته است. تفاهم‌نامه زمانی ارزش واقعی پیدا می‌کند که به سرمایه‌گذاری، تولید، اشتغال و توسعه فناوری منجر شود. معیار موفقیت در همکاری‌های معدنی نباید تعداد توافق‌های امضاشده باشد، بلکه میزان پروژه‌هایی است که به مرحله اجرا رسیده‌اند و توانسته‌اند ارزش اقتصادی پایدار برای کشور ایجاد کنند.

> سرمایه‌گذاری در معدن با ریسک‌های متعددی همراه است. بخشی از این ریسک‌ها به ماهیت فعالیت معدنی مربوط می‌شود؛ از جمله احتمال عدم دستیابی به ذخیره اقتصادی در مراحل اکتشاف، تغییر عیار، افزایش هزینه‌های استخراج و نوسانات قیمت جهانی مواد معدنی

امضای توافق، پایان مسیر نیست



مسعود خدابنده‌لو کارشناس معدن با اشاره به تفاوت ماهوی میان توافق اولیه و سرمایه‌گذاری واقعی به صمت گفت: تفاهم‌نامه را باید آغاز یک مسیر دانست، نه نشانه قطعی ورود سرمایه. در فعالیت معدنی، سرمایه‌گذار پیش از هر تصمیم اجرایی باید مجموعه‌ای از اطلاعات فنی، اقتصادی و حقوقی را بررسی کند. شناخت دقیق ذخیره، عیار، شرایط استخراج، هزینه‌های عملیاتی و چشم‌انداز بازار، از جمله مواردی است که در تصمیم‌گیری نهایی نقش تعیین‌کننده دارند. وی افزود: اگر توافق‌های اولیه بدون تعریف دقیق تعهدات طرفین، زمان‌بندی اجرایی و سازوکار تأمین مالی منعقد شوند، احتمال توقف آنها در مراحل بعد افزایش پیدا می‌کند. بنابراین، کیفیت توافق و میزان قابلیت اجرایی آن اهمیت بیشتری از تعداد تفاهم‌نامه‌های امضاشده دارد. این کارشناس ارشد معدن درباره نقش شرایط اقتصادی در تصمیم سرمایه‌گذاران خارجی گفت: پروژه‌های معدنی معمولاً به سرمایه‌گذاری سنگین و دوره بازگشت سرمایه طولانی نیاز دارند. در چنین شرایطی، سرمایه‌گذار باید بتواند چشم‌انداز نسبتاً روشنی از هزینه‌ها، درآمدها و ریسک‌های پیش رو داشته باشد. خدابنده‌لو ادامه داد: تغییرات مستمر در مقررات، نوسانات اقتصادی، دشواری پیش‌بینی نرخ ارز و نامشخص بودن برخی سیاست‌های تجاری، محاسبات اقتصادی پروژه‌ها را با پیچیدگی مواجه می‌کند. حتی اگر یک طرح از نظر زمین‌شناسی و فنی جذاب باشد، نبود اطمینان نسبت به شرایط آینده می‌تواند تصمیم ورود سرمایه را به تعویق بیندازد.

■ معدنکاری بدون زیرساخت، پرهزینه خواهد بود

وی با تأکید بر اهمیت زیرساخت‌های مورد نیاز پروژه‌های معدنی بیان کرد: دسترسی به انرژی، آب، شبکه حمل‌ونقل و امکانات فرآوری از جمله عوامل اثرگذار بر اقتصادی بودن یک معدن است. در برخی مناطق، فاصله از زیرساخت‌های مناسب می‌تواند هزینه توسعه را به اندازه‌ای افزایش دهد که مزیت اولیه ذخیره معدنی از بین برود. به گفته خدابنده‌لو، سرمایه‌گذار خارجی تنها به ظرفیت زمین‌شناسی یک محدوده توجه نمی‌کند، بلکه مجموعه شرایطی را ارزیابی می‌کند که امکان استخراج، فرآوری و انتقال محصول به بازار را فراهم می‌سازد. از این رو، توسعه زیرساخت باید هم‌زمان با برنامه‌های جذب سرمایه در نظر گرفته شود. این کارشناس درباره محدودیت‌های مالی و بانکی نیز توضیح داد: یکی از موضوعات مهم در همکاری‌های بین‌المللی، امکان انتقال منابع مالی و انجام مبادلات تجاری است. سرمایه‌گذار باید اطمینان داشته باشد که می‌تواند منابع مورد نیاز پروژه را وارد کند و در ادامه، درآمد حاصل از فعالیت را در چارچوبی مشخص مدیریت کند.

