

تفاهم‌نامه هست، ضمانت نیست؛ بحران پنهان تأمین مالی نفت

نبود الزام اجرایی برای تفاهم‌نامه‌های بانکی باعث شده بسیاری از پروژه‌های نفتی، علیرغم اعلام تأمین مالی، با کمبود نقدینگی و توقف عملیاتی مواجه شوند.

به گزارش مشعل نیوز، صنعت نفت، ستون فقرات اقتصاد ایران، سال‌هاست با یک پارادوکس مزمن دست‌به‌گریبان است؛ از یکسو اسناد بالادستی، برنامه‌های توسعه و حتی بودجه‌های سالانه، بر ضرورت افزایش سرمایه‌گذاری و حفظ ظرفیت تولید تأکید دارند و از سوی دیگر، واقعیت میدانی پروژه‌ها حکایت از کمبود شدید منابع مالی دارد. در این میان، بانک‌ها که طبق قانون و عرف اقتصادی باید بازوی اصلی تأمین مالی داخلی پروژه‌های بزرگ باشند، بیش از آنکه نقش «تأمین‌کننده سرمایه» را ایفا کنند، به بازیگران «نمایشی» توسعه تبدیل شده‌اند.

نماد این بانکداری نمایشی، پدیده‌ای است که می‌توان آن را «تفاهم‌نامه‌زدگی» نامید؛ وضعیتی که در آن، امضای تفاهم‌نامه‌های پرطمطراق، جایگزین قراردادهای الزام‌آور و تخصیص واقعی اعتبار می‌شود. تفاهم‌نامه‌هایی که اغلب با حضور مدیران ارشد بانکی و نفتی، پوشش رسانه‌ای گسترده و وعده‌های میلیاردی همراه است، اما در عمل، نه پروژه را جلو می‌برد و نه مشکلی از صنعت نفت حل می‌کند.

تفاهم‌نامه؛ سندی برای تصویرسازی، نه تأمین مالی

در ادبیات رسمی، تفاهم‌نامه به‌عنوان نقطه شروع همکاری تعریف می‌شود؛ اما در عمل، در نظام بانکی ایران این سند به نقطه پایان تعهد تبدیل شده است. بانک‌ها با امضای تفاهم‌نامه، تصویر «همراه توسعه» را مخابره می‌کنند، بی‌آنکه خود را ملزم به پرداخت حتی یک ریال بدانند.

این موضوع زمانی پررنگ‌تر می‌شود که تفاوت اساسی میان سه مفهوم

کلیدی نادیده گرفته می‌شود: نخست، تفاهم‌نامه که فاقد الزام حقوقی برای پرداخت منابع است و عمدتاً بیان نیت همکاری محسوب می‌شود. دوم، قرارداد تأمین مالی که باید زمان‌بندی، حجم منابع، نرخ‌ها و تضامین را مشخص کند و برای طرفین تعهدآور باشد. سوم، تخصیص و تزریق اعتبار که تنها مرحله‌ای است که پروژه را از رکود خارج می‌کند.

در اغلب پروژه‌های نفتی، مسیر در همان گام اول متوقف می‌شود. نه قرارداد جدی بسته می‌شود و نه خط اعتباری باز. اما در عین حال، نام بانک به‌عنوان حامی پروژه در اسناد رسمی باقی می‌ماند.

پروژه‌هایی که روی کاغذ جان گرفتند، اما در میدان متوقف ماندند

نتیجه مستقیم این رویکرد، شکل‌گیری پروژه‌هایی است که «روی کاغذ افتتاح» شده‌اند. پروژه‌هایی که کلنگ آن‌ها به زمین خورده، نامشان در گزارش‌های سالانه آمده و حتی گاهی در آمارها به‌عنوان پروژه فعال لحاظ می‌شوند، اما در عمل به دلیل نبود جریان پول، ماه‌ها و سال‌ها متوقف می‌مانند.

در بسیاری از این پروژه‌ها، شرکت‌های پیمانکار تمام تعهدات فنی اولیه را انجام داده‌اند، اما عدم پرداخت به‌موقع باعث توقف عملیات شده است. هزینه این توقف‌ها، صرفاً تأخیر زمانی نیست؛ بلکه افزایش هزینه تمام‌شده، افت راندمان، بی‌انگیزگی سرمایه انسانی و فرسایش تجهیزات را نیز به همراه دارد.

در صنعت نفت، زمان برابر با پول است. هر سال تأخیر در توسعه یک میدان، به معنای کاهش ضریب باز یافت و از دست رفتن بخشی از ذخایر قابل برداشت است؛ ذخایری که دیگر قابل بازگشت نیستند.

کنسرسیوم آزادگان؛ تجربه‌ای از اتحاد بی منابع

میدان نفتی آزادگان، یکی از مهم‌ترین میادین مشترک ایران، شاید ملموس‌ترین نمونه ناکارآمدی تفاهم‌نامه‌های بانکی باشد. این میدان که سال‌هاست در اولویت توسعه قرار دارد، بارها شاهد اعلام تشکیل کنسرسیوم‌های بانکی برای تأمین مالی بوده است.

در ظاهر، همه‌چیز مهیا بود؛ چند بانک بزرگ، تفاهم‌نامه مشترک امضا کردند، رسانه‌ها از «تجمیع منابع بانکی» نوشتند و وعده توسعه سریع داده شد. اما در عمل، هر بانک اجرای تعهد خود را به تحقق شرایط

دیگر موکول کردغ یکی منتظر تضمین دولتی ماند، دیگری اصلاح ساختار قرارداد را شرط کرد و سومی کمبود منابع را بهانه قرار داد. حاصل این وضعیت، کنسرسیومی بود که وجود داشت، اما پول نداشت؛ ساختاری که روی کاغذ فعال بود، اما در میدان نفتی، اثری از آن دیده نمیشد.

