



حضور مستقیم منابع عمومی در توسعه زیرساخت‌های پتروشیمی، به یک الگوی غالب تبدیل شده است. بانک‌های توسعه‌ای، صندوق‌های ثروت ملی، اگزیم‌بانک‌ها و مؤسسات مالی حمایتی دولتی، معمولاً اولین لایه تأمین مالی را تشکیل می‌دهند

و آسیا و ابزار کاهش هزینه سرمایه در میان‌مدت به شمار می‌آیند. این روند نشان می‌دهد که تأمین مالی پتروشیمی امروز بدون اتصال مستقیم به بازارهای جهانی، ناقص خواهد بود.

فاینانس اسلامی پروژه: تجربه جافتاده منطقه

نمونه کویتی Equate یکی از مهم‌ترین مطالعات موردی شناخته‌شده در حوزه تأمین مالی پروژه پتروشیمی است. در این پروژه، از ساختارهای اسلامی مانند اجاره، مراحله و استصناع استفاده شد، اما در عین حال سرمایه‌گذاران خارجی و سازوکارهای متعارف نیز در کنار آن حضور داشتند.

این مدل ثابت کرد: اگر معماری حقوقی دقیق طراحی شود، می‌توان سرمایه اسلامی و غیراسلامی را بدون تعارض حقوقی در یک پروژه یکجا ترکیب کرد. به همین دلیل، امروز فاینانس اسلامی پروژه به عنوان یک ابزار استاندارد در بسیاری از پروژه‌های پایین‌دست، خوراک و زنجیره ارزش در منطقه خلیج فارس مورد استفاده است.

استفاده از ابزارهای سبز و معیارهای محیط‌زیستی، اجتماعی و حکمرانی (ESG)

با افزایش حساسیت جهانی نسبت به تغییرات آب‌وهوایی، شرکت‌های بزرگ انرژی و پتروشیمی به سرعت در حال گنجانیدن اوراق سبز، صکوک سبز و وام‌های پیوندخورده با شاخص‌های ESG (محیط‌زیستی، اجتماعی و حکمرانی) در سبد مالی خود هستند. این ابزارها عمدتاً برای پروژه‌های مکمل استفاده می‌شوند، مانند: کاهش آلایندگی، بهینه‌سازی مصرف انرژی، مدیریت پسماند و بازیافت مواد و زیرساخت‌های کم‌کربن.

مزایای این تحول:

- (۱) دسترسی به سرمایه‌گذاران نهادی که محدودیت سرمایه‌گذاری در صنایع کربنی دارند،
 - (۲) کاهش هزینه پول از طریق خطوط اعتباری ترجیحی،
 - (۳) ارتقای رتبه اعتباری و کاهش حاشیه ریسک.
- به همین دلیل، ابزارهای سبز اکنون به یکی از مؤلفه‌های جدید معماری مالی صنعت پتروشیمی تبدیل شده‌اند.

معماری مالی به سبک جهانی

نوآوری در تأمین مالی پتروشیمی در جهان، به یک رقابت ساختاری و استراتژیک تبدیل شده است. شرکت‌های بزرگ منطقه‌ای و جهانی با ترکیب منابع دولتی و خصوصی، بهره‌گیری از پراجکت فاینانس چندلایه، انتشار اوراق و صکوک دلاری، استفاده هدفمند از فاینانس اسلامی و بهره‌گیری از ابزارهای سبز پیوندخورده با معیارهای محیط‌زیستی، اجتماعی و حکمرانی، توانسته‌اند پروژه‌های عظیم و بلندمدت پتروشیمی را در فضایی پریسک و متغیر تأمین مالی کنند.

