



فصل دوم

از رؤیا تا قرارداد

در فروردین ۱۴۰۳، شرکت لانزاتک آمریکا تنها در یک نشست حاشیه‌ای کنفرانس جهانی پتروشیمی هیوستون، پروژه ۵۵ میلیون دلاری تبدیل گازهای زائد پالایشگاه به اتانول را با شرکت هندی ایندین اوایل قطعی کرد؛ چون در آن رویداد، نیاز واقعی صنعت روی میز بود، فناوری آماده بود و مسیر قرارداد تا تجاری‌سازی از قبل طراحی شده بود. پتروفن هم دقیقاً از همین منطق پیروی می‌کند، اما با یک تفاوت کلیدی: تمام مراحل برای محیط ایران بومی‌سازی شده است.

در سه دوره گذشته، نیازهای فناورانه مجتمع‌ها نه در گزارش‌های کاغذی، بلکه روی صحنه و رو در رو اعلام شد؛ شرکت‌های دانش‌بنیان همان‌جا نیازها و توانمندی‌های خود را ارائه کردند؛ داوری علمی و شفاف انجام شد؛ تفاهمنامه امضا شد و به مرحله قرارداد رسید و امروز بسیاری از آن طرح‌ها در خط تولید هستند. نتیجه؟ کاهش ۱۵ تا ۲۰ درصدی ارزش‌بری در کاتالیست‌ها، آلیاژها و سیستم‌های کنترلی؛ و مهم‌تر از آن، شکل‌گیری یک چرخه تکرارشونده که هر سال قوی‌تر می‌شود.

تجربه جهانی نشان می‌دهد بهترین پل صنعت-فناوری جایی ساخته می‌شود که سه عنصر همزمان وجود داشته باشد؛ اعلام شفاف نیاز، رقابت عادلانه و مسیر سریع قرارداد تا تولید. پتروفن این سه عنصر را داراست؛ فقط کافی است هر سال دقیق‌تر، گسترده‌تر و سریع‌تر اجرا شوند تا ایران هم در دهه آینده صادرکننده فناوری پتروشیمی شود، نه فقط مصرف‌کننده. ■