سوال محوری: چرا هیچ ضمانت اجرایی وجود ندارد؟

مسئله اصلی اینجاست که چرا نظام تصمیم‌گیری اقتصادی و مالی کشور، برای تفاهم‌نامه‌های بانکی هیچ ضمانت اجرایی مؤثری تعریف نکرده است. چرا بانکی که تعهد همکاری در پروژه ملی داده، در صورت عدم ایفای آن، هیچ هزینه‌ای نمی‌پردازد؟

بخشی از پاسخ را باید در خلأ قانونی جست‌وجو کرد. تفاهم‌نامه‌ها، معمولاً خارج از چارچوب قراردادهای الزام‌آور تنظیم می‌شوند و از منظر حقوقی، امکان پیگیری جدی تعهدات آن‌ها محدود است. از سوی دیگر، نهاد ناظری که میزان تحقق این تفاهم‌نامه‌ها را ارزیابی و منتشر کند، عملاً وجود ندارد.

به بیان ساده‌تر، تفاهم‌نامه امضا می‌شود، اما هیچ‌کس نمی‌پرسد چه میزان از آن اجرا شد.

بانکهای ناتراز و توسعه‌ای که قربانی می‌شود

عامل مهم دیگر، وضعیت ساختاری خود بانکهاست. بخش قابل توجهی از نظام بانکی ایران با ناترازی مزمن، دارایی‌های منجمد و تعهدات سنگین روبه‌روست. در چنین شرایطی، ورود واقعی به پروژه‌های بلندمدت نفتی، برای بانکها پرریسک و پرهزینه تلقی می‌شود.

بانکها ترجیح می‌دهند منابع محدود خود را به تسهیلات کوتاه‌مدت، کم‌ریسک و با بازده سریع اختصاص دهند؛ نه به پروژه‌هایی که بازگشت سرمایه آن‌ها چندساله است و به ثبات اقتصادی و سیاسی نیاز دارد. تفاهم‌نامه، راه‌حلی کم‌هزینه برای حل این تعارض است؛ بانک حضور دارد، اما پول نمی‌دهد.

در سطح کلان‌تر، باید به نقش سیاست‌گذاری نیز اشاره کرد. دولتها معمولاً برای نشان دادن تحرک اقتصادی، به اعلام پروژه‌های بزرگ و امضای تفاهم‌نامه‌ها علاقه‌مندند. این اسناد، بدون تحمیل هزینه مالی فوری، می‌توانند به‌عنوان دستاورد معرفی شوند.

اما این الگوی سیاست‌گذاری، در بلندمدت به بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران، فرسایش پروژه‌ها و ناکارآمدی نظام مالی منجر می‌شود. صنعت نفت، بیش از هر بخش دیگری، از این رفتار آسیب می‌بیند؛ چرا که پروژه‌های آن سرمایه‌بر، زمان‌بر و به‌شدت وابسته به تأمین مالی مستمر هستند.

هزینه‌های پنهان تفاهم‌نامه‌زدگی برای اقتصاد ملی

شاید در نگاه اول، عدم اجرای یک تفاهم‌نامه بانکی، فقط یک مشکل پروژه‌ای به‌نظر برسد؛ اما پیامدهای آن به مراتب گسترده‌تر است. توقف یا کند شدن توسعه میادین نفتی، به کاهش تولید، افت صادرات، کاهش درآمدهای ارزی و فشار بیشتر بر بودجه دولت منجر می‌شود.

این چرخه، در نهایت خود را در قالب کسری بودجه، استقراض دولت و افزایش تورم نشان می‌دهد. به عبارت دیگر، بانک‌هایی که امروز از تزریق منابع به پروژه‌های نفتی طفره می‌روند، فردا باید هزینه بی‌ثباتی اقتصاد کلان را بپردازند.

نفت بدون سرمایه؛ تهدیدی برای آینده تولید

ادامه روند تفاهم‌نامه‌زدگی، صنعت نفت ایران را با یک تهدید استراتژیک مواجه می‌کند؛ افت تدریجی ظرفیت تولید. بسیاری از میادین کشور در نیمه دوم عمر خود قرار دارند و بدون سرمایه‌گذاری مداوم، افت تولید اجتناب‌ناپذیر است.

در چنین شرایطی، هر سال تعلل در تأمین مالی، به معنای واگذاری مزیت نسبی کشور به رقباست؛ به‌ویژه در میادین مشترک که تأخیر ایران، مستقیماً به نفع طرف مقابل تمام می‌شود.

صنعت نفت ایران دیگر تاب توسعه نمایشی را ندارد. تفاهم‌نامه، اگر قرار است صرفاً قاب عکس باشد، نه‌تنها کمکی به توسعه نمی‌کند بلکه با ایجاد انتظار کاذب، هزینه تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد.

بانک‌ها باید میان «حضور واقعی در توسعه» و «همراهی صوری» یکی را انتخاب کنند. امضای تفاهم‌نامه بدون پول، توسعه نیست؛ صرفاً تعویق بحران است. تا زمانی که تفاهم‌نامه‌های بانکی به قراردادهای دارای ضمانت اجرا و تخصیص اعتبار واقعی تبدیل نشوند، توسعه صنعت نفت همچنان روی کاغذ باقی خواهد ماند و سرمایه ملی، بی‌صدا فرسایش خواهد یافت.