تأمین مالی در این صنعت اکنون دیگر «فرآیند جذب منابع» نیست؛ معماری مالی مبتنی بر رقابت جهانی است. ▀

نوآوری در تأمین مالی صنعت پتروشیمی در جهان رویکرد کشورهای رقیب و شرکت‌های بزرگ منطقه‌ای



در بازار جهانی امروز، تأمین مالی صنعت پتروشیمی دیگر یک کار فنی-حسابداری ساده نیست، بلکه بخشی از مزیت رقابتی کشورها و شرکت‌های بزرگ محسوب می‌شود. پروژه‌های چندمیلیارد دلاری احداث مجتمع‌های پتروشیمی، واحدهای الفینی، کراکرها و زنجیره‌های پایین‌دستی، تنها زمانی قابل اجرا هستند که طراحی مالی آنها انعطاف‌پذیر، چندمنبعی و همسو با روندهای جهانی باشد. شرکت‌های بزرگ در منطقه خلیج فارس، آمریکای شمالی و شرق آسیا، اکنون ساختارهای نوآورانه‌ای را به کار گرفته‌اند که به آنها امکان می‌دهد در بازار سرمایه جهانی حضور فعال داشته باشند، هزینه پول را کاهش دهند و ریسک را میان بازیگران متعدد تقسیم کنند.

نقش سرمایه عمومی در پروژه‌های عظیم

در دهه اخیر، حضور مستقیم منابع عمومی در توسعه زیرساخت‌های پتروشیمی، به یک الگوی غالب تبدیل شده است. بانک‌های توسعه‌ای، صندوق‌های ثروت ملی، اگزیم‌بانک‌ها و مؤسسات

مالی حمایتی دولتی، معمولاً اولین لایه تأمین مالی را تشکیل می‌دهند. این نهادها با ارائه وام‌های بلندمدت، بیمه صادرات، تضمین بازپرداخت یا مشارکت مستقیم در شرکت پروژه، ریسک بخش خصوصی را کاهش می‌دهند. بدون این پشتوانه عمومی-به ویژه در پروژه‌هایی که دوره بازپرداخت طولانی دارند-امکان رسیدن به مرحله تصمیم‌گیری نهایی سرمایه‌گذاری بسیار دشوار است.

پراجکت فاینانس چندلایه: از قرارداد تا ساختار سرمایه

در پروژه‌های جدید، ساختار «Project Finance» از حالت کلاسیک فراتر رفته و در عمل به یک معماری چند لایه مالی تبدیل شده است. نمونه شاخص آن، پروژه راس لفان قطر است که بسته تأمین مالی آن از: وام‌های تجاری بین‌المللی، فاینانس اسلامی، خطوط اعتباری اگزیم‌بانک‌ها و سرمایه‌گذاری مشترک در قالب شرکت پروژه تشکیل شده است. این مدل، امروز در کشورهای رقیب به یک استاندارد بدل شده است: ابتدا شرکت پروژه شکل می‌گیرد، سپس سهام آن میان بازیگران منطقه‌ای و بین‌المللی تقسیم می‌شود و آنگاه بسته بدهی از منابع متنوع داخلی و خارجی طراحی می‌شود. مزیت کلیدی این ساختار، پراکندگی ریسک در میان چند نوع سرمایه‌گذار است؛ هرکدام با افق مالی متفاوت.

ورود سازمان یافته به بازار اوراق و صکوک بین‌المللی

شرکت‌های بزرگ انرژی و پتروشیمی منطقه خلیج فارس-از جمله آرامکو و اندوک-تأمین مالی خود را به طور نظام‌مند به بازار بدهی جهانی پیوند زده‌اند. انتشار چندمیلیارد دلاری صکوک دلاری با سررسیدهای ۵ تا ۱۰ سال، ایجاد منحنی بازده اختصاصی و تنوع بخشی به ابزارهای بدهی، اکنون بخشی از استراتژی تثبیت جایگاه مالی آنهاست.

صکوک و اوراق در اینجا فقط ابزار دریافت پول نیستند، بلکه ابزار تثبیت اعتبار بین‌المللی شرکت، ابزار جذب سرمایه‌گذاران نهادی در اروپا