وی افزود: پیچیدگی‌های مربوط به نقل‌وانتقال پول، بیمه سرمایه‌گذاری و تأمین تجهیزات خارجی، در کنار محدودیت‌های موجود در روابط بانکی، می‌تواند هزینه و ریسک همکاری را افزایش دهد. در چنین وضعیتی، حتی توافق‌های دارای پشتوانه فنی نیز ممکن است به مرحله اجرا نرسند. خدابنده‌لو با اشاره به اهمیت انتقال دانش فنی در همکاری با شرکت‌های خارجی اظهار کرد: سرمایه‌گذاری بین‌المللی نباید صرفاً به ورود منابع مالی محدود شود. بهره‌گیری از فناوری‌های نوین در اکتشاف، استخراج، فرآوری و مدیریت بهره‌وری می‌تواند ظرفیت تولید را افزایش دهد و هزینه‌های عملیاتی را کاهش دهد. وی ادامه داد: همکاری زمانی ارزش راهبردی پیدا می‌کند که علاوه بر تأمین مالی، به ارتقای توان فنی، آموزش نیروی انسانی متخصص و توسعه دانش داخلی منجر شود. تعریف این اهداف در چارچوب توافق‌های اولیه ضروری است تا همکاری‌ها به نتایج ملموس‌تری برسند.

■ شریک خارجی را با معیارهای روشن انتخاب کنیم

این کارشناس ارشد معدن درباره ضرورت ارزیابی طرف‌های خارجی گفت: هر شرکتی که برای همکاری اعلام آمادگی می‌کند، الزاماً توانایی اجرای پروژه را ندارد. سوابق عملیاتی، توان مالی، تجربه در پروژه‌های مشابه و دسترسی به فناوری باید در فرایند انتخاب شریک مورد توجه قرار گیرد. به گفته وی، بررسی دقیق توانمندی طرف مقابل و تطبیق آن با نیازهای پروژه، می‌تواند از شکل‌گیری توافق‌های غیرواقع‌بینانه جلوگیری کند. همچنین لازم است سهم، مسئولیت و تعهدات هر طرف به‌صورت شفاف مشخص شود تا در مراحل اجرا اختلافی درباره وظایف ایجاد نشود. خدابنده‌لو با تأکید بر نقش شرکت‌های داخلی در توسعه همکاری‌های معدنی خاطرنشان کرد: حضور بخش خصوصی داخلی می‌تواند به شناخت بهتر شرایط اجرایی، تسهیل ارتباطات و کاهش برخی هزینه‌ها کمک کند. شرکت‌های ایرانی در بسیاری از حوزه‌ها تجربه و ظرفیت مناسبی دارند و می‌توانند در کنار شرکای خارجی، زمینه اجرای مؤثرتر پروژه‌ها را فراهم سازند. وی افزود: همکاری میان شرکت‌های داخلی و خارجی باید به‌گونه‌ای طراحی شود که صرفاً به تأمین منابع مالی محدود نباشد و امکان توسعه ظرفیت‌های فنی و مدیریتی کشور را نیز فراهم کند. در نهایت، خدابنده‌لو معتقد است ارزیابی همکاری‌های بین‌المللی در بخش معدن باید بر اساس نتایج عملیاتی انجام شود. تعداد تفاهم‌نامه‌ها به‌تنهایی شاخص مناسبی برای سنجش موفقیت نیست و باید مشخص شود چه میزان از توافق‌ها به تأمین مالی، آغاز عملیات، توسعه ظرفیت تولید و ایجاد ارزش افزوده منجر شده‌اند. به باور وی، ایجاد ثبات در سیاست‌گذاری، شفاف‌سازی مقررات، تقویت زیرساخت‌ها، تسهیل سازوکارهای مالی و انتخاب دقیق شرکای خارجی، از جمله اقداماتی است که می‌تواند مسیر همکاری‌های معدنی را به سمت اجرا هدایت کند. در چنین شرایطی، تفاهم‌نامه‌ها به‌جای آنکه صرفاً در فهرست توافق‌های اقتصادی باقی بمانند، به نقطه آغاز پروژه‌هایی تبدیل خواهند شد که اثر آنها در تولید، اشتغال و توسعه صنعتی قابل مشاهده است.

> تغییرات مستمر در مقررات، نوسانات اقتصادی، دشواری پیش‌بینی نرخ ارز و نامشخص بودن برخی سیاست‌های تجاری، محاسبات اقتصادی پروژه‌ها را با پیچیدگی مواجه می‌کند

سخن پایانی

تفاهم‌نامه‌های معدنی زمانی می‌توانند به ابزار توسعه اقتصادی تبدیل شوند که از مرحله اعلام همکاری عبور کرده و به تعهدات اجرایی و سرمایه‌گذاری واقعی برسند. تحقق این هدف، بیش از هر چیز به ثبات سیاست‌گذاری، شفافیت اقتصادی، رفع موانع مالی و فراهم شدن زیرساخت‌های مورد نیاز وابسته است. در کنار این عوامل، انتخاب شرکای توانمند و توجه به انتقال فناوری و تقویت ظرفیت‌های داخلی نیز اهمیت دارد. بازنگری در رویکرد همکاری‌های بین‌المللی و فاصله گرفتن از توافق‌های صرفاً تشریفاتی می‌تواند مسیر تازه‌ای برای توسعه معدن بگشاید؛ مسیری که موفقیت آن نه در تعداد تفاهم‌نامه‌ها، بلکه در میزان سرمایه جذب‌شده، پروژه‌های به بهره‌برداری رسیده و ارزش اقتصادی ایجادشده برای کشور سنجیده می‌شود.