

دیپلماسی انرژی و همسایگان: راهبردهایی در نفت و گاز

رامین فروزنده، رئیس هیات‌مدیره PetroView

- اگرچه توسعه پایدار و اثربخش دیپلماسی انرژی پس از درک روندهای جهانی، مبانی اقتصادی تحلیل، تسلط بر استراتژی‌های کسب‌وکار و در شرایط پساتحریم میسر خواهد بود، در شرایط موجود نیز می‌توان چارچوب‌ها و راهبردهای مشخصی برای آن برشمرد که در سطوح مشخصی طی دوران تحریم (مثلاً با استفاده از شبکه صرافی و به صورت محدود) اجراء شوند و در سطوح کلان‌تر، اکنون طراحی شوند تا پس از رفع تحریم‌ها در دستور کار قرار گیرند.
- چارچوب متصور برای توسعه همکاری‌ها سه بخش بالادستی (اکتشاف و توسعه)، میان‌دستی (تجارت، انتقال و ذخیره‌سازی) و پایین‌دستی (صنایع پالایش و شیمیایی، از تولید تا خرده‌فروشی) را دربرمی‌گیرد. هر بخش نیازمند تحلیل کسب‌وکار متناسب با الزامات خود است که برخی از رئوس آن در ادامه می‌آید:
 - بالادستی: روندهای سرمایه‌گذاری کشورهای همسایه، اولویت‌های تخصیص سرمایه، بازیگران فعال و مدل‌های قراردادی
 - میان‌دستی و پایین‌دستی: سبد مصرف انرژی، روندها و چشم‌اندازهای عرضه و تقاضای نفت و فراورده‌های نفتی، بازار حمل‌ونقل جاده‌ای و دریایی
 - پایین‌دستی: برنامه‌های توسعه صنعتی، تحولات سرمایه‌گذاری در صنایع پایین‌دستی، عرضه خوراک‌های کلیدی صنایع و روندهای مصرف خانوار
- پس از تصویر یک چارچوب مفهومی از بخش‌های فوق‌الذکر، می‌توان به راهبردهایی پرداخت که متناسب با شرکت‌ها (بخش دولتی، خصوصی و ...)، مناطق حوزه فعالیت، توان تامین مالی و ... قابل طراحی و اجراء هستند. برخی از راهبردهای کمتربحث‌شده در این خصوص به قرار ذیل است*:

- هم‌سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش: با وجود لزوم توجه به «هزینه فرصت» برای فعالیت‌ها، معمولاً هم‌سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش از جنبه مدیریت ریسک، تامین محصولات استراتژیک و اشتغال‌زایی برای کشورها جذاب است. (مثال: حضور در زنجیره ارزش اتان تا محصولات نزدیک به نهایی)
- محوریت بخش خصوصی: با لحاظ دیوان‌سالاری پیچیده و ناکارآمد و دشواری توسعه بین‌المللی کسب‌وکار برای بخش دولتی، بخش خصوصی می‌تواند در حوزه‌های مختلف در مراوده با بخش دولتی یا خصوصی کشور همسایه اقدام به فعالیت کند. (مثال: صادرات فرآورده‌های نفتی)
- اهرم‌سازی بخش بالادستی: بخش بالادستی نفت و گاز کشور مزیت کلیدی و تاریخی بوده که در صورت افزایش جذابیت و حضور گسترده شرکت‌ها می‌تواند اهرمی برای هدایت حضور شرکت‌ها در بخش‌های متنوع باشد. (مثال: توسعه میدان‌های گازی با هدف توسعه بازار صادراتی)
- نگاه موشکافانه به پایین‌دستی: بخش‌های متعددی از مدل کسب‌وکار شرکت‌های انرژی در حوزه‌های میان‌دستی و پایین‌دستی مغفول باقی مانده که علاوه بر منطق اقتصادی، می‌تواند به عنوان پیشران و محرک دیگر بخش‌ها نیز مدنظر قرار گیرد. (مثال: کسب‌وکارهای خرده‌فروشی سوخت)
- بسترسازی مبتنی بر جغرافیا: نواحی مختلف کشور با توجه به تحولات کشورهای همسایه واجد مزیت رقابتی مبتنی بر جغرافیا است که خود این موضوع به تنهایی می‌تواند یک راهبرد کلیدی باشد. (مثال: قشم به عنوان هاب میان‌دستی پالایش با لحاظ الزامات توسعه پایدار)
- توسعه مبتنی بر ادغام و تملیک (M&A): سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جدید می‌تواند جای خود را به ادغام و تملیک دهد که ترجیحاً هم‌راستا با واگذاری تصدی‌گری‌های دولتی و شبه‌دولتی صورت گیرد. (مثال: واگذاری سهام پتروشیمی‌ها و به‌کارگیری وجوه حاصله در توسعه زنجیره ارزش آنها)

* مشاوره و پژوهش در موارد مذکور بخشی از خدمات PetroView به مشتریان خود طی سال‌های اخیر بوده است.



Phone: +98 (21) 6648 9724
Email: info@petroview.ir